

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

---



ISO 9001 : 2008

**KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP**

**NGÀNH: TÀI CHÍNH NGÂN HÀNG**

**Sinh viên : Phạm Thị Quỳnh Châm**  
**Giảng viên hướng dẫn: ThS. Nguyễn Thị Tình**

**HẢI PHÒNG - 2015**

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

-----

**MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ  
HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP  
VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN VIỆT NAM - CHI NHÁNH  
KIẾN THỤY HẢI PHÒNG**

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

**Sinh viên : Phạm Thị Quỳnh Châm  
Giảng viên hướng dẫn: ThS. Nguyễn Thị Tình**

**HẢI PHÒNG – 2015**

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

**NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP**

Sinh viên: Phạm Thị Quỳnh Châu

Mã SV: 1112404119

Lớp: QT1502T

Ngành: Tài chính ngân hàng

Tên đề tài: Một số giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam - Chi nhánh Kiến Thụy 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 cần tính toán và các bản vẽ).
  - Nêu tổng quan về NHTM & hiệu quả huy động vốn của NHTM.
  - Phân tích thực trạng huy động vốn & đánh giá hiệu quả huy động vốn.
  - Đề xuất giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn.
2. Các số liệu cần thiết để thiết kế, tính toán.
  - Báo cáo kết quả kinh doanh của CN Kiến Thụy qua các năm 2012, 2013, 2014
3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp.

Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam – chi nhánh Kiến Thụy Hải Phòng.

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

### **Người hướng dẫn thứ nhất:**

Họ và tên: Nguyễn Thị Tình

Học hàm, học vị: Thạc sỹ

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

Nội dung hướng dẫn: Một số giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn tại NHNo&PTNT Việt Nam – chi nhánh Kiến Thụy 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 27 tháng 4 năm 2015

Yêu cầu phải hoàn thành xong trước ngày 18 tháng 7 năm 2015

Đã nhận nhiệm vụ ĐTTN

*Sinh viên*

Châm

Phạm Thị Quỳnh Châm

Đã giao nhiệm vụ ĐTTN

*Người hướng dẫn*

Tình

Nguyễn Thị Tình

*Hải Phòng, ngày 27 tháng 4 năm 2015*

**Hiệu trưởng**

**GS.TS.NGUT *Trần Hữu Nghị***

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

- 1. Tinh thần thái độ của sinh viên trong quá trình làm đề tài tốt nghiệp:**
  - Thực hiện đúng tiến độ được giao
  - Có tinh thần cầu thị
  
- 2. Đánh giá chất lượng của khóa luận (so với nội dung yêu cầu đã đề ra trong nhiệm vụ Đ.T. T.N trên các mặt lý luận, thực tiễn, tính toán số liệu...):**
  - Khóa luận đã đánh giá được những điểm đạt và chưa đạt của hoạt động huy động vốn tại NHNo&PTNT Việt Nam – chi nhánh Kiến Thụy thông qua phân tích thực trạng, tác giả đã đưa ra được những giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn tại CN Kiến Thụy.
  - Giải pháp có tính khả thi
  - Khóa luận đạt yêu cầu của khóa luận tốt nghiệp đại học
  
- 3. Cho điểm của cán bộ hướng dẫn (ghi bằng cả số và chữ):**

10 (Mười)

*Hải Phòng, ngày 6 tháng 7 năm 2015*

**Cán bộ hướng dẫn**

*(Ký và ghi rõ họ tên)*

Tình

Nguyễn Thị Tình

## MỤC LỤC

<b>CHƯƠNG I: TỔNG QUAN VỀ NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VÀ HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG VỐN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI .....</b>	<b>1</b>
1.1. Khái quát chung về NHTM.....	1
1.1.1 Khái niệm về NHTM. ....	1
1.1.2. Đặc điểm của NHTM. ....	1
1.1.3. Vai trò, chức năng của NHTM.....	2
1.1.3.1. Vai trò của NHTM. ....	2
1.1.3.2. Chức năng của NHTM .....	4
1.1.4. Những hoạt động chủ yếu của NHTM.....	6
1.1.4.1. Hoạt động huy động vốn. ....	6
1.1.4.2. Hoạt động sử dụng vốn. ....	8
1.1.4.3. Hoạt động trung gian khác. ....	9
1.2. Hoạt động huy động vốn của NHTM.....	9
1.2.1. Khái niệm về vốn của NHTM.....	9
1.2.2. Nội dung, tính chất vốn kinh doanh của NHTM. ....	10
1.2.2.1. Vốn chủ sở hữu. ....	10
1.2.2.2. Vốn huy động. ....	11
1.2.2.3. Vốn đi vay. ....	12
1.2.2.4. Vốn khác. ....	13
1.2.3. Các hình thức huy động vốn của NHTM.....	13
1.2.3.1. Nhận tiền gửi của khách hàng.....	13
1.2.3.2. Phát hành giấy tờ có giá. ....	15
1.2.3.3. Huy động vốn qua đi vay. ....	16
1.2.3.4. Huy động vốn từ các nguồn khác.....	16
1.2.4. Vai trò của vốn đối với hoạt động kinh doanh của NHTM. ....	16
1.2.4.1. Vốn là cơ sở để ngân hàng tổ chức các hoạt động kinh doanh.....	16
1.2.4.2. Vốn quyết định quy mô hoạt động tín dụng. ....	17
1.2.4.3. Vốn quyết định năng lực cạnh tranh của NHTM.....	17
1.2.4.4. Vốn quyết định khả năng thanh toán và đảm bảo uy tín của NHTM. ...	17
1.2.5. Chỉ tiêu đánh giá hiệu quả huy động vốn.....	18
1.2.5.1. Khái niệm. ....	18
1.2.5.2.Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả huy động vốn của NHTM.....	18
1.3. Các nhân tố ảnh hưởng.....	19

1.3.1. Các nhân tố khách quan. ....	19
1.3.1.1. Chính trị - Pháp luật. ....	19
1.3.1.2. Môi trường kinh tế - xã hội. ....	20
1.3.1.3. Môi trường Khoa học – công nghệ. ....	21
1.3.2. Nhân tố chủ quan.....	21
1.3.2.1. Chiến lược kinh doanh của Ngân hàng. ....	21
1.3.2.2. Năng lực và trình độ của cán bộ Ngân hàng. ....	22
1.3.2.3. Uy tín của Ngân hàng.....	22
1.3.2.4. Mạng lưới phục vụ. ....	22
1.4. Ý nghĩa của việc nâng cao hiệu quả huy động vốn.....	23
1.4.1. Giảm chi phí, nâng cao lợi nhuận cho Ngân hàng. ....	23
1.4.2. Tăng thêm nguồn vốn, tiết kiệm chi phí xã hội. ....	23
1.4.3. Đáp ứng yêu cầu phát triển của nền kinh tế.....	24
<b>CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN VÀ HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG VỐN TẠI NHNo&amp;PTNT CHI NHÁNH HUYỆN KIẾN THỤY-HẢI PHÒNG.....</b>	<b>25</b>
2.1. Giới thiệu chung về chi nhánh NHNo&PTNT huyện Kiến Thụy. ....	25
2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển. ....	25
2.1.1.1 Quá trình hình thành và phát triển Agribank Việt Nam.....	25
2.1.1.2 Quá trình hình thành và phát triển Agribank chi nhánh huyện Kiến Thụy. ....	27
2.1.2.Cơ cấu tổ chức nhiệm vụ của các phòng ban.....	27
2.1.3. Chức năng, nhiệm vụ của NHNo & PTNT chi nhánh huyện Kiến Thụy– Hải Phòng .....	31
2.1.4 Kết quả hoạt động kinh doanh của NHNo&PTNT huyện Kiến Thụy 2012-2014 .....	33
2.2. Thực trạng huy động vốn và hiệu quả huy động vốn tại NHNo và PTNT chi nhánh Huyện Kiến Thụy. ....	34
2.2.1. Thực trạng huy động vốn. ....	34
2.2.2.Thực trạng sử dụng vốn. ....	39
2.2.3 Hiệu quả huy động vốn của NHNo&PTNT huyện Kiến thụy 2012-2014	43
2.2.3.1 Chi phí huy động vốn.....	43
2.2.3.2 Gắn liền nguồn vốn huy động vào sử dụng vốn. ....	44
2.2.3.3 Khả năng huy động vốn của ngân hàng so với vốn tự có .....	45



2.2.3.4 Tỷ lệ vốn huy động được so với tổng nguồn vốn .....	45
2.2.3.5 Huy động vốn thông qua lãi suất: .....	46
2.3. Đánh giá về tình hình huy động vốn tại NHNo&PTNT Kiến Thụy.....	46
2.3.1. Kết quả đạt được. ....	46
2.3.2. Những tồn tại.....	47
2.3.3. Nguyên nhân của những tồn tại. ....	47
<b>CHƯƠNG 3: ĐỊNH HƯỚNG VÀ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ</b>	
<b>HUY ĐỘNG VỐN TẠI CHI NHÁNH NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ</b>	
<b>PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN HUYỆN KIẾN THUY – HẢI PHÒNG .....</b>	<b>49</b>
3.1. Định hướng kinh doanh của Chi nhánh NHNo & PTNT huyện Kiến Thụy – Hải Phòng.....	49
3.1.1. Công tác huy động vốn. ....	50
3.1.2. Công tác sử dụng vốn.....	50
3.2. Một số giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn tại Chi nhánh NHNo & PTNT huyện Kiến Thụy – Hải Phòng.....	51
3.2.1. Mở rộng hoạt động đầu tư tín dụng, tăng cường chất lượng công tác cho vay. ....	51
3.2.2. Tiết kiệm các khoản chi phí của Ngân hàng .....	54
3.2.3. Một số biện pháp khác .....	55
3.3. Kiến nghị.....	60
<b>KẾT LUẬN .....</b>	<b>64</b>

## LỜI CẢM ƠN

----o0o----

Em xin chân thành cảm ơn sự giúp đỡ nhiệt tình của Thạc sỹ Nguyễn Thị Tình cùng quý thầy cô đã tận tâm truyền đạt cho em nhiều kiến thức quan trọng. Qua thời gian học tập tại trường, em đã tiếp thu được những kiến thức rất bổ ích về ngành học của mình.

Em xin cảm ơn sự nhiệt tình giúp đỡ của Ban Giám Đốc Ngân hàng Nông Nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam Chi nhánh Huyện Kiến Thụy – Hải Phòng và các anh chị phòng tín dụng. Tất cả đã tạo điều kiện tốt nhất để em có thể học hỏi và tìm hiểu thêm rất nhiều về công tác của Ngân hàng, giúp đỡ để em có thể hoàn thành khóa luận này. Tuy nhiên, với kiến thức còn hạn chế nên bài luận văn này khó có thể tránh khỏi những thiếu sót, rất mong được sự góp ý của các thầy cô.

Sau cùng em xin kính chúc Quý thầy cô cùng các anh chị nơi em thực tập luôn được dồi dào sức khỏe và thành công trong công tác.

Em xin chân thành cảm ơn!

*Sinh viên thực hiện*

*Phạm Thị Quỳnh Châm*

## CHƯƠNG I

# TỔNG QUAN VỀ NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VÀ HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG VỐN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

### 1.1. Khái quát chung về NHTM.

NHTM ra đời và phát triển gắn liền với các hoạt động sản xuất kinh doanh của nhân dân và nền kinh tế. Trong các nước phát triển hầu như mọi công dân đều có quan hệ giao dịch với một NHTM nhất định nào đó. NHTM được coi như là một định chế tài chính quen thuộc trong đời sống kinh tế. Khi nền kinh tế càng phát triển thì hoạt động dịch vụ của Ngân hàng càng đi sâu vào tận cùng những ngõ ngách của nền kinh tế và đời sống con người. Mọi công dân đều chịu tác động từ các hoạt động của Ngân hàng, dù họ chỉ là khách hàng gửi tiền, một người đi vay hay đơn giản là người đang làm việc cho một doanh nghiệp có vay vốn và sử dụng dịch vụ Ngân hàng.

NHTM là một sản phẩm độc đáo của nền sản xuất hàng hóa trong kinh tế thị trường, một tổ chức có tầm quan trọng đặc biệt trong nền kinh tế. Bản chất, chức năng, các hoạt động nghiệp vụ của các Ngân hàng hầu như là giống nhau song quan niệm về Ngân hàng lại không đồng nhất giữa các nước trên thế giới.

#### 1.1.1 Khái niệm về NHTM.

*Theo Điều 20 Luật các tổ chức tín dụng năm 2010 (Luật số 47/2010/QH12):*

NHTM là loại hình tổ chức tín dụng được thực hiện tất cả các hoạt động Ngân hàng như nhận tiền gửi, cấp tín dụng, cung ứng các dịch vụ thanh toán qua tài khoản và các hoạt động kinh doanh khác theo quy định của Luật này nhằm mục tiêu lợi nhuận.

#### 1.1.2. Đặc điểm của NHTM.

- Đối tượng kinh doanh của NHTM là tiền tệ - là 1 hàng hóa đặc biệt. Đặc điểm của tiền tệ là rất nhạy cảm và dễ bị tác động ảnh hưởng bởi những biến động, những thay đổi của các yếu tố môi trường bên ngoài hoặc bên trong.

- Nguồn vốn kinh doanh của ngân hàng chủ yếu là nguồn vốn đi vay dưới hình thức tiền gửi. Bản chất của nó là nguồn vốn tiền tệ tạm thời nhàn rỗi do đó tính ổn định tương đối thấp.

- Sử dụng vốn: chủ yếu là cấp TD cho các DN, các tổ chức cá nhân, hoặc đầu tư vào các TS chính. Đó là hoạt động kinh doanh tạo ra nguồn thu nhập chủ yếu cho mỗi ngân hàng, nhưng mức độ rủi ro của nghiệp vụ này rất cao.

- Cường độ cạnh tranh trong ngân hàng ngày càng cao: (cạnh tranh giữa các NH trong nước, với các NH nước ngoài và với các TCTC phi chính phủ...)

- Khách hàng của các NH cũng có nhiều điểm khác biệt so với các ngân hàng nước ngoài và các KH của các xí nghiệp công nghiệp, TM và dịch vụ khác đó là: họ có quan hệ tiếp tục, thường xuyên, gắn bó mật thiết và lâu dài với NH. Do đó, nhiều người cho rằng họ là những thân chủ của ngân hàng.

- Sản phẩm ngân hàng là những dịch vụ TC với những đặc điểm vô hình, không tách rời, không ổn định và không dự trữ được.

- Mức độ rủi ro trong kinh doanh NH rất cao. Vì vậy các NHTM luôn phải đối đầu vs rủi ro phải có những biện pháp hữu hiệu để phòng ngừa và hạn chế rủi ro (rủi ro tín dụng, rủi ro thanh toán, rủi ro thị trường, rủi ro lãi suất, rủi ro phá sản...)

- NHTM phải chịu sự giám sát chặt chẽ và thường xuyên của các cơ quan quản lý vĩ mô. Các NHTM mặc dù cạnh tranh gay gắt với nhau nhưng lại cần phải có sự thống nhất về 1 số nghiệp vụ, phải hỗ trợ lẫn nhau về thanh khoản vốn kinh doanh, chia sẻ rủi ro để đảm bảo an toàn cho từng ngân hàng cũng như cho toàn hệ thống và khách hàng.

NHTM hiện đại hoạt động với ba nghiệp vụ đó là: hoạt động huy động vốn, hoạt động sử dụng vốn và các hoạt động trung gian khác. Ba nghiệp vụ này có quan hệ mật thiết, tác động hỗ trợ thúc đẩy nhau cùng phát triển, tạo nên uy tín và thế mạnh cạnh tranh cho các NHTM, các nghiệp vụ này đan xen lẫn nhau trong quá trình hoạt động của Ngân hàng, tạo nên một chỉnh thể thống nhất trong quá trình hoạt động kinh doanh của NHTM.

### **1.1.3. Vai trò, chức năng của NHTM.**

#### **1.1.3.1. Vai trò của NHTM.**

- Ngân hàng là nơi cung cấp vốn cho nền kinh tế:

Vốn được tạo ra từ quá trình tích lũy, tiết kiệm của mỗi cá nhân, DN và nhà nước trong nền kinh tế. Vì vậy muốn có nhiều vốn phải tăng thu nhập quốc dân và có mức độ tiêu dùng hợp lý. Mặt khác, khi nền kinh tế càng phát triển sẽ càng

tạo ra nhiều nguồn vốn, điều đó sẽ có tác động tích cực đến hoạt động của ngân hàng. NHTM là chủ thể chính đáp ứng nhu cầu vốn cho SXKD

- NH là đầu mối giữa các DN với thị trường:

Trong điều kiện nền kinh tế thị trường hoạt động của các doanh nghiệp chịu sự tác động mạnh mẽ của các quy luật kinh tế khách quan như quy luật giá trị, quy luật cung cầu, quy luật cạnh tranh và sản xuất dựa trên cơ sở đáp ứng nhu cầu thị trường, thông qua hoạt động tín dụng, ngân hàng là chiếc cầu nối giữa các doanh nghiệp vs thị trường. Nguồn vốn tín dụng của NH cung ứng cho DN đã đóng vai trò quan trọng trong việc nâng cao chất lượng mọi mặt của quá trình sản xuất kinh doanh, đáp ứng nhu cầu thị trường và từ đó tạo cho DN một chỗ đứng vững chắc trong cạnh tranh.

- NHTM là công cụ để nhà nước điều tiết vĩ mô nền kinh tế:

Trong sự vận hành của nền kinh tế thị trường, NHTM hoạt động 1 cách có hiệu quả thông qua các nghiệp vụ kinh doanh của mình sẽ thực sự là 1 công cụ để nhà nước điều tiết vĩ mô kinh tế.

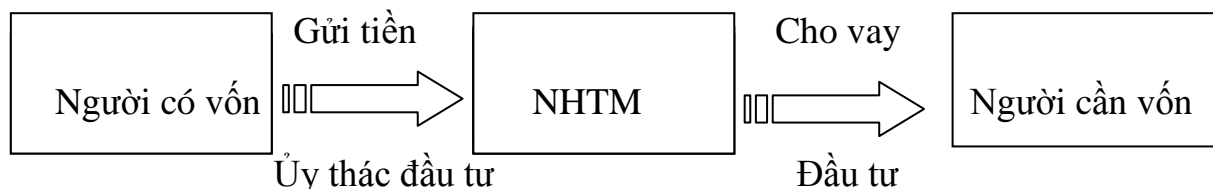
Bằng hoạt động TD và thanh toán giữa các NHTM trong hệ thống, các NHTM đã góp phần mở rộng khối lượng tiền cung ứng trong lưu thông. Thông qua việc cung ứng tín dụng cho các ngành trong nền kinh tế, NHTM thực hiện việc dẫn dắt các luồng tiền, tập hợp và phân chia vốn của thị trường, điều khiển chúng 1 cách có hiệu quả và thực thi vai trò điều tiết gián tiếp vĩ mô: “ nhà nước dẫn dắt ngân hàng, ngân hàng dẫn dắt thị trường”

- NHTM là cầu nối nền tài chính quốc gia với nền TC quốc tế: Trong nền kinh tế thị trường khi mà các mối quan hệ hàng hóa tiền tệ ngày càng được mở rộng thì như cầu giao lưu kinh tế - xã hội giữa các nước trên TG ngày càng trở nên cần thiết và cấp bách. Do vậy nền tài chính của mỗi nước cũng phải hòa nhập với nền TCQT và NHTM cùng các hoạt động kinh doanh của mình đã đóng 1 vai trò vô cùng quan trọng trong sự hòa nhập này. Với các nghiệp vụ kinh doanh như nhận tiền gửi, cho vay nghiệp vụ thanh toán, NHTM đã tạo điều kiện thúc đẩy ngoại thương không ngừng được mở rộng. Thông qua các hoạt động thanh toán, kinh doanh ngoại hối, quan hệ tín dụng với các ngân hàng nước ngoài, hệ thống NHTM đã thực hiện vai trò điều tiết nền tài chính trong nước phù hợp với sự vận động của nền tài chính quốc tế.

### 1.1.3.2. Chức năng của NHTM

- Chức năng trung gian tín dụng

Khi thực hiện chức năng trung gian tín dụng, ngân hàng thương mại đóng vai trò là "cầu nối" giữa người dư thừa vốn và người có nhu cầu về vốn.



Thông qua việc huy động các khoản vốn tiền tệ tạm thời nhàn rỗi trong nền kinh tế, ngân hàng thương mại hình thành nên quỹ cho vay để cung cấp tín dụng cho nền kinh tế. Với chức năng này, ngân hàng thương mại vừa đóng vai trò là người đi vay vừa đóng vai trò là người cho vay.

Với chức năng trung gian tín dụng, ngân hàng thương mại đã góp phần tạo lợi ích cho tất cả các bên tham gia: người gửi tiền, ngân hàng và người đi vay, đồng thời thúc đẩy sự phát triển của nền kinh tế.

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

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

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

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

động, kích thích quá trình luân chuyển vốn, thúc đẩy sản xuất kinh doanh phát triển.

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

- Chức năng trung gian thanh toán

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

Ngân hàng thương mại thực hiện chức năng trung gian thanh toán trên cơ sở thực hiện chức năng trung gian tín dụng vì tiền đề để khách hàng thực hiện thanh toán qua ngân hàng chính là một phần tiền gửi trước đó. Việc các ngân hàng thương mại thực hiện chức năng trung gian thanh toán có ý nghĩa rất to lớn đối với toàn bộ nền kinh tế. Với chức năng này, các ngân hàng thương mại cung cấp cho khách hàng nhiều phương tiện thanh toán thuận lợi. Nhờ đó, các chủ thể kinh tế sẽ tiết kiệm được rất nhiều chi phí, thời gian đi tới gặp chủ nợ, người phải thanh toán và lại đảm bảo được việc thanh toán an toàn. Qua đó, chức năng này thúc đẩy lưu thông hàng hoá, đẩy nhanh tốc độ thanh toán, tốc độ lưu chuyển vốn, từ đó góp phần phát triển kinh tế. Đồng thời, việc thanh toán không dùng tiền mặt qua ngân hàng đã giảm được lượng tiền mặt trong lưu thông, dẫn đến tiết kiệm chi phí lưu thông tiền mặt như chi phí in ấn, đếm nhận, bảo quản tiền...

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

## - Chức năng "tạo tiền"

Khi có sự phân hoá trong hệ thống ngân hàng, hình thành nên ngân hàng phát hành và các ngân hàng trung gian thì ngân hàng trung gian không còn thực hiện chức năng phát hành giấy bạc ngân hàng nữa. Nhưng với chức năng trung gian tín dụng và trung gian thanh toán, ngân hàng thương mại có khả năng tạo ra tiền tín dụng (hay tiền ghi sổ) thể hiện trên tài khoản tiền gửi thanh toán của khách hàng tại ngân hàng thương mại. Đây chính là một bộ phận của lượng tiền được sử dụng trong các giao dịch.

Ban đầu từ những khoản tiền dự trữ tăng lên, ngân hàng thương mại sử dụng để cho vay bằng chuyển khoản, sau đó những khoản tiền này sẽ được quay lại ngân hàng thương mại một phần khi những người sử dụng tiền gửi vào dưới dạng tiền gửi không kỳ hạn. Quá trình này tiếp diễn trong hệ thống ngân hàng và tạo nên một lượng tiền gửi (tức tiền tín dụng) gấp nhiều lần số dự trữ tăng thêm ban đầu. Mức mở rộng tiền gửi phụ thuộc vào hệ số mở rộng tiền gửi. Hệ số này, đến lượt nó chịu tác động bởi các yếu tố: tỷ lệ dự trữ bắt buộc, tỷ lệ dự trữ vượt mức và tỷ lệ giữ tiền mặt so với tiền gửi thanh toán của công chúng.

Với chức năng "tạo tiền", hệ thống ngân hàng thương mại đã làm tăng phương tiện thanh toán trong nền kinh tế, đáp ứng nhu cầu thanh toán, chi trả của xã hội. Rõ ràng khái niệm về tiền hay tiền giao dịch không chỉ là tiền giấy do ngân hàng trung ương phát hành ra mà còn bao gồm một bộ phận quan trọng là lượng tiền ghi sổ do các ngân hàng thương mại tạo ra. Chức năng này cũng chỉ ra mối quan hệ giữa tín dụng ngân hàng và lưu thông tiền tệ. Một khối lượng tín dụng mà ngân hàng thương mại cho vay ra làm tăng khả năng tạo tiền của ngân hàng thương mại, từ đó làm tăng lượng tiền cung ứng.

Các chức năng của ngân hàng thương mại có mối quan hệ chặt chẽ, bổ sung, hỗ trợ cho nhau, trong đó chức năng trung gian tín dụng là chức năng cơ bản nhất, tạo cơ sở cho việc thực hiện các chức năng sau. Đồng thời khi ngân hàng thực hiện tốt chức năng trung gian thanh toán và chức năng tạo tiền lại góp phần làm tăng nguồn vốn tín dụng, mở rộng hoạt động tín dụng.

### **1.1.4. Những hoạt động chủ yếu của NHTM**

#### **1.1.4.1. Hoạt động huy động vốn.**



Hoạt động này phản ánh quá trình hình thành vốn cho hoạt động kinh doanh của NHTM, cụ thể bao gồm các nghiệp vụ sau:

### **Nghiệp vụ tiền gửi:**

Đây là nghiệp vụ phản ánh hoạt động Ngân hàng nhận các khoản tiền gửi từ các doanh nghiệp để thanh toán hoặc với mục đích bảo quản tài sản mà từ đó NHTM có thể huy động được. Ngoài ra NHTM cũng có thể huy động các khoản tiền nhàn rỗi của cá nhân hay các hộ gia đình được gửi vào Ngân hàng với mục đích bảo quản hoặc hưởng lãi trên số tiền gửi.

### **Nghiệp vụ phát hành giấy tờ có giá:**

Các NHTM phần lớn sử dụng nghiệp vụ này để thu hút các khoản vốn có thời hạn tương đối dài và ổn định, nhằm đảm bảo khả năng đầu tư, khả năng cung cấp đủ các khoản tín dụng mang tính trung và dài hạn vào nền kinh tế. Hơn nữa, nghiệp vụ này còn giúp cho NHTM giảm thiểu rủi ro và tăng cường tính ổn định vốn trong hoạt động kinh doanh.

### **Nghiệp vụ đi vay:**

Nghiệp vụ đi vay được các NHTM sử dụng thường xuyên nhằm mục đích tạo vốn kinh doanh cho mình bằng việc vay các tổ chức tín dụng trên thị trường tiền tệ và vay NHNN dưới hình thức tái chiết khấu hay vay có đảm bảo... Trong đó các khoản vay từ NHNN chủ yếu nhằm tạo sự cân đối trong điều hành vốn của bản thân NHTM khi mà nó không tự cân đối được nguồn vốn trên cơ sở khai thác tại chỗ.

### **Nghiệp vụ huy động vốn khác:**

Ngoài ba nghiệp vụ huy động vốn cơ bản kể trên, NHTM còn có thể tạo vốn kinh doanh cho mình thông qua việc nhận làm đại lý hay ủy thác vốn cho các tổ chức, cá nhân trong và ngoài nước. Đây là khoản vốn huy động không thường xuyên của NHTM, thường để nhận được khoản vốn này đòi hỏi các Ngân hàng phải lập ra các dự án cho từng đối tượng hoặc nhóm đối tượng phù hợp với đối tượng các khoản vay.

### **Vốn chủ sở hữu của NHTM:**

Đây là vốn thuộc quyền sở hữu của NHTM. Lượng vốn này chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng nguồn vốn của Ngân hàng, song lại là điều kiện pháp lý bắt buộc khi bắt đầu thành lập Ngân hàng. Do tính chất thường xuyên ổn định, Ngân hàng có thể sử dụng nó vào các mục đích khác nhau như trang bị cơ sở vật chất, nhà

xưởng, mua sắm tài sản cố định phục vụ cho bản thân Ngân hàng, cho vay, đặc biệt là tham gia đầu tư góp vốn liên doanh. Trong thực tế khoản vốn này không ngừng được tăng lên từ kết quả hoạt động kinh doanh của bản thân Ngân hàng mang lại.

#### **1.1.4.2. Hoạt động sử dụng vốn.**

Đây là hoạt động phản ánh quá trình sử dụng vốn của NHTM vào các mục đích khác nhau nhằm đảm bảo an toàn kinh doanh cũng như tìm kiếm lợi nhuận. Cụ thể bao gồm các nghiệp vụ sau:

##### **Nghiệp vụ ngân quỹ:**

Nghiệp vụ này phản ánh các khoản vốn của NHTM được dùng vào với mục đích nhằm đảm bảo an toàn về khả năng thanh toán hiện thời cũng như khả năng thanh toán nhanh của NHTM và thực hiện quy định về dự trữ bắt buộc do NHNN đề ra.

##### **Nghiệp vụ cho vay:**

Cho vay là hoạt động quan trọng nhất của NHTM. NHTM đi vay để cho vay, do đó có cho vay được hay không là vấn đề mà mọi NHTM đều phải tìm cách giải quyết. Thông thường lợi nhuận từ hoạt động cho vay này chiếm tới 65 – 70% trong tổng lợi nhuận của Ngân hàng. Nghiệp vụ cho vay có thể được phân loại bằng nhiều cách: Theo thời gian có cho vay ngắn hạn, cho vay trung hạn và dài hạn; Theo hình thức đảm bảo có cho vay có bảo đảm, cho vay không có bảo đảm; Theo mục đích có cho vay bất động sản, cho vay thương mại, cho vay cá nhân, cho vay nông nghiệp...

##### **Nghiệp vụ đầu tư tài chính:**

Bên cạnh nghiệp vụ tín dụng, các NHTM còn dùng vốn huy động được từ dân cư, từ các TCKT - XH để đầu tư vào nền kinh tế dưới các hình thức như: hùn vốn, góp vốn, kinh doanh chứng khoán trên thị trường...và trực tiếp thu lợi nhuận trên các khoản đầu tư đó.

##### **Nghiệp vụ khác:**

NHTM thực hiện các hoạt động kinh doanh như: kinh doanh ngoại tệ, vàng bạc và kim khí, đá quý; thực hiện các dịch vụ tư vấn, dịch vụ ngân quỹ; nghiệp vụ ủy thác và đại lý; kinh doanh và dịch vụ bảo hiểm...

### **1.1.4.3. Hoạt động trung gian khác.**

Ngoài hai hoạt động cơ bản trên Ngân hàng còn thực hiện một số hoạt động khác như:

#### **Dịch vụ trong thanh toán:**

Có thể nói Ngân hàng là thủ quỹ của nền kinh tế. Các doanh nghiệp, tổ chức kinh tế sẽ không phải mất thời gian sau khi mua hoặc bán hàng hóa và dịch vụ bởi việc thanh toán sẽ được Ngân hàng thực hiện một cách nhanh chóng và chính xác.

#### **Dịch vụ tư vấn, môi giới:**

Ngân hàng đứng ra làm trung gian mua bán chứng khoán, tư vấn cho người đầu tư mua bán chứng khoán, bất động sản...

#### **Các dịch vụ khác:**

Ngân hàng đứng ra quản lý hộ tài sản; giữ hộ vàng, tiền; cho thuê kết sắt, bảo mật...

## **1.2. Hoạt động huy động vốn của NHTM.**

### **1.2.1. Khái niệm về vốn của NHTM.**

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

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

***“Vốn của NHTM là những giá trị tiền tệ do bản thân NHTM 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 nói 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 vốn tạm thời nhàn rỗi. Họ chuyển tiền vào Ngân hàng với các mục đích khác nhau: hoặc lấy lãi, hoặc nhờ thu, nhờ chi hay dùng các sản phẩm dịch vụ khác của Ngân hàng. Đây chính là họ 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...Nói chung, vốn của Ngân hàng chi phối toàn bộ và quyết định đối với việc thực hiện các chức năng của NHTM.

### **1.2.2. Nội dung, tính chất vốn kinh doanh của NHTM.**

Vốn của NHTM bao gồm: Vốn chủ sở hữu, vốn huy động, vốn đi vay và vốn khác. Mỗi loại vốn đều có tính chất và vai trò riêng trong tổng nguồn vốn hoạt động của Ngân hàng và đều có những tác động nhất định đến hoạt động kinh doanh của NHTM.

#### **1.2.2.1. Vốn chủ sở hữu.**

Đây là nguồn vốn thuộc quyền sở hữu của chính Ngân hàng, Ngân hàng có toàn quyền sử dụng gồm các trang thiết bị, cơ sở vật chất, nhà cửa...Đây là nguồn vốn khá quan trọng, trước hết nó tạo uy tín cho chính Ngân hàng. Ngân hàng có to, đẹp, bề thế thì mới tạo được cảm giác an toàn cho khách hàng khi đến giao dịch. Đối với mỗi Ngân hàng, nguồn hình thành và nghiệp vụ hình thành loại vốn này rất đa dạng tùy theo tính chất sở hữu, năng lực tài chính của chủ Ngân hàng, yêu cầu và sự phát triển của thị trường.

#### **Nguồn vốn hình thành ban đầu:**

Trước khi tiến hành kinh doanh, theo quy định của pháp luật, Ngân hàng phải có một lượng vốn nhất định, đó là vốn pháp định (hay vốn điều lệ). Tùy theo hình thức sở hữu, 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.

#### **Nguồn vốn bổ sung trong quá trình hoạt động:**

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

#### **Các quỹ:**

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

Nguồn vay nợ có thể chuyển đổi thành cổ phần:

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

#### **1.2.2.2. Vốn huy động.**

Vốn huy động là bộ phận lớn nhất trong tổng nguồn vốn của NHTM. 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. Ngân hàng có thể huy động vốn từ dân cư, các TCKT - XH...với nhiều hình thức khác nhau.

##### **Vốn huy động ngắn hạn:**

Vốn huy động ngắn hạn là bao gồm các khoản tiền gửi không kì hạn và các khoản tiền gửi có kì hạn dưới 1 năm. NHTM dùng các khoản vốn huy động ngắn hạn chủ yếu cho vay ngắn hạn. Nếu có sử dụng vốn ngắn hạn vào đầu tư trung, dài hạn cũng chỉ sử dụng tỷ lệ nhỏ trong tổng số vốn ngắn hạn bởi việc dùng vốn ngắn hạn đầu tư trung, dài hạn rất nguy hiểm khi có dòng tiền rút ra. Nếu Ngân hàng không có đủ khả năng chi trả sẽ bị vỡ nợ. Để cố gắng lo đủ khả năng chi trả, NHTM cũng sẽ gặp rủi ro lớn do gặp phải bán các chứng khoán nợ...chắc chắn sẽ gây thiệt hại về tài chính và uy tín của Ngân hàng.

##### **Vốn huy động trung, dài hạn:**

Vốn huy động trung, dài hạn là những khoản tiền gửi có kỳ hạn từ một năm trở nên. Ngân hàng thường phải trả tiền lãi cho người gửi trung và dài hạn cao hơn so với tiền gửi vốn ngắn hạn nhưng với tính chất tương đối ổn định hơn, thời hạn đáo hạn dài hơn và xác định, giúp Ngân hàng có điều kiện lên kế hoạch sử dụng, đầu tư cho các dự án sản xuất kinh doanh dài hạn, điều tiết hoạt động chi trả hàng ngày của Ngân hàng.

##### **Chứng chỉ tiền gửi:**

Chứng chỉ tiền gửi do Ngân hàng phát hành ghi rõ thời gian đáo hạn và số lượng tiền gửi, lãi suất tùy lựa chọn của khách hàng. Chứng chỉ tiền gửi nếu không ghi tên người sở hữu gửi gọi là chứng chỉ tiền gửi vô danh là loại thuộc sở hữu của người nắm giữ, có thể chuyển nhượng được và bán trên thị trường thứ cấp trước ngày đáo hạn.

### **Phát hành kỳ phiếu:**

Phát hành kỳ phiếu đây là cam kết nghĩa vụ trả nợ cả gốc lẫn lãi của ngân hàng đối với chủ sở hữu, với mục đích huy động vốn ngắn hạn.

### **1.2.2.3. Vốn đi vay.**

Bên cạnh việc huy động tiền gửi, nhiều lúc các Ngân hàng cũng phải đi vay để đảm bảo thanh toán, đảm bảo dự trữ bắt buộc...

#### **Vay NHNN (Ngân hàng trung ương):**

Bất kỳ NHTM nào khi được NHNN cho phép thành lập hoạt động đều được hưởng quyền vay tiền tại NHNN trong trường hợp cần bổ sung nhu cầu vốn khả dụng. NHNN cấp tín dụng cho các NHTM chủ yếu dưới hai hình thức:

- Tái cấp vốn mà chủ yếu dưới hình thức tái chiết khấu chứng từ có giá
- Cho vay thế chấp hay ứng trước.

Hình thức tái cấp vốn của NHNN Việt Nam thực hiện theo ba cách: Cho vay lại theo hồ sơ tín dụng; Chiết khấu, tái chiết khấu thương phiếu và các GTCG ngắn hạn khác; Cho vay có đảm bảo bằng cầm cố thương phiếu và các GTCG ngắn hạn khác.

#### **Vay các tổ chức tín dụng khác:**

Đây là khoản vay mượn lẫn nhau giữa các Ngân hàng hoặc giữa Ngân hàng với tổ chức tín dụng khác trên thị trường liên ngân hàng. Hình thức vay này rất đơn giản, Ngân hàng vay chỉ cần liên hệ 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 kho bạc. Các khoản vay này thông thường có thời hạn ngắn chủ yếu chỉ để giải quyết những nhu cầu tức thời.

#### **Vay trên thị trường tiền tệ:**

Các Ngân hàng có thể phát hành giấy nợ (kỳ phiếu, tín phiếu, trái phiếu) trên thị trường vốn để huy động vốn trung và dài hạn 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 hoặc trả lãi cao sẽ có khả năng vay được nhiều hơn các Ngân hàng nhỏ. Khả năng vay mượn này 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...

### **Vốn ủy thác đầu tư:**

Ngân hàng tạo vốn thông qua việc làm ủy thác cho các cá nhân, doanh nghiệp như: phân chia lợi nhuận lương hay làm đại lý cho tổ chức quốc tế, làm đại lý phát hành...

### **1.2.2.4. Vốn khác.**

#### **Vốn luân chuyển trên tài khoản thanh toán:**

Đây là các khoản thanh toán không dùng tiền mặt như: L/C, ủy nhiệm thu, ủy nhiệm chi...hay Ngân hàng là đầu mối trong đồng tài trợ cũng giúp Ngân hàng làm tăng nguồn vốn của mình.

#### **Vốn chu chuyển từ NHTM tạm ứng khác:**

Ngoài các hình thức huy động và vay vốn như trên NHTM còn có thể tạo lập vốn kinh doanh cho mình thông qua việc thực hiện một số nghiệp vụ như: làm trung gian thanh toán, làm nghiệp vụ đại lý...NHTM có thể sử dụng tạm thời nguồn vốn đó để phục vụ hoạt động tín dụng cho vay. Ngoài ra, Ngân hàng còn có các loại vốn từ thu hồi nợ đã mất, thanh lý tài sản, liên doanh hợp danh.

#### **Vốn khác:**

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

### **1.2.3. Các hình thức huy động vốn của NHTM.**

#### **1.2.3.1. Nhận tiền gửi của khách hàng.**

##### **Huy động tiền gửi không kỳ hạn:**

Đây là phần tiền huy động tương đối quan trọng ở những nước phát triển có tỷ lệ thanh toán không dùng tiền mặt cao. Mục đích của các khoản tiền gửi này không phải là để lấy lãi mà chủ yếu dùng để thanh toán. Khách hàng gửi tiền phần lớn là các TCKT, các doanh nghiệp, các cá nhân làm ăn buôn bán phải thanh toán tiền hàng hóa, dịch vụ liên tục. Người gửi tiền có thể rút tiền ra bất kỳ lúc nào hoặc để trả cho người thứ ba. Hình thức rút có thể là tiền mặt hay lấy qua hình thức thanh toán séc. Đặc biệt người gửi tiền có thể không cần trực tiếp đến Ngân hàng lấy mà có thể rút qua các máy rút tiền tự động (máy ATM). Ngân hàng thường bảo quản loại tiền gửi này trên hai tài khoản: tài khoản thanh toán và tài khoản vãng lai:

- Tài khoản thanh toán là loại tài khoản tiền gửi mà chủ tài khoản có toàn quyền sử dụng số tiền trên tài khoản nhưng chỉ trong phạm vi số dư tiền gửi. Loại tài khoản này luôn luôn có số dư Có.

- Tài khoản vãng lai là tài khoản có thể dư Có hoặc dư Nợ, thường được sử dụng cho các TCKT. Số dư Có thể hiện tiền gửi của khách hàng còn số dư Nợ thể hiện khoản tín dụng Ngân hàng cấp cho khách hàng vay.

Với mục đích chủ yếu khi gửi tiền là để sử dụng các dịch vụ Ngân hàng nên mức lãi suất mà Ngân hàng trả cho người gửi tiền là rất thấp, thậm chí không trả lãi. Tuy nhiên ở nhiều nước có tỷ lệ thanh toán không dùng tiền mặt thấp (trong đó có Việt Nam) và để tăng mức động viên tiền gửi, Ngân hàng vẫn trả lãi cho tiền gửi (có những thời điểm được trả ngang bằng với lãi suất tiền gửi tiết kiệm không kỳ hạn). Tỷ lệ huy động của nguồn này sẽ là khá cao nếu Ngân hàng có các dịch vụ đa dạng, sản phẩm Ngân hàng chất lượng cao, hệ thống mạng lưới rộng rãi đáp ứng tốt các nhu cầu của người gửi tiền.

#### **Tiền gửi có kỳ hạn:**

Là các tiền gửi của các TCKT, cá nhân gửi vào Ngân hàng và rút ra sau một thời hạn nhất định. Khoản này thường gắn với các TCKT có chu kỳ kinh doanh gần như xác định, thời gian thanh toán tiền ổn định, ít có sự biến động. Phần tiền này Ngân hàng sử dụng dễ dàng nên mức lãi suất mà Ngân hàng phải trả cũng cao hơn. Người gửi tiền ngoài mục đích sử dụng các dịch vụ Ngân hàng còn có mục đích kiếm lời. Do đó, sự thay đổi lãi suất sẽ có tác động rất nhanh và rõ nét đối với nguồn vốn huy động của Ngân hàng

Ở Việt Nam, hình thức tiền gửi có kỳ hạn bằng các chứng chỉ tiền gửi (mà chúng ta vẫn gọi là kỳ phiếu Ngân hàng có mục đích) với các thời hạn 3 tháng, 6 tháng, 1 năm, 2 năm...ngày càng phổ biến, đã và đang phát huy vai trò hay việc tạo vốn cho các Ngân hàng.

#### **Huy động tiền gửi tiết kiệm:**

Đây là hình thức phổ biến nhất, lâu đời nhất của các NHTM. Bao gồm các loại sau:

- Tiền gửi tiết kiệm không kỳ hạn:



Hình thức này gần giống như huy động tiền gửi không kỳ hạn. Tuy nhiên so với tiền gửi không kỳ hạn thì số dư của phần này ổn định hơn, ít biến động hơn nên Ngân hàng phải trả lãi suất cao hơn.

- Tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn:

Đây là loại tiết kiệm phổ biến nhất, quen thuộc nhất ở nước ta. Người gửi tiền gửi vào Ngân hàng và rút ra sau những thời hạn xác định: 3 tháng, 6 tháng, 9 tháng, 1 năm...Người gửi không được rút trước, nếu rút trước hạn sẽ bị phạt. Đây là những khoản tiền có tính ổn định rất cao nên Ngân hàng phải trả khách hàng với lãi suất gần như là cao nhất. Tuy nhiên, ở nước ta hiện nay, để tăng cạnh tranh, thu hút được vốn các Ngân hàng rất linh hoạt trong việc khách hàng rút ra trước thời hạn. Có Ngân hàng tính lãi cho khách hàng với lãi suất không kỳ hạn, có Ngân hàng vẫn tính với lãi suất đó với số ngày gửi thực tế...

- Tiền gửi tiết kiệm có thời hạn dài.

Loại hình này khá phổ biến ở những nước phát triển nhưng ở nước ta thì khá mới mẻ. Người gửi có thể gửi tiền vào bất cứ lúc nào và chỉ được rút ra khi đến hạn (thời hạn tương đối dài). Loại hình này giúp cho Ngân hàng có nguồn vốn ổn định để có thể đầu tư trung và dài hạn.

### **1.2.3.2. Phát hành giấy tờ có giá.**

Đây là hình thức huy động vốn có hiệu quả khá cao của NHTM. Trong quá trình hoạt động, ở những thời điểm nhất định, Ngân hàng thấy cần phải huy động thêm vốn trước những cơ hội kinh doanh đầy hấp dẫn. Điều đó có nghĩa là Ngân hàng huy động vốn có thể chủ động, có nghĩa là có đầu ra mới tính đầu vào. Ngân hàng xác định rõ quy mô vốn huy động, loại tiền huy động và đưa ra các mức chi phí hợp lý làm cho việc tạo vốn của Ngân hàng thành công nhanh chóng. Để vay trên thị trường, Ngân hàng có thể phát hành kỳ phiếu và trái phiếu.

Trái phiếu Ngân hàng là một GTCG, xác nhận khoản nợ của khách hàng đối với người chủ Ngân hàng với những cam kết như thanh toán một số tiền xác định vào một ngày xác định trong tương lai với thời hạn xác định cho trước. Trái phiếu được phát hành trong toàn bộ hệ thống Ngân hàng, chủ yếu là để huy động vốn trung và dài hạn.

Kỳ phiếu Ngân hàng là một loại giấy nhận nợ ngắn hạn do Ngân hàng phát hành nhằm huy động vốn trong dân, chủ yếu là để phục vụ cho những kế hoạch kinh doanh xác định của Ngân hàng như một dự án, một chương trình kinh tế...

### **1.2.3.3. Huy động vốn qua đi vay.**

Hình thức này ngày càng chiếm vai trò quan trọng trong môi trường kinh doanh đầy biến động như hiện nay. Các NHTM có thể vay từ nhiều nguồn:

#### **Vay từ các tổ chức tín dụng:**

Đó là khoản vay thông thường mà các Ngân hàng vay lẫn nhau trên thị trường liên Ngân hàng hay thị trường tiền tệ. Các Ngân hàng thường xây dựng các mối quan hệ tốt để khi thiếu hụt vốn có thể vay lẫn nhau chứ không vay Ngân hàng trung ương.

#### **Vay từ ngân hàng trung ương:**

Khi NHTM xảy ra thiếu hụt hay mất khả năng thanh toán thì người cuối cùng mà các Ngân hàng có thể cầu cứu là NHNN. NHNN cho vay dưới hình thức chiết khấu GTCG. Tuy nhiên việc vay này cũng có một số khó khăn do NHNN chỉ cho NHTM một hạn mức chiết khấu và việc cho vay này lại phải trong định hướng của chính sách tài chính quốc gia. Dẫu sao đây cũng là một hình thức bổ sung vốn cho NHTM cực kỳ quan trọng trong những thời điểm nhất định.

### **1.2.3.4. Huy động vốn từ các nguồn khác.**

Để tăng cường huy động vốn nhân rộng từ dân cư, các TCKT, các doanh nghiệp, các NHTM còn sử dụng các hình thức khác về dịch vụ xã hội: làm dịch vụ bảo lãnh, đại lý phát hành chứng khoán, trung gian thanh toán, đầu mối trong hợp đồng tài trợ...Nền kinh tế càng phát triển, các dịch vụ trên mang lại cho Ngân hàng những nguồn huy động lớn giúp cho Ngân hàng có thể kinh doanh một cách an toàn và có hiệu quả.

## **1.2.4. Vai trò của vốn đối với hoạt động kinh doanh của NHTM.**

### **1.2.4.1. Vốn là cơ sở để ngân hàng tổ chức các hoạt động kinh doanh.**

Để bước vào hoạt động kinh doanh thì đầu tiên Ngân hàng phải cần có vốn. Ngoài lượng vốn bắt buộc phải có, Ngân hàng phải huy động từ các nguồn khác. Ngân hàng đi vay để cho vay. Vậy để có hoạt động cho vay thì phải có gì để mà cho vay. Nguồn vốn phản ánh tiềm năng và sức mạnh của Ngân hàng. Đối với

những Ngân hàng lớn, việc tham gia tài trợ cho những dự án lớn luôn dễ dàng hơn các Ngân hàng nhỏ. Vốn không chỉ là phương tiện kinh doanh mà còn là đối tượng kinh doanh chủ yếu của NHTM. Nói cách khác, không có vốn thì Ngân hàng không thể thực hiện được các nghiệp vụ kinh doanh của mình.

#### **1.2.4.2. Vốn quyết định quy mô hoạt động tín dụng.**

Hoạt động tín dụng của Ngân hàng phụ thuộc vào vốn của Ngân hàng. Ngân hàng có nhiều vốn sẽ có ưu thế cạnh tranh hơn so với Ngân hàng ít vốn. Có được nhiều vốn Ngân hàng sẽ có điều kiện để đưa ra các hình thức tín dụng. Các Ngân hàng lớn, nhiều vốn thường có rất nhiều các dịch vụ Ngân hàng. Phạm vi hoạt động kinh doanh của họ sẽ rộng hơn nhiều các Ngân hàng nhỏ. Chính vì vậy càng khẳng định rõ tầm quan trọng của vốn trong hoạt động kinh doanh của Ngân hàng.

#### **1.2.4.3. Vốn quyết định năng lực cạnh tranh của NHTM.**

Trong thời đại kinh tế cạnh tranh khốc liệt như hiện nay, vốn là điều kiện để các Ngân hàng tham gia cạnh tranh. Nó giúp cho Ngân hàng mở rộng quy mô hoạt động, tăng cường quan hệ với đối tác. Đồng thời nó lôi kéo khách hàng mới, giữ chân các khách hàng truyền thống. Doanh số của Ngân hàng tăng lên đồng thời làm tăng nguồn vốn của Ngân hàng. Vốn của Ngân hàng lớn giúp cho Ngân hàng có khả năng tài chính dồi dào để cạnh tranh với các Ngân hàng khác: hạ lãi suất, linh hoạt về thời hạn tín dụng, hình thức trả lãi... Các dịch vụ Ngân hàng sẽ ngày càng được cải tiến, phát triển và được thực hiện tốt hơn.

#### **1.2.4.4. Vốn quyết định khả năng thanh toán và đảm bảo uy tín của NHTM.**

Các Ngân hàng lớn trên thế giới là các Ngân hàng có uy tín, luôn được ca ngợi và nể trọng. Điều kiện đầu tiên để xây dựng được uy tín của Ngân hàng chính là vốn của Ngân hàng. Có nhiều vốn, khả năng thanh toán của Ngân hàng luôn được đảm bảo, các khách hàng luôn cảm thấy yên tâm khi giao thiệp với Ngân hàng. Trong nền kinh tế bất ổn hiện nay, khả năng thanh toán luôn được các Ngân hàng ưu tiên hàng đầu và để được như vậy thì các Ngân hàng luôn tìm cách huy động được nhiều vốn hơn.

## 1.2.5. Chỉ tiêu đánh giá hiệu quả huy động vốn.

### 1.2.5.1. Khái niệm.

Hiệu quả huy động vốn là tập hợp các tiêu chí chỉ rõ sự tăng trưởng ổn định của nguồn vốn với chi phí thấp nhất, ít rủi ro nhất và tỷ lệ vốn được sử dụng cao nhất.

### 1.2.5.2. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả huy động vốn của NHTM.

Để đánh giá hiệu quả công tác huy động vốn, ta dựa vào các chỉ tiêu sau :

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

$$\text{Tỷ trọng các loại tiền gửi} = \frac{\text{Tiền gửi loại } i}{\text{Tổng nguồn vốn huy động}} \times 100\%$$

Vốn huy động/Vốn tự có: Chỉ tiêu này đánh giá khả năng huy động vốn của ngân hàng so với vốn tự có. Chỉ tiêu này càng lớn thì hoạt động tài chính của ngân hàng càng an toàn, nếu chỉ tiêu này ở ngưỡng khoảng 15-20 lần chứng tỏ ngân hàng đang hoạt động trong vùng an toàn với hệ số đòn bẩy hợp lý.

$$\text{Vốn huy động/Vốn tự có} = \frac{\text{Vốn huy động}}{\text{Vốn tự có}} \times 100\%$$

Vốn huy động/tổng nguồn vốn: chỉ tiêu này đánh giá tỷ lệ vốn huy động được so với tổng nguồn vốn, cho thấy trong tổng nguồn vốn hoạt động của ngân hàng có bao nhiêu vốn hình thành từ huy động. Tỷ lệ này càng nhỏ càng tốt, càng lớn chứng tỏ ngân hàng đang phải trang trải quá nhiều chi phí để huy động vốn.

$$\text{Vốn huy động/Tổng NV} = \frac{\text{Vốn huy động}}{\text{Tổng nguồn vốn}} \times 100\%$$

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

$$\text{Vốn huy động/Dur nợ} = \frac{\text{Vốn huy động}}{\text{Dur nợ}} \times 100\%$$

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

$$\text{CF huy động vốn / Tổng CF} = \frac{\text{CF huy động}}{\text{Tổng chi phí}} \times 100\%$$

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

$$\text{Doanh số huy động vốn/Doanh số cho vay} = \frac{\text{Doanh số huy động vốn}}{\text{Doanh số cho vay}} \times 100\%$$

### **1.3. Các nhân tố ảnh hưởng.**

#### **1.3.1. Các nhân tố khách quan.**

Đây là yếu tố mà khi tác động đến Ngân hàng sẽ không thể chống được, đó là các rủi ro không thể tránh. Ngân hàng chỉ có thể nhận thức, dự báo và tìm cách giảm thiểu các rủi ro khi nó xảy ra.

##### **1.3.1.1. Chính trị - Pháp luật.**

Có thể nói đây là yếu tố khách quan đối với tất cả các ngành nghề kinh tế, không riêng gì Ngân hàng. Sự ổn định chính trị trong và ngoài nước có tác động rất rõ. Các cuộc bãi công, biểu tình, sụp đổ Chính phủ luôn kéo theo tình trạng huy động vốn của Ngân hàng bị trì trệ bởi người dân không còn tin tưởng, ngược lại sự đồng tâm, nhất trí, ổn định trong bộ máy lãnh đạo sẽ làm cho NHTM huy động vốn dễ dàng.

Ngoài sự ổn định về chính trị trong và ngoài nước, quá trình hoạt động kinh doanh của Ngân hàng cũng không nằm ngoài sự bảo hộ và điều chỉnh của hệ thống pháp luật. Cụ thể là Luật các tổ chức tín dụng (1997), Pháp lệnh ngân hàng, hợp tác xã tín dụng và công ty tài chính (1990), Luật NHNN Việt Nam

(1998), các văn bản pháp luật khác như: chỉ thị, thông tư... Lĩnh vực hoạt động của Ngân hàng là vô cùng quan trọng trong nền kinh tế, vì vậy các hoạt động của Ngân hàng luôn được Nhà nước quản lý chặt chẽ bằng các văn bản pháp quy. Mỗi văn bản đều có ảnh hưởng sâu sắc đến hoạt động của Ngân hàng, cụ thể là hoạt động huy động vốn.

Chính phủ đề ra chính sách tiền tệ quốc gia và hệ thống Ngân hàng là công cụ đắc lực để thực hiện. Chẳng hạn khi nền kinh tế lạm phát tăng. Nhà nước có chính sách thắt chặt tiền tệ bằng cách tăng lãi suất tiền gửi để thu hút tiền ngoài xã hội thì lúc đó NHTM huy động vốn dễ dàng hơn. Hoặc khi Nhà nước có chính sách khuyến khích đầu tư, mở rộng sản xuất thì ngân hàng khó huy động vốn hơn vì người có tiền nhàn rỗi họ bỏ tiền vào sản xuất có lợi hơn gửi Ngân hàng.

Các quy định của pháp luật đòi hỏi các NHTM luôn tuân thủ. Luật pháp quy định số tiền huy động của Ngân hàng không được lớn hơn 20 lần vốn chủ sở hữu. Hay thông qua tỷ lệ dự trữ bắt buộc Chính phủ điều chỉnh việc cung ứng tiền cho nền kinh tế. Việc điều chỉnh tỷ lệ dự trữ bắt buộc hay lãi suất tái chiết khấu là tùy theo định hướng phát triển của từng thời kỳ. các chính sách đầu tư, ưu đãi, ưu tiên phát triển mũi nhọn...cũng ảnh hưởng sâu sắc tới việc huy động vốn của NHTM. Nói chung bất cứ NHTM nào khi cần huy động vốn đều phải xem xét các quy định của luật pháp.

### **1.3.1.2. Môi trường kinh tế - xã hội.**

#### **Sự ổn định của nền kinh tế:**

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

### **Thu nhập trong dân cư:**

Dân cư có thu nhập càng cao thì lượng tiền tạm thời nhàn rỗi càng nhiều, mức tiết kiệm càng lớn. Nhưng khi thu nhập bình quân đầu người đạt đến độ cao nhất định thì tỷ lệ tiết kiệm không tương quan với thu nhập nữa.

### **Tâm lý, thói quen tiêu dùng của người gửi tiền:**

Đặc điểm này được thể hiện rõ nét và khác biệt giữa các vùng, miền, các địa phương trong mỗi quốc gia và càng khác nhau giữa các quốc gia. Trong phạm vi quốc gia các NHTM phải nắm vững yếu tố tâm lý của dân cư từng vùng, địa phương để có chính sách huy động vốn thích hợp.

#### **1.3.1.3. Môi trường Khoa học – công nghệ.**

Có thể nói công nghệ Ngân hàng hiện đại khác xa so với trước đây. Việc áp dụng máy tính là một cuộc cách mạng trong hoạt động của Ngân hàng. Nhờ có hệ thống tin học hiện đại, Ngân hàng có thể thu thập thông tin về khách hàng, về thị trường tốt. Từ đó, có thể hoạch định ra các hình thức huy động, thời gian huy động, hình thức trả lãi... Mặt khác, nhờ hệ thống thông tin tốt khiến cho Ngân hàng có thể nâng cao hiệu quả huy động vốn.

#### **1.3.2. Nhân tố chủ quan.**

##### **1.3.2.1. Chiến lược kinh doanh của Ngân hàng.**

Chiến lược kinh doanh có thể nói là đường lối, phương hướng hoạt động của một Ngân hàng. Mỗi Ngân hàng có một chiến lược kinh doanh khác nhau. Điều này phụ thuộc vào từng điểm mạnh, điểm yếu, khả năng cũng như hạn chế của Ngân hàng. Chiến lược kinh doanh xác định quy mô huy động có thể mở rộng hay thu hẹp, cơ cấu vốn có thể thay đổi về tỷ lệ các loại nguồn, chi phí hoạt động có thể tăng hay giảm.

Chiến lược kinh doanh có liên quan đến huy động vốn bao gồm: Chính sách về giá cả, lãi suất tiền gửi, tỷ lệ hoa hồng và phí dịch vụ. Đây là các yếu tố quan trọng. Với việc lãi suất huy động tăng thì sẽ dẫn đến nguồn vốn vào Ngân hàng tăng, rất lớn. Nhưng đồng thời thì hiệu quả của việc huy động vốn có thể giảm do chi phí huy động tăng. Do đó số lượng nguồn vốn huy động được sẽ phụ thuộc chủ yếu vào chiến lược kinh doanh hay đúng hơn là phụ thuộc vào chính bản thân Ngân hàng.

### **1.3.2.2. Năng lực và trình độ của cán bộ Ngân hàng.**

Không chỉ riêng Ngân hàng mà trong bất cứ hoạt động nào, ngành nghề nào, yếu tố con người cũng phải được đặt lên hàng đầu. Các cán bộ nhân viên Ngân hàng có năng lực sẽ phán đoán, xử lý chính xác các tình huống sẽ làm cho các hoạt động huy động vốn được thực hiện một cách tốt đẹp. Trình độ của cán bộ Ngân hàng càng cao sẽ làm cho các thao tác nghiệp vụ được thực hiện nhanh chóng và hiệu quả. Thái độ trong tiếp xúc của nhân viên với khách hàng cũng rất quan trọng. Nó có thể lôi kéo khách hàng làm tăng nguồn vốn huy động đồng thời cũng có thể làm khách hàng rời bỏ gây ra hậu quả vô cùng nghiêm trọng trong hoạt động của Ngân hàng, trước hết là trong khâu huy động vốn. Các nhân viên Ngân hàng là những người mang hình ảnh cho cả Ngân hàng. Do đó, để tăng cường huy động vốn thì một điều cực kỳ quan trọng là các nhân viên Ngân hàng phải có đủ những tiêu chí của một nhân viên Ngân hàng chuyên nghiệp: Hiểu biết khách hàng, Hiểu biết nghiệp vụ, Hiểu biết quy trình, Hoàn thiện phong cách phục vụ.

### **1.3.2.3. Uy tín của Ngân hàng.**

Đó là hình ảnh của Ngân hàng trong lòng khách hàng, là niềm tin của khách hàng đối với Ngân hàng. Uy tín được xây dựng, hình thành trong cả một quá trình lâu dài. Người gửi tiền khi gửi thường lựa chọn những Ngân hàng có bề dày hoạt động với kết quả kinh doanh tốt chứ không phải là những Ngân hàng mới thành lập. Ngân hàng lớn thường được ưu tiên lựa chọn hơn so với các Ngân hàng nhỏ. Hình thức bảo hiểm tiền gửi làm tăng độ an toàn, tăng uy tín, tăng lòng tin của khách hàng với Ngân hàng, là tiền đề cho việc huy động được những nguồn vốn lớn hơn với chi phí rẻ hơn và tiết kiệm được thời gian.

### **1.3.2.4. Mạng lưới phục vụ.**

Với những Ngân hàng sát địa bàn dân cư hoặc gần với khu trung tâm thương mại thì sẽ có thuận lợi khi thu hút vốn. Mạng lưới huy động của Ngân hàng thường được thể hiện thông qua các quỹ tiết kiệm, phòng giao dịch. Khi công chúng có tiền nhàn rỗi họ thường đến các địa điểm giao dịch gần nhất của Ngân hàng để gửi tiền. Mạng lưới huy động rộng rãi sẽ tạo điều kiện thu hút nguồn vốn nhàn rỗi trong dân cư. Do vậy, việc mở thêm phòng giao dịch là rất quan trọng nhưng vị trí đặt ở đâu để huy động vốn hiệu quả nhất còn quan trọng hơn. Thông thường các chi nhánh thường được mở ở khu vực đông dân cư hoặc



các khu công nghiệp. Việc Ngân hàng mở phòng giao dịch trước các Ngân hàng khác ở khu dân cư mới cũng tạo lợi thế hơn, thu hút nhiều khách hàng hơn.

Nhìn chung có rất nhiều những yếu tố ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh của Ngân hàng. Các yếu tố này tác động đến mọi hoạt động, ảnh hưởng đến kết quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng. Mỗi Ngân hàng khi hoạt động đều cần phải tiến hành nghiên cứu, tìm hiểu. Những yếu tố tác động này có tính hai mặt: có thể có tác động tích cực đồng thời có thể tác động tiêu cực tới hoạt động của Ngân hàng. Ngân hàng nào xác định đúng, chính xác các yếu tố tác động sẽ huy động được vốn lớn với chi phí rẻ, từ đó nâng cao hiệu quả hoạt động.

#### **1.4. Ý nghĩa của việc nâng cao hiệu quả huy động vốn.**

##### **1.4.1. Giảm chi phí, nâng cao lợi nhuận cho Ngân hàng.**

Trong môi trường kinh doanh ngày nay sự cạnh tranh diễn ra gay gắt thì vốn là một yếu tố giúp các Ngân hàng thắng thế trong cạnh tranh. Ngân hàng nào thừa vốn sẽ có khả năng thỏa 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 thị trường...Nhận thức được vai trò 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 của công tác huy động vốn. Huy động vốn là một nghiệp vụ truyền thống của Ngân hàng. Từ khi các Ngân hàng ra đời thì nghiệp vụ huy động vốn 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 đổi mới 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 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, cần phải chú ý quan tâm nâng cao hiệu quả công tác này.

##### **1.4.2. Tăng thêm nguồn vốn, tiết kiệm chi phí xã hội.**

Nhu cầu phát triển của xã hội ngày càng tăng kéo theo nhu cầu của các thành phần kinh tế, của dân cư...Để đáp ứng được 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 xã hội. Do đó, để có một lượng vốn cần thiết để thực hiện sứ mệnh “bà đỡ” cho nền kinh tế thì các NHTM phải tìm cách tăng trưởng

nguồn vốn hiện có của mình để nâng cao hiệu quả công tác huy động vốn được đặt ra rất bức thiết.

### **1.4.3. Đáp ứng yêu cầu phát triển của nền kinh tế.**

Các NHTM hoạt động trên thị trường với tư cách là các trung gian tài chính với chức năng chủ yếu là phân phối lại tiền tệ trong xã hội, thúc đẩy nền kinh tế không ngừng phát triển. 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 cho vay, đầu tư). Làm tốt công tác huy động vốn cũng đồng nghĩa với Ngân hàng làm tốt nhiệm vụ quan trọng nhất của mình. Cho nên NHTM đều ý thức được sự cần thiết của việc đẩy mạnh hiệu quả huy động vốn.

## CHƯƠNG 2

### THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN VÀ HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG VỐN TẠI NHNo&PTNT CHI NHÁNH HUYỆN KIẾN THỤY-HẢI PHÒNG

#### 2.1. Giới thiệu chung về chi nhánh NHNo&PTNT huyện Kiến Thụy.

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

##### 2.1.1.1 Quá trình hình thành và phát triển Agribank Việt Nam.

Năm 1988 Ngân hàng Phát triển Nông Nghiệp Việt Nam được thành lập theo nghị định số 53/HĐBT ngày 26/3/1988 của Hội đồng Bộ trưởng (nay là Chính Phủ) về việc thành lập các ngân hàng chuyên kinh doanh, trong đó có Ngân hàng Phát triển Nông Nghiệp Việt Nam hoạt động trong lĩnh vực nông nghiệp, nông thôn.

Agribank là Ngân hàng lớn nhất Việt Nam cả về vốn, tài sản, đội ngũ cán bộ nhân viên, mạng lưới hoạt động và số lượng khách hàng. Tính đến 31/12/2014, vị thế dẫn đầu của Agribank vẫn được khẳng định với trên nhiều phương diện:

- Tổng tài sản: 762.869 tỷ đồng.
- Tổng nguồn vốn: 690.191 tỷ đồng.
- Vốn điều lệ: 29.605 tỷ đồng.
- Tổng dư nợ: trên 605.324 tỷ đồng.
- Mạng lưới hoạt động: gần 2.300 chi nhánh và phòng giao dịch trên toàn quốc, Chi nhánh Campuchia.
- Nhân sự: gần 40.000 cán bộ, nhân viên.

Ngân hàng Phát triển Nông nghiệp hình thành trên cơ sở tiếp nhận từ ngân hàng Nhà nước: tất cả các chi nhánh Ngân hàng Nhà nước huyện, Phòng tín dụng nông nghiệp, quỹ tiết kiệm tại các chi nhánh ngân hàng Nhà nước tỉnh, thành phố. Ngân hàng Phát Triển Nông nghiệp TW được hình thành trên cơ sở tiếp nhận Vụ Tín dụng nông nghiệp Ngân hàng Nhà nước và một số cán bộ của Vụ Tín Dụng Thương Nghiệp, Ngân hàng Đầu tư và Xây dựng, Vụ kế toán và một số đơn vị.

Ngày 14/11/1990, Chủ tịch Hội đồng Bộ trưởng ( nay là Thủ tướng Chính Phủ) ký Quyết định số 400/CT thành lập Ngân hàng Nông Nghiệp Việt Nam thay thế Ngân hàng Phát triển Nông Nghiệp Việt Nam.

Ngày 14/11/1991, Thống đốc Ngân hàng Nhà nước có Quyết định số 18/NH-QĐ thành lập văn phòng đại diện Ngân hàng Nông nghiệp tại Thành phố Hồ Chí Minh.

Ngày 22/12/1992, thành lập chi nhánh Ngân hàng Nông Nghiệp các tỉnh thành phố trực thuộc Ngân hàng Nông Nghiệp gồm có 3 Sở giao dịch và 43 chi nhánh ngân hàng nông nghiệp tỉnh, thành phố.

Ngày 31/08/1995, Thủ tướng Chính Phủ ban hành Quyết định thành lập Ngân hàng phục vụ người nghèo.

Ngày 15/11/1996, được Thủ tướng Chính Phủ ủy quyền, Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam ký Quyết định số 280/QĐ-NHNN đổi tên ngân hàng Nông thôn Việt Nam thành Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển Nông thôn Việt Nam.

Ngày 07/05/2003, theo quyết định số 226/2003/QĐ/CTN phong tặng danh hiệu Anh hùng lao động thời kỳ đổi mới cho ngân hàng.

Năm 2007, được UNDP xếp hạng là Doanh nghiệp số 1 Việt Nam.

Sau hơn 20 năm thành lập và phát triển (1988-2015) Ngân hàng đã đạt được nhiều thành tựu lớn.

Trong năm 2014, Agribank được trao tặng các giải thưởng: Top 10 doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam - VNR500; Doanh nghiệp tiêu biểu ASEAN; Thương hiệu nổi tiếng ASEAN; Ngân hàng có chất lượng thanh toán cao; Ngân hàng Thương mại thanh toán hàng đầu Việt Nam.

Năm 2013, Agribank kỷ niệm 25 năm ngày thành lập (26/3/1988 - 26/3/2013). Tại Lễ kỷ niệm 25 năm ngày thành lập, Agribank vinh dự được đón nhận phần thưởng cao quý của Đảng, Nhà nước trao tặng - Huân chương Lao động hạng Ba về thành tích xuất sắc phục vụ phát triển kinh tế nông nghiệp, nông thôn và nông dân trong thời kỳ đổi mới, góp phần vào sự nghiệp xây dựng Chủ nghĩa xã hội và bảo vệ Tổ quốc.

Năm 2014, Agribank quyết liệt triển khai Đề án tái cơ cấu; bổ sung, hoàn thiện cơ chế, quy trình nghiệp vụ; đồng thời công bố thay đổi Logo và sắp xếp lại địa điểm làm việc. Cũng trong năm 2014, lần thứ 5 liên tiếp, Agribank là Ngân hàng Thương mại duy nhất thuộc Top 10 VNR500.

### **2.1.1.2 Quá trình hình thành và phát triển Agribank chi nhánh huyện Kiến Thụy.**

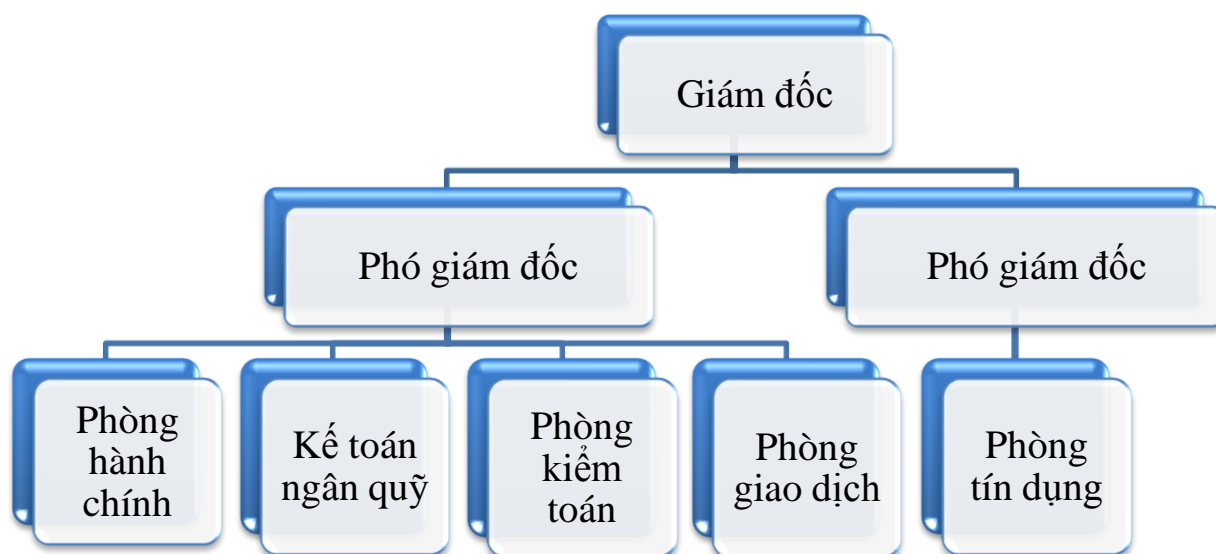
Huyện Kiến Thụy nằm phía nam Thành phố Hải Phòng là một trong số ít địa phương có sự thay đổi về quy mô đơn vị hành chính nhiều lần vào các năm ở thế kỷ trước, nhất là từ khi thực hiện Nghị định số 145/2007/NĐ-CP ngày 12/9/2007 của Chính phủ, về điều chỉnh địa giới hành chính của huyện để thành lập 2 đơn vị hành chính mới (quận Dương Kinh và quận Đồ Sơn), huyện Kiến Thụy có thêm những khó khăn mới nảy sinh, lợi thế so sánh với các huyện, quận khác giảm nhiều và đã trở thành huyện có xuất phát điểm và tiềm lực thấp. Sau khi điều chỉnh địa giới hành chính của huyện, diện tích đất tự nhiên còn khoảng 108 km<sup>2</sup>, dân số trên 12 vạn người, được chia thành 18 đơn vị hành chính (17 xã và 01 thị trấn), tổng diện tích đất đai 10.752 ha chủ yếu là đất phục vụ sản xuất nông nghiệp. Kinh tế huyện thuần nông với tốc độ tăng trưởng đạt rất thấp, cơ cấu kinh tế chủ yếu là nông nghiệp, chất lượng sản phẩm hàng hoá còn thấp, khả năng cạnh tranh thị trường kém hiệu quả. Nguồn thu trên địa bàn nhỏ bé do sản xuất công nghiệp và dịch vụ kém phát triển. Đời sống nhân dân còn nhiều khó khăn là huyện có tỷ lệ hộ nghèo cao nhất Thành phố.

NHNo & PTNT huyện Kiến Thụy được ra đời cùng với sự ra đời của NHNo & PTNT Việt Nam ngày 26/3/1988. Là một trong những đơn vị của NHNo & PTNT Việt Nam, Chi nhánh NHNo & PTNT huyện Kiến Thụy có trụ sở tại Thị trấn Núi Đồi - huyện Kiến Thụy – Hải Phòng là một Chi nhánh loại III trực thuộc Chi nhánh loại II là NHNo & PTNT Hải Phòng, phụ trách 14 xã, thị trấn / tổng số 18 xã của huyện Kiến Thụy (do huyện còn 1 Chi nhánh loại III nữa là NHNo & PTNT Đại Hợp phụ trách 4 xã).

### **2.1.2. Cơ cấu tổ chức nhiệm vụ của các phòng ban.**

Chi nhánh NHNo & PTNT huyện Kiến Thụy - Hải Phòng gồm 21 người (trong đó có 03 cán bộ quản lý) được bố trí thành 4 phòng nghiệp vụ, hoạt động theo chức năng đã được phân công theo sự chỉ đạo điều hành của Ban giám đốc bao gồm : Phòng kế toán ngân quỹ, Phòng tín dụng , Phòng kiểm toán, Phòng giao dịch, Phòng hành chính.

## Sơ đồ 1: Cơ cấu tổ chức



(Nguồn : Tài liệu phòng hành chính nhân sự Agribank Kiến Thụy )

### ❖ Nhiệm vụ của các phòng ban.

Chi nhánh đã xây dựng quy chế hoạt động, trong đó quy định rõ chức năng nhiệm vụ và cơ chế phối hợp hoạt động giữa các phòng chức năng nhằm phát huy thế mạnh của toàn đơn vị và nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh.

**Giám đốc và phó giám đốc** : Trực tiếp điều hành các phòng ban và chịu trách nhiệm chung như :

- Phân tích cấu trúc và quản lý rủi ro tài chính.
- Theo dõi lợi nhuận và chi phí, điều phối củng cố và đánh giá dữ liệu tài chính, chuẩn bị các báo cáo đặc biệt.

Dự báo nhu cầu tài chính, chuẩn bị ngân sách hàng năm, lên kế hoạch chi tiêu, phân tích những sai phạm, thực hiện động tác sửa chữa và xử lý.

- Quản lý nhân viên.
- Phân tích đầu tư và quản lý danh mục đầu tư.
- Thiết lập và duy trì các quan hệ với Ngân hàng và các cơ quan hữu quan.
- Theo sát và đảm bảo chiến lược tài chính đề ra.

### ***Phòng kế toán ngân quỹ:***

- Trực tiếp hạch toán kế toán, thống kê, thanh toán theo quy định của NHNN và NHNo&PTNT Việt Nam.

- Triển khai thực hiện có hiệu quả các hoạt động liên quan đến nghiệp vụ TGTK, TGTT, tiền kí quỹ, nghiệp vụ ngân quỹ...

- Kết hợp với các phòng ban để thực hiện tốt nghiệp vụ & dịch vụ NH liên quan.

- Kế toán :

+Thực hiện nhiệm vụ hạch toán kế toán, hạch toán thống kê.

+ Thanh toán chuyển tiền theo quy định, mở tài khoản và giao dịch với khách hàng, tính và thu lãi phí dịch vụ.

+ Xây dựng kế hoạch tài chính.

+Tổng hợp lưu trữ hồ sơ, ấn chỉ có giá...

+ Huy động vốn dưới các hình thức khác nhau : tiền gửi dân cư, tiền gửi các tổ chức kinh tế bằng VNĐ và ngoại tệ.

- Ngân quỹ :

+ Thực hiện thu chi tiền mặt bằng VNĐ và ngoại tệ.

+Tổ chức điều chuyển tiền quỹ giữa chi nhánh và Ngân hàng thành phố.

+Bảo quản, nhập, xuất các loại ấn chỉ quan trọng và quản lý các hồ sơ, tài sản bảo đảm.

+Thu tiền mặt, thu đổi séc.

+Chi, tiếp quỹ, giao nhận tiền mặt, ngân phiếu thanh toán với các quỹ.

+Chấp hành an toàn kho quỹ và chịu trách nhiệm trước ban giám đốc

Ngân hàng huyện và phòng chuyên đầu tư NHNo&PTNT thành phố Hải Phòng.

### ***Phòng tín dụng:***

-Nghiên cứu xây dựng chiến lược KH tín dụng, phân loại KH và đề xuất các chính sách ưu đãi đối với từng loại KH nhằm mở rộng theo hướng đầu tư TD khép kín: sản xuất, chế biến, tiêu thụ, xuất khẩu và gắn tín dụng sản xuất, lưu thông và tiêu dùng.

-Phân tích kinh tế theo ngành, nghề kỹ thuật, danh mục khách hàn, biện pháp cho vay an toàn và đạt hiệu quả cao.

-Thẩm định và đề xuất cho vay các dự án tín dụng theo phân cấp ủy quyền.

-Thẩm định các dự án, hoàn thiện hồ sơ trình ngân hàng cấp trên theo cấp ủy quyền.

-Tiếp nhận và thực hiện các chương trình dự án thuộc nguồn vốn trong nước. Trực tiếp làm dịch vụ của KH và các TCKT.

-Thường xuyên phân loại dư nợ, phân tích nợ quá hạn, tìm nguyên nhân và đề xuất hướng khắc phục.

-Giúp giám đốc chi nhánh chỉ đạo, kiểm tra hoạt động tín dụng trên địa bàn.

-Tổng hợp, báo cáo chuyên đề theo quy định.

-thực hiện các nhiệm vụ khác do giám đốc chi nhánh giao.

#### ***Phòng kiểm toán:***

- Phụ trách hoạt động kiểm toán nội bộ.

- Hướng dẫn thực hiện các chế độ kế toán, các hoạt động nghiệp vụ và tổng hợp cân đối, quy chế tài chính.

#### ***Phòng hành chính :***

-Xây dựng chương trình công tác hàng tháng, quý của chi nhánh và có trách nhiệm thường xuyên phê duyệt đơn đốc việc thực hiện chương trình đã được giám đốc phê duyệt.

-Xây dựng và triển khai chương trình giao ban nội bộ chi nhánh, trực tiếp làm thư ký tổng hợp cho giám đốc.

-Tu vấn pháp chế trong công việc thực thi các nhiệm vụ cụ thể về giao kết hợp đồng, hoạt động tổ tụng, tranh chấp dân sự, hình sự, kinh tế, lao động, hành chính liên quan đến cán bộ, nhân viên và tài sản của chi nhánh.

-Thực thi pháp luật có liên quan đến an ninh, trật tự, phòng cháy, nổ tại cơ quan.

-Lưu trữ các văn bản pháp luật có liên quan đến ngân hàng và văn bản định chế của NHNo & PTNT.

-Đầu mối giao tiếp với khách đến làm việc, công tác tại chi nhánh.

-Trực tiếp quản lý con dấu của chi nhánh, thực hiện công tác hành chính, văn thư, phương tiện giao thông, bảo vệ, y tế của chi nhánh.

-Thực hiện công tác xây dựng cơ bản, sửa chữa TSCĐ, mua sắm công cụ lao động, quản lý nhà tap thể, nhà khách, nhà nghỉ của cơ quan.

-Đầu mối trong việc chăm lo đời sống vật chất, văn hóa tinh thần và thăm hỏi ốm đau, hiếu hỷ, cán bộ nhân viên.

-Tham mưu cho ban GD việc xây dựng và thực hiện kế hoạch tuyển dụng đào tạo, bồi dưỡng và quản lý nguồn nhân lực toàn hệ thống.



### ***Phòng giao dịch:***

- Huy động vốn trong nước cả nội tệ và ngoại tệ của mọi tổ chức dân cư, cá nhân thuộc mọi thành phần kinh tế theo quy định về các hình thức huy động vốn trong hệ thống NHNo&PTNT Việt Nam.
- Nghiên cứu tìm hiểu, giới thiệu KH, phân loại KH
- Hướng dẫn khách hàng xây dựng dự án, phương án. Tiếp cận và thẩm định hồ sơ xin vay của KH để trình GD ngân hàng xét duyệt cho vay.
- Theo dõi chặt chẽ các khoản nợ, phân tích nợ quá hạn để chủ động thu và đề xuất phương án xử lý nợ quá hạn.
- Mở tài khoản tiền gửi và làm dịch vụ chuyển tiền.
- Đảm bảo an toàn quỹ tiền mặt, các loại chứng từ có giá, thẻ phiếu trắng các hồ sơ lưu về KH và quản lý tốt tài sản trang thiết bị làm việc.
- Tuyên truyền, giải thích các quy định về huy động vốn và thủ tục cho vay của NHNo&PTNT Việt Nam. Thu thập ý kiến đóng góp của khách hàng về hoạt động ngân hàng phản ánh kịp thời cho Giám đốc chi nhánh NHNo&PTNT Kiến Thụy

### **2.1.3. Chức năng, nhiệm vụ của NHNo & PTNT chi nhánh huyện Kiến Thụy– Hải Phòng**

#### ***Huy động vốn.***

Ngân hàng huyện Kiến Thụy huy động vốn bằng cách nhận tiền gửi của các tổ chức - cá nhân dưới hình thức không kỳ hạn, có kỳ hạn trong và ngoài nước bằng đồng VN và ngoại tệ. Phát hành các giấy tờ có giá, như: Chứng chỉ tiền gửi, trái phiếu, kỳ phiếu...

#### ***Hoạt động cho vay.***

Chi nhánh cung ứng sản phẩm tiền vay đa dạng, phong phú :

- Cho vay ngắn hạn, trung và dài hạn ( bằng đồng VN và ngoại tệ) đối với các tổ chức kinh tế và cá nhân trên địa bàn.
- Hỗ trợ cho vay, phục vụ nhu cầu đầu tư vào các lĩnh vực sản xuất - kinh doanh, thương mại, dịch vụ... của các tổ chức và doanh nghiệp. Cho vay phục vụ nhu cầu đời sống của khách hàng để mua sắm vật dụng gia đình, sửa chữa nhà ở, làm kinh tế hộ gia đình và các nhu cầu thiết yếu khác trong cuộc sống.

Thanh toán nội địa và quốc tế.

- Nhận thanh toán bằng đồng VN và ngoại tệ ( USD) cho các cá nhân và tổ chức kinh tế - xã hội.

- Thực hiện việc thanh toán bằng nhiều hình thức: Chuyển tiền điện tử, nhờ thu, thanh toán tín dụng chứng từ...

***Kinh doanh ngoại tệ.***

Mua bán giao ngay, giao dịch có kỳ hạn, giao dịch hoán đổi... với khách hàng, nhằm đáp ứng nhu cầu liên quan đến ngoại tệ của khách hàng, ngân hàng.

***Nghiệp vụ bảo lãnh.***

Các hình thức bảo lãnh bao gồm:

- Bảo lãnh vay vốn.
- Bảo lãnh thanh toán.
- Bảo lãnh dự thầu.
- Bảo lãnh chất lượng sản phẩm.
- Xác nhận bảo lãnh.
- Đồng bảo lãnh.

***Các nghiệp vụ khác.***

- Chi trả lương cho cán bộ - công nhân viên.
- Dịch vụ thu cước viễn thông, thu bảo hiểm xã hội và thu thuế đất.
- Quản lý tài khoản tập trung ( tài khoản ATM, tài khoản thu lãi của khách hàng vay vốn ...).
- Dịch vụ chuyển tiền nhanh kiều hối ( Western Union ).
- Dịch vụ Mobile-Banking.

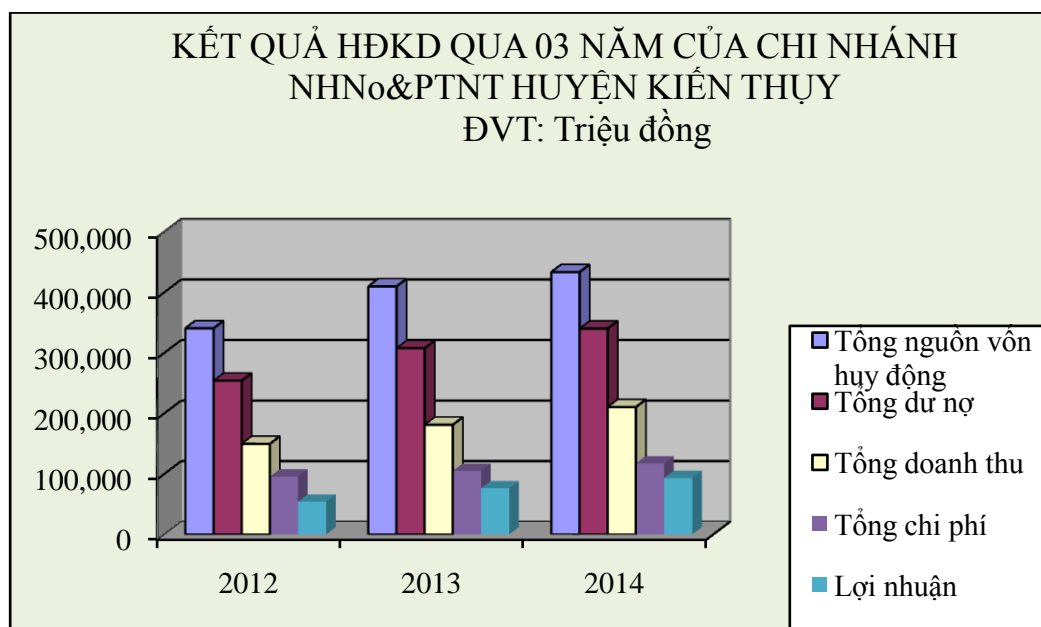
## 2.1.4 Kết quả hoạt động kinh doanh của NHNo&PTNT huyện Kiến Thụy 2012-2014

**Bảng 2.1: Kết quả hoạt động kinh doanh của NHNo&PTNT huyện Kiến Thụy 2012-2014**

(Đơn vị tính: triệu đồng)

Tiêu Chí	Năm						2013/2012		2014/2013	
	2012		2013		2014		Số tiền (+/-)	Tỷ lệ % (+/-)	Số tiền (+/-)	Tỷ lệ % (+/-)
	Số lượng	Tỷ trọng (%)	Số lượng	Tỷ trọng (%)	Số lượng	Tỷ trọng (%)				
<b>Tổng nguồn vốn HĐ</b>	340.382	100	409.959	100	433.298	100	69.577	20,4	23.339	5,7
<b>Tổng dư nợ</b>	253.903	100	307.536	100	339.974	100	53.633	21,12	32.438	10,55
<b>Tổng doanh thu</b>	149.581	100	181.092	100	210.391	100	31.511	21,07	29.299	16,18
<b>Tổng chi phí</b>	95.485	63,8	104.788	57,9	117.195	55,7	9.303	9,74	12.407	11,84
<b>Lợi nhuận trước thuế</b>	54.096	36,2	76.304	42,1	93.196	44,3	22.208	41,05	16.892	22,14

(Nguồn báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của NHNo&PTNT huyện Kiến Thụy 2012-2014)



Biểu đồ 1: Tình hình HĐKD của chi nhánh NNN&PTNT huyện Kiến Thụy

Qua bảng trên ta thấy:

Tình hình tăng trưởng của NHNo&PTNT chi nhánh Kiến Thụy khá tốt và ổn định. Tổng thu nhập qua các năm đều tăng, năm 2013 đạt 181.092 triệu đồng tăng 31.511 triệu đồng (tương ứng 21,07%) so với năm 2012, tới năm 2014 tổng

doanh thu đạt 210.391 triệu đồng tăng 29.299 triệu đồng so với năm 2013 (tương ứng 16,18%). Tổng doanh thu tăng đều theo các năm.

Về tổng chi phí: Doanh thu cao nhưng chi phí cũng rất cao, nó chiếm trên 60% doanh thu. Cụ thể tổng chi phí năm 2013 là 104.788 triệu đồng tăng 9.303 triệu đồng so với năm 2012 (tương ứng 9,74%), tới năm 2014 là 117.195 triệu đồng tăng 12.407 triệu đồng so với năm 2013 (tương ứng 11,84%). Dù chi phí cao nhưng thu nhập vẫn tăng theo các năm, có được điều đó là do sự cố gắng nỗ lực rất lớn của Hội đồng quản trị, ban điều hành cùng toàn thể các cán bộ nhân viên của chi nhánh NHNo & PTNT huyện Kiến Thụy đã đưa kết quả kinh doanh của ngân hàng có những bước tiến tốt. Cụ thể qua các năm thu nhập đều tăng. Năm 2013 là 76.304 triệu đồng, tăng 22.208 triệu đồng (tương ứng 41,05%) so với năm 2012, năm 2014 là 93.196 triệu đồng, tăng 16.892 triệu đồng (tương ứng 22,14%) so với năm 2013.

Quy mô vốn huy của NHNo & PTNT Chi nhánh huyện Kiến Thụy ngày càng tăng và mức tăng trưởng khá. Tiền gửi huy động đến cuối năm 2013 đạt 409.959 triệu đồng tăng so với cuối năm 2012 là 69.577 triệu đồng tương ứng với mức tăng 20,44%. Năm 2014 đạt 433.298 triệu đồng tăng so với năm 2013 là 22.339 triệu đồng tương ứng với mức tăng 5,7%.

Hoạt động cho vay của NHNo & PTNT huyện Kiến Thụy đã mở rộng theo từng năm. Tổng dư nợ cho vay năm 2013 là 307.536 triệu đồng tăng 53.633 triệu đồng so với năm 2012 tương ứng tăng 21,12%. Dư nợ năm 2014 là 339.974 triệu đồng tăng 32.438 triệu đồng so với năm 2013 tương ứng tăng 10,55%.

## **2.2. Thực trạng huy động vốn và hiệu quả huy động vốn tại NHNo và PTNT chi nhánh Huyện Kiến Thụy.**

### **2.2.1. Thực trạng huy động vốn.**

Bất cứ một ngân hàng nào, huy động vốn cũng là nhiệm vụ cực kỳ quan trọng và hết sức cần thiết. Nó khẳng định khả năng của một ngân hàng trong cơ chế thị trường, thực hiện phương châm “đi vay để cho vay” và tập trung vốn để phục vụ phát triển kinh tế - xã hội. Huy động vốn nhằm tạo nguồn cho hoạt động ngân hàng, đồng thời cũng là điểm khởi đầu quan trọng trong hoạt động kinh doanh ngân hàng.

Những năm gần đây, nền kinh tế Việt Nam biến động phức tạp, ( giá cả tăng vọt, lạm phát – thất nghiệp cao) đó ảnh hưởng không nhỏ đến công tác huy động vốn của NHTM. Nhưng với nỗ lực cố gắng, chính sách hợp lý và linh hoạt, chi nhánh NHNo và PTNT Kiến Thụy vẫn đạt và vượt chỉ tiêu đề ra (xem bảng 2.2)

**BẢNG 2.2 : Tình hình huy động vốn tại NHNo&PTNT huyện Kiến Thụy 2012-2014**

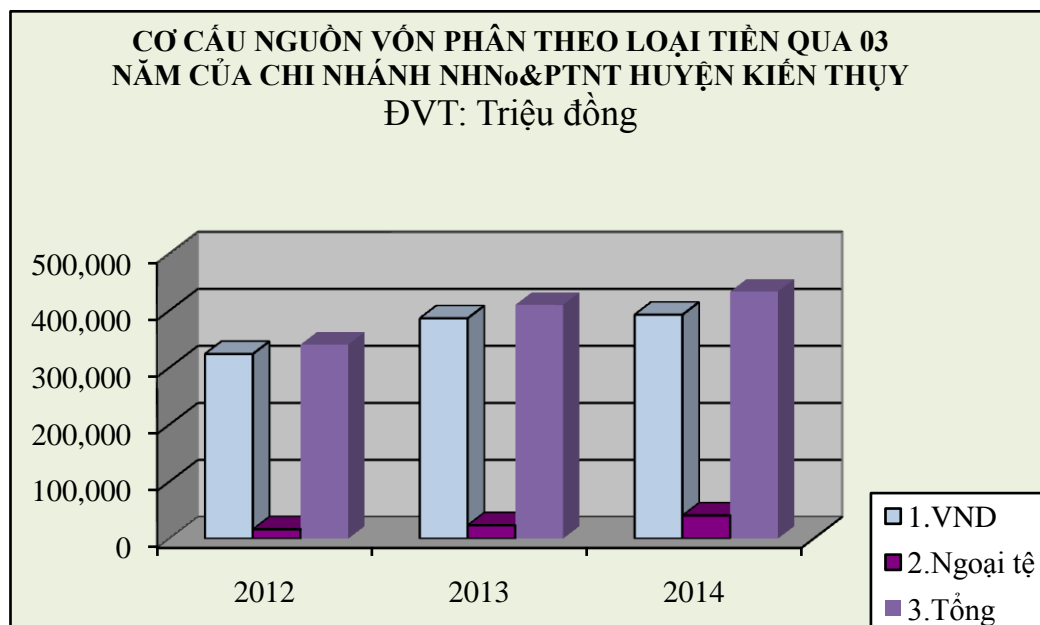
(đơn vị: triệu đồng)

Năm  <i>Tiêu Chí</i>	2012		2013		2014		2013/2012		2014/2013	
	Số lượng	Tỷ trọng %	Số lượng	Tỷ trọng %	Số lượng	Tỷ trọng %	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
<b>Tổng nguồn vốn HĐ</b>	340.382	100	409.959	100	433.298	100	69.577	20,4	23.339	5,7
<b>I/Phân loại theo tiền</b>	340.382	100	409.959	100	433.298	100	69.577	20,4	23.339	5,7
1.NV VNĐ	323.892	95,16	386.435	94,26	392.709	90,63	62.543	19,3	6.274	1,6
2.NV USD	16.490	4,8	23.524	5,7	40.589	9,4	7.034	42,6	17.065	725,0
<b>II/Phân loại theo TPKT</b>	340.382	100	409.959	100	433.298	100	69.577	20,4	23.339	5,7
1.TG dân cư	132.950	39,1	156.619	38,2	153.424	35,4	23.669	17,8	3.195	2,0
2.TGKT	152.772	44,9	181.159	44,2	192.347	44,4	28.387	18,6	11.188	6,2
3.TG TCTD	54.660	16	72.181	17,6	87.527	20,2	17.521	32,1	15.346	21,3
<b>III/Phân loại theo KH</b>	340.382	100	409.959	100	433.298	100	69.577	20,4	23.339	5,7
1.Ngắn hạn	179.342	52,7	230.249	56,2	257.406	59,4	50.907	28,39	27.157	11,79
2.Trung và dài hạn	161.040	47,3	179.710	43,8	175.892	40,6	18.670	11,59	-3.818	3,1

(Nguồn báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của NHNo&PTNT huyện Kiến Thụy 2012-2014)

Nhìn vào bảng số liệu trên ta thấy: Quy mô vốn huy của NHNo&PTNT Chi nhánh huyện Kiến Thụy ngày càng tăng và mức tăng trưởng khá. Tiền gửi huy động đến cuối năm 2013 đạt 409.959 triệu đồng tăng so với cuối năm 2012 là 69.577 triệu đồng tương ứng với mức tăng 20,44%. Năm 2014 đạt 433.298 triệu đồng tăng so với năm 2013 là 22.339 triệu đồng tương ứng với mức tăng 5,7%.

**Phân theo loại tiền:**

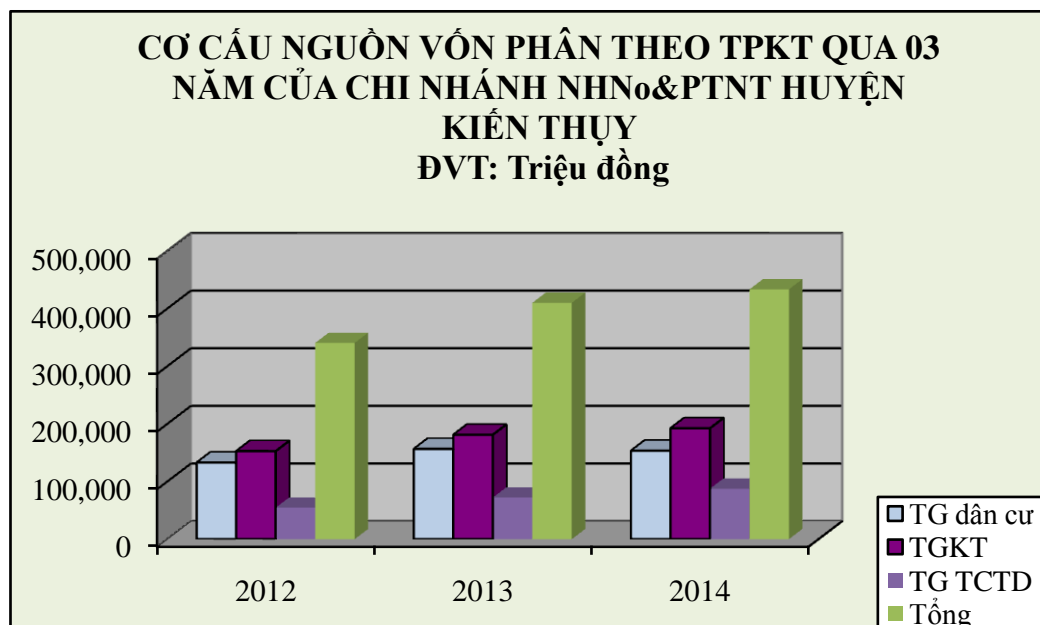


*Biểu đồ 2: Cơ cấu vốn theo loại tiền của NHNo&PTNT huyện Kiến Thụy*

Tiền VNĐ năm 2013 đạt 386.435 triệu đồng, tăng 62.543 triệu đồng so với năm 2012, tương ứng 19,30%. Năm 2014 đạt 392.709 triệu đồng, tăng 6.274 triệu đồng so với năm 2013, tương ứng 1,6%. Nhìn vào bảng ta thấy: tiền VNĐ chiếm tỷ trọng lớn so với tổng vốn huy động. Năm 2012 là 323.892 triệu đồng, chiếm 95,16%/  $\Sigma$  VHĐ, năm 2013 là 386.435 triệu đồng, chiếm 94,26%/ $\Sigma$  VHĐ, năm 2014 là 392.709 triệu đồng, chiếm 90,63%/ $\Sigma$  VHĐ.

Nhìn chung, với cơ cấu loại tiền như trên là khá phù hợp với chi nhánh. Do ngân hàng nằm trên khu vực thuần nông nên nguồn vốn huy động được chiếm phần lớn là đồng nội tệ (VNĐ). Đầu ra tín dụng chủ yếu vay bằng VNĐ nên huy động tiền VNĐ là rất cần thiết đối với NHNo&PTNT huyện Kiến Thụy. Bên cạnh đó, vốn huy động các loại ngoại tệ tuy thấp so với VNĐ song vẫn chiếm một tỷ trọng tương đối trong cơ cấu. Năm 2012, số ngoại tệ quy đổi huy động được là 16.490 triệu đồng( chiếm 4,84%/  $\Sigma$  VHĐ), năm 2013 là 23.524 triệu đồng ( chiếm 5,74%/ $\Sigma$  VHĐ)và đến năm 2014 là 40.589 triệu đồng( chiếm 9,37%/  $\Sigma$  VHĐ).

### Phân theo thành phần kinh tế:



Biểu đồ 3: Cơ cấu vốn theo TPKT của NHNo&PTNT huyện Kiến Thụy

Tiền gửi dân cư tuy có kỳ hạn ổn định nhưng món tiền thường nhỏ và chi phí huy động lớn : Chiếm tỷ trọng khá cao trong tổng nguồn vốn huy động, tuy nhiên tăng trưởng không đều. Năm 2012 là 132.950 triệu đồng (chiếm 39,06%). Năm 2013 là 156.619 triệu đồng(chiếm 38,20%), tăng 23.669 triệu đồng so với 2012 (tương ứng 17,80%). Năm 2014 là 153.424 triệu đồng (chiếm 35,41%), giảm 3.195 triệu đồng so với năm 2013.

Tiền gửi của dân cư chiếm tỷ trọng lớn trong tổng nguồn vốn huy động. Đặc tính nguồn vốn từ nhóm khách hàng này phụ thuộc nhiều vào điều kiện kinh tế, thu nhập của dân cư, nếu ở địa bàn kinh tế kém phát triển thì món tiền gửi nhỏ nhưng ổn định và các địa bàn kinh tế phát triển thì món to và nhiều, nhóm khách hàng này tâm lý muốn gửi vào Ngân hàng với lãi suất cao, an toàn và đảm bảo giữ bí mật số dư. Do Chi nhánh đã từng bước có chính sách huy động vốn hợp lý, lãi suất mềm dẻo, tương đối linh hoạt, các hình thức huy động, kỳ hạn huy động vốn dần đa dạng, và luôn luôn đảm bảo được bí mật cho người gửi tiền nên tiền gửi dân cư tăng nhanh trong những năm qua.

Trong huy động vốn, nghiên cứu đặc điểm của nhóm khách hàng này là ít quan tâm đến lãi suất mà tập trung quan tâm đến chất lượng thanh toán, công nghệ thanh toán, đáp ứng các phương tiện thanh toán kịp thời, đầy đủ, tác phong giao dịch, phong cách giao tiếp. Tuy nhiên, trong cơ chế thị trường tính cạnh tranh giữa các Ngân hàng rất gay gắt, các động thái tiếp thị của các NHTM làm cho nhóm khách hàng này thường đứng trước sự lựa chọn và cân nhắc đối tác

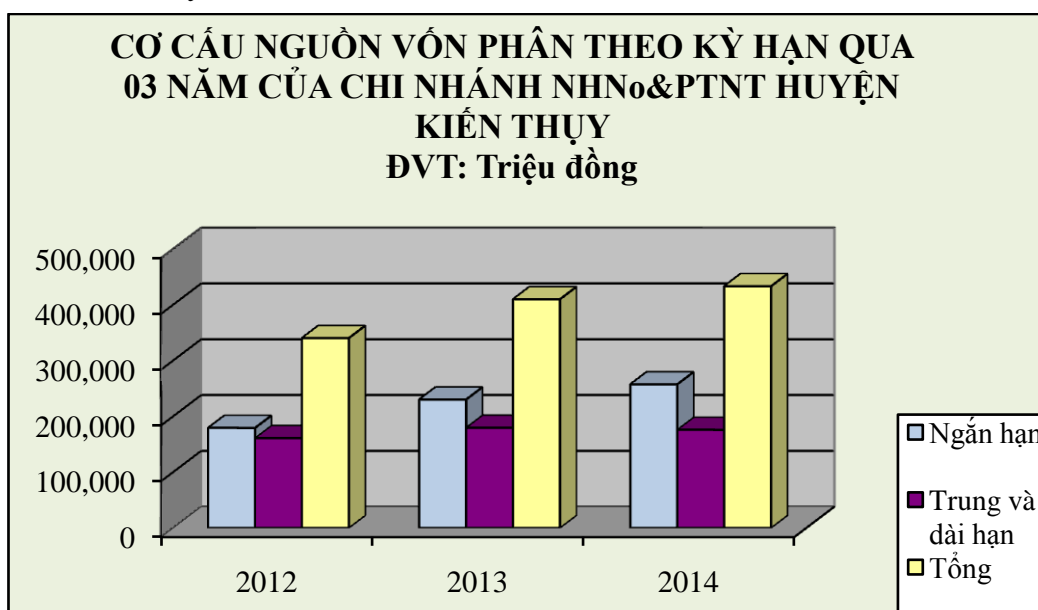
mạng lại lợi ích cho họ. Đây là nhóm khách hàng tiềm năng, mang lại cho Ngân hàng nhiều lợi ích chiến lược, tạo cho Ngân hàng nhiều vị thế, năng lực trên thị trường và giúp cho Ngân hàng trưởng thành, lớn mạnh hơn trong kinh tế thị trường nên Chi nhánh NHNo & PTNT huyện Kiến Thụy cần chủ động và có biện pháp chỉ đạo tốt hơn nữa để giữ, mở rộng và phát triển mối quan hệ tốt với khách hàng này, nhằm duy trì nguồn vốn huy động từ đối tượng khách hàng này.

Tiền gửi TCKT có chi phí huy động nhỏ món tiền lớn nhưng lại có kỳ hạn không ổn định : Chiếm tỷ trọng cao trong tổng nguồn vốn và tăng trưởng đều giữa các năm. Năm 2012 là 152.772 triệu đồng (chiếm 44,88%). Năm 2013 là 181.159 triệu đồng (chiếm 44,19%), tăng 28.387 triệu đồng so với năm 2012 (tương ứng 18,58%). Năm 2014 là 192.347 triệu đồng (chiếm 44,39%), tăng 11.188 triệu đồng so với năm 2014 (tương ứng 6,2%).

Tiền gửi của các TCKT, XH của Chi nhánh tập trung chủ yếu thuộc các đơn vị như : Bảo hiểm xã hội, bưu điện..., các đơn vị kinh tế khác như các doanh nghiệp thì số dư không nhiều, do huyện Kiến Thụy là huyện kinh tế phần lớn vẫn là sản xuất nông nghiệp, các doanh nghiệp sản xuất, thương mại, dịch vụ, thường xuyên thiếu vốn nên việc huy động vốn từ các đơn vị này rất khó khăn.

Tiền gửi tổ chức tín dụng: Chiếm tỷ trọng nhỏ hơn trong tổng nguồn vốn. Năm 2012 là 54.660 triệu đồng (chiếm 16,88%), năm 2013 là 72.181 triệu đồng (chiếm 17,61%), năm 2014 là 87.527 triệu đồng (chiếm 20,20%).

***Phân theo kỳ hạn***



*Biểu đồ 4: Cơ cấu vốn theo kỳ hạn của NHNo&PTNT huyện Kiến Thụy*



Nhìn vào bảng số liệu ta thấy: Vốn huy động ngắn hạn chiếm tỷ trọng cao và có xu hướng ngày càng tăng. Năm 2012 là 179.342 triệu đồng (chiếm 52,69%), năm 2013 là 230.249 triệu đồng (chiếm 56,16%), tăng 50.907 triệu đồng so với năm 2012 (tương ứng 28,39%). Năm 2014 là 257.406 triệu đồng (chiếm 59,41%), tăng 27.157 triệu đồng so với năm 2013 (tương ứng 11,8%).

Tuy nhiên bên cạnh đó vốn huy động trung và dài hạn chiếm tỷ trọng thấp hơn vốn huy động ngắn hạn và có xu hướng giảm. Năm 2012 là 161.040 triệu đồng (chiếm 47,31%). Năm 2013 tăng nhẹ đạt 179.710 triệu đồng (chiếm 43,84%), tăng 18.670 triệu đồng so với năm 2012 (tương ứng 11,59%). Nhưng đến năm 2014 lại giảm còn 175.892 triệu đồng (chiếm 40,59%), giảm 3.818 triệu đồng so với năm 2013 (tương ứng (2,1)%).

Tỷ trọng nguồn vốn trung và dài hạn giảm, trong khi tỷ trọng tiền gửi ngắn hạn tăng tương ứng, một mặt biểu hiện các nguồn tiền tạm thời nhàn rỗi của nền kinh tế đã có dấu hiệu được cân nhắc kỹ hơn, mặt khác phản ánh tỷ lệ tích lũy thực sự của nền kinh tế đang có xu hướng tăng dần và có sự tác động của cơ chế lãi suất phù hợp (Lãi suất tiền gửi có thời hạn dài cao hơn lãi suất tiền gửi có thời hạn ngắn).

Với đặc thù địa bàn là một huyện thuần nông chuyên nuôi trồng và đánh bắt thủy hải sản nên gần đây NH đang có kế hoạch cho ngư dân vay vốn dài hạn để đóng thêm tàu thuyền, mở rộng diện tích nuôi thủy hải sản cho những hộ có nhu cầu. Do đó ngân hàng cần thêm số lượng lớn nguồn vốn trung và dài hạn để thực hiện kế hoạch dài hạn trên. Vì vậy ngân hàng cần phải có chiến lược để thu hút nguồn vốn trung và dài hạn đang nhàn rỗi để đáp ứng nhu cầu vay của người dân trong thời gian tới.

Tóm lại, hoạt động huy động vốn trong những năm vừa qua ở NHNo&PTNT Kiên Thụy đã có những bước chuyển biến tích cực: Nguồn vốn huy động liên tục tăng trưởng với tốc độ khá cao và bền vững, cơ cấu nguồn vốn ngày càng hợp lý hơn, do đó đã không ngừng nâng cao được tính hiệu quả trong công tác huy động vốn.

### **2.2.2. Thực trạng sử dụng vốn.**

Mặc dù có sự cạnh tranh ngày càng cao giữa các ngân hàng với nhau và giữa các ngân hàng với các TCTD khác, nhưng cùng với sự tín nhiệm của khách hàng và tiềm lực của chi nhánh, hoạt động tín dụng và đầu tư của chi nhánh cũng thu

được kết quả rất khả quan. Vì sử dụng vốn là vấn đề rất quan trọng đối với ngân hàng và với số vốn huy động được, ngân hàng phải đảm bảo cho việc sử dụng vốn của mình đạt được mục đích an toàn vốn.

(Bảng 2.3) phản ánh tình hình sử dụng vốn của chi nhánh qua các năm có nhiều biến động khác nhau ảnh hưởng đến nền kinh tế nói chung.

**BẢNG 2.3: Cơ cấu dư nợ tại NHNo&PTNT huyện Kiến Thụy 2012-2014**

*đơn vị: triệu đồng*

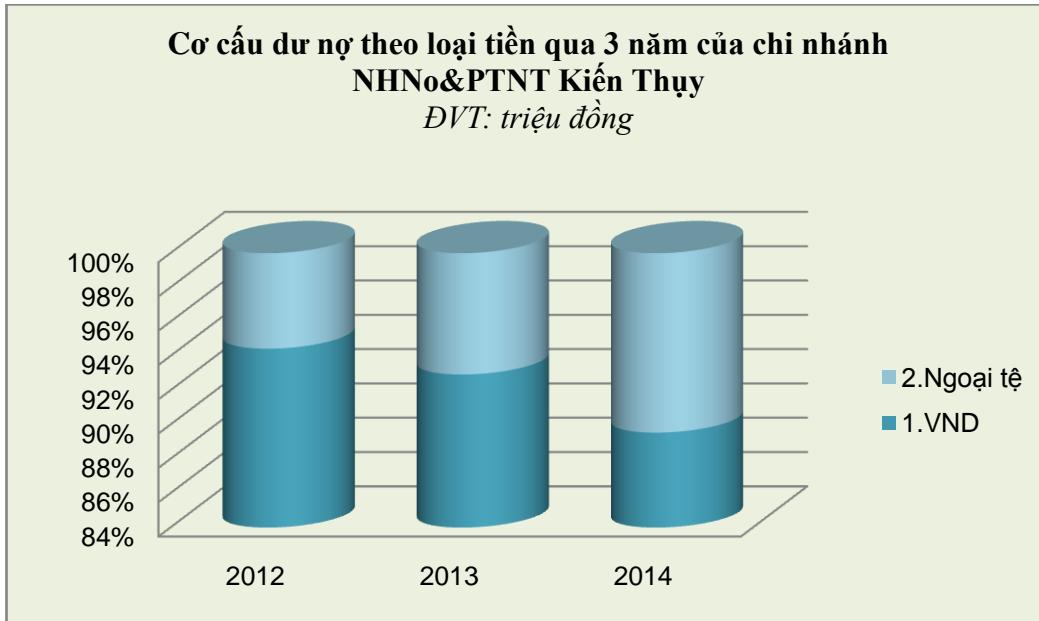
Năm Tiêu chí	2012		2013		2014		2013/2012		2014/2013	
	Số lượng	Tỷ trọng	Số lượng	Tỷ trọng	Số lượng	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)
<b>Tổng dư nợ</b>	<b>253.903</b>	<b>100</b>	<b>307.536</b>	<b>100</b>	<b>339.974</b>	<b>100</b>	<b>53.633</b>	<b>21,12</b>	<b>32.438</b>	<b>10,55</b>
<b>I/Theo loại tiền</b>	<b>253.903</b>	<b>100</b>	<b>307.536</b>	<b>100</b>	<b>339.974</b>	<b>100</b>	<b>53.633</b>	<b>21,12</b>	<b>32.438</b>	<b>10,55</b>
1.VNĐ	239.768	94,4	285.787	84,1	304.405	89,5	46.019	19,19	18.618	6,51
2.Ngoại tệ	14.135	5,6	21.749	15,9	35.569	10,5	7.614	53,87	13.820	63,54
<b>II/Theo kỳ hạn</b>	<b>253.903</b>	<b>100</b>	<b>307.536</b>	<b>100</b>	<b>339.974</b>	<b>100</b>	<b>53.633</b>	<b>21,12</b>	<b>32.438</b>	<b>10,55</b>
1.Ngắn hạn	138.503	54,5	163.429	53,1	181.576	53,4	24.926	18,00	18.147	11,10
2.Trung và dài hạn	115.400	45,5	144.107	46,9	158.398	46,6	28.707	24,88	14.291	9,92
<b>III/Theo thành phần kinh tế</b>	<b>253.903</b>	<b>100</b>	<b>307.536</b>	<b>100</b>	<b>339.974</b>	<b>100</b>	<b>53.633</b>	<b>21,12</b>	<b>32.438</b>	<b>10,55</b>
1.Cá nhân	105.964	41,7	130.559	42,5	141.621	41,7	24.595	23,21	11.062	8,47
2.TCKT	101.436	40	112.569	36,6	125.438	36,9	11.133	10,98	12.869	11,43
3.DN ngoài quốc doanh	46.503	18,3	64.408	20,9	72.915	21,4	17.905	38,50	8.507	13,21

*(Nguồn báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của NHNo&PTNT huyện Kiến Thụy 2012-2014)*

Nhìn vào bảng số liệu trên ta thấy:

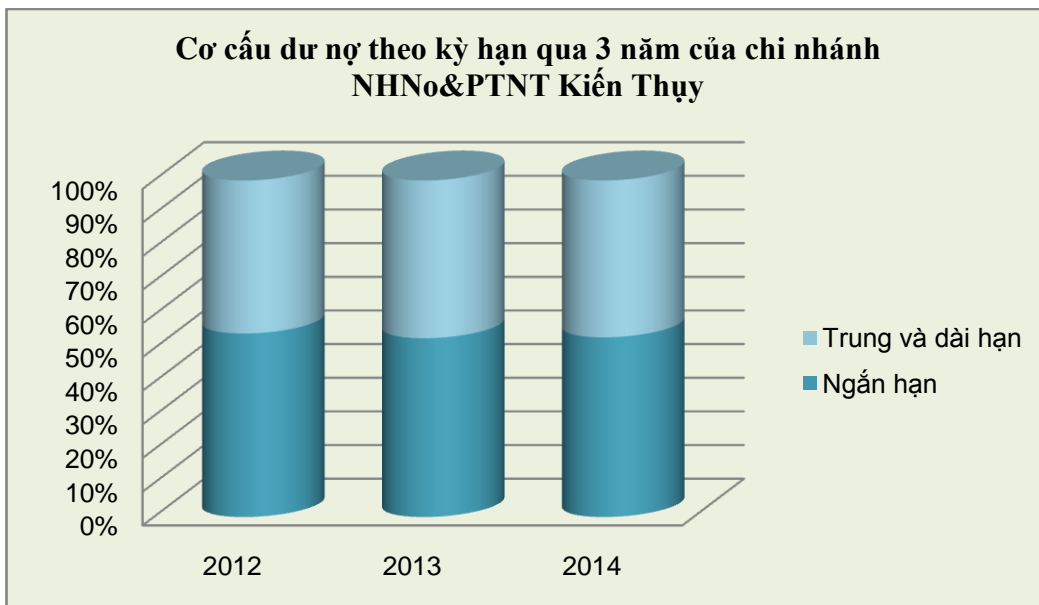
Hoạt động cho vay của NHNo&PTNT huyện Kiến Thụy đã mở rộng theo từng năm. Tổng dư nợ cho vay năm 2013 là 307.536 triệu đồng tăng 53.633 triệu đồng so với năm 2012 tương ứng tăng 21,12%. Dư nợ năm 2014 là 339.974 triệu đồng tăng 32.438 triệu đồng so với năm 2013 tương ứng tăng 10,55%.

**Theo loại tiền:**



*Biểu đồ 5: Cơ cấu dư nợ theo loại tiền qua 3 năm của chi nhánh NHNo&PTNT Kiến Thụy*  
Ngân hàng chủ yếu cho vay bằng VNĐ. Vì vậy mà tỷ trọng VNĐ luôn ở mức cao. Cho vay bằng VNĐ năm 2013 là 285.787 triệu đồng tăng 46.019 triệu đồng so với năm 2012 (tương ứng 19,19%), năm 2014 là 304.405 triệu đồng tăng 18.618 triệu đồng (tương ứng 6,51%) so với năm 2013. Dư nợ ngoại tệ năm 2013 là 21.749 triệu đồng tăng 7.614 triệu đồng (tương ứng 53,87%) so với năm 2012. Năm 2014 là 35.569 triệu đồng, tăng 13.820 triệu đồng (tương ứng 63,54%) so với năm 2013.

**Theo kỳ hạn:**

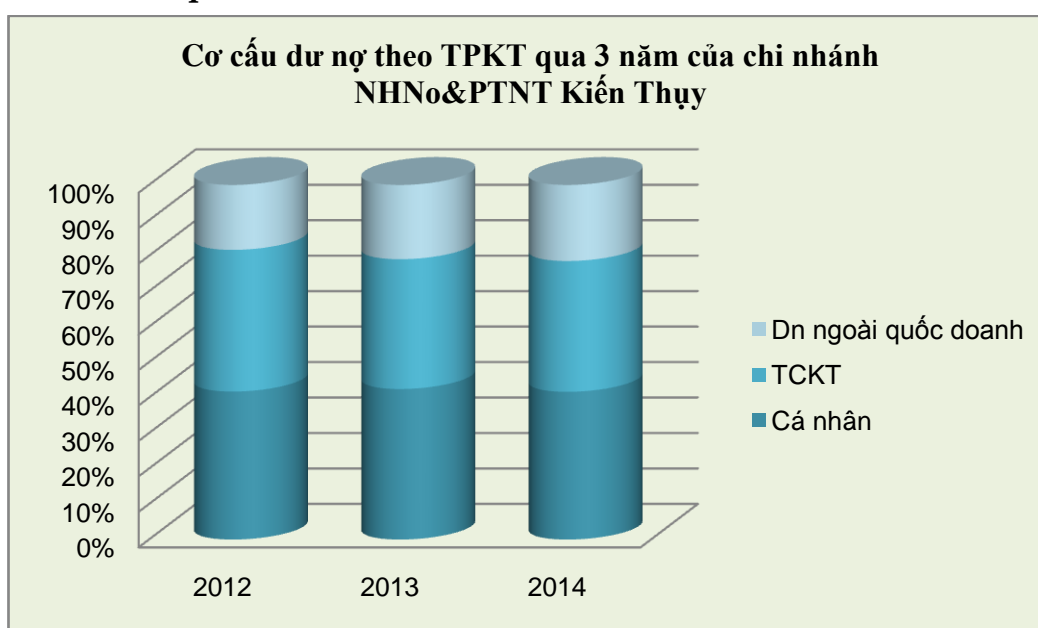


*Biểu đồ 6: Cơ cấu dư nợ theo kỳ hạn qua 3 năm của chi nhánh NHNo&PTNT Kiến Thụy*

Dư nợ theo kỳ hạn qua các năm đều tăng trưởng và ổn định. Về tỷ trọng dư nợ ngắn hạn luôn chiếm tỉ trọng lớn nhất trong tổng dư nợ của chi nhánh. Bởi lẽ, ngắn hạn là đồng nghĩa với rủi ro thấp hơn và thời gian quay vòng vốn sẽ nhanh hơn. Năm 2013 dư nợ ngắn hạn là 163.429 triệu đồng, tăng 24.926 triệu đồng (tương ứng 18%) so với năm 2012. Năm 2014 là 181.576 triệu đồng, tăng 18.147 triệu đồng (tương ứng 11,1%) so với năm 2013.

Dư nợ trung và dài hạn năm 2013 là 144.107 triệu đồng, tăng 28.707 triệu đồng (tương ứng 24,88%) so với năm 2012. Năm 2014 là 158.398 triệu đồng, tăng 14.291 triệu đồng (tương ứng 9,92%).

**Theo thành phần kinh tế:**



*Biểu đồ 7: Cơ cấu dư nợ theo TPKT qua 3 năm của chi nhánh NHNo&PTNT Kiến Thụy*

Cho vay cá nhân chiếm tỷ trọng cao nhất trong tổng nguồn vốn và có xu hướng ngày càng tăng. Năm 2013 là 130.559 triệu đồng, tăng 24.595 triệu đồng so với năm 2012 (tương ứng 23,21%). Năm 2014 tiếp tục tăng đạt 141.621 triệu đồng, tăng 11.062 triệu đồng so với năm 2013 (tương ứng 8,47%). Bên cạnh đó cho vay các TCKT cũng chiếm tỷ trọng khá cao. Năm 2013 đạt 112.569 triệu đồng, tăng 11.133 triệu đồng so với năm 2012 (tương ứng 10,98%). Năm 2014 là 125.438 triệu đồng, tăng 12.869 triệu đồng so với năm 2013 (tương ứng 11,43 %). Đối với cho vay doanh nghiệp ngoài quốc doanh cũng chiếm tỷ trọng trong tổng nguồn vốn và có xu hướng tăng nhẹ, tuy nhiên là rất nhỏ so với cho vay cá nhân và các TCKT. Năm 2013 là 64.408 triệu đồng, tăng 17.905 triệu đồng so với năm 2012 (tương ứng 38,50%). Năm 2014 là 72.915 triệu đồng, tăng 8.507

triệu đồng so với năm 2013 (tương ứng 13,21%). Với tốc độ tăng trưởng như trên ta thấy hoạt động tín dụng tập trung vào cho vay tiêu dùng đối với cá nhân và cho vay sản xuất kinh doanh đối với TCKT ngày càng tăng và chiếm vai trò quan trọng. Điều đó cho thấy hoạt động phát triển khách hàng của NHNo&PTNT huyện Kiến Thụy khá tốt, dư nợ cho vay cá nhân tăng rất mạnh.

Có thể nói NH đã thành công trong việc mở rộng tín dụng. Cụ thể doanh số cho vay cũng như thu nợ đều tăng, đặc biệt trong năm 2014 mặc dù lúc này nền kinh tế đang bất ổn. Chứng tỏ hoạt động kinh doanh của NHNo&PTNT huyện Kiến Thụy rất khả quan do chi nhánh ngày càng mở rộng thị phần tới tất cả các đối tượng khách hàng.

## 2.2.3 Hiệu quả huy động vốn của NHNo&PTNT huyện Kiến Thụy 2012-2014

### 2.2.3.1 Chi phí huy động vốn

**Bảng 2.4: Chi phí huy động vốn của NHNo&PTNT huyện Kiến Thụy 2012-2014**

(Đơn vị tính: triệu đồng)

Tiêu Chí	Năm			2013/2012		2014/2013	
	2012	2013	2014	Số tiền (+/-)	% (+/-)	Số tiền (+/-)	% (+/-)
<b>Tổng nguồn vốn huy động</b>	340.382	409.959	433.298	69.577	20,44	23.339	5,69
<b>Tổng chi phí huy động vốn</b>	51.392	83.716	97.048	32.324	62,90	13.332	15,93
<b>Tỷ lệ chi phí HDV</b>	15,10%	20,42%	22,40%	-	-	-	-

(Nguồn báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh NHNo&PTNT huyện Kiến Thụy 2012-2014)

Qua bảng 2.4 ta thấy: Tổng nguồn vốn huy động tại chi nhánh có sự tăng trưởng tốt trong mấy năm gần đây. Bên cạnh đó tổng chi phí huy động vốn của Chi nhánh cũng tăng đáng kể : Năm 2013 là 83.716 triệu đồng, tăng 32.324 triệu đồng (chiếm 62,9%). Năm 2014 là 97.048 triệu đồng, tăng 13.332 triệu đồng (chiếm 15,93%). Nhìn vào bảng so sánh giữa tổng nguồn vốn và tổng chi phí huy động vốn ta thấy: Ngân hàng phải bỏ ra rất nhiều chi phí như quảng cáo, tiếp thị ... nhằm thu hút nguồn vốn, chi phí tăng cao so với tổng NV.

Nguồn chi phí tăng cao cũng có thể do trình độ cán bộ công nhân viên chưa đáp ứng hết được yêu cầu công việc làm quá trình công việc kéo dài tổn kém chi

phí. Ngân hàng lại cho vay chủ yếu là nông nghiệp, chịu ảnh hưởng khá lớn vào thời tiết và thiên tai nên dễ bị mất mùa không trả được nợ cho ngân hàng. Ngân hàng không thu được nợ làm phát sinh chi phí, giảm vòng quay vốn. Điều này còn cho thấy Ngân hàng kinh doanh chưa thực sự có hiệu quả.

### 2.2.3.2 Gắn liền nguồn vốn huy động vào sử dụng vốn.

**Bảng 2.5: Tình hình sử dụng nguồn vốn huy động của NHNo&PTNT huyện Kiến Thụy 2012-2014**

(Đơn vị tính : triệu đồng )

Chỉ tiêu	Năm			2013/2012		2014/2013	
	2012	2013	2014	Số tiền (+/-)	(%) (+/-)	Số tiền (+/-)	(%) (+/-)
<b>Tổng số vốn huy động</b>	340.382	409.959	433.298	69.577	20,4	23.339	5,7
<b>Tổng dư nợ</b>	253.903	307.536	339.974	53.633	21,12	32.438	10,55
<b>Hệ số sử dụng vốn</b>	74,59	75,02	78,46	-	-	-	-

( Nguồn : Phòng kế toán NHNo&PTNT chi nhánh Kiến Thụy – Hải Phòng)

Số liệu bảng 2.5 chứng tỏ: Hệ số sử dụng vốn của ngân hàng NHNo và PTNT chi nhánh Kiến Thụy – Hải Phòng ngày càng tăng qua các năm. Chứng tỏ ngân hàng đã sử dụng vốn có hiệu quả.

Nhưng do sự phát triển kinh tế của địa phương: Thuần nông, chăn nuôi, thủy sản...không có các doanh nghiệp, công ty hoạt động nên nhu cầu sử dụng vốn ít. Qua bảng số liệu ta thấy tổng dư nợ các năm đều thấp hơn so với tổng nguồn vốn huy động. Do đó, Chi nhánh cần đẩy mạnh cho vay hơn; nếu thừa vốn thì cần điều chuyển vốn về Chi nhánh NHNo & PTNT Thành phố Hải Phòng hoặc cho các Ngân hàng khác vay nhằm tránh tình trạng để vốn thứ ứ đọng sẽ gây lãng phí mà lại còn phải trả lãi cho dân.

### 2.2.3.3 Khả năng huy động vốn của ngân hàng so với vốn tự có

**Bảng 2.6: Khả năng huy động vốn của ngân hàng so với vốn tự có của NHNo&PTNT huyện Kiến Thụy 2012-2014**

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm			2013/2012		2014/2013	
	2012	2013	2014	Số tiền (+/-)	(%) (+/-)	Số tiền (+/-)	(%) (+/-)
Tổng số vốn huy động	340.382	409.959	433.298	69.577	20,4	23.339	5,7
Vốn tự có	22.629	25.713	29.803	3.084	13,63	4.090	15,91
Hệ số vốn huy động/VTC	15,04	15,94	14,54	-	-	-	-

( Nguồn : Phòng kế toán NHNo&PTNT chi nhánh Kiến Thụy – Hải Phòng).

Qua số liệu bảng trên ta thấy: Khả năng huy động vốn của ngân hàng NHNo và PTNT chi nhánh Kiến Thụy – Hải Phòng so với vốn tự có ngày tăng qua các năm. Chứng tỏ ngân hàng đã huy động được vốn, sử dụng đòn bẩy tài chính một cách có hiệu quả.

Nhưng qua đó ta cũng thấy được khả năng huy động vốn của ngân hàng so với vốn tự có mặc dù nằm trong ngưỡng an toàn nhưng còn khá thấp. Ngân hàng chưa khai thác được hết tác dụng của đòn bẩy tài chính. Do đó, Chi nhánh cần đẩy mạnh nguồn vốn huy động, nâng cao hệ số đòn bẩy tài chính để ngân hàng hoạt động an toàn và có hiệu quả hơn.

### 2.2.3.4 Tỷ lệ vốn huy động được so với tổng nguồn vốn

**Bảng 2.7: Tỷ lệ số vốn huy động được so với tổng nguồn vốn của NHNo&PTNT huyện Kiến Thụy 2012-2014**

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm			2013/2012		2014/2013	
	2012	2013	2014	Số tiền (+/-)	(%) (+/-)	Số tiền (+/-)	(%) (+/-)
Tổng số vốn huy động	340.382	409.959	433.298	69.577	20,4	23.339	5,7
Tổng nguồn vốn	537.649	617.386	643.548	79.737	14,83	26.162	4,24
Tỷ lệ vốn huy động so với tổng NV	63,31%	66,40%	67,33%	-	-	-	-

( Nguồn : Phòng kế toán NHNo&PTNT chi nhánh Kiến Thụy – Hải Phòng).

Qua số liệu bảng trên ta thấy: trong tổng nguồn vốn hoạt động của ngân hàng thì vốn huy động chiếm một phần khá lớn. Chứng tỏ ngân hàng đang phải trang trải khá nhiều chi phí cho việc huy động vốn này. Do đó ngân hàng cần có phương án kinh doanh hợp lý, sử dụng nguồn vốn huy động được một cách hiệu quả để bù đắp cho chi phí đã bỏ ra.

#### **2.2.3.5 Huy động vốn thông qua lãi suất:**

Trong những năm gần đây việc huy động vốn thông qua lãi suất của chi nhánh NHNo&PTNT huyện Kiến Thụy được thực hiện trên cơ chế điều hành lãi suất linh hoạt, mềm dẻo theo tín hiệu thị trường cạnh tranh. Trong những năm qua, chi nhánh đã chỉ đạo có hiệu quả cơ chế lãi suất huy động vốn trên cơ sở lãi suất trần của NHNo&PTNT Việt Nam và hiệp hội ngân hàng quy định trong từng thời kỳ. Nhờ vậy đã thu hút được nguồn vốn, phát triển thị phần huy động vốn và nâng cao hiệu quả kinh doanh.

### **2.3. Đánh giá về tình hình huy động vốn tại NHNo&PTNT Kiến Thụy.**

#### **2.3.1. Kết quả đạt được.**

Cùng với sự phát triển chung của nền kinh tế đất nước và toàn hệ thống NHNo&PTNT Việt Nam, chi nhánh NHNo&PTNT Kiến Thụy – Hải Phòng bước khẳng định vị thế của mình trên địa bàn huyện Kiến Thụy với những thành tích đáng khích lệ. Trong công tác huy động vốn, khối lượng vốn huy động năm sau luôn cao hơn năm trước. Điều đó tạo điều kiện thuận lợi để tăng tỷ lệ vốn cho vay trung - dài hạn và điều hoà vốn cho hệ thống.

- Chi nhánh đã củng cố và tăng cường mối quan hệ chặt chẽ với các đơn vị khách hàng truyền thống từ nhiều năm. Đồng thời, cũng chủ động mở rộng mối quan hệ với các khách hàng mới nhằm huy động nguồn vốn nhân rộng từ các cá nhân, tổ chức này.

- Chi nhánh đã nắm bắt kịp thời sự biến động lãi suất của thị trường, áp dụng biểu lãi suất linh hoạt trong phạm vi quyền hạn được phép để thu hút được khách hàng mới, đảm bảo hiệu quả trong kinh doanh để phát triển ổn định lâu dài.

- Công tác thu chi tiền mặt, thanh toán nhanh, an toàn, chính xác theo đúng yêu cầu của các tổ chức kinh tế và dân cư.



- Tích cực cải tiến quy trình nghiệp vụ, đổi mới phong cách làm việc, đã đưa tốc độ tăng nguồn vốn huy động của chi nhánh ngày một tăng cao. Trong công tác huy động vốn, Chi nhánh đã áp dụng nhiều biện pháp tổ chức thực hiện các mục tiêu chiến lược khách hàng, như: khuyến khích khách hàng bằng lợi ích vật chất, tặng quà cho khách hàng đến gửi tiền tiết kiệm (tiết kiệm dự thưởng...)

### **2.3.2. Những tồn tại.**

Bên cạnh những kết quả đã đạt được, công tác huy động vốn của chi nhánh, còn nhiều hạn chế :

- Vốn huy động chủ yếu là ngắn hạn nên tính ổn định của nguồn vốn không cao, gây hạn chế đến quá trình sử dụng vốn.

- Các hình thức huy động vốn tại Chi nhánh vẫn còn đơn điệu nhất là hình thức huy động vốn trung - dài hạn còn yếu đã gây ra sự giảm sút trong việc thu hút khách hàng giao dịch với Ngân hàng. Các hình thức huy động vốn hiện hành (tiết kiệm ngoại tệ, nội tệ gửi góp, kỳ phiếu, trái phiếu...) thuộc kênh huy động vốn truyền thống của ngân hàng thiếu sức hấp dẫn.

Việc mở tài khoản tiền gửi cá nhân và tài khoản séc còn ít, chưa giúp cho dân chúng làm quen và tiếp cận với hình thức thanh toán không dùng tiền mặt. Việc quản lý nguồn thu, nguồn chi và đề ra những biện pháp cụ thể nhằm nâng cao hoạt động cho vay từ các thành phần kinh tế trở nên khó khăn.

- Cơ cấu tín dụng không đồng đều: Tín dụng ngắn hạn vẫn chiếm tỷ lệ chủ yếu, tín dụng trung và dài hạn, cho vay Nhà nước còn khá khiêm tốn.

- Hiệu quả sử dụng vốn trung và dài hạn trên địa bàn nhất là đối với các doanh nghiệp, tổ chức kinh tế chưa cao.

### **2.3.3. Nguyên nhân của những tồn tại.**

#### **Nguyên nhân chủ quan .**

- Công nghệ ngân hàng ở Chi nhánh Kiến Thụy tuy được hiện đại hoá nhưng chưa hoàn thiện, nên khi thanh toán trên tài khoản khách hàng thường bị gián đoạn, làm ảnh hưởng đến khách hàng.

- Trình độ cán bộ chưa toàn diện mang tính chuyên môn hoá cao theo từng lĩnh vực ( như: kế toán, ngân quỹ, kế toán tổng hợp...) dẫn đến khi nộp hay thiếu tiền... khách hàng phải trải qua nhiều công đoạn và rất mất thời gian. Bên cạnh đó, nhiều cán bộ – CNV mới còn thiếu kinh nghiệm thực tế, kỹ năng nghiệp vụ còn hạn chế.

- Việc thu thập thông tin diễn biến lãi suất, nhu cầu người gửi tiền của cán bộ làm công tác huy động vốn của dân cư còn thụ động. Hầu hết các khách hàng có nhu cầu mở và sử dụng tài khoản tiền gửi đều tự tìm đến ngân hàng. Cán bộ huy động vốn chưa tìm hiểu nhu cầu từng khách hàng, chưa chủ động lôi cuốn khách hàng về giao dịch tại chi nhánh.

### **Nguyên nhân khách quan.**

Trong xu thế cạnh tranh gay gắt, khủng hoảng tài chính lan rộng, việc tìm kiếm thị phần nguồn vốn có chi phí thấp sẽ không phải là dễ dàng. Ngoài ra, điều kiện kinh tế của Việt Nam chưa phát triển; Thu nhập dân cư nhìn chung còn thấp; Tích lũy chưa nhiều. Huyện Kiến Thụy là một huyện thuần nông, kinh tế của huyện chủ yếu là sản xuất nông nghiệp và nuôi trồng thủy sản, các ngành nghề tiểu thủ công nghiệp kém phát triển, các doanh nghiệp lớn đóng trên địa bàn huyện do huyện quản lý hầu như không có, thu nhập của người dân chủ yếu phụ thuộc vào sản phẩm nông nghiệp, thủy sản, số người có thu nhập ổn định hàng tháng chiếm tỷ lệ thấp.

Các hình thức thanh toán không dùng tiền mặt trong nền kinh tế, trong đời sống xã hội chưa mở rộng, tâm lý người dân vẫn quen dùng tiền mặt nên mọi thu nhập của doanh nghiệp, của người lao động bị phân tán trong xã hội dưới dạng tiền mặt mà Ngân hàng không huy động được dưới dạng tiền gửi.

Thị trường tài chính, tiền tệ của nước ta chưa thật sự phát triển, tính thanh khoản của các tín phiếu, trái phiếu của Ngân hàng phát hành chưa cao, do đó ít thu hút được sự quan tâm của dân chúng.

Môi trường pháp lý còn một số điểm thiếu đồng bộ, thống nhất, đôi khi Luật các tổ chức tín dụng và Luật Ngân hàng Nhà nước còn tồn tại một số mâu thuẫn trong việc thực hiện. Sự điều chỉnh, sửa đổi luật pháp đôi khi gây ra những khó khăn trong hoạt động kinh doanh nói chung và hoạt động huy động vốn nói riêng.

## CHƯƠNG 3

### **ĐỊNH HƯỚNG VÀ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG VỐN TẠI CHI NHÁNH NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN HUYỆN KIẾN THỤY – HẢI PHÒNG**

#### **3.1. Định hướng kinh doanh của Chi nhánh NHNo & PTNT huyện Kiến Thụy – Hải Phòng.**

Những năm qua, mặc dù gặp nhiều khó khăn nhưng NHNo & PTNT huyện Kiến Thụy – Hải phòng vẫn luôn kinh doanh có hiệu quả và giành được sự tín nhiệm cao từ khách hàng, đó chính là cơ sở để trong những năm tới Ngân hàng tiếp tục mở rộng thị trường, tìm kiếm thêm khách hàng, thực hiện đa dạng hóa kinh doanh và ngày càng phát triển nhằm hướng tới mục tiêu “phát triển – an toàn – hiệu quả”.

Tiếp tục mở rộng quan hệ hợp tác phát triển, thường xuyên tăng cường các mối quan hệ tốt hơn nữa với Trung ương và địa phương, các Ngân hàng bạn trong cũng như ngoài khu vực, cụ thể :

- Với các Ngân hàng khác: Phát triển quan hệ hợp tác theo nguyên tắc cạnh tranh lành mạnh, hợp tác kinh doanh cùng có lợi, phát huy thế mạnh phục vụ đầu tư phát triển, cùng đàm phán ký kết làm đối tác cho vay vốn đối với các dự án có quy mô lớn vượt quá khả năng của mỗi Ngân hàng, góp phần thực hiện mục tiêu CNH - HĐH đất nước.

- Với các Chi nhánh trong cùng hệ thống : Hợp tác chặt chẽ, phối hợp thực hiện các chủ trương chính sách như : chính sách khách hàng, chính sách lãi suất...tạo nên một thể thống nhất toàn hệ thống.

Không ngừng hiện đại hóa công nghệ thanh toán qua Ngân hàng. Nâng cấp một bước chương trình giao dịch thanh toán liên Ngân hàng điện tử trực tiếp như hiện nay, tiếp tục phát triển và nâng cao các loại hình dịch vụ cung ứng tại nhà (Home Banking) đến các khách hàng lớn, chú trọng công tác xây dựng mạng thanh toán cục bộ cũng như mạng thanh toán liên Ngân hàng nhằm thu thập và nắm bắt được các thông tin cập nhập về môi trường kinh doanh, để từ đó xây dựng các chương trình tư vấn phục vụ hoạt động tạo nguồn, huy động và sử dụng vốn.

Coi trọng công tác cán bộ, duy trì mở các lớp bồi dưỡng nghiệp vụ nâng cao trình độ chuyên môn cho cán bộ, khuyến khích các phòng tổ chức các chuyên đề thảo luận, học tập. Nâng cao ý thức chấp hành cơ chế chính sách, tăng cường kiểm tra kiểm soát nội bộ, giảm thiểu rủi ro. Tích cực tham gia các hoạt động xã hội, các phong trào do ngành, địa phương phát động cải thiện đời sống người lao động.

### ***3.1.1. Công tác huy động vốn.***

Trong những năm tới Ngân hàng đặc biệt quan tâm đẩy mạnh công tác nguồn vốn : cố gắng duy trì và tăng trưởng nguồn vốn hiện có, tăng cường tiếp thị, nghiên cứu đa dạng hóa các hình thức huy động vốn, biện pháp hoạt động vốn, tập trung khai thác các nguồn vốn lãi suất thấp từ các doanh nghiệp, các TCKT, cơ quan, đoàn thể. Đảm bảo chủ động nguồn vốn trong môi trường cạnh tranh. Ngân hàng cần lập kế hoạch cân đối vốn, đảm bảo đáp ứng nhu cầu thanh toán. Căn cứ vào định hướng kinh doanh của NHNo&PTNT Việt Nam và yêu cầu phát triển kinh tế của địa phương, mục tiêu phấn đấu thực hiện trong năm 2015 của NHNo&PTNT Kiên Thụy như sau:

- Tổng nguồn vốn tăng 25% so với năm 2014
- Tổng dư nợ tăng 30% so với năm 2014.
- Tỷ lệ nợ trung và dài hạn : 70%.
- Thu dịch vụ ngoài tín dụng chiếm 15 % so với tổng thu.
- Chênh lệch thu chi tăng 10% trở lên so với 2014.
- Mở rộng khả năng huy động vốn của Ngân hàng. Trong đó nâng cao tỷ trọng huy động vốn trung và dài hạn để đáp ứng cho vay ( trung và dài hạn) trên toàn địa bàn.
- Mở rộng cho vay đầu tư không chỉ trong phạm vi phát triển sản xuất trên địa bàn nông thôn, mà cần phải cho vay đầu tư xây dựng cơ sở vật chất - kỹ thuật hạ tầng và cho vay các dự án quy hoạch.

### ***3.1.2. Công tác sử dụng vốn.***

Thực hiện xây dựng chiến lược huy động vốn phải luôn đi đôi với chiến lược sử dụng vốn, nếu không sẽ gây áp lực về chi phí và làm giảm hiệu quả huy động vốn. Do vậy, Chi nhánh cần bám sát định hướng chiến lược hoạt động của ngành, tích cực mở rộng các hình thức huy động vốn và đầu tư tín dụng nhằm nâng cao hệ số sử dụng vốn. Cố gắng tạo mối quan hệ huy động – sử dụng vốn

chặt chẽ với các thành phần kinh tế, các ngành nghề trọng điểm được Nhà nước chú trọng phát triển cũng như không ngừng củng cố các đơn vị khách hàng truyền thống của Chi nhánh.

### **3.2. Một số giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn tại Chi nhánh NHNo & PTNT huyện Kiến Thụy – Hải Phòng.**

Trên con đường hội nhập kinh tế, bên cạnh các ngành nghề kinh tế, các NHTM, các tổ chức tín dụng khác. Chi nhánh NHNo & PTNT huyện Kiến Thụy cũng có những khó khăn khi hoạt động. Để hạn chế, Chi nhánh phải thực hiện một cách đồng bộ những giải pháp. Đây là hệ thống giải pháp được xây dựng trên khả năng thực hiện của chính Chi nhánh. Các giải pháp này tuy chưa thật hoàn chỉnh song nếu Chi nhánh thực hiện thì Chi nhánh cũng thu được kết quả tốt.

#### **3.2.1. Mở rộng hoạt động đầu tư tín dụng, tăng cường chất lượng công tác cho vay.**

Hiện nay, nguồn vốn huy động được của chi nhánh là khá lớn vượt quá lượng vốn cho vay ra. Vì vậy ngân hàng phải chuyển một lượng vốn lên Ngân hàng thành phố nên không thu được lợi nhuận tối đa. Trong khi đó nhu cầu về vốn của các tổ chức kinh tế là khá lớn, đặc biệt là doanh nghiệp tư nhân có nhu cầu vay vốn để mở rộng sản xuất, đầu tư thiết bị công nghệ hiện đại, đầu tư tiêu dùng cho dân chúng. Muốn chi nhánh NHNo&PTNT huyện Kiến Thụy đảm bảo sử dụng hiệu quả nhất nguồn vốn huy động được ta có thể thông qua các giải pháp sau để tăng cường dư nợ tối đa hóa hiệu quả huy động vốn:

***Mở rộng đối tượng cho vay đối với mọi thành phần kinh tế và đa dạng hóa các hình thức cấp tín dụng.***

Ngoài định hướng của chi nhánh là tăng cường mở rộng cho vay đối với hộ sản xuất nông nghiệp thuộc các xã đóng trên địa bàn, cần phải quan tâm đến các doanh nghiệp hoạt động có hiệu quả, có những dự án sản xuất kinh doanh khả thi, phù hợp với phát triển kinh tế của đất nước cũng như đặc thù kinh tế của địa bàn Kiến Thụy.

Bên cạnh đó chi nhánh cần phải đa dạng hóa các phương thức cho vay phù hợp với nhu cầu sử dụng vốn vay của khách hàng, làm cho việc luân chuyển vốn tín dụng phù hợp với luân chuyển vật tư, tiền vốn trong sản xuất, kinh doanh của khách hàng vay vốn. Song song với các phương thức cấp tín dụng chủ yếu như:

cho vay theo hạn mức, cho vay theo dự án,... Chi nhánh cần mạnh dạn áp dụng phương thức cho vay như: thấu chi,... Phương thức cho vay từng lần chỉ nên áp dụng cho vay đơn lẻ, không nên lạm dụng phương pháp này nhiều vừa bị động lại lãng phí vốn, nhiều thủ tục giấy tờ làm giảm tính linh động.

Cần mở rộng phạm vi đối tượng cho vay. Kinh tế- xã hội trên địa bàn đang phát triển, lượng cán bộ công nhân viên tăng nhanh, có thu nhập ổn định, ngân hàng nên xác định đây là đối tượng đầu tư có triển vọng lớn.

Thị trường đầu tư cho vay nông nghiệp nông thôn, cho vay làng nghề, cho vay hộ sản xuất nông nghiệp, đầu tư vốn cho mô hình sản xuất hàng hóa nông nghiệp lớn (đầm ao nuôi trồng thủy hải sản, VAC...) là thị trường cho vay rất rộng và nhu cầu về vốn lớn. Ngân hàng cần đầu tư vốn hơn nữa để đem lại lợi nhuận và phân tán rủi ro trong kinh doanh

### ***Thực hiện tốt chính sách khách hàng và hoạt động Marketing.***

Trong điều kiện cạnh tranh gay gắt giữa các Ngân hàng như hiện nay thì Marketing là một hoạt động quan trọng cần phải thực hiện để thu hút được khách hàng. Tổ chức Marketing Ngân hàng không chỉ làm tăng vốn mà còn làm tăng lợi nhuận. Do đặc trưng của Marketing- Ngân hàng là tất cả các bộ phận trong Ngân hàng đều làm Marketing, các biện pháp Marketing Ngân hàng không chỉ làm tăng cường phát triển chất lượng nguồn vốn mà còn giúp cho Ngân hàng phát triển lợi nhuận. Để có hiệu quả ứng dụng marketing trong hoạt động ngân hàng, chi nhánh cần tập trung vào:

- Tích cực chủ động trong quan hệ với khách hàng (khách hàng hiện tại và khách hàng tiềm năng). Đây là bài học từ thực tế hoạt động của các chi nhánh ngân hàng Việt Nam từ những giao dịch đơn giản nhất.

- Tạo môi trường kinh tế mới đặc biệt là với các hộ sản xuất kinh doanh, kinh tế nông nghiệp, nông thôn là môi trường có mặt bằng dân trí thấp người dân có tính thực tế cao. Marketing trong ngân hàng ngoài quảng cáo, tuyên truyền cần phải chú trọng đến chất lượng giao dịch với người dân, chính người dân khi tin tưởng giao dịch với ngân hàng sẽ là những tuyên truyền viên cho ngân hàng hiệu quả nhất.

- Cán bộ quản lý phải có khả năng phân tích dự báo và nhạy bén với nhu cầu thị trường ngân hàng. Tất cả các bộ phận từ quản lý tới giao dịch, tất cả các nhân viên ngân hàng, với phương châm tất cả cùng hợp sức để đáp ứng tốt nhất những mong đợi của khách hàng.

### ***Đội ngũ cán bộ tín dụng có nghiệp vụ, trình độ cao***

Chi nhánh cần phải bố trí công việc phù hợp với năng lực sở trường của từng người, theo đúng chuyên môn đào tạo, cung cấp các thiết bị làm việc tương ứng với khả năng làm việc của nhân viên đó. Có chế độ khen thưởng, xử phạt kịp thời, chi trả lương một cách tương xứng với những cán bộ tín dụng để tạo động lực cho họ hoàn thành tốt nhiệm vụ. Đối với cán bộ tín dụng không đủ đạo đức phẩm chất hoặc chuyên môn nghiệp vụ thiếu cần kiên quyết chuyển đi bộ phận khác.

Nâng cao trình độ tay nghề của đội ngũ cán bộ tín dụng ngân hàng về năng lực thẩm định và sự am hiểu về lĩnh vực đầu tư, có trực giác nhạy bén để có thể tư vấn cho khách hàng về khả năng sản xuất kinh doanh của khách hàng. Qua đó, đảm bảo chất lượng của tín dụng. Các cán bộ tín dụng phải có đủ năng lực chọn lọc thông tin, nắm bắt được nguồn thông tin đáng tin cậy từ trung tâm phòng ngừa rủi ro (CIC), từ phía khách hàng vay vốn, các nguồn bên trong và ngoài ngân hàng để ngăn ngừa rủi ro cho ngân hàng.

### **Kết quả sự kiện**

Trong những năm gần đây, với sự phục hồi của nền kinh tế, các chính sách ưu đãi của nhà nước với các ngân hàng, đặc biệt là các ngân hàng nông nghiệp được hưởng các lãi suất ưu đãi mở rộng sản xuất. Cùng với sự ưu đãi của thiên nhiên giúp nông dân có được vụ mùa bội thu. Do đó ngân hàng hoàn toàn có thể kỳ vọng vào mục tiêu mình đề ra. Dưới đây là kết quả dự kiến mà ngân hàng có thể đạt được khi áp dụng phương pháp trên.

Chỉ tiêu	Năm		So sánh	
	Trước	Sau	Số tiền (+/-)	(%) (+/-)
<b><i>Tổng số vốn huy động</i></b>	433.298	454.962	21.664	5
<b><i>Tổng dư nợ</i></b>	339.974	362.072	22.098	6,5
<b><i>Vốn tự có</i></b>	29.803	29.873	0.0070	0,023
<b><i>Tổng NV</i></b>	643.548	659.939	16.391	2,55
<b><i>Hệ số VHD/VTC</i></b>	14,54	15,23	-	<b>0,69</b>
<b><i>VHD/Tổng NV</i></b>	67,33%	68,94%	-	<b>1,61</b>
<b><i>Hệ số sử dụng vốn</i></b>	78,46	79,58	-	<b>1,12</b>

### **3.2.2. Tiết kiệm các khoản chi phí của Ngân hàng**

Thực tế cho thấy tốc độ tăng chi phí huy động vốn của chi nhánh khá cao. Huy động càng nhiều thì chi phí cho huy động vốn càng lớn mà việc tăng nguồn vốn là việc rất quan trọng vì Ngân hàng không hoạt động trên vốn tự có mà chủ yếu trên nguồn vốn huy động được. Một số biện pháp sau sẽ giúp Ngân hàng vừa tăng được nguồn vốn huy động lại giảm được chi phí.

Giảm được chi phí huy động là giảm tỷ lệ chi phí trên tổng vốn huy động. Do đó ngân hàng phải phát huy tăng cường nguồn vốn huy động giá rẻ như huy động dưới hình thức tiền gửi giữ hộ và tiền gửi thanh toán của các tổ chức kinh tế để có chi phí đầu vào thấp nhất. Đồng thời nên giảm các nguồn vốn huy động với giá cao như phát hành kỳ phiếu, trái phiếu, vốn vay... Để giảm lãi suất huy động bình quân của Ngân hàng xuống còn mức thấp nhất nhằm giảm chi phí huy động cho ngân hàng.

Chi nhánh nên tích cực tìm tòi các chính sách khuyến khích khách hàng mở tài khoản cá nhân để có được nguồn vốn đáng kể cho hoạt động kinh doanh với chi phí rẻ. Khai thác vận động khách hàng sử dụng kèm sản phẩm của Ngân hàng.

Tạo thêm nguồn thu cho ngân hàng từ việc khuyến khích người dân sử dụng dịch vụ: trả tiền điện, tiền nước, cước phí bưu điện... Duy trì quan hệ với các đơn vị, tổ chức để vận động điện lực, kho bạc trên địa bàn mở tài khoản để nộp tiền điện nước, thu thuế, thanh toán song phương với kho bạc nhà nước. Qua đó bù đắp được một phần nào đó chi phí huy động vốn cho ngân hàng và thu hút được nguồn vốn đáng kể cho ngân hàng với chi phí rẻ.

### **Kết quả dự kiến**

Yếu tố chi phí ít được đề cập đến trong các giải pháp để phát triển ngân hàng, đặc biệt là ngân hàng của nhà nước như ngân hàng nông nghiệp luôn được nhà nước hỗ trợ về mọi mặt. Nhưng để phát triển bền vững, đã đến lúc ngân hàng nên chú trọng và nhìn lại việc giải quyết bài toán giảm chi phí trong hệ thống của mình để nâng cao hiệu quả huy động vốn, tăng năng lực cạnh tranh của mình trong xu hướng hiện nay. Dưới đây là kết quả mà ngân hàng có thể kỳ vọng khi áp dụng phương pháp cắt giảm chi phí ở trên.



<i>Tiêu Chí</i>	<i>Năm</i>		<i>So sánh</i>	
	<i>Trước</i>	<i>Sau</i>	<i>Số tiền (+/-)</i>	<i>% (+/-)</i>
<i>Tổng nguồn vốn huy động</i>	433.298	454.962	21.664	5
<i>Tổng chi phí huy động vốn</i>	97.048	100.881	3.838	3.95
<i>Tỷ lệ chi phí HĐV</i>	22,40%	22.04%	-	<b>-0,36</b>
<i>Tổng doanh thu</i>	210.391	218.806	8.415	<b>4</b>
<i>Tổng Chi phí</i>	117.195	123.191	5.996	<b>5.1</b>
<i>Lợi nhuận trước thuế</i>	93.196	95.615	2.419	<b>2,6</b>

### **3.2.3. Một số biện pháp khác**

#### ***Xây dựng chiến lược kinh doanh và định hướng phát triển nguồn vốn.***

Các định hướng, kế hoạch về công tác huy động vốn phải được xuất phát từ thực tiễn hoạt động trong những năm qua của Chi nhánh NHNo & PTNT huyện Kiên Thụy, những mục tiêu phát triển kinh tế - xã hội của huyện Kiên Thụy trong thời gian tới. Coi trọng công tác HĐV, xác định nhiệm vụ Chi nhánh gắn liền với sự phát triển bền vững, đến quy mô và vị thế của Chi nhánh. Xây dựng chiến lược HĐV dài hạn đến năm 2020. Trong HĐV, đặc biệt chú trọng phát huy các nguồn vốn nhân rồi luôn chiếm tỷ trọng lớn trong tổng nguồn vốn là tiền gửi từ dân cư, tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn < 12 tháng. Gắn chiến lược tạo nguồn vốn với chiến lược sử dụng nguồn trong một tổng thể đồng bộ, nhịp nhàng. Luôn có biện pháp đẩy mạnh thu hút nguồn vốn từ các tổ chức kinh tế, nhất là nguồn vốn có lãi suất thấp nhằm đáp ứng nhu cầu vốn cho phát triển kinh tế địa phương

#### ***Đa dạng hóa các hình thức huy động vốn.***

Đây có thể coi là giải pháp trung tâm để tăng cường huy động vốn. Để cải thiện được cơ cấu nguồn vốn nhân rồi trong dân cư để mở rộng quy mô nguồn vốn kinh doanh, Chi nhánh NHNo & PTNT huyện Kiên Thụy cần phải đa dạng hóa các hình thức, thời gian huy động vốn để đáp ứng được nhu cầu đa dạng của các đối tượng gửi tiền. Mỗi đối tượng gửi tiền có những đặc điểm khác nhau nên để thỏa mãn tốt được nhu cầu của khách hàng, Chi nhánh cần đa dạng hóa các

kỳ hạn gửi tiền, các hình thức gửi tiền cũng như phát triển các công cụ huy động vốn.

#### *Phát hành kỳ phiếu.*

Do e ngại với hiện tượng thay đổi lãi suất do chênh lệch lãi suất biến động trên thị trường gây ra rủi ro về lãi suất. Chi nhánh mới chỉ đưa ra kỳ hạn có lãi suất cố định. Vì vậy, Chi nhánh có thể đưa ra các kỳ hạn mới như kỳ phiếu có lãi suất điều chỉnh, kỳ phiếu có lãi suất thả nổi...Chi nhánh có thể tránh được rủi ro lãi suất thông qua hình thức đối chọi lãi suất, khi thị trường tài chính phát triển thì công việc này thực hiện cũng không phải là khó.

Người mua kỳ phiếu e ngại về tính thanh khoản khi cần tiền thì có thể bán lại được không. Để giải quyết khúc mắc này, tăng tính lỏng cho kỳ phiếu, Chi nhánh đưa ra hình thức mua kỳ phiếu ở một nơi có thể chiết khấu nhiều nơi. Nhưng cũng như trên đã nói muốn làm được việc này thì Chi nhánh phải làm tốt công tác liên doanh liên kết, cải tiến công tác hạch toán, thanh toán.

#### *Đa dạng hóa tiền gửi tiết kiệm.*

Đa dạng hóa các hình thức tiền gửi tiết kiệm trong dân cư bao gồm cả tiền gửi tiết kiệm, tiền gửi sử dụng thẻ, trái phiếu, kỳ phiếu. Áp dụng hình thức gửi nhiều lần lấy gọn một lần, tiết kiệm có kỳ hạn rút gốc linh hoạt, tiết kiệm học đường, tiết kiệm tuổi già, tiết kiệm tích lũy, tiết kiệm nhà ở...Với những hình thức này, Ngân hàng có thể tăng cường được nguồn vốn huy động, đặc biệt là nguồn vốn trung và dài hạn. Ngoài ra, Chi nhánh cũng phải thường xuyên tăng cường mối quan hệ với Chính quyền, các Ban, Ngành, đoàn thể, các tổ chức hội trong việc hỗ trợ Chi nhánh huy động vốn, đặc biệt quan tâm đến các khu vực được đền bù, giải phóng mặt bằng của các dự án trên địa bàn, để kịp thời cử cán bộ kế toán xuống tận nơi mở bàn tiết kiệm huy động tối đa nguồn vốn nhàn rỗi và cũng tạo thuận tiện cho khách hàng. Cải cách lề lối làm việc, thủ tục trong việc huy động vốn qua các tài khoản tiền gửi tiết kiệm. Tránh sử dụng nhiều chứng từ, thủ tục rườm rà, tốn công sức, tiền của Ngân hàng mà khách hàng lại không hài lòng.

#### *Đa dạng hóa tài khoản tiền gửi cá nhân.*

Chi nhánh NHNo & PTNT huyện Kiến Thụy – Hải Phòng được nằm tại vị trí trung tâm huyện, số lượng tài khoản tiền gửi cá nhân được mở ra rất nhiều chủ yếu từ đội ngũ công nhân viên chức và sinh viên trong huyện. Tuy nhiên, dù lượng thẻ mỗi năm phát hành ra nhiều nhưng đối tượng khách hàng là doanh

nghiệp thì gần như không có, một phần là do huyện Kiến Thụy là huyện thuần nông, điều kiện phát triển vẫn còn hạn chế.

Chính vì thế Chi nhánh có thể áp dụng mức lãi suất phù hợp hơn, hấp dẫn khách hàng mở tài khoản, kết hợp với các dịch vụ thanh toán, chi trả hộ khách hàng. Để mọi người dân đều có tài khoản Ngân hàng nhằm mở rộng hơn nữa các đối tượng sử dụng tài khoản tiền gửi cá nhân và nhanh chóng đưa các sản phẩm dịch vụ của Ngân hàng hiện đại vào cuộc sống, thì có thể triển khai các đợt mở thẻ miễn phí và trực tiếp xuống địa bàn hoặc qua phương tiện thông tin đại chúng hướng dẫn cho khách hàng những tiện ích khi sử dụng tài khoản này để họ hiểu những ưu điểm của tài khoản và thường xuyên sử dụng nó. Chi nhánh cũng cần phải đơn giản hóa thủ tục giao dịch giúp cho người dân dễ dàng thực hiện giao dịch với Ngân hàng, rút ngắn thời gian giao dịch.

*Phát triển và mở rộng hình thức huy động vốn qua tài khoản của các doanh nghiệp.*

Từ đặc điểm kinh tế của huyện Kiến Thụy là huyện thuần nông, số doanh nghiệp hoạt động trên địa bàn huyện rất ít cho nên cần cử cán bộ xuống tận doanh nghiệp, giới thiệu cho doanh nghiệp các loại tài khoản và những tiện ích của chúng. Đồng thời có chính sách ưu đãi khuyến khích doanh nghiệp mở tài khoản và thanh toán qua ngân hàng. Bám sát quá trình sản xuất kinh doanh, quá trình luân chuyển vật tư hàng hóa và kỳ hạn nợ của tổ chức kinh tế để động viên khách hàng nhanh chóng tiêu thụ sản phẩm, nộp tiền cho ngân hàng đúng thời hạn thanh toán. Phát hành kỳ phiếu, trái phiếu có mục đích với hình thức đa dạng hơn như trả lãi trước, lãi sau, trả lãi định kỳ. Kỳ hạn đa dạng hơn, lãi suất áp dụng linh hoạt hơn trên cơ sở hoạt động của ngân hàng có lãi.

*Tăng thời gian giao dịch với khách hàng.*

Đã từ lâu Ngân hàng Việt nam có thói quen làm việc theo giờ hành chính (8h/24h) là một hạn chế lớn trong cơ chế thị trường vì NHTM là doanh nghiệp kinh doanh trên lĩnh vực tiền tệ - tín dụng - thanh toán với đối tượng phục vụ là rất rộng lớn thuộc tất cả các thành phần kinh tế trên toàn cầu nên đòi hỏi Ngân hàng phải đáp ứng giao dịch 24h/24h kể cả ngày lễ, ngày nghỉ ... Vì vậy Chi nhánh cần thiết phải tăng thời gian giao dịch với khách hàng, thông qua hệ thống thiết bị điện tử tin học hiện đại.

### ***Thực hiện chính sách lãi suất linh hoạt.***

Lãi suất là một trong những yếu tố tác động mạnh mẽ đến việc thu hút vốn tiền gửi, giấy tờ có giá. Thấy rõ được điều đó, Ngân hàng rất chú trọng đến việc thay đổi lãi suất trong từng thời kỳ sao cho phù hợp với lãi suất thị trường nhằm thu hút nguồn tiền gửi của mọi thành phần trong nền kinh tế.

Hiện nay, Chi nhánh NHNo & PTNT huyện Kiến Thụy thường áp dụng mức lãi suất không kì hạn cho các khoản tiền gửi có kỳ hạn mà rút trước hạn, cách làm này chưa khuyến khích được khách hàng. Vì vậy, để thu hút được khách hàng gửi tiền vào Chi nhánh, Chi nhánh có thể thực hiện tính lãi có kỳ hạn trên số ngày thực gửi đối với các khoản tiền gửi có kỳ hạn rút trước hạn. Ngân hàng cần xác định được rằng biện pháp tăng lãi suất để thu hút được nguồn vốn có tác động rất mạnh và nhanh. Tuy nhiên, đây là biện pháp có giới hạn, bởi việc tăng lãi suất huy động đồng nghĩa với tăng chi phí đầu vào, ảnh hưởng trực tiếp đến kết quả kinh doanh. Đồng thời có liên quan trực tiếp đến lãi suất cho vay và tác động đến toàn bộ hoạt động tín dụng. Thực tế đã cho thấy giữa Chi nhánh NHNo & PTNT huyện Kiến Thụy – Hải Phòng với Ngân hàng cùng trên địa bàn như Chi nhánh NHNo & PTNT Đại Hợp – Hải Phòng thì Chi nhánh NHNo & PTNT huyện Kiến Thụy luôn là Chi nhánh thừa vốn cho nên lãi suất cho vay luôn thấp, trong khi đó Chi nhánh NHNo & PTNT Đại Hợp thì luôn thiếu vốn, phải đi HDV với lãi suất cao dẫn tới lãi suất cho vay cao.

Mức lãi suất đưa ra phải tùy theo từng thời điểm, từng khu vực, sao cho phù hợp với khung lãi suất do NHNN quy định và có lợi cho người gửi, người vay và cả Ngân hàng. Đặc biệt, với cơ chế lãi suất theo tín hiệu thị trường như hiện nay càng đòi hỏi sự năng động, linh hoạt của Ngân hàng trong quá trình tìm kiếm nguồn vốn để cho vay.

### ***Hiện đại hóa và ứng dụng công nghệ trong hoạt động kinh doanh.***

Có thể nói công nghệ Ngân hàng hiện đại khác xa so với trước đây. Việc áp dụng máy tính là một cuộc cách mạng trong hoạt động của Ngân hàng. Với thách thức của một ngân hàng hiện đại, cần phải đổi mới công nghệ, Chi nhánh NHNo & PTNT huyện Kiến Thụy đã thực hiện ứng dụng phần mềm IPCAS trong giao dịch của Chi nhánh, nhằm đáp ứng khối lượng giao dịch, khối lượng khách hàng, đa dạng sản phẩm dịch vụ, đáp ứng khả năng sẵn sàng giao dịch liên tục 24/24 trong 7 ngày/ tuần, đảm bảo giao dịch thông suốt, tận dụng tối đa nguồn lực hệ thống, tiết kiệm chi phí và tối ưu hiệu quả đầu tư.

Nhờ có hệ thống tin học hiện đại, Chi nhánh có thể thu thập thông tin về khách hàng, về thị trường tốt. Từ đó, có thể hoạch định ra các hình thức huy động, thời gian huy động, hình thức trả lãi... Mặt khác, nhờ hệ thống thông tin tốt khiến cho Chi nhánh có thể nâng cao hiệu quả HĐV, hướng tới mục tiêu an toàn thông tin, khai thác tối ưu đầu tư, giảm thiểu thời gian gián đoạn, tối ưu năng lực xử lý, dễ dàng mở rộng và bảo toàn đầu tư.

Vì thế, Ngân hàng khi hoạt động đều cần phải tiến hành nghiên cứu, tìm hiểu các phần mềm mới, hay, tiết kiệm chi phí và thời gian nhằm phục vụ cho hoạt động kinh doanh của Ngân hàng được tốt hơn nữa.

### ***Nâng cao chất lượng công tác kiểm tra, kiểm soát nội bộ của NH.***

Trong quá trình hoạt động kinh doanh Ngân hàng nào cũng phải coi trọng công tác kiểm tra, kiểm soát nội bộ của Ngân hàng mình để phát hiện những sai sót, những tồn tại, ngăn chặn kịp thời những biểu hiện tiêu cực, từ đó có biện pháp cụ thể chỉnh sửa cho phù hợp.

Phải thường xuyên kiểm tra việc chấp hành đường lối, chủ trương của Đảng, chính sách, pháp luật của Nhà nước, chế độ của ngành, nội quy, quy định của cơ quan. Kiểm tra tất cả các mặt nghiệp vụ của Ngân hàng, từ huy động vốn, sử dụng vốn, chú ý công tác đối chiếu trực tiếp với khách hàng đến công tác thống kê kế toán...

Ngoài ra, cần thực hiện nghiêm túc công tác tiếp dân và giải quyết đơn thư khiếu nại, khiếu tố... Tiếp thu ý kiến đóng góp phê bình từ phía khách hàng, từ đó thấy được những yếu kém, thiếu sót mà đề ra hướng giải quyết kịp thời, đồng thời vẫn đảm bảo giữ được chữ tín đối với khách hàng, tạo cho khách hàng có được cảm giác luôn được tôn trọng và gần gũi với Ngân hàng.

### ***Ngăn ngừa và hạn chế rủi ro.***

Để hạn chế rủi ro, Chi nhánh NHNo & PTNT huyện Kiên Thụy – Hải Phòng phải chủ động tìm các dự án đầu tư có hiệu quả. Trước khi cho vay Chi nhánh cần thẩm định kỹ về khách hàng. Trong quá trình thực hiện dự án cho vay, các cán bộ tín dụng phải thường xuyên định kỳ theo dõi tình hình sử dụng vốn của khách hàng, có những nhận xét, kiến nghị lên ban lãnh đạo để đưa ra được những quyết định kịp thời tránh tổn thất cho ngân hàng. Chi nhánh phải thường xuyên thông kê các khế ước đến hạn, có kế hoạch đôn đốc trả nợ đối với các doanh nghiệp có nợ quá hạn trên tinh thần giúp đỡ, tương trợ lẫn nhau. Bằng các mối quan hệ của mình, Chi nhánh có thể hỗ trợ khách hàng tiêu thụ sản phẩm

của họ trong trường hợp sản phẩm có chất lượng còn thấp, bị giảm giá do cung lớn hơn cầu...làm được điều này, Chi nhánh không ngừng thu hồi được vốn cho vay, giảm rủi ro ở mức thấp nhất mà còn giúp doanh nghiệp không bị phá sản.

### **3.3. Kiến nghị.**

Trong quá trình hoạt động, Ngân hàng No & PTNT huyện Kiến Thụy – Hải Phòng đã tháo gỡ nhiều vấn đề khó khăn và cũng có nhiều vấn đề còn bất cập chưa thể vượt qua. Đứng ở địa vị Ngân hàng, những vấn đề ở trong phạm vi hoạt động của Ngân hàng thì Ngân hàng có thể tự giải quyết được nhưng những vấn đề ở ngoài phạm vi thì Ngân hàng không có quyền giải quyết. Để tạo sự thuận lợi trong việc huy động vốn, khóa luận đề xuất một số kiến nghị sau :

Một trong những điều đầu tiên để đảm bảo cho hoạt động của Ngân hàng là môi trường vĩ mô phải ổn định. Các NHTM không huy động được nhiều vốn trung và dài hạn là vì người dân chưa thực sự tin tưởng vào Ngân hàng. Khi đó, họ chuyển sang tích trữ tài sản của mình dưới hình thức mua vàng hay bất động sản. Chính phủ có trách nhiệm quản lý nhà nước để các ngành, các thành phần kinh tế hoạt động một cách nhịp nhàng, cân đối. Chính phủ và các cơ quan chức năng phải dự báo, tránh cho nền kinh tế các cú sốc lớn. Đồng thời với vai trò là người thay mặt nhân dân đứng ra quản lý Nhà nước, Chính phủ đề ra phương hướng phát triển để đất nước đi lên, chuẩn bị đầy đủ các yếu tố cho nền kinh tế phát triển. Chính phủ cần có các chính sách đối ngoại, tiết kiệm và đầu tư một cách phù hợp, giảm bớt hệ thống quản lý hành chính công kênh, tăng cường tính độc lập của Ngân hàng Việt Nam trong thực thi chính sách tiền tệ quốc gia sao cho phù hợp và gắn liền với thực tiễn. Bên cạnh đó, Nhà nước cũng cần phải tạo ra sự thông thoáng, tạo điều kiện cho việc huy động vốn, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn, đặc biệt là ở các doanh nghiệp Nhà nước bằng cách đẩy mạnh tiến trình cổ phần hoá doanh nghiệp. Tránh tình trạng đầu tư giàn trải, tham ô, lãng phí, lãng phí, lãng phí, làm giảm lòng tin của quần chúng nhân dân với chính sách phát triển kinh tế của Đảng và Nhà nước. Để làm được như vậy, cần có sự phát triển đồng bộ của tất cả các thành phần, các cơ sở vật chất trong nền kinh tế. Cùng với các thành phần khác trong nền kinh tế quốc dân, Chi nhánh NHNo & PTNT huyện Kiến Thụy – Hải Phòng cũng cần một môi trường vĩ mô ổn định đó là:

- Tăng thu nhập bình quân đầu người, ổn định chính trị, kinh tế, văn hóa...để người dân sẽ đặt hết lòng tin vào Ngân hàng.

- Tiếp tục hoàn thiện hệ thống văn bản để tạo hành lang pháp lý cho hoạt động của Ngân hàng, tiến sát với các chuẩn mực và thông lệ quốc tế, đảm bảo sự bình đẳng, an toàn cho mọi tổ chức dịch vụ hoạt động trên lãnh thổ Việt Nam trong lĩnh vực tín dụng, dịch vụ Ngân hàng và những nghiệp vụ tài chính khác.

***Đối với NHNN Việt Nam.***

Hiện nay, chúng ta đã có Luật các tổ chức tín dụng, Luật NHNN với nhiều quy định mới, nhiều nội dung thể hiện tính thực tiễn phù hợp với tình hình, tạo hành lang pháp lý thuận lợi cho hoạt động của các tổ chức tín dụng trong nền kinh tế thị trường. Tuy nhiên, xã hội ngày càng phát triển, với đòi hỏi đổi mới, thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, thực hiện chương trình hội nhập quốc tế, có nhiều quy định của luật không còn phù hợp.

Trên thực tế, do điều kiện kinh tế xã hội của Việt Nam, các công cụ trên thị trường tiền tệ, nghiệp vụ thị trường mở còn hạn hẹp không đáp ứng được nhu cầu quản lý, điều hành của chính sách tiền tệ. Thực tiễn này đặt ra yêu cầu phải đa dạng hóa các công cụ giao dịch trong nghiệp vụ thị trường mở, thị trường tiền tệ để NHNN có thể linh hoạt hơn trong việc điều hành chính sách tiền tệ.

- Khởi thảo và thực thi chính sách tiền tệ quốc gia một cách linh hoạt. Trong đó cần khuyến khích tiết kiệm, tập trung vốn nhàn rỗi đầu tư cho sản xuất kinh doanh, thúc đẩy các NHTM và TCTD cạnh tranh lành mạnh, tự chủ trong kinh doanh

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

- Gắn với huy động vốn của NHTM, trước đây khi thực hiện tái chiết khấu, Ngân hàng chỉ chấp nhận các giấy tờ có giá ngắn hạn. Để tạo thêm công cụ cho thị trường tài chính tiền tệ, đảm bảo tăng cường hơn nữa vai trò của hệ thống ngân hàng trong việc huy động vốn đầu tư, phát triển kinh tế và đảm bảo sự hội nhập kinh tế quốc tế, việc sửa đổi khoản 2, khoản 3, điều 17 và điều 21 của Luật NHNN là rất cần thiết và cấp bách.

- Phát triển thị trường liên Ngân hàng, tăng cường sự luân chuyển vốn giữa các Ngân hàng, hạn chế tình trạng thiếu vốn khả dụng đẩy lãi suất huy động lên cao, điều chỉnh thận trọng, linh hoạt các mức lãi suất tái cấp vốn, chiết khấu và lãi suất cơ bản nhằm thực hiện mục tiêu ổn định lãi suất thị trường, góp phần kiểm soát lạm phát.

- NHNN cần quy định cụ thể các thông tin, số liệu về hoạt động mà các TCTD bắt buộc phải công khai cho công chúng biết theo hướng phù hợp với thông lệ quốc tế. Qua đó nhằm giúp khách hàng có được hướng giải quyết đúng đắn trong việc đầu tư, giao dịch với Ngân hàng.

- NHNN phải thực hiện tốt chính sách quản lý nhà nước, tăng cường các hoạt động thanh tra, kiểm tra, kiểm soát, chấn chỉnh, xử lý kịp thời những sai phạm làm thất thoát nguồn vốn của Nhà nước, của nhân dân, đưa hệ thống các TCTD đi vào nề nếp và có hiệu quả, không ngừng nâng cao uy tín của hệ thống ngân hàng trong nền kinh tế.

- NHNN cần mở rộng mức bảo hiểm tiền gửi bởi vì trong cơ chế thị trường, việc lỗ lãi trong hoạt động kinh doanh là một tất yếu. Nếu Ngân hàng hoạt động tốt, kinh doanh có lãi thì sẽ có nhiều khách hàng gửi tiền. Ngược lại nếu Ngân hàng làm ăn không tốt sẽ gặp rủi ro, bất chắc trong hoạt động kinh doanh, điều đó sẽ ảnh hưởng đến việc gửi tiền và rút tiền ở Ngân hàng. Do đó để người gửi tiền thực sự yên tâm khi gửi tiền vào Ngân hàng, Chi nhánh NHNo&PTNT huyện Kiến Thụy đã tham gia bảo hiểm tiền gửi và cần tiếp tục hoạt động này. Tuy nhiên mức bồi thường thiệt hại rủi ro tiền gửi vẫn chưa thoả đáng hoặc việc bồi thường chậm chễ và xảy ra nhiều mâu thuẫn. Như vậy sẽ không kích thích khách hàng có cơ số tiền lớn gửi vào Ngân hàng. NHNN nên có chính sách bảo hiểm tiền gửi giống như chính sách bảo hiểm các tài sản khác. Như vậy giúp khách hàng an tâm gửi tiền và Ngân hàng có thể huy động được nhiều nguồn vốn nhàn rỗi trong xã hội.

#### ***Đối với NHNo & PTNT Việt Nam và NHNo & PTNT Hải Phòng.***

NHNo & PTNT huyện Kiến Thụy – Hải Phòng là đơn vị trực thuộc NHNo & PTNT Hải Phòng và nằm trong hệ thống NHNo & PTNT Việt Nam, do vậy, những quy định trong việc huy động vốn phải theo đúng quy định của ngành. Là một đơn vị thành viên, được sự chỉ đạo của NHNo & PTNT Hải Phòng song những quy định về huy động vốn còn nhiều bất cập. Điều này làm giảm ưu thế của NHNo & PTNT huyện Kiến Thụy – Hải Phòng, việc huy động vốn cũng gặp nhiều khó khăn trở ngại.

NHNo & PTNT huyện Kiến Thụy – Hải Phòng kinh doanh trên địa bàn huyện thuần nông, đối tượng khách hàng chủ yếu là hộ sản xuất và cá nhân, cộng thêm việc chia tách địa giới hành chính của huyện trong năm 2010. Do vậy hạn chế về phát triển sản phẩm mới của Ngân hàng, đầu tư tín dụng với lãi suất



cho vay thấp, quỹ thu nhập làm ra còn hạn chế nên đề nghị NHNo & PTNT Hải Phòng tạo điều kiện về đơn giá tiền lương, về cơ sở vật chất, ứng dụng công nghệ thông tin và bổ sung cho Chi nhánh cán bộ trẻ giỏi về nghiệp vụ chuyên môn và tin học phù hợp với tính chất công việc hiện nay.

***Đối với chính quyền địa phương – Huyện ủy, UBND huyện Kiến Thụy.***

Trên thực tế năm qua còn rất nhiều hộ vay vốn chưa được cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất, do vậy không đảm bảo thủ tục thế chấp để vay vốn Ngân hàng và cũng không đáp ứng được giao dịch đảm bảo ở văn phòng đăng ký quyền sử dụng đất của huyện Kiến Thụy, nên Ngân hàng chỉ cho vay đến 10 triệu đồng (Vay không có tài sản thế chấp) vậy đề nghị huyện chỉ đạo ngành chức năng đẩy mạnh tốc độ cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất ở cho dân.

- Địa điểm Phòng giao dịch Thị trấn Núi Đồi : là nơi thu hút nguồn vốn chủ yếu của Chi nhánh NHNo & PTNT huyện Kiến Thụy, hiện có trên 3000 khách hàng giao dịch tại Phòng giao dịch, huyện đã bố trí địa điểm (tạm) ở đồn Công an Thị trấn. Tuy nhiên do bố trí tạm nên việc trang bị cơ sở vật chất của Ngân hàng cho Phòng giao dịch cũng không thực hiện được, phần nào chưa tạo được độ tin cậy của khách hàng với Ngân hàng (nhất là khách hàng mới). Đề nghị huyện bố trí cho Chi nhánh địa điểm cố định để Ngân hàng trang bị cơ sở vật chất đủ điều kiện phục vụ khách hàng tốt hơn nữa.

- Lãnh đạo UBND huyện cần chỉ đạo, điều hành công tác an ninh trật tự trên địa bàn huyện được ổn định. Tăng cường lực lượng trinh sát, bám địa bàn, sẵn sàng xử lý nghiêm các trường hợp vi phạm.

- Chính quyền địa phương cũng cần thay đổi các chính sách kinh tế - xã hội sao cho hợp lý, để phát triển các ngành nghề sản xuất kinh doanh, thương mại, dịch vụ...tạo công ăn việc làm, tăng thu nhập cho người dân, đời sống nâng cao và có tích lũy. Trên cơ sở đó tạo điều kiện cho Ngân hàng huy động được nhiều nguồn vốn tiền gửi tạm thời nhàn rỗi hơn.

## KẾT LUẬN

Trong xu hướng toàn cầu hóa nền kinh tế nói chung, các hoạt động tài chính nói riêng thì các hoạt động của Ngân hàng có rất nhiều vấn đề mới cần được nghiên cứu và triển khai cho phù hợp với yêu cầu thực tiễn và thông lệ quốc tế. Việc nghiên cứu, áp dụng các biện pháp về huy động vốn là vấn đề quan trọng và cấp thiết nhằm góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh của Ngân hàng, đảm bảo an toàn về vốn và tạo điều kiện để tồn tại và phát triển trong môi trường kinh tế thời kỳ mở cửa. Bài khóa luận tốt nghiệp cũng đã đề cập đến vấn đề giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn tại Chi nhánh NHNo & PTNT huyện Kiến Thụy – Hải Phòng, trên cơ sở sử dụng tổng hợp các phương pháp nghiên cứu với những luận cứ về lý luận và thực tiễn, bài khóa luận đã hoàn thành và làm sáng tỏ những công việc sau:

Thứ nhất: Hệ thống hóa được những vấn đề có tính lý luận về vốn và hiệu quả huy động vốn của NHTM trong nền kinh tế thị trường.

Thứ hai: Phân tích, đánh giá đúng mức tình hình hoạt động kinh doanh của Chi nhánh NHNo & PTNT huyện Kiến Thụy – Hải Phòng. Đặc biệt là thực trạng công tác huy động vốn của Ngân hàng. Khóa luận đánh giá những kết quả đạt được và chỉ rõ những tồn tại cùng nguyên nhân ảnh hưởng đến công tác huy động vốn của Chi nhánh NHNo & PTNT huyện Kiến Thụy – Hải Phòng.

Thứ ba: Trên cơ sở lý luận và thực tiễn, khóa luận đưa ra hệ thống giải pháp và kiến nghị với chính phủ, với NHNN, NHNo & PTNT Việt Nam và Chi nhánh NHNo & PTNT Hải Phòng, UBND huyện Kiến Thụy nhằm nâng cao hiệu quả công tác huy động vốn của Chi nhánh NHNo & PTNT huyện Kiến Thụy – Hải Phòng.

Hoàn thành bài khóa luận này, em mong muốn sẽ đóng góp được một phần nhỏ bé những suy nghĩ về một số giải pháp nhằm làm tốt hơn nữa công tác huy động vốn của Chi nhánh NHNo & PTNT huyện Kiến Thụy – Hải Phòng.

Do có những giới hạn về thời gian, đối tượng nghiên cứu và kinh nghiệm thực tế của bản thân nên khóa luận này không tránh khỏi những thiếu sót, hạn chế nhất định. Em rất mong nhận được ý kiến đóng góp từ các thầy cô giáo cùng toàn thể các cô chú anh chị tại Chi nhánh NHNo & PTNT huyện Kiến Thụy - Hải Phòng để khóa luận được hoàn thiện hơn. Em xin chân thành cảm ơn!