

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO**  
**ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG**

**NGUYỄN THỊ LAN ANH**

**PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH HUY ĐỘNG VỐN  
TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN  
CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM,  
CHI NHÁNH ĐẮK LẮK**

**Chuyên ngành: Tài chính - Ngân hàng**  
**Mã số: 60.34.20**

**TÓM TẮT LUẬN VĂN THẠC SĨ QUẢN TRỊ KINH DOANH**

**Đà Nẵng - Năm 2015**

Công trình được hoàn thành tại  
**ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG**

**Người hướng dẫn khoa học: GS.TS. Trương Bá Thanh**

**Phản biện 1: PGS.TS. Lâm Chí Dũng**

**Phản biện 2: PGS.TS. Phan Thị Bích Nguyệt**

Luận văn được bảo vệ trước Hội đồng chấm Luận văn tốt nghiệp thạc sỹ Quản trị kinh doanh họp tại Đà Nẵng vào ngày 11 tháng 4 năm 2015

***Có thể tìm hiểu luận văn tại:***

- Trung tâm thông tin - Học liệu, Đại học Đà Nẵng
- Thư viện trường Đại học Kinh tế, Đại học Đà Nẵng

## MỞ ĐẦU

### 1. Tính cấp thiết của đề tài

Vốn là một trong những yếu tố đầu vào cơ bản của quá trình hoạt động kinh doanh mỗi doanh nghiệp. Đối với các ngân hàng thương mại với tư cách là một doanh nghiệp, một định chế tài chính trung gian hoạt động trong lĩnh vực tiền tệ thì vốn lại có một vai trò hết sức quan trọng. Huy động các nguồn vốn khác nhau trong xã hội là một trong những hoạt động quan trọng nhất của các ngân hàng thương mại. Vì vậy, các ngân hàng thương mại rất chú trọng đến công tác huy động vốn, nó quyết định đến sự tồn tại của mỗi ngân hàng.

Cùng với sự phát triển của hệ thống của mình, Ngân hàng Thương mại cổ phần Công Thương Việt Nam chi nhánh Đắk Lắk đã và đang rất chú trọng đến chỉ tiêu huy động vốn và xem đây là một trong những chỉ tiêu trọng tâm phải hoàn thành trong kế hoạch kinh doanh hàng năm. Đến thời điểm cuối năm 2013, trên địa bàn tỉnh Đắk Lắk đã có 28 chi nhánh ngân hàng và hơn 140 phòng giao dịch đã khiến cho thị trường bị thu hẹp với điều kiện cạnh tranh ngày càng gay gắt hơn. Vì vậy, việc hoàn thành các chỉ tiêu huy động vốn tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Công Thương Việt Nam chi nhánh Đắk Lắk trở nên khó khăn hơn. Đòi hỏi cần phải có sự nhạy bén, đánh giá đúng mực, đồng thời phải có những giải pháp, những cách tiếp cận mới để hoàn thành công tác huy động vốn.

Xuất phát từ nhận định trên, tôi đã lựa chọn nghiên cứu đề tài **“Phân tích tình hình huy động vốn tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Công Thương Việt Nam chi nhánh Đắk Lắk”**.

### 2. Mục tiêu nghiên cứu

- Hệ thống hóa những vấn đề lý luận cơ bản về huy động vốn của Ngân hàng thương mại.

- Phân tích, đánh giá thực trạng huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam chi nhánh Đắk Lắk.

- Đề xuất các giải pháp nhằm huy động vốn để đáp ứng các mục tiêu hoạt động tại Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam chi nhánh Đắk Lắk.

### **3. Câu hỏi nghiên cứu**

- Mục tiêu huy động vốn của NHTM là gì? Sử dụng những tiêu chí nào để đánh giá hoạt động huy động vốn của NHTM?

- Thực trạng huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Công Thương chi nhánh Đắk Lắk có những thành tựu và hạn chế gì?

- Để đẩy mạnh hoạt động huy động vốn thời gian tới Ngân hàng TMCP Công Thương chi nhánh Đắk Lắk phải làm những gì?

### **4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu**

Tập trung phân tích tình hình huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam chi nhánh Đắk Lắk giai đoạn từ năm 2011 đến hết năm 2013.

### **5. Phương pháp nghiên cứu**

Luận văn sử dụng các phương pháp như: phương pháp thông kê, phân tích, so sánh, tổng hợp các chỉ tiêu tương đối và tuyệt đối theo diễn biến về thời gian, về không gian; kế thừa những nghiên cứu trước đây về đề tài liên quan đến hoạt động huy động vốn của ngân hàng thương mại để phân tích, đánh giá, từ đó rút ra kết luận.

### **6. Ý nghĩa khoa học và thực tiễn của đề tài**

Dựa trên phân tích, đánh giá thực trạng huy động vốn từ năm 2011 - 2013, rút ra những mặt đạt được và những hạn chế trong hoạt động huy động vốn của Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam chi nhánh Đắk Lắk. Từ đó, đưa ra những giải pháp cụ thể nhằm góp phần phát triển cho hoạt động huy động vốn.

### **7. Bố cục đề tài**

Ngoài phần mở đầu và kết luận, nội dung của luận văn được kết cấu làm 3 chương:

Chương 1: Cơ sở lý luận về huy động vốn tại NHTM

Chương 2: Thực trạng huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam chi nhánh Đắk Lắk.

Chương 3: Giải pháp nhằm huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam chi nhánh Đắk Lắk.

## **8. Tổng quan tài liệu nghiên cứu**

Với mục tiêu nghiên cứu đề ra, tác giả đã tích cực tìm hiểu, thu thập thông tin, tham khảo các công trình, luận văn khoa học có nội dung tương tự đã được công nhận để tiến hành nghiên cứu làm nền tảng cho quá trình hình thành luận văn của mình, cụ thể:

\* Nguyễn Thị Phương (2012), *Giải pháp tăng cường huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Ngoại Thương Việt Nam chi nhánh Quy Nhơn, Luận văn Thạc sĩ Quản trị kinh doanh, Đại học Đà Nẵng*. Trên cơ sở lý luận khái niệm huy động vốn, tác giả đánh giá thực trạng huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Ngoại Thương Việt Nam chi nhánh Quy Nhơn trong giai đoạn từ năm 2009 – 2011; đánh giá kết quả đạt được, những hạn chế và nguyên nhân để từ đó đề ra những giải pháp tăng cường huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Ngoại Thương Việt Nam chi nhánh Quy Nhơn. Tuy nhiên, luận văn chưa đánh giá được tiêu chí chi phí huy động vốn hợp lý trong hoạt động vốn; chưa nêu được các giải pháp để huy động vốn mà Ngân hàng TMCP Ngoại Thương Việt Nam chi nhánh Quy Nhơn đang áp dụng.

\* Mai Xuân Phúc (2013), *Mở rộng huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Phương Tây chi nhánh Đà Nẵng, Luận văn Thạc sĩ Quản trị kinh doanh, Đại học Đà Nẵng*. Trong đề tài này, tác giả nêu lên được quan điểm mở rộng huy động vốn, các tiêu chí đánh giá mở rộng huy động vốn và các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động mở rộng huy động vốn của NHTM. Tác giả đã đánh giá thực trạng huy động vốn;

những kết quả đạt được, những tồn tại, hạn chế và nguyên nhân tại Ngân hàng TMCP Phương Tây chi nhánh Đà Nẵng giai đoạn 2010 - 2012; từ đó đề xuất những giải pháp nhằm mở rộng hoạt động huy động vốn. Tuy nhiên, tác giả đánh giá được tiêu chí huy động vốn hợp lý trong hoạt động huy động vốn; chưa đánh giá được cơ cấu hợp lý giữa các hình thức huy động vốn, chỉ mới đánh giá cơ cấu theo kỳ hạn và theo loại tiền.

\* Phạm Trọng Vũ (2013), *Giải pháp tăng cường huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn chi nhánh Khánh Hòa*, Luận văn Thạc sĩ Quản trị kinh doanh, Đại học Đà Nẵng. Ngoài những cơ sở lý luận cơ bản hoạt động huy động vốn, tác giả đã nêu rõ quan điểm và nội dung về tăng cường huy động vốn. Tác giả đánh giá thực trạng huy động vốn; đánh giá những thành tựu, hạn chế và nguyên nhân cơ bản trong công tác huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn chi nhánh Khánh Hòa trong giai đoạn 2010 - 2012. Sau cùng, tác giả đưa ra những giải pháp tăng cường huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn chi nhánh Khánh Hòa.

# CHƯƠNG 1

## CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

### 1.1. NGUỒN VỐN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

#### 1.1.1. **Vốn chủ sở hữu**

Vốn chủ sở hữu của NHTM là những giá trị tiền tệ do ngân hàng tạo lập được thuộc về sở hữu của ngân hàng. Vốn này chiếm tỷ lệ nhỏ trong tổng nguồn vốn của ngân hàng song lại là điều kiện pháp lý bắt buộc khi thành lập một ngân hàng.

#### 1.1.2. **Vốn huy động từ nhận tiền gửi**

Vốn huy động từ nhận tiền gửi là nguồn vốn chủ yếu của NHTM, nguồn vốn này được hình thành từ việc ngân hàng huy động tiền gửi của tổ chức kinh tế và cá nhân trong xã hội.

#### 1.1.3. **Vốn đi vay**

Vốn đi vay chiếm một tỷ trọng nhất định trong cơ cấu nguồn vốn của NHTM, thường thấp hơn so với nguồn tiền gửi, nhưng rất cần thiết đảm bảo thanh toán tức thời khi phát sinh nhu cầu thanh toán cho khách hàng tăng cao so với dự kiến.

#### 1.1.4. **Vốn nhận ủy thác đầu tư và các nguồn vốn khác**

NHTM nhận vốn ủy thác đầu tư của Nhà nước, của các tổ chức tài chính trong nước và quốc tế theo các chương trình, dự án với mục tiêu riêng.

### 1.2. HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

#### 1.2.1. **Hoạt động huy động vốn của NHTM**

Hoạt động huy động vốn là hoạt động cơ bản của NHTM. Với hoạt động huy động vốn, các NHTM được phép sử dụng tất cả những công cụ và phương pháp khác nhau để huy động mọi nguồn tiền nhàn rỗi trong nền kinh tế để tạo lập nguồn vốn, sẵn sàng đáp ứng nhu cầu vay vốn của nền kinh tế.

#### 1.2.2. **Phân loại nguồn vốn huy động**

##### *a. Phân loại theo bản chất nghiệp vụ*

Phân loại theo bản chất nghiệp vụ bao gồm: tiền gửi thanh toán, tiền gửi có kỳ hạn, tiền gửi tiết kiệm và phát hành giấy tờ có giá.

### ***b. Phân theo loại tiền***

Phân theo loại tiền thì NHTM có huy động vốn bằng nội tệ và huy động vốn bằng ngoại tệ.

### ***c. Phân theo đối tượng***

Phân theo đối tượng thì NHTM huy động vốn từ khách hàng là cá nhân, các tổ chức kinh tế, các tổ chức tín dụng khác.

### **1.2.3. Vai trò của hoạt động huy động vốn**

Là định chế tài chính trung gian trong nền kinh tế, NHTM đã tập trung các nguồn vốn tạm thời nhàn rỗi, biến tiền nhàn rỗi từ chỗ là phương tiện tích lũy trở thành nguồn vốn lớn của nền kinh tế.

Vốn huy động ảnh hưởng trực tiếp đến quy mô hoạt động tín dụng và các hoạt động khác của ngân hàng. Một ngân hàng với nguồn vốn huy động dồi dào sẽ hoàn toàn tự quyết trong hoạt động kinh doanh của mình, nắm bắt được các cơ hội kinh doanh.

Cung cấp cho khách hàng các phương thức tiết kiệm và đầu tư hợp lý. Ngoài ra, thông qua hoạt động huy động vốn đã giúp cho khách hàng có cơ hội tiếp cận với các dịch vụ khác của ngân hàng.

## **1.3. NỘI DUNG PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH HUY ĐỘNG VỐN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI**

### **1.3.1. Nội dung phân tích tình hình huy động vốn của NHTM**

#### ***a. Phân tích quy mô huy động vốn***

Quy mô nguồn vốn huy động là một trong những yếu tố dùng để đánh giá hoạt động huy động vốn của ngân hàng. Để phân tích quy mô huy động vốn có thể sử dụng phương pháp so sánh giữa các chỉ tiêu huy động, kỳ này so với kỳ trước, ngân hàng này so với ngân hàng khác để thấy được tốc độ tăng trưởng qua từng thời kỳ.

#### ***b. Phân tích hiệu quả huy động vốn***



Để đạt được hiệu quả huy động vốn cao, ngân hàng cần bám sát nhu cầu sử dụng vốn, huy động vốn không những đáp ứng nhu cầu mà còn phù hợp về cơ cấu, kỳ hạn, loại tiền với chi phí huy động hợp lý nhất. Dựa trên phân tích sự chênh lệch giữa lãi suất bình quân đầu vào và lãi suất bình quân đầu ra để thấy được mức độ phù hợp giữa chi phí huy động vốn và mục tiêu kinh doanh của ngân hàng.

### ***c. Phân tích rủi ro trong huy động vốn***

Trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng rủi ro là không thể tránh khỏi. Những rủi ro thường xảy ra đối với ngân hàng gồm: rủi ro lãi suất, rủi ro thanh khoản và rủi ro tác nghiệp. Trên thực tế hiện nay, rủi ro tác nghiệp được xem là một trong những rủi ro ngân hàng thường gặp phải nhất trong các loại rủi ro, nó ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động ngân hàng.

### ***d. Phân tích chất lượng dịch vụ huy động vốn***

Chất lượng dịch vụ trong ngân hàng là một khái niệm để chỉ mức độ các đặc tính của sản phẩm dịch vụ ngân hàng nhằm thỏa mãn những nhu cầu khác nhau của khách hàng. Đặc tính của từng loại hình dịch vụ ngân hàng cần thỏa mãn được yêu cầu của khách hàng, cung cấp kịp thời và đảm bảo an toàn cho hoạt động của ngân hàng và khách hàng. Vì vậy, một ngân hàng có chất lượng dịch vụ thỏa mãn sự hài lòng của khách hàng và liên tục có sự tăng trưởng về số lượng khách hàng chứng tỏ ngân hàng đó đã tạo được sự tín nhiệm đối với khách hàng và chất lượng dịch vụ đã đáp ứng được nhu cầu của khách hàng.

## **1.3.2. Tiêu chí đánh giá hoạt động huy động vốn của NHTM**

### ***a. Mức tăng trưởng về quy mô huy động vốn***

Đây là một trong những yếu tố dùng để đánh giá hoạt động huy động vốn của ngân hàng. Quy mô nguồn vốn huy động được đánh giá qua hai chỉ tiêu: tỷ trọng số dư huy động so với tổng nguồn vốn và tốc độ tăng trưởng huy động vốn qua các năm.

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

Tiêu chí thị phần được đánh giá trên hai chỉ tiêu:

- Tỷ trọng số dư huy động vốn của ngân hàng so với tổng số dư huy động vốn của các NHTM trên cùng địa bàn.
- Tốc độ tăng trưởng thị phần của ngân hàng so với tốc độ tăng trưởng của các ngân hàng khác và của toàn địa bàn.

### ***c. Hợp lý hóa cơ cấu huy động vốn***

Cơ cấu vốn huy động là tỷ trọng mỗi nguồn vốn so với tổng nguồn vốn huy động tại mỗi NHTM tùy theo từng tiêu thức phân loại nguồn vốn nhất định. Cơ cấu vốn huy động được xem là hợp lý nếu như giá trị và kỳ hạn của chúng phù hợp với giá trị và kỳ hạn của tài sản có ngân hàng đang nắm giữ.

### ***d. Đảm bảo chi phí huy động vốn hợp lý***

Chi phí huy động vốn của ngân hàng là khoản chi phí được cấu thành bởi chi phí trả lãi và các khoản chi phí phi lãi phát sinh khác trong quá trình huy động vốn.

### ***e. Kiểm soát rủi ro trong hoạt động huy động vốn***

Rủi ro có thể phát sinh từ sự hình thành các nguồn vốn mà ngân hàng sử dụng. Việc kiểm soát và quản lý nguồn vốn vượt khỏi tầm quản lý trực tiếp của ngân hàng do tiền ngân hàng đã chuyển cho khách hàng sử dụng. Vì vậy việc kiểm soát rủi ro nhằm hạn chế tối đa những rủi ro xảy ra cho ngân hàng.

### ***f. Chất lượng cung ứng dịch vụ***

Chất lượng dịch vụ của ngân hàng được đánh giá dựa trên các tiêu chí cơ bản: mức độ hài lòng của khách hàng, sự gia tăng về số lượng khách hàng qua các năm ... thông qua những câu hỏi trong phiếu điều tra hoặc nhận ý kiến đóng góp trực tiếp của khách hàng qua đường dây nóng.

## **1.3.3. Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động huy động vốn của NHTM**

**a. Những nhân tố bên ngoài**

- \* Tình hình chính trị - kinh tế - xã hội
- \* Chính sách, pháp luật của Nhà nước
- \* Môi trường cạnh tranh
- \* Tâm lý, thói quen tiêu dùng của khách hàng

**b. Những nhân tố bên trong**

- \* Chiến lược kinh doanh của ngân hàng
- \* Danh tiếng và uy tín của ngân hàng
- \* Chính sách lãi suất
- \* Chính sách khách hàng
- \* Chính sách Marketing
- \* Chất lượng, tiện ích và sự đa dạng của sản phẩm dịch vụ
- \* Mạng lưới hoạt động

## **KẾT LUẬN CHƯƠNG 1**

Trong chương 1, luận văn đã trình bày cơ sở lý luận về hoạt động huy động vốn tại NHTM. Trong đó, luận văn đã đưa ra các khái niệm cơ bản về nguồn vốn, hoạt động huy động vốn, phân loại nguồn vốn huy động của NHTM. Đồng thời, luận văn đã nêu được vai trò của nguồn vốn huy động, nội dung phân tích tình hình huy động vốn, các tiêu chí đánh giá và các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động huy động vốn của NHTM. Đây là nội dung trọng tâm làm tiền đề đánh giá thực trạng huy động vốn của Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam chi nhánh Đắk Lắk tại chương 2.

## **CHƯƠNG 2**

### **PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG TMCP CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM CHI NHÁNH ĐẮK LẮK**

#### **2.1. KHÁI QUÁT VỀ NGÂN HÀNG TMCP CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM CHI NHÁNH ĐẮK LẮK**

##### **2.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển**

##### **2.1.2. Cơ cấu tổ chức và bộ máy quản lý VietinBank Đắk Lắk**

##### **2.1.3. Kết quả hoạt động kinh doanh chủ yếu của VietinBank Đắk Lắk**

##### ***a. Tình hình nguồn vốn từ năm 2011 – 2013***

Tổng nguồn của VietinBank Đắk Lắk tăng dần qua các năm từ năm 2011 - 2013. Năm 2011, tổng nguồn vốn của chi nhánh đạt 2.483 tỷ đồng thì đến năm 2012 tăng 474 tỷ đồng (tỷ lệ tăng 19,09%) so với năm 2011; năm 2013 tăng 307 tỷ đồng (tỷ lệ tăng 10,38%) so với năm 2012. Tổng nguồn vốn tăng lên chủ yếu từ huy động vốn của các thành phần kinh tế và vay vốn từ Hội sở.

##### ***b. Tình hình cho vay từ năm 2011 - 2013***

Đến 31/12/2012, tổng dư nợ cho vay của VietinBank Đắk Lắk là 2.834 tỷ đồng, tăng 469 tỷ đồng (tỷ lệ tăng 19,82%) so với năm 2011. Đến 31/12/2013, tổng dư nợ cho vay đạt 3.142 tỷ đồng, tăng 308 tỷ đồng (tỷ lệ tăng 10,87%) so với năm 2012.

##### ***c. Kết quả hoạt động kinh doanh từ năm 2011 - 2013***

Trong bối cảnh cạnh tranh gay gắt của hoạt động ngân hàng, VietinBank Đắk Lắk vẫn giữ được đà phát triển ổn định. Chênh lệch thu chi năm 2011 đạt 50 tỷ đồng, năm 2012 đạt 54 tỷ đồng, tăng 4 tỷ đồng (tăng 7,72%). Chênh lệch thu chi năm 2013 đạt 51 tỷ đồng, có sự sụt giảm 4,46% so với năm 2012.

#### **2.2. PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG TMCP CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM CHI NHÁNH ĐẮK LẮK**

### **2.2.1. Các giải pháp VietinBank Đắk Lắk đang áp dụng nhằm huy động vốn**

Thấy được tầm quan trọng hoạt động huy động vốn nhất là huy động từ khách hàng cá nhân, VietinBank Đắk Lắk đẩy mạnh huy động tiền gửi từ khách hàng này, đặc biệt là loại tiền gửi tiết kiệm với nhiều biện pháp như sau: Xây dựng và đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch huy động vốn; phát triển mạng lưới Phòng giao dịch; tuyên truyền, quảng bá; xây dựng chính sách khuyến khích cán bộ nhân viên; triển khai đầy đủ, kịp thời các sản phẩm huy động của Hội sở; áp dụng lãi suất linh hoạt, phù hợp và đảm bảo tuân thủ quy định của NHNN; thực hiện chăm sóc khách hàng có lượng tiền gửi lớn nhân dịp các ngày lễ lớn trong năm, sinh nhật của khách hàng.

Tuy nhiên, trong quá trình thực hiện có một số giải pháp chưa đem lại hiệu quả cao như: các chương trình huy động vốn chưa được thường xuyên, chỉ tập trung vào những ngày lễ lớn trong năm; chính sách lãi suất đôi lúc vẫn chưa kịp thời làm mất đi cơ hội tiếp cận khách hàng; chính sách chăm sóc khách hàng chỉ tập trung vào khách hàng có số lượng tiền gửi lớn.

### **2.2.2. Phân tích tình hình huy động vốn giai đoạn 2011-2013**

#### ***a. Quy mô huy động vốn***

Vốn huy động của chi nhánh có sự tăng trưởng qua các năm từ 2011 - 2013. Cụ thể: năm 2012, vốn huy động tăng 37,17% so với năm 2011, chiếm tỷ trọng 47,92% tổng nguồn vốn. Năm 2013, vốn huy động tăng 5,58% so với năm 2012, chiếm tỷ trọng 45,83% tổng nguồn vốn.

Quy mô huy động vốn so với tổng nguồn vốn có tăng trưởng qua các năm từ 2011 - 2013: năm 2011 là 41,60%, năm 2012 là 47,92%, năm 2013 là 45,83%. Tuy nhiên, mức tăng này không ổn định, cụ thể: năm 2012 tăng 6,32% so với năm 2011, thì năm 2013 giảm 2,09% so với năm 2012.

Nhìn chung qua các năm, VietinBank Đắk Lắk đã gia tăng quy mô huy động vốn từ các TCKT và dân cư ngày càng hiệu quả hơn, dần khắc phục được tình trạng trông chờ nguồn vốn điều chuyển của ngân hàng cấp trên. Nguồn vốn huy động của Ngân hàng đã từng bước được cải thiện và nâng cao nhưng cần phải nỗ lực hơn nữa để đảm bảo cho nguồn vốn này tăng trưởng ổn định và bền vững.

Để thấy rõ hơn quy mô huy động vốn của VietinBank Đắk Lắk từ năm 2011 - 2013, ta đánh giá thêm thị phần của VietinBank Đắk Lắk so với các NHTM trên địa bàn tỉnh.

Xét về thị phần huy động vốn trong giai đoạn từ năm 2011 - 2013 cho thấy: thị phần huy động vốn của VietinBank Đắk Lắk có xu hướng giảm. Nếu như năm 2011, thị phần của chi nhánh là 7,34%, thì đến năm 2012 thị phần có tăng nhưng không đáng kể là 7,40%, đến năm 2013 giảm xuống còn 7,24%. Con số này còn kém xa so với Agribank Đắk Lắk và đứng sau các ngân hàng như Vietcombank, BIDV Đắk Lắk, DongABank.

### ***b. Về cơ cấu huy động vốn***

#### ***\* Cơ cấu vốn huy động theo bản chất nghiệp vụ***

Xét theo bản chất huy động vốn, nhận thấy rằng nguồn vốn huy động của chi nhánh chủ yếu từ tiền gửi thanh toán và tiền gửi tiết kiệm, và mức chênh lệch giữa hai nguồn tiền gửi này không đáng kể.

Tiền gửi thanh toán năm 2012 đạt 693 tỷ đồng, có sự tăng trưởng đáng kể so với năm 2011 là 41,51%, chiếm tỷ trọng 48,90% tổng nguồn vốn huy động; đến năm 2013 giảm nhẹ 0,61%, chiếm tỷ trọng 46,04%. Qua các năm nguồn tiền này ngày càng phát triển, đây là nguồn tiền phục vụ mục tiêu thanh toán, có chi phí thấp, đem lại hiệu quả cao cho chi nhánh.

Tiền gửi tiết kiệm tăng trưởng tương đối tốt từ năm 2011 - 2013, năm 2012, tăng 28,21,6%, năm 2013 tăng 15,65%; chiếm tỷ trọng tổng nguồn vốn huy động tương ứng qua các năm là 50,94%, 47,6%, 52,14%. Tỷ

trọng tiền gửi tiết kiệm duy trì ở mức bình quân trên 50%. Để đạt được kết quả như trên, những năm vừa qua chi nhánh đã chú trọng hơn trong hoạt động huy động tiền gửi đối với khách hàng cá nhân, vì đây là đối tượng có nguồn vốn nhàn rỗi tương đối lớn trong xã hội.

Nguồn huy động từ phát hành giấy tờ có giá và nguồn vốn khác chiếm tỷ trọng rất nhỏ trong tổng nguồn vốn huy động của chi nhánh và có sự biến động tăng, giảm trong ba năm từ 2011 - 2013.

*\* Cơ cấu vốn huy động theo loại tiền*

Nguồn vốn huy động theo loại tiền tăng mạnh qua các năm, trong đó vốn huy động bằng nội tệ vẫn chiếm tỷ trọng chủ yếu (trên 89%). Năm 2011, huy động vốn bằng VNĐ đạt 967 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 93,6% trên tổng huy động vốn tại chi nhánh. Năm 2012, huy động vốn bằng VNĐ đạt 1.262 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 89,1% trên tổng huy động vốn tại chi nhánh. Năm 2013, huy động vốn bằng VNĐ đạt 1.385 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 92,6% trên tổng huy động vốn tại chi nhánh.

*\* Cơ cấu vốn huy động theo đối tượng*

Trong cơ cấu vốn huy động theo đối tượng thì vốn huy động từ tiền gửi dân cư luôn chiếm tỷ trọng cao hơn so với lượng tiền gửi của các đối tượng khác (trên 52%) và tăng liên tục qua các năm. Năm 2011 đạt 559 tỷ đồng, chiếm 54,1% trên tổng huy động vốn; năm 2012 đạt 741 tỷ đồng, tăng 32,6%, chiếm 52,3% trên tổng huy động vốn, năm 2013 đạt 836 tỷ đồng, tăng 12,8%, chiếm 55,9% trên tổng huy động vốn tại chi nhánh.

Đối với nhóm khách hàng TCKT chiếm tỷ trọng tương đối lớn trong cơ cấu nguồn huy động từ 41% đến 45%. Năm 2011, lượng tiền gửi này là 428 tỷ đồng, đến năm 2012 tăng đột biến với mức tăng 50,16%, nhưng đến năm 2013 giảm 1,61%. Nguyên nhân, năm 2011 tình hình chung của nền kinh tế gặp nhiều khó khăn, lạm phát, lãi suất tăng cao khiến nhiều doanh nghiệp gặp khó khăn dẫn đến việc huy động từ các doanh nghiệp cũng gặp không ít trở ngại. Đến

cuối năm 2012, nền kinh tế vượt qua giai đoạn khó khăn, các doanh nghiệp phục hồi và phát triển kinh doanh; nên lượng tiền của đối tượng này gửi vào ngân hàng nhằm mục đích thanh toán tăng cao.

Nhìn chung, cơ cấu này là hợp lý bởi đối tượng khách hàng cá nhân là đối tượng có nhu cầu tiết kiệm cao bên cạnh những nhu cầu khác như nhu cầu thanh toán, tiện ích dịch vụ và tính an toàn của đồng vốn. Đồng thời, tỷ trọng tiền gửi của khách hàng doanh nghiệp lớn đem lại lợi ích cao, bởi loại tiền gửi này thường có số lượng lớn xét trên từng món tiền gửi.

*\* Cơ cấu vốn huy động theo kỳ hạn*

- Tiền gửi không kỳ hạn tăng trưởng tốt qua các năm: năm 2012 tăng trưởng 40,77%, năm 2013 tăng trưởng 19,13%.

- Tiền gửi có kỳ hạn chiếm tỷ trọng chủ yếu trong nguồn vốn huy động, luôn duy trì từ mức 70% trở lên. Trong đó:

Tiền gửi ngắn hạn trong năm 2011 đạt 701 tỷ đồng, năm 2012 tăng 24,39%, năm 2013 có sự giảm nhẹ 6,77%. Nguồn tiền gửi ngắn hạn qua các năm luôn chiếm tỷ trọng cao nhất trong cơ cấu nguồn vốn. Tiền gửi trung, dài hạn có sự tăng trưởng liên tục cả về quy mô và tỷ trọng qua các năm: năm 2011 đạt 72 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 6,97%; năm 2012 tăng đột biến với mức tăng 148,61%, chiếm tỷ trọng 12,63%; năm 2013 tăng 37,99%, chiếm tỷ trọng 16,51%.

Sự tăng đột biến của tiền gửi trung, dài hạn năm 2012 và kéo sang năm 2013 là do việc huy động vốn bằng các giấy tờ có giá kỳ hạn trên 12 tháng của chi nhánh tăng mạnh trong năm 2012; đồng thời sự kiểm soát có hiệu quả của NHNN đã làm cho lãi suất ổn định, đặc biệt là không khống chế trần lãi suất trên 12 tháng, khiến cho người dân và doanh nghiệp lựa chọn việc gửi tiền trung, dài hạn để hạn chế rủi ro và an tâm hơn.

### **2.2.3. Phân tích hiệu quả huy động vốn**

Trên cơ sở phân tích sự chênh lệch giữa lãi suất bình quân đầu vào và lãi suất bình quân đầu ra để thấy được mức độ phù hợp giữa chi phí huy động vốn và mục tiêu kinh doanh của ngân hàng.



Chênh lệch lãi suất đầu vào và đầu ra qua các năm cũng giảm dần, năm 2011 chênh lệch 5,49%, năm 2012 giảm còn 2,34%, đến năm 2013 con số này tiếp tục giảm còn 1,83%. Nguyên nhân là do trong năm 2011 NHNN đã liên tục đưa ra những quy định khống chế trần lãi suất nhằm điều chỉnh và kiểm soát tình hình huy động vốn.

Sự thay đổi lãi suất liên tục đã làm ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của chi nhánh nói chung và ảnh hưởng đến chi phí huy động vốn nói riêng.

Năm 2011, để huy động được 100 đồng, ngân hàng phải bỏ ra 12,23 đồng; năm 2012, để huy động được 100 đồng, ngân hàng phải bỏ ra 9,67 đồng, giảm 2,55 đồng so với năm 2011; năm 2013, để huy động được 100 đồng, ngân hàng phải bỏ ra 6,62% đồng, giảm 3,05 đồng so với năm 2012.

Qua phân tích kết quả kinh doanh và chi phí huy động vốn của chi nhánh giai đoạn năm 2011-2013 cho thấy: năm 2011 VietinBank Đắk Lắk phải bỏ ra chi phí cao trong công tác huy động vốn. Ngoài ra, năm 2011 số dư huy động thấp nên chi nhánh phải đi vay VietinBank Hội sở làm tăng chi phí trả lãi tiền vay. Điều này cũng ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh của chi nhánh. Đến năm 2012 và 2013, sự ổn định dần của lãi suất huy động và số dư huy động của chi nhánh tăng lên, làm cho chi phí huy động giảm và chi phí trả lãi vay giảm, góp phần kết quả kinh doanh có hiệu quả.

*\* Quan hệ giữa huy động vốn và sử dụng vốn*

Phần lớn vốn huy động của Vietinbank Đắk Lắk được dùng để đầu tư cho tín dụng, sử dụng vốn chiếm tỷ trọng rất cao so với nguồn vốn huy động. Qua 3 năm (2011 - 2013) VietinBank Đắk Lắk phải vay vốn VietinBank Hội sở mới đáp ứng đủ nhu cầu cho vay tại chi nhánh.

#### **2.2.4. Phân tích rủi ro trong huy động vốn**

Từ năm 2011, VietinBank áp dụng cơ chế quản lý vốn tập trung, với cơ chế này đã giúp chi nhánh loại bỏ được rủi ro lãi suất và rủi ro

thanh khoản. Trong hoạt động huy động vốn tại VietinBank Đắk Lắk sai sót liên quan đến rủi ro tác nghiệp từ năm 2011 đến 2013 là không xảy ra.

### **2.2.5. Phân tích chất lượng dịch vụ**

Năm 2013, chi nhánh thực hiện khảo sát đối với 500 khách hàng ngẫu nhiên để thăm dò ý kiến khách hàng sử dụng sản phẩm tiền gửi thu được kết quả như sau:

- Lãi suất tiền gửi: Tiền gửi không kỳ hạn: 49% khách hàng cho rằng lãi suất tiền gửi không kỳ hạn là thấp; tiền gửi có kỳ hạn dưới 12 tháng: 63,2% khách hàng cho rằng lãi suất tiền gửi kỳ hạn dưới 12 tháng là bình thường; tiền gửi có kỳ hạn từ 12 tháng trở lên: 57,2% khách hàng cho rằng lãi suất huy động tiền gửi kỳ hạn từ 12 tháng trở lên là thấp.

- Mức phí sử dụng dịch vụ tiền gửi tại VietinBank Đắk Lắk đang áp dụng được 51,4% khách hàng đánh giá là bình thường.

- Mức độ đa dạng của sản phẩm tiền gửi: 62,8% khách hàng rằng sản phẩm tiền gửi của VietinBank Đắk Lắk bình thường.

- Sản phẩm tiền gửi và các sản phẩm, dịch vụ khác có hỗ trợ cho nhau: 73% khách hàng đánh giá sản phẩm tiền gửi và các sản phẩm, dịch vụ khác có hỗ trợ cho nhau.

- Thủ tục khi sử dụng sản phẩm tiền gửi tại VietinBank Đắk Lắk được khách hàng đánh giá là đơn giản, gọn nhẹ là 72,6%.

- Thái độ phục vụ của nhân viên ngân hàng: 66,6% khách hàng cho rằng thái độ phục vụ của nhân viên là bình thường và 28,4% khách hàng cho rằng thái độ phục vụ của nhân viên nhiệt tình.

- Sự hài lòng của khách hàng khi đến giao dịch với ngân hàng: phần lớn khách hàng tỏ ra hài lòng và rất hài lòng khi đến giao dịch tại VietinBank Đắk Lắk.

- Sự hài lòng với chương trình khuyến mại của ngân hàng: 74% khách hàng hài lòng với chương trình khuyến mại của VietinBank Đắk Lắk.

- Sự hài lòng với các chương trình chăm sóc khách hàng: 33,4% khách hàng cảm thấy rất hài lòng; 61% khách hàng cảm thấy hài lòng và 5,6% khách hàng cảm thấy không hài lòng đối với các chương trình chăm sóc khách hàng.

- Mức độ tin cậy khi gửi tiền tại VietinBank Đắk Lắk: kết quả khảo sát cho thấy không có khách hàng nào cảm thấy không tin cậy khi gửi tiền tại VietinBank Đắk Lắk.

### **2.3. ĐÁNH GIÁ HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG TMCP CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM CHI NHÁNH ĐẮK LẮK**

#### **2.3.1. Thành tựu**

- Về quy mô huy động vốn: quy mô huy động vốn của chi nhánh tăng trưởng qua các năm 2011 – 2013.

- Về cơ cấu huy động: cơ cấu tiền gửi thanh toán chiếm tỷ trọng tương đối lớn trong tổng nguồn huy động; cơ cấu tiền gửi từ dân cư ngày càng tăng, tỷ trọng của nguồn này cũng dần tăng trong tổng nguồn vốn.

- Chất lượng chính sách chăm sóc khách hàng và công tác quảng bá được cải thiện trong các năm qua.

- Việc kiểm soát chi phí và rủi ro trong huy động vốn khá tốt góp phần hiệu quả kinh doanh của VietinBank Đắk Lắk luôn đảm bảo.

#### **2.3.2. Những hạn chế và nguyên nhân**

##### **a. Những hạn chế**

- Về quy mô huy động: mặc dù quy mô huy động tăng trưởng qua các năm nhưng hiệu quả quản lý vốn chưa cao, chi nhánh huy động vốn không đủ để cho vay nên phải vay vốn từ VietinBank.

- Về cơ cấu huy động: Kỳ hạn vốn huy động chủ yếu là ngắn hạn, vốn trung và dài hạn chiếm tỷ trọng rất nhỏ.

- Công tác quảng bá và chăm sóc khách hàng đã được cải thiện nhưng chưa thật sự chuyên nghiệp và hiệu quả.

### ***b. Nguyên nhân***

#### *\* Nguyên nhân khách quan*

- Sự điều chỉnh giảm lãi suất huy động của NHNN trong 3 năm.

- Số lượng các NHTM thành lập ngày càng nhiều, đặc biệt là hệ thống các phòng giao dịch của NHTM cổ phần.

- Sự cạnh tranh không lành mạnh về lãi suất huy động giữa các ngân hàng.

#### *\* Nguyên nhân chủ quan*

- Chính sách chăm sóc khách hàng chưa thật sự nhất quán do phụ thuộc vào chính sách chung của Hội sở.

- Công tác triển khai quảng bá các sản phẩm mới chưa phát huy đúng tầm, chưa có sản phẩm mới mang tính đột phá, tạo dấu ấn riêng cho thương hiệu Vietinbank.

- Trình độ chuyên môn và tinh thần làm việc của đội ngũ nhân viên chưa đồng đều.

## **KẾT LUẬN CHƯƠNG 2**

Chương 2, luận văn giới thiệu khái quát quá trình hình thành và phát triển của VietinBank Đắk Lắk. Đồng thời, luận văn đã phân tích tình hình huy động vốn giai đoạn từ năm 2011 - 2013 tại VietinBank Đắk Lắk. Qua phân tích, đánh giá tình hình huy động vốn cho chúng ta có cái nhìn bao quát về hoạt động huy động vốn, những thành tựu đạt được cũng như những hạn chế làm ảnh hưởng đến hiệu quả trong hoạt động huy động vốn tại VietinBank Đắk Lắk; từ đó tìm ra những giải pháp mà chi nhánh có thể áp dụng để huy động vốn tốt hơn.

### **CHƯƠNG 3**

## **GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG TMCP CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM CHI NHÁNH ĐẮK LẮK**

### **3.1. ĐỊNH HƯỚNG VỀ HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG TMCP CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM CHI NHÁNH ĐẮK LẮK**

#### **3.1.1. Định hướng chung của VietinBank**

- Đẩy mạnh tăng trưởng nguồn vốn huy động để đáp ứng nhu cầu tăng trưởng tín dụng. Định hướng công tác huy động vốn trong thời gian tới tăng trưởng 20 - 25%.

- Tiếp tục cơ cấu lại danh mục đầu tư.

- Nâng cao chất lượng hoạt động dịch vụ, giữ vững thị phần, tăng hiệu quả hoạt động.

- Hoàn thiện cơ chế tiền lương, thi đua khen thưởng.

- Tiếp tục hoàn thiện hệ thống chính sách quản trị rủi ro.

#### **3.1.2. Định hướng của VietinBank Đắk Lắk**

Từ những định hướng chung, trong thời gian tới VietinBank Đắk Lắk định hướng cho hoạt động huy động vốn như sau:

- Duy trì tốc độ tăng trưởng hàng năm trên 25%; giữ vững và phát triển thị phần lớn mạnh hơn giai đoạn hiện nay.

- Đẩy mạnh công tác quảng bá, tiếp thị và tăng cường công tác chăm sóc khách hàng. Đa dạng hóa các hình thức huy động.

- Triển khai các chương trình huy động từ dân cư với sản phẩm đa dạng, chính sách phù hợp, lãi suất linh hoạt.

### **3.2. GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG TMCP CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM CHI NHÁNH ĐẮK LẮK**

#### **3.2.1. Đẩy mạnh công tác quảng bá**

- Đẩy mạnh công tác tuyên truyền, tạo hình ảnh tích cực và nổi bật của ngân hàng bằng nhiều hình thức khác nhau.

- Cần thường xuyên nghiên cứu thị trường, đối thủ cạnh tranh.
- Nâng cao hình ảnh và thương hiệu của ngân hàng bằng chất lượng dịch vụ.
- Phát triển mối quan hệ với chính quyền để thông qua các cuộc họp có thể giới thiệu các sản phẩm mới, dịch vụ mới trong công tác huy động vốn.

### **3.2.2. Vận dụng chính sách lãi suất linh hoạt, hợp lý**

Hiện nay, NHNN quy định mức lãi suất tối đa áp dụng đối với tiền gửi có kỳ hạn từ 1 tháng đến dưới 6 tháng là 5,5%/năm, kỳ hạn từ 6 tháng trở lên do các ngân hàng tự ấn định trên cơ sở cung cầu vốn (tại quyết định số 2173/QĐ-NHNN ngày 28/10/2014). Vì vậy, đây là lợi thế để VietinBank Đăk Lăk xây dựng cơ chế lãi suất linh hoạt và áp dụng những hình thức khuyến mãi như: lãi suất ưu đãi (đối với các kỳ hạn mà Ngân hàng Nhà nước không quy định trần lãi suất), giảm hoặc miễn phí dịch vụ hoặc ngân hàng có thể áp dụng một số hình thức khác như quà tặng nhân dịp lễ, nhân dịp sinh nhật, kỷ niệm thành lập doanh nghiệp.

### **3.2.3. Hoàn thiện chính sách chăm sóc khách hàng**

Cần có sự phân loại khách hàng trên cơ sở số dư bình quân của khách hàng qua các quý, năm nhằm có chính sách chăm sóc hợp lý đối với từng nhóm khách hàng.

Cần có sự phân khúc thị trường để xác định khách hàng tiềm năng; xây dựng chiến lược huy động vốn cụ thể cho từng thời kỳ.

### **3.2.4. Đa dạng hóa sản phẩm huy động**

Hiện nay, các sản phẩm huy động vốn của VietinBank khá đa dạng về kỳ hạn, tính năng cũng như tiện ích. Tuy nhiên, VietinBank Đăk Lăk cần nghiên cứu các sản phẩm hiện có trên thị trường để tham mưu cho hội sở đổi mới, cải tiến và bổ sung tính tiện ích cho các sản phẩm dịch vụ hiện có nhằm đáp ứng tốt hơn nhu cầu ngày càng đa dạng của khách hàng. Cụ thể:

*\* Đối với các sản phẩm tiền gửi thanh toán:*

Có giải pháp tự động chuyển hóa tiền gửi không kỳ hạn đến một mức nào đó thì chuyển thành tiền gửi có kỳ hạn thích hợp để khách hàng được hưởng lãi suất cao hơn.

Tăng cường hợp tác với các đơn vị như điện lực, công ty cấp thoát nước, công ty truyền hình cáp, siêu thị, trung tâm thương mại ... nhằm đẩy mạnh hình thức thanh toán các khoản thu cố định qua ngân hàng như: thanh toán tiền điện, tiền nước, tiền điện thoại ...

*\* Đối với các sản phẩm tiền gửi tiết kiệm:*

Tăng cường triển khai các chương trình tặng quà, tham gia dự thưởng thông qua các hình thức bốc thăm may mắn hoặc quay số số đối với sản phẩm tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn từ 6 tháng trở lên.

Nâng cao hiệu quả các sản phẩm tích lũy như tích lũy phát lộc bảo tìn, tích lũy cho con ...

### **3.2.5. Các giải pháp khác**

*a. Tăng cường công tác đào tạo và nâng cao năng lực cán bộ*

*b. Hoàn thiện chính sách khen thưởng và trả lương dựa trên hiệu suất lao động*

## **3.3. KIẾN NGHỊ**

### **3.3.1. Kiến nghị với Chính phủ, Ngân hàng Nhà nước**

- Tạo môi trường kinh tế phát triển ổn định, lành mạnh.
- Chính phủ và NHNN cần hoàn thiện hệ thống pháp luật, tạo lập một hành lang pháp lý rõ ràng, chặt chẽ.
- Tăng cường công tác thanh tra trực tiếp và giám sát từ xa.
- Áp dụng ý kiến đóng góp từ cơ sở góp phần đề ra các văn bản, chính sách hợp lý với tình hình thực tế.

### **3.3.2. Kiến nghị với Vietinbank Việt Nam**

- Đa dạng hóa và nâng cao chất lượng các sản phẩm huy động, đưa ra các sản phẩm mới mang tính đột phá nhằm làm tăng sức cạnh tranh cho các sản phẩm dịch vụ của ngân hàng.

- Xây dựng chính sách lãi suất linh hoạt, hợp lý.
- Thường xuyên tổ chức các lớp bồi dưỡng nghiệp vụ để nâng cao trình độ chuyên môn.

### **3.3.3. Kiến nghị với VietinBank Đắk Lắk**

- Chủ động trong việc xây dựng, triển khai thực hiện và đánh giá kế hoạch hoạt động của chi nhánh thường xuyên.
- Tích cực, chủ động thiết lập mối quan hệ với khách hàng tiềm năng.
- Chú trọng công tác quảng bá và chăm sóc khách hàng một cách chuyên nghiệp và hiệu quả.
- Quan tâm đến việc bồi dưỡng nghiệp vụ để nâng cao trình độ, năng lực của đội ngũ cán bộ của chi nhánh.

## **KẾT LUẬN CHƯƠNG 3**

Trên cơ sở lý luận đã nêu ở chương 1 và phân phân tích tình hình huy động vốn trong chương 2. Chương 3 đã đưa ra các giải pháp tăng cường huy động vốn tại VietinBank Đắk Lắk, các kiến nghị đối với Chính phủ, NHNN, VietinBank Việt Nam, VietinBank Đắk Lắk; nhằm phần nào giải quyết được những khó khăn, vướng mắc trong hoạt động huy động vốn tại VietinBank Đắk Lắk.



## KẾT LUẬN

Sự cạnh tranh mạnh trong lĩnh vực tài chính ngân hàng vừa là thách thức đối với các ngân hàng cũng là động lực giúp các ngân hàng ngày càng phải hoàn thiện hơn để tạo lập một chỗ đứng vững chắc hơn và phát triển hoạt động kinh doanh ngày càng hiệu quả hơn. Trong cuộc cạnh tranh ấy, cuộc chạy đua giữa các ngân hàng để tăng trưởng nguồn vốn huy động là cuộc chạy đua khốc liệt. Thị phần huy động vốn là một trong những thước đo đánh giá thái độ, niềm tin của khách hàng đối với ngân hàng. Bên cạnh đó, áp lực về việc tăng quy mô hoạt động, quy mô vốn cũng như xu hướng cơ cấu lại ngành ngân hàng đã đặt ra những yêu cầu cấp bách đối với các NHTM trong cuộc chạy đua tìm kiếm lợi nhuận, phân chia thị trường và khẳng định tên tuổi. VietinBank Đắk Lắk cũng như rất nhiều NHTM khác đang nỗ lực hết mình trong cuộc chạy đua ấy. Vấn đề đặt ra cho VietinBank Đắk Lắk là cần phải có những giải pháp phù hợp và mang tính hiệu quả để thành công trong công tác huy động vốn nói riêng và hoạt động kinh doanh của ngân hàng nói chung. Trên cơ sở vận dụng các phương pháp nghiên cứu, bám sát mục tiêu, phạm vi nghiên cứu luận văn đã hoàn thành một số nhiệm vụ đặt ra:

- Hệ thống hóa những vấn đề lý luận cơ bản về huy động vốn của NHTM. Trong đó trình bày có chọn lọc cơ sở lý luận chung về hoạt động huy động vốn, nội dung phân tích tình hình huy động vốn, các tiêu chí đánh giá hoạt động huy động vốn và những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động huy động vốn.

- Phân tích, đánh giá thực trạng tình hình huy động vốn tại Vietinbank Đắk Lắk trong giai đoạn từ năm 2011 - 2013. Qua đó chỉ ra những kết quả đạt được, những hạn chế và nguyên nhân trong công tác huy động vốn.

- Từ thực trạng huy động vốn cùng với định hướng của ngân hàng, luận văn đưa ra một số giải pháp nhằm tăng cường huy động vốn đối với VietinBank Đắk Lắk. Đồng thời, luận văn cũng có một số kiến nghị, đề xuất đối với Chính Phủ, NHNN và VietinBank để các giải pháp mang tính khả thi hơn.