

ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG
PHÂN HIỆU ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG TẠI KON TUM



BOUDDAVONG KHANHPHANITH

BÁO CÁO THỰC TẬP TỐT NGHIỆP

**NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN
TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN
NÔNG THÔN VIỆT NAM - CHI NHÁNH QUANG
TRUNG KON TUM**

Kon Tum, tháng 6 năm 2021

ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG
PHÂN HIỆU ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG TẠI KON TUM



BÁO CÁO THỰC TẬP TỐT NGHIỆP

**NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN
TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN
NÔNG THÔN VIỆT NAM - CHI NHÁNH QUANG
TRUNG KON TUM**

GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN : NGUYỄN THỊ PHƯƠNG THẢO

SINH VIÊN THỰC HIỆN : BOUDDAVONG KHANHPHANITH

LỚP : K11NH

MSSV : 17152340201019

Kon Tum, tháng 6 năm 2021

LỜI CẢM ƠN

Qua bốn năm học tập tại trường Phân hiệu Đại học Đà Nẵng tại Kon Tum, cùng với sự truyền đạt ân cần của quý thầy cô, sự quan tâm của bạn bè và sự nỗ lực rèn luyện của bản thân, giờ đây em đã trưởng thành hơn và đã có những kiến thức nhất định làm hành trang cho mình sau này. Em xin cảm ơn các thầy cô đã trang bị cho em những kiến thức và nhiệt tình giúp đỡ em thực hiện.

Đặc biệt, em xin bày tỏ lòng biết ơn chân thành và sâu sắc nhất tới giảng viên hướng dẫn cô Nguyễn Thị Phương Thảo đã tận tình chỉ bảo và tạo mọi điều kiện giúp đỡ em trong suốt quá trình thực hiện đề tài.

Em cũng xin chân thành cảm ơn ban Lãnh đạo trường Phân hiệu Đại học Đà Nẵng tại Kon Tum, cô giáo khoa Kinh tế trường Phân hiệu Đại học Đà Nẵng tại Kon Tum, đã tạo mọi điều kiện cho em học tập và hoàn thành chuyên đề tốt nghiệp này.

Trong thời gian thực hiện đề tài em cũng nhận được sự giúp đỡ tận tình của các anh chị tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát Triển Nông thôn Chi nhánh Quang Trung Kon Tum đã giúp đỡ, đóng góp ý kiến để em hoàn thành chuyên đề tốt nghiệp này, nhân đây em cũng xin chân thành cảm ơn.

Em xin chân thành cảm ơn các tác giả, những người đã cống hiến công sức, sáng tạo, thu thập số liệu để viết lên những tài liệu, công trình nghiên cứu, mà em có thể tham khảo như ngày hôm nay.

Cuối cùng em xin cảm ơn gia đình và tất cả bạn bè, những người động viên, tạo mọi điều kiện giúp đỡ em trong suốt thời gian em học tập cũng như hoàn thành chuyên đề tốt nghiệp.

Mặc dù đã có nhiều cố gắng, nhưng do điều kiện thời gian và trình độ chuyên môn còn nhiều hạn chế nên không tránh khỏi những thiếu sót, em rất mong nhận được sự góp ý của quý thầy cô và Ngân hàng để chuyên đề tốt nghiệp của em có thể hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn!

Kon Tum, ngày 08 tháng 06 năm 2021

Sinh viên thực hiện

BOUDDAVONG KHANHPHANITH

MỤC LỤC

LỜI CẢM ƠN

DANH MỤC SƠ ĐỒ, BẢNG, BIỂU ĐỒ.....iii

MỞ ĐẦU1

1. Tính cấp thiết của đề tài.....1

2. Mục đích nghiên cứu1

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu1

4. Phương pháp nghiên cứu1

5. Kết cấu đề tài.....1

CHƯƠNG 1. CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HUY ĐỘNG VỐN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI3

1.1. MỘT SỐ VẤN ĐỀ CƠ BẢN VỀ NGUỒN VỐN TRONG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.....3

1.2. CÁC NGUỒN VỐN TRONG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI3

1.2.1. Vốn tự có3

1.2.2. Vốn huy động4

1.2.3. Vốn đi vay5

1.2.4. Nguồn vốn khác.....5

1.3. VAI TRÒ CỦA NGUỒN VỐN TRONG HOẠT ĐỘNG CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI5

1.4. HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI6

1.4.1. Khái quát về hoạt động huy động vốn của ngân hàng thương mại6

1.4.2. Vai trò của hoạt động huy động vốn của ngân hàng thương mại.....6

1.4.3. Các hình thức huy động vốn của ngân hàng thương mại7

1.4.4. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả của hoạt động huy động vốn10

1.4.5. Các nhân tố tác động đến hoạt động huy động vốn của ngân hàng thương mại .11

CHƯƠNG 2. THỰC TRẠNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN VIỆT NAM – CHI NHÁNH QUANG TRUNG KON TUM.....15

2.1. GIỚI THIỆU VỀ NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN VIỆT NAM – CHI NHÁNH QUANG TRUNG KON TUM15

2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển.....15

2.1.2 Cơ cấu tổ chức15

2.1.3. Kết quả hoạt động kinh doanh.....17

2.2. THỰC TRẠNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN VIỆT NAM – CHI NHÁNH QUANG TRUNG KON TUM19

2.2.1. Các hình thức huy động vốn.....19

2.2.2. Kết quả đạt được.....22

| | |
|---|-----------|
| 2.3. ĐÁNH GIÁ TÌNH HÌNH HUY ĐỘNG VỐN TẠI AGRIBANK - CHI NHÁNH QUANG TRUNG KON TUM..... | 27 |
| 2.3.1. Kết quả đạt được..... | 27 |
| 2.3.2. Hạn chế và nguyên nhân hạn chế..... | 28 |
| CHƯƠNG 3. GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN VIỆT NAM – CHI NHÁNH QUANG TRUNG KON TUM..... | 33 |
| 3.1. ĐỊNH HƯỚNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN VIỆT NAM – CHI NHÁNH QUANG TRUNG KON TUM | 33 |
| 3.1.1. Định hướng hoạt động | 33 |
| 3.1.2. Định hướng huy động vốn chi nhánh Quang Trung Kon Tum | 33 |
| 3.2. GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN VIỆT NAM – CHI NHÁNH QUANG TRUNG KON TUM..... | 34 |
| 3.2.1. Tiếp tục mở rộng và đa dạng hoá hình thức huy động..... | 34 |
| 3.2.2. Tiết giảm chi phí hoạt động..... | 38 |
| 3.2.3. Tăng cường hoạt động tiếp thị, quảng cáo. | 39 |
| 3.2.4. Mở rộng mạng lưới và thời gian giao dịch..... | 40 |
| 3.2.5. Hoàn thiện chính sách khách hàng..... | 40 |
| KẾT LUẬN..... | 42 |
| TÀI LIỆU THAM KHẢO | |
| PHIẾU NHẬN XÉT CỦA GIÁO VIÊN HƯỚNG DẪN | |
| BẢNG ĐÁNH GIÁ QUÁ TRÌNH THỰC TẬP CỦA SINH VIÊN | |

DANH MỤC SƠ ĐỒ, BẢNG, BIỂU ĐỒ

| DANH MỤC SƠ ĐỒ | | |
|-------------------------|---|--------------|
| Số hiệu | Tên sơ đồ | Trang |
| Sơ đồ 2.1 | Cơ cấu tổ chức của NHNN và PTNT chi nhánh Quang Trung Kon Tum | 16 |
| DANH MỤC BẢNG | | |
| Số hiệu | Tên bảng | Trang |
| Bảng 2.1 | Kết quả hoạt động kinh doanh của Agribank chi nhánh Quang Trung Kon Tum giai đoạn 2018 – 2020 | 17 |
| Bảng 2.2 | Kết quả huy động vốn theo các hình thức huy động | 20 |
| Bảng 2.3 | Cơ cấu vốn huy động | 22 |
| Bảng 2.4 | Chi phí huy động vốn | 24 |
| Bảng 2.5 | Cân đối giữa nguồn vốn và sử dụng vốn theo kỳ hạn | 26 |
| DANH MỤC BIỂU ĐỒ | | |
| Số hiệu | Tên biểu đồ | Trang |
| Biểu đồ 2.1 | Kết quả kinh doanh của chi nhánh giai đoạn 2018 - 2020 | 17 |

MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Vốn có vai trò rất quan trọng trong đời sống kinh tế - xã hội. Vốn là cơ sở, nền tảng để tổ chức mọi hoạt động trong nền kinh tế. Một đất nước có tiềm lực vốn mạnh sẽ tạo đà phát triển kinh tế bền vững. Hệ thống ngân hàng thương mại ra đời là nơi cung cấp vốn cho nền kinh tế. Vì vậy, để đẩy nhanh sự nghiệp Công nghiệp hóa – Hiện đại hóa ở nước ta, đòi hỏi hệ thống ngân hàng thương mại phải tận dụng, khai thác triệt để mọi nguồn vốn cả trong nước và ngoài nước. Do đó, ngoài vốn ban đầu cần thiết, ngân hàng phải thường xuyên chăm lo tới việc tăng trưởng lượng vốn trong suốt quá trình hoạt động của mình. Việc làm thế nào để tăng quy mô và chất lượng vốn huy động luôn là vấn đề được quan tâm hàng đầu của các ngân hàng thương mại Việt Nam.

Là một Chi nhánh loại II trực thuộc NHNN & PTNT Việt Nam, được thành lập và đi vào hoạt động ngày 19/05/1998, NHNo&PTNT Việt Nam – Chi nhánh Quang Trung Kon Tum luôn chú trọng đến công tác huy động vốn và đã đạt được những kết quả rất khả quan. Tuy nhiên, lượng vốn huy động chưa đáp ứng nhu cầu cho vay và phát triển các hoạt động khác.

Từ thực tế thực tập tại NHNo&PTNT – Chi nhánh Quang Trung Kon Tum, nhận thức được tầm quan trọng đó, em đã quyết định chọn đề tài nghiên cứu báo cáo tốt nghiệp của mình “**NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN VIỆT NAM – CHI NHÁNH QUANG TRUNG KON TUM**”

2. Mục đích nghiên cứu

Trên cơ sở hệ thống hóa những vấn đề lý luận về huy động vốn của ngân hàng thương mại; phân tích, đánh giá thực trạng huy động vốn tại NHNo&PTNT – Chi nhánh Quang Trung Kon Tum, tác giả đề xuất giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn tại NHNo&PTNT – Chi nhánh Quang Trung Kon Tum.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu: huy động vốn của ngân hàng thương mại tại NHNo&PTNT Việt Nam – chi nhánh Quang Trung Kon Tum

Phạm vi nghiên cứu: huy động vốn nợ tại NHNo&PTNT Việt Nam – chi nhánh Quang Trung Kon Tum trong vòng 3 năm từ năm 2018 đến năm 2020.

4. Phương pháp nghiên cứu

Trong quá trình nghiên cứu và thực hiện luận văn các phương pháp nghiên cứu được sử dụng: phương pháp thống kê, phân tích, so sánh, tổng hợp...

5. Kết cấu đề tài

Ngoài phần mở đầu và kết luận, báo cáo thực tập tốt nghiệp gồm 3 chương:

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

Chương 2. Thực trạng huy động vốn tại Ngân Hàng Nông Nghiệp Và Phát Triển Nông Thôn Việt Nam – Chi Nhánh Quang Trung Kon Tum

Chương 3. Giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn tại Ngân Hàng Nông Nghiệp
Và Phát Triển Nông Thôn Việt Nam – Chi Nhánh Quang Trung Kon Tum

CHƯƠNG 1.

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

1.1. MỘT SỐ VẤN ĐỀ CƠ BẢN VỀ NGUỒN VỐN TRONG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

Cũng như các hoạt động kinh doanh khác, điều kiện đầu tiên cho việc thành lập và đi vào hoạt động của NHTM là vốn. Vốn trong hoạt động kinh doanh thông thường là tiền, là máy móc - thiết bị, là phát minh sáng chế, là vốn góp dưới dạng tài sản đất đai, ... Với ngân hàng, vốn chính là bộ phận thu nhập quốc dân tạm thời được ủy thác vào ngân hàng nhằm mục đích sinh lời.

Một cách chung nhất: Vốn của NHTM là những giá trị tiền tệ do NHTM tạo lập hoặc được huy động, dùng để cho vay, đầu tư và thực hiện các dịch vụ kinh doanh khác.

Nguồn vốn của Ngân hàng thương mại là những giá trị tiền tệ do Ngân hàng thương mại tạo lập hoặc huy động được dùng để cho vay, đầu tư hoặc thực hiện các dịch vụ kinh doanh khác.

Vốn của NHTM có những vai trò quan trọng. Đó là phòng chống những rủi ro thanh khoản. Nếu vốn lớn nó quy định dự trữ sơ cấp (TM, TGNH khác), dự trữ thứ cấp (tín phiếu, trái phiếu) giúp tăng khả năng vay vốn của các NHTM khác.

Vốn của NHTM mang tính sinh lợi. Vốn càng lớn thì càng thuận lợi trong công việc đầu tư đó là hiệu quả kinh tế nhờ quy mô. Quy mô lớn thì chi phí giảm và làm cho lợi nhuận tăng lên đồng thời có thể mở rộng chi nhánh ở nhiều nơi, tránh được rủi ro chu kỳ kinh tế. Ngân hàng nào có vốn lớn có thể đầu tư vào tài sản cố định, nâng cao cơ sở vật chất kỹ thuật.

Ngoài những vai trò quan trọng trên vốn của ngân hàng còn quyết định đến khả năng cạnh tranh của NHTM, nó ảnh hưởng đến chi phí, khi vốn nhiều thì ngân hàng có thể cho vay nhiều làm cho chi phí giảm dẫn đến lãi suất giảm, ngân hàng có thể phát triển đa dạng những hình thức cho vay nên có thể giảm rủi ro.

1.2. CÁC NGUỒN VỐN TRONG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

Tuỳ thuộc vào nguồn hình thành và yêu cầu quản lý, người ta chia nguồn vốn của Ngân hàng thành các loại vốn khác nhau. Về cơ bản, nguồn vốn của Ngân hàng gồm: Vốn tự có, vốn huy động, vốn đi vay, và các nguồn vốn khác.

1.2.1. Vốn tự có

Vốn tự có của Ngân hàng là vốn do chủ sở hữu đóng góp và vốn được tạo ra trong quá trình kinh doanh của Ngân hàng.

Vốn chủ sở hữu thực hiện một chức năng không thể thay thế trong hoạt động của Ngân hàng: Cung cấp những nguồn lực ban đầu để giúp Ngân hàng mới thành lập hoạt động, cung cấp nền tảng cho sự tăng trưởng và phát triển, giúp Ngân hàng chống lại rủi ro, duy trì niềm tin của công chúng và của các cổ đông vào khả năng quản lý và phát triển của Ngân hàng.

Vốn tự có của NHTM bao gồm 2 bộ phận:

- **Vốn tự có cơ bản:** Đó là vốn góp ban đầu và bổ sung của chủ sở hữu được ghi trong điều lệ thành lập của Ngân hàng.

- **Vốn tự có bổ sung:** Được hình thành trong quá trình hoạt động kinh doanh của Ngân hàng (Quỹ dự trữ bổ sung vốn điều lệ, quỹ dự trữ đặc biệt dự phòng bù đắp rủi ro, lợi nhuận không chia, quỹ phúc lợi, quỹ khen thưởng..)

Vốn tự có chiếm một tỷ trọng nhỏ trong tổng nguồn vốn của NHTM nhưng lại là điều kiện pháp lý bắt buộc khi mới thành lập ngân hàng

1.2.2. Vốn huy động

Vốn huy động là những giá trị tiền tệ mà Ngân hàng huy động được từ các tổ chức kinh tế và các cá nhân trong xã hội.

Bản chất của vốn huy động là tài sản thuộc các chủ sở hữu khác nhau, Ngân hàng chỉ có quyền sử dụng mà không có quyền sở hữu và có trách nhiệm hoàn trả cả gốc lẫn lãi khi đến hạn (tiền gửi có kỳ hạn, tiết kiệm) hoặc khi khách hàng có nhu cầu rút vốn (tiền gửi không kỳ hạn).

Vốn huy động chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng nguồn vốn của một Ngân hàng thương mại. Nó đóng vai trò rất quan trọng đối với mọi hoạt động kinh doanh của Ngân hàng.

Vốn huy động bao gồm:

- **Huy động từ tiền gửi:**

+ Tiền gửi không kỳ hạn: Là khoản tiền mà khách hàng gửi vào và có quyền rút ra bất cứ lúc nào và ngân hàng có trách nhiệm đảm bảo thanh toán ngay khi khách hàng có nhu cầu.

+ Tiền gửi có kỳ hạn: Là tiền gửi của khách hàng gửi vào ngân hàng trong đó có sự thoả thuận giữa ngân hàng và khách hàng về thời gian rút tiền. Khách hàng được phép rút tiền trước hạn, trên thực tế có thể rút trước hạn nhưng sẽ tính lãi suất không kỳ hạn.

+ Tiền gửi tiết kiệm.: Là loại tiền gửi mà khách hàng gửi vào ngân hàng nhằm mục đích hưởng lãi. Khi khách hàng gửi tiền vào ngân hàng, ngân hàng sẽ cấp cho khách hàng chứng nhận tiền gửi tiết kiệm và khách hàng phải quản lý và mang theo mỗi khi đến ngân hàng giao dịch.

- **Huy động qua phát hành các công cụ nợ:**

+ Phát hành kỳ phiếu: Đây là loại giấy tờ có giá ngắn hạn. Nó có đặc điểm giống như trái phiếu nhưng có thời hạn đáo hạn ngắn hơn trái phiếu vì vậy nó được sử dụng cho mục đích huy động vốn ngắn hạn của ngân hàng.

+ Phát hành trái phiếu: Là một cam kết xác định nghĩa vụ trả nợ (cả gốc lẫn lãi) của ngân hàng phát hành đối với người chủ sở hữu trái phiếu. Mục đích của ngân hàng khi phát hành trái phiếu là nhằm huy động vốn trung gian và dài hạn.

+ Phát hành chứng chỉ tiền gửi: Nó là những giấy tờ xác nhận tiền gửi định kỳ ở một ngân hàng. Người sở hữu giấy này sẽ được thanh toán tiền lãi theo kỳ và nhận đủ vốn khi đến hạn. Chứng chỉ sau khi phát hành được lưu thông trên thị trường tiền tệ.

1.2.3. Vốn đi vay

Trong quá trình hoạt động kinh doanh, đôi khi các Ngân hàng lâm vào tình trạng tạm thời thiếu vốn khả dụng. Giải pháp thường được các Ngân hàng sử dụng trong trường hợp này là đi vay.

Vốn đi vay được hình thành trên cơ sở quan hệ vay mượn giữa NHTM với NHNN hoặc giữa NHTM với nhau hay với các tổ chức tín dụng khác.

Các NHTM có thể vay vốn của nhau thông qua thị trường liên ngân hàng hoặc vay vốn của các TCTD trong và ngoài nước theo lãi suất thoả thuận và có thể tín chấp.

Trong trường hợp vốn vay trên vẫn không tiếp tục đáp ứng đủ nhu cầu sử dụng thì các NHTM sẽ sử dụng biện pháp cứu cánh cuối cùng: Vay Ngân hàng Trung ương.

1.2.4. Nguồn vốn khác

Là phần vốn phát sinh khi Ngân hàng thực hiện các nghiệp vụ đại lý, thanh toán, nhận uỷ thác...

Bao gồm các nguồn vốn trong thanh toán (ký quỹ, chênh lệch thanh toán liên hàng). Thực chất đây cũng là vốn tiền gửi nhưng do yêu cầu quản lý, người ta tách riêng.

Trong quá trình làm kinh doanh thanh toán, NHTM tạo ra được một khoản vốn trong thanh toán: Vốn trên tài khoản mở thư tín dụng, tài khoản tiền gửi séc bảo chi, séc định mức, và các khoản tiền phong toả ... Các khoản tiền tạm thời được trích khỏi tài khoản này nhập vào tài khoản khác chờ sử dụng nên được coi là tiền nhàn rỗi.

Thông qua nghiệp vụ đại lý, NHTM còn thu hút được một lượng vốn đáng kể trong quá trình thu, chi hộ khách hàng hay cho dù án đầu tư.

1.3. VAI TRÒ CỦA NGUỒN VỐN TRONG HOẠT ĐỘNG CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

❖ *Vốn là cơ sở để ngân hàng tổ chức mọi hoạt động kinh doanh*

Ngân hàng là một trung gian tài chính là nơi kết nối giữa cầu vốn và cung vốn.

Có thể nói huy động vốn là điểm đầu tiên trong chu kỳ kinh doanh của Ngân hàng. Bởi lẽ, vốn huy động chiếm một tỷ trọng lớn nhất trong tổng nguồn vốn của Ngân hàng, hay nói cách khác, mọi hoạt động của Ngân hàng phụ thuộc vào công tác huy động vốn.

❖ *Vốn quyết định quy mô của hoạt động tín dụng và các hoạt động khác của ngân hàng thương mại*

Vốn của các Ngân hàng thương mại quyết định đến việc mở rộng hay thu hẹp khối lượng tín dụng. Thông thường thì trong một nền kinh tế, người dân có thói quen đầu tư gián tiếp qua Ngân hàng, hay vốn trong Ngân hàng thương mại chủ yếu là vốn huy động dưới mọi hình thức để phục vụ cho hoạt động của mình. Ví dụ trên địa bàn của Ngân hàng thương mại hoạt động nhu cầu vốn rất lớn mà Ngân hàng thương mại không huy động được thì không thể đáp ứng được nhu cầu cho vay. Nếu Ngân hàng thương mại đó có khả năng vốn dồi dào thì chắc chắn sẽ có đủ điều kiện mở rộng thị trường tín dụng và các dịch vụ ngân hàng. Điều đó khẳng định rõ tầm quan trọng của vốn cũng nh- công tác huy động vốn trong hoạt động kinh doanh ngân hàng.

❖ Vốn là một trong những yếu tố quyết định đến năng lực cạnh tranh ngân hàng

Thực tế chứng minh: Quy mô, trình độ nghiệp vụ, phương tiện kỹ thuật hiện đại của Ngân hàng thương mại là tiền đề cho việc thu hút nguồn vốn là điều kiện thuận lợi đối với Ngân hàng trong việc mở rộng quan hệ tín dụng với các thành phần kinh tế xét cả về quy mô, khối lượng tín dụng, chủ động về thời gian, thời hạn cho vay. Doanh số hoạt động của Ngân hàng thương mại nhờ đó được tăng lên và Ngân hàng có nhiều thuận lợi hơn trong kinh doanh, đồng thời huy động vốn tốt làm cho Ngân hàng có đủ khả năng tài chính để kinh doanh đa năng trên thị trường, cung cấp nhiều sản phẩm dịch vụ tiện ích đến với khách hàng, thu hút ngày càng nhiều đối tượng khách hàng đến giao dịch với Ngân hàng.

1.4. HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.4.1. Khái quát về hoạt động huy động vốn của ngân hàng thương mại

Mỗi ngân hàng cần có vốn điều lệ. Tuy nhiên số vốn này chỉ là một tỉ lệ nhỏ so với số tiền mà ngân hàng cho vay. Số vốn riêng của ngân hàng thường chỉ để mua sắm, trang bị trụ sở ngân hàng. Trong thực tế, số tiền mà ngân hàng cho vay có nguồn gốc từ tiền gửi của khách hàng. Do đó huy động vốn là hoạt động chủ yếu và thường xuyên của NHTM, là mối quan tâm của các ngân hàng. Nguồn vốn huy động là những khoản tiền và tài sản của các chủ sở hữu khác nhau trong xã hội mà ngân hàng được phép thu hút và sử dụng với trách nhiệm hoàn trả đầy đủ và đúng hạn cả gốc và lãi.

Vậy, huy động vốn là một nghiệp vụ cơ bản của các ngân hàng thương mại nói chung và ngân hàng thương mại cổ phần nói riêng nhằm thu hút vốn từ các tổ chức và cá nhân trong nền kinh tế nhằm phục vụ mục đích kinh doanh của mình.

1.4.2. Vai trò của hoạt động huy động vốn của ngân hàng thương mại

Nguồn vốn huy động từ tiền gửi tiết kiệm đây là nguồn vốn chiếm tỷ trọng lớn nhất trong ngân hàng. Nó là những giá trị tiền tệ mà ngân hàng huy động được từ các tổ chức kinh tế và các cá nhân trong xã hội thông qua quá trình thực hiện các nghiệp vụ ký thác, các nghiệp vụ khác và được dùng làm vốn để kinh doanh. Bản chất của vốn huy động là tài sản thuộc các chủ sở hữu khác nhau, ngân hàng chỉ có quyền sử dụng mà không có quyền sở hữu và có trách nhiệm hoàn trả đúng hạn cả gốc lẫn lãi khi đến kỳ hạn (nếu là tiền gửi có kỳ hạn) hoặc khi khách hàng có nhu cầu rút vốn (nếu là tiền gửi không kỳ hạn). Vốn huy động đóng vai trò quan trọng đối với hoạt động kinh doanh của Ngân hàng.

Vai trò đầu tiên của vốn huy động đó là nó quyết định đến quy mô của hoạt động và quy mô tín dụng của ngân hàng. Thông thường nếu so với các ngân hàng lớn thì các ngân hàng nhỏ có khoản mục đầu tư và cho vay kém đa dạng hơn, phạm vi và khối lượng cho vay của các ngân hàng này cũng nhỏ hơn. Trong khi các ngân hàng lớn cho vay được ở thị trường trong nước, ngoài nước thì các ngân hàng nhỏ lại bị giới hạn trong phạm vi hẹp, mà chủ yếu trong cộng đồng. Mặt khác, do khả năng vốn hạn hẹp nên các ngân hàng nhỏ không phản ứng nhạy bén được với sự biến động về chính sách, gây ảnh hưởng đến khả năng thu hút vốn đầu tư từ các tầng lớp dân cư và các thành phần kinh tế.

Thứ hai là vốn huy động quyết định đến khả năng thanh toán và đảm bảo uy tín của các ngân hàng trên thị trường trong nền kinh tế. Để tồn tại và ngày càng mở rộng quy mô hoạt động, đòi hỏi ngân hàng phải có uy tín trên thị trường là điều trọng yếu. Uy tín đó trước hết phải được thể hiện ở khả năng sẵn sàng thanh toán chi trả cho khách hàng, khả năng thanh toán của ngân hàng càng cao thì vốn khả dụng của ngân hàng càng lớn, đồng thời tạo cho hoạt động kinh doanh của ngân hàng với quy mô lớn, tiến hành các hoạt động cạnh tranh, đảm bảo uy tín, nâng cao thanh thế của ngân hàng trên thị trường.

Ngoài ra việc huy động vốn sẽ kiểm soát được khối lượng tiền gửi vào ngân hàng góp phần ổn định tiền tệ. Vì vậy, tăng cường huy động vốn có một ý nghĩa quan trọng trong sự phát triển bền vững của các NHTM hiện nay.

1.4.3. Các hình thức huy động vốn của ngân hàng thương mại

a. Phân loại theo đối tượng huy động

Hiện nay các ngân hàng thương mại cổ phần chủ yếu huy động vốn từ bốn đối tượng

❖ Dân cư

Đây là đối tượng có nhiều tiềm năng nhất, cung cấp cho ngân hàng một nguồn vốn có quy mô lớn và tính ổn định cao. Người dân có thu nhập nhưng lại không có nhu cầu đầu tư trực tiếp vào các hoạt động sản xuất kinh doanh, nhưng vẫn muốn sinh lời, vì vậy họ đã đầu tư gián tiếp bằng cách gửi tiền vào ngân hàng, uỷ thác vốn cho ngân hàng.

❖ Các tổ chức kinh tế

Ngày nay, hầu hết các tổ chức kinh tế đều mở tài khoản tại ngân hàng nhằm phục vụ cho các hoạt động của mình. Nhìn chung các tài khoản này đem lại cho các ngân hàng một lượng vốn khá ổn định. Phát triển và quản lý tốt các tài khoản này sẽ cho phép ngân hàng có một nguồn vốn đáng kể với chi phí thấp.

❖ Các ngân hàng thương mại và các tổ chức tín dụng khác

Đây là đối tượng không thường xuyên của các ngân hàng thương mại cổ phần, chỉ nhằm mục đích đảm bảo khả năng thanh toán hay bù đắp thiếu hụt tạm thời.

❖ Ngân hàng Trung Ương

Chỉ khi không còn huy động từ nguồn nào được nữa, các ngân hàng thương mại sẽ tìm đến ngân hàng Trung ương nhằm bù đắp thiếu hụt tạm thời hay đảm bảo khả năng thanh toán. Khi đó ngân hàng Trung ương sẽ cho các ngân hàng thương mại cổ phần vay chủ yếu dưới hình thức tái chiết khấu hoặc cầm cố các thương phiếu mà Ngân hàng Trung ương nắm giữ.

b. Phân loại theo bản chất nghiệp vụ

Để gia tăng tiền gửi trong môi trường cạnh tranh và để có được nguồn tiền có chất lượng ngày càng cao, các ngân hàng đã thực hiện nhiều hình thức huy động khác nhau.

❖ Tiền gửi thanh toán

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

nghiệp và cá nhân đều có thể được nhập vào tiền gửi thanh toán theo yêu cầu. Nhìn chung, lãi suất của khoản tiền gửi này rất thấp (hoặc bằng không), thay vào đó chủ tài khoản có thể được hưởng các dịch vụ ngân hàng với mức phí thấp. Ngân hàng mở tài khoản tiền gửi thanh toán (tài khoản có thể phát séc) cho khách hàng. Thủ tục mở rất đơn giản. Yêu cầu của ngân hàng là khách hàng phải có tiền và chỉ thanh toán trong phạm vi số dư. Một số ngân hàng kết hợp tài khoản tiền gửi thanh toán với tài khoản cho vay (thấu chi- chi trội trên số dư có của tài khoản tiền gửi thanh toán). Một số ngân hàng sử dụng nhiều hình thức “biến tướng” của tài khoản thanh toán để nâng lãi suất loại tiền gửi này nhằm cạnh tranh với các tổ chức tín dụng khác.

❖ *Tiền gửi có kì hạn của các doanh nghiệp, các tổ chức xã hội*

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

❖ *Tiền gửi tiết kiệm của dân cư*

Các tầng lớp dân cư đều có các khoản thu nhập tạm thời chưa sử dụng (các khoản tiền tiết kiệm) Trong điều kiện có khả năng tiếp cận với ngân hàng, họ đều có thể gửi tiết kiệm nhằm thực hiện các mục tiêu bảo toàn. Nhằm thu hút ngày càng nhiều tiền tiết kiệm, các ngân hàng đều cố gắng khuyến khích dân cư thay đổi thói quen giữ vàng và giữ tiền mặt tại nhà bằng cách mở rộng mạng lưới huy động, đưa ra các hình thức huy động đa dạng và lãi suất cạnh tranh hấp dẫn (ví dụ như tiền gửi với các kì hạn khác nhau, tiết kiệm bằng ngoại tệ, bằng vàng...)

Ngân hàng có thể mở cho mỗi người tiết kiệm nhiều chương mục tiết kiệm (hoặc là sổ tiết kiệm) cho mỗi kì hạn và mỗi lần gửi khác nhau. Sổ tiết kiệm này không dùng để thanh toán tiền hàng và dịch vụ song có thể chấp nhận để vay vốn nếu được ngân hàng cho phép.

Tiền gửi tiết kiệm không kì hạn

Thực chất đây là khoản tiền gửi tiết kiệm thông thường. Đối với khoản tiền này, chủ tài khoản có thể rút ra bất kì lúc nào mà không phải báo trước. Khác với loại tiền gửi thanh toán, người gửi tiền không được sử dụng các công cụ thanh toán để chi trả cho người khác. Số dư tài khoản này thường không lớn nhưng có ưu điểm hơn so với các tài khoản giao dịch ở chỗ số dư này ít biến động. Chính vì vậy đối với các loại tiền gửi này, các NHTM thường phải trả lãi suất cao hơn so với tiền gửi thanh toán. Đó là điều kiện để các NHTM có thể dễ dàng huy động số vốn này.

Tiền gửi tiết kiệm có kì hạn

Khi cá nhân gửi tiền vào ngân hàng loại tiền gửi tiết kiệm có kì hạn trên cơ sở thoả thuận giữa khách hàng và ngân hàng về thời hạn gửi, lãi suất theo quy định, và khách hàng chỉ được rút tiền khi đến hạn. Về nguyên tắc một khi khách hàng đã gửi tiền vào tài khoản này, họ sẽ không được rút ra (cả gốc và lãi) trừ khi đã đến hạn gửi tiền. Để tăng sức cạnh tranh trong thu hút tiền gửi, một số NHTM vẫn cho phép khách hàng rút tiền trước hạn. Tuy nhiên, nhằm tránh việc khách hàng rút tiền trước hạn, một phần trong tiền lãi mà khách hàng được hưởng đã bị khấu trừ. Do nguồn vốn huy động từ loại tiền gửi này mang tính ổn định cho nên các NHTM thường đưa ra nhiều loại kì hạn khác nhau như loại 3 tháng, 6 tháng, 12 tháng, 24 tháng... nhằm thu hút ngày càng nhiều nguồn vốn với lãi suất của các kì hạn khác nhau. Thông thường kỳ hạn càng dài thì lãi suất huy động càng cao. Tiết kiệm dài hạn.

Loại tiết kiệm này rất phổ biến ở một số nước công nghiệp, nhằm thu hút số tiền nhàn rỗi trong thời hạn dài. So với các loại hình tiết kiệm khác, đối với tài khoản này, bất kì lúc nào chủ tài khoản cũng có thể gửi tiền vào tài khoản với số lượng không hạn chế, nhưng chỉ được rút ra khi đến hạn. Đây là loại hình tiết kiệm ngân hàng cần tận dụng nhằm tạo các nguồn vốn có tính ổn định cao phục vụ cho hoạt động cấp tín dụng dài hạn của mình. Nguồn vốn huy động từ tiền gửi tiết kiệm của dân cư có số lượng lớn thứ hai trong số các loại tiền gửi vào ngân hàng, nó phụ thuộc rất lớn vào thu nhập bình quân theo đầu người, tỷ lệ tiết kiệm trên tổng thu nhập của dân cư, đặc tính tâm lý của dân cư, chất lượng phục vụ của ngân hàng, sự ổn định của đồng tiền và nền kinh tế tăng trưởng vững chắc

❖ Tiền gửi của các ngân hàng khác

Nhằm mục đích nhờ thanh toán hộ và một số mục đích khác, ngân hàng thương mại này có thể gửi tiền tại ngân hàng khác. Tuy nhiên quy mô này thường không lớn.

❖ Tiền phát hành kỳ phiếu, trái phiếu

Đặc điểm của nguồn vốn này là lãi suất rất cao nhưng tính chất ổn định cũng khá cao, không được rút trước hạn với bất kỳ lý do nào, muốn rút vốn chỉ có thể bán lại nó trên thị trường thông qua nghiệp vụ chiết khấu mà thôi. Do vậy, nguồn vốn này chủ yếu là dùng vào đầu tư trung và dài hạn.

Nên khai thác tốt nguồn này thì trước khi thu hút phải tính được hiệu quả có nghĩa là phát hành thì phải được để làm gì, cho vay ở đâu, lãi suất thế nào, có đảm bảo hòa vốn và có lãi không, phải hạch toán đầy đủ trước khi phát hành như kỳ hạn huy động, điều kiện phát hành, lãi suất, mối quan hệ loại tiền gửi này và tiền gửi tiết kiệm, khả năng chuyển nhượng.

Các loại trái phiếu NH

- Tính chất định danh: vô danh, dễ chuyển nhượng nhưng khó quản lý, ký danh: ngược lại

- Tính chất đảm bảo: trái phiếu có đảm bảo hoặc trái phiếu không có đảm bảo

- Theo đồng tiền ghi trên trái phiếu: trái phiếu NH bằng VNĐ, trái phiếu NH bằng ngoại tệ: USD...

- Theo việc bảo toàn giá trị của đồng vốn

- Theo lãi suất

- Theo phương thức trả lãi: trái phiếu trả lãi trước, trả lãi sau.

1.4.4. Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả của hoạt động huy động vốn

Hiệu quả huy động vốn là phạm trù phản ánh trình độ và khả năng đảm bảo thực hiện công tác huy động vốn có kết quả cao với chi phí nhỏ nhất. Có nghĩa là đối với mặt lượng, hiệu quả huy động vốn biểu hiện giữa kết quả thu được (số lượng, thời hạn...) và chi phí bỏ ra, còn đối với mặt chất, nó phản ánh năng lực và trình độ quản lý của Ngân hàng.

Đối với một NHTM thì hiệu quả huy động vốn có mối quan hệ biện chứng với hoạt động kinh doanh của Ngân hàng, có nghĩa là huy động vốn tốt làm nền tảng cho hoạt động kinh doanh của Ngân hàng, và hoạt động kinh doanh của ngân hàng có hiệu quả là cơ sở thuận lợi để huy động vốn có hiệu quả. Hai mối quan hệ này hỗ trợ cho nhau cùng phát triển.

a. Tốc độ tăng trưởng

Chỉ tiêu này cho thấy tỉ lệ tăng trưởng so với năm trước, chỉ tiêu này càng cao càng tốt, cho thấy hoạt động huy động của ngân hàng tăng trưởng.

$$\text{Tốc độ tăng HDV} = \frac{\text{số dư HDV bình quân năm } n}{\text{số dư HDV bình quân năm } n - 1} \times 100$$

b. Cơ cấu vốn huy động

Không thể nói đến hiệu quả huy động vốn cao nếu việc huy động vốn không đáp ứng nổi nhu cầu về khối lượng vốn cho kế hoạch, khối lượng vốn phải đạt một qui mô nhất định theo kế hoạch hoạt động của Ngân hàng. Đồng thời cơ cấu vốn cần hợp lý, thể hiện giữa vốn huy động ngắn hạn với dài hạn, giữa vốn nội tệ với ngoại tệ

c. Chi phí huy động

- *Chi phí động hay còn là lãi suất huy động:*

Lãi suất luôn là vấn đề quan tâm hàng đầu của tất cả các chủ thể kinh tế. Người gửi tiền muốn một lãi suất cao, người vay lại muốn có lãi suất thấp. Là trung gian đóng vai trò cầu nối giữa hai đối tượng trên, Ngân hàng phải tìm cách đa dạng hoá lợi ích của các bên, trong đó điều quan trọng là phải đảm bảo lợi ích của Ngân hàng. Vì vậy trong huy động vốn, mỗi Ngân hàng đều cố gắng áp dụng mọi biện pháp có thể nhằm tìm kiếm được những nguồn vốn sao cho chi phí huy động vốn bình quân là nhỏ nhất và sử dụng số vốn đó để cho vay với một lãi suất được chấp nhận trên thị trường. Chi phí huy động thường được đánh giá chủ yếu bởi mức lãi suất huy động từng nguồn, lãi suất huy động bình quân, tính bằng bình quân giữa gia quyền của lãi suất các nguồn theo khối lượng từng nguồn, chênh lệch đầu vào đầu ra. Các nguồn huy động của Ngân hàng có mức lãi suất, kỳ hạn, qui mô khác nhau. Mà trong thực tế, khi cho vay không phân biệt rạch ròi là

từ nguồn nào. Do đó Ngân hàng phải tính mức lãi suất bình quân đầu ra và đầu vào là dương.

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

- *Chi phí khác:*

Bên cạnh chi phí chính là lãi suất, trong quá trình huy động vốn Ngân hàng còn phải chịu một số chi phí khác như chi phí tiền lương cho cán bộ huy động vốn, chi phí in phát hành, chi phí cơ sở vật chất, chi phí giao dịch, quảng cáo...

Nếu Ngân hàng giảm chi phí huy động bằng cách hạ lãi suất thì việc huy động vốn sẽ rất khó khăn vì không cạnh tranh được với các Ngân hàng khác. Do đó Ngân hàng cần phải giảm thiểu chi phí khác.

d. Tỷ lệ vốn huy động trên dư nợ cho vay

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

$$\text{Tỷ lệ vốn huy động trên tổng dư nợ} = \frac{\text{Tổng vốn huy động sử dụng cho vay, đầu tư}}{\text{Tổng dư nợ}}$$

1.4.5. Các nhân tố tác động đến hoạt động huy động vốn của ngân hàng thương mại

a. Các nhân tố bên trong

Bên cạnh những nhân tố khách quan tác động đến hoạt động huy động vốn còn có những nhân tố xuất phát từ chính chính sách huy động vốn của mỗi NHTM.

Những NHTM khác nhau tùy thuộc vào chiến lược kinh doanh của mình lại có những yêu cầu và phương thức riêng với huy động vốn. Chính những nhân tố chủ quan từ chính các NHTM cũng đã tác động không nhỏ đến hoạt động huy động vốn của từng ngân hàng.

❖ Hình thức huy động vốn

Ngân hàng muốn dễ dàng tìm kiếm nguồn vốn thì trước hết phải đa dạng hoá hình thức huy động. Hình thức huy động càng phong phú thì ngân hàng càng dễ huy động hơn. Ngân hàng có thể huy động bằng cách phát hành kỳ phiếu, trái phiếu, huy động tiền gửi: tiền gửi không kỳ hạn, có kỳ hạn, TGTK trong đó đưa ra nhiều thời hạn khác nhau cho các loại TGTK có kỳ hạn...

❖ Lãi suất huy động

Đối với người gửi tiền là các doanh nghiệp thì lãi suất không phải là vấn đề mà họ quan tâm, mà họ quan tâm nhiều nhất đến việc sử dụng các dịch vụ thanh toán từ ngân hàng (tiền gửi không kỳ hạn). Bên cạnh tiền gửi không kỳ hạn, vốn huy động của ngân hàng còn bao gồm: tiền gửi có kỳ hạn của doanh nghiệp và TGTK của dân cư, họ gửi vào

ngân hàng nhằm mục đích hưởng lãi, vì vậy lãi suất là điều mà họ rất quan tâm, và bộ phận tiền gửi này rất nhạy cảm với lãi suất...

Để huy động được nhiều vốn, các NHTM phải có chính sách lãi suất hợp lý, sao cho vừa đảm bảo kích thích người gửi tiền, vừa phù hợp với lãi suất cho vay để tránh việc huy động với giá cao mà đầu tư với giá thấp. Các NHTM thường chia nhỏ lãi suất theo nhiều thời hạn khác nhau, và không để ứ đọng vốn họ lại giảm lãi suất cho vay, nhưng vẫn phải đảm bảo kinh doanh có lãi.

❖ Sự đa dạng và tiện ích của các dịch vụ do ngân hàng cung cấp cho khách hàng

Nếu một ngân hàng đưa ra các dịch vụ tốt và đa dạng thường có lợi thế hơn các ngân hàng có dịch vụ giới hạn. Trong điều kiện địa bàn thiếu bãi đậu xe, nếu ngân hàng có bãi đậu xe, tiện nghi rộng rãi cũng là một lợi thế. Hay như ngân hàng có quầy thu cạnh đường, dịch vụ ngân hàng qua internet, các hệ thống chi trả tự động, làm việc suốt ngày đêm, và các dịch vụ nhận tiền gửi được cải tiến và tốn ít thời gian, ... sẽ là một lợi thế cho ngân hàng trong việc thu hút khách hàng.

❖ Mạng lưới phục vụ cho công tác huy động vốn

Với những ngân hàng sát địa bàn dân cư hoặc gần trung tâm thương mại thì sẽ thuận lợi khi thu hút vốn. Khi dân chúng có tiền nhàn rỗi sẽ ra quầy tiết kiệm gần nhà nhất để gửi tiền nhằm tiết kiệm chi phí và thời gian đi lại. Vì vậy, mạng lưới huy động cần rộng rãi, tạo điều kiện thuận lợi cho người gửi tiền. Mạng lưới nên mở ra cả ở những nơi như: nông thôn, vùng sâu, vùng xa...

❖ Công nghệ trong thanh toán và tin học

Ngày nay, công nghệ thanh toán hiện đại, thanh toán không dùng tiền mặt càng chiếm ưu thế, thay vì thanh toán bằng tiền mặt, khách hàng chuyển sang thanh toán bằng thẻ, séc... Để thực hiện được, khách hàng phải mở tài khoản tiền tại ngân hàng nên ngân hàng thực hiện được việc huy động vốn trên các tài khoản này.

Nhờ có hệ thống tin học hiện đại ngân hàng có thể thu thập các thông tin tốt về khách hàng, về thị trường, qua đó xác định được thị trường đầu tư vốn có hiệu quả, phát triển nghiệp vụ và các dịch vụ của mình, giúp hạn chế rủi ro, tăng lợi nhuận, tạo điều kiện cho ngân hàng mở rộng vốn tự có.

❖ Nguồn nhân lực

- ***Về phương diện quản lý:*** nếu ngân hàng quản lý tốt nguồn nhân lực, ngân hàng sẽ đảm bảo được an toàn vốn, tăng uy tín, từ đó sẽ thu hút khách hàng gửi tiền cũng như vay tiền...

- ***Về năng lực và trình độ nghiệp vụ:*** Khi cán bộ ngân hàng có năng lực tốt, trình độ nghiệp vụ cao thì mọi nghiệp vụ đều được thực hiện nhanh chóng, chính xác và có hiệu quả, từ đó ngân hàng có điều kiện mở rộng kinh doanh, giảm chi phí hoạt động và thu hút được khách hàng.

- ***Thái độ phục vụ:*** Đây là yếu tố mang tính chất chủ quan tác động đến quy mô tiền gửi. Nếu ngân hàng hoạt động tốt, có danh tiếng lâu đời, các nhân viên luôn cởi mở, nhiệt

tình sẽ tạo được uy tín tốt với khách hàng, sẽ ngày càng có nhiều khách hàng đến giao dịch, gửi tiền và ngược lại.

❖ **Hoạt động cho vay của ngân hàng**

Nếu hình thức cho vay của ngân hàng càng mở rộng (không chỉ là cho vay ngắn hạn, trung dài hạn mà còn cả cho vay hợp vốn, mua bán nợ, ...) sẽ buộc ngân hàng phải lo lắng tìm kiếm nguồn vốn, huy động thế nào cho phù hợp. Mặt khác, quá trình sử dụng vốn tốt sẽ giúp ngân hàng cải thiện thu nhập, nâng cao hiệu quả huy động vốn và làm tăng vốn tự có.

❖ **Mức độ thâm niên và uy tín của một ngân hàng**

Đối với các khách hàng khi cần giao dịch với một ngân hàng bao giờ họ cũng tin tưởng vào một ngân hàng có thâm niên hơn là ngân hàng mới thành lập. Vì họ cho rằng ngân hàng hoạt động lâu đời thì có thể lực, có uy tín, có kinh nghiệm, có nguồn vốn lớn và có khả năng thanh toán cao. Do vậy, mức độ thâm niên về một khía cạnh nào đó cũng tạo ra lòng tin đối với khách hàng.

Ngoài ra, một ngân hàng có cơ sở vật chất vững mạnh, một trụ sở làm việc khang trang, sạch đẹp, phương tiện làm việc hiện đại sẽ tạo cho người gửi cảm giác yên tâm hơn, giúp ngân hàng nâng cao uy tín và huy động vốn nhiều hơn.

b. Nhân tố bên ngoài

Đối tượng kinh doanh của NHTM là tiền. Mà tiền trong nền kinh tế lại chịu tác động của nhiều nhân tố như: chính sách vĩ mô của nhà nước, tình hình kinh tế - xã hội, ... Những nhân tố khách quan này tác động đến cung - cầu tiền tệ trên thị trường và qua đó tác động đến hoạt động huy động vốn của NHTM.

❖ **Hành lang pháp lý**

Những bộ luật tác động đến hoạt động kinh doanh của NHTM như: luật các TCTD, luật Ngân hàng Nhà nước, luật đầu tư nước ngoài... Những luật này quy định tỷ lệ huy động vốn so với vốn tự có, quy định việc phát hành trái phiếu, kỳ phiếu, quy định mức cho vay của NHTM đối với một khách hàng... hoặc các NHTM không được nhận tiền gửi hoặc cho vay bằng cách tăng giảm lãi suất, mà phải dựa vào lãi suất do ngân hàng Nhà nước đưa ra và chỉ được xê dịch trong biên độ nhất định.

Bên cạnh đó, chính sách tài chính tiền tệ cũng ảnh hưởng đến nghiệp vụ tạo vốn của NHTM. Nó thể hiện ở các khía cạnh sau:

- **Mục tiêu chính sách tiền tệ:** kiểm soát lạm phát, bình ổn giá cả, ổn định sức mua đồng tiền, tăng trưởng kinh tế, tạo công ăn việc làm. Khi nền kinh tế lạm phát tăng, Nhà nước có chính sách thắt chặt tiền tệ bằng cách tăng lãi suất tiền gửi để thu hút tiền ngoài xã hội thì lúc đó NHTM sẽ huy động vốn dễ dàng hơn. Hoặc khi Nhà nước có chính sách khuyến khích đầu tư, mở rộng sản xuất thì các NHTM khó huy động hơn vì người có tiền nhàn rỗi sẽ bỏ tiền vào sản xuất có lợi hơn gửi ngân hàng..

- **Việc sử dụng các công cụ chính sách tiền tệ:**

+ **Lãi suất chiết khấu:** nếu NHTM tăng lãi suất tái chiết khấu sẽ hạn chế các NHTM đến xin vay, và ngược lại.

+ Dự trữ bắt buộc: tăng cao sẽ làm giảm vốn khả dụng của NHTM, thắt chặt khả năng tạo tiền của NHTM và ngược lại.

- **Chính sách đầu tư của Nhà nước:** hợp lý hay không hợp lý sẽ ảnh hưởng trực tiếp tới môi trường kinh doanh không chỉ đối với khách hàng mà ngay cả với ngân hàng, qua đó ảnh hưởng đến chính sách huy động vốn của ngân hàng.

❖ **Tình hình kinh tế – xã hội trong và ngoài nước**

Khi nền kinh tế ở vào thời kỳ tăng trưởng, sản xuất phát triển, từ đó tạo điều kiện tích lũy nhiều hơn, do đó tạo môi trường thuận lợi cho việc thu hút vốn của ngân hàng. Mặt khác, nó cũng tạo ra môi trường đầu tư cho ngân hàng, từ đó ngân hàng phải tìm ra biện pháp để huy động vốn sao cho có hiệu quả thiết thực. Khi môi trường đầu tư được mở rộng thì thu nhập của ngân hàng sẽ không ngừng tăng lên, tạo tiền đề cho việc mở rộng vốn tự có của ngân hàng. Ngược lại, nền kinh tế trong thời kỳ suy thoái sẽ cản trở hoạt động huy động vốn của ngân hàng.

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

Nếu ở những vùng dân cư người ta quen sử dụng số tiền nhàn rỗi dưới hình thức cất trữ (vàng, hàng hoá ...) là chính thì việc huy động vốn của ngân hàng sẽ gặp phải một số khó khăn. Còn nếu người dân có nhu cầu hưởng lãi hoặc bảo quản tài sản thì họ gửi tiền vào ngân hàng nhiều hơn, do đó cơ hội huy động vốn của NHTM sẽ tăng lên...

Mức thu nhập của người dân là một trong những yếu tố trực tiếp quyết định đến lượng tiền gửi vào ngân hàng. Nhìn chung, thu nhập của người dân tăng càng cao, nhu cầu đầu tư và giao dịch của họ tăng lên tương đối so với nhu cầu tiêu dùng, lúc này nhu cầu mở tài khoản cũng như gửi tiền vào ngân hàng sẽ ngày một tăng lên.

❖ **Bảo hiểm tiền gửi**

Để lấy được niềm tin từ người gửi tiền đồng thời bảo vệ lợi ích cho họ tránh được những tổn thất, họ có thể được chi trả bảo hiểm tổn thất khi ngân hàng phá sản. Đối với những người gửi tiền nhỏ, họ sẽ được công ty

Bảo hiểm hoàn trả hết số tiền mà họ gửi tiền vào ngân hàng. Còn đối với những người gửi tiền với số lượng lớn thì phần tiền vượt quá giới hạn bảo hiểm không thuộc trách nhiệm của công ty bảo hiểm mà phụ thuộc vào giá trị thanh lý tài sản của ngân hàng bị phá sản. Lợi ích của việc tham gia bảo hiểm tiền gửi là bảo vệ người gửi tiền, làm cho họ cảm thấy an toàn, tin tưởng vào ngân hàng, tạo thuận lợi cho công tác huy động vốn của NHTM.

CHƯƠNG 2

THỰC TRẠNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN VIỆT NAM – CHI NHÁNH QUANG TRUNG KON TUM

2.1. GIỚI THIỆU VỀ NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN VIỆT NAM – CHI NHÁNH QUANG TRUNG KON TUM

2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển

Tên đầy đủ: NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN- CHI NHÁNH QUANG TRUNG KON TUM

Là một Chi nhánh loại II trực thuộc NHNN & PTNT Việt Nam, NHNN & PTNT chi nhánh Quang Trung trực thuộc NHNN & PTNT tỉnh Kon Tum, được thành lập và đi vào hoạt động ngày 19/05/1998 theo quyết định số 340/QĐ – NHNN₀ – 02.

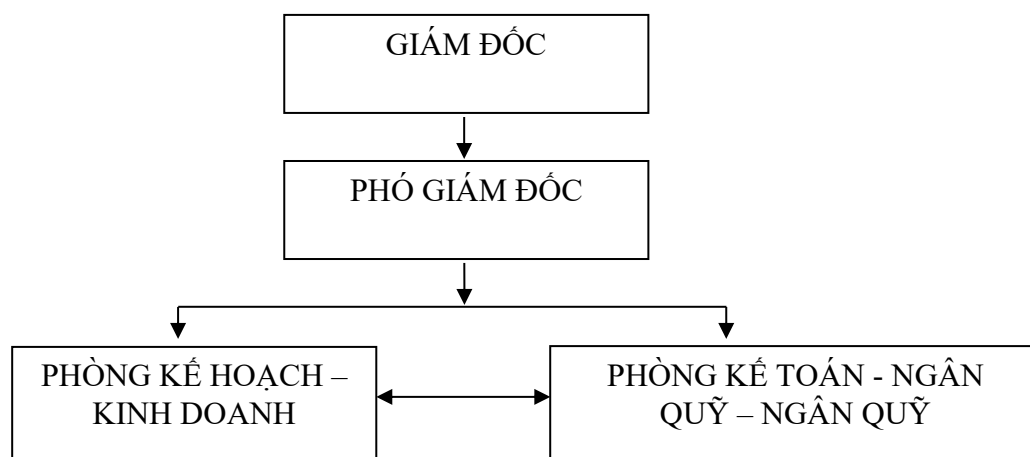
NHNN & PTNT chi nhánh Quang Trung cùng với chức năng làm dịch vụ các sản phẩm, kinh doanh tiền tệ, tín dụng trên mặt trận nông nghiệp, nông thôn và các ngành kinh tế khác trong thành phố Kon Tum, đã và đang giữ vai trò chủ đạo trên thị trường tài chính, tín dụng ở thành phố Kon Tum.

Từ một chi nhánh có rất nhiều khó khăn từ khi mới thành lập như: Thiếu vốn, chi phí kinh doanh cao, cơ sở vật chất, công nghệ lạc hậu... Nhưng nhờ kiên trì khắc phục khó khăn, quyết tâm đổi mới cùng với sự giúp đỡ của các cấp ủy đảng, chính quyền địa phương, sự quan tâm của NHNN & PTNT tỉnh Kon Tum, NHNN & PTNT chi nhánh Quang Trung không những khẳng định được mình mà còn vươn lên trong cơ chế thị trường, thực sự là một chi nhánh làm ăn có hiệu quả, uy tín của chi nhánh ngày càng được nâng cao và trở thành người bạn không thể thiếu của người dân.

2.1.2 Cơ cấu tổ chức

Chi nhánh NHNN & PTNT Quang Trung tỉnh Kon Tum thực hiện đổi mới mô hình hoạt động dưới sự chỉ đạo và quản lý của NHNN & PTNT tỉnh Kon Tum, đã sắp xếp lại mạng lưới hoạt động, đào tạo đội ngũ cán bộ công nhân viên từng bước đổi mới mô hình hoạt động phù hợp với mô hình của ngành, cũng như phù hợp với mô hình thực tế của đơn vị.

Từ sơ đồ tổ chức có thể nhận xét, bộ máy quản lý của Ngân hàng được tổ chức theo kiểu trực tuyến – chức năng. Các bộ phận trực tuyến hoạt động theo cơ chế thực hiện mệnh lệnh của cấp trên. Các bộ phận chức năng tham mưu cho các cấp quản trị (Giám đốc, Phó giám đốc). Đây là kiểu tổ chức quản lý phổ biến hiện nay.



← → Quan hệ chức năng
 → Quan hệ trực tuyến

Sơ đồ 2.1: Cơ cấu tổ chức của NHNN & PTNT chi nhánh Quang Trung tỉnh Kon Tum

❖ Chức năng và nhiệm vụ của các phòng ban

Ban giám đốc: gồm 1 giám đốc và 1 phó giám đốc. Giám đốc là người lãnh đạo cao nhất chịu mọi trách nhiệm chung. Phó giám đốc được giám đốc ủy quyền quyết định và điều hành giải quyết một phần công việc hoặc toàn bộ hoạt động của Ngân hàng trong thời gian giám đốc đi vắng. Phó giám đốc cũng chịu trách nhiệm cao nhất trong phạm vi quyết định của mình.

Phòng kế toán - ngân quỹ – ngân quỹ: Phòng kế toán - ngân quỹ – ngân quỹ có con dấu riêng dùng trong hoạt động nghiệp vụ theo quy định của NHNN.

Là phòng nghiệp vụ thực hiện giao dịch trực tiếp với khách hàng, tổ chức hạch toán kế toán - ngân quỹ theo quy định của Nhà nước và của NHNN & PTNT VN.

Trực tiếp hạch toán, xử lý các nghiệp vụ phát sinh liên quan đến hạch toán kế toán - ngân quỹ, thống kê, hạch toán nghiệp vụ tín dụng, nghiệp vụ kinh doanh khác theo quy định của NHNN, NHNN & PTNT VN.

Tổ chức kiểm đếm, thu chi tiền mặt và các dịch vụ ngân quỹ.

Chấp hành chế độ báo cáo, thống kê, lưu trữ hồ sơ và cung cấp các số liệu thông tin, truyền dữ liệu theo quy định.

Phòng kế hoạch – kinh doanh: Nghiên cứu xây dựng chiến lược khách hàng tín dụng, phân loại khách hàng và đề xuất các chính sách ưu đãi đối với từng loại khách hàng. Phân tích kinh tế theo ngành, nghề kinh tế kỹ thuật, danh mục khách hàng lựa chọn biện pháp cho vay an toàn và đạt hiệu quả cao. Thẩm định và đề xuất cho vay các dự án tín dụng, thẩm định các dự án, hoàn thiện hồ sơ trình giám đốc phê duyệt cho vay. Thực hiện giải ngân, báo nợ đến hạn, thu nợ đối với khách hàng. Thường xuyên phân loại nợ, phân tích nợ quá hạn, tìm nguyên nhân và đề xuất hướng khắc phục.

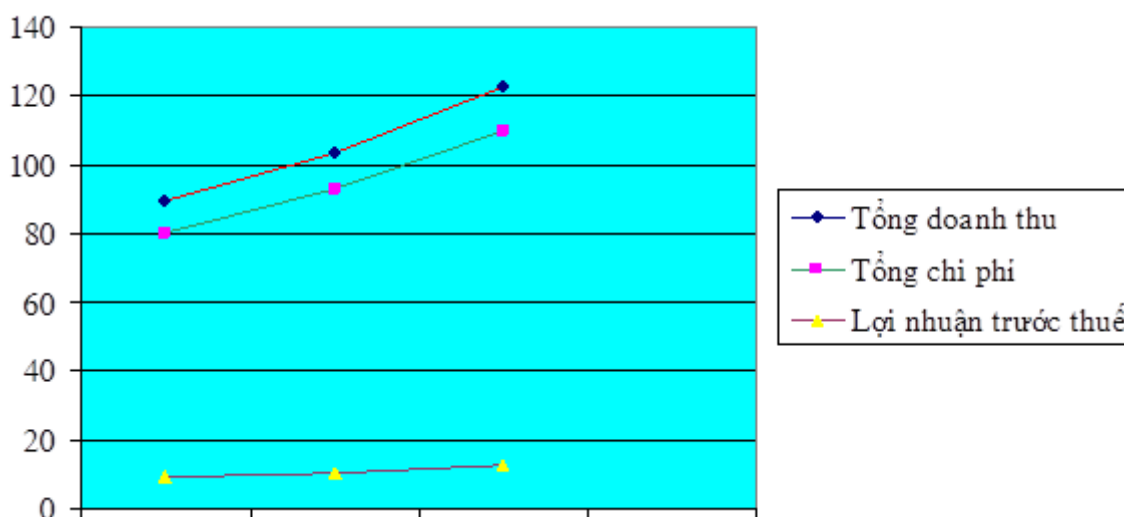
2.1.3. Kết quả hoạt động kinh doanh

Bảng 2.1: Kết quả hoạt động kinh doanh của Agribank chi nhánh Quang Trung Kon Tum giai đoạn 2018 – 2020

Đơn vị tính: triệu đồng

| Chỉ tiêu | Năm 2018 | Năm 2019 | Năm 2020 | Chênh lệch 2019/2018 | | Chênh lệch 2020/2019 | |
|--------------------------------|---------------|----------------|----------------|----------------------|---------------|----------------------|---------------|
| | | | | +/- | % | +/- | % |
| 1. Tổng doanh thu | 89.523 | 103.566 | 122.442 | 14.043 | 15,69% | 18.876 | 18,23% |
| - Thu từ lãi | 88.488 | 101.859 | 119.729 | 13.371 | 15,11% | 17.870 | 17,54% |
| - Thu ngoài lãi | 1.035 | 1.707 | 2.713 | 672 | 64,93% | 1.006 | 58,93% |
| 2. Tổng chi phí | 80.066 | 92.853 | 109.874 | 12.787 | 15,97% | 17.021 | 18,33% |
| - Chi trả lãi | 69.598 | 80.492 | 92.493 | 10.894 | 15,65% | 12.001 | 14,91% |
| - Chi phí ngoài lãi | 11.468 | 12.361 | 17.381 | 893 | 7,79% | 5.020 | 40,61% |
| 3. Lợi nhuận trước thuế | 9.457 | 10.713 | 12.568 | 1.256 | 13,28% | 1.855 | 17,32% |

(Nguồn: Phòng kế toán - ngân quỹ)



(Nguồn: Phòng kế toán - ngân quỹ)

Biểu đồ 2.1: Kết quả kinh doanh của chi nhánh giai đoạn 2018 - 2020

❖ *Doanh thu*

Nhìn chung, doanh thu của Agribank chi nhánh Quang Trung Kon Tum liên tục tăng qua các năm. Cụ thể, năm 2018 đạt 89.523 triệu đồng. Trong đó nguồn thu từ lãi chiếm tỷ trọng cao nhất trong tổng doanh thu. Năm 2018, nguồn thu từ lãi là 88.488 triệu đồng và chiếm 98,84% trong tổng doanh thu. Ngoài nguồn thu từ lãi thì nguồn thu ngoài

lãi năm 2018 là 1.035 triệu đồng, khá nhỏ bé so với thu từ lãi và chiếm 1,16% trong tổng doanh thu.

Tổng doanh thu năm 2019 đạt 103.566 triệu đồng, tăng 14.043 triệu đồng tương đương 15,69% so với năm 2018. Trong đó nguồn thu từ lãi là 101.859 triệu đồng tăng 13.371 triệu đồng tương đương 15,11% so với năm 2018. Nguồn thu ngoài lãi là 1.707 triệu đồng và so với năm 2018 tăng 672 triệu đồng tương đương với 64,93%.

Tổng doanh thu năm 2020 đạt 122.442 triệu đồng, tăng 18.876 triệu đồng tương đương 18,23% so với năm 2019. Nguồn thu từ lãi là 119.729 triệu đồng chiếm 97,78% trong tổng doanh thu và so với năm 2019 tăng 17.870 triệu đồng tương đương 17,54%. Tỷ trọng của nguồn thu ngoài lãi mà chủ yếu từ cung cấp dịch vụ cũng bắt đầu tăng dần qua các năm. Năm 2020, con số này là 2.713 triệu đồng chiếm 2,22% trong tổng doanh thu và tăng so với năm 2019 là 1.006 triệu đồng, tương đương với 58,93%.

Để đạt được doanh thu tăng dần qua các năm là do chi nhánh đã mở rộng được nhiều dịch vụ thanh toán, chuyển tiền nhanh chóng và chính xác, khuyến mãi cho khách hàng khi sử dụng dịch vụ của Ngân hàng. Hoạt động cho vay vẫn là hoạt động mang lại thu nhập chủ yếu cho ngân hàng. Nguyên nhân là do chi nhánh cũng đã chú trọng đến hoạt động tín dụng, chính sách ưu đãi cho khách hàng về mặt lãi suất, có nhiều sản phẩm cho vay mới hấp dẫn, thu hút khách hàng đặc biệt là cho vay đầu tư sản xuất và cho vay tiêu dùng, tạo được lòng tin của khách hàng khi đến với Ngân Hàng. Ngoài ra, thu từ lãi tiền gửi và hoạt động khác cũng có mức tăng và ngày càng chiếm được những tỷ trọng lớn hơn. Một cơ cấu thu nhập như thế thì những tiềm ẩn rủi ro từ cho vay là khá lớn chính vì vậy ngân hàng cần chú trọng phát triển các sản phẩm dịch vụ dựa trên nền tảng công nghệ thông tin hiện đại nhằm tăng tỷ trọng thu từ dịch vụ.

❖ *Chi phí*

Có được những khoản thu nhập cao như vậy thì chi phí bỏ ra cũng không phải là thấp nhưng vì Ngân hàng đã tìm ra được biện pháp giảm thiểu các khoản chi phí nên lợi nhuận Ngân hàng mới ngày càng được nâng cao. Trong các khoản chi thì chi trả lãi tiền gửi chiếm tỷ trọng cao nhất. Điều này là hoàn toàn hợp lý vì trong các kênh huy động vốn của Ngân hàng thì bao giờ tiền gửi từ khách hàng cũng chiếm tỷ trọng lớn nhất. Trong năm 2018 tổng chi phí là 80.066 triệu đồng trong đó trả lãi tiền gửi là 69.598 triệu đồng chiếm 86,93% trong tổng chi phí, chi phí ngoài lãi là 1.035 triệu đồng và chiếm 13,07% trong tổng chi phí. Đến năm 2019 tổng chi phí là 92.853 triệu đồng tăng 12.787 triệu đồng tương đương 15,97% so với năm 2018. Trong đó chi trả lãi là 80.492 triệu đồng tăng 10.894 triệu đồng tương đương 15,65% so với năm 2018. Chi phí ngoài lãi là 12.361 triệu đồng so với năm 2018 tăng 893 triệu đồng tương đương với 7,79%. Năm 2020 tổng chi phí là 109.874 triệu đồng tăng 17.021 triệu đồng tương đương 18,33% so với năm 2019. Trong đó: Chi trả lãi tiền gửi là 92.493 triệu đồng chiếm 84,18% trong tổng chi phí và tăng 12.001 triệu đồng tương đương 14,91% so với năm 2019. Chi phí ngoài ngoài lãi là 17.381 triệu đồng tăng so với năm 2019 là 5.020 triệu đồng tương đương 40,61%.

Sự gia tăng này đáng mừng vì nó chứng tỏ ngân hàng đang huy động vốn ngày càng hiệu quả hơn. Để đạt được kết quả trên, chi nhánh đã thực hiện tuyên truyền, quảng bá mạnh mẽ các hình thức huy động vốn, nhất là các thể thức tiết kiệm được khách hàng ưa chuộng như tiết kiệm bậc thang, tiết kiệm bốc thăm trúng thưởng và có chính sách khuyến mãi, ưu đãi thỏa đáng đối với khách hàng gửi tiền. Ngoài ra, để mở rộng thị trường và đưa các sản phẩm dịch vụ mới đến với khách hàng ngân hàng cũng đầu tư khoản chi phí khá lớn cho hoạt động quảng cáo, chương trình khuyến mãi, đầu tư thêm các thiết bị hiện đại. Bên cạnh đó, nhờ hiện đại hóa ngành ngân hàng, tăng tốc độ xử lý công việc, tự động hóa nhiều khâu nghiệp vụ nên tiết kiệm được chi phí lao động và tiết kiệm được nhiều chi phí khác.

❖ Lợi nhuận

Hoạt động kinh doanh của ngân hàng ngày càng có hiệu quả. Với kết quả doanh thu, chi phí như trên lợi nhuận qua các năm của chi nhánh đã tăng đều và tăng khá tốt. Năm 2018, tổng lợi nhuận của chi nhánh đạt 9.457 triệu đồng. Năm 2019 đạt 10.713 triệu đồng, tăng 1.256 triệu đồng tương đương 13,28% so với năm 2018. Đến năm 2020 tổng lợi nhuận của chi nhánh đạt được là 12.568 triệu đồng tăng 1.855 triệu đồng tương đương 17,32% so với năm 2019.

Để đạt được kết quả kinh doanh này cùng với việc chú trọng quản trị chi phí, thì trong thời gian qua chi nhánh đã đẩy mạnh công tác mở rộng đối tượng khách hàng, thực hiện những chương trình quảng cáo tiếp thị nhằm duy trì và thu hút khách hàng. Thêm vào đó, trong 3 năm qua, chi nhánh đã không ngừng củng cố, mở rộng và nâng cao chất lượng phục vụ, đa dạng hóa các loại hình dịch vụ như: thanh toán trong nước, thanh toán quốc tế, bảo lãnh, dịch vụ ngân quỹ... làm cho thu nhập từ các hoạt động cho vay và phí cho vay ngày càng tăng.

Qua phân tích, cho thấy kết quả kinh doanh của Agribank chi nhánh Quang Trung Kon Tum là tương đối tốt, thu nhập và lợi nhuận liên tục tăng qua các năm. Tất cả các khoản mục đều tăng nhưng do mức tăng của tổng doanh thu nhanh hơn so với mức tăng của chi phí nên lợi nhuận của ngân hàng cũng tăng lên. Bên cạnh đó việc giảm thiểu chi phí, tiết kiệm một cách hiệu quả cũng là một yếu tố quan trọng giúp cho lợi nhuận của Ngân hàng tăng trưởng. Đây là kết quả đáng khích lệ của toàn bộ Ban lãnh đạo cũng như toàn bộ nhân viên của chi nhánh trong hoàn cảnh khó khăn chung của ngành Ngân hàng trong những năm qua.

2.2. THỰC TRẠNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN VIỆT NAM – CHI NHÁNH QUANG TRUNG KON TUM

2.2.1. Các hình thức huy động vốn

Nguồn vốn có vai trò quan trọng không chỉ với bản thân NHTM mà còn có vai trò quan trọng với khách hàng và nền kinh tế. Thông qua nghiệp vụ cho vay và đầu tư, NHTM cung cấp vốn cho hoạt động sản xuất – kinh doanh của nền kinh tế, qua đó gián tiếp tạo ra sản phẩm xã hội, góp phần vào việc thực hiện mục tiêu phát triển nền kinh tế.

Nhưng để có vốn cho hoạt động cho vay, đầu tư, NHTM nhất thiết phải huy động được nguồn vốn ban đầu cần thiết.

Bảng 2.2. Kết quả huy động vốn theo các hình thức huy động

Đơn vị: Giá trị: tỷ đồng; Tỷ trọng: %

| Các hình thức huy động vốn | Năm 2018 | | Năm 2019 | | Năm 2020 | | Chênh lệch 2019/2018 | Chênh lệch 2020/2019 |
|-----------------------------|--------------|----------|--------------|----------|--------------|----------|----------------------|----------------------|
| | Giá trị | Tỷ trọng | Giá trị | Tỷ trọng | Giá trị | Tỷ trọng | +/- | +/- |
| Σ Nguồn vốn huy động | 680,0 | 100,00% | 620,0 | 100,00% | 660,0 | 100,00% | -60,0 | 40,0 |
| 1. Nhận tiền gửi | 586,5 | 86,25% | 539,7 | 87,05% | 572,7 | 86,77% | -46,8 | 33,0 |
| 2. Phát hành kỳ phiếu | 7,0 | 1,03% | 11,0 | 1,77% | 39,0 | 5,91% | 4,0 | 28,0 |
| 3. Hình thức đi vay | 78,0 | 11,47% | 65,0 | 10,48% | 44,1 | 6,68% | -13 | -20,9 |
| 4. Các hình thức khác | 8,5 | 1,25% | 4,3 | 0,69% | 4,2 | 0,64% | -4,2 | -0,1 |

Nguồn: Phòng kế hoạch kinh doanh

a. Huy động vốn qua hình thức nhận tiền gửi

Cũng như các NHTM khác, để huy động được nguồn vốn từ khách hàng, Chi nhánh Quang Trung Kon Tum sử dụng hình thức huy động vốn truyền thống đó là nhận tiền gửi. Đối tượng mà hình thức huy động này hướng tới đó là các khoản tiền của tổ chức và cá nhân trong nền kinh tế. Chính vì vậy hình thức huy động vốn này chiếm tỷ trọng lớn nhất dao động từ 86% đến 87% trong tổng vốn huy động vốn.

Với nhóm đối tượng khách hàng là tổ chức: hình thức huy động vốn bao gồm tiền gửi thanh toán và tiền gửi có kỳ hạn. Đứng trên góc độ NHTM, tiền gửi thanh toán của tổ chức là một khoản nợ mà ngân hàng phải trả bất cứ lúc nào theo yêu cầu của khách hàng. Với đặc thù là khoản vốn được sử dụng thường xuyên cho mục đích chi trả các khoản chi phí phát sinh trong quá trình sản xuất – kinh doanh nên thời gian gửi của loại vốn này thường ngắn. Vì thế, mức lãi suất mà ngân hàng trả cho loại tiền gửi này không cao. Nhằm cân đối lợi ích giữa ngân hàng và khách hàng, chi nhánh đã đưa và triển khai thực hiện sản phẩm đầu tư tự động. Với sản phẩm này, khi số dư tiền gửi thanh toán cao hơn mức sàn quy định của ngân hàng, phần tiền còn lại sẽ được ngân hàng tự động trích sang tài khoản khác với lãi suất cao hơn. Trong trường hợp có nhu cầu sử dụng số tiền lớn hơn mức trần quy định, tổ chức chỉ việc yêu cầu ngân hàng chuyển bớt một phần tiền gửi từ tài khoản kia sang. Sản phẩm này đã thu hút được sự quan tâm, hưởng ứng của khách hàng và giúp nâng cao hiệu quả huy động của chi nhánh.

Tiền gửi có kỳ hạn của tổ chức là loại tiền gửi có nguồn gốc từ tích lũy và được tổ chức ký thác với mục đích hưởng lãi. Vì thế khách hàng và ngân hàng thường có sự thỏa thuận rõ ràng về thời hạn và lãi suất gửi tiền. Đây luôn là nguồn vốn chiếm được sự quan tâm của các NHTM vì tính ổn định về thời gian. Trên cơ sở kỳ hạn thỏa thuận, ngân hàng có thể xây dựng cũng như lựa chọn thời gian cho vay phù hợp.

Với nhóm đối tượng khách hàng dân cư: chi nhánh áp dụng đồng thời cả hai hình thức là tiền gửi tiết kiệm không kỳ hạn và tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn dân cư thường mang tính ổn định cao do đây là khoản tích lũy dự phòng cho các trường hợp phát sinh. Chính bởi tính ổn định của loại tiền gửi này mà các NHTM luôn tìm mọi cách để thu hút nguồn tiền gửi mặc dù lãi suất của loại tiền gửi này khá cao. Tiền gửi không kỳ hạn dân cư luôn chiếm phần nhỏ trong cơ cấu nguồn vốn của các NHTM nhưng lại có ưu điểm là ít biến động. Vì thế, để thu hút được nhiều hơn lượng tiền gửi này, chi nhánh đã cung ứng nhiều dịch vụ và tiện ích đi kèm như cho phép khách hàng có thể gửi – rút nhiều nơi, tặng tiện ích trên thẻ,...

Ngoài ra để đáp ứng tốt hơn nhu cầu của khách hàng, chi nhánh Quang Trung Kon Tum còn áp dụng thêm nhiều hình thức gửi tiền linh hoạt với khách hàng dân cư. Tiền gửi tiết kiệm bậc thang cho phép khách hàng có thể rút tiền ra bất cứ lúc nào có nhu cầu và được hưởng lãi suất cao sau một thời gian nhất định cho toàn bộ thời gian gửi của khoản tiền đó. Song song với việc rút linh hoạt là việc có thể gửi linh hoạt qua sản phẩm tiết kiệm gửi góp,...

b. Huy động vốn qua hình thức phát hành kỳ phiếu

Đây là hình thức được chi nhánh sử dụng nhằm huy động vốn ngắn hạn tài trợ cho nhu cầu cho vay, đầu tư ngắn hạn của ngân hàng. Kỳ phiếu ngân hàng đa dạng về kỳ hạn, có lãi suất cao nên thu hút được sự quan tâm của khách hàng. Nhưng tỷ trọng nguồn tiền gửi này chưa tương xứng với tiềm năng vốn có: Năm 2018 chiếm 1,03%, năm 2019 chiếm 1,77%, năm 2020 chiếm 5,91% tổng nguồn vốn huy động. Chi nhánh đã quan tâm hơn đến việc huy động nguồn tiền gửi này nhưng hiệu quả đạt được chưa cao. Vì thế, chi nhánh cần quan tâm hơn đến việc huy động nguồn tiền gửi này để chủ động trong hoạt động kinh doanh.

c. Huy động vốn qua hình thức đi vay

Theo quy định của NHNN, chi nhánh các NHTM không được huy động vốn trực tiếp từ các TCTD, tổ chức tài chính. Nhưng với đặc thù là đơn vị thành viên của Agribank, chi nhánh có thể vay vốn từ trụ sở chính thông qua tài khoản điều chuyển vốn nội bộ. Đây là kênh huy động quan trọng giúp chi nhánh luôn cân đối được thanh khoản, bổ sung vốn cho hoạt động cho vay tại chi nhánh. Trong hai năm 2018, 2019 chi nhánh huy động vốn 78 tỷ đồng bằng đi vay nhưng đến năm 2020 chỉ cần huy động 44,1 tỷ qua hình thức huy động này.

d. Các hình thức khác

Ngoài ra, thông qua việc phát triển các dịch vụ ngân hàng cho khách hàng như nghiệp vụ bảo lãnh, phát hành L/C, ... chi nhánh đã thu hút được nguồn vốn ký quỹ của tổ chức hoặc nguồn vốn chuyển về tạm ứng cho việc thực hiện hợp đồng ...

Nguồn vốn huy động này của chi nhánh chiếm tỷ trọng không cao, năm 2018 chiếm 1,25%, năm 2019 chiếm 0,69% và năm 2020 chiếm 0,64%, có giá trị giảm dần qua các năm.

2.2.2. Kết quả đạt được

a. Tốc độ tăng trưởng và cơ cấu vốn huy động

Bảng 2.3. Cơ cấu vốn huy động

Đơn vị: Giá trị: tỷ đồng, tốc độ tăng: %

| CHỈ TIÊU | Năm 2018 | | Năm 2019 | | Năm 2020 | | Chênh lệch 2019/2018 | | Chênh lệch 2020/2019 | |
|---------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|----------------------|---------------|----------------------|--------------|
| | Giá trị | Tỷ trọng (%) | Giá trị | Tỷ trọng (%) | Giá trị | Tỷ trọng (%) | +/- | % | +/- | % |
| <i>Theo kỳ hạn:</i> | | | | | | | | | | |
| - Không kỳ hạn | 134,0 | 21,18 | 135,6 | 21,89 | 150,1 | 22,75 | 1,6 | 1,19% | 14,5 | 10,69% |
| - Ngắn hạn | 417,0 | 61,33 | 351,8 | 56,74 | 364,8 | 55,28 | -65,2 | -15,64% | 13,0 | 3,70% |
| - Trung và dài hạn | 118,8 | 17,48 | 132,4 | 21,37 | 145,0 | 21,97 | 13,6 | 11,45% | 12,6 | 9,52% |
| <i>Theo đối tượng KH:</i> | | | | | | | | | | |
| - Dân cư | 410,0 | 60,29 | 365,0 | 58,87 | 407,8 | 61,8 | -45,0 | -99,9% | 42,8 | 11,73% |
| - Tổ chức kinh tế | 270,0 | 39,71 | 255,0 | 41,13 | 252,1 | 38,2 | -15,0 | -99,9% | -2,9 | -1,14% |
| <i>Theo loại tiền</i> | | | | | | | | | | |
| - Nội tệ | 666,4 | 98 | 607,6 | 98 | 646,8 | 98 | -58,8 | -8,82% | 39,2 | 6,45% |
| - Ngoại tệ | 13,6 | 2 | 12,4 | 2 | 13,2 | 2 | -1,2 | -8,82% | 0,8 | 6,45% |
| Tổng HDV | 680,0 | 100 | 620,0 | 100 | 660,0 | 100 | -60,0 | -8,82% | 40,0 | 6,45% |

Nguồn: Phòng kế hoạch kinh doanh

Theo báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh của Chi nhánh Quang Trung Kon Tum, tổng nguồn vốn đến 31/12/2020 đạt 660 tỷ đồng, tăng 40 tỷ so với 2019

Trước những biến động của thị trường tài chính trong và ngoài nước cũng như biến động của nền kinh tế thế giới, quy mô và cơ cấu nguồn vốn có thay đổi như sau:

❖ **Về quy mô nguồn vốn:**

Mặc dù nguồn vốn có sự biến động nhiều thể năm 2018 tổng vốn huy động đạt 680 tỷ đồng năm 2019 giảm 60 tỷ đồng so với năm 2018 tương ứng 9,92%. Đến năm 2020 tăng trở lại đạt 660 tỷ đồng tương ứng 6,45%. Con số này cũng đã phản ánh nỗ lực của Chi nhánh trong hoạt động kinh doanh thời gian qua.

b. Cơ cấu vốn huy động

Dưới tác động của sự phát triển kinh tế, dịch vụ ngân hàng, nhận thức của người dân, cơ cấu nguồn vốn của chi nhánh đã có nhiều sự biến đổi.

❖ **Cơ cấu nguồn vốn huy động theo kỳ hạn:**

- Nguồn vốn không kỳ hạn:

Nguồn vốn không kỳ hạn (chủ yếu là tiền gửi không kỳ hạn) tăng liên tục cả về giá trị và tỷ trọng, từ năm 2018 đến năm 2020.

Năm 2019, Ngân hàng huy động được 135,6 tỷ đồng tăng 1,19% so với năm 2018 chiếm 21,89% tỷ trọng trong tổng nguồn vốn huy động. Năm 2020, chi nhánh huy động 150,1 tỷ đồng tương ứng tăng 10,69% chiếm 22,75% tỷ trọng trong tổng nguồn vốn huy động. Ta thấy tiền gửi không kỳ hạn chiếm tỷ trọng cao thứ hai dao động ở mức 21% đến 22% tổng vốn huy động, có xu hướng tăng qua các năm.

Nguồn vốn không kỳ hạn tuy không ổn định, song có lãi suất thấp nhất, lại có tỷ trọng tương đối cao nên rất có lợi cho Chi nhánh trong việc cạnh tranh lãi suất đầu ra. Nguồn vốn không kỳ hạn tăng mạnh qua các năm, cho thấy nhu cầu thanh toán, chi trả, mở tài khoản tiền gửi thanh toán của các cá nhân, tổ chức tại Chi nhánh ngày càng tăng, đồng thời cũng chứng tỏ công tác chuyển tiền, thanh toán...thời gian qua đã được Chi nhánh thực hiện tốt.

- Nguồn vốn ngắn hạn chiếm tỷ trọng cao nhất trong tổng nguồn vốn huy động chiếm tỷ trọng bình quân trên 56% trên tổng số vốn huy động.

Năm 2019, Ngân hàng huy động được 351,8 tỷ đồng giảm 15,64% với năm 2018 và chiếm tỷ trọng 56,74%. Lý giải mức giảm huy động vốn năm 2019 giảm, tâm lý chờ lãi suất tiếp tục tăng trong khi đầu tư tiền gửi không hấp dẫn bằng các kênh đầu tư có tỷ suất sinh lời cao (mặc dù rủi ro cao) như chứng khoán, vàng, bất động sản tại Việt Nam vào năm 2018- 2019.

Năm 2020, chi nhánh huy động được 364,8 đồng, chiếm tỷ trọng 55,28% tăng 3,7% so với năm 2019. Nguyên nhân chủ yếu là do uy tín sẵn có của Agribank và vị trí Chi nhánh nằm trung tâm thành phố nơi tập trung đông dân cư, kết hợp chi nhánh đưa ra nhiều chương trình như mở tài khoản và mở thẻ ATM miễn phí, tập trung huy động các nguồn vốn có tính chất ngắn hạn trong dân cư, lượng tiền đang nhàn rỗi trong xã hội.

- Nguồn vốn trung và dài hạn chiếm tỷ trọng thấp trong tổng nguồn vốn.

Đến năm 2019, huy động vốn đạt 132,4 triệu đồng tăng 13,6 tỷ đồng so với năm 2018 và năm 2020 tăng 12,6 tỷ đồng tương ứng 9,52% đạt 145 tỷ đồng.

❖ Cơ cấu nguồn vốn huy động theo loại tiền tệ:

- Nguồn vốn huy động nội tệ:

Nhìn chung, nguồn vốn nội tệ vẫn là nguồn vốn chủ yếu, chiếm tỷ trọng lớn nhất 98% trong tổng NVHĐ của Chi nhánh. Nguồn vốn này biến động không đều qua

Hầu hết khách hàng đều thích gửi tiền bằng nội tệ để tránh sự biến động sức mua vì đồng nội tệ thường ổn định hơn đồng ngoại tệ. Do đó, nguồn huy động vốn bằng nội tệ luôn chiếm tỷ trọng cao trong tổng nguồn vốn huy động. Cụ thể năm 2018 tăng lên 666,4 tỷ đồng tương ứng với mức tăng 17,24% so với năm 2017 (năm 2017 chiếm tỷ trọng là 98%). Năm 2019 đạt 607,6 tỷ đồng vẫn chiếm 98% và năm 2020 đạt 646,8 tỷ đồng

- Nguồn vốn huy động bằng ngoại tệ quy ra VNĐ:

Bên cạnh nguồn vốn nội tệ thì Chi nhánh còn huy động vốn bằng ngoại tệ (USD và EUR). Nguồn vốn huy động bằng ngoại tệ tuy chỉ chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng nguồn vốn huy động nhưng lại giúp Chi nhánh trong việc đa dạng hoá hình thức huy động, mở rộng diện tiếp xúc khách hàng, đáp ứng nhu cầu đầu tư, cho vay bằng ngoại tệ và nhất là giúp Chi nhánh tăng thu nhập.

Đồng ngoại tệ có biến động nhẹ trong giai đoạn 2017-2019. Cụ thể năm 2018 tăng lên 13,6 tỷ đồng, năm 2019 giảm xuống đạt 12,4 tỷ đồng và 13,2 tỷ đồng năm 2020.

Kết luận: Nhìn chung, cơ cấu kỳ hạn nguồn vốn huy động của Chi nhánh đang có sự thay đổi theo hướng: tăng dần tỷ trọng nguồn vốn không kỳ hạn và nguồn vốn kỳ hạn dưới 12 tháng, tăng dần tỷ trọng tiền gửi dân cư, ổn định tỷ trọng nguồn vốn ngoại tệ ở mức 2%.

Sự thay đổi trong cơ cấu nguồn vốn tại Chi nhánh khá phù hợp với sự thay đổi trong nhu cầu cho vay và đầu tư. Trong cơ cấu cho vay tại chi nhánh, cho vay ngắn hạn chiếm tỷ trọng lớn. Vì thế tăng nguồn tiền gửi không kỳ hạn, có kỳ hạn dưới 12 tháng, tăng tiền gửi dân cư, tăng tiền gửi ngoại tệ huy động của dự án chính là tăng nguồn vốn tài trợ cho vay ngắn hạn, cho vay ngoại tệ.

Tuy nhiên, tăng tỷ lệ tiền gửi không kỳ hạn và kỳ hạn dưới 12 tháng tức là tăng nguồn vốn có tính ổn định không cao. Điều này đã và đang gây sức ép về rủi ro thanh khoản đối với hoạt động kinh doanh tại Chi nhánh.

c. Chi phí huy động

Bảng 2.4. Chi phí huy động vốn

| Chỉ tiêu | 2018 | 2019 | 2020 | Chênh lệch 2019/2018 | | Chênh lệch 2020/2019 | |
|--|--------------|--------------|--------------|----------------------|----------------|----------------------|---------------|
| | | | | +/- | % | +/- | % |
| 1. Nguồn vốn huy động bình quân (tỷ đồng) | 680 | 620 | 660 | -60 | -8,82% | 40 | 6,45% |
| 2. Tổng chi phí huy động (tỷ đồng) | 45 | 29,2 | 28,4 | -15,8 | -35,11% | -0,8 | -2,74% |
| 3. Chi phí huy động vốn bình quân (%) | 6,62% | 4,71% | 4,30% | -1,91% | -28,85% | -0,41% | -8,70% |

Nguồn: Phòng kế hoạch kinh doanh

Trước diễn biến phức tạp dịch bệnh Covid-19 nhằm tháo gỡ khó khăn doanh nghiệp, NHNN đã chủ động ban hành ngay Thông tư 01/2020/TT-NHNN ngày 13/03/2020 quy định về việc tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài cơ cấu lại thời hạn trả nợ, miễn, giảm lãi, phí, giữ nguyên nhóm nợ nhằm hỗ trợ khách hàng chịu ảnh hưởng do dịch covid-19. Điều này dẫn đến chi phí huy động vốn giảm rõ rệt, năm 2018 là 6,62% thì đến 2019 là 4,71% , năm 2020 chỉ còn là 4,3%. Chi phí huy động vốn bình quân năm 2020 là 4,3%, nghĩa là với 100 đồng vốn huy động được ngân hàng phải chi ra 4,3 đồng.

Việc lãi suất huy động giảm mạnh ảnh hưởng đến tâm lý khách hàng chuyển sang đầu tư khác như đầu tư vàng, chứng khoán thay vì gửi tiết kiệm. Tuy nhiên nguồn vốn huy động bình quân năm 2019 là 620 tỷ đồng và 2020 là 660 tỷ tăng 40 tỷ đồng tương ứng 6,45%. Để có được điều này, một mặt Chi nhánh đã thực hiện tốt công tác huy động vốn và sự tin tưởng khách hàng vào thương hiệu Agribank

d. Tỷ lệ vốn huy động trên tổng dư nợ

Huy động vốn và sử dụng vốn là hai hoạt động kinh doanh cơ bản của các NHTM, và chúng có mối quan hệ qua lại, ràng buộc lẫn nhau.

Các NHTM không chỉ quan tâm tới việc huy động thật nhiều vốn mà còn phải tìm nơi cho vay, đầu tư sao cho có hiệu quả.

Nếu ngân hàng chỉ chú trọng tới việc huy động nhiều vốn mà không cho vay, đầu tư hết thì sẽ bị ứ đọng vốn, trong khi phải mất nhiều chi phí huy động và như vậy sẽ dẫn tới làm giảm lợi nhuận của ngân hàng.

Ngược lại, nếu ngân hàng không có đủ vốn để cho vay, đầu tư ngân hàng sẽ mất đi cơ hội kinh doanh, mất cơ hội mở rộng khách hàng, ... uy tín của ngân hàng sẽ ngày càng giảm sút. Bởi vậy, việc tăng trưởng nguồn vốn là điều kiện trước nhất để các NHTM mở rộng đầu tư, cho vay, đáp ứng nhu cầu vốn cho khách hàng. Sử dụng vốn là cách nối tiếp, quyết định hiệu quả huy động vốn, quyết định hiệu quả kinh doanh của ngân hàng.

Để đánh giá toàn diện về chỉ tiêu tỷ lệ vốn huy động trên tổng dư nợ , ta đi vào phân tích sự cân đối giữa nguồn vốn và sử dụng vốn theo kỳ hạn

Trong 3 năm từ năm 2018 đến năm 2020 , tổng nguồn vốn mà Chi nhánh huy động không đủ để phục vụ nhu cầu đầu tư, cho vay cũng như thực hiện các nghiệp vụ ngân hàng khác.

Hệ số sử dụng vốn năm 2018 -2020 dao động quanh mức 0,94 đến 0,97 lần. Hệ số sử dụng vốn tại chi nhánh giảm qua các năm. Với cho vay 100 đồng, nếu năm 2018 chi nhánh chỉ huy động được 0,97 đồng thì đến năm 2020 chi nhánh chỉ huy động được 0,94 đồng, điều đó cho thấy nguồn vốn huy động tại chi nhánh không đáp ứng được nhu cầu cho vay, để bù đắp khoản thiếu hụt này đòi hỏi Chi nhánh phải vay vốn từ Hội sở. Điều này đặt ra vấn đề đối với Chi nhánh trong đó yêu cầu cấp thiết là phải đảm bảo đủ vốn cho hoạt động cho vay bởi phải đủ vốn thì chi nhánh mới có thể đảm bảo sự ổn định trong kinh doanh, thực hiện các chính sách khách hàng.

Bảng 2.5. Cân đối giữa nguồn vốn và sử dụng vốn theo kỳ hạn*Đơn vị: Giá trị: tỷ đồng, Hệ số:lần*

| Chỉ tiêu | Năm 2018 | Năm 2019 | Năm 2020 | Chênh lệch 2019/2018 | | Chênh lệch 2020/2019 | |
|--------------------------------------|-------------|-------------|-------------|----------------------|---------|----------------------|---------|
| | | | | +/- | % | +/- | % |
| 1. Tổng nguồn vốn huy động. | 680 | 620 | 660 | -60 | -8,82% | 40 | 6,45% |
| - Nguồn vốn dưới 12 tháng | 551,1 | 487,5 | 515 | -63,6 | -11,54% | 27,5 | 5,64% |
| - Nguồn vốn trên 12 tháng | 128,9 | 132,5 | 145 | 3,6 | 2,79% | 12,5 | 9,43% |
| 2. Tổng dư nợ cho vay | 698 | 645 | 705 | -53 | -7,59% | 60 | 9,30% |
| - Cho vay ngắn hạn | 462 | 485 | 415 | 23 | 4,98% | -70 | -14,43% |
| - Cho vay trung - dài hạn | 236 | 160 | 290 | -76 | -32,20% | 130 | 81,25% |
| 3. Hệ số sử dụng vốn huy động | 0,97 | 0,96 | 0,94 | -0,01 | -1,03% | -0,02 | -2,08% |
| - Hệ số SDV ngắn hạn | 1,19 | 1,01 | 1,24 | -0,18 | -15,13% | 0,23 | 22,77% |
| - Hệ số SDV trung – dài hạn | 0,55 | 0,83 | 0,5 | 0,28 | 50,91% | -0,33 | -39,76% |

Nguồn: Phòng kế hoạch kinh doanh

Trong việc cân đối giữa huy động và cho vay chi nhánh Quang Trung Kon Tum còn rất chú trọng đến việc cân đối giữa kỳ hạn gửi tiền và thời gian cho vay.

Hệ số sử dụng vốn ngắn hạn được bố trí chưa thích hợp. Bởi luôn xảy ra tình trạng cho vay ngắn hạn cao hơn huy động vốn ngắn hạn đều lớn hơn 1 lần (2018 là 1,19 lần; 2019 là 1,01 lần; 2020 là 1,04 lần). Tình trạng thừa nguồn vốn có kỳ hạn ngắn tạo điều kiện tài trợ hoạt động cho vay

Bên cạnh đó, hệ số sử dụng vốn trung – dài hạn tại chi nhánh dù có xu hướng biến động không đều, vẫn còn thấp. Năm 2018 là 0,55 lần; năm 2019 tăng lên đạt 0,83 lần và sang đến năm 2020 lại giảm xuống còn 0,5 lần. Điều này phản ánh sự mất cân đối thường xuyên xảy ra giữa kỳ hạn tiền gửi dài và thời hạn cho vay trung – dài hạn. Cho thấy Chi nhánh phải sử dụng vốn kỳ ngắn hạn, vừa sử dụng vốn vay mới đủ đáp ứng nhu cầu cho vay dài hạn.

Để đảm bảo mục tiêu an toàn và sinh lời trong hoạt động kinh doanh, Chi nhánh cần xây dựng cho mình một danh mục nguồn vốn và tài sản sao cho có sự phù hợp tương đối về quy mô, thời hạn, lãi suất cũng như thay đổi phù hợp với môi trường kinh doanh trong từng thời kỳ nhất định.

2.3. ĐÁNH GIÁ TÌNH HÌNH HUY ĐỘNG VỐN TẠI AGRIBANK - CHI NHÁNH QUANG TRUNG KON TUM

2.3.1. Kết quả đạt được

Trong bối cảnh nền kinh tế thế giới biến động vô cùng phức tạp, trước xu thế hội nhập ngày càng sâu và rộng của thị trường kinh tế xã hội của nước ta không tránh khỏi ảnh hưởng. Hiện nay ngày càng có nhiều các doanh nghiệp, công ty, các NHTM, ... cạnh tranh nhau cùng tồn tại và phát triển. Trong những năm qua công tác huy động vốn đã được Ban lãnh đạo AGRIBANK – chi nhánh Quang Trung Kon Tum đặc biệt quan tâm. Nhờ vậy mà lượng vốn huy động được năm sau cao hơn năm trước. Có được điều này là do:

- Chi nhánh đã phát triển và mở rộng địa bàn hoạt động dù số lượng nhân viên tính đến năm 2020 chỉ là 15 người. Bên cạnh đó, chi nhánh còn chú trọng phát triển nguồn nhân lực, tập huấn nâng cao trình độ nghiệp vụ, rèn luyện kỹ năng giao tiếp, giáo dục đạo đức nghề nghiệp... Thái độ phục vụ khách hàng của cán bộ nhân viên trong Chi nhánh (đặc biệt là các giao dịch viên) ngày càng văn minh, lịch sự, hoà nhã, ân cần với khách hàng. Mặt khác, Chi nhánh còn quy định cụ thể việc chăm sóc khách hàng đến từng cán bộ nhân viên.

- Dù chỉ là một chi nhánh cấp 3, Chi nhánh đầu tư cơ sở vật chất nhằm mục đích xây dựng thương hiệu AGRIBANK Quang Trung Kon Tum chi nhánh đã đầu tư cơ sở vật chất khang trang, hiện đại và đồng bộ. Chính việc chuyên trụ sở về đúng với tâm của nó đã và đang thu hút được rất nhiều khách hàng trong địa bàn đến giao dịch, nâng cao uy tín ngân hàng

- Nắm bắt tâm lý khách hàng chi nhánh đã tăng cường hoạt động tuyên truyền quảng cáo: về chi nhánh, về các sản phẩm, dịch vụ chi nhánh cung cấp cho khách hàng, các hình thức huy động vốn và lãi suất huy động trong từng thời kỳ; tư vấn cho khách hàng để khách hàng có thể lựa chọn được loại tiền gửi phù hợp nhất với kế hoạch sử dụng vốn của họ, tổ chức hội nghị khách hàng, ... đã thu hút nhiều khách hàng đến giao dịch với Chi nhánh.

Qua những phân tích ở trên, chúng ta thấy được hoạt động huy động vốn của Agribank – chi nhánh Quang Trung Kon Tum đã đạt được những kết quả nhất định như sau:

❖ Tốc độ tăng trưởng nguồn vốn

Với những chiến lược kinh doanh hiệu quả tốc độ tăng trưởng nguồn vốn liên tục năm sau cao hơn năm trước. Lợi nhuận và tỷ suất lợi nhuận kinh doanh vốn huy động luôn dương và có sự tăng trưởng qua các năm. Điều đó nghĩa là hoạt động huy động vốn đã mang lại hiệu quả, dòng vốn huy động được đã tạo ra chênh lệch, lợi nhuận cho ngân hàng. Quy mô lợi nhuận kinh doanh vốn huy động tăng, tỷ suất lợi nhuận ngày càng cải thiện.

❖ Cơ cấu vốn huy động

- Cơ cấu huy động vốn theo loại tiền gửi: tỷ trọng từ tiền gửi có kỳ hạn và tiền gửi tiết kiệm chiếm tỷ trọng cao trong tổng nguồn vốn huy động được là một lợi thế chứng tỏ

Chi nhánh có nguồn đầu vào tương đối ổn định, chủ động phần nào khi thực hiện các hoạt động cho vay và đầu tư của mình. Tỷ trọng từ tiền gửi tiết kiệm khu dân cư tăng lên đã phần nào khẳng định được uy tín và chất lượng sản phẩm của chi nhánh đối với khách hàng.

- Cơ cấu theo kỳ hạn huy động: quy mô vốn huy động ngắn hạn và dài hạn đều tăng nhưng trong đó vốn ngắn hạn tăng lớn, dẫn đến chi phí huy động vốn giảm. Bên cạnh đó chi nhánh đã đảm bảo được rủi ro kỳ hạn cho vay phù hợp với kỳ hạn huy động.

- Cơ cấu theo loại tiền: Quy mô vốn huy động nội tệ và ngoại tệ đều tăng trong đó huy động nội tệ vẫn chiếm tỷ trọng lớn do lãi suất bằng VND hấp dẫn hơn. Xu hướng vận động cơ cấu tiền phù hợp với diễn biến thực tế của thị trường tài chính tiền tệ trong nước và phù hợp với cơ cấu dư nợ tín dụng của ngân hàng.

2.3.2. Hạn chế và nguyên nhân hạn chế

a. Hạn chế

Bên cạnh những thành tích đã đạt được, hoạt động huy động vốn tại Chi nhánh vẫn còn chưa thực sự hiệu quả và tương xứng với tiềm năng của Chi nhánh, thể hiện trên một số mặt sau:

Thứ nhất, quy mô và tốc độ huy động của chi nhánh trong những năm vừa qua tăng không đều.

Thứ hai, cơ cấu nguồn vốn chưa thật sự hợp lý. Tỷ trọng nguồn vốn dài hạn thấp, nguồn vốn dân cư chiếm tỷ trọng cao. Nguồn vốn ngoại tệ đã được chú ý huy động nhưng vẫn còn quá thấp so với tổng nguồn vốn. Chi nhánh cũng chưa phát huy được hiệu quả của các hình thức huy động đặc biệt là huy động nguồn vốn qua hình thức kỳ phiếu. Vì đây là nguồn vốn ngắn hạn ổn định về lãi suất, rất có lợi cho hoạt động cho vay, đầu tư và ổn định thanh khoản.

Thứ ba, sản phẩm bổ trợ, sản phẩm mới được đưa ra những tính năng của sản phẩm dịch vụ còn hạn chế.

Sản phẩm Internetbanking hiện tại chỉ thực hiện được chức năng vắn tin, in sao kê chưa triển khai dịch vụ ngân hàng điện tử,

Sản phẩm tiền gửi thanh toán chưa thiết kế cho từng nhóm khách hàng khác nhau. Chưa tạo ra các hình thức bán chéo sản phẩm để tạo giá trị gia tăng cho sản phẩm nhằm thu hút nhiều khách hàng.

b. Nguyên nhân

❖ Nguyên nhân chủ quan

Thứ nhất, hình thức huy động chưa phong phú

Danh mục sản phẩm tiền gửi mà Chi nhánh đưa ra để thu hút vốn còn đơn điệu chưa thực sự hấp dẫn khách hàng. Sản phẩm mới thường chậm hơn ngân hàng khác. Trong khi đó các NHTM khác trên địa bàn đã cho ra những sản phẩm, dịch vụ tiền gửi hết sức đa dạng, phong phú, ví dụ như: tiền gửi lãi suất thả nổi, tiết kiệm siêu thông minh, ... Trong khi hệ thống sản phẩm của NHNo chỉ xoay quanh các sản phẩm truyền thống là không kỳ

hạn và có kỳ hạn với lãi suất cố định. Sản phẩm tiền gửi đầu tư tự động đã đáp ứng tốt nhu cầu thị trường song ra đời quá muộn dẫn đến khó cạnh tranh

Khách hàng của chi nhánh bao gồm nhiều nhóm khác nhau. Mỗi nhóm lại có yêu cầu riêng về sản phẩm, dịch vụ ngân hàng cung cấp. Đa dạng hóa hình thức huy động là nhân tố giúp chi nhánh thu hút được nguồn vốn hiệu quả hơn. Từ đó, chi nhánh có thể cơ cấu lại nguồn vốn theo đúng định hướng kinh doanh, hoạt động cho vay, nâng cao hiệu quả sử dụng tất cả các nguồn vốn.

Thứ hai, lãi suất huy động còn kém linh hoạt và chưa cạnh tranh

Hiệu quả huy động vốn ảnh hưởng bởi hai nhân tố chính đó là chi phí đầu vào và thu nhập từ yếu tố đầu ra. Tối thiểu hóa chi phí đầu vào thông qua hai hình thức: giảm chi phí trả lãi tiền gửi và giảm chi phí quản lý. Chi phí trả lãi ảnh hưởng trực tiếp từ chính lãi suất huy động của ngân hàng. Lãi suất càng cao thì chi phí trả lãi tiền gửi càng lớn khiến quy mô lợi nhuận kinh doanh vốn, tỷ suất lợi nhuận giảm. Ngược lại, lãi suất thấp là điều kiện cho ngân hàng tiết kiệm chi phí đầu vào, tăng quy mô lợi nhuận kinh doanh.

Với từng đối tượng khách hàng khác nhau, độ nhạy cảm về lãi suất hoàn toàn khác nhau. Khách hàng TCKT thường sử dụng các dịch vụ thanh toán từ tiền gửi thanh toán của mình. Họ không quan tâm nhiều đến lãi suất mà họ quan tâm nhiều đến sản phẩm, dịch vụ, tiện ích do ngân hàng cung cấp. Trong khi tiền gửi dân cư chủ yếu là tích lũy nhằm mục đích sinh lãi nên bộ phận này rất nhạy cảm với lãi suất. Tính ổn định của nguồn vốn này cao khiến cho việc thực hiện cơ cấu cho vay tại chi nhánh dễ dàng hơn nhưng chi phí trả lãi lớn.

Chính sách lãi suất Chi nhánh đưa ra cũng chưa thực sự cạnh tranh được với các ngân hàng khác. Trong thời điểm cạnh tranh về lãi suất, phổ biến về thông tin như hiện nay, bất cứ một sự chênh lệch về lãi suất nào cũng có thể khiến nguồn vốn suy giảm nhanh chóng. Thêm vào đó, sự điều chỉnh lãi suất trước những biến động của thị trường còn chậm. Xuất phát từ sự quản lý mang tính nhà nước và mệnh lệnh từ NHNo. Các NHTM cổ phần khi có bất cứ sự thay đổi nào họ sẽ có cơ chế điều chỉnh hợp lý, linh hoạt và nhanh chóng.

Sự hạn chế trong lãi suất huy động vốn còn thể hiện trên phương diện lãi suất điều chuyển vốn trong hệ thống. AGRIBANK điều hành hoạt động chủ yếu dựa trên việc giao chỉ tiêu kế hoạch buộc các chi nhánh phải thực hiện. Khi cần vốn thì giao chỉ tiêu nguồn vốn cao, lãi suất ưu đãi nhưng khi thừa vốn thì lại yêu cầu các chi nhánh cơ cấu lại nguồn vốn, giảm lãi suất điều chuyển vốn. Chính vì thế đã không khuyến khích được sự chủ động và tích cực trong công tác huy động vốn tại từng chi nhánh trong hệ thống.

Thứ ba, dịch vụ và tiện ích ngân hàng chưa đa dạng:

Các tiện ích tích hợp trong sản phẩm thẻ Chi nhánh cung cấp cho khách hàng chưa thực sự tốt. Về hình thức, các loại thẻ do chi nhánh phát hành khá đa dạng về chủng loại như: thẻ ATM, thẻ tín dụng quốc tế (visa debit, mastercard) nhưng vẫn chưa cạnh tranh được với một số ngân hàng khác như Vietcombank, Á Châu, Đông Á bank (Vietcombank ngoài thẻ ATM còn có thẻ connect 24, American Express, visa debit, ...). Không những

phong phú về thể loại các loại thẻ mà hình dáng, mẫu mã, màu sắc, tính năng, công dụng, thẻ của họ rất hấp dẫn. Do vậy lượng người sử dụng thẻ của các ngân hàng đó là rất nhiều.

Gia tăng dịch vụ, tiện ích ngân hàng tức là chi nhánh đã thành công trong việc nâng cao hiệu quả huy động vốn. Khi các hình thức huy động, lãi suất gửi tiền có sự tương quan với nhau giữa các ngân hàng thì ngân hàng nào có dịch vụ tốt hơn ngân hàng đó sẽ chiến thắng. Đa dạng hóa dịch vụ, tăng tiện ích ngân hàng đồng nghĩa với việc gia tăng nguồn vốn từ nhiều đối tượng khách hàng.

Thứ tư, mạng lưới giao dịch của chi nhánh ít, thời gian giao dịch ngắn

Tỉnh Kon Tum là tỉnh có diện tích lớn, dân số đông nhưng lại phân bố rải rác. Để huy động tại chỗ mọi nguồn vốn nhàn rỗi, Chi nhánh AGRIBANK Quang Trung Kon Tum chuyển địa điểm giao dịch khu trung tâm thành phố. Điều này đã tạo sự thuận tiện trong việc đi lại, tiết kiệm thời gian, chi phí cho khách hàng song chưa đủ nhiều để phục vụ công tác huy động vốn, nhất là khi ngày càng có nhiều các NHTM khác cạnh tranh trên cùng địa bàn.

Thêm vào đó, thời gian giao dịch của Chi nhánh không nhiều: chi nhánh chỉ mở cửa từ thứ 2 đến thứ 6, thời gian giao dịch với khách hàng trong một ngày cũng hạn chế từ 8h đến 17h. Trong khi đó, ở các NHTM cổ phần khác thời gian làm việc từ thứ 2 đến thứ sáu và sáng thứ 7..., thời gian giao dịch trong ngày từ 8h00 đến 17h00 (Agribank) và tùy yêu cầu khách hàng có thể kéo dài giao dịch. Do vậy, các NHTM khác đã đáp ứng được phần lớn nhu cầu của khách hàng đến giao dịch tại ngân hàng.

Thứ năm, công nghệ trong thanh toán và tin học còn chưa thật sự hiện đại:

Hệ thống thông tin vẫn có nhiều bất cập. Dù đã được cập nhật và triển khai trong toàn hệ thống song các ứng dụng vẫn đang trong giai đoạn hoàn thiện dần.

Mặc dù được đánh giá là phần mềm ứng dụng ngân hàng hiện đại nhất song vẫn có lỗi xảy ra. Thẻ ATM của ngân hàng còn chưa được sử dụng rộng rãi trong thanh toán tại các đơn vị chấp nhận thẻ (siêu thị, nhà hàng, khách sạn) như một số loại thẻ của ngân hàng Đông Á, ngân hàng đầu tư, ngân hàng Á Châu,... Hay như, khách hàng chỉ có thể gửi tiền tại Chi nhánh mà không thể gửi tại máy ATM (như máy ATM của ngân hàng Đông Á),... Sự hạn chế về công nghệ ngân hàng dẫn đến hạn chế số lượng khách hàng tìm đến giao dịch với ngân hàng, làm giảm lượng vốn gửi vào ngân hàng.

Công nghệ không ảnh hưởng trực tiếp mà chỉ ảnh hưởng gián tiếp đến hiệu quả huy động vốn. Hiện đại hóa công nghệ khiến cho năng suất lao động tăng lên, tiết kiệm thời gian chờ đợi của khách hàng,... Như vậy, gián tiếp công nghệ đã có ảnh hưởng tích cực giúp giảm chi phí quản lý vốn (chi phí nhân công), thỏa mãn tốt nhu cầu khách hàng làm nâng cao uy tín chi nhánh, thu hút khách hàng đến giao dịch.

Cũng nhờ hiện đại hóa công nghệ, chi nhánh có thể cập nhật nhanh nhất những biến động của thị trường liên quan đến hoạt động ngân hàng: cơ chế của nhà nước, xu thế thay đổi lãi suất tiền gửi – tiền vay, nhu cầu và thị hiếu khách hàng, ... Gián tiếp công nghệ

giúp cho công tác quản trị rủi ro lãi suất, đầu tư vốn hiệu quả, phát triển dịch vụ cho khách hàng, qua đó tăng hiệu quả đầu vào đầu ra.

❖ Nguyên nhân khách quan

Thứ nhất, hành lang pháp lý còn thiếu, yếu và chông chéo

Tất cả các đối tượng, thành phần kinh tế trong bất cứ nền kinh tế nào luôn phải hoạt động dựa trên những quy định của nhà nước. Những quy định này bao gồm luật, pháp lệnh, nghị định, thông tư,... Giống như vậy, kinh doanh ngân hàng chịu tác động của nhiều luật khác nhau như: luật các TCTD, luật Ngân hàng Nhà nước, luật đầu tư nước ngoài,... Sự điều chỉnh của các quy định pháp luật, trong thời gian qua đã góp phần tạo ra hành lang pháp lý chung cho các ngân hàng, tạo sân chơi khá bình đẳng giữa các ngân hàng với nhau.

Nhưng hệ thống văn bản quy phạm pháp luật ở Việt Nam còn khá chông chéo, nhiều khi xảy ra tình trạng mâu thuẫn nhau khiến cho việc điều chỉnh hành vi không còn chuẩn xác. Quy định đưa ra đôi khi còn mang tính nửa vời, không cụ thể, chưa gắn với các biện pháp xử lý thích hợp,... khiến cho hiện tượng lách luật và vi phạm vẫn diễn ra. Điển hình trong thời gian gần đây, mặc dù quy định của NHNN bắt buộc các ngân hàng không được vi phạm trần lãi suất 9%/năm với đồng và 2%/năm với USD. Quy định là như vậy nhưng lãi suất thực trả cho tiền gửi VND thời gian qua lên tới 10% - 11%/năm. Việc lợi dụng khe hở trong quy định các ngân hàng hợp thức hóa phần chênh lãi suất bằng nhiều biện pháp như áp dụng chi môi giới, tiền gửi ủy thác đầu tư,... Chính sự quản lý chưa nghiêm đã khiến cho hiệu quả huy động vốn tại chi nhánh bị ảnh hưởng tiêu cực. Chi phí huy động vốn tăng trong khi thu từ lãi cho vay giảm làm giảm quy mô, giảm tỷ suất lợi nhuận kinh doanh vốn, tăng chi phí vốn.

Nhà nước sử dụng công cụ dự trữ bắt buộc như một biện pháp buộc ngân hàng giảm cho vay với nền kinh tế, tăng chi phí vốn của ngân hàng. Tỷ lệ dự trữ bắt buộc ngoại tệ USD trong thời gian qua liên tục điều chỉnh tăng khiến cho nguồn vốn có thể được sử dụng để cho vay của chi nhánh giảm, giảm thu từ lãi cho vay, giảm lợi nhuận kinh doanh vốn của chi nhánh.

Thứ hai, sự bất ổn tình hình kinh tế – xã hội trong và ngoài nước

Nền kinh tế toàn thế giới đang trong giai đoạn suy giảm kinh tế đặc biệt với các nền kinh tế lớn, tốc độ suy giảm phát triển kinh tế, gia tăng thất nghiệp,... kéo theo sự bất ổn mọi mặt về kinh tế - xã hội càng rõ nét hơn. Xu thế hội nhập ngày càng sâu và rộng vào nền kinh tế thế giới khiến cho nền kinh tế không tránh khỏi bị tác động.

Hoạt động kinh doanh từ cuối năm 2019 do ảnh hưởng dịch Covid đến nay gặp nhiều khó khăn. Kinh tế suy giảm, sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp trong thế cầm chừng, thu nhập người dân giảm sút nghiêm trọng khiến cho tích lũy trong các thành phần kinh tế giảm xuống. Hoạt động huy động vốn cũng vì thế trở nên khó khăn hơn. Nguồn vốn đầu vào giảm tương ứng nguồn vốn cho vay và đầu tư giảm theo. Nguồn thu giảm khiến hiệu quả kinh doanh vốn bị ảnh hưởng theo.

Thứ ba, tâm lý, thói quen tiêu dùng của người gửi tiền

Đang dần tách khỏi nhóm các nước có nền kinh tế đang phát triển ở mức thấp, thu nhập bình quân đầu người ngày một tăng lên, nhu cầu đầu tư và giao dịch của họ tăng lên tương đối so với nhu cầu tiêu dùng. Vì thế, tiền gửi dân cư tại chi nhánh cũng tăng qua các năm, tiền gửi không kỳ hạn cho tiêu dùng, tiền gửi tài khoản thẻ vì thế mà tăng tương ứng khiến cơ cấu vốn tại chi nhánh hợp lý hơn, chi phí vốn giảm dần, hiệu quả huy động vốn tăng.

Song người dân còn chịu ảnh hưởng của tâm lý đám đông khá lớn. Vì thế, khi có biến động trong kinh doanh (sự tăng giá bất động sản những năm 2017 – 2018 hay sự tăng giá vàng thời điểm gần đây,...) người dân có xu hướng làm theo đám đông. Điều này khiến cho nguồn vốn huy động của chi nhánh thời gian qua không ổn định.

Thứ tư, mức bảo hiểm tiền gửi áp dụng thấp

Bảo hiểm tiền gửi là bảo toàn phần tài sản của khách hàng có thể mất đi do sự phá sản của ngân hàng. Vì thế, đây là hình thức rất hay và được các ngân hàng, khách hàng quan tâm, ủng hộ. Việc thực hiện nghiêm quy định trong việc tham gia, trích – chuyển phí bảo hiểm của chi nhánh Quang Trung Kon Tum cộng với sự tuyên truyền tới khách hàng về bảo hiểm tiền gửi khiến khách hàng gửi tiền cảm thấy yên tâm hơn, làm tăng nguồn vốn huy động.

Song bảo hiểm tiền gửi cũng có mặt ảnh hưởng hạn chế của nó. Hạn chế lớn nhất với bảo hiểm tiền gửi là mức chi trả còn thấp. Khi có tổn thất xảy ra, người gửi tiền có số dư tiền gửi dưới mức bảo hiểm sẽ được công ty bảo hiểm hoàn trả hết số tiền trong khi với các khoản tiền gửi lớn khách hàng phải chờ thanh lý tài sản. Mức chi trả bảo hiểm tiền gửi với một khoản tiền gửi của khách hàng tối đa hiện nay là 75 triệu đồng – mức quá thấp và không còn phù hợp. Đây cũng là một nguyên nhân khiến niềm tin người dân vào ngân hàng không cao, họ chuyển sang các hình thức an toàn hơn như tích trữ vàng, ngoại tệ, ... làm giảm vốn huy động.

Tóm lại, qua nghiên cứu thực trạng công tác huy động vốn tại Chi nhánh cho chúng ta thấy đây là chi nhánh ngân hàng có tiềm lực trong công tác huy động. Công tác huy động vốn đã được Chi nhánh thực hiện tương đối tốt song vẫn còn nhiều bất cập, thiếu sót cần được hoàn thiện.

CHƯƠNG 3.

GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN VIỆT NAM – CHI NHÁNH QUANG TRUNG KON TUM

3.1. ĐỊNH HƯỚNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN VIỆT NAM – CHI NHÁNH QUANG TRUNG KON TUM

3.1.1. Định hướng hoạt động

Thời gian qua chúng ta đã chứng kiến những biến động mạnh mẽ của nền kinh tế thế giới nói chung và Việt Nam nói riêng do chịu ảnh hưởng dịch Covid 19.

Thị trường tài chính thế giới biến động thất thường không thể dự đoán trước. Những quy luật thị trường dường như không còn ý nghĩa. Người ta không thể dự đoán chính xác cái gì sẽ diễn ra trong tương lai của nền kinh tế thế giới.

Nếu năm 2019 trong hoạt động ngân hàng mức lãi suất huy động phổ biến ở mức 6.5%/năm thì năm 2020 lãi suất giảm một cách đáng kể, đầu năm 2020 mức trần lãi suất huy động là 4%/năm nhưng đến tháng 12/2020 trần lãi suất huy động chỉ ở mức 3,5%-3,6%/năm .

Chắc chắn trong thời gian tới, hoạt động huy động vốn của ngân hàng vẫn gặp phải vô vàn khó khăn.

Chúng ta vẫn phải chứng kiến cuộc chạy đua vô cùng khốc liệt giữa các ngân hàng. Với một nền kinh tế nhỏ bé như nước ta mà có đến hàng trăm ngân hàng cùng hoạt động với hệ thống chi nhánh, phòng giao dịch dày đặc. Điều đó gây ra một loạt các hệ lụy trong cạnh tranh giữa các ngân hàng về vốn, dư nợ, thẻ, tiện ích ngân hàng, ...

Trên địa bàn phường Quang Trung hiện nay có rất nhiều chi nhánh NHTM, các phòng giao dịch, quỹ tiết kiệm cùng hoạt động. Mật độ dày đặc các ngân hàng trên cùng một tuyến đường khiến cho công tác huy động vốn khó khăn, chi phí huy động vốn cao. Trong khi đó, đặc thù kinh tế của quận chủ yếu là làng nghề, hộ sản xuất thủ công, rất ít doanh nghiệp, tổ chức tham gia hoạt động kinh doanh khiến đầu ra cho nguồn vốn huy động gặp phải trở ngại. Bối cảnh đó đặt ra yêu cầu cấp thiết đối với NHTM là phải có định hướng kinh doanh phù hợp và một hệ thống các biện pháp có căn cứ thích ứng và khả thi để tăng nguồn vốn huy động, giảm thiểu chi phí, nâng cao chất lượng hoạt động tín dụng, tăng thu dịch vụ, mở rộng địa bàn hoạt động,... nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh và đứng vững trong cạnh tranh.

3.1.2. Định hướng huy động vốn chi nhánh Quang Trung Kon Tum

Sự hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam trong bối cảnh tình hình kinh tế thế giới biến động phức tạp đòi hỏi các doanh nghiệp, các tổ chức tín dụng trong đó có các NHTM,... phải biết phát huy các điểm mạnh, khắc phục điểm yếu để vượt qua các thách thức và khai thác tốt các cơ hội kinh doanh trên thị trường. Hoạt động kinh doanh của NHNo&PTNT VN cũng không nằm ngoài quy luật này. Đặc biệt với sự phát triển của các NHTM cổ phần, các NHTM nước ngoài mới xâm nhập vào thị trường VN với sự

phát triển về công nghệ, về sản phẩm dịch vụ mới,... đã tạo nên áp lực cạnh tranh gay gắt đối với hệ thống NHNo&PTNT nói chung và cho chi nhánh NHNo&PTNT Quang Trung nói riêng. Điều này đã ảnh hưởng đến công tác huy động vốn của chi nhánh Quang Trung nhất là trong điều kiện nền kinh tế gặp nhiều khó khăn như hiện nay,... Áp lực cạnh tranh trên tất cả các lĩnh vực sẽ quyết liệt hơn đặc biệt là cạnh tranh về nguồn nhân lực và cơ chế,... Do vậy đòi hỏi Chi nhánh phải cố gắng vượt bậc mới có thể đứng vững và chiến thắng trong cạnh tranh. Xác định được các khó khăn đó, Chi nhánh NHNo&PTNT Quang Trung đã đưa ra định hướng chung trong những năm tới là:

Tiếp tục thực hiện định hướng chiến lược kinh doanh đã lựa chọn; điều chỉnh chiến lược kinh doanh phù hợp với xu thế phát triển của nền kinh tế, đảm bảo tăng trưởng đều và vững chắc.

Mở rộng quy mô gắn với nâng cao chất lượng, hiệu quả kinh doanh.

Đa dạng hoá các hình thức huy động vốn, từng bước nâng cao tỷ trọng nguồn vốn có tính ổn định, có mức lãi suất đầu vào hợp lý.

Thực hiện cho vay có chọn lọc trong phạm vi khả năng kiểm soát, ưu tiên cho vay phục vụ sản xuất kinh doanh.

Củng cố sắp xếp lại bộ máy tổ chức theo mô hình mới.

Tích cực đào tạo nâng cao trình độ cán bộ để tạo ra ưu thế trong cạnh tranh bằng “chất lượng nguồn nhân lực”, đảm bảo ổn định việc làm, ổn định thu nhập và nâng cao đời sống người lao động trong Chi nhánh.

Trên cơ sở định hướng kinh doanh đưa ra cũng như nắm bắt được các khó khăn, thách thức gặp phải Chi nhánh Quang Trung đã xây dựng mục tiêu kinh doanh cụ thể trong năm 2021 như sau:

Tổng NVHĐ: từ 800 – 1.000 tỷ đồng, đạt tốc độ tăng trưởng tối thiểu 20%.

Tổng dư nợ: từ 1.800 – 1.900 tỷ đồng, duy trì mức tín dụng cũ hoặc tăng trưởng khoảng 8%. Trong đó dư nợ ngắn hạn chiếm 55% tổng dư nợ; dư nợ trung, dài hạn chiếm 45% tổng dư nợ.

Phân loại nợ, trích lập dự phòng và xử lý rủi ro theo quy định của NHNN

Thu dịch vụ: tăng từ 12 – 15% so với năm 2019.

Kết quả tài chính: chênh lệch thu_chi (chưa lương) tối thiểu: 30 tỷ đồng, tăng 25% so với năm 2019.

Thu nhập cho người lao động tăng trên 10%.

Đảm bảo quỹ thu nhập đủ chi lương cho người lao động và có một phần quỹ tiền thưởng trong lương.

3.2. GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN VIỆT NAM – CHI NHÁNH QUANG TRUNG KON TUM

3.2.1. Tiếp tục mở rộng và đa dạng hoá hình thức huy động

Mở rộng và đa dạng hoá các hình thức huy động vốn là một trong những biện pháp hiệu quả nhất giúp ngân hàng khơi tăng NVHĐ. Những năm gần đây, Chi nhánh đã có

hiều đổi mới trong công tác huy động vốn, từng bước phù hợp với nguyện vọng và nhu cầu của khách hàng gửi tiền.

Tuy nhiên, để tạo sự mới mẻ, hấp dẫn hơn nữa đối với khách hàng thì Chi nhánh cần phải đa dạng hoá hình thức huy động theo hướng:

❖ Đa dạng hóa hình thức huy động đối với tiền gửi tiết kiệm dân cư:

Ngoài một số loại TGTK chi nhánh cung cấp như: TK thường, TK lãi suất bậc thang, TK có thưởng, TK bằng vàng, TK VNĐ bảo đảm giá trị theo giá vàng, Chi nhánh có thể phát triển thêm một số loại TK sau:

+ TGTK rút gốc từng phần lãi suất bậc thang: phần vốn rút trước hạn sẽ được hưởng lãi suất của kỳ hạn thấp hơn liền kề, phần còn lại vẫn được hưởng lãi suất như bình thường.

+ Tiết kiệm giành cho người cao tuổi: tiết kiệm tuổi già, tiết kiệm tích lũy (tiết kiệm nhân thọ) với các tiện ích như: người gửi có toàn quyền quyết định số tiền gửi mỗi lần, khi có sự cố bất thường xảy ra họ có thể rút tiền trước hạn hoặc vay vốn tại ngân hàng với lãi suất ưu đãi cộng thêm một khoản trợ cấp. Điều này sẽ khiến họ yên tâm giao phó cho ngân hàng những khoản tiền mà cả đời họ vất vả kiếm được. Đồng thời đảm bảo cho người già có mức sống ổn định, an toàn. Còn ngân hàng sẽ có được nguồn tiền ổn định, liên tục và lâu dài, hơn nữa lại gây dựng được mối quan hệ tốt đẹp với khách hàng.

+ TGTK có mục đích: tiết kiệm tích lũy an sinh, tiết kiệm tích lũy giáo dục, tiết kiệm tích lũy tiêu dùng (mua nhà, ô tô, ...), tiết kiệm tích lũy phương tiện vận chuyển, tích lũy thành đạt, tích lũy nhà đất, ... Với các hình thức tiết kiệm trên, khách hàng sẽ nộp một số tiền nhất định theo định kỳ 1 tháng, 3 tháng, ... từ nguồn thu nhập của mình để có một số tiền lớn tích lũy nhằm thực hiện các dự định cho tương lai như: đảm bảo nhu cầu tài chính cho cuộc sống, nhu cầu học hành, mua sắm tài sản...trong khoảng thời gian từ 1 đến 15 năm, khi khó khăn khách hàng có thể dùng sổ tiết kiệm này vay vốn tại ngân hàng hoặc thanh lý trước hạn, có quyền lựa chọn người thụ hưởng hoặc chuyển nhượng cho người khác, ... khách hàng được quyền rút một phần hoặc toàn bộ vốn trước hạn bất kỳ lúc nào và hưởng lãi suất theo thời gian thực gửi, gửi càng lâu, lãi suất càng cao. Những tiện ích trên sẽ đảm bảo hạn chế tối đa thiệt hại cho khách hàng. Với việc cung ứng các sản phẩm trên chắc chắn sẽ giúp Chi nhánh mở rộng thị trường huy động vốn từ dân cư.

❖ Thực hiện tốt công tác phát hành giấy tờ có giá kỳ phiếu, trái phiếu, chứng chỉ tiền gửi có thể chuyển nhượng, tín phiếu vốn...nhằm tăng cường nguồn vốn trung, dài hạn. Để tăng cường được nguồn vốn này, Chi nhánh cần triển khai tốt các bước sau:

+ Tuyên truyền sâu rộng trong dân trước khi phát hành làm cho người dân có nhận thức đầy đủ, đúng đắn về hình thức huy động này, về đợt phát hành của Chi nhánh, ... qua các kênh: báo, đài truyền thanh phường, internet, truyền hình

+ Áp dụng chính sách linh hoạt lãi suất và phương thức hoàn trả: trả lãi trước, trả lãi sau, trả lãi định kỳ, trả lãi bậc thang...đồng thời đa dạng hoá mệnh giá và kỳ hạn của các giấy tờ có giá nhằm tăng sức hấp dẫn với công chúng.

❖ Đa dạng hoá kỳ hạn huy động:

Mỗi công cụ huy động Chi nhánh nên áp dụng nhiều kỳ hạn khác nhau như: TGTK có loại không kỳ hạn, kỳ hạn theo ngày (2 ngày đến 6 ngày), rồi theo tuần (từ 1 đến 3 tuần), theo tháng (từ 1 tháng đến 18 tháng), theo năm (từ 1 năm đến 5 năm). Qua đó đáp ứng nhu cầu gửi tiền của khách hàng vừa đảm bảo nguồn vốn ổn định, lâu dài cho Chi nhánh. Đa dạng hoá các kỳ hạn gửi tiền với các mức lãi suất khác nhau theo thị trường nhưng phải đảm bảo chênh lệch lãi suất đầu vào và đầu ra dương...

❖ Đa dạng hoá phương thức hoàn trả gốc, lãi:

Đây cũng là một giải pháp giúp tạo sự thuận tiện nhất cho người gửi tiền. Hiện nay, Chi nhánh thường áp dụng hình thức trả lãi cuối kỳ, trả lãi trước.

Để hoạt động huy động vốn có hiệu quả cao hơn, Chi nhánh cần bổ sung thêm các hình thức như: trả lãi định kỳ, gửi một lần rút nhiều lần cả gốc và lãi...điều này sẽ khuyến khích khách hàng đến gửi tiền nhiều hơn.

Chi nhánh có thể thực hiện việc chứng khoán hoá các khoản tiền gửi, cho phép khách hàng có quyền chuyển nhượng chúng. Với hình thức này, Chi nhánh có thể phát hành thẻ tiết kiệm vô danh với thời hạn dài từ 1 đến 5 năm với lãi suất lũy tiến theo thời hạn gửi tiền. Ngân hàng không phát hành đồng loạt mà thực hiện giống như các khoản TGTK thông thường khác. Đây là một biện pháp hữu hiệu giúp Chi nhánh có thể huy động nhiều hơn nguồn vốn trung, dài hạn.

- Đối với sản phẩm thẻ: ngoài 2 loại thẻ ATM hiện có là thẻ ghi nợ nội địa và thẻ tín dụng nội địa Chi nhánh cần chú trọng vào việc xây dựng và phát triển các loại thẻ: thẻ tiết kiệm thịnh vượng, thẻ thương mại điện tử, thẻ tín dụng quốc tế, ... xây dựng các tiện ích, hạn mức, biểu phí riêng cho mỗi loại thẻ. Để làm tốt công tác này, Chi nhánh cần đẩy mạnh mạng lưới giao dịch ATM, tăng cường hợp tác với các tổ chức thẻ quốc tế, liên kết thanh toán thẻ trong hệ thống NHTM, tích cực quảng bá, giáo dục về dịch vụ thẻ trên các phương tiện thông tin đại chúng.

- Tiếp tục phát huy sản phẩm tiền gửi thanh toán. Quán triệt đến tất cả các phòng nghiệp vụ có quan hệ trực tiếp với khách hàng ngoài nhiệm vụ tác nghiệp còn phải tiếp xúc, gây dựng tình cảm tốt đẹp với các tổ chức kinh tế, đặc biệt là với các doanh nghiệp lớn. Duy trì thường xuyên việc tặng quà, thực hiện khuyến mại với khách hàng mở tài khoản giao dịch cá nhân, điều chỉnh thời gian giao dịch: nhận và trả tiền ngoài giờ hành chính, các ngày lễ, ngày nghỉ, thực hiện thu nhận tiền tại nhà, tại trụ sở doanh nghiệp, tại các đầu mối thanh toán, nhằm tạo được ấn tượng tốt với khách hàng, xác lập, củng cố và phát triển mối quan hệ với nhóm khách hàng này.

- Để giải quyết vấn đề thiếu hụt vốn ngắn hạn, Chi nhánh cần nỗ lực hơn nữa để mở rộng mối quan hệ với các NHTM trong và ngoài địa bàn, tạo ra nhiều tiện ích cũng như ưu đãi trong việc mở tài khoản tiền gửi thanh toán lẫn nhau giữa các ngân hàng từ đó thu hút được tối đa nguồn vốn này.

❖ Bên cạnh việc đa dạng hóa hình thức huy động, chi nhánh cần thực hiện đa dạng hóa đối tượng khách hàng. Cụ thể:

- Duy trì và mở rộng đối tượng khách hàng tổ chức:

Trong những năm vừa qua, nguồn vốn huy động từ các tổ chức kinh tế của Chi nhánh luôn là nguồn vốn chủ đạo, chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng nguồn vốn huy động. Đây là nguồn vốn có chi phí thấp giúp Chi nhánh có thể cạnh tranh tốt trên địa bàn, nhất là cạnh tranh về lãi suất đầu ra. Nguồn tiền gửi của các tổ chức kinh tế tại Chi nhánh là lớn nhất song lại tập trung vào một số khách hàng lớn nên tính ổn định và bền vững của NVHD chưa cao. Vì vậy, trong thời gian tới Chi nhánh nên tăng cường huy động nguồn vốn này bằng việc áp dụng một số biện pháp sau:

+ Có chính sách thu hút khách hàng hiệu quả: tích cực các biện pháp hỗ trợ doanh nghiệp như: làm tốt công tác thanh toán, dịch vụ thu, chi hộ, nâng cao chất lượng các dịch vụ tiện ích cho các tổ chức, doanh nghiệp; thực hiện việc chi trả lương, thanh toán tiền điện, nước, điện thoại,... qua tài khoản, nhằm thu hút tiền gửi thanh toán qua Chi nhánh. Áp dụng cơ chế lãi suất linh hoạt, ưu đãi phí dịch vụ, tặng quà cho khách hàng,... nhằm tiếp cận và thu hút thêm các đơn vị có nguồn tiền gửi mới.

+ Củng cố và phát triển tốt mối quan hệ với các khách hàng truyền thống, các đơn vị có tiền gửi lớn như: Ngân hàng chính sách xã hội, các tổ chức bảo hiểm, các quỹ, các dự án,... thực hiện tốt công tác chăm sóc các khách hàng này để duy trì nguồn vốn tiền gửi ổn định, vững chắc. Để đạt được điều đó, Chi nhánh cần nâng cao chất lượng sản phẩm, dịch vụ, đảm bảo thanh toán an toàn, thuận tiện, nhanh chóng, chính xác, rút ngắn thời gian giao dịch để tạo được lòng tin với khách hàng. Trên cơ sở đó, Chi nhánh không chỉ huy động được tiền gửi không kỳ hạn mà tiền gửi có kỳ hạn của các đơn vị kinh tế sẽ không ngừng tăng lên.

- Chăm sóc duy trì và thu hút khách hàng dân cư:

Huy động vốn từ dân cư là đối tượng huy động truyền thống, đóng vai trò quan trọng hoạt động kinh doanh của các NHTM. Nó không chỉ giúp các ngân hàng có được các nguồn vốn ổn định đáp ứng tốt nhu cầu đầu tư, cho vay, mà còn giúp các ngân hàng mở rộng thị phần, nâng cao uy tín trên thương trường. Do vậy, thời gian tới Chi nhánh cần chú trọng đưa ra các giải pháp để huy động nhiều hơn nữa nguồn vốn này.

❖ Tiếp tục bám sát diễn biến lãi suất thị trường để điều chỉnh kịp thời đảm bảo khả năng cạnh tranh và có lợi cho kinh doanh, tăng số lượng khách hàng lớn tại Chi nhánh thông qua các chính sách về lãi suất, phí giao dịch, dịch vụ được cung cấp, ... thực hiện đa dạng các sản phẩm huy động vốn nhất là huy động tiền gửi tiết kiệm ngoại tệ. Cụ thể:

- Xác định số lượng, quy mô, địa điểm, để mở thêm các phòng giao dịch cũng như các quầy tiết kiệm để thuận tiện cho khách hàng gửi tiền.

- Tiếp tục mở rộng và phát triển các hình thức TGTK như: TK bậc thang theo thời gian, số dư tiền gửi, TK gửi góp, TK trả trước, TK có thưởng, TK tích lũy có mục đích,... với sự đa dạng về kỳ hạn, phương thức trả lãi, trả gốc, về loại đồng tiền sử dụng, các tiện ích của từng loại, đặc biệt là TK bằng ngoại tệ để thu hút thêm lượng vốn ngoại tệ huy động được.

- Nên có chính sách linh hoạt về thời hạn gửi tiền: kỳ hạn tiền gửi nên phong phú, đa dạng theo ngày, theo tuần, theo tháng, ... sẽ tạo điều kiện cho Chi nhánh huy động được một lượng tiền gửi lớn có thời gian nhàn rỗi ngắn.

- Tăng cường quảng cáo, tuyên truyền về Chi nhánh, tiếp thị sản phẩm dịch vụ qua các kênh khác nhau, giúp khách hàng hiểu rõ hơn về các sản phẩm dịch vụ Chi nhánh cung cấp, nhất là các sản phẩm thanh toán chuyển tiền điện tử, mở tài khoản cá nhân, dịch vụ thẻ, ... làm nảy sinh nhu cầu sử dụng sản phẩm, dịch vụ của ngân hàng.

- Phát triển dịch vụ rút tiền tự động qua máy ATM, dịch vụ ngân quỹ, nghiệp vụ phát hành và thanh toán thẻ, ...

- Thường xuyên có các chương trình khuyến mãi, ưu đãi về lãi suất, phí dịch vụ, tặng quà cho khách hàng nhất là các khách hàng có lượng tiền gửi lớn, thời gian dài, các khách hàng là người cao tuổi, khách hàng truyền thống,

- Luôn đổi mới phong cách phục vụ, nâng cao thái độ phục vụ khách hàng. Đổi mới tác phong giao dịch bằng cách thành lập quầy giao dịch kiểu mẫu và nâng cao văn hoá ngân hàng. Cải tiến giờ giấc làm việc để thuận tiện cho người gửi và rút tiền.

Ngoài ra, để thu hút nhiều hơn nữa nguồn vốn tiềm ẩn từ dân cư, Chi nhánh nên tăng mức bảo hiểm tiền gửi (mức bảo hiểm tối đa hiện nay chỉ có 50 triệu) nhằm bảo vệ lợi ích cho người gửi tiền, giảm thiểu rủi ro thanh khoản, ...

- Mở rộng quan hệ với nhóm đối tượng là tổ chức tài chính, công ty cho thuê tài chính, ... thông qua việc khuyến khích mở tài khoản và dịch vụ thanh toán.

Như vậy, cả khách hàng dân cư và các tổ chức kinh tế, tài chính đều là đối tượng khách hàng cần được Chi nhánh quan tâm, chú trọng. Nếu giữ một tỷ trọng quá cao lượng vốn của một đối tượng khách hàng có thể dẫn tới rủi ro cho Chi nhánh khi họ đồng loạt rút vốn khỏi ngân hàng. Hơn nữa, nếu chỉ chú trọng vào một đối tượng khách hàng, sẽ làm cơ cấu nguồn vốn của Chi nhánh trở nên cứng nhắc, không linh hoạt. Vì vậy, Chi nhánh cần cân đối cơ cấu NVHĐ theo hướng tăng dần tỷ trọng lượng tiền gửi của dân cư, giảm dần tỷ trọng tiền gửi của các tổ chức trong khi vẫn đảm bảo tốc độ tăng trưởng NVHĐ, giúp Chi nhánh phân tán rủi ro, nâng cao uy tín, thương hiệu.

3.2.2 Tiết giảm chi phí hoạt động

Chi phí huy động vốn là một trong những tiêu chí đánh giá hiệu quả hoạt động huy động vốn của Ngân hàng. Chi phí huy động bao gồm chi phí lãi suất huy động và các khoản chi phí liên quan như chi phí về lương của bộ máy huy động, chi phí quảng cáo, tiếp thị, khuyến mãi, các chi phí quản lý khác ... mà trong đó chi phí lãi suất chiếm phần chủ yếu. Chi phí hoạt động dựa trên một đơn vị sản phẩm tiền gửi thấp cho thấy rằng Ngân hàng rất có lợi trong việc sử dụng vốn. Như đã phân tích ở trên thì chi phí lãi suất huy động phụ thuộc vào nhiều yếu tố nên cũng chỉ có thể giảm đến một mức nhất định. Vì vậy, để hoạt động huy động vốn đạt hiệu quả cao thì Ngân hàng phải thực hiện tối thiểu hóa chi phí huy động.

Muốn giảm chi phí huy động, Ngân hàng phải cung cấp dịch vụ có chất lượng làm cho khách hàng thấy dù họ không được hưởng lãi suất cao nhưng bù lại họ được hưởng

những chất lượng dịch vụ cao, mang đến cho họ sự thoải mái, tin tưởng, an toàn. Muốn vậy, ngân hàng phải có được một đội ngũ cán bộ làm công tác huy động có năng lực, năng động đáp ứng được yêu cầu công việc, có khả năng thu hút được khách hàng (giao tiếp, tác phong, thuyết phục được khách hàng...).

Ngân hàng cần áp dụng những tiến bộ về công nghệ Ngân hàng, mở rộng các tài khoản các nhân, đưa vào áp dụng các hình thức thanh toán như: Visa card, thẻ tín dụng trước mắt chưa tạo được nguồn thu nhập, nhưng nó có nghĩa mở rộng dịch vụ Ngân hàng, đẩy mạnh việc thu hút các nguồn vốn nhàn rỗi từ mọi tầng lớp dân cư vào quỹ Ngân hàng.

3.2.3. Tăng cường hoạt động tiếp thị, quảng cáo.

Việc mở rộng hoạt động kinh doanh của Chi nhánh thông qua hoạt động Marketing là việc làm thiết thực, đặc biệt trong giai đoạn cạnh tranh giữa các ngân hàng quyết liệt như hiện nay.

Thực tế nhiều bộ phận khách hàng không có thông tin về chi nhánh, địa điểm và thời gian giao dịch. Khi đến giao dịch với Chi nhánh còn chưa biết rõ về lãi suất, kỳ hạn gửi, thủ tục gửi tiền, các lợi ích mà họ được hưởng... Do vậy, Chi nhánh phải tăng cường hoạt động tuyên truyền, quảng cáo ra công chúng qua các kênh:

- Quảng cáo trên các phương tiện thông tin đại chúng: báo, đài, tạp chí,... nhằm giới thiệu về Chi nhánh, về các sản phẩm, dịch vụ mà Chi nhánh cung cấp cùng các tiện ích của chúng. Có như vậy, chi nhánh mới có thể mở rộng danh mục khách hàng, xây dựng uy tín và thương hiệu trên địa bàn. Đặc biệt, sử dụng công cụ đài truyền thanh phường như một biện pháp hữu hiệu mang thông tin về chi nhánh tới mọi người dân trong địa bàn. Xây dựng chương trình tiếp thị, quảng bá thông qua hoạt động in và phát tờ rơi đến từng khách hàng, từng gia đình, treo áp phích, ... Có như vậy, thông tin về chi nhánh cũng sẽ đến được với mọi thành viên trong gia đình. Thông qua tờ rơi, áp phích, sản phẩm của chi nhánh được liệt kê và miêu tả khái quát giúp nâng cao hiểu biết về sản phẩm, dịch vụ ngân hàng cung cấp.

- Song song với hình thức quảng cáo là hình thức khuyến mại, đây là hình thức hỗ trợ cho quảng cáo, tạo sự hấp dẫn với khách hàng. Ví dụ: tiết kiệm dự thưởng, miễn phí phát hành thẻ ATM, tặng quà nhân dịp các ngày lễ, kết hợp hình thức khuyến mãi bằng quà tặng với in quảng cáo chi nhánh tạo hiệu ứng tuyên truyền sâu và rộng hơn.

- + Tăng cường thêm cán bộ có chuyên môn và thực hiện mới chiến lược khách hàng. Đào tạo về Marketing ngân hàng cho toàn thể cán bộ nhân viên trong ngân hàng, kể cả bảo vệ, lái xe để họ nắm bắt được các nghiệp vụ cơ bản từ đó tiếp thị, hướng dẫn, tư vấn cho khách hàng khi có nhu cầu.

- + Xây dựng văn hoá tổ chức trong Chi nhánh, nghệ thuật ứng xử của nhân viên ngân hàng với khách hàng, thực hiện tốt phương châm “vui lòng khách đến, vừa lòng khách đi”.

3.2.4. Mở rộng mạng lưới và thời gian giao dịch

Đi đôi với việc đa dạng hoá hình thức huy động, cần thiết phải đẩy mạnh và phát triển mạng lưới huy động nhằm chiếm lĩnh thị trường, tăng thị phần, tạo thuận lợi trong việc huy động vốn từ dân cư, tổ chức kinh tế, tài chính. Cụ thể:

- Thành lập các phòng giao dịch, bàn tiết kiệm ở các địa điểm tập trung đông dân cư, đông người qua lại để tạo sự tiện lợi cho khách hàng đến giao dịch với Chi nhánh, tạo nên sự gần gũi, quen thuộc với công chúng,... Các phòng giao dịch phải được thành lập dựa trên các tiêu chí cụ thể về địa bàn, dân số, đảm bảo kinh doanh hiệu quả.

- Trên địa bàn quận hiện nay có rất nhiều các dự án xây dựng, đền bù đất đai. Vì thế, chi nhánh cần chủ động liên hệ với chính quyền địa phương để đặt các bàn huy động tiết kiệm di động. Như vậy, không những chi nhánh tăng cường được nguồn vốn huy động mà còn tạo sự gần gũi với dân cư, giúp tiết kiệm chi phí và thời gian giao dịch cho khách hàng.

- Trang bị đầy đủ máy móc, thiết bị hiện đại cho phòng giao dịch đáp ứng yêu cầu giao dịch, tạo không khí thoải mái, dễ chịu cho khách hàng.

Về thời gian giao dịch: hiện nay thời gian làm việc của Chi nhánh chủ yếu là trong giờ hành chính nên trùng với thời gian làm việc của phần lớn công ty, cơ quan trên địa bàn đặc biệt là với cán bộ công nhân viên nên không tạo tiện cho họ đến giao dịch với Chi nhánh. Vì vậy, Chi nhánh cần có biện pháp cải tiến giờ giấc làm việc tạo thuận tiện cho người gửi tiền, rút tiền: kéo dài thời gian làm việc trong ngày (có thể bằng hình thức phân ca lao động), bố trí nhân viên làm việc vào thứ 7, chủ nhật, các ngày lễ, và họ sẽ được nghỉ bù vào các ngày trong tuần hoặc được tăng lương, tăng tiền thưởng...

3.2.5. Hoàn thiện chính sách khách hàng

Xây dựng và hoàn thiện chính sách khách hàng là một giải pháp quan trọng không thể thiếu trong hoạt động kinh doanh ngân hàng. Một chính sách khách hàng hợp lý phải đem lại sự bình đẳng cũng như lợi ích cho cả đôi bên: khách hàng và ngân hàng. Muốn vậy, ngân hàng sau khi tìm kiếm khách hàng cần nghiên cứu đặc điểm, khả năng, nhu cầu về sản phẩm ngân hàng của họ. Sau đó tiến hành phân loại khách hàng, lựa chọn đoạn thị trường mà ngân hàng thấy có khả năng đáp ứng tốt nhất nhu cầu khách hàng, hoặc có thể lựa chọn nhiều đoạn thị trường khác nhau nếu ngân hàng có tiềm lực mạnh.

Một chính sách khách hàng hợp lý là chính sách quan tâm đến mọi đối tượng khách hàng. Vì ngân hàng không thể tồn tại nếu chỉ có hoạt động huy động vốn. Hoạt động ngân hàng chỉ thực sự đúng khi đi kèm với nó là hoạt động cho vay, tức là tạo tiền cho nền kinh tế. Khách hàng gửi tiền là đối tượng tạo vốn ban đầu cho hoạt động ngân hàng. Khách hàng vay vốn là đối tượng chính mang lại thu nhập cho ngân hàng từ việc trả lãi tiền vay đến việc sử dụng các dịch vụ ngân hàng cung cấp.

Đầu tiên chi nhánh cần xây dựng chính sách khách hàng với đối tượng khách hàng hiện hữu, khách hàng truyền thống cả về nguồn vốn và cho vay. Với đa phần khách hàng nguồn vốn, vấn đề được quan tâm là lãi suất và phí dịch vụ. Vì thế tùy từng đối tượng

khách hàng về thứ tự ưu tiên có thể sử dụng công cụ lãi suất, công cụ miễn – giảm phí dịch vụ như phương thức tạo ra nguồn vốn.

Với đối tượng khách hàng vay tiền, họ chủ yếu sử dụng các dịch vụ thanh toán do ngân hàng cung cấp và các dịch vụ đi kèm hoạt động tín dụng như bảo lãnh, phát hành L/C, Các hoạt động này mang lại nguồn thu dịch vụ cho ngân hàng còn khoản ký quỹ do việc phát hành bảo lãnh, ... mang lại sự gia tăng nguồn vốn. Để khuyến khích đối tượng khách hàng này cần sử dụng phương thức ưu đãi là miễn – giảm phí chuyển tiền, giảm tỷ lệ phí dịch vụ,...

Tiếp đến, chi nhánh cần thường xuyên tổ chức hội nghị khách hàng vừa để thắt chặt mối quan hệ, giới thiệu sản phẩm, dịch vụ Chi nhánh cung cấp, vừa có điều kiện tìm hiểu nguyện vọng của khách hàng để đưa ra những cải tiến cho phù hợp.

Bên cạnh việc chăm sóc, duy trì tốt mối quan hệ với khách hàng truyền thống Chi nhánh cũng cần đẩy mạnh việc tìm kiếm, giới thiệu các tiện ích sản phẩm dịch vụ của Chi nhánh để thu hút các khách hàng mới.

Với những khách hàng giao dịch thường xuyên tại chi nhánh cần áp dụng các chính sách ưu đãi (miễn giảm phí dịch vụ), chính sách khuyến khích động viên (tặng quà, đồ lưu niệm vào ngày cổ truyền của dân tộc, các dịp kỷ niệm đặc biệt của khách hàng (ngày thành lập, ngày sinh nhật,...). Hoặc Chi nhánh có thể tổ chức thăm hỏi khách hàng những lúc khó khăn như ốm đau, tai nạn, bệnh tật, ... từ đó tạo nên tình cảm chân thành giữa khách hàng với ngân hàng, góp phần giữ vững được các khách hàng truyền thống, mở rộng được các khách hàng mới.

Thường xuyên thu thập ý kiến đóng góp của khách hàng thông qua “hộp thư góp ý” hay qua việc tiếp xúc, hỏi thăm giữa nhân viên ngân hàng với khách hàng, để tìm hiểu tâm tư, nguyện vọng của họ với các sản phẩm, dịch vụ mà ngân hàng cung ứng, từ đó đưa ra các giải pháp hoàn thiện sản phẩm.

KẾT LUẬN

Hoạt động huy động vốn không chỉ có vai trò quan trọng với chính bản thân NHTM mà còn có vai trò to lớn với nền kinh tế. Thông qua nghiệp vụ huy động vốn, ngân hàng có vốn cần thiết cho việc kinh doanh, cho vay khách hàng, mở rộng quan hệ với nhiều đối tượng khách hàng, qua đó giúp ngân hàng duy trì hoạt động, phát triển kinh doanh, tạo nguồn thu, sản sinh lợi nhuận.

Xuất phát từ vai trò quan trọng của hoạt động huy động vốn, các NHTM luôn chú trọng công tác huy động vốn để tạo tiền đề cho sự phát triển và thực hiện nghiệp vụ ngân hàng khác.

Trong những năm qua, chi nhánh luôn cố gắng duy trì nguồn vốn ổn định, cơ cấu nguồn vốn được điều chỉnh theo chiến lược kinh doanh từng thời kỳ, hoạt động cho vay được chú trọng phát triển cả về quy mô và chất lượng, các hoạt động khác cũng luôn được quan tâm đúng mức. Kinh doanh nguồn vốn bước đầu đem lại hiệu quả: lợi nhuận, tỷ suất lợi nhuận kinh doanh vốn tăng qua các năm, chi phí vốn từng bước giảm dần, cân đối nguồn vốn – dư nợ được điều chỉnh theo hướng phù hợp với nhau hơn. Tuy nhiên vẫn còn tồn tại một số hạn chế như quy mô và tỷ suất lợi nhuận kinh doanh từ vốn huy động còn thấp, chi phí huy động còn cao so với các ngân hàng khác, cơ cấu các loại nguồn vốn và hệ số sử dụng vốn chưa thật sự hợp lý.

Để có những kết quả trên cũng như nhằm thực hiện mục tiêu và định hướng kinh doanh trong bối cảnh khó khăn như hiện nay, chi nhánh luôn nhất quán trong phương hướng nâng cao hiệu quả vốn huy động như đa dạng hoá các hình thức huy động vốn, từng bước nâng cao tỷ trọng nguồn vốn có tính ổn định, có mức lãi suất đầu vào hợp lý, thực hiện cho vay có chọn lọc trong phạm vi khả năng kiểm soát, ưu tiên cho vay phục vụ sản xuất kinh doanh, củng cố sắp xếp lại bộ máy tổ chức theo mô hình mới, tích cực đào tạo nâng cao trình độ cán bộ để tạo ra ưu thế trong cạnh tranh bằng “chất lượng nguồn nhân lực”.

Đồng thời, chi nhánh đã thực hiện nhiều giải pháp khác nhau nhằm khắc phục tồn tại hạn chế trong việc tăng huy động vốn. Một số giải pháp điển hình đã được chi nhánh thực hiện trong thời gian qua như: đa dạng hóa hình thức huy động vốn, xây dựng cơ chế lãi suất linh hoạt theo biến động lãi suất thị trường, nâng cao chất lượng sử dụng vốn, phát triển mạng lưới, tăng dịch vụ và tiện ích ngân hàng, phát triển công nghệ gắn với phát triển nguồn nhân lực...

Với những kiến thức đã học được, báo cáo đã tổng hợp giữa lý luận và thực tiễn, trên cơ sở phân tích thực tế tình hình tại chi nhánh rút ra nguyên nhân tồn tại và đề xuất những giải pháp, kiến nghị nhằm tăng huy động vốn, thực hiện mục tiêu kinh doanh của Chi nhánh

Do trình độ Tiếng Việt còn yếu và thời gian có hạn nên trong quá trình nghiên cứu và viết báo cáo thực tập, em không tránh khỏi những sai sót, rất mong nhận được sự góp ý của các thầy cô giáo cùng ban lãnh đạo Agribank Chi nhánh Quang Trung Kon Tum để bài báo cáo trở nên đầy đủ và mang tính ứng dụng cao hơn.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

A. VĂN BẢN PHÁP LUẬT:

- [1] Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh của Ngân hàng Agribank- Chi nhánh Quang Trung - Chi nhánh Kon Tum giai đoạn 2018 - 2020.
- [2] Hệ thống công văn lãi suất của Ngân hàng Agribank- Chi nhánh Kon Tum
- [3] Luật các tổ chức tín dụng số 47/2010/QH12.
- [4] Thông tư số 08/2019/TT-NHNN ngày 11/04/2019
- [5] Thông tư số 17/2019/TT-NHNN ngày 28/5/2019
- [6] Thông tư số 19/2019/TT-NHNN ngày 08/06/2019
- [7] Quyết định số 498/QĐ-NHNN ngày 21/03/2020

B. SÁCH, GIÁO TRÌNH

- [8] PGS.TS Lê Văn Tề (2019), *Nghiệp vụ Ngân hàng Thương mại*, Nhà xuất bản Thống kê.
- [9] TS. Nguyễn Minh Kiều (2019), *Nghiệp vụ Ngân hàng Thương mại*, Nhà xuất bản Thống kê.
- [10] PGS.TS. Trần Huy Hoàng (2018), *Giáo trình Quản trị ngân hàng*, Nhà xuất bản Lao động, TP Hồ Chí Minh
- [11] TS. Nguyễn Minh Kiều (2016), *Giáo trình Tài chính doanh nghiệp căn bản*, Nhà xuất bản Thống kê, TP Hồ Chí Minh.