

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



NGUYỄN ANH DUY

BÁO CÁO TỐT NGHIỆP

**GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG
VỐN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN
Á CHÂU (ACB) - CHI NHÁNH KON TUM**

Kon Tum, tháng 06 năm 2022

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



BÁO CÁO TỐT NGHIỆP

**GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG
VỐN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN
Á CHÂU (ACB) - CHI NHÁNH KON TUM**

GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN : NGUYỄN THỊ PHƯƠNG THẢO
SINH VIÊN THỰC HIỆN : NGUYỄN ANH DUY
LỚP : K12NH
MSSV : 1817340201004

Kon Tum, tháng 06 năm 2022

LỜI CẢM ƠN

Không có thành công nào mà không có sự giúp đỡ, không có anh tài nào lại không có thầy, cô dạy dỗ. Tất cả những gì ta gặt hái được đều có công của người vun trồng. Trong báo cáo thực tập này em muốn gửi lời cảm ơn đến thầy, cô giáo trong trường Phân hiệu Đại học Đà Nẵng tại Kon Tum đã giảng dạy bằng cả tâm huyết, truyền đạt tất cả những tri thức của cuộc đời mình đến những thế hệ tương lai chúng em. Đồng thời em cũng muốn gửi lời cảm ơn tới cô Nguyễn Thị Phương Thảo là người đã trực tiếp hướng dẫn, giải đáp mọi thắc mắc cũng như góp ý cho em rất nhiệt tình để em có thể hoàn thành bài báo cáo này một cách tốt nhất. Đặc biệt em xin gửi lời cảm ơn sâu sắc tới Ban giám đốc cùng Trưởng phòng Phòng khách hàng cá nhân tại Ngân hàng TMCP Á Châu (ACB) Chi nhánh Kon Tum đã tạo điều kiện cho em có được khoảng thời gian thực tập tại ngân hàng rất ý nghĩa. Trong kì thực tập vừa qua, em đã được học hỏi thêm, thực hành những kiến thức đã được học, được tiếp thu thêm nhiều kiến thức mới giúp ích cho công việc sau này được dễ dàng và thuận tiện hơn. Cảm ơn các anh chị nhân viên Phòng khách hàng cá nhân đã tận tình chỉ bảo, giúp đỡ em rất nhiều trong việc quan sát thực tế cũng như thực hiện một số nghiệp vụ liên quan đến công việc sau này em đang cố gắng đạt tới và hỗ trợ em có thêm kiến thức để hoàn thành bài báo cáo của mình. Cuối cùng, em xin chúc cho Ngân hàng TMCP Á Châu (ACB) – Chi nhánh Kon Tum ngày càng có những thành công lớn với những bước tiến mạnh mẽ và hoàn thành những mục tiêu đã đề ra.

Lời cuối cùng em xin gửi lời cảm ơn sâu sắc nhất và chúc thầy cô luôn dồi dào sức khỏe, tiếp tục giảng dạy hết tâm huyết của mình cho những lứa học trò sau này để đất nước ta ngày càng có nhiều nhân tài, những người giỏi trong các doanh nghiệp, xây dựng đất nước phát triển hơn nữa.

Em xin chân thành cảm ơn!

Sinh viên

Nguyễn Anh Duy

DANH MỤC CHỮ VIẾT TẮT

Chữ viết tắt	Viết đầy đủ
CBCNV	Cán bộ công nhân viên
DN	Doanh nghiệp
HĐQT	Hội đồng quản trị
KQHĐKD	Kết quả hoạt động kinh doanh
NH	Ngân hàng
NHNN	Ngân hàng nhà nước
NHTMVN	Ngân hàng Thương mại Việt Nam
NHTM	Ngân hàng Thương Mại
NHTMCP	Ngân hàng Thương Mại cổ phần
NHTMQD	Ngân hàng Thương Mại quốc doanh
NHCSXH	Ngân hàng chính sách xã hội
QTDND	Quỹ tín dụng nhân dân
TCKT- XH	Tổ chức kinh tế- xã hội
TCTC	Tổ chức tài chính
TCTD	Tổ chức tín dụng
VNĐ	Việt Nam Đồng

LỜI MỞ ĐẦU

Trong nền kinh tế thị trường hiện nay, vốn luôn là một trong những yếu tố đầu vào cơ bản của quá trình hoạt động kinh doanh của mỗi doanh nghiệp. Chúng ta cần khẳng định rằng không thể thực hiện được các mục tiêu kinh tế xã hội nói chung của Nhà nước, cũng như các mục tiêu kinh doanh của doanh nghiệp nói riêng nếu như không có vốn. Đối với các Ngân hàng thương mại với tư cách là một doanh nghiệp, một chế tài trung gian hoạt động trong lĩnh vực tiền tệ thì vốn lại có một vai trò hết sức quan trọng. NHTM là đơn vị chủ yếu cung cấp vốn. Nhưng để cung cấp đủ vốn đáp ứng nhu cầu thị trường, Ngân hàng sẽ phải huy động vốn từ bên ngoài. Vì vậy, các NHTM rất chú trọng đến vấn đề huy động vốn đáp ứng đầy đủ nhu cầu kinh doanh của mình. Có thể nói vốn huy động hay hoạt động huy động có vai trò to lớn quyết định đến khả năng hoạt động và phát triển của Ngân hàng.

Tại Việt Nam hiện nay huy động vốn hay là việc khai thác lượng tiền nhàn rỗi trong dân cư, của các tổ chức kinh tế xã hội hay tổ chức tín dụng khác của Ngân hàng thương mại còn nhiều vấn đề cần giải quyết. Làm sao để giảm chi phí, có quy mô ổn định, phù hợp trong việc tài trợ cho các danh mục tài sản, tăng khả năng sinh lời cho Ngân hàng, giúp Ngân hàng giảm thiểu rủi ro. Do đó việc tăng cường huy động vốn với chi phí hợp lý và ổn định cao là yêu cầu ngày càng trở nên cấp thiết và quan trọng đối với Ngân hàng.

Trong thế kỷ 21, thế kỷ mở cửa và hội nhập, khi thị trường các quốc gia là một, không chỉ có sự cạnh tranh ngày càng gay gắt giữa các Ngân hàng trong hệ thống NHTM Việt Nam mà các Ngân hàng trong nước còn phải đối mặt với sự cạnh tranh từ các đối thủ nước ngoài dày dạn kinh nghiệm. Tuy Ngân hàng Thương mại cổ phần Á Châu là một Ngân hàng có quy mô lớn, đã khẳng định được vị trí của mình trong hệ thống Ngân hàng, được nhiều người biết đến, các dịch vụ của Ngân hàng phát triển rất nhanh nhưng việc ổn định và mở rộng nguồn vốn huy động vốn ngày càng trở nên khó khăn hơn đối với Ngân hàng Thương mại cổ phần Á Châu nói chung và Chi nhánh Kon Tum nói riêng. Để có thể thực hiện mục tiêu mở rộng quy mô kinh doanh trong thời gian tới, Ngân hàng Thương mại cổ phần Á Châu phải có những giải pháp huy động vốn đúng đắn thích hợp.

Nhận thức được tầm quan trọng đó, với những kiến thức đã học được ở trường, cùng những kiến thức đã thu thập được trong thời gian thực tập, tìm hiểu tình hình thực tế tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Á Châu, em đã chọn đề tài: “Giải pháp tăng cường huy động vốn tại Ngân hàng thương mại cổ phần Á Châu chi nhánh Kon Tum” để viết khóa luận tốt nghiệp của mình.

1. Mục đích nghiên cứu

Hệ thống hóa những vấn đề cơ bản về nghiệp vụ huy động vốn.

Phân tích đúng thực trạng công tác nguồn vốn của Ngân hàng thương mại cổ phần Á Châu chi nhánh Kon Tum

Đưa ra các giải pháp tạo bước chuyển biến mới trong hoạt động huy động vốn tại Ngân hàng thương mại cổ phần Á Châu chi nhánh Kon Tum.

2. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu của khóa luận là “Giải pháp tăng cường huy động vốn Ngân hàng thương mại cổ phần Á Châu chi nhánh Kon Tum.

Phạm vi nghiên cứu: tập trung phân tích thực trạng hoạt động huy động vốn tại Ngân hàng thương mại cổ phần Á Châu chi nhánh Kon Tum từ năm 2018 đến năm 2020.

3. Phương pháp nghiên cứu

Áp dụng phương pháp duy vật biện chứng và duy vật lịch sử, kết hợp với một số phương pháp nghiên cứu khác như:

- Phương pháp phân tích,
- Thống kê phân tích,
- Phương pháp so sánh,
- Tổng hợp các bảng biểu và khái quát hóa,
- Phương pháp luận khoa học gắn giữa lý thuyết và thực tiễn,
- Các lý thuyết về tiền tệ tín dụng của các nhà khoa học.

Ngoài Lời mở đầu của báo cáo thực tập huy động vốn tại ngân hàng và kết luận, nội dung đề tài được chia làm 3 chương:

Chương I: Tổng quan về Ngân hàng thương mại và hoạt động huy động vốn của Ngân hàng thương mại.

Chương II: Thực trạng hoạt động huy động vốn tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Á Châu CN – Kon Tum

Chương III: Một số giải pháp và kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả huy động vốn tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Á Châu – CN Kon Tum

Để hoàn thành bài luận tốt nghiệp này, em xin chân thành cảm ơn các anh, chị trong NHTM cổ phần Á Châu chi nhánh KonTum đã tận tình giúp đỡ, đặc biệt em xin cảm ơn cô Nguyễn Thị Phương Thảo đã dành thời gian hướng dẫn, giúp đỡ em trong quá trình làm bài báo cáo. Do thời gian thực tập chưa nhiều cộng với vốn kiến thức còn ít ỏi nên bài viết của em còn nhiều hạn chế, rất mong được sự đóng góp của thầy, cô để bài khóa luận của em được hoàn thiện hơn.

CHƯƠNG 1

TỔNG QUAN VỀ NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VÀ HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1. TÌM HIỂU CHUNG VỀ NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

Ngân hàng thương mại (NHTM) đã hình thành, tồn tại và phát triển với bề dày lịch sử hàng trăm năm, gắn liền với sự phát triển của nền kinh tế hàng hoá. Sự phát triển hệ thống NHTM đã có tác động rất lớn và quan trọng đến quá trình phát triển của nền kinh tế hàng hoá, ngược lại kinh tế hàng hoá phát triển mạnh mẽ đến giai đoạn cao nhất là nền kinh tế thị trường thì NHTM cũng ngày càng được hoàn thiện và trở thành những định chế tài chính không thể thiếu được. Nó là tổ chức trung gian tài chính nhận tiền gửi và tiến hành các hoạt động cho vay và đầu tư. Nó đã thâm nhập vào mọi lĩnh vực kinh tế - xã hội như là người mở đường, người tham gia, người quyết định đối với mọi quá trình sản xuất kinh doanh, là trung tâm tiền tệ, tín dụng và thanh toán của các thành phần kinh tế, là định chế tài chính quan trọng bậc nhất của nền kinh tế. Ngân hàng thương mại ra đời và phát triển gắn liền với các hoạt động sản xuất kinh doanh của nền kinh tế. Trong các nước phát triển và cả những nước đang phát triển hầu như không có một công dân nào là không có quan hệ giao dịch với một Ngân hàng thương mại nhất định nào đó. NHTM được coi như là một định chế tài chính quen thuộc và thiết yếu trong đời sống kinh tế. Khi nền kinh tế càng phát triển thì những hoạt động dịch vụ của Ngân hàng càng đi sâu vào tận cùng những ngõ ngách của nền kinh tế và đời sống con người. Mọi công dân đều chịu tác động từ các hoạt động của Ngân hàng thương mại, dù họ chỉ là khách hàng gửi tiền, một người vay hay đơn giản là người đang làm việc cho một doanh nghiệp có vay vốn và sử dụng các dịch vụ Ngân hàng. Ngân hàng thương mại là một sản phẩm độc đáo của nền sản xuất hàng hoá trong kinh tế thị trường, một tổ chức có tầm quan trọng đặc biệt trong nền kinh tế. Bản chất, chức năng, các hoạt động nghiệp vụ của các ngân hàng hầu như là giống nhau song quan niệm về ngân hàng lại không đồng nhất giữa các nước trên thế giới.

1.1.1. Khái niệm về ngân hàng thương mại

Để đưa ra được một khái niệm chính xác và tổng quát nhất về Ngân hàng thương mại người ta thường phải dựa vào đặc điểm, tính chất và mục đích hoạt động của nó trên thị trường tài chính, đồng thời đôi khi còn kết hợp tính chất, mục đích và đối tượng hoạt động.

Luật Ngân hàng của Đan Mạch năm 1930 định nghĩa: “Những nhà băng thiết yếu gồm các nghiệp vụ ký thác, buôn bán vàng bạc, hành nghề thương mại và các giá trị địa ốc, các phương tiện tín dụng và hối phiếu, thực hiện các nghiệp vụ chuyên ngân, đứng ra bảo hiểm...”.

Theo luật Ngân hàng của FED (Hoa Kỳ): “Ngân hàng thương mại là một công ty kinh doanh chuyên cung cấp các dịch vụ tài chính và hoạt động trong ngành dịch vụ tài chính”.

Theo Luật Ngân hàng của Anh “NHTM là tổ chức tài chính trực tiếp giao dịch với công chúng để huy động các khoản tiền gửi, cho vay và cung cấp các dịch vụ tài chính khác cho công chúng”.

Hay theo như Luật Ngân hàng của Ấn Độ năm 1959 đã nêu: “ Ngân hàng là cơ sở nhận các khoản tiền ký thác để cho vay hay tài trợ, đầu tư”...

Ở Việt Nam, theo Điều 20 Luật tổ chức tín dụng (số 07/2017/QHX) được Quốc hội thông qua sử dụng Luật các tổ chức tín dụng mới nhất hiện nay có nêu: “Ngân hàng thương mại là loại hình tổ chức tín dụng thực hiện toàn bộ hoạt động kinh doanh khác có liên quan”. Trong đó “Hoạt động Ngân hàng là hoạt động kinh doanh tiền tệ và dịch vụ Ngân hàng với nội dung thường xuyên là nhận tiền gửi, sử dụng số tiền này để cấp tín dụng và cung ứng các dịch vụ thanh toán”. Nghị định của Chính phủ số 49/2021NĐ-CP ngày 1/4/2021 định nghĩa:”NHTM là ngân hàng được thực hiện toàn bộ hoạt động của ngân hàng và các hoạt động kinh doanh khác có liên quan vì mục đích lợi nhuận, và góp phần thực hiện các mục tiêu kinh tế của nhà nước”. Như vậy, mặc dù có nhiều cách thể hiện khác nhau về định nghĩa NHTM, nó tùy thuộc vào tập quán pháp luật của từng quốc gia, từng vùng lãnh thổ nhưng khi đi sâu phân tích, khai thác nội dung của từng định nghĩa đó, người ta dễ dàng nhận thấy rằng: Tất cả các NHTM đều có chung một tính chất đó là việc nhận tiền ký thác - tiền gửi không kỳ hạn và có kỳ hạn, để sử dụng vào các nghiệp vụ cho vay, chiết khấu và các dịch vụ kinh doanh khác của chính Ngân hàng.

1.1.2. Phân loại ngân hàng thương mại

Trên thế giới các ngân hàng thương mại hoạt động với chức năng, nghiệp vụ khá giống nhau, đó là việc: nhận tiền gửi ký thác, tiền gửi không kỳ hạn và có kỳ hạn để sử dụng vào các nghiệp vụ cho vay, chiết khấu và các nghiệp vụ kinh doanh khác của chính ngân hàng. Để phân loại các Ngân hàng thương mại ta có thể dựa trên các tiêu chí sau:

Căn cứ vào hình thức sở hữu: Các Ngân hàng thương mại được phân thành:

- Ngân hàng thương mại quốc doanh.
- Ngân hàng thương mại cổ phần.
- Ngân hàng sở hữu cá nhân.
- Ngân hàng thương mại liên doanh.

Dựa vào chiến lược kinh doanh:

- Ngân hàng bán buôn.
- Ngân hàng bán lẻ.
- Ngân hàng vừa bán buôn vừa bán lẻ.

Dựa vào tính chất hoạt động :

- Ngân hàng chuyên doanh.
- Ngân hàng kinh doanh tổng hợp.

Hiện nay, ở Việt Nam có các loại hình ngân hàng sau:

- Ngân hàng thương mại quốc doanh.
- Ngân hàng liên doanh (thuộc loại hình tổ chức tín dụng liên doanh) .
- Chi nhánh ngân hàng nước ngoài.

1.1.3. Chức năng của ngân hàng thương mại

a. Chức năng trung gian tín dụng

Ngân hàng là một tổ chức trung gian tài chính với hoạt động chủ yếu là chuyển tiền tiết kiệm thành đầu tư, đòi hỏi phải tiếp xúc với hai loại cá nhân và tổ chức trong nền kinh tế.

Chính vì vậy, ta có thể hiểu chức năng trung gian tín dụng của Ngân hàng thương mại là Ngân hàng thương mại đóng vai trò trung gian trong việc tập trung, huy động các nguồn tiền tệ tạm thời, nhàn rỗi trong nền kinh tế.

Đây chính là chức năng quan trọng nhất của Ngân hàng thương mại, nó quyết định sự duy trì và phát triển của Ngân hàng đồng thời là cơ sở để thực hiện các chức năng trung gian thanh toán và chức năng tạo tiền.

b. Chức năng trung gian thanh toán

Chức năng trung gian thanh toán có nghĩa là ngân hàng đứng ra thanh toán hộ cho khách hàng bằng cách chuyển tiền từ tài khoản này sang tài khoản khác theo yêu cầu của họ.

Thông qua chức năng trung gian thanh toán, hệ thống Ngân hàng thương mại góp phần phát triển nền kinh tế.

c. Chức năng tạo tiền

Đây là hệ quả của hai chức năng trên trong hoạt động ngân hàng: Từ một số dự trữ ban đầu thông qua quá trình cho vay và thanh toán bằng chuyển khoản của ngân hàng thì lượng tiền gửi mới được tạo ra và nó lớn hơn so với lượng dự trữ ban đầu gấp nhiều lần, gọi là quá trình tạo tiền của hệ thống ngân hàng.

1.1.4. Vai trò của Ngân hàng thương mại đối với nền kinh tế

a. Ngân hàng thương mại là nguồn cấp vốn cho nền kinh tế

Ngân hàng thương mại là nguồn cấp vốn cho nền kinh tế Ngân hàng thương mại ra đời là một tất yếu của nền sản xuất hàng hoá. Sản xuất hàng hoá phát triển, lưu thông hàng hoá ngày càng mở rộng, trong xã hội xuất hiện người thì có vốn nhàn rỗi, người thì cần vốn để tiến hành các hoạt động sản xuất kinh doanh.

Xã hội càng phát triển nhu cầu vốn cần cho nền kinh tế càng tăng, không một tổ chức nào có thể đáp ứng được. Chỉ có ngân hàng - một tổ chức trung gian tài chính mới có thể đứng ra điều hoà, phân phối vốn giúp cho tất cả các thành phần kinh tế cùng nhau phát triển nhịp nhàng, cân đối.

b. Ngân hàng thương mại là một công cụ để nhà nước điều tiết vĩ mô nền kinh tế

Cùng với sự vận động của nền kinh tế, hệ thống ngân hàng được chia làm hai cấp: Ngân hàng trung ương và các Ngân hàng chuyên doanh (NHTM). Ngân hàng trung ương được Nhà nước cấp vốn cho hoạt động và sử dụng như công cụ để quản lý hoạt động tiền tệ, điều tiết chính sách tiền tệ quốc gia. Trong nền kinh tế thị trường, NHTM ngày nay với tư cách là trung tâm tiền tệ của toàn bộ nền kinh tế, đảm bảo sự phát triển hài hoà cho tất cả các thành phần kinh tế khi tham gia hoạt động sản xuất kinh doanh, có thể nói mỗi sự biến động của Ngân hàng đều gây ảnh hưởng ít nhiều đến các thành phần kinh tế khác.

Chính vì thế, Nhà nước thông qua Ngân hàng trung ương, sử dụng các công cụ của chính sách tiền tệ thực hiện điều tiết tác động vào toàn bộ hệ thống ngân hàng, dẫn dắt thị trường thông qua hoạt động tín dụng và thanh toán giữa các Ngân hàng thương mại trong hệ thống và với các tác nhân trong nền kinh tế nhằm thực hiện được mục tiêu của chính sách tiền tệ.

c. Ngân hàng thương mại góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp và là cầu nối giữa doanh nghiệp với thị trường

Trong nền kinh tế thị trường các doanh nghiệp không phải là cứ sản xuất bất cứ cái gì mà phải luôn luôn trả lời được ba câu hỏi: sản xuất cái gì? sản xuất như thế nào? và sản xuất cho ai?

Bước sang cơ chế thị trường, sự phát triển của tín dụng Ngân hàng đã làm biến đổi hoạt động ruồng lát trong các nhà máy, xí nghiệp khơi dậy sức sống bằng các dây chuyền sản xuất hiện đại năng suất cao, thực hiện chuyển giao công nghệ từ các nước tiên tiến. Điều không thể thực hiện bằng vốn tự có của các doanh nghiệp vốn dĩ đã rất ít ỏi. Bên cạnh đó, tín dụng ngân hàng còn cung cấp một phần vốn không nhỏ trong việc tăng cường nguồn vốn lưu động của các doanh nghiệp. Một vấn đề luôn là mối lo thường trực của các doanh nghiệp. Một khía cạnh khác đòi hỏi sự có mặt của tín dụng ngân hàng đối với doanh nghiệp. Đó là một ngân quỹ để dành cho việc đào tạo đội ngũ lao động phù hợp với sự phát triển của khoa học - kỹ thuật - công nghệ cao. Đặc biệt trong điều kiện nước ta vẫn còn thiếu nhiều những chuyên gia đầu ngành, những cán bộ có năng lực và những công nhân lành nghề.

d. Ngân hàng thương mại góp phần phân bổ, điều hòa vốn giữa các ngành, các vùng trong nền kinh tế, do đó tạo nên sự phát triển nhanh giữa các vùng trong một nước.

Trong điều kiện Việt Nam, do sự khác nhau về địa lý, tự nhiên và con người mà có sự chênh lệch về sự phát triển kinh tế- xã hội giữa các tỉnh, thành phố; giữa miền xuôi và miền ngược; giữa khu vực nông thôn và thành thị. Thông qua thực hiện chức năng trung gian tín dụng, NHTM đã thu hút vốn thừa ở các ngành, vùng có nhiều vốn nhàn rỗi, chuyển sang các ngành vùng thiếu hụt về vốn, đảm bảo sự cân bằng về vốn giữa các ngành, vùng trong nền kinh tế, từ đó đã tạo nên sự phát triển nhanh, đồng bộ, vững chắc giữa các ngành vùng trong nền kinh tế.

e. Ngân hàng thương mại là cầu nối nền tài chính quốc gia với nền tài chính quốc tế.

Ngày nay, trong xu hướng toàn cầu hoá nền kinh tế thế giới với việc hình thành hàng loạt các tổ chức kinh tế quốc tế, các khu vực mậu dịch tự do, làm cho các mối quan hệ thương mại, nhu cầu vận chuyển lưu thông hàng hoá giữa các quốc gia trên thế giới ngày càng được mở rộng và trở nên cần thiết, cấp bách.

Nhận thức được tầm quan trọng của kinh tế quốc tế, sự hội nhập kinh tế quốc gia với thế giới đem lại những lợi ích kinh tế to lớn, thúc đẩy nền kinh tế phát triển nhanh và bền vững. Một trong các điều kiện quan trọng bậc nhất góp phần thúc đẩy sự hội nhập nền kinh tế quốc gia với nền kinh tế thế giới đó là nền tài chính quốc gia. Ngân hàng thương mại là cầu nối giữa nền tài chính quốc gia với nền tài chính quốc tế thông qua hoạt động của Ngân

hàng thương mại trong các lĩnh vực kinh doanh như nhận tiền gửi, cho vay, nghiệp vụ thanh toán, nghiệp vụ ngoại hối và các nghiệp vụ khác. Đặc biệt là các hoạt động thanh toán quốc tế, buôn bán ngoại hối, quan hệ tín dụng với ngân hàng Nhà nước của Ngân hàng thương mại trực tiếp hoặc gián tiếp tác động góp phần thúc đẩy hoạt động thanh toán xuất nhập khẩu và thông qua đó Ngân hàng thương mại đã thực hiện vai trò điều tiết tài chính trong nước phù hợp với sự vận động của nền tài chính quốc tế.

f. Những vai trò cụ thể khác

Sau hơn hai mươi năm đổi mới Việt Nam đã đạt được rất nhiều thành tựu đáng kể, trong đó không thể không nhắc đến vai trò hết sức quan trọng của hệ thống Ngân hàng thương mại. Những đổi mới của Ngân hàng được coi là khâu đột phá, có những đóng góp tích cực cho nền kinh tế quốc gia như:

Thứ nhất, Ngân hàng thương mại đóng vai trò quan trọng trong việc đẩy lùi và kiềm chế lạm phát, từng bước duy trì sự ổn định giá trị đồng tiền và tỷ giá, góp phần cải thiện kinh tế vĩ mô, môi trường đầu tư và sản xuất kinh doanh.

Thứ hai, góp phần thúc đẩy hoạt động đầu tư, phát triển sản xuất kinh doanh và hoạt động xuất nhập khẩu.

Thứ ba, tín dụng ngân hàng đã đóng góp tích cực trong việc duy trì tốc độ tăng trưởng kinh tế với nhịp độ cao trong nhiều năm liên tục.

Thứ tư, đã hỗ trợ một cách hiệu quả trong việc tạo việc làm mới và thu hút lao động, góp phần cải thiện thu nhập, và xóa đói giảm nghèo bền vững.

Thứ năm, hoạt động của NHTM cũng góp phần tích cực vào việc gìn giữ, bảo vệ môi trường sinh thái, đảm bảo phát triển bền vững.

1.1.5. Một số nghiệp vụ cơ bản của Ngân hàng thương mại

NHTM hiện đại hoạt động với ba nghiệp vụ chính đó là: nghiệp vụ huy động vốn, nghiệp vụ sử dụng vốn và các nghiệp vụ trung gian khác. Ba nghiệp vụ này có quan hệ mật thiết, tác động hỗ trợ thúc đẩy nhau cùng phát triển, tạo nên uy tín và thế mạnh cạnh tranh cho các NHTM, các nghiệp vụ này đan xen lẫn nhau trong quá trình hoạt động của Ngân hàng, tạo nên một chỉnh thể thống nhất trong quá trình hoạt động kinh doanh của NHTM.

a. Nghiệp vụ huy động vốn

Nghiệp vụ này phản ánh quá trình hình thành vốn cho hoạt động kinh doanh, và là hoạt động đầu vào cho việc kinh doanh của các NHTM. Nó đóng vai trò rất quan trọng đối với tất cả lĩnh vực trong nền kinh tế thông qua việc cung cấp các điều kiện thuận lợi cho việc gửi tiền nhàn rỗi của dân cư và các tổ chức kinh tế. Theo luật các tổ chức tín dụng, hoạt động huy động vốn bao gồm việc nhận tiền gửi, phát hành các giấy tờ có giá, vay vốn giữa các tổ chức tín dụng và vay vốn của Ngân hàng Nhà nước (NHNN) dưới hình thức tái cấp vốn theo quy định tại điều 30 luật NHNN:

- Nghiệp vụ tiền gửi
- Nghiệp vụ phát hành giấy tờ có giá
- Nghiệp vụ đi vay
- Nghiệp vụ huy động vốn khác

- Vốn chủ sở hữu của NHTM

b. Nghiệp vụ sử dụng vốn

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

- Nghiệp vụ ngân quỹ
- Nghiệp vụ cho vay
- Nghiệp vụ đầu tư tài chính
- Nghiệp vụ khác

c. Nghiệp vụ trung gian khác

Ngoài hai nghiệp vụ cơ bản trên ngân hàng còn thực hiện một số nghiệp vụ khác như:

- Dịch vụ trong thanh toán
- Dịch vụ tư vấn, môi giới
- Các dịch vụ khác

1.2. VỐN VÀ HUY ĐỘNG VỐN TRONG NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.2.1. Khái niệm vốn của Ngân hàng và huy động vốn trong ngân hàng thương mại

Vốn của ngân hàng thương mại là những giá trị tiền tệ do ngân hàng thương mại tạo lập hoặc huy động được dùng để cho vay, đầu tư hoặc thực hiện các dịch vụ kinh doanh khác. Nguồn vốn của ngân hàng thương mại phần lớn do thu nhập quốc dân tạm thời nhàn rỗi trong sản xuất kinh doanh được gửi vào Ngân hàng với các mục đích khác nhau. Ngân hàng đóng vai trò tập trung nguồn vốn nhàn rỗi trong nền kinh tế để chuyển đến các nhà đầu tư có nhu cầu về vốn để phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh qua đó thúc đẩy nền kinh tế phát triển. Ngân hàng và các hoạt động về nguồn vốn quyết định trực tiếp đến sự tồn tại và phát triển của các Ngân hàng thương mại. Nguồn vốn đóng vai trò chi phối và quyết định đối với các hoạt động của các NHTM trong việc thực hiện các chức năng của mình. Thực chất vốn của ngân hàng thương mại là một bộ phận của thu nhập quốc dân tạm thời nhàn rỗi trong quá trình sản xuất, phân phối và tiêu dùng, người chủ sở hữu của chúng gửi vào ngân hàng với mục đích thanh toán, tiết kiệm hay đầu tư. Nói cách khác, họ chuyển nhượng quyền sử dụng vốn cho ngân hàng, để ngân hàng trả lại cho họ một khoản thu nhập. Như vậy Ngân hàng đã thực hiện vai trò tập trung vốn và phân phối lại vốn dưới hình thức tiền tệ, làm tăng nhanh quá trình luân chuyển vốn, kích thích mọi hoạt động kinh tế phát triển. Đồng thời chính các hoạt động đó lại quyết định sự tồn tại và phát triển hoạt động kinh doanh của ngân hàng

Huy động vốn có thể được xem là một trong những nghiệp vụ xuất hiện sớm nhất trong hoạt động của các ngân hàng thương mại. Trong giai đoạn sơ khai của hoạt động ngân hàng, những nghiệp vụ này chỉ đơn giản là hoạt động cất giữ tài sản có giá nhằm mục đích đảm bảo an toàn, và lúc này người trả phí là người gửi tiền chứ không phải là ngân hàng, các khoản tiền chỉ đơn thuần là vật kí gửi chứ hoàn toàn không được đóng vai trò là nguồn vốn của các ngân hàng thương mại, tiền lúc này không được xem là tiền tệ đúng nghĩa vì nó không có khả năng luân chuyển và không sinh ra lợi nhuận. Khi nhu cầu tín

dụng gia tăng, nghiệp vụ của ngân hàng thương mại phát triển, vị thế đó bị đảo ngược, ngân hàng là người phải trả phí (lãi suất – giá cả của tín dụng), và nguồn tiền kí gửi thay đổi vai trò của nó, trở thành nguồn vốn khả dụng và lớn nhất của các ngân hàng thương mại hiện nay. Chính vì vậy, trái ngược với quá khứ, ngân hàng trở thành người nài nỉ khách hàng gửi tiền. Nếu trước đây ngân hàng là người bị động trong mối quan hệ với khách hàng thì hiện nay, hầu hết tất cả các ngân hàng đều có các chính sách, phương thức để lôi kéo nguồn tiền gửi này và chính vì vậy phương thức huy động vốn ngày càng trở lên quan trọng, phong phú, đa dạng và hữu hiệu hơn. Có thể nói hoạt động huy động vốn là một trong những hoạt động thiết yếu, quan trọng và quyết định sự sống còn của các ngân hàng thương mại.

Xuất hiện khá lâu đời và không ngừng phát triển, thay đổi cùng với sự phát triển của các ngân hàng thương mại, nội hàm của khái niệm hoạt động huy động vốn đã có những thay đổi rất đáng kể, cả về quy mô và hình thức thể hiện. Hơn nữa, gần như không tìm thấy một định nghĩa hoàn thiện về hoạt động này cũng như không có sự thống nhất hoàn toàn giữa các quan điểm. Đặc biệt, là sự khác biệt trong cách hiểu khi đề cập vấn đề này dưới các khía cạnh khác nhau. Trong các giáo trình Luật ngân hàng cũng như các văn bản luật hiện này đều chưa đưa ra một khái niệm cụ thể về vấn đề này những thông qua các qui định của pháp luật cũng cho ta phần nào hình dung một cách chính xác nhất nội hàm của khái niệm này. Cụ thể, tại chương 3 Luật tổ chức tín dụng năm 2022 qui định các hình thức huy động vốn:

Nhận tiền gửi

- Phát hành giấy tờ có giá
- Vay vốn giữa các tổ chức tín dụng
- Vay vốn ngân hàng nhà nước
- Hình thức khác.

Qua đó, ta có thể tạm thời đưa ra khái niệm huy động vốn như sau: *Hoạt động huy động vốn của ngân hàng thương mại là hoạt động mà trong đó các ngân hàng này tìm kiếm nguồn vốn khả dụng từ các chủ thể khác nhằm đảm bảo sự vận hành bình thường, hiệu quả của bản thân nó theo đúng quy định của pháp luật.*

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

a. Nhận tiền gửi

Mỗi ngân hàng khi bắt đầu thành lập kinh doanh thì đều cần một số vốn riêng . Tuy nhiên số vốn riêng này của ngân hàng chủ yếu chỉ dùng để mua sắm trang bị thiết bị, thuê mua trụ sở ngân hàng. Trên thực tế, số vốn ban đầu của ngân hàng chỉ bằng một phần rất nhỏ so với số vốn mà ngân hàng cho vay, mà số vốn cho vay này chủ yếu bắt nguồn từ số vốn mà ngân hàng huy động được qua các kênh huy động vốn. Do đó hoạt động huy động vốn là hoạt động thường xuyên và là mối quan tâm quan trọng bậc nhất trong mỗi ngân hàng.

Tiền gửi là số tiền mà ngân hàng thương mại nhận được từ khách hàng dưới bất kỳ hình thức nào, dù là có phải trả lãi hay không phải trả lãi, với quyền sử dụng số tiền gửi đó

cho hoạt động kinh doanh của ngân hàng với việc cam kết thực hiện hoàn trả vào thời điểm mà người gửi tiền yêu cầu (đối với các loại tiền gửi không kỳ hạn hoặc vào ngày đáo hạn đối với loại tiền gửi có kỳ hạn). Các khoản tiền gửi theo qui định pháp lý nêu trên có mối liên quan mật thiết với tài khoản của khách hàng tại ngân hàng). Người gửi có thể lựa chọn một hoặc nhiều sản phẩm tiền gửi và có thể làm cho tài sản bằng tiền sản sinh ra lãi theo các kì vọng, mong muốn của mình.

Xã hội ngày càng phát triển thì các sản phẩm tiền gửi ngày càng đa dạng, phong phú, phức tạp. Vì thế rất khó để phân định một cách chính xác từng nhóm tiền gửi riêng biệt. Song về mặt nghiệp vụ ngân hàng, ta có thể phân loại tiền gửi theo các tiêu chuẩn sau đây:

*** Theo thời hạn**

- Tiền gửi không kỳ hạn:

Tiền gửi không kỳ hạn (còn gọi là tiền gửi giao dịch) là loại tiền gửi mà khách hàng gửi vào ngân hàng với mục đích chính là đảm bảo an toàn về tài sản và sử dụng các dịch vụ thanh toán do ngân hàng cung cấp để thực hiện các khoản chi trả trong hoạt động sản xuất kinh doanh hay tiêu dùng hơn là mục tiêu sinh lời.

Ngân hàng theo dõi tiền gửi giao dịch trên hai nhóm tài khoản:

Tài khoản tiền gửi không kỳ hạn: khách hàng là doanh nghiệp và cá nhân hay còn gọi là tài khoản tiền gửi thanh toán, đây là loại tiền gửi mà khách hàng có thể gửi tiền vào và rút tiền ra bất cứ lúc nào. Với loại tài khoản này, quyền sử dụng tiền trên tài khoản không thể vượt quá số dư có của tài khoản tại thời điểm chủ tài khoản có nhu cầu. Do đó, tài khoản này chỉ được phép có số dư có, và bên có của tài khoản phản ánh các khoản tiền của khách hàng gửi vào, chuyển vào bên nợ thì phản ánh các khoản chi tiêu của khách hàng. Như vậy, quan hệ giữa ngân hàng và khách hàng trên tài khoản này luôn là quan hệ giữa chủ nợ (khách hàng) và con nợ (ngân hàng). Thông qua tài khoản này, ngân hàng có thể cung cấp thêm các dịch vụ bổ sung đi kèm như: dịch vụ thanh toán thẻ, ATM,... vừa đa dạng danh mục sản phẩm vừa tăng thu nhập cho ngân hàng vừa giảm được lượng tiền mặt trong lưu thông đồng thời ngân hàng cũng tập trung được nguồn vốn to lớn đáp ứng nhu cầu đầu tư sản xuất kinh doanh góp phần tăng trưởng kinh tế.

Tóm lại, tiền gửi thanh toán là nguồn vốn có tiềm năng, chi phí rẻ, không phải chịu áp lực cạnh tranh với các tổ chức tài chính phi ngân hàng. Tuy nhiên, ngân hàng không thể sử dụng phần lớn nguồn vốn này để cho vay trung, dài hạn, ngân hàng cũng không thể giảm chi phí lãi, và đây là một nguồn khó thu hút vì phần lớn dân chúng vẫn còn thói quen giữ tiền ở nhà và sử dụng tiền mặt.

Tài khoản vãng lai: đối với tài khoản tiền gửi thanh toán, chủ tài khoản được quyền ra lệnh cho ngân hàng chi trả trong phạm vi số tiền đã gửi vào, còn đối với tài khoản vãng lai, thường áp dụng đối với những khách hàng có uy tín, ngân hàng có thể cho thấu chi đến hạn mức phù hợp với thu nhập bình quân của chủ tài khoản hầu đảm bảo khả năng trả nợ. Do đó, tài khoản này có thể có số dư có hoặc số dư nợ. Bên có của tài khoản phản ánh số tiền mà khách hàng gửi vào hay thu vào như: nộp tiền mặt, séc, chuyển tiền đến, chiết khấu,

ủy thác thu cổ tức, lợi tức lãi tiền gửi,...., còn bên nợ thì phản ánh số tiền khách hàng rút ra sử dụng như rút tiền mặt, thanh toán séc, thẻ, ủy nhiệm chi, trả phí, lãi,....luôn cả các khoản ngân hàng trả thay cho khách hàng.

Đặc điểm của loại tiền gửi giao dịch này là ngân hàng luôn ở thế bị động bởi khách hàng có quyền gửi tiền vào hoặc rút tiền ra bất cứ lúc nào trong phạm vi số dư tài khoản mà ngân hàng không thể biết trước, ngân hàng chỉ sử dụng tiền tạm thời trong thời gian nó nhàn rỗi để làm nguồn vốn, khách hàng giữ thế chủ động trong khi ngân hàng lại bị động trong việc sử dụng, vì thế ngân hàng phải duy trì một mức dự trữ lớn để có thể đáp ứng nhu cầu rút tiền bất ngờ của khách hàng.

Ngân hàng phải có trách nhiệm thực hiện các khoản chi trả cho khách hàng một cách kịp thời và chính xác, nếu không thực hiện đầy đủ trách nhiệm ấy thì coi như vi phạm hợp đồng và phải bồi thường thiệt hại theo quy định của pháp luật. Tuy nhiên ngân hàng được quyền từ chối thanh toán nếu người gửi tiền vi phạm quy định quản lý tài khoản thanh toán và chế độ chứng từ kế toán.

Tiền gửi giao dịch là nguồn tiền gửi chiếm tỷ trọng lớn trong nguồn vốn huy động của ngân hàng. Theo xu hướng phát triển của nền kinh tế, các cá nhân, tổ chức trong xã hội ngày càng có nhu cầu thanh toán, giao dịch qua ngân hàng nhằm tiện lợi và an toàn. Các cá nhân có thể chuyển các khoản thu nhập của mình hàng tháng vào tài khoản giao dịch ở ngân hàng, sau đó sẽ thực hiện các giao dịch mua bán chi trả thông qua các dịch vụ của ngân hàng. Các doanh nghiệp cũng vậy, khi nền kinh tế phát triển, các hoạt động phát sinh nhiều hơn, nhu cầu về tài chính của doanh nghiệp được phản ánh thông qua tài khoản tại ngân hàng. Do đó, tiền gửi giao dịch có xu hướng ngày càng chiếm tỷ trọng lớn trong nguồn vốn của ngân hàng.

Tiền gửi không kỳ hạn là nguồn vốn rẻ nhất trong nguồn vốn huy động của ngân hàng. So với các loại tiền gửi khác thì tiền gửi thanh toán được xếp vào loại tiền gửi không kỳ hạn, có lãi suất thấp nhất trong các loại tiền gửi, vì thế chi phí cho loại tiền gửi này thuộc vào loại thấp nhất. Tuy nhiên cần phải quan tâm đến chi phí giao dịch mà lớn nhất là các khoản đầu tư vào thiết bị công nghệ ngân hàng, chi phí bảo hiểm tiền gửi, quảng cáo, cơ sở vật chất,...

Tóm lại nguồn tiền gửi không kỳ hạn là cơ sở để phát triển các dịch vụ ngân hàng về ngân quỹ, thu chi nhanh chóng an toàn, đồng thời còn được cung ứng một loạt các dịch vụ đa dạng về tài chính có sinh lời cho khách hàng là doanh nghiệp và cá nhân thông qua việc mở tài khoản.

Mở rộng quy mô và phát triển các mặt hoạt động và khai thác đối với nguồn tiền gửi này sẽ làm gia tăng các nguồn ký thác, mang lại sự ổn định tài chính và hiệu quả kinh doanh của ngân hàng. Đây là nguồn vốn rẻ, chi phí thấp góp phần xác định cơ cấu dư nợ ngắn hạn hợp lý, có vai trò tạo tiền trong lưu thông.

- Tiền gửi có kỳ hạn:

Thông thường đây là những loại tiền gửi định kỳ như tiền gửi có kỳ hạn của các doanh nghiệp, tiền gửi tiết kiệm của cá nhân. Đối với loại tiền gửi này, khách hàng chỉ được rút

tiền ra theo một kỳ hạn được quy định trước. Khách hàng gửi tiền sẽ được cấp một sổ tiền gửi, định kỳ được nhận lãi và nhận gốc khi đáo hạn, nhưng không được tham gia thanh toán không dùng tiền mặt.

Mục đích của người gửi là để được an toàn tài sản và hưởng lợi tức. Do đó ngân hàng phải trả lãi cao hơn so với tiền gửi không kỳ hạn và theo nguyên tắc thời hạn càng dài lãi suất càng cao. Khách hàng chỉ được hưởng toàn bộ số lãi nếu rút vốn đúng hạn. Tuy nhiên, khách hàng cũng có thể rút vốn trước hạn nhưng trong trường hợp này, người gửi tiền có thể vẫn hưởng lãi nhưng với lãi suất thấp hơn tùy theo chính sách của từng ngân hàng.

Đây là loại tiền gửi mà khách hàng chỉ được rút tiền ra theo một kỳ hạn được quy định trước nên có độ ổn định cao, nên ngân hàng thường áp dụng nhiều kỳ hạn khác nhau với nhiều mức lãi suất khác nhau để thu hút khách hàng.

Tiền gửi có kỳ hạn là nguồn vốn có tính ổn định tương đối cao cho nên ngân hàng thường sử dụng vào các hoạt động cho vay và đầu tư có tính lâu dài và khả năng sinh lời cao. Chính vì điều này, các ngân hàng luôn chú trọng vào việc nâng cao tỷ trọng của loại tiền gửi này trong cơ cấu tổng nguồn vốn thông qua chính sách thu hút khách hàng.

*** Theo mục đích**

- Tiền gửi tiết kiệm:

Tiền gửi tiết kiệm là loại tiền gửi của dân cư trong xã hội nhằm mục đích tích lũy để đáp ứng một nhu cầu chi tiêu trong tương lai và hưởng thu nhập lãi từ khoản tiền gửi đó. Tiền gửi tiết kiệm gồm có nhiều loại như: tiết kiệm không kỳ hạn và tiết kiệm có kỳ hạn, tiết kiệm có mục đích, tiết kiệm bậc thang, tiết kiệm gửi góp,...

- Tiền gửi tiết kiệm không kỳ hạn:

Là loại tiết kiệm không xác định thời hạn, thời gian gửi và rút tiền tùy theo yêu cầu của khách hàng. Tuy là loại tiền gửi không kỳ hạn nhưng nó không phải là tài khoản thanh toán nên người gửi tiền không được hưởng các tiện ích thanh toán và lãi suất của loại tiền gửi này thường thấp.

Tiền gửi tiết kiệm không kỳ hạn được phản ánh trên tài khoản có tên gọi là tài khoản tiền gửi tiết kiệm không kỳ hạn.

- Tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn:

Khác với tiền gửi tiết kiệm không kỳ hạn, người gửi tiết kiệm có kỳ hạn chỉ được rút tiền khi đáo hạn. Do đó, đây là một nguồn vốn tương đối ổn định và lãi suất của loại tiền gửi này thường cao hơn các loại khác. Mỗi lần gửi tiền người gửi được nhận một sổ tiết kiệm có kỳ hạn, nếu gửi tiếp thì được coi như gửi lần đầu và được nhận một sổ mới. Loại tiền này bao gồm nhiều kỳ hạn khác nhau và nhiều mức lãi suất phụ thuộc vào kỳ hạn gửi, kỳ hạn tiết kiệm càng dài thì mức lãi suất càng cao.

Loại tiết kiệm này có ưu điểm là khi khách hàng cần vốn đột xuất, họ có thể sử dụng sổ tiết kiệm đem cầm cố để vay vốn tại bất cứ ngân hàng nào với số tiền vay có thể từ 90% đến 100% giá trị của sổ tiết kiệm.

- Tiền gửi tiết kiệm có mục đích:

Đây là loại tiền gửi ngoài mục đích tiết kiệm thuần túy còn đi liền với mục đích sử dụng của người gửi tiền như: tiền gửi tiết kiệm để mua nhà, tiền gửi tiết kiệm để mua xe, tiền gửi tiết kiệm cho con đi du học,... Với loại tiền gửi này, ngoài việc được hưởng lãi người gửi tiền còn được sự hỗ trợ của ngân hàng để thực hiện mục tiêu đã định. Đây là loại tiền gửi được ngân hàng cung cấp nhằm thu hút, khuyến khích khách hàng, tạo lợi thế cạnh tranh với các ngân hàng khác.

- Và một số loại tiết kiệm khác:

Tóm lại tiền gửi tiết kiệm có những đặc điểm sau:

Nguồn gốc của tiền gửi tiết kiệm là những khoản tiền nhàn rỗi, tạm thời chưa sử dụng đến của dân chúng. Vì vậy, chúng có vai trò rất quan trọng trong việc cung cấp vốn cho nền kinh tế. Thông qua hệ thống ngân hàng, vốn đã được chu chuyển hiệu quả từ nơi thừa sang nơi thiếu. Những khoản tiền nhỏ lẻ trong dân cư đã tập hợp thành một lượng vốn khá lớn đáp ứng nhu cầu sản xuất kinh doanh trong nền kinh tế. Tỷ trọng tiền gửi tiết kiệm càng cao càng chứng tỏ được hiệu quả và ý nghĩa của hoạt động huy động vốn, vì những khoản tiền không sinh lợi đã được chuyển thành những đồng vốn sinh lợi, vừa đem lại lợi ích cho người thừa vốn, vừa mang lại lợi ích cho người thiếu vốn, vừa tạo được thu nhập cho ngân hàng, vừa giảm được sự lãng phí về vốn, mang lại hiệu quả cho nền kinh tế.

Đối với ngân hàng, việc duy trì và mở rộng tiền gửi tiết kiệm giúp tạo nguồn vốn hoạt động ổn định cho ngân hàng, nhờ đó ngân hàng có thể sử dụng nguồn vốn này một cách có hiệu quả, mang lại lợi nhuận cao cho ngân hàng. Tuy nhiên, đây là một nguồn vốn tương đối bị động, lệ thuộc rất nhiều vào khách hàng gửi tiền.

b. Nguồn vốn đi vay (Nguồn vốn phi tiền gửi)

Trong quá trình hoạt động kinh doanh của mình các ngân hàng đôi khi phải đối mặt với sự thiếu hụt ngân quỹ tạm thời cho việc chi trả tiền gửi. Để tránh tình trạng phải từ chối những nhu cầu tài chính hợp lý của khách hàng vì lý do thiếu vốn, các ngân hàng không thể chỉ trông chờ vào nguồn vốn tiền gửi mà phải chủ động tìm kiếm những nguồn vốn khác còn gọi là nguồn vốn phi tiền gửi như: vay NHNN, vay tổ chức tín dụng khác, vay trên thị trường tiền tệ,...

Nguồn vốn phi tiền gửi chỉ đóng vai trò hỗ trợ khi ngân hàng gặp tình trạng thiếu vốn. Do đó nguồn vốn này thường chiếm tỷ trọng không lớn nhưng nó khá quan trọng và cần thiết, nó giúp cho hoạt động kinh doanh của ngân hàng được duy trì hiệu quả. So với nguồn vốn tiền gửi, ngân hàng giữ quyền chủ động lựa chọn nguồn vốn phi tiền gửi cả về chi phí cũng như quy mô nguồn vốn.

c. Huy động vốn qua vay các tổ chức tín dụng

Đó là các khoản vay thông thường mà các ngân hàng thương mại vay lẫn nhau trên thị trường liên ngân hàng hay thị trường tiền tệ. Giữa các ngân hàng thường được xây dựng các mối quan hệ tốt để khi thiếu hụt vốn có thể cho vay lẫn nhau chứ không vay ngân hàng trung ương.. Các ngân hàng đang gặp tình trạng thiếu hụt dự trữ có thể vay các ngân hàng có lượng dự trữ dồi dào nhằm đảm bảo khả năng thanh khoản. Trong khi đó, các ngân hàng có lượng dự trữ cao có thể tận dụng cho các ngân hàng khác vay nhằm sinh lãi cao. Như

vậy nguồn vay các ngân hàng khác cũng vô cùng cần thiết, nó có thể đáp ứng được nhu cầu dự trữ và chi trả cấp bách và trong nhiều trường hợp nó cũng bổ sung hoặc thay thế cho nguồn vay mượn từ ngân hàng Nhà nước.

d. Vay từ ngân hàng trung ương

Đây là khoản vay nhằm giải quyết nhu cầu cấp bách trong việc thanh toán, chi trả của các ngân hàng thương mại. Trong trường hợp gặp khó khăn trong thanh khoản, ngân hàng thương mại thường vay ngân hàng trung ương. Ngân hàng trung ương cho ngân hàng trung gian vay với phương thức gọi là cho vay tái chiết khấu. Thông thường, ngân hàng trung ương chỉ chiết khấu cho những thương phiếu có chất lượng (thời gian đáo hạn ngắn, khả năng trả nợ cao) và phù hợp với mục tiêu của ngân hàng trung ương trong từng thời kỳ. Trong điều kiện chưa có thương phiếu, ngân hàng trung ương cho ngân hàng thương mại vay dưới hình thức tái cấp vốn theo hạn mức tín dụng nhất định

e. Huy động vốn qua các hình thức khác

Bên cạnh các hình thức huy động trên, ngân hàng còn thực hiện huy động vốn thông qua các nguồn uỷ thác, nguồn trong thanh toán, các nguồn khác... cũng mang lại hiệu quả đáng kể đối với hoạt động huy động vốn ngân hàng.

Ngân hàng thương mại thực hiện việc huy động vốn thông qua cung cấp các dịch vụ uỷ thác như uỷ thác cho vay, uỷ thác đầu tư, uỷ thác cấp phát, uỷ thác giải ngân và thu hộ... Các hoạt động này tạo nên nguồn uỷ thác tại ngân hàng. Ngoài ra, các hoạt động cung cấp các dịch vụ thanh toán không dùng tiền mặt có thể hình thành nguồn trong thanh toán (séc trong quá trình chi trả, tiền ký quỹ để mở L/C ...). Các khoản nợ khác như thuế chưa nộp, lương chưa trả ... cũng góp phần làm tăng nguồn huy động trong công tác huy động vốn của ngân hàng thương mại.

1.2.3. Vai trò của huy động vốn tại Ngân hàng thương mại

a. Vai trò của huy động vốn đứng trên góc độ Ngân hàng thương mại

Thứ nhất, hoạt động huy động vốn là cơ sở để ngân hàng tiến hành hoạt động kinh doanh. Đối với bất kỳ doanh nghiệp nào, muốn hoạt động kinh doanh được thì phải có vốn, vì vốn phản ánh năng lực kinh doanh. Điều này thể hiện ở vốn tự có, vốn huy động, vốn đi vay của ngân hàng. Nếu vốn tự có giữ vai trò quan trọng trong việc thành lập thì sau khi đi vào hoạt động, vốn huy động quyết định tới quy mô đầu tư, cho vay nên sẽ ảnh hưởng tới thu nhập của ngân hàng. Vậy nên, trong ngân hàng, vốn huy động luôn chiếm tỷ trọng lớn nhất trong cơ cấu nguồn vốn ngân hàng. Chính vì thế, để có thể tiến hành hoạt động kinh doanh một cách thuận lợi thì trước hết hoạt động huy động vốn của ngân hàng phải đạt hiệu quả cao đã.

Thứ hai, hiệu quả của hoạt động huy động vốn ảnh hưởng trực tiếp đến quy mô các hoạt động kinh doanh, đầu tư, tín dụng của ngân hàng thương mại. Nguồn vốn huy động của ngân hàng có ảnh hưởng lớn đến việc mở rộng hay thu hẹp tín dụng, hoạt động bảo lãnh, kinh doanh ngoại tệ hay trong hoạt động thanh toán của các ngân hàng thương mại. Nếu khả năng huy động vốn của một ngân hàng dồi dào thì ngân hàng có thể mở rộng được

các hoạt động của mình và đáp ứng được nhu cầu về vốn của khách hàng về cho vay, bảo lãnh, đầu tư...

Thứ ba, khi huy động vốn đạt hiệu quả sẽ giúp ngân hàng chủ động trong kinh doanh. Ngân hàng không thể hoạt động kinh doanh tốt nếu các hoạt động nghiệp vụ hoàn toàn phụ thuộc vào vốn đi vay: vay để cho vay, vay để đầu tư, vay để thanh toán... Bởi vì khi đi vay vốn để thực hiện các hoạt động của mình, ngân hàng sẽ phụ thuộc hoàn toàn vào đối tượng cho vay về thời hạn vay, số lượng vay và chi phí vay cao. Do đó có thể ngân hàng sẽ bỏ lỡ cơ hội trong kinh doanh. Ngược lại, ngân hàng có lượng vốn huy động dồi dào sẽ hoàn toàn chủ động trong hoạt động kinh doanh của mình, không phụ thuộc vào ai, không bị bỏ lỡ cơ hội kinh doanh. Nguồn vốn huy động lớn cũng làm tăng khả năng hoạt động của ngân hàng như chủ động đa dạng hoá các hoạt động kinh doanh nhằm phân tán rủi ro và tăng thu nhập, đạt mục tiêu cuối cùng của ngân hàng là an toàn và sinh lợi.

Thứ tư, hoạt động huy động vốn giúp ngân hàng quyết định năng lực thanh toán và đảm bảo uy tín của mình trên thị trường. Trong nền kinh tế thị trường, để tồn tại và ngày càng mở rộng quy mô hoạt động đòi hỏi các ngân hàng phải coi uy tín của mình trên thị trường là điều quan trọng. Uy tín đó trước hết được thể hiện ở khả năng sẵn sàng thanh toán cho khách hàng. Khả năng thanh toán của ngân hàng càng cao thì vốn khả dụng càng lớn. Mặt khác, uy tín của ngân hàng còn thể hiện ở khả năng cho vay và đầu tư của ngân hàng (ngân hàng chỉ có thể cho vay những dự án lớn, thời hạn dài nếu như ngân hàng có nguồn vốn lớn). Điều này phụ thuộc vào hoạt động huy động vốn của ngân hàng. Với tiềm năng vốn và khả năng huy động vốn lớn, ngân hàng có thể hoạt động kinh doanh với quy mô ngày càng tăng, tiến hành cạnh tranh có hiệu quả; vừa giữ chữ tín vừa nâng cao thanh thế của ngân hàng trên thị trường.

Thứ năm, hoạt động huy động vốn quyết định năng lực cạnh tranh của ngân hàng. Quy mô, trình độ cán bộ, công nhân viên, phương tiện kỹ thuật hiện đại của ngân hàng là tiền đề thu hút vốn. Khả năng huy động vốn lớn là điều kiện thuận lợi đối với ngân hàng trong việc mở rộng quan hệ tín dụng đối với các thành phần kinh tế cả về quy mô tín dụng, lẫn việc chủ động về thời hạn cho vay và thậm chí trong khi quyết định lãi suất phù hợp với khách hàng. Điều này sẽ thu hút ngày càng nhiều khách hàng đến với mình, nghĩa là doanh số hoạt động của ngân hàng sẽ tăng lên trong tương lai và ngân hàng có nhiều thuận lợi hơn trong kinh doanh. Hơn nữa, khi huy động vốn đạt hiệu quả cao sẽ giúp cho ngân hàng có đủ năng lực tài chính kinh doanh đa năng trên thị trường không chỉ cho vay mà còn đầu tư trên thị trường tiền tệ, liên doanh, liên kết, thực hiện dịch vụ thuê mua... Và chính sự đa dạng hoá hoạt động sẽ góp phần phân tán rủi ro trong hoạt động kinh doanh và tạo lợi nhuận cho ngân hàng, đặc biệt là tăng sức mạnh cạnh tranh của ngân hàng trên thị trường. Để ngân hàng tồn tại và phát triển, các ngân hàng phải chú trọng tới việc tăng trưởng nguồn vốn nghĩa là phải làm tốt công tác huy động vốn.

b. Vai trò của huy động vốn đứng trên góc độ khách hàng

Khách hàng gửi tiền tại các ngân hàng thương mại có thể là các cá nhân, các tổ chức kinh tế và các tổ chức xã hội... Do nhu cầu gửi tiền khác nhau nên loại hình gửi tiền mà

các khách hàng lựa chọn cũng khác nhau. Đối với khách hàng cá nhân, thì trước hết là họ nghĩ đến việc bảo quản số tiền tạm thời nhàn rỗi của họ như thế nào cho an toàn, với mục đích như vậy họ mang tiền đến ngân hàng để gửi. Sau đó, những đối tượng khách hàng này tính đến việc tìm kiếm lợi nhuận từ số tiền nhàn rỗi chưa sử dụng đến bằng việc sử dụng những dịch vụ, tiện ích do ngân hàng cung ứng. Đối với đối tượng khách hàng doanh nghiệp khi tiến hành hoạt động kinh doanh, họ thường dự trữ một lượng tiền lớn gửi trong ngân hàng, số tiền gửi vào ngân hàng không nhằm mục đích tìm kiếm thu nhập mà chủ yếu là để sử dụng các dịch vụ thanh toán của ngân hàng, từ đó ngân hàng sẽ tiến hành thanh toán hộ các khoản phải trả và thu hộ các khoản phải thu của khách hàng. Tóm lại, huy động vốn có vai trò sau:

Thứ nhất, hoạt động huy động vốn của các Ngân hàng thương mại đã cung cấp cho khách hàng một kênh tiết kiệm và đầu tư hiệu quả làm cho số tiền nhàn rỗi của họ sinh lợi, tạo cơ hội cho họ có thể mở rộng, tăng gia đầu tư, tiêu dùng trong tương lai.

Thứ hai, hoạt động huy động vốn của ngân hàng cung cấp cho khách hàng một nơi an toàn để cất trữ và tích lũy vốn tạm thời nhàn rỗi giúp đảm bảo cho tài sản của khách hàng được an toàn, giúp giảm thiểu, tránh được những tác động từ các tác nhân trong nền kinh tế như biến động của lạm phát, tỷ giá,

Thứ ba, hoạt động huy động vốn của ngân hàng giúp cho khách hàng có cơ hội tiếp cận với các dịch vụ khác của ngân hàng, đặc biệt là dịch vụ thanh toán, dịch vụ phát hành thẻ qua ngân hàng và các dịch vụ tín dụng khi khách hàng cần vốn cho sản xuất, kinh doanh hoặc cần tiền cho tiêu dùng.

c. Vai trò của huy động vốn đứng trên góc độ nền kinh tế

Thứ nhất, hoạt động huy động vốn giúp thúc đẩy tiết kiệm và đầu tư, góp phần tăng trưởng kinh tế. Tiết kiệm và đầu tư luôn luôn đi kèm với nhau, và là những cơ sở nền tảng quan trọng của nền kinh tế. Tiết kiệm và đầu tư có mối quan hệ tương hỗ lẫn nhau, trong khi tiết kiệm góp phần thúc đẩy, mở rộng phát triển sản xuất kinh doanh, tăng cường đầu tư, thì đồng thời đầu tư cũng góp phần khuyến khích, gia tăng tiết kiệm. Nhưng trong nền kinh tế các khoản tiết kiệm thường nhỏ, lẻ và người tiên phong trong việc tập hợp vốn hiệu quả nhất chính là các trung gian tài chính mà tiêu biểu là ngân hàng thương mại. Thông qua các hình thức, các kênh huy động vốn, các khoản tiết kiệm được chuyển thành các khoản đầu tư góp phần làm thúc đẩy tăng trưởng, phát triển kinh tế. Việc huy động vốn của ngân hàng giúp cho nền kinh tế có được sự cân đối về vốn giữa các ngành, giữa các vùng miền, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn. Các cơ hội, dự án đầu tư luôn được tạo điều kiện để thực hiện. Quá trình tái sản xuất mở rộng cũng sẽ được thực hiện dễ dàng hơn bởi hoạt động huy động vốn của các ngân hàng thương mại. Tuy huy động vốn có thể thực hiện bằng nhiều kênh như: thông qua thị trường chứng khoán, ngân sách nhà nước...nhưng trong điều kiện nước ta hiện nay thì huy động vốn qua các ngân hàng thương mại vẫn là hình thức chủ yếu, quan trọng nhất, và mang lại hiệu quả cao nhất.

Thứ hai, huy động vốn trong ngân hàng thương mại giúp ổn định, phát triển thị trường tài chính, bình ổn giá cả, kiềm chế lạm phát. Hiện nay kênh huy động vốn qua phát hành

các công cụ nợ như trái phiếu, chứng chỉ tiền gửi đang có những đóng góp không nhỏ vào công tác huy động vốn của ngân hàng thương mại. Không những thế, việc lưu thông, mua bán các công cụ nợ này cũng góp phần đẩy mạnh phát triển thị trường tài chính. Bên cạnh đó việc tăng giảm lãi suất trong chính sách huy động vốn của các ngân hàng dưới sự chỉ đạo của ngân hàng trung ương cũng giúp kiểm soát lạm phát, bình ổn giá cả trong nền kinh tế.

1.3. HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG VỐN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.3.1 Khái niệm hiệu quả và hiệu quả huy động vốn

*** Hiệu quả là gì?**

Hiệu quả là khả năng tạo ra kết quả mong muốn hoặc khả năng sản xuất ra sản lượng mong muốn. Khi cái gì đó được coi là có hiệu quả, nó có nghĩa là nó có một kết quả mong muốn hoặc mong đợi, hoặc tạo ra một ấn tượng sâu sắc, sinh động.

*** Hiệu quả huy động vốn là gì?**

Hiệu quả huy động vốn của NHTM 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.

Nhiệm vụ quan trọng của NHTM là phải tập trung và thu hút các nguồn vốn để đầu tư cho các hoạt động sản xuất kinh doanh, các công trình văn hóa, kinh tế xã hội, biến chúng thành những đồng vốn mang lại hiệu quả kinh tế xã hội. Để có được điều đó, ngân hàng phải có công tác huy động vốn phù hợp và có hiệu quả. Hiệu quả hoạt động huy động vốn được đánh giá thông qua các chỉ tiêu về số lượng và chất lượng.

Hiệu quả huy động vốn được thể hiện qua khía cạnh:

Tăng trưởng về quy mô huy động vốn

Vấn đề đầu tiên được quan tâm đến khi xem xét khả năng huy động vốn của một NHTM chính là quy mô vốn Ngân hàng đó huy động được. Bên cạnh việc đánh giá quy mô tổng vốn của Ngân hàng, sự xem xét chi tiết quy mô từng loại vốn, VCSH và vốn nợ, cũng rất cần thiết.

Các khoản mục được tính đến khi xác định quy mô VCSH bao gồm:

- Vốn cổ phần vốn được cấp, vốn góp.
- Thặng dư vốn
- Lợi nhuận giữ lại
- Các quỹ: quỹ dự trữ bổ sung vốn điều lệ, quỹ dự phòng rủi ro, các quỹ khác
- Tỷ lệ nhất định cổ phần ưu đãi có thời hạn và giấy nợ có khả năng chuyển đổi thành cổ phiếu; quy mô VCSH là một trong những tiêu chí quan trọng để một NHTM được xếp loại là Ngân hàng quy mô lớn, trung bình hay nhỏ. Quy mô VCSH được dùng để so sánh giữa các Ngân hàng khác nhau hoặc một Ngân hàng trong những thời điểm khác nhau. Khi xét về quy mô, vốn nợ của NHTM thường được xác định gồm tiền gửi, tiền vay và vốn nợ khác. Trong đó, vốn nợ khác là vốn nhận ủy thác, tiền trong thanh toán và các khoản phải trả, phải nộp.

Các khoản tiền gửi bao gồm:

- Tiền gửi thanh toán của doanh nghiệp
- Tiền gửi có kỳ hạn của các tổ chức
- Tiền gửi tiết kiệm của dân cư không kỳ hạn và có kỳ hạn
- Tiền gửi của các tổ chức tín dụng

Để xác định quy mô tiền vay, các khoản mục được sử dụng gồm:

- Công cụ nợ : kỳ phiếu, các giấy tờ có giá ngắn hạn khác, giấy tờ có giá dài hạn;
- Các khoản vay NHTM và vay Tổ chức tín dụng; Quy mô vốn là một chỉ số tuyệt đối và nếu chỉ được dùng đơn lẻ, nó không phản ánh được đầy đủ khả năng huy động vốn của một Ngân hàng. Dựa vào chỉ tiêu quy mô vốn, nhiều chỉ số tương đối được xác định. Các chỉ tiêu này cho thấy một cách đầy đủ hơn khả năng huy động vốn của NHTM. Nếu quy mô vốn cho biết độ lớn của lượng vốn Ngân hàng huy động được thì tốc độ tăng trưởng phản ánh sự tăng giảm của vốn tại các thời điểm khác nhau cũng như sự tăng giảm đó là nhiều hay ít.

+ Tăng chất lượng sử dụng vốn

Tốc độ tăng trưởng vốn năm $i =$ quy mô vốn năm i

Quy mô vốn năm $i - 1$

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 hòa vốn, tạo được sự phù hợp giữa phương án mở rộng huy động vốn với mở rộng tín dụng. Trên khía cạnh khác, 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 NHTM được sâu sắc hơn và toàn diện hơn.

1.3.2 Tiêu chí đánh giá hiệu quả huy động vốn

a. Tốc độ tăng trưởng:

$$\text{Tốc độ tăng trưởng} = \frac{\text{Giá trị năm sau}}{\text{Giá trị năm đầu}} (\% \text{ biểu đồ đường})$$

c. Chi phí huy động vốn

Chi phí huy động là vấn đề mà các ngân hàng đều quan tâm. Để có được chi phí đầu vào hợp lý, có lợi cho ngân hàng thì các ngân hàng phải xem xét khoản mục nào có tỷ trọng lớn nhất. Trong thực tế các khoản huy động từ các doanh nghiệp, tổ chức kinh tế có tính ổn định tương đối cao, chi phí vừa phải rất có lợi cho hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Cho nên để đẩy mạnh hiệu quả công tác huy động vốn thì các ngân hàng phải tìm cách nâng cao tỷ trọng của nhóm này lên hơn nữa trong cơ cấu vốn huy động của mình. Bên

cạnh đó các khoản vốn huy động từ khu vực dân cư rất tiềm năng giúp Ngân hàng mở rộng kinh doanh tín dụng tiêu dùng, thực hiện thanh toán không dùng tiền mặt, tiết kiệm chi phí lưu thông có lợi cho nền kinh tế.

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

$$\text{Chi phí huy động vốn} = \frac{\text{Tổng chi phí}}{\text{Tổng nguồn vốn huy động}}$$

d. Cân đối và sử dụng vốn

Mặt khác, sự đa dạng hoá trong lãi suất cho phù hợp với mỗi hình thức huy động vốn là cần thiết, sự đa dạng hoá lãi suất làm cho tăng tính hiệu quả của chính sách lãi suất mà ngân hàng đưa ra. Nếu có chính sách lãi suất phù hợp, hiệu quả, ngân hàng sẽ tối thiểu hoá được chi phí trong khi vẫn hoàn thành kế hoạch về nguồn vốn. Bên cạnh chi phí chính là lãi suất, trong quá trình huy động vốn còn có các chi phí khác như chi phí tiền lương cho cán bộ huy động, chi phí in ấn phát hành, chi phí cơ sở vật chất, chi phí giao dịch quảng cáo... Tuy chi phí này chiếm một tỷ trọng tương đối lớn nhưng nếu tiết kiệm được cũng góp phần giảm bớt gánh nặng cho ngân hàng. Việc tính toán chính xác chi phí huy động vốn được coi là một yếu tố cơ bản để xác định mức lợi nhuận mà Ngân hàng sẽ thu được, và căn cứ vào đó để Ngân hàng xác định mức lợi nhuận mà Ngân hàng sẽ thu được, và căn cứ vào đó Ngân hàng sẽ định giá cho mỗi sản phẩm dịch vụ của mình.

Đây là tiêu chí mà các ngân hàng luôn quan tâm. Khi huy động được nhiều vốn với chi phí thấp thì hiệu quả công tác huy động vốn càng được nâng cao. Chi phí huy động vốn chủ yếu là chi phí trả lãi (trả lãi cho tiền vay và tiền gửi ngân hàng). NHTM luôn muốn tìm kiếm nguồn vốn có chi phí thấp nhất để đáp ứng nhu cầu cho vay và đầu tư. Những nguồn vốn có chi phí thấp nhất sẽ là nguồn vốn có ưu thế nhất về phương diện chi phí. Từ đó, lợi nhuận của ngân hàng tăng bằng cách thu nhập sẽ nguy hiểm hơn là quản lý hiệu quả chi phí sử dụng vốn và nâng cao hiệu quả huy động vốn. Để mở rộng nguồn vốn huy động, các ngân hàng đều tạo ra các ưu thế của riêng mình về lãi xuất, để nâng cao sức cạnh tranh với các ngân hàng khác.

e. Sự chênh lệch giữa thu lãi và chi lãi

Mối liên hệ nguồn vốn và tài sản là mối liên hệ giữa huy động vốn và sử dụng vốn. Đó là hai mặt của quá trình hoạt động của ngân hàng. Tuy nhiên, để đánh giá hiệu quả huy động vốn của ngân hàng, tức là khả năng đáp ứng kịp thời các nhu cầu về sử dụng vốn hay khả năng sinh lời từ đồng vốn huy động được trả lãi của ngân hàng để đánh giá mối liên hệ sinh lời của tài sản và nguồn vốn cũng như hiệu quả hoạt động huy động vốn.

Chỉ tiêu này được tính như sau:

$$\frac{\text{Chênh lệch thu chi lãi}}{\text{Chi phí trả lãi}} = \frac{\text{Thu lãi} - \text{Chi lãi}}{\text{Chi phí trả lãi}}$$

Chỉ tiêu này cho thấy mỗi đồng chi phí ngân hàng bỏ ra để huy động vốn sẽ thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận từ đồng vốn đó. Chỉ tiêu này càng cao thì cho thấy ngân hàng đã sử dụng rất hiệu quả đồng vốn huy động của mình trong việc tối thiểu hóa chi phí huy động cho đồng vốn đó. Chỉ tiêu này cao do chênh lệch thu, chi lãi/ chi phí trả lãi cao cũng có thể do chi phí tăng và thu nhập trước thu nhập khác và chi khác giảm, tuy nhiên tốc độ tăng của chi phí chậm hơn tốc độ giảm của thu nhập đó.

f. Sự đa dạng sản phẩm huy động

Các tổ chức tín dụng hiện nay đang cạnh tranh nhau thông qua chủng loại dịch vụ, chất lượng dịch vụ, thời gian triển khai, các chương trình hậu mãi, chính sách khách hàng, các dịch vụ hỗ trợ, mạng lưới cung cấp dịch vụ. Tất cả các yếu tố này phải được chú trọng để có thể duy trì và phát triển thị phần mà đi đầu phải là việc đa dạng hoá sản phẩm. ACB đang nỗ lực phát triển khách hàng trong mảng dịch vụ ngân hàng bán lẻ vốn đang là thế mạnh của các NHTMCP, vì vậy việc tạo tính linh hoạt cho các sản phẩm huy động vốn của khách hàng cá nhân bằng việc bổ sung thêm một số sản phẩm như tiết kiệm định kỳ, tiết kiệm lãi suất linh hoạt và dịch vụ thanh toán tự động giữa tài khoản thanh toán và tài khoản kỳ hạn nên được sớm triển khai áp dụng nhằm tối đa hoá mức độ thỏa mãn nhu cầu khách hàng.

1.3.3. Sự cần thiết nâng cao hiệu quả huy động vốn

- Nguồn vốn huy động tăng trưởng, ổn định sẽ thỏa mãn nhu cầu của NHTM

Các NHTM ngày nay đang rất chú trọng đến hoạt động huy động vốn. Và hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Nguồn vốn huy động được phải xuất phát từ nhu cầu kinh doanh của NHTM. Nguồn vốn này phải có sự tăng trưởng ổn định về số lượng để có thể thoả mãn các nhu cầu cho vay, thanh toán cũng như hoạt động kinh doanh khác ngày càng tăng của NHTM

Nếu NHTM huy động được nguồn vốn ổn định, ngân hàng sẽ yên tâm sử dụng phần vốn đó vào các hoạt động có lợi nhuận cao, Việc huy động vốn của NHTM phải xuất phát từ nhu cầu thực tế của ngân hàng về vốn. Nếu uy động được ít vốn thì ngân hàng sẽ không đáp ứng được nhu cầu của khách hàng. Không đa dạng được các hoạt động kinh doanh, không mở rộng cạnh tranh và sẽ bị mất khách hàng. Nếu ngân hàng huy động được nhiều vốn mà không sử dụng hết thì vốn sẽ bị ứ đọng, khiếm lợi nhuận giảm sút, do vẫn phải trả lãi và các chi phí kèm theo như chi phí bảo quản, kết toán, kho quỹ,... mà không có khoản bù đắp lại

Ngân hàng có nguồn vốn ổn định sẽ phục vụ được nhiều khách hàng cùng một lúc với nhiều dịch vụ, sẽ tập được niềm tin của khách hàng. Đây là một nhân tố quan trọng quyết định thành công của ngân hàng

- Nguồn vốn huy động ổn định về mặt thời gian để hoạt động thanh toán, đầu tư, cho vay của NHTM diễn ra bình thường

Ngoài sự cần thiết về lượng vốn lớn, NHTM phải có nguồn vốn huy động ổn định về mặt thời gian. Nếu các NHTM huy động được một lượng vốn lớn mà không ổn định về mặt thời gian, thường xuyên có một lượng tiền lớn có khả năng bị rút ra thì lượng vốn dành cho hoạt động cho vay, đầu tư sẽ không lớn. Như vậy, hiệu quả sử dụng vốn sẽ không cao và các NHTM phải thường xuyên đối mặt về vấn đề thanh khoản

Khi các ngân hàng nâng cao được hiệu quả huy động vốn, NHTM sẽ có điều kiện thuận lợi cho các hoạt động đầu tư cho vay. Từ đó, ngân hàng sẽ có nhiều lợi nhuận hơn các NHTM đã nhận ra được nhiều lợi ích từ việc nâng cao hiệu quả huy động vốn

NHTM cần chú trọng đến việc nâng cao hiệu quả huy động vốn để tạo ra được nhiều lợi nhuận nhất, tạo dựng được thương hiệu, tăng năng lực cạnh tranh trên thị trường tài chính.

1.3.4. Các nhân tố tác động đến hiệu quả hoạt động huy động vốn của Ngân hàng thương mại

a. Các nhân tố khách quan

-Pháp luật, các chính sách của Nhà nước

Hoạt động của các ngân hàng thương mại là vô cùng quan trọng đối với nền kinh tế, vì vậy các hoạt động của ngân hàng luôn được Nhà nước quản lý chặt chẽ bằng các văn bản quy phạm pháp luật. Mỗi văn bản đều có ảnh hưởng chặt chẽ, sâu sắc đến hoạt động kinh doanh của Ngân hàng, đặc biệt là hoạt động huy động vốn.

Dưới sự ảnh hưởng, ràng buộc về luật pháp này thì các yếu tố trong nghiệp vụ huy động vốn chắc chắn sẽ bị tác động và kết quả làm ảnh hưởng đến quy mô và hiệu quả của hoạt động huy động vốn. Bởi khi quy định pháp luật, các chính sách của Chính phủ, của NHTW như: chính sách tiền tệ, tài chính, lãi xuất, tín dụng thay đổi sẽ ảnh hưởng đến khả năng thu hút vốn vãng như chất lượng nguồn vốn huy động của NHTM.

-Tình hình chính trị- kinh tế- xã hội trong và ngoài nước

Bất kỳ hoạt động nào của nền kinh tế đều không thể thoát ly được những tác động của môi trường kinh doanh. Chính vì thế, hoạt động kinh doanh của ngân hàng thương mại nói chung hay hoạt động huy động vốn nói riêng cũng không thể tách biệt được với môi trường kinh tế chính trị xã hội.

Trên thực tế, các hoạt động huy động vốn và sử dụng vốn của ngân hàng thương mại luôn chịu ảnh hưởng trực tiếp của các tác nhân trong nền kinh tế như tốc độ tăng trưởng, thu nhập, tình trạng thất nghiệp, lạm phát. Các ngân hàng thương mại có thể thu hút vốn hiệu quả hơn khi nền kinh tế tăng trưởng cho nhu cầu tích lũy của nền kinh tế tăng cao. Ngược lại, khi nền kinh tế suy thoái, hiệu quả huy động vốn bị giảm sút, do lãi phát làm cho môi trường đầu tư của ngân hàng bị thu hẹp.

Hoạt động của hệ thống ngân hàng thương mại cũng không thể phát triển nếu môi trường chính trị quốc gia bất ổn. Sự ổn định về chính trị hay về chính sách đối ngoại của quốc gia cũng ảnh hưởng sâu sắc đến hoạt động huy động vốn của ngân hàng với thị trường trong nước, cũng như các quốc gia khác trong khu vực và trên thế giới. Điều này cũng là nhân tố quan trọng tác động tới công tác huy động vốn của ngân hàng.

-Tâm lý, thói quen tiêu dùng của người gửi tiền

Thói quen, tập quán tiêu dùng của người dân có tầm ảnh hưởng rất lớn đối với hoạt động hiệu quả công tác huy động vốn của ngân hàng. Cụ thể, đối với những vùng người dân thường có thói quen tiết kiệm bằng cách gửi tiền vào ngân hàng thì ngân hàng sẽ huy động được dễ dàng hơn nhiều so với những vùng mà người dân quen với việc tích trữ tài sản của mình dưới dạng vàng. Bất động sản. Bên cạnh đó, công tác huy động vốn cũng đạt hiệu quả cao đối với những quốc gia, vùng, địa phương mà người dân có thói quen tiêu dùng, thanh toán không dùng tiền mặt. Việc thanh toán không dùng tiền mặt phụ biến sẽ đem lại nguồn vốn ngắn hạn không nhỏ cho ngân hàng. Ngược lại, công tác huy động vốn sẽ gặp khó khăn đối với những quốc gia, vùng mà thói quen dùng tiền mặt trong thanh toán đã ăn sâu vào đời sống thường ngày của người dân. Các tập quán tiêu dùng này không thể

được thay đổi ngày một sớm một chiều, nhưng công tác marketing, giới thiệu sản phẩm, và các chính sách khách hàng của ngân hàng cũng có tác động sâu sắc đến tâm lý, thói quen thanh toán, tiết kiệm của người dân.

-Yếu tố cạnh tranh trên thị trường tài chính

Cùng với sự phát triển của nền kinh tế, hệ thống, mạng lưới ngân hàng thương mại ngày càng được mở rộng, ngày càng có thêm nhiều các ngân hàng, các tổ chức tín dụng mới thì yếu tố cạnh tranh trên thị trường tài chính là không thể tránh khỏi. Xu hướng cạnh tranh ngày càng gia tăng mạnh, làm giảm đi sự khác biệt giữa các ngân hàng thương mại và các tổ chức tài chính phi ngân hàng. Cạnh tranh trong ngành ngân hàng có xu hướng gia tăng là do các yếu tố như thay đổi chính sách tài chính tiền tệ đặc biệt là điều hành về lãi suất,....

Sự cạnh tranh gay gắt giữa các ngân hàng thương mại thúc đẩy các ngân hàng phải tích cực mở rộng, khai thác triệt để các kinh huy động, không ngừng đa dạng, quảng bá các sản phẩm, dịch vụ huy động vốn, mang lại lợi ích to lớn cả khách hàng, ngân hàng và nền kinh tế

b. Các nhân tố chủ quan

-Cách hình thức huy động vốn và chất lượng các sản phẩm, dịch vụ do ngân hàng cung ứng và hệ thống mạng lưới

Các cá nhân, các doanh nghiệp và các tác nhân khác trong nền kinh tế gửi tiền vào ngân hàng với nhiều mục đích khác nhau. Chính vì thế thể hình thức, các sản phẩm dịch vụ huy động chất lượng cao và thuận tiện khi khả năng thu hút vốn trong nền kinh tế càng lớn. Chính sự đa dạng hóa các hình thức huy động vốn của ngân hàng đã giúp cho mỗi người dân, mỗi doanh nghiệp tìm được cho mình một kênh tiết kiệm, đầu tư một cách hợp lý nhất.

Khi các khi các ngân hàng thương mại tích cực đa dạng hóa các sản phẩm, dịch vụ huy động vốn một cách hợp lý, cùng với việc luôn nâng cao chất lượng hoạt động các sản phẩm, dịch vụ ngân hàng, đồng thời ngày càng mở rộng hệ thống mạng lưới hoạt động, Từ đó sẽ thu hút ngày càng nhiều khách hàng đến với ngân hàng, tạo điều kiện thuận lợi cho ngân hàng trong hoạt động huy động vốn. Ngược lại khi các hình thức huy động vốn của ngân hàng chưa thực sự đa dạng, phong phú, chất lượng hoạt động dịch vụ không cao chưa đáp ứng được nhu cầu thì gửi tiền của khách hàng, hệ thống mạng lưới bị động còn nhỏ hẹp, không mang lại sự tiện nghi, thuận lợi cho khách hàng trong việc giao dịch với ngân hàng vậy thì nó tác động làm giảm hiệu quả huy động vốn của ngân hàng

Hiện nay nhằm nâng cao hiệu quả huy động vốn cũng như khả năng cạnh tranh của mình, các ngân hàng thương mại không cô không ngừng đổi mới về khoa học, công nghệ ngân hàng, về phong cách làm việc, giao dịch, đơn giản hóa các thủ tục hành chính, mở rộng thêm nhiều các hoạt động dịch vụ phục vụ khách hàng.

-Vị trí của Ngân hàng trên thị trường

Hiện nay, theo tâm lý của các nhân và các tổ chức kinh tế xã hội, bất kỳ ai cũng mong muốn được khoản tiền gửi của mình vào bảo quản một cách an toàn nhất, và có thể đạt

được kỳ vọng, mục đích gửi tiền. Chính vì thế họ luôn lựa chọn ngân hàng có danh tiếng, có kinh nghiệm hoạt động lâu năm trên thị trường tài chính, có tầm lực về tài chính, quy mô mạng lưới hoạt động lớn, nguồn vốn lớn có thể đảm bảo khả năng thanh toán thì khách hàng có nhu cầu rút tiền. Do đó, để thu hút được khách hàng các ngân hàng luôn cố gắng củng cố vị thế của mình trên thị trường tài chính, bằng cách luôn tích cực đề ra giải pháp nhằm hoạt động kinh doanh đạt hiệu quả cao, thu được lợi nhuận lớn, củng cố lòng tin của các chủ thể trong nền kinh tế.

-Chất lượng hoạt động tín dụng

Hoạt động huy động vốn vào hoạt động tín dụng là hai nhân tố quan trọng nhất, quyết định đến sự sống còn của Ngân hàng. Hoạt động này có mối quan hệ tương hỗ lẫn nhau. Hoạt động huy động vốn huy động vốn nhân rồi trong nền kinh tế, đáp ứng nhu cầu về vốn cần thiết để thực hiện hoạt động tín dụng. Nếu hoạt động tín dụng hay hoạt động sử dụng vốn đạt hiệu quả cao, không chỉ đem lại lợi nhuận cho ngân hàng, bù đắp chi phí hoạt động vốn mà còn làm tăng thu nhập của các chủ thể trong nền kinh tế, từ đó ngân hàng có thể huy động được nhiều vốn hơn từ những chủ thể này. Do vậy nếu rảnh rỗi nghiệp vụ sử dụng vốn không hiệu quả tất yếu của có thể dẫn đến việc công tác huy động vốn bị thu hẹp lại. Ngoài ra, khi sử dụng vốn kém hiệu quả, làm thất thoát, lãng phí Vốn nhiều dẫn đến lòng tin của khách hàng vào ngân hàng bị giảm đi. Tóm lại, hoạt động tín dụng hiệu quả sẽ tạo điều kiện cho các doanh nghiệp, các tổ chức kinh tế xã hội kinh doanh có đạt hiệu quả cao, thu nhập xã hội ngày càng tăng, tỷ lệ thất nghiệp giảm, đời sống của dân cư ngày càng nâng cao, nguồn vốn nhân rồi trong nền kinh tế ngày càng tăng, tạo cho hùn vốn ngân hàng huy động ngày càng tăng trưởng để thực hiện đầu tư cho các chu kỳ sản xuất kinh doanh tiếp theo.

-Chiến lược kinh doanh của ngân hàng

Mỗi ngân hàng đều xây dựng cho mình một chiến lược, một kế hoạch kinh doanh cụ thể. Chiến lược kinh doanh được xây dựng dựa trên việc ngân hàng xác định được khả năng, vị trí hiện tại của bản thân ngân hàng trong hệ thống, thấy được điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội thách thức trong kinh doanh đồng thời dự đoán được sự thay đổi của môi trường kinh tế trong tương lai. Thông qua chiến lược kinh doanh ngân hàng ngân hàng sẽ có thể quyết định việc mở rộng hay thu hẹp hoạt động huy động vốn về mặt quy mô, có thể thay đổi cơ cấu, tỷ lệ cấp nguồn vốn trên tổng nguồn vốn huy động, tăng hay giảm chi phí huy động. Với tác động to lớn như vậy, nếu chiến lược kinh doanh được cân nhắc, lựa chọn một cách hợp lý, đúng đắn, các nguồn vốn được khai thác một cách triệt để, tối đa thì công tác huy động vốn sẽ phát huy được hiệu quả Trình độ khoa học công nghệ ngân hàng

-Trình độ khoa học công nghệ ngân hàng

Trình độ khoa học công nghệ ngân hàng bao gồm các cơ sở vật chất phục vụ ngân hàng, các loại hình dịch vụ ngân hàng cung ứng, trình độ nghiệp vụ của cán bộ, nhân viên ngân hàng. Cơ sở vật chất của ngân hàng cần được trang bị hiện đại, các công nghệ khoa học tiên tiến được áp dụng mang lại lợi ích thiết thực, to lớn cho hoạt động, kinh doanh, luôn tạo điều kiện thuận lợi, tiện nghi nhất giúp phục vụ cho khách hàng tốt hơn, củng cố

và tạo lòng tin cho khách hàng. Thực tế khách hàng sẽ tin tưởng yên tâm hơn khi gửi tiền ở một ngân hàng có trình độ công nghệ ngân hàng cao. Và khi khách hàng đã thực sự yên tâm gửi tiền ngân hàng dễ dàng hơn trong các công tác huy động vốn

-Năng lực, trình độ, đạo đức nghề nghiệp của cán bộ ngân

Năng lực và trình độ nghiệp vụ của các cán bộ ngân hàng cũng là một nhân tố có ảnh hưởng sâu sắc đối với các công tác viên vốn. Trình độ nghiệp vụ của cán bộ ngân hàng càng cao, mọi thao tác quy trình nghiệp vụ thực hiện nhanh chóng, chính xác, có hiệu quả, có thể dễ dàng giải đáp những thắc mắc, và tư vấn một cách rõ ràng đầy đủ về các sản phẩm dịch vụ huy động vốn của ngân hàng, về thái độ phục vụ, tác phong làm việc của cán bộ ngân hàng tốt, nhiệt tình, cởi mở, tạo thuận lợi cho khách hàng sẽ gây được ấn tượng tốt đối với khách hàng, thu hút được nhiều khách hàng hơn. Thái độ phục vụ của cán bộ ngân hàng đối với khách hàng có tác động rất lớn đến việc huy động vốn cho ngân hàng. Do đó, để thu hút khách hàng gửi tiền, đi đôi với việc trau dồi kiến thức, nghiệp vụ, cán bộ ngân hàng phải thử xuyên chú ý đến thái độ phục vụ của mình sao cho vừa lòng khách hàng.

-Công tác marketing, quảng cáo, khuyến mãi

Hoạt động marketing, quảng cáo, khuyến mãi cũng góp phần không nhỏ cho công tác huy động vốn của ngân hàng. Hiện nay các ngân hàng cũng đã từng bước học tập và ứng dụng nghệ thuật marketing, thông tin quảng cáo giới thiệu sản phẩm, các hình thức khuyến mãi. Tăng cường hoạt động marketing, quảng cáo khuyến mãi giúp khách hàng có thể tiếp cận, hiểu rõ hơn về tác dụng và lợi ích của các sản phẩm dịch vụ ngân hàng bán lại, từ đó ngân hàng sẽ thu hút được nhiều vốn hơn. Thông tin quảng cáo, marketing, tiếp thị khuyến mại, rõ ràng sẽ ngày càng phát triển mạnh mẽ trong cơ chế thị trường.

*** Kết luận:**

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

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

CHƯƠNG 2

THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN ACB CHI NHÁNH KON TUM

2.1. GIỚI THIỆU VỀ NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN ACB CHI NHÁNH KON TUM

2.1.1. Khái quát chung về NHTM ACB.

Sau hơn 3 năm gia nhập WTO, hệ thống ngân hàng Việt Nam đang đổi mới mạnh mẽ và sôi động cả về quy mô và chất lượng dịch vụ, các sản phẩm, dịch vụ và công nghệ ngân hàng không ngừng được nâng cao. Triển vọng và tiềm năng phát triển của hệ thống ngân hàng Việt Nam là rất khả quan. Tuy nhiên, với việc Việt Nam chính thức gia nhập tổ chức WTO, đồng nghĩa với việc cuộc cạnh tranh khốc liệt mang tính toàn cầu. Đặc biệt trong lĩnh vực tài chính - ngân hàng, các tổ chức nước ngoài đã, đang và sẽ tiếp tục vào Việt Nam với con đường thông thoáng hơn. Với sự cạnh tranh gay gắt như vậy, các ngân hàng Việt Nam đang cố gắng thu hút khách hàng, nâng cao tính cạnh tranh để chiếm lĩnh thị phần và Ngân hàng thương mại cổ phần (TMCP) Á Châu (ACB) cũng không ngoại lệ. Là một trong những ngân hàng thương mại hàng đầu Việt Nam, Ngân hàng TMCP Á Châu (ACB) đang tìm đủ mọi cách nâng cao chất lượng phục vụ và thu hút được khách hàng và làm mới thêm các hoạt động của mình với những thay đổi không ngừng của nền kinh tế thị trường đầy thách thức và cơ hội. Ngân hàng thương mại cổ phần Á Châu (ACB) chi nhánh Vĩnh Phúc tuy mới được thành lập vào cuối năm 2008 nhưng cũng đã có những đóng góp quan trọng vào sự phát triển chung của toàn hệ thống, giúp cho ACB luôn giữ vững được vị thế hàng đầu trong hệ thống các ngân hàng thương mại Việt Nam và định hướng trở thành một trong ba tập đoàn tài chính lớn nhất Việt Nam vào năm 2015.

Ngân hàng TMCP Á Châu được thành lập vào ngày 24/04/1993 với tên gọi là ngân hàng cổ phần thương mại Á Châu, tên Tiếng Anh là Asia Commercial Joint Stock Bank, tên gọi tắt là ngân hàng Á Châu (ACB).

- Trụ sở chính: 442 Nguyễn Thị Minh Khai, Q 3, TP.Hồ Chí Minh
- Điện thoại: (84.3.8) 9290999
- Website: www.acb.com.vn
- Vốn điều lệ: 2.530.106.520.000VNĐ
- Giấy phép thành lập: Số 533/GP-UB do Ủy ban nhân dân TP. Hồ Chí Minh cấp ngày 13/5/1993
- Giấy phép hoạt động: Số 0032/NH-GP do thống đốc ngân hàng nhà nước cấp ngày 24/4/1993
- Giấy CNĐKKD: Số 059067 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP. Hồ Chí Minh cấp cho đăng ký lần đầu ngày 19/5/1993, đăng ký thay đổi lần

Ngân hàng Á Châu chính thức đi vào hoạt động từ ngày 04/06/1993

Ngày 31/12/2004 số vốn điều lệ của ACB lúc đó là 481,138 tỷ đồng

Ngày 21/03/2005 do liên quan đến việc trả cổ tức năm 2004 mà số vốn điều lệ của ACB tăng lên 600 tỷ đồng.

Ngày 19/07/2005 do việc phát hành cổ phần cho SCB mà vốn điều lệ ACB tăng lên 656,18 tỷ đồng

Ngày 31/10/2006 cổ phiếu của ngân hàng Á Châu được niêm yết tại trung tâm giao dịch chứng khoán Hà Nội.

Đến ngày 21/11/2006 cổ phiếu ACB chính thức được giao dịch trên thị trường.

Năm 2017 thì vốn điều lệ của ACB là 11.259.140.250.000 đồng

Năm 2018 thì vốn điều lệ của ACB là 12.885.877.380.000 đồng

Trải qua hơn 25 năm hình thành và phát triển thì từ một ngân hàng nhỏ ban đầu ACB đang vươn tầm phát triển và hiện tại số vốn điều lệ của ACB đã gần đạt mức 13.000 tỷ đồng. Có thể nói ngân hàng ACB đã có cho mình những bước phát triển vô cùng nhanh chóng và chắc chắn.

Giai đoạn từ năm 1993 đến 1995:

ACB được thành lập bởi người sáng lập có năng lực tài chính, kinh nghiệm thương trường.

ACB xuất phát từ vị thế cạnh tranh, hướng tới khách hàng cá nhân, doanh nghiệp vừa và nhỏ.

Giai đoạn từ năm 1996 đến 2000:

ACB là ngân hàng TMCP đầu tiên phát hành thẻ Visa và MasterCard.

Năm 1997, tiếp cận nghiệp vụ ngân hàng hiện đại.

Năm 1998, ACB khởi động chương trình hiện đại hóa công nghệ thông tin ngân hàng.

Năm 2000, ACB thực hiện tái cấu trúc hoạt động, thành lập công ty chứng khoán ABCS.

Giai đoạn từ 2001 đến 2005:

Năm 2003, ACB tiến hành xây dựng hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 9001:2000.

Năm 2004 thành lập Công ty quản lý nợ và khai thác tài sản (ACBA).

Giai đoạn từ 2006 đến 2010:

ACB được niêm yết tại trung tâm giao dịch chứng khoán Hà Nội.

Đẩy nhanh mở rộng mạng lưới hoạt động với 223 chi nhánh được thành lập.

Giai đoạn từ 2011 đến 2015:

Chuyển đổi hệ thống quản trị điều hành.

Đưa vào hoạt động thêm 45 chi nhánh/phòng giao dịch.

Giai đoạn từ 2015 đến nay:

Hoàn thành nhiều hạng mục của các dự án hỗ trợ kinh doanh, vận hành, quản lý hệ thống.

Nâng cấp hệ thống ATM, website, dịch vụ thanh toán khách hàng...

Khẳng định vị thế của mình trên thị trường Việt Nam.

ACB là ngân hàng tư nhân với 100% là vốn của những nhà đầu tư. Về bản chất, ACB là ngân hàng Việt Nam, thành lập và hoạt động ở Việt Nam. Và về cơ cấu cổ đông của ACB hiện nay như sau:

Cổ đông trong nước: 70,04% với Pháp nhân là 24,66% và Thẻ nhân là 45,38%.

Cổ đông nước ngoài: Pháp nhân 29,94% và Thể nhân, tổng cộng 0,02% 29,96.

Tuy nhiên, dù là ngân hàng tư nhân nhưng ACB vẫn thuộc sự quản lý của Nhà nước. Do vậy, ngân hàng ACB phải tuân thủ theo các quy định, điều lệ mà nhà nước ban hành đối với các tổ chức ngân hàng, tín dụng.

2.1.2. Giới thiệu về NHTM ACB chi nhánh KonTum.

a. Giới thiệu chung:

Ngân Hàng Thương Mại Cổ Phần Á Châu ACB có tổng cộng 1 chi nhánh và phòng giao dịch được đặt trên 1 quận huyện của Kon tum. Các chi nhánh và PGD của Ngân Hàng Thương Mại Cổ Phần Á Châu ACB tại Kon tum tập trung ở Thành Phố Kon Tum có 1 địa điểm, ...

Ngân hàng TMCP Á Châu – CN tại Kon Tum (ACB) được thành lập và bắt đầu đi vào hoạt động từ tháng sáu năm 2011 trụ sở tại 94 Trần Phú, phường Thắng Lợi. đến năm 2009 chuyển trụ sở qua 252 Lê Hồng Phong, Thành phố Kon Tum, Tỉnh Kon Tum. Trải qua hơn 10 năm hoạt động và phát triển ACB - CN Kon Tum đã và đang khẳng định vị trí trong ngành ngân hàng trên địa bàn tỉnh. Bộ máy hoạt động gồm nhiều phòng ban trực thuộc, trong đó bộ phận khách hàng doanh nghiệp giữ vai trò không thể thiếu trong chiến lược kinh doanh.

Chiến lược kinh doanh của ngân hàng: Mọi hoạt động hướng đến khách hàng, tiếp tục duy trì và mở rộng thị trường, lĩnh vực kinh doanh lấy hoạt động ngân hàng thương mại là cốt lõi trên cơ sở củng cố phát triển bán buôn và đẩy mạnh bán lẻ - làm cơ sở nền tảng phát triển bền vững.

Đội ngũ nguồn nhân lực: ACB Kon Tum hiện có hơn 100 nhân viên, trong đó có 35 cán bộ phụ trách công tác tín dụng được đào tạo bài bản, bề dày kinh nghiệm hoạt động lâu năm, có năng lực nhạy bén với môi trường kinh doanh hiện đại là nền tảng phát triển tốt cho chi nhánh.

Về các sản phẩm: Hiện nay, chi nhánh đang thực hiện cung ứng các sản phẩm, dịch vụ tài chính ngân hàng theo định hướng của ACB trên nhiều mặt như tín dụng, huy động vốn, kinh doanh ngoại tệ, dịch vụ ngân hàng bán lẻ gồm dịch vụ thẻ, chuyển tiền quốc tế, ngân hàng điện tử, các loại sản phẩm bảo hiểm tín dụng,....Các sản phẩm của chi nhánh khá đa dạng, được nghiên cứu, hoàn thiện liên tục cùng với chính sách lãi suất, phí linh hoạt, hợp lý, đáp ứng nhu cầu của các cá nhân, tổ chức trong khu vực.

Về công nghệ: Để đáp ứng yêu cầu công việc của cán bộ nhân viên cũng như cung cấp các dịch vụ, tiện ích cho khách hàng, chi nhánh luôn chú trọng đầu tư về mặt công nghệ. Các chương trình ứng dụng hỗ trợ công việc chi nhánh về cơ bản đã đáp ứng được yêu cầu công việc, góp phần nâng cao năng suất lao động của cán bộ nhân viên.

Điểm mạnh:

- ACB là một ngân hàng có tên tuổi, lịch sử hoạt động hơn 27 năm qua, có một vị thế nhất định trong lĩnh vực ngân hàng nói riêng và trong lòng khách hàng nói chung.

Dịch vụ nhanh chóng, an toàn, chính sách góp phần mang lại sự hài lòng cao nhất cho khách hàng

- Quy trình, cơ chế hoạt động chặt chẽ giảm thiểu tối đa rủi ro cho khách hàng cũng như ngân hàng.
- Đội ngũ nhân viên được đào tạo kỹ càng, luôn tận tình và hỗ trợ khách hàng một cách nhanh chóng và chính xác nhất.

Điểm yếu:

- ACB – CN Kon Tum chỉ mới đi vào hoạt động 4 năm, chỉ có một trụ sở tại thành phố vì vậy chưa tiếp cận được toàn bộ khách hàng trên địa bàn tỉnh.
- Mức lãi suất tương đối cao so với khối ngân hàng quốc doanh.

Cơ hội:

- Hầu hết các doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh đều có nhu cầu sử dụng dịch vụ của ngân hàng
- Hằng năm, số lượng doanh nghiệp tăng lên, các doanh nghiệp mới đi vào hoạt động và mới bắt đầu đặt quan hệ với ngân hàng
- Các doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh hầu hết là quy mô nhỏ và siêu nhỏ, sẽ cần nhu cầu vốn để mở rộng kinh doanh.

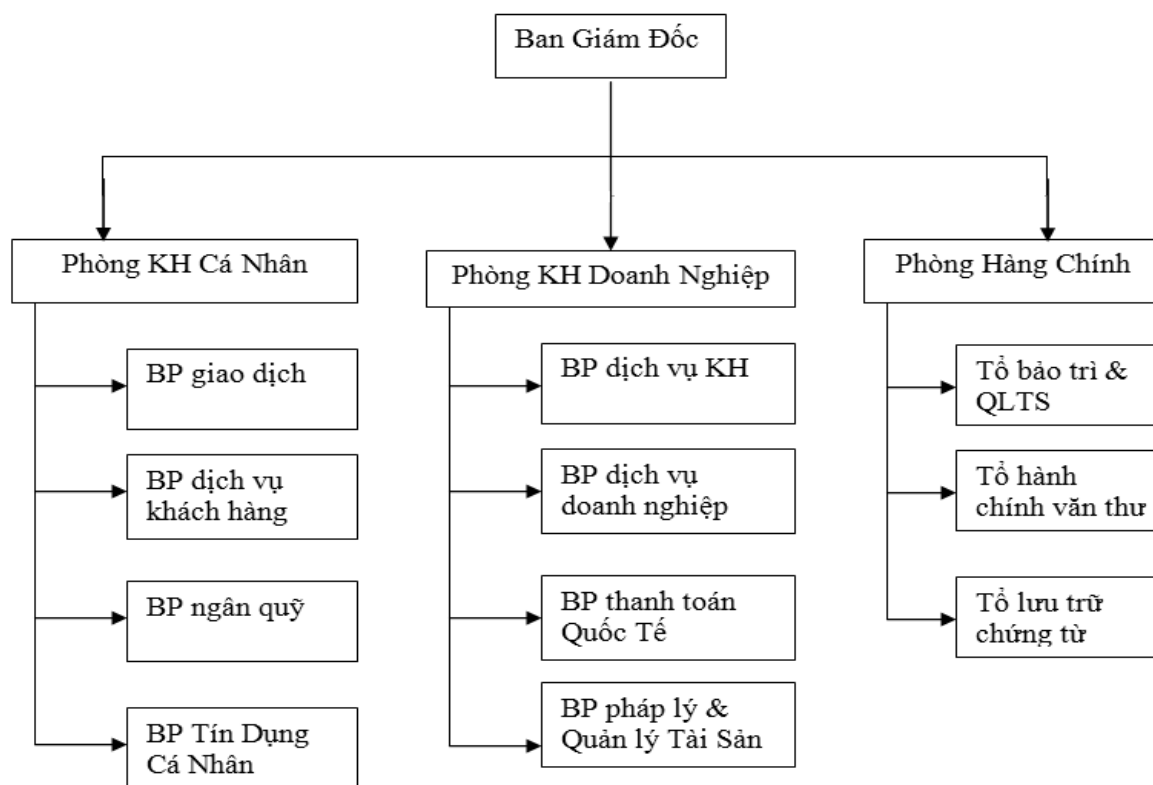
Thách thức:

- Sự cạnh tranh mạnh mẽ từ khối ngân hàng quốc doanh và ngoài quốc doanh
- Mối quan hệ lâu dài và bền vững của các doanh nghiệp với ngân hàng khác
- Kinh tế giai đoạn này đang có dấu hiệu đậm chôn tại chỗ do ảnh hưởng của dịch covid, các doanh nghiệp có xu hướng gói gọn kinh doanh, ngại mở rộng sản xuất và thay đổi chiến lược.

b. Cơ cấu tổ chức NHTM ACB chi nhánh KonTum:

ACB Kon Tum được tổ chức theo mô hình trực tuyến – chức năng vừa đảm bảo tính linh hoạt trong quản lý đồng thời vừa tiết kiệm được thời gian trong quản lý và điều hành hoạt động.

Sơ đồ 2.1: Mô hình tổ chức của ACB - CN Kon Tum



(Nguồn: Báo cáo KQHĐKD NHTM ACB chi nhánh KonTum cấp)

Ban giám đốc:

Lãnh đạo của ACB – CN Kon Tum là Ban giám đốc gồm 01 giám đốc, 01 phó giám đốc và các trưởng phòng của các phòng ban giám sát và điều hành mọi hoạt động công việc của ngân hàng. Tổ chức chỉ đạo điều hành, quản lý và giải quyết mọi vấn đề liên quan đến hoạt động của chi nhánh như: hoạt động kinh doanh, quản lý nhân viên, quan hệ hợp tác, đầu tư, ... theo sự ủy nhiệm của ĐHĐCĐ và Tổng Giám đốc.

Kiểm tra, đôn đốc nhân viên dưới quyền trong việc thực hiện các chính sách của nhà nước, các quy định của ACB. Ban giám đốc có quyền xử lý và kiến nghị lên tổng giám đốc hay các cấp có thẩm quyền xử lý những hành vi, vi phạm về các nghiệp vụ và các dịch vụ có liên quan đến hoạt động kinh doanh của chi nhánh. Ban giám đốc là đại diện pháp nhân của chi nhánh, và là người chịu trách nhiệm trực tiếp với Hội đồng Cổ đông.

Phòng KHCN và KHDN: Đây là hai phòng quan trọng và lớn nhất của đơn vị, chuyên sâu về nghiệp vụ tiền tệ, tín dụng, thanh toán quốc tế. Đây là nơi mang lại nguồn thu nhập chính cho ngân hàng. Chức năng chính của phòng là nghiên cứu, xem xét và cấp tín dụng cho khách hàng dưới nhiều hình thức, tùy theo năng lực và khả năng trả nợ của khách hàng.

Phòng hành chính: Phụ trách công tác hành chính của văn phòng, lưu trữ hồ sơ và quản lý nhân sự, theo dõi lưu trữ công văn đến và công văn đi. Dù không trực tiếp tham

gia vào quá trình hoạt động kinh doanh của chi nhánh nhưng nó lại hỗ trợ rất nhiều cho các phòng ban khác.

c. Kết quả hoạt động kinh doanh.

Cùng với sự phát triển của ngân hàng tài chính nói chung và hệ thống ngân hàng Thương mại Việt Nam nói riêng, trong những năm qua NHTM ACB chi nhánh KonTum đã đạt được những kết quả đáng ghi nhận thông qua các hoạt động chủ yếu của ngân hàng.

Để tìm hiểu rõ hơn về hiệu quả hoạt động của ACB chi nhánh KonTum ta sẽ xem xét kết quả kinh doanh của NH qua 3 năm gần đây:

Bảng 2.2: Kết quả hoạt động kinh doanh

(Đơn vị: tỷ đồng)

Nội dung	2018	2019	2020	2018/2019		2019/2020	
				+/-	%	+/-	%
Phần thu	7.81	8.23	6.96	0.42	5.36	-1.27	-15.42
Thu lãi cho vay	6.61	6.52	5.66	-0.09	-1.36	-0.86	-13.19
Thu dịch vụ	0.23	0.34	0.19	0.11	50.00	-0.15	-43.65
Phần chi	7.02	7.23	7.42	0.21	2.95	0.19	2.61
Chi trả tiền gửi	4.01	4.22	4.53	0.21	5.19	0.31	7.45
Chi dịch vụ	0.11	0.15	0.17	0.04	35.71	0.02	12.28
Chi nội bộ	1.51	1.87	2.03	0.36	24.01	0.16	8.82
Trích dự phòng rủi ro	1.39	0.99	0.68	-0.40	-28.88	-0.31	-31.06
Tổng thu- Tổng chi	0.79	1.00	-0.46	0.21	26.28	-1.46	-146.22

(Nguồn: Báo cáo KQHĐKD NHTM ACB chi nhánh KonTum)

Qua bảng số liệu, ta thấy tình hình kinh doanh của NHTM ACB chi nhánh KonTum như sau:

* **Nguyên nhân:** Trước diễn biến và mức độ tác động của dịch bệnh Covid-19 được đánh giá là nghiêm trọng, phức tạp và khó lường (Chính Phủ 2020), ảnh hưởng của Covid-19 tới hoạt động ngân hàng đã bộc lộ rõ nét, có thể ghi nhận đến thời điểm này ở một số khía cạnh:

- Hoạt động tác nghiệp hàng ngày.
- Tăng trưởng dư nợ tín dụng.
- Lợi nhuận.
- Nợ xấu.

Mỗi khía cạnh chịu ảnh hưởng từ dịch Covid-19 đều có những cơ hội và thách thức. Bảng phân tích những ảnh hưởng, từ đó, nhận định rõ những cơ hội và đề ra giải pháp để vượt qua những thách thức mà dịch bệnh Covid-19 gây ra cho hoạt động ngân hàng.

- **Về dòng tiền thu:** Phần thu của Ngân hàng giảm, từ 8.23 tỷ trong năm 2019 xuống còn 6.96% (tương đương giảm 15.42%). Trong đó chủ yếu là do giảm thu lãi cho vay (1.27 tỷ).

- **Về dòng tiền chi:** Phần chi tăng rõ rệt qua các năm từ 2018 tăng 0.21 tỷ so với năm 2019 và tăng 0.19 tỷ so với năm 2020. Qua bảng thống kê trên ta có thể thấy về chi trả tiền gửi, chi dịch vụ cũng như chi nội bộ đều tăng theo các năm. Nhưng về trích dự phòng rủi ro tại năm 2019 lại bị giảm đáng kể từ năm 2020 giảm 0.31 đối với năm 2019 và năm 2019 giảm 0.4 đối với năm 2018.

- Trong khi đó chi trả dịch vụ tăng mạnh nhất (12.28%).

Vì vậy, chênh lệch thu chi giảm (146.22% so với năm 2019).

* **Nhận xét:** Tổng Thu - Tổng chi năm 2019 tăng đáng kể 1.00 tỷ đồng của Chi nhánh là điều hợp lý bởi một phần do tốc độ lạm phát khá cao, hơn thế nữa chi nhánh có tình hình huy động tốt nên số tiền phải trích ra trả lãi cũng cao hơn. Mặt khác, chi nhánh đã mở rộng quy mô kinh doanh, tăng cường mở rộng các nghiệp vụ ngân hàng. Sang năm 2020, do nền kinh tế gặp nhiều khó khăn khiến Chi nhánh phải đối mặt với nhiều thách thức nguồn vốn huy động và đặc biệt là tín dụng cho vay tiềm ẩn nhiều rủi ro nên thu lãi từ hoạt động cho vay giảm đi khá nhiều: giảm 0.86 tỷ đồng với tỷ lệ giảm là 13.19 % so với năm 2019. Mặc dù Chi nhánh đã chú trọng giảm thiểu các chi phí không cần thiết để góp phần nâng cao lợi nhuận nhưng không thể tránh khỏi Thu - Chi của Chi nhánh đã giảm mạnh xuống – 0.46 tỷ đồng trong năm 2020.

Đánh giá chung về tình hình hoạt động kinh doanh của NHTM ACB chi nhánh KonTum:

Qua các bảng số liệu về tình hình huy động vốn, sử dụng vốn và kết quả hoạt động kinh doanh của NHTM ACB chi nhánh KonTum trong giai đoạn 2018 -2020 ta thấy:

Hiệu quả hoạt động của công tác huy động vốn chi nhánh trong những năm qua khá cao, qui mô nguồn vốn huy động luôn có sự tăng trưởng về giá trị tuyệt đối. Mặc dù trong năm 2019 và năm 2020, trong bối cảnh khó khăn chung của nền kinh tế chi nhánh luôn có những biện pháp, chiến lược huy động vốn cụ thể, luôn duy trì mối quan hệ tốt đẹp với khách hàng giúp khả năng thu hút vốn nhân rộng trong địa bàn của chi nhánh được nâng cao, duy trì giữ vững vị trí là một trong những ngân hàng huy động vốn hàng đầu của địa bàn Tỉnh KonTum.

Tuy nhiên tình hình sử dụng vốn của chi nhánh trong thời gian qua vẫn chưa thực sự đạt hiệu quả cao, qui mô nguồn vốn sử dụng có xu hướng giảm đặc biệt trong năm 2020. Nguyên nhân chủ yếu do sự khó khăn của nền kinh tế nói chung và hệ thống ngân hàng nói riêng, cũng với sự bất ổn về lãi suất trong những năm qua khiến cho hoạt động tín dụng của chi nhánh gặp không ít những bất cập.

Hoạt động sử dụng vốn gặp khó khăn dẫn đến hậu quả tất yếu là lợi nhuận của chi nhánh trong năm 2020 đã giảm mạnh rõ rệt. Con số “Tổng thu – tổng chi” năm 2020 là – 0.46 tỷ đồng, là một kết quả đáng ngại với một chi nhánh ngân hàng có bề dày hoạt động trong địa bàn tỉnh KonTum. Trong thời gian tới, chi nhánh cần có những kế hoạch, biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả tín dụng, thu được lợi nhuận cao hơn, củng cố, giữ vững lòng tin của khách hàng đối với chi nhánh.

2.2. THỰC TRẠNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN ACB CHI NHÁNH KON TUM

2.2.1 Tăng trưởng huy động vốn

Công tác huy động vốn của chi nhánh NHTM ACB chi nhánh KonTum luôn luôn đạt được những kết quả đáng mong đợi trong những năm vừa qua.

Hiện nay, chi nhánh đang là một trong những ngân hàng có nguồn vốn huy động lớn trên địa bàn tỉnh KonTum trong những năm qua. Sự tăng trưởng lớn về nguồn vốn đã khẳng định uy tín và vị thế của Ngân hàng trên thị trường tài chính. Ta có thể thấy rõ sự tăng trưởng trong huy động vốn của ngân hàng qua Bảng 2.1. Có thể nói trong điều kiện việc huy động vốn đang gặp rất nhiều bất cập, khó khăn, sự cạnh tranh lãi suất diễn ra quyết liệt, lãi suất huy động bị các ngân hàng đẩy tăng lên liên tục trong khi lãi suất cho vay không thể tăng lên với cùng tốc độ, thì đây là kết quả rất đáng hoan nghênh, khích lệ. Có được kết quả trên là vì ngay từ khi nguồn vốn còn dồi dào, dưới sự chỉ đạo của NHTM chi nhánh Kon Tum, PGD đã xác định nhu cầu vốn đầu tư cho nền kinh tế là rất lớn, vốn không bao giờ thừa cho một địa bàn có nền kinh tế năng động như tỉnh Kontum, nên đã xác định một kế hoạch, chiến lược tăng trưởng vốn lâu dài.

Để hiểu rõ hơn về nguồn vốn huy động của chi nhánh NHTM ACB chi nhánh Kon Tum, ta sẽ phân tích nguồn vốn huy động của chi nhánh theo những góc độ

Huy động vốn tại NHTM ACB chi nhánh KonTum từ năm 2018 - 2020 được thể hiện theo bảng số liệu sau:

Bảng 2.1: Biến động của nguồn vốn huy động qua các thời điểm

(Đơn vị: tỷ đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2018	Năm 2019	Năm 2020	So sánh 2018/2019		So sánh 2019/2020	
				+/-	%	+/-	%
NV huy động	39.7	43.1	43.4	3.40	8.56	0.24	0.56

(Nguồn: Báo cáo KQHĐKD NHTM ACB chi nhánh KonTum cấp)

Năm 2019 lượng vốn huy động là 43.1 tỷ, tăng 8.56% so với năm 2018. Đến năm 2020 tốc độ tăng trưởng chỉ đạt 0.56% so với năm trước đó. Mặc dù tốc độ tăng trưởng sụt giảm nghiêm trọng, tuy nhiên vẫn phản ánh nỗ lực của chi nhánh trong việc duy trì lượng vốn huy động. Trong bối cảnh nền kinh tế khó khăn do ảnh hưởng của dịch bệnh.

Kết quả hoạt động kinh doanh:

Kết quả kinh doanh phản ánh phần nào hoạt động tài chính của NH, qua đó ta có thể đánh giá năng lực của NH cũng như sức mạnh của NH đó.

Bảng 2.3: Nguồn vốn tại Ngân hàng thương mại ACB chi nhánh KonTum

(Đơn vị: tỷ đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2018	Năm 2019	Năm 2020
----------	----------	----------	----------

	Số dư	Tỷ trọng	Số dư	Tỷ trọng	Số dư	Tỷ trọng
Vốn huy động	39.7	80.7	43.1	80	43.4	77
Vốn của ngân hàng	7.18	14.6	8.75	15.8	9.94	17.6
Nguồn vốn	49.22	100	55.35	100	56.38	100

(Nguồn: Báo cáo thường niên NHTM ACB chi nhánh Kon Tum)

Theo bảng số liệu trên, trong cơ cấu nguồn vốn của Ngân hàng thương mại ACB chi nhánh KonTum thì vốn huy động có qui mô lớn nhất và chiếm tỷ trọng cao nhất. Năm 2019, thị trường tài chính có diễn biến căng thẳng, đặc biệt sự biến động lãi suất khiến các ngân hàng thương mại gặp nhiều khó khăn trong việc huy động vốn, nhiều ngân hàng nhỏ lẻ khốn khổ trong việc huy động vốn, lượng khách hàng mới đến gửi tiền hầu như không có. Mặc dù vậy, là một ngân hàng có uy tín và có kinh nghiệm hoạt động lâu năm trong lĩnh vực ngân hàng, do đó vốn huy động của ngân hàng trong năm 2019 vẫn có sự tăng trưởng rõ rệt:

Năm 2019 vốn huy động của chi nhánh là 43.1 tỷ đồng tăng 3.4 tỷ đồng so với năm 2018. Đến năm 2020, một năm đầy khó khăn với nền kinh tế nói chung và các ngân hàng thương mại nói riêng.

Tuy nhiên nguồn vốn huy động của chi nhánh vẫn có sự tăng trưởng:

Năm 2020 vốn huy động của chi nhánh đạt 43.4 tỷ đồng tăng 0.3 tỷ đồng so với năm 2019. Vốn của ngân hàng cũng tăng trưởng đều qua các năm, tuy nhiên vẫn chỉ chiếm tỷ trọng nhỏ trong quy mô tổng nguồn vốn của ngân hàng, năm 2020 vốn của ngân hàng đạt 9.94 tỷ đồng chiếm 17.6 % tổng nguồn vốn.

Trong cơ cấu vốn huy động, thì tiền gửi dân cư chiếm tỷ trọng cao nhất, sau đó đến tiền gửi từ các tổ chức kinh tế xã hội, rồi cuối cùng là vốn huy động từ các tổ chức tín dụng chiếm tỷ trọng nhỏ do chi nhánh đã đảm bảo được tính thanh khoản, thu hút vốn đạt hiệu quả cao từ dân cư và các tổ chức kinh tế xã hội. Trong cơ cấu nguồn vốn huy động, tiền gửi từ dân cư có xu hướng biến động tương tự với tổng nguồn vốn huy động, còn nguồn vốn huy động từ tổ chức kinh tế xã hội và các tổ chức tín dụng có sự tăng trưởng trong năm 2019 và giảm sút trong năm 2020.

Trên đây là tổng quan về nguồn vốn của Ngân hàng thương mại ACB, để đạt được những kết quả như trên, Ngân hàng thương mại ACB chi nhánh KonTum trong thời gian qua đã áp dụng các biện pháp nhằm tăng cường công tác huy động vốn.

2.2.2. Cơ cấu huy động vốn của Ngân hàng thương mại ACB chi nhánh KonTum

a. Theo loại hình tiền gửi

Vì là một chi nhánh ngân hàng thương mại nên nguồn vốn huy động chủ yếu là vốn nội tệ. Vốn nội tệ chiếm tỷ trọng cao nhất trong cơ cấu nguồn vốn huy động, là nguồn vốn chủ yếu mà ngân hàng sử dụng để cho vay, cung cấp vốn cho nền kinh tế, cho các doanh

nghiệp tiến hành các hoạt động sản xuất, kinh doanh như mở rộng sản xuất, cải tiến máy móc, công nghệ để tăng năng suất lao động, nâng cao hiệu quả kinh tế và chất lượng sản phẩm cho xã hội. Cơ cấu huy động vốn theo loại tiền gửi được thể hiện trong bảng sau:

Bảng 2.4: Vốn VNĐ và ngoại tệ của NHTM ACB chi nhánh KonTum

(Đơn vị: tỷ đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2018		Năm 2019		Năm 2020	
	Số dư	Tỷ trọng	Số dư	Tỷ trọng	Số dư	Tỷ trọng
Vốn VNĐ	39.7	100	43.1	100	43.4	100
Vốn ngoại tệ	0	0	0	0	0	0
Tổng nguồn vốn	39.7	100	43.1	100	43.4	100

(Nguồn: Báo cáo hoạt động kinh doanh NHTM ACB chi nhánh KonTum)

Qua bảng số liệu trên, ta thấy vốn huy động của Ngân hàng đa phần là nội tệ.

Nguyên nhân do PGD nằm trên địa bàn tỉnh KonTum, người dân chủ yếu dựa vào làm nông nghiệp, bị hạn chế bởi các doanh nghiệp nước ngoài nên nguồn vốn ngoại tệ khả năng sẽ luôn giữ ở mức 0 trong các năm, ngoài ra trong năm 2019 do đề hạn chế “đôla hóa” trong nền kinh tế và kiểm soát tăng trưởng tín dụng ngoại tệ ở mức hợp lý, góp phần ổn định thị trường ngoại hối, NHNN đã ban hành thông tư số 3/TT-NHNN ngày 08/3/2012 thu hẹp các trường hợp được vay vốn bằng ngoại tệ. Theo đó, khách hàng chỉ được vay ngoại tệ nếu có đủ nguồn thu ngoại tệ từ hoạt động sản xuất kinh doanh để trả nợ vay, những trường hợp khác phải có sự chấp thuận bằng văn bản của NHNN. Đến năm 2020, thị trường tài chính có sự biến chuyển, sự ổn định của tỷ giá, cùng với chênh lệch lãi suất giữa tiền đồng và ngoại tệ ở mức cao, là yếu tố cơ bản để các ngân hàng thu hút nguồn vốn tiền gửi VNĐ. Bên cạnh đó, việc giảm lãi vay ở khu vực tiền đồng đã kéo lãi vay hai đồng tiền này xích lại gần nhau, người vay không còn phải cân nhắc vay USD để tránh tiền đồng lãi suất cao.

b. Theo kỳ hạn

Bảng 2.5: Cơ cấu nguồn vốn theo kỳ hạn

(Đơn vị: tỷ đồng)

Chỉ tiêu	2018		2019		2020	
	Số dư	Tỷ trọng	Số dư	Tỷ trọng	Số dư	Tỷ trọng
Tổng nguồn vốn huy động	39.7	100	43.1	100	43.4	100
Vốn không kỳ hạn	8.61	21.7	8.96	20.8	9.83	21.5
Vốn có kỳ hạn	31.13	78.3	34.18	79.2	34.05	78.5

(Nguồn: Báo cáo hoạt động kinh doanh NHTM ACB chi nhánh KonTum)

- Cũng như các ngân hàng thương mại khác trong nền kinh tế, NHTM ACB chi nhánh KonTum đặc biệt chú ý huy động nguồn vốn có kỳ hạn bởi đây là nguồn vốn an toàn, ổn định, đảm bảo khả năng thanh khoản cho ngân hàng, do đó ngân hàng có thể sử dụng nguồn

vốn này với nhiều mục đích như cấp tín dụng, đầu tư, tài trợ cho các dự án phát triển trung và dài hạn, hoặc cho vay với kì hạn dài, đem lại nguồn lợi lớn cho ngân hàng.

- Qua bảng số liệu, ta thấy mục tiêu của ngân hàng thể hiện rõ trong cơ cấu vốn theo kỳ hạn. Nguồn vốn có kỳ hạn của ngân hàng luôn chiếm tỷ trọng cao (xấp xỉ 80% tổng nguồn vốn huy động). Về qui mô, nguồn vốn huy động không kỳ hạn có sự tăng trưởng liên tục trong những năm gần đây, còn vốn có kỳ hạn thì tăng trong năm 2019 nhưng đến năm 2020 qui mô có xu hướng giảm. Cụ thể như sau: vốn không có kỳ hạn năm 2019 là 8.96 tỷ đồng, tăng 0.35 tỷ đồng so với năm 2018, đến năm 2020 vốn không kỳ hạn là 9.83 tỷ đồng, tăng 0.87 tỷ đồng so với năm 2019; vốn có kỳ hạn năm 2019 là 34.18 tỷ đồng, tăng 3.05 tỷ đồng so với năm 2018, đến năm 2020 là 34.05 tỷ đồng, giảm 0.13 tỷ đồng so với năm 2019.

- Vốn không kỳ hạn giảm hơn so với vốn có kỳ hạn. Nguồn huy động vốn không kỳ hạn chủ yếu từ dân cư và các tổ chức kinh tế - xã hội. Mục đích của việc huy động vốn không kỳ hạn không nhằm sinh lời mà chủ yếu là nhằm phục vụ nhu cầu thanh toán. Vốn không kỳ hạn của chi nhánh có sự chuyển biến tích cực trong những năm vừa qua, liên tục tăng về tỷ trọng trong cơ cấu tổng nguồn vốn huy động.

- Nguồn vốn này đã đóng góp rất quan trọng, cần thiết vào hiệu quả hoạt động kinh doanh của chi nhánh vì đây là nguồn có chi phí lãi thấp, ngân hàng gần như không mất chi phí huy động vốn, góp phần làm giảm lãi suất bình quân đầu vào, nguồn vốn tăng nhanh, an toàn và dồi dào, tạo điều kiện cho ngân hàng đa dạng hóa danh mục tài sản Có như: cho vay tổ chức tín dụng khác, đầu tư trên thị trường tiền gửi, đầu tư khác.

- Tuy nhiên, do là nguồn vốn không kỳ hạn nên có thể ảnh hưởng đến cân đối vốn của Ngân hàng, hoạt động lâu năm trong lĩnh vực ngân hàng nên đã duy trì được lượng khách hàng tương đối ổn định thì sự rút gửi thường xuyên không gây quá nhiều lo ngại về sự thanh khoản của ngân hàng.

Bảng 2.6: Cơ cấu nguồn vốn có kỳ hạn

(Đơn vị: tỷ đồng)

Chỉ tiêu	2018		2019		2020	
	Số dư	Tỷ trọng	Số dư	Tỷ trọng	Số dư	Tỷ trọng
Nguồn vốn có kỳ hạn	31.13	100	34.18	100	34.05	100
Dưới 12 tháng	22.65	72.8	25.33	74.1	25.70	75.5
Trên 12 tháng	8.48	27.2	8.86	25.9	8.34	24.5

(Nguồn: Báo cáo thường niên NHTM ACB chi nhánh KonTum)

- Nguồn huy động vốn kỳ hạn chủ yếu của ngân hàng là tiền gửi của các tổ chức kinh tế xã hội và tiền gửi tiết kiệm của dân cư. Đây là nguồn vốn huy động chiếm tỷ trọng cao nhất và quan trọng bậc nhất trong cơ cấu vốn ngân hàng. Để huy động được nguồn vốn này, ngân hàng thường phải bỏ chi phí cao biểu hiện bằng lãi suất huy động vốn kì hạn.

Lãi suất này cao hơn rất nhiều so với lãi suất tiền gửi thanh toán, nhưng bù lại nguồn vốn có tính ổn định cao, đồng thời ngân hàng có thể chủ động trong hoạt động kinh doanh, kế hoạch hóa việc sử dụng vốn một cách hợp lý, đem lại lợi nhuận cao cho ngân hàng.

- Theo bảng số liệu trên, ta thấy nguồn vốn kì hạn dưới 12 tháng chiếm tỷ trọng, chủ yếu tỷ trọng tổng nguồn vốn có kỳ hạn của Ngân hàng (75%). Quy mô vốn Ngân hàng liên tục tăng từ năm 2018 đến năm 2020. Tuy nhiên tốc độ tăng giảm dần. Nguồn vốn này cũng có mức biến động cao, mặc dù vẫn ổn định hơn so với nguồn vốn huy động không kì hạn. Do trong những năm gần đây, lãi suất trên thị trường thường xuyên có sự điều chỉnh của Ngân hàng nhà nước nên để đảm bảo an toàn, lại thu được lợi nhuận, thì tiền gửi ngắn hạn được nhiều cả nhân trong nền kinh tế lựa chọn, khiến cho nguồn vốn này trong ngân hàng luôn chiếm tỷ trọng cao, liên tục. Chính vì vậy, đối tượng huy động chủ yếu của nguồn vốn này thường là từ dân cư, là các khách hàng có thu nhập ổn định, thường xuyên gửi tiền nhằm mục đích an toàn, sinh lợi. Việc nguồn vốn kì hạn ngắn luôn chiếm tỷ trọng cao trong cơ cấu nguồn vốn ngân hàng khiến cho chi nhánh gặp nhiều khó khăn trong việc quản trị nguồn vốn, khó bảo đảm cân đối kỳ hạn. Kỳ hạn huy động vốn bình quân có xu hướng rút ngắn trong khi kỳ hạn cho vay bình quân dài, tạo nguy cơ rủi ro kỳ hạn và lãi suất.

- Trong khi vốn huy động ngắn hạn luôn có sự tăng trưởng trong giai đoạn 2018 - 2020 thì nguồn vốn huy động có kì hạn > 12 tháng về quy mô lẫn tỷ trọng thì đều có sự giảm sút trong năm 2019 và 2020. Cụ thể là năm 2019 số dư nguồn vốn có kì hạn trên 12 tháng là 8.86 tỷ đồng tăng 0.38 tỷ đồng so với năm 2018, nhưng đến năm 2020 số dư lại giảm 0.52 tỷ đồng xuống còn 8.34 tỷ đồng. Nguồn huy động vốn trung và dài hạn này bao gồm tiền gửi tiết kiệm của dân cư, phát hành công cụ nợ, và tiền gửi trung, dài hạn của các tổ chức kinh tế xã hội, tuy nhiên khoản tiền gửi trung dài hạn của các tổ chức kinh tế xã hội thường rất thấp do nguồn vốn của các doanh nghiệp dành để kinh doanh chứ không đơn thuần là gửi ngân hàng lấy lãi.

- Nguyên nhân đáng nói ở đây là tỷ trọng vốn trung và dài hạn vẫn chiếm tỷ trọng thấp trong cơ cấu huy động vốn, đến năm 2020 nguồn vốn này chỉ chiếm 24.5 % tổng nguồn vốn huy động có kì hạn. Như đã nói ở trên, điều này sẽ dẫn đến sự mất cân đối kỳ hạn vốn của ngân hàng. Đó là một trong những nguyên nhân có thể khiến chi nhánh ngân hàng nếu không có một kế hoạch sử dụng vốn hợp lý sẽ có thể không đáp ứng được nhu cầu vay vốn của doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp nhỏ và vừa, do các doanh nghiệp này chủ yếu vay vốn trung và dài hạn để đầu tư mở rộng sản xuất kinh doanh. Chính vì thế trong thời gian tới, ngân hàng cần có những giải pháp nhằm tăng cường huy động nguồn vốn này, từ đó sẽ giúp ngân hàng trước hết đảm bảo được khả năng thanh khoản, sau đó sẽ đem lại cho ngân hàng thêm nhiều cơ hội đầu tư sinh lời, chủ động hơn trong quá trình kinh doanh, đặc biệt là với những dự án đầu tư lớn, thời gian hoàn vốn lâu thì ngân hàng phải có kế hoạch huy động nguồn vốn kỳ hạn trên 12 tháng với lãi suất cao hơn nguồn có kỳ hạn dưới 12 tháng.

Như vậy, có thể thấy, lợi nhuận mà nguồn vốn trung và dài hạn đem lại là rất cao. Vì vậy chi nhánh cần có những chính sách, biện pháp, mở rộng thêm nhiều hình thức huy

động nguồn vốn trung và dài hạn khác nhau như mở loại hình dự thưởng, khuyến mại với các sản phẩm tiền gửi trung và dài hạn, tiết kiệm bậc thang, phát hành kỳ phiếu dự thưởng...nhằm thúc đẩy tăng trưởng lượng vốn trung và dài hạn trong thời gian tới.

c. Theo nguồn huy động

Để đạt được kết quả tốt trong nghiệp vụ huy động vốn, thì việc xác định một cách đầy đủ, chính xác và trọng tâm các nguồn hình thành nên nguồn vốn huy động là vô cùng quan trọng, cần thiết, bởi vì nó có ảnh hưởng, liên quan đến hàng loạt các yếu tố, chính vì vậy nó ảnh hưởng đến nội dung của việc hoạch định chính sách huy động vốn và kế hoạch hoạt động kinh doanh của ngân hàng trong thời gian tới. Một trong những thế mạnh của NHTM ACB chi nhánh KonTum là sự đa dạng về các kênh huy động vốn bao gồm: tiền gửi từ dân cư, tiền gửi từ tổ chức kinh tế xã hội, huy động vốn qua phát hành công cụ nợ, các nguồn đi vay, và nguồn khác. Việc xác định được những nguồn huy động vào là rất quan trọng, để từ đó chi nhánh sẽ có thể điều tiết được luồng tiền sao cho hợp lý, luôn duy trì, đảm bảo được tính thanh khoản của ngân hàng ở mức cao nhất. Cơ cấu nguồn vốn theo nguồn huy động được thể hiện dưới bảng sau:

Bảng 2.7: Cơ cấu nguồn vốn theo nguồn huy động

(Đơn vị: tỷ đồng)

Chỉ tiêu	2018		2019		2020	
	Số dư	Tỷ trọng	Số dư	Tỷ trọng	Số dư	Tỷ trọng
Tổng nguồn vốn huy động	39.7	100	43.1	100	43.4	100
Tiền gửi từ dân cư	21.20	53.3	22.98	53.3	26.19	60.4
Phát hành công cụ nợ	0.86	2.2	1.11	2.6	1.03	2.4
Tiền gửi từ tổ chức kinh tế xã hội	12.37	31.1	13.18	30.5	11.25	25.9
Nguồn vốn đi vay	3.97	10	4.10	9.5	2.78	6.4
Nguồn khác	1.35	3.4	1.84	4.3	2.16	5

(Nguồn: Báo cáo thường niên NHTM ACB chi nhánh KonTum)

Vốn huy động từ dân cư là nguồn huy động quan trọng, chủ yếu, thường xuyên đối với chi nhánh, tỷ trọng của nguồn vốn này luôn chiếm tỷ trọng cao nhất trong cơ cấu vốn huy động của chi nhánh (luôn chiếm trên 50% tổng nguồn vốn huy động). Qua bảng số liệu trên ta thấy nguồn vốn huy động từ dân cư tương đối ổn định và luôn có sự tăng trưởng về quy mô, đồng thời về tỷ trọng cũng có xu hướng tăng dần trong những năm vừa qua. Cụ thể là năm 2018 số dư vốn huy động từ dân cư là 21.20 tỷ đồng, năm 2019 số dư tăng 1.78 tỷ đồng lên 22.98 tỷ đồng, đến năm 2020 số dư là 26.19 tỷ đồng tăng 3.21 tỷ đồng so với năm 2019. Việc qui mô huy động vốn từ dân cư liên tục tăng trưởng mạnh trong những năm gần đây chứng tỏ chi nhánh ngày càng khẳng định được vị thế, uy tín của mình trên thị trường, ngày càng có nhiều người dân tin nhiệm, và gửi tiền vào ngân hàng.

Bảng 2.8 : Cơ cấu tiền gửi từ dân cư*(Đơn vị: tỷ đồng)*

Chỉ tiêu	2018		2019		2020	
	Số dư	Tỷ trọng	Số dư	Tỷ trọng	Số dư	Tỷ trọng
Tiền gửi từ dân cư	21.20	100	22.98	100	26.19	100
Tiền gửi thanh toán	0.57	2.7	0.62	2.7	0.73	2.8
Tiền gửi tiết kiệm	20.63	97.3	22.36	97.3	25.47	97.2

(Nguồn: Phòng Khách hàng cá nhân NHTM ACB chi nhánh KonTum)

Trong cơ cấu tiền gửi từ dân cư bao gồm có tiền gửi thanh toán và tiền gửi tiết kiệm. Tiền gửi thanh toán thường chiếm tỷ trọng thấp và khá ổn định, không có nhiều biến động. Năm 2020 tiền gửi thanh toán chỉ chiếm khoảng 2.8% tiền gửi từ dân cư của PGD. Nguồn tiền gửi thanh toán chủ yếu là huy động thông qua dịch vụ phát hành thẻ ATM cho các cá nhân có nhu cầu thanh toán không dùng tiền mặt hoặc khách hàng gửi vào tài khoản thẻ ATM một số tiền nhỏ rồi rút dần dần nhằm đáp ứng nhu cầu chi tiêu. Nguồn tiền gửi thanh toán còn huy động thông qua các khách hàng mở tài khoản tiền gửi ngoại tệ để nhận tiền từ người thân ở nước ngoài gửi về. Trong cơ cấu tiền gửi từ dân cư, tiền gửi tiết kiệm chiếm tỷ trọng cao nhất, trong những năm qua tỷ trọng nguồn tiền này đều chiếm trên 97 % vốn dân cư của chi nhánh. Vì độ an toàn, tính ổn định của nguồn tiền tiết kiệm từ dân cư này rất cao nên trong những năm qua, ngân hàng đã liên tục đưa ra các chính sách gia tăng lãi suất tiền gửi tiết kiệm và quảng cáo, đa dạng hóa các sản phẩm tiền gửi tiết kiệm dưới nhiều hình thức phong phú, đồng thời tổ chức nhiều chương trình tiết kiệm dự thưởng nhằm khuyến khích dân cư gửi tiền vào ngân hàng. Các sản phẩm tiết kiệm mới, nhiều ưu đãi có thể kể đến như: tiết kiệm gửi góp, tiết kiệm bậc thang.

Nguồn huy động vốn lớn thứ hai sau tiền gửi từ dân cư là tiền gửi từ các tổ chức kinh tế. Trong năm 2019 nguồn vốn này vẫn có sự tăng trưởng về quy mô, cụ thể là năm 2019 số dư tiền gửi từ các tổ chức kinh tế là 13.18 tỷ đồng tăng 0.81 tỷ đồng so với năm 2018. Tuy nhiên đến 2020, nguồn huy động này lại giảm mạnh, cụ thể năm 2020 số dư là 11.25 tỷ đồng, giảm 1.93 tỷ đồng so với năm 2019. Về tỷ trọng của tiền gửi của các tổ chức kinh tế xã hội trong cơ cấu nguồn vốn huy động thì liên tục giảm trong giai đoạn 2018-2020. Nguyên nhân chủ yếu là do tình hình khó khăn chung của nền kinh tế trong năm 2018 và 2019 khiến cho nhiều doanh nghiệp thiếu vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh, nên huy động vốn từ các tổ chức kinh tế xã hội trong giai đoạn này gặp nhiều bất cập, chi nhánh chủ yếu huy động vốn dựa trên những khách hàng tiềm năng có quan hệ lâu dài.

2.3. SỰ CÂN ĐỐI GIỮA DƯ NỢ VÀ VỐN HUY ĐỘNG TẠI NHTM ACB CHI NHÁNH KONTUM.

2.3.1. Sự cân đối giữa dư nợ và vốn huy động

- Như ta đã biết, hoạt động chính của ngân hàng là huy động vốn để sử dụng nhằm thu lợi nhuận. Ngân hàng sẽ tìm cách chuyển hoá nguồn vốn - tiền gửi, tiền vay, vốn của

chủ thành các loại tài sản như ngân quỹ, tín dụng, chứng khoán, các tài sản khác theo một phương thức thích hợp, nhằm đạt được lợi nhuận cao nhất.

- Nếu ngân hàng huy động vốn nhiều mà sử dụng ít sẽ dẫn tới sự dư thừa, ứ đọng vốn. Ngược lại, nếu ngân hàng sử dụng vốn vượt quá khả năng huy động thì sẽ dẫn tới nguy cơ xảy ra rủi ro thanh khoản. Bởi vậy, sự phù hợp giữa cơ cấu huy động và sử dụng vốn là một yếu tố rất quan trọng trong công tác huy động vốn của ngân hàng. Để phân tích sự phù hợp giữa cơ cấu huy động và sử dụng vốn của ngân hàng thì trước hết ta cần xem xét mối quan hệ giữa tổng vốn huy động với tổng doanh số cho vay.

Bảng 2.10 : Tổng dư nợ/tổng vốn huy động

(Đơn vị: Tỷ đồng)

Chỉ tiêu	2018	2019	2020
Tổng dư nợ	249.29	288.24	212.13
Tổng vốn huy động	39.7	43.1	43.4
Tổng dư nợ/ tổng vốn huy động	6.27	6.68	4.89

(Nguồn: Báo cáo KQHĐKD NHTM ACB chi nhánh KonTum)

- Ta thấy rằng NHTM ACB chi nhánh KonTum, vào năm 2018, cứ 6.27 đồng dư nợ thì có sự đóng góp của một đồng vốn huy động sang tới năm 2019, tỷ lệ này tăng lên, cứ 6.68 đồng dư nợ thì có một đồng vốn huy động.

- **Nhận xét:** Qua hai năm trên ta thấy số dư nợ đã vượt quá số vốn huy động như vậy, nhu cầu sử dụng vốn cho sản xuất và tiêu dùng tăng đáng kể, đồng thời, nguồn vốn huy động của ngân hàng thương mại ACB chi nhánh KonTum chưa đủ để thỏa mãn nhu cầu sử dụng vốn, nhằm đạt lợi nhuận cao. Sang năm 2020, tỷ lệ này có phần giảm đi so với 2 năm trước, đây là tín hiệu đáng mừng bởi NH đã chủ động hơn trong việc quản lý và sử dụng vốn của mình. Tuy nhiên, bên cạnh việc đầu tư cho hoạt động tín dụng, thì ngân hàng cần chú trọng đa dạng hóa các hình thức huy động vốn nhằm đạt được số vốn huy động nhiều hơn nữa, nhằm đem lại lợi nhuận cao cho chi nhánh.

- Để có đánh giá chi tiết hơn về sự cân đối giữa vốn huy động và sử dụng vốn, ta cần phân tích tương quan giữa vốn huy động cho vay Ngân hàng và vốn huy động cho vay.

Bảng 2.11 : Huy động và sử dụng vốn ngắn, dài hạn*(Đơn vị : Tỷ đồng)*

Chỉ tiêu	2018	2019	2020
Vốn huy động ngắn hạn	22.65	25.33	25.70
Cho vay ngắn hạn	27.95	30.43	23.76
Vốn huy động trung dài hạn	8.48	8.86	8.34
Cho vay trung dài hạn	18.90	24.00	16.17

(Nguồn: Phòng Khách hàng doanh nghiệp NHTM ACB chi nhánh KonTum)

- Cơ cấu huy động vốn của chi nhánh. Tuy nhiên, cơ cấu huy động vốn và cho vay của ngân hàng vẫn chưa được hợp lý, ngân hàng thiếu vốn trong cả ngắn hạn và dài hạn, huy động không đáp ứng được nhu cầu cho vay, chi phí gia tăng nhiều, do phải sử dụng vốn đi vay và vốn điều chuyển từ hội sở chính. Sự mất cân đối giữa vốn huy động và cho vay chủ yếu tập trung ở cho vay dài hạn do nguồn vốn huy động trung và dài hạn thấp. Để khắc phục điều này, chi nhánh cần phải đẩy mạnh các biện pháp huy động vốn hiệu quả hơn.

2.3.2. Chi phí huy động vốn

- *Chi phí huy động vốn*: Đây là chỉ tiêu mà các ngân hàng luôn quan tâm. Khi huy động được nhiều vốn với chi phí thấp thì hiệu quả công tác huy động vốn càng được nâng cao.

+ Lãi suất huy động vốn của NHTMCP ACB chi nhánh KonTum tháng 4/2020:

Kỳ hạn	Trần lãi suất huy động (%/năm)					
	Khách hàng Cá nhân			Khách hàng Tổ chức (Không bao gồm tổ chức tín dụng)		
	VND	USD	EUR	VND	USD	EUR
Không kỳ hạn	0,1	0	0	0,2	0	0
Dưới 1 tháng	0,2	0	-	0,2	0	-
Từ 1 tháng đến dưới 2 tháng	3,1	0	0,1	3	0	0,1
Từ 2 tháng đến dưới 3 tháng	3,1	0	0,1	3	0	0,1
Từ 3 tháng đến dưới 4 tháng	3,4	0	0,1	3,3	0	0,1
Từ 4 tháng đến dưới 5 tháng	3,4	0	0,1	3,3	0	0,1
Từ 5 tháng đến dưới 6 tháng	3,4	0	0,1	3,3	0	0,1
Từ 6 tháng đến dưới 7 tháng	4	0	0,1	3,7	0	0,1
Từ 7 tháng đến dưới 8 tháng	4	0	0,1	3,7	0	0,1

Từ 8 tháng đến dưới 9 tháng	4	0	0,1	3,7	0	0,1
Từ 9 tháng đến dưới 10 tháng	4	0	0,1	3,7	0	0,1
Từ 10 tháng đến dưới 11 tháng	4	0	0,1	3,7	0	0,1
Từ 11 tháng đến dưới 12 tháng	4	0	0,1	3,7	0	0,1
12 tháng	5,6	0	0,2	4,9	0	0,2
Trên 12 tháng đến dưới 18 tháng	5,6	0	0,2	4,9	0	0,2
Từ 18 tháng đến dưới 24 tháng	5,6	0	0,2	4,9	0	0,2
Từ 24 tháng đến dưới 36 tháng	5,6	0	0,2	4,9	0	0,2
36 tháng	5,6	0	0,2	4,9	0	0,2
Trên 36 tháng	5,6	0	0,2	4,9	0	0,2

(Nguồn: Báo cáo KQHĐKD của NHTM ACB chi nhánh KonTum)

- Từ bảng lãi suất huy động vốn ta thấy lãi suất của chi nhánh NHTM ACB chi nhánh KonTum đa dạng linh hoạt về kỳ hạn, áp dụng cho từng loại tiền và tương đối hợp lý đối với nhu cầu của người dân trên địa bàn. Đây có thể coi là một yếu tố đẩy nhanh mức độ tăng trưởng của nguồn vốn huy động của ngân hàng.

2.3.3. Tồn tại

a. Cơ cấu hoạt động không hợp lý:

- **Thứ nhất**, nguồn vốn huy động được luôn có sự tăng trưởng về quy mô cũng như luôn chiếm tỷ trọng cao trong cơ cấu nguồn vốn ngân hàng. Trong những năm vừa qua, chi nhánh NHTM ACB chi nhánh KonTum luôn tìm tòi, nghiên cứu tìm ra những giải pháp để gia tăng nguồn huy động vốn như đa dạng hóa sản phẩm tiền gửi với những kỳ hạn và hình thức trả lãi khác nhau đáp ứng nhu cầu của nhiều đối tượng khách hàng, mở rộng các hình thức huy động tiết kiệm, tích cực tổ chức phát hành trái phiếu, chứng chỉ tiền gửi.....Không chỉ thế chi nhánh luôn có dự trù một kế hoạch huy động vốn chi tiết, chu đáo cũng như kế hoạch quản lý nguồn vốn huy động một cách tỉ mỉ, cẩn thận khiến cho lượng vốn huy động vốn không ngừng tăng, trở thành một trong những chi nhánh ngân hàng thu hút vốn lớn trên địa bàn thành phố NHTM ACB chi nhánh KonTum.

- **Thứ hai**, về cơ cấu của nguồn vốn huy động, tiền gửi từ dân cư và các tổ chức kinh tế xã hội là luôn là hai nguồn huy động chiếm tỷ trọng cao nhất trong cơ cấu nguồn vốn huy động trong những năm qua của chi nhánh. Đặc biệt nguồn huy động từ dân cư tăng mạnh trong thời gian qua, chứng tỏ chi nhánh ngày càng được sự tín nhiệm, tin tưởng của người dân thành phố NHTM ACB chi nhánh KonTum. Đây là hai nguồn quan trọng, an

toàn, giúp ngân hàng dễ dàng hoạch định các hoạt động kinh doanh, đầu tư vào các dự án lớn có kì hạn dài, thu được nguồn lợi nhuận lớn.

b. Quản trị chi phí chưa hiệu quả

- Bên cạnh những kết quả tích cực mà hoạt động huy động vốn của chi nhánh NHTM ACB chi nhánh KonTum đã đạt được trong thời gian qua, vẫn còn tồn tại những vấn đề bất cập như sau:

- Mặc dù về quy mô nguồn vốn huy động đều có sự tăng trưởng trong giai đoạn 2018-2020, tuy nhiên về tốc độ tăng trưởng thì vẫn chưa thực sự cao, đặc biệt là năm 2020 tổng nguồn vốn huy động là 43.4 tỷ đồng chỉ tăng 0.3. tỷ so với năm 2019. Về cơ cấu nguồn vốn huy động thì chưa thực sự hợp lý. Nguồn vốn huy động trung và dài hạn trong thời gian qua vẫn có qui mô và tỷ trọng trong cơ cấu nguồn vốn huy động thấp. Dẫn đến mất cân đối giữa nguồn và sử dụng nguồn vốn trong huy động vốn dẫn đến ảnh hưởng đến vốn chung của Ngân hàng. Đây là nguồn vốn vô cùng quan trọng và tiềm năng, giúp chi nhánh dễ dàng xây dựng, hoạch định những hoạt động kinh doanh. Chính vì thế chi nhánh cần thực hiện cải thiện cơ cấu nguồn vốn huy động đảm bảo phát triển bền vững lâu dài.

c. Do khó khăn chung của nền kinh tế:

- Năm 2018, năm 2019 và 2020 là 3 năm khó khăn chồng chất của nền kinh tế. Khó khăn hiện hiện ở mọi ngóc ngách của nền kinh tế, khiến hàng chục nghìn doanh nghiệp ngừng hoạt động, cả triệu người thất nghiệp, hàng trăm nghìn tỷ đồng nguy cơ mất trắng khi thị trường bất động sản đóng băng. Kinh tế không ổn định cộng thêm những diễn biến phức tạp trên thị trường vàng, thị trường ngoại tệ, lãi suất trên thị trường có dự biến động liên miên...khiến cho các chủ thể trong nền kinh tế nhằm tránh rủi ro, không dám gửi tiền có kì hạn dài vào trong ngân hàng. Môi trường kinh tế xã hội có nhiều bất cập, không ổn định; các doanh nghiệp tổ chức kinh tế xã hội gặp khó khăn do thiếu vốn đầu tư cho hoạt động sản xuất kinh doanh. Chính vì vậy tốc độ tăng trưởng của nguồn vốn huy động của chi nhánh thực sự chưa cao, đặc biệt là trong năm 2019.

d. Cạnh tranh từ các đối thủ:

- Môi trường kinh tế đã gặp nhiều khó khăn, chi nhánh lại thường xuyên phải đối mặt sự cạnh tranh quyết liệt về thị phần, đặc biệt là huy động vốn giữa các ngân hàng trên địa bàn. Hiện nay trên địa bàn tỉnh KonTum có khoảng 10 chi nhánh các ngân hàng thương mại, ngân hàng chính sách xã hội, công ty tài chính, QTDND, phòng giao dịch, điểm giao dịch của NHCSXH & QTDND cơ sở. Trong quá trình cạnh tranh, chiếm dụng thị phần của nhau, các ngân hàng thương mại, các tổ chức tín dụng này đã đua nhau tăng lãi suất huy động mà không dựa trên cơ sở cung - cầu về vốn, những cuộc chạy đua lãi suất diễn ra liên tục trong năm 2019 và 2020 khiến cho lãi suất biến động bất thường, gây khó khăn cho công tác huy động vốn.

e. Môi trường pháp lý chưa đồng bộ:

- Thực tế hiện nay, môi trường pháp lý nước ta vẫn còn chưa đồng bộ và thống nhất, mặc dù Luật các tổ chức tín dụng đã ra đời sống còn nhiều bất cập cần có sự điều chỉnh cho hợp lý hơn, ngoài ra các hệ thống luật, các văn bản pháp quy có liên quan hầu như

chưa hoàn chỉnh do vậy gây rất nhiều khó khăn cho hoạt động kinh doanh nói chung và hoạt động huy động vốn nói riêng của chi nhánh.

f. **Thị hiếu của Ngân hàng:**

- Thị hiếu của người dân trong địa bàn tỉnh. Thói quen sử dụng tiền mặt trong giao dịch thanh toán hàng ngày đã ăn sâu vào tư duy của người Việt và không dễ gì có thể thay đổi trong một sớm một chiều. Tâm lý không muốn thay đổi thói quen chi tiêu do trình độ dân trí của người dân còn thấp cộng thêm với sự lo ngại khi không được trực tiếp quản lý đồng tiền của mình mà chỉ nhìn thấy những con số trên chứng từ và trên máy khiến cho nhiều người dân chưa muốn tiếp cận với những dịch vụ mới. Mặt khác, nhu cầu sử dụng đối với các dịch vụ ngân hàng hiện đại trên thực tế đối với nhiều bộ phận dân cư không thực sự cấp bách, cần thiết, vì không làm “hiện đại hóa” được cuộc sống của họ. Thậm chí, nhiều người còn coi các sản phẩm, dịch vụ ngân hàng hiện đại thực chất chỉ dành cho những người nhiều tiền. Ngay như đối với dịch vụ thẻ, nhiều người còn cảm thấy rắc rối khi dùng thẻ bởi vì cho tới thời điểm hiện nay, các dịch vụ thanh toán bằng thẻ chưa nhiều, các tiện ích, tính năng của thẻ chưa được khai thác hết, trong khi đó nhiều người vẫn còn quan niệm rằng thẻ ATM là để rút tiền mặt. Một hạn chế nữa là do tâm lý người Việt rất lo ngại người khác biết thu nhập của mình. Chính vì vậy nhiều người không mặn mà trong mở tài khoản ở ngân hàng nếu mục tiêu chi phục vụ cho nhu cầu chi tiêu cá nhân. Vì thế, dù có rất nhiều phương thức thanh toán không dùng tiền mặt thay thế như thẻ, uỷ nhiệm chi, séc nhưng khách hàng vẫn rút ra thanh toán và người bán lại mang tiền đến nộp vào ngân hàng.

2.3.4. Nguyên nhân chủ quan:

- **Thứ nhất, chi nhánh chưa thực sự có một kế hoạch, chiến lược kinh doanh phù hợp với đặc điểm hoạt động của ngân hàng trong điều kiện cơ chế thị trường cạnh tranh tại địa bàn hoạt động.** Cho đến nay chi nhánh vẫn chưa một chiến lược kinh doanh tổng thể thích hợp, trong đó bao gồm các chiến lược cụ thể như: chiến lược phát triển sản phẩm, dịch vụ; chiến lược marketing; chiến lược quản lý rủi ro;... nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh và tăng khả năng chiếm lĩnh thị trường cho ngân hàng của riêng mình. Chi nhánh vẫn còn phụ thuộc khá nhiều vào những chỉ đạo, chính sách điều hành từ phía Hội sở chính Ngân hàng Thương mại Việt Nam, mà chưa có những kế hoạch, chiến lược phải triển phù hợp với hoàn cảnh, tình hình nội tại của chi nhánh.

- **Thứ hai, chất lượng và số lượng các sản phẩm, dịch vụ tuy ngày càng được nâng cao, cải thiện nhưng vẫn còn tồn tại nhiều hạn chế.** Các sản phẩm dịch vụ ưu đãi tuy ngày càng đa dạng, được tổ chức dưới có nhiều hình thức, tuy nhiên giải thưởng ưu đãi có giá trị còn thấp, hoặc khả năng trúng thưởng rất thấp nên chưa đủ hấp dẫn khách hàng tham gia sử dụng sản phẩm. Các chương trình ưu đãi với giải thưởng lớn hiện nay chi nhánh vẫn chỉ ưu tiên áp dụng với những đối tượng khách hàng tiềm năng, có mối quan hệ lâu dài, nên sẽ không thu hút được lượng khách hàng mới vào ngân hàng. Đối với dịch vụ phát hành thẻ - một lĩnh vực mà chi nhánh được đánh giá là có bước phát triển vượt bậc thời gian qua nhưng thực tế vẫn mang tính rời rạc. Quy mô, mạng lưới phát hành và sử dụng

thẻ của chi nhánh mới chỉ chủ yếu tập trung vào tầng lớp, các cá nhân đang làm việc trong lĩnh vực tài chính ngân hàng, trong các khu chế xuất, khu công nghiệp, các đối tượng hưởng lương từ Ngân sách Nhà nước, cho thấy dịch vụ phát hành thẻ vẫn chưa được mở rộng, hướng tới toàn bộ các chủ thẻ trong địa bàn thành phố. Các dịch vụ khách hàng của ngân hàng còn thiếu tính cạnh tranh, chưa tích cực đầu tư phát triển các kênh cung cấp dịch vụ khách hàng, do vậy dẫn đến nảy sinh nhiều vấn đề khó khăn, hạn chế trong công tác phát triển và cung cấp các sản phẩm và dịch vụ mới. Đồng thời các dịch vụ thanh toán vẫn chưa thực sự hoàn thiện, chưa có được sự hài lòng từ phía khách hàng đặc biệt là các dịch vụ thanh toán chuyển tiền quốc tế và chuyển tiền kiều hối, đây là dịch vụ quan trọng giúp thu hút một lượng vốn huy động dồi dào cả về nội tệ lẫn ngoại tệ nhưng lại chưa được quan tâm triệt để.

- **Thứ ba, chi nhánh vẫn chưa có sự linh hoạt, năng động trong việc tìm tòi khám phá thêm các kênh huy động vốn mới, đặc biệt là đối với các nguồn vốn bằng ngoại tệ.** Với điều kiện địa bàn, tỉnh KonTum một trong những trung tâm kinh tế phát triển nhất của tỉnh, nơi có rất nhiều các doanh nghiệp. Chi nhánh vẫn chưa thực tận dụng, thu hút được các nguồn vốn nhàn rỗi từ những đối tượng khách hàng này. Đây có thể là là một nguồn vốn ngoại tệ vô cùng lớn và tiềm năng đối với chi nhánh.

- **Thứ tư, ứng dụng công nghệ ngân hàng chưa cao, công nghệ chưa được đổi mới kịp thời với nhu cầu kinh doanh hiện đại trong cơ chế thị trường.** Hiện nay, tuy chi nhánh đã có các phần mềm ứng dụng trong công tác huy động vốn, quản lý luồng tiền vào – ra hàng ngày, các phần mềm hỗ trợ hoạt động giao dịch, thanh toán nhưng vẫn đang trong quá trình hoàn thiện để phần mềm vận hành tốt nên đôi lúc vẫn xảy ra lỗi hệ thống, mạng bị treo gây ảnh hưởng đến các nghiệp vụ đang thao tác, khiến khách hàng phải chờ đợi... Trình độ quản lý công nghệ của các kỹ thuật viên trong chi nhánh vẫn chưa cao, khả năng tiếp thu, vận hành, sửa chữa khi nâng cấp cập nhật những công nghệ mới vẫn còn hạn chế. Tại một số phòng giao dịch vẫn còn tồn tại tình trạng, kỹ thuật viên xử lý chậm, hoặc không xử lý được những sự cố về máy móc, phần mềm trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng, gây khó khăn cho hoạt động kinh doanh cũng như huy động vốn của chi nhánh.

- **Thứ năm, Nghiệp vụ Marketing của chi nhánh được tiến hành chưa đạt hiệu quả cao.** Các công tác quảng cáo, tiếp thị giới thiệu sản phẩm, dịch vụ mới cũng như nghiên cứu thị trường, tìm hiểu tâm lý, thị hiếu của khách hàng chưa được chú trọng, đầu tư. Công tác Marketing đã được đặt ra nhưng chưa được quan tâm đúng mực nhất là quảng bá sản phẩm tại các địa phương ở ngoại thành, những vùng chưa có điều kiện được tiếp cận nhiều với các sản phẩm, dịch vụ ngân hàng.

Thứ sáu, năng lực và trình độ nghiệp vụ của đội ngũ nhân sự còn bất cập. Khả năng tiếp thị, tư vấn cho khách hàng về sử dụng các sản phẩm tiền gửi, tiết kiệm của các giao dịch vẫn chưa thực sự rõ ràng, cụ thể về công dụng của sản phẩm, khiến cho khách hàng e dè, do dự chấp nhận sử dụng sản phẩm.

Thứ bảy, do tình hình hoạt động tín dụng của ngân hàng trong thời gian qua gặp nhiều bất cập. Qua số liệu từ Báo cáo KQHĐ kinh doanh của chi nhánh ta thấy hoạt động tín dụng trong những năm qua không đạt hiệu quả cao, đặc biệt trong năm 2020 dư nợ cho vay nền kinh tế giảm sút chỉ đạt 212.13 tỷ đồng. Nguyên nhân chủ yếu là do tình hình kinh tế suy thoái, mở tín dụng ưu đãi tiềm ẩn nhiều rủi ro nhưng bên cạnh đó bất động sản giảm giá khiến cho tài sản đảm bảo bằng nhà đất không đủ để đảm bảo các khoản vay khi quá hạn và rất khó bán. Điều này khiến cho hoạt động tín dụng không đạt hiệu quả cao khiến cho nỗ lực huy động vốn của ngân hàng cũng phần nào bị giảm sút. Bên cạnh đó, doanh nghiệp, tổ chức kinh tế không vay được vốn từ ngân hàng dẫn đến thiếu vốn, không tiến hành được các hoạt động kinh doanh, làm giảm một lượng vốn huy động qua dịch vụ tiền gửi thanh toán của chi nhánh.

CHƯƠNG 3
MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG VỐN
TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN ACB CHI NHÁNH
KONTUM

3.1. ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI ACB CHI NHÁNH KONTUM TRONG THỜI GIAN TỚI

3.1.1. Định hướng phát triển của NHTM Việt Nam trong thời gian tới.

Trong bối cảnh nền kinh tế khó khăn, NHTM Việt Nam cần đảm bảo thực hiện tốt cùng lúc hai nhiệm vụ đó là: (i) hoạt động kinh doanh phát triển an toàn, hiệu quả, hướng tới chuẩn mực quốc tế, (ii) tiếp tục giữ vững, phát huy vai trò ngân hàng thương mại hàng đầu, trụ cột trong đầu tư vốn cho nền kinh tế đất nước, chủ đạo, chủ lực trên thị trường tài chính, tiền tệ, tích cực đi đầu triển khai thực hiện các chủ trương, chính sách lớn của Đảng, Chính phủ và NHNN, thực hiện chính sách tiền tệ của NHNN, góp phần ổn định kinh tế vĩ mô, đảm bảo an sinh xã hội, vươn tầm hội nhập quốc tế. Tập trung toàn hệ thống và bằng mọi giải pháp để huy động tối đa nguồn vốn trong và ngoài nước

Tiếp tục củng cố, nâng cao năng lực hoạt động của ngân hàng thông qua nâng cao năng lực tài chính, duy trì tăng trưởng tín dụng một cách hợp lý, tạo sự an toàn cho cả khách hàng lẫn bản thân ngân hàng, cải tiến công nghệ và quản trị rủi ro; Không ngừng thay đổi tư duy quản trị theo hướng áp dụng các chuẩn mực tiên tiến, hiện đại trên thế giới trong hoạt động ngân hàng; Tập trung phát huy các lợi thế, khắc phục các tồn tại/hạn chế, tận dụng tối đa các cơ hội trên thị trường, nhằm hoàn thành thắng lợi các mục tiêu kinh doanh năm 2021, tạo tiền đề cho việc thực hiện chiến lược kinh doanh của ngân hàng đến năm 2022, xây dựng NHTM trở thành một Tập đoàn tài chính ngân hàng lớn mạnh, có sức cạnh tranh cao theo phương châm: “An toàn - Hiệu quả - Hiện đại - Tăng trưởng bền vững”

Tập trung thực hiện tái cấu trúc toàn diện ngân hàng theo hướng hiện đại; Đổi mới, nâng cấp mô hình tổ chức, mô hình kinh doanh, quản trị điều hành phù hợp với thông lệ và chuẩn mực quốc tế; Đào tạo nâng cao chất lượng nguồn nhân lực nhất là cán bộ trẻ để nâng cao hơn nữa chất lượng phục vụ, đẩy mạnh đầu tư đổi mới công nghệ và nâng cao chất lượng sản phẩm dịch vụ; Đổi mới và nâng cao năng lực quản trị rủi ro theo tiêu chuẩn Basel II;... đảm bảo hoạt động của NHTMVN tăng trưởng an toàn, hiệu quả, bền vững đồng thời thực hiện tốt công tác an sinh xã hội, thể hiện trách nhiệm của NHTMVN với cộng đồng.

3.1.2. Định hướng phát triển của NHTM ACB chi nhánh KonTum trong thời gian tới

Đa dạng hóa các hình thức huy động vốn trong kinh doanh, tăng cường các biện pháp để huy động vốn từ các tổ chức kinh tế, tranh thủ nguồn vốn với lãi suất và thời hạn hợp lý phù hợp với xu hướng biến động của thị trường trong nước và khu vực để đa dạng hóa các hình thức đầu tư và kinh doanh.

Giữ vững và không ngừng củng cố vị thế chi nhánh ngân hàng chủ đạo, và chủ lực trong vai trò cung cấp tín dụng, dịch vụ ngân hàng hàng đầu đáp ứng cho công cuộc công

nghiệp hóa – hiện đại hóa của tỉnh KonTum, nâng cao hiệu quả hoạt động mạng lưới bền vững về mặt tài chính, hoạt động kinh doanh nhằm đáp ứng nhu cầu thị trường, tạo động lực cho hoạt động huy động vốn.

Từng bước hiện đại hóa công nghệ để cung cấp các sản phẩm dịch vụ tài chính có chất lượng cao để nâng cao uy tín đối với khách hàng, góp phần tạo lập nguồn vốn ổn định với quy mô, cơ cấu phù hợp với yêu cầu phát triển.

Điều chỉnh cơ cấu nguồn vốn huy động theo thời gian, đặc biệt nguồn vốn trung và dài hạn đáp ứng nhu cầu tăng trưởng tài sản có thời hạn dài, ngăn ngừa và phòng chống rủi ro. Thiết lập và áp dụng hệ thống quản trị rủi ro thanh khoản để đảm bảo hiệu quả sử dụng vốn và an toàn trong kinh doanh.

Tập trung triển khai toàn diện có hiệu quả, chất lượng cao công tác quảng cáo, quảng bá kịp thời toàn diện, đa dạng hóa sản phẩm dịch vụ, công nghệ hiện đại có hiệu quả. Song song với đó là phải tổ chức thực hiện các dịch vụ ngân hàng huy động, cho vay nội, ngoại tệ, thanh toán trong nước và quốc tế để nâng cao năng lực cạnh tranh và thu hút khách hàng giao dịch.

Có chiến lược huy động vốn phù hợp với điều kiện kinh tế xã hội, với từng địa bàn hoạt động để tăng cường nguồn vốn với chi phí vốn hợp lý. Tập trung huy động nguồn vốn đặc biệt là nguồn vốn huy động từ dân cư, các tổ chức kinh tế xã hội.

Mở rộng cho vay các thành phần kinh tế làm ăn có hiệu quả, các dự án khả thi, các tổ chức kinh tế xã hội có tình hình tài chính lành mạnh, đáp ứng đầy đủ các qui định. Tiếp tục nâng cao chất lượng tín dụng, tập trung thu hồi nợ xấu.

Kiên toàn và ổn định bộ máy tổ chức, tiếp tục đào tạo, đào tạo lại toàn diện các mặt nghiệp vụ tín dụng, kế toán, thanh toán quốc tế... đặc biệt là nâng cao trình độ ngoại ngữ, tin học. Bên cạnh đó, công tác thi đua, phát động phong trào thi đua của cơ quan, các đoàn thể, công đoàn, đoàn thanh niên cần thường xuyên gắn liền với từng đợt, kỳ hoạt động kinh doanh quý năm. Song phải đánh giá kết quả thông báo đến toàn thể cán bộ nhân viên từ đó nhân điển hình tốt trong toàn chi nhánh.

Nâng cao hiệu quả kinh doanh nguồn vốn trên cơ sở tập trung các lĩnh vực sinh lời, hạn chế đầu tư vào các lĩnh vực rủi ro, ban hành và thực thi chính sách quản trị tài sản nợ và tài sản có.

3.2. MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI ACB CHI NHÁNH KONTUM

3.2.1. Giải pháp về chính sách huy động vốn.

a. Tiếp tục đẩy mạnh nghiên cứu thị trường, đối thủ cạnh tranh, đa dạng hóa, nâng cao hiệu quả của sản phẩm huy động vốn.

Hiện đại hóa, đa dạng hóa các sản phẩm dịch vụ hiện nay đang là xu thế phát triển tất yếu của hệ thống các ngân hàng thương mại nói chung và NHTM ACB chi nhánh KonTum nói riêng nhằm duy trì mối quan hệ tốt với các khách hàng truyền thống và tiếp cận khách hàng tiềm năng. Việc cải thiện, nâng cao chất lượng, đa dạng hóa sản phẩm, dịch vụ huy động vốn của chi nhánh thông qua áp dụng các tiến bộ khoa học công nghệ hiện đại sẽ thu

hút được thêm nhiều khách hàng, tăng được nguồn vốn huy động, đồng thời giúp chi nhánh có khả năng phân tán, hạn chế rủi ro, nâng cao năng lực cạnh tranh trên thị trường. Cụ thể, chi nhánh có thể linh hoạt đưa ra các hình thức nhận lãi khác nhau như nhận lãi trước, nhận lãi sau và nhận lãi mang tính định kỳ nhằm tăng sự lựa chọn cho khách hàng. Trong đó nhận lãi định kỳ có ý nghĩa vô cùng thiết thực đối với đa số khách hàng gửi tiền có thể rút lãi để sử dụng như một phần thu nhập. Tuy nhiên, qua quá trình phân tích thực trạng huy động vốn của chi nhánh NHTM ACB chi nhánh KonTum và thăm dò ý kiến khách hàng trong thời gian qua, cho thấy những sản phẩm dịch vụ huy động vốn của ngân hàng tuy phong phú nhưng về sức cạnh tranh vẫn kém hơn so với những sản phẩm dịch vụ của những ngân hàng thương mại khác trên địa bàn, cụ thể là những sản phẩm dịch vụ ưu đãi vẫn chưa thực sự hấp dẫn khách hàng do lãi suất chưa cao, phần thưởng ưu đãi có giá trị thấp, không đủ thu hút khách hàng sử dụng sản phẩm như sản phẩm, dịch vụ của những chi nhánh khác trên địa bàn như Vietcombank, BIDV,...

Chính vì thế, việc nghiên cứu thị trường, đối thủ cạnh tranh nhằm đưa ra những chiến lược kinh doanh phù hợp là vô cùng cần thiết. Nghiên cứu thị trường nhằm phát hiện những nhu cầu, thị hiếu của khách hàng; nghiên cứu những sản phẩm, dịch vụ huy động vốn đang được lưu hành, sử dụng trên thị trường. Nghiên cứu đối thủ cạnh tranh là tìm hiểu về tình hình hoạt động kinh doanh, năng lực tài chính cũng như các sản phẩm dịch vụ, cũng như lãi suất niêm yết của danh mục sản phẩm dịch vụ mà các đối thủ cạnh tranh đang cung cấp. Từ đó, sau khi đã có sự phân tích, đánh giá về thị trường, và các đối thủ cạnh tranh, trên cơ sở các sản phẩm đã được NHTM hướng dẫn thực hiện, Chi nhánh quảng bá, cung cấp, đưa ra các sản phẩm dịch vụ, mới lạ với nhiều tính năng mới, độc đáo cùng với những phần thưởng ưu đãi, lãi suất hấp dẫn hơn so với sản phẩm dịch vụ của đối thủ cạnh tranh phù hợp với nhu cầu, thị hiếu từng đối tượng khách hàng cụ thể. Chú ý cung cấp những sản phẩm trọn gói, đảm bảo tính hiệu quả đối với khách hàng và NHTM. Đối với những khách hàng đã có quan hệ tín dụng cần có chính sách khuyến khích mở tài khoản thực hiện dịch vụ thanh toán và các dịch vụ khác. Bên cạnh đó, việc phát triển loại hình dịch vụ huy động vốn phải được thực hiện cho cả tiền gửi bằng đồng Việt Nam và cả các loại ngoại tệ, cho khách hàng cá nhân và cả khách hàng tổ chức.

b. Thường xuyên tổ chức, triển khai hoạt động huy động vốn thông qua phát hành các công cụ nợ.

Qua quá trình phân tích, đánh giá những số liệu về việc phát hành những công cụ nợ, thì nguồn vốn huy động từ việc phát hành những công cụ nợ trong thời gian qua vẫn có qui mô và chiếm tỷ trọng rất thấp trong cơ cấu nguồn vốn huy động Điều này chưa thực sự tương xứng với tiềm năng của một chi nhánh ngân hàng đang hoạt động trên địa bàn tỉnh KonTum. Chính vì vậy để phát huy nguồn vốn huy động này, chi nhánh NHTM ACB cần đề xuất lên chi nhánh KonTum phối hợp cùng với những PGD NHTM khác trên cùng địa bàn thực hiện, tổ chức quảng bá rộng rãi trước khi phát hành.

Ngoài ra, hiện nay các sản phẩm giấy tờ có giá của chi nhánh có vẫn tồn tại những hạn chế, chưa hấp dẫn hoặc chưa đáp ứng được nhu cầu sử dụng của khách hàng. Các chứng chỉ

tiền gửi, kỳ phiếu mà chi nhánh phát hành vẫn có thời gian huy động ngắn, không được tự động quay vòng tiền gốc khi đáo hạn và tiền lãi khi đáo hạn không được chuyển vào tài khoản tiền gửi không kỳ hạn. Trong khi đó, các sản phẩm tiền gửi tiết kiệm thông thường đều có thể được quay vòng tự động, lãi có thể được nhập vào gốc để quay vòng hoặc chuyển vào tài khoản tiền gửi không kỳ hạn để sinh lãi tiếp nếu khách hàng chưa có nhu cầu rút ra khi đáo hạn.

Trong thời gian tới, NHTM ACB cần chú ý xây dựng chính sách lãi suất hợp lý để thu hút khách hàng, như vậy sẽ bù đắp được những nhược điểm trên của giấy tờ có giá. Chính sách lãi suất cần phải được cụ thể, bao gồm lãi suất huy động và lãi suất chiết khấu, cầm cố giấy tờ có giá. Để nâng cao sức hấp dẫn của giấy tờ có giá, lãi suất huy động áp dụng phải cao hơn so với sản phẩm tiền gửi tiết kiệm thông thường và có tính cạnh tranh so với các sản phẩm tiền gửi của các NHTM khác trên địa bàn. Đồng thời, lãi suất áp dụng khi cầm cố, chiết khấu phải thấp hơn so với mức lãi suất cầm cố Sổ tiết kiệm.

c. Tiếp tục thực hiện hoàn thiện cơ cấu nguồn vốn, tăng tỷ trọng vốn trung, dài hạn, tăng nguồn vốn huy động từ các doanh nghiệp, các tổ chức kinh tế xã hội.

Trong thời gian qua, nguồn vốn huy động trung và dài hạn của chi nhánh vẫn có qui mô thấp, đến cuối năm 2020 số dư nguồn vốn huy động trung và dài hạn là 8 tỷ đồng, so về tỷ trọng cũng chỉ chiếm khoảng 19.2% trên tổng nguồn vốn huy động. Chính vì vậy để tăng qui mô cũng như tỷ trọng vốn trung và dài hạn, thì trong thời gian tới giải pháp tốt nhất chính là ngân hàng nên hoàn thiện và thiết kế thêm những sản phẩm tiền gửi tiết kiệm kỳ hạn dài mới hoặc những sản phẩm tương tự như kỳ phiếu, trái phiếu, dưới dạng VND hay ngoại tệ, phát hành thêm các giấy tờ có giá dài hạn nhằm gia tăng sự lựa chọn cho các đối tượng khách hàng. Để các nguồn vốn này có thể đảm bảo tương đối ổn định về thời gian khai thác sử dụng thì chi nhánh nên có quy định về thời gian duy trì trước khi khách hàng có ý định thanh toán trước hạn, có thể ít nhất là nửa kỳ hạn. Nguồn vốn huy động này giúp ngân hàng chủ động hơn trong việc sử dụng vốn để cấp tín dụng, cho vay, đầu tư nhưng hiện tại mức lãi suất ngân hàng áp dụng cho các khoản tiền gửi trên 12 tháng không cao hơn lãi suất áp dụng với các kỳ hạn từ 12 tháng trở xuống, thêm vào đó kỳ hạn quá dài làm cho người dân có tâm lý lo ngại về những biến động bất lợi không thể lường trước được đặc biệt là biến động về lãi suất điều hành của Ngân hàng Nhà nước, do đó khách hàng sẽ lựa chọn sản phẩm tiền gửi có kỳ hạn ngắn hơn nhưng có được sự chủ động hơn, ít rủi ro hơn, lại được hưởng lãi cao hơn. Vì vậy, chi nhánh cần lưu ý đối với những sản phẩm huy động có kỳ hạn dài thì cần được áp dụng mức lãi suất hấp dẫn hơn và đồng thời cần áp dụng tính lãi theo quy hay tháng cho tiền gửi dài hạn để khách hàng có thể yên tâm, tự tin hơn khi lựa chọn hình thức này.

Bên cạnh đó, chi nhánh cũng nên tận dụng, khai thác tối đa tiềm năng huy động vốn từ các doanh nghiệp và các tổ chức xã hội, bằng cách duy trì, mở rộng, tạo mối quan hệ tốt đẹp, lâu dài với các doanh nghiệp và các tổ chức kinh tế xã hội, đồng thời nâng cao độ an toàn, chính xác và nhanh chóng trong quá trình thực hiện các nghiệp vụ thanh toán, ủy nhiệm thu, ủy nhiệm chi...để thu hút các tổ chức này mở tài khoản tại chi nhánh.

d. Tăng cường huy động vốn bằng ngoại tệ thông qua các dịch vụ thanh toán đối với người nước ngoài, các dịch vụ về kiều hối.

Nhằm giúp tăng trưởng nguồn vốn ngoại tệ cả về qui mô lẫn tỷ trọng trong cơ cấu huy động vốn của chi nhánh, trong thời gian tới chi nhánh cần tăng cường mở rộng các kênh phân phối, tiếp cận các siêu thị, nhà hàng khách sạn, các khu sản xuất nông nghiệp,.... khu vực có nhiều người đang sinh sống và làm việc, để mở các cơ sở chấp nhận thẻ Visa, Master, Cash Card... Bên cạnh đó chi nhánh cần tăng cường tiếp cận, hợp tác với các công ty xuất khẩu lao động trên địa bàn để hướng dẫn cách thức chuyển tiền kiều hối, phân phát tờ rơi, thẻ chuyển tiền, giải đáp mọi thắc mắc của khách hàng, đồng thời chủ động phối hợp tác với chính quyền địa phương nhằm quảng bá dịch vụ chi trả kiều hối, viết thư giới thiệu dịch vụ tới người lao động của địa phương mình đang ở nước ngoài. Các công tác chi trả kiều hối, tư vấn, hỗ trợ khách hàng, quảng bá và tiếp thị dịch vụ này tại các điểm giao dịch và CN cần được tổ chức tốt, nghiêm chỉnh, linh hoạt.

e. Xây dựng chính sách lãi suất huy động, linh hoạt, hợp lý kết hợp với những chính sách ưu đãi phí dịch vụ.

Chính sách lãi suất là một công cụ rất quan trọng để thúc đẩy mở rộng hay hạn chế nguồn vốn huy động, đồng thời cũng là một trong những yếu tố rất khó khăn đặt ra cho ngân hàng trong việc xác định mức lãi suất hợp lý, vừa không quá cao vượt mức trần quy định của Ngân hàng Nhà nước và cũng không quá thấp sẽ làm giảm sức cạnh tranh của ngân hàng. Khi hoạch định chính sách lãi suất, ngân hàng cần lưu ý đưa ra các mức lãi suất huy động và cho vay thật hợp lý sao cho những đồng vốn huy động được sử dụng hiệu quả, đem lại kết quả cuối cùng là “có lãi”. Chính vì thế, khi cung cấp các sản phẩm ưu đãi cũng cần xem xét Ngân hàng có thể theo đuổi mục tiêu huy động thật nhiều vốn hay không, trong khi không có kế hoạch cụ thể về một đầu ra ổn định, có khả năng sinh lời.

f. Mở rộng, hoàn thiện, nâng cao chất lượng các dịch vụ ngân hàng.

Dịch vụ ngân hàng là một công cụ để chi nhánh khuyến khích khách hàng mở và sử dụng tài khoản tại chi nhánh. Để thực hiện được chi nhánh cần cho các tăng cường mở rộng các dịch vụ ưu đãi, thuận tiện theo những biện pháp sau:

Thứ nhất, tăng cường chất lượng, củng cố, hoàn thiện, hiện đại hóa dịch vụ thanh toán Dịch vụ thanh toán không chỉ đáp ứng nhu cầu thanh toán của đối tượng khách hàng mà còn giúp cho ngân hàng có thể huy động được khoản vốn nhàn rỗi đáng kể phục vụ cho hoạt động kinh doanh. Trong thời gian vừa qua, dịch vụ thanh toán do NHTM ACB chi nhánh KonTum cung cấp cũng đã thỏa mãn được những nhu cầu khách hàng như: thanh toán chuyển tiền qua mạng nội bộ, mạng của NHNN, thanh toán nhờ thu, ủy nhiệm thu, ủy nhiệm chi, thanh toán chuyển tiền, tín dụng chứng từ,... Trong thời gian tới, chi nhánh cần phải đẩy mạnh các dịch vụ thanh toán cả về chất và lượng để hấp dẫn khách hàng, đặc biệt là các dịch vụ thanh toán chuyển tiền quốc tế và chuyển tiền kiều hối. Trước mắt, chi nhánh cần lưu ý, tăng cường việc ủy quyền cho các chi nhánh cấp 2, các phòng giao dịch có thể tham gia vào mạng thanh toán điện tử nội bộ để thúc đẩy tốc độ chuyển tiền trong toàn hệ thống. Không ngừng tiến hành cải tiến quy trình thanh toán nội bộ trong hệ thống, đảm bảo

duy trì tính cân đối hài hòa giữa nhu cầu tài khoản có quy mô đủ lớn cho các loại hình thanh toán và tính năng thanh toán trong tương lai và nhu cầu tài khoản có quy mô nhỏ để đảm bảo các lệnh thanh toán được xử lý nhanh chóng, chính xác và hiệu quả.

Thứ hai, chi nhánh cần triển khai thêm các dịch vụ mới hỗ trợ huy động vốn. Dịch vụ thẻ ATM thời gian qua đã đem lại hiệu quả đáng kể huy động vốn của chi nhánh. Ngoài những loại thẻ truyền thống, chi nhánh cũng đã đưa ra nhiều loại thẻ tích hợp mới với nhiều tính năng mới làm cho thị trường thẻ thêm phong phú. Mạng lưới ATM và POS đang ngày càng được đầu tư mở rộng, các dịch vụ gia tăng trên ATM ngày càng được chú trọng hơn nhằm đem lại cho khách hàng nhiều tiện ích hơn. Số lượng tài khoản cá nhân, doanh số giao dịch thẻ tăng trong thời gian qua, việc phát triển dịch vụ thẻ đã làm tăng khối lượng thanh toán qua ngân hàng, người dân đang quen dần với các dịch vụ ngân hàng nói chung và dịch vụ thẻ nói riêng. Tuy nhiên, trong thời gian tới, chi nhánh cần tích cực tiến hành cải tiến các sản phẩm thẻ, đặc biệt là phát triển các dịch vụ thẻ quốc tế nhằm phục vụ các đối tượng khách hàng có nhu cầu đi ra nước ngoài. Ngoài dịch vụ về thẻ, chi nhánh cần chú ý nâng cấp, hoàn thiện các dịch vụ hỗ trợ khách hàng trực tuyến, dịch vụ giao dịch trực tuyến. Hiện nay hệ thống Ngân hàng Thương mại Việt Nam nói chung và NHTM ACB chi nhánh KonTum nói riêng đang cung cấp dịch vụ ACB ONE là dịch vụ Internet Banking của Ngân hàng Thương mại Việt Nam cung cấp cho khách hàng thực hiện các giao dịch như vắn tin tài khoản, chuyển tiền, thanh toán, chi trả tiền điện... thông qua các thiết bị điện tử có kết nối mạng Internet hoặc 4G. Bên cạnh việc phát triển các dịch vụ trên, chi nhánh nên chú ý mở thêm các loại hình dịch vụ mới, ví dụ như dịch vụ tư vấn: Tư vấn về mở, thanh toán L/C, tư vấn về các hoạt động đầu tư tài chính..... Các loại hình dịch vụ mới này một mặt tạo cho ngân hàng một nguồn thu nhập mặt khác, ngân hàng sẽ tìm kiếm, thu hút được các khách hàng mới. Việc thường xuyên tổ chức các chương trình, chính sách, dịch vụ ưu đãi của chi nhánh giúp lưu giữ mối quan hệ bền chặt, lâu dài với khách hàng, giúp luôn duy trì được lượng khách hàng tiềm năng, thường xuyên, mang lại hiệu quả cao, và tăng cường năng lực huy động vốn của chi nhánh trong tương lai.

Thứ ba, bên cạnh mở rộng các loại hình dịch vụ chi nhánh cần nâng cao chất lượng dịch vụ cho khách hàng, tiếp tục mở rộng và phát triển các ứng dụng ngân hàng tiên tiến, tăng cường khả năng quản lý qua việc cập nhật, cung cấp những thông tin trực tuyến về thương mại và tín dụng; quản lý các thông tin khách hàng, quản lý hạn mức, vv... một cách hữu hiệu.

Một số sản phẩm dịch vụ như:

Tên sản phẩm	Quyền lợi của khách hàng	Quyền lợi của ngân hàng
Nhận lãi tiết kiệm qua thẻ ATM	Ngồi nhà vẫn nhận lãi tiết kiệm đều đặn và đúng ngày Không lo tiền lãi bị thất lạc, sai sót.	Giảm thiểu thanh toán bằng tiền mặt

	Tiền lãi để trong thẻ được hưởng lãi xuất Thủ tục đơn giản Đăng ký miễn phí	
Thẻ Đa năng	Rút tiền mặt Gửi tiền Chuyển tiền Thanh toán tiền mua hàng ở các siêu thị và các cửa hàng lớn. Nhận ưu đãi khi thanh toán Thanh toán tự động tiền nước, tiền điện, taxi, trả nợ vay, mua thẻ điện thoại,... Nhận lương qua thẻ Tiết kiệm thời gian, tiền mặt, chi phí. An toàn, hiệu quả, nhanh chóng	Giảm thiểu giao dịch bằng tiền mặt. Thủ tục nhanh chóng, chính xác, an toàn, tiện lợi.

3.2.2 Xây dựng và tổ chức hiện chính sách khách hàng, đồng thời củng cố, nâng cao uy tín, tạo lòng tin với khách hàng và thường xuyên coi trọng chất lượng phục vụ khách hàng.

Là một PGD thuộc chi nhánh của ngân hàng TMCP Việt Nam - một trong những Ngân hàng thương mại cả về vốn, tài sản, đội ngũ cán bộ nhân viên, mạng lưới hoạt động và số lượng khách hàng, chi nhánh đã khẳng định được vị thế nhất định trong lòng khách hàng.

Trong bối cảnh trên địa bàn có ngày càng xuất hiện nhiều tổ chức tín dụng, ngân hàng thương mại hoạt động với mức độ, khả năng cạnh tranh, thu hút khách hàng là rất mạnh mẽ. Ngoài việc cạnh tranh về đa dạng hóa các hình thức huy động, mở rộng các dịch vụ ngân hàng, về chính sách lãi suất huy động, thì chất lượng phục vụ khách hàng cũng là một yếu tố rất quan trọng để thu hút khách hàng đến với ngân hàng. Không chỉ thế trong thời gian tới, chi nhánh cần phải xây dựng và tổ chức thực hiện chính sách khách hàng. Chính sách đối với khách hàng thể hiện ở việc: Tiến hành, xem xét một cách tỉ mỉ, chính xác nhằm phân loại các nhóm khách hàng để có những chính sách khách hàng phù hợp, đặc biệt quan tâm đối với những khách hàng có nguồn tiền gửi lớn; Cần chú trọng, tìm hiểu nguyên nhân của các đối tượng khách hàng đột ngột ngừng giao dịch, rút tiền gửi chuyển sang ngân hàng khác để đưa ra biện pháp thích hợp nhằm khôi phục lại và duy trì quan hệ tốt đối với khách hàng; Đối với những khách hàng đã có quan hệ tín dụng cần có chính sách tư vấn, khuyến khích mở tài khoản thực hiện dịch vụ thanh toán và các dịch vụ khác; Quan tâm, chăm sóc các đối tượng khách hàng chiến lược, khách hàng có nguồn tiền gửi lớn tại chi nhánh; Thường xuyên kiểm tra, đôn đốc, chấn chỉnh thái độ, tác phong giao dịch của cán bộ ngân hàng, đặc biệt là các giao dịch viên nhằm tạo cho khách hàng cảm giác

được tôn trọng khi đến chi nhánh. Sự hài lòng của khách hàng cũng chính là một cách quảng bá hiệu quả hình ảnh của ngân hàng, từ đó thu hút thêm nhiều khách hàng mới.

3.2.3. Tăng cường chiến lược Marketing ngân hàng.

Như bao ngân hàng thương mại khác, NHTM ACB chi nhánh KonTum luôn mong muốn thu hút được một khối lượng khách hàng lớn thuộc mỗi tầng lớp dân cư với thu nhập, tâm lý và sở thích khác nhau, nên việc ứng dụng các nguyên tắc của Marketing trong quản lý quan hệ khách hàng có một ý nghĩa quan trọng. Đó là chiến lược nhằm cân bằng được 2 lợi ích: lợi nhuận thu được và sự hài lòng tối đa của khách hàng. Vì vậy, để công tác Marketing đạt hiệu quả cao chi nhánh cần thực hiện các biện pháp sau:

Thứ nhất, chi nhánh cần phải đẩy mạnh quảng cáo, tuyên truyền mạnh mẽ rộng rãi về các dịch vụ ngân hàng, về các hình thức và chính sách huy động vốn, lãi suất, thu hút tiền gửi,... Tình trạng hiện nay, tại một số điểm giao dịch, khách hàng sử dụng sản phẩm huy động vốn nhưng hầu hết đều chưa biết hết tiện ích của sản phẩm đó. Như vậy, trước hết cần đa dạng các loại tờ rơi, sách báo, tạp chí giới thiệu để sẵn phía ngoài quầy giao dịch để khách hàng có thể đọc khi đến giao dịch. Bên cạnh đó, chi nhánh cần đăng tin, quảng cáo trên các phương tiện truyền thông, Internet... để khách hàng biết đến các sản phẩm, dịch vụ mới của ngân hàng.

Thứ hai, Nâng cao kỹ năng làm việc, giao dịch của nhân viên cùng với xây dựng văn hóa Marketing của NHTM ACB, để mỗi nhân viên đều là một nhà tiếp thị khách hàng chuyên nghiệp. Đây là một kế hoạch, chiến lược Marketing lâu dài, mà để thực hiện được nó cần có sự cố gắng không ngừng của chi nhánh cùng toàn bộ cán bộ nhân viên. Trước hết, chi nhánh cần chú trọng nâng cao kỹ năng bán hàng của đội ngũ giao dịch viên, bản các sản phẩm dịch vụ tiền gửi, tạo sự hài lòng cho khách hàng bằng cách thuê các chuyên gia Marketing đào tạo kỹ năng bán hàng và tư vấn, chăm sóc khách hàng cho giao dịch viên. Đồng thời chi nhánh cần có chính sách khen thưởng động viên, nếu gương kịp thời những cán bộ, nhân viên có hoạt động tích cực nhằm nâng cao chất lượng phục vụ ngày một tốt hơn. Tiếp theo, chi nhánh cần vận động các cán bộ nhân viên trong ngân hàng đều trở thành những khách hàng đầu tiên cho những sản phẩm huy động vốn mới được chi nhánh phát hành, từ đó các nhân viên của chi nhánh sẽ có sự hiểu rõ hơn về những sản phẩm để có thể tự tin tự vấn, tiếp thị cho bạn bè, người thân, với nhiều đối tượng khách hàng ở mọi nơi, mọi lúc. Có như vậy chi nhánh mới có thể nâng cao khả năng cạnh tranh, và phải triển bèn vững trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế.

3.2.4. Đổi mới và hiện đại hóa công nghệ ngân hàng.

Nhằm đảm bảo chất lượng dịch vụ huy động vốn của chi nhánh có thể đáp ứng được các yêu cầu, chuẩn mực quốc tế, nâng cao năng lực cạnh tranh với các ngân hàng khác trong địa bàn, đòi hỏi chi nhánh phải không ngừng tiến hành cải tiến, cập nhật, nâng cấp công nghệ, đổi mới các thiết bị kỹ thuật để thực sự trở thành công cụ hỗ trợ đắc lực cho các cán bộ, nhân viên ngân hàng. Chi nhánh cần lựa chọn đúng loại hình công nghệ để ứng dụng một cách hiệu quả nhất trong hoạt động quản lý, hoạt động kinh doanh ngân hàng có

ý nghĩa quyết định đến sự phát triển các dịch vụ, sản phẩm ngân hàng, thúc đẩy tăng quy mô nguồn vốn huy động một cách vững chắc, quyết định hiệu quả vốn đầu tư.

Trong thời gian tới, chi nhánh cần nhanh chóng bổ sung, nâng cao các phần mềm hệ thống, quản lý dữ liệu, phần mềm giao dịch, các dịch vụ thanh toán hiện đại. Trước mắt, chi nhánh cần đề xuất với Hội sở chính về việc nhanh chóng cải cách hệ thống công nghệ, cùng với đẩy mạnh phát triển hệ thống thanh toán tiện lợi, hiệu quả, nhanh chóng, hiện đại. Việc nâng cấp, cập nhật, hoàn thiện đổi mới công nghệ, dịch vụ ngân hàng sẽ giúp cho chi nhánh thu hút thêm được rất nhiều đối tượng khách hàng trẻ tuổi mở tài khoản tại chi nhánh, đây là một đối tượng khách hàng vô cùng tiềm năng.

Dịch vụ Internet Banking của ngân hàng hiện nay đang ngày càng trở nên thịnh hành và được rất nhiều khách hàng quan tâm sử dụng. Tuy nhiên, trên thực tế tình trạng bảo mật của hệ thống này vẫn còn lỏng lẻo, vẫn còn tồn tại tình trạng hacker đột nhập mạng hệ thống, truy cập vào tài khoản khách hàng nhằm ăn cắp, làm lệch lạc thông tin, dữ liệu ảnh hưởng xấu đến mối quan hệ của chi nhánh với khách hàng. Chính vì vậy chi nhánh cần nâng cấp độ an toàn, bảo mật của hệ thống này, tạo sự yên tâm, lòng tin cho khách hàng. Đồng thời chi nhánh cần có kế hoạch đào tạo, tuyển dụng một đội ngũ nhân viên kỹ thuật có trình độ cao, có khả năng tiếp thu, cập nhật, thích nghi với những ứng dụng công nghệ mới. Đổi mới, hiện đại hóa công nghệ ngân hàng là vô cùng quan trọng, nhưng để quản lý, sử dụng tốt những công nghệ mới này cũng quan trọng không kém.

3.2.5. Nâng cao trình độ cán bộ và đổi mới công tác quản lý trong Ngân hàng.

a. Tạo môi trường làm việc năng động, tăng cường đào tạo về các kỹ năng mềm, nâng cao trình độ nghiệp vụ của cán bộ công nhân viên.

Về chính sách đối với cán bộ nhân viên ngân hàng, chi nhánh cần có kế hoạch cụ thể nhằm phát triển công tác đào tạo cán bộ chuyên sâu chuyên nghiệp về kỹ năng nghiệp vụ, đáp ứng điều kiện hiện đại, hội nhập, tác phong giao dịch, nghiêm túc, văn minh, hiện đại, hướng dẫn chu đáo khách hàng, đồng thời đào tạo về nghiệp vụ và trình độ tin học nhằm khai thác tốt các chương trình hiện đại hóa NHTM Việt Nam ứng dụng trong mảng nghiệp vụ huy động vốn. Ngoài những kỹ năng về nghiệp vụ, các kỹ năng mềm như giao tiếp, thuyết trình, làm việc nhóm cũng rất cần thiết đối với các nhân viên ngân hàng có thể mang lại hiệu quả làm việc, huy động vốn cao hơn. Đồng thời chi nhánh cần tạo được mọi trường làm việc năng động, thoải mái cho cán bộ, nhân viên, giúp cho mọi người có thể dễ dàng bộc lộ, tự tin trao đổi, đóng góp các ý kiến cá nhân, giúp cho tập thể chi nhánh ngày một vững mạnh.

b. Bên cạnh việc đào tạo về chuyên môn nghiệp vụ, các chính sách về lương thưởng, tru đãi với cán bộ nhân viên cũng cần được chú trọng.

Trong thời gian tới, chi nhánh cũng cần có chính sách lương hợp lý, phù hợp với từng vị trí công tác, nhằm tránh tình trạng chảy máu chất xám, nhiều cán bộ chuyên môn giỏi, kinh nghiệm lâu năm chuyển sang nơi khác làm việc vì thu nhập hấp dẫn hơn. Ngoài ra ngân hàng cũng nên bổ sung và thay thế số cán bộ có trình độ yếu kém, hoạt động thiếu

hiệu quả. Ngoài ra, để khuyến khích cán bộ công nhân viên tích cực nghiên cứu, học tập, nâng cao trình độ, nghiệp vụ, chi nhánh cần có các chính sách ưu tiên hợp lý như việc xây dựng cơ chế ưu tiên trong việc đàm phán mức lương khi tuyển dụng, trong công tác qui hoạch cán bộ lãnh đạo, trong thời hạn xét nâng lương. Bên cạnh đó chi nhánh cần chú trọng, xem xét các chế độ, chính sách ưu tiên đối với người lao động rõ ràng, minh bạch, công bằng, bằng việc xây dựng chế độ xếp hạng nhân sự thông qua các thang điểm đánh giá chất lượng làm việc của nhân viên ngân hàng.

3.2.6. Gắn liền tăng trưởng huy động vốn với sử dụng vốn hiệu quả

a. Tăng trưởng huy động vốn thôi chưa đủ, cần đi kèm với tăng trưởng tín dụng.

Hoạt động tín dụng của chi nhánh trong thời gian gần đây thường đạt hiệu quả thấp, không đạt được chỉ tiêu năm đặt ra. Hoạt động tín dụng, cho vay là vô cùng quan trọng đối với ngân hàng, nó không chỉ đem lại nhiều lợi nhuận cho ngân hàng giúp tăng nguồn vốn ngân hàng mà bên cạnh đó hoạt động tín dụng của ngân hàng cung cấp vốn cho các chủ thể trong nền kinh tế, các doanh nghiệp, tổ chức kinh tế đang trong tình trạng thiếu vốn có thể được bổ sung vốn đầu tư vào các hoạt động kinh doanh, dự án lớn để thu được lợi nhuận. Từ chính các hoạt động kinh doanh, đầu tư ấy sẽ mang lại cho ngân hàng những nguồn vốn huy động rất lớn và tiềm năng nhờ có những sản phẩm dịch vụ tiền gửi, đặc biệt là dịch vụ tiền gửi thanh toán mà các doanh nghiệp, tổ chức kinh tế đang sử dụng tại chi nhánh. Chính vì vậy, hoạt động tín dụng đạt hiệu quả cao cũng sẽ thúc đẩy hoạt động huy động vốn phát triển. Do đó, chi nhánh cần tạo lập, xây dựng các giải pháp nhằm cải thiện tình hình cho vay, giúp tăng trưởng tín dụng trong thời gian tới.

b. Cần phải cân đối giữa huy động vốn và sử dụng vốn sao cho tiết kiệm, hiệu quả.

Trong hoạt động của ngân hàng, giữa nguồn vốn và sử dụng vốn có quan hệ thường xuyên, tác động hỗ trợ, chi phối lẫn nhau. Nguồn vốn là cơ sở, tiền đề để ngân hàng thực hiện công tác sử dụng vốn. Nhưng chỉ khi ngân hàng tiến hành cho vay quay vòng vốn thì nguồn vốn mới sinh lời. Do đó, sử dụng vốn là căn cứ quan trọng để ngân hàng xác định nguồn vốn cần sử dụng.

Chi nhánh cần cân đối giữa huy động vốn và sử dụng vốn, đảm bảo sự tương ứng về thời hạn và lãi suất cho nguồn vốn nào thì cho vay loại hình đó. Tuy nhiên trong điều kiện có chênh lệch giữa nguồn vốn huy động và cho vay, ngân hàng có thể cân đối nguồn vốn cho vay bằng cách: nếu có nguồn vốn ngắn hạn có tính ổn định cao hoặc nguồn vốn thường xuyên luân chuyển thì ngân hàng có thể sử dụng để cho vay trung dài hạn, tuy nhiên phải chú ý đến một tỷ lệ nhất định, hiện nay quy định của NHNN là các ngân hàng được sử dụng tối đa 30% vốn ngắn hạn để cho vay trung dài hạn. Thực hiện phương châm cho vay an toàn – hiệu quả. Tuân thủ nghiêm ngặt các tỷ lệ về giới hạn an toàn vốn trong kinh doanh. Công tác thẩm định, kiểm tra kiểm soát khách hàng vay vốn phải thực hiện nghiêm ngặt, có hiệu quả. Hàng quý, hàng tháng thực hiện chấm điểm tín dụng khách hàng để từ đó có biện pháp quản lý thích hợp.

Bên cạnh đó, Chi nhánh phải quản lý lãi suất huy động vốn, để xác định lãi suất chi trả cho phù hợp với từng loại vốn, đồng thời xác định khả năng chi trả lãi của Chi nhánh

cho khách hàng. Việc xác định chi phí này là rất cần thiết trước khi tiến hành huy động vốn, để sử dụng chi phí này có hiệu quả mà vẫn tiết kiệm được cho Chi nhánh.

3.2.7. Giải pháp khác

Chú trọng cải cách các thủ tục hành chính theo hướng chuyên nghiệp, đơn giản, hiệu quả nhanh chóng.

NHTM ACB chi nhánh KonTum cần chú trọng cải tiến quy trình nghiệp vụ theo hướng ngày càng đơn giản thuận tiện cho khách hàng. Các thủ tục hành chính trong hoạt động kinh doanh của chi nhánh tuy trong thời gian qua đã có rất nhiều tiến bộ, các thủ tục, giấy tờ được đơn giản hóa rất nhiều về hình thức, mang lại sự hài lòng từ phía khách hàng. Tuy nhiên, trong thời gian tới, chi nhánh vẫn cải tiến, đơn giản hơn nữa trong các cơ chế thủ tục hành chính, giảm bớt nhiều các lượng giấy tờ hóa đơn phải ghi, xác nhận để khách hàng cảm nhận được tác phong chuyên nghiệp, làm việc hiệu quả, linh hoạt của chi nhánh.

3.3. MỘT SỐ KIẾN NGHỊ NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN ACB CHI NHÁNH KONTUM

3.3.1. Kiến nghị đối với Chính phủ

Chính phủ cần nghiên cứu, xem xét, tiến hành điều chỉnh, sửa đổi, bổ sung hệ thống pháp luật, các văn bản pháp quy một cách đồng bộ, thống nhất về thị trường dịch vụ, sản phẩm ngân hàng. Bên cạnh đó, cần đảm bảo khung pháp lý điều chỉnh về hoạt động kinh doanh của ngân hàng sao cho phù hợp với các thông lệ và chuẩn mực quốc tế, đồng thời phù hợp nhu cầu thực tiễn và tạo điều kiện cho hoạt động ngân hàng phát triển. Việc từng bước hoàn thiện củng cố môi trường pháp lý lành mạnh, đảm bảo quyền lợi chính đáng cho người đầu tư, các doanh nghiệp và ngân hàng cũng vô cùng cần thiết.

Chính phủ nên tăng cường tiến hành, tổ chức, nâng cao hiệu quả của các công tác thanh tra giám sát, từng bước hỗ trợ, giúp đỡ các ngân hàng hoàn thiện về các kỹ năng nghiệp vụ trong hoạt động kinh doanh, duy trì sự an toàn trong hệ thống, giúp ổn định, phát triển nền kinh tế.

Lợi ích của các ngân hàng cũng cần được chính phủ quan tâm đúng mực, khuyến khích, tạo động lực cho các NHTM huy động nguồn vốn trung và dài hạn vì đây là nguồn vốn ổn định, rất quan trọng với hoạt động kinh doanh của NHTM nói riêng và sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước nói chung. Thực hiện giảm thuế lợi tức cho các ngân hàng cũng là việc chính phủ cần làm để hoạt động kinh doanh của ngân hàng đạt hiệu quả, thu lợi nhuận cao hơn.

Công tác tuyên truyền để nâng cao nhận thức của người dân, các doanh nghiệp, và các chủ thể khác trong nền kinh tế về hoạt động và các sản phẩm dịch vụ hàng, về lợi ích và hiệu quả mang đến cho bản thân và xã hội khi tham gia sử dụng các sản phẩm, dịch vụ ngân hàng vẫn cần có sự hỗ trợ kịp thời từ chính phủ và cơ quan nhà nước.

Bên cạnh hoàn thiện về môi trường pháp lý, bảo đảm môi trường kinh tế ổn định cũng là mối quan tâm hàng đầu, Chính phủ và các cơ quan Nhà nước cần đề những giải pháp nhằm đảm bảo môi trường kinh tế ổn định cho hoạt động kinh doanh của các Ngân hàng thương mại và các tổ chức tín dụng.

Chính phủ cần thực hiện công bằng trong việc điều hành các chính sách vĩ mô, đặc biệt là trong chính sách tiền tệ. Cụ thể như qui định về tỷ lệ dự trữ bắt buộc, hạn mức tín dụng phải đảm bảo sự công bằng giữa các ngân hàng thương mại. Thực hiện giải pháp kiểm soát chặt chẽ, chế tài đối với các NHTM, các tổ chức tín dụng không tuân thủ qui định về mức trần lãi suất huy động vốn và đồng thời giảm độ chênh lệch trần giữa các Ngân hàng thương mại quốc doanh và Ngân hàng thương mại cổ phần, tạo sự cạnh tranh bình đẳng và lành mạnh trong toàn hệ thống NHTM.

3.3.2. Kiến nghị đối với Ngân hàng Thương mại Việt Nam

Ngân hàng Thương mại Việt Nam cần tìm hiểu, cập nhật một cách nhanh nhất mọi thông tin có liên quan đến hoạt động ngân hàng để từ đó phân tích, chất lọc để có đưa ra sự chỉ đạo kịp thời tới các chi nhánh. Tùy vào điều kiện của từng địa bàn, và tình hình hoạt động kinh doanh của mỗi chi nhánh mà ngân hàng có thể giao các chỉ tiêu, kế hoạch hoạt động. Tuy hoạt động trong cơ chế thị trường nhưng đặc điểm của hệ thống Ngân hàng.

Hỗ trợ, giúp đỡ các chi nhánh trong hoạt động huy động vốn và nâng cao, hoàn thiện các nghiệp vụ kinh doanh của chi nhánh, kịp thời đưa ra các văn bản qui định, hướng dẫn, điều hành gửi đến các chi nhánh làm căn cứ pháp lý và cơ sở nghiệp vụ cho các cán bộ nhân viên tại chi nhánh có thể dễ dàng mở rộng, tư vấn cho khách hàng về các loại hình sản phẩm, dịch vụ.

Ngân hàng cần tổ chức thêm nhiều đợt tuyển dụng cán bộ, nhân viên, nhằm tăng cường, bổ sung thêm nguồn nhân lực có trình độ chuyên môn cao đảm bảo đáp ứng đủ biên chế để hoàn thành công việc được giao, hạn chế tình trạng quá tải về công việc, tạo điều kiện cho cán bộ, nhân viên ngân hàng có thời gian học tập thêm để nâng cao trình độ chuyên môn.

Nâng cấp, cải thiện cơ sở vật chất, kỹ thuật cho các chi nhánh, cập nhật, hiện đại hóa công nghệ, các trang thiết bị phục vụ cho hoạt động kinh doanh của các chi nhánh trong toàn bộ hệ thống Ngân hàng Thương mại.

Ngân hàng cần thường xuyên tổ chức các hội thảo, hoạt động ngoại khóa nhằm trao đổi kinh nghiệm kinh doanh giữa các chi nhánh, đây là cơ hội để ban lãnh đạo ngân hàng thu thập các ý kiến đóng góp, kiến nghị của cán bộ nhân viên, của các chi nhánh, để từ đó đề ra các kế hoạch, chính sách, văn bản điều hành hoạt động phù hợp thực tế hiện nay.

3.3.3. Kiến nghị đối với Ngân hàng Thương mại Việt Nam ACB chi nhánh KonTum

Bên cạnh việc nghiên cứu, học hỏi từ những văn bản chỉ đạo điều hành từ phía Hội Sở chính, NHTM ACB chi nhánh KonTum cần căn cứ vào tình hình và những điều kiện cụ thể trong hoạt động kinh doanh của chi nhánh về năng lực tài chính, về quy mô, mạng lưới địa bàn hoạt động, các đối thủ cạnh tranh và yếu tố con người để xác định, xây dựng hoạch định một chiến lược phát triển kinh doanh hợp lý với tình hình nội tại của chi nhánh.

Công tác huy động vốn được xem là một trong những hoạt động chiến lược đóng vai trò quan trọng trong việc cấu thành nguồn vốn của Ngân hàng. Đối với việc điều chỉnh, hoạch định chiến lược huy động vốn, chi nhánh cần xác định, xem xét, phân tích các chỉ tiêu liên quan một cách cụ thể, khoa học, sau đó đề ra những giải pháp về huy động vốn

phù hợp, tiến hành thực hiện một cách chính xác, chặt chẽ, hữu hiệu, sáng tạo, năng động và bảo đảm đáp ứng đầy đủ các qui định, nguyên tắc nghiệp vụ, các giải pháp được thực hiện trước hết phải bám sát được các điều kiện cụ thể, tình hình kinh doanh của chi nhánh, và các yếu tố thị trường...

KẾT LUẬN

Là một chi nhánh trong hệ thống ngân hàng Ngân hàng Thương mại Việt Nam, giữ vai trò chủ đạo trong lĩnh vực tài trợ đầu tư, trong những năm qua vượt qua những khó khăn của nền kinh tế NHTM ACB chi nhánh KonTum vẫn duy trì và phát triển, làm tốt công tác huy động nguồn vốn nhân rồi trong nền kinh tế, góp phần đáp ứng tốt nhu cầu vốn cho sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước. Kết quả này đạt được là do Ban lãnh đạo và cán bộ công nhân viên của chi nhánh đã nỗ lực hoàn thành tốt những mục tiêu đã đề ra và những nhiệm vụ được giao dưới sự chỉ đạo của Ngân hàng Nhà nước, và Ngân hàng Thương mại Việt Nam.

Trong thời gian tới, trong điều kiện nền kinh tế suy thoái, tình trạng các doanh nghiệp thiếu vốn trầm trọng để hoạt động kinh doanh, để đáp ứng nhu cầu sử dụng vốn không ngừng gia tăng thì ngoài những nỗ lực tìm tòi và phát triển các hình thức huy động mới có hiệu quả, chi nhánh cũng rất cần sự hỗ trợ của các cơ quan chức năng trong việc tạo lập môi trường vĩ mô thuận lợi để chi nhánh thực hiện tốt nhiệm vụ cung ứng vốn cho hoạt động đầu tư, sản xuất kinh doanh...

Trong bài khóa luận tốt nghiệp em đã nghiên cứu cơ sở lý thuyết, thực trạng huy động vốn của chi nhánh để chỉ ra những kết quả đã đạt và những tồn tại trong công tác huy động vốn, từ đó em đã đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả huy động vốn hơn nữa cho chi nhánh.

Một lần nữa em xin chân thành cảm ơn sự giúp đỡ của các anh chị nhân viên trong Phòng quan hệ khách hàng cá nhân và phòng khách hàng doanh nghiệp có liên quan đã hỗ trợ em rất nhiều về những kiến thức, kinh nghiệm thực tế và những số liệu cần thiết, đặc biệt em xin cảm ơn Cô Nguyễn Thị Phương Thảo đã dành thời gian hướng dẫn tận tình để em có thể hoàn thành tốt bài khóa luận.

Dù đã rất cố gắng học hỏi và tìm hiểu nhưng bản khóa luận tốt nghiệp của em không tránh khỏi những thiếu sót về nội dung cũng như hình thức trình bày. Em kính mong nhận được sự nhận xét và đóng góp của thầy để giúp bài khóa luận của em được hoàn thiện hơn.

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1]. *Nghiệp vụ ngân hàng thương mại*, Nguyễn Minh Kiều, Nhà xuất bản Thống Kê, 2009
- [2]. *Quản trị ngân hàng thương mại*, PGS.TS Phan Thị Thu Hà, Nhà xuất bản Giao thông vận tải, 2009
- [3]. *Tiền tệ ngân hàng và thị trường tài chính*, F.Mishkin, 1999
- [4]. *Luật tổ chức tín dụng số 07/1997/QHX*
- [5]. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng Thương mại ACB chi nhánh Kon Tum giai đoạn 2018- 2020
- [6]. Báo cáo thường niên của Ngân hàng Thương mại ACB chi nhánh Kon Tum giai đoạn 2018- 2020
- [7]. *Các trang web:*
- <https://www.acb.vn/>
 - <https://www.sbv.gov.vn/>
 - <https://www.slideshare.net/>