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

ISO 9001:2015

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

NGÀNH: TÀI CHÍNH NGÂN HÀNG

Sinh viên : Hoàng Ngọc Huyền
Giảng viên hướng dẫn: ThS. Cao Thị Thu

HẢI PHÒNG - 2020

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

MỘT SỐ GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG VỐN TIỀN GỬI TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN VIỆT NAM – CHI NHÁNH NAM AM – ĐÔNG HẢI PHÒNG

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP ĐẠI HỌC HỆ ĐẠI HỌC VĂN BẰNG 1
NGÀNH: TÀI CHÍNH NGÂN HÀNG

Sinh viên: Hoàng Ngọc Huyền
Giảng viên hướng dẫn: ThS. Cao Thị Thu

HẢI PHÒNG – 2020

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO

TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Sinh viên: Hoàng Ngọc Huyền Mã SV: 1512404008

Lớp: QT1901T Ngành: Tài chính ngân hàng

Tên đề tài: Một số giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn tiền gửi tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam - Chi nhánh Nam Am - Đông Hải Phòng

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU 1
CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ VỐN TIỀN GỬI VÀ CÁC CHỈ TIÊU ĐÁNH GIÁ HIỆU QUẢ VỐN TIỀN GỬI TẠI CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI 3
1.1. Giới thiệu chung về ngân hàng thương mại 3
1.1.1 Ngân hàng thương mại 3
1.1.2 . Các nghiệp vụ kinh tế cơ bản của ngân hàng thương mại 3
1.2. Khái quát và phân loại vốn của NHTM 6
1.2.1. Khái niệm: 6
1.2.2. Vai trò của vốn trong hoạt động kinh doanh của NHTM 7
1.2.3. Phân loại vốn 9
1.2.3.1. Vốn chủ sở hữu 9
1.2.3.2. Vốn vay nợ 10
1.3. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả huy động vốn của NHTM 15
1.3.1. Quy mô 16
1.3.2. Cơ cấu 16
1.3.3. Chi phí huy động vốn 19
1.3.4. Cân đối giữa huy động và sử dụng vốn 20
1.4. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả huy động vốn của NHTM 21
1.4.1.Các nhân tố khách quan 21
1.4.2. Các nhân tố chủ quan. 22
CHƯƠNG 2: PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG HUY ĐỘNG VỐN VÀ ĐÁNH GIÁ HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN VIỆT NAM – AGRIBANK CHI NHÁNH NAM AM – ĐÔNG HẢI PHÒNG 26
2.1. Giới thiệu khái quát về Ngân hàng Agribank – Chi nhánh Nam Am – Đông Hải Phòng 26
2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam – Agiribank Chi nhánh Nam Am – Đông Hải Phòng 26
2.1.2. Cơ cấu tổ chức bộ máy 27
2.1.3. Tình hình hoạt động kinh doanh của Chi nhánh Nam Am – Đông Hải Phòng 29

2.2. Hoạt động tín dụng 31
2.2.1. Quy định về lập kế hoạch cân đối nguồn vốn - sử sụng vốn của Chi nhánh Nam Am – Đông Hải Phòng 32
2.2.2. Kết quả hoạt động kinh doanh của Chi nhánh Nam Am – Đông Hải Phòng 34
2.3. Phân tích tình hình vốn tiền gửi tại Chi Nhánh Nam Am – Đông Hải Phòng 35
2.3.1. Phân tích quy mô và tốc độ tăng trưởng của huy động vốn 36
2.3.2. Phân tích cơ cấu vốn huy động 38
2.3.2.1. Cơ cấu vốn theo đối tượng khách hàng 38
2.3.2.2. Cơ cấu vốn huy động phân theo kì hạn 40
2.3.2.3. Cơ cấu vốn theo loại tiền 42
2.3.3. Thu nhập và chi phí của vốn huy động 44
2.3.4. Cân đối giữa huy động vốn và sử dụng vốn 46
2.3.4.1. Tương quan vốn huy động và cho vay 46
2.3.4.2. Tương quan vốn huy động ngắn hạn và cho vay ngắn hạn 47
2.3.4.3. Tương quan vốn huy động trung, dài hạn và cho vay trung, dài hạn 48
2.4. Phân tích đánh giá vốn tiền gửi trong công tác huy động vốn 49
2.4.1. Thành tích đạt được 50
2.4.2. Tồn tại và hạn chế 51
CHƯƠNG 3: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẰM NÂNG CAO HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG VỐN TIỀN GỬI TẠI CHI NHÁNH NAM AM - ĐÔNG HẢI PHÒNG 54
3.1. Mục tiêu mở rộng và phát triển vốn tiền gửi của chi nhánh Nam Am – Đông Hải Phòng 54
3.2. Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả huy động vốn tiền gửi tại Chi nhánh Nam Am - Đông Hải Phòng 54
3.2.1. Mở rộng mạng lưới chi nhánh, phòng giao dịch về khu vực nông thôn. 55
3.2.2. Xây dựng chính sách lãi suất hợp lý kèm theo các chương trình khuyến mại, quà tặng. 55
3.2.3. Đa dạng hoá các hình thức huy động vốn theo từng đối tượng 55
KẾT LUẬN 57
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO 59

DANH MỤC VIẾT TẮT	
Ngân hàng thương mại	NHTM
Ngân hàng nhà nước	NHNN
Phòng giao dịch	PGD
Tổ chức tín dụng	TCTD
Tiền gửi tiết kiệm	TGTK
Tiền gửi thanh toán	TGTT
Tiền gửi có kỳ hạn	TGCKH
Tiền gửi không kỳ hạn	TGKKH
Tổ chức kinh tế	TCKT
Kế hoạch kinh doanh	KHKD
Hội đồng quản trị	HĐQT
Đăng ký kinh doanh	ĐKKD
Cán bộ tín dụng	CBTD
Hoạt động tín dụng	HĐTD

LỜI MỞ ĐẦU

Trong nền kinh tế thị trường luôn có những biến động mạnh như hiện nay các Ngân hàng thương mại đang trong một cuộc chạy đua khốc liệt - cạnh tranh về vốn, nguồn nhân lực, chất lượng dịch vụ và công nghệ, nhằm gia tăng hiệu quả hoạt động, gia tăng thị phần, tối đa hóa lợi nhuận. Để duy trì hoạt động và phục vụ cho mục đích kinh doanh, các ngân hàng cần một lượng vốn rất lớn để đáp ứng nhu cầu thị trường. Bởi vốn là luôn yếu tố vật chất trực tiếp quyết định tốc độ tăng trưởng kinh tế xã hội và cũng là yếu tố tiên quyết quyết định đến sự tồn tại và phát triển hoạt động kinh doanh của các Ngân hàng thương mại. Ngân hàng thương mại với tư cách là một doanh nghiệp, một định chế tài chính trung gian hoạt động trong lĩnh vực chủ yếu là cung cấp vốn thu lời nhưng để cung cấp đủ vốn đáp ứng cho thị trường thì các ngân hàng cần huy động thêm từ bên ngoài. Vì vậy các NHTM rất chú trọng đến vấn đề huy động vốn đáp ứng cho nhu cầu kinh doanh của mình và có thể đây là chức năng quan trọng nhất của các NHTM.

Trong những năm qua, với việc nhận thức được tầm quan trọng của công tác huy động vốn đã áp dụng nhiều chính sách, biện pháp và hình thức để phát triển nguồn vốn. Nguồn vốn của ngân hàng qua các năm đã tăng trưởng không ngừng với tốc độ tăng trưởng khá cao. Tuy nhiên, so với tỷ trọng của tổng nguồn vốn huy động trên địa bàn thì nguồn vốn huy động của còn chiếm tỷ trọng khá khiêm tốn. Do đó, Ngân hàng Nam Am đã và đang tập trung nguồn lực, đẩy mạnh công tác huy động vốn và nâng cao hiệu quả huy động vốn tiền gửi. Song bằng chiến lược huy động như thế nào, cách thức ra sao để huy động tối đa tiềm năng nguồn vốn với chi phí huy động hợp lý nhất là một bài toán luôn khiến Ban lãnh đạo và toàn thể cán bộ nhân viên của ngân hàng phải trăn trở. Chính vì vậy em chọn đề tài ***" Một số giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn tiền gửi tại Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam – Chi nhánh Nam Am – Đông Hải Phòng"*** làm đề khóa luận tốt nghiệp chuyên ngành Tài chính – ngân hàng của mình.

Em xin gửi lời cảm ơn chân thành nhất tới ban lãnh đạo Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam – Chi nhánh Nam Am – Đông Hải Phòng, đã tận tình giúp đỡ, tạo điều kiện thuận lợi cho em được tham gia tiếp cận thực tế hoạt động của Chi nhánh nhằm phục vụ cho đề tài nghiên cứu. Đồng thời em cũng xin trân trọng cảm ơn các thầy cô khoa Quản trị kinh doanh trường Đại học Dân lập Hải Phòng, đặc biệt là cô Cao Thị Thu đã tận tình hướng dẫn em hoàn thành khóa luận. Do thời gian và sự hiểu biết còn hạn chế nên khóa luận trong tránh khỏi những thiếu sót, em mong nhận được sự góp ý của quý thầy cô để bài khóa luận của em có thể hoàn thiện hơn.

Em xin trân trọng cảm ơn!

Sinh viên thực hiện

Hoàng Ngọc Huyền

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ VỐN TIỀN GỬI VÀ CÁC CHỈ TIÊU ĐÁNH GIÁ HIỆU QUẢ VỐN TIỀN GỬI TẠI CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1. Giới thiệu chung về ngân hàng thương mại

1.1.1 Ngân hàng thương mại

Ngân hàng là các tổ chức tài chính cung cấp một danh mục các dịch vụ tài chính đa dạng nhất – đặc biệt là tín dụng, tiết kiệm, dịch vụ thanh toán và thực hiện nhiều chức năng tài chính nhất so với bất kì một tổ chức kinh doanh nào trong nền kinh tế.

Ngân hàng là tổ chức thu hút tiết kiệm lớn nhất trong hầu hết mọi nền kinh tế. Hàng triệu các nhân, hộ gia đình và các doanh nghiệp, các tổ chức kinh tế xã hội đều gửi tiền tại ngân hàng. Ngân hàng đóng vai trò thủ quỹ cho toàn xã hội. Thu nhập từ ngân hàng đóng vai trò quan trọng với nhiều hộ gia đình.

Ngân hàng là tổ chức cho vay chủ yếu đối với các doanh nghiệp, các nhân, hộ gia đình và một phần đối với nhà nước. Đối với các doanh nghiệp, ngân hàng thường là tổ chức cung cấp tín dụng để phục vụ cho việc mua hàng hóa dự trữ hoặc xây dựng nhà máy, mua sắm trang thiết bị… Khi doanh nghiệp và người tiêu dùng phải thanh toán cho các khoản mục mua hàng hóa và dịch vụ, họ thường sử dụng séc, ủy nhiệm chi, thẻ tín dụng hay tài khoản điện tử… và khi họ cần thong tin tài chính hay lập kề hoạch tài chính, hộ thường đến các ngân hàng để nhận được lời tư vấn. Các khoản tín dụng của ngân hàng cho chính phủ là nguồn tài chính quan trọng để đầu tư phát triển.

Ngân hàng là một trong những tổ chức trung gian tài chính quan trọng nhất. Ngân hàng thực hiện các chính sách kinh tế, đặc biệt là chính sách tiền tệ, vì vậy là mộ kênh quan trọng trong chính sách kinh tế của chính phủ nhằm ổn định kinh tế vĩ mô.

1.1.2 . Các nghiệp vụ kinh tế cơ bản của ngân hàng thương mại

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

hiệu quả. Các công ty và các tổ chức tài chính cũng đều cung cấp các dịch vụ của ngân hàng. Các ngân hàng cũng đối phó với các đối thủ cạnh tranh bằng việc bằng việc mở rộng phạm vi cung cấp dịch vụ, hướng cả về lĩnh vực bất động sản, chứng khoán, tham gia hoạt động bảo hiểm, đầu tư vào quỹ tương hỗ, dịch vụ khác.

- Hoạt động huy động vốn.

Ngân hàng là một tổ chức kinh doanh tiền tệ, vốn là nguyên liệu đầu vào cho hoạt động của ngân hàng, trong khi vốn chủ sở hữu của ngân hàng chiếm tỷ trọng nhỏ. Vì vậy ngân hàng phải huy động vốn từ nền kinh tế.

Một trong những nguồn quan trọng đó là các khoản tiền gửi, ó luôn chiếm tỷ trọng lớn trong tổng vốn huy động của ngân hàng. Các ngân hàng phải trả lãi cho tiền gửi như phần thưởng cho khách hàng về việc khách hàng hy sinh nhu cầu chi tiêu trước mắt để ngân hàng tạm thời sử dụng vốn trong một thời gian nhất định trong hoạt động kinh doanh. Ngoài ra để thu hút nguồn vốn cho kinh doanh, ngân hàng cạnh tranh lãi suất, đồng thời có các hình thức khuyến mại vật chất khác như quà tặng, phiếu bốc thăm trúng thưởng…

- Hoạt động sử dụng vốn.

Hoạt động ngân quỹ

Ngân quỹ là nghiệp vụ tạo lập quản lí và sử dụng các quỹ dự trữ để đáp ứng nhu cầu quản lí kinh doanh của NHTM.

Dự trữ bằng tiền mặt là tiền dự trữ tại quỹ bao gồm tiền giấy, tiền kim loại, mục đích là đáp ứng nhu cầu rút bằng tiền mặt của người gửi tiền, đpá ứng nhu cầu bằng tiền của khách hàng vay để thanh toán cho người không có tài khoản tại ngân hàng và đáp ứng nhu cầu thường xuyên của ngân hàng.

Dự trữ bằng tài khoản thanh toán tại NHNN: đảm bảo khả năng thanh toán, chi trả giữa các ngân hàng.

Dự trữ bắt buộc là mức dự trữ do NHNN ấn định bắt buộc các NHTM phải thực hiện.

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

- ***Tín dụng.***

Tín dụng chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng số tài sản có của ngân hàng , là cơ sở để tạo thu nhập, quyết định sự phát triển của ngân hàng và cũng là hoạt động chứa nhiều rủi ro. Tín dụng là quan hệ vay mượn, gồm cả cho vay và đi vay. Tín dụng là sự chuyển nhượng tạm thời một lượng giá trị từ người sở hữu sang người sử dụng và sau một thời gian nhất định được quay trở lại với người sở hữu một lượng giá trị lớn hơn ban đầu.

Tín dụng ngân hàng thì chỉ bao hàm nghĩa là ngân hàng cho vay. Ngân hàng cho vay để tài trợ dự án, cho vay thương mại, cho vay tiêu dùng.

- ***Đầu tư.***

Ngân hàng trực tiếp mang vốn tham gia kinh doanh một lĩnh vực nào đó. Các hình thức đầu tư của ngân hàng như kinh doanh chứng khoán, góp vốn lien doanh… chủ yếu là kinh doanh chứng khoán vì có khả năng quay vòng vốn nhanh hơn so với các hình thức đầu tư khác.

Ưu điểm của dịch vụ này là ngân hàng trực tiếp tham gia kinh doanh, nắm bắt nhanh chóng, chính xác thông tin để kịp thời xử lý khi có dấu hiệu không tốt để giảm rủi ro. Để thực hiện dịch vụ này, ngân hàng cần phải có vốn lớn, đầu tư lâu dài.

- Hoạt động thanh toán.

Ngân hàng cung cấp các tài khoản giao dịch và thực hiện thanh toán cho khách hàng trên số dư tài khoản. Tài khoản tiền gửi giao dịch cho phép ngân hàng gửi tiền viết séc thanh toán cho việc mua hàng hóa và dịch vụ. Việc đưa ra

loại tài khoản này được xem như một bước đi quan trọng trong công nghệ ngân hàng vì nó cải thiện đáng kể hiệu quả của quá trình thanh toán, mở đầu cho thanh toán không dung tiền mặt, tạo sự nhanh chóng, chính xác, tiết kiệm chi phí, rút ngắn thời gian kinh daonh, năng cao thu nhập cho khách hàng. Khi ngân hàng mở rộng phạm vi thanh toán, tiện ích tạo rangày càng nhiều khuyến khích khách hàng gửi tiền ngày càng nhiều nhờ thanh toán hộ. Có nhiều hình thức thanh toán như séc, nhờ thu, nhờ chi…

- Các hoạt động khác

Ngoài các dịch vụ cơ bản trên NHTM còn cung cấp rất nhiều các dịch vụ khác để phân tán rủi ro và cạnh tranh với các tổ chức khác

+ Mua bán ngoại tệ.

+ Bảo quản vật có giá.

+ Bảo lãnh.

+ Cho thuê thiết bị trung và dài hạn.

+ Cung cấp các dịch vụ ủy thác và tư vấn.

+ Môi giới đầu tư chứng khoán.

+ Dịch vụ bảo hiểm.

+ Ngân hàng đại lý…..

1.2. Khái quát và phân loại vốn của NHTM

1.2.1. Khái niệm:

Nguồn vốn Ngân hàng là những giá trị tiền tệ mà Ngân hàng có thể tạo lập được dùng để cho vay, đầu tư và thực hiện các nghiệp vụ tronh hoạt động kinh doanh của Ngân hàng.

Thực chất vốn của ngân hàng là một bộ phận thu nhập quốc dân tạm thời nhàn rỗi trong quá trình sản xuất, phân phối và tiêu dùng mà người sỡ hữu chúng gửi vào Ngân hàng để thực hiện các mục đích khác nhau. Hay nói cách khác phải hoàn trả lại cho họ một khoản thu nhập. Như vậy, Ngân hàng đã thực hiện vai trò tập trung và phân phối lại vốn dưới hình thức tiền tệ, làm tăng nhanh quá trình luân chuyên vốn, phục vụ và kích thích mọi hoạt động của nền kinh tế phát triển. Đồng thời, chính các hoạt động đó lại quyết định đến sự tồn tại và

phát triển hoạt động kinh doanh của NHTM. Nhìn chung vốn chi phối toàn bộ các hoạt động và quyết định đối với việc thực hiện các chức năng của NHTM.

Nguồn vốn của NHTM đa dạng và phong phú; xuất phát từ nhiều nguồn và tồn tại dưới những hình thức khác nhau. Mỗi nguồn có những đặc trưng, ưu nhược điểm riêng. Chính vì thế, việc phân tích cơ cấu nguồn vốn của NHTM rất quan trọng đối với nhà quản trị Ngân hàng nhằm đánh giá chi phí, tính ổn định và khả năng huy động vốn của Ngân hàng.

1.2.2. Vai trò của vốn trong hoạt động kinh doanh của NHTM

NHTM là trung gian tài chính với chức năng cơ bản là đi vay để cho vay. Dù dưới bất kì hình thức nào thì NHTM luôn đặt mục tiêu lợi nhuận lên hàng đầu. Để đạt được điều đó, công cụ cần thiết mà các Ngân hàng phải có là vốn. Tuy nhiên, một Ngân hàng không thể hoạt động kinh doanh tốt nếu các nghiệp vụ kinh doanh cuả nó hoàn toàn phụ thuộc vào vốn đi vay.

Ngược lại, một Ngân hàng có nguồn vốn huy động dồi dào sẽ hoàn toàn tự quyết trong hoạt động kinh doanh của mình, nắm bắt kịp thời các cơ hội kinh doanh. Nguồn vốn huy động dồi dào cũng giúp Ngân hàng đa dạng hóa hoạt động kinh doanh nhằm phân tán rủi ro và thu được lợi nhuận cao vì mục tiêu an toàn và hiệu quả. Vì vậy, vốn là cơ sở để Ngân hàng tạo ra thế chủ động trong kinh doanh.

- ***Vốn là cơ sở để Ngân hàng tổ chức mọi hoạt động kinh doanh***

- Đối với Ngân hàng, vốn là cơ sở để nó tổ chức mọi hoạt động kinh doanh. Với đặc trưng của hoạt động Ngân hàng, vốn là đối tượng kinh doanh chính và chủ yếu. Ngân hàng là tổ chức kinh doanh loại hàng hóa đặc biệt là tiền tệ. Chính vì vậy có thể nói: Vốn là điểm xuất phát trong chu kì kinh doanh của Ngân hàng. Do đó, Ngân hàng phải thường xuyên chăm lo tới việc tăng trưởng vốn trong suốt quá trình hoạt động.

- ***Vốn quyết định qui mô tín dụng và các hoạt động khác***

- Tùy thuộc vào qui mô và cơ cấu nguồn vốn huy động được mà các Ngân

hàng sẽ quyết định qui mô và cơ cấu đầu tư. Với nguồn vốn huy động lớn, Ngân hàng có đủ khả năng mở rộng phạm và khối lượng cho vay không chỉ giới hạn trên thị trường trong nước mà còn trên cả thị trường nước ngoài (cho vay trên thị trường quốc tế).

- Ngược lại, do khả năng vốn hạn hẹp nên các Ngân hàng nhỏ không có phản ứng nhanh nhạy trước sự biến động của lãi suất, ảnh hưởng đến khả năng thu hút vốn đầu tư. Nói chung, một Ngân hàng có nguồn vốn dồi dào sẽ đáp ứng được nhu cầu xin vay, dễ dàng mở rộng thị trường Tín dụng, tăng khả năng thanh toán và các dịch vụ khác của Ngân hàng.

- ***Vốn quyết định năng lực thanh toán và bảo đảm uy tín của Ngân hàng trên thị trường tài chính***

- Trong nền kinh tế thị trường, để tồn tại và mở rộng qui mô hoạt động, đòi hỏi các Ngân hàng phải có uy tín lớn trên thị trường. Uy tín đó phải được thể hiện trước hết ở khả năng thanh toán khi khách hàng có yêu cầu. Khả năng thanh toán của Ngân hàng càng cao thì vốn khả dụng của Ngân hàng càng lớn.

- Để đảm bảo được các điều kiện trên, Ngân hàng phải có nguồn vốn thỏa mãn cả hai yêu cầu: chất lượng và khối lượng. Vì vậy, để nguồn vốn huy động sử dụng có hiệu quả thì trong kinh doanh Ngân hàng cần phải mở rộng qui mô Tín dụng, đồng thời phải nâng cao chất lượng Tín dụng.

- ***Vốn quyết định đến năng lực cạnh tranh của Ngân hàng.***

- Nguồn vốn lớn là điều kiện thuận lợi cho Ngân hàng mở rộng quan hệ Tín dụng với các thành phần kinh tế cả về qui mô, khối lượng, thời gian và thời hạn cho vay. Đặc biệt ngày nay sự xuất hiện hàng loạtcác Tổ chức Tín dụng đã làm cho tình hình cạnh tranh giữa các Ngân hàng càng gay gắt.

- Với nguồn vốn dồi dào, Ngân hàng sẽ chủ động ra các mức lãi suất cho vay một cách hợp lý để thu hút khách hàng nhằm mở rộng và nâng cao qui mô chất lượng Tín dụng. Với năng lực Tài chính vững mạnh, Ngân hàng sẽ chủ động huy động vốn với lãi suất thấp nhưng cho vay với lãi suất cao nhất có thể nhằm tối đa hóa lợi nhuận nhưng vẫn đảm bảo qui mô Tín dụng.

1.2.3. Phân loại vốn

Vốn của Ngân hàng được phân loại theo các tiêu chí khác nhau. Theo nguồn hình thành, vốn vủa Ngân hàng được hình thành từ nhiều nguồn khác nhau, từ nhiều đối tượng khác nhau. Có thể từ chính bản thân Ngân hàng, từ nền kinh tế, hay các tổ chức tài chính, tín dụng khác. Theo tiêu chí này vốn của Ngân hàng bao gồm:

1.2.3.1. Vốn chủ sở hữu

Để bắt đầu hoạt động ngân hàng (được pháp luật cho phép) chủ ngân hàng phải có một lượng vốn nhất định. Vốn chủ sở hữu có tính ổn định, là yếu tố quyết định sự hình thành và duy trì hoạt động kinh doanh của Ngân hàng và. Do tính chất ổn định của nguồn vốn này, Ngân hàng có thể sử dụng vào các mục đích khác nhau như mua sắm tài sản cố định, cho vay và đặc biệt là tham gia góp vốn liên doanh mua cổ phần…

- **Nguồn vốn hình thành ban đầu:**

Tùy theo tính chất của mỗi ngân hàng mà nguồn gốc hình thành vốn ban đầu khác nhau. Nếu là ngân hàng thuộc sở hữu nhà nước, ngân sách nhà nước cấp. Nếu là ngân hàng cổ phần, các cổ đông đóng góp thông qua mua cổ phần hoặc cổ phiếu. Ngân hàng liên doanh do các bên liên doanh góp, ngân hàng tư nhân do là vốn thuộc sở hữu tư nhân. NHNN có những văn bản pháp luật cụ thể quy định về vốn điều lệ khi thành lập ngân hàng.

- **Nguồn vốn bổ sung trong quá trình hoạt động.**

Trong quá trình hoạt động, ngân hàng gia tăng vốn của chủ sở hữu theo nhiều phương thức khác nhau tùy thuộc vào những điều kiện cụ thể.

Nguồn từ lợi nhuận: Trong điều kiện thu nhập ròng lớn hơn không, chủ ngân hàng có xu hướng gia tăng vốn của chủ bằng cách chuyển một phần thu nhạp ròng thành vốn đầu tư. Tỷ lệ tích lũy tùy thuộc vào cân nhắc của chủ ngân hàng về tích lũy và tiêu dùng. Những ngân hàng lâu năm, thu nhập ròng lớn, nguồn vốn tích lũy từ lợi nhuận sẽ cao so với vốn của chủ hình thành ban đầu.

Nguồn bổ sung từ phát hành thêm cổ phần, góp thêm, cấp thêm…để mở rộng quy mô hoạt động, để đổi mới trang thiết bị hoặc để đáp ứng nhu cầu gia

tăng vốn của chủ do NHNN quy định… Đặc điểm của hình thức huy động này là không thường xuyên, song giúp cho ngân hàng có được lượng vốn sở hữu lớn vào lúc cần thiết.

- **Các quỹ**

Ngân hàng có nhiều quỹ, mỗi quỹ có một mục đích riêng. Trước tiên là quỹ dự phòng tổn thất. Quỹ này được trích lập hàng năm và tích lũy lại nhằm bù đắp những tổn thất xẩy ra. Quỹ bảo toàn vốn nhằm bù đắp hao mòn vốn dưới tác động của lạm phát. Quỹ thặng dư là phầm đánh giá lại tài sản của ngân hàng và chênh lệch giữa thị giá và mệnh giá cổ phiếu khi phát hành cổ phiếu mới. Tùy theo quy định cụ thể của từng nước các ngân hàng có thể có quỹ phúc lợi, quỹ khen thưởng, quỹ giám đốc…

Các quỹ của ngân hàng thuộc sở hữu của ngân hàng, nguùon hình thành các quỹ này từ thu nhập của ngân hàng. Tuy nhiên khả năng sử dụng các quỹ này vào hoạt động kinh doanh tùy thuộc vào mục đích sử dụng quỹ.

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

Các khoản vay trung và dài hạn của ngân hàng thương mại mà có khả năng chuyển đổi thành vốn cổ phần có thể được coi là một bộ phận vốn sở hữu của ngân hàng do nguồn này có một số đặc điểm như sử dụng lâu dài, có thể đầu tư vào nhà cửa, đất đai và có thể không phải hoàn trả khi đến hạn.

1.2.3.2. Vốn vay nợ

Vốn nợ là những giá trị tiền tệ mà Ngân hàng huy động được từ các tổ chức kinh tế và các cá nhân trong xã hội thông qua việc cung cáp các sản phẩm, dịch vụ cho khách hàng và được dùng làm vốn để kinh doanh.

Bản chất của nợ là Tài sản thuộc các Chủ sở hữu khác nhau, Ngân hàng chỉ có quyền sử dụng mà không có quyền sở hữu, điều này được thể hiện ở tính thời hạn của khoản vay và tính hoàn trả của nó.

Nói chung Nguồn vốn nợ thường dễ *biến động*, đặc biệt là nguồn vốn ngắn hạn và nguồn tiền gửi không kì hạn. Do thời hạn gửi tiền ngắn nên dễ gây nên sự bất ổn định cho nguồn vốn của Ngân hàng. Hôm nay, một khoản tiền

được gửi vào Ngân hàng nhưng chỉ một thời gian ngắn thì khoản tiền đó bị rút ra gây khó khăn cho Ngân hàng trong việc lập kế hoạch sử dụng vốn. Hoặc đối với loại tiền gửi không kì hạn, người gửi tiền có thể rút ra bất kì lúc nào nên gây biến động lớn đối với nguồn vốn của Ngân hàng. Vì vậy Ngân Hàng phải luôn luôn đảm bảo khả năng thanh toán bằng tỉ lệ dự trữ hợp lý. Chiếm tỉ trọng lớn nhất trong tổng nguồn vốn kinh doanh của NHTM, khoảng 80%. Nội dung của Nguồn vốn nợ:

- ***Vốn huy động từ tiền gửi***

Đó là những khoản tiền mà các tổ chức kinh tế, cộng đồng dân cư gửi vào Ngân hàng nhằm mục đích phục vụ cho nhu cầu thanh toán, kinh doanh, sinh lời và bảo đảm an toàn tài sản cho mình. Khi một ngân hàng bắt đầu hoạt động, nghiệp vụ đầu tiên là mở các tài khoản tiền gửi để giữ hộ và thanh toán hộ cho khách hàng, bằng cách đó ngân hàng huy động tiền của các doanh nghiệp, các tổ chức và của dân cư.

Tiền gửi là nguồn tiền quan trọng, chiếm tỉ trọng lớn trong tổng nguồn tiền của ngân hàng. Để gia tăng tiền gửi trong môi trường cạnh tranh và để có được nguồn tiền có chất lượng ngày càng cao các ngân hàng đã đưa ra và thực hiện nhiều hình thức huy động khác nhau.

- ***Tiền gửi thanh toán.***

Đây là tiền của doanh nghiệp hoặc cá nhân gửi vào ngân hàng để nhờ ngân hàng giữ hộ và thanh toán hộ. Trong phạm vi số dư cho phép , các nhu cầu chi trả của doanh nghiệp và cá nhân đều được ngân hàng thực hiện. Các khoản thu bằng tiền của doanh nghiệp và cá nhân đều được nhập vào tiền gửi thanh toán theo yêu cầu.

Nhìn chung lãi suất của tiền gửi này rất thấp thay vào đó chủ tài khoản có thể được hưởng các dịch vụ ngân hàng với mức phí thấp. Ngân hàng mở tài khoản tiền gửi thanh toán cho khách hàng, thủ tục mở rất đơn giản. Yêu cầu của ngân hàng là khách hàng phải có tiền và chỉ thanh toán trong phạm vi số dư. Một số ngân hàng kết hợp tài khoản tiền gửi thanh toán với tài khoản

cho vay. Một số ngân hàng sử dụng nhiều hình thức biến tướng của tài khoản thanh toán để nâng lãi suất nhằm cạnh tranh với các tổ chức tín dụng khác.

- ***Tiền gửi có kì hạn của doanh nghiệp và các tổ chức xã hội.***

Nhiều khoản thu nhập của doanh nghiệp và các tổ chức xã hội sẽ được chi trả sau một thời gian nhất định. Tiền gửi thanh toán tuy rất thuận tiện cho hoạt động thanh toán song lãi suất thấp. Để đáp ứng nhu cầu tăng thu của người gửi tiền, ngân hàng đã đưa ra hình thức tiêng gửi có kì hạn. Người gửi không được áp dụng các hình thức thanh toán đối với tiền gửi này. Nếu cần chi tiêu người gửi phải đến ngân hàng rút tiền ra. Tuy không thuận lợi cho tiêu dùng bằng hình thức tiền gửi thanh toán, song tiền gửi có kì hạn được hưởng lãi suất cao hơn tùy theo độ dài của kì hạn.

- ***Tiền gửi tiết kiệm của dân cư***

Các tầng lớp dân cư đều có các khoản thu nhập tạm thời chưa sử dụng (tiền tiết kiệm). Trong điều kiện có thể tiếp cận với ngân hàng, họ đều có gửi tiết kiệm nhằm thực hiện các mục tiêu sinh lời và bảo toàn vốn, đặc biệt là nhu cầu bảo toàn. Nhằm thu hút ngày càng nhiều tiền tiết kiệm, các ngân hàng đều khuyến khích dân cư thay đổi thói quen giữ vàng và tiền mặt ở nhà bằng cách mởi rộng mạng lưới huy động, đưa ra các hình thức hình thức huy động đa dạng và lãi suất cạnh tranh hấp dẫn. Ngân hàng có thể mở cho mỗi người tiết kiệm nhiều chương mục tiết kiệm cho mỗi lần gửi và kì hạn khác nhau. Sổ tiết kiệm này không dùng để thanh toán tiền hàng và dịch vụ song có thể thế chấp để vay vốn nếu ngân hàng cho phép.

- ***Tiền gửi của các ngân hàng khác.***

Nhằm mục đích nhờ thanh toán hộ và một số mục đích khác, các ngân hàng thương mại có thể gửi tiền ở các ngân hàng khác nhau trong và ngoài nước, tuy nhiên quy mô nguồn này thường không lớn.

- **Vốn vay trên thị trường liên ngân hàng.**

Đây là nguồn ngân hàng vay mượn lẫn nhau và vay của các tổ chức tín dụng khác trên thị trường liên ngân hàng. Các ngân hàng đang có dự trữ vượt

yêu cầu sẽ có thể cho ngân hàng khác vay để tìm kiếm lãi suất cao hơn. Ngược lại, các ngân hàng đang thiếu hụt dự trữ có nhu cầu vay mượn tức thời để đảm bảo thanh khoản. Quá trình vay mượn rất đơn giản. Ngân hàng vay liên hệ trực tiếp với ngân hàng cho vay hoặc thông qua ngân hàng đại lí. Khoản vay có thể không cần đảm bảo hoặc đảm bảo bằng các chứng khoán của kho bạc.

- **Vay trên thị trường vốn.**

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

Do vậy các khoản vay trung và dài hạn nhằm bổ sung cho các khoản tiền gửi, đáp ứng nhu cầu cho vay và đầu tư trung và dài hạn. Thông thường đây là khoản vay không có đảm bảo. Những ngân hàng có uy tín hoặc trả lãi suất cao sẽ vay mượn đượcnhiều hơn. Các ngân hàng nhỏ thường khó vay mượn trực tiếp bằng cách này. Họ thường phải vay thong qua các ngân hàng đại lí hoặc được bảo lãnh của các ngân hàng đầu tư. Khả năng vay mượn còn phụ thuộc vào trình độ phát triển của thị trường tài chính, tạo khả năng chuyển đổi cho các công cụ nợ dài hạn của ngân hàng. Nghiệp vụ vay mượn tương đối phức tạp. Ngân hàng cần nghiên cứu kỹ thị trường để quyết định quy mô, mệnh giá, lãi suất và thời hạn vay mượn thích hợp. Các vấn đề chuyển nhượng, điều chỉnh lãi suất, bảo quản hộ.. cũng được ngân hàng quan tâm.

- **Vay Ngân hàng nhà nước**

Đây là khoản vay nhằm giải quyết nhu cầu cấp bách trong chi trả của NHTM. Trong trường hợp thiếu hụt dự trữ, NHTM thường vay NHNN. Hình thức cho vay chủ yếu của NHNN là tái cấp vốn. Các thương phiếu đã được NHTM chiết khấu trở thành tài sản của họ. Khi cần tiền,ngân hàng mang những thương phiếu này lên NHNN để tái chiết khấu. Nghiệp vụ này làm thương phiếu của NHTM giảm đi và dự trữ tăng lên. NHNN điều hành vay mượn một cách chặt chẽ, NHTM phải thực hiện các điều kiện đảm bảo và kiểm soát nhất định.

Thông thường, NHNN chỉ tái chiết khấu cho những thương phiếu có chất lượng và phù hợp với mục tiêu của NHNN trong từng thời kì. Trong điều kiện chưa có thương phiếu, NHNN cho NHTM vay dưới hình thức tái cấp vốn theo hạn mức tín dụng nhất định.

- **Vốn khác**

Đây là nguồn vốn được hình thánh thông qua việc ủy thác hoặc đại lí cho các tổ chức trong và ngoài nước hoặc có thể thu hút vốn thông qua các phương tiện thanh toán mà Ngân hàng áp dụng.

Chi phí đầu vào thấp: Trong quá trình thanh toán có một số hình thức phải lưu kí tiền vào một tài khoản riêng. Chẳng hạn, khi thực hiện hình thức thanh toán séc Bảo chi, thư Tín dụng,... thì khách hàng phải lưu kí tiền vào tài khoản đảm bảo thanh toán. Và những khoản tiền này khi gửi vào các tài khoản riêng đó thì Ngân hàng không phải trả lãi. Hoặc khi thực hiện các dịch vụ đại lý, ủy thác cho các tổ chức, cá nhân, nhận chuyển vốn cho một khách hàng một dự án đầu tư nào đó thì Ngân hàng cũng có thể sử dụng vốn đó trong thời gian vốn nhàn rỗi mà mất rất ít chi phí về quản lý tài khoản này.

Tính ổn định thấp: khách hàng lưu ký tiền vào một tài khoản riêng biệt là để phục cho việc thanh toán của mình. Vì vậy, họ có thể sử dụng tài khoản đó vào bất kì lúc nào, như vậy Ngân hàng bị động khi họ rút tiền. Trong khi đó các khoản tiền của khách hàng thì Ngân hàng lại sử dụng vào hoạt động khác mà chưa kịp thu hồi về, nếu cùng lúc đó luồng tiền rút ra lớn hơn luồng tiền gửi vào, cộng thêm sự bị động trong thanh toán sẽ làm cho Ngân hàng càng gặp khó khăn hơn.

Trong quá trình làm trung gian Tín dụng, NHTM cũng tạo ra một khoản vốn gọi là vốn trong thanh toán, gồm:

- Vốn trên tài khoản mở thư Tín dụng.
- Tài khoản tiền gửi séc Bảo chi, séc định mức, và các khoản tiền phong tỏa do Ngân hàng chấp nhận các Hối phiếu thương mại,...

- Các khoản tiền tạm thời được trích khỏi tài khoản này nhập vào tài khoản khác chờ sử dụng nên được coi là tiền nhàn rỗi. Thông qua nghiệp vụ đại lý, NHTM cũng thu hút được môt lượng vốn đáng kể trong quá trình thu, chi hộ khách hàng; nhận và chuyển vốn cho khách hàng hay một dự án đầu tư. Do việc phát tiền được thực hiện theo tiến độ công việc nên Ngân hàng có thể sử dụng tạm thời khoản vốn đó vào kinh doanh.

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

Ngân hàng huy động vốn, dù là dưới bất kỳ hình thức nào hay thực hiện các nghiệp vụ khác đều hướng vào mục tiêu là đem lại hiệu quả cao nhất. Tính hiệu quả của một hoạt động thể hiện ở việc nó mang lại những lợi ích nhất định cho chủ thể thực hiện hoạt động ấy cũng như đối tượng khác có liên quan. Hoạt động kinh doanh Ngân hàng là hoạt động có ảnh hưởng lớn đến nền kinh tế cũng như các vấn đề khác của một quốc gia. Chính vì thế hiệu qủa hoạt động kinh doanh Ngân hàng không chỉ được đánh giá trên những kết quả mang lại cho Ngân hàng mà nó còn là một vấn đề xã hội ảnh hưởng đến kinh tế quốc gia. Hoạt động huy động vốn của một NHTM được đánh giá là có hiệu quả khi đảm bảo được:

- Tính qui mô thể hiện ở khối lượng huy động vốn và tốc độ tăng trưởng. Qui mô đó phải phù hợp với khả năng của Ngân hàng, sự tăng trưởng của Ngân hàng và nhu cầu sử dụng vốn của nền kinh tế.
- Có tính ổn định cao, có thể sử dụng vào các mục đích với các kỳ hạn khác nhau mà không sợ rủi ro thanh toán.
- Có chi phí hợp lý, được sử dụng vào các mục đích sinh lời nhằm mang lại lợi nhuận tối đa cho Ngân hàng.
- Có tính an toàn cao, thể hiện ở việc huy động vốn và sử dụng vốn hạn chế rủi ro cho Ngân hàng ở mức thấp nhất.
- Không chỉ thế, hiệu quả của hoạt động huy động vốn được đánh giá cao còn thông qua tác động của nó đến hoạt động khinh tế trong nước và đối ngoại.

1.3.1. Quy mô

Đây là chỉ tiêu đầu tiên khi đánh giá hiệu quả quy mô nguồn vốn bởi quy mô vốn đóng vai trò quan trọng đối với mỗi Ngân hàng. Quy mô của nguồn vốn được đánh giá là hiệu quả và phù hợp phải đáp ứng được nhu cầu vốn cho hoạt động của Ngân hàng và bảo đảm được lợi nhuận cho Ngân hàng.

Quy mô nguồn vốn quyết định quy mô hoạt động của Ngân hàng, quyết định khả năng thanh toán cũng như năng lực cạnh tranh và uy tín của Ngân hàng. Do đó khi đánh hiệu quả nguồn vốn về mặt quy mô, trước tiên Ngân hàng phải đáp ứng đủ vốn để phục cho các nhu cầu hoạt động kinh doanh của mình, đó là nhu Tín dụng, thanh, toán đầu tư,....Tuy vậy, khi đánh giá hiệu quả nguồn vốn huy động bằng chỉ tiêu quy mô, ngân hàng cần phải quan tâm đến các vấn đề sau:

- Quy mô nguồn vốn phải phù hợp với tốc độ tăng trưởng.
- Quy mô nguồn vốn phải phù hợp với nhu cầu sử dụng vốn của nền kinh tế.
- Quy mô nguồn vốn phải tương ứng với chi phí nguồn vốn huy động.

Để huy động vốn cho hoạt động kinh doanh của mình Ngân hàng phải bỏ ra rất nhiều chi phí. Càng huy động nhiều, chi phí mà Ngân hàng bỏ ra càng tăng lên, do đó Ngân hàng cần đánh giá khả năng chi trả của mình trước khi quyết định quy mô nguồn vốn sẽ huy động từ tổ chức, cá nhân trong nền kinh tế. Từ những tính toán cụ thể Ngân hàng có những quyết định đầu tư phù hợp cho mục đích huy động của mình.

Quy mô nguồn vốn không chỉ cần đáp ứng nhu cầu nguồn vốn hiện tại của Ngân hàng mà còn phải phù hợp với mục tiêu tăng trưởng hoạt động của Ngân hàng trong tương lai. Một tốc độ tăng trưởng hiệu quả không phải là chạy theo số lượng mà phải tương ứng với nhu cầu vón thực tế của nền kinh tế cũng như khả năng đáp ứng nhu cầu ấy của Ngân hàng.

1.3.2. Cơ cấu

Khi đánh giá về tính hiệu quả của nguồn vốn huy động của NHTM ta cần phải xem xét đến cơ cấu nguồn vốn. Những nội dung cần xem xét là:

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

- Huy động vốn từ dân cư

Đây là một khu vực huy động đầy tiềm năng cho các ngân hàng. Ngân hang huy động từ các khoản tiền nhàn rỗi của dân chúng và sau đó chuyển đến cho những người cần vốn để mở rộng đầu tư, kinh doanh. Nguồn huy động từ dân cư thường khá ổn định .

- Huy động vốn từ các doanh nghiệp và các tổ chức xã hội

Đây là nguồn huy động được đánh giá là rất lớn, chiếm tỷ trọng cao trong tổng nguồn vốn. Để tiết kiệm thời gian và chi phí trong thanh toán, các doanh nghiệp dù lớn hay nhỏ hầu hết đều có tài khoản trong ngân hàng. Các doanh nghiệp khi bán được hàng hoá đều gửi tiền vào ngân hàng và rút ra khi cần. Chu kỳ rút tiền của các doanh nghiệp và các tổ chức xã hội không giống nhau. Vì vậy ngân hàng luôn có trong tay một khoản tiền lớn mà mình có thể sử dụng một cách tương đối thuận lợi. Tuy nhiên độ lớn của khoản tiền này phụ thuộc nhiều vào các dịch vụ, các tiện ích mà ngân hàng mang lại khi khách hàng sử dụng các dịch vụ. Điều này khiến cho việc huy động vốn từ các doanh nghiệp và các tổ chức xã hội gắn liền với việc mở rộng, cải tiến các dịch vụ ngân hàng.

- Huy động vốn từ các ngân hàng và các tổ chức tín dụng khác

Trong quá trình hoạt động các ngân hàng thường có các khoản tiền gửi ở lẫn nhau để thuận tiện trong giao dịch, thanh toán... Ngoài ra việc vay lẫn nhau giữa các ngân hàng cũng làm tăng nguồn vốn huy động. Điều này tuy không thường xuyên song là cần thiết trong hoạt động kinh doanh của mỗi ngân hàng thương mại. Khi xuất hiện việc thiếu hụt dự trữ hay khả năng thanh toán bị đe doạ... các ngân hàng thương mại có thể vay lẫn nhau. Quá trình vay này là một thoả thuận tín dụng giữa hai bên. Quá trình tăng vốn huy động này có thể được thực hiện ở trên thị trường nội tệ hay thị trường ngoại tệ. Trong số những người cho ngân hàng vay có một người đặc biệt. Đó là ngân hàng trung ương. Ngân hàng trung ương đóng vai trò là người cho vay cuối cùng để cứu cho các ngân hàng thương mại khỏi các trục trặc xảy ra. Huy động vốn từ các ngân hàng và các tổ chức tín

dụng khác tuy cũng khá dễ dàng nhưng số lượng thường không nhiều và chi phí huy động thường cao hơn. Do vậy, hình thức này các ngân hàng sử dụng không nhiều.

* **Cơ cấu kì hạn.**

Ngân hàng có thể huy động và cho vay theo các kì hạn khác nhau, mỗi kì hạn có ưu, nhược điểm riêng. Chính vì thế nhiệm vụ của Ngân hàng là tính toán sao cho huy động và sử dụng vốn với kì hạn hợp lý nhằm mục đích lợi nhuận và an toàn. Đặc trưng của các kì hạn được tóm tắt trong bảng sau:

Kỳ hạn	***Huy động vốn***		***Cho vay***	
	Chi phí	***Tính ổn định***	***Lợi nhuận***	***Tính rủi ro***
Ngắn hạn	Thấp	Ngắn hạn	Thấp	Thấp
Trung, dài hạn	Cao	Dài hạn	Cao	Cao

Trong đó huy động ngắn hạn, Ngân hàng chỉ có được nguồn vốn ổn định trong ngắn hạn nhưng chi phí cho khoản huy động ngắn hạn này thấp. Chính vì vậy để đảm bảo an toàn, Ngân hàng dùng nguồn vốn ngắn hạn để cho vay ngắn hạn và chỉ sử dụng một tỷ lệ nhất định nguồn vốn này để cho vay dài hạn. Như vậy Ngân hàng sẽ giảm được rủi ro thanh toán và rủi ro lãi suất.

Ngân hàng cần tính toán sự phù hợp giữa kì hạn huy động vốn và kì hạn cho vay nhằm đảm bảo → ***Tính ổn định của nguồn vốn.***

Nguồn vốn của Ngân hàng chủ yếu được huy động từ tiền gửi, đối với TGTK và TGCKH mang tính ổn định cao hơn so với TGKKH, do đó khi nhìn vào cân đối vốn kì hạn của Ngân hàng ta có thể đánh giá được tính ổn định của nguồn vốn. Nếu nguồn vốn có kì hạn trung bình càng dài thì tính ổn định càng cao, khả năng sử dụng vốn vào hoạt động kinh doanh của Ngân hàng được mở rộng, không sợ ảnh hưởng đến khả năng thanh toán.

Tuy nhiên thực tế khi xét đến tính ổn định của nguồn vốn cần chú ý đến vấn đề rút vốn trước hạn, đặc biệt khi khách hàng rút vốn trước hạn với qui mô lớn. Điều này ảnh hưởng rất lớn đến khả năng sử dụng vốn của Ngân hàng khiến cho Ngân hàng rơi vào thế bị động, đối mặt với những rủi ro trong thanh toán.

Việc khách hàng rút vố trước hạn phụ thuộc vào nhiều yếu tố như thời vụ, tâm lý người gửi tiền, nhu cầu sử dụng vốn cấp thiết,…

* **Cơ cấu vốn nội, ngoại tệ trên tổng nguồn vốn.**

Chỉ tiêu này nhằm đánh giá khả năng huy động vốn bằng những đồng tiền khác nhau của Ngân hàng. Đối với những Ngân hàng tập trung vào hoạt động kinh doanh đối ngoại thì tỷ lệ vốn ngoại tệ/tổng vốn thường cao hơn tỷ lệ vốn nội tệ/ tổng vốn và ngược lại. Tỷ lệ này cao hay thấp tuy thuộc vào nhu cầu sử dụng vốn cho các hoạt động kinh doanh của Ngân hàng. Khi đánh giá chỉ tiêu này cần kết hợp chỉ tiêu cho vay nội, ngoại tệ/tổng cho vay. Đặc biệt Ngân hàng cần quan tâm hơn đến tỷ lệ vốn ngoại tệ/tổng vốn vì nó liên quan đến hiện tượng đôla hóa tiền gửi hay đôla hóa tài sản nợ, một hiện tượng có tác động rất lớn đến NKT cả về mặt tích cực và tiêu cực.

Trong nền kinh tế mở thì mỗi Ngân hàng cần phải duy trì cho mình một tài sản nợ đa tiền tệ vì có lợi thế về:

Khả năng đáp ứng nhu cầu đa dạng hơn so các đối thủ cạnh tranh, từ đó có điều kiện gia tăng doanh thu và lợi nhuận cho Ngân hàng.

Khả năng phân tán rủi ro theo loại tiền cao. Do tỷ giá có xu hướng biến động theo thời gian, thêm vào đó, tại cùng một thời điểm tỷ giá hay lãi suất của các loại ngoại tệ khác nhau có thể diễn biến trái chiều so với nội tệ. Việc huy động vốn bằng nhiều loại tiền tệ giúp Ngân hàng giảm được rủi ro ngoại hối và rủi ro lãi suất.

1.3.3. Chi phí huy động vốn

Chi phí cho huy động vốn bao gồm chi phí lãi và chi phí phi lãi như: chi phí tiền lương cho cán bộ quản lý, nhân viên, chi phí khấu hao nhà cửa, chi phí quảng cáo, thiết lập kênh phân phối, chi phí cho dự trữ bắt buộc và dự trữ thanh toán. Trong đó chi phí lãi chiếm tỷ trọng chủ yếu trong tổng chi phí vốn. Chi phí lãi được coi là hợp lý khi vừa đảm bảo tính cạnh tranh trên thị trường, vừa đảm bảo mục tiêu lợi nhuận của Ngân hàng. Ở Việt Nam hiện nay, lãi suất huy động được thả nỗi cho các NHTM tự quyết định.

Một Ngân hàng được coi là thành công trong huy động vốn với hiệu quả chi phí cao khi nguồn vốn đạt được những yêu cầu cơ bản:

Nguồn vốn của Ngân hàng là nguồn vốn có chi phí thấp nhất nhưng vẫn đảm bảo nhu cầu sử dụng vốn của NKT về các phương diện qui mô, cơ cấu, thời hạn.

Tăng được lợi nhuận Ngân hàng mà không phải chấp nhận những rủi ro và sức ép về tăng chi phí vốn.

Việc kiểm soát chi phí lãi là rất phức tạp, đôi khi Ngân hàng không thể làm theo ý mình. Trong khi đó Ngân hàng có thể dễ dàng tiết kiệm các chi phí ngoài lãi. Tuy nhiên việc tiết kiệm này cũng phải dựa trên cắt giảm các chi phí bất hợp lý chư không phải là tùy tiện gây ảnh hưởng đến chất lượng dịch vụ của Ngân hàng. Mức giảm các chi phí này phải phù hợp với qui mô hoạt động của Ngân hàng.

1.3.4. Cân đối giữa huy động và sử dụng vốn

Đây là yêu cầu hết sức quan trọng khi xác định qui mô và cơ cấu vốn hợp lý cho Ngân hàng. Song song với việc tìm nguồn huy động vốn Ngân hàng cần tìm nơi đầu tư vốn sao cho có hiệu quả vì nếu huy động vốn về mà không sử dụng sẽ gây ra tình trạng ứ đọng vốn, chi phí bỏ ra nhiều mà không không mang lại lợi nhuận, gây lãng phí vốn cho NKT. Ngược lại, khi nhu cầu sử dụng vốn tăng cao mà Ngân hàng không có khả năng thu hút vốn thì sẽ mất đi cơ hội kinh doanh và khả năng tạo lợi nhuận sẽ bị giảm sút, đồng thời uy tín đối với khách hàng cũng bị ảnh hưởng nghiêm trọng.

Sự không cân xứng giữa huy động và sử dụng vốn có thể dẫn đến những rủi ro sau:

- ***Rủi ro lãi suất.***

Đây là thiệt hại mà Ngân hàng phải ghánh chịu khi lãi suất thị trường biến động. Đây là rủi ro mang tính đặc trưng cho bất kì một TGTC nào khi có sự chênh lệch về kì hạn giữa huy động vốn và sử dụng vốn. Sự không cân xứng về thời hạn giữa tài sản có và tài sản nợ xảy ra thường xuyên trong quá trình hoạt

động của các TGTC cùng với sự biến động thường xuyên của lãi suất thị trường làm cho các tổ chức này rơi vào tình trạng rủi ro lãi suất.

- ***Rủi ro hối đoái (đối với nguồn vốn ngoại tệ).***

Khi NHTM có các hoạt động liên quan đến ngoại tệ sẽ phải chịu loại rủi ro này. Do tỷ giá biến động thường xuyên không dự báo trước được nên rủi ro hối đoái được xem là rủi ro thường trực gắn liền và trở thành rủi ro đặc trưng của hoạt động kinh doanh ngoại tệ Ngân hàng.

- ***Rủi ro thanh khoản.***

Khi giữa nguồn vốn và sử dụng vốn không có sự phù hợp về kì hạn hay có sự mất cân xứng trong cơ cấu vốn, thì Ngân hàng có nguy cơ phải ghánh chịu rủi ro thanh khoản. Rủi ro thanh khoản là tình trạng Ngân hàng không có được vốn khả dụng với chi phí thấp vào đúng thời điểm cần. Rủi ro thanh khoản thường phát sinh khi khách hàng có nhu cầu rút tiền ngay lập tức.

1.4. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả huy động vốn của NHTM

1.4.1.Các nhân tố khách quan

- **Môi trường pháp lý**

Nghiệp vụ huy động vốn của các NHTM chịu sự điều chỉnh rất lớn của môi trường pháp lý. Có những Bộ Luật tác động trực tiếp mà chúng ta thường thấy như: Luật các TCTD, Luật NHNN... Những Luật này qui định tỉ lệ huy động vốn của ngân hàng so với vốn tự có, qui định về việc gửi và sử dụng tài khoản tiền gửi... Có những Bộ Luật tác động gián tiếp đến hoạt động ngân hàng như Luật đầu tư nước ngoài hoặc các NHTM không được nhận tiền gửi hoặc cho vay bằng cách tăng giảm lãi suất, mà phải dựa vào lãi suất do NHNN đưa ra và chỉ được xê dịch trong biên độ nhất định mà NHNN cho phép.

Như vậy, môi trường pháp lí là nhân tố khách quan có tác động rất lớn tới quá trình huy động vốn của NHTM. Mục tiêu hoạt động của NHTM được xây dựng vào các qui định, qui chế của Nhà nước để đảm bảo an toàn và nâng cao niềm tin từ khách hàng.

Môi trường kinh tế xã hội:

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

Ngược lại, khi nền kinh tế suy thoái, lạm phát tăng, người dân không gửi tiền vào ngân hàng mà giữ tiền để mua hàng hoá, việc thu hút vốn gặp khó khăn.

Tâm lý, thói quen khách hàng.

Khách hàng của ngân hàng bao gồm những người có vốn gửi tại ngân hàng và những đối tượng sử dụng vốn đó. Thu nhập ảnh hưởng đến nguồn vốn tiềm tàng mà Ngân hàng có thể huy động trong tương lai. Còn yếu tố tâm lý ảnh hưởng đến sự biến động ra vào của các nguồn tiền. Tâm lý tin tưởng vào tương lai của khách hàng có tác dụng làm ổn định lượng tiền gửi vào, rút ra và ngược lại nếu niềm tin của khách hàng về đồng tiền trong tương lai sẽ mất giá gây ra hiện tượng rút tiền hàng loạt vốn là mối lo ngại lớn của mọi ngân hàng. Một đặc điểm quan trọng của đối tượng khách hàng là mức độ thường xuyên của việc sử dụng các dịch vụ ngân hàng. Mức độ sử dụng càng cao, ngân hàng càng có điều kiện mở rộng việc huy động vốn.

1.4.2. Các nhân tố chủ quan.

Các hình thức huy động vốn.

Ngân hàng muốn dễ dàng tìm kiếm nguồn vốn thì trước hết phải đa dạng hình thức huy động vốn. Hình thức huy động vốn của ngân hàng ngày càng phong phú, linh hoạt bao nhiêu thì khả năng thu hút vốn từ nền kinh tế càng lớn bấy nhiêu. Điều này xuất phát từ sự khác nhau trong nhu cầu và tâm lí của các tầng lớp dân cư. Mức độ đa dạng các hình thức huy động càng cao thì dễ dàng đáp ứng một cách tối đa nhu cầu của dân cư, vì họ đều tìm thấy cho mình một

hình thức gửi tiền phù hợp mà lại an toàn. Do vậy các NHTM thường cân nhắc rất kĩ lưỡng trươc khi đưa vào áp dụng một hình thức mới.

- **Chính sách lãi suất cạnh tranh**

Việc duy trì lãi suất tiền gửi cạnh tranh giữa các ngân hàng với nhau đã trở nên cực kỳ quan trọng trong việc thu hút các khoản tiền gửi mới và duy trì tiền gửi hiện có. Điều này đặc biệt đúng khi lãi suất thị trường đã ở vào mức tương đối cao. Các ngân hàng cạnh tranh giành vốn không chỉ với các ngân hàng khác mà còn với các tổ chức tiết kiệm khác, các thị trường tiền tệ và với những người phát hành các công cụ tài chính khác nhau trong thị trường tiền tệ.Khi lãi suất tối đa bị loại bỏ trong quá trình nới lỏng các quy định, việc duy trì mức lãi suất cạnh tranh càng trở nên gay gắt.

Đặc biệt trong giai đoạn khan hiếm tiền tệ, đủ cho những khác biệt tương đối nhỏ về lãi suất cũng sẽ thúc đẩy người gửi tiền tiết kiệm và nhà đầu tư chuyển vốn từ ngân hàng này sang ngân hàng khác hay từ công cụ này sang công cụ khác.

- **Năng lực và trình độ cán bộ ngân hàng.**

Về phương diện quản lí, nếu ngân hàng có trình độ quản lí tốt sẽ có khả năng tư vấn phù hợp cho khách hàng đem lại hiệu quả cao thì sẽ thu hút được khách hàng đến với mình. Mặt khác, quản lí tốt sẽ đảm bảo được an toàn vốn, tăng uy tín, tạo điều kiện tốt cho công tác huy động vốn của ngân hàng.

Về trình độ nghiệp vụ: trình độ của cán bộ ngân hàng ảnh hưởng lớn tới chất lượng phục vụ, chi phí dịch vụ làm ảnh hưởng tới việc thu hút vốn của ngân hàng.

Hiện nay, ở nhiều Ngân hàng Việt Nam, trình độ nghiệp vụ của cán bộ có nhiều bất cập. Vì vậy, cần phải chú trọng vào việc nâng cao trình độ cho cán bộ sao cho phù hợp với nhu cầu đòi hỏi của kinh tế thị trường.

Công nghệ ngân hàng.

- Trình độ công nghệ ngân hàng được thể hiện theo các yếu tố sau:

1. Các loại dịch vụ mà ngân hàng cung ứng
2. Trình độ nghiệp vụ của cán bộ công nhân viên ngân hàng
3. Cơ sở vật chất trang thiết bị phục vụ hoạt động kinh doanh của ngân hàng

- Trình độ công nghệ ngân hàng ngày càng cao, khách hàng sẽ càng cảm thấy hài lòng về dịch vụ được ngân hàng cung ứng và yên tâm hơn khi gửi tiền tại các ngân hàng. Đây là một yếu tố rất quan trọng giúp ngân hàng cạnh tranh phi lãi suất vì khách hàng mà ngân hàng phục vụ, không quan tâm đến lãi suất mà quan tâm đến chất lượng và loại hình dich vụ mà ngân hàng cung ứng. Với cùng một lãi suất huy động như nhau, ngân hàng nào cải tiến chất lượng dịch vụ tốt hơn, tạo sự thuận tiện hơn cho khách hàng thì sức cạnh tranh sẽ cao hơn.

Các dịch vụ ngân hàng cung ứng.

Một ngân hàng có dịch vụ tốt, đa dạng hiển nhiên có lợi thế hơn so các ngân hàng có các dịch vụ hạn chế. Trong điều kiện thành phố thiếu bãi đậu xe, ngân hàng có bãi đậu xe rộng rãi cũng là một lợi thế hoặc ngân hàng có giao dịch mặt đường trên các phố chính, có hệ thống rút tiền tự động làm việc ngày đêm, có cán bộ giao dịch niềm nở, có trách nhiệm, tạo được niềm tin cho khách hàng cũng là lợi thế đáng quan tâm của các NHTM. Khác về cạnh tranh, về lãi suất, cạnh tranh về dịch vụ ngân hàng không giới hạn, do vậy đây chính là điểm mạnh để các ngân hàng giành thắng lợi trong cạnh tranh.

Mức độ thâm niên của một Ngân hàng.

Đối với các khách hàng khi cần giao dịch với một ngân hàng thì bao giờ họ cũng dành phần ưu ái đối với một ngân hàng có

thâm niên hơn là một ngân hàng mới thành lập. Bởi vì, theo họ thì một ngân hàng thâm niên là một ngân hàng có uy tín, vững vàng trong nghiệp vụ, có nguồn vốn và có khả năng thanh toán cao. Do vậy, mức độ thâm niên về một khía cạnh nào đó cũng tạo ra được lòng tin đối với khách hàng.

- **Chính sách quảng cáo.**

Không một ai có thể phủ nhận được vai trò to lớn của chính sách quảng cáo trong thời đại ngày nay. Trong hoạt động ngân hàng hiện đại, quảng cáo luôn được đề cao và cần phải có một chi phí nhất định cho công tác này. Đồng thời ngân hàng cũng phải có chiến lược quảng cáo đặc biệt không chỉ trên truyền hình mà nên dùng cả Pano, áp phích, tờ rơi nhằm đẩy mạnh công tác huy động vốn.

- **Mạng lưới phục vụ cho việc huy động vốn:**

Mạng lưới huy động vốn của các ngân hàng thường biểu hiện qua việc tổ chức các quĩ tiết kiệm. Mạng lưới huy động không chỉ được mở rộng tạo điều kiện thuận lợi cho người gửi tiền, mà cần được mở ra ở cả những nơi cách xa trung tâm kinh tế như nông thôn, vùng sâu, vùng xa để từ đó nâng cao được hiệu quả huy động vốn.

Trên đây là các nhân tố ảnh hưởng đến khả năng huy động vốn của các hệ thống ngân hàng thương mại. Với mỗi ngân hàng trong những giai đoạn khác nhau, mức độ ảnh hưởng của các nhân tố trên đến hoạt động huy động vốn cũng khác nhau. Tùy thuộc vào tình hình cụ thể mà các ngân hàng có thể xây dựng cho mình một chiến lược huy động thích hợp.

CHƯƠNG 2: PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG HUY ĐỘNG VỐN VÀ ĐÁNH GIÁ HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN VIỆT NAM – AGRIBANK CHI NHÁNH NAM AM – ĐÔNG HẢI PHÒNG

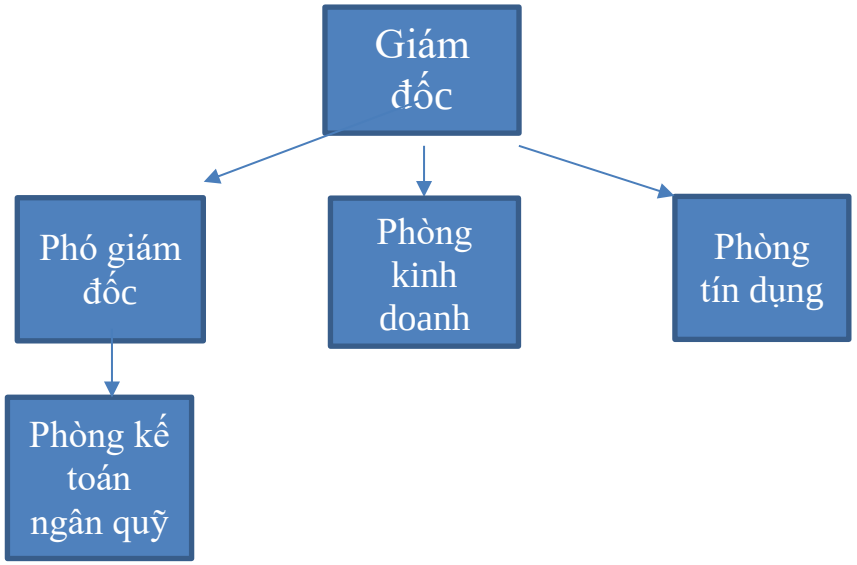
2.1. Giới thiệu khái quát về Ngân hàng Agribank – Chi nhánh Nam Am – Đông Hải Phòng

2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam – Agiribank Chi nhánh Nam Am – Đông Hải Phòng

- Ngày 2/2/2015, Agribank Chi nhánh Nam Am – Đông Hải Phòng khánh thành trụ sở làm việc mới tại xã Tam Cường, huyện Vĩnh Bảo.
- Công trình trụ sở làm việc của Agribank Chi nhánh Nam Am – Đông Hải Phòng được đầu tư xây dựng mới, khởi công từ tháng 6/2013 với tổng mức đầu tư gần 14,5 tỷ đồng. Công trình xây dựng trên 1200m2 với quy mô 1 nhà làm việc chính 3 tầng, (diện tích sử dụng 990m2) và các công trình phụ trợ.
- Năm 2018, Agribank Chi nhánh Nam Am – Đông Hải Phòng được nâng cấp từ phòng giao dịch Nam Am (trực thuộc Agribank Vĩnh Bảo) thành chi nhánh loại 3 thuộc Agribank Hải Phòng.
- Việc đưa trụ sở Agribank Chi nhánh Nam Am – Đông Hải Phòng với cơ sở vật chất khang trang, môi trường làm việc hiện đại góp phần tạo thế mạnh trong hoạt động kinh doanh, nâng cao uy tín, thương hiệu của Agribank với khách hàng phát huy vai trò chủ lực trong cung ứng vốn thúc đẩy nông nghiệp, nông thôn phát triển.

2.1.2. Cơ cấu tổ chức bộ máy

Sơ đồ 2.1 Sơ đồ cơ cấu tổ chức của Ngân hàng Nam Am – Đông Hải Phòng



(Nguồn: Chi nhánh Nam Am – Đông Hải Phòng)

➢ Chức năng và nhiệm vụ các phòng ban:

- *Ban Giám đốc:* Gồm 1 giám đốc và 1 phó giám đốc, có nhiệm vụ lãnh đạo và điều hành mọi hoạt động kinh doanh của Ngân hàng

❖ Giám đốc – Dương Quốc Huy:

Phụ trách chung về tất cả các mặt hoạt động của Chi nhánh và các phòng giao dịch trực thuộc

Phụ trách công tác tổ chức và Nhân sự, Ban chỉ đạo Thi đua khen thưởng, Ban tín dụng, Tổ ngăn chặn và xử lý nợ quá hạn, Tiểu ban phòng chống tham nhũng.

Trực tiếp phê duyệt Chi phí điều hành.

Trực tiếp quản lý Phòng kinh doanh và Phòng tín dụng.

❖ Phó giám đốc – Nguyễn Huy Khanh

Trực tiếp quản lý, chỉ đạo, giám sát và hỗ trợ mọi hoạt động của các Phòng Giao dịch và Phòng Kế toán ngân quỹ (bao gồm toàn bộ hoạt động của Bộ phận Quỹ Chi nhánh và các PGD trực thuộc).

Phụ trách công tác đào tạo, chịu trách nhiệm lập kế hoạch, tổ chức tập huấn, triển khai sản phẩm, quy định, quy chế của Ngân hàng, tổ chức

sinh hoạt nghiệp vụ cho toàn bộ CBNV Chi nhánh.

- Phòng Kinh doanh (P.KHKD): cho vay các doanh nghiệp quốc doanh, doanh nghiệp tư nhân, cho vay kinh tế hộ gia định, cá nhân sản xuất kinh doanh…. huy động vốn, thực hiện nhiệm vụ cầm cố, bảo lãnh đơn vị kinh tế, xây dựng đề án và chiến lược kinh doanh hàng năm.

- Phòng kế toán ngân quỹ (P.KTNQ): trực tiếp hạch toán kế toán, hạch toán thống kê và thanh toán theo quy định của NHNN. Hạch toán thu chi tài chính, quỹ tiền lương. Thực hiện nhiệm vụ thanh toán trong và ngoài nước, quản lý sử dụng các quỹ chuyên dụng, đồng thời chấp hành quy định về an toàn kho quỹ.

- Phòng tín dụng:

Thiết lập, duy trì và mở rộng các mối quan hệ với khách hàng: iếp thị tất cả các sản phẩm, dịch vụ ngân hàng (tiền gửi, tiền vay và các sản phẩm dịch vụ khác) đối với khách hàng là doanh nghiệp theo đối tượng khách hàng được phân công, trực tiếp nhận các thông tin phản hồi từ khách hàng.

Nhận hồ sơ, kiểm tra tính đầy đủ và hợp pháp của hồ sơ, chuyển đến các phòng liên quan để thực hiện theo chức năng.

Phân tích doanh nghiệp, khách hàng vay theo quy trình nghiệp vụ: đánh giá tài sản bảo đảm nợ vay, tổng hợp các ý kiến tham gia của các đơn vị chức năng có liên quan.

Quyết định trong hạn mức được giao hoặc trình duyệt các khoản cho vay, bảo lãnh tài trợ thương mại.

Quản lý hậu giải ngân (kiểm tra việc tuân thủ các điều kiện vay vốn của khách hàng, giám sát liên tục các khách hàng vay về tình hình sử dụng vốn vay, thường xuyên trao đổi khách hàng để nắm vững tình trạng của khách hàng).

Thực hiện cho vay thu nợ theo quy định. Xử lý gia hạn nợ, đôn đốc khách hàng trả nợ (gốc, lãi) đúng hạn, chuyển nợ quá hạn, thực hiện các biện pháp thu nợ.

Đề xuất hạn mức tín dụng đối với từng khách hàng.

Chăm sóc toàn diện khách hàng, tiếp nhận các yêu cầu về tất cả dịch vụ ngân hàng của khách hàng chuyển đến các phòng liên quan để giải quyết nhằm thoả mãn tối ưu nhu cầu của khách hàng.

Cung cấp các thông tin liên quan đến hoạt động tín dụng cho phòng thẩm định và quản lý tín dụng, tham gia xây dựng chính sách tín dụng.

Lập các báo cáo về tín dụng theo quy định.

Thực hiện các nhiệm vụ khác được giám đốc phân công.

2.1.3. Tình hình hoạt động kinh doanh của Chi nhánh Nam Am – Đông Hải Phòng

Bảng 2.1. Bảng kết quả kinh doanh của Chi nhánh Nam Am – Đông Hải Phòng

ĐVT: triệu đồng

	Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018	Chênh lệch 2016/2017		Chệnh lệch 2017/2018	
					Giá trị	(%)	Giá trị	(%)
1	Tổng vốn huy động							
	Vốn huy động cuối kỳ	216.568	372.469	418.260	155.901	72,0%	45.791	12,3%
	Vốn huy động bình quân	212.357	294.519	395.365	82.162	100.8 .39 46 0.39	100.8 .390.34 46 100.846	0.34 0.34
2	Tổng dư nợ cho vay							
	Dư nợ cuối kỳ	209.678	329.023	401.160	119.345	0.57	72.137	0.22
	Dư nợ bình quân	203.946	269.351	365.092	65.405	0.32	95.741	95.741
3	Tỷ lệ nợ xấu	0,11%	2,74%	5,65%				
4	Lợi nhuận trước thuế	(2,993)	(259)	1.719	2734	-0.91	260.719	-1.01

(Nguồn: Báo cáo kết quả kinh doanh Agribank – Chi nhánh Nam Am)

Kết thúc 2018 Chi nhánh Nam Am – Đông Hải Phòng đã thu hút được 418.260 triệu đồng. Xu hướng vốn huy động ngày càng gia tăng, trong đó năm 2017 có mức tăng đột phá (tăng 72,0%) so với năm 2016.

Trong điều kiện thị trường vốn hết sức khó khăn và chịu áp lực cạnh tranh khá lớn trong năm 2018, Ban lãnh đạo đã kiên định chỉ đạo tăng cường công tác huy động vốn, đặt công tác huy động vốn lên nhiệm vụ trọng tâm hàng đầu. Tính đến 31/12/2018, các chỉ tiêu huy động vốn từ nền kinh tế của Chi nhánh Nam Am – Đông Hải Phòng đều đã hoàn thành vượt mức không chỉ so với kế hoạch đã điều chỉnh, mà còn so với kế hoạch đã được thông qua hồi đầu năm.

Mức vốn huy động bình quân hàng năm cũng có sự tăng trưởng đáng kể tạo điều kiện ổn định về nguồn vốn đầu vào cho ngân hàng trong quá trình sử dụng và cấp tín dụng. Vốn được xem là yếu tố quan trọng trong hoạt động kinh doanh ngân hàng và Chi nhánh Nam Am – Đông Hải Phòng đã thực hiện khá tốt các hoạt động nhằm mở rộng cả về quy mô và chất lượng các nguồn huy động với các sản phẩm huy động phong phú.

Cùng với xu hướng tăng trưởng của vốn huy động là xu hướng mở rộng hoạt động cho vay cấp tín dụng của Chi nhánh Nam Am – Đông Hải Phòng trong thời gian qua. Dư nợ cho vay bình quân tăng đều đặn qua các năm. Điều này giúp khơi thông vốn đầu ra và tạo điều kiện tạo ra thu nhập cho ngân hàng. Tuy nhiên hoạt động tín dụng của Chi nhánh Nam Am – Đông Hải Phòng cũng chịu chung những tác động từ nền kinh tế tăng trưởng chậm và thị trường bị thu hẹp. Tỷ lệ nợ xấu có xu hướng tăng, đặc biệt năm 2018 tăng khá cao ở mức 5,65%. Điều này có ảnh hưởng không nhỏ đến chất lượng của các khoản vay và chính sách tín dụng nhằm cải thiện mức độ rủi ro trong hoạt động tín dụng của Chi nhánh Nam Am – Đông Hải Phòng.

2.2. Hoạt động tín dụng

Bảng 2.2 : Hoạt động tín dụng của Chi nhánh Nam Am – Đông Hải Phòng

ĐVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2016		Năm 2017		Năm 2018	
	Số dư	(%)	Số dư	(%)	Số dư	(%)
Tổng dư nợ cho vay	209.678	100	329.023	100	401.160	100
Cho vay ngắn hạn	108.067	51,54	171.763	52,2	221.056	55,1
Cho vay trung, dài hạn	101.611	48,46	157.260	47,8	180.104	44,9

(Nguồn: Báo cáo kết quả kinh doanh Agribank – Chi nhánh Nam Am)

Hoạt động cấp tín dụng của Chi nhánh Nam Am – Đông Hải Phòng hướng đều cả vào cả hai hoạt động cấp vốn ngắn hạn và trung dài hạn. Tuy nhiêu, xét theo xu hướng trong dài hạn thì Chi nhánh Nam Am – Đông Hải Phòng đang dần điều chỉnh cơ cấu cho vay theo hướng mở rộng hoạt động cho vay ngắn hạn hơn (tăng tỷ trọng từ 51% từ năm 2016 lên 55% vào năm 2018) và hướng dần vào đối tượng khách hàng doanh nghiệp nhằm bổ sung vốn lưu động cho các doanh nghiệp trong các chu kỳ sản xuất kinh doanh.

Lợi thế của cho vay ngắn hạn là thời gian quay vòng vốn khá nhanh và các tài sản đảm bảo thường là các yếu tố trong quá trình sản xuất nên có thời gian chuyển nhanh hơn. Đồng thời Chi nhánh Nam Am – Đông Hải Phòng cũng hướng tín dụng và các đối tượng khách hàng đa dạng hơn nhằm giảm thiểu rủi ro trong kinh doanh vốn.

2.2.1. Quy định về lập kế hoạch cân đối nguồn vốn - sử sụng vốn của Chi nhánh Nam Am – Đông Hải Phòng

Kế hoạch cân đối nguồn vốn – sử dụng vốn được lập theo phương pháp cân đối tài sản Có và tài sản Nợ theo mẫu biểu.

Các chỉ tiêu kế hoạch về tài sản Có và tài sản Nợ được xác định theo số dư cuối năm kế hoạch, số dư bình quân năm, và tính riêng cho VND, ngoại tệ, quy VND theo tỷ giá do Hội sở chính công bố vào thời điểm lập kế hoạch.

Giám đốc chi nhánh chịu trách nhiệm trước tổng giám đốc về tính chính xác, đầy đủ, kịp thời của số liệu lập kế hoạch, số liệu báo cáo và thực hiện các chỉ tiêu được giao.

Kèm theo kế hoạch cân đối nguồn vốn và sử dụng vốn là bản thuyết minh với nội dung thuyết minh ngắn gọn, xúc tích trên cơ sở tự đánh giá việc thực hiện kế hoạch kinh doanh của năm hiện hành và đánh giá những chỉ tiêu của kỳ kế hoạch gắn với các dự báo phát triển kinh tế xã hội tại địa bàn.

Kế hoạch được lập hàng năm vào trung tuần tháng 11 và gửi Hội sở chính (phòng Vốn) chậm nhất vào ngày 30/11 bằng fax hoặc qua mạng và bằng công văn. Tùy mức độ cần thiết, Hội sở chính sẽ thông báo việc bảo vệ kế hoạch của một số chi nhánh được tổ chức vào tháng 12.

Trên cơ sở tập hợp kế hoạch cân đối vốn của chi nhánh, kết hợp với việc phân tích các thông tin, chủ trương, chính sách tiền tệ - tín dụng của NHNN, các bộ ngành liên quan… Hội sở chính tiến hành đánh giá việc thực hiện kế hoạch năm hiện hành và lập kế hoạch cân đối vốn cho toàn hệ thống trong năm tiếp theo. Trước 1/1 hàng năm, kế hoạch cân đối vốn toàn hệ thống được gửi trình trước HĐQT để phê duyệt, trong đó có mộ số chỉ tiêu chính như: Tăng trưởng nguồn vốn, tăng trưởng vốn huy động, tăng trưởng tín dụng…

Sau khi được HĐQT phê duyệt và căn cứ vào tình hình, khả năng phát triển của từng chi nhánh, yêu cầu phát triển của toàn hệ thống, Tổng giám đốc giao kế hoạch cho chi nhánh để định hướng và chỉ đạo hoạt động kinh doanh với các chỉ tiêu chính sau đây: Tốc độ tăng trưởng vốn huy động, thị phần huy động vốn tại địa bàn, tăng trưởng tín dụng… Căn cứ vào tình hình kinh doanh

cụ thể, một số chỉ tiêu có thể được chuyển từ chỉ tiêu định hướng sang chỉ tiêu khống chế.

Trong quá trình kinh doanh nếu có phát sinh đột xuất, việc điều chỉnh các chỉ tiêu kế hoạch sẽ được ban điều hành xem xét trong phạm vi các chỉ tiêu mà HĐQT đã phê duyệt. Trong trường hợp cần thiết, khi có những biến động lớn trên thị trường, việc điều chỉnh kế hoạch năm của toàn hệ thống sẽ được ban điều hành trình HĐQT xem xét và điều chỉnh phù hợp. (Phòng vốn là đầu mối xây dựng kế hoạch cân đối nguồn vốn-sử dụng vốn).

2.2.2. Kết quả hoạt động kinh doanh của Chi nhánh Nam Am – Đông Hải Phòng

Bảng 2.3: Doanh thu, chi phí, lợi nhuận của Chi nhánh Nam Am - Đông Hải Phòng

ĐVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	*Năm 2016*	*Năm 2017*	*Năm 2018*	*So sánh năm 2017/2016*		*So sánh năm 2018/2017*	
	Số tiền	*Số tiền*	*Số tiền*	*Số tiền*	*(%)*	*Số tiền*	*(%)*
Tổng doanh thu	18.666	31.418	35.880	12.752	68,3%	4.462	14,2%
Tổng chi phí	21.659	31.677	34.420	10.018	46,3%	2.743	8,7%
Lợi nhuận trước thuế	-2.993	-259	1.460	2.734	91,4%	1.719	664%

(Nguồn: Báo cáo kết quả kinh doanh Agribank – Chi nhánh Nam Am)

Doanh thu

Có thể thấy doanh thu của Chi nhánh Nam Am – Đông Hải Phòng đang có xu hưởng cải thiện dần dần qua các năm (năm 2017 tăng 12.752 triệu đồng tương ứng với 68,31% so với năm 2016; Năm 2018 tăng 4.462 triệu đồng, tăng 14,2% so với 2017). Đây

là một kết quả khả quan cho Ngân hàng trong bối cảnh tình hình kinhtế - tài chính trong và ngoài nước có nhiều biến động.

Chi phí

Thông qua số liệu, ta cũng thấy rằng chi phí của Ngân hàng trong giai đoạn 2016 - 2018 có xu hướng gia tăng. Năm 2017, chi phí tăng 10.018 triệu đồng tương ứng 46,25% so với năm 2016. Đến năm 2018, chi phí tăng 2.743 triệu đồng tương ứng 8,66% so với 2017.

Lợi nhuận

Doanh thu của Chi nhánh Nam Am – Đông Hải Phòng có xu hướng tăng nhưng lợi nhuận vẫn ở mức âm là do tốc độ tăng doanh thu chậm hơn tốc độ tăng trưởng của chi phí. Năm 2016, 2017 doanh thu không bù đắp được tổng chi phí dẫn tới Chi nhánh Nam Am – Đông Hải Phòng kinh doanh không có lãi. Tuy nhiên đến năm 2018 đã có bước cải thiện rõ rệt khi tốc độ tăng trưởng chi phí bắt đầu giảm và mức lợi nhuận của ngân hàng đã dương. Điều này cho thấy những nỗ lực, cố gắng hết mình của toàn thể đội ngũ cán bộ nhân viên của Chi nhánh Nam Am – Đông Hải Phòng trong suốt 1 năm vừa qua. Chi nhánh Nam Am – Đông Hải Phòng cần có những biện pháp tích cực hơn để có thể gia tăng thu thập và giảm thiểu chi phí tới mức thấp nhất để có thể thu được lợi nhuận như mong muốn.

2.3. Phân tích tình hình vốn tiền gửi tại Chi Nhánh Nam Am – Đông Hải Phòng

Xác định công tác huy động vốn là nhiệm vụ trọng tâm hàng đầu và xuyên suốt hoạt động kinh doanh của Chi nhánh Nam Am – Đông Hải Phòng. Vì vậy Chi nhánh Nam Am – Đông Hải Phòng đã tập trung thực hiện các biện pháp để đẩy mạnh công tác huy động vốn.

Hiện nay công tác huy động vốn, đặc biệt là vốn trung và dài hạn đang là một bài toán khó đối với các ngân hàng thương

mại. Điều này đòi hỏi các NHTM phải có biện pháp hiệu quả, có chiến lược huy động vốn đúng đắn, hợp lý để thu hút nguồn vốn, đảm bảo cho đầu ra của ngân hàng. Trên cơ sở nguồn vốn ổn định, cơ cấu vốn hợp lý, giá cả tương đối rẻ, các ngân hàng mới thực hiện được mục tiêu lợ nhuận của mình.

Nguồn vốn huy động từ các tổ chức kinh tế là nguồn vốn rẻ nhất, nhưng không có tính ổn định. Đó là nguồn từ kết quả hoạt động kinh doanh, liên doanh, liên kết.. các nguồn này phần lớn vẫn được chu chuyển vào các tổ chức kinh tế thông qua các tài khoản thanh toán tại các ngân hàng, một số nguồn không qua ngân hàng để tạo khả năng thanh toán của những tổ chức đó. Điều này đòi hỏi các ngân hàng phải có chính sách hợp lý để thu hút tối đa nguồn vốn này. Trong thời gian khó khăn này, Chi nhánh Nam Am – Đông Hải Phòng đã bám sát mục tiêu kinh doanh, chiến lược khách hàng,từng bước mở rộng và nâng cao chất lượng dịch vụ,phát triển thêm nhiều dịch vụ mới, mở rộng mạng lưới phục vụ khách hàng…

2.3.1. Phân tích quy mô và tốc độ tăng trưởng của huy động vốn

Bảng 2.4. Bảng quy mô và tốc độ tăng trưởng vốn huy động

ĐVT: triệu đồng

Stt	Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018	So sánh 17/16		So sánh 18/17	
					Giá trị	%	Giá trị	%
1	Vốn huy động cuối kỳ	216.568	372.469	418.260	155.901	72,0%	45.791	12,3%
2	Vốn huy động bình quân	212.357	294.519	395.365	82.162	38,7%	100.846	34,2%

(Nguồn: Báo cáo kết quả kinh doanh Agribank – Chi nhánh Nam Am)

Qua bảng số liệu 2.4 ta nhận thấy những năm gần đây, công tác huy động của Chi nhánh Nam Am – Đông Hải Phòng đã bước đầu đạt được những thành tích đáng khích lệ. Nguồn vốn phát triển qua từng năm với tốc độ tăng trưởng khá cao. Năm 2016 và 2017 do dư âm biến động của thị trường từ năm 2015, lạm phát tặng, các thị trường bất động sản, thị trường chứng khoán, vàng, ngoại tệ biến đổi khó lường, sức cạnh tranh giữa các ngân hàng về lãi suất huy động vốn tăng cao, sang năm 2018 tình trạng này lắng dần tuy nhiên vẫn còn gây không ít khó khăn trong công tác huy động vốn. Đến cuối năm 2018 tổng vốn huy động của Chi nhánh Nam Am – Đông Hải Phòng vẫn đạt mức 418.260 triệu đồng tăng 45.791 triệu đồng ứng với tỷ lệ tăng trưởng 12% so với năm 2017 là một kết quả gặt hái đáng khả quan của ngân hàng.

Với mức huy động vốn này Chi nhánh Nam Am – Đông Hải Phòng đã đủ đảm bảo vốn cho hoạt động của mình dưa trên kế hoạch huy động và nhu cầu cho vay, tài trợ cho nền kinh tế.

Bảng 2.5. Tình hình thực hiện chỉ tiêu kế hoạch huy động vốn

Chỉ tiêu	**Năm 2016**	**Năm 2017**	**Năm 2018**
HĐV cuối kỳ			
Kế hoạch	204.598	356.874	400.500
Thực hiện	216.568	372.469	418.260
% hoàn thành	105,9%	104,4%	104,4%

HĐV bình quân			
Kế hoạch	202.350	285.500	390.000
Thực hiện	212.357	294.519	395.365
% hoàn thành	104,9%	103,2%	101,4%

(Nguồn: Báo cáo kết quả kinh doanh Agribank – Chi nhánh Nam Am)

Bên cạnh đó tình hình thực hiện chỉ tiêu kế hoạch HĐV của Chi nhánh Nam Am từ năm 2016 đến năm 2018 rất khả quan (Bảng 2.5). Tỷ lệ hoàn thành kế hoạch huy động vốn luôn hoàn thành vượt kế hoạch được giao, đạt mức bình quân 105% qua các năm.

Kết quả này cho thấy công tác phấn đấu hoàn thành kế hoạch được giao của Chi nhánh Nam Am – Đông Hải Phòng qua các năm là khá tốt. Mặc dù trong quá trình hoạt động của Chi nhánh Nam Am – Đông Hải Phòng những năm qua cũng gặp không ít những khó khăn thách thức nhưng Chi nhánh Nam Am – Đông Hải Phòng luôn đặc biệt coi trọng công tác huy động vốn, xem công tác huy động vốn là một trong hai yếu tố quan trong quyết định đến kết quả hoạt động kinh doanh của Chi nhánh Nam Am – Đông Hải Phòng.

2.3.2. Phân tích cơ cấu vốn huy động

2.3.2.1. Cơ cấu vốn theo đối tượng khách hàng

Việc phân tích qui mô và cơ cấu của các nguồn vốn trong tổng nguồn vốn huy động giúp chúng ta có cái nhìn tổng quát về tình hình huy động vốn của Chi nhánh Nam Am – Đông Hải Phòng. Tuy nhiên, mỗi nguồn vốn có những đặc điểm riêng và chịu ảnh hưởng của các yếu tố khác nhau, sự biến động của chúng cũng tác động khác nhau đến tổng nguồn vốn cũng như chi phí của

nó. Do vậy cần phải đi sâu vào phân tích từng nguồn vốn huy động khác nhau.

Bảng 2.6. Bảng cơ cấu huy động theo đối tượng khách hàng

ĐVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2016		Năm 2017		Năm 2018	
	Số tiền	**Tỷ trọng**	**Số tiền**	**Tỷ trọng**	**Số tiền**	**Tỷ trọng**
1. HĐV dân cư	***121.88***	***56.28%***	***179.5***	***48.18%***	***205.5***	***49.13%***
TG thanh toán	12.512	10.27%	12.364	6.89%	13.154	6.40%
TG không kỳ hạn	25.243	20.71%	56.254	31.34%	66.174	32.20%
TG có kỳ hạn	83.141	68.22%	110.11	61.35%	125.15	60.90%
Giấy tờ có giá	981	804.91%	742	413.43%	1011	492.00%
2. HĐV tổ chức kinh	***78.028***	***36.03%***	***169.4***	***45.48%***	***192.6***	***46.05%***
TG thanh toán	44.871	57.51%	75.172	44.38%	94.364	48.99%
TG có kỳ hạn	33.157	42.49%	94.215	55.62%	98.246	51.01%
3. Định chế tài chính	16.663	7.7%	23.608	6.34%	20.164	4.82%
TG thanh toán	16.663	7,7%	23.608	6,3%	20.164	4,8%
Tổng nguồn huy động	***216.57***	***100%***	***372.5***	***100%***	***418.3***	***100%***

(Nguồn: Báo cáo kết quả kinh doanh Agribank – Chi nhánh Nam Am)

Theo bảng số liệu 2.6 cho thấy: Trong tổng nguồn vốn tiền gửi thì tiền gửi dân cư luôn chiếm tỷ cao nhất khoảng từ 49,13%

- 56,28%; tỷ trọng vốn huy động từ các tổ chức kinh tế có xu hướng tăng với tỷ trọng từ 36,03% năm 2016 lên 46,05% vào năm 2018 với mức tăng trưởng khá nhanh.

Năm 2016 huy động vốn dân cư đạt 121.88 triệu đồng chiếm 56,28% tổng nguồn vốn trong đó tiền gửi có kỳ hạn chiếm 83.141 ứng với 68,22%. Năm 2018 và 2017 tỷ trọng huy động vốn dân cư đều đạt gần 50%/ tổng nguồn vốn huy động.

Bên cạnh việc chú trọng vào tăng trưởng nguồn tiền gửi dân cư, Chi nhánh Nam Am – Đông Hải Phòng cũng tập trung huy động từ các doanh nghiệp, các tổ chức kinh tế đang ngày càng phát triển trên địa bàn. Đây là nguồn tiền gửi với lãi suất thấp, giá trị tiền gửi thường lớn nên doanh số huy động thường tăng giảm mạnh và Chi nhánh Nam Am – Đông Hải Phòng được hưởng NIM huy động từ nguồn này cao. Mặc dù đây là nguồn tiền gửi mang tính chất không cố định nhưng với Chi nhánh Nam Am – Đông Hải Phòng những năm qua do tạo lập được nhiều mối quan hệ tốt với nhiều TCKT trên địa bàn, khoảng 50% các TCKT có mặt trên địa bàn là khách hàng của Chi nhánh Nam Am – Đông Hải Phòng, trong đó có rất nhiều khách hàng lớn quy mô hoạt động. Vì vậy trong năm nguồn vốn này có thể biến động tăng giảm mạnh nhưng cuối mỗi năm nguồn vốn này vẫn tương đối ổn định chiếm từ 36% - 46% trên tổng nguồn vốn huy động và tăng trưởng khá nhanh từ năm 2016 đến 2018. Đây là một thị phần không chỉ giúp cho Ngân hàng phát triển hoạt động huy động vốn mà còn tạo điều kiện thuận lợi để triển khai bán chéo nhiều loại hình dịch vụ khác của chi nhánh.

2.3.2.2. Cơ cấu vốn huy động phân theo kì hạn

Kỳ hạn của nguồn vốn luôn là một yếu tố quan trọng đánh giá chất lượng nguồn vốn của một ngân hàng. Cơ cấu vốn theo kỳ hạn cho biết mức độ ổn định của nguồn vốn và khả năng xảy ra rủi ro thanh khoản. Hơn thế nữa, một cơ cấu vốn hợp lí theo kỳ hạn sẽ quyết định đến lãi suất đầu ra của một ngân hàng và sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến lợi nhuận của một ngân hàng. Do đó với mục tiêu phát triển bền vững, Chi nhánh Nam Am luôn chú trọng đến mục tiêu an toàn trong kinh doanh.

Bảng 2.7: Bảng cơ cấu huy động vốn theo kỳ hạn

ĐVT: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018	So sánh 17/16		So sánh 18/17	
				Giá trị	%	Giá trị	%
Tổng vốn huy động	**216.568**	**372.469**	**418.260**	**155.901**	**72%**	**45.791**	**12%**
Huy động ngắn hạn	125.687	201.578	268.741	75.891	60%	67.163	33%
Huy động trung, dài hạn	90.881	170.891	149.519	80.010	88%	(21.372)	-13%

(Nguồn: Báo cáo kết quả kinh doanh Agribank – Chi nhánh Nam Am)

Dựa vào bảng 2.7 cơ cấu tiền gửi theo kỳ hạn ta có thể nhận thấy

+ Tiền gửi ngắn hạn qua các năm luôn chiếm chủ yếu trong tổng nguồn vốn tiền gửi huy động. Năm 2016 đạt 125.687 triệu đồng, năm 2017 đạt 201.578 triệu đồng, so với năm 2016 đã tăng 75.897 triệu đồng, năm 2018 đạt 268.741 triệu đồng, so với năm 2016 đã tăng 67.163 triệu đồng. Điều đó cho thấy huy động vốn ngắn hạn là nguồn vốn huy động chính chiếm tỷ trọng.

Nguồn vốn huy động ngắn hạn là nguồn vốn có chi phí thấp và thường đem lại lợi nhuận cao. Vì vậy nó cũng là mối quan tâm hàng đầu của Chi nhánh Nam Am – Đông Hải Phòng. Tuy nhiên nguồn vốn này thường không ổn định, dễ xảy ra rủi ro thanh khoản cho ngân hàng điều này cũng gây khó khăn trong việc quản lý vốn. Vì vậy ngân hàng cần tập trung quản lý vốn cần

phải có kế hoạch cân đối vốn và sử dụng nguồn vốn cho hợp lý sẽ mang lại lợi nhuận cao cho ngân hàng..

2.3.2.3. Cơ cấu vốn theo loại tiền

Bảng 2.8: Bảng cơ cấu vốn huy động theo loại tiền

ĐVT:Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018	So sánh 17/16		So sánh 18/17	
				Giá trị	%	Giá trị	%
Tổng vốn huy động	**216.568**	**372.469**	**418.260**	**155.901**	**72%**	**45,791**	**12%**
Huy động bằng VND	198.026	349.528	395.906	151.502	77%	46,378	13%
Huy động bằng ngoại tệ quy đổi	18.542	22.941	22.354	4.399	24%	(587)	-3%

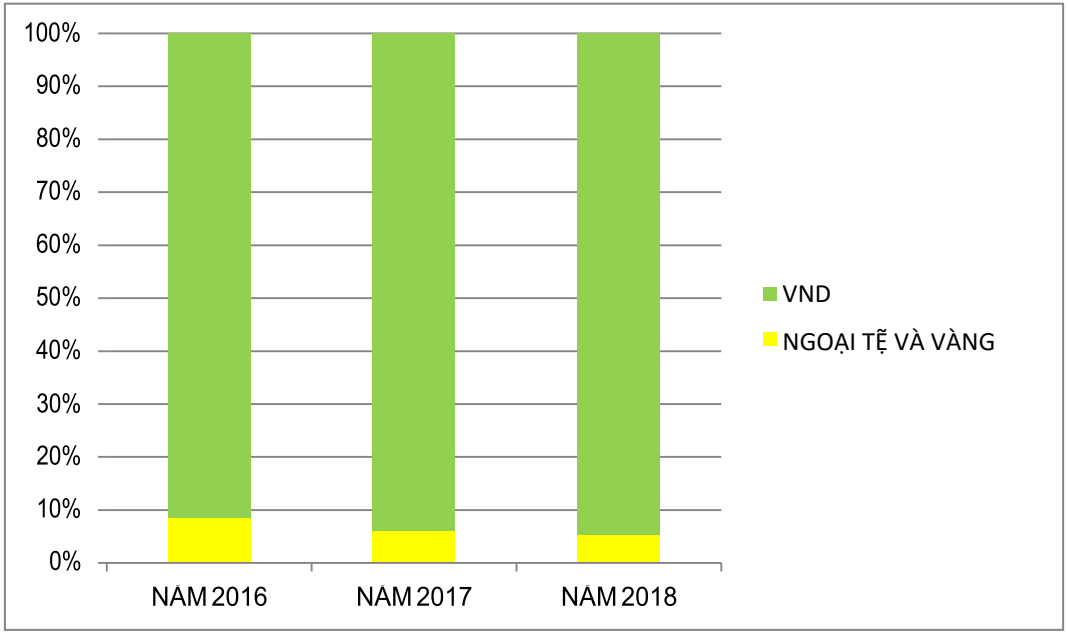
(Nguồn: Báo cáo kết quả kinh doanh Agribank – Chi nhánh Nam Am)

Nhìn vào tỷ trọng huy động vốn theo loại tiền, có thể nhận thấy:

+ Tổng nguồn vốn nói chung và nội tệ nói riêng liên tục tăng trưởng qua các năm, lượng tiền VND huy động được rất lớn. Năm 2016 đạt 198.026 triệu đồng, năm 2017 đạt 349.528 triệu đồng, so với năm 2016 đã tăng 151.502 triệu đồng, năm 2018 đạt 395.906 triệu đồng, so với năm 2016 đã tăng 46.378 triệu đồng.

Điều này cho thấy, Chi nhánh đã có những chính sách huy động nguồn nội tệ hiệu quả, có nhiều dịch vụ đa dạng phong phú, thu hút được sự quan tâm và tạo được niềm tin cho khách hàng đến giao dịch và gửi tiền. Đạt được mục tiêu này là sự cố gắng nỗ lực đẩy mạnh và thu hút huy động vốn của ngân hàng trong tình hình kinh tế Việt Nam và thế giới có nhiều biến động.

Biểu đồ : Tỷ trọng tiền gửi theo loại tiền



Từ biểu đồ ta thấy trong tổng nguồn vốn huy động thì tỷ trọng nguồn vốn nội tệ và ngoại tệ đều có xu hướng tăng nhưng tiền gửi nội tệ có xu hướng tăng nhanh hơn. Điều này rất hợp lý vì phần lớn các tổ chức kinh tế và dân cư chủ yếu sản xuất kinh doanh và tiêu dùng thông qua sử dụng tiền nội tệ, còn vốn ngoại tệ chủ yếu là thông qua mảng thanh toán quốc tế.

2.3.3. Thu nhập và chi phí của vốn huy động

Thu nhập ròng từ huy động vốn được xác định trên cơ sở chênh lệch giữa lãi suất thực hiện với khách hàng và giá chuyển vốn nội bộ và quy mô huy động vốn. Cụ thể:

Thu nhập ròng từ hoạt động huy động vốn = ($NIM_{HĐV}$ * Số dư HĐV BQ)

- Chi phí huy động vốn khác

Trong đó: NIMHĐV = LS FTP mua vốn - LSHĐV

Chi phí huy động vốn khác gồm: Chi phí hoa hồng, môi giới

+ NIM - Net Interest Margin: Tỷ lệ thu nhập lãi cận biên là chỉ số được sử dụng để xác định chênh lệch giữa thu nhập lãi và chi phí lãi phải trả của ngân hàng, cho biết hiện các ngân hàng đang thực sự hưởng chênh lệch lãi suất giữa hoạt động huy động và hoạt động đầu tư tín dụng.

+ FPT - Fund Transfer Pricing: Giải pháp Điều chuyển vốn là tổng thế các nguyên tắc, cơ chế xử lý tập trung nhằm xác định chi phí cơ hội của việc dịch chuyển luồng vốn giữa các đơn vị kinh doanh trong quá trình hoạt động của Ngân hàng. Hệ thống này cung cấp cho ngân hàng một giải pháp linh hoạt và hoàn chỉnh thực hiện việc Định giá Điều chuyển vốn nội bộ theo yêu cầu hiện tại, theo điều kiện hiện tại và định hướng phát triển trong tương lai.

(Những chi phí như tiếp thị, khuyến mãi, truyền thông, quảng cáo tại Agribank được tính vào chi phí quản lý kinh doanh chung toàn chi nhánh không tính vào chi phí cho từng sản phẩm).

Bảng 2.9 : Bảng thu nhập ròng từ huy động vốn

ĐVT: triệu đồng

Stt	Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018
1	Chênh lệch lãi suất huy động (NIM	1,43%	1,45%	1,41%

	- Net Interest Margin)			
2	Vốn huy động bình quân	212.357	294.519	395.365
3	Thu nhập từ vốn huy động	3.037	4.271	5.575
4	Chi phí huy động vốn khác	847	959	1.024
5	Thu nhập ròng từ vốn huy động	2.190	3.312	4.551

(Nguồn: Báo cáo kết quả kinh doanh Agribank – Chi nhánh Nam Am)

NIM huy động cao là một trong hai nguyên nhân chính đem lại lợi nhuận cao, tuy nhiên nguồn vốn này chỉ chiếm khoảng 30% - 35% tổng nguồn vốn huy động của các năm. Nguồn vốn này phần lớn là nguồn được huy động từ tiền gửi thanh toán của cá nhân, các TCKT và các định chế tài chính. Chi nhánh Nam Am – Đông Hải Phòng cũng đã chủ động triển khai một số biện pháp thu hút nguồn vốn này tại thị trường mục tiêu là các TCKT đóng trên địa bàn. Tuy nhiên các giải pháp áp dụng chưa đồng bộ mới chỉ dừng lại ở các hình thức khuyến mãi như: miễn phí phát hành thẻ, miễn phí đổ lương, miễn hoặc giảm phí các dịch vụ ngân hàng điện tử và giảm phí chuyển tiền... Có được một TCKT mở tài khoản thanh toán và đổ lương qua tài khoản, ngân hàng vừa có được nguồn vốn từ tài khoản tiền gửi của doanh nghiệp vừa có lượng tiền gửi từ các tài khoản của công nhân viên, vừa có thể bán chéo được rất nhiều các dịch vụ ngân hàng khác.

Qua số liệu bảng 2.9 cho thấy: Thu nhập ròng huy động vốn tăng dần qua các năm nhưng tốc độ tăng trưởng của chỉ tiêu thu nhập ròng huy động vốn bình quân chưa tương xứng với tốc độ tăng trưởng huy động vốn bình quân, nguyên nhân chính là do NIM huy động vốn biến động và đang có xu hướng giảm dần.

Từ năm 2016 đến năm 2018 NIM HĐV bình quân tăng giảm không ổn định, một phần do tỷ trọng huy động vốn của các kỳ

hạn qua các năm có thay đổi, một phần do tình hình cạnh tranh trong hoạt động huy động vốn ngày càng gay gắt để giữ được lượng khách hàng cũ và thu hút khách hàng mới chi nhánh đã thực hiện tăng lãi suất huy động trong giới hạn hội sở chính cho phép, chấp nhận hưởng NIM huy động vốn thấp. Đây cũng là một trong những nguyên nhân giúp huy động vốn bình quân những năm qua tăng trưởng tương đối ổn định.

2.3.4. Cân đối giữa huy động vốn và sử dụng vốn

Quy mô của nguồn vốn chưa đủ để đánh giá hiệu quả của công tác huy động vốn. Nếu nguồn vốn huy động tăng nhanh trong khi lượng vốn cho vay và đầu tư thấp sẽ dẫn đến tình trạng ứ đọng vốn, làm cho hoạt động kinh doanh của ngân hàng bị thua lỗ, vì phải chịu chi phí vốn đối với khoản tiền đã huy động. Nếu huy động vốn ít mà nhu cầu cho vay nhiều thì ngân hàng sẽ không đáp ứng đủ vốn cho khách hàng, khách hàng sẽ tìm đến nguồn vốn khác hoặc ngân hàng khác. Như vậy ngân hàng sẽ bị mất đi các khách hàng quan trọng và sẽ thiếu các đối tác lâu dài, sẽ bị mất uy tín. Do đó, song song với công tác huy động vốn của Chi nhánh Nam Am – Đông Hải Phòng luôn coi trọng công tác sử dụng vốn, luôn cân đối giữa nguồn vốn và sử dụng vốn, giảm thiểu chi phí sử dụng vốn để thu được nguồn lợi nhuận cao cho ngân hàng.

2.3.4.1. Tương quan vốn huy động và cho vay

Bảng 2.10: Tương quan giữa vốn huy động và cho vay

ĐVT: triệu đồng

Stt	Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018
1	Nguồn vốn huy động	216.568	372.469	418.260
2	Tổng dư nợ cho vay	209.678	329.023	401.160

3	Chênh lệch VHĐ và Dư nợ	6.890	43.446	17.100
4	Tỷ lệ đáp ứng	103%	113%	104%

Tương quan giữa huy động vốn và cho vay nhưng kết quả hoạt động về cả hai mảng hoạt động chính là huy động vốn và cho vay của của Chi nhánh Nam Am giai đoạn 2016-2018 nhìn chung đều tăng trưởng, tỷ lệ đáp ứng giữa tiền gửi và tiền vay luôn đảm bảo từ đáp ứng từ 103% - 113% qua các năm. Qua kết quả trên cho thấy lợi thế hoạt động huy động vốn của Chi nhánh Nam Am – Đông Hải Phòng cao hơn lợi thế cho vay. Năm 2016 tỷ lệ đáp ứng là 103% nhưng năm 2017 tỷ lệ đáp ứng giảm còn 113% tới năm 2018 tỷ lệ đáp ứng lại có xu hướng giảm chút ít những vẫn đảm bảo trên 100%. Điều này cho thấy nguồn vốn huy động tại Chi nhánh Nam Am – Đông Hải Phòng vẫn luôn đủ để đáp ứng nhu cầu sử dụng vốn.

2.3.4.2. Tương quan vốn huy động ngắn hạn và cho vay ngắn hạn

Bảng 2.11: Tương quan giữa vốn huy động ngắn hạn và cho vay ngắn hạn

ĐVT: triệu đồng

Stt	Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018
1	Nguồn vốn huy động NH	125.687	201.578	268.741
2	Tổng dư nợ cho vay NH	108.067	171.763	221.056
3	Chênh lệch VHĐ và Dư nợ	17.620	29.815	47.685
4	Tỷ lệ đáp ứng	116%	117%	122%

Qua bảng 2.11 trên cho thấy: Nguồn vốn huy động ngắn hạn của chi nhánh 5 năm qua luôn đáp ứng tốt nhu cầu cho vay

ngắn hạn. Tỷ lệ đáp ứng năm 2016 và năm 2017 là huy động vốn ngắn hạn vượt trên 16% cho vay ngắn hạn, năm 2018 tỷ lệ đáp ứng là 22% cho vay ngắn hạn. Đứng ở góc độ một Chi nhánh Nam Am – Đông Hải Phòng thì tỷ lệ này luôn đảm bảo tính thanh khoản và an toàn tín dụng, chứng tỏ Chi nhánh Nam Am – Đông Hải Phòng hợp lý nguồn vốn huy động ngắn hạn.

2.3.4.3. Tương quan vốn huy động trung, dài hạn và cho vay trung, dài hạn

Bảng 2.12: Tương quan giữa vốn huy động TDH và cho vay TDH

ĐVT: triệu đồng

Stt	Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018
1	Nguồn vốn huy động TDH	90.881	170.891	149.519
2	Tổng dư nợ cho vay TDH	101.611	157.260	180.104
3	Chênh lệch VHĐ và Dư nợ	(10.730)	13.631	(30.585)
4	Tỷ lệ đáp ứng	89%	109%	83%

Qua số liệu bảng 2.12 cho thấy: năm 2016 và 2018 nguồn vốn huy động trung và dài hạn thấp hơn so với nhu cầu vay trung và dài hạn, tỷ lệ đáp ứng đạt 98% và 83%. Năm 2017 huy động vốn đáp ứng đủ và vượt so với nhu cầu vay trung và dài hạn, tỷ lệ đáp ứng là 109%. Đứng trên góc độ tại một Chi nhánh Nam Am (nếu không có sự quản lý điều chuyển vốn và chịu trách nhiệm về rủi ro thanh khoản) thì tình hình sử dụng vốn dài hạn trên là chưa hợp lý. về nguyên tắc thì để bù đắp số vốn thiếu hụt này chi nhánh buộc phải chuyển vốn huy động ngắn hạn sang bù đắp cho vay trung và dài hạn. Theo thông tư số 15/2009/TT- NHNN ngày 10/08/2009, tỷ lệ tối đa của nguồn vốn ngắn hạn được sử dụng để cho vay trung và dài hạn là 30%. Như vậy thì năm 2015 chi nhánh đã sử dụng 25% vốn ngắn hạn để bù đắp cho vay trung và dài hạn là phù hợp với qui định này.

2.4. Phân tích đánh giá vốn tiền gửi trong công tác huy động vốn

Bảng 2.13: Bảng tổng hợp các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả huy động vốn

Stt	Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018
1	***Tổng vốn huy động***			
	Vốn huy động cuối kỳ	216.568	372.469	418.260
	Vốn huy động bình quân	212.357	294.519	395.365
2	***Tỷ lệ hoàn thành kế hoạch***	105,9%	104,4%	104,4%
3	***Cơ cấu vốn huy động***			
	Ngắn hạn	58%	54%	64%
	Trung, dài hạn	42%	46%	36%
	Dân cư	56,3%	48,2%	49,1%
	TCKT và Định chế TC	43,7%	51,8%	50,9%
	VND	91%	94%	95%
	Ngoại tệ quy đổi	9%	6%	5%
4	***Thu nhập ròng từ vốn huy động***	1.961	3.002	4.142
5	***Tương quan HĐV và cho vay***			
	Tỷ lệ đáp ứng của vốn	103%	113%	104%
	Tỷ lệ đáp ứng của vốn ngắn hạn	116%	117%	122%
	Tỷ lệ đáp ứng của vốn TDH	89%	109%	83%

2.4.1. Thành tích đạt được

- Chi nhánh Nam Am – Đông Hải Phòng nhiều năm liền hoàn thành vượt mức kế hoạch giao về chỉ tiêu huy động vốn cuối kỳ và huy động vốn bình quân và năm 2017 có mức hoàn thành vượt mức kế hoạch là khoảng gần 5% vốn huy động vốn cuối kỳ và huy động vốn bình quân.
- Huy động vốn từ các đối tượng khách hàng dân cư, các TCKT đều có mức tăng trưởng tương đối ổn định. Huy động vốn dân cư chiếm tỷ trọng qua các năm từ 65% đến 68%, huy động vốn từ các TCKT chiếm tỷ trọng từ 32% đến 35%, còn huy động vốn từ các định chế tài chính rất thấp gần như không đáng kể.
- Thu nhập ròng từ huy động vốn tăng dần qua các năm góp phần chính vào kết quả cải thiện lợi nhuận kinh doanh của Chi nhánh Nam Am – Đông Hải Phòng, năm 2017 thu nhập ròng huy động vốn đạt 3.312triệu đồng đến năm 2018 thu nhập ròng huy động vốn đạt 4.551 triệu đồng. Điều này đã góp phần cải thiện lợi nhuận trước thuế của Chi nhánh Nam Am – Đông Hải Phòng từ trạng thái thua lỗ năm 2017 thành có lãi, có lợi nhuận vào năm 2018 mặc dù tỷ lệ nợ xấu có sự gia tăng. Đây cũng là một kết quả đáng khích lệ cho những cố gắng nỗ lực những năm qua trong công tác huy động vốn của Chi nhánh Nam Am – Đông Hải Phòng.

Để có được kết quả trên của Chi nhánh Nam Am có nhiều nguyên nhân, sau đây là một số nguyên nhân chính sau:

- Ban lãnh đạo đã rất chú trọng đến công tác huy động vốn, đưa ra những định hướng mục tiêu và những giải pháp huy động vốn phù hợp. Thực hiện tốt công tác dự báo biến động nguồn vốn, biến động lãi suất nên đưa ra những chính sách lãi suất chủ động, linh hoạt nên nguồn vốn huy động của Chi nhánh Nam Am – Đông Hải Phòng đều tăng một cách tương đối vững chắc với hiệu quả cao góp phần quan trọng làm tăng lợi nhuận ngân hàng.

- Chi nhánh Nam Am – Đông Hải Phòng luôn chú trọng công tác tuyển dụng và đào tạo đội ngũ nhân lực chất lượng cao. Cán bộ nhân viên PGD luôn có ý thức nâng cao trình độ nghiệp vụ, kỹ năng tác nghiệp, phong cách giao dịch nâng cao chất lượng phục vụ đem lại sự hài lòng cao nhất tới khách hàng. Các phòng ban luôn có sự phối hợp nhịp nhàng, nhờ đó mà khách hàng đến với Ngân hàng được phục vụ kịp thời, nhanh chóng và chính xác.
- Bên cạnh đó, Chi nhánh Nam Am – Đông Hải Phòng cũng không ngừng đổi mới công nghệ, xây dựng các biện pháp cải thiện chất lượng sản phẩm, dịch vụ, xây dựng các sản phẩm dịch vụ có tính tự động hóa cao, giảm thiểu thủ tục, rút gọn thời gian giao dịch với khách hàng, thực hiện bảo mật thông tin khách hàng.
- Chi nhánh Nam Am – Đông Hải Phòng đã thực hiện tốt chính sách khách hàng, thực hiện phân khúc khách hàng từ đó có những cơ chế chính sách lãi suất ưu đãi, chính sách chăm sóc đối với từng đối tượng khách hàng khác nhau.
- Thực hiện tốt chính sách sản phẩm như: Đa dạng hóa sản phẩm dịch vụ như: tiết kiệm trả lãi trước, trả lãi cuối kỳ, trả lại định kỳ hàng tháng, quí, năm,tiết kiệm rút gốc linh hoạt, phát hành chứng chỉ tiền gửi, tiết kiệm dự thưởng, tiển gửi tích lũy, tiền gửi kết hợp với quyền lợi bảo hiểm nhằm khai thác tốt nguồn vốn trên thị trường với chi phí hợp lý nhất.

2.4.2. Tồn tại và hạn chế

Qua quá trình nghiên cứu hệ thống hóa cơ sở lý luận, phân tích thực trạng hiệu quả công tác huy động vốn tại Chi nhánh Nam Am từ năm 2016 đến năm 2018 em đã đúc rút ra được một số kết quả nghiên cứu sau: Bên cạnh những thành tích mà Ngân hàng đã được trong công tác huy động vốn thì vẫn còn tồn tại một số những hạn chế như sau:

- Qui mô huy động vốn ngày càng tăng nhưng thị phần vốn huy động chưa cao, chứng tỏ Chi nhánh Nam Am – Đông Hải Phòng mặc dù đã tập trung nhân lực, nguồn lực và kết hợp nhiều giải pháp nhưng năm năm vừa qua vẫn chưa có những

bước tăng tốc đột phá trong công tác huy độn vốn. Khoảng cách về tỷ lệ thị phần huy động vốn so với các Chi nhánh Nam Am – Đông Hải Phòng và chi nhánh của các ngân hàng khác trên cùng địa bàn vẫn còn nhỏ hơn, thị phần huy động vốn chưa tương xứng với tiềm năng của địa bàn. Tốc độ tăng trưởng tương đối ổn định qua các năm nhưng chưa cao và chưa tương xứng với tốc độ tăng trưởng kinh tế của địa bàn. Nguyên nhân chủ yếu là do Chi nhánh Nam Am – Đông Hải Phòng là kết quả của sự tách, nhập thay đổi từ các ngân hàng nên tròn quá trình chuyển đổi có những ảnh những nhất định. Tuy nhiên sau khoảng thời gian đó ngân hàng cũng đã có thể khẳng định vị thế của mình trên địa bàn có nhiều đối thủ cạnh tranh, và mức độ cạnh tranh ngày càng khốc liệt như hiện nay.

- Ban lãnh đạo ngân hàng là những cán bộ lãnh đạo trẻ đã rất chú trọng đến công tác huy động vốn, nhưng chưa có nhiều kinh nghiệm trong việc xây dựng chiến lược kinh doanh cho chi nhánh, những định hướng huy động vốn đôi khi còn chưa phù hợp. Những năm qua NIM huy động vốn của ngân hàng không cao hơn NIM huy động vốn bình quân của các ngân hàng khác và hiện đang có xu hướng giảm dần. Nguyên nhân một phần là do cơ cấu huy động vốn chưa thực sự hợp lý; ngân hàng chưa có giải pháp đồng bộ, hiệu quả để thu hút các TCKT, các cơ quan hành chính sự nghiệp, trường học...
- Công tác nâng cao chất lượng sản phẩm và các tiện ích đi kèm vẫn luôn được ngân hàng quan tâm nhưng vẫn chưa đem lại hiệu quả cao là vì: Mặc dù danh mục sản phẩm dịch vụ huy động vốn của ngân hàng khá đa dạng, phong phú và phù hợp với nhiều đối tượng khách hàng, tuy nhiên Chi nhánh Nam Am – Đông Hải Phòng vẫn chưa có cách thức thích hợp các sản phẩm dịch vụ riêng lẻ thành các gói sản phẩm đặc thù dành riêng cho từng phân khúc khách hàng. Nguyên nhân là do Ban lãnh đạo và nhân viên ngân hàng chưa thực sự uan tâm đến nhu cầu và nắm bắt tâm lý của từng đối tượng khách hàng, hàng năm chưa thực hiện công tác khảo sát lấy ý kiến khách hàng khi xây dựng và triển khai các sản phẩm tiền gửi.
- Chi nhánh Nam Am – Đông Hải Phòng chưa chủ động thực hiện linh hoạt chính sách khách hàng, còn phụ thuộc nhiều vào

những chính sách qui định chung của hội sở chính mặc dù chính sách ấy chưa thực sự phù hợp khi áp dụng tại Chi nhánh Nam Am – Đông Hải Phòng. Công tác chăm sóc khách hàng sau bán hàng chi nhánh gần như mới chỉ thực hiện công tác chăm sóc định kỳ, theo chương trình của hội sở chính như sinh nhật, ngày lễ, tết...Cán bộ quản lý khách hàng chưa chủ động tiếp cận, xây dựng mối quan hệ thân thiết để năm bắt toàn bộ nhu cầu của khách hàng từ đó tư vấn và bán chéo các sản phẩm, dich vụ của chi nhánh.

- Chi nhánh Nam Am – Đông Hải Phòng triển khai thực hiện chưa thực sự hiệu quả các kênh truyên thông để xây dựng và quảng bá hình ảnh, thương hiệu của Agribank trên địa bàn. Vì vậy khi nói đến Agribank còn rất nhiều người dân chưa biết đến. Nguyên nhân là do Ban lãnh đạo ngân hàng chưa thực sự quan tâm và đánh giá đúng tầm quan trọng của việc xây dựng và quảng bá hình ảnh, thương hiệu của chi nhánh qua việc sử dụng các kênh truyền thông hiện đại. Ngân hàng chưa có phòng marketing hoạt động độc lập nên việc nghiên cứu, phân tích thị trường, phân đoạn khách hàng chưa được thực hiện chuyên nghiệp, thiếu tính sáng tạo mới chỉ dừng ở những hình thức như khuyến mại, chưa chú trọng tới việc khếch trương, quảng bá hình ảnh Agribank.
- Nguồn nhân lực của Chi nhánh Nam Am – Đông Hải Phòng đa phần là cán bộ trẻ, có trình độ năng lực, có tinh thần nhiệt huyết trong công việc nhưng lại thiếu kinh nghiệm trong xử lý nghiệp vụ và kỹ năng mềm còn hạn chế, chưa chuẩn hóa trong phong cách phục vụ, thiếu sự thân thiện đối với khách hàng. Nguyên nhân là do Ngân hàng đã chú trọng đến vấn đề tuyển dụng và đào tạo về trình độ nghiệp vụ, năng lực chuyên môn nhưng lại chưa chú trọng đào tạo các kỹ năng mềm cho toàn thể cán bộ nhân viên. Tuy nhiên trên thực tế thì cán bộ ngân hàng, đặc biệt là đội ngũ bán hàng lại rất cần phải nâng cao những kỹ năng như kỹ năng giao tiếp, kỹ năng bán hàng chuyên nghiệp, kỹ năng thuyết phục khách hàng, kỹ năng đàm phán, kỹ năng giải quyết xử lý khiếu nại...

CHƯƠNG 3: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẰM NÂNG CAO HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG VỐN TIỀN GỬI TẠI CHI NHÁNH NAM AM - ĐÔNG HẢI PHÒNG

3.1. Mục tiêu mở rộng và phát triển vốn tiền gửi của chi nhánh Nam Am – Đông Hải Phòng

Mục tiêu chung: Đẩy mạnh toàn diện các mặt hoạt động của ngân hàng, tăng trưởng huy động vốn tiền gửi song song với tăng trưởng tín dụng, tiếp tục phát huy các hoạt động huy động vốn là thế mạnh của chi nhánh Hải Phòng, phản ứng linh hoạt với thị trường, nhanh chóng đưa ra các sản phẩm mới đáp ứng nhu cầu của khách hàng và tăng hiệu quả hoạt động huy động vốn, cho vay. Nỗ lực cải tổ và tái cấu trúc, tăng năng lực tài chính, năng lực quản trị, tiếp tục đầu tư công nghệ, xây dựng chi nhánh Hải Phòng hướng tới sự tăng trưởng bền vững và lành mạnh.

Mục tiêu cụ thể trong hoạt động huy động vốn giai đoạn 2019 - 2021:

- Mở rộng thị phần, phát triển vị thế của chi nhánh trên địa bàn, phấn đấu vươn lên giữ vị trí hàng đầu trên địa bàn về thị phần huy động vốn.
- Tăng trưởng Huy động vốn tiền gửi bình quân: 40%/năm
- Chuyển dịch cơ cấu nền khách hàng, hạn chế sự phụ thuộc vào các khách hàng lớn. Đẩy mạnh tăng trưởng huy động vốn dân cư. Tỷ trọng huy động vốn dân cư/ Tổng huy động vốn trên 70%.
- Tập trung nguồn lực tăng tốc phát triển các mặt hoạt động đặc biệt là hoạt động ngân hàng bán lẻ, nâng cao năng lực cạnh tranh của ngân hàng. Huy động triệt để mọi nguồn lực trên địa bàn với chi phí thấp và cơ cấu hợp lý đem lại hiệu quả cao nhất.

3.2. Một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả huy động vốn tiền gửi tại Chi nhánh Nam Am - Đông Hải Phòng

Như đã trình bày ở chương I về các yếu tố ảnh hưởng đến huy động vốn tiền gửi và các chỉ tiêu phản ánh kết của hoạt động huy động vốn tiền gửi, đồng thời kết hợp với phân tích thực tế công tác huy động vốn của chi nhánh Nam Am – Đông Hải Phòng trong 2016- 2018 em xin đưa ra một số giải pháp nhằm khắc phục những hạn chế và nâng cao hơn nữa những thành tích đạt được cho công tác huy động vốn của chi nhánh Nam Am - Đông Hải Phòng.

3.2.1. Mở rộng mạng lưới chi nhánh, phòng giao dịch về khu vực nông thôn.

- ***Mục đích của giải pháp:***

- Mạng lưới chi nhánh và phòng giao dịch càng rộng thuận lợi cho Ngân hang mở rộng thị phần hoạt động và có sự hỗ trợ kịp thời cho nhau khi cần thiết. Hơn nữa, khách hàng có xu hướng chọn những ngân hang có mạng lưới rộng để thuận tiện cho việc thanh toán, thực hiện các giao dịch, hay gửi rút tiền. Việc mở rộng mạng lưới giúp cho ngân hàng tiếp cận tốt hơn với khách hàng.

- ***Kết quả mong đợi:***

- Với việc mở rộng thêm các phòng giao dịch tại huyện và xã sẽ làm tăng thêm hình ảnh, thương hiệu cho Chi nhánh Nam Am – Đông Hải Phòng. Đồng thời làm tăng thị phần vốn cho ngân hàng.

3.2.2. Xây dựng chính sách lãi suất hợp lý kèm theo các chương trình khuyến mại, quà tặng.

- ***Mục đích của giải pháp:***

- Lãi suất là một yếu tố ảnh hưởng rất lớn đến huy động vốn của ngân hàng. Tất nhiên khi khách hàng gửi tiền vào ngân hàng ngoài mục tiêu an toàn thì còn mong đợi vào khoản tiền lời có thể kiếm ra được. Thực tế hiện nay, các ngân hàng Việt Nam vẫn còn coi lãi suất như một công cụ cạnh tranh tối ưu, mặc dù có thể tang chi phí huy động lên rất nhiều và ảnh hưởng đến lợi nhuận của ngân hàng. Do đó, việc xây dựng một chính sách lãi suất hợp lý là rất cần thiết. Chi nhánh Nam Am – Đông Hải Phòng cần chú trộng thay đổi lãi suất sao cho phù hợp với lãi suất trên thị trường nhưng vẫn cân đối với mức lãi suất cho vay. Vì vậy, thực hiện chính sách lãi suất hợp lý sẽ nhằm tang cao được khả năng huy động vốn của Chi nhánh Nam Am – Đông Hải Phòng.

- ***Kết quả mong đợi:***

- Số lượng vốn huy động được sẽ tang thêm và nguồn vốn huy động được sẽ mang tính ổn định hơn.

3.2.3. Đa dạng hoá các hình thức huy động vốn theo từng đối tượng

- Khách hàng gửi tiền tại ngân hàng, họ hướng tới những tiện ích mà họ được hưởng, bao gồm sự tiện dụng trong thanh toán, lãi suất, các khuyến mại. Khi đưa ra các sản phẩm huy động cần phải căn cứ vào địa bàn hoạt động của ngân hàng, rút ra đặc điểm của dân cư để có các hình thức huy động phù hợp. Để phát triển một sản phẩm mới không phải là dễ, điều mà ngân hàng cần làm

trước khi đưa ra một sản phẩm mới đó là phải nghiên cứu kĩ thông tin thị trường, quan trọng nhất là đáp ứng được nhu cầu của khách hàng mà vẫn đảm bảo lợi ích cho ngân hàng. Vì các ngân hàng bạn cũng đang không ngừng đa dạng hoá sản phẩm, vì vậy tạo ra sự khác biệt cho sản phẩm của mình sẽ nâng cao tính cạnh tranh. Việc tận dụng ưu thế mà ngân hàng đang có sẽ tạo ra những điểm riêng và khuyến khích khách hàng truyền thống và khách hàng mới đến với ngân hàng mình. Đưa ra một sản phẩm mới tới khách hàng không phải là dễ, phải tận dụng các phương thức truyền thông để quảng bá rộng rãi cho sản phẩm của mình như Internet, TV, báo chí, …

- Thực trạng các hình thức huy động vốn của Chi nhánh Nam Am – Đông Hải Phòng còn dàn trải chưa tập trung vào các đối tượng cụ thể. Vì vậy, ngân hàng cần chuyên môn hoá sản phẩm, tập trung vào từng đối tượng khách hàng: Sản phẩm dành cho đối tượng là phái nữ, sản phẩm dành cho đối tượng là nam giới, sản phẩm dành cho đối tượng hưu trí với những tiện ích cụ thể và bên cạnh đó cũng có những quà tặng kèm theo. Ví dụ: Với sản phẩm dành cho đối tượng là nữ giới thì nên có kèm theo các quà tặng, những ngày lễ như ngày phụ nữ Việt Nam (20/10) thì Chi nhánh Nam Am – Đông Hải Phòng nên có quà tặng cho các đối tương này khi gửi tiền tiết kiệm: tặng đồ gia dụng, tặng mỹ phẩm. Bên cạnh đó, ngân hàng cũng nên có những sản phẩm dành riêng cho khách hàng quen thuộc và thân thiết như sản phẩm kết nối dài lâu…

KẾT LUẬN

Nguồn vốn huy động có vai trò rất lớn trong hoạt động của ngân hàng, đặc biệt trong nền kinh tế thị trường. Do đó, nên mở rộng phạm vi áp dụng ảnh hưởng của các loại tiền gửi tới các tổ chức kinh tế cũng như các tầng lớp dân cư là vấn đề sống còn của ngân hàng. Để thực hiện điều này đòi hỏi các ngân hàng phải không ngừng mở rộng và đa dạng hoá các hoạt động tạo điều kiện khai thác tối đa nguồn vốn nhàn rỗi phục vụ cho công cuộc công nghiệp hoá hiện đại hoá đất nước.

Với mục tiêu nghiên cứu của đề tài là tổng hợp lý luận, phân tích đánh giá thực trạng và đưa ra các giải pháp để phát triển mảng tín dụng cá nhân nhằm góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh, năng lực cạnh tranh của Ngân hàng Nam Am trong tiến trình hội nhập, bài viết đã thực hiện được những nội dung chủ yếu sau:

- Một là, bài viết trình bày tổng quan lý luận cơ bản về tín dụng cá nhân. Trong đó đề cập khái niệm, đặc điểm; vai trò của tín dụng cá nhân đối với các chủ thể trong nền kinh tế; các sản phẩm tín dụng cá nhân; những chỉ tiêu đánh giá sự phát triển tín dụng cá nhân của NHTM. Bài viết đưa ra những trường hợp ngân hàng nước ngoài thành công trên thị trường ngân hàng bán lẻ tại Việt Nam từ đó chỉ ra bài học kinh nghiệm phát triển tín dụng cá nhân cho các ngân hàng thương mại Việt Nam nói chung và cho Ngân hàng Nam Am nói riêng.

- Hai là, bài viết đi vào nghiên cứu thực trạng phát triển tín dụng cá nhân ở Ngân hàng Nam Am cùng những vấn đề đặt ra trong phát triển tín dụng cá nhân ở Ngân hàng Nam Am như: sản phẩm tín dụng cá nhân; những kết quả đạt được trong triển khai tín dụng cá nhân giai đoạn 2016 – 2018. Đồng thời, cũng nêu lên những hạn chế cần khắc phục như: chưa tạo được sản phẩm dịch vụ mang tính đột phá, tổ chức bộ máy bán lẻ chưa chuyên nghiệp, khâu quảng bá, tiếp thị còn yếu… và những nguyên nhân của những hạn chế đối với việc phát triển tín dụng cá nhân tại Ngân hàng Nam Am như: chưa chú trọng đúng mức đến vấn đề hoàn thiện và phát triển tín dụng cá nhân một cách toàn diện, hạn chế do trình độ quản lý, mạng lưới kênh phân phối hoạt động hiệu quả chưa

cao, thiếu tính đồng bộ trong triển khai bán lẻ từ Hội sở chính đến chi nhánh và phòng giao dịch.

- Ba là, trên cơ sở những nguyên nhân hạn chế và những định hướng phát triển của Chi nhánh Nam Am, bài viết đưa ra các nhóm giải pháp để phát triển tín dụng cá nhân đối với bản thân Ngân hàng Nam Am như: phát triển kênh phân phối; phát triển sản phẩm tín dụng cá nhân; cải tiến quy trình, chính sách tín dụng cá nhân; giải pháp hỗ trợ và giải pháp phát triển nguồn nhân lực.

Những giải pháp nêu trên cần phải được triển khai một cách đồng bộ và vững chắc nhằm thực hiện được chiến lược phát triển ngân hàng bán lẻ song hành với bán buôn, góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh và giữ vững vị thế của Ngân hàng Nam Am trong thời kỳ cạnh tranh và hội nhập.

Đây là đề tài không mới nhưng là nội dung quan tâm của Ngân hàng Nam Am nói riêng và của những ngân hàng trước đây chỉ tập trung hoạt động kinh doanh bán buôn nói chung. Vì trong tình hình hội nhập, có sự cạnh tranh gay gắt không chỉ ở các ngân hàng trong nước mà còn ở các ngân hàng nước ngoài khiến cho mảng hoạt động kinh doanh bán buôn trước đây không còn là lợi thế so sánh nữa. Để tồn tại và phát triển các ngân hàng này buộc phải chuyển hướng tích cực sang phát triển song hành hoạt động ngân hàng bán lẻ nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của mình.

Em rất mong được sự đóng góp quý báu của các nhà khoa học, quý thầy cô, các anh chị và các bạn để những khiếm khuyết và hạn chế của đề tài được bổ sung hoàn chỉnh hơn.

Em xin trân trọng cảm ơn!

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Giáo trình quản trị ngân hàng thương mại 1/ PGS.TS. Đinh Xuân Hạng, TS. Nghiêm Văn Bảy đồng chủ biên
2. Giáo trình kế toán ngân hàng thương mại: Giáo trình Th.s. Nguyễn Văn Lộc; TS. Hà Minh Sơn; Th.s. Vũ Thị Thuý Hường
3. Báo cáo tài chính của Agribank chi nhánh Nam Am – Đông Hải phòng trong những năm 2016 – 2017 - 2018
4. Quy định Về giao dịch bảo đảm cấp tín dụng trong hệ thống Ngân hàng và Phát triển nông thôn Việt Nam *(Ban hành kèm theo Quyết định số 35/QĐ-HĐTV-HSX ngày 15 tháng 01 năm 2014 của Hội đồng thành viên Ngân Hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam)*
5. Quyết định Ban hành quy trình cho vay đối với khách hàng là hộ gia đình, cá nhân trong hệ thống Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam *(Ban hành kèm theo Quyết định số số 836/QĐ-NHNo-HSX ngày 07 tháng 08 năm 2018 của Hội đồng thành viên Ngân Hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam))*
6. Quyết định Ban hành "Hướng dẫn sản phẩm cho vay theo hạn mức tín dụng đối với hộ gia đình sản xuất, kinh doanh quy mô nhỏ" trong hệ thống Agribank (*Ban hành theo Quyết định số 889/QĐ-NHNo-HSX ngày 29 tháng 8 năm 2014 của Hội đồng thành viên Ngân Hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam)*
7. Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh năm 2016 và triển khai nhiệm vụ năm 2017 của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam – Chi nhánh Nam Am - Đông Hải Phòng
8. Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh năm 2017 và phương hướng nhiệm vụ kinh doanh năm 2018 của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam – Chi nhánh Nam Am - Đông Hải Phòng
9. Báo cáo hoạt động công đoàn năm 2018 *(Công đoàn Agribank – Công đoàn CS Agribank Đông Hải Phòng – Công đoàn CSTV Agribank Nam Am. Ban hành theo Quyết định số 16/NHNo.NADDHP-CĐCSTV)*