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

LÊ THỊ THANH CANG

BÁO CÁO THỰC TẬP TỐT NGHIỆP

GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG CHÍNH SÁCH XÃ HỘI TỈNH KON TUM

Kon Tum, tháng 06 năm 2021

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

BÁO CÁO THỰC TẬP TỐT NGHIỆP

GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG CHÍNH SÁCH XÃ HỘI TỈNH KON TUM

GIÁO VIÊN HƯỚNG DẪN : Th.S PHẠM THỊ NGỌC LY
SINH VIÊN THỰC HIỆN : LÊ THỊ THANH CANG
LỚP : K11NH
MÃ SỐ SINH VIÊN : 17152340201010

Kon Tum, tháng 06 năm 2021

LỜI CẢM ƠN

Để hoàn thành chương trình Đại học chuyên ngành tài chính- ngân hàng và chuyên đề này tôi xin chân thành gửi lời cảm ơn tới:

Quý Thầy, Cô Trường Phân hiệu Đại Học Đà Nẵng tại Kon Tum đã hết lòng tận tụy, truyền đạt những kiến thức quý báu trong suốt thời gian tôi học tại Trường, đặc biệt là Th.S Phạm Thị Ngọc Ly đã tận tình hướng dẫn phương pháp nghiên cứu và nội dung nghiên cứu đề tài.

Các anh/chị, các bạn đồng nghiệp đang công tác tại Ngân hàng Chính sách xã hội tỉnh Kon Tum đã hỗ trợ và tạo mọi điều kiện cho tôi trong suốt quá trình thực tập.

Cuối cùng tôi xin chân thành cám ơn các bạn lớp K11NH đã cùng tôi chia sẽ kiến thức và kinh nghiệm trong quá trình học tập và thực hiện đề tài.

Trong quá trình thực hiện, mặc dù đã hết sức cố gắng để hoàn thiện chuyên đề, trao đổi và tiếp thu những kiến thức đóng góp của Quý Thầy, Cô và bạn bè tham khảo nhiều tài liệu, xong không trách khỏi có những sai sót. Rất mong nhận được những thông tin góp ý của Quý Thầy, Cô

Xin chân thành cảm ơn !

Kon Tum, tháng 6 năm 2021

Sinh viên

Lê Thị Thanh Cang

MỤC LỤC

LỜI CẢM ƠN
DANH MỤC CÁC KÝ HIỆU, TỪ VIẾT TẮT iii
DANH MỤC BẢNG SỐ LIỆU, SƠ ĐỒ iv
LỜI MỞ ĐẦU 1
1. Tính cấp thiết của đề tài 1
2. Mục tiêu của nghiên cứu 1
2.1. Mục tiêu tổng quát 1
2.2. Mục tiêu cụ thể 1
3. Câu hỏi nghiên cứu 2
4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu 2
4.1. Đối tượng nghiên cứu. 2
4.2. Phạm vi nghiên cứu. 2
5. Phương pháp nghiên cứu 2
6. Bố cục của đề tài 2
CHƯƠNG 1. CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HUY ĐỘNG VỐN, HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG VỐN Ở NGÂN HÀNG CHÍNH SÁCH XÃ HỘI 3
1.1. TỔNG QUAN VỀ HUY ĐỘNG VỐN 3
1.1.1.Khái niệm 3
1.1.2.Đối tượng huy động vốn 3
1.1.3.Các hình thức huy động vốn 4
1.1.4. Phân loại huy động vốn 6
1.1.5. Vai trò, ý nghĩa hoạt động huy động vốn của Ngân hàng Chính sách Xã hội 10
1.2.HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG VỐN 11
1.2.1 Khái niệm hiệu quả huy động vốn 11
1.2.2 Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả huy động vốn 12
1.3.CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN HUY ĐỘNG VỐN CỦA NGÂN HÀNG CHÍNH SÁCH XÃ HỘI 16
1.3.1. Môi trường hoạt động của Ngân hàng Chính sách Xã hội: 16
1.3.2. Chính sách lãi suất 18
1.3.3. Chính sách khách hàng 19
1.3.4. Nhân tố kỹ thuật, công nghệ của ngân hàng 19
1.3.5. Nhân tố tâm lý khách hàng 19
1.3.6. Hình thức huy động vốn, chất lượng phục vụ và mạng lưới hoạt động 20
1.3.7. Khả năng tuyên truyền vận động của ngân hàng 20
CHƯƠNG 2. THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI CHI NHÁNH NGÂN HÀNG CHÍNH SÁCH XÃ HỘI TỈNH KON TUM 22
2.1. KHÁI QUÁT CƠ BẢN VỀ NGÂN HÀNG CHÍNH SÁCH XÃ HỘI TỈNH KON TUM 22
2.1.1.Quá trình hình thành và phát triển NHCSXH tỉnh Kon Tum 22

2.1.2.Khái quát về Ngân hàng Chính sách Xã hội tỉnh Kon Tum 23
2.1.3.Chức năng và nhiệm vụ của Ngân hàng CSXH chi nhánh Kon Tum: 23
2.1.4. Cơ cấu tổ chức của ngân hàng chính sách Xã hội tỉnh Kon Tum.....24
2.1.5. Tình hình hoạt động trong thời gian qua.....25
2.2.THỰC TRẠNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG.....28
2.3.ĐÁNH GIÁ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG CHÍNH SÁCH XÃ HỘI 31
2.4.ĐÁNH GIÁ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN CỦA NHCSXH TỈNH KON TUM.....35
2.4.1.Tốc độ tăng trưởng vốn huy động.....35
2.4.2.Chi phí huy động vốn.....35
2.4.3.Tỷ trọng các loại vốn huy động 35
2.4.4.Mối quan hệ giữa huy động vốn và sử dụng vốn của NHCSXH.....36
2.4.5.Đánh giá một số yếu tố ảnh hưởng đến kết quả huy động vốn của NHCSXH chi nhánh tỉnh Kon Tum.....36
2.4.6.Đánh giá kết quả đạt được và một số nguyên nhân hạn chế của NHCSXH Kon Tum trong thời gian vừa qua. 37
CHƯƠNG 3.GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG CHÍNH SÁCH XÃ HỘI TỈNH KON TUM 40
3.1.ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN CỦA NHCSXH TỈNH KON TUM:.....40
3.1.1.Mục tiêu phát triển 40
3.1.2.Chiến lược phát triển huy động vốn của NHCSXH tỉnh Kon Tum:.....41
3.2.GIẢI PHÁP NÂNG CAO HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NHCSXH CHI NHÁNH TỈNH KON TUM 42
3.2.1.Đa dạng hoá các hình thức huy động vốn của ngân hàng.....42
3.2.2.Mở rộng quan hệ đại lý và mạng lưới huy động.....43
3.2.3.Không ngừng đổi mới công nghệ.....44
3.2.4.Chiến lược khách hàng.....45
3.2.5.Chính sách giá cả và lãi suất huy động vốn 46
3.2.6.Nâng cao chất lượng phục vụ.....46
3.2.7.Nâng cao chất lượng đội ngũ cán bộ.....47
3.3 KIẾN NGHỊ.....48
3.3.1.Đối với chính phủ.....48
3.3.2.Đối với Ngân hàng Nhà nước : 49
3.3.3.Kiến nghị đối với NHCSXH tỉnh Kon Tum 50
KẾT LUẬN.....51
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO
PHIẾU NHẬN XÉT CỦA GIÁO VIÊN HƯỚNG DẪN

DANH MỤC CÁC KÝ HIỆU, TỪ VIẾT TẮT

DẠNG VIẾT TẮT	DẠNG ĐẦY ĐỦ
BĐD HĐQT	Ban đại diện Hội đồng quản trị
CT GN-VL	Chương trình giảm nghèo và việc làm
CVHN	Cho vay hộ nghèo
CVXKLĐ	Cho vay xuất khẩu lao động
GDP	Tổng sản phẩm trong nước
GQVL	Giải quyết việc làm
HĐND	Hội đồng nhân dân
HSSV	Học sinh sinh viên
NH	Ngân hàng
NHCSXH	Ngân hàng Chính sách xã hội
NHNg	Ngân hàng Phục vụ người nghèo
NHNo&PTNT	Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn
NGÂN HÀNG	Ngân hàng thương mại
PGD NHCSXH	Phòng giao dịch Ngân hàng Chính sách xã hội
LĐ-TB&XH	Lao động – Thương binh và Xã hội
TC CT-XH	Tổ chức Chính trị – xã hội
TCTD	Tổ chức tín dụng
TK&VV	Tiết kiệm và vay vốn
UBND	Ủy ban nhân dân
XHCN	Xã hội chủ nghĩa
XKLĐ	Xuất khẩu lao động
XĐGN	Xóa đói giảm nghèo

DANH MỤC BẢNG SỐ LIỆU, SƠ ĐỒ

STT	TÊN DANH MỤC SƠ ĐỒ	TRANG
Hình 2.1	Sơ đồ tổ chức bộ máy của Chi nhánh Ngân hàng Chính sách xã hội tỉnh Kon Tum	**24**
STT	**TÊN DANH MỤC BẢNG**	**TRANG**
Bảng 2.1	Báo cáo kết quả huy động vốn	**29**
Bảng 2.2	Công tác sử dụng vốn của NHCSXH tỉnh Kon Tum giai đoạn 2016-2021	**31**
Bảng 2.3	Số lượng phòng giao dịch của các chi nhánh trên địa bàn tỉnh Kon Tum	**31**

LỜI MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Trong thời gian vừa qua Đảng, Chính phủ Việt Nam rất quan tâm đến vấn đề người nghèo và đã xây dựng được một chương trình mục tiêu Quốc gia xoá đói giảm nghèo. Chương trình này đã trở thành một chiến lược quan trọng trong tiến trình phát triển của đất nước, nội dung chương trình bao gồm nhiều giải pháp đồng bộ cùng triển khai thực hiện. Trong đó, việc thành lập ra Ngân hàng Chính sách xã hội (NHCSXH) là một giải pháp quan trọng, nhằm tách bạch tín dụng ưu đãi ra khỏi tín dụng thương mại, tập trung nguồn lực tài chính cho vay ưu đãi đối với người nghèo và các đối tượng chính sách khác.

Cùng với hệ thống Ngân hàng Chính sách xã hội toàn quốc, trong những năm vừa qua hoạt động của Ngân hàng Chính sách xã hội tỉnh Kon Tum đạt được những hiệu quả kinh tế - xã hội to lớn. Việc một bộ phận lớn hộ nghèo được vay vốn ưu đãi phát triển sản xuất kinh doanh, đã và đang thức dậy một thị trường sản xuất hàng hoá, tiêu thụ rộng lớn, góp phần tích cực, hiệu quả vào thực hiện chương trình mục tiêu Quốc gia xoá đói giảm nghèo, phát triển kinh tế - xã hội của tỉnh.

Trên thực tế, Ngân hàng Chính sách Xã hội chi nhánh tỉnh Kon Tum vẫn còn một số mặt hạn chế, bất cập, nhất là trong hoạt động huy động vốn. Chính vì vậy, việc nghiên cứu tìm ra các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng huy động vốn của ngân hàng, qua đó đưa ra những giải pháp huy động vốn sao cho có hiệu quả, đáp ứng tốt nhu cầu về vốn cho nền kinh tế.

Bên cạnh đó, huy động vốn đối với ngân hàng là yêu cầu cấp thiết, nhằm nâng cao hiệu quả công tác huy động vốn Ngân hàng Chính sách Xã hội tỉnh Kon Tum và góp phần nâng cao hiệu quả các chương trình Quốc gia xoá đói giảm nghèo, giải quyết việc làm, an sinh xã hội, phát triển kinh tế - xã hội tỉnh Kon Tum. Xuất phát từ đó và với trách nhiệm, tâm huyết của một số cán bộ công tác tại Ngân hàng Chính sách Xã hội chi nhánh tỉnh Kon Tum, tôi lựa chọn đề tài: "Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động huy động vốn tại Ngân hàng Chính sách Xã hội tỉnh Kon Tum" làm chuyên đề tốt nghiệp

2. Mục tiêu của nghiên cứu

2.1. Mục tiêu tổng quát

Trên cơ sở lý thuyết tổng hợp, hệ thống lại những vấn đề lý luận cơ bản huy động vốn đối với ngân chính sách xã hội, luận văn tiến hành phân tích, đánh giá các yếu tố ảnh hưởng đến huy động vốn tại chi nhánh Ngân hàng Chính sách xã hội tỉnh Kon Tum và từ đó đề xuất các giải pháp và kiến nghị tăng cường khả năng huy động vốn.

2.2. Mục tiêu cụ thể

- Nghiên cứu, hệ thống hoá các vấn đề cơ bản huy động vốn của NHCSXH.

- Phân tích, đánh giá các yếu tố ảnh hưởng đến thực hiện huy động vốn của Ngân hàng Chính sách Xã hội tại chi nhánh tỉnh Kon Tum

- Đề xuất các giải pháp và kiến nghị để tăng cường khả năng huy động vốn cho Ngân hàng Chính sách Xã hội chi nhánh tỉnh Kon Tum.

3. Câu hỏi nghiên cứu

- Các yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động huy động vốn đối với Ngân hàng Chính sách Xã hội, để từ đó đánh giá ảnh hưởng của các yếu tố đến hiệu quả hoạt động động huy động vốn của ngân hàng?

- Trên cơ sở những mặt hạn chế và nguyên nhân của hạn chế, Nghiên cứu đề xuất các giải pháp và kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động huy động vốn của ngân hàng Chính sách Xã hội chi nhánh tỉnh Kon Tum như thế nào?

4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

4.1. Đối tượng nghiên cứu.

Đề tài tập trung nghiên cứu thực trạng hiệu quả hoạt động huy động vốn từ đó đưa ra giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động huy động vốn tại Ngân hàng Chính sách Xã hội chi nhánh tỉnh Kon Tum.

4.2. Phạm vi nghiên cứu.

Phạm vi không gian nghiên cứu: Tập trung nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến thực hiện huy động vốn của Ngân hàng Chính sách xã hội chi nhánh tỉnh Kon Tum

Phạm vi thời gian: số liệu khảo sát phục vụ nghiên cứu từ năm 2002 đến năm 2020 và đề xuất các giải pháp cho những năm tiếp theo.

5. Phương pháp nghiên cứu

Thu thập số liệu: số liệu thứ cấp ở Ngân hàng Chính sách Xã hội tỉnh Kon Tum

Đề tài sử dụng phương pháp phân tích, tổng hợp, phương pháp thống kê, so sánh số liệu qua các năm để phân tích, đánh giá sự tác động của các yếu tố ảnh hưởng đến nguồn vốn huy động của Ngân hàng Chính sách Xã hội tỉnh Kon Tum

6. Bố cục của đề tài

Đề tài được chia làm 3 chương cơ bản:

Chương 1: Cơ sở lý luận về huy động vốn, hiệu quả huy động vốn tại Ngân hàng chính sách xã hội.

Chương 2: Thực trạng hiệu quả hoạt động huy động vốn tại chi nhánh Ngân hàng Chính sách xã hội tỉnh Kon Tum

Chương 3: Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động huy động vốn tại Ngân hàng Chính sách Xã hội chi nhánh tỉnh Kon Tum.

CHƯƠNG 1.
CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HUY ĐỘNG VỐN, HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG VỐN Ở NGÂN HÀNG CHÍNH SÁCH XÃ HỘI

1.1. TỔNG QUAN VỀ HUY ĐỘNG VỐN

1.1.1. Khái niệm

Bản thân thuật ngữ "huy động vốn" đã nêu lên tương đối công việc trong công tác này. Trong nền kinh tế luôn tồn tại những người thừa vốn và những người thiếu vốn, có thể nói Ngân hàng đóng vai trò điều hoà mâu thuẫn này bằng việc sử dụng các công cụ, các nghiệp vụ của mình để huy động các nguồn vốn trong xã hội.

Thực chất, huy động vốn là nghiệp vụ các hoạt động thu hút nguồn vốn nhàn rỗi của các cá nhân, tổ chức kinh tế, xã hội dưới dạng tiền gửi tiết kiệm, tiền gửi thanh toán, phát hành các chứng chỉ tiền gửi, trái phiếu và các giấy tờ có giá khác, tạo nên một nguồn tài chính được ngân hàng sử dụng để kinh doanh sinh lời và trả lại một phần lợi nhuận này cho người gửi thông qua công cụ lãi suất.

Như vậy, Huy động vốn là nghiệp vụ các hoạt động nhằm thu hút các nguồn vốn nhàn rỗi từ các tổ chức kinh tế, tổ chức tín dụng và dân cư gửi vào Ngân hàng dưới dạng tiền gửi tiết kiệm, tiền gửi thanh toán hoặc phát hành các loại giấy tờ có giá…tạo nên một nguồn tài chính cho ngân hàng sử dụng trong quá trình hoạt động của ngân hàng.

1.1.2 . Đối tượng huy động vốn

Hiện nay các ngân hàng chủ yếu huy động vốn từ bốn đối tượng sau:

a. 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.

b. 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.

c. Ngân hàng trung ương

Chỉ khi không còn huy động từ nguồn nào được nữa, các ngân hàng 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 vay chủ yếu dưới hình thức tái chiết khấu hoặc cầm cố các thương phiếu mà Ngân hàng Trung ương nắm giữ. Riêng đối với NHCSXH thì phần lớn nguồn vốn huy động được là tư ngân hàng trung ương chuyển về, chiếm hơn 90% trong tổng nguồn vốn huy động của NH, nguồn vốn này chủ yếu được sử dụng cho vay đối với các đối tượng chính sách, hộ nghèo, học sinh sinh viên và các doanh nghiệp kinh doanh vừa và nhỏ.

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

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

1.1.3 . Các hình thức huy động vốn

a. Nguồn vốn tiền gửi và các nghiệp vụ huy động vốn tiền gửi

Tiền gửi của khách hàng là nguồn tài nguyên quan trọng nhất của ngân hàng. Khi một ngân hàng bắt đầu hoạt động, nghiệp vụ đầu tiên là mở các tài khoản tiền gửi để giữ hộ và thanh toán hộ cho khách hàng, bằng cách đó ngân hàng huy động tiền của các doanh nghiệp, các tổ chức và của dân cư.

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

b. 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 cho khách hàng. 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.

c. Tiền gửi có kỳ 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 kỳ 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 kỳ hạn được hưởng lãi suất cao hơn tuỳ theo độ dài của kỳ hạn.

d. Tiền gửi tiết kiệm của dân cư

Các tầng lớp dân cư đều có các khoản thu nhập tạm thời chưa sử dụng, 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. Sổ tiết kiệm 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 không có kỳ 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 ngân hàng thường phải trả lãi suất cao so với tiền gửi thanh toán. Đó là điều kiện để các ngân hàng có thể dễ dàng huy động số vốn này.

- ***Tiền gửi có kỳ hạn***

Khi cá nhân gửi tiền vào ngân hàng loại tiền gửi tiết kiệm có kỳ 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 NH 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 NH thường đưa ra nhiều loại kỳ 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 kỳ hạn khác nhau. Thông thường kỳ hạn càng dài thì lãi suất huy động càng cao.

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

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

e. Tiến hành phát 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.

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.

1.1.4. Phân loại huy động vốn

Hoạt động không thể thiếu của các ngân hàng là huy động vốn. Quá trình huy động đó hầu như đều giống nhau ở các ngân hàng nhưng để phân loại các hình thức huy động thì lại rất khác nhau. Điều này còn phụ thuộc vào các tiêu chí được lựa chọn để phân loại

a. Phân loại theo thời gian

Phân loại theo thời gian có ý nghĩa quan trọng đối với ngân hàng vì nó liên quan mật thiết đến tính an toàn và khả năng sinh lợi của nguồn vốn huy động cũng như thời gian phải hoàn trả khách hàng. Theo thời gian, hình thức huy động được chia thành:

➢ ***Vốn ngắn hạn:***

Đây là hình thức huy động chủ yếu trong các ngân hàng thông qua việc phát hành các công cụ nợ ngắn hạn trên thị trường tiền tệ và các nghiệp vụ nhận tiền gửi ngắn hạn, tiền gửi thanh toán. Phần lớn số này được dùng để cho vay ngắn hạn (dưới 1 năm) hoặc được chuyển hoán kỳ hạn để thực hiện cho vay trung hạn. Do thời gian ngắn nên lãi suất huy động ngắn hạn thường thấp, tuy nhiên tính ổn định lại kém.

➢ ***Vốn trung hạn:***

Đây là nguồn huy động vốn ngân hàng qua phát hành các công cụ nợ trung hạn trên thị trường vốn hoặc nhận tiền gửi trung hạn (từ 1 đến 5 năm). Vốn huy động này ngân hàng có thể sử dụng tương đối dài và thuận tiện. Tuy nhiên lãi suất huy động nguồn này thường cao hơn nguồn ngắn hạn. Nguồn huy động trung hạn rất quan trọng và cần thiết để ngân hàng thực hiện các hoạt động đầu tư, thay đổi công nghệ và cho vay trung, dài hạn với lãi suất cao.

➢ ***Vốn dài hạn:***

Đây là hoạt động huy động vốn dài hạn của ngân hàng trên thị trường vốn, với nguồn huy động này ngân hàng có thể sử dụng dễ dàng, có tính ổn định cao (từ 5 năm trở lên). Do vậy lãi suất mà ngân hàng phải trả cũng rất cao.

b. Phân loại theo đối tượng

➢ ***Vốn do ngân sách chuyển qua***

Là nguồn vốn cấp cho các ngân hàng nhằm đảm bảo cung ứng cho nền kinh tế có đủ phương tiện thanh toán cần thiết.

Ngân hàng Trung Ương đóng vai trò là Ngân hàng của các Ngân hàng, là người cho vay cuối cùng của nền kinh tế. Vì vậy, khi có nhu cầu, các Ngân hàng sẽ được Ngân hàng Trung Ương cho vay vốn.

Việc vay vốn của Ngân hàng Trung Ương đối với các Ngân hàng thông qua hình thức tái cấp vốn là hình thức cấp tín dụng có đảm bảo của Ngân hàng Trung Ương nhằm cung cấp vốn ngắn hạn và các phương tiện thanh toán cho các Ngân hàng. Ngân hàng Trung Ương thực hiện tái cấp vốn cho các Ngân hàng thông qua các hình thức sau:

+ Cho vay theo hồ sơ tín dụng.

+ Chiết khấu các chứng từ có giá trị ngắn hạn.

+ Cho vay có đảm bảo bằng cầm cố các chứng từ có giá.

➢ **Vốn huy động từ các tổ chức xã hội**

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

➢ **Vốn huy động từ các tầng lớp dân cư:**

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

➢ **Nguồn vốn tài trợ từ các chương trình và tổ chức nước ngoài**

- Nguồn vốn ODA:

Đây là nguồn vốn phát triển do các tổ chức quốc tế và các chính phủ nước ngoài cung cấp với mục tiêu trợ giúp các nước đang phát triển. So với các hình thức tài trợ khác, ODA mang tính ưu đãi cao hơn bất cứ nguồn vốn ODF nào khác. Ngoài các điều kiện ưu đãi về lãi suất, thời hạn cho vay tương đối lớn, bao giờ trong ODA cũng có yếu tố không hoàn lại (còn gọi là thành tố hỗ trợ) đạt ít nhất 25%.

Mặc dù có tính ưu đãi cao, song sự ưu đãi cho loại vốn này thường đi kèm các điều kiện và ràng buộc tương đối khắc khe (tính hiệu quả của dự án, thủ tục chuyển giao vốn và thị trường…). Vì vậy, để nhận được loại tài trợ hấp dẫn này với thiệt thòi ít nhất, cần phải xem xét dự án trong điều kiện tài chính tổng thể. Nếu không việc tiếp nhận viện trợ có thể trở thành gánh nặng nợ nần lâu dài cho nền kinh tế.

- Nguồn vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI):

Nguồn đầu tư trực tiếp nước ngoài có đặc điểm cơ bản khác nguồn vốn nước ngoài khác là việc tiếp nhận nguồn vốn này không phát sinh nợ cho nước tiếp nhận. Thay vì nhận lãi suất trên vốn đầu tư, nhà đầu tư sẽ nhận được phần lợi nhuận thích đáng khi dự án đầu tư hoạt động có hiệu quả. Đầu tư trực tiếp nước ngoài mang theo toàn bộ tài nguyên kinh doanh vào nước nhận vốn nên có thể thúc đẩy phát triển ngành nghề mới, đặc biệt là những ngành đòi hỏi cao về trình độ kỹ thuật, công nghệ hay cần nhiều vốn. Vì thế nguồn vốn này có tác dụng cực kỳ to lớn đối với quá trình công nghiệp hoá, chuyển dịch cơ cấu kinh tế và tốc độ tăng trưởng nhanh ở các nước nhận đầu tư .

c. Phân loại theo các nghiệp vụ huy động phát sinh

Hình thức phân loại này là hình thức chủ yếu được các ngân hàng sử dụng hiện nay bao gồm:

➢ **Huy động vốn qua nghiệp vụ nhận tiền gửi**

- Huy động tiền gửi không kỳ hạn:

Đây là phần tiền huy động tương đối quan trọng ở những nước phát triển có tỷ lệ thanh toán không dùng tiền mặt cao. Mục đích của các khoản tiền gửi này không phải là để lấy lãi mà chủ yếu dùng để thanh toán. Khách hàng gửi tiền phần lớn là những tổ chức kinh tế, các doanh nghiệp, các cá nhân làm ăn buôn bán phải thanh toán tiền hàng hoá, dịch vụ liên tục. Ngân hàng thường bảo quản loại tiền gửi này trên hai tài khoản: tài khoản thanh toán và tài khoản vãng lai:

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

* Tài khoản vãng lai là tài khoản có thể dư có hoặc dư nợ, thường được sử dụng cho các tổ chức kinh tế. Số dư có thể hiện tiền gửi của khách hàng còn số dư nợ thể hiện khoản tín dụng ngân hàng cấp cho khách hàng vay. Với mục đích chủ yếu khi gửi tiền là để sử dụng các dịch vụ ngân hàng nên mức lãi suất mà ngân hàng trả cho người gửi tiền là rất thấp, thậm chí không phải trả lãi. Tuy nhiên ở nhiều nước có tỷ lệ thanh toán không dùng tiền mặt thấp và để tăng mức động viên tiền gửi, ngân hàng vẫn trả lãi cho tiền gửi này. Tỷ lệ huy động từ nguồn này sẽ là khá cao nếu ngân hàng có các dịch vụ đa dạng, sản phẩm ngân hàng chất lượng cao, hệ thống mạng lưới rộng rãi đáp ứng tốt các nhu cầu của người gửi tiền.

- Huy động tiền gửi có kỳ hạn:

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

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

- Huy động tiền gửi tiết kiệm:

Đây là hình thức phổ biến nhất, lâu đời nhất của các ngân hàng gồm các loại sau:

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

* Tiền gửi tiết kiệm có thời hạn dài: Loại hình này khá phổ biến ở những nước phát triển nhưng ở nước ta còn khá mới mẻ. Người gửi có thể gửi tiền vào bất cứ lúc nào và chỉ được rút ra khi đến hạn (thời hạn tương đối dài). Loại hình này giúp cho ngân hàng

có nguồn vốn ổn định để có thể đầu tư trung và dài hạn.

➢ **Huy động vốn qua nghiệp vụ đi vay**

* Vay từ ngân hàng trung ương: Ngân hàng trung ương được coi là ngân hàng của ngân hàng, là người cho vay sau cùng của các ngân hàng. Quyền vay tiền tại Ngân hàng trung ương của các ngân hàng khi thiếu hụt dự trữ hay thiếu vốn được xác định khi được NHTW cho phép thành lập. Khi ngân hàng thiếu tiền mặt, không đáp ứng được thanh khoản, mà lại rất khó vay ở thị trường tiền tệ trong khi các ngân hàng khác cũng đang rất thiếu vốn thì buộc phải tìm đến Ngân hàng trung ương xin vay. Các phương pháp vay vốn từ NHTW phổ biến là vay chiết khấu, tái chiết khấu trái phiếu kho bạc mà các ngân hàng đã cho khách hàng vay chưa đáo hạn và các thương phiếu.

* Vay trên thị trường liên ngân hàng: ở bất kì thời điểm nào cũng có những ngân hàng có vốn dự trữ dư thừa gửi tại Ngân hàng Nhà nước, khoản dự trữ này không sinh lời nên họ sẵn sàng nhượng lại cho các ngân hàng khác sử dụng trong một thời gian nhất định. Trên thực tế, các ngân hàng sử dụng rất nhiều vốn vay trên thị trường liên ngân hàng để cho doanh nghiệp hay tổ chức kinh tế vay.

➢ **Huy động vốn thông qua phát hành các công cụ nợ**

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

* Phát hành chứng chỉ tiền gửi:

CDs (certificate of deposit) được phát hành khi ngân hàng cần vốn, khách hàng mua CDs không những được hưởng lãi mà còn có thể đem đi chiết khấu để nhận tiền mặt khi cần. CDs có ưu thế hơn tiền gửi bởi nó tăng tính năng động cho các tài sản của khách hàng, không những khách hàng thu được lãi mà có thể biến các tài sản thành tiền một cách dễ dàng với chi phí thấp nhất. CDs là hình thức khá mới ở Việt Nam và được các ngân hàng áp dụng thành công.

* Phát hành trái phiếu:

Trái phiếu là công cụ nợ dài hạn của ngân hàng, là hình thức huy động vốn trực tiếp của Nhà nước vào doanh nghiệp trong nền kinh tế. Thời hạn, chủng loại, phương thức phát hành rất đa dạng, phụ thuộc vào nhu cầu vay và thị trường. Lãi suất của trái phiếu thường cao hơn lãi suất của tiền gửi tiết kiệm và kỳ phiếu. Trong hệ thống ngân hàng, trái phiếu thường được phát hành với quy mô lớn và đồng loạt trong cả hệ thống. Trái phiếu gồm các loại có ghi tên, không ghi tên, trả lãi trước, trả lãi sau, có thể chuyển nhượng và thừa kế, có thể ngân hàng mua lại theo thể thức chiết khấu, mua bằng VND hoặc USD với các loại mệnh giá khác nhau. Tuy nhiên, cho đến nay, khối lượng vốn huy động của

ngân hàng qua hình thức này còn thấp so với các hình thức huy động vốn truyền thống khác. Để phát huy thế mạnh của hình thức này, đòi hỏi phải có thị trường vốn hoàn chỉnh.

* Phát hành kỳ phiếu có mục đích:

Kì phiếu ngân hàng là một loại giấy nhận nợ ngắn hạn do ngân hàng phát hành nhằm huy động vốn trong dân, chủ yếu thực hiện những kế hoạch kinh doanh của ngân hàng như một dự án, một chương trình kinh tế. Kì phiếu ngân hàng được phát hành theo từng đợt và còn được gọi là kỳ phiếu có mục đích. Kì phiếu có mục đích gồm các loại có ghi tên, không ghi tên, có thể chuyển nhượng bằng VND và USD với các loại mệnh giá khác nhau. Đây là hình thức huy động có hiệu quả vì nó có lãi suất ưu đãi, thường cao hơn lãi suất tiết kiệm. Hơn nữa, nó biến động theo thời gian và tình hình cụ thể về nguồn vốn của ngân hàng.

➢ **Huy động vốn thông qua các hình thức bảo lãnh, nhận ký quỹ**

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

➢ **Huy động vốn bằng cách tăng vốn chủ sở hữu**

Vốn chủ sở hữu được coi là thước đo sức mạnh tài chính của ngân hàng, thường bao gồm vốn góp ban đầu (vốn điều lệ) và lợi nhuận chưa chia. Tương ứng với mỗi loại hình vốn chủ sở hữu có các hình thức huy động riêng:

- Để tăng vốn góp ban đầu, ngân hàng yêu cầu bổ sung vốn điều lệ từ ngân sách nhà nước đối với ngân hàng quốc doanh, kêu gọi cổ đông đóng góp nếu là ngân hàng liên doanh, đối với các ngân hàng cổ phần thì phát hành cổ phiếu ra thị trường để huy động trực tiếp nguồn vốn của thị trường.
- Để tăng lợi nhuận chưa chia, ngân hàng lập thêm nhiều quỹ dự trữ tăng lượng vốn trích lập vào các quỹ dự trữ hiện có như quỹ dự trữ đặc biệt, quỹ đầu tư phát triển…

Trên đây là các hình thức huy động vốn chủ yếu của ngân hàng, tuy nhiên chất lượng, hiệu quả của hoạt động huy động vốn chịu ảnh hưởng tác động rất nhiều yếu tố, từ các yếu tố mang tính chất vĩ mô, đến các yếu tố mang tính chất vi mô của nền kinh tế, cũng như các yếu tố liên quan tới ngân hàng.

1.1.5. Vai trò, ý nghĩa hoạt động huy động vốn của Ngân hàng Chính sách Xã hội

Nguồn vốn có vai trò rất quan trọng trong sự phát triển kinh tế, là yếu tố quyết định để Đảng và Nhà nước thực hiện các mục tiêu, chiến lược trong sự nghiệp công nghiệp hoá hiện đại hoá đất nước, là tiềm lực cho các tổ chức kinh tế cũng như các ngân hàng mở rộng đầu tư sản xuất, nâng cao năng lực cạnh tranh trên thị trường trong nước và hội nhập kinh tế giúp các ngân hàng tăng vốn để mở rộng mạng lưới và phục vụ cho các hoạt động kinh doanh cũng như đáp ứng yêu cầu về cải tiến công nghệ, khi mà Việt Nam đang chính thức mở cửa thị trường tài chính ngân hàng.

Nguồn vốn huy động 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 ngân hàng hiện nay.

1.2. HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG VỐN

1.2.1. Khái niệm hiệu quả huy động vốn

Hiệu quả huy động vốn của Ngân hàng là phạm trù phản ánh trình độ khả năng đảm bảo thực hiện công tác huy động vốn có kết quả cao với chi phí nhỏ nhất, rủi ro thấp nhất và đáp ứng nhu cầu sử dụng vốn cho hoạt động đầu tư, cho vay của Ngân hàng một cách có hiệu quả 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 Ngân hàng. Hiệu quả huy động vốn được thể hiện trên các mặt sau:

Hiệu quả đối với xã hội: Hiệu quả huy động vốn của Ngân hàng đối với xã hội được nhìn nhận trên góc độ các lợi ích mà lượng vốn này được sử dụng để bổ sung lượng vốn cho nền kinh tế và nâng cao mức sống của người dân thay vì sử dụng đồng vốn đó vào các chỉ tiêu khác. Hiệu quả này có được là là nhờ việc tiết kiệm chi tiêu, tăng cường các hoạt động sản xuất kinh doanh, tạo nên công ăn việc làm cho người lao động, nâng cao

mức sống người dân thông qua sinh lợi của khoản tiết kiệm tại Ngân hàng và các lợi ích gián tiếp của quá trình sử dụng vốn tiết kiệm để kinh doanh mang lại. Hiệu quả của việc huy động vốn từ dân cư của Ngân hàng đối với xã hội ngày càng cao trong điều kiện đất nước đó đang cần nhiều vốn để phát triển nền kinh tế, nhất là các nước đang phát triển.

Hiệu quả đối với khách hàng: khi khách hàng tham gia vào hoạt động huy động vốn thì hiệu quả của hoạt động này được hiểu là các lợi ích mà người dân thu được khi gửi tiền vào Ngân hàng. Hiệu quả này có được là nhờ sinh lời từ khoản tiền người dân cho ngân hàng sử dụng trong một thời gian nhất định và các tiện ích khác khi tham gia vào dịch vụ Ngân hàng. Hiệu quả từ việc huy động vốn của Ngân hàng đối với khách hàng càng cao khi mức lãi suất và các ưu đãi khác họ được hưởng trên khoản tiền họ đã gửi vào Ngân hàng cao hơn so với các Ngân hàng khác và so với hình th ức đầu tư khác.

Hiệu quả đối với Ngân hàng: Hiệu quả huy động vốn của Ngân hàng dựa trên mối tương quan so sánh giữa kết quả thu được từ vốn huy động và chi phí bỏ ra để huy động. Hiệu quả này càng cao khi kết quả đạt được càng cao và lượng chi phí bỏ ra càng thấp.

Như vậy, Hiệu quả huy động vốn của ngân hàng chính là kết quả huy động mà ngân hàng đạt được, phù hợp với nhu cầu sử dụng vốn, đảm bảo được mục tiêu an toàn và duy trì nguồn vốn ổn định cho ngân hàng trong từng thời kỳ.

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

Để việc đánh giá về hiệu quả hoạt động huy động vốn tại ngân hàng được chính xác và đầy đủ, người ta thường sử dụng 2 chỉ tiêu cơ bản sau:

- Chỉ tiêu định lượng
- Chỉ tiêu định tính.

a. Các chỉ tiêu định lượng

Điểm khác nhau cơ bản trong nguồn vốn của Ngân hàng với các doanh nghiệp phi tài chính là: Ngân hàng kinh doanh chủ yếu bằng nguồn vốn huy động từ nền kinh tế, còn các doanh nghiệp khác hoạt động dựa trên vốn tự có là chính. Vì vậy đánh giá hiệu quả huy động vốn là công tác không thể thiếu trong nghiên cứu nguồn vốn của ngân hàng.

Khi đánh giá hiệu quả huy động vốn tiền gửi tiết kiệm các nhà nghiên cứu thường tập trung vào một số chỉ tiêu sau:

- ***Tốc độ tăng trưởng huy động vốn***

Vốn huy động (VHĐ) của Ngân hàng phải có sự tăng trưởng ổn định về mặt số lượng để thoả mãn nhu cầu tín dụng, thanh toán cũng như các hoạt động kinh doanh khác ngày càng tăng của Ngân hàng. Nếu Ngân hàng huy động được một lượng vốn lớn, nhưng lại không ổn định, thường xuyên có những dòng tiền lớn bị rút ra thì lượng vốn dành cho đầu tư, cho vay sẽ không lớn, hiệu quả huy động vốn không cao, thường xuyên phải đối đầu với vấn đề thanh khoản

$$\text{Tốc độ tăng trưởng VHĐ} = \frac{\text{Tổng VHĐ năm sau} - \text{Tổng VHĐ năm trước}}{\text{Tổng VHĐ năm trước}} * 100\%$$

Tốc độ tăng trưởng > 100: vốn của Ngân hàng tăng.

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

Vốn của Ngân hàng gia tăng với những tỷ lệ xấp xỉ nhau trong nhiều năm thể hiện một sự tăng trưởng vốn ổn định. Điều đó, một mặt, giúp Ngân hàng thuận lợi hơn trong việc dự kiến lượng vốn huy động được để có kế hoạch điều hoà vốn, tạo được sự phù hợp giữa phương án mở rộng huy động vốn với mở rộng tín dụng. Sự tăng trưởng vốn ổn định còn cho thấy phần nào hình ảnh tốt của Ngân hàng trong mắt công chúng.

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

Bên cạnh đó ngân hàng cũng cần đánh giá quy mô vốn huy động của ngân hàng như thế nào. Các Ngân hàng thường dùng tỷ lệ hoàn thành kế hoạch huy động (TLHTKHHĐ) để đánh giá quy mô huy động vốn:

$$\text{TLHTKHHĐ} = \frac{\text{Tổng vốn huy động}}{\text{Kế hoạch huy động vốn}}$$

- ***Chỉ tiêu xác định chi phí huy động vốn***

Chi phí huy động vốn là toàn bộ số tiền ngân hàng phải bỏ ra để có được số vốn đó, bao gồm chi phí trả lãi và các chi phí khác. Để phục vụ cho việc quản lý chi phí huy động vốn và xác định các mức lãi suất tiền gửi, tiền vay một cách hợp lý, các ngân hàng thường tính toán lãi suất huy động vốn bình quân, được tính bằng công thức:

$$\text{Chi phí trả lãi bình quân} = \frac{\text{Tổng lãi phải trả}}{\text{Tổng các khoản tiền gửi và vay}}$$

Cách tính này gặp phải một số nhược điểm như không bao gồm các chi phí liên quan đến việc huy động vốn và không thể dùng làm cơ sở quyết định sẽ lựa chọn nguồn vốn nào để huy động. Để khắc phục, ta có thể sử dụng công thức:

$$\text{Chi phí trả lãi bình quân gia quyền} = \frac{\text{Chi phí trả lãi + chi phí huy động}}{\text{Nguồn vốn huy động trả lãi}}$$

Phương pháp này chỉ xem xét được ở trong quá khứ nên để xem xét đến chi phí trong tương lai, ta sử dụng công thức tính chi phí huy động vốn biên.

$$\text{Chi phí trả lãi bình quân gia quyền} = \frac{\textbf{Chi phí trả lãi tăng thêm}}{\textbf{Tổng vốn huy động tăng thêm}}$$

➢ ***Chỉ tiêu đánh giá quy mô chất lượng của hoạt động huy động vốn***

Tỷ lệ vốn huy động vốn tự có: Chỉ tiêu này đánh giá khả năng huy động vốn tính trên một đồng vốn tự có.

$$\text{Tỷ lệ vốn huy động trên vốn tự có} = \frac{\textbf{Vốn huy động}}{\textbf{Vốn tự có}} \quad \textbf{100\%}$$

Tỷ lệ vốn huy động trên tổng dư nợ: Chỉ tiêu này cho phép so sánh khả năng cho vay với khả năng huy động vốn, cho biết khả năng đáp ứng nhu cầu vốn, từ đó đánh giá hiệu quả sử dụng vốn của ngân hàng.

$$\text{Tỷ lệ huy động trên dư nợ} = \frac{\text{Vốn huy động}}{\text{Tổng dư nợ}} * 100\%$$

Tỷ trọng từng loại hình huy động vốn: Chỉ tiêu này dùng để xác định kết cấu nguồn vốn huy động của ngân hàng theo từng thời kỳ, từ đó phát hiện những ưu và nhược điểm của ngân hàng trong công tác huy động vốn.

$$\text{Tỷ trọng từng loại nợ} = \frac{\text{Số dư từng loại tiền gửi}}{\text{Tổng nguồn vốn huy động}} * 100\%$$

Lãi suất huy động bình quân: Chỉ tiêu này xác định lãi suất huy động bình quân của ngân hàng trong từng thời kỳ nhất định. Qua đó, so sánh khả năng hấp dẫn khách hàng của ngân hàng bằng lãi suất đồng thời cho phép so sánh chi phí huy động giữa các ngân hàng.

$$\text{Lãi suất đầu vào bình quân} = \frac{\text{Chi phí lãi tiền gửi}}{\text{Số vốn huy động}} *100\%$$

➢ ***Mối quan hệ giữa huy động vốn và sử dụng vốn***

Huy động vốn và sử dụng vốn được coi là hai hoạt động cơ bản và quan trọng nhất của một ngân hàng. Mối quan hệ giữa huy động vốn và sử dụng vốn còn được thể hiện có kỳ hạn, loại tiền và mức chi phí huy động. Hiểu được mối quan hệ giữa huy động vốn và sử dụng vốn thì ngân hàng mới có thể có được mức lãi suất, kỳ hạn và loại tiền huy động phù hợp đảm bảo lợi nhuận ngân hàng thu được là lớn nhất.

b. Các chỉ tiêu định tính

➢ ***Mức lợi ích của khách hàng gửi tiền***

Đây là nhân tố quan trọng trong mối quan hệ giữa ngân hàng và khách hàng. Mặc dù các ngân hàng ngày nay cạnh tranh với nhau chủ yếu ở chất lượng sản phẩm và dịch vụ nhưng giá cả mỗi ngân hàng vốn là một nhân tố hấp dẫn khách hàng. Nghĩa là ngân hàng phải trả cho khách hàng thoả đáng nếu không muốn nói là tốt hơn các ngân hàng khác. Một khách hàng không muốn mang vốn nhàn rỗi của mình đầu tư vào sản xuất kinh doanh, họ có thể mang đến ngân hàng để gửi tiền để thu lãi tiền gửi. Ngân hàng nào đem lại cho khách hàng mức lợi nhuận tối đa và lợi ích tốt nhất ngân hàng đó sẽ huy động được vốn nhàn rỗi từ khách hàng. Khi đánh giá chất lượng công tác huy động vốn, người ta thường sử dụng chỉ tiêu trên để xem xét, đánh giá.

Hiện nay khi Ngân hàng Nhà nước ban hành cơ chế lãi suất thoả thuận, tức là giao quyền tự quyết và lãi suất huy động và cho vay cho các ngân hàng. Ngân hàng nào đưa ra mức lãi suất huy động vừa có khả năng cạnh tranh với các ngân hàng bạn, lại vừa hấp dẫn được khách hàng thì chứng tỏ công tác huy động vốn của ngân hàng đó là rất tốt. Hơn nữa, nếu ngân hàng rút ngắn được quy trình huy động vốn, hạ được chi phí huy động vốn đảm bảo thuận lợi cho người gửi tiền về thời hạn, loại tiền, lãi suất huy động thì khách hàng sẽ đem vốn nhàn rỗi gửi tại ngân hàng đó và ngân hàng cùng hoạt động kinh doanh có hiệu quả.

Thông thường tại các ngân hàng hiện nay, mỗi khi khách hàng có nhu cầu gửi thêm tiền mặt hoặc rút ra thì họ phải trực tiếp mang sổ tiết kiệm tới tổ chức tín dụng nơi họ gửi vào. Khi có sự thoả thuận giữa các ngân hàng với nhau thì khách hàng có thể gửi tiền vào và rút tiền ra tại nơi thuận tiện nhất đối với họ. Điều này cần có sự tăng cường quan hệ chặt chẽ giữa các ngân hàng. Mỗi ngân hàng không thể tự khép kín hoạt động của mình mà cần có sự liên kết với nhau có như vậy khả năng cung cấp cho khách hàng của mình mới phát triển và hiệu quả.

- ***Uy tín ngân hàng và số lượng vốn bị rút trước hạn***

Với phương châm "đi vay để cho vay" ngân hàng muốn hoạt động kinh doanh có hiệu quả thì ngân hàng phải tạo được uy tín đối với khách hàng. Uy tín của ngân hàng có sự tác động tới công tác huy động vốn và sử dụng vốn của ngân hàng. Khi ngân hàng có uy tín, khách hàng sẽ tìm đến với ngân hàng đó để giao dịch, ngân hàng thu hút được nguồn vốn nhàn rỗi từ khách hàng. Ngược lại, khi ngân hàng mất uy tín khách hàng sẽ không đến với ngân hàng bởi vì họ sợ gặp rủi ro. Khi đó, những khách hàng đã gửi tiền tại ngân hàng sẽ tìm cách rút tiền gửi ra khỏi ngân hàng. Nếu số lượng vốn bị rút trước hạn quá lớn, ngân hàng đó sẽ rơi vào tình trạng mất cân đối giữa huy động vốn và sử dụng vốn. Ngân hàng sẽ không còn khả năng thanh toán và cuối cùng là phá sản.

Vì vậy, để đánh giá chất lượng công tác huy động vốn của một ngân hàng người ta còn so sánh tỷ lệ rút vốn trước hạn của một ngân hàng với các ngân hàng khác. Nếu tỷ lệ này cao thì chứng tỏ uy tín của ngân hàng không cao, công tác huy động vốn chưa được phát huy tốt.

- ***Mức độ đa dạng hoá của các hình thức huy động vốn***

Phần lớn các ngân hàng hiện nay đều huy động vốn theo các hình thức truyền thống: tiền gửi tiết kiệm, phát hành các công cụ nợ kỳ phiếu, trái phiếu, tín phiếu…do vậy các ngân hàng không đáp ứng được nhu cầu của các khách hàng. Trong thời gian gần đây, một số ngân hàng đã tích cực đa dạng hoá các hình thức huy động vốn thông qua việc phát hành chứng chỉ tiền gửi, tiền gửi bảo hiểm, phát hành các loại thư điện tử, thẻ rút tiền tự động (ATM)…

Việc đa dạng hoá các hình thức huy động là chỉ tiêu quan trọng để đánh giá công tác huy động. Hiện nay các ngân hàng đều phấn đấu huy động vốn đảm bảo tăng trưởng nhanh và vững chắc theo từng năm, năm sau cao hơn năm trước cả về số lượng và chất lượng.

Cơ cấu nguồn vốn huy động chuyển biến theo chiều hướng tích cực là: Tăng cường nguồn vốn huy động dài hạn bởi hiện nay nguồn vốn huy động của các ngân hàng thì có đến 80% là ngắn hạn (dưới 12 tháng) làm cho khả năng cung ứng vốn vay trung - dài hạn bị hạn chế, đồng thời là nhân tố tiềm ẩn đe doạ sự ổn định và an toàn của hoạt động ngân hàng. Tăng cường nguồn vốn huy động bằng ngoại tệ, cố gắng giảm vốn huy động có lãi suất cao, tăng huy động vốn có lãi suất thấp, đảm bảo vốn cho hoạt động kinh doanh. Thực hiện tốt việc lập và điều chỉnh kế hoạch về nguồn vốn tạo điều kiện tăng doanh thu và tăng lợi nhuận.

Sau khi nghiên cứu các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả huy động vốn, ta sẽ tiếp tục nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng tới hiệu quả huy động vốn để từ đó đưa ra các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả huy động vốn.

1.3. CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN HUY ĐỘNG VỐN CỦA NGÂN HÀNG CHÍNH SÁCH XÃ HỘI

Huy động vốn có ý nghĩa hết sức quan trọng đối với một ngân hàng. Nó trực tiếp ảnh hưởng tới sự tồn tại và phát triển của ngân hàng đó. Tuy nhiên công tác huy động vốn cũng chịu ảnh hưởng của một số nhân tố chủ quan và khách quan. Để mở rộng và tăng cường hiệu quả công tác huy động vốn, ngân hàng cần phải xem xét những nhân tố sau:

1.3.1 .Môi trường hoạt động của Ngân hàng Chính sách Xã hội:

a. Môi trường chính trị - pháp luật

Mọi hoạt động kinh doanh, trong đó hoạt động của Ngân hàng đều phải chịu sự điều chỉnh của pháp luật. Các hoạt động của các ngân hàng chịu sự điều chỉnh của luật các tổ chức tín dụng và hệ thống các văn bản pháp luật khác của nhà nước. Mặt khác, ở Việt Nam hiện nay các NH được tổ chức theo mô hình tổng công ty do vậy các chi nhánh Ngân hàng trong hoạt động của mình ngoài việc phải tuân thủ theo pháp luật và các văn bản dưới luật của nhà nước ban hành còn phải tuân thủ theo các quy định mà NHTW ban hành cụ thể trong từng thời kỳ về lãi suất, dự trữ, hạn mức cho vay…

Ngân hàng Chính sách Xã hội trực thuộc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam chịu sự chi phối từ các chính sách Nhà nước như các văn bản quy phạm, thông tư của Thủ tướng Chính phủ, NHTW, Quốc Hội thông qua các Quyết định, quy định trong quá trình hoạt động của ngân hàng.

Hiện nay, Nhà nước ta đã thấy được sự cần thiết của việc huy động vốn và đã ban hành các văn bản hướng dẫn cụ thể nhằm khuyến khích các Ngân hàng ngày càng mở rộng huy động vốn để đáp ứng nhu cầu vốn cho sự nghiệp CNH,HĐH đất nước. Một số chỉ thị nhằm khuyến khích các ngân hàng nâng cao mở rộng nguồn vốn huy động của mình như Thông tư Số 23/2013/TT-NHNN "Quy định về việc các tổ chức tín dụng nhà nước duy trì số dư tiền gửi tại NHCSXH", Thông tư này quy định về việc các tổ chức tín dụng nhà nước duy trì số dư tiền gửi tại NHCSXH bằng 2% số dư nguồn vốn huy động theo quy định tại khoản 2 Điều 8 của Nghị định số 78/002/ND-CP ngay 04 tháng 10 năm 2002 của Chính phủ về tín dụng đối với người nghèo và các đối tượng chính sách khác và đối tượng áp dụng Thông tư chính là các tổ chức tín dụng nhà nước duy trì số dư tiền gửi tại Ngân hàng chính sách xã hội, bao gồm các ngân hàng thương mại nhà nước và các ngân hàng thương mại cổ phần do nhà nước sở hữu trên 50% vốn điều lệ: Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam; Ngân hàng thương mại cổ phần Công thương Việt Nam; Ngân hàng thương mại cổ phần ngoại thương Việt Nam; Ngân hàng thương mại cổ phần Đầu tư và Phát triển Việt Nam; Ngân hàng thương mại cổ phần Phát triển nhà Đồng bằng Sông Cửu Long và NHCSXH. Ngoài ra còn một số quyết định và chỉ thị khác như Quyết định Số 15/ QĐ-HĐQT của NHCSXH "Về việc Ban hành Quy chế về tổ chức và hoạt động của Tổ tiết kiệm và vay vốn"; Nghị định Thủ tướng Chính Phủ Số 68/2013/NĐ-CP "Quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành Luật bảo tiền gửi"…

b.Môi trường kinh tế

Tình trạng phát triển của nền kinh tế là một nhân tố vĩ mô có tác động trực tiếp đến hoạt động của NH nói chung và đến hoạt động huy động vốn nói riêng. Trong điều kiện nền kinh tế phát triển tăng trưởng và ổn định, thu nhập của người dân được đảm bảo và ổn định thì nhu cầu tích luỹ của dân cư cao hơn từ đó lượng tiền gửi vào Ngân hàng tăng lên hay khả năng huy động vốn tăng lên. Ngược lại, khi nền kinh tế lâm vào tình trạng suy thoái, thu nhập thực tế của người lao động giảm và ngày càng biến động, điều này sẽ làm giảm lòng tin của khách hàng vào sự ổn định của đồng tiền hơn nữa khi thu nhập thấp thì lượng tiền nhàn rỗi trong toàn nền kinh tế sẽ giảm xuống mà lượng tiền dân cư đã ký thác vào hệ thống Ngân hàng còn có nguy sơ bị rút ra. Khi đó Ngân hàng sẽ gặp khó khăn trong công tác huy động vốn, quản lý dự trữ và củng cố lòng tin của khách hàng vào hệ thống Ngân hàng.

Ngoài ra, các chính sách phát triển kinh tế cũng tác động đến nguồn huy động vốn của các ngân hàng thương mại nói chung và NHCSXH nói riêng. Việc thực hiện giải pháp chính sách tiền tệ thắt chặt của Ngân hàng Nhà nước sẽ có ảnh tích cực đến tốc độ tăng trưởng của tín dụng và tổng phương tiện thanh toán được tăng lên. Tuy nhiên, chính sách tiền tệ chặt chẽ và thận trọng cũng sẽ gây ra không ít khó khăn cho doanh nghiệp, đặc biệt những doanh nghiệp có hoạt động sản xuất – kinh doanh phụ thuộc lớn vào nguồn vốn vay. Ví dụ Việc thắt chặt tín dụng ở mức dưới 20% trong khi đó tốc độ tăng trưởng tín dụng là 30% buộc các ngân hàng phải lựa chọn những doanh nghiệp có thể đáp ứng được điều kiện vay vốn. Một cách khác để các ngân hàng xoay xở trong hạn mức tín

dụng trên là đưa lãi suất lên cao. Chính điều này đang khiến doanh nghiệp càng khó khăn và cũng không có lựa chọn nơi nào khác vì hạn mức tín dụng 20% được cào bằng và áp dụng cho tất cả các ngân hàng.

c. Môi trường cạnh tranh của ngân hàng

Khi định ra chiến lược phát triển cho ngân hàng rõ ràng cần phải tính đến điều kiện về môi trường kinh doanh. Sự cạnh tranh của các ngân hàng khác trên địa bàn sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động của ngân hàng. Để có thể tồn tại và phát triển, ngân hàng cần phải định ra chiến lược kinh doanh phù hợp để có thể thắng trong cạnh tranh với ngân hàng khác. Trong quá trình cạnh tranh với đối thủ, ngân hàng buộc phải cải tiến và đa dạng hoá các loại hình dịch vụ, thực hiện mức lãi suất hợp lý, nghiên cứu kỹ thị trường và làm tốt công tác marketing. Ngân hàng phải bồi dưỡng đội ngũ cán bộ để có thể làm tốt công việc của mình. Như vậy, cạnh tranh vừa là thách thức vừa là một nhân tố thúc đẩy sự phát triển chất lượng các hoạt động ngân hàng trong đó có hoạt động huy động vốn.

Hoạt động của ngân hàng không chỉ đơn thuần trong cạnh tranh như lúc mới ra đời. Sự cạnh tranh không chỉ diễn ra giữa các ngân hàng, mà ngày nay nó còn bao gồm các Tổ chức tín dụng, công ty tài chính, công ty cho thuê tài chính, và các loại hình dịch vụ mà các tổ chức khác cung cấp. Như Bảo hiểm, tiết kiệm Bưu điện, ... Các yếu tố này phần nào làm ảnh hưởng tới chính sách huy động vốn của ngân hàng. Nó đòi hỏi các ngân hàng phải có những điều chỉnh sao cho phù hợp với từng thời kỳ, vừa để giữ khách hàng truyền thống, vừa có thể tìm kiếm thêm khách hàng mới.

1.3.2. Chính sách lãi suất

Lãi suất huy động vốn thường là mối quan tâm hàng đầu của cá nhân và tổ chức muốn gửi tiền vào ngân hàng. Điều này hoàn toàn hợp lý vì trong nền kinh tế lĩnh vực có lợi nhuận cao hơn bao giờ cũng thu hút được nhiều người tham gia đầu tư hơn. Tuy nguồn tiền gửi không chỉ phụ thuộc vào lãi suất cao mà còn phụ thuộc vào các nhân tố khác như kỳ hạn, mức độ rủi ro, điều kiện thanh toán, uy tín, địa điểm ... của ngân hàng nhưng với lãi suất cao, linh hoạt, hợp lý thì luôn luôn có tác dụng kích thích người gửi tiền. Nhưng lãi suất có ảnh hưởng lớn nhất đến lượng tiền gửi tiết kiệm vì khách hàng chọn gửi tiền theo phương thức này thường có mục đích hưởng lãi.

Ngoài ra, Lãi suất là một công cụ quan trọng trong hoạt động huy động vốn của NH, xây dựng một chính sách linh hoạt hợp lý là điều kiện giúp ngân hàng có được nguồn vốn hợp lý về qui mô và cơ cấu. Chính sách đó phải đảm bảo cho ngân hàng một mặt thu hút được nhiều vốn mặt khác vẫn phải đảm bảo cho ngân hàng kinh doanh có lãi.

Đây là yếu tố ảnh hưởng trực tiếp đến khả năng huy động vốn của NH. Việc duy trì lãi suất cạnh tranh huy động, đặc biệt cần thiết khi lãi suất thị trường đã ở mức tương đối cao. Một lãi suất hợp lý đối với ngân hàng và hấp dẫn đối với người gửi tiền sẽ thu hút được càng nhiều những khoản tiền nhàn rỗi. Các ngân hàng cạnh tranh giành vốn không chỉ với nhau mà còn với các tổ chức tiết kiệm và người phát hành các công cụ khác nhau của thị trường vốn. Đặc biệt trong giai đoạn khan hiếm tiền tệ, dù cho những khác biệt

tương đối nhỏ về lãi suất cũng sẽ thúc đẩy người gửi tiết kiệm và nhà đầu tư chuyển vốn từ một công cụ mà họ có sang tiết kiệm hoặc đầu tư hay từ một tổ chức tiết kiệm này sang một công ty hoặc một tổ chức khác.

1.3.3. Chính sách khách hàng

Trên cơ sở những thông tin của khách hàng trong hoạt động huy động và hoạt động sử dụng vốn, ngân hàng có thể đưa ra hệ thống các chính sách và biện pháp phù hợp để có được qui mô và cơ cấu nguồn vốn mong muốn. Hệ thống chính sách đáp ứng và gợi mở nhu cầu liên quan đến huy động vốn bao gồm: Chính sách về huy động với qui mô, cơ cấu, kỳ hạn, lãi suất; Các chính sách liên quan đến sản phẩm và dịch vụ tiền gửi ngân hàng; Các chính sách về giá cả, lãi suất tiền gửi, tỷ lệ hoa hồng và chi phí dịch vụ; Các chính sách về tổ chức kỹ thuật; Các chính sách trong phục vụ và giao tiếp,…

Liên quan đến chính sách này là tâm lý của người dân trong việc sử dụng tiện ích của ngân hàng, độ tin tưởng của người dân vào ngân hàng, thói quen gửi tiền, thói quen tiết kiệm, sở thích về tiêu dùng…đều ảnh hưởng, có thể thấy rất rõ qua việc so sánh tâm lý của công chúng giữa các nước. Những nước có nền kinh tế hàng hoá phát triển thì ngân hàng trở nên gần gũi với công chúng và việc sử dụng những tiện ích do ngân hàng cung ứng trở nên thường xuyên hơn. Ngược lại đối với các nước đang phát triển, nơi mà nền kinh tế hàng hoá chưa phát triển thì ngân hàng còn là một điều xa lạ với một bộ phận lớn công chúng.

Bên cạnh đó ngân hàng thường chia khách hàng ra làm nhiều loại để có cách đối xử phù hợp. Với những khách hàng lâu năm, giao dịch thường xuyên, số dư tiền gửi lớn, được ngân hàng tín nhiệm thì ngân hàng sẽ có chính sách lãi suất ưu đãi, cũng như việc thực hiện xét thưởng cho đối tác.

1.3.4. Nhân tố kỹ thuật, công nghệ của ngân hàng

Trong cạnh tranh các ngân hàng không ngừng đổi mới công nghệ ngân hàng, bởi lẽ các dịch vụ đặc biệt, các dịch vụ về chuyên môn. Ngân hàng sẽ được đa dạng, được đổi mới ngày càng tốt hơn. Đáp ứng được tình hình kinh doanh của ngân hàng.

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

Trình độ nghiệp vụ của cán bộ ngân hàng là điều kiện để thực hiện tốt các nghiệp vụ ngân hàng. Cán bộ ngân hàng phải có chuyên môn tốt để có thể quản lý tốt nguồn vốn, thực hiện tốt công việc sử dụng vốn góp phần nâng cao chất lượng huy động vốn.

1.3.5 .Nhân tố tâm lý khách hàng

Khách hàng của ngân hàng bao gồm những người có vốn gửi tại ngân hàng và những đối tượng sử dụng vốn đó. Về môi trường xã hội ở các nước phát triển, khách

hàng luôn có tài khoản cá nhân và thu nhập được chuyển vào tài khoản của họ. Nhưng ở các nước kém phát triển, nhu cầu dùng tiền mặt thường lớn hơn. Ở khoản mục tiền gửi tiết kiệm có hai yếu tố quan trọng tác động vào là thu nhập và tâm lý của người gửi tiền. Thu nhập ảnh hưởng đến nguồn vốn tiềm tàng mà ngân hàng có thể huy động trong tương lai. Còn yếu tố tâm lý ảnh hưởng đến sự biến động ra vào của các nguồn tiền. Tâm lý tin tưởng vào tương lai của khách hàng có tác dụng làm ổn định lượng tiền gửi vào, rút ra và ngược lại nếu niềm tin của khách hàng về đồng tiền trong tương lai sẽ mất giá gây ra hiện tượng rút tiền hàng loạt là mối lo ngại lớn của mọi ngân hàng. Một đặc điểm quan trọng của đối tượng khách hàng là mức độ thường xuyên của việc sử dụng các dịch vụ ngân hàng. Mức độ sử dụng càng cao, ngân hàng càng có điều kiện mở rộng việc huy động vốn.

1.3.6. Hình thức huy động vốn, chất lượng phục vụ và mạng lưới hoạt động

Để thực hiện tốt công tác huy động vốn, các ngân hàng thường đưa ra nhiều hình thức huy động vốn đa dạng. Khối lượng vốn mà ngân hàng huy động được phụ thuộc trực tiếp vào các hình thức huy động vốn mà ngân hàng áp dụng. Khi áp dụng nhiều hình thức huy động vốn sẽ tạo những cơ hội để người gửi lựa chọn, đáp ứng được các nhu cầu của người gửi. Mỗi ngân hàng đều tìm cho mình những hình thức huy động vốn phù hợp với điều kiện kinh tế xã hội, tâm lý dân cư vùng mà ngân hàng đặt địa điểm, đồng thời phù hợp với yêu cầu sử dụng cũng như dễ dàng quản lý có hiệu quả nguồn vốn của mình. Khi hình thức huy động vốn đa dạng nghĩa là số lượng vốn huy động được tăng lên và chi phí huy động có xu hướng giảm xuống.

Ngoài việc quan tâm đến lãi suất, dịch vụ tiện ích của ngân hàng, người gửi tiền còn quan tâm đến vấn đề thuận tiện trong việc gửi tiền. Nhất là các khoản tiết kiệm của dân cư thường là những khoản không lớn nên người dân rất ngại đi một quãng đường xa đến vài cây số để gửi tiền chẳng thà để cất giữ ở nhà còn hơn. Vì vậy để huy động được khoản tiền gửi của dân chúng thì nhất thiết ngân hàng phải mở rộng mạng lưới chi nhánh và thực hiện tốt công tác tổ chức mạng lưới phục vụ.

1.3.7. Khả năng tuyên truyền vận động của ngân hàng

Ta có thể kể đến yếu tố thông tin, một yếu tố có vai trò quan trọng trong mọi lĩnh vực trong đó có hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Một mạng lưới thông tin hiện đại, các ngân hàng có thể cung cấp cho quảng đại quần chúng những hiểu biết về ngân hàng, các vấn đề chính sách tài chính- tiền tệ, về các tiện ích mà ngân hàng có thể mang đến cho người dân. Thông tin còn phục vụ đắc lợi cho công tác Marketing của các ngân hàng. Với những khách hàng có thể nói thông tin là phương tiện tốt và nhanh nhất làm cho người dân trở nên gần gũi với ngân hàng hơn. Ngoài yếu tố thông tin còn có rất nhiều những yếu tố làm ảnh hưởng đến công tác huy động vốn của các ngân hàng như: sự cạnh tranh của các ngân hàng khác, sự cạnh tranh của các định chế tài chính khác, môi trường, pháp luật….

Trên đây là các nhân tố ảnh hưởng đến huy động vốn của các hệ thống ngân hàng nói chung và ngân hàng chính sách xã hội nói riêng. Với mỗi ngân hàng trong những giai

đoạn khác nhau, mức độ ảnh hưởng của các nhân tố đến hoạt động huy động vốn cũng khác nhau. Tuỳ thuộc vào tình hình cụ thể mà các ngân hàng có thể xây dựng cho mình một chiến lược huy động vốn phù hợp.

CHƯƠNG 2.
THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI CHI NHÁNH NGÂN HÀNG CHÍNH SÁCH XÃ HỘI TỈNH KON TUM

2.1. KHÁI QUÁT CƠ BẢN VỀ NGÂN HÀNG CHÍNH SÁCH XÃ HỘI TỈNH KON TUM

2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển NHCSXH tỉnh Kon Tum

Chi nhánh Ngân hàng Chính sách xã hội tỉnh Kon Tum, tên giao dịch quốc tế là KonTum Bank For Social Policies có trụ sở chính đặt tại 294 đường Bà Triệu, Phường Quang Trung, Thành phố Kon Tum, tỉnh Kon Tum (Do hiện nay trụ sở đang trong quá trình sửa chữa nên đã mượn tạm trụ sở cơ quan của Liên đoàn lao động tỉnh để làm việc tại số 309, đường Duy Tân, phường Duy Tân, thành phố Kon Tum).

Chi nhánh Ngân hàng Chính sách xã hội tỉnh Kon Tum tiền thân là Ngân hàng phục vụ người nghèo, là doanh nghiệp nhà nước trực thuộc Ngân hàng Chính sách xã hội Việt Nam; được thành lập từ năm 2003 theo Quyết định số 59/QĐ-HĐQT ngày 14/01/2003 của Chủ tịch Hội đồng quản trị Ngân hàng Chính sách xã hội Việt Nam.

Trong những năm đầu thành lập toàn chi nhánh chỉ có 30 người từ Ngân hàng người nghèo chuyển sang để thực hiện nhiệm vụ; được sự quan tâm, chỉ đạo của Ngân hàng Chính sách xã hội cấp trên, của cấp Uỷ đảng, chính quyền địa phương các cấp, Ban đại diện Hội đồng quản trị, và sự phối hợp của các ban ngành, các tổ chức chính trị - xã hội nhận uỷ thác, hoạt động của Chi nhánh Ngân hàng Chính sách xã hội tỉnh đã có những bước chuyển biến tích cực, tăng quy mô hoạt động và số lượng cán bộ viên chức, người lao động. Đến 31/02/2021, toàn Chi nhánh đã có 121 cán bộ, viên chức và người lao động. Với lực lượng cán bộ trẻ, độ tuổi bình quân 35 tuổi, nhiệt tình, năng động, trách nhiệm và sáng tạo, đã kịp thời đưa nguồn vốn tín dụng chính sách đến các thôn, làng, vùng sâu, vùng xa, vùng biên giới trong tỉnh để bà con, nhân dân tiếp cận phục vụ cho sản xuất, phát triển sản xuất kinh doanh, đảm bảo công tác an sinh xã hội, thường xuyên tăng trưởng dư nợ tín dụng năm sau cao hơn năm trước. Chi nhánh Ngân hàng Chính sách xã hội tỉnh Kon Tum đã góp phần rất tích cực trong công cuộc xóa đói, giảm nghèo cho nhân dân trong tỉnh, nhất là đồng bào dân tộc thiểu số đang sinh sống tại các vùng sâu, vùng xa, được nhân dân đồng tình ủng hộ, cấp Ủy, chính quyền đánh giá cao. Mặc dù, là đơn vị còn khó khăn về nhiều mặt, nhưng với sự năng động, trách nhiệm, thấu hiểu lòng dân, tận tâm phục vụ, sự sáng tạo và linh hoạt trong nghiệp vụ của tập thể Ban Giám đốc, kết hợp với sự đồng lòng, sự đoàn kết của đội ngũ cán bộ viên chức, người lao động trong toàn chi nhánh luôn quyết tâm nỗ lực, không ngại khó khăn, vất vả, luôn phấn đấu hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ chính trị được Đảng, Nhà nước, Ngân hàng Chính sách xã hội cấp trên giao hàng năm, góp phần không nhỏ trong tác xóa đói, giảm nghèo, xây dựng nông thôn mới, đảm bảo an sinh xã hội, trật tự an toàn xã hội, xây dựng quê hương Kon Tum ngày càng giàu đẹp, hệ thống Ngân hàng Chính sách xã từ Trung ương đến tỉnh, huyện ngày càng phát triển và bền vững.

2.1.2. Khái quát về Ngân hàng Chính sách Xã hội tỉnh Kon Tum

- Tên chi nhánh/văn phòng đại diện: CHI NHÁNH NGÂN HÀNG CHÍNH SÁCH XÃ HỘI TỈNH KON TUM
- Mã số chi nhánh/văn phòng đại diện: 0100695387 - 045
- Địa chỉ: Số 294, đường Bà Triệu, phường Quang Trung, thành phố Kon Tum tỉnh Kon Tum, Việt Nam

Điện thoại: 0260.3913.497 Fax: 0260.3869.286

Email: vbspkontum@gmail.com

- Ngành, nghề kinh doanh: Hoạt động trung gian tiền tệ khác (Mã ngành 6419)
- Thông tin về người đứng đầu:

Họ và tên: LÊ DANH THỨ Giới tính: Nam

Sinh ngày: 02/9/1963 Dân tộc: Kinh Quốc tịch: Việt Nam

Loại giấy tờ chứng thực cá nhân: Chứng minh nhân dân

Số giấy chứng thực cá nhân: 233 147 713

Ngày cấp: 30/8/2007. Nơi cấp: Công an tỉnh Kon Tum

Nơi đăng ký hộ khẩu thường trú: Số nhà 202, Trần Hưng Đạo, phường Thắng Lợi, thành phố Kon Tum, tỉnh Kon Tum, Việt Nam

Chỗ ở hiện tại: Số nhà 202, Trần Hưng Đạo, phường Thắng Lợi, thành phố Kon Tum, tỉnh Kon Tum, Việt Nam

- Hoạt động theo ủy quyền của ngân hàng:

Tên ngân hàng: NGÂN HÀNG CHÍNH SÁCH XÃ HỘI

Mã số: 0100695387

Địa chỉ trụ sở chính: Số 169, phố Linh Đường, phường Hoàng Liệt, quận Hoàng Mai, thành phố Hà Nội, Việt Nam

2.1.3 .Chức năng và nhiệm vụ của Ngân hàng CSXH chi nhánh Kon Tum:

➢ **Chức năng**

- Huy động tập trung các nguồn lực, từ đó tăng cường quỹ cho vay hộ nghèo và các đối tượng chính sách khác theo quy định của Chính phủ

- Khuyến khích các địa phương trích một phần ngân sách được tiết kiệm hàng năm để đầu tư góp phần thực hiện công tác xóa đói giảm nghèo trên địa bàn thị xã

➢ **Nhiệm vụ**

- Thực hiện chủ trường, đường lối của Đảng và chính sách pháp luật của Nhà nước

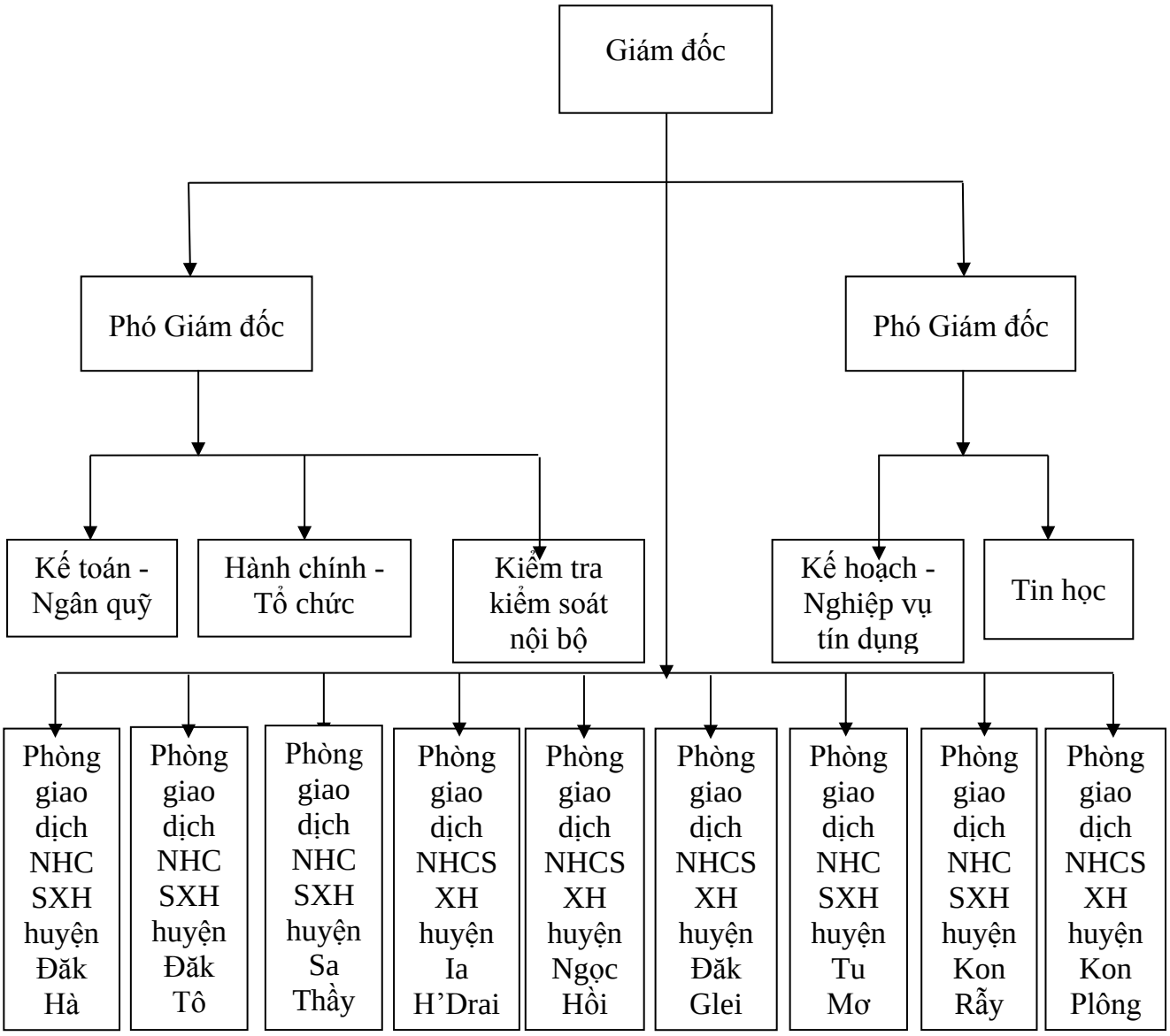
- Huy động các nguồn lực về tài chính để cho người nghèo và các đối tượng chính sách khác vay vốn ưu đãi để chi phí học tập, sản xuất kinh doanh, giải quyết việc làm, cải thiện đời sống

- Góp phần thực hiện chương trình mục tiêu Quốc gia về xóa đói giảm nghèo, ổn định xã hội.

2.1.4 . Cơ cấu tổ chức của ngân hàng chính sách Xã hội tỉnh Kon Tum

Chịu trách nhiệm quản lý và điều hành Chi nhánh Ngân hàng Chính sách xã hội tỉnh là Giám đốc Chi nhánh, tham mưu, giúp việc trực tiếp cho Giám đốc là các Phó giám đốc Chi nhánh, ngoài ra còn có các Trưởng các phòng chuyên môn, nghiệp vụ tại Hội sở tỉnh tùy theo lĩnh vực để tham mưu cho Ban Giám đốc chỉ đạo, điều hành.

Hiện nay, trên toàn chi nhánh có 09 phòng giao dịch cấp huyện, 01 thành phố (địa bàn thành phố do phòng Kế hoạch - Nghiệp vụ tín dụng đảm nhận) và 05 phòng chuyên môn tại Hội sở tỉnh.



Hình 2.1 Sơ đồ tổ chức bộ máy của Chi nhánh Ngân hàng Chính sách xã hội tỉnh Kon Tum

*** Chức năng, nhiệm vụ của các bộ phận trong bộ máy quản lý**

- Giám Đốc: Do Tổng Giám đốc Ngân hàng Chính sách xã hội Trung ương bổ nhiệm, là người đại diện pháp nhân theo ủy quyền của Tổng Giám đốc Ngân hàng Chính sách xã hội. Điều hành mọi hoạt động của Ngân hàng Chính sách xã hội tỉnh Kon Tum,

chịu trách nhiệm trước cấp trên và trước pháp luật về hoạt động của Ngân hàng, trực tiếp chỉ đạo và quản lý cán bộ viên chức, người lao động, kiểm tra, giám sát và điều hành hoạt động tín dụng của Ngân hàng.

- Phó Giám đốc: Do Tổng Giám đốc Ngân hàng Chính sách xã hội Trung ương bổ nhiệm, tham mưu giúp việc cho Giám đốc trong lĩnh vực được phân công phụ trách và chịu sự quản lý về mặt hành chính của Giám đốc.

- Phòng Kiểm tra - Kiểm soát Nội bộ: Giám sát từ xa, kiểm tra, kiểm soát toàn diện các hoạt động nghiệp vụ trong nội bộ tại Chi nhánh.

- Phòng Kế hoạch - Nghiệp vụ tín dụng: Cân đối nguồn vốn, cân đối kế hoạch tín dụng, quỹ an toàn chi trả và tổng hợp các loại thông tin báo cáo; thực hiện huy động vốn để tạo nguồn vốn cho vay (huy động tiền gửi từ tổ chức, cá nhân và thông qua Tổ Tiết kiệm và vay vốn). Thực hiện cho vay đối với hộ nghèo, hộ cận nghèo và các đối tượng chính sách khác theo quy định của Chính phủ.

- Phòng Tổ chức - Hành chính: Tham mưu tổ chức đào tạo, bồi dưỡng cán bộ; Ký kết các hợp đồng lao động; Thường trực Hội đồng thi đua - khen thưởng; Bổ nhiệm và bổ nhiệm lại cán bộ; Quy hoạch cán bộ; Nâng ngạch và chế độ tiền lương cho cán bộ viên chức, người lao động; Sắp xếp để tổ chức hội nghị, lễ tân khánh tiết, văn thư lưu trữ và các loại báo cáo theo chức năng nhiệm vụ.

- Phòng Kế toán - Ngân quỹ: Thực hiện công tác hạch toán, kế toán các nghiệp vụ phát sinh trong quá trình hoạt động của ngân hàng và lưu trữ toàn bộ chứng từ phát sinh, thu nhận và chi trả các khoản thanh toán của khách hàng, bảo quản chứng từ có giá, ấn chỉ quan trọng và quản lý tiền mặt hiện có của Chi nhánh.

- Phòng tin học: Xây dựng kế hoạch và triển khai thực hiện công tác chuyên môn, kỹ thuật thuộc lĩnh vực công nghệ thông tin. Quản lý, lưu trữ hồ sơ, tài liệu thuộc lĩnh vực công nghệ thông tin: Quy trình vận hành mạng, hồ sơ quản lý trang thiết bị công nghệ thông tin, cập nhập dữ liệu để khai khác số liệu trên hệ thống thông tin báo cáo phục vụ cho công tác điều hành của Ban Giám đốc và báo cáo thống kê định kỳ ...

- Phòng giao dịch Ngân hàng Chính sách xã hội cấp huyện: Là đơn vị trực thuộc Chi nhánh Ngân hàng Chính sách xã hội cấp tỉnh, đặt tại các huyện, trực tiếp thực hiện các nghiệp vụ của Ngân hàng Chính sách xã hội trên địa bàn. Điều hành trực tiếp Phòng giao dịch Ngân hàng Chính sách xã hội huyện là Giám đốc, giúp việc cho Giám đốc là Phó Giám đốc và các Tổ trưởng tổ nghiệp vụ (Tổ Kế hoạch - Nghiệp vụ tín dụng và Tổ Kế toán - Ngân quỹ).

2.1.5. Tình hình hoạt động trong thời gian qua

Kết quả hoạt động tín dụng chính sách xã hội :

- Về huy động tạo lập nguồn vốn

+ Bám sát mục tiêu giảm nghèo và định hướng phát triển kinh tế - xã hội của địa phương qua từng thời kỳ, Ngân hàng Chính sách xã hội tỉnh đã tham mưu cho cấp ủy, chính quyền, Ban đại diện Hội đồng quản trị các cấp tập trung huy động nguồn lực tài

chính từ Trung ương và của địa phương để tạo lập nguồn vốn, đáp ứng kịp thời, đầy đủ nhu cầu vay vốn của người nghèo và các đối tượng chính sách khác.

+ Tổng nguồn vốn đến 31/01/2021 đạt 2.968,4 tỷ đồng, tăng 30 lần so với khi mới thành lập; Trong đó: nguồn vốn cân đối từ Trung ương 2.865,2 tỷ đồng, tăng 2.792,7 tỷ đồng (tăng 29 lần); nguồn vốn nhận ủy thác từ ngân sách địa phương 103,2 tỷ đồng, tăng 86,1 tỷ đồng; Nguồn vốn huy động tiền gửi tiết kiệm trong dân cư 169,4 tỷ đồng, chiếm 5,7%/tổng nguồn vốn, trong đó huy động tại Điểm giao dịch xã 36,7 tỷ đồng; Nguồn vốn huy động tiền gửi từ các thành viên Tổ TK&VV 98 tỷ đồng, chiếm 3,3%/tổng nguồn vốn.

- Kết quả thực hiện các Chương trình tín dụng chính sách do Chính phủ và địa phương ban hành, góp phần thực hiện mục tiêu Quốc gia về giảm nghèo, xây dựng nông thôn mới, đảm bảo an sinh xã hội.

+ Năm 2002 NHCSXH tỉnh được thành lập để thực hiện chính sách tín dụng cho người nghèo và các đối tượng chính sách theo Nghị định số 78/2002/NĐ-CP của Chính phủ; từ 02 Chương trình tín dụng nhận bàn giao của Ngân hàng Nông nghiệp và Kho bạc Nhà nước với dư nợ 72,5 tỷ đồng, nợ quá hạn chiếm 18% tổng dư nợ. Sau 19 năm hoạt động đến nay quy mô hoạt động và chất lượng tín dụng được mở rộng và nâng lên toàn diện. Hiện nay trên địa bàn tỉnh đã và đang thực hiện 19 Chương trình tín dụng chính sách tăng 17 chương trình so với năm 2002 (trong đó 04 chương trình đã hết thời gian thực hiện cho vay, đang quản lý dư nợ để thu hồi khi đến hạn). Về cơ chế, quy trình, thủ tục cho vay được thực hiện theo Nghị định số 78/2002/NĐ-CP của Chính phủ, các Quyết định của Thủ tướng, Thông tư hướng dẫn của các Bộ, ngành Trung ương và Văn bản hướng nghiệp vụ của Tổng Giám đốc NHCSXH. Tổng doanh số cho vay trong 19 năm qua đạt 7.019,2 tỷ đồng, với 339.504 lượt hộ vay vốn. Đến 31/01/2021, tổng dư nợ đạt 2.960,9 tỷ đồng, tăng 28,6 lần so với lúc nhận bàn giao, với 65.435 hộ còn dư nợ, tương đương 52% tổng số hộ dân toàn tỉnh.

+ Thông qua hoạt động tín dụng chính sách đã giúp người dân trên địa bàn tỉnh bám đất, bám làng, phát triển sản xuất, thay đổi nhận thức để vươn lên thoát nghèo và xây dựng nông thôn mới. Các chương trình tín dụng chính sách cũng đã tác động tích cực đến vùng nghèo, vùng khó khăn, vùng đồng bào dân tộc thiểu số; lồng ghép với công tác khuyến nông, lâm nghiệp, chuyển đổi cây trồng vật nuôi để tăng năng suất, tăng thu nhập cho người nghèo và các đối tượng chính sách khác, nhằm thực hiện tốt mục tiêu giảm nghèo bền vững và xây dựng nông thôn mới tại địa phương; thông qua hoạt động tín dụng chính sách xã hội đã giúp cho chính quyền các cấp gần dân hơn, sát dân hơn; giúp cho các tổ chức chính trị - xã hội nhận ủy thác vay vốn với NHCSXH tập hợp được đoàn viên, hội viên. Qua đó đã giúp nhiều mô hình dự án sản xuất, kinh doanh mang lại hiệu quả kinh tế cao và góp phần quan trọng trong công tác giảm nghèo của địa phương. Vốn tín dụng chính sách đã giúp 66.034 hộ thoát nghèo vươn lên làm giàu, giảm tỷ lệ hộ nghèo của tỉnh từ 38,63% xuống 16,34% (giai đoạn 2006- 2010); từ 33,36% xuống 10,26% (giai đoạn 2010- 2015); năm 2016 giảm từ 26,11% xuống 10,29% theo chuẩn nghèo tiếp cận đa chiều giai đoạn 2016-2020; Vốn tín dụng chính sách xã hội đã giúp cho

339.504 lượt hộ nghèo và các đối tượng chính sách khác vay vốn, với số tiền 7.019,2 tỷ đồng; thu hút, tạo việc làm mới cho hơn 29 ngàn lượt lao động (570 lao động đi làm việc có thời hạn ở nước ngoài); 24.220 HSSV có hoàn cảnh khó khăn được vay vốn để trang trải chi phí học tập; xây dựng 10.630 căn nhà cho hộ nghèo đồng bào dân tộc thiểu số; 70.650 công trình nước sạch và vệ sinh môi trường nông; tăng được 30.650 con bò, 8.930 con trâu, 3.521 con heo và 30.258 con gia cầm các loại; trồng và chăm sóc 26.697 ha bời lời, 87.245 ha cà phê, 16.924 ha cao su và 35.873 ha cây lâu năm khác ... bộ mặt nông thôn ở vùng sâu, vùng xa được cải thiện, vốn tín dụng chính sách đã giúp cho hầu hết người nghèo và các đối tượng chính sách khác vay vốn với thủ tục đơn giản, không thu phí, không phải thế chấp tài sản, lãi suất thấp, nhận tiền vay, trả nợ, trả lãi thuận lợi tại Điểm giao dịch xã đáp ứng được nhu cầu, mông muốn của nhân dân nhất là người nghèo và các đối tượng chính sách khác nên đã hạn chế việc cho vay nặng lãi ở nông thôn, củng cố lòng tin của nhân dân đối với chính sách của Đảng và Nhà nước, góp phần thực hiện mục tiêu giảm nghèo bền vững, xây dựng nông thôn mới và đảm bảo an sinh xã hội tại địa phương.

- Kết quả thực hiện tín dụng chính sách theo Nghị quyết 30a của Chính phủ (huyện nghèo).

+ Để tạo sự chuyển biến nhanh hơn về đời sống vật chất, tinh thần của người nghèo, đồng bào dân tộc thiểu số thuộc 3 huyện nghèo theo Nghị quyết 30a của Chính phủ (huyện KonPlong, huyện Tu Mơ Rông và huyện Ia H'Drai) bảo đảm đến năm 2020 ngang bằng các địa phương khác trong tỉnh. Trong những năm qua các cấp ủy Đảng, chính quyền đã và đang triển khai đồng bộ nhiều giải pháp, trong đó có giải pháp hỗ trợ vốn sản xuất thông qua ngồn vốn tín dụng của NHCSXH; từ năm 2008 đến nay đã có 30.866 lượt hộ nghèo, cận nghèo và các đối tượng chính sách khác vay vốn để sản xuất, kinh doanh, với số tiền 475 tỷ; đến nay vẫn còn 7.794 hộ còn dư nợ, với số tiền 227 tỷ đồng. Thông qua vốn tín dụng chính sách đã góp phần giúp cho huyện Kon Plong giảm tỷ lệ hộ nghèo từ 73% xuống 51% (giai đoạn 2011- 2015), riêng năm 2016 giảm 515 hộ nghèo theo chuẩn nghèo tiếp cận đa chiều; huyện Tu Mơ Rông giảm tỷ lệ hộ nghèo từ 82% xuống 72,72% (giai đoạn 2011-2015), năm 2016 giảm 233 hộ nghèo theo chuẩn nghèo tiếp cận đa chiều; thu hút, tạo việc làm mới cho 2.667 lượt lao động; 222 lao động đi xuất khẩu lao đông có thời hạn ở nước ngoài; 240 HSSV vay vốn để trang trải chi phí học tập; 1.115 hộ đồng bào dân tộc thiểu số đặc biệt khó khăn được vay vốn để phát triển sản xuất; xây dựng 2.612 căn nhà cho hộ nghèo; 2.758 công trình nước sạch và vệ sinh môi trường nông thôn; tăng trưởng được 5.414 con bò, 4.090 con trâu, 1.579 con heo, 6.707 con gia cầm các loại; 298 ha bời lời, 149mha cà phê, 284 ha cây lâu năm khác ... hỗ trợ lãi suất cho 5.510 lượt hộ vay, số tiền 2.475 triệu đồng, thoát nghèo 1.008 hộ. Qua việc sử dụng các nguồn vốn tín dụng chính sách cũng đã xuất hiện nhiều mô hình, dự án sản xuất, kinh doanh mang lại hiệu quả kinh tế cao và góp phần quan trọng trong công tác giảm nghèo của địa phương (mô hình cà phê xứ lạnh, mô hình trồng sâm dây tại xã Măng Ri huyện Tu Mơ Rông; trồng cây ăn quả, rau an toàn tại huyện Kon Plong...).

2.2. THỰC TRẠNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG

Phân tích tình hình hoạt động huy động vốn của NHCSXH tỉnh Kon Tum

a. Hình thức huy động vốn của ngân hàng

Huy động vốn là một trong những nhiệm vụ tạo vốn hàng đầu của ngân hàng chính sách xã hội tỉnh Kon Tum thông qua các nghiệp vụ chủ yếu như: huy động tiền gửi, nghiệp vụ ngoại bảng của ngân hàng và các nghiệp vụ trung gian khác. Chỉ xét riêng về mảng huy động vốn của ngân hàng, cả quy mô và chất lượng đều được phát triển. Các hình thức huy động vốn của ngân hàng ngày càng đa dạng, đáp ứng được nhu cầu đổi mới trong hoạt động của ngân hàng trong thời gian tới.

Nắm bắt được tình hình nhu cầu vốn cho đầu tư phát triển của nền kinh tế Chi nhánh NHCSXH tỉnh Kon Tum luôn tìm cho mình những hướng đi, những giải pháp phù hợp với sự phát triển kinh tế của đất nước, đẩy mạnh công tác huy động vốn và từng bước đã đạt được những kết quả nhất định, phản ánh qua tình hình tăng trưởng nguồn vốn huy động và cơ cấu nguồn vốn huy động.

Công tác huy động vốn luôn là tiền đề để thực hiện các nhiệm vụ của ngân hàng, là bước cơ bản đầu tiên trong suốt quá trình hoạt động của ngân hàng. Chính vì vậy mà việc thu hút khách hàng gửi tiền là vấn đề quan trọng của ngân hàng. Hiểu rõ như vậy nên chi nhánh luôn cải tiến mở rộng các hình thức huy động vốn một cách linh hoạt theo xu hướng chung của thị trường, tích cực đổi mới phong cách phục vụ để khai thác có hiệu quả mọi nguồn vốn trên địa bàn tỉnh cho các nhu cầu kinh tế. Các hình thức huy động vốn chủ yếu được áp dụng trong thời gian qua tại NHCSXH tỉnh Kon Tum gồm:

+ Nguồn vốn huy động từ NHTW chuyển về.
+ Nguồn vốn từ NSĐP hỗ trợ
+ Nhận tiền gửi có kỳ hạn, không kỳ hạn.
+ Tiền gửi của các tổ chức kinh tế.
+ Vay của các tổ chức kinh tế, tổ chức tín dụng.
+ Phát hành kỳ phiếu, trái phiếu.

Bảng 2.1. Báo cáo kết quả huy động vốn

ĐVT: Tỷ đồng

Thời điểm / Chỉ tiêu	31/12/2018		31/12/2019		31/12/2020		Chênh lệch năm 2018 so với năm 2019		Chênh lệch năm 2019 so với năm 2020	
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)
1	2	3	4	5	6	7	8= 4-2	9= 8/2	10= 6-2	11= 10/2
1. Tiền gửi không kỳ hạn	1.087	20.96%	1.129	16.84%	1.269	21.99%	0.042	2.77%	0.140	15.0%
2. TG có kỳ hạn < 12 tháng	1.613	31.10%	1.65	24.62%	1.751	30.34%	0.037	2.44%	0.101	10.8%
3. TG có kỳ hạn > 12 tháng	2.486	47.94%	3.924	58.54%	2.752	47.68%	1.438	94.79%	-1.172	-125.9%
Tổng	5.186	100%	6.703	100%	5.772	100%	1.517	100%	-0.931	-100.0%

Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động cuối năm qua các năm 2018, 2019, 2020.

Trong thời gian qua Chi nhánh đã tích cực khơi nguồn huy động vốn trên 12 tháng. Nguồn vốn này luôn chiếm tỷ trọng lớn, đây sẽ là nguồn vốn huy động vốn ổn định để tập trung cho vay trung hạn và dài hạn. Năm 2018 đến năm 2020 Chi nhánh đã áp dụng nhiều hình thức huy động vốn phong phú đa dạng, triển khai tốt khoa học kỹ thuật ứng dụng tin học vào tất cả các mặt nghiệp vụ đồng thời tận dụng tốt các chiến dịch quảng cáo, khuyến mãi. Áp dụng mức lãi suất trả cho việc gửi tiết kiệm theo từng kỳ hạn ngắn hay dài, trả góp, với mức lãi suất cao dần theo thời gian gửi vốn Quyết định này tạo thuận lợi cho ngân hàng xác định được từng loại vốn huy động để phục vụ cho việc đầu tư vốn tín dụng trung và dài hạn. Đối với người thụ hưởng, họ tính toán và xác định tính hiệu quả của từng loại hình gửi và thời gian sử dụng hiệu quả nguồn vốn của mình. Do vậy nguồn vốn huy động theo thời gian trên 12 tháng chiếm tỷ trọng cao nhất.

b. Quy mô và cơ cấu huy động vốn

Quy mô và cơ cấu hoạt động huy động vốn :

Tính đến ngày 31/12/2019, tổng nguồn vốn đạt 2.688 tỷ đồng, tăng 317 tỷ đồng (+13.4%) so với năm 2018; vốn huy động 234 tỷ đồng, tăng 49,5 tỷ đồng so với năm 2018, đạt 142% kế hoạch được giao; vốn nhận ủy thác của ngân sách địa phương 67,1 tỷ đồng, tăng 40,1 tỷ đồng so với năm 2018, đạt 401% kế hoạch tăng trưởng được giao; doanh số cho vay 866 tỷ đồng, tăng 44 tỷ đồng so với năm 2018 với 24.567 lượt hộ nghèo, hộ cận nghèo, hộ mới thoát nghèo và các đối tượng chính sách khác được vay vốn; tổng dư nợ đạt 2.684 tỷ đồng, tăng 318 tỷ đồng (+13,4%) so với năm 2018, đạt 99,3% kế hoạch tăng trưởng, với 64.987 hộ còn dư nợ

Ngày 31 tháng 01 năm 2021, tổng nguồn vốn của Ngân hàng thực hiện đạt 238.782 tỉ đồng, gấp hơn 30 lần so với khi thành lập, nguồn vốn ủy thác của địa phương đạt 21.587 tỉ đồng, chiếm tỷ trọng 9% tổng nguồn vốn. Tổng dư nợ các chương trình tín dụng chính sách đạt hơn 227.029 tỷ đồng, gấp 29 lần so với khi thành lập. Hơn 7,5 triệu hộ nghèo và các đối tượng chính sách còn dư nợ. Hơn 36,9 triệu lượt hộ nghèo và đối tượng chính sách khác đã vay vốn từ Ngân hàng, nhờ đó hơn 7,6 triệu hộ vượt qua ngưỡng nghèo, dư nợ vốn ủy thác của địa phương đạt 20.079 tỉ đồng, chiếm tỷ trọng 8,8% tổng dư nợ.

Tình hình quản lý và sử dụng vốn của NHCSXH tỉnh Kon Tum :

Bên cạnh việc coi trọng công tác huy động vốn, ngân hàng chính sách xã hội tỉnh Kon Tum đặc biệt coi trọng công tác sử dụng vốn vì đây là hoạt động chủ yếu đem lại hiệu quả cho ngân hàng. Mặt khác nếu làm tốt công tác sử dụng vốn có thể tác động trở lại thúc đẩy hoạt động huy động vốn. Do bám sát định hướng phát triển kinh tế địa phương, định hướng hoạt động của NH đã đưa ra chính sách hợp lý nhằm tăng dư nợ, đáp ứng nhu cầu vốn trên địa bàn và góp phần thúc đẩy kinh tế địa phương phát triển.

Bảng 2.2 Công tác sử dụng vốn của NHCSXH tỉnh Kon Tum giai đoạn 2016-2021

Đơn vị: Tỷ đồng

Chỉ tiêu \ Năm	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Tổng nguồn vốn huy động	115.899	206.223	327.901	2.688	1.174.745	238.782
Tổng dư nợ	113.739	200.407	328.528	2.684	1.181.217	227.029
% kế hoạch đạt	98,14%	97,18%	100,2%	99,3%	100,55%	99.8%

Nguồn: Báo cáo của ban điều hành NHCSXH tỉnh Kon Tum

Huy động vốn và sử dụng vốn là hai vấn đề có liên quan mật thiết với nhau. Ngân hàng không chỉ huy động thật nhiều vốn mà còn phải đầu tư và cho vay có hiệu quả. Nếu ngân hàng chỉ chú trọng tới huy động vốn mà không cho vay hoặc đầu tư thì sẽ bị ứ đọng vốn làm giảm lợi nhuận của ngân hàng. Còn nếu không huy động đủ vốn để cho vay thì sẽ mất cơ hội mở rộng khách hàng, làm giảm uy tín của ngân hàng trên thị trường.

c. Mạng lưới hoạt động huy động vốn của NHCSXH tỉnh Kon Tum

Không chỉ phát triển về số lượng, mạng lưới hoạt động của NHCSXH tỉnh Kon Tum cũng tăng lên. Tuy nhiên, số lượng chi nhánh, phòng giao dịch và ATM của NH còn hạn chế và chênh lệch nhau do sự phát triển của khu thành thị và nông thôn.

Bảng 2.3 Số lượng phòng giao dịch của các chi nhánh trên địa bàn tỉnh Kon Tum

Huyện/thị xã/thị trấn	Đắk hà	Đắk tô	Ngọc hồi	Đắk glei	Kon rẫy	Kon plong	Sa thầy	Tu mơ rông	Ia'hdrai
PGD	1	1	1	1	1	1	1	1	1

Nguồn: ttp://vbsp.org.vn/

2.3 .ĐÁNH GIÁ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG CHÍNH SÁCH XÃ HỘI

****** *Các yếu tố ảnh hưởng đến huy động vốn của Ngân hàng Chính sách Xã hội tỉnh Kon Tum*

Như chúng ta đã tìm hiểu về cơ sở lý thuyết ở chương 1 về các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động huy động vốn đối với Ngân hàng Chính sách Xã hội. Phần này chuyên đề sẽ đi phân tích sâu hơn về các yếu tố khách quan cũng như yếu tố chủ quan ảnh hưởng đến huy động vốn của NHCSXH tỉnh Kon Tum trong giai đoạn vừa qua như sau:

- *Yếu tố khách quan*

a.Môi trường chính trị, pháp luật

Hoạt động huy động vốn nói chung và huy động vốn của ngành ngân hàng nói riêng

luôn gắn với môi trường kinh doanh ngân hàng, đặc biệt là môi trường kinh tế và pháp lý. Ngân hàng là doanh nghiệp kinh doanh đặc biệt chịu tác động bởi nhiều chính sách, các qui định của Chính phủ và NHTW. Thay đổi chính sách của nhà nước, của NHTW về tài chính, tiền tệ, tín dụng, lãi suất sẽ ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh cũng như khả năng thu hút vốn của NHCSXH. Sự ổn định về chính trị hay chính sách ngoại giao cũng tác động đến quan hệ nguồn vốn của một ngân hàng với các quốc gia khác trong khu vực và trên thế giới.

Theo Nghị định của Thủ tướng Chính phủ số 291/VPCP-KTTH thay thế NĐ 78/2002/NĐ-CP về tín dụng đối với người nghèo và các đối tượng chính sách khác. Chỉ đạo các tổ chức tín dụng Nhà nước (kể cả các tổ chức tín dụng Nhà nước đã thực hiện cổ phần hoá và Nhà nước giữ cổ phần chi phối) tiếp tục duy trì số dư tiền gửi tại Ngân hàng Chính sách xã hội bằng 2% số dư nguồn vốn huy động theo quy định tại Khoản 2, Điều 8 của Nghị định số 78/2002/NĐ-CP ngày 04 tháng 10 năm 2002 của Chính phủ về tín dụng đối với người nghèo và các đối tượng chính sách khác. Hội đồng quản trị Ngân hàng Chính sách xã hội xem xét, báo cáo Thủ tướng Chính phủ về việc điều chỉnh lãi suất của một số chương trình tín dụng ưu đãi cho phù hợp với thời kỳ hiện nay và khẩn trương hoàn thiện, trình Thủ tướng Chính phủ về Chiến lược phát triển của Ngân hàng Chính sách xã hội.

Hội sở chính ngân hàng chính sách xã hội thông báo số 3284/NHCS-KHNV ngày 30/12/2011 về việc sử dụng vốn huy động và quản lý chỉ tiêu kế hoạch tín dụng đối với chi nhánh các tỉnh thành phố đối với nguồn vốn huy động tiền gửi tiết kiệm thông qua tổ tiết kiệm và vay vốn. Các đơn vị tiếp tục cân đối nguồn vốn huy động được để cho vay đối với các thành viên tổ TK&VV (nếu có nhu cầu). Mức cho vay không được quá mức cho vay tối đa theo quy định hiện hành của các chương trình. Nguồn vốn huy động tiền gửi tiết kiệm thông qua tổ TK&VV của ngân hàng nơi cho vay được hoà đồng trong tổng nguồn vốn cân đối từ Trung ương để thực hiện cho vay theo chỉ tiêu kế hoạch dư nợ được Tổng giám đốc thông báo.

Bên cạnh đó, theo thông báo trên của Hội sở chính riêng đối với Chương trình cho vay giải quyết việc làm, các chi nhánh cho vay, quản lý dư nợ theo chỉ tiêu kế hoạch được Tổng giám đốc theo dõi, thu hồi nợ khi đến hạn; đồng thời, chỉ giải ngân vốn thu nợ cho vay quay vòng tối đa bằng chi tiêu kế hoạch dư nợ được giao và giải ngân vốn mới.

Với việc ban hành các nghị định, các thông báo từ Hội sở chính và văn phòng chính phủ là yếu tố pháp lý cho các NHCSXH tỉnh Quảng Trị tiếp tục gia tăng nguồn vốn huy động, cân đối giữa các nguồn vốn để cho vay đối với các khách hàng. Đây cũng là yếu tố giúp các ngân hàng nâng cao khả năng quản lý công nợ tăng cường khả năng huy động vốn cho ngân hàng.

b. Môi trường kinh tế - xã hội tỉnh Kon Tum

Việc chính thức là thành viên của WTO đã đem lại cho Việt Nam nhiều cơ hội cũng như thách thức. Ngân hàng là một trong những ngành mở cửa mạnh nhất và ảnh hưởng sâu rộng nhất.

Hệ thống tài chính, ngân hàng một nước có thể ảnh hưởng và tác động trực tiếp đến hệ thống tài chính, ngân hàng trên thế giới cũng như Việt Nam. Điển hình là khủng hoảng của thị trường cho vay bất động sản dưới chuẩn tại Mỹ.

Đặc biệt, các Ngân hàng Nước ngoài sẽ được nhận tiền gửi bằng VNĐ từ các cá nhân VN mà NH không có quan hệ tín dụng, không còn bị hạn chế theo tỷ lệ trên mức vốn được cấp của chi nhánh theo cam kết của Việt Nam khi gia nhập WTO.

Về khía cạnh khác, nếu khu vực tài chính – ngân hàng của mỗi nước biết tận dụng, khai thác tối đa các tiến bộ công nghệ, kỹ năng tiên tiến thì sẽ rút ngắn khoảng cách với những nền kinh tế phát triển.

Cơ cấu nền kinh tế có sự chuyển dịch mạnh theo hướng tăng tỷ trọng của khu vực công nghiệp, xây dựng, giao thông vận tải, đặc biệt là dịch vụ và giảm dần tỷ trọng của khu vực nông nghiệp, nông thôn. Tốc độ phát triển của khu vực thành thị diễn ra nhanh chóng với việc hình thành một loạt các khu đô thị, công nghiệp lớn. Ngay cả ở các khu vực trước kia chỉ có hoạt động nông nghiệp nay đã chuyển hoá thành đất công nghiệp. Kéo theo đó là sự dịch chuyển mạnh lao động từ nông nghiệp sang công nghiệp, từ nông thôn về thành thị.

c. Môi trường văn hóa xã hội

Từ năm 2018 đến nay, dưới tác động của hội nhập và cạnh tranh, hệ thống tài chính ngân hàng cải tiến vượt bậc, lòng tin của người dân và doanh nghiệp vào hệ thống ngân hàng ngày càng được cải thiện. Thói quen chi tiêu của dân cư cũng đang có nhiều biến đổi chuyển từ các chi tiêu cho các nhu cầu thiết yếu là chính sang hoàn thiện và nâng cao mức sống cả về vật chất lẫn điều kiện sinh hoạt. Thành thị vẫn là khu vực có nhiều nguồn tiền nhàn rỗi và hiện là thị trường huy động chính của các ngân hàng. Thị trường huy động vốn phân chia chưa đồng đều và số lượng nguồn tiền nhàn rỗi trên địa bàn tỉnh còn ít làm cho nguồn vốn huy động của ngân hàng thấp. Bên cạnh đó, một số bộ phận người dân cũng chưa nhận thức được tầm quan trọng các chính sách của Ngân hàng đối với họ.

d. Môi trường công nghệ

Do sức ép cạnh tranh và tạo nền tảng giới thiệu, phát triển các sản phẩm, dịch vụ, tiện ích tiên tiến, các ngân hàng đang chú trọng đầu tư cho hiện đại hoá công nghệ thông tin. Các ngân hàng nhà nước tích cực triển khai dự án hiện đại hoá ngân hàng, hình thành ngân hàng lõi (core-banking) hiện đại. Cùng với đó, các ngân hàng cổ phần cũng tích cực đầu tư, nâng cấp hạ tầng công nghệ thông tin, gia tăng các hệ thống ứng dụng hiện đại. Tuy vậy, hạ tầng công nghệ thông tin của các ngân hàng chưa đủ đáp ứng yêu cầu của một ngân hàng hiện đại; hệ thống ứng dụng chưa theo kịp nhu cầu phát triển các tiện ích. Theo đánh giá của tỉnh, trình độ kỹ thuật công nghệ trong các ngành kinh tế- xã hội toàn tỉnh nhìn chung còn lạc hậu nên chất lượng sản phẩm, dịch vụ chưa cao, sức cạnh tranh còn yếu, hiệu quả kinh tế kém. Đây được cho là điểm bất lợi trong công tác huy động vốn của các ngân hàng trong toàn tỉnh nói chung và NHCSXH tỉnh nói riêng mới; tính tự động hoá chưa cao và đặc biệt chưa đủ khả năng đáp ứng các yêu cầu quản lý, quản trị điều hành hoạt động ngân hàng trực tuyến

e. Môi trường cạnh tranh giữa các ngân hàng

Cường độ cạnh tranh của các ngân hàng càng tăng cao khi có sự xuất hiện của nhóm ngân hàng 100% vốn nước ngoài. Ngân hàng nước ngoài thường sẵn có một phân khúc khách hàng riêng, đa số là doanh nghiệp từ nước họ. Họ đã phục vụ những khách hàng này từ rất lâu ở những thị trường khác và khi khách hàng mở rộng thị trường sang Việt Nam thì ngân hàng cũng mở văn phòng đại diện theo. Ngân hàng ngoại cũng không vướng phải những rào cản mà hiện nay nhiều ngân hàng trong nước đang mắc phải, điển hình là hạn mức cho vay chứng khoán, nợ xấu trong cho vay bất động sản. Họ có lợi thế làm từ đầu và có nhiều chọn lựa trong khi với không ít ngân hàng trong nước thì điều này là không thể. Ngoài ra, ngân hàng ngoại còn có không ít lợi thế như hạ tầng dịch vụ hơn hẳn, dịch vụ khách hàng chuyên nghiệp, công nghệ tốt hơn (điển hình là hệ thống Internet banking). Quan trọng hơn nữa, đó là khả năng kết nối với mạng lưới rộng khắp trên nhiều nước của ngân hàng ngoại. Để cạnh tranh với nhóm ngân hàng này, các ngân hàng trong nước đã trang bị hệ thống hạ tầng công nghệ, sản phẩm dịch vụ, nhân sự... khá quy mô. Lợi thế của ngân hàng trong nước là mối quan hệ mật thiết với khách hàng có sẵn. Ngân hàng trong nước sẵn sàng linh hoạt cho vay với mức ưu đãi đối với những khách hàng quan trọng của họ. Ngoài ra, hoạt động kinh doanh ngân hàng ngày càng có sự tham gia của nhiều loại hình ngân hàng mới và các tổ chức tài chính phi ngân hàng. Cạnh tranh có xu hướng gia tăng mạnh, làm giảm đi sự khác biệt giữa các NH với các tổ chức tài chính phi ngân hàng. Khách hàng có tiền nhàn rỗi có thể đầu tư trực tiếp vào mua chứng khoán của Chính phủ và công ty. Xu hướng cạnh tranh trong ngành ngân hàng ngày càng gia tăng do các yếu tố: Thay đổi chính sách về tài chính- tiền tệ, đổi mới tài chính của doanh nghiệp kinh doanh tiền tệ, xu hướng chứng khoán hoá.Trong môi trường ngành ngân hàng, cạnh tranh về tiền gửi diễn ra dưới nhiều hình thức. Các ngân có thể áp dụng các điều kiện giống nhau cho tất cả các khách hàng gửi tiền. Vì lý do này, các sản phẩm dịch vụ liên quan đến tiền gửi được mở rộng và được phổ biến nhanh chóng. Thêm vào đó nhiều tổ chức tài chính phi ngân hàng có thể huy động gửi tiền có kỳ hạn, thậm chí còn cung cấp các tài khoản không kỳ hạn (tiết kiệm bưu điện). Do cạnh tranh, lãi suất tiền gửi tăng lên trong khi giá dịch vụ liên quan đến tiền gửi giảm xuống, điều này ảnh hưởng trực tiếp đến kết quả kinh doanh của các ngân hàng.

- *Yếu tố chủ quan*

a. Yếu tố về con người

Đây là một trong những yếu tố tác động trực tiếp đến nguồn vốn huy động của Ngân hàng, trình độ của các bộ công nhân viên của ngân hàng sẽ phản ánh khả năng làm việc, hiệu quả hoạt động của ngân hàng.

b. Một số tồn tại trong công tác kế toán thanh toán

Việc chấp hành nghiêm túc các định mức chi tiêu, chi trả và khả năng thanh khoản tài khoản và các nguyên tắc chế độ của Nhà nước và ngành quy định từ các khâu lập chứng từ, mở sổ kế toán, tổ chức hạch toán, lập và gửi báo cáo tài chính theo quy định, ngoài ra trong công tác kế toán còn thực hiện tốt việc theo dõi và thông báo nợ đến hạn,

quá hạn, lãi đọng, phối hợp và cung cấp số liệu kịp thời cho công tác tín dụng, kế hoạch, kiểm tra cùng thực hiện tốt nhiệm vụ chung của đơn vị sẽ nâng cao khả năng nguồn vốn huy động của Ngân hàng Chính sách Xã hội tỉnh Kon Tum

c. ***Uy tín của ngân hàng***

Đó là hình ảnh của ngân hàng trong lòng khách hàng, là niềm tin của khách hàng đối với ngân hàng. Uy tín của mỗi ngân hàng được xây dựng, hình thành trong cả một quá trình lâu dài. Người gửi tiền khi gửi thường lựa chọn những ngân hàng lâu đời chứ không phải là những ngân hàng mới thành lập. Ngân hàng lớn thường được ưu tiên lựa chọn so với các ngân hàng nhỏ. Hình thức bảo hiểm tiền gửi làm tăng độ an toàn, tăng uy tín của ngân hàng. Một điều quan trọng ở nước ta là hình thức sở hữu cũng có ảnh hưởng quan trọng tới huy động vốn. Các ngân hàng quốc doanh (NHCSXH) bao giờ cũng có độ an toàn cao hơn cho người gửi tiền, uy tín của các ngân hàng thương mại quốc doanh cao hơn so với các ngân hàng khác. Những ngân hàng có uy tín luôn chiếm được lòng tin của khách hàng là tiền đề cho việc họ huy động được những nguồn vốn lớn hơn với chi phí rẻ hơn và tiết kiệm được thời gian.

d. Mạng lưới chi nhánh

Ngân hàng Chính sách Xã hội tỉnh Kon đến nay tổng số điểm giao dịch xã độc lập là 102, hơn 1.670 tổ tiết kiệm và vay vốn tại các thôn, làng; có Hội sở NHCSXH tỉnh và 9 NHCSXH huyện.

Cùng với các điểm giao dịch, Chi nhánh Ngân hàng Chính sách Xã hội tỉnh Kon Tum còn có một mạng lưới tổ tiết kiệm và vay vốn đến tận các thôn bản, đây là 1 lực lượng tuyên truyền, vận động rất tích cực trong việc thực hiện huy động vốn

2.4 ĐÁNH GIÁ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN CỦA NHCSXH TỈNH KON TUM

2.4.1 Tốc độ tăng trưởng vốn huy động

Tốc độ tăng trưởng vốn huy động tại NHCSXH tỉnh Kon Tum khá biến động, đặc biệt trong những năm gần đây tuy tổng số nguồn vốn huy động năm sau luôn cao hơn năm trước nhưng tốc độ tăng trưởng trong những năm gần đây lại khá chậm và có chiều hướng giảm mạnh.

2.4.2 Chi phí huy động vốn

Chí phí trả lãi huy động vốn có xu hướng tăng qua các năm. Đó là do có sự cạnh tranh mạnh mẽ giữa các ngân hàng cũng như các tổ chức tín dụng trong việc huy động vốn đồng thời một phần nguyên nhân do cuộc khủng hoảng tài chính để lại. Mặc dù chi phí huy động vốn tăng qua các năm nhưng lãi suất cho vay cũng tăng nên vẫn đảm bảo đem lại lợi nhuận kinh doanh cho NHCSXH tỉnh Kon Tum

2.4.3 Tỷ trọng các loại vốn huy động

Vốn huy động tại NHCSXH tỉnh Kon Tum trong những năm vừa qua bao gồm các nguồn vốn huy động động từ NHTW chuyển về; Nguồn vốn huy động tại địa phương được TW cấp bù (tiền gửi tiết kiệm thông qua tổ TK&VV); Nguồn vốn do ngân sách địa phương hỗ trợ (bao gồm: Ngân sách tỉnh hỗ trợ và ngân sách Huyện hỗ trợ); Vốn nhận tài

trợ, uỷ thác đầu tư của các tổ chức cá nhân. Nhìn chung phần lớn do tính chất đặc thù của NH là ngân hàng quốc doanh, phụ thuộc vào sự chi phối của Nhà nước nên phần lớn nguồn vốn huy động được tại NH là chủ yếu từ NHTW chuyển về chiếm tỷ trọng lớn trong tổng nguồn vốn của NH.

Tổng nguồn vốn đến 31/01/2021 đạt 2.968,4 tỷ đồng, tăng 30 lần so với khi mới thành lập; Trong đó: nguồn vốn cân đối từ Trung ương 2.865,2 tỷ đồng, tăng 2.792,7 tỷ đồng (tăng 29 lần); nguồn vốn nhận ủy thác từ ngân sách địa phương 103,2 tỷ đồng, tăng 86,1 tỷ đồng; Nguồn vốn huy động tiền gửi tiết kiệm trong dân cư 169,4 tỷ đồng, chiếm 5,7%/tổng nguồn vốn, trong đó huy động tại Điểm giao dịch xã 36,7 tỷ đồng; Nguồn vốn huy động tiền gửi từ các thành viên Tổ TK&VV 98 tỷ đồng, chiếm 3,3%/tổng nguồn vốn.

2.4.4 Mối quan hệ giữa huy động vốn và sử dụng vốn của NHCSXH

Cân đối vốn huy động với cho vay và đầu tư theo kỳ hạn: Việc cân đối giữa nguồn vốn ngắn hạn với cho vay và đầu tư ngắn hạn tại NHCSXH tỉnh Kon Tum trong thời gian qua là khá hợp lý. Tuy nhiên, việc cân đối giữa nguồn vốn trung - dài hạn với cho vay và đầu tư trung - dài hạn là chưa hợp lý. Nguồn huy động vốn trung dài hạn của ngân hàng không đủ tài trợ cho các khoản cho vay, đầu tư trung - dài hạn. Qua đó, cho thấy ngân hàng đã phải dùng một phần vốn ngắn hạn để cho vay và đầu tư trung - dài hạn. Điều này chứng tỏ hoạt động huy động nguồn vốn trung dài hạn của ngân hàng chưa hiệu quả.

Cân đối giữa nguồn vốn huy động với cho vay và đầu tư theo loại tiền: Trong thời gian qua, cân đối giữa huy động và cho vay theo loại tiền tại NHCSXH tỉnh Kon Tum chưa thực sự hiệu quả. NHCSXH tỉnh Kon Tum chưa cân đối được giữa huy động và cho vay theo loại tiền, có sự chênh lệch giữa huy động và cho vay bằng VND và ngoại tệ.

Việc sử dụng vốn của NHCSXH tỉnh Kon Tum hiện nay không chỉ dừng lại ở lĩnh vực đầu tư chứng khoán và tín dụng mà còn được đa dạng hoá trong lĩnh vực khác như gửi tại NHNN, mua trái phiếu kho bạc Nhà nước, gửi tại các tổ chức tín dụng trong nước và nước ngoài. Tuy nhiên, phần lớn vốn huy động của NHCSXH tỉnh Kon Tum được dùng để cho vay đối với các đối tượng khác nhau.

2.4.5 Đánh giá một số yếu tố ảnh hưởng đến kết quả huy động vốn của NHCSXH chi nhánh tỉnh Kon Tum

➢ **Các yếu tố khách quan**

- *Môi trường chính trị pháp luật:* Trong những năm vừa qua, môi trường chính trị - pháp luật, các chính sách phát triển kinh tế, các chính sách tín dụng, chính sách tiền tệ đã có xu hướng ổn định và phát triển tác động tích cực đến kết quả hoạt động huy động vốn các ngân hàng. Nguồn vốn huy động từ Ngân hàng trung ương chuyển về tăng dần qua các năm. Tuy nhiên bên cạnh đó, thì các chính sách lãi suất trong ngắn hạn của ngân hàng TW còn có biến động nguyên nhân chủ yếu là do thực hiện nghị quyết của Thủ tướng Chính phủ về việc chế lạm phát thắt chặt tín dụng đối với các ngân hàng dẫn đến nguồn vốn huy động còn chưa đạt được hiệu quả cao. Cho thấy môi trường chính trị - pháp luật cũng là một trong các yếu tố được đánh giá tác động đến khả năng huy động vốn của ngân hàng.

-*Môi trường kinh tế- xã hội tỉnh Kon Tum* : Kinh tế - xã hội tỉnh Kon Tum ngày một phát triển hoà nhịp cùng với sự phát triển của Đất nước, đời sống nhân dân ngày được nâng cao và cải thiện. Ngoài ra, các chương trình cho vay đối với các nhóm đối tượng như cho vay hộ nghèo; học sinh –sinh viên có hoàn cảnh đặc biệt khó khăn; giải quyết công ăn việc làm… để phát triển kinh tế - xã hội đều đã được TW thông qua các chỉ tiêu kế hoạch, nguồn vốn điều chỉnh kịp thời nên hoạt động giải ngân cho vay thông suốt, đáp ứng kịp thời nhu cầu vay vốn vốn của nhân dân

-*Môi trường Công nghệ*: NHCSXH tỉnh Kon Tum trong những năm vừa qua đã phát triển và mở rộng thêm quy mô về hoạt động của ngân hàng, số lượng thẻ ATM được phát hành tăng dần qua các năm cùng với số lượng khách hàng sử dụng thẻ cũng tăng lên điều này đồng nghĩa với việc lượng khách hàng gửi tiền vào tài khoản cũng ngày càng nhiều. Số lượng điểm giao dịch của NHCSXH tỉnh Kon Tum đã mở rộng quy mô.

- *Môi trường cạnh tranh giữa các ngân hàng:* Hiện nay trên địa bàn tỉnh Kon Tum số lượng ngân hàng ngày càng nhiều, sự cạnh tranh giữa các ngân hàng cũng đã gây ra không ít nhiều khó khăn đối với ngân hàng CSXH tỉnh. Các chính sách về lãi suất được các ngân hàng điều chỉnh nhằm thu hút tiền gửi khách hàng.

➢ **Các yếu tố chủ quan**

- *Chính sách giá cả:* Lãi suất là yếu tố ảnh hưởng trực tiếp đến các hoạt động huy động vốn, lãi suất đóng vài trò quan trọng có khả năng quyết định đến nhiều yếu tố trong nền kinh tế. Do đó, đối với tiết kiệm dân cư, lãi suất luôn là yếu tố được người dân quan tâm hàng đầu. Lãi suất tiết kiệm hấp dẫn cũng đồng nghĩa với việc đem lại lợi nhuận cao cho cá nhân đầu tư vào kênh tiết kiệm ngân hàng. Điều đó khuyến khích khách hàng gửi tiết tiền nhiều hơn tạo ra nguồn vốn huy động cao. Lãi suất cho vay hộ nghèo của NHCSXH tỉnh Kon Tum trong những năm qua đã ảnh hưởng có phần tích cực đối với người dân, cụ thể lãi suất cho vay hộ nghèo với 0% tại huyện nghèo Kon Plong cho thấy với mức cho vay ưu đãi này số dư nợ của huyện đã giảm đáng kể. Ngoài ra, lãi suất cho vay đối với một số đối tượng khác cũng đã tác động đáng kể tới nguồn vốn huy động của ngân hàng như lãi suất cho vay đối với học sinh sinh viên, cho vay đi xuất khẩu lao động...

Ngoài ra, các yếu tố khác như loại hình sản phẩm, uy tín ngân hàng, công tác kế toán thanh toán cũng đã ảnh hưởng một phần trong kết quả quá trình huy động vốn của ngân hàng

2.4.6 Đánh giá kết quả đạt được và một số nguyên nhân hạn chế của NHCSXH Kon Tum trong thời gian vừa qua.

➢ **Những kết quả đạt được**

NHCSXH tỉnh Kon Tum đã chú trọng thực hiện công tác Kiểm tra Kiểm toán nội bộ một cách thường xuyên, đảm bảo công khai, dân chủ trong quá trình thực hiện các chính sách tín dụng ưu đãi, đồng thời phát hiện, phòng ngừa và chấn chỉnh xử lý đối với các tồn tại phát sinh trong quá trình hoạt động.

Bên cạnh đó, để đạt được những kết quả khả quan trong tình hình kinh tế có nhiều

bất lợi cho hoạt động huy động vốn, chi nhánh đã thực hiện tốt các công việc sau:

- Ngân hàng đã đa dạng hoá các phương thức huy động vốn kết hợp với sử dụng linh hoạt công cụ lãi suất để thu hút nguồn tiền gửi từ các tầng lớp dân cư, từ các doanh nghiệp đáp ứng tốt nhu cầu về vốn cho nền kinh tế, giữ vững và đảm bảo được độ ổn định về nguồn vốn trong hoạt động kinh doanh.

- Tiếp tục phát triển mối quan hệ chặt chẽ với các đơn vị khách hàng truyền thống, những đơn vị có nguồn vốn lớn thông qua làm công tác thanh toán sao cho nhanh chóng và thuận lợi chu đáo. Đồng thời mở rộng quan hệ khách hàng mới nhằm huy động nguồn vốn nhàn rỗi từ các tổ chức.

- Phân công người theo dõi quản lý đơn vị nguồn vốn để nắm bắt tình hình các doanh nghiệp, xem tình hình hoạt động của doanh nghiệp, lắng nghe ý kiến của doanh nghiệp để đưa ra giải pháp phục vụ một cách tốt nhất.

- Thường xuyên theo dõi, phân tích nhằm nắm bắt tình hình biến động lãi suất cũng như dự báo biến động nguồn vốn trên thị trường, nhằm có kế hoạch cụ thể điều chỉnh linh hoạt lãi suất cho phù hợp.

- Thực hiện phân tích, lựa chọn và mở rộng màng lưới hoạt động tại các địa bàn đông dân cư nhằm thu hút tiền gửi nhàn rỗi từ các tầng lớp dân cư theo định hướng tăng trưởng nguồn vốn lâu dài của chi nhánh. Kết quả hoạt động của chi nhánh và các phòng giao dịch của NHCSXH tỉnh Kon Tum đã chứng tỏ được phần nào uy tín cũng như sự nghiên cứu, tìm hiểu kỹ địa điểm để mở rộng màng lưới của chi nhánh là đúng hướng và theo định hướng phát triển của Hội sở chính.

➢ **Những hạn chế và nguyên nhân trong hoạt động huy động vốn của NHCXH tỉnh Kon Tum**

a. Hạn chế:

Bên cạnh những thuận lợi và những thành tích đã đạt được thì trong quá trình hoạt động chi nhánh NHCSXH tỉnh Kon Tum còn gặp phải những vấn đề còn tồn đọng cần phải tháo gỡ:

Thứ nhất, Chi nhánh vẫn duy trì hình thức huy động đơn giản, truyền thống. Các hình thức mới như: tiết kiệm lãi suất bậc thang… tuy đã được triển khai nhưng vẫn còn chậm. Hiện nay Chi nhánh vẫn chưa chú trọng đến hình thức huy động qua việc phát hành GTCG. Huy động vốn bằng vàng, ngoại tệ khác ngoài đồng USD vẫn được áp dụng. Điều này bất lợi khi Chi nhánh muốn đầu tư, kinh doanh vàng và ngoại tệ. Bên cạnh đó, quy mô hoạt động của chi nhánh còn nhiều bất cập trong công tác giao dịch đối khách hàng, nguyên nhân một phần là do điều kiện tự nhiên và sự phát triển không đồng đều.

Thứ hai, Hoạt động NHCSXH đã qua nhiều năm góp phần đáng kể vào công tác XĐGN tại địa phương. Tuy nhiên, một số nơi UBND, Ban XĐGN cấp xã xem hoạt động tín dụng chính sách đối với người nghèo và các đối tượng chính sách là nhiệm vụ của Ngân hàng Chính sách xã hội và chưa thực sự vào cuộc.

Thứ ba, Việc lồng ghép giữa chương trình tín dụng chính sách với các chương trình khuyến nông, khuyến lâm chuyển giao khoa học kỹ thuật, chuyển giao công nghệ,

phương pháp sản xuất làm ăn mới của các cơ quan chuyên môn, các tổ chức chính trị - xã hội chưa thực sự đồng bộ dẫn đến chưa phát huy hết hiệu quả nguồn vốn tín dụng ưu đãi.

Thứ tư, Hoạt động của các tổ chức Chính trị - xã hội nhận uỷ thác của một số nơi chưa đồng đều, chưa làm tốt công tác kiểm tra, giám sát hoạt động của các Tổ TK&VV, giám sát việc sử dụng vốn của người vay dẫn đến vẫn còn hiện tượng nể nang bình xét cho vay chưa đúng đối tượng, hoạt động của các Tổ TK&VV chưa đúng quy định, cá biệt vẫn còn hiện tượng xâm tiêu, vay ké.

Thứ năm, Một bộ phận nhân dân chưa nhận thức được là Nhà nước đang giúp mình cần câu, chưa tự giác, vẫn còn tâm lý ỷ lại, chưa ý thức tự mình vươn lên.

Ngoài ra, Công tác kiểm tra, kiểm soát nguồn vốn huy động và vốn sử dụng chưa thật sự nghiêm ngặt đang còn lỏng lẻo trong quá trình huy động và sử dụng vốn. Chiến lược xây dựng nguồn vốn huy động hiệu quả mang lại cho ngân hàng còn chưa cao.

b. Nguyên nhân:

➢ Kinh tế tăng trưởng đã làm tăng nhu cầu tiêu dùng và đầu tư, giá vàng và giá nhà đất giai đoạn tăng cao nên một bộ phận trong dân đã đầu tư vào bất động sản do đó đã gây khó khăn cho công tác huy động vốn của Chi nhánh. Mặt khác, nền kinh tế trong giai đoạn này chứa đựng những yếu tố biến động khó dự đoán về lạm phát, tỷ giá, lãi suất, phá sản,... Vì vậy, việc gửi các khoản tiền tiết kiệm có kỳ hạn ngắn thường được khách hàng lựa chọn để họ dễ dàng chuyển đổi mục đích sử dụng vốn sang mua vàng, ngoại tệ, ... hơn là gửi tiết kiệm.

➢ Ngân hàng chưa hoạch định được chiến lược huy động vốn thật sự rõ ràng và phù hợp. Bộ phận marketing của ngân hàng phần nhiều chú trọng đến khách hàng vay vốn và khách hàng sử dụng các dịch vụ về tài chính, chưa quan tâm đúng mức đến đối tượng khách hàng gửi tiền, nhất là khách hàng cá nhân. Các sản phẩm huy động vốn của ngân hàng vẫn chưa thật sự đa dạng, tính tiện ích vẫn chưa cao, dù rằng ngân hàng đã có những thay đổi nhất định theo hướng này.

➢ Nguyên nhân nữa gây ra những khó khăn trong công tác huy động của Ngân hàng là sự cạnh tranh giữa các Ngân hàng, các công ty bảo hiểm, tiết kiệm bưu điện… càng trở nên gay gắt. Ngoài ra trong xu thế hội nhập Ngân hàng còn phải cạnh tranh với các Ngân hàng nước ngoài với tiềm lực tài chính và công nghệ hiện đại.

➢ Về cơ sở vật chất hạ tầng, trang thiết bị phục vụ cho hoạt động kinh doanh của ngân hàng mặc dù trong những năm qua đã có sự đầu tư đáng kể song vẫn có những hạn chế nhất định. Trong thời gian tới ngân hàng vẫn tiến hành dần từng bước thực hiện chương trình hiện đại hoá NH trên mọi phương diện: Mở rộng mạng lưới trang thiết bị, dịch vụ đồng thời với việc đào tạo nâng cao trình độ nghiệp vụ cho cán bộ công nhân viên.

Ngoài ra, Chi nhánh chưa làm tốt công tác tuyên truyền, quảng cáo mặc dù đã áp dụng một số biện pháp như: quảng cáo trên báo, tivi, đặt biển quảng cáo… nhưng vẫn chưa có hiệu quả.

CHƯƠNG 3.
GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG CHÍNH SÁCH XÃ HỘI TỈNH KON TUM

3.1. ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN CỦA NHCSXH TỈNH KON TUM:

3.1.1 .Mục tiêu phát triển

➢ *Mục tiêu tổng quát:*

Phát triển Ngân hàng Chính sách xã hội theo hướng ổn định, bền vững, đủ năng lực để thực hiện tốt tín dụng chính sách xã hội của Nhà nước; gắn liền với việc phát triển các sản phẩm dịch vụ hỗ trợ có hiệu quả hơn cho người nghèo, hộ cận nghèo và các đối tượng chính sách khác.

➢ *Mục tiêu cụ thể cho năm 2022*

- Phấn đấu 100% hộ nghèo đủ điều kiện có nhu cầu đều được vay vốn; mức vay bình quân mỗi hộ được nâng dần lên theo mức tối đa 30 triệu đồng/hộ.
- Tiếp tục cải tiến thủ tục hồ sơ vay vốn theo hướng đơn giản, thuận lợi hơn; rút ngắn thời gian bình nghị xét duyệt làm hồ sơ và giải ngân xuống dưới 5 ngày.
- 100% điểm giao dịch của NHCSXH, mỗi tháng tổ chức tối thiểu 2 phiên giao dịch của NHCSXH phục vụ tất cả các giao dịch của khách hàng ngay tại xã.
- Đẩy mạnh hoạt động huy động vốn và chất lượng tín dụng đi kèm với gửi tiền tiết kiệm, phấn đấu 100%, tổ TK&VV và hộ nghèo vay vốn gửi tiền tiết kiệm tự nguyện hàng tháng.
- 100% hộ nghèo vay vốn đều được các hỗ trợ đi kèm, đặc biệt là các chương trình tập huấn, chuyển giao khoa học kỹ thuật và chỉ dẫn đầu ra.
- Góp phần tạo việc làm mỗi năm cho hàng chục nghìn lao động, tỷ lệ hộ nghèo mỗi năm giảm 3-5% theo Nghị quyết Đảng bộ tỉnh lần thứ 16 đề ra.
- Dư nợ tăng trưởng bình quân hàng năm khoảng 10%.
- Tỷ lệ nợ quá hạn dưới 1%/tổng dư nợ.
- Tỷ lệ thu lãi hàng năm đạt trên 95% số lãi phải thu.
- Đơn giản hoá thủ tục và tiêu chuẩn hoá quy trình nghiệp vụ.
- Đa dạng hoá các sản phẩm, dịch vụ.
- Thực hiện hoàn thành các chỉ tiêu giao khoán tài chính do NHCSXH Việt Nam giao. Đảm bảo về chế độ tiền lương cho người lao động.
- Tiếp tục tăng cường kiện toàn bộ máy, nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ của đội ngũ cán bộ công nhân viên đảm bảo khả năng triển khai thực hiện các chương trình tín dụng chính sách được Chính phủ giao.
- Hoàn thiện, phát huy hiệu lực và hiệu quả hoạt động của hệ thống kiểm tra, kiểm soát và phân tích, cảnh báo rủi ro.
- Phối hợp, lồng ghép có hiệu quả hoạt động tín dụng chính sách xã hội với hoạt động hỗ trợ kỹ thuật, chuyển giao công nghệ, khuyến công, khuyến nông, khuyến lâm, khuyến ngư và hoạt động của các tổ chức chính trị - xã hội nhằm mục tiêu giảm nghèo

nhanh và bền vững, bảo đảm an sinh xã hội.

3.1.2. Chiến lược phát triển huy động vốn của NHCSXH tỉnh Kon Tum:

Nguồn vốn lớn là thế mạnh, là động lực tạo đà cho việc thực hiện thành công chiến lược phát triển của bất cứ NH nào. Định hướng huy động vốn của NHCSXH trong giai đoạn này là duy trì và phát huy các biện pháp huy động vốn hữu hiệu, có khả năng cạnh tranh cao, nhằm thu hút nguồn vốn lớn nhàn rỗi của dân cư và các doanh nghiệp. Đồng thời, phát huy tín nhiệm cao của NH trong nước và trên địa bàn tỉnh để tranh thủ tiếp nhận được vốn uỷ thác của các TCTD khác. Vì vậy, NH cần phải có những phương hướng chiến lược cho hoạt động huy động vốn trong tương lai như sau:

- Tiếp tục triển khai và nâng cao chất lượng các sản phẩm, dịch vụ; đồng thời, đẩy mạnh ứng dụng công nghệ hiện đại, đa dạng hoá sản phẩm, dịch vụ ngân hàng như: Tiết kiệm; thanh toán; chuyển tiền...
- Tiếp tục thực hiện cơ chế ưu đãi về lãi suất phù hợp với khả năng tài chính của Nhà nước và của đối tượng vay vốn trong từng thời kỳ. Mức độ ưu đãi về lãi suất phân biệt theo các nhóm đối tượng thụ hưởng, sẽ giảm dần và được thay thế bằng các hình thức ưu đãi về qui trình, thủ tục và điều kiện vay vốn. Mức ưu đãi cao nhất dành cho hộ đồng bào dân tộc nghèo ở vùng đặc biệt khó khăn. Đối với hộ không thuộc diện hộ nghèo nhưng được hưởng một số chính sách tín dụng ưu đãi, hộ cận nghèo thì lãi suất tiếp cận dần với lãi suất thị trường.
- Rủi ro do nguyên nhân khách quan được xử lý theo quy định của Nhà nước. Ngân hàng Chính sách xã hội có trách nhiệm phân loại nợ, trích lập dự phòng rủi ro tín dụng, xây dựng quy trình xử lý rủi ro phù hợp với đặc thù hoạt động.
- Hoàn thiện cơ chế khoán tài chính ổn định trong từng giai đoạn, có cơ chế cấp bù thích hợp để phát huy tính chủ động và đảm bảo khả năng đánh giá hiệu quả hoạt động của Ngân hàng Chính sách xã hội; bảo đảm đủ bù đắp chi phí hoạt động theo chế độ quy định; bảo đảm quyền lợi cho cán bộ, viên chức và người lao động yên tâm gắn bó với ngành.
- Củng cố tổ chức, nâng cao năng lực, chất lượng hoạt động của Hội đồng quản trị và Ban đại diện Hội đồng quản trị các cấp.
- Nâng cao hiệu quả phương thức uỷ thác tín dụng thông qua các tổ chức chính trị - xã hội với sự tham gia chỉ đạo, giám sát của cấp uỷ, chính quyền địa phương các cấp, tăng cường vai trò của chính quyền cấp xã.
- Xây dựng hệ thống kiểm tra, giám sát phù hợp với mô hình hoạt động đặc thù của Ngân hàng Chính sách xã hội. Hình thành hệ thống kiểm tra, kiểm soát nội bộ độc lập, thống nhất về tổ chức và hoạt động. Phối hợp chặt chẽ giữa Ban Kiểm soát với hệ thống kiểm tra, kiểm soát nội bộ.
- Chú trọng đào tạo, bồi dưỡng nâng cao chất lượng đội ngũ cán bộ của Ngân hàng Chính sách xã hội, nâng cao năng lực chuyên môn, nghiệp vụ, tốt về đạo đức nghề nghiệp.
- Đào tạo đội ngũ cán bộ làm uỷ thác, cán bộ Tổ tiết kiệm và vay vốn có kiến thức

cơ bản về: Quản lý tín dụng; kiểm tra, giám sát; phát hiện, phòng ngừa rủi ro; tư vấn, hướng dẫn sử dụng vốn hiệu quả cho người nghèo và các đối tượng chính sách.

3.2. GIẢI PHÁP NÂNG CAO HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NHCSXH CHI NHÁNH TỈNH KON TUM

Để góp phần khắc phục những hạn chế, yếu kém trong công tác huy động vốn tại Ngân hàng Chính sách Xã hội tỉnh Kon Tum, những giải pháp chủ yếu đặt ra là:

3.2.1. Đa dạng hoá các hình thức huy động vốn của ngân hàng

Do các hình thức huy động vốn của ngân hàng CSXH chi nhánh tỉnh Kon Tum trong suốt thời gian quan nhìn chung chưa có sự đổi mới, các hình thức huy động còn đơn gian và truyền thống. Vì vậy, Ngân hàng tiếp tục đa dạng hoá sản phẩm huy động, nâng cao hơn nữa tiện ích thông qua chất lượng và tính đa dạng của sản phẩm. Về lâu dài ngân hàng phấn đấu đạt được mục tiêu: bất kì cá nhân tổ chức nào có nguồn tiền chưa sử dụng, đều có thể tìm kiếm ở ngân hàng một loại hình huy động nào đó phù hợp với mong muốn của họ. Riêng đối với hình thức huy động tiết kiệm kỳ hạn truyền thống, cần có những sửa đổi theo hướng linh hoạt cho phép khách hàng đó rút tiền trước hạn trong phần, trả lãi định kỳ với những món gửi lớn, khách hàng được quyền lựa chọn kỳ hạn bất kì trong trong giới hạn kỳ hạn tối đa của ngân hàng.

Ngân hàng cần tiếp tục phát huy các hình thức huy động truyền thống như tiền gửi tiết kiệm, tiền gửi thanh toán, các hình thức kỳ phiếu, trái phiếu ngân hàng, các công cụ thanh toán và các giấy tờ có giá do ngân hàng phát hành, đa dạng hoá thời hạn gửi cụ thể ngoài loại 3,6,12 tháng nên thêm loại dài hạn như 1,3,5,10 hay 15 năm cùng với việc đưa thêm các yếu tố chuyển nhượng để thuận tiện cho việc bán lại của các cá nhân, doanh nghiệp hay các NH trước ngày đến hạn. Bên cạnh đó cần đưa ra nhiều hình thức huy động vốn mới như tiền gửi tiết kiệm xây nhà, tiền gửi tiết kiệm có thưởng…, và tiến tới trong điều kiện tiềm ẩn nguy cơ tái lạm phát nên thực hiện "Bảo hiểm tiền gửi" phát hành trái phiếu bên ngoài để vay vốn nước ngoài đồng thời mở rộng quan hệ với các ngân hàng nước ngoài và các tổ chức tài chính nước ngoài…

Ngân hàng cũng cần quan tâm hơn nữa đến việc huy động tiền gửi qua tài khoản thanh toán, điều này cũng có nghĩa là khuyến khích dân cư làm quen với việc mở tài khoản và thanh toán qua ngân hàng. Thực tế cho thấy nếu thực hiện tốt công tác này sẽ tạo ra được một nguồn vốn lớn cho ngân hàng với chi phí huy động rẻ nhất. Để làm được điều này trong điều kiện hiện nay cần quy định các tổ chức hành chính sự nghiệp kể cả Kho bạc Nhà nước mở tài khoản và thanh toán qua ngân hàng tạo điều kiện cho ngân hàng sử dụng khối lượng tiền mặt tạm thời nhàn dỗi của các đơn vị này vào quá trình tài trợ cho các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh. Sự tách bạch về việc thanh toán và mở tài khoản của hệ thống các cơ quan thuộc ngân sách Nhà nước và thanh toán qua Kho bạc đã làm cho nền kinh tế thiếu vốn lại càng thiếu vốn hơn trong lúc đó tiền tạm thời nhàn rỗi trong hệ thống ngân sách lại không được tận dụng, tất nhiên trong trường hợp kho bạc là thành viên của thị trường liên ngân hàng thì số tiền tạm thời nhàn rỗi đó vẫn được tận dụng đem lại hiệu quả cao.

Hiện nay còn có nhiều doanh nghiệp có nguồn tiền lớn như bưu điện, điện lực, cấp nước… nên cần tổ chức thu qua hệ thống ngân hàng bằng cách yêu cầu người thanh toán nộp tiền không phải đến cơ quan thu tiền của các tổ chức nói trên để thu tiền hay phải trực ở nhà để trả tiền trực tiếp qua đi thu. Đơn vị thụ hưởng cũng tiết kiệm được chi phí phải đi thu qua từng hộ gia đình, từng đơn vị, còn các ngân hàng quản lý tài khoản của các đơn vị và cá nhân nói trên có thể sử dụng số tiền gửi của họ để tăng cường nguồn vốn huy động của mình. Chi nhánh NHCSXH tỉnh Kon Tum nên có phương án để tiếp cận và triển khai theo hình thức này.

Để đa dạng hoá các hình thức huy động vốn ngân hàng cần phải đưa ra hình thức dịch vụ nhận và trả tiền ngoài giờ của ngân hàng (ngoài giờ hành chính, các ngày nghỉ, ngày lễ tết) áp dụng công nghệ tiên tiến cho mô hình ngân hàng hoạt động 24/24h trong ngày để có thể thu hút tiền gửi của dân chúng bất cứ lúc nào trong ngày. Đồng thời, ngân hàng cần thử nghiệm hình thức thu nhận tiền tại nhà, tại văn phòng của doanh nghiệp, sau đó chính thức áp dụng ở những nơi có đủ điều kiện, vấn đề huy động vốn trung - dài hạn là vấn đề khó khăn đối với hệ thống NH nước ta hiện nay. Để giải quyết vấn đề này đòi hỏi sự chú ý, quan tâm của các ngành, các cấp và Nhà nước. Hiện nay, cũng như các NH khác chi nhánh NHCSXH tỉnh Kon Tum rất rè rặt, lo lắng khi đưa ra các biện pháp thu hút nguồn vốn trung - dài hạn. Vì thế để đáp ứng được nhu cầu vốn cho nền kinh tế trước mắt, chi nhánh NHCSXH tỉnh Kon Tum muốn đẩy mạnh công tác huy động vốn dài hạn có hiệu quả cụ thể cần phải mạnh dạn từng bước mở rộng các hình thức huy động vốn: Gửi một lần rút lãi hàng tháng, tháng nào cũng gửi vào một số tiền nhất định vào một tài khoản với thời hạn trên một năm và được hưởng lãi suất có kỳ hạn…Có như vậy mới khuyến khích được khách hàng gửi tiền có kỳ dài hạn hơn, tạo nguồn vốn ổn định cho ngân hàng.

Trong xu thế hội nhập với nền kinh tế khu vực và thế giới để đứng vững, tạo lòng tin với khách hàng chi nhánh phải đa dạng hoá nghiệp vụ huy động ngoại tệ. Bởi hiện nay khi nền kinh tế nước ta mở cửa, mở ra nhiều cơ hội giao lưu làm ăn buôn bán giữa các doanh nghiệp trong nước và các tổ chức nước ngoài nên nhu cầu ngoại tệ ngày càng tăng. Trong lúc đó khả năng huy động ngoại tệ của chi nhánh NHCSXH tỉnh Kon Tum còn yếu, còn mới. Chính vì vậy chi nhánh cần đưa ra những hình thức huy động hấp dẫn và hết sức thuận lợi để không những huy động vốn của các TCKT và dân cư trong nước mà còn thu hút được vốn của các Công ty nước ngoài, xí nghiệp kinh doanh và các cá nhân nước ngoài đang ở Việt Nam. Ngoài ra còn phải tích cực tìm nguồn vốn ngoại tệ từ nước ngoài bằng cách thông qua các hợp đồng vay vốn của các tổ chức tín dụng ngoài nước để đầu tư vào các dự án kinh tế.

3.2.2. Mở rộng quan hệ đại lý và mạng lưới huy động

Quy mô mạng lưới hoạt động của NHCSXH chi nhánh tỉnh Kon Tum còn nhiều bất cập. Vì thế chi nhánh gặp khó khăn trong việc mở rộng quan hệ giao dịch với khách hàng. Hơn nữa, trên địa bàn hoạt động của chi nhánh còn có một số chi nhánh NHTM khác cùng hoạt động. Việc cạnh tranh để thu hút khách hàng là cần thiết đối với chi

nhánh NHCSXH tỉnh Kon Tum. Mặc dù gặp một số bất lợi trên song công tác huy động vốn ở chi nhánh đã đạt những kết quả đáng khích lệ. Một trong những yếu tố dẫn đến thành công trên đó là việc chi nhánh đã chủ trương mở rộng mạng lưới huy động.

Tuy nhiên để công tác huy động vốn đạt thành quả tốt hơn, huy động được một lượng vốn lớn đòi hỏi trong thời gian tới chi nhánh cần mở rộng thêm mạng lưới huy động. Chi nhánh phải tiến hành xem xét những tuyến phố, những khu vực đông dân cư để đặt các quầy huy động, đặc biệt là các tuyến phố trong nội thành nơi có mật độ dân cư lớn công tác và sinh hoạt, đây là những nơi cách xa các chi nhánh ngân hàng. Hơn nữa hiện nay đang xuất hiện một số khu đô thị mới, việc mở rộng công tác huy động vốn của chi nhánh tới khu vực này sớm sẽ tạo điều kiện giúp cho chi nhánh huy động vốn tốt, đồng thời tạo lập uy tín của chi nhánh đối với khách hàng. ở một số khu vực nơi tập trung nhiều trường Đại học, Cao đẳng, Trung học chuyên nghiệp…chi nhánh cũng nên bố trí các quầy tiết kiệm để huy động vốn được nhiều hơn nữa. Mặc dù cuộc sống sinh viên còn có nhiều khó khăn nhưng vì cuộc sống xa nhà nên họ thường phải dự trữ một lượng tiền đủ để trang trải các khoản sinh hoạt phí trong vài tháng. Quỹ tiết kiệm hoạt động không những đem lại an toàn cho đồng tiền của họ mà còn làm cho nó sinh lời. Như thế với một sinh viên thì số tiền huy động quá nhỏ những nếu tất cả sinh viên đều nhận thức được việc gửi tiền vào ngân hàng là có lời và đều gửi thì nguồn vốn của ngân hàng sẽ tăng lên một cách đáng kể.

Tóm lại, để khởi tăng nguồn vốn huy động, bên cạnh việc đa dạng hoá các hình thức huy động vốn thì ngân hàng cũng cần phải đẩy mạnh và phát triển mạng lưới huy động tới khắp các khu vực kinh tế, các khu vực đông dân cư, các vùng ngoại thành- nông thôn và dân tộc thiểu số.

3.2.3. Không ngừng đổi mới công nghệ

Ngân hàng là loại hình kinh doanh đặc biệt trên lĩnh vực tiền tệ, tín dụng. Ngân hàng cũng có vai trò rất lớn trong việc thúc đẩy các ngành kinh tế phát triển, Vì vậy mà công nghệ ngân hàng đi trước một bước, công nghệ ngân hàng liên quan trực tiếp đến các mặt hoạt động như thanh toán, giao dịch, kế toán…Trong cạnh tranh các ngân hàng không ngừng đổi mới công nghệ bởi lẽ các dịch vụ ngân hàng sẽ không được đa dạng, đổi mới trừ khi ngân hàng áp dụng những công nghệ ngân hàng tiên tiến. Đối với một ngân hàng có công nghệ tiên tiến thì chất lượng phục vụ thoả mãn nhu cầu của khách hàng sẽ tốt hơn, sẽ huy động được nhiều vốn hơn.

Nắm bắt được vấn đề này chi nhánh NHCSXH tỉnh Kon Tum trong thời gian qua đã tích cực đổi mới công nghệ ngân hàng: Lắp đặt các trang thiết bị máy tính, nối mạng cục bộ, điện thoại, rút ngắn thời gian thực hiện nghiệp vụ bỏ qua những khâu không cần thiết….Tuy nhiên trong thời gian tới chi nhánh cần tiếp tục phát huy theo hướng sau:

- Cải cách các thủ tục làm sao cho đơn giản, rõ ràng để quá trình thanh toán nhanh có hiệu quả, tạo được niềm tin cho người gửi tiền.

- Tổ chức thực hiện các nghiệp vụ huy động tiền gửi một cách đồng bộ khoa học, phát triển công nghệ ngân hàng với hệ thống vi tính dàn trải khắp các phòng. Cần rút

ngắn thời gian thực hiện một số nghiệp vụ, cắt bỏ những khâu không cần thiết. Thực tế ở những vùng thành thị đại bộ phận dân số là cán bộ công nhân viên, việc giao dịch giữa họ với ngân hàng như vay tiền gửi gặp không ít khó khăn vì ngân hàng là doanh nghiệp đều bắt đầu và kết thúc một ngày làm việc cùng vào một thời điểm khoảng 7 giờ 30 phút sáng đến 4 giờ 30 phút chiều, vì thế việc bố trí thời gian làm việc của toàn ngành làm sao cho hợp lý để vừa đảm bảo được thời gian nghỉ ngơi của cán bộ công nhân viên vừa thu hút được lượng tiền nhàn dỗi trong dân mới là hiệu quả.

Về tổ chức cần cải tiến và đổi mới mô hình tổ chức cùng với việc đa dạng hoá các hình thức huy động vốn cần phát triển mạnh kinh doanh đa năng, không chỉ nhận tiền gửi cho vay theo lối truyền thống mà phải mở rộng thêm nghiệp vụ tín dụng thu mua, chuyển nhượng, tư vấn, môi giới, bảo hiểm, kinh doanh chứng khoán. Với việc đổi mới công nghệ ngân hàng chính sách xã hội chi nhánh tỉnh Kon Tum sẽ đáp ứng tốt nhu cầu của khách hàng, tạo được uy tín với khách hàng và kéo thêm được nhiều khách hàng gửi tiền.

3.2.4. Chiến lược khách hàng

Khác với những hoạt động sản xuất kinh doanh khác, trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng thì quan hệ giữa ngân hàng và khách hàng mang tính thường xuyên và lâu dài. Khả năng tồn tại và phát triển của Ngân hàng phụ thuộc chủ yếu vào chữ tín của khách hàng kể cả khách hàng gửi tiền và khách hàng vay tiền. Điều đó khẳng định chính sách khách hàng là một biện pháp quan trọng không thể thiếu được trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng, cụ thể như sau:

Hiện nay ở NHCSXH tỉnh Kon Tum chưa có sự tách bạch giữa Phòng nguồn vốn và Phòng marketing ngân hàng (Nghiên cứu khách hàng) chính vì thế công tác khách hàng chưa được quan tâm nhiều lắm. Để công tác huy động vốn có hiệu quả chi nhánh nên sớm có Phòng marketing ngân hàng riêng hoạt động chuyên sâu, triển khai chính sách khách hàng thực sự có hiệu quả, đi vào nề nếp. Phòng này phải có các đồng chí cán bộ lãnh đạo, cán bộ nghiệp vụ thường xuyên có giao dịch với khách hàng để nắm bắt được những yêu cầu đòi hỏi từ phía khách hàng. Từ đó có biện pháp đáp ứng kịp thời các yêu cầu đó.

Ngày nay khi công nghệ thông tin ngày càng phát triển thì việc khuếch trương hoạt động quảng cáo, tuyên truyền là một việc làm rất cần thiết. NHCSXH tỉnh Kon Tum cần hoạt động quảng cáo, tuyên truyền nhiều hơn để mọi người hiểu biết rộng rãi về mọi hoạt động của Ngân hàng là một việc làm cần thiết hơn bao giờ hết trong tình hình cạnh tranh khốc liệt giữa các NHTM hiện nay.

Chi nhánh cần phân loại khách hàng để có chính sách khuyến khích đối với khách hàng có số dư tiền gửi lớn ổn định thông qua lãi suất, giảm phí thanh toán và các chế độ ưu tiên khác. Hàng năm cần tổ chức hội nghị khách hàng để củng cố mối quan hệ với khách hàng, nắm bắt tâm tư nguyện vọng của khách hàng từ đó đưa ra được chiến lược khách hàng hợp lý hơn.

Ngân hàng cũng cần cung cấp các dịch vụ thanh toán nhanh kịp thời, chính xác, cụ thể những khách hàng có tiền gửi lớn cần vào hoặc lấy ra nếu có yêu cầu ngân hàng sẽ

đến tận nơi thu nhận hoặc phát cho khách hàng với chi phí tối thiểu. Khi khách hàng gửi tiền bằng USD nếu có nhu cầu chuyển đổi ra VNĐ hoặc ngược lại thì ngân hàng phải thực hiện nhanh chóng thủ tục đơn giản, miễn phí. Khi khách hàng cần mở tài khoản tiền gửi có thể chỉ cần gọi điện cho ngân hàng, ngân hàng sẽ cử cán bộ hướng dẫn khách hàng làm thủ tục, giải đáp những thắc mắc của khách hàng và nhanh chóng hoàn tất các thủ tục cần thiết.

3.2.5. Chính sách giá cả và lãi suất huy động vốn

Lãi suất là yếu tố tạo thành phần lớn thu nhập và chi phí của NH, ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động huy động vốn của NH. Vì vậy, NHCSXH cần hoạch định chính sách lãi suất linh hoạt đảm bảo nguồn vốn huy động có quy mô và cơ cấu hợp lý, chi phí rẻ. đáp ứng nhu cầu sử dụng bên tài sản đồng thời đảm bảo tính cạnh tranh và sinh lời.

Lãi suất huy động vốn hiện nay bị ảnh hưởng rất lớn bởi sự cạnh tranh giữa các NH và các tổ chức tín dụng khác. Do vậy, khi xây dựng biểu lãi suất cho các loại hình huy động vốn khác nhau cũng như cho các đối tượng khách hàng khác nhau, NHCSXH cần xem xét các yếu tố:

- Chính sách tiền tệ của NH Nhà nước: việc ấn định lãi suất của NH phải tuân thủ các quy định về khung lãi suất mà NHNN đưa ra cho các tổ chức tín dụng.
- Cung và cầu trên thị trường: lãi suất đưa phải phải tuân thủ quy luật cung - cầu về vốn trên thị trường sao cho NH vẫn huy động đủ vốn theo kế hoạch mà không phải thu hẹp lãi suất đầu ra.
- Chính sách lãi suất của các NH khác: cần đưa ra được một chính sách lãi suất có tính cạnh tranh với các NH khác và tạo ra sự hấp dẫn nhất định đối với khách hàng, tăng cường áp dụng lãi suất linh hoạt, lãi suất thoả thuận dành cho các khách hàng có số dư tiền gửi lớn.
- Các chỉ tiêu của nền kinh tế vĩ mô như tăng trưởng, lạm phát, sự biến động của tỷ giá... Dựa vào các yếu tố này, NHCSXH sẽ đưa ra một mức lãi suất dài hạn phù hợp với mình và có thể dự báo được những biến động lãi suất trong tương lai để có những điều chỉnh phù hợp.
- Nhu cầu vốn và sử dụng vốn của NH: ngoài việc duy trì một mức lãi suất cạnh tranh để giữ chân khách hàng thì NH cũng cần phải cân nhắc sao cho việc tăng nguồn vốn có được do tăng lãi suất phải đồng nghĩa với việc NH có một kế hoạch sử dụng vốn hiệu quả, tránh lãng phí về vốn. Ngược lại, nếu NH có nhu cầu sử dụng vốn cao thì lãi suất đưa ra phải phát huy được hiệu quả để nguồn vốn huy động tăng trưởng theo kế hoạch. Do đó, nhất thiết phải cải thiện cơ cấu nguồn vốn hợp lý, nâng cao hiệu quả quản lý và sử dụng vốn.

3.2.6. Nâng cao chất lượng phục vụ

- Thái độ nhân viên nhất là các nhân viên giao dịch thường xuyên tiếp xúc với khách hàng, cần phải có thái độ lịch sự, nhiệt tình, thân thiện.
- Tuyển lựa và đào tạo đội ngũ nhân viên không những tinh thông về nghiệp vụ mà còn hiểu biết về nhiều mặt, nhanh nhẹn, tháo vát, giải đáp được những thắc mắc, làm thoả

mãn khách hàng, kể cả những khách hàng khó tính nhất.

- Lưu ý đến mảng chăm lo khách hàng đến giao dịch từ nước uống lịch sự tại quầy giao dịch đến việc trông nom gìn giữ phương tiện đi lại của khách hàng.
- Phát động phong trào thi đua để cán bộ thực hiện tốt mục tiêu kinh doanh mà Ngân hàng giao cho.
- Thực hiện tốt trang phục khi làm việc, thực hiện văn minh lịch sự, sạch đẹp nơi giao dịch.
- Thường xuyên tập huấn nghiệp vụ cũ và mới. Tổ chức đôn đốc cán bộ theo dõi tập huấn để toàn bộ cán bộ biết sử dụng thành thạo chương trình vi tính mới.

3.2.7. Nâng cao chất lượng đội ngũ cán bộ

Nhân tố con người trong hoạt động kinh doanh ngân hàng có tầm quan trọng đặc biệt. Nó quyết định đến sự thành công trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Đối với hoạt động huy động vốn, con người là yếu tố không thể thiếu, quyết định nguồn vốn huy động cả về quy mô, cơ cấu và chất lượng. Bởi chính các cán bộ kế toán là người trực tiếp nhận tiền gửi, thanh toán cho khách hàng... nên đòi hỏi đội ngũ cán bộ phải có trình độ chuyên môn cao, có tinh thần trách nhiệm trong công việc, có phong cách làm việc văn minh, lịch sự, cách thức giải quyết công việc khoa học. Do vậy, để huy động vốn đạt hiệu quả cao thì chi nhánh cần chú trọng hơn nữa về cán bộ công nhân viên của mình thông qua việc thường xuyên đào tạo, tập huấn nhằm nâng cao trình độ, năng lực đội ngũ cán bộ công nhân viên nói chung và cán bộ làm công tác nguồn vốn nói riêng. Cụ thể:

- Cần đào tạo và đào tạo lại có hệ thống cán bộ công nhân viên theo tiêu chuẩn quy định. Nghĩa là, cán bộ làm công tác huy động vốn phải có kiến thức về mặt nghiệp vụ như: phải được đào tạo về tin học, về thanh toán không dùng tiền mặt... cán bộ công nhân viên phải được phổ cập các kiến thức cơ bản về vốn, lãi suất, ngoại tệ...để đáp ứng các yêu cầu của công việc ngày càng phức tạp. Từ đó có khả năng xử lý mọi tình huống công tác một cách thành thạo, giải đáp được mọi thắc mắc của người gửi tiền, hướng dẫn họ làm đúng thủ tục nhằm tạo niềm tin nơi khách hàng. Đây là yếu tố đánh vào tâm lý khách hàng, khi khách hàng cảm thấy thoả mãn, hài lòng thì lần sau có tiền họ tiếp tục gửi vào và giới thiệu thêm nhiều khách hàng hơn nữa.
- Tuyển dụng, đào tạo và đào tạo lại, sắp xếp, tổ chức cán bộ công nhân viên sao cho phù hợp với trình độ, được bố trí sử dụng đúng chuyên môn với phong cách làm việc, phẩm chất đạo đức, kỷ luật lao động và có tâm huyết với nghề nhằm phát huy năng lực sở trường của từng cán bộ.
- Cần trang bị kiến thức Marketting nhằm tạo điều kiện cho mỗi thành viên trong chi nhánh trở thành một mắt xích trong việc thu thập và xử lý thông tin, đáp ứng kịp thời nhu cầu khách hàng. Đặc biệt là những cán bộ thường xuyên tiếp xúc trực tiếp với khách hàng thì việc trang bị kiến thức sao cho họ phải là những cán bộ Marketting tốt nhất, phải luôn biết tận dụng mọi cơ hội để quảng cáo, giới thiệu về ngân hàng mình, để hình ảnh ngân hàng trở lên gắn bó, không thể thiếu trong tâm trí khách hàng.
- Cần chú trọng đổi mới phong cách phục vụ khách hàng. Hiện nay, khi bước vào

ngân hàng, khách hàng vẫn còn bỡ ngỡ. Tất cả các NHTM nước ta hiện nay, tuy phong cách phục vụ khách hàng đã được cải thiện rất nhiều nhưng vẫn cần phải đổi mới hơn nữa, nhất là những nhân viên tiếp xúc thường xuyên, trực tiếp và hàng ngày với khách hàng. Hơn ai hết, họ là bộ mặt, là hình ảnh của ngân hàng, do vậy, phải thực sự nhiệt tình, vui vẻ, lịch sự, tận tâm, biết lắng nghe ý kiến đóng góp của khách hàng, có trình độ chuyên môn vững vàng và có phong cách phục vụ nhanh chóng, chính xác, tận tình, chu đáo...tạo ra sự đồng cảm và lòng tin của khách hàng đối với ngân hàng, làm cho khách hàng cảm thấy mình rất quan trọng đối với ngân hàng, thấy mình đang thực sự được là "thượng đế", hãnh diện khi bước vào ngân hàng. Để từ đó, ngân hàng sẽ ngày càng thu hút được nhiều người đến gửi tiền và sử dụng các dịch vụ khác của ngân hàng, giúp ngân hàng nâng cao vị thế cạnh tranh và mở rộng thị phần.

- Chi nhánh cũng cần phối hợp với trung tâm đào tạo tin học nâng cao, tổ chức các lớp học ngoại ngữ, phối hợp với Trung tâm thông tin trong việc nâng cao trình độ của đội ngũ cán bộ đảm bảo vận hành hệ thống vi tính đạt hiệu quả.
- Cần đẩy mạnh công tác tự đào tạo trong nội bộ ngân hàng, trong nội bộ phòng các thành viên bổ trợ thêm kiến thức chuyên môn và của những bộ phận công việc liên quan để hỗ trợ nhau, nâng cao hiệu quả trong công việc.

Để làm tốt những công việc trên, chi nhánh nên có chế độ quan tâm, khuyến khích thích đáng bằng lợi ích và vật chất đối với cán bộ thực sự có thành tích trong hoạt động của ngân hàng và trong trong công tác huy động vốn nói riêng.

3.3. KIẾN NGHỊ

3.3.1. Đối với chính phủ

Chính phủ cần quản lý tốt các nhân tố vĩ mô trong đó quan trọng nhất là kiềm chế lạm phát ở mức thấp để mọi tài sản dù thể hiện bất kỳ hình thức nào cũng đều được sử dụng vào mục tiêu kinh tế, đồng thời bảo đảm khả năng sinh lời hợp lý trong mọi hoạt động đầu tư:

- **Ổn định môi trường kinh tế vĩ mô**

Để có thể ổn định môi trường kinh tế vĩ mô, chính phủ cần : Ổn định tiền tệ, có biện pháp củng cố đồng nội tệ, kiềm chế lạm phát, có chính sách tiền tệ quốc gia ổn định; Có chính sách tỷ giá ổn định, cần có các biện pháp hạ thấp dần mức lãi suất để phù hợp với mức lãi suất trên thế giới.

- **Tạo lập môi trường pháp lý ổn định, đồng bộ và rõ ràng**

Hệ thống chính sách pháp luật của Nhà nước là một đề tài đã được bàn luận đến quá nhiều trong các đề tài về kinh doanh ngân hàng tuy nhiên cụ thể làm như thế nào cho từng nội dung nghiệp vụ lại là một vấn đề khá rắc rối. Hiện nay, luật pháp cũng còn có nhiều yếu tố chưa chi tiết để hỗ trợ các ngân hàng cải tiến các hình thức huy động vốn. NH có nhu cầu nhận gửi, hoặc giải toả vốn nhanh cho khách hàng hoặc tận dụng các chứng từ huy động vốn như một nguồn để thế chấp, cầm cố vay vốn nhưng lại phải trải qua nhiều khâu giấy tờ, thủ tục phức tạp. Việc Nhà nước ban hành các văn bản luật và dưới luật một cách có hệ thống, đảm bảo mọi hoạt động tài chính tiền tệ, tín dụng đều

được pháp luật hoá và có tính hiệu quả cao không chỉ tạo niềm tin với công chúng mà với những quy định khuyến khích của Nhà nước sẽ tác động trực tiếp đến việc điều chỉnh quan hệ giữa tiêu dùng và tiết kiệm, chuyển dần tài sản tích trữ dưới dạng vàng, ngoại tệ hoặc bất động sản sang đầu tư trực tiếp vào sản xuất kinh doanh hoặc gửi vốn vào NH.

Nhà nước cũng cần nâng cao tính hiệu quả của chính sách tài chính và chính sách tiền tệ, tăng cường sự vững mạnh của hệ thống tài chính. Trong việc xây dựng và thực thi các chính sách này, điều quan trọng là phải phân định rõ các mục tiêu và các công cụ của chính sách, tăng cường phối hợp chính sách giữa những cơ quan có quyền hạn và trách nhiệm chính về các chính sách tương ứng, giảm thiểu các xung đột xảy ra trong việc thực hiện mục tiêu giữa hai chính sách gây khó khăn cho việc áp dụng và triển khai của các NH.

➢ **Hỗ trợ, tạo lập thị trường phát triển huy động vốn cho NH**

Kinh nghiệm của các nước phát triển cho thấy để phát triển nền kinh tế công nghiệp hoá - hiện đại hoá thì vấn đề huy động vốn, hình thành và phát triển thị trường vốn là cần thiết. Kể từ khi nền kinh tế của nước ta chuyển từ cơ chế kế hoạch hoá tập trung sang cơ chế thị trường có điều tiết vĩ mô của Nhà nước, nền kinh tế đã có những thành tựu đáng khích lệ; tốc độ phát triển kinh tế năm sau cao hơn năm trước, đời sống nhân dân được cải thiện nhiều, các đơn vị kinh tế đã được tự chủ trong sản xuất kinh doanh, tự chủ tạo lập nguồn vốn và sử dụng chúng có hiệu quả.Tuy nhiên với cơ chế huy động vốn như hiện nay thì không thể đáp ứng theo nhu cầu nền kinh tế đặt ra, đặc biệt là nguồn vốn trung - dài hạn. Như thế việc hình thành và phát triển thị trường vốn theo đúng nghĩa của nó là việc làm cần thiết.

3.3.2. Đối với Ngân hàng Nhà nước :

➢**Xây dựng và hoàn thiện chính sách tiền tệ hợp lý nhằm khuyến khích người dân gửi tiền, bảo vệ quyền lợi của người gửi tiền:**

Thực thi chính sách tiền tệ quốc gia một cách linh hoạt, trong đó tạo dựng được một chính sách lãi suất phù hợp với quy luật cung - cầu trên thị trường, điều hành sáng suốt chính sách tỷ giá, tăng cường vận dụng công cụ thị trường mở trong việc kiểm soát cung - cầu tiền thay cho công cụ dự trữ bắt buộc. Về chính sách điều chỉnh tỷ giá, trong trường hợp phải điều chỉnh, nên tránh gây sốc cho thị trường ở mức thấp nhất, không để việc điều chỉnh rơi vào tình trạng "nước đến chân mới nhảy".

➢ **Tăng cường công tác thông tin dự báo:**

Cần phải xây dựng được một hệ thống thông tin hỗ trợ các ngân hàng công khai, đầy đủ và kịp thời, sớm cho ra đời các công cụ, nghiệp vụ tài chính mới nhằm làm tăng tính hiệu quả, giảm rủi ro cho hoạt động của hệ thống tài chính

➢ **Nâng cao năng lực quản lý điều hành, tăng cường quản lý hoạt động của các NH:**

NHNN cần mạnh tay với các NH để thanh lọc các NHTM hoạt động yếu kém nhằm đẩy nhanh quá trình mua lại, sáp nhập các NH.

NHNN trước hết cần kiểm tra, giám sát hoạt động của các NHTM một cách chặt chẽ, tăng cường kiểm tra các NH có biểu hiện cạnh tranh không lành mạnh, áp dụng mức lãi suất huy động quá cao…để đảm bảo an toàn hoạt động của toàn hệ thống, tránh trường hợp chạy đua lãi suất, lôi kéo khách hàng giữa các Ngân hàng.

3.3.3. Kiến nghị đối với NHCSXH tỉnh Kon Tum

Thứ nhất, luôn có cơ chế lãi suất cạnh tranh linh hoạt: Lãi suất là yếu tố quan trọng giúp các ngân hàng hấp dẫn được khách hàng đến gửi tiền. Bởi vì hầu hết người có tiền tâm lý muốn đem gửi ngân hàng, trước hết họ sẽ so sánh lãi suất huy động mà các ngân hàng đưa ra xem nơi nào hơn, kế đến mới là vấn đề an toàn tiền gửi cho họ cũng như các dịch vụ tiện ích mà họ được hưởng. Nếu khách hàng đánh giá các ngân hàng có cung hệ số an toàn và các dịch vụ tiện ích như nhau, họ sẽ chọn ngân hàng nào trả cho họ lãi suất cao hơn. Điều này họ có thể dễ dàng tìm hiểu và nắm bắt khi các phương tiện thông tin đại chúng ngày càng trở nên thông dụng và phổ biến ở nước ta (điện thoại, báo chí, thông tin kinh tế trên truyền hình…).

Để thực hiện cơ chế lãi suất huy động cạnh tranh, ngân hàng phải thường xuyên theo dõi thống kê tình hình biến động lãi suất trên cùng địa bàn hoạt động để có các quyết định điều chỉnh kịp thời cho phù hợp với mặt bằng lãi suất trên thị trường và đặc điểm riêng của ngân hàng. Ngân hàng cũng cần quan tâm đến lãi suất tín phiếu kho bạc bởi vì trên thực tế kho bạc thường phát hành tín phiếu trả lãi cao hơn lãi suất huy động của các ngân hàng thương mại do kho bạc có được thuận lợi là không bị khống chế lãi suất trần.

Thứ hai, ngân hàng cần đa dạng các kỳ hạn gửi tiền với nhiều mức lãi suất khác nhau. Các nguồn tiền nhàn rỗi, tiền để dành của người dân rất đa dạng, nếu ngân hàng chỉ huy động với các kỳ hạn 3-6-9-12 tháng… thì với những khoảng thời gian nhàn rỗi của đồng tiền không khớp với những kỳ hạn huy động của ngân hàng sẽ không khuyến khích các khách hàng đến giao dịch với ngân hàng. Chẳng hạn như người có tiền nhàn rỗi trong 2 tháng nhưng ngân hàng chỉ huy động kỳ hạn tối thiểu là 3 tháng, vì thế khách hàng không gửi kỳ hạn được. Mặc dù khách hàng có thể chọn cách gửi không kỳ hạn nhưng vì lãi suất không kỳ hạn thấp hơn lãi suất kỳ hạn nên tạo ra sự bất lợi cho khách hàng.

KẾT LUẬN

Vốn trong nền kinh tế là hết sức cần thiết, vốn là cơ sở để phát triển kinh tế của mỗi quốc gia, thiếu vốn nền kinh tế sẽ lâm vào trì trệ, suy thoái. Chính vì thế, hoạt động huy động vốn sao cho có hiệu quả trong các ngân hàng thương mại nói chung và Ngân hàng Chính sách Xã hội tỉnh Kon Tum nói riêng là hết sức cần thiết, qua đó sẽ tạo dựng được nguồn vốn dồi dào, ổn định, đáp ứng đầy đủ nhu cầu cho sự phát triển của đất nước. Chính vì vậy việc nghiên cứu các yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả huy động vốn từ đó đưa ra các giải pháp tăng cường huy động vốn tại NHCSXH Kon Tum đặc biệt có ý nghĩa. Đối chiếu với mục đích nghiên cứu, chuyên đề đã hoàn thành các nhiệm vụ cơ bản sau đây:

Hệ thống hoá lý luận về NHCSXH, công tác huy động vốn, các nghiệp vụ huy động vốn; hình thức huy động vốn, hiệu quả huy động vốn và các yếu tố ảnh hưởng đến huy động vốn của NHCSXH.

Phân tích tình hình huy động vốn qua các năm; các yếu tố ảnh hưởng trực tiếp tới hoạt động huy động vốn của NHCSXH Kon Tum, lãi suất các hình thức huy động….trong mối quan hệ với công tác sử dụng vốn, đồng thời chỉ ra những kết quả đạt được, hạn chế và nguyên nhân trong công tác huy động vốn.

Trên cơ sở các yêu cầu và định hướng huy động vốn của NHCSXH tỉnh Kon Tum, đã phân tích và đưa ra các giải pháp và kiến nghị cơ bản nhằm tăng cường khả năng huy động vốn tại NHCSXH Kon Tum trong thời gian tới.

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

[1]Trang website của Ngân hàng CSXH Việt Nam www.vbsp.org.vn
[2]NHCSXH tỉnh Kon Tum (2020-2010), Tài liệu tổng kết 10 năm.
[3]NHCSXH Việt Nam, Báo cáo thường niên các năm từ 2010 đến 2020
[4]Bộ LĐTB&XH (2010), Những định hướng chiến lược của chương trình mục tiêu quốc gia về giảm nghèo giai đoạn 2010-2019, NXB LĐ-XH
[5]NHCSXH tỉnh Kon Tum (2010-2020), Báo cáo cân đối kế toán.

PHIẾU NHẬN XÉT CỦA GIÁO VIÊN HƯỚNG DẪN

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Đánh giá báo cáo tốt nghiệp ..../10 điểm

PHIẾU NHẬN XÉT CỦA GIẢNG VIÊN PHẢN BIỆN

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Đánh giá báo cáo tốt nghiệp ..../10 điểm

BẢNG ĐÁNH GIÁ QUÁ TRÌNH THỰC TẬP NĂM 4 CỦA SINH VIÊN

I. Thông tin chung

Họ và tên sinh viên: Lê Thị Thanh Cang

MSSV: 17152340201010 Lớp: K11NH Ngành: Tài chính – Ngân hàng

Tên chương trình thực tập:Thực tập tốt nghiệp ; Thời gian: từ 01/03/2021 đến 31/05/2021.

Giáo viên hướng dẫn/quản lý: Phạm Thị Ngọc Ly

Tên đơn vị và bộ phận /phòng/ban tiếp nhận: Phòng Tín dụng

Địa chỉ: 309 Duy Tân_P. Duy Tân, thành phố Kon Tum, tỉnh Kon Tum, Việt Nam

Cán bộ trực tiếp phụ trách sinh viên tại đơn vị: Thảo Hồng Hoa

Thông tin liên lạc (SĐT, địa chỉ email): SĐT: 0979850367. Email: hoakrvbsp@gmail.com

II. Phần đánh giá chi tiết

Nội dung đánh giá	Tổng điểm tối đa	Điểm đánh giá
1.Thái độ	20	
2.Khả năng thực hiện công việc được giao	40	
3.Các kỹ năng mềm	20	
4.Trình độ ứng dụng tin học, tiếng Anh	10	
5.Ý tưởng sáng tạo, đóng góp thêm	10	
Tổng	**100**	

III. Tổng kết

1. Đánh giá và nhận xét chung về quá trình thực tập của sinh viên

.....

2. Ý kiến đóng góp (nếu có)

.....

Kon Tum, ngày …. tháng 06 *năm* 2021

XÁC NHẬN CỦA ĐƠN VỊ THỰC TẬP

(Ký, Họ tên, Đóng dấu)