BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG

NGUYỄN THỊ PHƯỢNG

GIẢI PHÁP TĂNG CƯỜNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM CHI NHÁNH QUY NHƠN

LUẬN VĂN THẠC SĨ QUẢN TRỊ KINH DOANH

2012 | PDF | 96 Pages
buihuuhanh@gmail.com

Đà Nẵng - Năm 2012

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG

NGUYỄN THỊ PHƯỢNG

GIẢI PHÁP TĂNG CƯỜNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM - CHI NHÁNH QUY NHƠN

Chuyên ngành: Tài chính và Ngân hàng

Mã số: 60.34.20

LUẬN VĂN THẠC SĨ QUẢN TRỊ KINH DOANH

2012 | PDF | 96 Pages
buihuuhanh@gmail.com

Người hướng dẫn khoa học: PGS.TS. NGUYỄN NGỌC VŨ

Đà Nẵng - Năm 2012

LỜI CAM ĐOAN

Tôi cam đoan đây là công trình nghiên cứu của riêng tôi.

Các số liệu, kết quả nêu trong luận văn là trung thực và chưa từng được công bố trong bất kỳ công trình nào khác.

Tác giả luận văn

Nguyễn Thị Phượng

MỤC LỤC

MỞ ĐẦU 1

1. Tính cấp thiết của đề tài 1

2. Mục tiêu nghiên cứu 3

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu 3

4. Phương pháp nghiên cứu 4

5. Bố cục đề tài 4

6. Tổng quan tài liệu nghiên cứu 5

CHƯƠNG 1. CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN CỦA CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI 8

1.1. NGUỒN VỐN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI 8

1.1.1. Vốn chủ sở hữu 8

1.1.2. Vốn huy động dưới hình thức tiền gửi 9

1.1.3. Nguồn đi vay 9

1.1.4. Nguồn khác 11

1.2. HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN CỦA NHTM 12

1.2.1. Vốn huy động của NHTM 12

1.2.2. Các hình thức huy động vốn của Ngân hàng Thương mại 13

1.2.3. Vai trò của hoạt động huy động vốn 16

1.2.4. Tiêu chí đánh giá hoạt động huy động vốn 18

1.2.5. Các nhân tố ảnh hưởng đến huy động vốn của NHTM 23

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1 27

CHƯƠNG 2. THỰC TRẠNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG TMCP NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM – CHI NHÁNH QUY NHƠN 28

2.1. GIỚI THIỆU CHUNG VỀ NGÂN HÀNG TMCP NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM - CHI NHÁNH QUY NHƠN 28

2.1.1. Quá trình ra đời và phát triển của Vietcombank Quy Nhơn 28
2.1.2. Cơ cấu tổ chức của Vietcombank Quy Nhơn 29
2.1.3. Kết quả hoạt động kinh doanh của Vietcombank Quy Nhơn từ năm 2009-2011 31
2.2. THỰC TRẠNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG TM CP NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM - CHI NHÁNH QUY NHƠN 38
2.2.1. Về quy mô huy động vốn 38
2.2.2. Về thị phần huy động vốn trên địa bàn tỉnh Bình Định 40
2.2.3. Về cơ cấu huy động vốn 42
2.2.4. Quan hệ giữa huy động vốn và sử dụng vốn 53
2.2.5. Quan hệ giữa huy động vốn và khả năng thanh khoản 55
2.3. PHÂN TÍCH CÁC NHÂN TỐ CƠ BẢN ẢNH HƯỞNG ĐẾN HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI VIETCOMBANK QUY NHƠN 56
2.3.1. Nhân tố lãi suất 56
2.3.2. Công nghệ cung ứng dịch vụ và thủ tục ngân hàng 57
2.3.3. Các chương trình quảng cáo, khuyến mãi 58
2.4. ĐÁNH GIÁ CHUNG HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI VIETCOMBANK QUY NHƠN TRONG THỜI GIAN QUA 58
2.4.1. Kết quả 59
2.4.2. Hạn chế và nguyên nhân 61
KẾT LUẬN CHƯƠNG 2 66
CHƯƠNG 3. CÁC GIẢI PHÁP NHẰM TĂNG CƯỜNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG TMCP NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM CHI NHÁNH QUY NHƠN 67
3.1. CÁC ĐỊNH HƯỚNG NHẰM TĂNG CƯỜNG CÔNG TÁC HUY ĐỘNG VỐN TẠI VIETCOMBANK QUY NHƠN 67

3.1.1. Định hướng chung của Ngân hàng TMCP Ngoại Thương Việt Nam 67
3.1.2. Định hướng của Ngân hàng TMCP Ngoại Thương Việt Nam-chi nhánh Quy Nhơn 70
3.2. CÁC GIẢI PHÁP NHẰM TĂNG CƯỜNG CÔNG TÁC HUY ĐỘNG VỐN TẠI VIETCOMBANK QUY NHƠN 73
3.2.1. Nâng cao chất lượng dịch vụ ngân hàng 73
3.2.2. Xây dựng chính sách khách hàng hợp lý 74
3.2.3. Nâng cao tính chủ động trong công tác huy động vốn 75
3.2.4. Áp dụng phương pháp trả lương dựa trên hiệu suất lao động 76
3.3. KIẾN NGHỊ 76
3.3.1. Kiến nghị với Chính phủ 76
3.3.2. Kiến nghị với Ngân hàng Nhà nước 79
3.3.3. Kiến nghị với Ngân hàng TM CP Ngoại thương Việt Nam 81
KẾT LUẬN CHƯƠNG 3 84
KẾT LUẬN 85
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO 87
QUYẾT ĐỊNH GIAO ĐỀ TÀI LUẬN VĂN (Bản sao)

DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT

IPO	Đấu giá cổ phiếu lần đầu ra công chúng
NHNNVN	Ngân hàng Nhà nước Việt Nam
NHNTTW	Ngân hàng Ngoại thương Trung ương
NHTMCP	Ngân hàng thương mại cổ phần
NHTM	Ngân hàng thương mại
NHTMCPNTVN	Ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại thương Việt
NHNTVN/VCB Vietcombank	Nam (Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam)
NHTMQD	Ngân hàng thương mại quốc doanh
NHTU	Ngân hàng trung ương
SGD NHNTVN/SGD	Sở giao dịch Ngân hàng Ngoại thương VN
TCKT	Tổ chức kinh tế
TCTD	Tổ chức tín dụng
TT1	Thị trường 1
TT2	Thị trường 2
USD	Đô la Mỹ
VNĐ	Việt Nam đồng

DANH MỤC CÁC BẢNG

Số hiệu bảng	Tên bảng	Trang
2.1.	Tình hình nguồn vốn tại Vietcombank Quy Nhơn từ 2009-2011	32
2.2.	Tình hình cho vay tại Vietcombank Quy Nhơn từ năm 2009-2011	34
2.3.	Kết quả kinh doanh tại Vietcombank Quy Nhơn từ 2009-2011	36
2.4.	Quan hệ giữa vốn huy động với tổng nguồn vốn	39
2.5.	Tình hình huy động vốn của các NHTM trên địa bàn tỉnh Bình Định từ 2009-2011	41
2.6.	Cơ cấu huy động vốn theo hình thức tiền gửi	44
2.7.	Cơ cấu huy động vốn theo kỳ hạn	46
2.8.	Cơ cấu huy động vốn giữa VNĐ và USD từ 2009-2011	48
2.9.	Cơ cấu huy động vốn theo đối tượng khách hàng	51
2.10.	Tình hình huy động vốn và sử dụng vốn từ 2009-2011	54
2.11.	Bảng so sánh lãi suất huy động của các NHTM trên địa bàn tỉnh Bình Định từ 2009-2011	57

DANH MỤC CÁC BIỂU ĐỒ

Số hiệu biểu đồ	Tên biểu đồ	Trang
2.1	Cơ cấu nguồn vốn tại Vietcombank Quy Nhơn năm 2011	31
2.2.	Cơ cấu cho vay tại Vietcombank Quy Nhơn 2009 - 2011	35
2.3.	Quan hệ giữa vốn huy động với tổng nguồn vốn	38
2.4.	Thị phần huy động vốn của các NHTM tại Bình Định năm 2011	40
2.5.	Cơ cấu huy động vốn theo hình thức tiền gửi năm 2011	43
2.6.	Cơ cấu huy động vốn theo kỳ hạn năm 2011	45
2.7.	Cơ cấu huy động vốn theo loại tiền từ 2009-2011	47
2.8.	Cơ cấu huy động vốn theo đối tượng khách hàng năm 2011	50

MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Vốn là một trong những yếu tố đầu vào cơ bản của quá trình hoạt động kinh doanh của mỗi doanh nghiệp. Chúng ta cần khẳng định rằng không thể thực hiện được các mục tiêu kinh tế xã hội nói chung của Nhà nước cũng như các mục tiêu kinh doanh của doanh nghiệp nói riêng nếu như không có vốn. Đối với các NHTM với tư cách là một doanh nghiệp, một định chế tài chính trung gian hoạt động trong lĩnh vực tiền tệ thì vốn lại có một vai trò hết sức quan trọng. Huy động các nguồn vốn khác nhau trong xã hội là một trong những hoạt động quan trọng nhất của các NHTM. Đặc biệt là các ngân hàng có quy mô lớn. Vì vậy các NHTM rất chú trọng đến công tác huy động vốn, nó quyết định đến sự tồn tại của mỗi ngân hàng.

Thực tế cho thấy hoạt động huy động vốn của các NHTM hiện nay lại lâm vào tình trạng khó khăn hơn bao giờ hết. Một trong những nguyên nhân là do cuộc suy thoái đã ảnh hưởng đến thu nhập của từng người dân, làm giảm đi lượng tiền nhàn rỗi từ dân cư. Bên cạnh đó, lượng tiền nhàn rỗi này lại không chảy vào các NHTM mạnh mẽ như trước nữa bởi vì một phần lớn đã chảy vào các kênh đầu tư khác hấp dẫn hơn như vàng, chứng khoán…đã làm cho tình hình huy động vốn của các NHTM trở nên khó khăn hơn. Làm thế nào để thu hút khách hàng? Làm sao để tăng lượng vốn huy động? Đó là bài toán đau đầu và nan giải nhất của các NHTM hiện nay.

Cuộc cạnh tranh gay gắt, khốc liệt giữa các khối ngân hàng gồm khối ngân hàng thương mại quốc doanh (NHTMQD), ngân hàng thương mại cổ phần (NHTMCP) và khối ngân hàng nước ngoài và liên doanh (NHNN&LD) để giành giật thị phần đang diễn ra từng ngày. Để cạnh tranh, các NHTM đua nhau tăng lãi suất, tăng cường hoạt động quảng cáo, khuyến mãi, đa dạng hóa sản phẩm, chất lượng dịch vụ để thu hút khách hàng. Điều này khiến cho các

khách hàng bối rối, họ không gửi tiền để tích trữ nữa mà chủ yếu kiếm lợi nhuận từ các NHTM có lãi suất cao. Thực tế này đã làm giảm lượng huy động của các NHTMQD mặc dù có thương hiệu nhưng lãi suất thấp hơn các NHTMCP và NHNN&LD.

Bên cạnh đó, hiện nay các ngân hàng nước ngoài liên tục mở các chi nhánh con ở Việt Nam đã làm thị phần huy động vốn của các ngân hàng trong nước ngày càng thu hẹp dần, đặc biệt là thị phần huy động vốn của các ngân hàng quốc doanh - nhóm ngân hàng trước đây vẫn được xem là nhóm ngân hàng chiếm lĩnh thị trường huy động vốn trong nước.

Nằm trong hệ thống các ngân hàng thương mại quốc doanh, giữ vai trò chủ lực thúc đẩy phát triển kinh tế đất nước, Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam (NHNTVN) là ngân hàng quốc doanh đầu tiên tiến hành cổ phần hoá - IPO vào tháng 10/2007. Với tên gọi hiện nay là Ngân hàng thương mại cổ phần ngoại thương Việt Nam (Vietcombank -VCB), với mạng lưới chi nhánh rộng khắp trong cả nước, VCB đã và đang tiếp tục khẳng định vị thế hàng đầu của mình trong công tác huy động vốn đáp ứng nhu cầu tín dụng cho mọi thành phần kinh tế. Nguồn vốn huy động của VCB đã liên tục tăng trưởng qua các năm nhưng so với yêu cầu thì những kết quả đạt được còn khá khiêm tốn.

Trong bối cảnh chung đó, Ngân hàng TM CP ngoại thương Việt Nam, chi nhánh Quy Nhơn đã và đang rất chú trọng đến chỉ tiêu huy động vốn và xem đây là một trong những chỉ tiêu trọng tâm phải hoàn thành trong kế hoạch kinh doanh hàng năm. Đến thời điểm tháng 6 năm 2012, trên địa bàn tỉnh Bình Định đã có hơn 24 chi nhánh ngân hàng, cùng theo đó là hơn 100 phòng giao dịch đã khiến cho thị trường tài chính ngày càng bị thu hẹp với điều kiện cạnh tranh đã trở nên ngày càng gay gắt và khốc liệt hơn. Việc hoàn thành các chỉ tiêu huy động vốn tại Vietcombank Quy Nhơn đã trở nên khó

khăn hơn do vậy yêu cầu cần phải có một sự đánh giá đúng mực, đồng thời phải có những giải pháp, những cách tiếp cận mới để có thể hoàn thành công tác huy động vốn.

Xuất phát từ những lý do trên, tôi đã lựa chọn đề tài làm luận văn thạc sĩ là: ***"Giải pháp tăng cường huy động vốn tại Ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh Quy Nhơn"*** .

2. Mục tiêu nghiên cứu

Nghiên cứu những vấn đề lý luận về hoạt động huy động vốn.

Phân tích đánh giá thực trạng huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Ngoại Thương Việt Nam - CN Quy Nhơn trong mối quan hệ với sử dụng vốn có hiệu quả. Đánh giá các yếu tố tác động bên ngoài cũng như những nội tại bên trong của ngân hàng làm ảnh hưởng đến năng lực huy động vốn cũng như sự phát triển của chi nhánh trong thời gian qua.

Đưa ra các giải pháp nhằm tăng cường công tác huy động vốn, đáp ứng các mục tiêu hoạt động tại Vietcombank Quy Nhơn.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

Trong phạm vi giới hạn của mình, luận văn tập trung vào đối tượng nghiên cứu là các khách hàng TCKT và khách hàng cá nhân của Vietcombank Quy Nhơn trong thời gian 3 năm từ năm 2009 đến 2011 và từ đó đưa ra các giải pháp thực hiện trong thời gian 5 năm tới cho chi nhánh.

Về phạm vi nghiên cứu: Luận văn nghiên cứu giới hạn về nội dung của khái niệm huy động vốn từ các tổ chức, cá nhân dưới hình thức tiền gửi không kỳ hạn, tiền gửi có kỳ hạn, tiền gửi tiết kiệm, phát hành chứng chỉ tiền gửi, kỳ phiếu, tín phiếu và các hình thức nhận tiền gửi khác theo nguyên tắc có hoàn trả đầy đủ tiền gốc, lãi cho người gửi tiền theo thỏa thuận và từ thực tế công tác huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam – CN Quy Nhơn trong thời gian từ năm 2009 - 2011.

4. Phương pháp nghiên cứu

Đây là một đề tài nghiên cứu ứng dụng nên phương pháp nghiên cứu ở đây là sử dụng các mô hình lý thuyết về cạnh tranh, đi sâu nghiên cứu về tăng cường công tác huy động vốn tại NH TMCP Ngoại Thương Việt Nam - Chi nhánh Quy Nhơn.

Căn cứ vào các chỉ tiêu phản ánh đánh giá hiệu quả công tác huy động vốn, luận văn sẽ tiến hành nghiên cứu và sử dụng các kỹ thuật phân tích thực trạng của huy động và khả năng mở rộng cũng như nâng cao hiệu quả công tác huy động vốn của Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Quy Nhơn trong giai đoạn 2009-2011.

Trên cơ sở đánh giá về thực trạng và định hướng của Ngân hàng TM CP Ngoại thương VN – Chi nhánh Quy Nhơn, các giải pháp và kiến nghị sẽ được trình bày để góp phần tăng cường huy động vốn tại Ngân hàng này.

Trong quá trình nghiên cứu, hoàn thiện luận văn dựa trên cơ sở vận dụng phép duy vật biện chứng, duy vật lịch sử, kết hợp với các phương pháp thống kê, tổng hợp, phân tích, so sánh...

Dựa vào các tài liệu, số liệu đã công bố để phân tích, đánh giá để từ đó đưa ra kết luận đồng thời đúc kết kinh nghiệm từ thực tiễn.

5. Bố cục đề tài

Mở đầu

Chương 1. Cơ sở lý luận về hoạt động huy động vốn của các ngân hàng thương mại.

Chương 2. Thực trạng huy động vốn tại Ngân hàng TM CP Ngoại Thương Việt Nam - Chi nhánh Quy Nhơn.

Chương 3. Giải pháp tăng cường huy động vốn tại Ngân hàng TM CP Ngoại Thương Việt Nam - Chi nhánh Quy Nhơn.

Kết luận

6. Tổng quan tài liệu nghiên cứu

Huy động vốn là một trong những hoạt động chủ yếu và quan trọng nhất của NHTM. Hoạt động này nhằm mang lại nguồn vốn để ngân hàng có thể thực hiện các hoạt động khác như cấp tín dụng và cung cấp các dịch vụ khác cho khách hàng. Nghiệp vụ huy động vốn tuy không mang lại lợi nhuận trực tiếp cho ngân hàng nhưng nó là nghiệp vụ quan trọng. Không có nghiệp vụ huy động vốn xem như không có hoạt động của NHTM. Vấn đề này đã được nhiều tác giả nghiên cứu và được thể hiện thông qua một số giáo trình chuyên ngành Ngân hàng như: "Quản trị ngân hàng thương mại" – Peter S.Rose – Nhà xuất bản tài chính năm 2004 (Bản dịch), "Tiền tệ - Ngân hàng II"- TS. Nguyễn Đăng Dờn, TS. Hoàng Đức, TS. Trần Huy Hoàng, ThS. Trần Xuân Hương – Nhà xuất bản thống kê (2000) và nhiều luận văn thạc sĩ có đề tài liên quan đến nội dung huy động vốn đã được bảo vệ tại Đại học Đà Nẵng, trường Đại học Kinh tế thành phố Hồ Chí Minh...

Thực tế hiện nay cho thấy, trái ngược với sự tăng trưởng tín dụng, hoạt động huy động vốn của các NHTM hiện nay lại lâm vào tình trạng khó khăn hơn bao giờ hết. *"Giải pháp tăng cường huy động vốn"* là đề tài được nhiều tác giả nghiên cứu ở nhiều góc độ khác nhau như: "*Nâng cao năng lực huy động vốn của Vietcombank trong tình hình kinh tế hiện nay*" của ThS. Nguyễn Thị Thúy Hằng – Trường Đại học Kinh tế TP. Hồ Chí Minh – 2009: Luận văn đã đi sâu nghiên cứu những vấn đề lý luận về huy động vốn, về cạnh tranh, các nhân tố ảnh hưởng đến công tác huy động vốn. Tác giả áp dụng phương pháp nghiên cứu là sử dụng mô hình lý thuyết về cạnh tranh, huy động vốn, đánh giá những nhân tố ảnh hưởng đến huy động vốn, một số biện pháp nâng cao năng lực huy động vốn được ứng dụng vào điều kiện cụ thể của Ngân hàng TM CP Ngoại thương Việt Nam nhằm đưa ra những giải pháp nhằm nâng cao năng lực huy động vốn của ngân hàng

trong tình hình cạnh tranh gay gắt và khốc liệt khi tình hình kinh tế của Việt Nam và các nước trên thế giới rơi vào cuộc khủng hoảng toàn cầu hiện nay.

Hay luận văn "*Giải pháp tăng cường huy động tiền gửi tại Ngân hàng Á Châu Đà Nẵng* " của ThS. Nguyễn Huy Toàn - Đại Học Đà Nẵng – 2009. Luận văn đã trình bày một cách có hệ thống cơ sở lý luận chung về hoạt động huy động vốn của các NHTM theo cách tiếp cận, sắp xếp khác với đề tài trên, sử dụng phương pháp phân tích, tổng hợp để hệ thống hóa các lý luận. Tác giả chú trọng vào cơ sở lý luận của việc phân tích và quản trị nguồn vốn huy động tại các NHTM một cách rõ ràng, cụ thể. Ở phần thực trạng tại ngân hàng Á Châu Đà Nẵng, cũng như đề tài trên, tác giả cũng phân tích cơ cấu nguồn vốn huy động theo từng loại khác nhau. Bên cạnh đó, tác giả đã đi sâu vào phân tích thực trạng của các hình thức huy động tiền gửi của ngân hàng Á Châu Đà Nẵng. Từ việc phân tích thực trạng tác giả đưa ra những kết quả đạt được, những tồn tại và nguyên nhân của hạn chế. Từ đó, tác giả đã đề xuất các giải pháp tăng cường huy động tiền gửi tại ngân hàng Á Châu Đà Nẵng.

Sau khi tham khảo các tài liệu trên, tôi nhận thấy các luận văn trên cơ bản đã giải quyết được một số vấn đề sau:

- Một là có thể cách trình bày cơ sở lý luận của mỗi luận văn theo các cách khác nhau nhưng cả hai đề tài đều hệ thống hóa những lý luận cơ bản liên quan đến huy động vốn của NHTM.

- Hai là phân tích, đánh giá thực trạng huy động vốn, phân tích những mặt mạnh, những mặt yếu, những lợi thế cạnh tranh tại mỗi NHTM để từ đó đưa ra các nguyên nhân và nêu ra mặt những hạn chế trong công tác huy động vốn.

- Ba là đề xuất các giải pháp, kiến nghị nâng cao hiệu quả của huy động vốn.

Đứng trước xu thế hội nhập kinh tế của khu vực và toàn cầu - nhất là sau khi Việt Nam chính thức trở thành thành viên của Tổ chức thương mại thế giới WTO thì sự cạnh tranh ngay càng khốc liệt không chỉ giữa các ngân hàng, tổ chức tài chính trong nước mà còn với cả các ngân hàng, tổ chức tài chính nước ngoài. Hiện nay các ngân hàng nước ngoài liên tục mở các chi nhánh con ở Việt Nam đã làm thị phần huy động vốn của các ngân hàng trong nước ngày càng thu hẹp dần, đặc biệt là thị phần huy động vốn của các ngân hàng quốc doanh - nhóm ngân hàng trước đây vẫn được xem là nhóm ngân hàng chiếm lĩnh thị trường huy động vốn trong nước.

Bên cạnh đó, thị trường chứng khoán dần ổn định thì yêu cầu khai thác tối đa nguồn vốn tiềm tàng trong các TCKT và dân cư để đáp ứng nhu cầu vốn cho toàn xã hội là một thách thức lớn. Do đó, các NHTM cần phải có chiến lược tăng cường huy động vốn, trong khi đó phải tối đa hóa sử dụng vốn hợp lý và hiệu quả.

Các luận văn trên đều đưa người đọc có cái nhìn tổng quan hơn về công tác huy động vốn của các NHTM, phân tích thực trạng và đưa ra giải pháp huy động vốn hiệu quả đã phần nào giúp tôi có định hướng cho luận văn của mình.

Do giới hạn về mặt thời gian và trình độ còn hạn chế nên luận văn của tôi không tránh khỏi những thiếu sót. Vì vậy, tôi rất mong nhận được sự đóng góp, chỉ bảo của quý thầy cô để luận văn này được hoàn thiện hơn.

CHƯƠNG 1
CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN CỦA CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1. NGUỒN VỐN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1.1. Vốn chủ sở hữu

Điều kiện đầu tiên để ngân hàng được luật pháp cho phép đi vào hoạt động là phải có vốn chủ sở hữu. Đây là loại vốn ngân hàng có thể sử dụng lâu dài trong quá trình hoạt động của mình. Nguồn hình thành nên vốn chủ sở hữu bao gồm: nguồn hình thành ban đầu (Vốn điều lệ), nguồn vốn bổ sung trong quá trình hoạt động của ngân hàng, nguồn vay nợ có khả năng chuyển đổi thành cổ phần và các quỹ. [1]

Vốn chủ sở hữu ban đầu hình thành khi ngân hàng bắt đầu hoạt động. Tùy theo tính chất sở hữu của mỗi ngân hàng mà vốn chủ sở hữu có nguồn hình thành khác nhau.

- Nếu là ngân hàng tư nhân thì vốn chủ sở hữu do các cá nhân góp vào.
- Nếu ngân hàng thuộc sở hữu nhà nước thì vốn chủ sở hữu do ngân sách nhà nước cấp.
- Nếu ngân hàng cổ phần thì do cổ đông đóng góp.
- Nếu là ngân hàng liên doanh thì do các bên tham gia liên doanh góp.

Vốn chủ sở hữu bổ sung trong quá trình hoạt động bao gồm:

- Quỹ dự trữ bổ sung vốn điều lệ được trích từ lợi nhuận ròng hàng năm theo một tỷ lệ nhất định nhằm tăng cường vốn chủ sở hữu của ngân hàng.
- Quỹ dự trữ đặc biệt để dự phòng bù đắp rủi ro trong quá trình hoạt động kinh doanh nhằm bảo toàn vốn điều lệ.
- Lợi nhuận chưa phân phối.
- Các quỹ nghiệp vụ khác (quỹ phúc lợi, quỹ khen thưởng, khấu hao,

quỹ phát triển nghiệp vụ ngân hàng...).

Do tính chất đặc trưng của hoạt động kinh doanh ngân hàng là huy động để cho vay nên vốn chủ sở hữu chỉ chiếm một tỷ trọng nhỏ trong tổng nguồn vốn của ngân hàng. Tuy chiếm tỷ trọng nhỏ nhưng vốn chủ sở hữu có vai trò rất quan trọng. Nguồn vốn này là rất ổn định. Khi ngân hàng đi vào hoạt động, vốn chủ sở hữu thường nằm dưới hình thức tài sản cố định, trụ sở, văn phòng, kho bãi, xe cộ, trang thiết bị, dự trữ bắt buộc…

Vốn chủ sở hữu thể hiện sức mạnh bản thân ngân hàng, là bộ đệm chống lại rủi ro vỡ nợ của ngân hàng. Vì vậy, vốn chủ sở hữu được coi như tài sản đảm bảo mang lại niềm tin với khách hàng gửi tiền. Nó quyết định đến quy mô và khối lượng vốn huy động của mỗi ngân hàng cũng như danh mục tài sản đầu tư của NHTM.

1.1.2. Vốn huy động dưới hình thức tiền gửi

Đây là nguồn vốn chủ yếu sử dụng trong hoạt động kinh doanh của NHTM. Thực chất vốn huy động là tài sản bằng tiền của các chủ sở hữu mà ngân hàng tạm thời quản lý và sử dụng nhưng có nghĩa vụ hoàn trả kịp thời, đầy đủ theo thỏa thuận giữa ngân hàng và khách hàng. Nguồn vốn huy động dưới hình thức tiền gửi chiếm tỷ trọng rất lớn trong tổng nguồn vốn kinh doanh của NHTM, bao gồm:

- Tiền gửi thanh toán.
- Tiền gửi có kỳ hạn.
- Tiền gửi tiết kiệm.
- Phát hành giấy tờ có giá .

1.1.3. Nguồn đi vay

Tỷ trọng nguồn đi vay thấp hơn so với nguồn tiền gửi. Không như nguồn huy động dưới hình thức tiền gửi, NHTM không cần thiết phải đi vay thường xuyên. Chỉ khi nào có nhu cầu thực sự thì mới đi vay và hoàn toàn

chủ động quyết định số tiền vay phù hợp với nhu cầu sử dụng. Các khoản vay thường ngắn hạn, nhằm đảm bảo thanh toán tức thời khi phát sinh nhu cầu thanh toán cho khách hàng tăng cao so với dự kiến. Việc đi vay này phụ thuộc rất lớn vào chính sách tiền tệ trong từng thời kỳ.

Các nguồn đi vay chủ yếu của NHTM bao gồm:

Vay trên thị trường vốn: Nhằm đáp ứng nhu cầu vốn trung và dài hạn của mình, NHTM có thể phát hành các loại công cụ nợ trên thị trường vốn như: chứng chỉ tiền gửi, kỳ phiếu, trái phiếu… Chẳng hạn như phát hành kỳ phiếu để đáp ứng nhu cầu cho vay khắc phục hậu quả bão lụt theo chỉ định của Chính phủ, để đầu tư cho một dự án lớn của ngân hàng…

NHTM có thể phát hành giấy tờ có giá như : chứng chỉ tiền gửi (đây là phiếu nợ ngắn hạn, mệnh giá quy định); trái phiếu (đây là phiếu nợ trung và dài hạn). Lãi suất phát hành các loại giấy tờ có giá này thường cao hơn lãi suất trả cho tiền gửi huy động. Số lượng phát hành được nhiều hay ít là phụ thuộc rất lớn vào uy tín của ngân hàng và lãi suất trả cho khách hàng. Các ngân hàng nhỏ rất khó vay được nguồn này trên thị trường vốn. Tuy nhiên, để có thể sử dụng được các công cụ nợ trên thị trường vốn, đòi hỏi mỗi nước phải có thị trường tài chính phát triển tạo khả năng chuyển đổi cho các công cụ nợ dài hạn của ngân hàng. NHTM phải nghiên cứu kỹ lưỡng thị trường trước khi phát hành để có thể đưa ra quy mô, mệnh giá, lãi suất và thời hạn thích hợp. Phương thức vay vốn này thành công hay không phụ thuộc rất lớn vào sự ổn định tình hình kinh tế – chính trị của đất nước.

Vay các TCTD khác: Đây là nguồn vốn mà các ngân hàng vay mượn lẫn nhau và vay của các TCTD khác trên thị trường liên ngân hàng. Khi NHTM đang có thừa dự trữ bắt buộc do gia tăng bất ngờ về các khoản tiền huy động hoặc giảm cho vay có thể sẵn lòng cho các ngân hàng khác vay để tìm kiếm lãi suất cao hơn. Ngược lại, NHTM đang tạm thời thiếu hụt dự trữ

bắt buộc có nhu cầu vay mượn để đảm bảo khả năng thanh khoản. Tóm lại, các ngân hàng có thể vay lẫn nhau để đáp ứng nhu cầu dự trữ hoặc thanh khoản đột xuất. Lãi suất mà các NHTM áp dụng cho vay lẫn nhau thường cao hơn lãi suất huy động từ các nguồn khác.

Vay NHTU: Khoản vay này nhằm giải quyết nhu cầu cấp bách trong chi trả của các NHTM thông qua hình thức tái chiết khấu các giấy tờ có giá của NHTM, cho vay tái cấp vốn hoặc cho vay theo hạn mức tín dụng. Tùy thuộc vào chính sách tiền tệ của từng thời kỳ mà NHTU điều hành hình thức cho vay này. Thông thường NHTU chỉ tái chiết khấu cho những thương phiếu có tính thanh khoản cao, thời gian đáo hạn ngắn và phù hợp với mục tiêu của NHTU trong từng thời kỳ. Hoặc NHTU cho NHTM vay dưới hình thức tái cấp vốn theo hạn mức tín dụng nhất định. Tuy nhiên, với chức năng *"là người cho vay cuối cùng"*, NHTU vẫn phải cho NHTM vay khi ngân hàng này bị rơi vào tình trạng kém thanh toán để tránh những cơn khủng hoảng tài chính không đáng xảy ra.

Tùy theo yêu cầu điều tiết của nền kinh tế mà NHTU có thể hạ hoặc nâng lãi suất chiết khấu hoặc tái cấp vốn cho các NHTM. Để thực hiện chính sách cung ứng tiền tệ nới lỏng để kích thích đầu tư, NHTU sẽ hạ lãi suất chiết khấu cho các NHTM. Ngược lại, để thực hiện chính sách tiền tệ thắt chặt, kìm chế lạm phát, NHTU sẽ nâng lãi suất tái chiết khấu lên cao với những khoản lỗ trông thấy khi NHTM vay vốn NHTU.

1.1.4. Nguồn khác

Nguồn khác này bao gồm: Vốn tiếp nhận từ các tổ chức tài chính, các quỹ; vốn Ngân sách Nhà nước cấp để thực hiện các chương trình, dự án về phát triển kinh tế xã hội, cải tạo môi sinh; vốn tiếp nhận để cho vay ủy thác; vốn chiếm dụng của khách hàng trong quá trình hoạt động của ngân hàng (đại lý, chuyển tiền, các dịch vụ ngân hàng, thuế chưa nộp, lương chưa trả …).

1.2. HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN CỦA NHTM

1.2.1. Vốn huy động của NHTM

Vốn huy động là tài sản bằng tiền của các tổ chức và cá nhân mà ngân hàng đang tạm thời quản lý và sử dụng với trách nhiệm hoàn trả. Vốn huy động là nguồn vốn chủ yếu, nguồn tài nguyên to lớn nhất và quan trọng nhất của NHTM. [3]

Đối với các NHTM, vốn huy động chiếm tỷ trọng rất lớn trong tổng nguồn vốn. Vì vậy huy động vốn được coi là hoạt động cơ bản, có tính chất sống còn đối với bất kỳ một NHTM nào, hoạt động này tạo ra nguồn vốn chủ yếu của các NHTM. Các NHTM luôn nỗ lực tìm mọi biện pháp nhằm tăng khả năng cạnh tranh, thu hút ngày càng nhiều nguồn vốn nhàn rỗi, phục vụ cho hoạt động kinh doanh của mình. Chỉ có các NHTM mới được quyền huy động vốn dưới nhiều hình thức khác nhau.

Theo luật các TCTD Việt Nam số 47/2010/QH12 ngày 16/6/2010, có hiệu lực từ ngày 01/01/2011, NHTM được huy động vốn dưới các hình thức sau đây: [4]

- Nhận tiền gửi của tổ chức, cá nhân và các TCTD khác dưới hình thức tiền gửi không kỳ hạn, tiền gửi có kỳ hạn, tiền gửi tiết kiệm và các loại tiền gửi khác.

- Phát hành chứng chỉ tiền gửi, kỳ phiếu, tín phiếu, trái phiếu để huy động vốn trong nước và nước ngoài.

- Vay vốn của NHNN dưới hình thức tái cấp vốn theo quy định của Luật NHNN Việt Nam.

- Vay vốn của TCTD, tổ chức tài chính trong nước và nước ngoài theo quy định của pháp luật.

1.2.2. Các hình thức huy động vốn của Ngân hàng Thương mại

a. Huy động vốn từ tiền gửi thanh toán

Tiền gửi thanh toán là loại tiền gửi không kỳ hạn trước hết được sử dụng cho mục đích thanh toán không dùng tiền mặt mà người gửi được sử dụng một cách chủ động và linh hoạt, sẵn sàng đáp ứng nhu cầu chi tiêu, chi trả, thanh toán hàng hóa, dịch vụ và các khoản phí phát sinh một cách an toàn, thuận lợi.

Với hình thức tiền gửi này, khách hàng có thể rút tiền bất cứ lúc nào mà không cần báo trước cho ngân hàng nên ngân hàng rất khó chủ động trong việc sử dụng nguồn vốn này. Vì đặc tính này nên chi phí cho nguồn vốn huy động theo hình thức này là rất rẻ. Thậm chí ở một số nước, ngân hàng không phải trả lãi cho số dư tài khoản loại này. Bên cạnh đó, do lãi suất thấp nên khách hàng thường duy trì số dư tài khoản tiền gửi không nhiều. Tuy nhiên, với số lượng khách hàng nhiều giúp cho tổng nguồn vốn huy động qua hình thức này rất đáng kể cho các NHTM.

Ngoài ra, việc thanh toán qua tài khoản tiền gửi này còn giúp tăng nguồn thu phí dịch vụ cho các NHTM. Vì vậy, để tăng cường huy động nguồn vốn này, NHTM phải kết hợp chặt chẽ nhiều yếu tố: Mạng lưới phục vụ khách hàng rộng khắp, cung cấp đa dạng các dịch vụ thanh toán và ngày càng nâng cao chất lượng dịch vụ cũng như công tác phục vụ, chăm sóc khách hàng.

b. Huy động vốn từ tiền gửi có kỳ hạn

Tiền gửi có kỳ hạn là loại tiền gửi mà khách hàng gửi vào ngân hàng có sự thỏa thuận trước về lãi suất và thời hạn rút tiền, áp dụng chủ yếu cho đối tượng khách hàng là TCKT.

Đây là loại tiền gửi tương đối ổn định, ngân hàng xác định được thời gian rút tiền của khách hàng nên có thể chủ động sử dụng số tiền gửi đó vào

mục đích kinh doanh của ngân hàng trong thời gian ký kết.

Tiền gửi có kỳ hạn thường có số dư cao, tạo nguồn vốn tương đối lớn cho hoạt động của các NHTM. Tuy nhiên, đây là vốn tạm thời nhàn rỗi trong chu kỳ kinh doanh của doanh nghiệp nên nếu khách hàng rút tiền với số lượng lớn sẽ tạo nhiều áp lực cho ngân hàng.

c. Huy động vốn từ tiền gửi tiết kiệm

Tiền gửi tiết kiệm là khoản tiền của cá nhân gửi vào ngân hàng, được xác nhận trên thẻ tiết kiệm, được hưởng lãi theo quy định của tổ chức nhận tiền gửi và được bảo hiểm theo quy định của pháp luật về bảo hiểm tiền gửi.

Hiện nay, việc thu hút nguồn tiền gửi từ dân cư là nghiệp vụ rất quan trọng của NHTM vì đây là nguồn vốn có tính ổn định khá cao, cho phép ngân hàng chủ động trong việc sử dụng vốn để kinh doanh. Tuy nhiên, các khoản tiền gửi tiết kiệm thường có lãi suất cao hơn tiền gửi có kỳ hạn.

Nhằm đáp ứng cho nhu cầu ngày càng đa dạng của khách hàng, các NHTM đã áp dụng nhiều hình thức huy động phong phú với kỳ hạn và phương thức lĩnh lãi đa dạng, linh hoạt. Thông thường, các kỳ hạn càng dài thì lãi suất càng cao cùng với nhiều ưu đãi khác.

Có hai hình thức tiền gửi tiết kiệm, đó là:

- *Tiền gửi tiết kiệm không kỳ hạn*: Các khách hàng cá nhân có tiền tạm thời nhàn rỗi muốn gửi ngân hàng vì mục tiêu an toàn, sinh lợi nhưng chưa thiết lập được kế hoạch sử dụng trong tương lai. Vì vậy khách hàng khi lựa chọn hình thức gửi tiền này vì mục tiêu chính là an toàn, tiện lợi hơn là mục tiêu sinh lợi. Số dư tiền gửi tiết kiệm không kỳ hạn ít biến động hơn so với tiền gửi thanh toán. Chính vì yếu tố này mà các NHTM thường trả lãi suất cao hơn so với tiền gửi thanh toán.

- *Tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn*: Các khách hàng cá nhân áp dụng hình thức này khi có nhu cầu gửi tiền nhàn rỗi vì mục tiêu an toàn, sinh lợi và đã

thiết lập được kế hoạch sử dụng trong tương lai. Khoản tiền gửi này có sự thỏa thuận giữa ngân hàng và khách hàng về thời hạn gửi tiền. Lãi suất trả cho tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn cao hơn rất nhiều so với tiền gửi tiết kiệm không kỳ hạn. Lãi suất thay đổi tùy theo kỳ hạn gửi, hình thức trả lãi và loại tiền tệ.

d. Huy động vốn từ giấy tờ có giá

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

Giấy tờ có giá có thể phân thành nhiều loại khác nhau.Cụ thể:

- Nếu căn cứ theo quyền sở hữu, giấy tờ có giá bao gồm:

+ Giấy tờ có giá ghi danh: Phát hành theo hình thức chứng chỉ hoặc ghi sổ, có ghi tên người sở hữu.

+ Giấy tờ có giá vô danh: Phát hành theo hình thức chứng chỉ, không ghi tên người sở hữu.

- Nếu căn cứ vào thời hạn, giấy tờ có giá bao gồm:

+ Giấy tờ có giá ngắn hạn: Có thời hạn dưới 12 tháng, bao gồm kỳ phiếu, chứng chỉ tiền gửi ngắn hạn, trái phiếu và các giấy tờ có giá ngắn hạn khác.

+ Giấy tờ có giá dài hạn: Có thời hạn từ 12 tháng trở lên, bao gồm kỳ phiếu, chứng chỉ tiền gửi dài hạn, trái phiếu và các giấy tờ có giá dài hạn khác.

Huy động vốn qua phát hành giấy tờ có giá của các NHTM được thực hiện tập trung theo từng đợt. Phục vụ nhu cầu vốn theo mục tiêu cụ thể của từng ngân hàng. Nguồn vốn huy động này ổn định hơn nhiều so với nguồn vốn huy động dưới các hình thức tiền gửi. Tuy nhiên, hình thức huy động vốn

này thường có lãi suất, chi phí phát hành cao và phải được sự chấp thuận của NHNN.

1.2.3. Vai trò của hoạt động huy động vốn

a. Đối với nền kinh tế

Hệ thống NHTM đóng vai trò rất quan trọng trong sự phát triển của nền kinh tế. Trong suốt quá trình vận hành của mình, nền kinh tế luôn xảy ra tình trạng có nơi thừa vốn và cũng có nơi thiếu vốn. Với chức năng của mình, thông qua hoạt động huy động vốn, hệ thống ngân hàng đã tập trung các nguồn vốn tạm thời nhàn rỗi của xã hội. Từ đó chuyển nguồn tiền nhàn rỗi này từ chỗ là phương tiện tích lũy trở thành nguồn vốn lớn cho các thành phần của nền kinh tế.

Thông qua NHTM, nguồn vốn huy động đã giúp cho các doanh nghiệp đáp ứng kịp thời nhu cầu vốn, đẩy nhanh hoạt động sản xuất kinh doanh, tiêu thụ và thu hồi vốn giúp gia tăng tốc độ quay vòng vốn, tăng số vòng quay, mang lại nhiều lợi nhuận cho doanh nghiệp và từ đó thúc đẩy nền kinh tế phát triển hơn.

Bên cạnh đó, huy động vốn còn là kênh thông thương giữa nền kinh tế trong nước và nền kinh tế thế giới. Thông qua hoạt động huy động vốn, các NHTM đã thu hút vốn của các nhà đầu tư từ khắp nơi trên thế giới tham gia vào nền kinh tế trong nước. Thúc đẩy mối quan hệ hợp tác kinh tế giữa các nước trên cơ sở các bên cùng có lợi.

Ngoài việc thu hút tiền nhàn rỗi trong xã hội để đầu tư phát triển, hoạt động huy động vốn còn là công cụ giúp NHNN kiểm soát khối lượng tiền tệ trong lưu thông qua việc sử dụng chính sách tiền tệ như tỷ lệ dự trữ bắt buộc, lãi suất cơ bản, lãi suất tái cấp vốn, lãi suất tái chiết khấu...Việc đẩy mạnh hoạt động huy động vốn cho đầu tư phát triển và điều hành chính sách tiền tệ có ý nghĩa vô cùng quan trọng trong điều kiện của nước ta hiện nay.

b. Đối với NHTM

Huy động vốn là hoạt động nền tảng và quan trọng trong hoạt động của NHTM. Mặc dù không mang lại lợi nhuận trực tiếp cho ngân hàng nhưng nó là yếu tố quan trọng nhất nhằm giúp cho NHTM thực hiện các nghiệp vụ kinh doanh của mình. Ban đầu khi mới thành lập, NHTM phải có vốn điều lệ theo quy định. Tuy nhiên vốn điều lệ chỉ đủ để tài trợ cho việc mua sắm tài sản cố định, cơ sở vật chất… cần thiết cho hoạt động chứ không đủ để ngân hàng có thể thực hiện các hoạt động kinh doanh như cấp tín dụng, cung cấp các dịch vụ ngân hàng. Nghiệp vụ huy động vốn có ý nghĩa rất quan trọng đối với các NHTM.

Nguồn vốn có vai trò quan trọng trong việc quyết định quy mô kinh doanh, khả năng sinh lời và các rủi ro tiềm tàng với mỗi ngân hàng. Tóm lại, hoạt động huy động vốn nhằm đáp ứng các hoạt động cơ bản của NHTM sau:

- Một là huy động vốn để đáp ứng dự trữ bắt buộc.
- Hai là huy động vốn để cho vay.
- Ba là huy động vốn để đáp ứng nhu cầu thanh khoản.
- Bốn là huy động vốn để điều chỉnh kết quả hoạt động kinh doanh.

c. Đối với khách hàng

Thông qua hoạt động huy động vốn, NHTM đã cung cấp cho khách hàng một kênh tiết kiệm và đầu tư nhằm mục đích sinh lời cho đồng tiền họ đang nắm giữ, có thể gia tăng tiêu dùng trong tương lai mà không tốn nhiều thời gian, công sức. Là nơi an toàn để cất giữ và tích lũy vốn tạm thời nhàn rỗi. Có thể nói rằng gửi tiền qua ngân hàng là kênh đầu tư ít rủi ro nhất.

Bên cạnh đó, thông qua hoạt động huy động vốn của ngân hàng đã giúp cho khách hàng tiếp cận với các dịch vụ khác của ngân hàng, đặc biệt là dịch vụ thanh toán qua ngân hàng với các giá trị gia tăng kèm theo và dịch vụ cấp

tín dụng cho sản xuất kinh doanh hoặc tiêu dùng... NHTM là trung gian giúp khách hàng chuyển vốn từ nơi thặng dư sang nơi thiếu hụt vốn một cách kịp thời với chi phí tương đối thấp so với việc sử dụng các nguồn vốn khác như phát hành cổ phiếu, trái phiếu hoặc vay từ các tổ chức khác.

1.2.4. Tiêu chí đánh giá hoạt động huy động vốn

a. Mức tăng trưởng về quy mô huy động vốn

Đây là chỉ tiêu đánh giá tổng số dư huy động vốn / Tổng nguồn vốn của một NHTM tại một thời điểm nhất định. Quy mô huy động vốn là một chỉ tiêu phản ánh chất lượng hoạt động của NHTM. Quy mô huy động gia tăng đáp ứng cho hoạt động tài trợ của ngân hàng không ngừng tăng trưởng sẽ tạo điều kiện để NHTM mở rộng hoạt động, thanh khoản được cải thiện và nguồn vốn hoạt động của ngân hàng được ổn định.

Thông qua việc thống kê đầy đủ và kịp thời các loại vốn huy động, tốc độ vòng quay của mỗi nguồn, phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến các thay đổi. Trên cơ sở này, nhà lãnh đạo của mỗi ngân hàng sẽ thấy được đặc tính của thị trường nguồn của ngân hàng mình. Từ đó tiến hành phân đoạn thị trường gắn với quy mô và tốc độ gia tăng của mỗi nguồn tương ứng. Nhằm đưa ra được các giải pháp cạnh tranh đúng đắn và có hiệu quả nhất, NHTM cần phải quan tâm đến các khách hàng truyền thống, khách hàng lớn, khách hàng nhạy cảm với những thay đổi về công nghệ, lãi suất và chất lượng dịch vụ…

Trong từng thời kỳ thì mỗi NHTM sẽ có những mục tiêu hoạt động khác nhau. Vì vậy việc lập kế hoạch cho công tác huy động phải phù hợp cho từng giai đoạn cụ thể.

b. Mức tăng trưởng về thị phần huy động vốn trên địa bàn

Thị phần huy động vốn là tỷ trọng của huy động vốn của một NHTM / Tổng huy động vốn của các NHTM trên địa bàn.

Thị phần được hiểu là phần thị trường mà các sản phẩm, dịch vụ của NHTM đã thâm nhập một cách thành công và mang lại phần lợi nhuận đáng kể cho ngân hàng. Một NHTM đang nắm giữ thị phần đối với một sản phẩm nào đó tức là đã thu hút được một số lượng khách hàng khá lớn ưa thích sử dụng sản phẩm đó hơn so với các đối thủ cạnh tranh cung cấp sản phẩm cùng loại. Tăng trưởng huy động vốn đồng nghĩa với việc tăng trưởng thị phần cung cấp sản phẩm này và các dịch vụ đi kèm trên thị trường huy động vốn.

c. Cơ cấu vốn huy động

Cơ cấu vốn huy động là tỷ trọng mỗi nguồn vốn / tổng nguồn vốn huy động tại mỗi NHTM tùy theo từng tiêu thức phân loại nguồn vốn nhất định.

Cơ cấu vốn huy động được xem là hợp lý nếu như giá trị và kỳ hạn của chúng phù hợp với giá trị và kỳ hạn của tài sản có ngân hàng đang nắm giữ. Việc xác định cơ cấu vốn huy động phụ thuộc vào nhiều yếu tố. Ngân hàng định hướng đầu tư hoặc cho vay vào lĩnh vực nào, với quy mô tương ứng bao nhiêu thì cũng sẽ có kế hoạch xây dựng cơ cấu nguồn vốn huy động tương ứng. Ngoài ra, cơ cấu vốn huy động còn chịu tác động bởi mục đích gửi tiền của khách hàng, tình hình kinh tế, khả năng chống đỡ rủi ro của ngân hàng.

Hiện nay, nguồn vốn huy động được phân theo các tiêu thức sau:

- *Cơ cấu vốn huy động theo hình thức tiền gửi*
- *Cơ cấu vốn huy động theo kỳ hạn*
- *Cơ cấu vốn huy động theo loại tiền*
- *Cơ cấu vốn huy động theo đối tượng khách hàng*

d. Kiểm soát chi phí huy động vốn

Chi phí huy động vốn của các NHTM bao gồm chi phí trả lãi (trả lãi tiền gửi huy động và lãi tiền vay) và các khoản chi phí phi lãi mà ngân hàng phải bỏ ra để huy động vốn.

Công tác huy động vốn của một NHTM được đánh giá cao về mặt chất lượng và hiệu quả khi xét về phương diện chi phí khi nó đạt được những yêu cầu sau:

❖ NHTM tìm được nguồn vốn có chi phí thấp nhất nhằm đáp ứng nhu cầu cho vay và đầu tư của ngân hàng, đáp ứng được yêu cầu cân đối giữa huy động vốn và sử dụng vốn (về qui mô, thời hạn, tính ổn định). Xét về mặt lý thuyết, nguồn vốn có chi phí biên thấp nhất là nguồn vốn có ưu thế nhất về phương diện chi phí.

❖ Tăng được lợi nhuận của NHTM mà không phải đánh đổi bằng rủi ro cao do sức ép tăng chi phí vốn. Lợi nhuận của ngân hàng bằng tổng thu nhập trừ đi chi phí và thuế. Vì vậy nếu việc tăng lợi nhuận bằng cách tăng thu nhập ví dụ như việc đầu tư vào tài sản sinh lời cao tương ứng với rủi ro cao sẽ mạo hiểm hơn rất nhiều so với việc chúng ta quản lý chi phí vốn một cách hiệu quả.

Thực tế cho thấy, nguồn vốn có thời hạn ngắn thường có chi phí và tính ổn định thấp. Trong khi đó những khoản tiền gửi dài hạn có chi phí và độ ổn định cao hơn. Vì vậy, để đưa ra được chiến lược kinh doanh hiệu quả cho từng thời kỳ, NHTM phải tính toán chi phí phải trả cho mỗi nguồn huy động để từ đó có sách lược huy động vốn phù hợp với mục tiêu mở rộng kinh doanh. Đảm bảo tài sản được định giá bù đắp được chi phí nguồn vốn và không ảnh hưởng đến khả năng thanh toán. Việc tính chi phí cho từng loại nguồn vốn huy động cụ thể sẽ giúp cho NHTM đánh giá được nguồn vốn nào là rẻ nhất, lãi suất áp dụng có phù hợp hay không, phần thu nhập có bù đắp được chi phí hay không… Trên cơ sở đó, NHTM sẽ quyết định lựa chọn cơ cấu nguồn vốn và các giải pháp huy động vốn thích hợp nhất cho ngân hàng.

Lãi suất ngân hàng quy định trả cho từng nguồn vốn bao gồm chi phí huy động vốn và các chi phí khác như kiểm ngân, phí dịch vụ, phí

bảo hiểm tiền gửi tính trên số tiền được sử dụng để đầu tư vào tài sản sinh lời.

Để kiểm soát được chi phí huy động vốn của NHTM có hiệu quả hay không, ngân hàng căn cứ vào lãi suất hiệu quả của mỗi nguồn tiền NEC (Net effective cost).

$$NEC = \frac{\text{Lãi thực phải trả khách hàng}}{\text{Gốc thực ngân hàng sử dụng}}$$

NEC càng nhỏ thì chi phí huy động vốn của ngân hàng càng thấp. NEC phụ thuộc vào cách trả gốc và lãi. Cách trả lãi khác nhau thì NEC khác nhau.

- ✦ Nếu trả gốc và lãi luôn một lần thì NEC = i (lãi suất danh nghĩa)
- ✦ Nếu trả lãi trước NEC = i / 1 – i
- ✦ Nếu trả lãi n lần trong kỳ, NEC = (1 + i/n)n –1

Nguồn vốn huy động của NHTM rất đa dạng về hình thức gửi tiền, đối tượng gửi, kỳ hạn gửi... vì thế phản ứng của từng đối tượng gửi tiền với sự thay đổi lãi suất cũng khác nhau. Điều này thể hiện thông qua mức độ nhạy cảm của nguồn huy động với lãi suất. Cụ thể như, nguồn tiền gửi trên tài khoản tiền gửi thanh toán ít nhạy cảm với lãi suất hơn vì mục đích của khách hàng gửi tiền chủ yếu là sử dụng các dịch vụ, tiện ích của ngân hàng. Trong khi đó, tiền gửi tiết kiệm của dân cư là nguồn có phản ứng mạnh nhất với mỗi sự thay đổi của lãi suất. Vì vậy, thông qua việc phân tích độ nhạy cảm của từng nguồn vốn huy động với lãi suất cụ thể để có thể đưa ra chính sách lãi suất phù hợp với từng giai đoạn. Từ đó các NHTM có thể tăng qui mô huy động vốn đồng thời điều chỉnh cơ cấu nguồn vốn huy động theo định hướng kinh doanh của mình.

e. Rủi ro trong công tác huy động vốn

Rủi ro lãi suất

NHTM gặp rủi ro lãi suất khi có sự thay đổi của lãi suất thị trường hoặc của những yếu tố có liên quan đến lãi suất dẫn đến tổn thất về tài sản, làm tăng chi phí nguồn vốn hoặc làm giảm thu nhập của ngân hàng.

Có nhiều nguyên nhân dẫn đến rủi ro lãi suất như:

- Ngân hàng áp dụng nhiều lãi suất khác nhau trong quá trình huy động vốn và cho vay.

- Sự không phù hợp về khối lượng, thời hạn giữa vốn huy động với việc sử dụng vốn cho vay.

Trong những năm gần đây, sự biến động lãi suất khó lường đã làm cho rủi ro ngân hàng tăng cao, nhất là trong hoạt động huy động vốn Nếu lãi suất thị trường giảm, ngân hàng sẽ bị thiệt hại do trước đó đã huy động những nguồn vốn trung dài hạn với lãi suất cao. Ngược lại, lãi suất thị trường tăng, người gửi tiền sẽ thấy lãi suất ngân hàng trả không thỏa đáng nên rút tiền đầu tư vào lĩnh vực khác có lợi hơn.

Rủi ro thanh khoản

Rủi ro thanh khoản xảy ra trong trường hợp ngân hàng thiếu khả năng chi trả, không chuyển đổi kịp các loại tài sản ra tiền hoặc không có khả năng vay mượn để đáp ứng yêu cầu của các hợp đồng thanh toán.

Có nhiều nguyên nhân dẫn đến rủi ro thanh khoản như:

- Chiến lược quản trị thanh khoản của ngân hàng không phù hợp và kém hiệu quả.

- Huy động quá nhiều các khoản tiền gửi ngắn hạn từ các cá nhân và TCKT, sau đó chuyển hóa chúng thành những tài sản đầu tư dài hạn.

Khi lãi suất tăng, người gửi tiền rút vốn của họ ra khỏi ngân hàng để đầu tư vào nơi có tỷ suất sinh lợi cao hơn. Việc rút tiền hàng loạt của

khách hàng làm sụt giảm nghiêm trọng nguồn vốn của ngân hàng. Hoặc khi tình trạng thất nghiệp gia tăng, các doanh nghiệp không tiêu thụ được hàng hóa sẽ làm cho tiền gửi tại ngân hàng giảm đáng kể…buộc ngân hàng phải tìm những nguồn vốn có chi phí cao hơn để bù đắp.

Rủi ro hoạt động

Trong quá trình hoạt động của mình, NHTM phải đối mặt với nhiều rủi ro đáng kể trong hoạt động huy động vốn do nhiều nguyên nhân như do cung cấp những sản phẩm huy động vốn không hiệu quả, kém cạnh tranh; chất lượng phục vụ giảm sút; thiếu sót trong công tác chăm sóc khách hàng; những sai lầm trong công tác quản lý hay do những thay đổi trong nền kinh tế... Các vấn đề này làm giảm nhu cầu gửi tiền của khách hàng. Ngoài ra rủi ro còn xuất hiện từ việc cạnh tranh của các đối thủ mới về dịch vụ tài chính. Những thay đổi kể trên ảnh hưởng tiêu cực đến thu nhập, chi phí hoạt động và trị giá của NHTM.

1.2.5. Các nhân tố ảnh hưởng đến huy động vốn của NHTM

Quy mô tiền gửi huy động rất lớn so với các nguồn khác, thông thường nguồn này chiếm trên 50% tổng nguồn vốn của các NHTM và là mục tiêu tăng trưởng hàng năm của mỗi ngân hàng. Bên cạnh đó, nguồn đi vay của ngân hàng cũng góp phần không nhỏ trong sự gia tăng về tổng nguồn vốn, đặc biệt là ở các nước phát triển. Có rất nhiều nhân tố ảnh hưởng đến khả năng huy động vốn của NHTM. Vì vậy, NHTM cần nghiên cứu đặc điểm của từng thị trường và các nhân tố ảnh hưởng để có những biện pháp huy động phù hợp với mục tiêu tăng trưởng tương ứng.

a. Những nhân tố khách quan

Môi trường kinh tế vĩ mô: Trong các yếu tố vĩ mô tác động đến huy động vốn của NHTM thì tỷ lệ lạm phát, tốc độ tăng trưởng kinh tế và tỷ lệ thất nghiệp là ba yếu tố ảnh hưởng nhiều nhất, đặc biệt là tỷ lệ lạm phát.

Trong năm 2011, với mục tiêu kiềm chế lạm phát, ổn định kinh tế vĩ mô, nhà nước đã ban hành hàng loạt các chính sách tiền tệ và chính sách tài khóa nhằm ổn định nền kinh tế vĩ mô. Điều này đã tác động trực tiếp đến khả năng huy động vốn của các NHTM.

Sự thay đổi trong chính sách tiền tệ của NHNN: Sự thay đổi trong việc điều hành chính sách tiền tệ đều tác động đến hoạt động huy động vốn của NHTM. Nhằm kiềm chế lạm phát, NHNN đã thực hiện chính sách tiền tệ thắt chặt. NHNN đã hút tiền về nên hệ thống ngân hàng gặp khó khăn thanh khoản, đặc biệt là các NHTM. Điều này làm cho các NHTM gặp khó khăn trong công tác huy động vốn. Tạo nên cuộc đua trên thị trường huy động vốn đã đẩy lãi suất lên cao gây khó khăn cho các NHTM và các doanh nghiệp vay vốn. Ngược lại, khi NHNN thực hiện chính sách tiền tệ nới lỏng, làm tăng lượng cung tiền, các NHTM được nguồn vốn với chi phí thấp thông qua việc tái chiết khấu và cầm cố trái phiếu chính phủ, điều này giải quyết được nhu cầu vốn của NHTM, góp phần hạ nhiệt lãi suất thị trường .

Môi trường văn hóa: Yếu tố này quyết định đến các tập quán sinh hoạt và thói quen sử dụng tiền của người dân. Môi trường văn hóa tác động đến quyết định lựa chọn của người có tiền như giữ tiền ở nhà, gửi ngân hàng hay đầu tư vào các lĩnh vực khác.

Môi trường dân cư: Việc nắm bắt được đầy đủ thông tin về số lượng dân cư, sự phân bố địa lý, mật độ dân số, độ tuổi trung bình, thu nhập… sẽ giúp cho các nhà quản lý NHTM xác định được cơ cấu, nhu cầu ở từng thời kỳ và dự đoán được biến động cho từng giai đoạn trong tương lai nhằm đưa ra được các chiến lược kinh doanh phù hợp của ngân hàng.

Thu nhập: Đây là yếu tố trực tiếp quyết định đến lượng tiền gửi vào các NHTM. Khi người dân có thu nhập cao, ngoài việc đáp ứng được yêu cầu của đời sống, họ còn dành một phần để tích lũy. Nếu kinh tế phát triển ổn định,

tạo ra được nhiều việc làm, thu nhập của người dân ngày được cải thiện thì lượng tiền tích lũy nhàn rỗi ngày càng nhiều và ngân hàng có cơ hội thu hút lượng tiền nhàn rỗi này.

b. Những nhân tố chủ quan

Lãi suất: Đối với những khách hàng gửi tiền nhằm mục đích hưởng lãi thì lãi suất luôn là mối quan tâm hàng đầu của họ. Nếu khách hàng cảm thấy hài lòng với mức lãi suất ngân hàng công bố, họ sẽ lựa chọn việc gửi tiền vào ngân hàng như một kênh đầu tư hợp lý. Ngược lại, nếu lãi suất thấp, họ sẽ dùng khoản tiền đó vào mục đích khác hay gửi tiền vào ngân hàng khác, thậm chí là đầu tư vào lĩnh vực khác có lời hơn. Do đó, NHTM phải xây dựng chính sách lãi suất mang tính cạnh tranh, vừa đảm bảo huy động được nguồn vốn cần thiết, vừa đảm bảo kinh doanh có lời.

Uy tín và năng lực tài chính của ngân hàng: Đây là một trong những thế mạnh của NHTM trong hoạt động kinh doanh nói chung và hoạt động huy động vốn nói riêng. Với năng lực tài chính tốt, NHTM sẽ có nguồn lực để phát triển hoạt động kinh doanh, từ đó tạo được sự tin tưởng cho khách hàng đối với ngân hàng. Ngược lại, nếu tình hình tài chính có vấn đề sẽ gây khó khăn cho việc phát triển hoạt động kinh doanh của ngân hàng cũng như gây mất lòng tin đối với khách hàng. Bên cạnh đó uy tín ngân hàng được đánh giá thông qua một quá trình hoạt động lâu dài của NHTM cùng với những thành quả đạt được. Uy tín của ngân hàng không phải là yếu tố vững bền, vì vậy NHTM cần phải nỗ lực không ngừng để giữ gìn và phát huy uy tín của mình. Một NHTM có uy tín tốt sẽ có nhiều thuận lợi trong việc đặt mối quan hệ bền vững với khách hàng và thu hút vốn từ khách hàng.

Chiến lược kinh doanh của ngân hàng: Đây là yếu tố rất quan trọng trong quá trình hoạt động kinh doanh của mỗi ngân hàng. Xác định vị trí hiện tại, thấy được những điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và nguy cơ tìm ẩn. Từ đó

dự đoán được các thay đổi của môi trường để xây dựng chiến lược kinh doanh phù hợp mà trong đó chiến lược phát triển quy mô và chất lượng nguồn vốn nói chung là một bộ phận. Vì vậy, cơ cấu nguồn vốn huy động sẽ thay đổi theo từng thời kỳ tùy thuộc vào chiến lược kinh doanh và điều đó sẽ gây ảnh hưởng đến hoạt động huy động vốn.

Chất lượng, tiện ích và mức độ đa dạng của sản phẩm dịch vụ ngân hàng: Chất lượng sản phẩm dịch vụ ngân hàng càng cao, càng gia tăng mức độ hài lòng của khách hàng. Khi đó ngân hàng sẽ thu hút được ngày càng nhiều nguồn vốn tiền gửi cũng như thu được nhiều lợi nhuận từ các sản phẩm dịch vụ khác. Bên cạnh đó, các tiện ích đi kèm cũng góp phần làm tăng tính hấp dẫn của sản phẩm dịch vụ đối với khách hàng, nâng cao tính cạnh tranh của ngân hàng. Danh mục sản phẩm dịch vụ càng đa dạng và phong phú, thể hiện thông qua sự đa dạng về kỳ hạn, về loại hình sản phẩm dịch vụ... khách hàng càng có nhiều sự lựa chọn nhằm thỏa mãn tốt nhất nhu cầu của mình.

*Chính sách khách hàng:*Bao gồm các chương trình và giải pháp được ngân hàng xây dựng và áp dụng nhằm khuyến khích, thu hút khách hàng sử dụng các sản phẩm dịch vụ của ngân hàng. Đó có thể là những chương trình khuyến mãi, tặng quà, quay số trúng thưởng hoặc cung cấp cho khách hàng những tiện ích hấp dẫn, phụ trợ. Nếu ngân hàng áp dụng chính sách tốt và hiệu quả đối với khách hàng, ngân hàng sẽ thu hút được một lượng khách hàng lớn đến giao dịch, sử dụng các sản phẩm dịch vụ và gửi tiền tại ngân hàng.

Thương hiệu của ngân hàng: Trong giai đoạn hậu WTO, cạnh tranh giữa các ngân hàng không chỉ là lãi suất, chất lượng dịch vụ mà thương hiệu cũng là một yếu tố không kém phần quan trọng. Thương hiệu của ngân hàng càng được nhiều khách hàng biết đến và tin tưởng thì việc huy động vốn cho ngân hàng sẽ càng thuận lợi.

Cơ sở vật chất kỹ thuật: Một ngân hàng có trụ sở khang trang, mạng lưới các chi nhánh, các điểm giao dịch thuận lợi cùng với các trang thiết bị và công nghệ hiện đại … sẽ là một trong những yếu tố tạo uy tín đối với người gửi tiền.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

Trong chương 1, đề tài đã nêu được cơ cấu nguồn vốn của NHTM. Từ đó đề cập đến hoạt động huy động vốn của NHTM, các hình thức huy động vốn, vai trò và các tiêu chí đánh giá hoạt động huy động. Đồng thời đã nêu ra được các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động huy động vốn của ngân hàng thương mại. Đưa ra được các nhân tố khách quan tác động đến tình hình huy động vốn của các ngân hàng thương mại cũng như các nhân tố chủ quan do chính bản thân nội tại của các ngân hàng gây ra.

CHƯƠNG 2
THỰC TRẠNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG TMCP NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM – CHI NHÁNH QUY NHƠN

2.1. GIỚI THIỆU CHUNG VỀ NGÂN HÀNG TMCP NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM - CHI NHÁNH QUY NHƠN

2.1.1. Quá trình ra đời và phát triển của Vietcombank Quy Nhơn

Ngân hàng TM CP Ngoại thương Việt Nam được chính thức thành lập vào ngày 01/04/1963 theo Quyết định số 115/CP do Hội đồng Chính phủ ban hành ngày 30 tháng 10 năm 1962 trên cơ sở tách ra từ Cục quản lý Ngoại hối trực thuộc Ngân hàng Trung ương (nay là NHNN Việt Nam).

Nhằm đáp ứng cho nhu cầu phát triển, mở rộng mạng lưới hoạt động của Vietcombank ra các tỉnh Miền Trung, ngày 16/01/1985, Ngân hàng TM CP Ngoại thương Việt Nam - chi nhánh Quy Nhơn được thành lập theo quyết định số 07/QĐ-NH của Tổng Giám đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (nay gọi là Thống đốc Ngân hàng nhà nước Việt Nam). Ngân hàng TMCP Ngoại Thương Việt Nam – Chi nhánh Quy Nhơn có:

- Tư cách pháp nhân theo pháp luật Việt Nam.
- Tên riêng là: Ngân hàng TMCP Ngoại Thương Việt Nam- Chi nhánh Quy Nhơn.
- Tên giao dịch quốc tế bằng tiếng Anh là: Joint Stock Commercial Bank for Foreign Trade of VietNam, Quy Nhon branch.
- Tên viết tắt là: VCB Quy Nhơn.

VCB Quy Nhơn ra đời tiền thân là Phòng ngoại hối Ngân hàng Nhà nước tỉnh Bình Định thành lập từ năm 1978. Cán bộ trong Ngân hàng ban đầu được bổ sung từ các phòng ban của Ngân hàng nhà nước tỉnh Bình

Định điều động sang bao gồm 19 người. Sau này, VCB Quy Nhơn được Tổng Giám đốc Ngân hàng Nhà nước (NHNN) thành lập 03 phòng nghiệp vụ là phòng Kế toán – thanh toán, phòng Kế hoạch – tín dụng, phòng Hành chính nhân sự và 01 tổ ngân quỹ.

Từ đó đến nay, VCB Quy Nhơn đã phát triển mở rộng thêm các phòng và nhiều nghiệp vụ với số phòng nghiệp vụ tại chi nhánh là 8 và 4 phòng giao dịch (Phòng giao dịch Số 1, Phòng giao dịch Nguyễn Thái Học, Phòng giao dịch Tây Sơn, Phòng giao dịch Bồng Sơn). Tổng số CB CNV hiện nay là 134 người, trong đó trình độ đại học chiếm 87%, cao đẳng 8% và trung cấp là 5%.

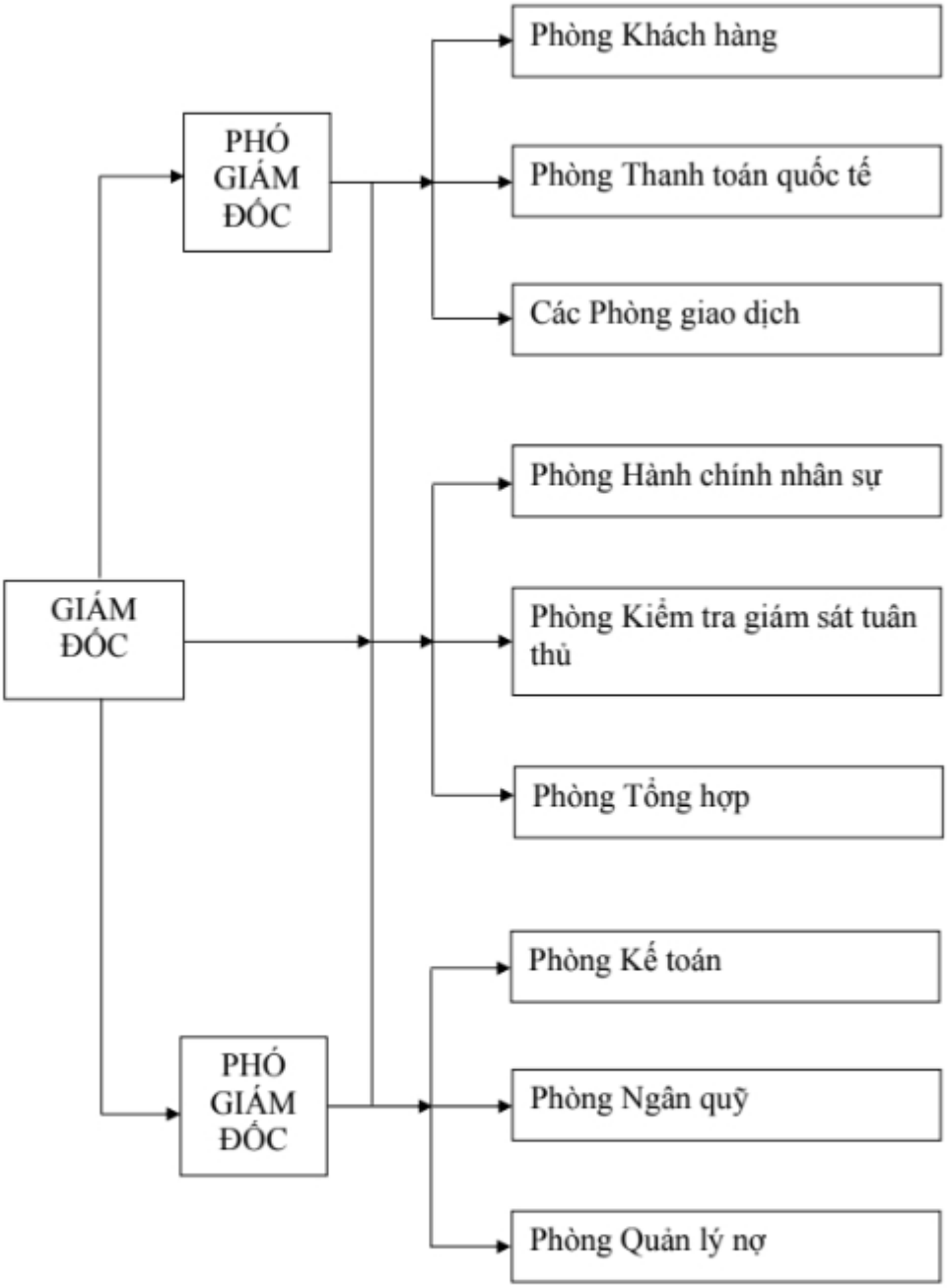
2.1.2. Cơ cấu tổ chức của Vietcombank Quy Nhơn

Cơ cấu tổ chức của VCB Quy Nhơn hiện nay như sau :

Ban giám đốc: 1 Giám đốc và 2 phó Giám đốc

Tại trụ sở chính 152 Lê Lợi – Thành phố Quy Nhơn, có 8 phòng ban Khách hàng, Quản lý nợ, Kế toán, Tổng hợp, Ngân Quỹ, Thanh toán quốc tế, Hành chính nhân sự, Kiểm tra giám sát tuân thủ.

Hệ thống mạng lưới hoạt động : có 4 phòng giao dịch trực thuộc. Cụ thể:



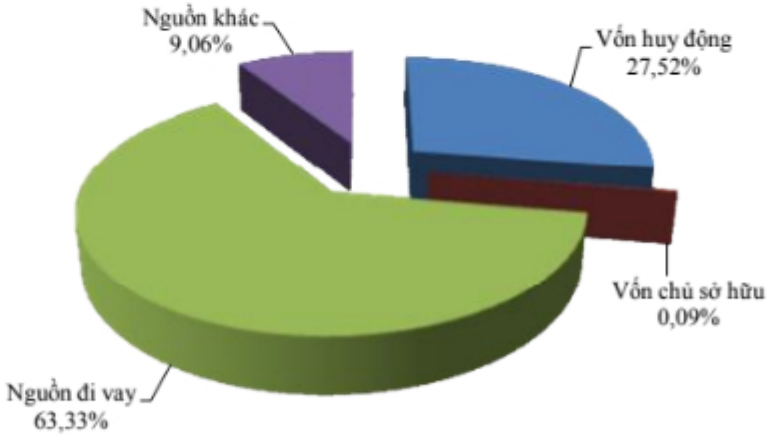
Sơ đồ cơ cấu tổ chức Vietcombank Quy Nhơn

2.1.3. Kết quả hoạt động kinh doanh của Vietcombank Quy Nhơn từ năm 2009-2011

Trong tình hình chung của nền kinh tế toàn cầu tiếp tục suy giảm, lạm phát tăng cao, giá cả biến động khó lường, khủng hoảng nợ công lan rộng ở khu vực Châu Âu. Chịu tác động bất lợi của nền kinh tế thế giới, kinh tế Việt Nam trong các năm qua phải đối mặt với hàng loạt các khó khăn thách thức như lạm phát tăng cao, sản xuất kinh doanh của nhiều doanh nghiệp bị đình trệ, thị trường tài chính bất ổn. Mặc dù đứng trước những khó khăn, thách thức đó bên cạnh tình hình cạnh tranh khốc liệt, thị phần bị chia sẻ bởi có quá nhiều ngân hàng trên địa bàn, chi nhánh Vietcombank Quy Nhơn là một trong những ngân hàng lớn trên địa bàn, phát triển theo hướng đa năng hóa, uy tín được khách hàng tin tưởng nên kết quả hoạt động kinh doanh qua các năm tương đối khả quan.

a. Tình hình nguồn vốn từ năm 2009-2011

Từ năm 2009-2011, tổng nguồn vốn của Vietcombank Quy Nhơn tăng dần qua các năm cả về số tương đối và số tuyệt đối. Cụ thể:



Biểu đồ 2.1. Cơ cấu nguồn vốn tại Vietcombank Quy Nhơn năm 2011

Bảng 2.1. Tình hình nguồn vốn tại Vietcombank Quy Nhơn từ 2009-2011

Đơn vị tính: Tỷ đồng

Năm / Chỉ tiêu	2009		2010		2011		2010/2009		2011/2010	
	Số tiền	(%)	Số tiền	(%)	Số tiền	(%)	Số tiền	(+),(-) (%)	Số tiền	(+),(-) (%)
1. Vốn huy động	806	33,02	1.039	28,04	1.249	27,52	233	28,91	210	20,21
2. Vốn chủ sở hữu	11	0,45	8	0,22	4	0,09	-3	-27,27	-4	-50
3. Nguồn đi vay	1.454	59,57	2.403	64,86	2.874	63,33	949	65,27	471	19,6
4. Nguồn khác	170	6,96	255	6,88	411	9,06	85	50	156	61,18
Tổng nguồn vốn	**2.441**	**100**	**3.705**	**100**	**4.538**	**100**	**1.264**	**51,78**	**833**	**22,48**

(Nguồn: Báo cáo thường niên của Vietcombank Quy Nhơn)

Tình hình tổng nguồn vốn của Vietcombank Quy Nhơn tăng dần qua các năm. Nếu năm 2009, tổng nguồn vốn của chi nhánh là 2.441 tỷ đồng thì đến năm 2010 có số này là 3.705 tỷ đồng, tăng 1.264 tỷ đồng (tăng 51,78%) so với năm 2009. Tổng nguồn vốn năm 2010 tăng lên chủ yếu từ huy động của các tổ chức kinh tế và dân cư (trên thị trường 1), tăng 233 tỷ đồng (tăng 28,91%), tăng từ vốn vay Vietcombank TW 949 tỷ đồng (tăng 65,27%).

Trong năm 2011, tổng nguồn vốn của chi nhánh là 4.538 tỷ đồng, tăng 833 tỷ đồng (tăng 22,48%) so với năm 2010. Trong đó vốn huy động tăng 210 tỷ đồng (tăng 20,21%), vay Vietcombank TW tăng 471 tỷ đồng (tăng 19,60%).

Như vậy tổng nguồn vốn quy VNĐ của Vietcombank Quy Nhơn tăng chủ yếu là từ huy động vốn từ các thành phần kinh tế trong nước và vay vốn từ TW.

b. Tình hình cho vay từ năm 2009-2011

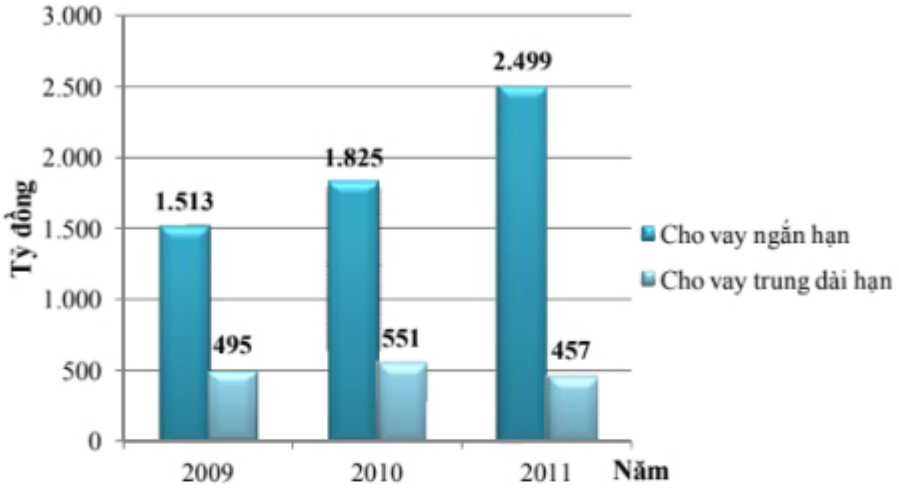
Cho vay là một trong những nghiệp vụ chính của Vietcombank Quy Nhơn và nó là hoạt động mang lại nguồn lợi nhuận chủ yếu cho ngân hàng. Với chủ trương là đẩy mạnh hoạt động cho vay bán lẻ nên dư nợ cho vay của chi nhánh qua các năm tăng lên rõ rệt.

Bảng 2.2. Tình hình cho vay tại Vietcombank Quy Nhơn từ năm 2009-2011

Đơn vị tính: Tỷ đồng

Năm / Chỉ tiêu	2009		2010		2011		2010/2009		2011/2010	
	Số tiền	(%)	Số tiền	(%)	Số tiền	(%)	Số tiền	(+),(-) (%)	Số tiền	(+),(-) (%)
1. Cho vay ngắn hạn	1.513	75,35	1.825	76,81	2.499	84,54	312	20,62	674	36,93
2. Cho vay trung dài hạn	495	24,65	551	23,19	457	15,46	56	11,31	-94	-17,06
Dư nợ cho vay bình quân	**2.008**	**100**	**2.376**	**100**	**2.956**	**100**	**368**	**18,33**	**480**	**20,2**

(Nguồn: Báo cáo thường niên của Vietcombank Quy Nhơn)



Biểu đồ 2.2. Cơ cấu cho vay tại Vietcombank Quy Nhơn 2009- 2011

Đến ngày 31/12/2010, tổng dư nợ cho vay của Vietcombank Quy Nhơn là 2.376 tỷ đồng, tăng 368 tỷ đồng (tăng 18,33%) so với năm 2009. Trong đó cho vay ngắn hạn là 1.825 tỷ đồng (chiếm 76,81% tổng dư nợ), cho vay trung dài hạn là 551 tỷ đồng (chiếm 23,19% tổng dư nợ).

Năm 2010, Vietcombank Quy Nhơn đã giải ngân các khoản vay trung dài hạn có giá trị lớn cho một số khách hàng doanh nghiệp như: TCT CP Xây dựng điện Việt Nam, Cty CP Xuất Nhập Khẩu Bình Định, Tổng CT CP Đầu tư và XNK Foodinco… làm cho dư nợ tín dụng trung dài hạn VNĐ đến tăng 11,31% so với 31/12/2009.

Trong năm 2011, tổng dư nợ cho vay của Vietcombank Quy Nhơn là 2.956 tỷ đồng, tăng 480 tỷ đồng (tăng 20,20%) so với năm 2010. Trong đó cho vay ngắn hạn là 2.499 tỷ đồng (chiếm 84,54% tổng dư nợ), cho vay trung dài hạn là 457 tỷ đồng (chiếm 15,46% tổng dư nợ).

c. Kết quả hoạt động kinh doanh từ năm 2009-2011

Mặc dù đứng trước nhiều khó khăn, thách thức nhưng là một ngân hàng lớn trên địa bàn tỉnh Bình Định nên kết quả hoạt động kinh doanh của Vietcombank Quy Nhơn trong 3 năm qua tương đối khả quan.

Bảng 2.3. Kết quả kinh doanh tại Vietcombank Quy Nhơn từ 2009-2011

Đơn vị tính: Tỷ đồng

Chỉ tiêu \ Năm	2009		2010		2011		2010/2009		2011/2010	
	Số tiền	(%)	Số tiền	(%)	Số tiền	(%)	Số tiền	(+),(-) (%)	Số tiền	(+),(-) (%)
I. Tổng thu nhập	**243**	**100**	**380**	**100**	**668**	**100**	**137**	**56,38**	**288**	**75,79**
1. Thu từ hoạt động tín dụng	*196*	*80.66*	*267*	*70,26*	*389*	*58,23*	*71*	*36,22*	*122*	*45,69*
2. Thu từ dịch vụ và thu khác	*47*	*19,34*	*113*	*29,74*	*279*	*41,77*	*66*	*140,4*	*166*	*146,9*
II. Tổng chi phí	**212**	**100**	**324**	**100**	**543**	**100**	**112**	**52,83**	**219**	**67,59**
1. Chi phí về huy động vốn	*44*	*20,75*	*64*	*19,75*	*82*	*15,1*	*20*	*45,45*	*18*	*28,13*
2. Chi trả lãi tiền vay	*138*	*65,09*	*205*	*63,27*	*387*	*71,27*	*67*	*48,55*	*182*	*88,78*
2. Chi phí khác	*30*	*14,16*	*55*	*16,98*	*74*	*13,63*	*25*	*83,33*	*19*	*34,55*
Lợi nhuận	**31**	**100**	**56**	**100**	**125**	**100**	**25**	**80,65**	**69**	**123,2**

(Nguồn: Báo cáo thường niên của Vietcombank Quy Nhơn)

Chênh lệch thu chi năm 2010 đạt 56 tỷ đồng, tăng cao so với năm 2009 (Tổng thu nhập đạt 380 tỷ đồng và tổng chi phí là 324 tỷ đồng).

Tổng thu nhập thực hiện năm 2010 tăng 56,38% so với năm ngoái, trong đó chủ yếu là do thu lãi vay 267 tỷ đồng chiếm 70,26% tổng thu nhập. Nguyên nhân là do trong năm 2010 lãi suất cho vay tăng cao và dư nợ cho vay cũng tăng. Tổng thu từ dịch vụ và thu khác cũng tăng cao so với năm 2009, tăng 140,43% so với cùng kỳ năm ngoái. Nguồn thu chủ yếu là từ hoạt động kinh doanh ngoại tệ . Trong năm 2010, tỷ giá ngoại tệ tăng cao cùng với sự tăng lên của doanh số mua bán ngoại tệ khiến cho thu về kinh doanh ngoại tệ tăng lên.

Trong năm 2010, Chi nhánh đã nhiều lần điều chỉnh tăng lãi suất huy động khiến cho chi phí trả lãi tiền gửi tăng cao 45,45% so với năm ngoái. Ngoài ra, cùng với việc điều chỉnh tăng phí chuyển tiền điện tử của NHNN, khoản chi về dịch vụ của Chi nhánh cũng tăng 15% so với năm 2009.

Bên cạnh đó, trong năm 2010, tình trạng thiếu hụt cả nguồn vốn VNĐ và ngoại tệ khiến cho dư nợ vay TW của Chi nhánh tăng đáng kể cộng với lãi suất vay TW tăng cao đã làm cho chi phí trả lãi tiền vay TW tăng 48,55% so với năm 2009. Đây là một trong những nguyên nhân chính làm cho tổng chi phí tăng.

Các khoản chi về tài sản, quản lý hầu như không tăng so với năm 2009 chứng tỏ công tác chi tiêu của Chi nhánh được quản lý tương đối chặt chẽ, ý thức tiết kiệm của CBCNV Chi nhánh được nâng cao.

Chênh lệch thu chi năm 2011 đạt 125 tỷ đồng, tăng 123,21% so với chênh lệch thu chi năm 2010. Tổng thu nhập đạt 668 tỷ đồng và tổng chi phí là 543 tỷ đồng.

Tổng thu nhập thực hiện năm 2011 tăng 75,79% so với năm 2010. Trong đó thu lãi vay là 389 tỷ đồng, tăng 45,69 % so với năm 2010. Nguyên

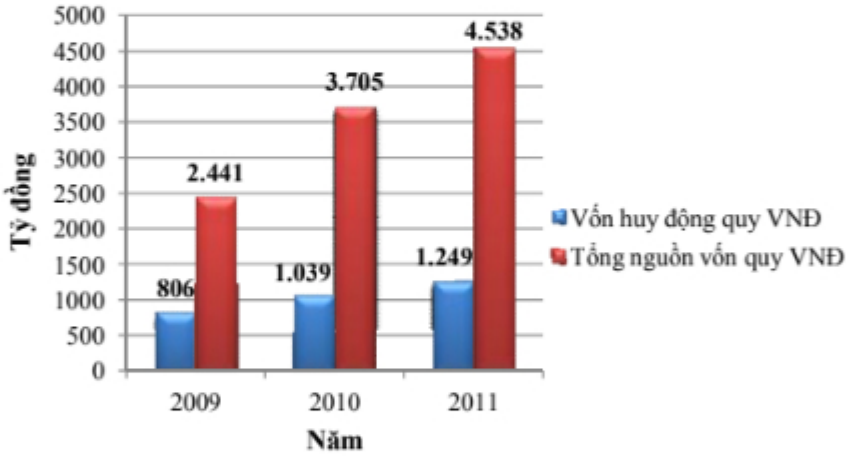
nhân lãi suất cho vay cao hơn so với năm 2010, nhất là trong 6 tháng cuối năm. Tổng thu từ dịch vụ và thu khác cũng tăng cao so với năm 2010, tăng 146,90% so với cùng kỳ năm ngoái.

Trong năm 2011, do lãi suất huy động đã bị NHNN khống chế ở mức trần 14% nên chi phí trả lãi tiền gửi tăng 28,13% so với năm 2010.

Khoản chi trả lãi vay TW tăng 88,78% so với năm 2010, nguyên nhân là do dư nợ vay của Chi nhánh tại TW cũng tăng 19,60%.

2.2. THỰC TRẠNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG TM CP NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM - CHI NHÁNH QUY NHƠN

2.2.1. Về quy mô huy động vốn



Biểu đồ 2.3. Quan hệ giữa vôn huy động với tông nguôn vôn

Bảng 2.4. Quan hệ giữa vốn huy động với tổng nguồn vốn

Đơn vị tính: Tỷ đồng

Năm / Chỉ tiêu	2009	2010	2011	2010/2009		2011/2010	
	Số tiền	Số tiền	Số tiền	Số tiền	(+),(-) (%)	Số tiền	(+),(-) (%)
Vốn huy động quy VNĐ	806	1.039	1.249	233	28,91%	210	20,21%
Tổng nguồn vốn quy VNĐ	2.441	3.705	4.538	1.264	51,78%	833	22,48%
Tỷ trọng huy động so với tổng nguồn	**33,02%**	**28,04%**	**27,52%**	-	**-4,98%**	-	**-0,52%**

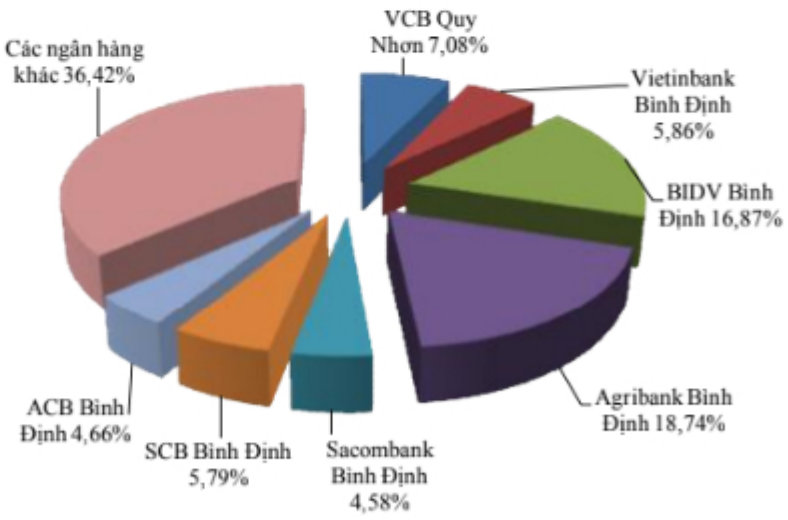
(Nguồn: Báo cáo thường niên của Vietcombank Quy Nhơn)

Tính đến ngày 31/12/2010, tổng nguồn vốn quy VNĐ tại Vietcombank Quy Nhơn đạt 3.705 tỷ đồng, tăng 1.264 tỷ đồng (tăng 51,78%) so với 31/12/2009. Trong cơ cấu nguồn vốn, vốn huy động quy VNĐ tăng 28,91% so với 31/12/2009 và chiếm tỷ trọng 28,04% tổng nguồn vốn. So với kế hoạch TW giao năm 2010 thì huy động vốn quy VNĐ đến thời điểm 31/12/2010 đạt 101% kế hoạch TW giao. (TW giao tăng 28% so với số dư thời điểm 31/12/2009).

Tổng nguồn vốn quy VNĐ đến 31/12/2011 đạt 4.538 tỷ đồng, tăng 833 tỷ đồng (tăng 22,48%) so với 31/12/2010. Trong cơ cấu nguồn vốn, vốn huy động quy VNĐ tăng 20,21% so với 31/12/2010, chiếm tỷ trọng 27,52% tổng nguồn vốn. So với kế hoạch TW giao năm 2011 thì huy động vốn quy VNĐ đến thời điểm 31/12/2011 đạt 96,22% kế hoạch TW giao.

2.2.2. Về thị phần huy động vốn trên địa bàn tỉnh Bình Định

Trên địa bàn tỉnh Bình Định, Vietcombank Quy Nhơn đang phải chịu sự cạnh tranh gay gắt của 24 chi nhánh ngân hàng trên địa bàn, vì vậy sự chia sẻ thị phần huy động vốn là điều không thể tránh khỏi.



Biểu đồ 2.4. Thị phần huy động vốn các NHTM tại Bình Định 2011

Bảng 2.5. Tình hình huy động vốn của các NHTM trên địa bàn tỉnh Bình Định từ 2009-2011

Đơn vị tính: Tỷ đồng

Năm / Ngân hàng	2009		2010		2011		2010/2009		2011/2010	
	Số tiền	(%)	Số tiền	(%)	Số tiền	(%)	Số tiền	(+),(-) (%)	Số tiền	(+),(-) (%)
Vietcombank	*806*	*7,36*	*1.039*	*6,8*	*1.249*	*7,08*	*233*	*28,9*	*210*	*20,21*
Vietinbank	459	4.18	746	4,88	1032	5,86	287	62,53	286	38,33
BIDV	1.629	14.85	2.387	15,61	2.974	16,87	758	46,53	587	24,59
Agribank	2.042	18.61	2.646	17,31	3.303	18,74	604	29,57	657	24,83
Sacombank	846	7,71	1.031	6,74	806	4,58	185	21,87	-225	-21,82
SCB	945	8,61	1.135	7,42	1.020	5,79	190	20,11	-115	-10,13
ACB	331	3,03	505	3,3	820	4,66	174	52,57	315	62,38
Các NHTM khác	3.910	35,65	5.800	37,94	6.419	36,42	1.890	44,38	619	10,67
Tổng huy động trên địa bàn	**10.968**	**100**	**15.289**	**100**	**17.623**	**100**	**4.321**	**39,4**	**2.334**	**15,27**

(Nguồn:Báo cáo thường niên của Ngân hàng nhà nước tỉnh Bình Định)

Nếu như năm 2009, thị phần của Vietcombank Quy Nhơn là 7,36% thì đến năm 2011, con số này chỉ còn là 7,08%. Còn kém xa so với các ngân hàng Nông Nghiệp, BIDV và đang bị các đối thủ rút ngắn khoảng cách (Vietinbank, Sacombank...).

Nguyên nhân là do trước đây Vietcombank nói chung và chi nhánh Quy Nhơn nói riêng chỉ chú trọng đến việc phát triển hệ thống ngân hàng bán buôn chứ chưa thực sự quan tâm đúng mức đến việc phát triển mảng ngân hàng bán lẻ. Trong khi đó, các NHTM khác trên địa bàn, nhất là các NHTM cổ phần lại rất chú trọng phát triển hoạt động của ngân hàng bán lẻ. Đây là một trong những chiến lược rất hiệu quả của các NHTM cổ phần trong việc giành thị phần huy động vốn. Như chúng ta cũng biết, mảng ngân hàng bán lẻ hiện tại đang có rất nhiều tiềm năng do khối lượng khách hàng nhiều, nhu cầu về sản phẩm dịch vụ không giới hạn, tỷ lệ rủi ro thấp trong khi giá bán tốt. Nhưng quan trọng nhất là nó đảm bảo được sự phát triển ổn định bền vững của Vietcombank về lâu dài.

Một nguyên nhân nữa cũng không kém phần quan trọng làm cho thị phần huy động vốn trong 3 năm (2009-2011) của Vietcombank Quy Nhơn không cao đó là yếu tố lãi suất. So với các NHTM khác mà cụ thể nhất là các NHTM nhà nước trên địa bàn tỉnh Bình Định thì yếu tố lãi suất của Vietcombank Quy Nhơn gần như là kém cạnh tranh nhất. Đây không phải là thế mạnh để có thể mang khách hàng đến cho Vietcombank Quy Nhơn. Vì vậy kết quả huy động vốn của Vietcombank Quy Nhơn chưa thật sự nổi bật trên địa bàn tỉnh Bình Định.

2.2.3. Về cơ cấu huy động vốn

a. Cơ cấu huy động vốn theo hình thức tiền gửi

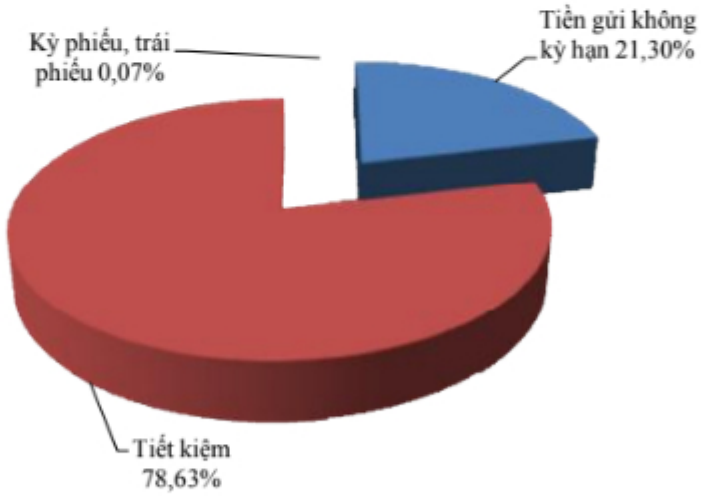
Với mục tiêu đa dạng hóa các sản phẩm huy động vốn nhằm thu hút ngày càng nhiều hơn nguồn vốn nhàn rỗi từ các thành phần kinh tế trong xã

hội. Thời gian qua Vietcombank Quy Nhơn đã áp dụng nhiều hình thức huy động và kết quả đạt được cũng tương đối khả quan.

Đến cuối năm 2010, tổng nguồn huy động từ tiền gửi không kỳ hạn đạt 313 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 30,13% trên tổng nguồn vốn huy động của cả năm 2010. Huy động tiền gửi tiết kiệm chiếm tỷ trọng 69,01% và huy động từ kỳ phiếu và trái phiếu là 0,86%.

Trong năm 2011, tỷ trọng huy động từ tiền gửi không kỳ hạn là 21,30%, tiền gửi tiết kiệm chiếm tỷ trọng 78,63% và huy động từ kỳ phiếu và trái phiếu là 0,07%.

Qua 3 năm 2009-2011, huy động từ tiền gửi tiết kiệm đã có sự tăng đáng kể cả về quy mô lẫn tỷ trọng. Tiền gửi không kỳ hạn thì tăng giảm không ổn định qua các năm do đây chỉ là khoản tiền nhàn rỗi chờ thanh toán của khách hàng tại Vietcombank Quy Nhơn.



Biểu đồ 2.5. Cơ cấu huy động vốn theo hình thức tiền gửi năm 2011

Bảng 2.6. Cơ cấu huy động vốn theo hình thức tiền gửi

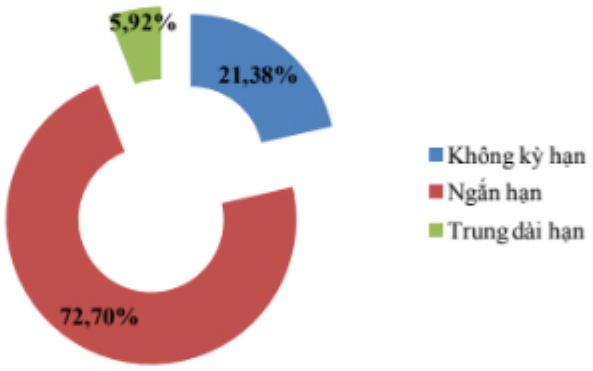
Đơn vị tính: Tỷ đồng

Năm / Huy động vốn	2009		2010		2011		2010/2009		2011/2010	
	Số tiền	(%)	Số tiền	(%)	Số tiền	(%)	Số tiền	(+),(-) (%)	Số tiền	(+),(-) (%)
1. Tiền gửi không kỳ hạn	234	29,03	313	30,13	266	21,3	79	33,76	-47	-15,02
2. Tiết kiệm	571	70,84	717	69,01	982	78,63	146	25,57	265	36,96
3. Kỳ phiếu, trái phiếu	1	0,13	9	0,86	1	0,07	8	800	-8	88,89
Tổng huy động	**806**	**100**	**1.039**	**100**	**1.249**	**100**	**233**	**28,91**	**210**	**20,21**

(Nguồn: Báo cáo thường niên của Vietcombank Quy Nhơn)

b. Cơ cấu huy động vốn theo kỳ hạn

Cũng như các NHTM khác trên địa bàn thì tại Vietcombank Quy Nhơn tiền gửi ngắn hạn qua các năm luôn chiếm chủ yếu trong tổng nguồn vốn tiền gửi huy động. Một phần nguyên nhân do tâm lý khách hàng không muốn gửi tiền trung và dài hạn vì họ sợ có nhu cầu rút vốn trước hạn. Bên cạnh đó, họ ngại gửi tiền dài hạn vì không thể dự đoán trước sự biến động của lãi suất. Về phía ngân hàng đã không có những biện pháp thích hợp để thu hút khách hàng gửi tiền gửi trung và dài hạn. Việc huy động tiền gửi ngắn hạn với tỷ trọng cao có thể giúp ngân hàng chủ động hơn trong việc kiểm soát rủi ro lãi suất trong ngắn hạn. Tuy nhiên, có thể làm gia tăng rủi ro thanh khoản của ngân hàng trong ngắn hạn bởi nguồn vốn ngắn hạn kém ổn định hơn so với nguồn vốn trung và dài hạn.



Biểu đồ 2.6. Cơ cấu huy động vốn theo kỳ hạn năm 2011

Bảng 2.7. Cơ cấu huy động vốn theo kỳ hạn

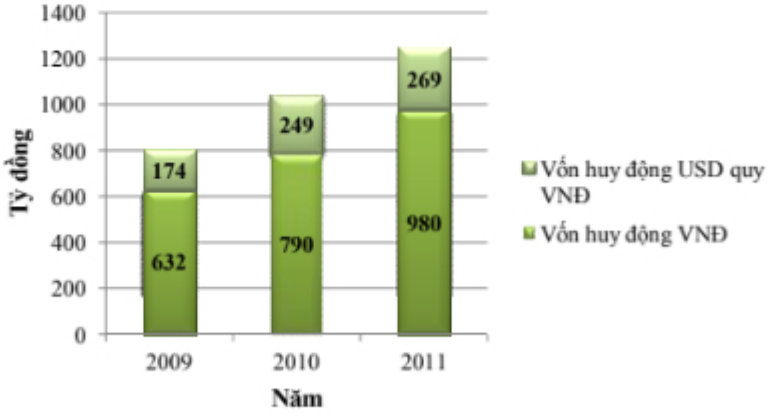
Đơn vị tính: Tỷ đồng

Năm / Huy động vốn	2009		2010		2011		2010/2009		2011/2010	
	Số tiền	(%)	Số tiền	(%)	Số tiền	(%)	Số tiền	(+),(-) (%)	Số tiền	(+),(-) (%)
1. Không kỳ hạn	237	29,4	314	30,22	267	21,38	77	32,49	-47	-14,97
2. Ngắn hạn	495	61,41	589	56,69	908	72,7	94	18,99	319	54,16
3. Trung dài hạn	74	9,19	136	13,09	74	5,92	62	83,78	-62	-45,59
Tổng huy động	**806**	**100**	**1.039**	**100**	**1.249**	**100**	**233**	**28,91**	**210**	**20,21**

(Nguồn: Báo cáo thường niên của Vietcombank Quy Nhơn)

Tỷ trọng nguồn vốn trung và dài hạn qua các năm từ 2009 đến 2011 rất thấp. Cơ cấu huy động như vậy là chưa phù hợp, thiếu tính ổn định. Tuy nhiên, sang năm 2010, tỷ trọng này tăng cao. Tiền gửi trung và dài hạn trong năm 2010 chiếm 13,09%, tăng 83,78% so với năm 2009. Nguyên nhân là do năm 2010, VCB Quy Nhơn bắt đầu triển khai hình thức tiền gửi tiết kiệm lãnh lãi định kỳ. Kỳ hạn trên lý thuyết là 36 tháng, nhưng thực tế định kỳ đáo hạn của tiền gửi có thể là 1 tháng, 2 tháng, 3 tháng, 6 tháng, 12 tháng tùy theo kỳ hạn lãnh lãi và gốc khách hàng chọn, lãi suất cao hơn tiền gửi tiết kiệm thông thường kỳ hạn tương ứng và khách hàng có thể rút vốn một cách linh hoạt. Chính những ưu điểm và lợi ích có được từ loại hình tiền gửi này nên huy động từ trung dài hạn tăng lên. Theo đó, VCB có thể có lợi về mặt chi phí huy động vì tỷ lệ dự trữ bắt buộc đối với tiền gửi trung hạn thấp hơn so với tiền gửi ngắn hạn và việc duy trì loại hình tiền gửi này thu hút được nhiều khách hàng tham gia vì tính linh hoạt của nó. Tuy nhiên, Vietcombank cũng cần đưa ra những giải pháp gia tăng nguồn vốn trung và dài hạn thực tế về cả quy mô lẫn tỷ trọng để gia tăng tính ổn định cho nguồn vốn huy động.

c. Cơ cấu huy động vốn theo loại tiền



Biểu đồ 2.7. Cơ cấu huy động vốn theo loại tiền từ 2009-2011

Bảng 2.8. Cơ cấu huy động vốn giữa VNĐ và USD từ 2009-2011

Đơn vị tính: Tỷ đồng

Năm / Chỉ tiêu	2009		2010		2011		2010/2009		2011/2010	
	Số tiền	(%)	Số tiền	(%)	Số tiền	(%)	Số tiền	(+),(-) (%)	Số tiền	(+),(-) (%)
Vốn huy động VNĐ	**632**	**78,41**	**790**	**76,03**	**980**	**78,46**	**158**	**25**	**190**	**24,05**
- TG của KH trong & NN	173	21,46	183	17,60	167	13,37	10	5,78	-16	-8,74
- Tiền gửi của TCTD	3	0,37	3	0,29	2	0,16	-	-	-1	-33,33
- Tiền gửi tiết kiệm	455	56,46	595	57,27	809	64,77	140	30,77	214	35,97
- Tiền gửi kỳ phiếu, trái phiếu	1	0,12	9	0,87	1	0,08	8	800	-8	-88,88
- Ký quỹ	-	-	-	-	1	0,08	-	-	1	-
Vốn huy động USD quy VNĐ	**174**	**21,59**	**249**	**23,97**	**269**	**21,54**	**75**	**43,10**	**20**	**8,03**
- TG của KH trong & NN	58	7,20	127	12,21	96	7,69	69	118,96	-31	-24,41
- Tiền gửi của TCTD	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
- Tiền gửi tiết kiệm	116	14,39	122	11,74	173	13,85	6	5,17	51	41,80
- Tiền gửi kỳ phiếu, trái phiếu	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
- Ký quỹ	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Tổng huy động	**806**	**100**	**1.039**	**100**	**1.249**	**100**	**233**	**28,91**	**210**	**20,21**

(Nguồn: Báo cáo thường niên của Vietcombank Quy Nhơn)

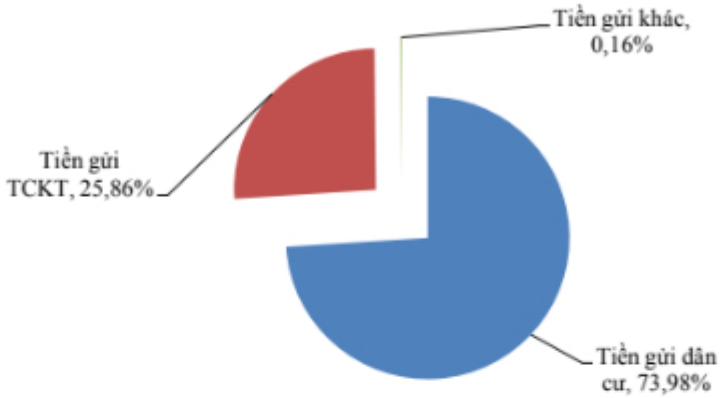
Năm 2009, vốn huy động VNĐ đạt 632 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 78,41% trên tổng nguồn vốn huy động. Vốn huy động USD quy VNĐ đạt 174 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 21,59% trên tổng nguồn vốn huy động.

Năm 2010, vốn huy động VNĐ đạt 790 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 76,03% trên tổng nguồn vốn huy động. Vốn huy động USD quy VNĐ đạt 249 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 23,97% trên tổng nguồn vốn huy động. So với năm 2009, vốn huy động VNĐ tăng 158 tỷ đồng (tương đương 25%), vốn huy động USD quy VNĐ tăng 75 tỷ đồng (tương đương 43,10%).

Năm 2011, vốn huy động VNĐ đạt 980 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 78,46% trên tổng nguồn vốn huy động. Vốn huy động USD quy VNĐ đạt 269 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 21,54% trên tổng nguồn vốn huy động. So với năm 2010, vốn huy động VNĐ tăng 190 tỷ đồng (tương đương 24,05%), vốn huy động USD quy VNĐ tăng 20 tỷ đồng (tương đương 8,03%).

Nhìn chung qua các năm, vốn huy động VNĐ đóng vai trò chủ chốt trong tổng nguồn vốn huy động và tăng dần qua các năm. Bởi đồng Việt Nam luôn là đồng tiền giao dịch chính trong nước và lãi suất tiền gửi VNĐ luôn cao hơn rất nhiều so với lãi suất huy động USD, do đó đã thu hút chủ yếu khách hàng gửi tiền VNĐ. Theo phân tích trên ta thấy, tiền gửi ngoại tệ cũng tăng dần qua các năm từ 2009-2011 nhưng vẫn chiếm tỷ trọng thấp trong tổng nguồn vốn toàn Chi nhánh. Nguyên nhân là do Vietcombank Quy Nhơn chưa chú trọng tăng trưởng nguồn vốn này do chưa có nhu cầu sử dụng vốn bằng ngoại tệ. Hơn nữa, kể từ đầu năm 2010, NHNN quy định mức lãi suất tiền gửi tối đa bằng USD đối với các TCKT nên hầu như không huy động được nhiều từ nguồn tiền gửi ngoại tệ nói chung và USD nói riêng đối với đối tượng khách hàng là TCKT.

d. Cơ cấu huy động vốn theo đối tượng khách hàng



Biểu đồ 2.8. Cơ cấu huy động vốn theo đối tượng khách hàng năm 2011

Huy động vốn từ dân cư quy VNĐ đến 31/12/2011 đạt 924 tỷ đồng, tăng 34,50% so với 31/12/2010. Huy động vốn từ TCKT quy VNĐ đến 31/12/2011 đạt 323 tỷ đồng, giảm 7,18% so với 31/12/2010.

Tổng huy động vốn từ dân cư tăng lên qua các năm. Nếu năm 2009, con số này là 491 tỷ đồng thì năm 2010 là 687 tỷ đồng và năm 2011 là 924 tỷ đồng. Trong tổng huy động vốn từ dân cư thì tiền gửi có kỳ hạn chiếm một tỷ trọng rất lớn. Trong năm 2009, tiền gửi có kỳ hạn chiếm 86,77%, năm 2010 chiếm 89,23% và 2011 là 91,12%.

Trong xu thế ngày nay, người dân có tiền nhàn rỗi đã luôn định hướng cho mình gửi tiền có kỳ hạn tại ngân hàng để được hưởng lãi suất cao. Chỉ để lại một phần trong tài khoản tiền gửi thanh toán để chi trả cho các khoản thanh toán của mình.

Trong năm 2011, tiền gửi có kỳ hạn trên 12 tháng giảm 45,90% so với năm 2010. Nguyên nhân là do người dân chỉ gửi tiền ở các kỳ hạn ngắn là 1 tháng, 2 tháng hoặc 3 tháng. Người dân vẫn dự đoán là lãi suất huy động sẽ tăng lên nên ít gửi ở các kỳ hạn dài hơn.

Bảng 2.9. Cơ cấu huy động vốn theo đối tượng khách hàng

Đơn vị tính: Tỷ đồng

Năm / Huy động vốn	2009		2010		2011		2010/2009		2011/2010	
	Số tiền	(%)	Số tiền	(%)	Số tiền	(%)	Số tiền	(+),(-) (%)	Số tiền	(+),(-) (%)
1. Tiền gửi dân cư	491	60,91	687	66,12	924	73,98	196	39,92	237	34,50
2. Tiền gửi TCKT	312	38,71	348	33,49	323	25,86	36	11,54	-25	-7,18
3. Tiền gửi khác	3	0,38	4	0,39	2	0,16	1	33,33	-2	-50
Tổng huy động	**806**	**100**	**1.039**	**100**	**1.249**	**100**	**233**	**28,91**	**210**	**20,21**

(Nguồn: Báo cáo thường niên của Vietcombank Quy Nhơn)

Tuy chỉ chiếm một phần trong tổng huy động của toàn chi nhánh nhưng tiền gửi của các TCKT cũng chuyển biến gần giống như xu hướng của tiền gửi dân cư. Trong cơ cấu tiền gửi của TCTK thì tiền gửi không kỳ hạn có xu hướng giảm dần, trong năm 2011 giảm 16,59% so với năm 2010. Bên cạnh đó, tiền gửi có kỳ hạn trên 12 tháng giảm rõ rệt. Nếu như trong năm 2010 giảm 48,15% so với năm 2009, thì năm 2011 giảm 50% so với năm 2010. Đây là hạn chế của Vietcombank Quy Nhơn. Huy động vốn từ các TCKT vẫn là điểm yếu, là tồn tại mà chi nhánh gặp phải trong quá trình hoạt động. Nguyên nhân khách quan chủ yếu là số lượng doanh nghiệp mới tại địa phương phát sinh không đáng kể, hầu hết các doanh nghiệp tại địa phương là doanh nghiệp vừa và nhỏ, vốn tự có ít, vay ngân hàng là chủ yếu nên số dư tiền nhàn rỗi gửi vào ngân hàng rất hạn chế. Mặt khác về chủ quan, việc triển khai bán chéo các sản phẩm hỗ trợ huy động vốn chưa được đẩy mạnh. Chi nhánh chưa triển khai hình thức cho vay gắn kết với cam kết gửi tiền như một số NHTM khác đã áp dụng trên địa bàn.

Tỷ trọng tiền gửi có kỳ hạn trên 12 tháng giảm làm cho Vietcombank Quy Nhơn giảm tính chủ động hơn trong việc cân đối cơ cấu nguồn vốn và sử dụng vốn của mình.

Nhìn chung tổng vốn huy động của Vietcombank Quy Nhơn qua các năm từ 2009-2011 chủ yếu là tập trung vào tiền gửi dân cư và các TCKT. Các khoản tiền gửi khác chiếm không đáng kể trong cơ cấu huy động tại chi nhánh. Quy mô nguồn vốn tiền gửi từ tổ chức kinh tế và nguồn vốn tiền gửi từ dân cư tăng dần qua các năm. Trong cơ cấu nguồn vốn tiền gửi, tiền gửi khách hàng cá nhân luôn giữ tỷ trọng chủ yếu (trên 60%) và cơ cấu này mang tính ổn định qua các năm. Cơ cấu này là hợp lý bởi đối tượng khách hàng cá nhân là đối tượng có nhu cầu tiết kiệm cao bên cạnh những nhu cầu khác như nhu cầu thanh toán, tiện ích dịch vụ và tính an toàn đồng vốn. Đồng thời, kênh gửi tiền vào NHTM

là một trong những kênh đầu tư hiệu quả của đối tượng này. Trong khi đó, đối tượng khách hàng doanh nghiệp lại quan tâm đến những cơ hội đầu tư bên ngoài và tập trung vốn cho sản xuất kinh doanh hơn là gửi tiền vào ngân hàng để hưởng lãi, mục đích thường xuyên của họ khi gửi vốn vào ngân hàng là để phục vụ nhu cầu thanh toán và sử dụng các tiện ích khác. Tuy nhiên xét về phía ngân hàng, việc gia tăng tiền gửi của của khách hàng doanh nghiệp về cả quy mô lẫn tỷ trọng đem lại lợi ích lớn, bởi tiền gửi loại này thường có số lượng lớn xét trên từng món tiền gửi, trong khi tiền gửi của khách hàng cá nhân xét trên từng món tiền gửi thường thấp hơn nên mặc dù tổng tiền gửi loại này cao hơn tổng tiền gửi của TCKT nhưng ngân hàng phải quản lý một lượng tài khoản lớn hơn rất nhiều so với số lượng tài khoản tiền gửi của TCKT. Điều này làm cho ngân hàng tốn nhiều chi phí quản lý và theo dõi tài khoản hơn cũng như gia tăng các chi phí phát sinh kèm theo.

2.2.4. Quan hệ giữa huy động vốn và sử dụng vốn

Hoạt động chính của NHTM là huy động vốn để sử dụng nhằm thu lợi nhuận. Theo đó ngân hàng sẽ chuyển hóa nguồn vốn huy động được của mình thành các loại tài sản như ngân quỹ, tín dụng, chứng khoán, các tài sản khác theo một phương thức thích hợp, nhằm thỏa mãn các mục tiêu mà ngân hàng đặt ra.

Vietcombank Quy Nhơn cũng vậy, nhằm mục đích an toàn và sinh lợi, chi nhánh phải tìm cách huy động được một nguồn vốn tăng trưởng và ổn định, có chi phí và kỳ hạn phù hợp với nhu cầu sử dụng vốn. Làm sao để công tác huy động vốn và sử dụng vốn ăn khớp với nhau. Kỳ hạn huy động vốn và sử dụng vốn phải đảm bảo cân đối. Nếu Vietcombank Quy Nhơn sử dụng quá nhiều vốn huy động ngắn hạn để cho vay dài hạn thì sẽ gây rủi ro mất khả năng thanh toán. Hơn nữa về mặt kinh tế sẽ không hiệu quả vì huy động ngắn hạn phải kèm theo dự trữ bắt buộc không sinh lời cao trong khi

vốn huy động trung dài hạn không phải kèm theo dự trữ bắt buộc nên có thể sử dụng hết để đầu tư. Thực tế cho thấy, phần lớn vốn huy động của Vietcombank Quy Nhơn được dùng để đầu tư cho tín dụng.

Bảng 2.10. Tình hình huy động vốn và sử dụng vốn từ 2009-2011

Đơn vị tính: Tỷ đồng

Chỉ tiêu \ Năm	2009	2010	2011
	Số tiền	**Số tiền**	**Số tiền**
1. Huy động vốn	**806**	**1.039**	**1.249**
- Không kỳ hạn	237	314	267
- Ngắn hạn	495	589	908
- Trung dài hạn	74	136	74
2. Sử dụng vốn	**2.008**	**2.376**	**2.956**
- Cho vay ngắn hạn	1.513	1.825	2.499
- Cho vay trung dài hạn	495	551	457
3. Tỷ trọng sử dụng vốn/vốn huy động			
- Ngắn hạn	206,69%	202,10%	212,68%
- Trung dài hạn	668,92%	93,55%	617,57%

(Nguồn: Báo cáo thường niên của Vietcombank Quy Nhơn)

Bảng 2.10 cho thấy, tại Vietcombank Quy Nhơn, sử dụng vốn chiếm một tỷ trọng rất cao so với tổng nguồn vốn huy động. Dư nợ tín dụng qua các năm tăng với tốc độ ổn định. Bên cạnh đó, Chi nhánh Quy Nhơn đã đẩy mạnh hoạt động cho vay bán lẻ nên dư nợ cho vay khách hàng thể nhân tăng lên đáng kể.

Nhằm đáp ứng cho nhu cầu sử dụng vốn, Vietcombank Quy Nhơn qua 3 năm (2009-2011) phải vay vốn của Vietcombank TW mới đáp ứng đủ nhu cầu cho vay tại chi nhánh. Cụ thể là năm 2009, nguồn vốn vay TW quy VNĐ

là 1.454 tỷ đồng, chiếm 59,57% tổng nguồn vốn hoạt động của chi nhánh. Năm 2010, nguồn vốn vay TW quy VNĐ là 2.403 tỷ đồng, chiếm 64,86% tổng nguồn vốn hoạt động của chi nhánh và năm 2011 là 2.874 tỷ đồng (chiếm 63,33%). Trong quá trình hoạt động, Vietcombank Quy Nhơn luôn chấp hành tốt các quy định của Vietcombank TW về quản trị, điều hành vốn trong hệ thống, vay trả đúng hạn. Trong năm 2009, chênh lệch lãi suất cho vay – huy động bình quân quy VNĐ tại chi nhánh là 0,1374%/tháng, chênh lệch lãi suất đầu vào - đầu ra bình quân quy VNĐ là 0,1555%/tháng.

Việc quản lý tính phù hợp về quy mô, kỳ hạn của nguồn huy động và nguồn cho vay là vấn đề được đặt lên hàng đầu của chi nhánh trong điều kiện hiện nay. Đó là việc quản lý sự phù hợp của tài sản nợ với sự phù hợp của tài sản có, phù hợp về huy động với sử dụng nguồn một cách tổng quát chứ không chỉ là việc cho vay. Đây là nhiệm vụ của phòng Tổng hợp của Vietcombank Quy Nhơn. Sau khi tính toán, cân đối về kỳ hạn của nguồn vốn huy động, các khoản đến hạn, các khoản cho vay, phần còn lại phòng Tổng hợp cũng phải tính toán và xác định các kỳ hạn cho những khoản tiền gửi Vietcombank TW sao cho phù hợp và vẫn đảm bảo tối đa hóa lợi nhuận.

2.2.5. Quan hệ giữa huy động vốn và khả năng thanh khoản

Như chúng ta đã biết, nguồn vốn hoạt động của ngân hàng được huy động từ nhiều nguồn nhưng có thể chia thành 3 nhóm chính với mức độ ổn định của mỗi loại nguồn vốn khác nhau. Cụ thể:

- Nhóm 1: Tiền gửi có kỳ hạn, tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn của khách hàng. Đây là nhóm nguồn vốn huy động có tính ổn định cao nhất, được huy động trên thị trường 1 .

- Nhóm 2: Tiền gửi không kỳ hạn, tiền gửi giao dịch của khách hàng. Đây là nhóm nguồn vốn huy động biến động nhiều nhất, được huy động trên thị trường 1.

- Nhóm 3: Nguồn vốn vay trên thị trường liên ngân hàng có khả năng kế hoạch hóa và chủ động cao. Vietcombank sử dụng nguồn vốn này như "cái nệm" hay khoản dự phòng trong hoạt động nguồn vốn. Nhóm nguồn vốn này được huy động trên thị trường 2.

Trong cơ cấu huy động vốn của toàn hệ thống Vietcombank thì nguồn tiền gửi trên thị trường 1 chiếm trên 70% tổng nguồn vốn. Trong đó đóng góp đáng kể về nguồn huy động thuộc về các chi nhánh lớn như chi nhánh Hồ Chí Minh, Sở giao dịch, Hà Nội... Việc điều phối nguồn vốn chung và đảm bảo thanh khoản thuộc về trách nhiệm của Vietcombank TW. Khi nguồn vốn huy động từ thị trường 1 trên toàn hệ thống không đủ đáp ứng nguồn vốn sử dụng, Vietcombank TW cần tính toán để huy động trên thị trường 2.

Còn tại VCB Quy Nhơn, nếu nguồn vốn huy động từ TCKT và dân cư mà thừa so với nhu cầu sử dụng thì sẽ chuyển gửi cho VCB TW theo lãi suất nội bộ. Trong trường hợp mà chi nhánh thiếu vốn so với nhu cầu sử dụng và thanh khoản thì chi nhánh sẽ đi vay TW theo lãi suất nội bộ. Như vậy xét về tính thanh khoản của VCB Quy Nhơn là phụ thuộc rất lớn vào VCB TW.

2.3. PHÂN TÍCH CÁC NHÂN TỐ CƠ BẢN ẢNH HƯỞNG ĐẾN HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI VIETCOMBANK QUY NHƠN

Như đã nêu trong phần cơ sở lý luận, có nhiều nhân tố khách quan và chủ quan ảnh hưởng đến tình hình huy động vốn của các NHTM nói chung và Vietcombank Quy Nhơn nói riêng. Tuy nhiên, trong khuôn khổ của luận văn này em chỉ đi vào phân tích các nhân tố cơ bản như : Lãi suất, công nghệ cung ứng dịch vụ và thủ tục ngân hàng ; các chương trình quảng cáo, khuyến mãi.

2.3.1. Nhân tố lãi suất

Sự biến động của lãi suất đã ảnh hưởng không nhỏ đến tình hình tăng trưởng huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương - Chi nhánh Quy Nhơn, cụ thể như sau: Do sự biến động liên tục và khó dự đoán của lãi suất đã

làm cho cơ cấu huy động vốn ở các kỳ hạn dài dịch chuyển sang các kỳ hạn ngắn để hưởng lãi suất cao hơn. Có thời điểm, lãi suất huy động ngắn cao hơn các hình thức gửi dài hạn. Đồng thời, dòng tiền nhàn rỗi trong dân chúng dịch chuyển liên tục giữa các ngân hàng do khách hàng muốn tìm kiếm các ngân hàng có lãi suất cao hơn.

Bảng 2.11. Bảng so sánh lãi suất huy động của các NHTM trên địa bàn tỉnh Bình Định từ 2009-2011

Năm / Ngân hàng	2009		2010		2011		Lãi suất bình quân (%/năm)
	30/06	31/12	30/06	31/12	30/06	31/12	
Vietcombank	*7,5*	*10,49*	*11,5*	*14*	*14*	*14*	***11,91***
Vietinbank	7,5	10,49	11,5	14	14	14	**11,91**
BIDV	7,77	10,49	11,40	14	14	14	**11,94**
Nông nghiệp	7	10	11	14	14	14	**11,67**
Sacombank	7,92	10,49	11,50	14	14	14	**11,99**
SCB	7,8	10,49	11,55	14	14	14	**11,97**
ACB	7,8	10,48	11,58	14	14	14	**11,98**

(Nguồn:Báo cáo thường niên của Ngân hàng nhà nước tỉnh Bình Định)

So với các NHTM khác mà cụ thể nhất là các NHTM nhà nước trên địa bàn tỉnh Bình Định thì yếu tố lãi suất trong 3 năm qua từ 2009-2011 của Vietcombank Quy Nhơn là gần như kém cạnh tranh nhất. Đây không phải là thế mạnh để có thể mang khách hàng đến cho Vietcombank Quy Nhơn. Vì vậy kết quả huy động vốn của chi nhánh chưa thật sự nổi bật trên địa bàn.

2.3.2. Công nghệ cung ứng dịch vụ và thủ tục ngân hàng

Dựa trên lợi thế luôn là ngân hàng hàng đầu áp dụng công nghệ hiện đại và hiệu quả trong hoạt động kinh doanh. Thực tế là trong năm 2001, Vietcombank là ngân hàng đầu tiên áp dụng mô hình bán lẻ giao dịch một cửa

tại Việt Nam. Ứng dụng công nghệ thông tin đã hỗ trợ tích cực cho Vietcombank Việt Nam nói chung và chi nhánh Quy Nhơn nói riêng trong công tác quản trị điều hành, quản lý nghiệp vụ, phát triển sản phẩm, gia tăng tiện ích nhằm đáp ứng yêu cầu của khách hàng; đồng thời giúp ngân hàng tăng cường kiểm soát, hạn chế rủi ro, giảm thiểu chi phí, rút ngắn thời gian xử lý nghiệp vụ… Trong năm 2010, Vietcombank đã đầu tư và hoàn thành một số dự án công nghệ quan trọng như đầu tư triển khai hệ thống "Giám sát công nghệ thông tin", hệ thống "Lưu trữ dữ liệu tập trung", tư vấn xây dựng hệ thống "Chính sách an toàn quản lý thông tin".

Chính các nhân tố này cũng đã góp phần không nhỏ giúp cho thị phần huy động vốn của Vietcombank Quy Nhơn qua các năm giữ vững ổn định trên địa bàn tỉnh Bình Định.

2.3.3. Các chương trình quảng cáo, khuyến mãi

Qua các năm 2009-2011, nhất là trong năm 2011, công tác huy động vốn đặc biệt khó khăn do tác động của chính sách tiền tệ thắt chặt và chính sách ngoại hối nghiêm ngặt. Bên cạnh đó, hoạt động huy động vốn còn phải đối mặt với nhiều thách thức hơn do sự cạnh tranh không lành mạnh của các NHTM khác. Trước diễn biến phức tạp của thị trường, Vietcombank xác định công tác huy động vốn là một trong những nhiệm vụ trọng tâm, ưu tiên hàng đầu và xuyên suốt trong năm. Vietcombank một mặt tuân thủ các quy định của NHNN, mặt khác đã linh hoạt đưa ra các giải pháp đẩy mạnh huy động vốn như tăng cường chăm sóc khách hàng, đa dạng hóa các sản phẩm huy động, mang lại tối đa các lợi ích có thể cho khách hàng.

2.4. ĐÁNH GIÁ CHUNG HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI VIETCOMBANK QUY NHƠN TRONG THỜI GIAN QUA

Qua phân tích thực trạng nguồn vốn huy động tại Vietcombank Quy Nhơn qua 3 năm (2009-2011), chúng ta thấy cơ bản hoạt động huy động vốn

có xu hướng tăng trưởng ổn định, cơ cấu hợp lý đảm bảo cho hoạt động kinh doanh tại chi nhánh an toàn và hiệu quả.

2.4.1. Kết quả

- Về quy mô, cơ cấu huy động

Là một chi nhánh trong hệ thống Vietcombank, trong những năm qua nguồn vốn huy động của Vietcombank Quy Nhơn đã có những đóng góp đáng kể giúp cho Vietcombank đáp ứng được phần lớn nhu cầu tăng trưởng tài sản về cả quy mô, kết cấu và có những kết quả tương đối khả quan.

Mặc dù chịu sự cạnh tranh gay gắt của các NHTM khác trên địa bàn tỉnh Bình Định nhưng trong 3 năm qua (2009-2011), Vietcombank Quy Nhơn vẫn đang duy trì được thị phần và có ảnh hưởng chi phối trong ngành ngân hàng tại địa bàn. Hoạt động huy động vẫn luôn đáp ứng chiến lược phát triển của ngân hàng những năm qua, nguồn vốn huy động luôn giữ được tốc độ tăng trưởng cao. Chi nhánh Quy Nhơn luôn cố gắng tìm mọi biện pháp để khơi tăng nguồn vốn huy động, cố gắng giới thiệu đến khách hàng những hình thức huy động mới có nhiều tiện ích kèm theo tại Vietcombank. Tăng cường công tác tiếp xúc các khách hàng là TCKT để có thể tiếp cận nhiều hơn nữa các nguồn vốn tạm thời nhàn rỗi của doanh nghiệp để bổ sung nguồn vốn kinh doanh. Trong quá trình hoạt động kinh doanh, Chi nhánh Quy Nhơn đã chú trọng đến các hình thức vốn huy động trong thanh toán, nhất là tiền gửi không kỳ hạn của khách hàng. Hiện nay, Vietcombank Quy Nhơn là một trong những chi nhánh trong hệ thống được đánh giá là có khả năng chủ động cao trong việc huy động vốn và sử dụng vốn.

- Về các hình thức huy động

Một trong những kết quả đã được của Vietcombank Quy Nhơn trong công tác huy động vốn có thể kể đến đó là các hình thức huy động vốn ngày một đa dạng và hoàn thiện với các hình thức như huy động tiền gửi giao dịch,

tiền gửi phi giao dịch. Với chủ trương này, từ năm 2009 đến nay, Vietcombank đã đa dạng hóa các sản phẩm huy động vốn với khách hàng cá nhân bằng nhiều chương trình huy động tiết kiệm với lãi suất và các điều kiện kèm theo khá hấp dẫn như: "Tiết kiệm dự thưởng", "Tiết kiệm bậc thang", "Gửi tiết kiệm lộc phát, nhận phong bao phát lộc", "Tiết kiệm linh hoạt lãi thưởng", "Tiết kiệm dành cho phái đẹp" , "Tiết kiệm gửi 15 lãi 24" ... nhằm phục vụ đến từng đối tượng khách hàng. Đặc biệt là sản phẩm "Tiền gửi trực tuyến" đã thu hút được nhiều khách hàng gửi tiết kiệm... Đây có thể coi là những thay đổi tích cực của Vietcombank nói chung, chi nhánh Quy Nhơn nói riêng trong tiến trình hội nhập và cổ phần hóa.

Các sản phẩm tiền gửi thanh toán ngày càng được hoàn thiện, gia tăng nhiều tiện ích cho khách hàng. Mỗi một tài khoản thanh toán của khách hàng được cung ứng thêm các dịch vụ như giao dịch một cửa, truy vấn Internet B@nking, SMS B@nking, Phone B@nking, Mobile B@nkplus... đã giúp cho khách hàng tiết kiệm được nhiều thời gian, công sức trong việc giao dịch với ngân hàng.

- Về chính sách khách hàng và chất lượng dịch vụ khách hàng

Các yếu tố này tại Vietcombank Quy Nhơn ngày càng được cải thiện trong các năm qua. Chi nhánh đã mở rộng các kênh và hình thức giao dịch để tăng cường khả năng tiếp cận, phục vụ khách hàng. Mở rộng các kênh quảng bá, giới thiệu sản phẩm trực tiếp hoặc gián tiếp thông qua việc phát tờ rơi, làm gian hàng tại các lễ hội như Festival hàng lâm sản..., quảng cáo trên các trang báo địa phương, trên đài phát thanh truyền hình...

Từng bước nâng cao chất lượng đội ngũ giao dịch viên, thanh toán viên tại chi nhánh. Tăng cường đào tạo và đào tạo lại cho nhân viên. Thường xuyên tổ chức các buổi hội thảo nghiệp vụ tại chi nhánh để mọi cán bộ công nhân viên đều có thể nắm và hiểu rõ các sản phẩm, dịch vụ đang cung ứng

của ngân hàng mình. Tạo điều kiện cho nhân viên được tham dự các khóa học về kỹ năng nghề nghiệp như giao dịch, quan hệ khách hàng, chăm sóc khách hàng, đàm phán trong giao dịch... Những khóa đào tạo này đã giúp cho đội ngũ nhân viên có tính chuyên nghiệp, giỏi chuyên môn, nhiệt tình với công việc và thái độ phục vụ khách hàng tốt.

Tạo dựng văn hóa Vietcombank Quy Nhơn trong mỗi nhân viên. Mỗi nhân viên tại chi nhánh luôn ý thức về việc giới thiệu, bán các sản phẩm của ngân hàng mọi lúc mọi nơi.

2.4.2. Hạn chế và nguyên nhân

a. Hạn chế

Bên cạnh những kết quả đạt được, hoạt động huy động vốn của Vietcombank Quy Nhơn còn nhiều hạn chế cần khắc phục để có thể tăng trưởng nguồn vốn huy động theo các định hướng hoạt động của mình. Tốc độ tăng trưởng huy động vốn có tăng nhưng so với các NHTM khác trên địa bàn tỉnh Bình Định còn chiếm một phị phần tương đối khiêm tốn. Để nâng cao thị phần, khai thác mạnh nguồn vốn nhàn rỗi trong dân cư, tiếp cận nhiều hơn đến các nguồn vốn từ các TCKT, Vietcombank Quy Nhơn cần quan tâm khắc phục những hạn chế sau đây:

- Về quy mô, cơ cấu huy động

Mặc dù tổng huy động tương đối ổn định và đáp ứng được nhu cầu của chi nhánh ở thời điểm hiện tại nhưng trong điều kiện cạnh tranh ngày càng quyết liệt như hiện nay thì việc giữ vững và tiếp tục đà tăng trưởng là vấn đề rất khó khăn cần có hướng giải quyết. Do vậy, Vietcombank nói chung và chi nhánh Quy Nhơn nói riêng cần phải nỗ lực hơn nữa để nâng cao khả năng cạnh tranh, đưa ra các hình thức huy động đa dạng, linh hoạt hấp dẫn … mới có thể duy trì và nâng cao được thị phần.

Cơ cấu nguồn vốn huy động cũng chưa thật sự hợp lý. Tỷ trọng tiền gửi

thanh toán trong tổng nguồn vốn huy động còn chiếm tỷ lệ thấp. Trong năm 2011 có xu hướng giảm so với năm 2010. Điều này chưa phù hợp với chiến lược của Vietcombank là hướng tới ngân hàng bán lẻ (Tăng cường cung ứng dịch vụ tài khoản, phát hành và thanh toán thẻ, tăng cường cho vay tín dụng tiêu dùng...).

Hiệu quả quản lý vốn chưa cao. Qua các năm 2009-2011, Vietcombank Quy Nhơn huy động vốn không đủ để cho vay nên phải đi vay Vietcombank TW rất nhiều để đáp ứng nhu cầu sử dụng vốn.

- Về hình thức huy động:

Các sản phẩm huy động vốn của Vietcombank nói chung và của chi nhánh Quy Nhơn nói riêng vẫn chỉ dừng lại ở hình thức truyền thống, chưa có sản phẩm thiết kế riêng biệt cho từng đối tượng khách hàng khác nhau. Vẫn còn thiếu nhiều sản phẩm cạnh tranh mà các NHTM như ACB, Sacombank, Sài Gòn Bank... đã thực hiện như tiền gửi tiết kiệm bằng vàng, tiết kiệm bằng VNĐ bảo đảm bằng vàng. Đó là những sản phẩm rất thích hợp trong bối cảnh kinh tế trong nước còn gặp nhiều khó khăn, lạm phát tăng cao, giá USD biến động thất thường, giá nhà đất sụt giảm... Chính vì điều này mà thời gian qua Vietcombank Quy Nhơn đã mất đi một số khách hàng cũ. Tính đa dạng và phong phú của các hình thức huy động vốn là một nhân tố không thể thiếu nhằm huy động vốn, nhất là huy động vốn từ các TCKT và từ dân cư.

Điều này đòi hỏi Vietcombank nói chung và chi nhánh Quy Nhơn cần phải ứng dụng hơn nữa thế mạnh về công nghệ, tạo nhu cầu mới cho thị trường bằng những sản phẩm mới có tiện ích cao hơn, đa dạng và hấp dẫn hơn.

- Về chính sách khách hàng và chất lượng dịch vụ khách hàng

Hoạt động marketing tại chi nhánh đã được cải thiện trong thời gian gần đây nhưng chưa thật sự chuyên nghiệp và hiệu quả. Còn nhiều điểm cần phải bổ sung và tiếp tục cải tiến. Hoạt động nghiên cứu thị trường, nhu cầu

khách hàng, đối thủ cạnh tranh chưa được tiến hành một cách thường xuyên và có hệ thống. Chưa xác định được chiến lược khách hàng phù hợp và thống nhất với tình hình thực tế tại chi nhánh.

Trong những năm qua, Chi nhánh Quy Nhơn đã chú trọng đến chất lượng dịch vụ khách hàng. Tuy nhiên, dịch vụ khách hàng tại chi nhánh còn thiếu tính cạnh tranh. Dịch vụ giao dịch một cửa "Teller" chưa triển khai rộng cho toàn chi nhánh, chưa có phòng dịch vụ khách hàng nên còn hạn chế trong việc phát triển và triển khai các sản phẩm và dịch vụ mới. Quy trình, thủ tục giao dịch tuy có cải thiện nhưng chưa thuận tiện lắm cho khách hàng. Thời gian chờ đợi giao dịch còn lâu, nhất là các giao dịch nộp rút tiền vượt hạn mức Teller thì chứng từ phải qua 3 khâu mới xong một giao dịch. Theo đánh giá của các khách hàng, thời gian giao dịch tại Vietcombank vẫn còn lâu hơn và thái độ của nhân viên ngân hàng chưa thực sự niềm nở khi so sánh với các NHTM CP khác trên địa bàn.

Kênh phân phối chưa thực sự đa dạng, phương thức giao dịch và cung ứng các dịch vụ chủ yếu vẫn là "giao dịch tại quầy". Mặc dù các dịch vụ ngân hàng điện tử và các kênh phân phối điện tử đang trên đà phát triển nhưng chưa được triển khai rộng rãi, lượng khách hàng sử dụng còn ít. Giao diện thanh toán và cung ứng dịch vụ trên trang website Vietcombank còn hạn chế, chưa cung ứng đa dạng nhiều loại hình giao dịch...

b. Nguyên nhân

Nguyên nhân khách quan

- Sau thời kỳ ảnh hưởng của suy thoái kinh tế toàn cầu, các chính sách kích cầu, chính sách hỗ trợ lãi suất được thực hiện trong các năm 2008, 2009 dần kết thúc. Từ năm 2010, kinh tế Việt Nam bắt đầu phải đi theo quỹ đạo thực sự của nó. Tuy nền kinh tế Việt Nam đã đạt được tốc độ tăng trưởng khá nhưng còn nhiều diễn biến phức tạp không có lợi cho hoạt động của ngân

hàng. Nhất là trong giai đoạn hiện nay, lạm phát gia tăng, diễn biến phức tạp của thị trường chứng khoán, giá vàng biến động liên tục... tạo tâm lý e dè cho người dân khi gửi tiền vào ngân hàng. Sau hàng loạt những biện pháp thắt chặt tiền tệ, điều hành lãi suất bằng việc ấn định lãi suất cơ bản và trần lãi suất cùng sự điều hành đồng bộ của chính sách tài khóa và tỷ giá hối đoái đã phần nào giúp cho nền kinh tế vĩ mô đi vào ổn định nhưng cũng đã khiến hệ thống ngân hàng và doanh nghiệp bị tổn thương. Điều đó gây ảnh hưởng đến nguồn vốn huy động, niềm tin của người gửi tiền.

- Cuộc đua huy động vốn giữa các ngân hàng không chỉ đơn thuần là gia tăng lãi suất như trước đây mà các NHTM đã chú trọng hơn đến việc đa dạng hóa sản phẩm huy động vốn đi kèm với các chính sách Marketing hấp dẫn. Sự cạnh tranh giữa các NHTM đã đem lại cho người dân nhiều lợi ích từ việc được hưởng lãi suất cao đến có nhiều cơ hội lựa chọn cho đầu tư hơn, nhưng cũng làm tăng nguy cơ rủi ro cho hệ thống ngân hàng. Các NHTM đua nhau mở rộng thị phần, thu hút vốn huy động không trên cơ sở cung - cầu về vốn làm cho mặt bằng lãi suất huy động tăng lên, gây khó khăn trong công tác huy động vốn. Kể từ tháng 12/2009, mặc dù đã có sự đồng thuận lãi suất huy động giữa các ngân hàng trên địa bàn nhưng công tác huy động vốn của Chi nhánh gặp nhiều khó khăn do các ngân hàng tìm mọi biện pháp lách trần lãi suất huy động quy định như thưởng tiền khi khách hàng đến gửi tiết kiệm, trả tiền hoa hồng phí cho cộng tác viên trong công tác huy động vốn...

- Còn thiếu tính đồng bộ, sự hợp tác giữa các ngân hàng, tính cạnh tranh chưa cao. Rất nhiều dịch vụ ngân hàng bán lẻ được các NHTM triển khai nhưng thiếu sự liên kết, hợp tác giữa các ngân hàng đã làm giảm đáng kể hiệu quả kinh doanh của cả hệ thống ngân hàng.

- Dịch vụ thanh toán không dùng tiền mặt ở Việt Nam nhìn chung chưa phát triển. Người dân chưa tiếp cận nhiều đến các dịch vụ của ngân hàng. Vì

vậy những tiện ích của dịch vụ ngân hàng bán lẻ mà nhất là dịch vụ thẻ còn quá xa lạ đối với người dân. Giữa khách hàng và NHTM còn nhiều khoảng cách, chưa gần gũi. Có nhiều loại hình dịch vụ nhưng khách hàng còn ít hiểu biết về chúng. Từ đó tạo nên tâm lý e ngại tìm hiểu, tiếp cận và sử dụng các sản phẩm dịch vụ ngân hàng, nhất là các tầng lớp dân cư lao động.

Nguyên nhân chủ quan

- Chiến lược huy động vốn tại Vietcombank Quy Nhơn tuy đã được triển khai nhưng chưa thực sự triệt để và quán triệt đến toàn bộ cán bộ công nhân viên của chi nhánh. Nhân viên chưa ý thức được hết tầm quan trọng của công tác huy động vốn. Thiếu sự thống nhất, phối hợp chặt chẽ giữa các phòng ban trong chi nhánh trong việc thu hút, phát triển nguồn vốn huy động.

- Công tác triển khai, quảng bá các sản phẩm mới của chi nhánh chưa phát huy đúng tầm. Chưa có các sản phẩm mới mang tính đột phá thực sự, tạo được dấu ấn riêng cho thương hiệu Vietcombank.

- Trình độ chuyên môn và tinh thần làm việc của đội ngũ nhân viên chưa đồng đều. Một số nhân viên chưa nhiệt tình trong công tác giao dịch với khách hàng. Việc tư vấn, giới thiệu các sản phẩm dịch vụ ngân hàng cho khách hàng chưa tường tận nên đã phát sinh những bất tiện cho khách hàng trong quá trình giao dịch.

- Diện mạo và cơ sở vật chất tại trụ sở chính và các phòng giao dịch của chi nhánh chưa thực sự tạo được ấn tượng tốt cho khách hàng từ cái nhìn đầu tiên. Hình ảnh nhận diện ngân hàng qua các bảng hiệu chưa thực sự đồng nhất. Hy vọng vào cuối năm 2012, khi mà trụ sở chính mới của Vietcombank Quy Nhơn đi vào hoạt động thì hình ảnh của Vietcombank Quy Nhơn trên địa bàn sẽ thật sự nổi bật.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

Chương 2 đi vào giới thiệu khái quát quá trình hình thành và phát triển của Vietcombank Quy Nhơn. Đồng thời, đề tài đã giới thiệu về thực trạng huy động vốn tại Vietcombank Quy Nhơn từ năm 2009-2011. Từ đó phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến công tác huy động vốn tại chi nhánh. Nêu ra những thành tựu đạt được cũng như các hạn chế làm ảnh hưởng đến hiệu quả công tác tăng cường huy động vốn tại Vietcombank Quy Nhơn.

Vấn đề là làm thế nào tìm ra các giải pháp tăng cường huy động vốn tại Vietcombank Quy Nhơn. Chương 3 sẽ giới thiệu các giải pháp mà chi nhánh có thể áp dụng để tăng cường hiệu quả công tác huy động vốn.

CHƯƠNG 3
CÁC GIẢI PHÁP NHẰM TĂNG CƯỜNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG TMCP NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM CHI NHÁNH QUY NHƠN

3.1. CÁC ĐỊNH HƯỚNG NHẰM TĂNG CƯỜNG CÔNG TÁC HUY ĐỘNG VỐN TẠI VIETCOMBANK QUY NHƠN

3.1.1. Định hướng chung của Ngân hàng TMCP Ngoại Thương Việt Nam [11]

Trong các năm từ 2009-2011, nhất là năm 2011 là một năm đặc biệt khó khăn trong công tác huy động vốn do tác động của chính sách tiền tệ thắt chặt của NHNN và môi trường cạnh tranh không lành mạnh của các TCTD. Trước diễn biến phức tạp của thị trường, Vietcombank đã xác định công tác huy động vốn là một trong những nhiệm vụ trọng tâm, ưu tiên hàng đầu và xuyên suốt trong quá trình hoạt động kinh doanh. Vietcombank một mặt tuân thủ các các quy định của NHNN, mặt khác đã linh hoạt đưa ra các giải pháp đẩy mạnh huy động vốn như là tăng cường chính sách chăm sóc khách hàng, đa dạng hóa sản phẩm huy động… Bên cạnh đó Vietcombank còn chủ động huy động vốn từ nước ngoài, tích cực tham gia các hoạt động kinh doanh trên thị trường liên ngân hàng.

Trong năm 2012, Vietcombank phấn đấu giữ vững thế mạnh hàng đầu về nguồn vốn, nhất là nguồn vốn ngoại tệ trong hệ thống các NHTM. Trên cơ sở phân tích và dự đoán tình hình phát triển kinh tế của đất nước, đánh giá đúng thế mạnh và điểm yếu của mình trong bối cảnh có nhiều ngân hàng cùng hoạt động, Vietcombank đã xây dựng chiến lược phát triển nói chung và cho công tác huy động vốn nói riêng. Chiến lược tổng thể bao gồm nhiều mặt như *chiến lược thị trường* (bao gồm các giải pháp về sản phẩm, giá cả và các

dịch vụ ngoại vi cùng các biện pháp thúc đẩy, tổ chức hệ thống cung cấp sản phẩm và dịch vụ), *chiến lược cải cách về cơ cấu tổ chức và hoạt động kinh doanh* (xây dựng tôn chỉ chung cho Vietcombank, thay đổi mô hình tổ chức cho phù hợp với chức năng và nhiệm vụ mới trong thời kỳ mới, các chỉ tiêu kinh doanh, chiến lược chung về con người...), *chiến lược chung về công nghệ* (xây dựng cơ sở công nghệ hiện đại, phục vụ tốt khách hàng, đảm bảo khả năng cạnh tranh giữa các ngân hàng, đưa Vietcombank ngang tầm với các NHTM hiện đại trong khu vực, tiến tới hội nhập quốc tế...)

Định hướng công tác huy động vốn của Vietcombank trong thời gian tới là:

- Duy trì tốc độ tăng trưởng vốn bình quân từ 20%-30%/năm, tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu CAR đạt từ 10%-12% .
- Đảm bảo an toàn thanh khoản trong hệ thống là tiêu chí hàng đầu, chi phối các quy định kinh doanh của hệ thống.
- Đa dạng hóa các hình thức huy động. Trong tương lai gần sẽ phát hành trái phiếu quốc tế vay vốn nước ngoài nhằm tài trợ cho các dự án đầu tư dài hạn, có tính khả thi cao.
- Xây dựng cơ cấu nguồn vốn hợp lý, phù hợp với mục tiêu và yêu cầu phát triển hoạt động kinh doanh của Vietcombank, kiểm soát chi phí hợp lý. Tiếp tục tăng cường tỷ trọng huy động vốn từ dân cư nhằm đảm bảo tính ổn định của nguồn vốn. Tích cực huy động các nguồn vốn trung và dài hạn để đảm bảo cân đối giữa cơ cấu huy động và cho vay.
- Trên cơ sở nội lực của Vietcombank, đưa ra được chiến lược huy động vốn phù hợp, có sức cạnh tranh trên thị trường để tăng trưởng nguồn vốn với chi phí hợp lý.
- Đẩy mạnh hoạt động marketing và tăng cường công tác chăm sóc khách hàng. Tăng tỷ trọng huy động vốn từ dân cư để đảm bảo nguồn vốn ổn

định. Tích cực huy động các nguồn vốn trung dài hạn để đảm bảo cân đối giữa cơ cấu huy động vốn và cho vay. Đa dạng hóa đối tượng khách hàng, chú trọng khai thác nguồn tiền gửi từ đối tượng khách hàng là các doanh nghiệp vừa và nhỏ, giảm sự phụ thuộc vào khách hàng lớn. Theo dõi chặt chẽ nguồn tiền di chuyển của khách hàng để có thể linh hoạt giữ được nguồn vốn ngoại tệ và VNĐ của khách hàng.

- Tuân thủ chặt chẽ các quy định của NHNN về lãi suất. Áp dụng chính sách lãi suất nội bộ phù hợp để khuyến khách các chi nhánh trong hệ tăng cường công tác huy động vốn.

Từ các định hướng huy động vốn trên, Vietcombank đã đưa ra các giải pháp nhằm đạt được các mục tiêu trên, cụ thể:

• Củng cố và nâng cao hiệu quả hệ thống mạng lưới kinh doanh trên toàn hệ thống nhằm thỏa mãn tốt nhất nhu cầu thị trường, tạo động lực và tiền đề phát triển của hoạt động huy động vốn.

• Đa dạng hóa các hình thức huy động vốn trong kinh doanh. Tiếp cận và phát huy tối đa nguồn vốn nội lực trong nước. Cùng với thời gian tiếp cận với các nguồn vốn nước ngoài để nâng cao nguồn vốn huy động.

• Tiếp tục hiện đại hóa công nghệ ngân hàng, cung cấp ngày càng nhiều các sản phẩm, dịch vụ tài chính chất lượng cao để nâng cao uy tín với khách hàng. Xây dựng nguồn vốn với quy mô và cơ cấu phù hợp cho nhu cầu sử dụng vốn.

• Điều chỉnh cơ cấu huy động vốn phù hợp với chiến lược kinh doanh của ngân hàng. Tăng cường huy động nguồn vốn trung và dài hạn, đáp ứng đủ nhu cầu tăng trưởng tài sản trung và dài hạn, tránh xảy ra tình trạng rủi ro trong thanh khoản .

• Tùy theo tình hình cạnh tranh trên thị trường huy động vốn, chiến lược huy động vốn của ngân hàng mà xây dựng tổ chức mạng lưới phù hợp để

nguồn vốn tăng trưởng với chi phí hợp lý.

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

3.1.2. Định hướng của Ngân hàng TMCP Ngoại Thương Việt Nam- chi nhánh Quy Nhơn

Trên cơ sở định hướng chiến lược và các giải pháp của Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam, Vietcombank Quy Nhơn cũng xác định đó là chiến lược, giải pháp mà chi nhánh cần bám sát. Bên cạnh đó, Vietcombank Quy Nhơn sẽ có những chính sách và chiến lược riêng nhằm đưa ra được chiến lược kinh doanh phù hợp để đạt được kết quả như mong muốn, đạt được các chỉ tiêu mà TW giao, cụ thể :

a. Định hướng hoạt động

Định hướng phát triển trong ngắn hạn

- Duy trì tốc độ tăng trưởng, giữ vững thị phần, nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh.

- Đặt huy động vốn là mục tiêu hàng đầu của chi nhánh trong quá trình hoạt động.

- Kiểm soát tăng trưởng tín dụng theo chỉ tiêu Vietcombank TW giao, kiểm soát nợ xấu.

- Giữ vững thị phần thanh toán quốc tế trên địa bàn tỉnh Bình Định.

- Cơ cấu lại đối tượng khách hàng: Tập trung phát triển mạnh huy động vốn từ dân cư, thiết lập và đẩy mạnh quan hệ với các đơn vị hành chính sự nghiệp, các đơn vị hưởng lương từ ngân sách để mở tài khoản thanh toán lương nhằm nâng cao nguồn vốn huy động. Nâng cao chất lượng chăm sóc khách hàng, chất lượng hoạt động dịch vụ, nhằm gia tăng nguồn thu ngoài lãi.

Định hướng phát triển trong 5 năm tiếp theo

- Xác định hoạt động huy động vốn là lĩnh vực trọng tâm, then chốt trong quá trình hoạt động kinh doanh, đảm bảo sự tăng trưởng bền vững của nguồn vốn, đáp ứng nhu cầu tín dụng, đảm bảo an toàn trong hoạt động của Chi nhánh và góp phần ổn định thanh khoản cho hệ thống.

- Kiểm soát tăng trưởng tín dụng phù hợp với sự tăng trưởng nguồn vốn. Đa dạng hóa danh mục đầu tư tín dụng, tập trung đầu tư vào các ngành nghề xuất nhập khẩu có lợi thế cạnh tranh. Tăng dần tỷ trọng cho vay doanh nghiệp vừa và nhỏ. Thực hiện bán chéo sản phẩm. Bám sát các chính sách điều hành của NHNN và chính sách tín dụng của hệ thống. Tăng cường kiểm soát chất lượng và phòng ngừa rủi ro tín dụng, nhất là với những khách hàng có dư nợ lớn. Tăng cường công tác thu hồi nợ và xử lý nợ xấu. Tập trung xử lý nợ xấu bằng nhiều biện pháp, xây dựng lộ trình thu nợ cụ thể cho từng khách hàng.

- Đẩy mạnh hoạt động thanh toán xuất nhập khẩu, tiếp tục giữ vững và phát huy thị phần thanh toán xuất nhập khẩu trên địa bàn. Tăng tính cạnh tranh về sản phẩm, tập trung hơn nữa vào việc giữ và phát triển đối tượng khách hàng xuất khẩu.

- Tiếp tục giữ vững và phát huy thế mạnh hoạt động kinh doanh ngoại hối. Bám sát chỉ đạo của NHNN để đưa ra các quyết định hợp lý trong kinh doanh ngoại tệ. Củng cố mối quan hệ với khách hàng, tăng cường tiếp thị, nắm bắt nhu cầu khách hàng, đưa ra giải pháp kinh doanh phù hợp đảm bảo thu hút và cân đối nguồn ngoại tệ phục vụ khách hàng.

- Đẩy mạnh phát triển các dịch vụ ngân hàng bán lẻ, tăng cường quảng bá, giới thiệu các tiện ích của dịch vụ ngân hàng điện tử .

- Duy trì và phát triển dịch vụ thẻ, ưu tiên phát triển theo chiều sâu, nâng cao chất lượng dịch vụ, đẩy mạnh hoạt động thanh toán thẻ. Tăng cường

hiệu quả công tác quản lý rủi ro với các chính sách, biện pháp linh hoạt, đa dạng và kịp thời nhằm đảm bảo an ninh, an toàn cho khách hàng và ngân hàng.

- Đặt công tác tiếp thị và chăm sóc khách hàng làm nhiệm vụ trọng tâm xuyên suốt trong hoạt động ngân hàng. Đẩy mạnh công tác Marketing giới thiệu sản phẩm, tổ chức các cuộc hội thảo nghiệp vụ, giao lưu với khách hàng...

- Xây dựng kế hoạch đào tạo, nâng cao chất lượng nguồn nhân lực, gắn công tác đào tạo với quy hoạch và sử dụng cán bộ.

b. Định hướng trong công tác huy động vốn

Tiếp tục phát huy các thế mạnh trong công tác huy động vốn và phấn đấu đạt tốc độ tăng trưởng huy động vốn từ các thành phần của nền kinh tế khoảng 30% so với năm 2011. Cụ thể :

- Xây dựng chính sách khách hàng, cải tiến chất lượng phục vụ và chăm sóc khách hàng tiền gửi hiện có. Tích cực tìm kiếm và tiếp cận khách hàng mới, nhất là các khách hàng là TCKT có số dư tiền gửi lớn.

- Tăng cường công tác quảng cáo và tiếp thị đối với các sản phẩm huy động vốn. Đặc biệt chú trọng việc giới thiệu về các sản phẩm huy động vốn mới đến các tầng lớp dân cư. Đa dạng hóa các hình thức huy động. Tăng cường đẩy mạnh triển khai ứng dụng có hiệu quả các sản phẩm mới, đặc biệt là các sản phẩm đi kèm khuyến mãi.

- Hoàn thiện chính sách ưu đãi phí đối với khách hàng TCKT và cá nhân có số dư tiền gửi lớn để sử dụng làm công cụ hữu hiệu trong công tác thu hút khách hàng tiền gửi mới.

- Nhanh chóng triển khai phòng khách hàng VIP để phục vụ một cách tốt nhất các khách hàng lớn của chi nhánh.

3.2. CÁC GIẢI PHÁP NHẰM TĂNG CƯỜNG CÔNG TÁC HUY ĐỘNG VỐN TẠI VIETCOMBANK QUY NHƠN

Trên con đường hội nhập kinh tế, cũng như các NHTM khác trên địa bàn tỉnh Bình Định, Vietcombank Quy Nhơn cũng gặp nhiều khó khăn trong hoạt động của mình nhất là trong công tác huy động vốn. Nhằm phần nào khắc phục được các khó khăn, Vietcombank Quy Nhơn phải thực hiện một cách đồng bộ nhiều giải pháp. Đây là hệ thống các giải pháp được xây dựng dựa trên khả năng thực hiện của chi nhánh. Các giải pháp này tuy chưa thật hoàn chỉnh song nếu thực hiện được thì chi nhánh cũng thu được kết quả tốt trong hoạt động của mình.

3.2.1. Nâng cao chất lượng dịch vụ ngân hàng

Nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ ngân hàng cần có sự kết hợp của rất nhiều yếu tố, trong đó yếu tố con người là yếu tố quyết định. Là những người tiếp xúc trực tiếp với khách hàng, cung cấp các sản phẩm dịch vụ cho khách hàng. Vì vậy, chất lượng sản phẩm dịch vụ phụ thuộc rất nhiều vào thái độ, phong cách, nghiệp vụ của nhân viên ngân hàng. Từ đó có thể thấy được tầm quan trọng của đội ngũ nhân viên, đặc biệt là đội ngũ nhân viên giao dịch đối với chất lượng phục vụ khách hàng, nhất là trong công tác huy động vốn của NHTM. Trong quá trình tiếp xúc với khách hàng, nhân viên giao dịch sẽ nắm bắt và hiểu được những nhu cầu, mong muốn của khách hàng. Đây chính là cầu nối trung gian thực hiện các chính sách của NHTM đến khách hàng cũng như tiếp nhận những ý kiến đánh giá phản hồi từ phía khách hàng đến với ngân hàng. Chính điều này sẽ giúp cho Ban lãnh đạo ngân hàng hiểu rõ, theo sát và quản lý tốt hơn hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Từ đó có cơ sở đề ra các chính sách, chiến lược nhằm phục vụ khách hàng tốt hơn, nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động của ngân hàng.

Vì vậy, một trong những biện pháp quan trọng hàng đầu mà

Vietcombank Quy Nhơn cần phải thực hiện đó là cải tiến phong cách phục vụ, năng lực giao tiếp của nhân viên giao dịch của ngân hàng. Phong cách phục vụ, giao tiếp phải vừa mang tính khoa học, vừa mang tính nghệ thuật. Nhân viên không chỉ có kiến thức, trình độ chuyên môn, nắm vững nghiệp vụ ngân hàng mà phải có cách cư xử linh hoạt, sáng tạo.

Để chất lượng nghiệp vụ của nhân viên ngày càng phát triển, Vietcombank Quy Nhơn cần tăng cường công tác đào tạo và đào tạo lại. Thường xuyên tổ chức các khóa đào tạo ngắn hạn nhằm truyền đạt kinh nghiệm, củng cố và nâng cao kiến thức, kỹ năng cho nhân viên. Thường xuyên tổ chức các lớp rèn luyện kỹ năng giao tiếp, các khóa học ngắn hạn về nghệ thuật giao tiếp cho nhân viên.

3.2.2. Xây dựng chính sách khách hàng hợp lý

Đối tượng khách hàng của ngân hàng rất đa dạng, bao gồm nhiều thành phần kinh tế và mọi tầng lớp dân cư. Với mỗi đối tượng khách hàng có những đặc điểm khác nhau về tình hình tài chính, đặc điểm kinh doanh, thu nhập... và đặc biệt là có nhu cầu khác nhau khi quyết định gửi tiền vào ngân hàng. Vì vậy cần có sự phân loại khách hàng, nghiên cứu nhu cầu của từng đối tượng để có thể đưa ra những chính sách và biện pháp huy động phù hợp.

Để có thể làm tốt được điều này, định kỳ Vietcombank Quy Nhơn cần tiến hành khảo sát, lấy ý kiến đóng góp của khách hàng để có cái nhìn khách quan hơn về chất lượng phục vụ cũng như chất lượng và mức độ hiệu quả của từng các sản phẩm và chính sách huy động. Đây sẽ là những thông tin có ích trong quản lý công tác huy động vốn của Ban lãnh đạo Vietcombank Quy Nhơn.

Vietcombank Quy Nhơn cũng cần có sự phân khúc thị trường để xác định khách hàng tiềm năng. Mặc dù đối tượng phục vụ của ngân hàng là tất cả các khách hàng nhưng chi nhánh cần phải xác định được khách hàng tìm năng

của mình để đạt được hiệu quả cao trong công tác huy động vốn. Điều này sẽ giúp ngân hàng thấy được những ưu điểm của mình để phát huy và tìm cách khắc phục những hạn chế còn tồn tại. Qua đó Vietcombank Quy Nhơn thấy được hướng đi cụ thể của mình để huy động vốn đạt hiệu quả cao nhất.

Bên cạnh đó, Vietcombank cần xây dựng chiến lược huy động vốn cụ thể cho từng thời kỳ. Sau khi các chiến lược huy động vốn và chiến lược chăm sóc khách hàng được xây dựng, cần có sự kiểm định về tính hiệu quả của các chiến lược này. Xúc tiến thực hiện một cách hợp lý, hiệu quả và thống nhất giữa các bộ phận có liên quan.

Hiện tại, Vietcombank Quy Nhơn vẫn chưa có phòng chăm sóc khách hàng VIP trong khi đây là đối tượng khách hàng có năng lực tài chính lớn, có nhu cầu gửi vốn nhiều và thường xuyên sử dụng các dịch vụ khác của ngân hàng. Về lâu dài nếu đặt được mối quan hệ với các khách hàng này, ngân hàng sẽ đạt được hiệu quả kinh doanh rất lớn, đặc biệt là công tác huy động vốn. Vì vậy việc thành lập bộ phận chăm sóc khách hàng VIP ở chi nhánh Quy Nhơn cần được thực hiện nhanh chóng, nhằm góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh nói chung và hoạt động huy động vốn nói riêng.

3.2.3. Nâng cao tính chủ động trong công tác huy động vốn

Vietcombank Quy Nhơn chưa có bộ phận quan hệ khách hàng về lĩnh vực huy động vốn nói riêng và các hoạt động kinh doanh của ngân hàng nói chung. Trong khi đó, một số ngân hàng khác đã phát huy được tính hiệu quả của bộ phận này. Công tác huy động vốn của Vietcombank Quy Nhơn nhìn chung còn mang tính chất thụ động, chờ khách hàng chủ động đến giao dịch với ngân hàng mình là chủ yếu. Việc thiếu linh hoạt trong công tác huy động vốn khiến Vietcombank Quy Nhơn đã bỏ lỡ những cơ hội rất lớn trong việc tìm kiếm khách hàng. Yêu cầu bức thiết đặt ra là chi nhánh cần thành lập bộ phận quan hệ khách hàng doanh nghiệp và cá nhân. Nhiệm vụ của bộ phận

này là chủ động tìm kiếm khách hàng, tạo mối quan hệ với khách hàng nhằm huy động ngày càng nhiều vốn tiền gửi cũng như bán được ngày càng nhiều các sản phẩm dịch vụ của ngân hàng. Cơ chế lương, thưởng của bộ phận này được xét trên doanh số công việc và sự phản hồi từ khách hàng. Điều này cũng góp phần làm tăng tính năng động của hoạt động ngân hàng, mang lại những ấn tượng tốt của khách hàng về hoạt động ngân hàng.

3.2.4. Áp dụng phương pháp trả lương dựa trên hiệu suất lao động

Trong những năm qua, Vietcombank nói chung và chi nhánh Quy Nhơn nói riêng đã có những cải thiện đáng kể về chính sách lương, thưởng cho cán bộ công nhân viên. Là một doanh nghiệp, để đánh giá và trả lương một cách chính xác cho người lao động cần phải thực hiện trả lương theo hiệu suất công việc. Nhất là khi Vietcombank đã cổ phần hóa. Khi đó Vietcombank sẽ gặp phải sự cạnh tranh gay gắt hơn, đặc biệt là cạnh tranh về nguồn nhân lực có kinh nghiệm và trình độ cao. Vì vậy xây dựng cơ chế trả lương theo hiệu suất công việc là hết cấp thiết.

3.3. KIẾN NGHỊ

3.3.1. Kiến nghị với Chính phủ

a. Duy trì sự ổn định kinh tế vĩ mô và kiềm chế lạm phát

Thông cáo báo chí về một số nội dung chủ yếu của phiên họp Chính phủ thường kỳ tháng 9/2012 của văn phòng chính phủ cho biết 9 tháng đầu năm 2012, nhiệm vụ kiềm chế lạm phát, ổn định nền kinh tế vĩ mô, bảo đảm an sinh xã hội đã đạt được những kết quả tương đối khả quan. Theo đó, lạm phát đang giảm dần, lãi suất huy động tiết kiệm và cho vay giảm. Chính sách tiền tệ, tín dụng được điều hành một cách chặt chẽ, linh hoạt, kết hợp hài hòa với chính sách tài khóa dần dần đưa nền kinh tế đi vào ổn định. [10]

Tuy nhiên, theo nhận định của các chuyên gia, tình hình có thể diễn biến theo các chiều hướng không thuận lợi do các nguyên nhân: nền kinh tế

thế giới đang có nhiều bất ổn, lạm phát giảm dần nhưng còn ở mức cao, xu hướng tăng giá cả hàng hóa vào dịp giáp Tết, thiên tai, dịch bệnh và những khó khăn của sản xuất kinh doanh.

Môi trường kinh tế vĩ mô ảnh hưởng rất lớn đến công tác huy động vốn của NHTM. Để tạo điều kiện cho các NHTM phát triển bền vững, Chính phủ cần phải:

- Tiếp tục thực hiện chính sách tiền tệ - tài khóa chặt chẽ, kiểm soát lạm phát, tiến hành đánh giá lại nhằm cắt giảm đầu tư công, thu - chi ngân sách một cách hợp lý nhằm giảm tỷ lệ thâm hụt ngân sách.

- Hoàn thiện môi trường pháp lý, tạo điều kiện nâng cao hiệu quả đầu tư và hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp

- Đẩy mạnh xuất khẩu, kiểm soát chặt nhập khẩu để giảm nhập siêu, cải thiện cán cân thương mại và ổn định tỷ giá.

Ổn định nền kinh tế vĩ mô sẽ góp phần ổn định tâm lý và tạo niềm tin của dân chúng đối với chính sách kinh tế vĩ mô của Chính phủ. Việc này có ý nghĩa rất lớn trong công tác huy động vốn từ các thành phần kinh tế trong xã hội của NHTM.

b. Tái cơ cấu NHTM và các TCTD

Đây là một trong các nội dung của nhiệm vụ tái cơ cấu nền kinh tế được Bộ kế hoạch và đầu tư đưa ra nhằm hoàn thiện hoạt động của các NHTM theo hướng giảm số lượng, tăng quy mô, nâng cao chất lượng tín dụng và hoạt động ngân hàng. Hiện nay ở nước ta có quá nhiều ngân hàng với quy mô nhỏ, vốn thấp, khả năng cạnh tranh kém. Bên cạnh đó, sự mở rộng quá mức quy mô tín dụng trong điều kiện quản lý thanh khoản của các ngân hàng còn nhiều bất cập, các NHTM đã sử dụng nguồn vốn ngắn hạn để cho vay trung và dài hạn quá nhiều.

Tuy nhiên, việc tái cơ cấu các NHTM và các TCTD là cả một quá trình,

vì vậy cần phải xây dựng lộ trình cụ thể để thực hiện. Trước khi tiến hành cơ cấu lại, cần tiến hành phân loại và đánh giá lại toàn bộ hoạt động của các NHTM, từ đó có cơ sở để xác định nhu cầu về số lượng và quy mô cần thiết của các TCTD để tiến hành tái cơ cấu. Chính phủ cần phát huy mọi nguồn lực xúc tiến việc thực hiện việc cơ cấu lại các NHTM và TCTD phù hợp với sự phát triển và tiến trình hội nhập WTO.

Học tập kinh nghiệm quốc tế về quá trình cơ cấu lại ngân hàng, Việt Nam cần thành lập cơ quan tư vấn quá trình cơ cấu lại ngân hàng. Cơ quan này sẽ giúp Chính phủ đề ra các giải pháp cụ thể để cải tiến và nâng cao năng lực tài chính của các NHTM. Mở rộng vai trò giám sát và nâng cao năng lực của NHNN cũng như thành lập cơ quan chuyên quản lý, giám sát và cung cấp các thông tin tài chính.

c. Hoạt động bảo hiểm tiền gửi

Bảo hiểm tiền gửi là tổ chức tài chính nhà nước được thành lập theo quyết định số 218/1999/QĐ-TTg ngày 09/11/1999 của Thủ tướng Chính phủ, nhằm bảo vệ lợi ích hợp pháp của người gửi tiền, phát triển an toàn hệ thống ngân hàng. Hoạt động bảo hiểm tiền gửi ra đời cùng với các quy định, quy chế của NHNN về việc áp dụng các loại hình bảo hiểm này đã góp phần gia tăng niềm tin của khách hàng khi gửi tiền vào NHTM. Tuy nhiên, với mức bảo hiểm tiền gửi tối đa hiện nay 50.000.000 đồng là còn thấp, không phù hợp đối với những khách hàng có số dư tiền gửi lớn. Việc giới hạn về số tiền bảo hiểm làm các NHTM hạn chế khả năng huy động vốn tiền gửi đối với những món tiền gửi lớn. Vì vậy về lâu dài mức bảo hiểm tiền gửi cần được áp dụng theo hướng gia tăng theo một tỷ lệ nhất định đối với số tiền thực gửi của khách hàng. Có như vậy vừa đảm bảo tính công bằng cho khách hàng gửi tiền, vừa góp phần gia tăng hiệu quả huy động vốn của các NHTM.

3.3.2. Kiến nghị với Ngân hàng Nhà nước

a. Về chính sách tiền tệ

Với sự ra đời của thông tư số 30/2011/TT-NHNN ngày 28/09/2011, có hiệu lực từ 01/10/2011, quy định về việc áp dụng lãi suất trần đối với tiền gửi bằng đồng Việt Nam của các tổ chức (trừ TCTD) và cá nhân bao gồm cả khoản chi khuyến mãi dưới mọi hình thức là 6%/ năm đối với tiền gửi không kỳ hạn và có kỳ hạn dưới 1 tháng và 14%/năm đối với tiền gửi có kỳ hạn từ 1 tháng trở lên. Văn bản này cùng với các quy định về chế tài xử lý kèm theo cũng như thái độ kiên quyết của NHNN đã góp phần ngăn chặn tình trạng cạnh tranh không lành mạnh giữa các NHTM. Bình ổn và làm hạ nhiệt mặt bằng lãi suất huy động nhằm giảm lãi suất cho vay để tạo điều kiện cho các doanh nghiệp tiếp cận nguồn vốn vay ngân hàng để phát triển sản xuất kinh doanh. Sau khi có Chỉ thị 02 của Thống đốc NHNN, với việc xử lý nghiêm các Ngân hàng vi phạm trần lãi suất huy động vốn, hầu hết các TCTD đã nghiêm túc chấp hành chỉ đạo của Thống đốc NHNN thực hiện đúng mức trần lãi suất huy động, hiện tượng chạy đua lãi suất của các ngân hàng, khách hàng mặc cả lãi suất với ngân hàng trước đây, đến nay nhìn chung đã giảm đáng kể, thị trường tiền tệ lập lại kỷ cương.

Về việc quy định tỷ lệ dự trữ bắt buộc của NHTM ảnh hưởng đến nguồn vốn khả dụng của ngân hàng và chủ trương phân bổ nguồn vốn huy động của ngân hàng. Vì vậy dựa vào tình hình thực tế NHNN cần áp dụng tỷ lệ dự trữ bắt buộc sao cho phù hợp, vừa đảm bảo an toàn thanh khoản vừa giúp cho các NHTM tận dụng hiệu quả nguồn vốn huy động của mình vào các hoạt động sinh lời. Tuy nhiên, không nên quá lạm dụng công cụ dự trữ bắt buộc trong việc thực thi chính sách tiền tệ.

b. Hỗ trợ phát triển thanh toán không dùng tiền mặt

NHNN tiếp tục thực hiện đồng bộ các giải pháp để mở rộng thanh toán

không dùng tiền mặt. NHNN tạo điều kiện và phối hợp với các NHTM cùng với các cơ quan có liên quan trong việc phát triển hình thức thanh toán không dùng tiền mặt như thanh toán thẻ, chi trả lương qua hệ thống ATM, kết nối hệ thống ATM giữa các NHTM, thu các loại phí, lệ phí, tiền điện, tiền nước, tiền điện thoại qua hệ thống tài khoản ngân hàng hoặc thông qua hệ thống ATM. Điều này một mặt làm giảm lượng tiền cung ứng trong lưu thông mặt khác giúp cho các NHTM thu hút được một nguồn vốn lớn tạm thời nhàn rỗi từ tài khoản thanh toán của khách hàng. Các quy định pháp lý về hoạt động thanh toán, dịch vụ thẻ cần được bổ sung và hoàn thiện cho phù hợp với tình hình thực tế và nhu cầu phát triển.

NHNN cần phối hợp với các NHTM trong việc nâng cấp hệ thống thanh toán hiện hành nhằm tăng tính hiệu quả của hoạt động thanh toán, đẩy nhanh việc kết nối liên thông mạng lưới các đơn vị chấp nhận thẻ, tăng tốc độ xử lý giao dịch, giảm chi phí thanh toán. Việc ban hành các tiêu chuẩn về trang thiết bị như máy ATM, máy POS, phần mềm, các thiết bị hỗ trợ trong điều kiện hiện nay là hết sức cần thiết.

Để dịch vụ tài chính ngân hàng đi sâu vào đời sống của đại bộ phận người dân, NHNN cần tăng cường hỗ trợ các NHTM trong việc tuyên truyền, giúp cho người dân hiểu và thấy được những tiện ích của việc thanh toán qua ngân hàng. Thông qua việc tăng cường phát hành các bài báo, tạp chí, phóng sự, tổ chức các buổi gặp mặt, trao đổi về tài chính ngân hàng, hiệu quả của việc gửi tiền vào ngân hàng với nội dung mang tính dễ hiểu, đại chúng nhằm giúp cho người dân dễ dàng tiếp cận hơn với dịch vụ của ngân hàng.

c. Hỗ trợ các NHTM nâng cao năng lực quản trị rủi ro

NHNN cần hoàn thiện hơn nữa các quy chế thanh tra, giám sát, nâng cao hiệu quả thanh tra ngân hàng. Tăng cường khả năng dự báo rủi ro của các NHTM, xây dựng mô hình dự báo khoa học và chính xác. NHNN cần phối hợp

với các NHTM trong việc hoàn thiện các phương thức giám sát, thiết lập hệ thống cảnh báo sớm và phát hiện kịp thời những TCTD có dấu hiệu khó khăn trong hoạt động, tiến hành đánh giá, xếp loại chất lượng hoạt động của các TCTD.

Đối với rủi ro lãi suất: NHNN cần thực hiện tốt công tác dự báo về biến động lãi suất trên thị trường. Từ đó cung cấp kịp thời các thông tin cần thiết cho các NHTM nhằm đo lường và kiểm soát rủi ro lãi suất. Khuyến khích và hỗ trợ các NHTM thực hiện và phát triển các nghiệp vụ phái sinh phòng ngừa rủi ro lãi suất.

Đối với rủi ro thanh khoản: NHNN cần điều chỉnh tỷ lệ dự trữ bắt buộc sao cho hợp lý, phù hợp với tình hình hoạt động của các ngân hàng trong từng thời kỳ. Vừa đảm bảo ở mức cần thiết tính an toàn hoạt động của các NHTM, vừa tạo điều kiện cho các NHTM tận dụng tối đa nguồn lực của mình để phát triển hoạt động kinh doanh nhằm đạt hiệu quả cao nhất. Bên cạnh đó, NHNN cần tích cực hỗ trợ thanh khoản cho các NHTM thông qua hoạt động tái cấp vốn và hoán đổi ngoại tệ, điều chỉnh lãi suất tái cấp vốn và lãi suất tái chiết khấu sao cho phù hợp với tình hình thị trường.

3.3.3. Kiến nghị với Ngân hàng TM CP Ngoại thương Việt Nam

Vietcombank Trung ương mặc dù không trực tiếp giao dịch với khách hàng, không trực tiếp thực hiện các hoạt động kinh doanh nhưng đóng vai trò rất quan trọng đối với hoạt động kinh doanh và sự lớn mạnh của cả hệ thống Vietcombank. Trong công tác huy động vốn tiền gửi, Vietcombank Trung ương là đơn vị trực tiếp xây dựng chiến lược huy động vốn tiền gửi và triển khai các chiến lược này trên toàn hệ thống Vietcombank, chịu trách nhiệm nghiên cứu, hình thành và phát triển các sản phẩm tiền gửi cũng như các tiện ích đi kèm. Với vai trò quan trọng như vậy, Vietcombank cần có các giải pháp cụ thể nhằm nâng cao hiệu quả công tác huy động vốn cho cả hệ thống Vietcombank. Cụ thể:

a. Đa dạng hóa và nâng cao chất lượng các sản phẩm huy động tiền gửi

Các sản phẩm huy động vốn của Vietcombank hiện nay khá đa dạng. Tuy nhiên sự trùng lắp giữa các sản phẩm hoặc những lợi ích của sản phẩm chưa mang tính thực tế và khó áp dụng rộng rãi cho mọi đối tượng khách hàng.

Danh mục sản phẩm của ngân hàng đa dạng nhưng trong mỗi giai đoạn nhất định, Ngân hàng cần phải xác định nhóm sản phẩm trọng tâm, chủ chốt để đẩy mạnh công tác phát triển. Phải có sự ưu tiên đối với các nhóm sản phẩm này nhằm đảm bảo thực hiện được các yêu cầu của chiến lược huy động vốn cụ thể trong từng thời kỳ của Ngân hàng.

Vietcombank cần phải xây dựng và triển khai các hình thức tiền gửi mang tính thông minh, có sự liên kết giữa các loại hình tiền gửi, góp phần tăng tiện ích, tiết kiệm thời gian và chi phí cho khách hàng. Vietcombank cần nghiên cứu phát triển các sản phẩm mang tính đa năng và linh hoạt, có thể đáp ứng được nhu cầu của nhiều nhóm khách hàng khác nhau. Bên cạnh đó, Vietcombank cần nghiên cứu phát triển các sản phẩm mang tính trọn gói, hoặc một gói các sản phẩm gắn liền với nhau nhằm đáp ứng đầy đủ nhiều nhu cầu đa dạng và phức tạp của khách hàng. Một mặt thỏa mãn mục tiêu sinh lợi của khách hàng còn đáp ứng được các nhu cầu liên quan đến nguồn vốn tiền gửi của khách hàng. Ví dụ như đối với các khách hàng là những bậc phụ huynh có nhu cầu gửi tiết kiệm cho con hiện đang du học hoặc sẽ đi du học trong tương lai, Vietcombank cần kết hợp loại hình tiền gửi tiết kiệm tự động hoặc tiết kiệm lãnh lãi định kỳ với các dịch vụ du học trọn gói như chuyển tiền học phí, sinh hoạt phí, chứng minh tài chính,… Khi khách hàng sử dụng các gói sản phẩm này sẽ được ưu đãi về lãi suất hoặc phí dịch vụ và được tư vấn miễn phí các vấn đề liên quan.

b. Chính sách lãi suất

Bên cạnh tính an toàn và những tiện ích kèm theo khi gửi tiền vào ngân hàng thì lãi suất là một trong những vấn đề đầu tiên khiến khách hàng quan tâm. Trong bối cảnh tình hình nền kinh tế, chính trị thế giới có nhiều bất ổn, giá cả trong nước cũng có nhiều biến động làm cho vấn đề lãi suất trở thành vấn đề nóng hơn bao giờ hết. Hiện nay các ngân hàng phải đương đầu với vấn đề cạnh tranh lãi suất rất gay gắt. Nếu lãi suất của ngân hàng không mang tính cạnh tranh, khách hàng sẽ quyết định gửi tiền ở ngân hàng khác có mức lãi suất hấp dẫn hơn hoặc đầu tư vào các lĩnh vực khác có tỷ suất sinh lời cao hơn. Do đó lãi suất trở thành một trong những công cụ quan trọng mà các ngân hàng sử dụng trong công tác huy động vốn.

Hiện nay cũng như các ngân hàng khác, lãi suất huy động của Vietcombank luôn tuân theo quy định về lãi suất trần huy động của NHNN Việt Nam. Các ngân hàng đều áp dụng mức lãi suất tối đa sao cho không vượt qua mức lãi suất trần của NHNN. Vì vậy Vietcombank cần phải theo dõi sát sao những diễn biến thị trường và quy định của NHNN để có những điều chỉnh linh hoạt, kịp thời.

Vietcombank cần phải đa dạng và phân nhỏ danh mục lãi suất, ưu tiên cho những kỳ hạn ngân hàng đang có nhu cầu cao để khuyến khích khách hàng gửi lựa chọn các kỳ hạn này. Chẳng hạn như hình thức tiết kiệm lĩnh lãi định kỳ hiện nay của Vietcombank có kỳ lãnh lãi 1 tháng, 2 tháng, 3 tháng, 6 tháng, 12 tháng, ngân hàng cần thêm vào các kỳ lãnh lãi còn thiếu sao cho hợp lý nhằm đáp ứng nhu cầu đa dạng về kỳ hạn của khách hàng.

Theo thông tư số 04/2011/TT-NHNN của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam quy định về việc áp dụng lãi suất trong trường hợp tổ chức, cá nhân rút tiền gửi trước hạn tại TCTD. Theo đó Vietcombank đang áp dụng quy định lãi suất rút trước hạn bằng lãi suất không kỳ hạn. Quy định này gây thiệt thòi

cho khách hàng gửi tiền có nhu cầu rút trước hạn, do đó sẽ làm giảm tính hấp dẫn của các sản phẩm huy động vốn. Vì vậy Vietcombank cần theo dõi diễn biến các quy định về lãi suất rút trước hạn của NHNN để có những điều chỉnh mức lãi suất rút trước hạn theo hướng linh hoạt và hợp lý.

c. Hiện đại hóa công nghệ ngân hàng

Công nghệ ngân hàng là một trong những yếu tố quan trọng hàng đầu của hoạt động ngân hàng. Một ngân hàng có công nghệ càng hiện đại thì hoạt động càng trôi chảy, tiết kiệm được thời gian và chi phí hoạt động, phát triển các sản phẩm dịch vụ ngân hàng hiện đại, đáp ứng nhu cầu ngày càng cao và đa dạng của khách hàng, nâng cao vị thế cạnh tranh của ngân hàng. Do đó, để chất lượng công tác huy động vốn nói riêng và các hoạt động dịch vụ khác ngày càng được nâng cao, đáp ứng nhu cầu khắt khe của khách hàng, đòi hỏi Vietcombank phải không ngừng nâng cấp, cải tiến công nghệ để trở thành công cụ hỗ trợ đắc lực cho nhân viên của hệ thống Vietcombank.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 3

Trên cơ sở lý luận đã nêu ở chương 1 và phần phần tích đánh giá thực trạng trong Chương 2. Chương 3 đã đưa ra được các giải pháp nhằm tăng cường công tác huy động vốn tại Vietcombank Quy Nhơn. Các giải pháp này được đưa ra dựa trên cơ sở nghiên cứu thực tiễn, trong quá trình làm việc tại chi nhánh Quy Nhơn vì vậy hy vọng phần nào sẽ giải quyết được những vướng mắc, khó khăn trong công tác huy động vốn tại Ngân hàng TM CP Ngoại thương Việt Nam, chi nhánh Quy Nhơn.

KẾT LUẬN

Hệ thống NHTM nước ta đang ngày càng phát triển mạnh mẽ, đóng vai trò trung gian điều hòa vốn của nền kinh tế, thực hiện huy động một khối lượng vốn lớn từ nhiều nguồn khác nhau trong và ngoài nước. Trên cơ sở đó, tạo động lực thúc đẩy hoạt động sản xuất kinh doanh, đầu tư, phục vụ các mục đích tiêu dùng trong dân cư và nhiều mục tiêu kinh tế xã hội khác. Công tác huy động vốn, đặc biệt là huy động vốn tiền gửi từ các TCKT và dân cư là một khâu quan trọng trong hoạt động kinh doanh của NHTM, tạo nguồn lực để ngân hàng mở rộng kinh doanh, đầu tư sinh lời. Tuy nhiên, khả năng huy động vốn của các ngân hàng hiện nay vẫn còn nhiều hạn chế và gặp nhiều khó khăn do sự biến động của nền kinh tế trong và ngoài nước, tâm lý của khách hàng và những nguyên nhân chủ quan từ phía ngân hàng… Do đó, các NHTM rất cần có những biện pháp, chính sách hợp lý để huy động, khai thác hiệu quả nguồn vốn tiền gửi từ TCKT và dân cư cũng như cần có sự hỗ trợ và tạo điều kiện đồng bộ, kịp thời từ Chính phủ, NHNN Việt Nam và các cơ quan ban ngành có liên quan.

Trong xu hướng toàn cầu hóa nền kinh tế nói chung, các hoạt động tài chính nói riêng thì các hoạt động của các ngân hàng có rất nhiều vấn đề mới cần được nghiên cứu và triển khai cho phù hợp với yêu cầu thực tiễn và thông lệ quốc tế. Việc nghiên cứu, áp dụng các giải pháp về huy động vốn là vấn đề quan trọng và cấp thiết nhằm góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh của ngân hàng, đảm bảo an toàn về vốn và tạo điều kiện để Vietcombank Quy Nhơn tồn tại và phát triển trong môi trường kinh tế thời kỳ mở cửa. Trên cơ sở vận dụng các phương pháp nghiên cứu, bám sát mục tiêu, phạm vi nghiên cứu bài luận văn này đã hoàn thành được một số nhiệm vụ đặt ra:

- Hệ thống hóa lý luận về nguồn vốn, công tác huy động vốn tại các NHTM và những nhân tố ảnh hưởng.

- Phân tích thực trạng nguồn vốn huy động của Vietcombank Quy Nhơn về cả số lượng, cơ cấu, giá cả…trong mối quan hệ với công tác sử dụng vốn. Từ đó chỉ ra những hạn chế và nguyên nhân trong công tác huy động vốn.

- Trên cơ sở các yêu cầu và định hướng huy động vốn của Vietcombank và chi nhánh Quy Nhơn, luận văn đưa ra các giải pháp cơ bản để nâng cao năng lực huy động vốn tại Vietcombank Quy Nhơn.

Hy vọng rằng với những giải pháp cơ bản trên, hoạt động huy động vốn của Vietcombank Quy Nhơn sẽ được cải thiện về quy mô, cơ cấu, kỳ hạn, phục vụ tốt hơn cho công tác sử dụng vốn tại Vietcombank Quy Nhơn.

Vì thời gian có hạn và kiến thức chưa được đầy đủ, luận văn sẽ không tránh khỏi những sai sót, tôi rất mong nhận được sự góp ý của Quý Thầy, Cô để luận văn được hoàn thiện hơn.

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

[1] TS. Nguyễn Đăng Dờn, TS. Hoàng Đức, TS. Trần Huy Hoàng, ThS. Trần Xuân Hương (2000), *Tiền tệ - Ngân hàng II*, NXB Thống kê, TP Hồ Chí Minh.

[2] Nguyễn Thị Thúy Hằng (2009), *Nâng cao năng lực huy động vốn của Vietcombank trong tình hình kinh tế hiện nay*, Luận văn thạc sĩ, Trường Đại học kinh tế TP Hồ Chí Minh, Hồ Chí Minh.

[3] TS. Nguyễn Minh Kiều (2009), *Nghiệp vụ ngân hàng thương mại*, NXB Thống kê, TP Hồ Chí Minh.

[4] Luật các tổ chức tín dụng số 47/2010/QH12 được Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam khóa XII, kỳ họp thứ 7 thông qua ngày 16 năm 06 năm 2010.

[5] Ngân hàng TM CP Ngoại Thương Việt Nam – Chi nhánh Quy Nhơn (2009, 2010, 2011), *Báo cáo thường niên.*

[6] Ngân hàng TM CP Ngoại Thương Việt Nam (2011), *Chiến lược phát triển, điều lệ, quy chế về tổ chức và hoạt động của Ngân hàng TM CP Ngoại thương Việt Nam từ năm 2011-2015.*

[7] Peter S. Rose (2004), *Quản trị ngân hàng thương mại*, NXB Tài chính, Hà Nội

[8] PGS.TS. Nguyễn Văn Tiến (2010), *Quản trị rủi ro trong kinh doanh ngân hàng,* NXB Thống Kê, Tp Hồ Chí Minh.

[9] Nguyễn Huy Toàn (2009), *Giải pháp tăng cường huy động tiền gửi tại ngân hàng Á Châu Đà Nẵng*, Luận văn thạc sĩ, Đại học Đà Nẵng, Đà Nẵng.

[10] http://www.sbv.gov.vn, ngày truy cập: 10/10/2012.

[11] http://www.vietcombank.com.vn, ngày truy cập: 10/10/2012.