

**TRƯỜNG ĐẠI HỌC HÙNG VƯƠNG
KHOA KINH TẾ VÀ QUẢN TRỊ KINH DOANH**



**THUYẾT MINH
ĐỀ TÀI NGHIÊN CỨU KHOA HỌC SINH VIÊN**

**HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN CÔNG
THƯƠNG VIỆT NAM CHI NHÁNH PHÚ THỌ**

Nhóm ngành: Kinh doanh và quản lý (KD1)

Chủ nhiệm đề tài: Trần Công Nam

Cộng tác viên: 1. Phùng Thị Kim Chi

2. Phùng Bích Hậu

Giảng viên hướng dẫn: Ths.Ngô Thị Thanh Tú

Phú Thọ, 2014

MỤC LỤC

DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT	v
DANH MỤC CÁC BẢNG BIỂU	vi
MỞ ĐẦU	1
CHƯƠNG 1	5
CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.....	5
1.1. Tổng quan về Ngân hàng thương mại	5
1.1.1. Khái niệm.....	5
1.1.2. Các nghiệp vụ cơ bản.....	5
1.1.2.1. Nghiệp vụ huy động vốn.....	5
1.1.2.2. Nghiệp vụ sử dụng vốn	6
1.1.2.3. Nghiệp vụ khác	7
1.1.3. Vai trò của ngân hàng thương mại:	8
1.2. Hoạt động huy động vốn của Ngân hàng thương mại	10
1.2.1. Khái niệm.....	10
1.2.2. Vai trò của vốn huy động.....	10
1.2.3. Các hình thức huy động vốn	12
1.2.3.1. Huy động vốn bằng tiền gửi.....	12
1.2.3.2. Huy động vốn qua đi vay	13
1.2.3.3. Huy động vốn qua phát hành công cụ nợ	14
1.2.3.4. Các hình thức huy động vốn khác	14
1.2.4. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả công tác huy động vốn tại Ngân hàng thương mại	14
1.2.4.1. Tốc độ tăng trưởng huy động vốn	14

1.2.4.2. Tỷ trọng các loại vốn huy động so với nhu cầu sử dụng vốn của ngân hàng.....	15
1.2.4.3. Sự phù hợp giữa huy động vốn và sử dụng vốn.....	15
1.2.4.4. Chi phí huy động vốn.....	16
1.2.4.5. Chênh lệch lãi suất bình quân giữa huy động vốn và sử dụng vốn .	17
1.2.5. Các nhân tố tác động đến hoạt động huy động vốn	17
1.2.5.1. Các nhân tố khách quan	17
1.2.5.2. Các nhân tố chủ quan.....	19
CHƯƠNG 2	22
THỰC TRẠNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG TMCP CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM CHI NHÁNH PHÚ THỌ	22
2.1. Tổng quan về Ngân hàng Công thương Việt Nam chi nhánh Phú Thọ.....	22
2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển của Ngân hàng Công thương Việt Nam.....	22
2.1.2. Cơ cấu tổ chức và bộ máy quản lý của Ngân hàng Công thương Việt Nam - chi nhánh Phú Thọ:.....	23
2.1.2.1. Cơ cấu tổ chức	23
2.1.2.2. Chức năng và nhiệm vụ	24
2.1.3. Đặc điểm lao động và cơ sở vật chất của ngân hàng	25
2.1.3.1. Đặc điểm cơ sở vật chất:.....	25
2.1.3.2. Đặc điểm cơ cấu lao động:.....	26
2.1.4. Tình hình hoạt động kinh doanh của ngân hàng Thương mại cổ phần Công thương Việt Nam – Chi nhánh Phú Thọ	29
2.2. Thực trạng về hoạt động huy động vốn của Ngân hàng Thương mại cổ phần Công thương Việt Nam- Chi nhánh Phú Thọ giai đoạn 2010-2012.....	35

2.2.1. Tốc độ tăng trưởng huy động vốn	35
2.2.2. Tỷ trọng các loại vốn huy động so với nhu cầu sử dụng vốn của ngân hàng.....	37
2.2.2.1 Cơ cấu huy động vốn theo loại tiền	37
2.2.2.2 Cơ cấu huy động vốn theo đối tượng	40
2.2.2.3. Cơ cấu nguồn vốn theo kỳ hạn.....	42
2.2.2.4 Cơ cấu nguồn vốn theo phương thức huy động.....	43
2.2.3. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả huy động vốn	45
2.2.3.1 Hệ số sử dụng vốn	45
2.2.3.2 Chi phí huy động vốn.....	48
2.2.3.3. Chênh lệch lãi suất bình quân giữa huy động vốn và sử dụng vốn	52
2.3. Đánh giá về hoạt động huy động vốn của Chi nhánh	54
2.3.1. Kết quả đạt được.....	54
2.3.2. Hạn chế và nguyên nhân.....	56
2.3.2.1. Hạn chế:.....	56
2.3.2.2. Nguyên nhân:.....	57
CHƯƠNG 3:	60
GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ CÔNG TÁC HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM CHI NHÁNH PHÚ THỌ	60
3.1. Định hướng hoạt động kinh doanh của ngân hàng	60
3.1.1. Định hướng chung	60
3.1.2. Định hướng về công tác huy động vốn.....	61
3.2. Giải pháp nâng cao hiệu quả công tác huy động vốn	62
3.2.1. Xây dựng chính sách lãi suất hợp lý.	62

3.2.2. Đa dạng hóa các hình thức dịch vụ huy động vốn.	63
3.2.3. Hoàn thiện công nghệ ngân hàng:	64
3.2.4. Nâng cao chất lượng marketing ngân hàng	65
3.2.5. Thường xuyên đào tạo nâng cao trình độ nghiệp vụ của đội ngũ cán bộ ngân hàng.	66
3.2.6. Mở rộng mạng lưới chi nhánh:.....	66
3.3. Một số kiến nghị.....	66
3.3.1. Đối với Nhà nước	66
3.3.2. Đối với Ngân hàng Nhà nước	68
3.3.3. Đối với Ngân hàng Thương mại cổ phần Công thương Việt Nam.....	69
KẾT LUẬN.....	71
DANH MỤC CÁC TÀI LIỆU THAM KHẢO	73

DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT

Từ viết tắt	Nguyên văn
BQ	Bình quân
CN	Chi nhánh
DN	Doanh Nghiệp
NHCT	NHCT
NHNN	Ngân hàng nhà nước
NHTMCP	Ngân hàng thương mại cổ phần
NHTW	Ngân hàng trung ương
PGD	Phòng giao dịch
VHĐ	Vốn huy động

DANH MỤC CÁC BẢNG BIỂU

Bảng 2.1: Cơ cấu lao động chi nhánh Phú Thọ giai đoạn 2010-2012.....	27
Bảng 2.2 : Trình độ học vấn nhân viên ngân hàng.....	28
Bảng 2.3: Tình hình hoạt động kinh doanh tại NH Công thương Việt Nam.....	31
Bảng 2.4 Kết quả kinh doanh của NH Công thương Việt Nam – Chi nhánh Phú Thọ.....	33
Bảng 2.5 Nguồn vốn huy động của chi nhánh	35
Bảng 2.6: Cơ cấu vốn huy động theo loại tiền tại CN giai đoạn 2010-2012.....	37
Bảng 2.7: Cơ cấu huy động vốn theo đối tượng khách hàng.....	40
Bảng 2.8: Cơ cấu nguồn vốn theo kỳ hạn giai đoạn 2010-2012	42
Bảng 2.9: Cơ cấu huy động vốn theo phương thức huy động của CN.....	43
Bảng 2.10: Tính cân đối giữa việc huy động vốn và sử dụng vốn.....	45
Bảng 2.11 :Tính cân đối giữa huy động vốn và sử dụng vốn ngắn hạn	47
Bảng 2.12:Tính cân đối giữa huy động vốn và sử dụng vốn trung- dài hạn	47
Bảng 2.13 Chi phí huy động vốn bình quân giai đoạn 2010-2012.....	48
Bảng 2.14: Lãi suất trần huy động tháng 3.2011	51
Bảng 2.15 Lãi suất huy động vốn theo VND và ngoại tệ.....	52
Bảng 2.16 :Chênh lệch lãi suất huy động và cho vay bình quân năm.....	53
Biểu đồ 2.1: Cơ cấu lao động chi nhánh Phú Thọ giai đoạn 2010-2012.....	27
Biểu đồ 2.2: Trình độ học vấn nhân viên ngân hàng năm 2012.....	29
Biểu đồ 2.3 : Kết quả kinh doanh của NH Công thương Việt Nam – Chi nhánh Phú Thọ.....	33
Biểu đồ 2.4: Nguồn vốn huy động của chi nhánh	35
Biểu đồ 2.5a : Cơ cấu vốn huy động theo loại tiền tại CN năm 2010.....	38

Biểu đồ 2.5b: Cơ cấu vốn huy động theo loại tiền tại CN năm 2011	38
Biểu đồ 2.5c: Cơ cấu vốn huy động theo loại tiền tại CN năm 2012	39
Biểu đồ 2.6: Cơ cấu huy động vốn theo phương thức huy động của CN.....	44
Biểu đồ 2.7: Tính cân đối giữa việc huy động vốn và sử dụng vốn.....	46
Biểu đồ 2.8: Chi phí huy động vốn bình quân giai đoạn 2010-2012	49

MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài nghiên cứu:

Trải qua hơn 60 năm xây dựng và phát triển, hệ thống Ngân hàng Việt Nam đã đạt được những thành tựu rất quan trọng góp phần tích cực vào sự nghiệp xây dựng và bảo vệ Tổ quốc. Đây là mạch máu của nền kinh tế và là đầu tàu trong hệ thống tài chính - tiền tệ. Ngân hàng còn là nơi khơi dậy và động viên các nguồn lực cho sự phát triển của nền kinh tế.

Đối với hoạt động ngân hàng thì vốn là yếu tố quan trọng quyết định mọi hoạt động kinh doanh, là "chìa khoá" đảm bảo cho sự tăng trưởng, là cơ sở để ngân hàng đưa ra những chính sách phù hợp cho đầu tư và phát triển. Nhưng thực tế tại các ngân hàng thương mại cổ phần hiện nay vốn tự có chỉ chiếm một tỉ lệ nhỏ, còn lại là vốn huy động, vốn đi vay và vốn khác. Do vậy có thể khẳng định vốn huy động hay công tác huy động vốn có vai trò to lớn quyết định đến khả năng hoạt động và phát triển của ngân hàng.

Huy động vốn là việc khai thác lượng tiền tạm thời nhàn rỗi trong nền kinh tế thông qua các cá nhân, hộ gia đình, các tổ chức kinh tế xã hội hay các tổ chức tín dụng trong và ngoài nước. Hiện nay tại Việt Nam, hoạt động huy động vốn tại ngân hàng vẫn còn tồn tại nhiều yếu kém như nguồn vốn huy động trung và dài hạn cho đầu tư còn thiếu, chủ yếu là vốn ngắn hạn dẫn tới cơ cấu vốn bất hợp lý tiềm ẩn những rủi ro kì hạn; công tác huy động vốn chưa thực sự thu hút được khách hàng, quy mô không ổn định trong khi vốn cho vay bị sử dụng lãng phí... Mặc dù thiếu vốn để đầu tư cho nền kinh tế nhưng thực tế lượng vốn trong nước (đặc biệt là nguồn vốn trong dân cư) và quốc tế là rất lớn mà các Ngân hàng vẫn chưa khai thác hiệu quả. Do đó, việc tăng cường huy động vốn với sự ổn định cao là yêu cầu ngày càng trở nên cấp thiết và quan trọng.

Nằm trong hệ thống Ngân hàng thương mại quốc doanh Việt Nam, Ngân hàng Công thương Việt Nam – Chi nhánh Phú Thọ đã và đang hoàn thiện nhằm phát huy hơn nữa thế mạnh của mình trong sự nghiệp công nghiệp hóa – hiện đại hóa đất nước. Nhưng bên cạnh những thành công, Ngân hàng vẫn gặp phải

những khó khăn trong vấn đề huy động vốn như tốc độ tăng trưởng vốn còn thấp, chi phí huy động vốn cao, việc sử dụng nguồn vốn huy động chưa thực sự hiệu quả... Chính vì vậy, việc tiếp tục nghiên cứu và đưa ra các giải pháp nhằm hoàn thiện và phát triển hơn nữa hoạt động huy động vốn của Ngân hàng Công thương Việt Nam – chi nhánh Phú Thọ sẽ có ý nghĩa rất to lớn về mặt lý luận lẫn thực tiễn. Vì vậy chúng em quyết định nghiên cứu đề tài: “ **Huy động vốn tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Công thương Việt Nam – Chi nhánh Phú Thọ**”

2. Mục tiêu nghiên cứu

2.1 Mục tiêu chung

Phản ánh và đánh giá thực trạng huy động vốn tại Ngân hàng Công thương Việt Nam – Chi nhánh Phú Thọ. Từ đó đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả của hoạt động huy động vốn tại Chi nhánh.

2.2 Mục tiêu cụ thể

- + Hệ thống hóa cơ sở lý luận về hoạt động huy động vốn tại Ngân hàng
- + Phản ánh và đánh giá thực trạng huy động vốn.
- + Đề xuất một số giải pháp nhằm tăng cường hoạt động huy động vốn.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

3.1 Đối tượng nghiên cứu

Huy động vốn tại Ngân hàng Thương Mại Cổ Phần Công thương Việt Nam chi nhánh Phú Thọ.

3.2 Phạm vi nghiên cứu

- Phạm vi không gian: Ngân hàng Thương Mại Cổ Phần Công thương Việt Nam – Chi nhánh Phú Thọ.
- Phạm vi thời gian: Từ năm 2010 đến năm 2012.
- Phạm vi về nội dung: Đề tài nghiên cứu về việc huy động vốn tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Công thương Việt Nam - chi nhánh Phú Thọ và từ đó đề xuất một số giải pháp nâng cao chất lượng huy động vốn tại Ngân hàng.

4. Phương pháp nghiên cứu

4.1 Phương pháp thu thập thông tin:

Đây là phương pháp tiếp cận với các thông tin nhằm xây dựng được các luận cứ để chứng minh vấn đề ta đang cần nghiên cứu.

+ Tài liệu thứ cấp: Là tài liệu mà có nguồn gốc từ tài liệu sơ cấp đã được phân tích, giải thích, thảo luận và diễn giải, như sách, giáo trình, báo chí, các tập san, tạp chí, báo cáo kết quả kinh doanh, lãi suất bình quân huy động và cho vay, lượng vốn huy động, nguồn vốn huy động... của chi nhánh, và các luận văn tham khảo,...

+ Tài liệu sơ cấp: Là tài liệu mà người nghiên cứu tự thu thập, phỏng vấn trực tiếp, chưa được công bố.

4.2 Phương pháp xử lý thông tin:

Sau khi thu thập thông tin ta phải tập hợp, thống nhất toàn bộ nội dung, các nhận xét từ đó tìm ra mối liên hệ giữa các thông tin, bằng cách lập các biểu đồ cột, tròn, sử dụng phần mềm excel, word, máy tính... Các số liệu sau khi được xử lý, sắp xếp một cách hợp lý sẽ giúp cho việc phân tích được thuận lợi và đạt được kết quả cao nhất.

4.3 Phương pháp phân tích số liệu:

Bao gồm phương pháp phân tích, so sánh và tổng hợp.

+ Phân tích là phương pháp phân chia trong thực tế hay trong ý nghĩa chia sự vật, hiện tượng, thuộc tính hay quan hệ thành các yếu tố cấu thành và nghiên cứu riêng lẻ chúng.

+ So sánh là phương pháp xác định những thuộc tính, những mối liên hệ chung, cũng như những quy luật tác động qua lại giữa các yếu tố cấu thành sự vật.

+ Tổng hợp có được nhờ những kết quả nghiên cứu phân tích, so sánh sau đó kết hợp chúng lại với nhau thành một chỉnh thể hoàn chỉnh, thống nhất.

5. Kết cấu của đề tài

Ngoài phần mở đầu và kết luận, đề tài còn có kết cấu 3 chương bao gồm:

Chương 1: Cơ sở lý luận về hoạt động huy động vốn tại Ngân hàng thương mại.

Chương 2: Thực trạng huy động vốn tại Ngân hàng Công thương Việt Nam - Chi nhánh Phú Thọ.

Chương 3: Giải pháp tăng cường hoạt động huy động vốn của Ngân hàng Công thương Việt Nam - Chi nhánh Phú Thọ.

CHƯƠNG 1

CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1. Tổng quan về Ngân hàng thương mại

1.1.1. Khái niệm

Luật số 02/1997/QH10 Luật các tổ chức tín dụng Việt Nam khẳng định:

“Ngân hàng thương mại là một loại hình tổ chức tín dụng được thực hiện toàn bộ hoạt động ngân hàng và các hoạt động khác có liên quan” (Điều 10 Luật các tổ chức tín dụng).

Tổ chức tín dụng là loại hình doanh nghiệp được thành lập theo quy định của Luật Các Tổ chức tín dụng và các quy định khác của pháp luật để hoạt động kinh doanh tiền tệ, làm dịch vụ ngân hàng với nội dung nhận tiền gửi và sử dụng tiền gửi để cấp tín dụng và cung ứng các dịch vụ thanh toán.

Như vậy, ngân hàng thương mại chính là một doanh nghiệp, nhưng đối tượng kinh doanh của ngân hàng thương mại là tiền tệ.

1.1.2. Các nghiệp vụ cơ bản

1.1.2.1. Nghiệp vụ huy động vốn

Nghiệp vụ huy động vốn của ngân hàng ngày càng mở rộng sẽ tạo uy tín cho ngân hàng ngày càng cao. Do đó các NHTM phải căn cứ vào chiến lược, mục tiêu phát triển kinh tế của đất nước, của địa phương, từ đó đưa ra các loại hình huy động vốn phù hợp nhất. Đây là một nghiệp vụ cơ bản và quan trọng, ảnh hưởng tới chất lượng hoạt động của ngân hàng. Nghiệp vụ huy động vốn cụ thể bao gồm các nghiệp vụ sau:

a. Nghiệp vụ tiền gửi:

Đây là nghiệp vụ phản ánh hoạt động Ngân hàng nhận các khoản tiền gửi từ các doanh nghiệp vào để thanh toán hoặc với mục đích bảo quản tài sản.

Ngoài ra, NHTM cũng có thể huy động các khoản tiền nhàn rỗi trong dân chúng gửi vào ngân hàng với mục đích bảo quản hoặc hưởng lãi trên số tiền gửi.

b. Nghiệp vụ phát hành giấy tờ có giá:

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

c. Nghiệp vụ đi vay:

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

d. Nghiệp vụ huy động vốn khác:

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

1.1.2.2. Nghiệp vụ sử dụng vốn

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

a. Nghiệp vụ ngân quỹ:

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

b. Nghiệp vụ cho vay:

Đây có thể nói là nghiệp vụ quan trọng bậc nhất trong hoạt động quản lý tài sản có của NHTM. Nghiệp vụ này đóng góp phần lớn lợi nhuận trong quá trình hoạt động kinh doanh của các ngân hàng. Thông qua nghiệp vụ này mà ngân hàng cung cấp các khoản tín dụng ngắn, trung và dài hạn cho các thành phần trong nền kinh tế, thúc đẩy nền kinh tế phát triển.

c. Nghiệp vụ đầu tư tài chính:

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

1.1.2.3. Nghiệp vụ khác

Là trung gian tài chính, ngân hàng có rất nhiều lợi thế. Một trong những lợi thế đó là ngân hàng thay mặt khách hàng thực hiện thanh toán giá trị hàng hóa và dịch vụ. Để thanh toán nhanh chóng, thuận tiện và tiết kiệm chi phí, ngân hàng đưa ra cho khách hàng nhiều hình thức thanh toán như thanh toán bằng séc, ủy nhiệm chi, nhờ thu, các loại thẻ cung cấp mạng lưới thanh toán điện tử... Mặt khác, các NHTM còn tiến hành môi giới, mua, bán chứng khoán cho khách hàng và làm đại lý phát hành chứng khoán cho các công ty. Ngoài ra ngân hàng còn thực hiện các dịch vụ ủy thác như ủy thác cho vay, ủy thác đầu tư, ủy thác cấp phát, ủy thác giải ngân và thu hộ.

Như vậy, các nghiệp vụ trên nếu thực hiện tốt sẽ đảm bảo cho ngân hàng tồn tại và phát triển vững mạnh trong môi trường cạnh tranh ngày càng gay gắt

nhu hiện nay, vì các nghiệp vụ trên có mối liên hệ chặt chẽ thường xuyên tác động qua lại với nhau. Nguồn vốn huy động ảnh hưởng tới quyết định sử dụng vốn, ngược lại nhu cầu sử dụng vốn ảnh hưởng tới quy mô, cơ cấu của nguồn vốn huy động. Các nghiệp vụ trung gian tạo thêm thu nhập cho ngân hàng nhưng mục đích chính là thu hút khách hàng, qua đó tạo điều kiện cho việc huy động và sử dụng vốn có hiệu quả.

1.1.3. Vai trò của ngân hàng thương mại:

Trong thời gian gần đây, tình hình diễn biến lãi suất, tín dụng, giá vàng, ngoại hối và đặc biệt là hoạt động của các ngân hàng thương mại đang thu hút sự quan tâm lớn của dư luận và giới kinh doanh. Chính vì điều đó, ngân hàng thương mại thông qua việc thực hiện chức năng, vai trò của mình nhất là chức năng trung gian tín dụng đã trở thành một bộ phận thúc đẩy nền kinh tế phát triển. Sự đóng góp này thể hiện như sau:

Thứ nhất, ngân hàng thương mại là nơi cung cấp vốn cho nền kinh tế để đầu tư vào sản xuất kinh doanh và các nhu cầu chi tiêu khác.

Hiện nay, với vai trò cầu nối, ngân hàng thương mại đứng ra huy động các nguồn vốn tạm thời nhàn rỗi ở mọi tổ chức, cá nhân, mọi thành phần kinh tế bằng cơ chế tiền gửi có kỳ hạn và không có kỳ hạn, rồi tái phân phối cho nền kinh tế quốc dân, đáp ứng đầy đủ và kịp thời cho quá trình tái sản xuất.

Thứ hai, ngân hàng thương mại hỗ trợ Nhà nước trong điều tiết vĩ mô nền kinh tế.

Các ngân hàng thương mại thực hiện đúng chức năng của mình để hướng tới mục tiêu lợi nhuận cho chính ngân hàng đồng thời đã góp phần thực hiện các mục tiêu của chính sách tiền tệ quốc gia như ổn định giá cả, kiềm chế lạm phát, tạo việc làm và tăng trưởng kinh tế. Ngân hàng thương mại ngày càng phát huy được vai trò công cụ đòn bẩy của nó trong việc thực thi chính sách tiền tệ tín dụng, thúc đẩy chuyển dịch cơ cấu nền kinh tế theo như những mục tiêu đã hoạch định. Chẳng hạn, việc xoá bỏ cơ chế lãi suất “trần”, “sàn”, thực hiện cơ chế lãi suất cơ bản, rồi chuyển sang cơ chế lãi suất thả nổi đã giúp cho các tổ

chức tín dụng linh hoạt hơn trong điều hành lãi suất, ưu đãi cho vay lãi suất thấp hơn, khuyến khích xuất khẩu, góp phần thực hiện mục tiêu hướng mạnh về xuất khẩu như chính sách đã đề ra.

Thứ ba, ngân hàng thương mại góp phần phân bổ, điều hoà vốn giữa các ngành, các vùng trong nền kinh tế quốc dân, do đó tạo nên sự phát triển nhanh, các vùng trong một nước

Để tạo đồng đều cân bằng về vốn giữa các ngành, vùng trong nền kinh tế, ngân hàng thương mại sẽ đứng ra thực hiện chức năng của mình, thu hút vốn thừa ở các ngành, vùng có nhiều nguồn vốn nhàn rỗi chuyển sang các ngành, vùng đang có nhu cầu sử dụng vốn.

Thứ tư, ngân hàng thương mại góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp và là cầu nối giữa doanh nghiệp với thị trường.

Tín dụng ngân hàng là nguồn vốn chủ yếu bổ sung vốn lưu động (ngắn hạn) cho các tổ chức kinh tế mua nguyên vật liệu để tiến hành sản xuất kinh doanh và hoạt động ngân hàng đã góp phần làm biến đổi các điều kiện sản xuất, kinh doanh, dịch vụ của các chủ thể kinh tế theo hướng tối ưu, nhất là đảm bảo các yếu tố “đầu vào” và “đầu ra” qua một hệ thống đồng bộ về vốn.

Thứ năm, ngân hàng thương mại là cầu nối giữa các nước, thúc đẩy phát triển ngoại thương, công nghiệp và các ngành có liên quan.

Cùng với xu hướng hội nhập, khu vực hoá và toàn cầu hoá đang diễn ra mạnh mẽ, các quốc gia trên thế giới không ngừng mở rộng giao lưu buôn bán hợp tác tương trợ lẫn nhau. Thông qua các hoạt động thanh toán, kinh doanh ngoại tệ, quan hệ tín dụng với ngân hàng nước ngoài, hệ thống ngân hàng đã thực hiện vai trò điều tiết nền tài chính trong nước phù hợp với sự vận động của nền tài chính quốc tế.

Tóm lại, ngân hàng thương mại có vai trò rất quan trọng trong nền kinh tế hiện nay. Ngân hàng có ảnh hưởng rất lớn trong quá trình hình thành, phát triển, chuyển dịch cơ cấu theo hướng công nghiệp hoá, hiện đại hoá ở nước ta, làm

cho nền kinh tế tăng trưởng mạnh, từ đó tạo động lực thúc đẩy quy mô tín dụng ngân hàng, giảm bớt rủi ro xảy ra. Điều này cần được nhận thức và quán triệt xuyên suốt trong quá trình hoạch định chính sách về vốn, phương thức và cơ chế hoạt động của các ngân hàng thương mại.

1.2. Hoạt động huy động vốn của Ngân hàng thương mại

1.2.1. Khái niệm

Huy động vốn là việc các NHTM động viên các nguồn vốn trong xã hội để phục vụ cho mục đích kinh doanh của mình. Nó đóng vai trò rất quan trọng đối với tất cả lĩnh vực trong nền kinh tế thông qua việc cung cấp các điều kiện thuận lợi cho việc gửi tiền nhàn rỗi của dân cư và các tổ chức kinh tế

Vốn huy động của NHTM là giá trị tiền tệ mà ngân hàng tạo lập được thông qua nghiệp vụ huy động vốn, đi vay, vốn tự có và các nghiệp vụ khác nhằm đáp ứng nhu cầu hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Biểu hiện của vốn trong kinh doanh ngân hàng chủ yếu là tiền.

Thực chất vốn của ngân hàng là một bộ phận của thu nhập quốc dân tạm thời nhàn rỗi trong quá trình sản xuất, phân phối và tiêu dùng, người chủ sở hữu của chúng gửi và Ngân hàng với mục đích thanh toán, tiết kiệm hay đầu tư. Nói cách khác họ chuyển nhượng quyền sử dụng vốn cho Ngân hàng, để Ngân hàng trả lại cho họ một khoản thu nhập còn quyền sở hữu khoản tiền này vẫn thuộc về người ký thác.

Như vậy, Ngân hàng đã thực hiện vai trò tập trung vốn và phân phối lại dưới hình thức tiền tệ làm tăng quá trình luân chuyển vốn kích thích mọi hoạt động kinh tế phát triển. Đồng thời, chính các hoạt động đó lại quyết định sự tồn tại và phát triển hoạt động kinh doanh của Ngân hàng.

1.2.2. Vai trò của vốn huy động

Nguồn vốn huy động có vai trò rất quan trọng đối với hoạt động kinh doanh của ngân hàng thương mại. Trong tổng nguồn vốn tự có chỉ chiếm vai trò

rất nhỏ, còn lại phần lớn là vốn huy động từ bên ngoài. Vai trò của vốn huy động được thể hiện qua các mặt sau:

Thứ nhất, Vốn huy động là cơ sở để các ngân hàng tổ chức hoạt động kinh doanh của mình. Vốn là điều kiện tiên quyết về mặt pháp lý mà các Ngân hàng cần phải đảm bảo theo luật pháp. Trong hoạt động kinh doanh của Ngân hàng thì vốn vừa là phương tiện kinh doanh vừa là đối tượng kinh doanh. Ngân hàng huy động được vốn lớn sẽ chứng tỏ được khả năng tài chính của mình, tại nền tảng vững chắc cho hoạt động kinh doanh.

Thứ hai, vốn huy động quyết định quy mô tín dụng, khả năng sinh lời cũng như các hoạt động khác của NHTM. Một ngân hàng có vốn huy động lớn sẽ có nhiều cơ hội để cho vay và có nhiều khả năng thu được nhiều lợi nhuận từ lãi tiền vay. Đồng thời ngân hàng có thể phát triển nghiệp vụ thanh toán thông qua nhiều hình thức huy động từ đó giảm bớt chi phí huy động vốn và thu phí thanh toán. Bên cạnh đó ngân hàng còn có thể giảm chi phí tăng hiệu quả sử dụng vốn nhờ quy mô và phạm vi khi vốn tiền gửi lớn.

Thứ ba, vốn huy động giúp ngân hàng mở rộng quy mô và đa dạng hoá hoạt động kinh doanh. Trong khi cạnh tranh giữa các ngân hàng ngày càng gay gắt như hiện nay thì đa dạng hoá hoạt động kinh doanh là điều kiện tiên quyết cho sự phát triển. Nhờ nguồn vốn lớn bên cạnh các hoạt động kinh doanh truyền thống như tín dụng, đầu tư chứng khoán... ngân hàng có thể phát triển nghiệp vụ thanh toán qua các hình thức như thẻ, séc,... Việc đa dạng hoá hoạt động kinh doanh giúp ngân hàng có thể phân tán rủi ro, mở rộng phạm vi ra các vùng miền. Có thể nói rằng vốn huy động quyết định việc mở rộng ngân hàng cả về chiều rộng, cả về chiều sâu.

Thứ tư, vốn huy động quyết định khả năng cạnh tranh của các NHTM. Ngày nay cạnh tranh giữa các ngân hàng ngày càng trở nên gay gắt đặc biệt thông qua lãi suất phí dịch vụ và chất lượng sản phẩm. Khi có nguồn vốn dồi dào ngân hàng sẽ có điều kiện đầu tư công nghệ qua đó nâng cao sức cạnh tranh so với ngân hàng khác.

1.2.3. Các hình thức huy động vốn

1.2.3.1. Huy động vốn bằng tiền gửi

a. Tiền gửi không kì hạn:

Là khoản tiền gửi thanh toán của doanh nghiệp hoặc cá nhân, đây là khoản tiền mà khách hàng gửi vào ngân hàng nhờ ngân hàng giữ hộ và thanh toán hộ. Khoản tiền gửi này không có kỳ hạn xác định, người gửi có thể rút ra bất kỳ lúc nào do đó lãi suất thường thấp. Tiền gửi không kỳ hạn là một trong những nguồn vốn biến động nhiều nhất và ngân hàng khó có thể dự báo về quy mô tiền gửi không kỳ hạn có thể huy động được. Hình thức này chủ yếu là mở cho các doanh nghiệp. Bởi vì, các doanh nghiệp gửi tiền vào ngân hàng mục đích chính không phải để nhận lãi mà là để hưởng các dịch vụ mà ngân hàng cung cấp; đó là các dịch vụ thanh toán, ngân quỹ, thu chi hộ,...

Do tính chất không ổn định của nó nên ngân hàng chỉ được sử dụng một tỷ lệ phần trăm nhất định nào đó của lượng tiền gửi không kỳ hạn nhận được, và ngân hàng muốn sử dụng thì phải dự tính về sự ổn định tương đối của lượng tiền này. Do vậy, quản lý tiền gửi không kỳ hạn là một phần quan trọng của quản lý dự trữ trong các ngân hàng.

b. Tiền gửi có kì hạn:

Đây là loại tiền gửi trong đó đã có sự thoả thuận giữa người gửi tiền và Ngân hàng về số lượng, kỳ hạn, lãi suất.. Do có sự xác định rõ ràng về kỳ hạn, nên nguồn tiền gửi có kỳ hạn là nguồn tiền có sự ổn định cao, ngân hàng có thể sử dụng để cho vay với thời hạn tương ứng hoặc có thể chuyển đổi một phần tiền gửi ngắn hạn để cho vay trung dài hạn. Chính vì vậy, mức lãi suất đối với loại tiền gửi này thường cao hơn và linh hoạt nhiều lãi suất tiền gửi không kỳ hạn. . Bởi vì mục đích chính của việc gửi tiền vào ngân hàng là tiền lãi.

c. Tiền gửi tiết kiệm:

Tiền gửi tiết kiệm là tiền gửi của cá nhân gửi vào tài khoản, tiền gửi tiết kiệm được xác định trên thẻ tiết kiệm, sổ tiết kiệm, được hưởng lãi theo quy

định của tổ chức nhận tiền gửi tiết kiệm và được bảo hiểm theo quy định của pháp luật về bảo hiểm tiền gửi. Mục đích của người gửi tiền là để hưởng lãi và để tích lũy, do vậy tài khoản tiền gửi tiết kiệm không được dùng để phát hành séc hay thực hiện các khoản thanh toán khác ngoại trừ người gửi tiền đề nghị trích tài khoản tiền gửi để trả nợ vay hay chuyển sang một tài khoản khác của chính chủ tài khoản.

1.2.3.2. Huy động vốn qua đi vay

a. Vay từ ngân hàng Trung ương

Hiện nay, hầu hết các quốc gia đều cho phép NHTM và các tổ chức tài chính khác trong nước mình được phép vay tiền từ NHTU trong những trường hợp cấp thiết như: thâm hụt ngân sách hoặc quá kẹt về vốn. Tuy nhiên để giữ ổn định giá trị đồng bản tệ cũng như ngăn chặn sự lạm dụng của các NHTM trong việc vay vốn, NHTU thường không muốn cho các NHTM vay quá nhiều, khi đó NHTU có thể nâng mức lãi suất chiết khấu, lãi suất phạt lên cao hoặc đưa ra những điều kiện vay mà hiếm NHTM nào có thể chịu được.

b. Vay từ các tổ chức tín dụng khác

Trong quá trình hoạt động của mình có những lúc NHTM phải đối đầu với những tình huống khó khăn về tài chính như: thiếu hụt dự trữ bắt buộc, mất khả năng thanh toán những khoản tiền lớn... và để tránh nguy cơ mất khách hàng, bảo đảm uy tín cho Ngân hàng thì giải pháp tốt nhất là đi vay. NHTM có thể đi vay từ nhiều nguồn khác nhau và một trong số đó là đi vay từ các tổ chức tín dụng khác trên thị trường liên ngân hàng hay thị trường tiền tệ trong và ngoài nước.

Việc vay mượn vốn giữa các NHTM, giữa NHTM với các tổ chức tín dụng khác được diễn ra liên tục trong quá trình hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Nó hình thành nên một loại tài sản nợ khá thường xuyên trong bảng cân đối tài sản. Mặt khác nó còn đảm bảo cho ngân hàng có những mối quan hệ tốt với các ngân hàng khác trong cùng hệ thống, đồng thời tạo ra cơ hội cho các ngân hàng giúp đỡ lẫn nhau trong quá trình kinh doanh.

1.2.3.3. Huy động vốn qua phát hành công cụ nợ

Các NHTM có thể phát hành các loại công cụ nợ ra thị trường để huy động vốn như: chứng chỉ tiền gửi ngân hàng có mệnh giá lớn, trái phiếu, kỳ phiếu.... Trong đó, việc huy động vốn bằng các công cụ nợ ngắn hạn (gồm có chứng chỉ tiền gửi, giấy thoả thuận mua lại...) lại có ý nghĩa quan trọng trong việc quản lý tài sản nợ bên cạnh việc huy động vốn, bởi vì nó có thể được sử dụng mọi lúc khi cần thiết.

Mức lãi suất được trả cho loại công cụ nợ ngắn hạn này thường được quy định bằng cách thoả thuận trực tiếp giữa ngân hàng và người gửi tiền hoặc được quy định ở mức mà người gửi có thể chấp nhận được. Có thể nói, những người mua chứng chỉ tiền gửi này rất nhạy cảm với những biến động của lãi suất trên thị trường. Do vậy, để có thể làm chủ được nguồn vốn này đòi hỏi các NHTM phải đưa ra mức lãi suất cao hơn so với mức lãi suất của các loại chứng chỉ tiền gửi khác hoặc cũng có thể cao hơn cả mức lãi suất của trái phiếu.

1.2.3.4. Các hình thức huy động vốn khác

Ngoài các hình thức huy động vốn trên, NHTM cũng có thể sử dụng những hình thức huy động vốn khác từ nền kinh tế thông qua các hoạt động uỷ thác về các dịch vụ xã hội như: dịch vụ câu lạc bộ... hoặc đứng ra làm dịch vụ đại lý phát hành chứng khoán cho các công ty, làm trung gian thanh toán...qua đó ngân hàng có thể sử dụng một lượng vốn tạm thời nhàn rỗi đáng kể trong quá trình thu hộ hoặc chi hộ khách hàng.

1.2.4. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả công tác huy động vốn tại Ngân hàng thương mại

1.2.4.1. Tốc độ tăng trưởng huy động vốn

Việc tăng trưởng ổn định vốn huy động theo thời gian sẽ đáp ứng nhu cầu tín dụng cũng như hoạt động kinh doanh ngày càng gia tăng của các NHTM. Nếu ngân hàng huy động được một lượng vốn đủ lớn phù hợp với quy mô và

nhu cầu của mình, khi có một lượng tiền lớn được rút ra cũng sẽ không gây ảnh hưởng lớn đến hoạt động, tính thanh khoản của ngân hàng.

$$\text{Tốc độ tăng trưởng vốn năm } i = \frac{\text{Quy mô vốn năm } i}{\text{Quy mô vốn năm } i - 1} \times 100$$

Tốc độ tăng trưởng >100: quy mô vốn của Ngân hàng tăng

Tốc độ tăng trưởng <100: quy mô vốn của Ngân hàng giảm.

Tốc độ tăng trưởng vốn có thể tính cho tổng vốn cũng có thể được xét riêng với từng loại vốn cụ thể. Sự biến động của từng loại vốn đôi khi là trái chiều nhau và không giống chiều biến động của tổng vốn. Chỉ tiêu này kết hợp với tỷ trọng vốn giúp sự đánh giá về khả năng huy động vốn của NHTM được sâu sắc và toàn diện hơn.

1.2.4.2. Tỷ trọng các loại vốn huy động so với nhu cầu sử dụng vốn của ngân hàng

$$\text{Tỷ trọng của loại vốn } i = \frac{\text{Quy mô của loại vốn } i}{\text{Tổng vốn huy động}}$$

Việc tính toán tỷ trọng vốn tương đối phức tạp. Nó có thể thực hiện dựa trên việc sử dụng nhiều tiêu chí khác nhau để phân loại vốn: theo đối tượng huy động, theo kỳ hạn, theo tính chất hay theo loại tiền. Theo các khía cạnh khác nhau việc đánh giá sẽ phản ánh một cách đầy đủ khả năng huy động vốn của NHTM.

Bất cứ sự không phù hợp về kỳ hạn, loại tiền... đều mang lại sự bất lợi, gây nên rủi ro cho ngân hàng.

1.2.4.3. Sự phù hợp giữa huy động vốn và sử dụng vốn

Hoạt động chính của NHTM là huy động vốn để sử dụng nhằm thu lợi nhuận. Quy mô huy động vốn càng tăng thì khả năng có thể sinh lời càng lớn hoặc ngược lại. Ngân hàng có thể theo đuổi lãi suất huy động cao để tìm kiếm các nguồn tiền với quy mô lớn, để cho vay với lãi suất cao hoặc từ lãi suất cho vay phải chấp nhận trên thị trường, nỗ lực tìm kiếm các nguồn với chi phí thấp.

Tuy nhiên nếu lượng vốn huy động nhiều nhưng việc sử dụng vốn ít thì kết quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng cũng sẽ không hiệu quả. Điều này cũng đồng nghĩa với việc Ngân hàng phải đối mặt với những nguy cơ rủi ro cao, do đó các Ngân hàng phải cân nhắc kỹ xem nên huy động vốn ở mức nào để đảm bảo hoạt động có hiệu quả mà vẫn an toàn.

1.2.4.4. Chi phí huy động vốn

Chi phí huy động vốn là toàn bộ chi phí ngân hàng bỏ ra trong quá trình huy động vốn.

Chi phí huy động vốn = Lãi trả cho nguồn huy động + Chi phí huy động khác

Trong đó:

- Lãi trả cho nguồn huy động là khoản tiền mà ngân hàng phải trả cho người gửi để có được nguồn vốn huy động.

Lãi trả nguồn vốn huy động = Quy mô huy động x Lãi suất huy động

Mức lãi suất phải đủ hấp dẫn để người gửi không sử dụng khoản tiền vào mục đích khác. Đây là thành phần quan trọng ảnh hưởng đến quy mô và hiệu quả huy động.

- Chi phí huy động khác trong hệ thống vốn rất đa dạng và không ngừng gia tăng. Nó bao gồm chi phí trả trực tiếp cho người gửi tiền (quà tặng, quay số trúng thưởng,...) chi phí tăng tính tiện ích cho người gửi tiền(mở chi nhánh, điểm giao dịch, trang bị máy đếm tiền, soi tiền...), trả lương cho nhân viên thực hiện nghiệp vụ, chi phí cho việc marketing,...

Việc xác định chi phí huy động vốn là công việc phức tạp và khó khăn, quyết định tới hiệu quả huy động vốn của ngân hàng thương mại. Một ngân hàng huy động vốn đạt hiệu quả cao xét trên khía cạnh chi phí huy động khi nó đảm bảo những yêu cầu sau:

+ Ngân hàng huy động đáp ứng đầy đủ được nhanh chóng những yêu cầu về vốn cũng như nhu cầu thanh toán của khách hàng với mức chi phí huy động

thấp nhất có thể. Nguồn vốn huy động của ngân hàng có tính ổn định cao nhưng vẫn đảm bảo được khả năng sinh lời trong quá trình sử dụng vốn.

+ Ngân hàng có thể gia tăng lợi nhuận mà không phải chịu rủi ro cao do sức ép chi phí vốn.

1.2.4.5. Chênh lệch lãi suất bình quân giữa huy động vốn và sử dụng vốn

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

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

1.2.5. Các nhân tố tác động đến hoạt động huy động vốn

1.2.5.1. Các nhân tố khách quan

a. Tình hình kinh tế xã hội:

Yếu tố này ảnh hưởng chung đến việc huy động và khơi thông nguồn vốn của cả nền kinh tế trong đó có nguồn vốn của NHTM. Như ta đã biết mức độ tăng trưởng của nền kinh tế quyết định đến thu nhập của các tổ chức cá nhân. Chính vì vậy một nền kinh tế càng phát triển thì thu nhập của các tổ chức cá nhân càng lớn. Điều đó có nghĩa là sẽ có một khoản tiền nhàn rỗi đưa vào tích lũy bằng cách gửi vào ngân hàng. Đây là yếu tố quyết định đến khả năng huy động vốn của ngân hàng. Ngoài ra với một nền kinh tế phát triển thì công nghệ

ngân hàng được hiện đại hoá, người dân có thói quen sử dụng các lợi ích do các NHTM cung ứng, các nghiệp vụ thanh toán chủ yếu qua ngân hàng, ngân hàng thu được càng nhiều khoản vốn, chiếm dụng được vốn trong thanh toán. Lạm phát là một yếu tố kinh tế ảnh hưởng rất lớn đến công tác huy động vốn của ngân hàng. Người gửi tiền vào ngân hàng hy vọng rằng họ sẽ thu được khoản tiền lãi nhất định, lạm phát cao hoặc biến động có thể làm trượt giá đồng tiền và họ sẽ chuyển các tài khoản của họ sang hình thái khác có tính ổn định hơn về giá trị. Bên cạnh đó các yếu tố như thu nhập của dân cư, mức chi tiêu cũng là các nhân tố ảnh hưởng tới huy động vốn của ngân hàng.

b. Môi trường pháp lí và chính sách kinh tế của nhà nước

Ngân hàng thương mại là tổ chức chịu sự tác động lớn nhất bởi các chính sách của Nhà nước. Ngân hàng thương mại xây dựng các chiến lược kinh doanh cho riêng mình phải dựa trên cơ sở tuân thủ pháp luật và chính kinh tế vĩ mô của nhà nước như chính sách tiết kiệm... Ngân hàng nhà nước điều hành chính sách tiền tệ theo hướng nâng cao năng lực, vai trò hiệu quả và theo sát thị trường, phối hợp chặt chẽ với các chính sách kinh tế vĩ mô khác thì mới tạo điều kiện và thúc đẩy phát triển các thị trường tiền tệ cũng như hoạt động của hệ thống ngân hàng. Mặt khác việc xây dựng một môi trường pháp lí lành mạnh thông thoáng cũng là một nhân tố quan trọng góp phần tăng cường hiệu quả hoạt động huy động và sử dụng vốn của các ngân hàng.

Tình hình chính trị ổn định hay bất ổn, chính sách ngoại giao mở rộng hay thắt chặt và các quan hệ hợp tác song phương, đa phương đều ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động của ngân hàng thương mại trong đó có công tác huy động vốn. Chính trị ổn định, chính sách ngoại giao mở rộng kích thích đầu tư nước ngoài, tăng cường quan hệ hợp tác với các nước có nền kinh tế phát triển tạo cơ hội thiết lập quan hệ với các tổ chức tài chính lớn như IMF, WB, ADB, ngân hàng đầu tư Bắc Âu, quỹ OPEC... từ đó đem lại cho ngân hàng nhiều thời cơ và thách thức.

c. Yếu tố văn hoá - xã hội:

Các yếu tố thói quen, tập quán, tâm lý cũng ảnh hưởng phần nào đến hoạt động huy động vốn. Chính vì vậy, các ngân hàng cần quan tâm đến các hoạt động marketing, quảng cáo, tuyên truyền giúp người dân hiểu đúng và hiểu sâu hơn nữa về vai trò và chức năng của ngân hàng.

1.2.5.2. Các nhân tố chủ quan

a. Uy tín và công nghệ của ngân hàng

Người dân thường chọn những ngân hàng có uy tín tốt và công nghệ hiện đại để gửi tiền hay sử dụng các dịch vụ với mong muốn an toàn và tiện lợi nhất, thậm chí họ còn phải chịu lãi tiền gửi thấp hơn các ngân hàng khác. Các tổ chức tín dụng sẽ chấp nhận cho vay các ngân hàng có danh tiếng, uy tín tốt, luôn kinh doanh có lãi vì họ có khả năng trả được nợ đúng hạn, do đó không làm gián đoạn đến việc sử dụng vốn của tổ chức mình. Vì vậy, các ngân hàng cần chú trọng hơn nữa đến nâng cao uy tín, hoạt động lâu dài thông qua quy mô hoạt động, trình độ quản lý, công nghệ, tài sản của ngân hàng...

Hoạt động huy động vốn của ngân hàng ngày càng có sự cạnh tranh mạnh mẽ không chỉ giữa các NHTM trong nước mà trong tiến trình hội nhập với nền kinh tế thế giới, hệ thống các NHTM Việt Nam còn phải chịu sự cạnh tranh gay gắt với các ngân hàng có nhiều kinh nghiệm và tiềm lực trên toàn thế giới. Công nghệ ngân hàng cũng là một nhân tố không kém phần quan trọng quyết định thành công hay thất bại trong hoạt động huy động vốn của NHTM. Công nghệ ngân hàng liên quan trực tiếp đến các mặt hoạt động như thanh toán, giao dịch, kế toán... Để có thể cạnh tranh trên thị trường huy động vốn các ngân hàng phải không ngừng đổi mới công nghệ, áp dụng những công nghệ ngân hàng tiên tiến vào hoạt động giao dịch thanh toán nhanh với khách hàng. Đối với một ngân hàng có công nghệ tiên tiến thì chất lượng phục vụ thỏa mãn nhu cầu khách hàng tốt sẽ huy động được nhiều vốn hơn.

b. Lãi suất cho vay

Lãi suất là mối quan tâm hàng đầu khi một cá nhân hoặc một tổ chức kinh tế nào đó muốn gửi tiền vào ngân hàng. Bởi vì người có tiền muốn đem gửi Ngân hàng, trước tiên họ so sánh lãi suất huy động nơi nào cao hơn, kế đến mới là vấn đề an toàn tiền gửi cho họ cũng như các dịch vụ tiện ích mà họ được hưởng. Nếu khách hàng đánh giá các ngân hàng có cùng một hệ số an toàn và các dịch vụ tiện ích như nhau thì họ sẽ chọn Ngân hàng nào có lãi suất huy động cao hơn để gửi. Điều này hoàn toàn hợp lý vì trong nền kinh tế, lĩnh vực có lợi cao bao giờ cũng thu hút được nhiều người tham gia đầu tư, và người tham gia đầu tư luôn muốn làm thế nào để mình thu được lợi nhuận cao nhất. Hơn nữa, lãi suất còn là yếu tố có ảnh hưởng rất lớn đến quy mô của nguồn vốn huy động. Thế nhưng, không phải lãi suất huy động nào cũng giống nhau, thông thường lãi suất tiết kiệm có ảnh hưởng nhiều hơn cả. Người dân thường quan tâm đến lãi suất tiết kiệm để so sánh nó với tỷ lệ trượt giá của đồng tiền và khả năng sinh lợi của dòng tiền đầu tư vào tiết kiệm so với đầu tư vào cổ phiếu, trái phiếu, bất động sản... từ đó đưa ra quyết định có nên gửi vào ngân hàng hay không, gửi bao nhiêu và gửi theo hình thức nào. Ngược lại, đối với các tổ chức kinh tế thì lãi suất huy động lại có ảnh hưởng ít hơn vì phần lớn các doanh nghiệp gửi tiền vào ngân hàng đều với mục đích thanh toán là chính. Để thực hiện cơ chế lãi suất huy động hợp lý tức là vừa thu hút được vốn, vừa đảm bảo sức cạnh tranh thì các NHTM phải thường xuyên theo dõi thống kê tình hình biến động lãi suất trên thị trường và ngay trên địa bàn hoạt động để có các quyết định điều chỉnh kịp thời phù hợp với mặt bằng lãi suất trên thị trường và đặc điểm riêng của mỗi ngân hàng. Bên cạnh đó ngân hàng cũng cần quan tâm đến lãi suất kho bạc, bởi vì trên thực tế kho bạc thường phát hành tín phiếu trả lãi cao hơn lãi suất huy động của các ngân hàng thương mại.

c. Các hình thức huy động vốn

Khách hàng gửi tiền vào ngân hàng với nhiều mục đích khác nhau. Vì thế họ có những hình thức gửi tiền cũng như lĩnh lãi khác nhau có thể là ba, sáu,

chín tháng... hoặc lâu hơn. Do vậy, để có thể huy động được nhiều vốn trong dân cư, các ngân hàng thương mại phải đưa ra các hình thức huy động đa dạng. Khi có nhiều hình thức huy động vốn sẽ tạo nhiều cơ hội cho người gửi lựa chọn, đáp ứng những yêu cầu khắt khe, thoả mãn được mong muốn của họ. Mỗi khách hàng đều tìm cho mình cách phù hợp nhất với yêu cầu sử dụng, bảo đảm có hiệu quả nhất với nguồn vốn của mình. Điều này đồng nghĩa với số lượng người gửi tăng lên và số tiền được gửi vào ngân hàng cũng tăng theo tỷ lệ thuận, kéo theo sự giảm xuống của chi phí huy động vốn. Tuy nhiên, việc đa dạng hoá các hình thức huy động vốn sẽ làm cho công việc quản lý cũng như chi phí quản lý huy động vốn của ngân hàng sẽ tăng lên, đòi hỏi NHTM phải tìm cho mình được những mô hình quản lý vốn hợp lý, tiết kiệm chi phí huy động nhưng vẫn đảm bảo nguyên tắc huy động vốn chung là: nguồn vốn có tính ổn định càng cao thì lãi suất huy động cũng phải cao.

d. Chiến lược marketing

Xây dựng được một chiến lược marketing hoàn chỉnh sẽ tăng khả năng sinh lợi trong kinh doanh cũng như tăng cường huy động vốn của ngân hàng. Hoạt động Marketing ngân hàng sẽ có tác dụng gây sự chú ý cho khách hàng về hình ảnh của ngân hàng để khách hàng có sự so sánh và chọn lựa trước khi quyết định tham gia giao dịch với ngân hàng. Mặt khác, không phải ai cũng thông hiểu hết mọi thủ tục, thể lệ gửi tiền cũng như các chính sách khuyến khích, ưu đãi mà họ được hưởng, đặc biệt là đối với những khách hàng do trình độ học vấn chưa cao và với những khách hàng mới lần đầu đến ngân hàng gửi tiền. Với hoạt động Marketing ngân hàng, thông qua các bảng niêm yết đầy đủ, công khai các tiện ích dễ hiểu sẽ tạo cho khách hàng tâm lý thoải mái dễ chịu và không cảm thấy cực nhọc khó khăn về thủ tục khi gửi tiền. Hơn nữa, nó sẽ giúp cho khách hàng tìm thấy được một cơ hội hấp dẫn để gửi tiền cho ngân hàng. Tạo điều kiện cho ngân hàng có thể tiếp xúc và duy trì mối quan hệ lâu dài với khách hàng.

CHƯƠNG 2

THỰC TRẠNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG TMCP CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM CHI NHÁNH PHÚ THỌ

2.1. Tổng quan về Ngân hàng Công thương Việt Nam chi nhánh Phú Thọ

2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển của Ngân hàng Công thương Việt Nam

Địa chỉ: Số 1514 Đại lộ Hùng Vương, thành phố Việt Trì, tỉnh Phú Thọ

Mã số thuế: 0100111948

Số điện thoại: 0210.3846316

Fax: 0210.3846720

Chi nhánh Ngân hàng Công thương Phú Thọ trước đây là Chi nhánh Ngân hàng Công thương Vĩnh Phú được thành lập từ năm 1988. Khi mới thành lập bộ máy của Chi nhánh gồm có 01 Hội sở chính và 02 chi nhánh trực thuộc đó là chi nhánh NHCT thị xã Phú Thọ và Chi nhánh NHCT thị xã Vĩnh Yên, hoạt động kinh doanh mới ra khỏi thời kỳ bao cấp, do đó còn thiếu diện, các dịch vụ ngân hàng hạn hẹp, quy mô kinh doanh nhỏ bé, đối tượng phục vụ chủ yếu là các xí nghiệp quốc doanh; công nghệ ngân hàng còn ở trình độ sơ khai, thủ công là chủ yếu.

Từ ngày 01- 01- 1997, sau khi tỉnh Vĩnh Phú tách ra thành 2 tỉnh Vĩnh Phúc và Phú Thọ, Chi nhánh NHCT Vĩnh Phú cũng được tách ra thành NHCT Vĩnh Phúc và NHCT Phú Thọ. Từ thời điểm này chi nhánh Ngân hàng công thương Phú Thọ chính thức đi vào hoạt động độc lập với 4 chi nhánh cùng các phòng giao dịch, quỹ tiết kiệm đặt khắp nơi trên địa bàn tỉnh.

Năm 2008, Ngân hàng Công thương Việt Nam chính thức chuyển đổi mô hình kinh doanh từ ngân hàng nhà nước sang ngân hàng cổ phần.

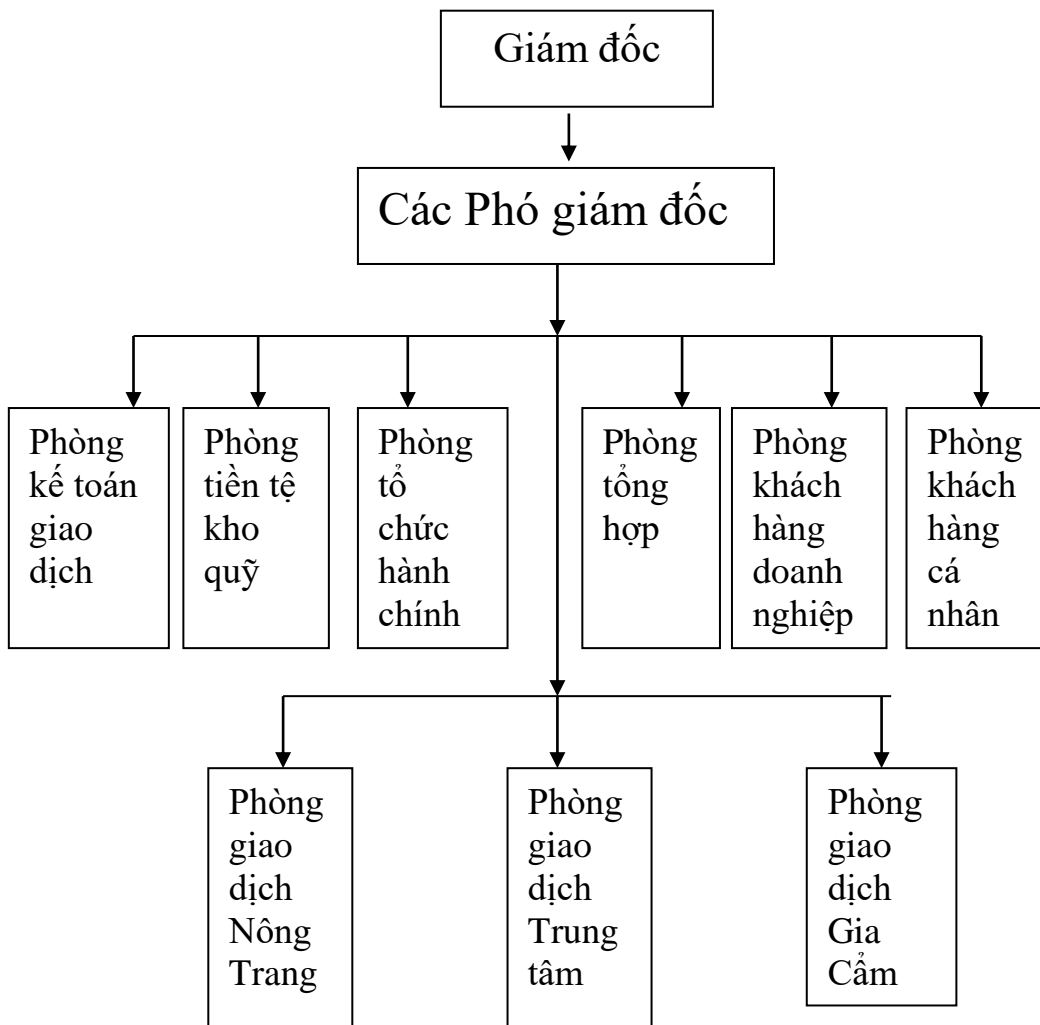
Từ đầu năm 2009, Ngân hàng Công thương tỉnh Phú Thọ chính thức đổi tên thành Ngân hàng thương mại cổ phần Công thương Việt Nam - chi nhánh Phú Thọ

Hiện nay chi nhánh có 9 phòng giao dịch với: 3 phòng giao dịch loại 1 (PGD Nông Trang, PGD Trung Tâm và PGD Gia Cẩm) và 6 phòng giao dịch loại 2.

2.1.2. Cơ cấu tổ chức và bộ máy quản lý của Ngân hàng Công thương Việt Nam - chi nhánh Phú Thọ:

2.1.2.1. Cơ cấu tổ chức

Hiện nay chi nhánh NHCT Phú Thọ có 01 giám đốc; 03 phó giám đốc cùng hàng trăm nhân viên trực thuộc các phòng ban.



Sơ đồ 01: Cơ cấu tổ chức Ngân hàng Công thương Phú Thọ

2.1.2.2. Chức năng và nhiệm vụ

a. Ban giám đốc

Ban giám đốc gồm có 01 giám đốc chi nhánh và 03 phó giám đốc chịu trách nhiệm điều hành toàn bộ hoạt động của chi nhánh, bao gồm việc giao chỉ tiêu cho các bộ phận và nhận chỉ tiêu từ cấp trên. Ban giám đốc chịu trách nhiệm báo cáo với cấp trên những kết quả hoạt động kinh doanh của chi nhánh, đồng thời là cầu nối giữa cấp trên với nhân viên, chuyên viên trong chi nhánh.

b. Các phòng ban

* Phòng kế toán giao dịch:

Là phòng nghiệp vụ thực hiện các giao dịch trực tiếp với khách hàng tại trụ sở chi nhánh, tổ chức hạch toán thanh toán kế toán theo quy định của NHNN và của Ngân hàng Công thương Việt Nam.

* Phòng tiền tệ kho quỹ:

Là phòng nghiệp vụ về quản lý kho và xuất nhập quỹ, vận chuyển tiền cho các phòng giao dịch khi có nhu cầu tiếp quỹ, điều chuyển tiền đi NHNN, các Ngân hàng đối tác và ngược lại theo quy trình đảm bảo an toàn.

Phối hợp chặt chẽ với các đơn vị liên quan về lượng tiền mặt giao dịch trong ngày, từ đó đề xuất định mức tồn quỹ hợp lý để đảm bảo tiết kiệm vốn, sử dụng vốn có hiệu quả, hạn chế tình trạng thừa vốn đồng thời nâng cao an toàn kho quỹ. Chịu trách nhiệm đề xuất, tham mưu với giám đốc chi nhánh về các biện pháp, điều kiện đảm bảo an toàn kho quỹ và an ninh tiền tệ.

* Phòng tổ chức hành chính:

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

*** Phòng tổng hợp:**

Là phòng nghiệp vụ có chức năng lập báo cáo kế hoạch cho ngân hàng, cho các khối, phòng ban, chi nhánh. Xây dựng kế hoạch kinh doanh trung hạn và ngắn hạn cho toàn chi nhánh. Hỗ trợ ban giám đốc kiểm soát, giám sát, đánh giá việc thực hiện các kế hoạch và đề xuất hiệu chỉnh kế hoạch nếu cần.

*** Phòng khách hàng doanh nghiệp:**

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

Ngoài ra, phòng khách hàng doanh nghiệp còn có chức năng tham mưu cho Giám đốc chi nhánh dự kiến kế hoạch kinh doanh, tổng hợp, phân tích đánh giá tình hình hoạt động kinh doanh, thực hiện báo cáo hoạt động hàng năm của chi nhánh

*** Phòng khách hàng cá nhân:**

Là phòng nghiệp vụ trực tiếp giao dịch với khách hàng là doanh nghiệp tư nhân, cá nhân để huy động vốn, xử lý các nghiệp vụ liên quan đến cho vay VNĐ và ngoại tệ. Quản lý hoạt động của cá Quỹ tiết kiệm, điểm giao dịch, các sản phẩm cho vay phù hợp với các chế độ thể lệ hiện hành của NHNN và quy định hướng dẫn của Ngân hàng Công thương Việt Nam; trực tiếp quảng cáo, tiếp thị, tư vấn và giới thiệu các sản phẩm dịch vụ ngân hàng cho khách hàng cá nhân.

2.1.3. Đặc điểm lao động và cơ sở vật chất của ngân hàng

2.1.3.1. Đặc điểm cơ sở vật chất:

Ngân hàng thương mại cổ phần Công Thương Việt Nam - chi nhánh Phú Thọ đặt trụ sở tại số 1514 Đại lộ Hùng Vương, thành phố Việt Trì, tỉnh Phú Thọ, với tòa nhà khang trang màu vàng đỏ. Tòa nhà có bốn tầng, bao quanh là một khoảng sân rộng và có khu để xe riêng thuận tiện cho khách hàng đến giao dịch.

Tầng một là quầy giao dịch khách hàng với thiết kế đơn giản gần gũi. Xung quanh có đặt những hàng ghế cho khách hàng chờ giao dịch. Tầng 2 có các phòng ban chuyên môn như: phòng kế toán, phòng tổ chức hành chính,... Các phòng đều được thiết kế khoa học, rộng rãi. Tầng 3 gồm phòng tiếp khách khá sang trọng, lịch sự và phòng làm việc của các phó giám đốc. Tầng 4 là phòng họp rộng và phòng làm việc của giám đốc. Chi nhánh được trang bị cơ sở vật chất hiện đại và thuận tiện cho công việc. Hệ thống máy tính hoạt động tốt và thường xuyên được nâng cấp. Ngoài trụ sở chính chi nhánh NH Công Thương Phú Thọ còn có ba phòng giao dịch: phòng giao dịch Nông Trang, phòng giao dịch trung tâm, phòng giao dịch Gia Cẩm. Chi nhánh có tổng cộng 5 cây ATM và đã phát hành lên tới hơn 24 ngàn thẻ.

2.1.3.2. Đặc điểm cơ cấu lao động:

a. Về giới tính:

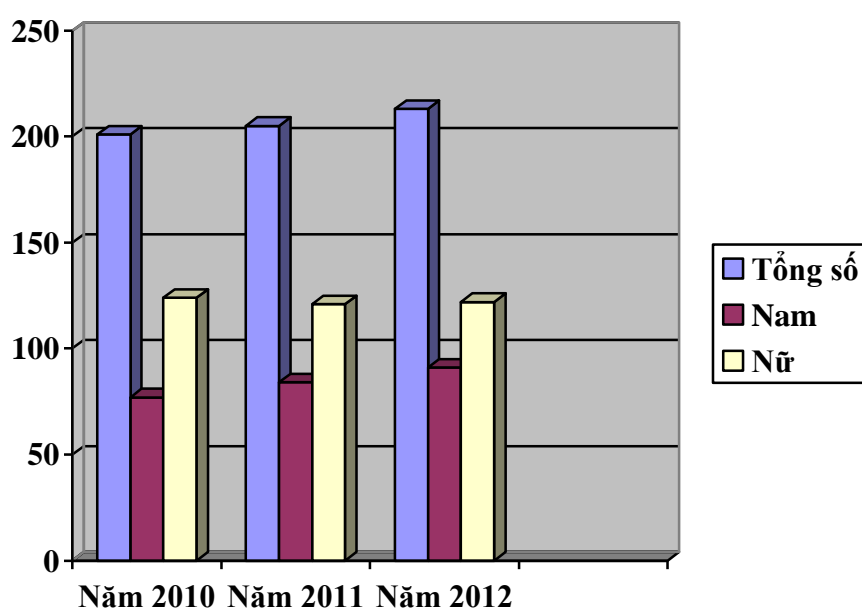
Khi mới thành lập CN có 132 cán bộ công nhân viên hoạt động trong các phòng, bộ phận chức năng. Mạng lưới hoạt động chủ yếu được bố trí tập trung ở các trung tâm, kinh tế phát triển, tập trung đông dân cư, khu vực có khả năng huy động vốn cao. Hiện nay CN có 213 cán bộ hầu như có trình độ đại học trở lên. Những cán bộ chủ chốt làm trong ban lãnh đạo và quản lý của CN đều có trình độ thạc sĩ, tiến sĩ trở lên.

Bảng 2.1: Cơ cấu lao động chi nhánh Phú Thọ giai đoạn 2010-2012

Chỉ tiêu	Năm 2010		Năm 2011		Năm 2012		So sánh (%)		
	Số LĐ (người)	Tỷ trọng (%)	Số LĐ (người)	Tỷ trọng (%)	Số LĐ (người)	Tỷ trọng (%)	11/10	12/11	BQ
I. Giới tính	201	100,0	205	100,0	213	100,0	1,99	3,9	2,95
1. Nam	77	38,3	84	41,0	91	42,7	9,1	8,33	8,7
2. Nữ	124	61,7	121	59,0	122	57,3	-2,42	0,83	-0,8

(Nguồn: Phòng kế toán – chi nhánh Phú Thọ)

Biểu đồ 2.1: Cơ cấu lao động chi nhánh Phú Thọ giai đoạn 2010-2012



Ta thấy giai đoạn 2012-2010 số lượng cán bộ nhân viên của chi nhánh không biến động nhiều, trung bình tăng 2,95%/năm. Sự biến động này là do quá trình luân chuyển cán bộ giữa các Chi nhánh trong hệ thống để đảm bảo khả năng và độ nhạy bén của các cán bộ nhân viên ngân hàng với bất kỳ địa bàn nào được giao, cũng như việc tuyển thêm cán bộ nhằm đáp ứng nhu cầu hoạt động ngày càng mở rộng của Chi nhánh. Số cán bộ nhân viên là nam giới có phần gia

tăng nhiều hơn (trung bình tăng 8,7%/năm), còn nữ giới biến động ở chiều ngược lại. Tiêu biểu giai đoạn 2010-2011 số cán bộ là nữ giới giảm 2,42%, giai đoạn 2011-2012 có xu hướng tăng trở lại, nhưng không cao chỉ ở mức 0,83%/năm. Nên trung bình giai đoạn 2010-2012 số cán bộ nữ giảm 0,8%. Sự thay đổi này đã dần đưa tỷ lệ cán bộ nam - nữ tại Chi nhánh gần tương đương nhau.

b. Về trình độ cán bộ:

Bảng 2.2 : Trình độ học vấn nhân viên ngân hàng

Chỉ tiêu	Năm 2010		Năm 2011		Năm 2012		So sánh (%)		
	Số LĐ (người)	Tỷ trọng (%)	Số LĐ (người)	Tỷ trọng (%)	Số LĐ (người)	Tỷ trọng (%)	11/10	12/11	BQ
II. Trình độ	201	100,0	205	100,0	213	100,0	1,99	3,90	2,95
Cao đẳng, trung cấp	23	11,44	16	7,8	15	7,04	-30,43	-6,25	-18,34
Đại học	125	62,19	136	66,34	142	66,67	8,8	4,41	6,61
Trên đại học	53	26,37	53	25,86	56	26,29	0	5,66	2,83

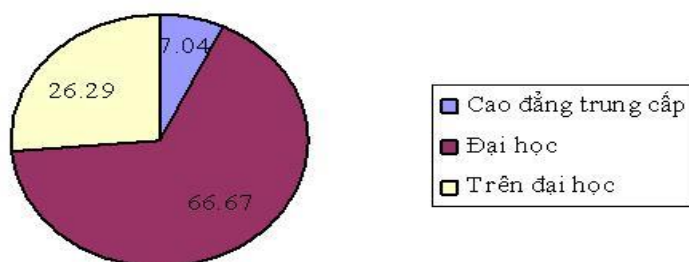
(Nguồn: Phòng kế toán – chi nhánh Phú Thọ)

Qua bảng số liệu ta thấy :

Tốc độ tăng trưởng bình quân trình độ cao đẳng và trung cấp giảm ở mức cao trung bình -18,34%/năm, do cơ chế tuyển dụng ngày càng khắc khe đối với lĩnh vực ngân hàng nói chung và tại CN nói riêng. Điều kiện để được tham gia dự thi vào ngân hàng Viettin là ít nhất phải có trình độ đại học và cao học đúng chuyên ngành, thành thạo ngoại ngữ anh văn phục vụ yêu cầu công việc, thành thạo tin học văn phòng tuổi đời dưới 30 và có sức khỏe tốt. Ngoài ra, ngân hàng còn yêu cầu các nhân viên của mình có phẩm chất đạo đức tốt, có ngoại hình

khá (nhất là nhân viên làm ở bộ phận giao dịch với khách hàng), nam cao 1,65m, nữ 1,55m trở lên và có khả năng giao tiếp tốt

Biểu đồ 2.2: Trình độ học vấn nhân viên ngân hàng năm 2012



Năm 2012

Trình độ của cán bộ nhân viên CN ngày càng được nâng cao. Tốc độ tăng trưởng bình quân trình độ đại học giai đoạn 2010-2012 luôn ở mức cao 6,61%, và trên đại học là 2,83%. Cùng với môi trường làm việc chuyên nghiệp, hiện đại giúp phát huy tối đa quyền được làm việc cống hiến, phát triển của các nhân viên. Ngân hàng luôn mang lại mức thu nhập xứng đáng với năng lực và sự cống hiến của các nhân viên. Ngoài ra, Viettin còn khuyến khích, đào tạo bằng nhiều chính sách hỗ trợ chi phí, trao đổi kinh nghiệm, khảo sát thực tế trong và ngoài nước.. Đây cũng chính là những giá trị quý báu mà Viettinbank đã và đang mang lại cho cán bộ nhân viên.

2.1.4. Tình hình hoạt động kinh doanh của ngân hàng Thương mại cổ phần Công thương Việt Nam – Chi nhánh Phú Thọ

Hoạt động kinh doanh tại Chi nhánh bao gồm hai hoạt động chính là hoạt động huy động vốn và hoạt động cho vay. Công tác huy động nguồn vốn nói chung và huy động vốn tại chỗ nói riêng đóng vai trò rất quan trọng trong hoạt động kinh doanh tiền tệ, mang tính chất thương xuyên và liên tục. Nguồn vốn huy động được nhiều hay ít quyết định đến quy mô, chất lượng hoạt động kinh

doanh của Chi nhánh. Nhận thức đầy đủ vị trí quan trọng của công tác huy động vốn là tạo điều kiện để thực hiện tiếp các nghiệp vụ khác, Chi nhánh luôn luôn cải tiến, mở rộng, đa dạng các hình thức huy động như phát hành kỳ phiếu, trái phiếu, đa dạng kỳ hạn,... nhằm thu hút vốn tối đa phục vụ nhu cầu đầu tư và phát triển kinh tế; sử dụng các chính sách lãi suất linh hoạt cùng phong cách thái độ phục vụ chu đáo tận tình. Thu hút khách hàng bằng các hình thức quảng cáo, tuyên truyền trên các phương tiện thông tin đại chúng, tiếp thị khách hàng ... , xây dựng và củng cố lòng tin của khách hàng gửi tiền tại chi nhánh đã, mở rộng phạm vi huy động vốn .

Đi đôi với công tác huy động vốn là công tác sử dụng vốn. Sử dụng vốn là hoạt động mang lại thu nhập, đảm bảo sự tồn tại và phát triển của NHTM. Lượng vốn huy động được nhiều nhưng việc sử dụng vốn hay công tác thu hồi không hiệu quả cũng sẽ ảnh hưởng rất lớn đến khả năng hoạt động của Chi nhánh. Ý thức rõ vai trò và tầm quan trọng của hoạt động cho vay nên thời gian qua Chi nhánh đã có nhiều biện pháp nhằm mở rộng quy mô tín dụng gắn liền với nâng cao chất tiền vay đảm bảo an toàn vốn vay, hạn chế rủi ro, chống lừa đảo. Bên cạnh đó, trong quá trình cấp tín dụng Chi nhánh cũng cố gắng giảm bớt những thủ tục phiền hà không cần thiết nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp vay vốn phát triển sản xuất kinh doanh.

Bảng 2.3: Tình hình hoạt động kinh doanh tại NH Công thương Việt Nam**– Chi nhánh Phú Thọ (Đvt: tỉ đồng)**

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	2011/2010		2012/2011		Tốc độ TTBQ (%)
				Số tiền	Tỷ lệ (%)	Số tiền	Tỷ lệ (%)	
Doanh số huy động	1.312	2.218	2.654	906	169,1	436	119,66	144,38
Doanh số cho vay	997	2.005	2.374	1.008	201,1	369	118,4	159,75
Doanh số thu nợ	985	1.994	2.341	1.009	202,44	347	117,4	159,92
Dư nợ	1.103	1.986	2.140	883	180,05	154	107,75	143,9

(Nguồn: Phòng kế toán – chi nhánh Phú Thọ)

Qua bảng trên ta thấy:

- Tổng nguồn vốn huy động trong 3 năm của CN tăng trưởng tương đối mạnh: từ 1.312 tỷ đồng năm 2010 lên 2.218 tỷ đồng năm 2011, tăng 906 tỷ tương đương với tỷ lệ tăng là 169,1%. Đến năm 2012, tổng nguồn vốn lại tiếp tục tăng 436 tỷ đồng so với năm 2011, tỷ lệ tăng là 119,66%. Tuy tốc độ tăng trưởng vốn huy động có phần giảm sút so với giai đoạn 2010-2011, nhưng nếu so với số vốn huy động được năm 2010 thì năm 2012 có số vốn cao gấp hơn 2 lần. Đây là kết quả đáng biểu dương cho sự nỗ lực của tập thể cán bộ nhân viên tại CN. Bình quân tốc độ tăng trưởng cả giai đoạn tăng 144,38%. Nguyên nhân là do trong năm 2011 và năm 2012, NHNN thắt chặt chính sách tiền tệ nên lãi suất huy động tăng nên có nhiều người dân gửi tiền vào ngân hàng hơn đồng thời qua đó cho thấy người dân đã ngày càng tin nhiệm ngân hàng.

- Doanh số cho vay của Chi nhánh từ năm 2010 đến năm 2012 cũng có sự thay đổi rõ rệt. Doanh số cho vay năm 2011 đạt 2.005 tỷ đồng tăng so với năm 2010 là 1.008 tỷ đồng tương ứng tăng 201,1%. Sang năm 2012 thì tổng doanh số

cho vay của Chi nhánh tăng 386 tỷ đồng so với năm 2011. Nhìn chung giai đoạn 2011-2012 nền kinh tế không có nhiều biến chuyển dẫn tới công tác huy động vốn và cho vay của chi nhánh khó có thể tăng trưởng ở mức cao. Tuy nhiên tốc độ tăng trưởng bình quân cả giai đoạn vẫn tăng 159,75%.

- Trong khi đó, doanh số thu nợ năm 2010 là 985 tỷ đồng, năm 2011 là 1194 tỷ đồng tăng 1.009 tỷ đồng tương ứng tăng 202,44%, sang năm 2012 thì doanh số thu nợ của Chi nhánh chỉ đạt 2341 tỷ đồng tiếp tục tăng, so với năm 2011 là 347 tỷ đồng, tỷ lệ giảm là 117,4%.

- Dư nợ của Chi nhánh tăng qua các năm từ năm 2010 đến năm 2012, tốc độ tăng trưởng bình quân cả giai đoạn đạt 143,9%. Điều đó chứng tỏ rằng công tác thu nợ còn bị ứ đọng rất nhiều.

Trong giai đoạn 2010-2012 cùng với những biến chuyển trong tình hình kinh tế thế giới cũng như Việt Nam đã có những ảnh hưởng cả tích cực và tiêu cực đến hoạt động kinh doanh của CN. Được sự hỗ trợ nhiều mặt của NH Công thương Việt Nam cũng như các chi nhánh trong cùng hệ thống, trong những năm qua tập thể lãnh đạo, nhân viên của chi nhánh đã tích cực trong công tác, vượt qua khó khăn đảm bảo kinh doanh có lãi và trở thành CN hoạt động kinh doanh hiệu quả nhất trên địa bàn tỉnh Phú Thọ.

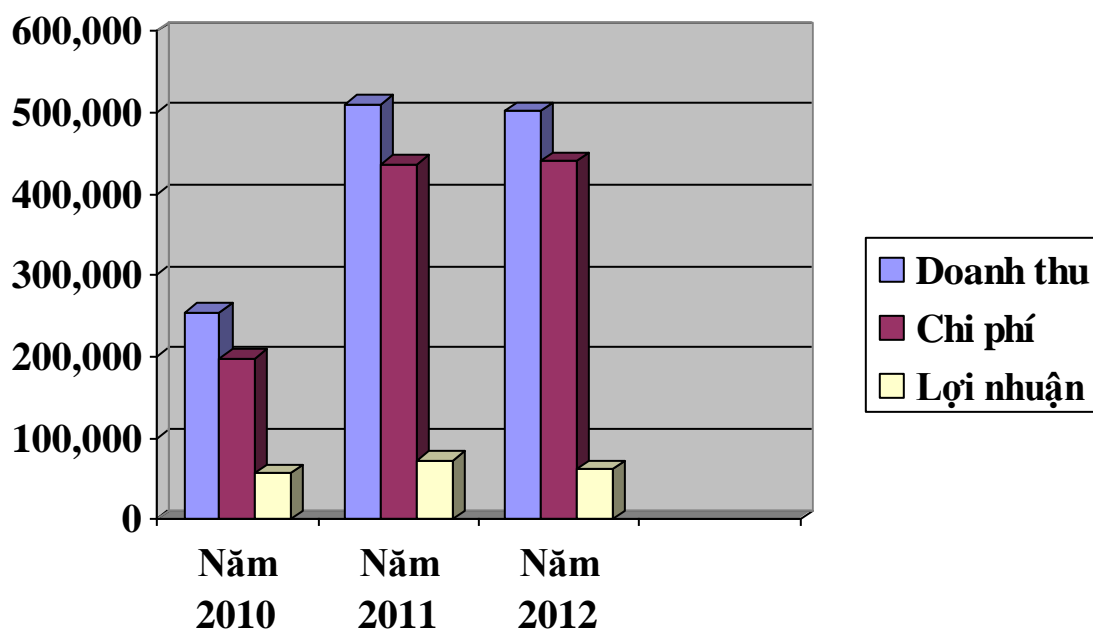
Bảng 2.4 Kết quả kinh doanh của NH Công thương Việt Nam – Chi nhánh Phú Thọ

Đơn vị: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	2011/2010		2012/2011		Tốc độ TTbQ (%)
				+/-	%	+/-	%	
Doanh thu	255,050	509,762	501,490	254,712	199,9	-8,272	98,38	146,64
Chi phí	197,677	436,100	440,079	238,423	220,61	3,979	100,91	160,76
Lợi nhuận	57,373	73,662	61,411	16,289	128,39	-12,251	83,37	105,88

(Nguồn: Phòng kế toán – chi nhánh Phú Thọ)

Biểu đồ 2.3 : Kết quả kinh doanh của NH Công thương Việt Nam – Chi nhánh Phú Thọ



Nhận xét:

- Tổng doanh thu của Ngân hàng Công thương Việt Nam – Chi nhánh Phú Thọ trong giai đoạn 2010-2012 biến động không ổn định qua các năm.

Cụ thể: năm 2010 là 255,050 tỷ đồng; năm 2011 là 509,762 tỷ đồng, tăng 254,712 tỷ (đạt 199,9% so với năm 2010), có thể nói đây là bước tăng trưởng nhảy vọt trong tổng doanh thu của ngân hàng so với năm 2010. Năm 2012 tổng doanh thu của chi nhánh đạt 501,490 tỷ đồng giảm 8,272 (đạt 98,38% so với năm 2011), sự giảm sút này là do nền kinh tế lâm vào tình trạng suy thoái, nguồn vốn cho vay ít dẫn đến dư thừa vốn huy động nên doanh thu giảm sút. Các khoản thu chủ yếu của chi nhánh đều là thu từ lãi cho vay, thu từ dịch vụ chỉ chiếm một tỷ lệ khá nhỏ trong tổng doanh thu. Nhìn chung doanh thu của Chi nhánh trong giai đoạn này tăng trưởng khá tốt, đạt mức tăng trưởng 146,64%.

- Tổng chi của Chi nhánh Phú Thọ tăng dần qua thời gian. Năm 2010 là 197,677 tỷ đồng; năm 2011 là 436,100 tỷ, tăng 238,423 tỷ đồng (đạt 220,61% so với 2010), sự lượng chi tăng vọt ở mức cao do ngân hàng huy động vốn dồi dào trong dân cư. Năm 2012 tổng chi của chi nhánh đạt 440,079 tỷ, có sự tăng nhẹ so với năm 2011 là 3,979 tỷ. Các khoản chi của chi nhánh chủ yếu là chi trả lãi tiền gửi huy động vốn và tiền vay. Nhìn chung trong giai đoạn 2010-2012, chi tiêu tại CN tăng 160,76%, mức tăng khá cao. Chi nhánh đã và đang tìm ra những giải pháp để giảm bớt chi phí, sử dụng nguồn tiền vào mục đích thích hợp nhất, có khả năng sinh lời cao nhất.

- Lợi nhuận tại Chi nhánh giai đoạn 2010 đến năm 2012 có sự biến động nhẹ. Năm 2010 lợi nhuận của Ngân hàng là 57,373 tỷ đồng. Đến năm 2011 lợi nhuận tăng thêm 16,289 tỷ và đạt mức 73,662 tỷ đồng (đạt 128,39%). Đến năm 2012 lợi nhuận giảm 12,251 tỷ đồng so với năm 2011 và đạt mức 61,411 tỷ đồng (đạt 83,37%) do doanh thu giảm trong khi các khoản chi lại có xu hướng tăng. Nhìn chung lợi nhuận của Chi nhánh trung bình trong giai đoạn này có tăng nhưng chỉ ở mức tăng trưởng nhẹ 105,88%.

2.2. Thực trạng về hoạt động huy động vốn của Ngân hàng Thương mại cổ phần Công thương Việt Nam- Chi nhánh Phú Thọ giai đoạn 2010-2012

2.2.1. Tốc độ tăng trưởng huy động vốn

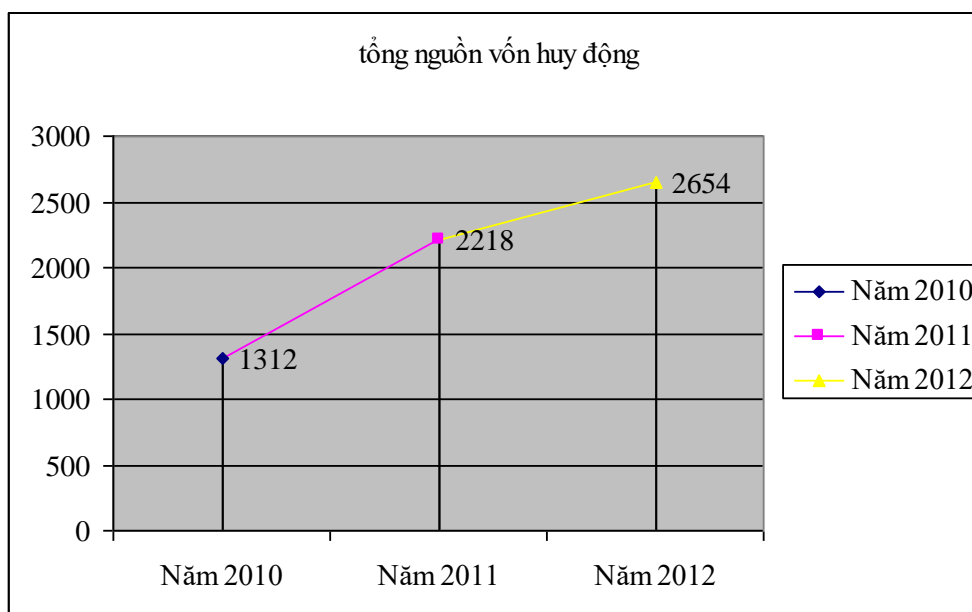
Bảng 2.5 Nguồn vốn huy động của chi nhánh

Đơn vị : tỷ đồng

Chỉ tiêu		Đơn vị tính	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012
Kế hoạch huy động vốn		Tỷ đồng	1.258	2.196	2.499
Thực tế huy động vốn		Tỷ đồng	1.312	2.218	2.654
Tăng trưởng		%	-	69,1	19,66
Thực tế so với kế hoạch	Tuyệt đối	Tỷ đồng	54	22	155
	Tương đối	%	4,3	1,0	6,2

(Nguồn: Phòng kế toán – chi nhánh Phú Thọ)

Biểu đồ 2.4: Nguồn vốn huy động của chi nhánh



Trong khoảng 5 năm trở lại đây, hoạt động của Vietinbank Phú Thọ luôn có được những bước tăng trưởng vượt bậc, đặc biệt là sự tăng trưởng về huy

động vốn với mức cao, tăng gấp đôi, gấp ba. Nếu như nguồn vốn từ năm 2010 chỉ ở con số 1.312 tỷ thì đến tháng 11 năm 2012 đã tăng lên 2.654 tỷ đồng. Năm 2010 tuy nguồn vốn huy động được chưa cao nhưng cũng vẫn đạt chỉ tiêu và vượt kế hoạch đề ra là 4,3%.

Đến năm 2011, tuy vẫn chịu ảnh hưởng của suy thoái kinh tế thế giới cùng với sự leo thang giá cả của các mặt hàng thiết yếu, giá vàng trong nước tăng cao, tình hình sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp gặp nhiều khó khăn, thách thức... gây ảnh hưởng lớn đến sản xuất và đời sống dân cư. Nhưng nhờ có sự quan tâm của các cơ quan, sở, ban ngành, các tổ chức chính trị xã hội trên địa bàn và sự chỉ đạo kịp thời, sâu sát của VietinBank cùng với sự hợp tác chia sẻ khó khăn từ phía các doanh nghiệp, doanh nhân, CN đã vượt qua khó khăn và đạt được những thành tích lớn nhất từ trước tới nay thể hiện ở số nguồn vốn huy động được đạt 2.218 tỷ đồng đạt mức tăng trưởng 69,1% so với năm 2010. Đây là mức tăng trưởng khá cao, khẳng định phát triển và lớn mạnh từng ngày của CN. Tuy tốc độ tăng trưởng khá cao nhưng mức độ hoàn thành so với kế hoạch đề ra lại giảm 3,3% so với năm 2010 chỉ vượt kế hoạch có 22 tỷ đồng. Đây là con số khá khiêm tốn, cần có sự chung sức, nỗ lực của các cán bộ nhân viên nhằm hoàn thành chỉ tiêu đề ra thật xuất sắc.

Trên đà phát triển đến năm 2012 nguồn vốn huy động của CN tiếp tục tăng, tăng trưởng 19,66% so với năm 2011 đạt 2.654 tỷ đồng. Tuy đây không phải là mức tăng vượt bật như năm 2011 nhưng năm 2012, mức đạt kế hoạch của CN tăng trưởng tốt, cao nhất trong 3 năm, vượt kế hoạch 6,2% chứng tỏ sự nỗ lực của CN trong công tác nâng cao chất lượng nhân viên, dịch vụ... bảo đảm tốt nhất sự phục vụ đối với khách hàng.

2.2.2. Tỷ trọng các loại vốn huy động so với nhu cầu sử dụng vốn của ngân hàng

2.2.2.1 Cơ cấu huy động vốn theo loại tiền

Bảng 2.6: Cơ cấu vốn huy động theo loại tiền tại CN giai đoạn 2010-2012

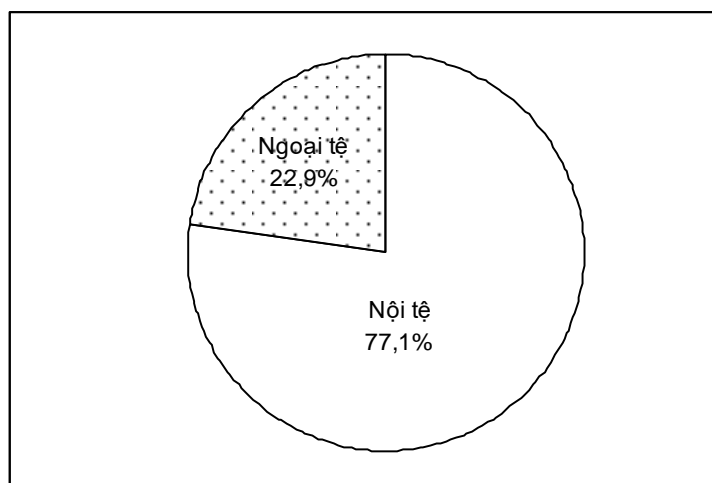
STT	Chỉ tiêu	Năm 2010		Năm 2011		Năm 2012		So sánh (%)		
		Số tiền (tỷ đồng)	Tỷ trọng (%)	Số tiền (tỷ đồng)	Tỷ trọng (%)	Số tiền (tỷ đồng)	Tỷ trọng (%)	11/10	12/11	BQ
1	Nội tệ	1.011	77,1	1.920	86,6	2.344	88,3	189,9	122,1	156,0
2	Ngoại tệ	301	22,9	298	13,4	310	11,7	99,0	104,0	101,5
3	Tổng VND	1.312	100	2.218	100	2.654	100	169,1	119,7	144,4

(Nguồn: Phòng kế toán – Chi nhánh Phú Thọ)

Qua số liệu thống kê ta thấy:

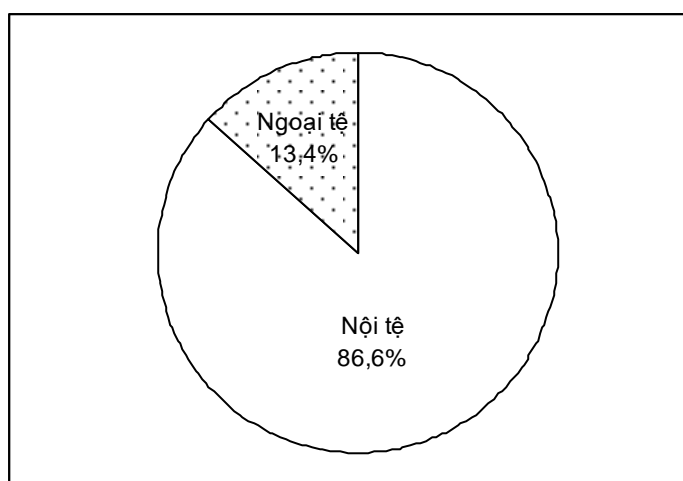
- Tổng nguồn vốn huy động theo cơ cấu tiền gửi qua các năm của Chi nhánh đều tăng trưởng ở mức khá ổn định và đồng đều nhưng chủ yếu là VND, VND luôn chiếm một tỷ trọng lớn trong tổng nguồn vốn huy động. Tỷ lệ vốn huy động bằng VND chênh lệch trung bình 84% so với vốn huy động bằng ngoại tệ hàng năm. Cụ thể:

Biểu đồ 2.5a : Cơ cấu vốn huy động theo loại tiền tại CN năm 2010



- Năm 2010: tổng nguồn vốn huy động của Chi nhánh là 1.312 tỷ đồng. Trong đó VND là 1.011 tỷ đồng chiếm tỷ trọng 77,1% , nguồn vốn ngoại tệ huy động là 301 tỷ đồng chiếm 22,9% tỷ trọng. Tỷ lệ chênh lệch là khá cao nhưng so với tỷ trọng chênh lệch ở các ngân hàng nói chung hay trong hệ thống ngân hàng vietin nói riêng đây là tỷ lệ chênh lệch ở mức trung bình, điều này một phần là do Chi nhánh đã có những chính sách thu hút đồng ngoại tệ hiệu quả, một phần là do tiền gửi VND năm 2010 không quá cao.

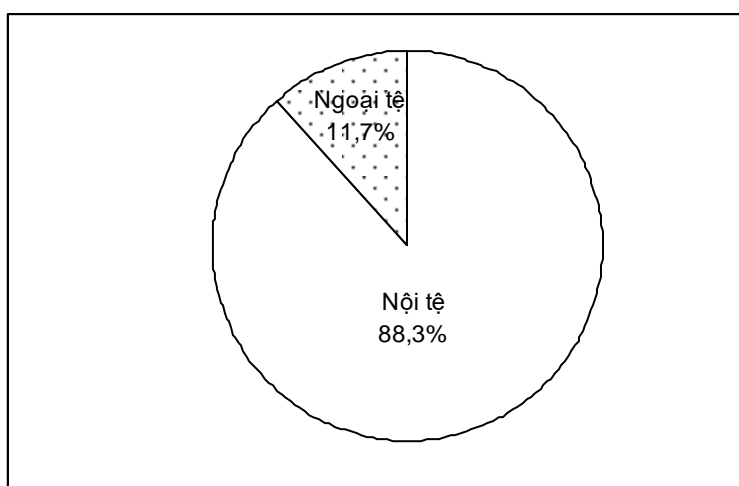
Biểu đồ 2.5b: Cơ cấu vốn huy động theo loại tiền tại CN năm 2011



- Năm 2011: Tổng nguồn vốn là 2.218 tỷ đồng, tỉ lệ chênh lệch giữa đồng VND và ngoại tệ có diễn biến tăng. Trong năm 2011 số tiền VND huy động được tăng 909 tỷ đồng (đạt 189,9%) so với năm 2010 nhưng số ngoại tệ lại có

xu hướng giảm, giảm đạt 99% so với năm 2010. Sự suy giảm này là do các doanh nghiệp xuất nhập khẩu có xu hướng giảm và chững lại do khó khăn trung của thị trường quốc tế và trong nước, tuy nhiên số lượng không phải là nhiều khẳng định một lượng khách hàng cố định của Chi nhánh trong lĩnh vực ngoại tệ là cao

Biểu đồ 2.5c: Cơ cấu vốn huy động theo loại tiền tại CN năm 2012



- Năm 2012: Tổng nguồn vốn là 2.654 tỷ. Trong đó VND tăng 424 tỷ đồng (tăng 122,1%), ngoại tệ tăng 12 tỷ đồng (tăng 104%), tỷ lệ chênh lệch giữa đồng VND và ngoại tệ tăng ở mức khiêm tốn so với năm 2011, VND chiếm 88,3% còn ngoại tệ chiếm 11,7%. Sự tăng trưởng đồng đều giữa VND và ngoại tệ là bước phát triển bền vững hướng tới sự tăng trưởng trong các năm kế tiếp. Sự tăng trưởng trở lại của đồng ngoại tệ là do sự tăng trưởng chung của thị trường. Các doanh nghiệp đang vực dậy sau thời gian khó khăn dẫn tới lượng chu trình tiền ngoại tệ tăng nhưng so với lượng tiền nội địa vẫn còn một khoảng cách khá xa.

2.2.2.2 Cơ cấu huy động vốn theo đối tượng

Bảng 2.7: Cơ cấu huy động vốn theo đối tượng khách hàng

(Đvt: tỉ đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	So sánh (%)		
				2011/ 2010	2012/ 2011	BQ
I. Tổng nguồn vốn huy động	1.312	2.218	2.654	169.1	119.7	144.4
1. Khách hàng cá nhân	295	312.6	545.3	105.9	174.4	140.15
2. Khách hàng doanh nghiệp	980.6	1824.7	2006.7	186.1	109.9	148
3. Tổ chức tín dụng khác	36.4	80.7	102	221.7	126.4	174.05

(Nguồn: Phòng kế toán – Chi nhánh Phú Thọ)

Qua bảng số liệu và biểu đồ trên cho ta thấy:

Vốn huy động theo đối tượng khách hàng thì khách hàng doanh nghiệp luôn luôn chiếm tỷ trọng cao nhất trong tổng vốn huy động của chi nhánh. Năm 2010 vốn huy động được từ khách hàng doanh nghiệp chiếm 74,074%, năm 2011 là 82,27%, năm 2012 là 75,61%.

Tốc độ tăng trưởng của vốn huy động từ đối tượng là khách hàng doanh nghiệp biến động khá đều qua 3 năm. Năm 2011 huy động tăng so với năm 2010 là 844,1 tỷ đồng, tương ứng tăng 86,1%. Đến năm 2012 huy động vốn từ khách hàng doanh nghiệp tiếp tục tăng nhẹ so với năm 2011 là 182 tỷ đồng, tương ứng với tốc độ giảm là 9,9%. Bình quân 3 năm 2010-2012 tốc độ tăng trưởng huy động vốn từ khách hàng doanh nghiệp vẫn tăng 48% mỗi năm.

Khách hàng doanh nghiệp có số lượng tiền gửi tăng. Đây thực sự là một kết quả đáng mừng bởi trong điều kiện các NHTM trên địa bàn tỉnh Phú Thọ đang cạnh tranh gay gắt bằng cách đưa ra các mức lãi suất và hình thức huy động vốn hấp dẫn thì NHTMCP Công Thương - chi nhánh Phú Thọ vẫn là một

địa chỉ đáng tin cậy trong lòng khách hàng nhất là các khách hàng là các doanh nghiệp. Trong thời gian tới chi nhánh cần phát huy hơn nữa thế mạnh này bởi việc tiếp cận với các nguồn tiền gửi của các tổ chức kinh tế, doanh nghiệp là tiền đề để phát triển các dịch vụ thanh toán, bảo lãnh, cho vay...

Như chúng ta đã biết một NHTM có thể không sử dụng hết số vốn huy động từ tiền gửi của các đơn vị kinh doanh nhưng trong nguồn vốn của NHTM luôn luôn tồn tại nguồn vốn vay của các tổ chức tín dụng khác. Bởi vì tại một thời điểm nào đó NHTM cần một số tiền để thanh toán đáp ứng nhu cầu của khách hàng khi họ muốn rút tiền. Việc vay mượn này có thể tiến hành dưới hình thức nhờ tổ chức tín dụng khác có quan hệ để giúp đỡ. Tuy không chiếm tỷ trọng lớn trong tổng số vốn huy động song hoạt động huy động vốn từ các tổ chức tín dụng khác của chi nhánh lại có xu hướng tăng đáng kể. Năm 2011 huy động vốn từ các tổ chức tín dụng khác tăng 44.3 tỷ đồng, với tốc độ tăng là 121.7%. Năm 2012 tiếp tục tăng so với năm 2011 là 21.3 tỷ đồng, với tốc độ tăng là 26.4%. Bình quân 3 năm gần đây tốc độ tăng trưởng của vốn huy động từ các tổ chức tín dụng khác là 74.05%.

Khách hàng cá nhân là lực lượng khách hàng đông đảo của hầu hết các ngân hàng và các tổ chức tín dụng. Đối với NHTMCP Công Thương - chi nhánh Phú Thọ khách hàng cá nhân có doanh số huy động cao nhưng số lượng lại không cao. Trong những năm gần đây có xu hướng biến động tăng đều. Năm 2011 tăng so với năm 2010 là 5.9%. Năm 2012 lại tăng so với năm 2011 là 74.4%. Bình quân mỗi năm huy động từ khách hàng cá nhân giảm 40.15%.

Thời gian qua nền kinh tế thị trường ngày càng phát triển, thu nhập của người dân cao hơn, họ có điều kiện để tích lũy và do đó cá những phương án có thể được họ sử dụng. Một là họ có thể gửi tiết kiệm tại ngân hàng. Hai là, khi nền kinh tế phát triển, tạo điều kiện mở rộng sản xuất kinh doanh, có thể mang đến những cơ hội đầu tư mới cho cả những người dân với số vốn không nhất thiết phải thật lớn. Vì vậy, họ có thể lựa chọn đi đầu tư kinh doanh hơn là gửi tiền. Chính vì thế, lượng tiền gửi của đối tượng khách hàng cá nhân không cao. Tỷ trọng khách hàng cá nhân có tỷ trọng thấp và giảm qua các năm tại chi

nhánh. Nhưng trong giai đoạn hiện nay, CN cần phải nỗ lực hơn nữa, tìm mọi cách để tăng nguồn vốn huy động từ khách hàng cá nhân nhằm củng cố sức mạnh cho CN và giữ vị thế chủ động trong kinh doanh, đáp ứng được nhu cầu vốn ngày càng tăng của nền kinh tế.

2.2.2.3. Cơ cấu nguồn vốn theo kỳ hạn

Bảng 2.8: Cơ cấu nguồn vốn theo kỳ hạn giai đoạn 2010-2012

DVT: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	So sánh (%)		
				2011/ 2010	2012/ 2011	BQ
I. Tổng nguồn vốn Huy động	1.312	2.218	2.654	169,1	119,7	144,4
1. Ngắn hạn	893	1602	1721	179,4	107,4	143,4
2. Dài hạn	419	616	933	147,0	151,5	149,3

(Nguồn: Phòng kế toán – Chi nhánh Phú Thọ)

- Nếu như cơ cấu vốn huy động phân theo loại tiền tập trung chủ yếu ở VND thì cơ cấu vốn phân theo thời gian cũng chủ yếu tập trung ở vốn ngắn hạn. Tỷ trọng vốn ngắn hạn trung bình chiếm 68% tổng số vốn huy động. Điều này là do đối tượng gửi vốn lớn vào chi nhánh là các DN, các DN này thường có lượng vốn lớn, vòng quay vốn nhanh, nhu cầu sử dụng vốn thường xuyên do vậy họ chỉ gửi tiền ngắn hạn

2.2.2.4 Cơ cấu nguồn vốn theo phương thức huy động

Bảng 2.9: Cơ cấu huy động vốn theo phương thức huy động của CN

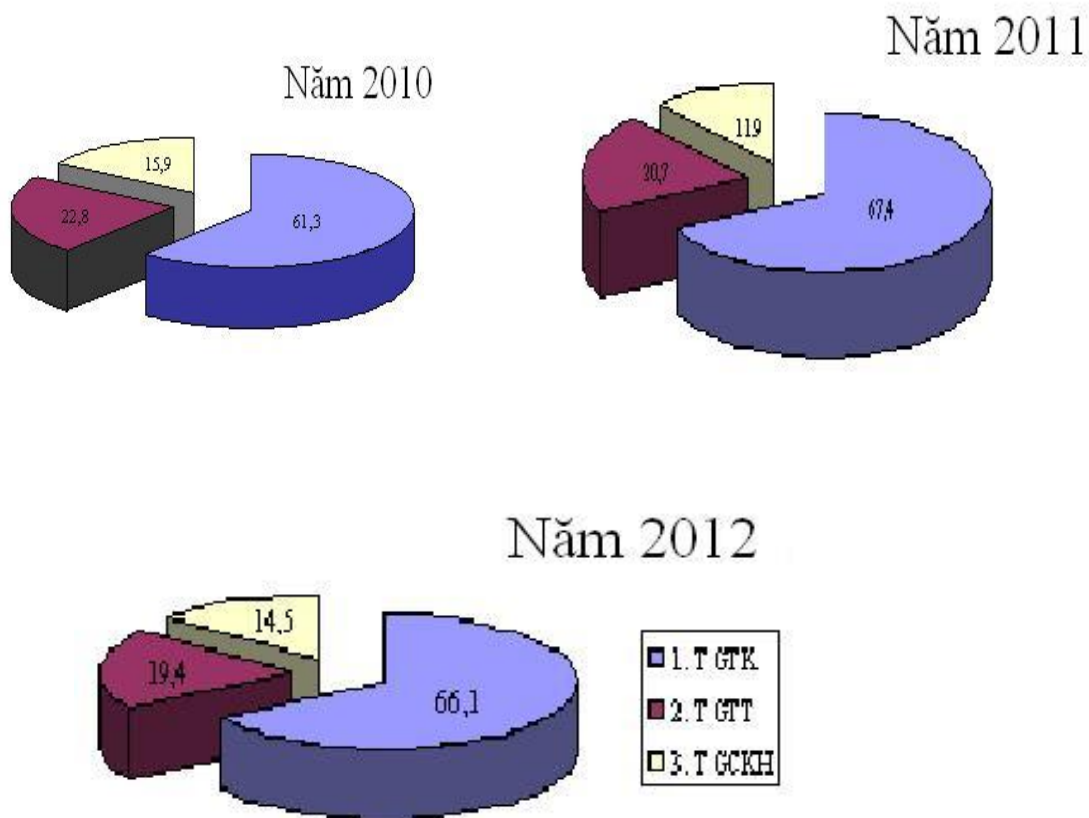
Chỉ tiêu	Năm 2010		Năm 2011		Năm 2012		So sánh (%)		
	Số tiền (tỷ đồng)	Tỷ Trọng (%)	Số tiền (tỷ đồng)	Tỷ Trọng (%)	Số tiền (tỷ đồng)	Tỷ Trọng (%)	2010/ 2009	2011/ 2010	BQ
I. Tổng nguồn VHĐ	1.312	100	2.218	100	2.654	100	169,1	119,7	144,4
1. TGTK	804,3	61,3	1494,9	67,4	1754,3	66,1	185,9	117,4	151,7
2. TGTT	299,1	22,8	459,1	20,7	514,9	19,4	153,5	112,2	132,9
3. TGCKH	208,6	15,9	264	11,9	384,8	14,5	126,6	145,8	136,2

(Nguồn: Phòng kế toán – Chi nhánh Phú Thọ)

- Tiền gửi tiết kiệm là phần tiền nhàn rỗi trong dân cư gửi với mục đích để dành nên thường được gửi trong thời gian dài, là một nguồn vốn ổn định và rất quan trọng của Ngân hàng. Tại CN tiền gửi tiết kiệm vẫn chiếm ưu thế trong tổng nguồn vốn huy động. Cụ thể năm 2010 tiền gửi tiết kiệm đạt 804,3 tỷ đồng chiếm tỷ trọng là 61,3%, năm 2011 phần tiền gửi tiết kiệm không những tăng theo quy mô tăng của tổng nguồn vốn huy động mà còn tăng cả về tỷ trọng trong tổng nguồn vốn, đạt mức là 67,4%. Tuy nhiên, tốc độ tăng trưởng của loại tiền gửi tiết kiệm lại không đều. Năm 2012, tỷ trọng tiền gửi tiết kiệm có xu hướng giảm nhẹ xuống mức 66,1 %.

- Tiền gửi thanh toán có lượng khách hàng chủ yếu là những hộ sản xuất kinh doanh cá thể mở tài khoản để phục vụ việc thanh toán hay những gia đình, cá nhân có người thân hoặc con cái học xa nhà tạo tài khoản thẻ để chuyển tiền vì vậy nên lượng gửi vào và rút ra mỗi lần không quá lớn, không gây ra biến động lớn trong dòng tiền của CN. Dù tiền gửi thanh toán không có tính ổn định lắm về thời gian nhưng cũng là một nguồn quan trọng giúp CN có nguồn vốn về thanh khoản hoặc cho vay ngắn hạn. Tuy nhiên lượng tiền ngày chỉ chiếm 1 tỷ lệ không cao, ngày càng có xu hướng giảm trong tổng số vốn huy động, cụ thể:

Biểu đồ 2.6: Cơ cấu huy động vốn theo phương thức huy động của CN



Năm 2010, tổng số TGTT huy động được tại CN là 299,1 tỷ đồng chiếm 22,8% tỷ trọng tổng nguồn vốn. Nhưng đến năm 2011 tỷ trọng này chỉ đạt mức 20,7% và tiếp tục giảm còn 19,4% năm 2012 nguyên nhân là do sức mua của người dân đã dần ổn định trở lại

- Tiền gửi có kì hạn có đối tượng khách hàng chủ yếu là các doanh nghiệp, xí nghiệp, công ty... hay tổ chức nói chung, có lượng tiền nhàn rỗi trong một khoảng thời gian nhất định, chưa cần sử dụng đến. Nếu để tại quỹ của cơ quan thì nguồn tiền này sẽ không sinh lời, do đó cơ quan xí nghiệp này sẽ làm một hợp đồng tiền gửi (không phải sổ tiết kiệm) với Ngân hàng trong khoảng thời gian nhất định (có kỳ hạn) có thể là 1 tuần, 2 tuần, hoặc 1- 2 tháng v.v.. tùy vào kỳ hạn mà chủ doanh nghiệp chọn sẽ có mức lãi suất tương ứng. Số tiền gửi sẽ hưởng lãi suất tương ứng với kỳ hạn đó. Cơ cấu TGCKH tại CN cũng biến động như cơ cấu các của loại tiền khác cụ thể: Năm 2010 là 15,9% và có xu hướng

giảm vào năm 2011 đạt mức 11,9%. Năm 2012 tổng nguồn vốn TGCKH tăng cao so với năm 2011 đạt mức 145,8% và cũng có tỷ trọng tăng hơn so với trung bình năm 2011 chiếm 14,5% tổng nguồn vốn huy động.

2.2.3. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả huy động vốn

2.2.3.1 Hệ số sử dụng vốn

Khi ngân hàng tổ chức tốt công tác huy động vốn thì cũng cần chú ý tới hoạt động sử dụng vốn sao cho hệ số sử dụng vốn càng cao thì ngân hàng càng có lợi. Nhưng bên cạnh đó cũng cần xem xét các khách hàng có đủ điều kiện vay vốn để đảm bảo tính an toàn cho nguồn vốn vay.

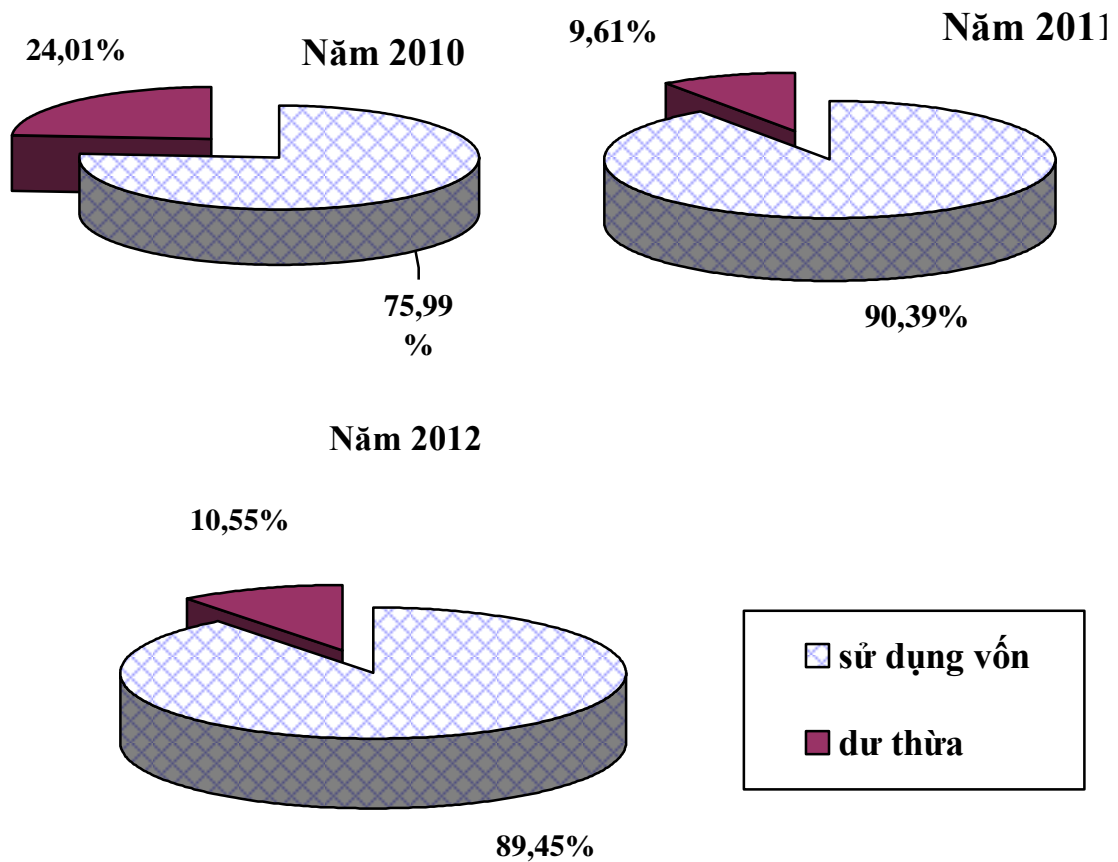
Bảng 2.10: Tính cân đối giữa việc huy động vốn và sử dụng vốn

(Đvt: tỉ đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012
Huy động vốn	1.312	2.218	2.654
Doanh số cho vay	997	2.005	2.374
Hệ số sử dụng vốn	75,99%	90,39%	89,45%
Thừa(+) Thiếu(-)	+315	+213	+280

(Nguồn: Phòng kế toán – Chi nhánh Phú Thọ)

Biểu đồ 2.7: Tính cân đối giữa việc huy động vốn và sử dụng vốn



Qua bảng trên ta thấy doanh số cho vay của chi nhánh tăng dần qua các năm. Hệ số sử dụng vốn cao: năm 2010 hệ số sử dụng vốn là 75,99%. Năm 2011 hệ số sử dụng vốn tăng mạnh lên 90,39%. Năm 2012 hệ số sử dụng vốn có sự giảm nhẹ xuống 89,45%. Điều này cho thấy hoạt động sử dụng vốn của chi nhánh là có hiệu quả. Tốc độ tăng trưởng vốn huy động nhanh và chi nhánh cũng có nhiều khách hàng có nhu cầu vay vốn tương ứng và đủ điều kiện để chi nhánh tiến hành cho vay.

Bảng 2.11 :Tính cân đối giữa huy động vốn và sử dụng vốn ngắn hạn

(Đvt: tỉ đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012
Huy động vốn ngắn hạn	893	1602	1721
Doanh số cho vay ngắn hạn	569	904	1.298
Hệ số sử dụng vốn ngắn hạn	63,72%	56,43%	75,42%

(Nguồn: Phòng kế toán – Chi nhánh Phú Thọ)

Qua bảng trên ta thấy: hệ số sử dụng vốn ngắn hạn của chi nhánh có sự tăng giảm không đều. Năm 2010 là 63,72% . Năm 2011 giảm xuống 56,43% , giảm đi 7.29% so với 2010. Năm 2012 tăng lên 75,42%, tăng thêm 18,99% so với 2011. Hệ số sử dụng vốn ngắn hạn là khá cao đạt trung bình 65,19% mỗi năm.

Bảng 2.12:Tính cân đối giữa huy động vốn và sử dụng vốn trung- dài hạn

Đơn vị: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012
Huy động vốn trung-dài hạn	419	616	933
Doanh số cho vay trung-dài hạn	428	1101	1076
Hệ số sử dụng vốn trung-dài hạn	102,12%	178,73%	115,33%
Thừa(+) Thiếu(-)	-9	-485	-143

(Nguồn: Phòng kế toán – Chi nhánh Phú Thọ)

Qua bảng trên ta thấy hệ số sử dụng vốn trung và dài hạn cao. Năm 2010 là 102,12% . Năm 2011 tăng lên 178.73%. Năm 2012 là 115,33%. Số vốn dùng trong cho vay trung-dài hạn luôn bị thiếu hụt. Điều này chứng tỏ chi nhánh

không huy động đủ vốn trung – dài hạn để cho vay và phải dùng tới nguồn vốn ngắn hạn. Năm 2010 thiếu 9 tỷ đồng, năm 2011 thiếu 485 tỷ đồng và 2012 thiếu 143 tỷ đồng đều thiếu nhiều. khách hàng có nhu cầu nhiều về vốn trung- dài hạn nhưng chi nhánh chưa đáp ứng được.

2.2.3.2 Chi phí huy động vốn

Theo cách nói truyền thống, một ngân hàng có hai lĩnh vực kinh doanh nòng cốt: huy động vốn và lựa chọn tài sản sinh lời để đầu tư các nguồn vốn huy động được. Các ngân hàng luôn nỗ lực để tạo ra lợi nhuận từ hai lĩnh vực này. Do đó, phương pháp xác định chi phí huy động vốn rất hữu ích cho ngân hàng để xây dựng chính sách kinh doanh có hiệu quả. Chi phí huy động vốn được thể hiện dưới dạng lãi suất. Chi phí huy động vốn thường tăng dần qua các năm, một phần do quy mô vốn huy động tăng, một phần khác do cuộc đua lãi suất giữa các NHTM nhằm thu hút khách hàng. Chi phí huy động vốn của CN được thể hiện qua bảng số liệu sau:

Bảng 2.13 Chi phí huy động vốn bình quân giai đoạn 2010-2012

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	Tốc độ tăng trưởng	
					11/10	12/11
Tổng vốn huy động	tỷ đồng	1.312	2218	2654	169,1	119,66
Lãi suất bình quân huy động vốn	%	9,69	9,7	8,5	100,1	87,62
Chi phí khác	%	0,01	0,01	0,01	-	-
Tổng chi phí huy động vốn bình quân	%	9,7	9,71	8,51	100,1	87,64
	tỷ đồng	127,264	186,432	199,474	59,168	13,042

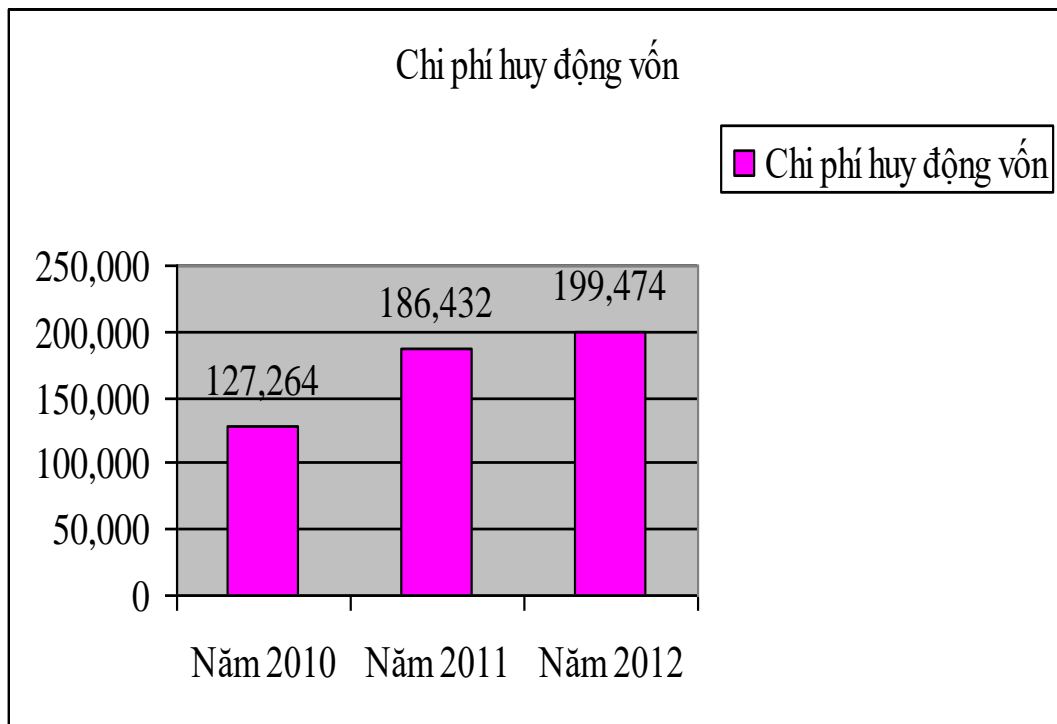
(Nguồn: Phòng kế toán- Chi nhánh Phú Thọ)

Nhận xét:

- Lãi suất bình quân HĐV của CN năm 2010 đạt 9.69%/năm . Đến năm 2011 thì mức lãi suất bình quân HĐV vẫn tương đối ổn định chỉ tăng nhẹ lên 9.7%/năm. Xong do số vốn huy động được của năm 2011 cao hơn 2010 nên chi phí huy động vốn bình quân năm 2010 (127,264 tỷ đồng) cao hơn năm 2011(186,432 tỷ đồng) là 59,168 tỷ đồng. Ngoài chi phí trả lãi ra CN còn phải bỏ ra thêm một phần chi phí để chi trả cho các hoạt động khác để huy động được nguồn tiền như chi bảo hiểm tiền gửi, quan hệ khách hàng.... Tuy chỉ chiếm 0,01% nhưng tính trên tổng số vốn huy động thì chi phí này là khá lớn, điều này làm cho chi phí trả lãi thực tế bình quân của chi nhánh tăng lên

- Năm 2012 mức lãi suất bình quân có sự biến động giảm xuống còn 8.5%/năm làm giảm bớt khoản chi phí phải trả cho khách hàng. Chi phí huy động vốn năm 2012 đạt 199,474 tỷ đồng..

Biểu đồ 2.8: Chi phí huy động vốn bình quân giai đoạn 2010-2012



Nguyên nhân do tín dụng không tăng trưởng khiến thanh khoản của hệ thống ngân hàng khá dồi dào và mặt bằng lãi suất liên ngân hàng giảm xuống

mức thấp so với trước đây. Việc hạ lãi suất huy động là phù hợp với cơ sở kinh tế thực tế, đặc biệt là kỳ vọng lạm phát đang khá thấp, tiền gửi khá dồi dào và nhu cầu tín dụng yếu, trong khi vốn khả dụng của các ngân hàng thương mại, nhất là ngân hàng quy mô lớn đang dư thừa và các kênh đầu tư khác như trái phiếu Chính phủ, trái phiếu NHNN, trái phiếu doanh nghiệp (DN) đang rất hạn chế, và nguồn tiền tiết kiệm khá dồi dào, nhu cầu vay vốn lãi suất cao ngày càng giảm mạnh.

Hơn nữa, hạ lãi suất huy động không chỉ phù hợp với tình hình thanh khoản của ngân hàng và thị trường mà còn nhằm tạo cơ sở hạ lãi suất cho vay hỗ trợ DN. Giảm lãi suất huy động trước mắt không làm giảm khả năng huy động tín dụng của ngân hàng, bởi lãi suất vẫn thực dương và xấp xỉ lợi nhuận bình quân xã hội và một số lĩnh vực kinh doanh chủ yếu đang trì trệ.

Tuy nhiên, không nên quá lạm dụng việc giảm nhanh lãi suất huy động xuống dưới mức lạm phát cùng kỳ so sánh và cần thận trọng trước khả năng giảm hoặc rút tiền tiết kiệm, làm giảm huy động vốn thực tế theo lãi suất mới, từ đó có thể làm tăng áp lực thay đổi kế hoạch huy động và sử dụng vốn của mỗi ngân hàng và toàn hệ thống.

Việc xác định chi phí huy động vốn là cơ sở để CN gia tăng lợi nhuận vì vậy CN không ngừng nỗ lực giảm thiểu chi phí huy động vốn xuống mức thấp sao cho phù hợp với khách hàng và tạo điều kiện để CN phát triển hơn. Việc lựa chọn tập trung vào cơ cấu vốn huy động nào: VND hay ngoại tệ; ngắn hạn hay trung-dài hạn... đem lại lợi nhuận cao và chi phí thấp sẽ được CN đẩy mạnh hơn, tập trung vào cơ cấu vốn huy động với chi phí thấp mang lại hiệu quả kinh doanh cho ngân hàng.

- Trên thực tế ta thấy, trong tổng chi phí huy động vốn thì chi phí trả lãi tiền gửi cho doanh nghiệp luôn chiếm tỷ trọng lớn nhất bởi quy mô tiền gửi của doanh nghiệp chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng nguồn vốn huy động, sau đó là chi phí cho tiền gửi dân cư; còn lại là chi phí trả cho nguồn tiền gửi khác. Hiện nay, thông thường lãi suất huy động vốn của cá nhân và tổ chức xã hội bằng

VND tại CN là như nhau, việc đẩy mạnh huy động vốn từ các tổ chức kinh tế đem lại cho CN nguồn thu từ phí dịch vụ vì doanh nghiệp gửi tiền vào ngân hàng không vì mục tiêu hưởng lãi mà là để sử dụng các tiện ích sản phẩm của ngân hàng. Mặc khác việc đẩy mạnh huy động vốn từ dân cư sẽ đem lại sự ổn định hơn cho ngân hàng.

- Tại CN luôn có bảng lãi suất trần cho từng kỳ hạn tiền cụ thể và luôn biến động sao cho phù hợp với diễn biến kinh tế thị trường.

Bảng 2.14: Lãi suất trần huy động tháng 3.2011

Kỳ hạn	Trần lãi suất huy động (%/năm)					
	VND		USD		EUR	
	Cá nhân	Tổ chức	Cá nhân	Tổ chức	Cá nhân	Tổ chức
Không kỳ hạn	1,00	(*)	0,10	0,10	0,10	0,10
Dưới 1 tháng	1,00	1,00	1,00	0,25		
1 tháng	6,00	5,50	1,00	0,25	1,00	1,00
Trên 1 tháng đến 2 tháng	6,00	5,80	1,00	0,25	1,00	1,00
Trên 2 tháng đến dưới 3 tháng	6,00	5,80	1,00	0,25	1,00	1,00
Từ 3 tháng đến 6 tháng	6,00	6,00	1,00	0,25	1,00	1,00
Trên 6 tháng đến dưới 9 tháng	6,50	6,50	1,00	0,25	1,00	1,00
Từ 9 tháng đến dưới 12 tháng	6,80	6,80	1,00	0,25	1,50	1,50
Từ 12 tháng đến 18 tháng	(*)	(*)	1,00	0,25	1,50	1,50
Trên 18 tháng đến 24 tháng	(*)	(*)	1,00	0,25	1,50	1,50
Trên 24 tháng đến 36 tháng	(*)	(*)	1,00	0,25	1,50	1,50
Trên 36 tháng	(*)	(*)	1,00	0,25	1,50	1,5

Lãi suất theo từng kỳ hạn là khá linh động, thời gian càng dài thì lãi suất càng cao.

- Lãi suất huy động vốn không những thay đổi theo kỳ hạn mà còn thay đổi theo nguồn tiền huy động. Hiện nay tại CN tồn tại 3 mức lãi suất tiêu biểu khác nhau cho các nguồn tiền đó là VND, USD và EUR.

Bảng 2.15 Lãi suất huy động vốn theo VND và ngoại tệ

(Đvt: %)

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012
Tiền gửi bằng VND	9,69	9,7	8,5
Tiền gửi bằng USD	3,5	3,2	3
Tiền gửi bằng EUR	1,5	2,52	2

(Nguồn: Phòng kế toán – chi nhánh Phú Thọ)

Mức lãi suất huy động của ngân hàng mang tính thời điểm. Tùy từng thời điểm khác nhau mà mức lãi suất sẽ biến động khác nhau thích hợp từng thời kỳ nhằm đảm bảo tính sinh lời trong các hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Mức lãi suất không có một quy định luật nào cả, chỉ có sự biến động theo thị trường. Nhìn vào bảng lãi suất trên ta có thể thấy rằng mức lãi suất VND so với ngoại tệ khá lớn. Điều này là do sự chênh lệch giữa tỷ giá của đồng Việt Nam so với USD và EUR

2.2.3.3. Chênh lệch lãi suất bình quân giữa huy động vốn và sử dụng vốn

Hiện nay, lãi suất tiết kiệm và cho vay đã giảm nhiều so với thời điểm 2008 - 2009, tuy nhiên mức chênh lệch đầu vào và ra vẫn rất lớn, nguyên nhân chính là do sức ép xử lý nợ xấu của ngân hàng.

**Bảng 2.16 :Chênh lệch lãi suất huy động và cho vay bình quân năm
giai đoạn 2010-2012**

Đơn vị: %

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	Tốc độ tăng trưởng	
				11/10	12/11
Lãi suất bình quân huy động vốn	9,69	9,7	8,5	100,1	87,62
Lãi suất bình quân cho vay	13,6	14,1	12,5	103,68	88,65
Mức độ chênh lệch	3,91	4,4	4	112,53	90,91

(Nguồn: Phòng kế toán - Chi nhánh Phú Thọ)

- Lãi suất bình quân cho vay của CN năm 2010 đạt 13,6 %/năm. Năm 2011 tăng 103,68% đạt mức 14,1%/năm. Năm 2012 lãi suất bình quân giảm, đạt 88,65% so với năm 2011, đạt mức 12,5%/ năm. Việc hạ lãi suất cho vay nhằm cải thiện áp lực chi phí vốn cho doanh nghiệp và kích thích tiêu dùng, đầu tư xã hội với những tác động tích cực lan tỏa của chúng, góp phần trực tiếp giúp các DN và người dân giảm chi phí lãi suất vay tín dụng, từ đó tăng động lực, cơ hội tiếp cận vốn và sức cạnh tranh thị trường; đồng thời, giúp mở rộng dư nợ tín dụng của các ngân hàng dù trước mắt có thể làm giảm lợi nhuận của ngân hàng thương mại; cũng như tạo áp lực buộc các ngân hàng phải đẩy mạnh tái cơ cấu, giảm chi phí kinh doanh và thậm chí cả tiền lương và nhân sự.

Mức chênh lệch lãi suất huy động và cho vay của giai đoạn 2010-2012 có sự biến động qua các năm. Năm 2010 mức chênh lệch đạt 3,91% thì năm 2011 mức chênh lệch tăng 112,53% đạt mức 4,4%. Sự chênh lệch này là CN có sự điều chỉnh tăng 103,68% đối với lãi suất cho vay trong khi lãi suất huy động chỉ

tăng 100,1%. Việc tăng lãi suất cho vay nhằm kiểm soát chặt chẽ nguồn vốn huy động trong nhu cầu sử dụng vốn cao và tăng lên của doanh nghiệp. Sang năm 2012 mức độ chênh lệch giảm 0,4% đạt mức 4%, thực hiện theo mục tiêu của Chính phủ giảm lãi suất cho vay để kích thích các doanh nghiệp đầu tư, vay vốn sản xuất tăng cường sự phát triển kinh tế.

Mức độ chênh lệch này là mối quan tâm hàng đầu của các chủ thể kinh tế. Chính vì vậy đáp ứng nhu cầu vay vốn và gửi tiền tiết kiệm của khách hàng CN luôn có sự điều chỉnh về lãi suất cho vay và lãi suất huy động sao phù hợp với xu thế của thị trường và tuân theo chỉ thị của thủ tướng Chính phủ và sự điều chỉnh của ngân hàng trung ương.

Tuy nhiên nếu so sánh với giai đoạn 2006 - 2007, lãi suất huy động phổ biến là 7,6%/năm và lãi suất cho vay khoảng 11%/năm. Chênh lệch lãi suất huy động và cho vay khoảng 3,4%/năm. Thì mức độ chênh lệch trung bình giữa lãi suất huy động và cho vay giai đoạn 2010-2012 là 4,1% là khá cao. Nguyên nhân chính dẫn đến tình trạng này là do sức ép xử lý nợ xấu của ngân hàng.

Khoản chênh lệch đó sau khi trừ đi chi phí trả lương cho nhân viên, chi phí hành chính, chi phí quản lý.... Thì lợi nhuận của chi nhánh nhận được chỉ khoảng 1,6-1,9%/ năm.

2.3. Đánh giá về hoạt động huy động vốn của Chi nhánh

2.3.1. Kết quả đạt được

Qua phân tích thực trạng huy động vốn của NHTMCP Công Thương Việt Nam - Chi nhánh Phú Thọ thấy được trong giai đoạn 2010-2012. Trong bối cảnh nền kinh tế còn nhiều bất ổn, ảnh hưởng đến hoạt động huy động vốn của ngân hàng, tuy nhiên chi nhánh đã đạt được những thành công nhất định đảm bảo tốt công tác huy động vốn và sử dụng vốn của Chi nhánh, hoàn thành vượt mức các chỉ tiêu kế hoạch và mục tiêu đề ra.

Năm 2011, CN được tổ chức đánh giá cấp Giấy chứng nhận ISO theo tiêu chuẩn ISO 9001:2008

Chi nhánh Phú Thọ luôn là một trong những Ngân hàng thương mại trên địa bàn tỉnh nằm trong top đầu về chất lượng hoạt động, tính thanh khoản, chất lượng tín dụng cũng như gia tăng các dịch vụ phục vụ khách hàng.

Năm 2012, CN được xếp vào Top 10 đơn vị tăng dư nợ doanh nghiệp vừa và nhỏ cao nhất; Top 10 đơn vị hoàn thành kế hoạch cho vay khách hàng cá nhân tốt nhất; Top 10 đơn vị phát triển khách hàng mới đăng ký sử dụng dịch vụ VietinBank iPay cao nhất trong hệ thống, đồng thời CN Phú Thọ tiếp tục được VietinBank xếp hạng hoàn thành suất sắc nhiệm vụ.

Thành tựu nổi bật của Chi nhánh đã tạo được chính là tổng nguồn vốn huy động ngày càng tăng trưởng, phục vụ đầy đủ và hiệu quả cho các mặt kinh doanh.

Vốn huy động ngắn hạn luôn đáp ứng đủ nhu cầu cho vay ngắn hạn cho các dự án đầu tư, thỏa mãn nhu cầu vốn đầu tư phát triển và vốn kinh doanh của khách hàng.

Tốc độ tăng trưởng huy động vốn tăng qua các năm và đều vượt chỉ tiêu kế hoạch đề ra. Đây là nỗ lực rất lớn của ban lãnh đạo cũng như các cán bộ nhân viên của chi nhánh trong kinh doanh, góp phần lớn vào hiệu quả hoạt động kinh doanh của Chi nhánh giúp chi nhánh chủ động hơn trong hoạt động đầu tư tín dụng.

- Về cơ cấu nguồn vốn huy động: nguồn tiền gửi ngắn hạn tăng cao, tuy nguồn tiền này không mang tính ổn định cao nhưng chi phí cho nguồn tiền này là khá nhỏ do đó nguồn tiền này mang lại lợi nhuận khá cao cho chi nhánh. Nguồn tiền trung và dài hạn cũng tăng trưởng so với những năm trước, đem lại cho chi nhánh lượng tiền ổn định để đầu tư vào các dự án mà hiện nay chi nhánh cũng như toàn hệ thống đang giải ngân và đồng tài trợ.

- Hoạt động sử dụng vốn luôn có lãi, thể hiện qua chênh lệch giữa thu nhập sử dụng vốn và chi phí huy động vốn luôn dương

- CN đã xây dựng kế hoạch triển khai hoạt động cụ thể cho từng tháng, quý, khai thác thế mạnh của ngân hàng cũng như nâng cao chất lượng dịch vụ để thu hút khách hàng. Chi nhánh xác định huy động vốn là nhiệm vụ hàng đầu, đảm bảo đáp ứng tăng trưởng tín dụng, khả năng thanh khoản. Trong đó, tập trung đẩy mạnh huy động vốn trong dân cư, đặc biệt là đối với khách hàng có tiền gửi tiết kiệm lớn. Đi cùng với đó là các chương trình khuyến mại tặng quà, quay số dự thưởng, hậu mãi khách hàng

- Việc truyền bá thương hiệu, hình ảnh của chi nhánh trên các phương tiện thông tin đại chúng luôn được chi nhánh quan tâm và thúc đẩy. Đặc biệt chi nhánh có tổ chức Hội nghị Gặp mặt thường niên cho khách hàng với chi nhánh thể hiện “Cam kết tận tụy phục vụ Khách hàng” để tạo niềm tin cũng như để gia tăng thêm lượng khách hàng. Không những thế chi nhánh còn luôn đổi mới phong cách phục vụ khách hàng, chất lượng phục vụ khách hàng ngày càng chuyên nghiệp, luôn nâng cao chuyên môn cho các cán bộ nhân viên trong chi nhánh.

- Ngoài ra chi nhánh đã bước đầu chủ động nắm bắt thông tin từ các đối thủ cạnh tranh, dự báo lãi suất thị trường để đưa ra những kế hoạch ứng phó kịp thời với môi trường biến động đảm bảo giữ chân được khách hàng và cũng mở rộng thêm nhiều khách hàng tiềm năng.

- Bên cạnh kinh doanh, hàng năm, VietinBank Phú Thọ tích cực tham gia các chương trình tình nguyện, từ thiện xã hội tại nhiều địa phương trong tỉnh.

2.3.2. Hạn chế và nguyên nhân

2.3.2.1. Hạn chế:

Bên cạnh những kết quả đạt được thì hoạt động huy động vốn của Ngân hàng TMCP Công thương chi nhánh Phú Thọ còn có một số tồn tại. Cụ thể:

Trong những năm qua việc huy động vốn của NHTMCPCT chi nhánh Phú Thọ bị mất cân đối về kỳ hạn. Nguồn vốn dài hạn chiếm tỷ trọng nhỏ so với tổng cơ cấu vốn. Trong khi đó nguồn vốn ngắn hạn lại chiếm một tỷ trọng lớn.

Điều đó đã dẫn tới chưa đáp ứng được đủ nhu cầu cung cấp vốn dài hạn cho khách hàng. Khi lấy nguồn vốn ngắn hạn cho vay trung và dài hạn có thể làm ngân hàng phải đối mặt với rủi ro lãi suất và rủi ro thanh khoản. Lượng vốn trung- dài hạn huy động được chưa đáp ứng đủ nhu cầu sử dụng vốn.

Chất lượng dịch vụ trong huy động vốn chưa thực sự đáp ứng yêu cầu của khách hàng. Sự phát triển của thị trường đòi hỏi các ngân hàng phải cung cấp một danh mục đa dạng các dịch vụ liên quan đến huy động vốn, đồng thời phải am hiểu sâu sắc các dịch vụ của mình để tư vấn cho khách hàng. Tuy nhiên đây lại là một điểm còn hạn chế của chi nhánh.

Mạng lưới phòng giao dịch chưa nhiều, chưa đáp ứng được nhu cầu giao dịch của khách hàng trên khắp địa bàn mà chi nhánh phụ trách.

Chi nhánh còn hạn chế trong vấn đề marketing, chưa thu hút được nhiều khách hàng. Nhìn chung những khách hàng chủ yếu của chi nhánh là những khách hàng truyền thống.

2.3.2.2. Nguyên nhân:

Mặc dù trong thời gian qua ngân hàng đã cố gắng thực hiện tốt công tác huy động vốn của mình, nhưng vẫn không tránh khỏi những vấn đề còn hạn chế mà chưa khắc phục kịp thời. Để công tác huy động vốn tại ngân hàng trong thời gian tới được hoàn thiện hơn thì ngân hàng cần có những biện pháp thích hợp để nhanh chóng khắc phục được những hạn chế mà ngân hàng đang gặp phải. Qua quá trình khảo sát và phân tích thì cho thấy một số nguyên nhân dẫn tới những hạn chế trong việc huy động tiền gửi như sau:

Công tác quảng cáo tiếp thị về ngân hàng: Mặc dù ngân hàng đã đưa ra nhiều hình thức huy động tiền gửi đến với khách hàng nhưng vẫn chưa chú ý đến công tác quảng cáo tiếp thị quảng cáo. Cho nên nhiều khách hàng vẫn chưa biết đầy đủ về các sản phẩm tiền gửi hiện có tại ngân hàng, do đó họ thường sử dụng các hình thức gửi tiền truyền thống là chủ yếu. Chính điều này đã gây nên một sự chênh lệch lớn về lượng tiền gửi trong cơ cấu tiền gửi. Như chúng ta đã biết để cho một sản phẩm mới thì ngân hàng phải tốn thời gian cũng như chi phí,

nhưng đến khi ra đời lại không được khách hàng hưởng ứng thì điều này sẽ gây nên một sự lãng phí rất lớn cho ngân hàng, ảnh hưởng lớn đến hiệu quả kinh doanh ngân hàng. Chưa có sự chủ động giao dịch giữa ngân hàng với công chúng, ngân hàng thiếu một lực lượng chuyên đảm trách công việc tư vấn truyền thông về ngân hàng đến với công chúng, vì thế mà ngân hàng vẫn chưa khai thác một cách triệt để nguồn tiền nhàn rỗi của dân cư.

Chính sách chăm sóc khách hàng: Hiện tại ngân hàng vẫn chưa chú trọng đến chính sách ưu đãi cũng như có các dịch vụ chăm sóc khách hàng của mình sau khi họ đến giao dịch với ngân hàng. Hiện nay sự cạnh tranh diễn ra rất gay gắt giữa các ngân hàng trên địa bàn, ngoài sự cạnh tranh bằng công cụ lãi suất ra các ngân hàng sẽ dùng chính sách ưu đãi khách hàng để giành khách hàng về mình. Nâng cao nghiệp vụ chăm sóc khách hàng như triển khai thêm tặng quà cho khách hàng gửi tiền ở chi nhánh nhân ngày sinh nhật, gọi điện hỏi thăm sức khỏe nhân các ngày lễ tết lớn của đất nước. Thực hiện thẻ VIP chăm điểm cho khách hàng gửi tiền tại ngân hàng, qua số điểm có thể sẽ được nhận khuyến mại bằng quà tặng, lãi suất, bốc thăm trúng thưởng.

Các sản phẩm tiền gửi: Hiện tại các sản phẩm tiền gửi vẫn chưa đáp ứng hết mọi nhu cầu của khách hàng, cần nghiên cứu đổi mới, tạo ra thêm các sản phẩm mới nhằm đáp ứng tốt hơn các nhu cầu phù hợp với mọi khách hàng.

Hệ thống công nghệ thông tin của ngân hàng: Những năm gần đây ngân hàng không ngừng nâng cấp hệ thống công nghệ thông tin nhưng quá trình giao dịch việc gửi rút tiền thông qua phần mềm quản lý vẫn diễn ra chậm, làm mất nhiều thời gian chờ đợi của khách hàng. Hệ thống phần mềm đôi khi vẫn xảy ra lỗi làm khách hàng không rút gửi được tiền. Ngoài ra hệ thống viễn thông đường truyền mạng tốc độ vẫn thấp. Điều này dẫn tới mất uy tín và niềm tin của khách hàng đối với ngân hàng. Làm sụt giảm khách hàng đến gửi tiền tại ngân hàng.

Khủng hoảng tài chính thế giới: Khủng hoảng tài chính trên phạm vi toàn thế giới kéo dài trong thời gian qua dẫn tới kinh tế vĩ mô bất ổn, khiến một số

ngân hàng cạnh tranh không lành mạnh. Cộng với lạm phát cao, giá vàng, bất động sản tăng cao đã làm người dân cũng như doanh nghiệp tìm một kênh đầu tư giữ tiền mới để bảo toàn số tiền gửi của mình. Khách hàng chỉ muốn gửi kỳ hạn ngắn hạn để sau đó chờ thời cơ thích hợp rút tiền gửi chuyển sang cư trú ở kênh đầu tư khác. Điều đó cũng đã gây nên một sự chênh lệch lớn cơ cấu tiền gửi và cũng làm sụt giảm một số lượng tiền huy động tiền gửi trong năm vừa qua. Trong thời gian tới ngân hàng cần tiếp tục có những kế hoạch cụ thể để nhanh chóng giải quyết một số vấn đề hạn chế mà ngân hàng còn gặp phải trong công tác huy động vốn của mình. Qua đó góp phần hoàn thiện công tác này và đồng thời nâng cao khả năng thu hút nguồn tiền gửi tại ngân hàng để đáp ứng nhu cầu vốn cho xã hội

CHƯƠNG 3:

GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ CÔNG TÁC HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM CHI NHÁNH PHÚ THỌ

3.1. Định hướng hoạt động kinh doanh của ngân hàng

3.1.1. Định hướng chung

Trên cơ sở đánh giá tình hình hoạt động kinh doanh và công tác huy động vốn của ngân hàng Công thương Việt Nam – Chi nhánh Phú Thọ giai đoạn 2010-2012, tầm nhìn 2015 để đưa chi nhánh trở thành ngân hàng dẫn đầu của tỉnh Phú Thọ. Ngân hàng đã đề ra những phương hướng phát triển như sau:

- NH tiếp tục phát huy vai trò là một ngân hàng lớn trên địa bàn, nâng cao khả năng cạnh tranh, đảm bảo tốc độ tăng trưởng bền vững về quy mô và chất lượng hoạt động.

- Bám sát mục tiêu chỉ đạo của NHTMCP Công thương Việt Nam để nỗ lực phấn đấu phát triển cả về quy mô và chất lượng, hướng tới mục tiêu hoạt động vì lợi nhuận, đi đôi với an toàn chất lượng, hiệu quả.

- Tập trung chỉ đạo quyết liệt tăng cường huy động vốn, chuyển dịch cơ cấu kì hạn theo hướng tăng trưởng huy động vốn trung và dài hạn. tập trung mở rộng gia tăng số lượng khách hàng huy động vốn, đảm bảo sự tăng trưởng ổn định, vững chắc của vốn huy động. Triển khai các biện pháp quyết liệt để kiểm soát được rủi ro trong hoạt động ngân hàng. Tiết kiệm chi phí, nâng cao hiệu quả trong hoạt động.

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

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

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

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

3.1.2. Định hướng về công tác huy động vốn

Hoạt động huy động vốn là một bộ phận trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng và nó luôn hướng vào mục tiêu tăng doanh lợi và tối đa hóa giá trị tài sản của chủ sở hữu các ngân hàng thương mại. Công tác này từ xưa tới nay luôn được coi trọng và là trọng tâm trong suốt các năm hoạt động của ngân hàng. Nhu cầu tín dụng và tiến độ giải ngân các dự án luôn gây áp lực huy động vốn của ngân hàng. Căn cứ vào những điều kiện cụ thể của chi nhánh định hướng huy động vốn của NHTMCPCTVN-CN Phú Thọ như sau:

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

- Từng bước hiện đại hóa công nghệ để cung cấp các sản phẩm dịch vụ ngân hàng có chất lượng cao dần nâng cao uy tín đối với khách hàng góp phần tạo lập nguồn vốn ổn định với quy mô và cơ cấu phù hợp với tiềm năng sẵn có.

- Cùng với việc đổi mới công nghệ và đa dạng hóa sản phẩm dịch vụ, phải cố gắng nâng cao chất lượng dịch vụ, nâng cao năng lực cạnh tranh, thu hút khách hàng giao dịch nói chung và cả những khách hàng gửi tiền nói riêng.

- Đa dạng hóa các nguồn vốn kinh doanh, phát huy nội lực bằng việc khai thác triệt để các nguồn vốn huy động trên địa bàn mà chi nhánh hoạt động.

- Điều chỉnh cơ cấu vốn huy động theo thời gian, tăng nguồn vốn trung và dài hạn đáp ứng đủ nhu cầu tăng trưởng tài sản có thời hạn dài, ngăn ngừa các rủi ro có thể gặp phải.

- Chiến lược huy động vốn phải phù hợp với điều kiện tổ chức mạng lưới điều kiện kinh tế xã hội, thu nhập và tiêu dùng của người dân cùng với mức độ cạnh tranh trên thị trường tại các ngân hàng cơ sở để nguồn vốn tăng trưởng đồng thời chi phí vốn hợp lý.

- Thông qua phân tích tài chính hàng năm, điều chỉnh cơ cấu nguồn vốn theo thời gian sao cho có khoảng cách với tài sản nhạy cảm có lợi khi lãi suất thị trường biến động.

Đó là các mục tiêu trong định hướng nhằm giúp cho ngân hàng luôn có hướng đi đúng đạt được mục tiêu kinh doanh, đem lại cho ngân hàng giá trị phát triển lâu dài và bền vững.

3.2. Giải pháp nâng cao hiệu quả công tác huy động vốn

3.2.1. Xây dựng chính sách lãi suất hợp lý.

Chính sách lãi suất hợp lý và linh hoạt luôn là một yếu tố rất quan trọng trong công tác huy động vốn. Bởi ngoại trừ tiền gửi thanh toán ít nhạy cảm với lãi suất còn các nguồn vốn có kì hạn đều rất nhạy cảm với lãi suất đặc biệt những khoản tiền gửi lớn và có thời hạn dài thì chủ nhân của khoản tiền này thường rất quan tâm đến mức sinh lời của khoản tiền đó, do vậy việc điều hành chính sách lãi suất có vai trò quan trọng trong việc huy động vốn của ngân hàng. Vậy để điều hành lãi suất linh hoạt hơn nữa chi nhánh cần quan tâm đến những vấn đề liên quan đến lãi suất như:

- Chi nhánh luôn phải thường xuyên cập nhật tình hình lãi suất trên từng địa bàn,, từng vùng miền trên toàn quốc để kịp thời thông tin trong điều hành lãi suất.

- Bên cạnh đó phải thường xuyên theo dõi nắm bắt diễn biến của lãi suất trên thị trường vốn, chú ý đến tỷ lệ lạm phát để điều chỉnh lãi suất cho kịp thời và hợp lý.

- Điều chỉnh lãi suất tiền gửi theo nguyên tắc kì hạn dài hơn có lãi suất cao hơn, lãi suất đầu ra phải lớn hơn lãi suất đầu vào một cách hợp lý vừa đảm bảo được lợi nhuận cho ngân hàng, đồng thời đáp ứng được lợi ích của khách hàng.

- Chi nhánh nên có những chính sách ưu đãi về lãi suất đối với những khách hàng có giao dịch thường xuyên qua chi nhánh và những khách hàng có tiền gửi quy mô lớn.

- Khuyến khích khách hàng duy trì số dư tài khoản với thời hạn dài hơn hạn gửi ban đầu. Đối với các khoản tiền gửi trung và dài hạn ngân hàng nên tăng lãi suất để hấp dẫn người gửi tiền vì mục đích của nhóm khách hàng này là lãi suất. Còn đối với những tài khoản thanh toán thì mục đích của khách hàng là thanh toán do đó ngân hàng nên tạo điều kiện thuận lợi cho khách hàng khi đến gửi tiền, rút tiền, thanh toán.

3.2.2. Đa dạng hóa các hình thức dịch vụ huy động vốn.

Để thu hút thêm khách hàng nhằm huy động được nhiều vốn hơn nữa đồng thời cũng là để thỏa mãn nhu cầu đa dạng hóa của khách hàng, chi nhánh cần đưa ra thêm những hình thức huy động mới. Nguồn tiền gửi của dân cư là nguồn có tính ổn định và lâu dài, hiện nay hình thức huy động tiền gửi của dân cư rất đa dạng và phong phú. Nhưng bên cạnh đó chi nhánh cần chú ý đến tăng cường tài khoản cá nhân bởi lợi thế của hệ thống NHTMCPCTVN có mạng lưới rộng lớn với nhiều điểm dao dịch và nhiều máy ATM nên việc mở tài khoản cá nhân đem lại nhiều lợi ích không chỉ cho khách hàng mà cho cả ngân hàng. Khai thác tiềm năng khách hàng cá nhân đáp ứng được cho chi nhánh ngân hàng về nguồn vốn. Hiện nay vẫn còn nhiều người dân còn thói quen dùng tiền mặt, chưa biết đến dịch vụ của ngân hàng như nhanh toán qua tài khoản. vậy chi nhánh cần phải khuyến khích người dân mở tài khoản thẻ ví dụ như miễn phí mở thẻ, miễn phí gửi tiền qua thẻ ATM, hoặc chương trình bốc thăm trúng thưởng khi mở thẻ,... . Ngoài ra chi nhánh cũng cần tác động đến từng thành viên trong hệ thống. Mỗi nhân viên sẽ là tuyên truyền viên tốt nhất cho các sản phẩm của chi nhánh. Phần đầu gia tăng số lượng thẻ trong chi nhánh, từ các sản phẩm thẻ ATM thông thường đến thẻ tín dụng quốc tế, thẻ trả lương cho nhân viên các doanh nghiệp. về dịch vụ ngân hàng điện tử, chi nhánh tiếp tục mở rộng hoạt động cung cấp một số tiện ích mới như tiết kiệm qua thẻ, nạp tiền điện thoại di động VNPAY, thanh toán cước sử dụng điện cho Tập đoàn điện lực Việt Nam, liên kết thẻ với các NHTM khác qua hệ thống Banknet,....

Ngoài ra chi nhánh nên tạo sự linh hoạt, thuận tiện cho khách hàng khi sử dụng hình thức tiết kiệm truyền thống. sự đa dạng của các mức lãi suất tiền gửi tiết kiệm tạo ra nhiều cơ hội cho khách hàng. Đối với những khách hàng có thu nhập đều đặn và gửi tiền tiết kiệm với thời hạn xác định chi nhánh nên hướng dẫn và tạo điều kiện thuận lợi cho họ chuyển đổi kì hạn tại các thời điểm thích hợp đem lại lợi ích cao nhất cho khách hàng. Những khách hàng quan tâm đến lãi suất, sự an toàn, kì hạn dài,... chi nhánh nên chủ động cung cấp thông tin về kì hạn, mức thay đổi lãi suất cũng như những sản phẩm mới của hình thức huy động vốn để khách hàng lựa chọn và điều chỉnh lãi suất sao cho phù hợp. với những khách hàng kinh doanh quan tâm đến tiện ích của các dịch vụ chi nhánh nên kịp thời chủ động thực hiện yêu cầu của khách hàng. Tiếp tục triển khai các dịch vụ như chuyển tiền, thu đổi ngoại tệ, thanh toán séc du lịch, chi trả kiều hối,... đến các điểm giao dịch của chi nhánh, mở bàn thu đổi ngoại tệ.

3.2.3. Hoàn thiện công nghệ ngân hàng:

Hiện nay NHTMCPCTVN-CN Phú Thọ phụ trách khá nhiều máy ATM rút tiền trên địa bàn. Máy rút tiền luôn cần được đảm bảo tính an toàn cho ngân hàng cũng như khách hàng. Ngân hàng cần nâng cấp máy rút tiền tự động và có đội ngũ chuyên trách trong việc xử lý các tình huống về máy móc để đảm bảo được tiện ích tốt nhất cho khách hàng. Tránh tình trạng máy bị hỏng, bị lỗi dẫn đến suy giảm lòng tin của khách hàng.

Chi nhánh cũng cần quan tâm và hướng dẫn nhân viên cách sử dụng và bảo quản các tài sản cho ngân hàng, đảm bảo được việc thực hiện các giao dịch một cách nhanh chóng, thuận tiện cho cả cán bộ ngân hàng, cả khách hàng.

Ngoài ra vấn đề công nghệ còn là vấn đề lâu dài và cần nhiều vốn do đó đòi hỏi chi nhánh phải có những kế hoạch trước, theo dõi sâu sát để nhìn nhận ra được vấn đề, đề ra được chiến lược cũng như kế hoạch trước để có thể được thực hiện kịp thời.

3.2.4. Nâng cao chất lượng marketing ngân hàng

Tầm quan trọng của hoạt động marketing ngân hàng luôn được biết đến, nó mang ý nghĩa quan trọng đối với các ngân hàng thương mại. Đó là công cụ hữu hiệu, không thể thiếu nhằm giúp cho ngân hàng có thể cung cấp thông tin về bản thân ngân hàng cũng như những sản phẩm, dịch vụ mà ngân hàng cung cấp nhằm phục vụ tốt nhất nhu cầu khách hàng.

Chi nhánh có thể sử dụng các hình thức quảng cáo thương hiệu như dán áp phích, băng rôn tại trụ sở hoặc phòng giao dịch sẽ giúp cho người dân biết đến chi nhánh. Đồng thời tuyên truyền quảng cáo trên các phương tiện thông tin đại chúng như đài phát thanh, đài truyền hình, báo chí... Ngoài ra chi nhánh cũng cần có các chương trình giới thiệu tuyên truyền cho khách hàng hiểu rõ hơn các sản phẩm dịch vụ của chi nhánh. Mỗi nhân viên của chi nhánh là một tuyên truyền viên tích cực vận động khách hàng tiếp cận với các sản phẩm dịch vụ của chi nhánh. Để quảng bá thương hiệu của mình chi nhánh cũng có thể tài trợ cho các chương trình, hoạt động văn hóa nghệ thuật, thể thao, tham gia các hoạt động từ thiện như ủng hộ lũ lụt, hỗ trợ người nghèo, xây nhà tình nghĩa, trao học bổng cho sinh viên,...

Bên cạnh đó chi nhánh cần tích cực nghiên cứu thị trường, tìm hiểu nhu cầu khách hàng, thói quen để đưa ra các sản phẩm phù hợp nhằm thu hút các nguồn vốn nhàn rỗi trong dân cư và các tổ chức. Mở rộng các dịch vụ kết hợp giữa hình thức giao dịch truyền thống (giao dịch qua chi nhánh, phòng giao dịch) và giao dịch hiện đại (giao dịch qua mạng, qua ATM, qua điện thoại, các điểm bán hàng chấp nhận thanh toán qua thẻ....) để tăng khả năng tiếp cận khách hàng. Chi nhánh nên lập phòng marketing để chuyên môn hóa trong các công tác về thị trường, khách hàng và xúc tiến các hoạt động kinh doanh, có một bộ phận làm công tác nghiên cứu thị trường để tìm hiểu nhu cầu của từng nhóm khách hàng, tìm hiểu các đối thủ cạnh tranh giúp ban lãnh đạo có thể đưa ra các chiến lược kinh doanh hiệu quả.

3.2.5. Thường xuyên đào tạo nâng cao trình độ nghiệp vụ của đội ngũ cán bộ ngân hàng.

Nguồn lực con người là nguồn lực quan trọng nhất. Do đó để có được một đội ngũ cán bộ tốt thì chi nhánh đặc biệt phải quan tâm nâng cao trình độ cho nhân viên để thích ứng với các dịch vụ hiện đại của ngân hàng, đáp ứng được mọi yêu cầu dịch vụ của khách hàng. Ngân hàng có thể thành lập Trung tâm đào tạo để đưa nhân viên đi đào tạo định kì những kiến thức cập nhật, những kĩ năng hiện đại giúp nhân viên nhận thức sâu và rộng hơn về lĩnh vực hoạt động của mình.

3.2.6. Mở rộng mạng lưới chi nhánh:

Đối với hoạt động huy động vốn của chi nhánh giải pháp này được coi là giải pháp trọng tâm và cấp bách hàng đầu. thực tế khi mở rộng mạng lưới kinh doanh đã tạo điều kiện giúp công tác huy động vốn của chi nhánh đạt được những kết quả khả quan. Do đó trong những năm tiếp theo để giữ được những khách hàng cũ đồng thời thu hút thêm được nhiều khách hàng mới chi nhánh cần xây dựng kế hoạch đẩy mạnh công tác mở rộng mạng lưới kinh doanh. Cụ thể có thể thành lập thêm một số phòng giao dịch tại các khu dân cư tập trung nhất, đặc biệt là các khu đô thị mới và khu trung cư, đồng thời nâng cấp các điểm giao dịch hoạt động có hiệu quả lên thành phòng giao dịch. Mở rộng thêm những chức năng của phòng giao dịch, thực hiện các dịch vụ chuyển tiền, thu đổi ngoại tệ và làm các đại lý cho các tổ chức và cá nhân khác. Đặc biệt nên tập trung nâng cấp toàn diện, khang trang hơn nhằm thu hút và đáp ứng tốt công tác phục vụ khách hàng trong giao dịch và nâng cao vị thế của chi nhánh.

3.3. Một số kiến nghị

3.3.1. Đối với Nhà nước

Các cơ quan quản lý nhà nước đặc biệt là chính phủ có vai trò chủ yếu và quan trọng trong việc thực hiện mọi hoạt động quốc gia, điều hành mọi hoạt động kinh tế. Tình hình kinh tế - xã hội phát triển nhanh chóng, có nhiều biến động, thách thức đồng thời cũng có nhiều mối quan hệ phát sinh đòi hỏi phải

được điều chỉnh và có sự quản lý của chính phủ, hệ thống pháp luật. Do đó Chính phủ cần có những biện pháp bảo đảm luật pháp phải được thực hiện nhất quán và triệt để nhất là trong lĩnh vực ngân hàng.

Về mặt pháp lý Chính phủ cũng như các cơ quan chức năng của NN có liên quan cần ổn định môi trường pháp lý. Môi trường hoạt động của hệ thống NH Việt Nam hiện nay đang từng bước hoàn thiện, tạo điều kiện hoạt động thuận lợi cho các NH. Nhưng bên cạnh đó vẫn còn một số bất cập như nhiều văn bản pháp lý về hoạt động ngân hàng chưa đầy đủ, còn gây khó khăn cho hoạt động của ngân hàng. Vì vậy, kiến nghị với Chính phủ và các cơ quan ban ngành tiếp tục xây dựng và từng bước sửa đổi hoàn thiện khung pháp lý, chỉnh sửa và bổ sung NHNN, luật các tổ chức tín dụng theo hướng quy định rõ quyền tự chủ, tự chịu trách nhiệm của các NHTM, bảo đảm sự bình đẳng giữa các NH, các tổ chức tài chính, bảo vệ quyền lợi chính đáng của các nhà đầu tư. Đồng thời, cần có chính sách thúc đẩy mở rộng phát triển hoạt động ngân hàng, góp phần đẩy mạnh tăng trưởng và phát triển kinh tế.

Về kinh tế: Chính phủ cần ổn định nền kinh tế vĩ mô vì môi trường kinh tế ổn định và tăng trưởng cao sẽ tạo điều kiện cho người dân có việc làm thu nhập ổn định, tăng tích lũy, các tổ chức kinh tế hoạt động kinh doanh có hiệu quả đem lại thu nhập cao cho các cá nhân và tổ chức, nhờ đó tiền gửi của cá nhân và tổ chức tại các NHTM tăng lên, làm tăng cao khả năng thu hút vốn của các NHTM cũng như mở rộng và phát triển hoạt động huy động vốn. Để làm được điều đó, Chính phủ phải có các chính sách kinh tế đúng đắn tạo điều kiện cho tất cả các ngành nghề, lĩnh vực cùng cạnh tranh lành mạnh và cùng phát triển. Chính phủ cũng cần kiểm soát và điều chỉnh lạm phát, ổn định thị trường tài chính tiền tệ, chế độ tỷ giá, về lãi suất. Nhà nước cần can thiệp vào thị trường ở mức độ nhất định để kiểm soát thị trường, duy trì tốc độ tăng trưởng, quản lý tốt nền kinh tế, ổn định tỷ giá hối đoái nhằm nâng cao uy tín của các NH và niềm tin của dân chúng vào hệ thống NH, để hạn chế rủi ro trong hoạt động NH, thu hút tối đa nguồn vốn, phục vụ cho sự nghiệp phát triển của đất nước. Ngoài ra, cần thúc đẩy thị trường tài chính toàn quốc phát triển để tạo cơ hội cho các NHTM đa

dạng hóa các phương thức huy động vốn, đa dạng hóa các sản phẩm và dịch vụ NH, đặc biệt thị trường chứng khoán sẽ là một thuận lợi cho công tác huy động vốn thông qua phát hành chứng khoán. Hiện nay, các NHTM chỉ được phép phát hành các giấy tờ có giá trị như: kỳ phiếu, trái phiếu... Cho phép các NH năng động hơn trong tăng cường huy động vốn, đáp ứng nhu cầu tăng tài sản, thúc đẩy quá trình phát triển thị trường chứng khoán.

Mặt khác, Chính phủ cần khuyến khích các cơ quan khi mua bán, chi tiêu nên thanh toán qua các ngân hàng nhằm phát triển hoạt động thanh toán hóa không dùng tiền mặt. Khuyến khích các đơn vị, tổ chức mở tài khoản giao dịch tại ngân hàng để chuyển kinh phí hoạt động qua tài khoản của họ tại ngân hàng.

3.3.2. Đối với Ngân hàng Nhà nước

NHNN là ngân hàng của các ngân hàng, mọi quyết định và hành động của NHNN đều ảnh hưởng tới toàn bộ hệ thống ngân hàng Việt Nam. Do vậy các hoạt động của NHNN cần luôn cân nhắc sao cho tạo điều kiện tốt nhất cho hoạt động của các NHTM, nhưng cũng đồng thời đẩy mạnh sự phát triển của cả nền kinh tế.

Trong thời gian qua NHNN đã điều chỉnh và ban hành nhiều chính sách nhằm thúc đẩy hệ thống NH phát triển. Trước những biến động phức tạp của nền kinh tế thế giới và trong nước, NHNN cần có nhiều điều chỉnh và hỗ trợ các NHTM hơn nữa. Cụ thể:

- NHNN cần xây dựng hoàn thiện chính sách tiền tệ đồng bộ và sử dụng linh hoạt các công cụ của chính sách tiền tệ để điều hòa lượng tiền lưu thông. Thực hiện chính sách lãi suất tự do theo thị trường để tạo điều kiện nâng cao khả năng huy động vốn của các NHTM.

- NHNN cần tăng cường hoạt động tái phân bổ giữa các NHTM, NHNN cũng nên tạo điều kiện để các NHTM hợp tác và cạnh tranh lành mạnh, nhất là giữa ngân hàng quốc doanh và ngân hàng cổ phần. Thị trường liên ngân hàng phát triển sẽ nâng cao hiệu quả sử dụng nguồn tiền gửi, điều hoà vốn trong hệ

thống ngân hàng nhằm thúc đẩy hoạt động huy động vốn của các NHTM cũng như hạn chế được rủi ro, nhất là rủi ro tín dụng.

- NHNN cần theo dõi sát sao thị trường để thực hiện chính sách tiền tệ linh hoạt. Mặt khác, việc phát triển hoạt động bảo hiểm tiền gửi để bảo vệ an toàn cho khách hàng cũng như các ngân hàng.

- Kiểm chế lạm phát, ổn định đồng nội tệ. Ngoài ra, NHNN cần có những ưu đãi, hỗ trợ tài chính cho các NHTM khi gặp khó khăn trong huy động vốn.

3.3.3. Đối với Ngân hàng Thương mại cổ phần Công thương Việt Nam

Để đứng vững và tiếp tục phát triển, ngân hàng cần có những chiến lược thích hợp mở rộng quan hệ quốc tế, thu hút nguồn vốn thông qua ủy thác đầu tư từ các nhà đầu tư trong và ngoài nước.

NH nên tạo điều kiện thuận lợi cho CN trong hoạt động kinh doanh, nhất là hoạt động huy động vốn và quản lý nguồn vốn để CN xây dựng được các chiến lược kinh doanh đúng đắn. Triển khai kịp thời và hướng dẫn thực hiện các văn bản pháp lý của Chính phủ, NHNN nhằm tạo điều kiện cho các chi nhánh hoạt động trong khuôn khổ pháp luật và chất lượng các dịch vụ không ngừng được nâng cao.

- Tăng cường kiểm tra, giám sát thường xuyên hội sở chính, các chi nhánh để phát hiện và xử lý kịp thời các sai phạm và quản lý các rủi ro, các khoản nợ xấu. Đồng thời mở rộng và phát triển các hình thức huy động mới, các sản phẩm, dịch vụ hiện đại, an toàn, chi phí hợp lý như bổ sung, nâng cấp các máy rút tiền tự động, các chương trình ứng dụng...

- Mở các lớp đào tạo, bồi dưỡng nâng cao trình độ chuyên môn, nghiệp vụ của cán bộ, nhân viên ngân hàng. Tiếp tục đầu tư cơ sở vật chất, trang thiết bị đầy đủ, hiện đại phục vụ cho hoạt động kinh doanh của CN. Mặt khác, hiện đại hóa hệ thống công nghệ thông tin một cách đồng bộ, đưa công nghệ hiện đại vào các thao tác nghiệp vụ, đẩy mạnh công tác thanh toán điện tử... nhằm tăng hiệu quả kinh doanh và năng lực cạnh tranh của chi nhánh.

- Mở rộng hoạt động marketing ngân hàng, tuyên truyền, quảng bá hình ảnh và thương hiệu của ngân hàng thông qua tất cả các hình thức quảng cáo.

KẾT LUẬN

Đất nước ta đang trên đà đổi mới, đặc biệt là đổi mới kinh tế. Sau một thời gian thích nghi với nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa, sự phát triển kinh tế đưa đất nước đi lên đang đòi hỏi vấn đề cấp thiết về vốn để đáp ứng nhu cầu vốn cho đầu tư phát triển kinh tế đảm bảo mục tiêu chiến lược kinh tế xã hội đến năm 2020 và cả sau này nữa. Vấn đề vốn đang là đòi hỏi cấp bách trong sự nghiệp công nghiệp hóa và hiện đại hóa đất nước. Xuất phát từ mục tiêu đó, yếu tố quyết định của ngân hàng là xây dựng chiến lược huy động vốn đáp ứng nhu cầu phát triển kinh tế đất nước. Mặt khác, ở Việt Nam thị trường chứng khoán chưa phát triển đủ mạnh do vậy lượng vốn huy động bằng con đường tài chính trực tiếp thông qua phát hành cổ phiếu, trái phiếu và các giấy tờ có giá khác còn rất nhỏ so với nhu cầu của nền kinh tế. Do vậy, quá trình nhận và truyền vốn trên thị trường chủ yếu được thực hiện thông qua ngân hàng thương mại và thị trường tín dụng. Có thể nói ở Việt Nam hơn 80% lượng vốn trong nền kinh tế là do hệ thống ngân hàng cung cấp. Do đó vai trò của ngân hàng trong hoạt động huy động vốn cho nền kinh tế là cực kỳ quan trọng. Hoạt động của NHTMCP Công Thương Việt Nam chi nhánh Phú Thọ có liên quan chặt chẽ tới hoạt động của tất cả các lĩnh vực trong nền kinh tế, nó góp phần khai thác mọi tiềm năng của thị trường, là đòn bẩy thúc đẩy nền kinh tế đất nước nói chung và nền kinh tế của tỉnh Phú Thọ nói riêng. Việc kết hợp các hình thức khai thác vốn truyền thống đảm bảo sự linh hoạt tiện lợi phù hợp với tập quán địa phương, tổ chức điều hoà vốn, tranh thủ các nguồn vốn từ bên ngoài, tạo lập nguồn vốn để huy động là cả một nghệ thuật lớn trong kinh doanh của Ngân hàng Thương mại cổ phần Công Thương chi nhánh Phú Thọ. Tuy nhiên các NHTM Việt Nam đều trong tình trạng thiếu vốn trung và dài hạn cho nhu cầu đầu tư. Việc thu hút nguồn vốn với chi phí cao, sự ổn định thấp và không phù hợp với sử dụng vốn về quy mô, kết cấu làm hạn chế khả năng sinh lời, đồng thời đặt ngân hàng trước rủi ro lãi suất, rủi ro thanh khoản. Do vậy yêu cầu tăng cường huy động vốn có mức chi phí hợp lý và ổn định cao được đặt ra hết sức cấp thiết đối với NHTM Việt Nam nói chung và ngân hàng Thương mại Cổ

phần Công thương Việt Nam, chi nhánh Phú Thọ nói riêng Bài viết này tập trung nghiên cứu một số vấn đề của ngân hàng thương mại cổ phần Công thương Việt Nam – Chi nhánh Phú Thọ. Nghiên cứu vấn đề nâng cao hiệu quả huy động vốn ở chi nhánh là hết sức cần thiết trong giai đoạn hiện nay. Nhất là khi thị trường kinh tế có nhiều biến động mạnh mẽ, không theo quy luật nhất định, mà lãi suất huy động là một điển hình., biến động không lường qua từng giai đoạn. Nghiên cứu những mặt đạt được và những mặt còn tồn tại sẽ giúp chi nhánh có được cái nhìn tổng quan nhất về vấn đề huy động vốn hiện nay. Đây là việc hoàn toàn mới mẻ với bản thân em cũng như các bạn trong nhóm. Qua quá trình tìm hiểu và phân tích nhóm em đã làm rõ được một số vấn đề như sau: hệ thống hóa một số vấn đề lí luận về hiệu quả huy động vốn của NHTMCP Công Thương Việt Nam chi nhánh Phú Thọ, đánh giá được thực trạng hiệu quả huy động vốn tại quỹ và đưa ra một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động huy động vốn. Để khắc phục được những hạn chế đã nêu, NHTMCP Công Thương Việt Nam, chi nhánh Phú Thọ cần thực hiện đồng bộ hóa các giải pháp như: sử dụng công cụ lãi suất để tiết kiệm chi phí huy động vốn, giảm thiểu các chi phí phi trả lãi, nâng cao năng suất huy động vốn đối với mỗi cán bộ huy động vốn,... Với những gì đã được nghiên cứu và rút ra những điểm tích cực, tiêu cực trong hoạt động huy động vốn của NHTMCP Công Thương Việt Nam, chi nhánh Phú Thọ thì trong thời gian tới CN cần thực hiện nhanh chóng các giải pháp đưa ra để có thể nâng cao hiệu quả huy động vốn đồng thời nâng cao được hiệu quả kinh doanh. Bài viết còn gặp nhiều hạn chế về nhận thức và suy nghĩ không tránh khỏi những sai sót mong được sự chỉ bảo quan tâm của thầy cô.

DANH MỤC CÁC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. PGS.TS. Nguyễn Thị Mùi (2008), *Giáo trình nghiệp vụ ngân hàng thương mại* – NXB Tài chính, Hà Nội
2. ThS. Ngô Minh Cách (2008), *Giáo trình Marketing căn bản* – NXB Tài chính, Hà Nội
3. PGS.TS. Nguyễn Văn Công (2010), *Giáo trình phân tích báo cáo tài chính* – NXB Giáo dục, Hà Nội
4. PGS.TS. Trần Ngọc Phác (2006), *Giáo trình phương pháp thống kê kinh tế* - NXB Thống kê, Hà Nội
5. PGS.TS. Nguyễn Văn Tiến (2009), *Giáo trình Tiền tệ - Ngân hàng* – NXB Thống kê, Hà Nội
6. TS. Đỗ Thị Phi Hải (2009) , *Giáo trình văn hóa doanh nghiệp* – NXB Tài chính, Hà Nội
7. Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam – Chi nhánh Phú Thọ năm 2010, 2011, 2012
8. Báo cáo về hoạt động huy động vốn của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam – Chi nhánh Phú Thọ năm 2010, 2011, 2012
9. Một số tài liệu tham khảo khác.