

ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG
PHÂN HIỆU ĐHQĐN TẠI KON TUM



NGUYỄN ĐỨC TUẤN

BÁO CÁO TỐT NGHIỆP

**HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN CỦA NGÂN
HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN QUÂN ĐỘI –
CHI NHÁNH SÀI GÒN**

Kon Tum, ngày 28 tháng 05 năm 2022

ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG
PHÂN HIỆU ĐHQĐN TẠI KON TUM



BÁO CÁO TỐT NGHIỆP

**HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN CỦA NGÂN
HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN QUÂN ĐỘI –
CHI NHÁNH SÀI GÒN**

SVTH: NGUYỄN ĐỨC TUẤN
LỚP: K12NH
CBHD: VÕ THỊ NGỌC LINH
GVHD: NGUYỄN PHI ĐIỆP

Kon Tum, ngày 28 tháng 05 năm 2022

LỜI MỞ ĐẦU

Trong điều kiện nền kinh tế thị trường hiện nay, sự ra đời và phát triển của hệ thống ngân hàng, tổ chức quan trọng nhất trong các tổ chức tín dụng trong thời gian qua đã và đang là một sự trợ giúp đắc lực cho nền kinh tế.

Ngân hàng thương mại là hệ thần kinh, trái tim của nền kinh tế, là dấu hiệu báo hiệu trạng thái sức khỏe của nền kinh tế. Các ngân hàng mạnh, nền kinh tế mạnh. Ngược lại, các ngân hàng yếu, nền kinh tế sẽ yếu kém. Thậm chí nếu ngân hàng đổ vỡ nền kinh tế sẽ lâm vào khủng hoảng và sụp đổ.

Với tư cách là tổ chức trung gian tài chính Nhận tiền gửi và tiến hành các hoạt động cho vay và đầu tư. NHTM 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. NHTM ngày nay đóng vai trò là trung tâm tiền tệ, tín dụng và thanh toán của các thành phần kinh tế, là định chế tài chính quan trọng nhất trong nền kinh tế.

Trong những năm qua, cùng với sự phát triển chung của nền kinh tế đất nước, Ngân hàng TMCP Quân Đội – Chi nhánh Sài Gòn đã có cố gắng trong lĩnh vực kinh doanh của mình. Kết quả kinh doanh đã mang lại hiệu quả cao, phát huy là một ngân hàng vững mạnh thực sự là bạn đồng hành của mọi người dân Việt Nam trong sự nghiệp công nghiệp hóa – hiện đại hóa đất nước.

Xuất phát từ nhận thức trên, cùng với sự phát triển chung của nền kinh tế, MB Sài Gòn đã trở thành địa chỉ đáng tin cậy của các tổ chức, đơn vị sản xuất, kinh doanh có nhu cầu vốn trong Sài Gòn. Vì những lý do này em đã chọn thực tập tổng hợp lại Ngân hàng MB Sài Gòn.

Mục đích của báo cáo: tìm hiểu các vấn đề thực tế ở MB Sài Gòn về các hoạt động tài chính – tiền tệ và ngân hàng. Đồng thời vận dụng kiến thức đã học để tiến hành phân tích, đánh giá một số hoạt động chủ yếu của MB Sài Gòn. Từ đó, đưa ra những nhận xét đánh giá những điểm mạnh, điểm yếu ở những mặt hoạt động đã tiến hành phân tích.

Đối tượng nghiên cứu: Tình hình huy động vốn và hoạt động của MB Sài Gòn.

Phạm vi nghiên cứu: Tình hình huy động vốn của MB Sài Gòn từ năm 2019 đến năm 2021.

Phương pháp nghiên cứu: Báo cáo thực tập tổng hợp áp dụng phương pháp phân tích tổng hợp, thống kê,...

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 Quân đội – Chi nhánh Sài Gòn.

Chương III: Một số giải pháp và kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả huy động vốn tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Quân đội – Chi nhánh Sài Gòn.

Em xin chân thành cảm ơn thầy cô trường Đại học Phân hiệu Đà Nẵng tại Kon Tum, đặc biệt là các thầy cô khoa kinh tế đã nhiệt tình truyền đạt kiến thức cho em trong thời gian qua.

Về phía đơn vị thực tập, em xin được gửi lời cảm ơn chân thành và sâu sắc nhất đến ban lãnh đạo Ngân hàng TMCP Quân Đội – Chi nhánh Sài Gòn đã tạo điều kiện cho em được thực tập để tiếp với môi trường thực tế. Đồng thời là lời cảm ơn chân thành đến toàn thể các anh chị trong ban ngành đã tận tình hướng dẫn giúp em tiếp cận, tìm hiểu sâu sát nhất các vấn đề, nghiệp vụ ngân hàng – chuyên ngành em đang tìm hiểu, học tập.

Trong quá trình thực tập cũng như viết bài do còn nhiều thiếu sót nên bài báo cáo không tránh khỏi những sai sót, em rất mong được sự góp ý và chỉnh sửa của thầy cô để bài viết của em được hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn!

Kon Tum, ngày 28 tháng 05 năm 2022

Sinh viên thực tập

Ký tên

Nguyễn Đức Tuấn

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU

DANH MỤC CỤM TỪ VIẾT TẮT	iii
DANH MỤC BẢNG BIỂU VÀ BIỂU ĐỒ	iv
CHƯƠNG 1. TỔNG QUAN VỀ NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VÀ HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI	1
1.1. TÌM HIỂU CHUNG VỀ NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.....	1
1.1.1. Khái niệm về ngân hàng thương mại.....	1
1.1.2. Phân loại ngân hàng thương mại	2
1.1.3. Chức năng của ngân hàng thương mại	3
1.1.4. Vai trò của Ngân hàng thương mại đối với nền kinh tế.....	3
1.1.5. Một số nghiệp vụ cơ bản của Ngân hàng thương mại.....	5
1.2. VỐN VÀ HUY ĐỘNG VỐN TRONG NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.....	6
1.2.1. Khái niệm vốn của Ngân hàng và huy động vốn trong ngân hàng thương mại	6
1.2.2. Các hình thức huy động vốn của ngân hàng thương mại	8
1.2.3. Vai trò của huy động vốn tại Ngân hàng thương mại.....	12
1.3. HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG VỐN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI	15
1.3.1. Khái niệm hiệu quả và diệu quả huy động vốn	15
1.3.2. Tiêu chí đánh giá hiệu quả huy động vốn.....	17
1.3.3. Sự cần thiết nâng cao hiệu quả huy động vốn	18
1.3.4. Các nhân tố tác động đến hiệu quả hoạt động huy động vốn của Ngân hàng thương mại	19
CHƯƠNG 2. THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN QUÂN ĐỘI - CHI NHÁNH SÀI GÒN.....	24
2.1. GIỚI THIỆU VỀ NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN QUÂN ĐỘI - CHI NHÁNH SÀI GÒN.....	24
2.1.1. Khái quát chung về MB.....	24
2.1.2. Chức năng, nhiệm vụ của Ngân hàng Thương mại cổ phần Quân Đội - Chi nhánh Sài Gòn.....	24
2.1.3. Bộ máy tổ chức, chức năng nhiệm vụ các Phòng của Ngân hàng Thương mại cổ phần Quân Đội - Chi nhánh Sài Gòn	25
.....	26
2.1.4. Chức năng, nhiệm vụ của các phòng ban.	26
2.1.5. Các hoạt động chính của Ngân hàng Thương mại cổ phần Quân Đội - Chi nhánh Sài Gòn.....	27
2.1.6. Kết quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát Triển – chi nhánh Sài Gòn.....	29
2.2. TÌNH HÌNH HUY ĐỘNG VỐN CỦA MB - CHI NHÁNH SÀI GÒN	31
2.2.1. Các sản phẩm huy động vốn của MB Sài Gòn.....	31
2.2.2. Quy trình huy động vốn của MB Sài Gòn.....	31

2.2.3. Tình hình huy động vốn chung của chi nhánh từ năm 2019 đến năm 2021	32
2.2.4. Tình hình huy động vốn theo đối tượng gửi.....	34
CHƯƠNG 3. ĐÁNH GIÁ VÀ ĐƯA RA GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN QUÂN ĐỘI – CHI NHÁNH SÀI GÒN.....	43
3.1. ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI MB CHI NHÁNH SÀI GÒN.....	43
3.1.1. Định hướng phát triển của NHTM.	43
3.1.2. Định hướng phát triển của NHTM MB chi nhánh Sài Gòn.	43
3.2. GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG VỐN TẠI MB.....	44
KẾT LUẬN.....	46
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO	

DANH MỤC CỤM TỪ VIẾT TẮT

STT	Ký hiệu	Diễn giải
1	NHTM	Ngân hàng thương mại
2	TMCP	Thương mại cổ phần
3	QLKH	Quản lý khách hàng
4	QLRR	Quản lý rủi ro
5	KHTC	Kế hoạch tài chính
6	MB	Joint Stock Commercial Bank for Investment and Develpment Vietnam
7	QTTD	Quản trị tín dụng
8	TCHC	Tổ chức hành chính
9	NHNN	Ngân hàng nhà nước
10	TSDB	Tài sản đảm bảo
11	TCTD	Tổ chức tín dụng
12	TCKT	Tổ chức kinh tế
13	KHDN	Khách hàng doanh nghiệp
14	ATM	Máy rút tiền tự động
15	GTCG	Giấy tờ có giá
16	GDKH	Giao dịch khách hàng
17	TG CKH	Tiền gửi có kỳ hạn
18	TG KKH	Tiền gửi không kỳ hạn
19	SXKD	Sản xuất kinh doanh
20	CBNV	Cán bộ nhân viên
21	TCKT	Tổ chức kinh tế
22	TG KQ	Tiền gửi ký quỹ
23	TSDB	Tài sản đảm bảo
24	ISO	International Organization for Standardization

DANH MỤC BẢNG BIỂU VÀ BIỂU ĐỒ

STT	TÊN BẢNG VÀ BIỂU ĐỒ VÀ SƠ ĐỒ	TRANG
Bảng 2.1.	Kết quả hoạt động kinh doanh tóm tắt của MB – chi nhánh Sài Gòn qua giai đoạn 2020 - 2021	29
Bảng 2.2.	Tình hình huy động vốn chung của chi nhánh từ năm 2019-2021	33
Bảng 2.3.	Nhận tiền gửi cá nhân phân theo thời hạn tại MB Sài Gòn giai đoạn 2020 - 2021	34
Bảng 2.4.	Nhận tiền gửi cá nhân phân theo loại tiền tại MB Sài Gòn qua 3 năm	36
Bảng 2.5.	Huy động vốn Nhận tiền gửi tổ chức kinh tế phân theo thời hạn tại MB Sài Gòn trong 3 năm 2020 - 2021	38
Bảng 2.6.	Nhận tiền gửi tổ chức kinh tế phân theo loại tiền tại MB Sài Gòn trong 3 năm 2020 - 2021	40
Bảng 2.7.	Kết quả kinh doanh ngoại tệ của chi nhánh từ 2020 - 2021	41
Bảng 2.8.	Huy động vốn theo hình thức phát hành GTCG tại MB trong 3 năm	41
Biểu đồ 2.1.	Tình hình kinh doanh của MB – Chi nhánh Sài Gòn giai đoạn 2020 - 2021	30
Biểu đồ 2.2.	Tỷ trọng huy động vốn tiền gửi cá nhân phân theo thời hạn tại MB Sài Gòn qua 3 năm 2020 - 2021.	35
Biểu đồ 2.3.	Tỷ trọng huy động vốn nhận tiền gửi cá nhân phân theo loại tiền tại MB Sài Gòn qua 3 năm 2020 – 2021	37
Biểu đồ 2.4.	Biểu đồ tỷ trọng huy động vốn tiền gửi tổ chức kinh tế phân theo thời hạn tại MB Sài Gòn qua 3 năm 2020 - 202	39
Sơ đồ 2.1	Mô hình cơ cấu bộ máy tổ chức của chi nhánh.	26
Sơ đồ 2.2.	Quy trình huy động vốn tại Ngân hàng MB Sài Gòn	31

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 và ng bạc, hành nghề thương mại và các giá trị địa ốc, các phương tiện tín dụng và hối phiếu, thực hiện các nghiệp vụ chuyển 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 ruộng 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 nay 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 điều kiện 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. MB 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 thảo 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, giảm 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 suất, 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 và ng. 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 kênh 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 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 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 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, cũng 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 nếu 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 nhàn rỗi trong nền kinh tế ngày càng tăng, tạo cho hòn 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 cộng 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.

CHƯƠNG 2

THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN QUÂN ĐỘI - CHI NHÁNH SÀI GÒN

2.1. GIỚI THIỆU VỀ NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN QUÂN ĐỘI - CHI NHÁNH SÀI GÒN

2.1.1. Khái quát chung về MB.

Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân đội (tiếng Anh: Military Commercial Joint Stock Bank), gọi tắt là Ngân hàng Quân đội, viết tắt là MB, là một ngân hàng thương mại cổ phần của Việt Nam, một doanh nghiệp trực thuộc Bộ Quốc phòng.

Logo:



Ngân hàng MB được thành lập vào ngày 04 tháng 11 năm 1994 với số vốn điều lệ ban đầu là 20 tỷ đồng và 25 cán bộ nhân viên. Hiện tại vốn điều lệ của Mbbank đạt 24.270 tỷ đồng. Ngân hàng TMCP Quân đội luôn khẳng định vị thế của một trong những ngân hàng TMCP hàng đầu tại Việt Nam với các chỉ số hiệu quả nằm trong nhóm dẫn đầu thị trường. Với những nỗ lực không ngừng, MB tạo dựng được lòng tin vững chắc với đối tác, khách hàng, uy tín thương hiệu, được cộng đồng ghi nhận và đánh giá cao.

Không chỉ chú trọng đẩy mạnh hoạt động kinh doanh, MB luôn chú trọng thực hiện trách nhiệm xã hội, tích cực chung tay chia sẻ với cộng đồng thông qua các chương trình từ thiện, an sinh xã hội trên cả nước, với mong muốn góp phần xây dựng xã hội phát triển bền vững.

Hiện nay, Ngân hàng Quân đội đã có mạng lưới khắp cả nước với trên 100 chi nhánh và trên 190 điểm giao dịch trải dài khắp 48 thành phố. Với hơn 8000 cán bộ nhân viên trên toàn hệ thống (bao gồm các chi nhánh, văn phòng tại Việt Nam, Liên Bang Nga, Lào, Campuchia), MB tự hào sở hữu đội ngũ nhân sự chuyên nghiệp, bản lĩnh, tiên tiến. MB luôn coi nguồn nhân lực là tài sản quý giá nhất và dành mọi nỗ lực để xây dựng đội ngũ tinh thông về nghiệp vụ, tận tâm với nhiệm vụ, có môi trường làm việc hạnh phúc và cơ hội phát triển sự nghiệp lâu dài tại MB.

2.1.2. Chức năng, nhiệm vụ của Ngân hàng Thương mại cổ phần Quân Đội - Chi nhánh Sài Gòn.

• Các lĩnh vực, nhiệm vụ của chi nhánh thực hiện theo giấy phép kinh doanh.

- Huy động vốn.

- Dịch vụ hối đoái và dịch vụ thẻ.
- Cấp tín dụng cho tổ chức, cá nhân.
- Chiết khấu và cầm cố thương phiếu, GTCG ngắn hạn.
- Bảo lãnh.
- Nhận ủy thác, làm đại lý trong hoạt động NH và lĩnh vực liên quan đến hoạt động NH theo hợp đồng đại lý, ủy thác.

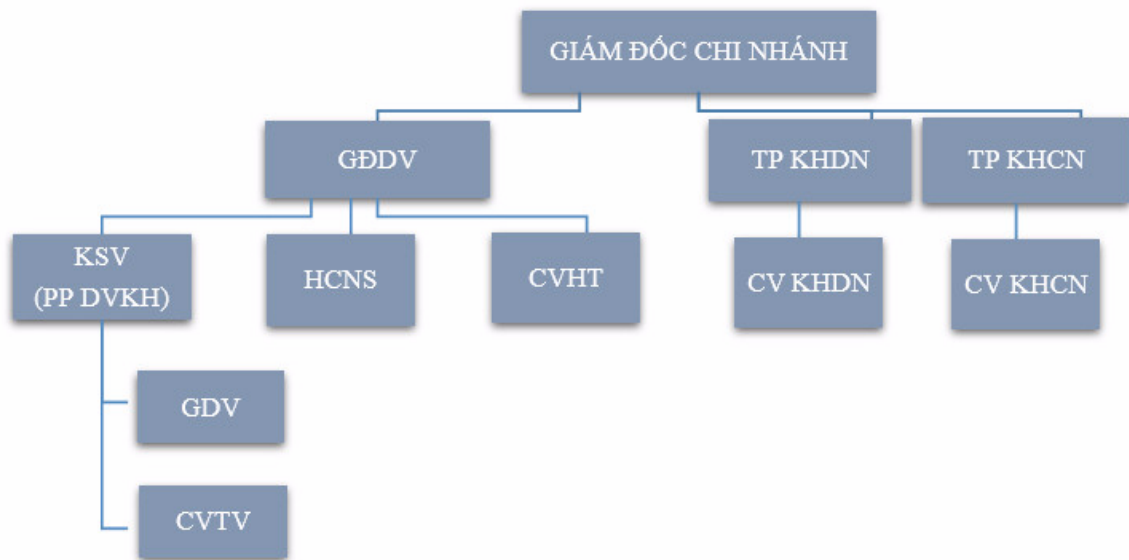
• Sản phẩm, dịch vụ chủ yếu của chi nhánh.

- Nhận tiền gửi của các tổ chức, cá nhân và tổ chức tín dụng khác dưới các hình thức tiền gửi không kỳ hạn, tiền gửi có kỳ hạn và các loại tiền gửi khác.
- Cho vay ngắn hạn để bổ sung vốn lưu động phục vụ SXKD, bổ sung vốn trong khi chờ thanh toán, bù đắp thiệt hại tài chính tạm thời, cho vay cầm cố, chiết khấu GTCG.
- Cho vay trung, dài hạn để thực hiện dự án xây dựng mới; cải tạo nhà xưởng, mua sắm máy móc, thiết bị; dự án lớn của Chính phủ về miền núi, nông thôn...
- Dịch vụ thanh toán và ngân quỹ: mở tài khoản thanh toán tiền gửi tiết kiệm; thanh toán trong nước và thanh toán quốc tế; thu hộ, chi hộ...
- Kinh doanh ngoại hối trên thị trường trong nước.
- Cung ứng các dịch vụ: tư vấn trực tiếp cho khách hàng trong lĩnh vực tài chính, tiền tệ; cất trữ, bảo quản hiện vật quý, GTCG...
- Một số dịch vụ mới như: thực hiện kết nối thành công với tổ chức thẻ Visa; đại lý chính thức của Western Union, phát triển hệ thống ATM, POS...

2.1.3. Bộ máy tổ chức, chức năng nhiệm vụ các Phòng của Ngân hàng Thương mại cổ phần Quân Đội - Chi nhánh Sài Gòn

Bộ máy tổ chức.

Theo xu hướng mới hiện nay, hầu hết các NH đang tiến hành áp dụng mô hình giao dịch “một cửa”. Để có thể hình dung rõ ràng hơn, chúng ta xem sơ đồ về cơ cấu tổ chức của Ngân hàng Thương mại cổ phần Quân Đội - Chi nhánh Sài Gòn như sau



Sơ đồ 2.1 – Mô hình cơ cấu bộ máy tổ chức của chi nhánh.

2.1.4. Chức năng, nhiệm vụ của các phòng ban.

❖ Phòng giao dịch

Thực hiện các hoạt động huy động vốn(nhận tiền gửi, tiền gửi tiết kiệm, phát hành GTCG và các hình thức huy động vốn khác theo quy định của MB) và hoạt động tín dụng(cho vay ngắn, trung và dài hạn; cho vay cầm cố, chiết khấu GTCG; điều hành nguồn vốn...).

❖ Phòng giao dịch khách hàng:

Cung cấp các dịch vụ chăm sóc khách hàng và thông tin các chương trình khuyến mãi cho khách hàng.

Mở tài khoản tiền gửi cho khách hàng trong và ngoài nước theo quy định của pháp luật.

Thực hiện các dịch vụ thanh toán và ngân quỹ: cung cấp các phương tiện thanh toán; dịch vụ thẻ ATM; thu và phát tiền cho khách hàng; hệ thống thanh toán nội bộ liên NH trong nước và hệ thống thanh toán quốc tế theo quy định của NHNN.

❖ **Phòng quan hệ khách hàng doanh nghiệp:** Công tác tiếp thị và phát triển quan hệ khách hàng . Công tác tín dụng.

Tiếp nhận, kiểm tra hồ sơ đề nghị miễn/giảm lãi, đề xuất miễn/giảm lãi và chuyển Phòng Quản lý rủi ro xử lý tiếp theo quy định.

Tuân thủ các giới hạn hạn mức tín dụng của ngân hàng đối với khách hàng.

Theo dõi việc sử dụng hạn mức của khách hàng.

❖ Phòng quan hệ khách hàng cá nhân :

Công tác tiếp thị và phát triển khách hàng

Công tác bán sản phẩm và dịch vụ ngân hàng bán lẻ Công tác tín dụng

❖ Phòng quản trị tín dụng:

Trực tiếp thực hiện tác nghiệp và quản trị cho vay, bảo lãnh đối với khách hàng theo quy định, quy trình của MB và của chi nhánh .

Thực hiện tính toán trích lập dự phòng rủi ro theo kết quả phân loại nợ của Phòng Quan hệ khách hàng theo đúng các quy định của MB; gửi kết quả cho Phòng Quản lý rủi ro để thực hiện rà soát, trình cấp có thẩm quyền quyết định.

Chịu trách nhiệm hoàn toàn về an toàn trong tác nghiệp của Phòng; tuân thủ đúng quy trình kiểm soát nội bộ trước khi giao dịch được thực hiện. Giám sát khách hàng tuân thủ các điều kiện của hợp đồng tín dụng.

❖ Phòng Quản lý và dịch vụ ngân quỹ:

Trực tiếp thực hiện nghiệp vụ về quản lý kho và xuất/nhập quỹ. Chịu trách nhiệm: Đề xuất, tham mưu với Giám đốc chi nhánh về các biện pháp, điều kiện đảm bảo an toàn kho, quỹ và an ninh tiền tệ; phát triển các dịch vụ về kho quỹ; thực hiện đúng quy chế, qui trình quản lý kho quỹ. Chịu trách nhiệm hoàn toàn về đảm bảo an toàn kho quỹ và an ninh tiền tệ, bảo đảm an toàn tài sản của chi nhánh/MB và của khách hàng.

2.1.5. Các hoạt động chính của Ngân hàng Thương mại cổ phần Quân Đội - Chi nhánh Sài Gòn.

Về huy động vốn:

Huy động vốn bằng đồng Việt Nam, bằng ngoại tệ và các công cụ khác từ mọi nguồn vốn trong nước dưới các hình thức:

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

- Phát hành các loại chứng chỉ tiền gửi, trái phiếu, kỳ phiếu và GTCG khác để huy động vốn của các tổ chức, cá nhân trong nước và ngoài nước khi được Thống đốc NHNN Việt Nam chấp thuận.

- Các hình thức huy động vốn hợp pháp khác theo quy định của NHNN.

Quy trình thực hiện như sau:

➤ Ngân hàng tài khoản tiền gửi thanh toán cho khách hàng (cá nhân, tổ chức):

- Đối với khách hàng là cá nhân: điền vào mẫu giấy đề nghị mở tài khoản, đăng ký chữ ký mẫu, xuất trình và nộp bản sao chứng minh nhân dân.

- Đối với khách hàng là tổ chức: điền vào mẫu giấy đề nghị mở tài khoản, đăng ký chữ ký mẫu và con dấu của người đại diện, xuất trình và nộp bản sao giấy tờ chứng minh tư cách pháp nhân của tổ chức, giấy tờ chứng minh tư cách người đại diện chủ tài khoản.

- Đối với khách hàng là đồng chủ sở hữu: điền vào mẫu giấy đề nghị mở tài khoản, giấy tờ chứng minh tư cách đại diện hợp pháp, văn bản thỏa thuận quản lý và sử dụng chung của các đồng chủ tài khoản.

➤ Mở tài khoản tiền gửi tiết kiệm cho khách hàng: tương tự mở tài khoản thanh toán.

Về hoạt động tín dụng:

Cấp tín dụng cho tổ chức, cá nhân bằng đồng Việt Nam và ngoại tệ dưới các hình thức cho vay, chiết khấu thương phiếu và GTCG, bảo lãnh và các hình thức khác phù hợp luật các Tổ chức tín dụng và quy định của NHNN. Chi nhánh cho các tổ chức và cá nhân vay vốn, thực hiện các nghiệp vụ dưới các hình thức sau:

Cho vay ngắn hạn để bổ sung vốn lưu động phục vụ SXKD , bổ sung vốn trong khi chờ thanh toán, bù đắp thiệt hại tài chính tạm thời, cho vay cầm cố, chiết khấu GTCG.

Cho vay trung, dài hạn để thực hiện dự án xây dựng mới; cải tạo nhà xưởng, mua sắm máy móc, thiết bị; dự án lớn của Chính phủ về miền núi, nông thôn... Cho vay theo chỉ định của Thủ tướng Chính phủ.

Thực hiện nghiệp vụ bảo lãnh trong xây dựng và thương mại như: bảo lãnh thanh toán; bảo lãnh dự thầu; bảo lãnh thực hiện hợp đồng; bảo lãnh chất lượng sản phẩm.

Thực hiện chiết khấu thương phiếu và các GTCG ngắn hạn khác đối với các tổ chức và cá nhân ; tái chiết khấu thương phiếu và các GTCG ngắn hạn khác đối với các tổ chức tín dụng khác.

Quy trình cho vay được thực hiện qua 5 bước sau:

Bước 1: Lập hồ sơ tín dụng.

- Kiểm tra thông tin về khách hàng và định nghĩa sản phẩm để tạo lập hồ sơ.
- Lập hồ sơ vay vốn:
 - + Giấy đề nghị vay vốn.
 - + Tài liệu chứng minh năng lực pháp lý.
 - + Tài liệu thuyết minh vay vốn.
 - + Tài liệu về tài chính.
 - + Tài liệu về bảo đảm tiền vay và nghĩa vụ bảo lãnh.

Bước 2: Phân tích tín dụng.

- Phân tích đánh giá về phương án SXKD , dự án đầu tư, khả năng vay trả của khách hàng.

- Đánh giá về TSĐB theo quy định về giao dịch bảo đảm hiện hành của MB
- Lập báo cáo đề xuất tín dụng.

Bước 3: Đánh giá, phân tích và lập báo cáo đề xuất.

- Không đồng ý: Thông báo từ chối cho vay.
- Đồng ý:
 - + Hợp đồng tín dụng: Mức cho vay, hình thức vay, thời hạn và lãi suất cho vay...
 - + Hợp đồng Bảo đảm tiền vay.

Bước 4: Giải ngân.

- Cơ sở để NH thực hiện giải ngân là kế hoạch sử dụng vốn tín dụng đã được nêu trong hợp đồng tín dụng.

- Tài liệu liên quan đến sử dụng tiền vay: Hợp đồng cung ứng vật tư hàng hóa dịch vụ; bảng kê các khoản chi tiết; kế hoạch chi phí, hóa đơn chứng từ...

- Hình thức giải ngân: tiền mặt và chuyển khoản.

Bước 5: Giám sát và kiểm soát.

- Thực hiện kiểm tra, rà soát đánh giá theo các nội dung:
 - + Theo dõi khoản vay.
 - + Kiểm tra mục đích sử dụng vốn.
 - + Theo dõi, phân tích tình hình hoạt động kinh doanh, tài chính và bảo đảm tín dụng

của khách hàng.

+ Kiểm tra tình hình thực hiện các cam kết.

+ Kiểm tra thực trạng TSDB theo quy định về giao dịch bảo đảm trong cho vay của MB.

+ Thực hiện phân loại nợ theo quy định của MB.

Dịch vụ thanh toán và ngân quỹ: Mở tài khoản thanh toán tiền gửi tiết kiệm; cung ứng các phương tiện thanh toán; thực hiện các dịch vụ thanh toán trong nước và thanh toán quốc tế; thực hiện dịch vụ thu hộ, chi hộ; thực hiện các dịch vụ thu và phát tiền mặt cho khách hàng; thực hiện các dịch vụ thanh toán khác theo quy định của NHNN.

Các hoạt động khác :

Tham gia thị trường tiền tệ, kinh doanh ngoại hối trên thị trường trong nước theo quy định của NHNN.

Thực hiện các nghiệp vụ mua và bán các GTCG bằng ngoại tệ và đồng Việt Nam phù hợp với các quy định hiện hành của pháp luật Việt Nam và thông lệ quốc tế.

Nhận ủy thác, làm đại lý và cung ứng các dịch vụ: tư vấn trực tiếp cho khách hàng trong lĩnh vực tài chính, tiền tệ; cất trữ, bảo quản hiện vật quý, GTCG và các dịch vụ khác theo quy định của pháp luật.

2.1.6. Kết quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát Triển – chi nhánh Sài Gòn.

Lợi nhuận là mục tiêu theo đuổi và là mục tiêu cuối cùng của bất cứ một đơn vị kinh doanh nào và trong đó có ngân hàng. Chính vì lẽ đó mà cơ sở đánh giá hiệu quả của hoạt động kinh doanh của chi nhánh là chỉ tiêu lợi nhuận và các thành phần liên quan là doanh thu, chi phí. Lợi nhuận của ngân hàng được thể hiện rõ qua bảng và biểu đồ sau:

Bảng 2.1: Kết quả hoạt động kinh doanh tóm tắt của MB – chi nhánh Sài Gòn qua giai đoạn 2020 - 2021.

(Đơn vị: triệu đồng)

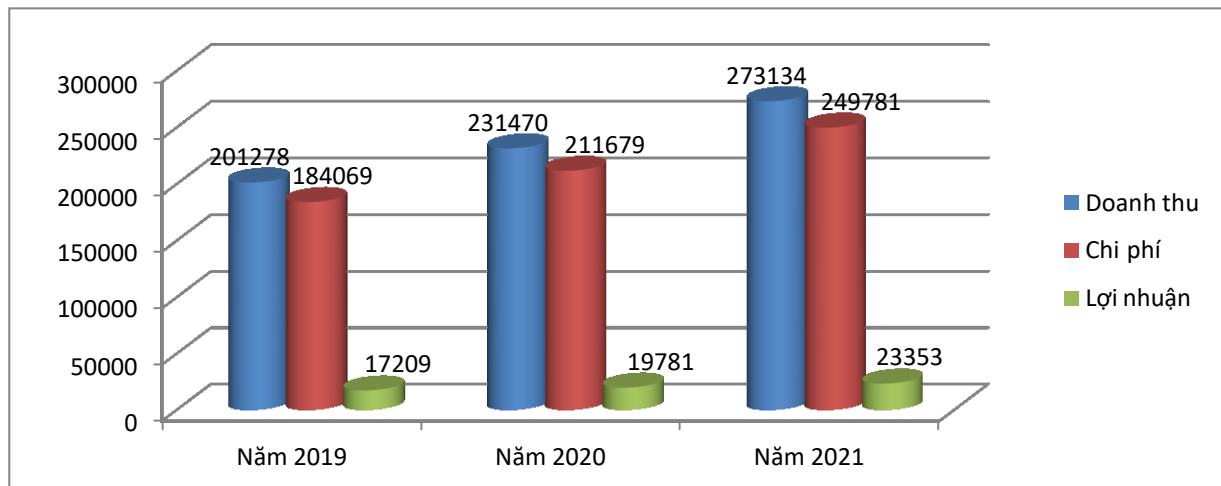
m \ Năm	Năm 2019	Năm 2020	Năm 2021	Mức tăng 2019/2020		Mức tăng 2020/2021	
				Giá trị	%	Giá trị	%
Chỉ tiêu							
Tổng tài sản	1.440.626	1.609.522	1.722.189	168.896	11,72	112.666	7
Tổng vốn huy động	930.125	948.727	1.043.600	18.602	2	94.873	10
Doanh thu	201.278	231.470	273.134	30.192	15	41.665	18
- Thu từ lãi	193.386	223.475	264.518	30.089	15,56	41.043	18
- Thu DV thanh toán & ngân quỹ	3.433	3.751	4.044	318	9,26	294	7,83
- Thu kinh doanh ngoại tệ	508	540	576	32	6,28	36	6,72
- Thu khác	3.951	3.703	3.995	248	-6,26	292	7,87

Chi phí	184.069	211.679	249.781	27.610	15	38.103	18
- Chi trả lãi	167.037	193.160	230.445	26.123	15,64	37.285	19,3
- Chi lương cán bộ	6.988	8.395	8.834	1.407	20,13	439	5,23
- Chi khác	10.043	10.123	10.502	80	0,8	380	3,75
Lợi nhuận	17.209	19.781	23.353	2.582	15	3.562	18

(Nguồn: Báo cáo Kết quả hoạt động kinh doanh của MB – Chi nhánh Sài Gòn)

Biểu đồ 2.1: Tình hình kinh doanh của MB – Chi nhánh Sài Gòn giai đoạn 2020 - 2021

(Đơn vị: Tỷ đồng)



(Nguồn: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của chi nhánh)

Thông qua bảng 2.1 và biểu đồ 2.1 ta thấy được tình hình hoạt động kinh doanh của chi nhánh qua 3 năm có sự tăng trưởng khá đồng đều. Cụ thể:

Về doanh thu:

Tổng thu nhập của chi nhánh tăng trưởng khá đồng đều qua các năm từ 2019- 2021. Năm 2020 nguồn thu nhập tăng 30.192 triệu đồng, tương ứng với 15% so với năm 2019. Năm 2021 nguồn thu nhập tăng 41.665 triệu đồng, tương ứng với 18% so với năm 2020. Giai đoạn 2019-2020 tăng trưởng thấp hơn so với 2020- 2021, điều này có thể lý giải là do năm 2021 tình hình kinh tế nước ta có sự khả quan, từ đó ngân hàng trở nên ổn định hơn. Mặt khác, ban lãnh đạo chi nhánh đưa ra những chỉ đạo ưu đãi về lãi suất, thu hút khách hàng về phía mình.

Về chi phí:

Về chi phí biến động qua các năm, mức tăng trưởng nhẹ qua các năm từ 2020 - 2021. Cụ thể: năm 2020 tăng hơn 2019 tăng 27.610 triệu đồng, tương ứng với 15%; đến năm 2021 tăng nhẹ lên với 2020 lên 38.103 triệu đồng, tương ứng với 18%.

Về lợi nhuận:

Lợi nhuận đang có sự chuyển biến tích cực qua các năm. Năm 2020 so với năm 2019 lợi nhuận tăng trưởng lên 2.582 triệu đồng tương ứng với 15%, năm 2021 so với năm 2020 tăng lên 3.562 triệu đồng tăng nhẹ thêm 2% nữa so với 2020 và 2019. Cho thấy, tình hình phát triển của MB chi nhánh có ổn định và đồng đều qua các năm.

2.2. TÌNH HÌNH HUY ĐỘNG VỐN CỦA MB - CHI NHÁNH SÀI GÒN

2.2.1. Các sản phẩm huy động vốn của MB Sài Gòn

Nhằm tạo ra nguồn lợi nhuận và đảm bảo sự phát triển vững mạnh, Ngân hàng MB – Chi nhánh Sài Gòn huy động vốn dưới các hình thức sau:

- Nhận tiền gửi của các tổ chức, cá nhân và các giấy tờ tín dụng khác dưới dạng tiền gửi không kì hạn và các loại tiền gửi khác.

- Phát hành chứng chỉ tiền gửi, trái phiếu và các giấy tờ có giá khác để huy động vốn của các tổ chức, cá nhân trong và ngoài nước khi được Thống Đốc NHNN chấp nhận.

- Các hình thức huy động vốn khác theo quy định của NHNN.

a) Sản phẩm huy động vốn đối với khách hàng cá nhân

- Tiền gửi thanh toán.
- Tiền gửi tiết kiệm (tiết kiệm có kỳ hạn, tiết kiệm lãi suất bậc thang, tiết kiệm gửi góp, tiết kiệm lãi lãi linh hoạt).

- Phát hành chứng chỉ tiền gửi.

- Tiền gửi có kỳ hạn và không kỳ hạn.

b) Sản phẩm huy động vốn đối với khách hàng doanh nghiệp và các tổ chức kinh tế khác

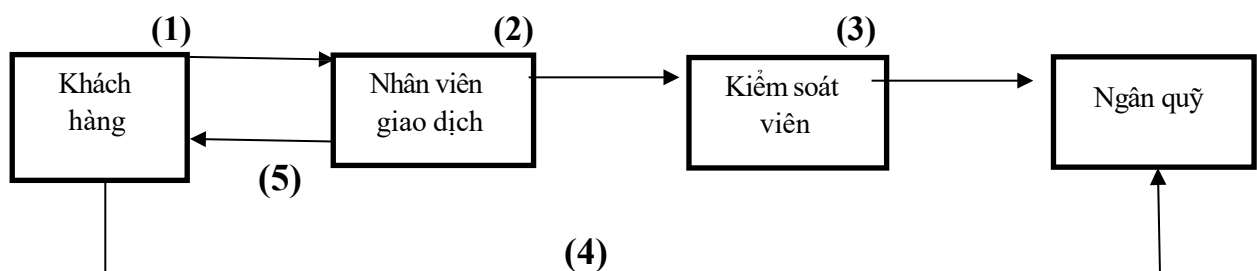
- Tiền gửi không kỳ hạn.

- Tiền gửi có kỳ hạn dưới 12 tháng.

- Tiền gửi thanh toán (thanh toán lương, thanh toán hóa đơn).

2.2.2. Quy trình huy động vốn của MB Sài Gòn

Huy động vốn của MB Sài Gòn được thực hiện theo quy trình sau:



(Nguồn: Phòng tổ chức hành chính MB Sài Gòn).

Sơ đồ 2.2: Quy trình huy động vốn tại Ngân hàng MB Sài Gòn.

(1) Khách hàng có nhu cầu gửi tiền gặp nhân viên giao dịch, được nhân viên giao dịch giải thích các trường hợp và thời gian gửi tiền tiết kiệm. Khi khách hàng đồng ý một trong các trường hợp gửi tiền thì nhân viên giao dịch tiến hành lập sổ và làm thủ tục cho khách hàng nộp tiền.

(2) Nhân viên giao dịch chuyển chứng từ cho kiểm soát viên để kiểm soát.

(3) Kiểm soát viên nhập dữ liệu vào máy tính, đồng thời chuyển chứng từ sang cho bộ phận ngân quỹ thu tiền.

(4) Khách hàng nộp tiền mặt cho ngân quỹ để kiểm nhận.

(5) Sau khi ngân quỹ thu đủ tiền, nhân viên giao dịch tiến hành lập sổ tiết kiệm để trao cho người gửi tiền.

2.2.3. Tình hình huy động vốn chung của chi nhánh từ năm 2019 đến năm 2021

Hoạt động huy động vốn luôn là một hoạt động quan trọng của bất cứ một ngân hàng thương mại nào. Nó cung cấp nguồn cho hoạt động tín dụng và là một hoạt động không thể thiếu để ngân hàng thực hiện chức năng trung gian tài chính của mình. Một nguồn vốn có cơ cấu hợp lý, chi phí huy động thấp, khả năng huy động vốn lớn sẽ tạo điều kiện thuận lợi để mở rộng và nâng cao hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Nhận ra được sự quan trọng đó, trong những năm vừa rồi Ngân hàng TMCP Quân Đội – Chi nhánh Sài Gòn luôn xác định được là huy động vốn là bước mở đường, là cơ sở đảm bảo cho hoạt động kinh doanh ngân hàng.

Bảng 2.2 Tình hình huy động vốn chung của chi nhánh từ năm 2019-2021*Đvt: triệu đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2019		Năm 2020		Năm 2021		2020/2019		2021/2020	
	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ lệ (%)	Giá trị	Tỷ lệ (%)
Nhận tiền gửi	926.225	100	940.110	100	1.033.432	100	13.885	1,49	93.322	9,92
Tổ chức kinh tế	378.486	40.86	334.844	35.61	341.541	33.04	-43.642	-11,53	6.697	2,00
Cá nhân	547.739	59.14	605.266	64.39	691.891	66.96	57.487	10,49	86.625	14.3
Phát hành GTCG	3.899	100	8.616	100	10.167	100	4.717	120,97	1.551	18
GTCG dài hạn	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
GTCG ngắn hạn	3.899	100	8.616	100	10.167	100	4.717	120,97	1.551	18
Đi vay	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Tổng cộng	930.124		948.726		1.043.599		18.602		94.873	

(Nguồn: Báo cáo thường niên của chi nhánh)

Từ bảng 2.2 trên ta thấy được nguồn vốn huy động tăng mạnh, tổng nguồn vốn huy động tăng năm 2020 cao hơn so với năm 2019 là 18.602 triệu đồng và năm 2021 cao hơn năm 2020 là 94.873 triệu đồng. Hoạt động huy động vốn của NH tăng qua các năm do các nguyên nhân sau:

- Các cơ cấu nguồn vốn huy động tăng mạnh qua các năm, NH nhận tiền gửi từ các tổ chức kinh tế giảm mạnh. Cụ thể: 2020 giảm tới 43.642 triệu đồng (11,53%) còn năm 2021 tăng nhẹ tới 6.697 triệu đồng (2%). Trong khi nhận tiền gửi từ các cá nhân lại tăng mạnh, năm 2020 tăng mạnh so với năm 2019 là 57.487 triệu đồng (10,49%), đến năm 2021 tăng mạnh hơn nữa là 86.625 triệu đồng (14,31%). Hoạt động huy động vốn của NH tăng qua các năm do các nguyên nhân sau:

- Thứ nhất, là nơi bảo quản tiền an toàn cho khách hàng, ngăn được hư hao mất mát cho khách hàng của NH.
- Thứ hai mang lợi nhuận cho khách hàng qua tiền lãi tiết kiệm định kỳ hoặc cuối

kỳ. Khách hàng đến gửi tiền thông thường là khách hàng ở tuổi trung niên gửi tiền để dành, tiền hưu trí, hay là tiền nhận được từ người thân ở nước ngoài,... vị trí của NH tiện cho việc đi lại nên dễ dàng huy động được nguồn vốn nhân rồi từ dân cư. Từ đó, NH sẽ huy động được nhiều tiền hơn phục vụ tốt hơn cho việc cấp tín dụng mà NH đang lo ngại đến nguồn vốn để cho vay.

- Nghiệp vụ huy động vốn chịu tác động mạnh mẽ của lãi suất, tốc độ tăng trưởng tín dụng trong ba năm trở lại đây ở mức khá cao, các NHTM có tiềm lực tài chính mạnh ra sức hút vốn về phía mình bằng lãi suất ưu đãi, đưa ra mức lãi suất hấp dẫn kèm theo là các chương trình khuyến mãi tiền gửi với các giải thưởng lớn gây chú ý cho khách hàng.

MB Sài Gòn luôn xác định chức năng của NHTM là đi vay để cho vay, vì thế Chi nhánh luôn coi trọng công tác huy động vốn và coi đây là công tác chủ yếu nhằm mở rộng và nâng cao hiệu quả hoạt động của mình. Từ quan điểm muốn mở rộng cho vay thì phải đảm bảo đủ nguồn vốn mà chủ yếu là nguồn vốn huy động tại địa phương, bằng các hình thức huy động phong phú phù hợp với mọi tầng lớp dân cư, mở rộng mạng lưới huy động như : thành lập các NH cấp 4, đổi mới phong cách làm việc tạo uy tín và sự tin cậy của khách hàng.

Mặt khác, ở nước ta trong những năm gần đây đồng tiền khá ổn định, lạm phát ở mức thấp là nguyên nhân cơ bản góp phần vào sự thành công của kết quả huy động vốn của chi nhánh, năm sau cao hơn năm trước, tạo lập được nguồn vốn ổn định phục vụ cho quá trình tái đầu tư nền kinh tế địa phương. Nhờ làm tốt công tác huy động vốn nên những năm vừa qua NH cơ bản luôn đáp ứng đủ nhu cầu vốn cho hoạt động của mình.

2.2.4. Tình hình huy động vốn theo đối tượng gửi

Vốn huy động là những Giá trị tiền tệ do NH huy động được từ hai nguồn chủ yếu là: TCKT và cá nhân, hộ gia đình. Đây là nguồn vốn chủ yếu và quan trọng sử dụng để kinh doanh của NH. Vốn huy động chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng nguồn vốn của NHTM. Để đảm bảo hoạt động có hiệu quả cao, NH phải huy động đủ vốn đáp ứng cho nhu cầu sử dụng vốn làm sao để huy động được nguồn vốn phù hợp với chi phí thấp nhất, tỷ trọng các nguồn vốn phải hợp lý; từ đó nâng cao được sức cạnh tranh và hiệu quả hoạt động của NH.

Tình hình huy động vốn nhận tiền gửi cá nhân phân theo thời hạn.

Bảng 2.3. Nhận tiền gửi cá nhân phân theo thời hạn tại MB Sài Gòn giai đoạn 2020 - 2021

Đvt: Triệu đồng

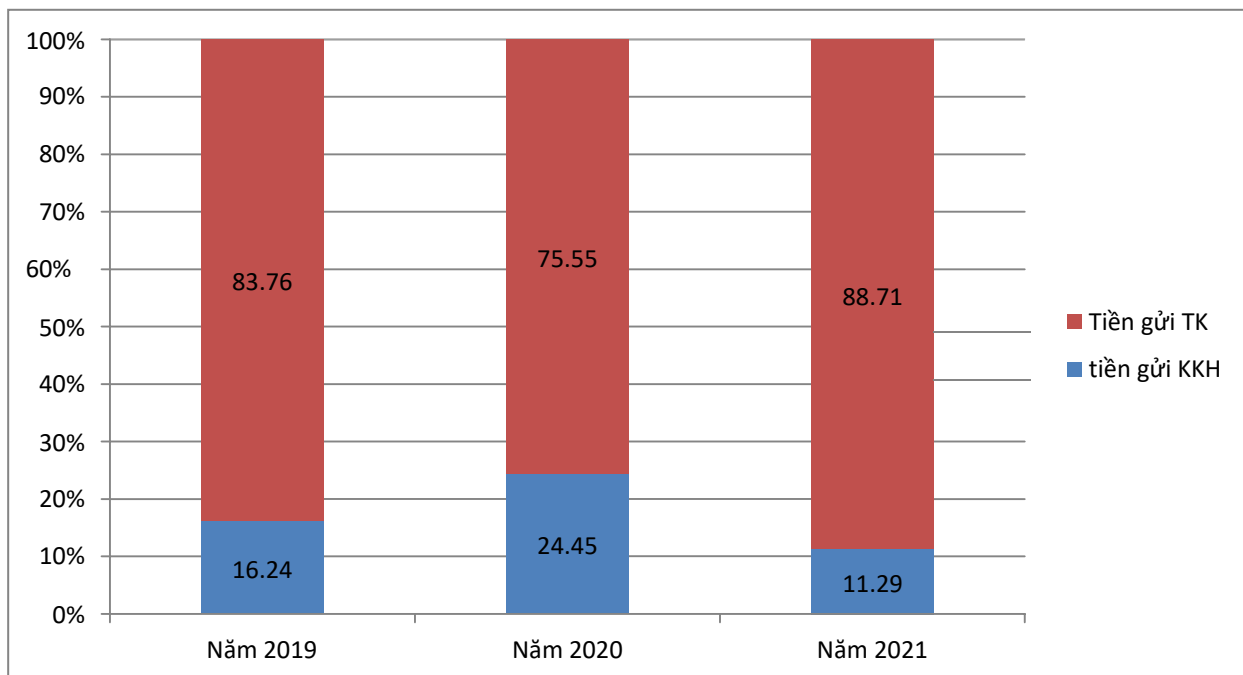
S T T	Chỉ tiêu	Năm 2019	Năm 2020	Năm 2021	Chênh lệch 2020/2019		Chênh lệch 2021/2020	
					Giá trị	%	Giá trị	%
1	Tiền gửi KKH	88.951	148.081	78.085	59.066	66,4	-69.932	-47,25

2	TGTK	451.717	457.248	613.805	5.530	1,22	157.557	34,24
3	TGtiết kiệm KKH	25.752	35.327	39.184	9.575	37,18	3.856	10,92
4	TGTK CKH	425.965	421.920	574.621	-4.044	-0,95	152.700	36,19
5	Dưới 12 tháng	28.776	315.718	452.536	27.948	9,71	136.818	43,34
6	Trên 12 tháng	138.195	106.201	122.084	-31.993	- 23,15	15.882	14,96
	Tổng cộng	547.739	605.266	691.890	57.528	10,5	86.624	12,52

(Nguồn: báo cáo thường niên của chi nhánh)

Biểu đồ 2.2. Tỷ trọng huy động vốn tiền gửi cá nhân phân theo thời hạn tại MB Sài Gòn qua 3 năm 2020 - 2021.

Đvt: %



(Nguồn: báo cáo thường niên của chi nhánh)

Dựa vào bảng 2.3 và biểu đồ 2.42 nhìn chung ta thấy sự biến động không quá lớn qua các năm. Trong đó TGTK CKH chiếm tỉ trọng cao nhất trong các loại tiền gửi và chiếm phần lớn loại vốn tiền gửi cá nhân phân theo thời hạn trong vòng 3 năm.

• **Tiền gửi KKH** năm 2019 đạt 88.951 triệu đồng chiếm 16,24% đến năm 2020 tăng thêm 59.066 triệu đồng tương ứng với mức tăng tới 66,4% cho đến năm 2021 lại giảm

69.932 triệu đồng tương ứng với mức giảm 47,25% so với năm 2020.

• **TGTK KKH** năm 2019 đạt 25.752 triệu đồng đến năm 2020 tăng thêm 9.575 triệu đồng tương ứng với mức tăng 37,18% so với năm 2019. Đến năm 2021 mức tăng lên so với năm 2020 là 3.856 triệu đồng tương ứng với mức tăng hơn năm 2020 10,92%.

• **TGTK CKH** chiếm tỉ trọng cao nhất, trong đó năm 2019 đạt 425.965 triệu đồng. Nhưng đến năm 2020 giảm bớt 4.044 triệu đồng tương đương với 0,95%.

Đến năm 2021 tăng mạnh thêm so với năm 2020 lên đến 152.700 triệu đồng tương ứng với 36,19%.

Nguồn vốn huy động của MB Sài Gòn tăng giảm không đồng đều vòm ức lãi suất ưu đãi khách hàng khi gửi tiền biến động qua các năm. Ngân hàng đưa ra mức lãi suất ưu đãi cho khách hàng khi gửi tiền, từ đó làm tăng hoặc giảm số lượng khách hàng cho ngân hàng. Trong tỷ trọng huy động vốn, tiền gửi có kỳ hạn có cơ cấu tăng vì khách hàng có thể làm chủ được nguồn vốn của mình, có thể rút từng phần hoặc toàn bộ tiền gốc trước hạn khi có nhu cầu.

Hoạt động huy động vốn tiền gửi cá nhân phân theo loại tiền

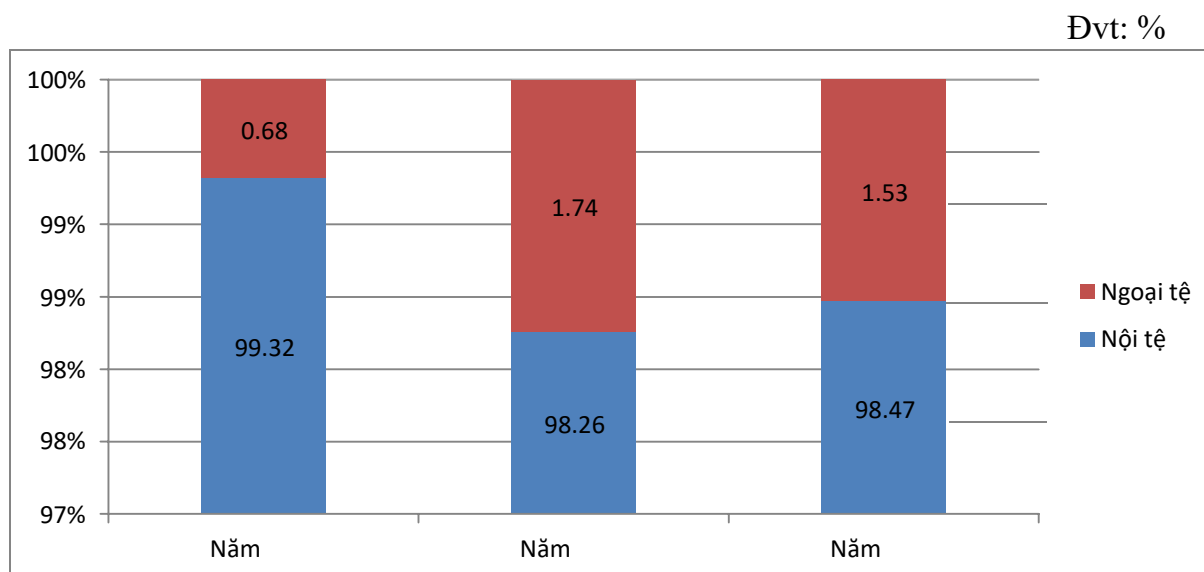
Bảng 2.4. Nhận tiền gửi cá nhân phân theo loại tiền tại MB Sài Gòn qua 3 năm 2020 - 2021

Đvt: Triệu đồng

STT	Chỉ Tiêu	Năm 2019	Năm 2020	Năm 2021	Chênh lệch 2020/2019		Chênh lệch 2021/2020	
					Giá trị	%	Giá trị	%
1	Nội tệ	504.236	594.739	681.276	90.502	17,95	86.537	14,55
2	Ngoại tệ (quy đổi VN)	3.432	10.527	10.615	7.095	206,73	88	0,84
	Tổng cộng	507.668	605.266	691.891	97.597	224,68	86.625	15,39

(Nguồn: báo cáo thường niên của chi nhánh)

Biểu đồ 2.3. Tỷ trọng huy động vốn nhận tiền gửi cá nhân phân theo loại tiền tại MB Sài Gòn qua 3 năm 2020 – 2021



(Nguồn: Báo cáo thường niên của chi nhánh)

Lãi suất USD là 0%.

Mức lãi suất tiền gửi cao nhất tại MB là 6,9%/năm với tiền gửi có kỳ hạn 12 tháng; 24 tháng và 36 tháng. Trong đó đối với kỳ hạn 12 tháng chỉ áp dụng đối với số tiền lớn. Lãi suất tiền gửi kỳ hạn 1 tháng và 2 tháng là 4,5%/năm; kì hạn 3 tháng và 5 tháng là 5%/năm; kì hạn 6 tháng, 9 tháng là 5,5%/năm. Lãi suất kỳ hạn 364 ngày, 13 tháng, 18 tháng là 6,8% /năm; 24 tháng - 36 tháng là 6,9%/năm. Mức lãi suất tiền gửi không kỳ hạn tại ngân hàng có lãi suất 0,1%/năm.

Dựa vào bảng 2.5 và biểu đồ 2.5 ta thấy tiền gửi huy động chủ yếu là nội tệ, nội tệ luôn chiếm hơn 90% trong tổng vốn huy động được, cụ thể như sau:

Trong 3 năm qua tiền gửi nội tệ tăng giảm không đáng kể nhưng luôn chiếm tỉ trọng cao nhờ những giải pháp huy động vốn tại chỗ bằng việc phát hành kỳ phiếu, chứng chỉ tiền gửi, tiết kiệm dự thưởng đồng thời bám sát bi ến động lãi suất của thị trường để điều chỉnh kịp thời. Bên cạnh đó, tâm lý gửi tiền vào ngân hàng của khách hàng đã được cải thiện. Họ dần chuyển sang gửi tiền cho ngân hàng với các mức kỳ hạn khác nhau thay cho thói quen giữ tiền trong nhà như trước đây. Mặt khác, trong thời gian qua chi nhánh đã sử dụng các biện pháp ưu đãi về lãi suất huy động vốn đối với loại tiền gửi với số lượng lớn và thời gian dài. Việc tăng cường huy động vốn giúp chi nhánh tăng được nguồn vốn kinh doanh, kiểm soát lạm phát theo Chính sách tiền tệ của NHNN và đảm bảo tính thanh khoản cho Chi nhánh.

Chi tiết: Năm 2019 đạt 504.236 triệu đồng đến năm 2020 tăng thêm 90.502 triệu đồng tương ứng với mức tăng 17,95%. Đến năm 2021 tỷ lệ tiền tệ tăng lên 681.276 triệu đồng chiếm đến 95,8% tỷ trọng huy động vốn theo loại tiền gửi, tăng thêm 86 .537 triệu đồng tương ứng với mức tăng 14,55%. Đồng nội tệ luôn chiếm tỷ trọng lớn vì đa số khách hàng đều thích gửi tiền bằng nội tệ để tránh sự biến động sức mua vì đồng nội tệ thường ổn định hơn đồng ngoại tệ. Mặt khách khách hàng gửi số tiền nhàn rỗi nhằm tích

lũy, đảm bảo an toàn, thanh toán và sinh lời nên họ chủ yếu gửi tiền bằng nội tệ vì mức lãi suất cao hơn so với ngoại tệ.

Ngoại tệ chiếm tỷ trọng nhỏ nhưng đóng vai trò rất quan trọng trong việc thanh toán kiều hối, thu hút vốn từ nước ngoài, cung cấp các sản phẩm phái sinh,... cụ thể năm 2019 đạt 3.432 triệu đồng, chỉ chiếm 5.3%, đến năm 2020 đã tăng thêm 88 triệu đồng tương ứng với mức tăng 206,73%. Đến năm 2021 so với năm 2020 giảm nhẹ xuống 88 triệu đồng tương ứng với 0,84% trên tổng các loại tiền gửi.

Huy động vốn nhận tiền gửi tổ chức kinh tế phân theo thời hạn tại MB Sài Gòn qua 3 năm 2020 - 2021

Bảng 2.5. Huy động vốn Nhận tiền gửi tổ chức kinh tế phân theo thời hạn tại MB Sài Gòn trong 3 năm 2020 - 2021

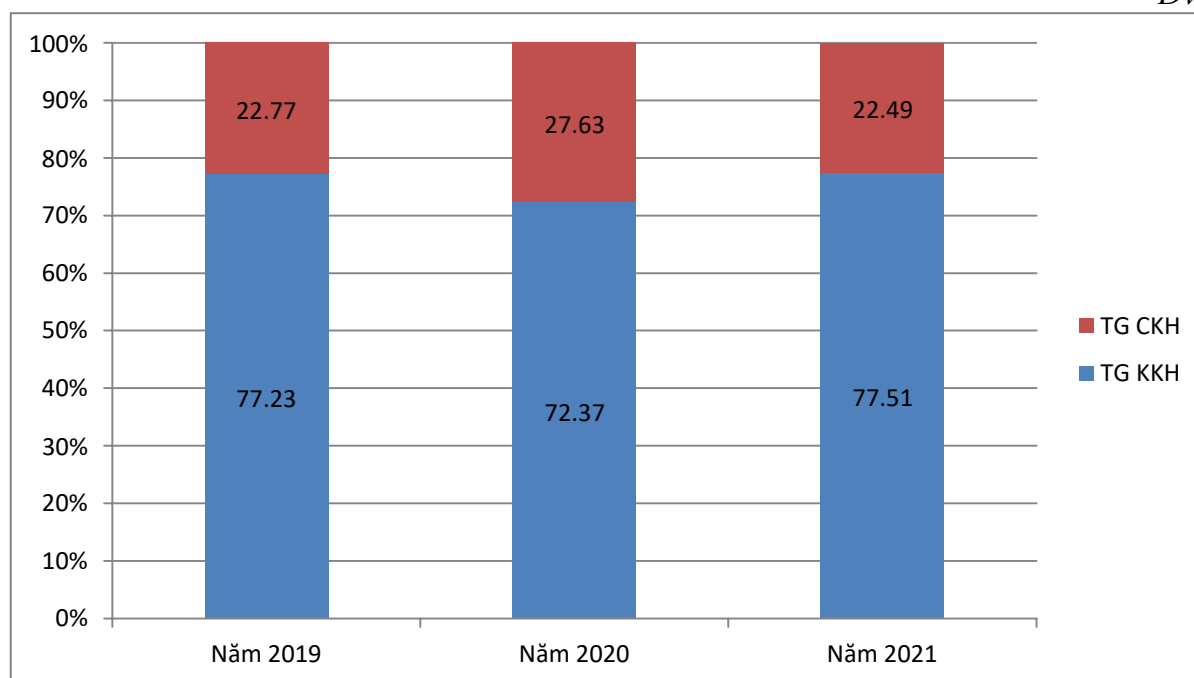
Đvt: Triệu đồng

Stt	Chỉ tiêu	Năm 2019	Năm 2020	Năm 2021	Chênh lệch 2020/2019		Chênh lệch 2021/2020	
					Giá trị	%	Giá trị	%
1	TG KKH	283.800	242.335	264.740	-41.464	-14,6	22.404	9,2
2	TG CKH	83.686	92.508	76.800	8.822	10,5	-15.708	-17,0
	Dưới 12 tháng	83.686	92.508	76.800	8.822	10,5	-15.708	-17,0
	Trên 12 tháng	0	0	0	0	0	0	0
3	Tiền gửi ký quỹ	0	0	0	0	0	0	0
	Tổng cộng	367.486	334.844	341.541	-32.642	-8,9	6.696	2,0

(Nguồn: báo cáo thường niên của chi nhánh)

Biểu đồ 2.4: Biểu đồ tỷ trọng huy động vốn tiền gửi tổ chức kinh tế phân theo thời hạn tại MB Sài Gòn qua 3 năm 2020 - 2021.

Đvt: %



(Nguồn: Báo cáo thường niên của chi nhánh)

Nhìn vào bảng 2.6 và biểu đồ 2.6 ta thấy trong nguồn tiền gửi của TCKT chủ yếu là tiền gửi không kỳ hạn. Trong 3 năm gần đây mức TG KKH tăng giảm không đồng đều. Cụ thể: Năm 2019 mức TG KKH là 283.800 triệu đồng chiếm 77,23% trên tổng số nguồn tiền gửi từ các TCKT. Đến năm 2020 giảm 41.464 triệu đồng tương ứng với mức giảm so với năm 2019 là 14,6%. Năm 2021 mức TG KKH tăng lên 22.404 triệu đồng tương ứng với mức tăng 9,2%. Có thể thấy nguồn TG KKH của NH là nguồn vốn có chi phí thấp nhưng không ổn định, nếu NH có kế hoạch sử dụng chính xác sẽ giúp NH cắt giảm chi phí, tăng lợi nhuận. Trong khi đó mức TG CKH lại tăng lên từ 83.686 triệu đồng lên 92.508 triệu đồng từ năm 2019 đến năm 2020, còn trong năm 2021 giảm xuống 15.708 triệu đồng so với năm 2020 tương ứng với mức giảm 17%. Nguồn TG CKH không được ưa chuộng vì khả năng lưu động tiền không thuận tiện bằng TG KKH.

Có được kết quả trên là do có nhiều doanh nghiệp được thành lập và đặt quan hệ với Chi nhánh và Chi nhánh đã có cố gắng trong công việc thu hút nguồn vốn này. Điều này cho ta thấy NH đã xây dựng kế hoạch huy động vốn và chính sách khách hàng rất đúng đắn, luôn tạo điều kiện cho NH trong quá trình thanh toán. Mặc dù trong những năm qua số vốn của TCKT có phát triển bấp bênh nhưng đã có những bước cố gắng cải thiện vượt trội của doanh nghiệp. NH cần chú ý hơn nữa đến chiến lược khách hàng, tạo thói quen thanh toán không dùng tiền mặt qua

NH vừa ổn định tiền tệ quốc gia, vừa an toàn, thuận lợi cho khách hàng và tăng doanh thu cho NH. Do đó, NH cần có biện pháp hữu hiệu và thiết thực hơn để thu hút tiền gửi của các TCKT ngày càng có hiệu quả hơn.

Tình hình huy động vốn nhận tiền gửi tổ chức kinh tế phân theo loại tiền tại MB Sài Gòn trong 3 năm 2020 - 2021

Bảng 2.6: Nhận tiền gửi tổ chức kinh tế phân theo loại tiền tại MB Sài Gòn trong 3 năm 2020 - 2021

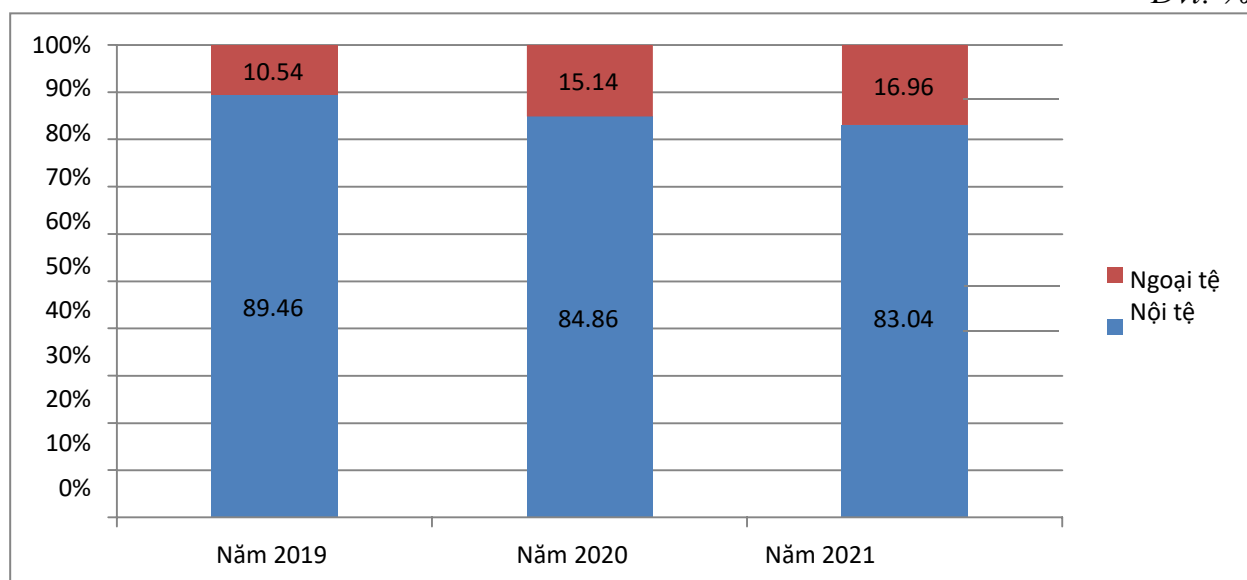
Đvt: Triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2019	Năm 2020	Năm 2021	Chênh lệch 2020/2019		Chênh lệch 2021/2020	
					Giá trị	%	Giá trị	%
1	Nội tệ	328.754	284.136	283.608	-44.618	-13,6	-528	-0,2
2	Ngoại tệ (quy đổi VND)	38.732	50.707	57.933	11.975	30,9	7.225	14,3
	Tổng cộng	367.486	334.844	341.542	-32.642	-8,9	6.697	2,0

(Nguồn: Báo cáo thường niên của chi nhánh)

Biểu đồ 2.5 : Tỷ suất nhận tiền gửi tổ chức kinh tế phân theo loại tiền tại MB Sài Gòn trong 3 năm 2020 - 2021

Đvt: %



(Nguồn: Báo cáo thường niên của chi nhánh)

Nhìn vào bảng 2.7 và biểu đồ 2.7, nhìn chung loại tiền nội tệ vẫn được sử dụng huy động vốn chủ yếu. Nhưng đồng ngoại tệ đã tăng hơn so với nhận tiền gửi cá nhân. Cụ thể: Năm 2019 đồng nội tệ nằm ở mức 328.754 triệu đồng, chiếm đến 89,46% trong tổng loại tiền gửi trong khi đồng ngoại tệ chỉ chiếm 38.732 triệu đồng tương ứng với 10,54%. Đến năm 2020 mức tiền nội tệ giảm tới 44.618 triệu đồng tương đương với 13,6%, trong khi đó mức ngoại tệ đã tăng thêm 11.975 triệu đồng so với năm 2019 tương ứng với 30,9%. Năm 2021 mức tiền nội tệ giảm 528 triệu đồng tương ứng với mức giảm 0,2%.

Kết quả kinh doanh ngoại tệ của Ngân hàng MB Việt Nam – Chi nhánh Sài Gòn.

Bảng 2.7: Kết quả kinh doanh ngoại tệ của chi nhánh từ 2020 - 2021

Năm	Năm 2019	Năm 2020	Năm 2021	So sánh 2020/2019		So sánh 2021/2020	
				Giá trị	%	Giá trị	%
Chỉ tiêu							
Doanh số mua vào	209.692	257.116	280.974	47.424	22,61	23.858	9,27
Doanh số bán ra	185.092	229.916	250.274	44.824	24,21	20.358	8,86
Chênh lệch mua bán	24.500	27.200	30.700	2.700	11,02	3.500	12,86

(Nguồn: Báo cáo Kết quả kinh doanh của Ngân hàng MB – Chi nhánh Sài Gòn)

Doanh số mua vào và doanh số bán ra đều tăng qua các năm từ 2019 đến 2021. Cụ thể, doanh số mua vào năm 2020 tăng khá cao so với năm 2019 là 47.424 triệu đồng tương ứng với 22,61%; doanh số bán ra năm 2020 tăng lên 44.824 triệu đồng tương ứng với 24,21% so với năm 2019. Nhưng đến 2021 doanh số mua vào vẫn tăng nhưng chỉ bằng một nửa so với năm 2020; cụ thể, năm 2021 tăng 23.858 triệu đồng tương đương với 9,27%; doanh số bán ra năm 2021 tăng 20.358 triệu đồng tương đương 8,86%. Nguyên nhân chủ yếu do đồng ngoại tệ không được ưu ái như giao dịch bằng đồng nội tệ. Các doanh nghiệp và khách hàng cá nhân ở tại địa phương đa số kinh doanh vừa và nhỏ, chưa mở rộng thị trường ra nước ngoài.

Tình hình huy động vốn theo hình thức phát hành GTCG tại MB trong giai đoạn 2020 - 2021

Bảng 2.8. Huy động vốn theo hình thức phát hành GTCG tại MB trong 3 năm 2020 - 2021

Dvt: Triệu đồng

Stt	Chỉ tiêu	Năm 2019	Năm 2020	Năm 2021	Chênh lệch 2020/2019		Chênh lệch 2021/2020	
					Giá trị	%	Giá trị	%
1	GTCG dài hạn	0	0	0	0	0	0	
2	GTCG ngắn hạn	3.899	8.616	10.167	4.716	120,97	1.551	18
	Chứng chỉ tiền gửi	3.899	8.616	10.167	4.716	120,97	1.551	18
	Tổng cộng	3.899	8.616	10.167	4.717	120,97	1.551	18

(Nguồn: Báo cáo thường niên của chi nhánh)

NH được phát hành GTCG ngắn hạn và chứng chỉ tiền gửi giúp tạo điều kiện thu hút khách hàng tham gia huy động vốn với lãi suất cao hơn gửi tiết kiệm. Cụ thể: năm 2019 NH có mức huy động vốn 3.899 triệu đồng, nhưng đến năm 2020 đã tăng lên 8.616 triệu đồng tăng tới 120,97% so với năm 2019. Nhưng đến năm 2021 lại tăng trưởng chậm

đáng kể, chỉ tăng 1.551 triệu đồng tương ứng với mức tỷ trọng tăng trưởng chỉ là 18%. NH cần cố gắng thu hút nguồn vốn bằng hình thức phát hành GTCG giúp nguồn vốn trong NH được lưu động càng nhiều thì vốn sinh lời càng cao trong thị trường ngày càng phát triển hiện nay.

CHƯƠNG 3

ĐÁNH GIÁ VÀ ĐƯA RA GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN QUÂN ĐỘI – CHI NHÁNH SÀI GÒN

3.1. ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI MB CHI NHÁNH SÀI GÒN.

3.1.1. Định hướng phát triển của NHTM.

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 MB chi nhánh Sài Gòn.

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. GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG VỐN TẠI MB.

- MB Sài Gòn cần mở rộng mạng lưới đến những thị trường tiềm năng. Kênh phân phối hiện đại, rộng khắp tạo điều kiện để phục vụ tốt hơn cho nhu cầu Khách hàng; đồng thời tiếp cận nhanh chóng, dễ dàng các với thị trường, đặt biệt là những thị trường về sản phẩm huy động vốn.

- Trong xu thế nền kinh tế dịch vụ hiện nay, các hoạt động Marketing ngân hàng có tầm quan trọng đến hoạt động của ngân hàng. Đánh vào tâm lý khách hàng, tạo nguồn tiêu thụ dịch vụ tiêu dùng, tạo sức cạnh tranh với các doanh nghiệp đối thủ, thu hút được khách hàng nhờ những điều kiện ưu đãi về huy động vốn đặc biệt...

- Đa dạng hóa hình thức vay vốn sẽ giúp NH tăng cường hiệu quả huy động vốn vì

mỗi công cụ tiền gửi mà NH đưa ra đều có những đặc điểm riêng nhằm làm cho chúng phù hợp với nhu cầu của các TCKT và dân cư trong tiết kiệm và nhận thanh toán. Có thể xem xét các hình thức phát hành thẻ khi khách hàng có nhu cầu gửi tiền vào NH.

- 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.

- 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.

KẾT LUẬN

Tóm lại, trong quá trình đổi mới, hiện đại hoá và hội nhập, hệ thống NH đang đứng trước thử thách rất lớn là phải cải cách và nâng cao sức cạnh tranh, tuy nhiên hoạt động huy động vốn và nợ xấu, làm ảnh hưởng rất lớn đến khả năng cạnh tranh và phát triển của NH. Vì thế, nâng cao hiệu quả huy động vốn và tín dụng không còn là của riêng bất kỳ một NH nào, mà là nỗi lo chung của hệ thống NH nói chung. Tùy từng NH có cách xử lý sao cho hiệu quả nhất, đem đến động lực trong cạnh tranh NH. Nâng cao hiệu quả các hoạt động của NH là một trong những tiêu thức đánh giá tình trạng tài chính ổn định, an toàn, vững mạnh của NH. Từ đó, NH có nhiều khách hàng uy tín tạo điều kiện đa dạng hoá sản phẩm và dịch vụ NH; cũng như yêu cầu về chất lượng và tính tiện lợi.

Trong một thời gian không lâu nữa, những rào cản bảo hộ NH dần được tháo bỏ theo cam kết của Chính phủ Việt Nam trong lộ trình hội nhập. Bản thân NH MB Sài Gòn đang cố gắng tăng cường hoạt động thực hiện đa dạng hoá dịch vụ NH, đặc biệt trong lĩnh vực thanh toán quốc tế song hành cùng doanh nghiệp, nâng cao nguồn nhân lực thích ứng với điều kiện công việc hiện tại cũng như chất lượng công nghệ thông tin phục vụ tốt cho quý khách hàng gần xa. Toàn thể cán bộ công nhân viên NH MB Sài Gòn quyết tâm hướng tới một NH đa năng mà khách hàng đã gửi trọn niềm tin.

Qua bảng báo cáo thực tập tổng hợp trên, ta có thể thấy được tầm quan trọng của hoạt động huy động vốn và tín dụng đối với NH. Nếu không có hoạt động huy động vốn thì NH sẽ không có đủ vốn thực hiện hoạt động kinh doanh của mình cũng như không hoàn thành được chỉ tiêu, kế hoạch đề ra. Còn hoạt động tín dụng mang lại doanh thu chủ yếu và chiếm tỷ trọng lớn trong tổng doanh thu của NH. Do vậy, NH MB Sài Gòn cần đưa ra nhiều biện pháp để tăng tính hiệu quả của các hoạt động này trong tương lai.

Trong quá trình thực tập và viết báo cáo bản thân em còn hạn chế về mặt kiến thức, lý luận cũng như thực tiễn, và thời gian có hạn nên nhiều vấn đề em còn chưa phân tích sâu và rõ. Em rất mong nhận được sự góp ý, Nhận xét của quý thầy, cô giáo và Ban lãnh đạo Ngân hàng Thương mại cổ phần Quân Đội - Chi nhánh Sài Gòn để bài báo cáo của em hoàn thiện hơn. Một lần nữa em xin chân thành cảm ơn.

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Báo cáo Kết quả hoạt động kinh doanh các năm 2020 - 2021 của MB Sài Gòn.
2. Trang web: MB.com.vn <http://vnexpress.vn>
3. Nghiệp vụ tín dụng ngân hàng MB Sài Gòn.
4. Tạp chí ngân hàng các số 2019, 2020 và 2021
5. Giáo trình cầm nang tín dụng.
6. Bài giảng nghiệp vụ ngân hàng thương mại.
7. Luật ngân hàng nhà nước Việt Nam.

THÔNG TIN DOANH NGHIỆP

Tên công ty đầy đủ: Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quân đội	
Tên giao dịch: MB Bank	
Địa chỉ công ty hiện tại: 07 Nguyễn Thị Minh Khai, Phường Bến Nghé, Quận 1, thành phố Hồ Chí Minh	
Số điện thoại giao dịch: 1900545426	Số di động:
Email/Website giao dịch: www.mbbank.com.vn	

Loại hình doanh nghiệp	<input type="checkbox"/> Doanh nghiệp nhà nước	<input type="checkbox"/> Công ty hợp danh
	<input type="checkbox"/> Công ty cổ phần	<input type="checkbox"/> Công ty TNHH
	<input type="checkbox"/> Doanh nghiệp liên doanh đầu tư nước ngoài	<input type="checkbox"/> Doanh nghiệp tư nhân
	<input type="checkbox"/> Doanh nghiệp chế xuất	<input type="checkbox"/> Loại khác
Lĩnh vực, ngành nghề kinh doanh	<p>Hoạt động trung gian tiền tệ khác</p> <p>Chi tiết: huy động vốn ngắn hạn, trung gian, dài hạn dưới các hình thức tiền gửi có kỳ hạn, không kỳ hạn; tiếp nhận vốn ủy thác đầu tư và phát triển của các tổ chức trong nước; vay vốn của các tổ chức tín dụng khác; cho vay ngắn hạn, trung hạn, dài hạn; chiết khấu thương phiếu, trái phiếu cả giấy tờ có giá; làm dịch vụ thanh toán giữa các khách hàng, thực hiện kinh doanh ngoại tệ, và ng bạc và thanh toán quốc tế; huy động các loại vốn từ nước ngoài khi nhận được ngân hàng nhà nước cho phép; hoạt động bao thanh toán.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mua bán trái phiếu với mục đích thu lợi từ việc hưởng chênh lệch giá; - Mua bán trái phiếu mục đích đầu tư; - Hoạt động ủy thác cho vay và nhận ủy thác cho vay; - Dịch vụ bảo lãnh ngân hàng đối với các bên nhận bảo lãnh là các tổ chức và các nhân trong nước và ngoài nước; - Cung ứng dịch vụ bảo quản tài sản, cho thuê tủ, két an toàn. <p>Hoạt động của đại lý và mô giới bảo hiểm</p> <p>Chi tiết: Đại lý bảo hiểm</p>	
Số lượng nhân viên	25 Nhân viên	
Trụ sở công ty	<input type="checkbox"/> Trụ sở thuộc quyền sở hữu của doanh nghiệp	
	x Trụ sở thuê	
Nhà xưởng, trang thiết	<input type="checkbox"/> Không có dây chuyền sản xuất	

bị	<input type="checkbox"/> Nhà xưởng, dây chuyền sản xuất đi thuê
	<input type="checkbox"/> Có nhà xưởng, dây chuyền sản xuất phù hợp

Mức độ phụ thuộc:			
<input type="checkbox"/> Công ty độc lập <input type="checkbox"/> Chi nhánh hạch toán độc lập <input type="checkbox"/> Chi nhánh hạch toán phụ thuộc			
Vốn kinh doanh:			
<input type="checkbox"/> Vốn tự có <input type="checkbox"/> Vay ngân hàng <input type="checkbox"/> Huy động từ các nguồn vốn khác			
Doanh thu, lợi nhuận của 03 năm liền kề:			
			Đơn vị tính: Triệu đồng
Năm	2019	2020	2021
Doanh thu	201.278	231.470	273.134
Lợi nhuận	17.209	19.781	23.353

Đơn vị chủ quản	Tên đơn vị chủ quản: Ngân hàng thương mại cổ phần Quân Đội
	Mã số: 0100283873
	Địa chỉ: 18 Lê Văn Lương, Trung Hòa, Cầu Giấy, Hà Nội
	Điện thoại: 1900545426
	Email/Website: www.mbbank.com.vn
	Lĩnh vực kinh doanh: Ngân hàng
	Giám đốc đơn vị chủ quản: Ông Lê Hữu Đức
Chi nhánh/Các đơn vị trực thuộc	Số lượng các Chi nhánh/Các đơn vị trực thuộc:
	Mã số:
	Địa chỉ:
	Điện thoại:
	Email/Website:
	Lĩnh vực kinh doanh:
	Giám đốc chi nhánh/đơn vị trực thuộc:

Chủ doanh nghiệp	
Họ tên:	
Điện thoại cố định	Điện thoại di động:

Số fax: Địa chỉ email:

Giám đốc

Họ tên: Trần Công Sơn

Điện thoại cố định **Điện thoại di động:**

Địa chỉ email: sontc@mmbank.com.vn

Trưởng phòng nhân sự

Họ tên:

Điện thoại cố định Điện thoại di động:

Địa chỉ email:

***Trưởng phòng khách hàng doanh nghiệp
(Bộ phận sinh viên thực tập)***

Họ tên: Nguyễn Đăng Hùng Anh

Điện thoại cố định Điện thoại di động: 0948922565

Địa chỉ email: anhndh@mmbank.com.vn

Cán bộ hướng dẫn tại đơn vị

Họ tên: Võ Thị Ngọc Linh

Điện thoại cố định Điện thoại di động: 0906874162

Địa chỉ email: linhvtn@mmbank.com.vn

GIẤY XÁC NHẬN
HOÀN THÀNH BÁO CÁO THỰC TẬP, KHÓA LUẬN, ĐỒ ÁN TỐT NGHIỆP

Họ và tên sinh viên: Nguyễn Đức Tuấn

Lớp: K12NH

Xác nhận sinh viên Nguyễn Đức Tuấn đã chỉnh sửa báo cáo tốt nghiệp/ khóa luận/ đồ án theo ý kiến của Giảng viên hướng dẫn và Hội đồng đánh giá.

Tên báo cáo: Tình hình hoạt động của ngân hàng thương mại cổ phần quân đội – chi nhánh sài gòn

Trưởng khoa

Kon tum, ngày.....tháng.....năm
Người hướng dẫn