

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG

HỒ VĂN TRỊ

GIẢI PHÁP TĂNG CƯỜNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI
NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN CÔNG THƯƠNG
VIỆT NAM - CHI NHÁNH BÌNH ĐỊNH

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

TÓM TẮT LUẬN VĂN THẠC SĨ QUẢN TRỊ KINH DOANH

Đà Nẵng - Năm 2012

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

Người hướng dẫn khoa học: PGS. TS. Lâm Chí Dũng

Phản biện 1: TS. Hồ Hữu Tiến

Phản biện 2: GS. TS. Dương Thị Bình Minh

Luận văn đã được bảo vệ trước Hội đồng chấm Luận văn tốt nghiệp thạc sĩ Quản trị Kinh doanh họp tại Đại học Đà Nẵng vào ngày 26 tháng 01 năm 2013.

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

NHTM là loại hình kinh doanh đặc biệt sản phẩm chủ yếu của nó là tiền, kinh doanh dựa vào nguồn vốn huy động, vốn chủ sở hữu chiếm một tỷ lệ rất nhỏ trong tổng nguồn vốn. Mục tiêu kinh doanh của ngân hàng là lợi nhuận.

Nằm trong hệ thống các ngân hàng thương mại cổ phần, Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam (tên gọi quốc tế là Vietinbank) tiến hành cổ phần hoá (IPO vào ngày 25/12/2008), mã cổ phiếu là CTG. Hiện nay có mạng lưới chi nhánh rộng khắp trong cả nước và nước ngoài.

Vietinbank Bình Định là đơn vị thành viên trực thuộc Vietinbank đã và đang rất chú trọng đến chỉ tiêu huy động. Trên địa bàn tỉnh Bình Định đã có hơn 25 chi nhánh NHTM và hơn 132 phòng giao dịch đã khiến thị trường ngày càng bị thu hẹp điều kiện cạnh tranh đã trở nên gay gắt .

Xuất phát từ vị trí quan trọng của nguồn vốn đối với sự phát triển kinh tế nói chung và hoạt động của Vietinbank Bình Định nói riêng, tôi lựa chọn đề tài ***“Giải pháp tăng cường huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam – Chi nhánh Bình Định”***.

2. MỤC TIÊU NGHIÊN CỨU

+ Hệ thống hóa, tổng hợp, phân tích những vấn đề lý luận về hoạt động huy động vốn của NHTM

+ Đánh giá, phân tích thực trạng huy động vốn qua hình thức nhận tiền gửi tại Vietinbank Bình Định trong mối quan hệ với sử dụng vốn có hiệu quả.

+ Đề xuất các giải pháp nhằm tăng cường huy động vốn bằng

hình thức tiền gửi, đáp ứng các mục tiêu hoạt động kinh doanh tại Vietinbank Bình Định.

3. ĐỐI TƯỢNG VÀ PHẠM VI NGHIÊN CỨU

Do hoạt động huy động vốn tại một chi nhánh chịu những giới hạn nhất định và thực tiễn huy động vốn tại Vietinbank Bình Định chủ yếu là các hình thức nhận tiền gửi, (bao gồm cả phát hành giấy tờ có giá) mà không có các hình thức vay vốn phi tiền gửi nên đề tài chỉ giới hạn nghiên cứu trong nội dung huy động tiền gửi.

Về đánh giá, phân tích thực trạng luận văn tập trung nghiên cứu các dữ liệu tại Vietinbank Bình Định trong thời gian từ năm 2009 – 2011.

4. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

Xuất phát từ nền tảng cơ sở lý luận về hoạt động huy động vốn của NHTM nói chung, luận văn dựa vào các dữ liệu thu thập được, sử dụng các phương pháp phân tích cơ bản để đánh giá thực trạng hoạt động nhận tiền gửi tại Vietinbank Bình Định trong thời gian qua. Qua đó, tổng hợp, khái quát hóa các hạn chế cần khắc phục, kết hợp với các nghiên cứu tài liệu và phương pháp logic để đề xuất các giải pháp nhằm tăng cường hơn nữa huy động vốn từ tiền gửi.

Trong quá trình nghiên cứu, hoàn thiện, luận văn dựa trên cơ sở vận dụng phương pháp luận duy vật biện chứng kết hợp với các phương pháp như:

- Phương pháp phân tích & tổng hợp; logic và lịch sử; quy nạp và diễn dịch, hệ thống hóa.

- Phương pháp thống kê

- Phương pháp so sánh - đối chiếu

Đồng thời dựa vào các lý luận và định hướng phát triển kinh tế Nhà nước, để làm sáng tỏ các vấn đề.

5. BỐ CỤC LUẬN VĂN

Luận văn gồm có 3 chương:

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

Chương 2: Thực trạng huy động vốn tại NH TMCP Công Thương Việt Nam - Chi nhánh Bình Định

Chương 3: Giải pháp tăng cường huy động vốn tại NH TMCP Công Thương Việt Nam - Chi nhánh Bình Định

6. TỔNG QUAN TÀI LIỆU NGHIÊN CỨU

Các công trình trên nghiên cứu về tăng cường huy động vốn, bằng hình thức huy động tiền gửi dân cư và các tổ chức kinh tế, từ năm 2009 trở về trước vẫn còn những điểm phù hợp với tình hình huy động vốn bằng hình thức tiền gửi các NHTM hiện nay.

CHƯƠNG 1

CƠ SỞ LÝ LUẬN

VỀ TĂNG CƯỜNG HUY ĐỘNG VỐN CỦA NHTM

1.1. CƠ CẤU NGUỒN VỐN CỦA NHTM

Nguồn vốn hoạt động của NHTM có thể được phân loại theo nhiều cách khác nhau nhưng cách phân loại phổ biến nhất là cách phân loại nguồn vốn thành vốn chủ sở hữu; các khoản nợ phải trả của Ngân hàng trong đó, vốn huy động từ nhận tiền gửi của dân cư, tổ chức kinh tế và các khoản vay phi tiền gửi là bộ phận chủ yếu.

1.1.1. Vốn chủ sở hữu

Vốn chủ sở hữu là điều kiện đầu tiên để ngân hàng được luật pháp cho phép hoạt động và đây là loại vốn ngân hàng có thể sử dụng lâu dài. Nguồn hình thành nên vốn chủ sở hữu gồm nguồn hình thành ban đầu, nguồn vốn bổ sung trong quá trình hoạt động, nguồn vay nợ có khả năng chuyển đổi thành cổ phần và các quỹ.

1.1.2. Các khoản nợ phải trả của NHTM

Các khoản nợ phải trả của NHTM được phân thành bốn loại:

- Các khoản huy động từ tiền gửi
- Các khoản vay phi tiền gửi
- Vốn nhận ủy thác đầu tư
- Nguồn vốn trong thanh toán và các nguồn vốn khác

a. Vốn huy động từ nhận tiền gửi

Vốn huy động tiền gửi là tài sản bằng tiền của các tổ chức, cá nhân mà NHTM đang tạm thời quản lý và sử dụng có trách nhiệm hoàn trả đầy đủ, bằng hình thức nhận tiền gửi và phát hành giấy tờ có giá.

b. Vốn vay phi tiền gửi

Vốn vay phi tiền gửi là nguồn vốn giúp cho các ngân hàng thương mại bổ sung nguồn vốn ngắn hạn của mình để đảm bảo duy trì hoạt động một cách bình thường.

Các nguồn vay chủ yếu của NHTM, bao gồm:

- Vay các NHTM và các tổ chức tín dụng khác.
- Vay Ngân hàng trung ương, gồm 3 nhóm chính:

Thứ nhất, những khoản tiền vay ngắn hạn để giải quyết nhu cầu chi trả hàng ngày và được hoàn trả trong một ngày giao dịch.

Thứ hai, những khoản tiền vay theo nhu cầu thời vụ.

Thứ ba, vay NHTW khi khó khăn về khả năng thanh khoản.

- Vay nước ngoài.

1.1.3 Vốn nhận ủy thác đầu tư

NHTM có thể nhận vốn ủy thác đầu tư của Nhà nước, của các tổ chức tài chính trong nước và quốc tế.

1.1.4. Nguồn vốn trong thanh toán và các khoản phải trả khác

Đây là các nguồn vốn nảy sinh do quá trình thanh toán giữa

các Ngân hàng, là một nguồn vốn chiếm tỷ trọng tương đối quan trọng trong hoạt động Ngân hàng.

1.2. CÁC HÌNH THỨC HUY ĐỘNG TIỀN GỬI CỦA NHTM

Do phạm vi nghiên cứu chỉ tập trung vào các hình thức huy động từ nhận tiền gửi tại Chi nhánh nên chỉ trình bày các hình thức huy động vốn từ nhận tiền gửi, còn được gọi là các công cụ huy động vốn.

1.2.1. Hình thức huy động tiền gửi của khách hàng kinh doanh

a. Tiền gửi không kỳ hạn (Tiền gửi thanh toán)

Trong hệ thống kế toán Việt Nam, tiền gửi không kỳ hạn của khách hàng kinh doanh cũng thường đồng nhất với tiền gửi thanh toán.

Tiền gửi không kỳ hạn là loại nguồn vốn huy động có chi phí sử dụng vốn (chi phí trả lãi) rất thấp.

b. Tiền gửi có kỳ hạn

Tiền gửi có kỳ hạn là loại tiền gửi chỉ có thể rút ra khi đáo hạn, trong trường hợp bình thường các ngân hàng vẫn cho khách hàng rút tiền trước hạn và chỉ được hưởng lãi suất không kỳ hạn.

1.2.2. Hình thức huy động tiền gửi của khách hàng dân cư

a. Tiền gửi không kỳ hạn

Do sự phát triển của công nghệ, khách hàng dân cư cũng đã tăng tỷ trọng thanh toán qua ngân hàng và cũng tham gia mở các tài khoản tiền gửi thanh toán ngày càng nhiều.

b. Tiền gửi tiết kiệm

Tiền gửi tiết kiệm là những khoản tiền mà khách hàng gửi với mục đích tiết kiệm, không có mức giới hạn về số tiền. Người gửi được trả lãi trên số tiền gửi.

Tiền gửi tiết kiệm gồm không kỳ hạn và có kỳ hạn.

c. *Giấy tờ có giá*: NHTM được phát hành các chứng từ có giá:

- Phát hành kỳ phiếu
- Phát hành chứng chỉ tiền gửi có kỳ hạn
- Phát hành trái phiếu

1.3. TĂNG CƯỜNG HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN CỦA NHTM

1.3.1. Nội dung tăng cường hoạt động huy động vốn

Tăng cường hoạt động huy động vốn là việc tăng quy mô huy động vốn trên cơ sở bảo đảm tính hợp lý về cơ cấu và kiểm soát chi phí vốn huy động phù hợp với mục tiêu, chiến lược kinh doanh của ngân hàng. .

Để đạt được các mục tiêu nói trên, NH có thể tiến hành các phương thức chủ yếu sau:

- Tiến hành các giải pháp nhằm đạt được lợi thế cạnh tranh trên thị trường như:

+ Hoàn thiện sản phẩm và phát triển sản phẩm mới trong dịch vụ tiền gửi

+ Áp dụng chính sách giá

+ Mở rộng các kênh phân phối dịch vụ một cách hợp lý.

+ Tăng cường các biện pháp xúc tiến bán hàng;

+ Xây dựng, củng cố hình ảnh, nâng cao uy tín.

+ Làm tốt công tác quản trị quan hệ khách hàng.

- Các biện pháp nhằm hợp lý hóa cơ cấu tiền gửi phù hợp với các mục tiêu và chiến lược kinh doanh

- Các biện pháp nhằm kiểm soát chi phí.

1.3.2. Tiêu chí đánh giá kết quả tăng cường hoạt động huy động vốn của NHTM

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

Mức tăng trưởng về quy mô huy động vốn được đánh giá qua hai chỉ tiêu cụ thể:

- Mức tăng tuyệt đối về số dư huy động vốn .
- Tốc độ tăng số dư huy động vốn qua thời gian

b. Mức tăng trưởng thị phần huy động vốn

Thị phần huy động tiền gửi được đánh giá qua so sánh số dư huy động vốn của NH với tổng số dư huy động vốn của các tổ chức tín dụng trên địa bàn (thường tính bằng %)

c. Cơ cấu tiền gửi huy động

- Cơ cấu vốn huy động theo hình thức tiền gửi
- Cơ cấu vốn huy động theo kỳ hạn
- Cơ cấu vốn huy động theo loại tiền
- Cơ cấu vốn huy động theo đối tượng khách hàng

d. Sự phù hợp của chi phí huy động vốn bình quân với đặc điểm hoạt động của NH trong từng thời kỳ

Trong điều kiện hạch toán của các NHTM Việt Nam hiện nay, tùy theo điều kiện số liệu, có thể đánh giá tương quan giữa chi phí lãi huy động vốn từng thời kỳ với biến động lãi suất thị trường tương ứng.

1.4. CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN MỞ RỘNG HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN CỦA NHTM

1.4.1 Những nhân tố bên ngoài ngân hàng

- Sự ổn định về chính trị
- Môi trường kinh tế:
 - Sự thay đổi trong chính sách tài chính – tiền tệ, quy định của chính phủ và của NHTW.
- Môi trường văn hoá.
- Môi trường dân cư.

- Sự phát triển của công nghệ ngân hàng

1.4.2 Những nhân tố bên trong ngân hàng

Tính chất sở hữu của ngân hàng: Yếu tố này có ảnh hưởng trực tiếp đến mô hình quản lý, cơ chế quản lý và chiến lược kinh doanh của ngân hàng.

Chiến lược kinh doanh của ngân hàng: cần xác định những điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và đe dọa. Đồng thời ngân hàng cũng phải dự đoán thay đổi của môi trường để xây dựng chiến lược kinh doanh phù hợp.

Quy mô vốn chủ sở hữu: Vốn chủ sở hữu là cái đệm chống đỡ sự sụt giảm giá trị tài sản của NHTM.

Cơ sở vật chất kỹ thuật: là một trong những yếu tố tạo uy tín đối với người gửi tiền.

Tài sản vô hình: là uy tín của mỗi ngân hàng trong hệ thống.

Chiến lược cạnh tranh khách hàng: mỗi NHTM phải cải tiến hơn trong phương thức làm việc, lãi suất phù hợp hơn.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

Trong chương 1 luận văn đã nêu được tổng quan về hoạt động của NHTM trong nền kinh tế thị trường. Đề cập đến cơ cấu nguồn vốn của ngân hàng cũng như tăng cường hoạt động huy động vốn của NHTM đồng thời đã nêu ra được vai trò hoạt động huy động vốn đối với việc quyết định quy mô kinh doanh, khả năng sinh lời và các rủi ro tiềm tàng trong mỗi ngân hàng. Luận văn đã nêu ra những tiêu chí cụ thể trong việc đánh giá tăng cường hoạt động huy động vốn và phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động này.

CHƯƠNG 2
THỰC TRẠNG TĂNG CƯỜNG HUY ĐỘNG VỐN
TẠI NGÂN HÀNG TMCP CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM
CHI NHÁNH BÌNH ĐỊNH

2.1. KHÁI QUÁT VỀ NGÂN HÀNG TMCP CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM CHI NHÁNH BÌNH ĐỊNH

2.1.1. Sơ lược quá trình hình thành NHTMCP Công thương Việt Nam

Ngày 14/11/1990, theo Quyết định số 402/CT của Hội đồng Bộ trưởng chuyên Ngân hàng chuyên doanh Công thương Việt Nam thành Ngân hàng Công thương Việt Nam.

Ngày 15/04/2008, Ngân hàng Công thương Việt Nam đổi tên thương hiệu từ INCOMBANK sang thương hiệu mới VIETINBANK.

2.1.2. Đặc điểm về chức năng, nhiệm vụ, cơ cấu tổ chức của Vietinbank Bình Định

Tháng 11/1988, theo Nghị Định 53/HĐBT về chuyển đổi hệ thống ngân hàng - ngân hàng hai cấp, Ngân hàng Công thương Việt Nam được thành lập, theo đó Chi nhánh Bình Định được thành lập.

Từ khi Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam tiến hành cổ phần hóa thì Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam - Chi nhánh Bình Định hoạt động mang tính kinh doanh thực sự.

a. Chức năng

Trực tiếp kinh doanh tiền tệ, tín dụng, dịch vụ NH và các hoạt động kinh doanh khác có liên quan vì mục tiêu lợi nhuận.

b. Nhiệm vụ

- Huy động vốn:

- + Nhận tiền gửi các tổ chức, cá nhân và tổ chức tín dụng
- + Phát hành các giấy tờ có giá.

+Huy động tiền gửi tiết kiệm

+ Các hình thức huy động khác theo quy định của ngành

- Hoạt động tín dụng: Cho vay ngắn hạn, trung hạn, dài hạn

- Cung ứng các dịch vụ thanh toán và ngân quỹ

- Hoạt động bảo lãnh ngân hàng.

- Kinh doanh các dịch vụ NH khác.

c. Cơ cấu tổ chức và nguồn nhân lực

- Ban giám đốc: 1 Giám đốc và 2 Phó giám đốc

- Tại trụ sở chính 66 A Lê Duẩn – Quy Nhơn, tỉnh Bình

Định, có 7 phòng ban và 9 phòng giao dịch.

2.1.3. Kết quả hoạt động kinh doanh chủ yếu

**Bảng 2.3: Kết quả hoạt động kinh doanh của NHCT Bình Định
từ năm 2009 đến năm 2011**

Đơn vị: Triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2009	Tỷ trọng	Năm 2010	Tỷ trọng	Năm 2011	Tỷ trọng
1	Thu lãi cho vay	100.672	92.07%	198.069	93.7%	335.263	66.49%
2	Thu về kinh doanh ngoại tệ	125	0.11%	326	0.2%	251	0.05%
3	Thu dịch vụ ngân hàng	5.404	4.94%	10.458	4,94%	8.701	1.73%
4	Thu lãi tiền gửi tại NHNN	1.045	0.96%	1.542	0.73%	153.564	30.46%
5	Thu khác	2,095	1.92%	885	0.43%	6.423	1.27%
	Tổng doanh thu	109.341	100%	211.280	100%	504.202	100%
1	Trả lãi tiền gửi khách hàng	32.681	34.96%	70.778	37.69%	128.218	26.92%
2	Chi dịch vụ ngân hàng		0.00%		0.00%	56	0.01%
3	Chi kinh doanh ngoại tệ	50	0.05%	110	0.06%	40	0.01%

4	Chi thuê tài sản	0		0		0	
5	Chi quản lý VP và đào tạo	0		220	0.12%	110	0.02%
6	Chi cho CBNV	9.790	10.47%	17.189	9.15%	17.609	3.70%
7	Chi dự phòng	8.496	9.09%	12.065	6.43%	14.302	3.00%
8	Chi khác (thuế, lệ phí)	865	0.93%	17.343	9.24%	2.978	0.63%
9	Chi trả lãi vay NHCT VN	41.596	44.50%	70,066	37.31%	313.035	65.72%
Tổng chi phí		93.478	100%	187.771	100%	476.348	100%
Lợi nhuận trước thuế		15.863		23.509		27.854	

(Nguồn báo cáo: Vietinbank Bình Định)

2.2. THỰC TRẠNG TĂNG CƯỜNG HUY ĐỘNG VỐN CỦA VIETINBANK BÌNH ĐỊNH NĂM 2009-2011

2.2.1. Những biện pháp tăng cường huy động vốn mà Chi nhánh đã thực hiện trong thời gian qua

a. Đa dạng hóa sản phẩm dịch vụ huy động vốn tại chi nhánh

- Huy động vốn bằng đồng Việt Nam và ngoại tệ.
- Tiền gửi không kỳ hạn, có kỳ hạn.
- Tiền gửi tiết kiệm bao gồm không kỳ hạn và có kỳ hạn.
- Phát hành chứng chỉ tiền gửi, kỳ phiếu, trái phiếu.

b. Triển khai các biện pháp nhằm tăng năng lực cạnh tranh, giành thị phần

- Xây dựng và tổ chức thực hiện chính sách khách hàng.
- Thực hiện chính sách tiếp thị, khuyến mãi.
- Tìm hiểu nguyên nhân của khách hàng ngừng giao dịch.
- Cử cán bộ nghiệp vụ giỏi, có khả năng giao tiếp tốt.
- Triển khai cung cấp sản phẩm trọn gói cho khách hàng.
- Tìm hiểu, nghiên cứu để đưa ra các sản phẩm phù hợp.

- Khảo sát, đánh giá tiềm năng nguồn vốn ở từng thị trường.
- Có chính sách khách hàng hấp dẫn, linh hoạt lãi suất.
- Quan tâm tới đội ngũ cán bộ làm công tác huy động vốn.
- Tổ chức học tập, nâng cao trình độ chuyên môn.

c. Các biện pháp đã thực hiện nhằm giảm chi phí huy động vốn

- Đảm bảo lãi suất đầu vào cạnh tranh.
- Tăng cường và đa dạng hóa các sản phẩm huy động vốn.
- Phát triển các dịch vụ thanh toán.
- Tăng cường tiếp thị gói sản phẩm trả lương qua thẻ ATM
- Sử dụng chính sách lãi suất huy động hợp lý.

2.2.2. Phân tích kết quả tăng cường hoạt động huy động vốn tại Vietinbank Bình Định.

a. Mức tăng trưởng về quy mô huy động vốn

Bảng 2.4. Quan hệ giữa vốn huy động với tổng nguồn

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	12-2009	12-2010	12-2011
Vốn huy động (1)	463.759	751.652	1.048.175
Mức tăng tuyệt đối		287.893	296.523
Tốc độ tăng so với năm trước (%)		62	39
Tổng nguồn vốn (2)	1.227.034	1.885.750	1.870.676
Tỷ trọng VHĐ trong tổng nguồn vốn (1):(2)	38%	40%	56%

(Nguồn: Phòng tổng hợp của Vietinbank Bình Định)

b. Mức tăng trưởng thị phần huy động vốn

**Bảng 2.5. Tổng nguồn huy động của một số NHTM
trên địa bàn tỉnh Bình Định trong 3 năm 2009, 2010 và 2011**

Tên ngân hàng	Năm 2009		Năm 2010		Năm 2011	
	Nguồn vốn huy động	Thị phần	Nguồn vốn huy động	Thị phần	Nguồn vốn huy động	Thị phần
Vietcombank Quy Nhơn	802	7%	1.036	7%	1.246	7%
Agribank Bình Định	2.043	19%	2.646	17%	3.303	19%
BIDV Bình Định	1.629	15%	2.387	15%	2.975	17%
BIDV Phú Tài	1.261	11%	2.381	15%	2.165	12%
Ngân hàng Quân đội Bình Định	331	3%	502	3%	593	3%
ACB Bình Định	331	3%	505	3%	820	5%
Ngân hàng Nam Á Bình Định	301	3%	296	2%	453	3%
Ngân hàng Sài gòn Thương tín	846	8%	1.030	7%	806	5%
Ngân hàng Đông Á Bình Định	632	6%	879	6%	264	2%
Vietinbank Bình Định	464	4%	752	5%	1.048	6%
Tổng nguồn vốn huy động	10.993		15.811		17.510	

(Nguồn: Phòng tổng hợp của NHNN Bình Định)

Về thị phần huy động vốn các tổ chức kinh tế và dân cư năm 2009 đạt 4 %, năm 2010 đạt 5%, năm 2011 đạt 6% trên tổng nguồn vốn huy động của hệ thống NHTM trên địa bàn tỉnh Bình Định.

c. Cơ cấu tiền gửi huy động

Bảng 2.6. Cơ cấu huy động vốn phân theo hình thức huy động
Đơn vị: Triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2009		Năm 2010		Năm 2011	
		Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
1	Tiền gửi của tổ chức, cá nhân	135.663	29%	230.657	31%	285.437	27%
2	Tiền gửi tiết kiệm	288.348	62%	511.138	68%	750.424	72%
3	Phát hành giấy tờ có giá	39.363	8%	10.852	1%	12.301	1%
4	Tiền gửi các TCTD	385	0%	5	0%	13	0%
5	Tiền gửi khác	0	0%	0	0%	0	0%
Tổng cộng		463.759	100%	752.652	100%	1.048.175	100%

(Nguồn: Phòng tổng hợp của Vietinbank Bình Định)

Với mục tiêu đa dạng hóa các hình thức huy động vốn nhằm thu hút ngày càng nhiều hơn nguồn vốn nhân rỗi từ các tổ chức và dân cư trong xã hội.

Bảng 2.8. Cơ cấu vốn huy động phân theo loại tiền

Đơn vị: Triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2009		Năm 2010		Năm 2011	
		Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
1	Vốn huy động bằng VNĐ	445.548	96%	690.611	92%	982.861	94%
2	Vốn huy động bằng ngoại tệ quy đổi ra VNĐ	18.211	4%	62.041	8%	65.314	6%
Tổng cộng		463.759	100%	752.652	100%	1.048.175	100%

(Nguồn: Phòng tổng hợp của Vietinbank Bình Định)

Tiền gửi không kỳ hạn của các tổ chức kinh tế, năm 2010 số dư nguồn tiền gửi không kỳ hạn của các TCKT là 91.560 triệu đồng chiếm 48%; năm 2011 số dư nguồn tiền gửi không kỳ hạn của các TCKT là 98.286 triệu đồng chiếm 39% trên nguồn tiền gửi các TCKT.

Tiền gửi có kỳ hạn của TCKT năm 2010 có số dư 100.469 triệu đồng chiếm tỷ trọng 52%, năm 2011 có số dư 153.440 triệu đồng chiếm tỷ trọng 61% trên nguồn huy động các TCKT.

Về huy động vốn ngoại tệ đối với TCKT tăng đột biến vào năm 2010, có số dư 36.304 triệu đồng chiếm tỷ lệ 59% trên vốn huy động ngoại tệ của chi nhánh,

Tiền gửi tiết kiệm, kỳ phiếu, trái phiếu của dân cư bằng ngoại tệ quy VNĐ có chiều hướng tăng về quy mô.

d. Chi phí vốn huy động

Để phân tích chi phí vốn huy động, hiện nay Vietinbank Bình Định vẫn sử dụng chủ yếu phương pháp chi phí bình quân.

e. Quan hệ giữa huy động vốn và sử dụng vốn tại Vietinbank Bình Định

2.2.3 Cơ chế quản lý vốn tập trung

Hiện nay, Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam thực hiện cơ chế quản lý vốn tập trung về Trụ sở chính (FTP).

Các đặc điểm chủ yếu của cơ chế quản lý vốn tập trung :

- Tập trung rủi ro thanh khoản về Trụ sở chính: Chi nhánh thực hiện việc “bán” và “mua” vốn về TSC.

- Tập trung rủi ro lãi suất về Trụ sở chính: Tất cả các tài sản Nợ và Có của Chi nhánh.

- FTP bán/mua vốn của Trụ sở chính do Tổng giám đốc công bố trong từng thời kỳ, bằng lãi suất cộng (+) thanh khoản (tương ứng với kỳ hạn và tần suất điều chỉnh lãi suất)

Bảng sau so sánh những đặc điểm chủ yếu giữa giữa cơ chế lãi điều hòa cũ và hệ thống FTP mới:

Cơ chế lãi điều hòa hiện tại

Hệ thống FTP mới

- Mỗi chi nhánh hoạt động như một ngân hàng con tự cân đối vốn và cho vay, phân chênh lệch cân đối với Trụ sở chính

- Trụ sở chính không có công cụ mạnh để điều tiết cơ cấu tài sản có, tài sản nợ của toàn hệ thống

- Lãi điều hòa chỉ thể hiện thu nhập/ chi phí ròng liên quan đến điều chuyển vốn nội bộ

- Trụ sở chính có công cụ mạnh để điều tiết rủi ro thanh khoản và lãi suất

- Hệ thống được thiết kế hiện đại, tự động, phù hợp với thông lệ quốc tế

- Tách riêng thu nhập/chi phí của từng mảng hoạt động

- Không thể nâng cấp hệ thống quản lý rủi ro và đánh giá hoạt động theo chuẩn mực quốc tế
- Là cơ sở để nâng cấp hệ thống quản trị rủi ro và đánh giá hoạt động theo chuẩn mực quốc tế

2.3. ĐÁNH GIÁ CHUNG VỀ THỰC TRẠNG TĂNG CƯỜNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI VIETINBANK BÌNH ĐỊNH

2.3.1. Thành tựu

- Về hình thức huy động vốn: Vietinbank Bình Định đã sử dụng nhiều hình thức nhận tiền gửi
- Về quy mô và cơ cấu huy động vốn: về qui mô và cơ cấu luôn tăng trưởng qua các năm.

2.3.2. Hạn chế và nguyên nhân của những hạn chế

a. Hạn chế

- Về hình thức huy động: các sản phẩm huy động vốn của Vietinbank Bình Định chỉ dừng lại ở hình thức truyền thống.
- Về quy mô và cơ cấu huy động vốn: mặc dù nguồn vốn của Vietinbank Bình Định tăng vẫn không đáp ứng nhu cầu sử dụng vốn.
- Về phong cách phục vụ khách hàng: đội ngũ cán bộ công nhân viên chưa có sự linh hoạt trong giao dịch với khách hàng.

b. Nguyên nhân của những hạn chế

✓ Nguyên nhân khách quan

- Môi trường kinh tế - xã hội có nhiều biến động, lạm phát cao, khủng hoảng thanh khoản trong năm 2010-2011.

Năm 2010-2011 phải kể đến một số nguyên nhân chính sau:

- Không chỉ đơn thuần cuộc đua tăng lãi suất huy động vốn mà các NHTM còn đa dạng hóa các sản phẩm huy động vốn.
- Có một số biến cố buộc ngành tài chính ngân hàng phải có cách nhìn mới về rủi ro thị trường và rủi ro hoạt động.

- Hệ thống pháp luật còn chưa đầy đủ, chưa đồng bộ.

✓ **Nguyên nhân chủ quan**

- Chưa có một chiến lược kinh doanh thích hợp, chưa hoạch định, phân tích điểm mạnh, điểm yếu của Chi nhánh .

- Hoạt động truyền thông, cổ động, chưa phù hợp với yêu cầu

- Ứng dụng công nghệ trong phát triển sản phẩm và tính liên kết sản phẩm, còn những bất cập

- Nguồn nhân lực vẫn còn một số điểm bất cập.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

Chương 2 tập trung nghiên cứu thực trạng tăng cường huy động vốn của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam – Chi nhánh Bình Định.

Những nội dung chính của luận văn bao gồm:

- Giới thiệu khái quát về Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam – Chi nhánh Bình Định.

- Phân tích, đánh giá thực trạng tăng cường huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam – Chi nhánh Bình Định. Qua đó, tổng kết những thành tựu và những mặt hạn chế, phân tích nguyên nhân của những hạn chế này trong công tác huy động vốn tại Chi nhánh.

Những nội dung của chương 2 là cơ sở thực tiễn quan trọng để đề xuất các giải pháp ở chương 3.

CHƯƠNG 3
GIẢI PHÁP TĂNG CƯỜNG HUY ĐỘNG VỐN
TẠI NH TMCP CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM
CHI NHÁNH BÌNH ĐỊNH

3.1. ĐỊNH HƯỚNG TĂNG CƯỜNG HUY ĐỘNG VỐN CỦA VIETINBANK BÌNH ĐỊNH TRONG THỜI GIAN TỚI

3.1.1. Định hướng hoạt động của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam

Vietinbank đã xây dựng chiến lược phát triển về thị trường, về cơ cấu tổ chức, hoạt động kinh doanh và công nghệ ứng dụng trong hệ thống.

Những định hướng lớn trong công tác tăng cường huy động vốn mà Vietinbank đặt ra:

- * Duy trì tốc độ tăng trưởng vốn bình quân 20 -25%/năm.
- * Tăng cường huy động vốn trung dài hạn.
- * Quan tâm đến nguồn vốn rẻ và có nguồn vốn ổn định.
- * Đa dạng hóa khách hàng để phân tán rủi ro, tạo sự ổn định.
- * Tham gia thị trường quốc tế
- * Tiếp tục đẩy mạnh cơ cấu nguồn vốn theo hướng duy trì về đồng ngoại tệ và tiếp tục đẩy nhanh tốc độ huy động VND.

Các giải pháp tăng cường huy động vốn Vietinbank cần phải bám theo những tiêu chí sau đây:

Một là, không ngừng củng cố và nâng cao hiệu quả hệ thống mạng lưới kinh doanh.

Hai là, đa dạng hóa các hình thức huy động vốn, huy động tối đa nguồn vốn nội lực trong nước.

Ba là, tiếp tục hiện đại hóa, cung cấp các sản phẩm dịch vụ ngân hàng.

Bốn là, điều chỉnh cơ cấu huy động vốn theo thời gian, đảm bảo nguồn vốn trung và dài hạn..

Năm là, chiến lược huy động vốn phải phù hợp với điều kiện tổ chức mạng lưới, với chi phí hợp lý.

Sáu là, thông qua phân tích tài chính hàng năm để điều chỉnh cơ cấu nguồn vốn theo thời hạn.

3.1.2. Định hướng tăng cường huy động vốn của Vietinbank Bình Định.

- Đến năm 2015, Vietinbank Bình Định phấn đấu tăng tổng nguồn vốn bình quân đạt 30%/năm.

- Điều hành linh hoạt chính sách lãi suất.

- Đẩy mạnh công tác phát hành thẻ ATM.

- Đẩy mạnh công tác chi trả kiều hối.

Để đạt được định hướng trên nhiệm vụ những năm tiếp theo Vietinbank Bình Định là:

- Triển khai các sản phẩm mới về huy động vốn theo hướng đa dạng hóa sản phẩm; nâng cao khả năng cạnh tranh bằng lãi suất.

- Tổ chức các lớp học về giao tiếp, phục vụ chăm sóc khách hàng và nghiệp vụ ngân hàng cho cán bộ nhân viên.

- Triển khai, tìm kiếm, lắp đặt thêm máy ATM.

- Tăng cường công tác kiểm tra, quản lý rủi ro .

3.2. GIẢI PHÁP TĂNG CƯỜNG HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI VIETINBANK BÌNH ĐỊNH

3.2.1. Đa dạng hóa các công cụ huy động vốn

Vietinbank Bình Định cần mở rộng các hình thức huy động vốn theo hướng:

- Mở rộng hình thức huy động vốn bắt nguồn từ việc cải tiến và thay đổi các sản phẩm hiện có như đa dạng các kỳ hạn gửi tiền,

ngoài các kỳ hạn thông thường, có thể mở thêm các kỳ hạn khác.

- Phát triển các sản phẩm mới.

- Vietinbank Bình Định triển khai các sản phẩm huy động mới và sản phẩm hiện có, nên phân loại khách hàng.

3.2.2. Tăng cường các dịch vụ ngân hàng hỗ trợ cho hoạt động huy động vốn

Để có thể hỗ trợ tốt cho hoạt động huy động vốn, cần thiết phải thực hiện việc mở rộng dịch vụ theo các hướng sau:

- Tăng cường chất lượng của dịch vụ thanh toán.

- Tăng cường triển khai các dịch vụ thanh toán bằng Internet

- Triển khai các dịch vụ mới hỗ trợ cho huy động vốn.

- Nâng cao chất lượng dịch vụ cho khách hàng gửi tiền vào ngân hàng. mở rộng và phát triển các ứng dụng ngân hàng tiên tiến.

- Phát triển các dịch vụ kèm theo các sản phẩm huy động vốn như: dịch vụ cho thuê kết sắt, gửi giữ tài sản,...

3.2.3. Mở rộng đối tượng khách hàng, thay đổi cơ cấu và tăng tính ổn định cho nguồn vốn huy động

a. Mở rộng đối tượng khách hàng

b. Tăng cường nguồn vốn huy động từ các tổ chức

c. Tăng cường nguồn vốn huy động từ dân cư

d. Tăng cường huy động vốn trung, dài hạn

3.2.4. Vận dụng chính sách lãi suất huy động hợp lý

Trong điều kiện cạnh tranh của thị trường, lãi suất huy động vốn của ngân hàng phải đảm bảo quyền lợi cho ngân hàng và khách hàng, được xác định tối thiểu như sau:

Lãi suất huy động = Lãi suất thực + Tỷ lệ lạm phát

3.2.5. Tối ưu hoá lãi suất tiết kiệm và phát triển các dịch vụ thanh toán và các sản phẩm thanh toán nhằm giảm chi phí vốn đầu vào

Vietinbank Bình Định nên áp dụng hệ thống lãi suất tiết kiệm theo nhiều bậc để thu hút các khách hàng với lượng tiền gửi lớn, đồng thời có thể giảm chi phí vốn đối với các tài khoản tiền gửi có số dư thấp.

3.2.6. Hoàn thiện tổ chức hoạt động marketing

Vietinbank Bình Định cần phải có bộ phận marketing độc lập chuyên trách.

Các biện pháp cụ thể cần thực hiện là:

- Thực hiện nghiên cứu thị trường thường xuyên .
- Củng cố hình ảnh của Vietinbank Bình Định.
- Xây dựng văn hoá ngân hàng.
- Tổ chức nghiên cứu đối thủ cạnh tranh.

3.2.7. Thiết lập mạng lưới hoạt động thích hợp

Mở rộng mạng lưới hoạt động là một trong những giải pháp quan trọng thúc đẩy sự tăng trưởng và mở rộng thị phần cho ngân hàng.

NH cũng cần tiếp tục hiện đại hóa công nghệ để có thể nâng cấp và mở rộng hệ thống phân phối qua các dịch vụ ngân hàng điện tử.

3.2.8. Giải pháp hỗ trợ

a. Giải pháp phát triển công nghệ ngân hàng và trang bị cơ sở vật chất, thiết bị hiện đại

Hiện nay hệ thống công nghệ thông tin tại Vietinbank Bình Định đang được quan tâm đầu tư hiện đại hóa, đây chính là cơ hội để đa dạng hoá sản phẩm, xây dựng và phát triển các sản phẩm và dịch vụ mới với mức độ tiện ích cao hơn, đáp ứng nhu cầu ngày càng đa

dạng và phức tạp của khách hàng.

b. Giải pháp về nhân sự

✓ *Thường xuyên đào tạo, nâng cao chất lượng đội ngũ nhân sự*

- Xây dựng kế hoạch đào tạo nhân viên ngay từ khi mới tuyển dụng.

- Đào tạo chuyên sâu theo yêu cầu công việc, tích cực áp dụng công nghệ thông tin đào tạo từ xa, huấn luyện, đào tạo tại chỗ.

- Đào tạo lại theo qui trình nghiệp vụ đã được xây dựng.

- Nâng cao năng suất lao động và xây dựng văn hoá doanh nghiệp hướng tới khách hàng.

✓ *Xây dựng môi trường làm việc tích cực và có chính sách đãi ngộ xứng đáng*

Vietinbank Bình Định nên nghiên cứu việc giao chỉ tiêu kinh doanh cho từng đơn vị, bộ phận, trả lương theo hiệu suất công việc.

3.3. KIẾN NGHỊ

3.3.1. Kiến nghị với Chính phủ

a. Duy trì sự ổn định kinh tế vĩ mô

Với vai trò điều tiết, thúc đẩy nền kinh tế, cần quản lý tốt các nhân tố vĩ mô, xác định rõ tỷ lệ lạm phát hợp lý và các chính sách điều hành thuế, nhập khẩu, xuất khẩu bảo đảm kích thích đầu tư, phát triển kinh tế, ổn định giá trị đồng tiền nội địa.

b. Hoàn thiện môi trường pháp lý

Hoàn thiện các văn bản, nghị định hướng dẫn thực hiện dưới luật phải đồng bộ thống nhất giữa các ngành và các cấp.

Tiếp tục hoàn thiện hệ thống pháp luật, đẩy mạnh cải cách hành chính, nâng cao hiệu lực hiệu quả quản lý Nhà nước...

Tạo các điều kiện và các quy định về pháp lý để thúc đẩy hoạt động tín dụng ngân hàng và thị trường chứng khoán ngày càng ổn

định.

Thực hiện việc tái cấu trúc và cơ cấu lại hệ thống NHTM trong giai đoạn hiện nay.

3.3.2. Kiến nghị với Ngân hàng Nhà nước

a. Về cơ chế chính sách

Xây dựng hệ thống pháp luật về thị trường dịch vụ ngân hàng theo hướng bảo đảm tính đồng bộ và thống nhất đảm bảo phù hợp với thông lệ quốc tế.

Đưa ra điều kiện cụ thể trong việc thành lập NHTM, chi nhánh, phòng giao dịch,...

Công bằng trong chính sách điều hành hoạt động ngân hàng.

b. Về quản lý điều hành

Nâng cao hiệu quả công tác kiểm tra, giám sát.

Cần sự hỗ trợ từ Chính phủ, Nhà nước trong hoạt động ngân hàng.

Thực hiện giải pháp kiểm soát chặt chẽ chế tài đối với các NHTM không tuân thủ theo lãi suất huy động do Ngân hàng Nhà nước Việt Nam quy định để tạo sự cạnh tranh lành mạnh và bình đẳng trong hệ thống NHTM.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 3

Trong chương 3, xuất phát từ định hướng huy động vốn của NH, đề tài đã đề xuất các giải pháp nhằm tăng cường huy động vốn tại Ngân hàng TMCP công thương Việt Nam – Chi nhánh Bình Định.

Đồng thời, để tạo điều kiện thuận lợi cho việc triển khai các giải pháp, luận văn cũng đã đề xuất một số kiến nghị với Chính phủ và Ngân hàng Nhà nước.

KẾT LUẬN

Đối chiếu với mục đích nghiên cứu, nội dung luận văn đã hoàn thành các nhiệm vụ cơ bản sau đây:

Hệ thống hóa lý luận về nguồn vốn, công tác huy động vốn tại các NHTM và những nhân tố ảnh hưởng.

Luận văn phân tích thực trạng nguồn vốn huy động của Vietinbank Bình Định về cả số lượng và cơ cấu, giá cả...trong mối quan hệ với công tác sử dụng vốn, đồng thời chỉ ra những hạn chế và nguyên nhân trong công tác huy động vốn.

Trên cơ sở các yêu cầu và định hướng huy động vốn của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam và Vietinbank Bình Định, luận văn đưa ra các giải pháp cơ bản. Đó là các giải pháp chính sau đây:

- Các giải pháp về công cụ và phương thức nhận tiền gửi.
- Các giải pháp nhằm mở rộng quy mô, thay đổi cơ cấu và tăng tính ổn định cho nguồn vốn huy động.
- Các giải pháp quản lý rủi ro và giảm chi phí nhận tiền gửi.
- Các giải pháp về tổ chức hoạt động marketing.
- Thiết lập mạng lưới chi nhánh thích hợp.
- Giải pháp phát triển công nghệ ngân hàng và trang bị cơ sở vật chất, thiết bị hiện đại.
- Giải pháp về nhân sự.

Hy vọng rằng với những giải pháp cơ bản trên, hoạt động huy động vốn của Vietinbank Bình Định sẽ được cải thiện về quy mô, cơ cấu, kỳ hạn phục vụ tốt hơn cho công tác sử dụng vốn tại Vietinbank Bình Định trong những thời gian tiếp theo.