

NÂNG CAO HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN QUỐC TẾ VIỆT NAM – CHI NHÁNH TỈNH THÁI NGUYÊN

Nguyễn Thị Linh Trang¹, Hoàng Thị Thu²

Tóm tắt

Nguồn vốn huy động giữ vai trò nền tảng trong hoạt động của các ngân hàng thương mại, quyết định khả năng mở rộng tín dụng và hiệu quả kinh doanh trong nền kinh tế thị trường. Nghiên cứu này tập trung phân tích hiệu quả hoạt động huy động vốn tại Ngân hàng thương mại cổ phần Quốc tế Việt Nam – Chi nhánh tỉnh Thái Nguyên (VIB Thái Nguyên) giai đoạn 2022-2024 thông qua các chỉ tiêu như: quy mô, tốc độ tăng trưởng nguồn vốn huy động; Cơ cấu nguồn vốn huy động; Chi phí huy động vốn cho một đồng vốn huy động; Thị phần huy động vốn; Khả năng đáp ứng nhu cầu sử dụng vốn. Trên cơ sở đánh giá những kết quả đạt được, tồn tại và nguyên nhân, bài viết đề xuất một số giải pháp nhằm tăng cường hiệu quả hoạt động huy động vốn của VIB Thái Nguyên trong thời gian tới.

Từ khóa: Huy động vốn, hiệu quả, Ngân hàng thương mại, VIB Thái Nguyên.

IMPROVING CAPITAL MOBILIZATION EFFICIENCY AT VIETNAM INTERNATIONAL COMMERCIAL JOINT STOCK BANK – THAI NGUYEN BRANCH

Abstract

Mobilized capital plays a fundamental role in commercial banking operations, determining credit expansion capacity and overall business performance in a market economy. This study examines the effectiveness of capital mobilization activities at the Vietnam International Commercial Joint Stock Bank – Thai Nguyen Province Branch (VIB Thai Nguyen) during the period 2022–2024, using indicators such as the scale and growth rate of mobilized capital; the structure of mobilized capital; the cost per unit of mobilized capital; market share in capital mobilization; and the ability to meet capital usage demands. Based on an assessment of the achieved results, existing shortcomings, and their causes, the study proposes several solutions to enhance the effectiveness of capital mobilization at VIB Thai Nguyen in the coming period.

Keywords: Capital mobilization, improving, Commercial Banks, VIB Thai Nguyen.

JEL classification: G21, G24, E22.

DOI: 10.63767/TCKT.36.2026.48.57

1. Đặt vấn đề

Theo báo cáo công bố của Tổng cục Thống kê, trong năm 2025, hoạt động huy động vốn trong 9 tháng đầu năm của các Tổ chức tín dụng chỉ tăng 9,7% trong khi tín dụng tăng 13% so với cuối năm 2024. Như vậy, mức tăng tín dụng đang cao hơn tốc độ huy động vốn — cho thấy hệ thống ngân hàng đang dùng phần tăng dư nợ từ tín dụng lớn hơn so với phần vốn huy động bổ sung được trong 9 tháng. Kết quả này cùng với bối cảnh lãi suất huy động có xu hướng tăng, khiến hệ thống ngân hàng chịu áp lực về biên lãi (NIM — net interest margin), dù lợi nhuận toàn ngành vẫn đang có xu hướng cải thiện. Vì vậy, nâng cao hiệu quả huy động vốn đóng vai trò quan trọng, giúp duy trì sự ổn định của hoạt động kinh doanh, mở rộng thị phần, phòng chống rủi ro thanh khoản cho ngân hàng trên thị trường.

Được thành lập vào tháng 10/2007, đến nay sau 18 năm hoạt động và phát triển, Ngân hàng thương mại cổ phần Quốc tế Việt Nam chi nhánh tỉnh Thái Nguyên đã đạt được nhiều thành tích cao trong hoạt động huy động vốn. VIB Thái Nguyên đã có nhiều chính sách thiết thực để tăng cường công tác huy động vốn như: Tích cực triển khai các sản phẩm mới phù hợp với nhu cầu của người dân địa phương; Theo dõi sự biến động của lãi suất để điều chỉnh tăng khả năng cạnh tranh; Nâng cấp công nghệ với nền tảng số MyVIB 2.0 và các chiến dịch Marketing số đồng bộ, chính vì thế tổng nguồn vốn huy động năm 2024 đã đạt 985.743 triệu đồng. Tuy nhiên, với sự cạnh tranh từ nhiều ngân hàng trên địa bàn tỉnh, thị phần của VIB Thái Nguyên còn nhỏ, hoạt động huy động vốn vẫn còn nhiều trở ngại và thiếu sự định hướng, dẫn đến nhiều tồn tại hạn chế. Có thể kể đến sự ảnh hưởng của tình hình kinh tế vĩ mô và các chính sách lãi suất hiện hành, lãi suất huy động tại

một số thời điểm chưa đủ hấp dẫn khách hàng, ngoài ra, quy mô hoạt động huy động vốn tăng trưởng tốt hàng năm nhưng tỷ lệ thu nhập từ hoạt động huy động vốn lại tăng trưởng chậm, chưa tương xứng với mức tăng của quy mô, bên cạnh đó là sự cạnh tranh gay gắt từ các ngân hàng thương mại (NHTM) trên địa bàn về sản phẩm và chất lượng dịch vụ, đặc biệt trình độ năng lực của đội ngũ cán bộ nhân viên cần được chú trọng hơn nữa. Để phát triển hoạt động huy động vốn trong thời gian sắp tới cũng như giúp chi nhánh đứng vững và giành lợi thế cạnh tranh trên thị trường hiện nay, việc ban lãnh đạo VIB Thái Nguyên cần xem xét, rà soát lại và đưa ra các giải pháp phát triển hoạt động huy động vốn là điều vô cùng cần thiết.

2. Tổng quan tài liệu nghiên cứu

Hoạt động huy động vốn đóng vai trò rất quan trọng trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng và xã hội. Nguồn vốn huy động chiếm tỷ trọng lớn trong tổng nguồn vốn và giữ vị trí quan trọng trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng vì nó là nguồn vốn chủ yếu đáp ứng nhu cầu cho vay của nền kinh tế. Do vậy hoạt động huy động vốn góp phần mang lại nguồn vốn cho ngân hàng thực hiện các nghiệp vụ kinh doanh khác, và cung cấp cho khách hàng một kênh tiết kiệm đầu tư sinh lời, quản lý lượng tiền lưu thông trong xã hội và điều hoà giữa khách hàng thừa vốn và khách hàng thiếu vốn. Việc quản lý và sử dụng có hiệu quả nguồn vốn chính là mang lại hiệu quả trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Chính vì tầm quan trọng này nên nâng cao hiệu quả huy động vốn là đề tài được khá nhiều đối tượng tham gia tìm hiểu. Ở Việt Nam đã có nhiều tác giả thực hiện công trình nghiên cứu về đánh giá hiệu quả huy động vốn theo nhiều góc độ khác nhau. Những công trình này đóng góp tích cực trong việc xây dựng

các nền tảng lý luận về huy động vốn và các giải pháp tổ chức thực hiện thực tiễn. Tuy nhiên, huy động vốn có phạm vi nghiên cứu rộng và liên quan nhiều lĩnh vực hoạt động khác nhau. Vì vậy, các công trình nghiên cứu trước đây chưa bao quát hết các vấn đề của huy động vốn, cụ thể:

Nịnh Thị Thuý Ngân (2019), “Giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn của các ngân hàng thương mại”, đăng trên Tạp chí Tài chính số 17 -2019. Tác giả phân tích tình hình huy động vốn của hệ thống NHTM Việt Nam. Bài viết cũng chỉ ra một số chính sách huy động vốn của NHTM trong bối cảnh hiện nay và xác định 3 yếu tố quan trọng nhất cấu thành chính sách huy động vốn gồm: Tình hình thực tế của Kinh tế - xã hội; Chính sách và quy định của NHNN; Chính sách huy động vốn mà NHTM áp dụng. Từ những phân tích đó, bài viết đã đề xuất 4 giải pháp nhằm thực hiện tốt huy động vốn trong bối cảnh cạnh tranh khốc liệt hiện nay: triển khai chính sách thu hút khách hàng; Chính sách lãi suất hợp lý, Mở rộng hoạt động kinh doanh; Đẩy mạnh chính sách Marketing.

Nguyễn Thị Hồng Yến và cộng sự với bài, “Nâng cao hiệu quả hoạt động huy động vốn của các Ngân hàng thương mại”, đăng trên Tạp chí Công thương ngày 17/05/2017 cho rằng: Nguồn vốn huy động có vai trò rất lớn trong hoạt động của Ngân hàng, đặc biệt trong nền kinh tế thị trường. Do đó, việc mở rộng các sản phẩm tiền gửi tới các tổ chức kinh tế cũng như các tầng lớp dân cư là vấn đề hàng đầu của Ngân hàng. Thông qua nghiên cứu, nhóm tác giả đã đề xuất 07 giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động huy động vốn của các NHTM. Trong đó, giải pháp tăng cường cơ chế điều hành huy động vốn và kinh doanh vốn là giải pháp cần thực hiện ngay. Bên cạnh đó, thực hiện cơ chế điều hành lãi suất theo hướng linh hoạt, tạo quyền tự chủ cho các chi nhánh của ngân hàng.

Ngoài ra còn rất nhiều các sách tham khảo, các bài viết đăng tải trên các tạp chí chuyên ngành. Tuy nhiên, các đề tài mới dừng ở phân tích hoạt động huy động vốn và đánh giá hoạt động huy động vốn trên từng phương diện tách biệt về cơ cấu, quy mô huy động vốn. Các giải pháp đưa ra mới chỉ đáp ứng được về mặt doanh số huy động mà chưa đi sâu vào phân tích, đánh giá tính hiệu quả của hoạt động huy động vốn cũng như các giải pháp đưa ra chưa phù hợp đối với toàn bộ các đối tượng khách hàng.

Để có những đánh giá tổng quan và chính xác về hiệu quả hoạt động huy động vốn, tác giả tiến hành tập trung đi sâu và phân tích quy mô, cơ cấu, thị phần, chi phí sử dụng vốn của VIB Thái Nguyên trong thời gian qua. Từ đó, đề xuất một số giải pháp nâng cao hiệu quả

hoạt động huy động vốn tại VIB Thái Nguyên trong thời gian tới.

3. Phương pháp nghiên cứu

Phương pháp thu thập số liệu:

+ Thông tin thứ cấp: Để nghiên cứu về thực trạng hiệu quả huy động vốn tại VIB Thái Nguyên, tác giả sử dụng thông tin thứ cấp, được cung cấp bởi VIB Thái Nguyên; Các báo cáo của VIB Thái Nguyên trong 3 năm (2022-2024), các văn bản pháp luật, các bài báo được đăng trên Internet và tạp chí chuyên ngành.

+ Thông tin sơ cấp: Cán bộ nhân viên đang công tác tại VIB Thái Nguyên, tính đến thời điểm tháng 08 năm 2023 là 42 cán bộ nhân viên.

Khách hàng đang gửi tiền tại VIB Thái Nguyên. Theo số liệu báo cáo của VIB Thái Nguyên: Số lượng khách hàng của hoạt động huy động vốn tại VIB Thái Nguyên tính đến thời điểm tháng 8/2024 là 1722 khách hàng. Áp dụng công thức Slovin trên ta có số mẫu cần lấy là 325 phiếu.

Phương pháp tổng hợp và xử lý số liệu: Sau khi thu thập được số liệu nghiên cứu, tác giả sử dụng phần mềm Microsoft Excel và các công cụ trên máy tính để xử lý và tổng hợp số liệu theo từng nội dung nghiên cứu.

Phương pháp phân tích thống kê mô tả: là phương pháp nghiên cứu các hiện tượng kinh tế xã hội bằng việc mô tả thông qua số liệu thu thập được. Phương pháp này được sử dụng để phân tích và tổng hợp lý luận về hoạt động huy động vốn. Sau khi thu thập, xử lý, tổng hợp và tính toán kết quả hoạt động huy động vốn, tác giả sử dụng phương pháp phân tích để làm rõ thực trạng hiệu quả hoạt động huy động vốn và đánh giá hiệu quả hoạt động huy động vốn tại VIB Thái Nguyên.

Phương pháp so sánh được sử dụng trong phân tích hiệu quả hoạt động huy động vốn tại VIB Thái Nguyên thông qua việc đối chiếu các chỉ tiêu liên quan đến hoạt động huy động vốn đã được bài viết lượng hoá theo thời gian và theo chỉ tiêu liên quan để xác định xu hướng và mức độ biến động của các chỉ tiêu đó, từ đó đề ra các giải pháp tăng cường hiệu quả hoạt động huy động vốn tại VIB Thái Nguyên.

4. Kết quả nghiên cứu

4.1. Thực trạng hiệu quả hoạt động huy động vốn tại ngân hàng Thương mại Cổ phần Quốc tế Việt Nam, chi nhánh tỉnh Thái Nguyên

4.1.1. Quy mô và tốc độ tăng trưởng nguồn vốn huy động

Giai đoạn 2022-2024 là giai đoạn nền kinh tế có nhiều biến động bởi đại dịch, tình hình sản xuất kinh doanh không đạt hiệu quả cao và thu nhập của dân cư có biến động lớn, điều này ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động huy động vốn của ngân hàng. Tuy nhiên, VIB Thái Nguyên vẫn đạt được kết quả khả quan dựa vào sự quan tâm và chỉ đạo sát sao của ban lãnh đạo, sự nỗ lực của đội ngũ cán bộ nhân viên VIB Thái Nguyên. Điều này được thể hiện qua bảng số liệu sau:

Bảng 1: Quy mô vốn huy động tại VIB Thái Nguyên giai đoạn 2022-2024

DVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2022		Năm 2023		Năm 2024		Chênh lệch 2023/2022	Chênh lệch 2024/2023
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)		
Tổng nguồn vốn huy động	881.790	100	961.340	100	985.743	100	9,02	2,54
Tiền gửi của tổ chức kinh tế và tổ chức khác	270.274	30,65	290.416	30,21	295.397	29,97	7,45	1,72
Tiền gửi cá nhân	611.516	69,35	670.924	69,79	690.346	70,03	9,71	2,89

Nguồn: BCKQKD VIB Thái Nguyên giai đoạn 2022 - 2024

Có thể thấy nguồn vốn huy động năm 2024 tăng ít hơn mức tăng của 2023 do nền kinh tế giai đoạn này có nhiều biến động trong thị trường bất động sản, và trong giá vàng và giá ngoại tệ, dẫn đến chiến lược kinh doanh của các công ty và thói quen giữ tiền của người dân thay đổi. Tuân thủ chỉ thị của NHNN về trần lãi suất huy động, hệ thống VIB và VIB Thái Nguyên đã nghiêm túc thực hiện và không xuất hiện hiện tượng chạy đua lãi suất.

Góp phần vào sự tăng trưởng chung của nguồn vốn huy động, tiền gửi của tổ chức kinh tế và tổ chức khác cũng tăng đáng kể. Tuy không chiếm tỷ trọng quá cao chỉ khoảng 29%- 30% trong tổng nguồn vốn huy động nhưng cũng cho thấy ngân hàng đã khai thác tốt nguồn vốn nhân rồi trong quá trình SXKD của doanh nghiệp, vừa khai thác các khách hàng mới vừa đưa ra các chính sách thiết thực để duy trì những khách hàng hiện tại, ngoài hình thức huy động tiền gửi, VIB huy động thông qua trái phiếu theo xu hướng của thị trường. Ngoài ra, VIB Thái Nguyên đã thực hiện hợp tác chia sẻ khó khăn với các doanh nghiệp, doanh nhân trên địa bàn tỉnh để đạt hiệu quả cao trong quá trình huy động vốn.

Bên cạnh đó, tiền gửi cá nhân cũng có sự tăng trưởng mạnh mẽ. Trong giai đoạn 2022-2024, tiền gửi cá nhân vẫn luôn chiếm tỷ trọng lớn khoảng 60%- 70% tổng nguồn vốn huy động nhờ vào nguyên tắc tập trung mảng khách hàng bán lẻ của VIB, duy trì mức lãi suất cạnh tranh dựa vào các kỳ trả lãi khác nhau theo nhu cầu khách hàng. Đặc biệt là các chính sách thi đua khen thưởng cán bộ nhân viên về doanh số huy động đã phần nào thúc đẩy năng suất làm việc và khả năng tìm kiếm khách hàng tăng cao hơn, góp phần tăng doanh số tiền gửi khách hàng cá nhân.

Nhìn vào mặt bằng chung thì tổng nguồn vốn huy động của chi nhánh tăng qua các năm, tuy nhiên mức chênh lệch giữa các năm về sau có xu hướng giảm, điều này cho thấy chi nhánh cần có những giải pháp cấp thiết để nâng cao hiệu quả trong công tác huy động vốn của mình.

4.1.2. Cơ cấu nguồn vốn huy động

Với sự tăng trưởng của quy mô nguồn vốn huy động thì cơ cấu nguồn vốn huy động cũng là điều mà chi nhánh luôn chú trọng và điều chỉnh sao cho hợp lý. Với thể mạnh của một ngân hàng bán lẻ thì cơ cấu huy động vốn của chi nhánh phân chia khá đa dạng theo đối tượng. Để thấy được thực trạng công tác huy động vốn theo đối tượng tại VIB Thái Nguyên ta có thể xem xét bảng 2:

Bảng 2: Cơ cấu vốn huy động theo đối tượng tại VIB Thái Nguyên giai đoạn 2022-2024

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2022		Năm 2023		Năm 2024		Chênh lệch 2023/2022	Chênh lệch 2024/2023
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)		
Huy động vốn từ dân cư	680.389	77,16	753.883	78,42	780.468	79,18	10,80	3,53
Tiền gửi tiết kiệm	648.645	73,56	722.351	75,14	755.572	76,65	11,36	4,60
Kỳ phiếu, trái phiếu	31.744	3,60	31.532	3,28	24.896	2,53	(0,67)	(21,05)
Huy động vốn từ tổ chức kinh tế	170.538	19,34	180.155	18,74	190.345	19,31	5,64	5,66
Vay từ các ngân hàng khác	30.863	3,5	27.302	2,84	14.930	1,51	(11,54)	(45,32)
Tổng nguồn vốn huy động	881.790	100	961.340	100	985.743	100	9,02	2,54

Nguồn: BCKQKD VIB Thái Nguyên giai đoạn 2022 - 2024

được đánh giá là biến động ổn định.

Qua bảng số liệu và biểu đồ chứng tỏ tỷ trọng nguồn vốn huy động theo đối tượng đã được điều chỉnh hợp lý với xu thế phát triển chung của ngân hàng bán lẻ. Có thể kể đến giai đoạn đại dịch khi thị trường bất động sản trầm lắng, tình hình kinh tế khó khăn nên người dân, doanh nghiệp không đầu tư mở rộng sản xuất, kinh doanh, chính vì thế nguồn vốn nhân rồi phần nào sẽ được gửi vào các NHTM, dẫn đến nguồn vốn huy động của VIB theo đối tượng vẫn

Có thể nhận thấy cơ cấu tiền gửi theo đối tượng được phân bổ khá hợp lý với nguồn vốn chủ yếu được huy động từ dân cư, đối tượng chủ yếu của NHTM, chi nhánh nên tiếp tục đầu tư tập trung vào đối tượng này để phát huy hiệu quả huy động vốn.

4.1.3. Chi phí huy động vốn cho một đồng vốn huy động

Để công tác huy động vốn diễn ra hiệu quả, các ngân hàng luôn tích cực áp dụng các biện pháp để cùng

cổ hoạt động này, có thể kể đến như chi nhiều hơn cho chi phí Marketing, nghiên cứu thị trường, chênh lệch lãi suất, đào tạo các cán bộ huy động vốn... Chính vì thế, để đảm bảo lợi nhuận kinh doanh, VIB Thái

Nguyên trong giai đoạn 2022-2024 đã luôn chú trọng trong việc kiểm soát chi phí, đặc biệt là chi phí trả lãi hoạt động huy động vốn. Để thấy rõ hơn về chi phí huy động vốn ta phân tích bảng 3:

Bảng 3: Tình hình chi phí huy động vốn tại VIB Thái Nguyên giai đoạn 2022-2024

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2022	Năm 2023	Năm 2024
1. Ngắn hạn				
a. Vốn huy động ngắn hạn	Triệu đồng	765.216	791.663	797.368
b. Lãi suất huy động ngắn hạn	%	5,8	5,1	7
c. Chi phí trả lãi ngắn hạn	Triệu đồng	44.383	40.375	55.816
2. Trung- dài hạn				
d. Vốn huy động trung- dài hạn	Triệu đồng	116.574	169.677	188.375
e. Lãi suất huy động trung- dài hạn (%)	%	6,6	5,9	8,8
f. Chi phí trả lãi trung, dài hạn (d)x(e)	Triệu đồng	7.694	10.011	16.577
3. Chi phí huy động vốn/ Tổng vốn huy động (g)/(h)	Lần	0,06	0,05	0,07
g. Tổng chi phí trả lãi	Triệu đồng	52.077	50.386	72.393
h. Tổng vốn huy động	Triệu đồng	881.790	961.340	985.743

+ **Lãi suất huy động:**

Trong chi phí tổng nguồn vốn thì chi phí trả lãi để có được nguồn vốn huy động là một yếu tố rất quan trọng, chiếm phần lớn quyết định tới chi phí huy động vốn của chi nhánh, đồng thời nó mang tính biến động cao. Chi phí trả lãi bao gồm trả lãi tiền gửi, trả lãi tiền vay, và trả lãi phát hành giấy tờ có giá.

+ **Chi phí huy động vốn:**

Qua bảng trên ta thấy chi phí huy động vốn trên một đồng vốn huy động của chi nhánh biến động không ổn định. Tuy nhiên chỉ tiêu của 3 năm đều thấp hơn 1 khá nhiều, cho thấy hiệu quả huy động vốn của chi nhánh giai đoạn 2022-2024 đã đạt hiệu quả cao.

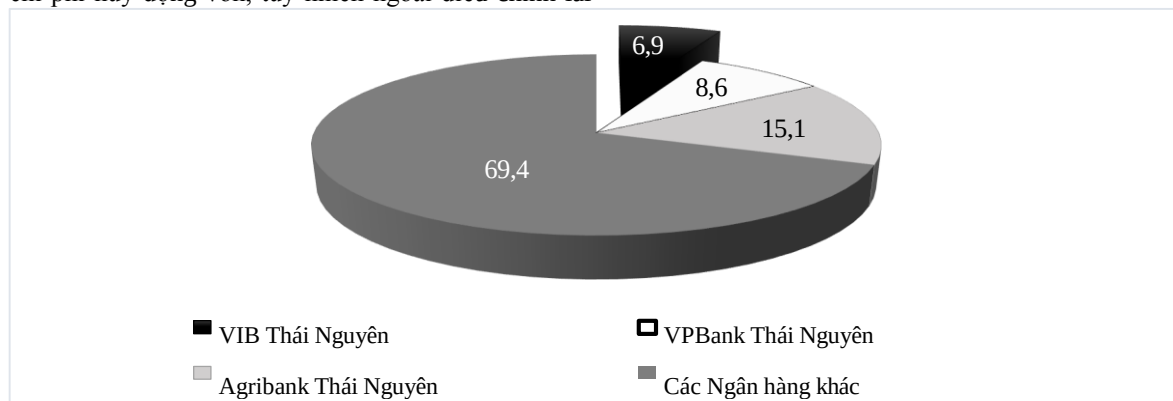
Nhìn chung, chi nhánh đã có những điều chỉnh khá linh hoạt để điều chỉnh lãi suất huy động từ đó giảm chi phí huy động vốn, tuy nhiên ngoài điều chỉnh lãi

Nguồn: BCKQKD VIB Thái Nguyên giai đoạn 2022 - 2024

suất, cần đặt ra kế hoạch cụ thể và chặt chẽ hơn để cắt giảm những chi phí khác không cần thiết hoặc dư thừa đã vô hình chung đẩy chi phí huy động vốn tăng cao.

4.1.4. Thị phần huy động vốn

Trong bối cảnh kinh tế hiện nay, Hoạt động ngân hàng được xem là hoạt động mang lại nhiều nguồn thu, ngoài hoạt động kinh doanh chính, các ngân hàng còn có sự liên kết với các công ty bảo hiểm, các quỹ đầu tư, tổ chức tài chính để phát triển sản phẩm đem lại nhiều lợi ích. Để đánh giá thực trạng thị phần hoạt động tín dụng bán lẻ nói chung cũng như thị phần tín dụng tiêu dùng nói riêng của VIB Thái Nguyên, ta so sánh thị phần của các ngân hàng có cùng quy mô để có thể thấy được được thị phần huy động vốn của chi nhánh trong từng thời kỳ nhất định.



Biểu đồ 1: Thị phần huy động vốn của VIB Thái Nguyên giai đoạn 2022-2024

Nguồn: VIB Thái Nguyên, VPBank Thái Nguyên, Agribank Thái Nguyên

Tại địa bàn tỉnh Thái Nguyên những năm gần đây với sự phát triển mạnh mẽ của các dự án đầu tư và khu công nghiệp đã làm cho mức sống dân cư tăng lên, hoạt động kinh doanh cần mở rộng, điều đó thúc đẩy sự phát triển của mạng lưới ngân hàng trên địa bàn tỉnh, tính đến cuối năm 2025 trên địa bàn có 36 tổ chức tín dụng đang hoạt động. Cùng với sự gia tăng về số lượng thì sự cạnh tranh khốc liệt giữa các ngân hàng càng diễn ra mạnh mẽ. Để đáp ứng thật tốt các nhu cầu của khách hàng, mở rộng địa bàn hoạt động và thực hiện các nhiệm vụ mà VIB Việt Nam giao phó, VIB Thái

Nguyên cần nỗ lực đẩy mạnh công tác huy động, đảm bảo vấn đề an toàn tuân thủ quy định pháp luật về các giao dịch, tạo lòng tin đối với khách hàng hơn nữa. Đồng thời nhanh chóng triển khai các gói sản phẩm tiên gửi đa dạng đối với khách hàng cá nhân, từ đó mang lại mức lãi suất hợp lý và cạnh tranh so với các NHTM trên địa bàn toàn tỉnh để đạt thị phần lớn hơn.

4.1.5. Khả năng đáp ứng nhu cầu sử dụng vốn

Trong những năm qua chi nhánh luôn quan tâm đến cơ cấu nguồn vốn huy động ngắn hạn và dài hạn sao cho phù hợp với dư nợ cho vay ngắn hạn. Bên cạnh

việc đẩy mạnh công tác huy động vốn tạo đầu vào cho việc kinh doanh của chi nhánh, VIB Thái Nguyên cũng luôn chú trọng quan tâm đến công tác nâng cao chất

lượng sử dụng vốn nhằm đem lại lợi nhuận tốt nhất. Ta có thể thấy rõ hơn về khả năng đáp ứng nhu cầu sử dụng vốn của chi nhánh qua bảng 4:

Bảng 4: Tình hình đáp ứng nhu cầu sử dụng vốn tại VIB Thái Nguyên giai đoạn 2022-2024

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2022	Năm 2023	Năm 2024
1. Ngắn hạn				
a. Vốn huy động ngắn hạn	Triệu đồng	765.216	791.663	797.368
b. Dư nợ ngắn hạn	Triệu đồng	654.586	701.315	762.169
c. Mức độ đáp ứng sử dụng vốn ngắn hạn (a)/b)	Lần	1,17	1,13	1,05
2. Trung- dài hạn				
d. Vốn huy động trung- dài hạn	Triệu đồng	116.574	169.677	188.375
e. Dư nợ trung- dài hạn	Triệu đồng	218.593	233.191	212.973
f. Mức độ đáp ứng sử dụng vốn trung- dài hạn (d)/(e)	Lần	0,53	0,73	0,88
3. Tổng vốn huy động/ Tổng dư nợ	Lần	1,01	1,03	1,01
g. Tổng vốn huy động	Triệu đồng	881.790	961.340	985.743
h. Tổng dư nợ	Triệu đồng	873.179	934.506	975.142

Nguồn: BCKQKD VIB Thái Nguyên giai đoạn 2022 - 2024

Nguồn vốn huy động ngắn hạn đã đáp ứng được đầy đủ hoạt động cho vay ngắn hạn. Có thể thấy dư nợ ngắn hạn đang tăng nhanh hơn tốc độ tăng của vốn huy động ngắn hạn. Nguồn vốn huy động ngắn hạn có bao gồm một phần đáng kể nguồn tiền gửi không kỳ hạn - tiền gửi thanh toán nên nguồn vốn này không sử dụng hết để cho vay ngắn hạn mà còn dùng để phục vụ mục đích thanh toán qua ngân hàng do hoạt động bán lẻ đang được chú trọng tại chi nhánh.

Nguồn vốn huy động trung, dài hạn hầu như đã đáp ứng được hoạt động cho vay trung, dài hạn của chi nhánh. Trong những năm qua, chi nhánh đã đảm bảo an toàn cho vay trung, dài hạn. Nhưng nguồn vốn huy động trung, dài hạn đơn thuần không đáp ứng đủ cho nhu cầu cho vay trung, dài hạn. Chi nhánh phải sử dụng một phần nguồn vốn ngắn hạn để cho vay trung, dài hạn. Điều này là hợp lý khi theo quy định của Nhà nước, tỷ lệ tối đa nguồn vốn ngắn hạn NHTM được sử dụng để cho vay trung, dài hạn là 30%, tuy nhiên để đảm bảo tính bền vững cho hoạt động tín dụng, chi nhánh nên có những điều chỉnh thích hợp để việc cho

vay trung dài hạn bằng nguồn vốn ngắn hạn không vượt quá mức cho phép của nhà nước.

Tuy nhiên, trong đà tăng trưởng dư nợ tín dụng như hiện nay, nhu cầu đầu tư kinh doanh của các doanh nghiệp ngày càng lớn. Chi nhánh cần có những điều chỉnh thích hợp để việc đầu tư cho vay trung, dài hạn bằng nguồn vốn ngắn hạn không được vượt quá mức cho phép của Nhà nước, vừa đảm bảo nguồn vốn được sử dụng hiệu quả vừa đảm bảo phát triển tín dụng bền vững.

4.2. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả huy động vốn tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quốc tế Việt Nam, chi nhánh tỉnh Thái Nguyên.

4.2.1. Khách hàng.

Nâng cao chất lượng dịch vụ huy động vốn là một trong những hoạt động vĩ mô đối với VIB Thái Nguyên trong khi nền kinh tế còn nhiều cạnh tranh như hiện nay. Nền kinh tế Thái nguyên ngày càng phát triển, thu hút được một lượng lớn các doanh nghiệp đầu tư vào Thái Nguyên nên số lượng KH có nhu cầu về vốn là rất cao. Do vậy, áp lực về huy động vốn là rất lớn trong khi nhiều ngân hàng cũng triển khai nhiều dịch vụ huy động vốn trên địa bàn tỉnh.

Bảng 5: Đánh giá của khách hàng về các dịch vụ huy động vốn của VIB Thái Nguyên

Chỉ tiêu	Mức độ đồng ý (ĐVT: Phiếu)					Điểm trung bình	Đánh giá
	1	2	3	4	5		
KH có nhiều lựa chọn trong các dịch vụ huy động vốn	7	8	50	101	159	4,22	Rất tốt
Các sản phẩm có tính cạnh tranh cao với các ngân hàng khác	5	53	71	101	95	3,70	Tốt
Ngân hàng luôn điều chỉnh dịch vụ để phù hợp với tình hình thực tại	7	51	73	95	99	3,70	Tốt
Ngân hàng luôn đưa ra các sản phẩm mới để tạo được xu hướng dẫn đầu	2	21	45	88	169	4,23	Rất tốt
Có những dịch vụ mang tính đặc thù, tạo lợi thế cạnh tranh	8	59	75	96	87	3,60	Tốt

Nguồn: Theo số liệu tổng hợp của tác giả

tác dịch vụ KH, tuy nhiên vẫn cần những yếu tố đột phá hơn nữa để tạo dựng uy tín cũng như thu hút KH mang huy động.

4.2.2. Năng lực và trình độ của đội ngũ cán bộ nhân viên.

Trong thời đại toàn cầu hóa hiện nay và nhất là trong bối cảnh nền kinh tế của đất nước hiện đang hội

VIB trong những năm qua đã phát huy lợi thế của mình rất tốt đó là các hoạt động tín dụng, huy động liên quan đến KH cá nhân. Có thể thấy nhân tố KH ảnh hưởng rất lớn tới hoạt động huy động vốn của chi nhánh, dựa trên kết quả khảo sát có thể thấy chi nhánh đã đạt được những dấu ấn nhất định trong công

nhập sâu với nền kinh tế toàn cầu thì nhu cầu về nguồn nhân lực là rất quan trọng, đặc biệt là nguồn nhân lực trình độ cao trong ngành tài chính Ngân hàng. Trong những năm qua chất lượng nguồn nhân lực của VIB

Thái Nguyên ngày càng được nâng cao. Ta có thống kê tình hình lao động tại VIB Thái Nguyên như sau:

Bảng 6: Thống kê tình hình lao động của VIB Thái Nguyên năm 2024

Chỉ tiêu	Số lượng (Người)	Tỷ trọng (%)
Tổng số lao động	42	100
Phân loại theo trình độ		
1.Trình độ đại học	27	64
2. Trình độ cao đẳng	13	36
Phân loại theo độ tuổi		
1. Từ 23 – 35 tuổi	26	62
2. Trên 35 tuổi	16	38
Phân loại theo giới tính		
1. Nam	19	45
2. Nữ	23	55

Thông qua bảng số liệu ta thấy rằng tổng số cán bộ nhân viên VIB Thái Nguyên tính tới hết năm 2024 là 42 nhân viên. Trong thời gian tới, với yêu cầu của thị trường

Nguồn: Phòng Kinh doanh VIB Thái Nguyên và của nền kinh tế nói chung, quy mô hoạt động và các PGD sẽ được mở rộng và số lượng nhân lực cũng tăng theo thời gian.

Bảng 7: Đánh giá của cán bộ ngân hàng về trình độ cán bộ nhân viên của VIB Thái Nguyên

Chỉ tiêu	Mức độ đồng ý (ĐVT: Phiếu)					Điểm trung bình	Đánh giá
	1	2	3	4	5		
Cán bộ ngân hàng có trình độ cao	1	2	5	12	22	4,24	Rất tốt
Cán bộ có nhiều sáng kiến trong công việc	2	4	3	14	19	4,05	Tốt
Cán bộ luôn nắm chắc nghiệp vụ	0	3	5	13	21	4,24	Rất tốt
Cán bộ xử lý công việc linh hoạt	1	3	2	29	8	4,02	Tốt
Cán bộ có phẩm chất đạo đức tốt, thái độ phục vụ tận tình, chu đáo	0	1	9	15	17	4,14	Tốt

Nhìn chung trong những năm qua, đội ngũ cán bộ VIB Thái Nguyên đã không ngừng được nâng lên cả về số lượng và chất lượng, cơ bản đáp ứng được yêu cầu, nhiệm vụ được giao. Đội ngũ cán bộ VIB Thái Nguyên nhìn chung được đào tạo cơ bản, từng bước được nâng cao cả về trình độ chuyên môn, trình độ lý luận chính trị, kiến thức, kỹ năng và kinh nghiệm công tác.

4.2.3. Hoạt động quảng cáo, marketing.

Trong môi trường cạnh tranh nhiều, các ngân

Nguồn: Theo số liệu tổng hợp của tác giả hàng càng cần phải xúc tiến mạnh hoạt động marketing để quảng bá ngân hàng của mình, tăng nhận diện sản phẩm, tăng cường hình ảnh trên thị trường.

VIB Thái Nguyên là ngân hàng có truyền thống lâu đời, có số lượng khách hàng lớn nhưng đối thủ của ngân hàng cũng nhiều nên ngân hàng cũng đã và đang triển khai nhiều hoạt động Marketing giúp nâng cao hình ảnh, nâng cao vị thế của mình trên thị trường Thái Nguyên.

Bảng 8: Tình hình quảng cáo, marketing của VIB Thái Nguyên

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2022	Năm 2023	Năm 2024	Chênh lệch 2023/ 2022	Chênh lệch 2024/ 2023
Lắp đặt biển quảng cáo	126	143	135	113,49	94,40
Quảng cáo trên phương tiện thông tin, điện tử	213	253	235	118,77	92,88
Tham gia chương trình sự kiện	324	364	376	112,34	103,29
Phát tờ rơi, in ấn.....	154	135	146	87,66	108,14

Hoạt động quảng cáo của ngân hàng ngày càng đa dạng và phong phú, ngân hàng đã và đang có nhiều phương thức quảng cáo các dịch vụ của mình đến với khách hàng. Bên cạnh các hình thức quảng cáo thông thường thì ngân hàng cũng đã triển khai việc quảng cáo đến từng khách hàng tiềm năng. Ngân hàng tìm cách tiếp cận khách hàng như: xin danh sách ở các công ty, cơ quan, trường đại học, thông tin thu thập từ các đơn

(Nguồn: Phòng dịch vụ khách hàng VIB Thái Nguyên) vị kinh doanh... để có được tập dữ liệu từ đó tiến hành phân loại. Các nhân viên ngân hàng có thể đến gặp trực tiếp khách hàng để có những trao đổi cụ thể, hướng dẫn chu đáo cũng như trả lời các thắc mắc của khách hàng khi cần thiết. Điều này sẽ giúp ấn tượng về ngân hàng được nâng lên, người dân thấy được sự chuyên nghiệp cũng như cảm thấy được tôn trọng nhất định và từ đó tin tưởng vào các dịch vụ của ngân hàng triển khai.

Bảng 9: Đánh giá của khách hàng về hoạt động quảng cáo của VIB Thái Nguyên

Chỉ tiêu	Mức độ đồng ý (ĐVT: Phiếu)					Điểm trung bình	Đánh giá
	1	2	3	4	5		
Ngân hàng đa dạng hóa hình thức quảng cáo	5	52	100	98	70	3,54	Tốt
Các hình thức quảng cáo ngày càng hiệu quả hơn	2	12	43	124	144	4,22	Rất tốt
Nhiều khách hàng được giải đáp thắc mắc	3	46	76	107	93	3,74	Tốt
Các hình thức quảng cáo luôn thay đổi để tăng tính cạnh tranh	9	42	90	109	75	3,61	Tốt
Thông qua quảng cáo, nhân viên có nhiều sáng kiến để thay đổi	12	72	61	88	92	3,54	Tốt

Nguồn: Theo số liệu tổng hợp của tác giả

Hoạt động quảng cáo là rất quan trọng đối với mỗi ngân hàng, khi nhiều ngân hàng cùng tham gia trên thị trường để giới thiệu các sản phẩm, các dịch vụ của mình thì hoạt động quảng cáo cần có những đổi mới và sáng tạo.

Thông qua khảo sát có thể thấy chi nhánh triển khai hoạt động quảng cáo ở mức khá tốt, gây được thiện cảm với khách hàng. Trong thời gian tới chi nhánh cần có những cải thiện nhiều hơn về yếu tố quảng cáo để góp phần tạo ảnh hưởng tích cực trong việc truyền thông sản phẩm huy động.

4.2.4. Môi trường cạnh tranh.

Cạnh tranh là một trong những yếu tố rất quan trọng để phát triển, nó giúp các chủ thể tham gia ngày

càng hoàn thiện hơn, khắc phục những nhược điểm cũng như nâng cao thế mạnh của mình để cạnh tranh được tốt hơn.

Hiện nay đối thủ cạnh tranh của ngân hàng VIB Thái Nguyên hướng đến khách hàng cá nhân những người có số tiền gửi ở mức trung bình khá nhưng khi nền kinh tế phát triển, thu nhập người dân được nâng lên thì các khách hàng cũng sẽ tăng rất nhiều. Chính vì vậy, đây sẽ là điểm cần lưu ý của ngân hàng trong thời gian tới để có thể cạnh tranh với các ngân hàng khác trong khu vực, nhất là các đối thủ truyền thống cũng như những đối thủ đang bắt đầu tiến đến thị trường Thái Nguyên trong những năm gần đây.

Bảng 10: Đánh giá của cán bộ ngân hàng về tình hình cạnh tranh của VIB Thái Nguyên

Chỉ tiêu	Mức độ đồng ý (ĐVT: Phiếu)					Điểm trung bình	Đánh giá
	1	2	3	4	5		
Ngày càng nhiều ngân hàng trên địa bàn	0	2	12	19	9	3,83	Tốt
Các ngân hàng đưa ra nhiều chính sách huy động hấp dẫn	1	3	9	14	15	3,93	Tốt
Các ngân hàng ngày càng mở rộng chi nhánh, gia tăng số lượng nhân viên	0	1	12	14	15	4,02	Tốt
Các nhân viên ngân hàng dùng nhiều phương thức để thu hút khách hàng	1	4	6	13	18	4,02	Tốt
khách hàng luôn so sánh để tìm khách hàng tốt nhất cho mình	1	2	7	9	23	4,21	Rất tốt

Nguồn: Theo số liệu tổng hợp của tác giả

Thái Nguyên trong những năm qua đạt được nhiều thành tựu về kinh tế, đời sống người dân ngày càng phát triển. Do vậy, các ngân hàng trên địa bàn luôn mở rộng địa bàn hoạt động của mình, vì thế chỉ tiêu “Ngày càng nhiều ngân hàng trên địa bàn” đã được đánh giá với 3,83 điểm. Trong bối cảnh cạnh tranh đó, chỉ tiêu “Các ngân hàng đưa ra nhiều chính sách huy động hấp dẫn” đạt 3,93 điểm vì các cán bộ nhân viên đều nhận thấy sự chuyển mình mạnh mẽ của các ngân hàng trong cuộc đua huy động. Có thể thấy VIB đã và đang bị ảnh hưởng khá lớn bởi môi trường cạnh tranh, nhưng cũng từ cạnh tranh đã thúc đẩy những ý tưởng mới trong hoạt động kinh doanh để thu hút nhiều KH hơn, nếu biết tận dụng ưu thế và khắc phục hạn chế, chi nhánh sẽ

phát triển tốt hoạt động huy động vốn hơn.

4.3. Đánh giá hiệu quả hoạt động huy động vốn tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quốc tế Việt Nam, chi nhánh tỉnh Thái Nguyên

4.3.1. Những kết quả đạt được

Thứ nhất, về cơ cấu nguồn vốn huy động: Cơ cấu nguồn vốn được phân bổ hợp lý với nguồn vốn chủ yếu được huy động từ dân cư. Việc duy trì tỷ trọng cao và ổn định của nguồn vốn huy động từ dân cư, phù hợp với định hướng phát triển ngân hàng bán lẻ. Nguồn vốn tăng trưởng đều qua các năm, góp phần nâng cao khả năng chủ động vốn cho hoạt động kinh doanh của chi nhánh.

Thứ hai, về quy mô vốn huy động, tốc độ tăng trưởng vốn huy động: VIB Thái Nguyên đã duy trì được mức tăng trưởng nguồn vốn tương đối ổn định trong bối cảnh nền kinh tế nhiều biến động. Tổng nguồn vốn huy động tăng qua các năm, trong đó tiền gửi cá nhân luôn chiếm tỷ trọng chủ đạo, phù hợp với định hướng phát triển ngân hàng bán lẻ. Tiền gửi từ tổ chức kinh tế và tổ chức khác cũng có sự gia tăng, góp phần đa dạng hóa nguồn vốn cho chi nhánh.

Thứ ba, về chi phí huy động vốn: Dựa trên các chỉ thị về lãi suất của NHNN, VIB Thái Nguyên đã triển khai mặt bằng lãi suất huy động hợp lý, đảm bảo bám sát quan hệ cung cầu tiền tệ và tỷ lệ lạm phát thực tế. Chi nhánh giải quyết không chỉ về vấn đề chi phí huy động mà còn đáp ứng nhu cầu khách hàng. Có thể thấy trong giai đoạn dịch bệnh chi nhánh đã có những chính sách giảm lãi suất theo chủ trương của chính phủ, từ đó cắt giảm chi phí huy động vốn, hỗ trợ các doanh nghiệp vay vốn trong thời điểm khó khăn.

Thứ tư, về thị phần huy động vốn: Chi nhánh đã liên tục đổi mới hình thức hình thức huy động vốn, từng bước mở rộng mạng lưới phục vụ khách hàng bằng việc đưa thêm nhiều phòng giao dịch vào hoạt động, mạng lưới tiết kiệm ngày càng được bố trí thuận lợi cho khách hàng gửi tiền, chi nhánh đã triển khai nhiều hoạt động hợp tác với các tổ chức, đoàn thể, tập thể trong và ngoài địa bàn tỉnh để triển khai sâu rộng các sản phẩm huy động vốn, từ đó dần khẳng định vị thế của chi nhánh.

Thứ năm, về huy động vốn đáp ứng nhu cầu sử dụng vốn: Chi nhánh đã đưa ra các chính sách để điều chỉnh hợp lý lượng vốn huy động, để không tạo nên lượng vốn ứ đọng, gây rủi ro về việc tăng chi phí quản lý nguồn vốn mà không thu được lợi nhuận từ cho vay. Thông qua định hướng đó, chi nhánh đã đẩy mạnh nguồn vốn huy động ngắn hạn nhằm đáp ứng hoạt động cho vay ngắn hạn, từng bước đảm bảo hoạt động kinh doanh diễn ra ổn định.

4.3.2. Những tồn tại hạn chế

Thứ nhất, về cơ cấu nguồn vốn huy động: cơ cấu nguồn vốn vẫn còn phụ thuộc lớn vào khu vực dân cư, trong khi nguồn vốn từ tổ chức kinh tế và các công cụ huy động trung – dài hạn chưa được khai thác hiệu quả. Bên cạnh đó, tốc độ tăng trưởng nguồn vốn có xu hướng chậm lại, phản ánh áp lực cạnh tranh và những khó khăn của môi trường kinh tế.

Thứ hai, về quy mô vốn huy động, tốc độ tăng trưởng vốn huy động: Tốc độ tăng trưởng nguồn vốn có xu hướng chậm lại trong năm 2024, cho thấy công tác huy động vốn đang chịu áp lực từ môi trường kinh tế và cạnh tranh thị trường.

Thứ ba, về chi phí huy động vốn: Chi nhánh tập trung nhiều vào công tác marketing và chiến dịch quảng bá sản phẩm làm tăng chi phí huy động, chưa có chiến

lược huy động cho lâu dài, những dự báo về nguồn vốn để xây dựng kế hoạch chi phí nguồn vốn hiệu quả.

Thứ tư, về thị phần huy động vốn: Quy mô của chi nhánh so với các chi nhánh ngân hàng tại địa bàn vẫn chưa thực sự lớn nên còn gặp nhiều đối thủ cạnh tranh lớn mạnh hơn. Hơn thế nữa, mạng lưới, địa điểm hoạt động còn quá mỏng làm khó khăn trong việc phát triển quy mô và thuận tiện trong giao dịch của khách hàng.

Thứ năm, về huy động vốn đáp ứng nhu cầu sử dụng vốn: Chi nhánh chưa có những điều chỉnh thích hợp để việc đầu tư cho vay trung, dài hạn bằng nguồn vốn ngắn hạn không được vượt quá mức cho phép của Nhà nước.

4.4. Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động huy động vốn tại Ngân hàng Thương mại Cổ phần Quốc Tế Việt Nam, chi nhánh tỉnh Thái Nguyên

4.4.1. Mở rộng quy mô vốn huy động

Về quy mô, ngoài những hình thức huy động truyền thống nên đẩy mạnh nghiên cứu để có những hình thức huy động vốn mới đáp ứng đòi hỏi của khách hàng. Nghiên cứu phát triển những hình thức tiết kiệm linh hoạt như: Tiết kiệm hưu trí; Tiết kiệm tích lũy bảo an; Tiết kiệm trẻ em, có thể tương ứng phù hợp với các loại bảo hiểm của công ty bảo hiểm.

Chi nhánh nên phát triển thêm các hình thức phát hành công cụ nợ bao gồm kỳ phiếu và trái phiếu ngân hàng. Đây là một hình thức huy động không thường xuyên, thường chỉ được sử dụng khi có yêu cầu về khối lượng lớn vốn trong thời hạn dài.

Phối hợp với các tổ chức cung ứng dịch vụ điện nước, bảo hiểm, điện thoại để làm dịch vụ thu hộ chi hộ, từ đó gia tăng nguồn vốn của chi nhánh. Ngoài ra, có thể liên hệ tới các cơ quan, trường đại học, cao đẳng, thực hiện mở tài khoản thanh toán tích hợp thẻ sinh viên, hướng tới các doanh nghiệp với sản phẩm tài khoản trả lương, vừa thúc đẩy doanh số tiền gửi không kỳ hạn vừa là cơ hội để khi những khách hàng là cán bộ nhân viên của doanh nghiệp có nhu cầu gửi tiết kiệm sẽ sử dụng dịch vụ của ngân hàng.

4.4.2. Tăng cường nguồn vốn huy động với chi phí sử dụng vốn thấp nhất

Nguồn vốn với chi phí thấp nhất có thể nhắc đến tiền gửi thanh toán, tiền gửi tiết kiệm không kỳ hạn, tiền tại thẻ ATM. Trong đó chủ yếu là tiền gửi thanh toán, chi nhánh nên gia tăng chi tiêu CASA trên các tài khoản. Để làm được việc đó, ngân hàng cần phải nâng cao quy trình thanh toán tại chi nhánh để thu hút khách hàng, các sản phẩm tích hợp với tài khoản thanh toán phải đa dạng, ứng dụng mô hình công nghệ số hiện đại sẽ dễ dàng vận động khách hàng sử dụng tài khoản thanh toán nhiều hơn.

Hoàn thiện chính sách lãi suất huy động vốn một cách linh hoạt, hợp lý, giảm thiểu chi phí huy động vốn. Bởi vì lãi suất là một yếu tố quan trọng giúp các NHTM

có thể thu hút hấp dẫn được khách hàng đến gửi tiền. Trong một điều kiện bình thường không tính đến yếu tố lạm phát tiền tệ thì khách hàng sẽ so sánh lãi suất tiền gửi huy động tại các ngân hàng, từ đó xem ngân hàng nào cao hơn thì sẽ lựa chọn ngân hàng đó.

Có thể triển khai thêm một số dịch vụ góp phần gia tăng nguồn vốn mà tốn ít chi phí như bảo lãnh hoặc bảo hiểm. Khi thực hiện bảo lãnh khách hàng sẽ phải ký quỹ một khoản tiền nhất định, do vậy vận dụng được dịch vụ này phát triển sẽ làm tăng nguồn vốn huy động với một chi phí thấp. Tiếp đó, việc kết hợp với công ty bảo hiểm có thể tăng lượng khách hàng giao dịch góp phần tăng nguồn vốn huy động của chi nhánh, có thể liên kết với công ty bảo hiểm để kết hợp với dịch vụ tiền gửi tích hợp bảo hiểm của ngân hàng.

4.4.3. Mở rộng thị phần huy động vốn

Tập trung phát huy tiềm lực tại các phòng giao dịch nhằm thu hút khách hàng từ địa bàn khác nhau, không chỉ là trung tâm thành phố mà còn mở rộng tới các thị xã, mở rộng nghiệp vụ ngân hàng bán lẻ, tranh thủ những thuận lợi của thị trường, hay các đợt tăng lãi suất để gia tăng nguồn vốn huy động.

Chi nhánh nên đầu tư vào hình ảnh bên ngoài của như địa điểm, trụ sở, biểu tượng, băng rôn khẩu hiệu quảng cáo, đồng phục nhân viên, chất lượng của sản phẩm cung ứng, trang thiết bị của chi nhánh, tạo thiện cảm với khách hàng khi giao dịch.

Thực hiện các chiến lược chăm sóc khách hàng và phân nhóm khách hàng căn cứ vào địa điểm, nhu cầu, thu nhập của khách. Chi nhánh nên có sự tương tác liên tục với các khách hàng có lượng tiền gửi lớn, khách hàng thân thiết của ngân hàng vào mỗi dịp lễ Tết, ngày kỷ niệm.

Những khi có sản phẩm mới thì chi nhánh nên làm các đợt quảng bá, Marketing với cộng đồng tại các trụ sở giao dịch, phát tờ rơi tại các địa điểm trung tâm thành phố. Thực hiện nghiên cứu thị trường, xác định tiềm năng của chi nhánh để đưa ra các quyết định về sản phẩm huy động vốn.

4.4.4. Tăng khả năng đáp ứng nhu cầu sử dụng vốn

Huy động vốn và sử dụng vốn có mối liên hệ chặt chẽ, luôn hỗ trợ và chi phối lẫn nhau, sử dụng vốn là căn cứ quan trọng để ngân hàng quyết định khối lượng cơ cấu nguồn vốn huy động. Bởi vì khi mà ngân hàng cho khách hàng vay thì đồng vốn sẽ đi vào lưu thông làm cho kinh tế phát triển, tăng thu nhập của người dân, góp phần phát triển thương mại dịch vụ, tiêu dùng. Chính vì thế, chi nhánh cần quan tâm và làm tốt công tác quản lý đáp ứng nhu cầu sử dụng vốn, mở rộng tín dụng đi đôi với nâng cao chất lượng tín dụng.

Việc đưa ra lãi suất phải tuân theo quy luật kinh tế thị trường và mối quan hệ cung cầu của vốn trên thị trường tiền tệ. Lãi suất cho vay bình quân nên cao hơn lãi suất huy động vốn bình quân, lãi suất cho vay bình quân phải dựa trên lãi suất sinh lợi bình quân của nền

kinh tế, lãi suất ngắn hạn thấp hơn lãi suất dài hạn. Từ đó đảm bảo chất lượng vốn huy động vốn đầu vào và lượng cho vay tín dụng đầu ra liên tục tăng chi nhánh sẽ hoạt động hiệu quả hơn.

4. Kết luận

Việc nâng cao hiệu quả hoạt động huy động vốn luôn là vấn đề quan trọng và cấp thiết với mỗi NHTM vì nó là yếu tố đầu vào cung cấp nguồn vốn tín dụng, từ đó ngân hàng cho vay tạo nên lợi nhuận. Tuy nhiên, trong bối cảnh thị trường ngân hàng cạnh tranh hiện nay đã đặt ra cho VIB Thái Nguyên phải có một giải pháp toàn diện và dài hạn về hoạt động huy động vốn, từ đó nâng tầm vị thế của chi nhánh trên địa bàn, chiếm thị phần lớn, tạo dựng niềm tin của khách hàng đối với các sản phẩm huy động của mình.

Kết quả nghiên cứu, cho thấy trong giai đoạn nghiên cứu, chi nhánh đã đạt được nhiều thành tựu quan trọng, góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh và khẳng định vị thế trên địa bàn. Cơ cấu nguồn vốn huy động nhìn chung phù hợp với định hướng chiến lược, tập trung vào khách hàng cá nhân, vốn nội tệ và vốn ngắn hạn – những nguồn vốn có chi phí thấp, tính ổn định tương đối cao và đáp ứng tốt nhu cầu thanh toán cũng như cho vay. Quy mô và tốc độ tăng trưởng vốn huy động có xu hướng tăng qua các năm, tạo nền tảng vững chắc cho việc mở rộng tín dụng, phát triển sản phẩm dịch vụ và gia tăng lợi nhuận. Chi nhánh cũng đã chủ động điều hành chi phí huy động vốn thông qua chính sách lãi suất linh hoạt, bám sát chỉ đạo của Ngân hàng Nhà nước và diễn biến thị trường, đồng thời từng bước mở rộng thị phần huy động vốn nhờ đổi mới hình thức huy động và mở rộng mạng lưới hoạt động. Công tác huy động vốn cơ bản gắn với nhu cầu sử dụng vốn, góp phần đảm bảo hoạt động kinh doanh diễn ra an toàn và ổn định.

Tuy nhiên, bên cạnh những kết quả tích cực, hoạt động huy động vốn của chi nhánh vẫn còn tồn tại một số hạn chế cần được khắc phục. Cơ cấu huy động vốn theo đối tượng khách hàng chưa thực sự hợp lý, tỷ trọng huy động từ khách hàng tổ chức kinh tế và vốn ngoại tệ còn thấp, làm giảm khả năng tận dụng các nguồn vốn chi phí thấp và ảnh hưởng đến hoạt động thanh toán, ngoại thương. Quy mô vốn huy động tuy tăng nhưng chưa ổn định, còn phụ thuộc nhiều vào nguồn vốn ngắn hạn từ khách hàng cá nhân, tiềm ẩn rủi ro về cân đối kỳ hạn trong dài hạn. Chi phí huy động vốn có xu hướng tăng do chưa có chiến lược huy động vốn mang tính dài hạn và dự báo nguồn vốn hiệu quả. Ngoài ra, thị phần huy động vốn của chi nhánh còn hạn chế do quy mô và mạng lưới giao dịch chưa rộng so với các đối thủ cạnh tranh lớn trên địa bàn. Việc cân đối giữa huy động vốn và sử dụng vốn, đặc biệt là cho vay trung và dài hạn bằng nguồn vốn ngắn hạn, cũng đòi hỏi chi nhánh phải có những điều chỉnh phù hợp hơn để đảm bảo tuân thủ quy định và phát triển tín dụng bền vững.

Nhìn chung, những kết quả đạt được là cơ sở quan trọng để VIB Thái Nguyên tiếp tục phát huy thế mạnh trong công tác huy động vốn. Đồng thời, các hạn chế nêu trên cũng là căn cứ thực tiễn để chi nhánh đề xuất và

triển khai các giải pháp phù hợp nhằm hoàn thiện hoạt động huy động vốn, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn và tăng cường năng lực cạnh tranh trong thời gian tới.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

Chỉ thị số 01/CT-NHNN, Nhiệm vụ trọng tâm của ngành ngân hàng trong các năm 2022, 2023, 2024.

Lệnh các tổ chức tín dụng 2010 số 47/2010/QH12.

Fabozzi, F. J., & Modigliani, F. (2009). *Capital Markets: Institutions and Instruments* (4th Edition). Pearson Prentice Hall.

Mishkin, F. S. (2015). *The Economics of Money, Banking, and Financial Markets* (11th Edition). Pearson Education.

Ngân hàng Nhà nước. (2024). Thông tư số: 09/2024/TT-NHNN ngày 28/06/2024 quy định về các giới hạn, tỷ lệ bảo đảm an toàn trong hoạt động của ngân hàng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài.

Ngân hàng Nhà nước. (2024). Quyết định số: 2411/QĐ-NHNN/ ngày 01/11/2024 về mức lãi suất tối đa đối với tiền gửi bằng đồng Việt Nam của tổ chức, cá nhân tại tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài theo quy định tại Thông tư 48/2024/TT-NHNN, ngày 30/09/2024.

Ngân hàng Nhà nước. (2022). Quyết định số: 1812/QĐ-NHNN/ ngày 24/10/2022 về mức lãi suất tối đa đối với tiền gửi bằng đồng Việt Nam của tổ chức, cá nhân tại tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài theo quy định tại Thông tư 07/2014/TT-NHNN.

Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam, chi nhánh tỉnh Thái Nguyên, *Báo cáo tổng kết năm 2022, 2023, 2024*.

Ninh Thị Thuý Ngân. (2019). “Giải pháp nâng cao hiệu quả huy động vốn của các ngân hàng thương mại”. Tạp chí Tài chính số 17 -2019.

Phan Văn Ngọc. (2023). Pháp luật về huy động vốn đối với DNKN sáng tạo và một số kiến nghị, *Tạp chí Nghiên cứu Luật pháp*, 14(486).

Nguyễn Thị Hồng Yến. (2017). Nâng cao hiệu quả huy động vốn của ngân hàng thương mại, *Tạp chí Công thương*.

Rose, P. S. & Hudgins, S. C. (2014). *Bank Management and Financial Services* (9th Edition). McGraw-Hill Education.

Thông tin tác giả:

1. Nguyễn Thị Linh Trang

- Đơn vị công tác: Trường Đại học Kinh tế và Quản trị Kinh doanh
- Địa chỉ email: nguyenlinhtrang20@gmail.com

2. Hoàng Thị Thu*

- Đơn vị công tác: Trường Đại học Kinh tế và Quản trị Kinh doanh

*Tác giả liên hệ: Hoàng Thị Thu

Email: hoangthithu@tueba.edu.vn

Ngày nhận bài: 26/11/2025

Ngày nhận bản sửa: 05/01/2026

Ngày duyệt đăng: 03/02/2026