TRƯỜNG ĐẠI HỌC TRÀ VINH

**KHOA KINH TẾ, LUẬT**



ISO 9001:2015

**BÁO CÁO THỰC TẬP TỐT NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN SÀI GÒN – CHI NHÁNH TRÀ VINH – PHÒNG GIAO DỊCH NGUYỄN ĐÁNG**

**Người hướng dẫn: Sinh viên thực hiện:**

NGUYỄN HỒNG HÀ CHUNG THỊ HỒNG DUNG

**MSSV:** 114518005

**Lớp:** DA18TCNH

**Khóa:** 2018-2022

Trà Vinh – 2022

TRA VINH UNIVERSITY

**FACULTY OF ECONOMICS, LAW**

****

**ISO 9001:2015**

**GRADUATE INTERNSHIP REPORT AT SAIGON JOINT STOCK COMMERCIAL BANK – TRA VINH BRANCH – NGUYEN DANG TRANSACTION OFFICE**

**Instructor:** **Student performance:**

NGUYEN HONG HA CHUNG THI HONG DUNG

**Student ID No:** 114518005

**Class:** DA18TCNH

**Course:** 2018

Tra Vinh - 2022

**LỜI CẢM ƠN**

🖎🕮✍

Em xin chân thành cảm quý Thầy Cô Trường Đại học Trà Vinh đã tạo điều kiện thuận lợi cho em trong suốt quá trình học tập, cũng như trong suốt thời gian thực hiện bài báo cáo.

Em xin chân thành cảm ơn sự quan tâm hướng dẫn, giúp đỡ tận tình của thầy Nguyễn Hồng Hà đã tạo điều kiện cho em hoàn thành bài báo cáo.

Ngày …… tháng ………. năm 2022

**Sinh viên thực hiện**

**NHẬN XÉT CỦA CƠ QUAN THỰC TẬP**

**🖎🕮✍**

Ngày … tháng … năm 2022

**Thủ trưởng đơn vị**

**NHẬN XÉT CỦA NGƯỜI HƯỚNG DẪN**

**🖎🕮✍**

*Trà vinh,, ngày…… tháng …… năm 2022*

**NGƯỜI HƯỚNG DẪN**

**DANH MỤC BIỂU BẢNG**

**🖎🕮✍**

Bảng 1: Kết quả hoạt động kinh doanh

Bảng 2: Lãi suất Ngân hàng TMCP Sài Gòn

Bảng 3: Tình hình huy động vốn

Bảng 4: Tỷ trọng tình hình huy động vốn

Bảng 5: Hoạt động tiền gửi tiết kiệm bằng VNĐ từ dân cư

Bảng 6: Tỷ trọng nguồn tiền tiết kiệm bằng VNĐ

**DANH MỤC HÌNH**

**🖎🕮✍**

Hình 1: Logo Ngân hàng Thương Mại Cổ Phần Sài Gòn

Hình 2: Sơ đồ tổ chức của Ngân hàng Thương Mại Cổ Phần Sài Gòn – Chi nhánh Trà Vinh – phòng giao dịch Nguyễn Đáng.

**DANH SÁCH CÁC TỪ VIẾT TẮT**

**🖎🕮✍**

SCB: Ngân hàng Thương Mại Cổ Phần Sài Gòn

NHNN: Ngân hàng nhà nước

NHTM: Ngân hàng thương mại

TMCP: Thương mại cổ phần

CBNV: Cán bộ nhân viên

PGD: Phòng giao dịch

DVKH: Dịch vụ khách hàng

CMND/CCCD: Chứng minh nhân dân/ Căn cước công dân

TCTD: Tổ chức tín dụng

**MỤC LỤC**

**🖎🕮✍**

**CHƯƠNG 1: GIỚI THIỆU NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN SÀI GÒN**

**1. TÓM LƯỢC QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN SÀI GÒN.**

Tên tiếng Việt: Ngân hàng Thương Mại Cổ Phần Sài Gòn

• Tên viết tắt tiếng Việt: Ngân hàng Sài Gòn

• Tên viết tiếng nước ngoài: Sai Gon Joint Stock Commercial Bank

• Tên viết tắt tiếng Anh: Saigon Commercial Bank

• Tên viết tắt: SCB

• Hội sở chính: 19-21-23-25 Nguyễn Huệ, Phường Bến Nghé, Quận 1, Tp. HCM

• Vốn điều lệ: Kể từ ngày 30/06/2021, vốn điều lệ của Ngân hàng Thương Mại Cổ Phần Sài Gòn là 20.020.000.000.000 đồng (Hai mươi nghìn không trăm hai mươi tỷ đồng)

Ngày 26/12/2011, Thống đốc NHNN chính thức cấp Giấy phép số 283/GP-NHNN về việc thành lập và hoạt động Ngân hàng TMCP Sài Gòn (SCB) trên cơ sở hợp nhất tự nguyện 3 ngân hàng: Ngân hàng TMCP Sài Gòn (SCB), Ngân hàng TMCP Đệ Nhất (Ficombank), Ngân hàng TMCP Việt Nam Tín Nghĩa (TinNghiaBank). Ngân hàng TMCP Sài Gòn (Ngân hàng hợp nhất) chính thức đi vào hoạt động từ ngày 01/01/2012.

Đây được xem như một bước ngoặt quan trọng trong lịch sử phát triển của cả ba ngân hàng, đánh dấu sự thay đổi toàn diện về quy mô tổng tài sản, mạng lưới, công nghệ và nhân sự… Trên cơ sở thừa kế những thế mạnh vốn có của 3 ngân hàng, cùng sự quyết tâm của Hội đồng Quản trị, Ban điều hành, toàn thể CBNV, đặc biệt là sự tin tưởng và ủng hộ của Quý Khách hàng, Cổ đông, đến nay, Ngân hàng TMCP Sài Gòn – SCB đã không ngừng lớn mạnh với quy mô Tổng tài sản hàng đầu Việt Nam đạt 673.276 tỷ đồng, Vốn điều lệ hơn 20.020 tỷ đồng tính đến 30/09/2021. Với 239 điểm giao dịch, hiện nay mạng lưới hoạt động của SCB đang phủ rộng khắp 28 tỉnh/thành thuộc các vùng kinh tế trọng điểm của cả nước, cùng đội ngũ nhân sự hơn 7.000 người.

Tiềm lực tài chính vững mạnh, tốc độ tăng trưởng nhanh, công nghệ hiện đại, danh mục các sản phẩm đa dạng cùng chất lượng dịch vụ không ngừng được nâng cao, đây chính là nền tảng để SCB phát triển mạnh mẽ theo định hướng trở thành ngân hàng bán lẻ - đa năng - hiện đại hàng đầu Việt Nam. Bên cạnh cung cấp các giải pháp tài chính trọn gói, đáp ứng mọi nhu cầu của Khách hàng, SCB tự hào mang lại giá trị và đảm bảo quyền lợi thiết thực cho Đối tác, Cổ đông; cũng như xây dựng chế độ phúc lợi và môi trường làm việc tốt nhất cho đội ngũ CBNV.

Logo Ngân hàng Thương Mại Cổ Phần Sài Gòn:

**Hình 1:** Logo Ngân hàng Thương Mại Cổ Phần Sài Gòn.



* Ý nghĩa Logo Ngân hàng SCB:
* Biểu tượng hình tròn: là sự kết hợp cách điệu các yếu tố:
* Đồng tiền cổ - hiện đại cho lĩnh vực tài chính ngân hàng của SCB
* Chìa khóa – hình ảnh mang ý nghĩa giải pháp toàn diện về tài chính
* Tổng thể hình tròn với hình tượng chữ Sinh trong tên thương hiệu SCB
* Nửa trên hình tròn là những nét cách điệu nấc thang đến thành công
* Màu sắc:
* Màu xanh: tượng trưng cho sự tin tưởng, trách nhiệm, tái hiện sự phát triển và cam kết trở thành một thương hiệu bền vững.
* Màu đỏ: thể hiện niềm tự hào và đam mê, sự quyết tâm và khí thế của SCB.

**2. QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN SÀI GÒN – CHI NHÁNH TRÀ VINH – PHÒNG GIAO DỊCH NGUYỄN ĐÁNG.**

Quá trình hình thành và phát triển của phòng giao dịch Nguyễn Đáng: tiền thân của phòng giao dịch Nguyễn Đáng là Chi nhánh 1 Trà Vinh, tên Ngân hàng Thương mại cổ phần Sài Gòn – Chi nhánh Trà Vinh 1. Địa chỉ: 86 Nguyễn Đáng, khóm 6, phường 7, thành pho Trà Vinh, Trà Vinh. Do công tác cơ cấu lại mạng lưới của Ngân hàng đảm bảo hoạt động hiệu quả hơn đồng thời giảm bớt so chi nhánh trùng lập trên cùng một địa bàn, tại thành phố Trà Vinh SCB có hai chi nhánh là Trà Vinh và Trà Vinh 1 hoạt động.

Do vậy, Thống đốc NHNN chấp thuận việc chấm dứt hoạt động chi nhánh Trà Vinh 1, Ngân hàng TMCP Sài Gòn thực hiện trách nhiệm liên quan đến chấm dứt hoạt động của chi nhánh nêu tại công văn này theo quy định tai khoản 3 Điều 22 và khoản 4 Điều 24 Thông tư số 21/2013/TT – NHNN ngày 9/9/2013 của Thống đốc NHNN quy định về mạng lưới hoạt động của NHTM. Thống đốc giao NHNN chi nhánh Trà Vinh giám sát việc Ngân hàng TMCP Sài Gòn thực hiện các thủ tuc chấm dứt hoạt động chi nhánh theo quy định, báo cáo thống đốc NHNN kết quả thực hiện.

Vì vậy, SCB đã chủ động chuyển đổi hoạt động của chi nhánh Trà Vinh 1 sang hình thức phòng giao dịch với tên gọi Phòng giao dịch Nguyễn Đáng, vẫn hoạt động tại địa chỉ 86 Nguyễn Đáng, khóm 6, phường 7, thành phố Trà Vinh, Trà Vinh.

Điều này có nghĩa mọi hoạt động giao dịch của khách hàng vẫn se được diễn ra bình thường tại điểm giao dịch này của SCB Trà Vinh. Mọi quyền lợi của khách hàng đang giao dịch tai chi nhánh Trà Vinh 1 điều đảm bảo và không có gì thay đổi.

**3. CHỨC NĂNG, LĨNH VỰC HOẠT ĐỘNG CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN SÀI GÒN – CHI NHÁNH TRÀ VINH – PHÒNG GIAO DỊCH NGUYỄN ĐÁNG.**

**3.1. Chức năng**

* Thực hiện về nghiệp vụ tiền gửi, tiền vay và làm các sản phẩm dịch vụ ngân hàng phù hợp theo quy đinh của Ngân hàng SCB và quy định về phạm vi hoạt động của Chi nhánh, các quy định , các quy chế của Ngân hàng liên quan đến từng nghiệp vụ
* Tổ chức công tác hạch toán và an toàn kho quỹ theo quy định của Ngân hàng và quy trình nghiệ vụ liên quan.
* Phối hợp các phòng nghiệp vụ Ngân hàng trong công tác kiểm tra mọi mặt hoạt động của Chi nhánh và các đơn vị trực thuộc.
* Thực hiện công tác tiếp thị, phát triển thị phần, xây dựng và bảo vệ thương hiệu, nghiên cứu và đề xuất các nghiệp vụ phù hợp với các yêu cầu của địa bàn hoạt động.
* Xây dựng kế hoạch kinh doanh của Chi nhánh theo định hướng phát triển chung tại khu vực và của toàn Ngân hàng trong từng thời kỳ.
* Tổ chức điều hành kinh doannh và kiểm tra, kiểm toán nội bộ theo ủy quyền của Tổng giám đốc Ngân hàng SCB.
* Tổ chức công tác hành chính quản trị, nhân sự hoạt động của đơn vị thực hiện theo công tác hướng dẫn, bồi dưỡng nghiệp vụ, tạo môi trường làm việc nhằm phát huy tối đa năng lực, hiệu quả phục vụ của toàn bộ nhân viên chi nhánh một cách tốt nhất.

**3.2. Lĩnh vực hoạt động**

* **Huy động vốn**

Hoạt động huy động vốn là một trong những hoạt động quan trọng, không thể thiếu của NHTM, nó là một mắc xích chủ yếu tạo nên chứ năng trung gian tín dụng của ngân hàng; trong hoạt động tín dụng của ngân hàng, nếu cho vay là hình thức bán sản phẩm cho người dùng cuối thì hoạt động huy động vốn là quá trình thu gom đầu vào.

Như đã thống kê, trên địa bàn Trà Vinh hiện nay có tất cả 15 NHTM đang hoạt động, cạnh tranh hết sức gay gắt trong nhiều lĩnh vực, trong đó lĩnh vực huy động vốn là gay gắt nhất.Tuy nhiên, với thế mạnh của mình về uy tính thương hiệu, mạng lưới hệ thống, đội ngũ nguồn nhân lực, khả năng ứng dụng khoa học công nghệ, v.v, hoạt động huy động vốn của SCB chi nhánh tỉnh Trà Vinh trong nhiều năm qua luôn có sự tăng trưởng ổn định.

* **Hoạt động cho vay**

- Đối với khách hàng cá nhân

+ Cho vay tín chấp

+ Cho vay có tài sản đảm bảo

+ Cho vay trả góp

+ Người lao động đi làm việc tại nước ngoài

- Đối với khách hàng Doanh nghiệp

+ Cho vay từng lần

+ Cho vay theo hạn mức tín dụng

+ Cho vay dự án đầu tư

+ Cho vay trả góp

* **Hoạt động tín dụng**
* Cho vay ngắn hạn, cho vay trung và dài hạn bằng đồng Việt Nam và ngoại tệ cho các thành phần kinh tế: cho vay tín chấp cán bộ nhân viên, cho vay tiểu thương, cho vay sản xuất kinh doanh, cho vay phục vụ đời sống, sản xuất nông nghiệp và chăn nuôi.
* Cầm cố các loại kỳ phiếu, trái phiếu, sổ tiết kiệm.
* Chiết khấu thương phiếu và giấy tờ có giá.
* **Dịch vụ thanh toán và ngân quỹ.**

Cung ứng các phương tiện thanh toán, thực hiện các dịch vụ thanh toán trong nước cho khách hàng, thực hiện các dịch vụ thu chi hộ, thực hiện các dịch vụ thanh toán tiền mặt cho khách hàng, thực hiện các dịch vụ thanh toán khác theo quy định của Ngân hàng.

Dịch vụ Ngân quỹ gồm các dịch vụ làm mới các tài sản có giá, khách hàng có thể đổi đồng Việt Nam có mệnh giá nhỏ lấy đồng Việt Nam có mệnh giá lớn hoặc đổi đồng nội tệ rách nát, khác seri thành đồng nội tệ cùng loại mới hơn, được phép lưu thông trên thị trường. Ngoài ra còn có dịch vụ quản lý tiền mặt ,kiểm định ngoại tệ thật, cất giữ đồ vật có giá trị, giấy tờ có giá, giấy tờ quan trọng.

* **Hoạt động bảo hiểm**
* Là hoạt động ngân hàng được Công ty bảo hiểm đăng kí khoản vay đối với khách hàng có mua bảo hiểm ABIC khi tử vong.
* Khác với các sản phẩm bảo hiểm phi nhân thọ, là loại hình bảo hiểm mà người vay vốn bắt buộc mua bảo hiểm tài sản nằm trong danh mục phải mua bảo hiểm, thì trong bảo hiểm ABIC bình an là một sản phẩm bảo hiểm cho chính bản thân người vay vốn. Theo đó, nếu có rủi ro xảy ra với khách hàng ABIC sẽ thay mặt khách hàng trả cho ngân hàng số tiền gốc và lãi còn lại theo các điều khoản của -bảo hiểm ABIC.
* Đây là loại Bảo hiểm tự nguyện giữa người vay vốn và Công ty Bảo hiểm thông qua trung gian là Ngân hàng.
* **Kinh doanh ngoại hối.**

Mua bán ngoại tệ, thanh toán quốc tế, bão lãnh, chiết khấu, tái chiết khấu chứng từ và các dịch vụ khác về ngoại hối theo chính sách quản lý về ngoại hối của chính phủ, Ngân hàng Nhà Nước Việt Nam.

* **Hoạt động khác**

Những dịch vụ Ngân hàng ngày càng phát triển vừa cho phép hỗ trợ đáng kể cho nghiệp vụ khai thác nguồn vốn, mở rộng các nghiệp vụ đầu tư, vừa tạo ra thu nhập cho Ngân hàng bằng các khoản tiền hoa hồng, lệ phí,… có vị trí xứng đáng trong giai đoạn phát triển hiện nay của Ngân hàng. Các hoạt động này gồm : Bảo quản, mua bán hộ chứng khoán theo ủy nhiệm của khách hàng, kinh doanh mua bán ngoại tệ, máy rút tiền tự động, dịch vụ thẻ, nhận ủy thác cho vay các tổ chức tài chính tín dụng, tư vấn tài chính, giúp đỡ các công ty, xí nghiệp, phát hành cổ phiếu, trái phiếu và nhiều dịch vụ khác tùy theo nhu cầu của khách hàng và được nhà nước cho phép.

**4. CƠ CẤU TỔ CHỨC CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN SÀI GÒN – CHI NHÁNH TRÀ VINH – PHÒNG GIAO DỊCH NGUYỄN ĐÁNG.**

**Hình 2:** Sơ đồ tổ chức của Ngân hàng Thương Mại Cổ Phần Sài Gòn – Chi nhánh Trà Vinh – phòng giao dịch Nguyễn Đáng.

* **Nhiệm vụ của từng phòng ban:**
* Ban giám đốc: gồm Giám đốc và Phó giám đốc

Giám đốc: là người điều hành mọi hoạt động của phòng giao dịch, chịu trách nhiệm chung, ra quyết định tổ chức thực hiện các chức năng nhiệm vụ của PGD, tiếp nhận chỉ thị, công văn, điều hành cán bộ công nhân viên trong PGD. Đề ra chiến lược kinh doanh, điều hành mọi chiến lược kinh doanh của PGD. Thực hiện chế dộ phân quyền, ủy quyền cho cán bộ trực thuộc và có trách nhiệm theo dõi cũng như đánh giá kiểm tra, giám sát các nội dung đã phân quyền. Đồng thời chịu trách nhiệm về kết quả hoạt động kinh doanh của PGD trước giám đốc tỉnh.

Phó giám đốc: có chức năng điều hành một số công tác trực tiếp chịu trách nhiệm trước Giám Đốc về việc được giao. Thay mặt Giám Đốc giải quyết và ký các văn bản thuộc lĩnh vực được Giám Đốc ủy quyền. Phân quyền điều hành được mọi hoạt động của Ngân hàng khi Giám đốc vắng mặt.

* Phòng DVKD & Ngân quỹ:

Chịu sự chỉ đạo trực tiếp của Ban giám đốc, trực tiếp xử lý giao dịch tại quầy; cung cấp sản phẩm, dịch vụ cho khách hàng; thực hiện bán chéo sản phẩm; thực hiện các nghiệp vụ ngân quỹ thu chi tiền mặt, kiểm kê đối chiếu tồn quỹ cuối ngày; thực hiện nhiệm vụ xuất nhập bảo quản hồ sơ tài sản đảm bảo tiền vay, ký kiểm soát các chứng từ hoạch toán. Tổ chức các nghiệp vụ theo đúng quy định của Ngân hàng TMCP Sài Gòn và NHNN.

* Phòng kinh doanh:

Đây là phòng quan trọng chuyên sâu về nghiệp vụ tín dụng, mang lại phần lớn thu nhập cho đơn vị. Thực hiện công tác phân tích, thẩm định, đề xuất cấp tín dụng, bảo lãnh, tài trợ thương mại cho khách hàng. Thực hiện các biện pháp quản lý món vay, quản trị nguồn vốn phục vụ cho hoạt động kinh doanh của đơn vị. Lập kế hoạch nợ quá hạn, kế hoạch dự phòng rủi ro và theo dõi thực hiện.

* **Chiến lược và phương hướng phát triển của đơn vị trong tương lai**

Với phương châm vì sự thịnh vượng và phát triển của Ngân hàng và khách hàng, mục tiêu của Ngân hàng là tiếp tục giữ vững vị trí Ngân hàng Thương mại hàng đầu Việt Nam tiên tiến trong khu vực và có uy tính cao trên thị trường quốc tế.

Tập trung đầu tư hệ thống tin học trên cơ sở đẩy nhanh tốc độ thực hiện tạo ra nhiều sản phẩm đáp ứng điều hành và phục vụ nhiều tiện ích thu hút khách hàng.

Nhiều sản phẩm dịch vụ ngân hàng tiện ích, hiện đại, SCB là ngân hàng tiên phong trong quá trình triển khai Đề án thanh toán không dùng tiền mặt của Chính Phủ, đi đầu trong đầu tư trang bị lắp đặt máy ATM, cung ứng nhiều sản phẩm dịch vụ đến khách hàng ở khu vực nông thôn, vùng sâu,vùng xa, biên giới.

Duy trì tổ chức tiếp thị về huy động vốn, bố trí nhân sự và tổ chức chuyên nghiệp hơn trong công tác tiếp thị, công tác huy động vốn được chi nhánh đặc biệt quan tâm, bên cạnh áp dụng lãi suất cho vay linh hoạt, kết hợp tăng thu dịch vụ.

Nâng cao chất lượng tín dụng, hạn chết phát sinh nợ quá hạn, theo dỗi quản lý chặt chẽ và đôn đốc nhắc nợ thường xuyên. Hiện tại, chất lượng tín dụng tại chi nhánh được đánh giá là khá tốt nhưng cần phải giải quyết nợ quá hạn còn tồn đọng để đẩy tỷ lệ nợ quá hạn xuống mức thấp nhất.

Nâng cao trình độ nghiệp vụ và đạo đức nghề nghiệp của từng cán bộ nhân viên qua cán chương trình đào tạo nội bộ, hội thao chuyên đề tại chi nhánh, trong đó chú trọng về các quy tắc nghề nghiệp để thực hiện đúng, hạn chết thấp nhất các sai phạm.

Triển khai các biện pháp phòng ngừa rủi ro đảm bảo cho Ngân hàng được an toàn, hiệu quả, bền vững.

Thực hiện tốt việc xây dựng chiến lược cho người, công nghệ, tài chính và maketting bảo đảm kinh doanh có hiệu quả.

Đồng thời quán triệt tinh thần tiết kiệm chống lãng phí ngay từ đầu đến toàn thể cán bộ nhân viên cụ thể trong việc sử dụng điện, nước, điện thoại, văn phòng phẩm, ấn phẩm…. Nhầm hạn chế tối đa các chi phí không thật sự cần thiết, góp phần tăng hiệu quả kinh doanh của chi nhánh.

**CHƯƠNG 2: NHỮNG CÔNG VIỆC THỰC TẬP TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN SÀI GÒN – CHI NHÁNH TRÀ VINH – PHÒNG GIAO DỊCH NGUYỄN ĐÁNG**

**2. NHỮNG CÔNG VIỆC THỰC HIỆN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN SÀI GÒN – CHI NHÁNH TRÀ VINH – PHÒNG GIAO DỊCH NGUYỄN ĐÁNG**

**2.1. Photo copy, scan tài liệu**

* Khởi động máy photocopy

Muốn sử dụng máy, trước tiên bạn cần khởi động máy photo trước. Các thao tác đầu tiên bạn cần thực hiện như:

- Cắm nguồn điện bật/tắt

- Bật phím “Power” hoặc “Auxiliary power” để bật máy khi muốn copy, in hay scan.

- Trường hợp không sử dụng trong thời gian dài hoặc sau ngày làm việc, bạn nên tắt máy để tiết kiệm nguồn năng lượng cũng như tuổi thọ của máy photo.

- Sau khi bật, nhấn nút “Copy” trên bảng điều khiển cảm ứng để bắt đầu hoạt động sao chép.

* Các bước copy trên máy

Để tiến hành hoạt động copy, bạn thực hiện theo các bước dưới đây:

* Bước 1: Đặt tài liệu copy lên vị trí quét

Đặt tài liệu copy lên mặt kính theo dòng kẻ phân hướng dẫn. Mặt muốn copy úp xuống mặt kính. Khi đó, bạn sẽ thấy trên khay nạp tài liệu hiện dòng chữ “Place document face down”. Như vậy tức là máy đã ghi nhận trực tiếp vào khay nạp tài liệu.

Sau khi đặt tài liệu đúng, bạn cần đậy nắp máy để máy nhận diện mục tiêu.

* Bước 2: Chọn số lượng và màu sắc

Số lượng bản photo tùy thuộc vào nhu cầu của bạn. Để tích số lượng, bạn chọn các con số trên bảng điều khiển để khai báo số lượng.

* Bước 3: Chọn kích thước giấy

Đa phần các máy photo sẽ có 2 loại khay giấy là giấy 14 inch và giấy 11 inch. Nếu bạn muốn loại kích thước khác có thể cài đặt loại giấy trong 1 khay giấy trên máy.

* Bước 4: Hoàn toàn thao tác copy

Sau khi cài đặt xong, bạn chỉ cần nhấn “Copy” và để máy thực hiện công việc của mình.

2.2.

**2.2 NHỮNG CÔNG VIỆC QUAN SÁT TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN SÀI GÒN – CHI NHÁNH TRÀ VINH – PHÒNG GIAO DỊCH NGUYỄN ĐÁNG.**

**2.2.1. Giao tiếp**

- Giao tiếp với cấp trên: theo em quan sát được trong suốt quá trình thực tập thì các anh, chị khi giao tiếp với cấp trên điều rất tôn trọng và lắng nghe cấp trên. Các anh, chị khi giao tiếp rất có chuẩn mực và lễ phép với cấp trên, luôn có nguyên tắc về cấp bậc.

- Giao tiếp với đồng nghiệp: các anh, chị rất tôn trọng, cởi mở, vui vẻ và lịch sự khi giao tiếp với nhau. Khi các đồng nghiệp gặp khó khăn thì anh, chị sẵn sàng giúp đỡ.

- Giao tiếp với khách hàng: tất cả nhân viên khi giao tiếp với khách hàng điều vui vẻ, thân thiện, lịch sự và rất chuyên nghiệp.

**2.2.2. Hồ sơ và quá trình mở tài khoản tiền gửi**

* **Đối với các tổ chức**

Hồ sơ xin mở tài khoản tiền gửi gồm các giấy tờ sau:

Giấy đề nghị mở tài khoản do chủ tài khoản ký tên và đóng dấu ( nếu có ), nội dung ghi rõ:

- Tên đăng ký: tên tổ chức trong quyết định thành lập

- Địa chỉ giao dịch của tổ chức

- Chủ tài khoản là người đại diện theo pháp luật hoặc người được ủy quyền của tổ chức mở tài khoản: tổng giám đốc, giám đốc, chủ doanh nghiệp hoặc thủ trưởng đơn vị

- Trên giấy đề nghị mở tài khoản ghi đầy đủ họ và tên, giấy chứng minh nhân dân, địa chỉ của chủ tài khoản

- Đăng ký chữ ký của chủ tài khoản và người được ủy quyền ký thay

- Đăng ký chữ ký của Kế toán trưởng: đối với doanh nghiệp nhà nước hoặc tổ chức không phải doanh nghiệp nhà nước nhưng là tổ chức tín dụng, nhất thiết phải đăng ký mẫu chữ ký của kế toán trưởng hoặc người phòng họcụ trách kế toán và những người được ủy quyền ký thay; đối với các tổ chức khác, không bắt buộc phải đăng ký chữ ký của kế toán trưởng

- Mẫu dấu của tổ chức (nếu có)

- Tên chi nhánh nơi mở tài khoản

- Các giấy tờ chứng minh tổ chức được thành lập theo quy định của pháp luật:

+ Tài chức Việt Nam gồm các giấy tờ sau:

* Quyết định thành lập tổ chức
* Giấy phép kinh doanh
* Quyết định bổ nhiệm Tổng giám đốc, giám đốc hoặc thủ trưởng đơn vị
* Quyết định bổ nhiệm kế toán trưởng hoặc người phụ trách kế toán

+ Tổ chức nước ngoài:

* Giấy phép kinh doanh
* Quyết định bổ nhiệm Tổng giám đốc, giám đốc hoặc thủ trưởng đơn vị
* Quyết định bổ nhiệm kế toán trưởng hoặc người phụ trách kế toán
* Hồ sơ đăng ký tài khoản của tổ chức nước ngoài phải có ý kiến pháp lý của Luật sư nước tổ chức đó được thành lập xác nhận là tổ chức được hoạt động hợp pháp
* **Đối với khách hàng là cá nhân**

Hồ sơ xin mở tài khoản tiền gửi gồm các giấy tờ sau:

Giấy đề nghị mở tài khoản do chủ tài khoản ký tên, nội dung ghi rõ:

- Họ và tên chủ tài khoản: giấy CMND/CCCD hoặc hộ chiếu ghi rõ số, ngày tháng năm cấp và nơi cấp

- Địa chỉ giao dịch của chủ tài khoản

- Đăng ký chữ ký của chủ tài khoản

- Tên chi nhánh nơi mở tài khoản

Đối với người chưa thành niên, người mất năng lực hành vi dân sự hoặc người hạn chế hành vi dân sự phải có thêm các giấy tờ chứng minh tư cách của người đại diện, người giám hộ hợp pháp.

* **Tiếp nhận và xủ lý hồ sơ mở tài khoản**

Sau khi nhận hồ sơ xin mở tài khoản của khách hàng, Ngân hàng kiểm tra và đối chiếu các giấy tờ và yếu tố đã kê khai trong hồ sơ đảm bảo đầy đủ, chính xác. Ngân hàng giải quyết việc mở tài khoản ngay trong ngày làm việc:

- Nếu đủ điều kiện, Chi nhánh chấp thuận mở tài khoản tiền gửi và giao cho khách hàng “ Thông báo chấp thuận mở tài khoản” với các nội dung về tài khoản được mở và ngày bắt đầu hoạt động của tài khoản

- Trường hợp từ chối không chấp thuận mở tài khoản, chi nhánh phải thông báo bằng văn bản cho khách hàng biết.

**2.2.3. Quy trình sắp xếp công văn**

* Quy trình sắp xếp công văn đến

- Được đưa vào sổ công văn đến

- Được lưu theo thứ tự thời gian

- Đối với năm hiện hành phải để ở nơi dễ tìm, dễ thấy

- Đối với công văn trước đó phải niêm phong và được lưu vào kho lưu trữ

- Trên bìa công văn phải ghi đầy đủ: tên công văn và thứ tự thời gian

* Quy trình sắp xếp công văn đi

- Được đưa vào sổ công văn đi

- Được lưu theo loại văn bản và thứ tự thời gian

- Đối với năm hiện hành phải để ở nơi dễ tìm, dễ thấy

- Trên bìa công văn phải ghi đầy đủ: tên công văn và thứ tự thời gian

- Đối với công văn trước đó phải niêm phong và được lưu vào kho lưu trữ

**2.3. BÀI HỌC KINH NGHIỆM**

**2.3.1. Thuận lợi và khó khăn trong quá trình thực tập**

**2.3.1.1. Thuận lợi**

Được sự hỗ trợ của Nhà trường, các thầy cô và đơn vị thực tập: nhờ có giấy giới thiệu của trường là điều kiện quan trọng giúp em đặt chân đến đơn vị thực tập. Trong quá trình thực tập khi gặp khó khăn em luôn được các thầy cô hướng dẫn, giúp đỡ tận tình. Bên cạnh đó là sự hướng dẫn các anh chị nhân viên của đơn vị thực tập đã giúp em có cơ hội thuận lợi để hoàn thành khóa thực tập.

Được tiếp xúc với công việc: thực tập giúp em vận dụng những gì đã học vào công việc thực tiễn. Giúp em trao dồi những kiến thức còn thiếu sót và tự hoàn thiện hơn những hạn chế của bản thân.

**2.3.1.2. Khó khăn**

- Về mặt chuyên môn: bản thân chưa đủ kiến thức, kinh nghiệm để hoàn thành tốt công việc được giao

- Về mặt kỹ năng: môi trường thực tập mới mẻ, em còn bở ngỡ và chưa quen với môi trường làm việc.

**2.3.2. Bài học kinh nghiệm**

Mỗi bài học em nhận được từ khóa thực tập chính là tài sản, chính là hành trang quý báu để em vững bước trên con đường tương lai của chính mình. Sau khóa thực tập em thấy mình trưởng thành hơn bởi có thêm những người bạn mới, những anh chị tại nơi thực tập đã giúp đỡ em có những bài học và những mối quan hệ để phát triển nghề nghiệp bản thân trong tương lai.

Chuyến thực tập còn giúp em tạo lập được các mối quan hệ trong xã hội. Sau khi hoàn thành chuyến thực tập, em còn xây dựng được nhiều đức tính tốt cho bản thân mình: tôn trọng đồng nghiệp, tôn trọng sếp, khiêm tốn và học hỏi lẫn nhau…

Chuyến thực tập dạy cho em tác phong làm việc, tiếp cận thực tiễn để hiểu sâu hơn về công tác nghiệp vụ, tích lũy nhiều kinh nghiệm, không bị ngỡ ngàng với công việc khi ra trường.

**CHƯƠNG 3: PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN SÀI GÒN – CHI NHÁNH TRÀ VINH**

**3.1. LÝ DO CHỌN ĐỀ TÀI**

Hiện nay, hội nhập quốc tế là xu hướng tất yếu của nền kinh tế thế giới. Việt Nam cũng đang trong giai đoạn hội nhập vào nền kinh tế toàn cầu. Với nền kinh tế hiện nay, lĩnh vực ngân hàng cũng sẽ chịu tác động mạnh mẽ từ những thay đổi của môi trường kinh tế.

Ngân hàng là một tổ chức tài chính trung gian làm nhiệm vụ luân chuyển và điều phối vốn cho nền kinh tế. Có thể thấy rằng, vốn là một yếu tố không thể thiếu để thực hiện các hoạt động kinh tế, do đó huy động nguồn vốn là một nghiệp vụ rất quan trọng ở các Ngân hàng thương mại và có ảnh hưởng lớn đến qui mô cũng như kết quả hoạt động của ngân hàng.

Huy động vốn được coi là hoạt động cơ bản, có tính chất sống còn đối với các NHTM, không có nghiệp vụ huy động vốn Ngân hàng sẽ không đủ nguồn vốn tài trợ cho hoạt động của mình. Vốn là nguồn lực vô cùng quan trọng, là yếu tố hàng đầu của quá trình phát triển. Thông qua nghiệp vụ này NHTM có thể đo lường sự uy tín của Ngân hàng và từ đó đề ra các biện pháp không ngừng hoàn thiện hoạt động huy động vốn để giữ vững và mở rộng quan hệ với khách hàng. Tuy nhiên, không phải hoạt động huy động vốn lúc nào cũng diễn ra thuận lợi , dễ dàng.

Từ những nhận định trên, tôi chọn đề tài nghiên cứu **“ PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN SÀI GÒN – CHI NHÁNH TRÀ VINH”.**

**3.2. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU**

**3.2.1. Khái niệm huy động vốn**

Vốn là toàn bộ giá trị vật chất được doanh nghiệp đầu tư để tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh. Vốn có thể là toàn bộ của cải vật chất do con người tạo ra và tích luỹ được qua thời gian sản xuất kinh doanh cũng có thể là những của cải mà thiên nhiên ban cho như đất đai, khoáng sản…

Vốn huy động là những giá trị tiền tệ do ngân hàng huy động được từ các tổ chức kinh tế và các cá nhân trong xã hội thông qua quá trình thực hiện các nghiệp vụ tín dụng , thanh toán , các nghiệp vụ kinh doanh khác… Vốn huy động chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng nguồn vốn của ngân hàng thương mại , nó đóng vai trò rất quan trọng trong mọi hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

Huy động vốn là các hoạt động của pháp nhân thương mại để tạo vốn cho hoạt động kinh doanh của mình dưới các hình thức như: Vay vốn, huy động vốn, phát hành, chào bán chứng khoán, liên doanh, liên kết trong và ngoài nước; hình thành quỹ tín thác bất động sản. [ <https://luatsu247.net/huy-dong-von-va-cac-hinh-thuc-huy-dong-von-cua-doanh-nghiep-hien-nay>]

Chỉ có các NHTM mới được quyền huy động vốn dưới nhiều hình thức khác nhau, mang tính đặc thù riêng có của ngân hàng.

Vốn huy động tồn tại dưới nhiều hình thức, hay nói cách khác là ngân hàng huy động vốn từ nhiều nguồn khác nhau, phổ biến nhất là các nguồn sau đây:

+ Tiền gửi không kỳ hạn

+ Tiền gửi có kỳ hạn

+ Tiền gửi tiết kiệm: tiết kiệm có kỳ hạn; tiết kiệm không kỳ hạn

+ Vốn huy động qua phát hành giấy tờ có giá

**3.2.1.1. Đặc điểm, phân loại vốn huy động**

**3.2.1.1.1. Đặc điểm**

Vốn huy động trong NHTM chiếm tỷ trọng lớn trong tổng nguồn vốn của ngân hàng. Các ngân hàng hoạt động được chủ yếu là nhờ vào nguồn vốn này, đây là nguồn vốn không ổn định vì khách hàng có thể rút tiền bất cứ lúc nào, do đó các NHTM cần phải duy trì một khoản dự trữ thanh khoản để sẵn sàng đáp ứng nhu cầu rút tiền của khách hàng để đảm bảo an toàn cho hoạt động của ngân hàng tránh sự sinh ụt giảm đột ngột về nguồn vốn của ngân hàng.

Đây là nguồn vốn có tính cạnh tranh. Các ngân hàng để thu hút khách hàng đến với mình không ngừng “hoàn thiện” khung lãi suất thật hấp dẫn nên nguồn vốn này có chi phí sinh ử dụng vốn khá cao.

Vì những đặc điểm trên NHTM không được sử dụng nguồn vốn này để đầu tư, chỉ được sử dụng trong các hoạt động tín dụng và bảo lãnh.

**3.2.1.1.2. Phân loại vốn huy động**

* **Tiền gửi không kỳ hạn (tiền gửi thanh toán)**

Tiền gửi không kỳ hạn là loại hình tiết kiệm không quy định về thời gian tiền gửi cũng như số dư ấn định trong tài khoản. Khách hàng của tiền gửi không kỳ hạn chủ yếu là những người cần nhờ ngân hàng bảo quản thay số tiền và sẽ rút trong tương lai gần ngay khi có nhu cầu sử dụng. Tài khoản tiền gửi không kỳ hạn vẫn được tính lãi theo mức lãi suất ấn định của ngân hàng phát hành, tuy nhiên không vượt quá 1%/năm.[ <https://www.vpbank.com.vn/bi-kip-va-chia-se/retail-story-and-tips/savings-category/tien-gui-khong-ky-han>]

Do gửi vào và rút ra bất cứ lúc nào theo yêu cầu của khách hàng, do đó tiền gửi không kỳ hạn không ổn định như tiền gửi có kỳ hạn, thường xuyên biến động nhưng ngân hàng vẫn sử dụng một phần vào hoạt động kinh doanh đầu tư của mình trên cơ sở tính toán được để đối phó nhu cầu thường xuyên của khách hàng và ngân hàng.

Để tăng nguồn tiền gửi không kỳ hạn, ngân hàng phải đa dạng hóa và thực hiện tốt các dịch vụ trung gian, thu hút nhiều khách hàng lớn. Với quy mô lớn, cơ cấu đa dạng, cơ chế hoán đổi thời gian đáo hạn của các khoản tiền được gửi được thực hiện tốt sẽ làm cho mức dư tiền gửi bình quân tại ngân hàng luôn cao và ổn định, tạo điều kiện để ngân hàng có thể sử dụng lượng tiền này để cho vay mà không làm ảnh hưởng đến khả năng thanh toán của ngân hàng.

* **Tiền gửi có kỳ hạn**

Tiền gửi có kỳ hạn là khoản tiền được khách hàng đầu tư tại ngân hàng với một kỳ hạn cụ thể. Mức lãi suất mà khách hàng được hưởng được xác định ngay vào thời điểm mở sổ và dựa trên mức lãi suất hiện hành. Gửi tiết kiệm có kỳ hạn là một trong những hình thức gửi tiền mang lại lợi ích lớn nhất cho người dùng.

Đối với tiền gửi có kỳ hạn, mục đích của người gửi tiền là lợi tức, loại tiền này thường được bao gồm các khoản tiền gửi của các nhà kinh doanh, sản xuất hoặc đầu cơ kinh doanh, mục đích lấy lãi hoặc để dành chi trả mua sắm những tài sản lớn, hoặc chờ thời cơ mua bán hàng kiếm lời, họ không quan tâm tới việc sử dụng tiện ích do ngân hàng cung cấp.

Với đặc tính ổn định của tiền gửi có kỳ hạn, ngân hàng có thể chủ động kế hoạch hóa việc sử dụng nguồn vốn, tìm kiếm những khoản đầu tư có thời gian hợp lý và thu lợi nhuận cao. Vì vậy, các ngân hàng rất quan tâm và sử dụng nhiều biện pháp nghiệp vụ tích cực để huy động loại tiền gửi này. Các ngân hàng thường quy định nhiều thời hạn như: 1 tháng, 3 tháng, 6 tháng, 12 tháng cùng với các khoản lãi suất thích hợp để khích thích người gửi theo nguyên tắc thời gian càng dài, lãi suất càng cao. Bên cạnh đó, ngân hàng có thể sử dụng các chính sách khyến khích lợi ích vật chất khác như xổ số hoặc bốc thăm trúng thưởng….. để tạo ra sự quan tâm thu hút khách hàng, đặc biệt với nhóm khách hàng cá nhân.

* **Tiền gửi tiết kiệm**
* **Tiết kiệm không kỳ hạn**

Sản phẩm tiền gửi tiết kiệm không kỳ hạn được thiết kế dành cho đối tượng khách hàng là cá nhân hoặc tổ chức, có tiền tạm thời nhàn rỗi muốn gửi vào ngân hàng vì mục tiêu an toàn và sinh lợi, nhưng không thiết lập được kế hoạch sử dụng tiền gửi trong tương lai.

* **Tiết kiệm có kỳ hạn**

Tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn được thiết kế dành cho khách hàng cá nhân và tổ chức có nhu cầu gửi tiền vì mục tiêu an toàn, sinh lợi và thiết lập được kế hoạch sử dụng tiền trong tương lai. Đối tượng khách hàng chủ yếu của loại tiền này là các cá nhân muốn có thu nhập ổn định và thường xuyên, đáp ứng cho việc chi tiêu hàng tháng và hàng quý. Đa số khách hàng thích lựa chọn hình thức gửi tiền này là công nhân, nhân viên hưu trí. Mục tiêu quan trọng của họ khi lựa chọn hình thức này là lợi tức có được theo định kỳ, do vậy lãi suất đóng vai trò quan trọng để thu hút được đối tượng khách hàng này.

* **Huy động vốn qua phát hành giấy tờ có giá**

Giấy tờ có giá là bằng chứng xác nhận nghĩa vụ trả nợ giữa tổ chức phát hành giấy tờ có giá với người sở hữu giấy tờ có giá trong một thời hạn nhất định, điều kiện trả lãi và các điều kiện khác.[ <https://luatminhkhue.vn/giay-to-co-gia-la-gi--mot-so-nham-lan-thuong-gap-doi-voi-giay-to-co-gia.aspx>]

Một giấy tờ có giá thường kiềm theo các thuộc tính sau:

* Mệnh giá: là số tiền gốc được in sẵn hoặc ghi trên giấy tờ có giá phát hành theo hình thức chứng chỉ hoặc ghi trên giấy chứng nhận quyền sở hữu đối với các giấy tờ có giá phát hành theo hình thức ghi số.
* Thời hạn giấy tờ có giá: là khoảng thời gian từ ngày tổ chức tín dụng nhận nợ đến hết ngày cam kết thanh toán toàn bộ khoản nợ.
* Lãi suất được hưởng: là lãi suất áp dụng để tính lãi cho người mua giấy tờ có giá được hưởng.

**3.2.2. Số liệu sử dụng**

Số liệu sử dụng nghiên cứu trong đề tài được lấy từ hoạt động tín dụng của Ngân hàng trong 3 năm 2019 – 2021. Được Ngân hàng cung cấp từ báo coaostaif chính hàng năm, bảng tình hình huy động vốn…..

**3.2.3. Phương pháp phân tích số liệu**

- Thu thập số liệu trực tiếp tại ngân hàng Ngân hàng Thương Mại Cổ Phần Sài Gòn – Chi nhánh Trà Vinh.

- Phương pháp so sánh:

Bằng phương pháp phân tích so sánh các bảng số liệu từ thông tin thu thập để đưa các nhận xét, đánh giá tình hình huy động vồn của Ngân hàng Thương Mại Cổ Phần Sài Gòn – Chi nhánh Trà Vinh.

Phương pháp so sánh là phương pháp xem xét các chỉ tiêu phân tích bằng cách dựa trên việc so sánh số liệu với một chỉ tiêu cơ sở (chỉ tiêu gốc). Tiêu chuẩn để so sánh thường là: Chỉ tiêu kế hoạch của một kỳ kinh doanh, tình hình thực hiện các kỳ kinh doanh đã qua, chỉ tiêu các doanh nghiệp tiêu biểu cùng ngành. Điều kiện để so sánh là: Các chỉ tiêu so sánh phải phù hợp về yếu tố không gian, thời gian, cùng nội dung kinh tế, đơn vị đo lường, phương pháp tính toán. Phương pháp so sánh có hai hình thức: So sánh tuyệt đối và so sánh tương đối. So sánh tuyệt đối dựa trên hiệu số của hai chỉ tiêu so sánh là chỉ tiêu kỳ phân tích và chỉ tiêu cơ sở. So sánh tương đối là tỷ lệ (%) của chỉ tiêu kỳ phân tích so với chỉ tiêu gốc để thể hiện mức độ hoàn thành hoặc tỷ lệ của số chênh lệch tuyệt đối với chỉ tiêu gốc để nói lên tốc độ tăng trưởng .

- Phương pháp thống kê: sử dụng các kĩ thuật như thu thập số liệu biểu diễn bằng bảng biểu, mô tả dữ liệu và so sánh dữ liệu, mô tả xu hướng dữ liệu.

**3.3. KẾT QUẢ VÀ THẢO LUẬN TÌNH HÌNH HUY ĐỘNG VỐN**

**3.3.1.Thực trạng công tác huy động vốn của Ngân hàng Thương Mại Cổ Phần Sài Gòn – Chi nhánh Trà Vinh.**

Mặc dù Ngân hàng Thương Mại Cổ Phần Sài Gòn – Chi nhánh Trà Vinh – Phòng giao dịch Nguyễn Đáng là mới thành lập nhưng tình hình hoạt động nguồn vốn của ngân hàng cũng có nhiều diễn biến khả quan. Công tác nguồn vốn của ngân hàng luôn được quan tâm đúng mức nhằm thu hút mọi nguồn vốn nhàn rỗi trong các tổ chức kinh tế và xã hội thông qua đó đã đáp ứng một phần nhu cầu tăng trưởng vốn cho sản xuất kinh doanh trên địa bàn.

Ngân hàng đã áp dụng nhiều hình thức huy động phong phú, lãi suất linh hoạt nhằm thu hút khách hàng. Trong thời điểm 2019-2021 vừa qua, mặc dù tình hình dịch bệnh Covid-19 diễn biến phức tạp, nền kinh tế gặp nhiều khó khăn, dẫn đến hoạt động huy động của ngân hàng cũng gặp nhiều khó khăn. Lãi suất bị thay đổi liên tục nhưng ngân hàng vẫn thu hút được nhiều nguồn vốn do hệ thống ngân hàng luôn đưa ra mức lãi suất huy động hợp lý phù hợp với tình hình thực tế.

**Bảng 1:** Kết quả hoạt động kinh doanh

**ĐVT:** triệu đồng

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **STT** | **Chỉ tiêu** | **Năm 2019** | **Năm 2020** | **Năm 2021** |
| 1 | Doanh thu | 44.050 | 55.127 | 68.598 |
| 2 | Chi phí | 24.161 | 32.812 | 41.137 |
| 3 | Lợi nhuận trước thuế | 19.889 | 22.315 | 27.461 |

*(Nguồn: Ngân hàng Thương Mại Cổ Phần Sài Gòn – Chi nhánh Trà Vinh – PGD Nguyễn Đáng)*

Doanh thu của PGD tăng trưởng qua mỗi năm, năm 2019 đạt 44.050 triệu đồng; năm 2020 đạt 55.127 triệu đồng; năm 2021 đạt 68.598 triệu đồng. Chi phí năm 2019 là 24.161 triệu đồng; năm 2020 là 32.812 triệu đồng; năm 2021 tăng cao đến 41.137 triệu đồng. Lợi nhuận trước thuế của ngân hàng qua mỗi năm điều tăng trưởng, năm 2019 đạt 19.889 triệu đồng; năm 2020 đạt 22.315 triệu đồng; năm 2021 đạt 27.461 triệu đồng.

**Bảng 2:** Lãi suất Ngân hàng TMCP Sài Gòn

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Loại tiền gửi** | **Lĩnh lãi cuối kỳ (%/năm)** | **Lĩnh lãi hàng năm (%/năm)** | **Lĩnh lãi hàng 6 tháng (%/năm)** | **Lĩnh lãi hàng quý (%/năm)** | **Lĩnh lãi hàng tháng (%/năm)** | **Lĩnh lãi trước (%/năm)** |
| Không kỳ hạn |  |  |  |  | 0.20 |  |
| Có kỳ hạn |  |  |  |  |  |  |
| 1 tháng | 4.00 |  |  |  |  | 3.87 |
| 2 tháng | 4.00 |  |  |  | 3.93 | 3.88 |
| 3 tháng | 4.00 |  |  |  | 3.94 | 3.89 |
| 4 tháng | 4.00 |  |  |  | 3.95 | 3.90 |
| 5 tháng | 4.00 |  |  |  | 3.96 | 3.91 |
| 6 tháng | 5.90 |  |  | 5.84 | 5.81 | 5.70 |
| 7 tháng | 6.20 |  |  |  | 6.09 | 5.95 |
| 8 tháng | 6.30 |  |  |  | 6.17 | 6.01 |
| 9 tháng | 6.40 |  |  | 6.29 | 6.25 | 6.07 |
| 10 tháng | 6.50 |  |  |  | 6.33 | 6.13 |
| 11 tháng | 6.60 |  |  |  | 6.41 | 6.18 |
| 12 tháng | 7.00 |  | 6.86 | 6.79 | 6.74 | 6.48 |
| 15 tháng | 7.00 |  |  | 6.75 | 6.70 | 6.38 |
| 18 tháng | 7.00 |  | 6.75 | 6.68 | 6.63 | 6.27 |
| 24 tháng | 7.00 | 6.77 | 6.63 | 6.57 | 6.52 | 6.07 |
| 36 tháng | 7.00 | 6.56 | 6.42 | 6.36 | 6.32 | 5.70 |

*(Nguồn: Ngân hàng Thương Mại Cổ Phần Sài Gòn – Chi nhánh Trà Vinh – PGD Nguyễn Đáng)*

Mặc dù trong 3 năm qua, tình hình dịch bệnh bùng phát, kinh tế gặp nhiều khó khăn đã làm ảnh hưởng đến lãi suất huy động của ngân hàng, tuy nhiên nhờ có các chính sách ổn định kinh tế của nhà nước nên mức lãi suất huy động vốn đã đi vào ổn định.

Qua bảng lãi suất trên ta có thể thấy tiền gửi có kỳ hạn càng cao thì lãi suất càng tăng, khích thích khách hàng gửi tiết kiệm với kỳ hạn cao nhằm tăng thêm nguồn vốn cho ngân hàng.

**Bảng 3:** Tình hình huy động vốn

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **STT** | **Chỉ tiêu** | **Năm 2019** | **Năm 2020** | **Năm 2021** |
| 1 | Tiền gửi bằng VNĐ | 172.847 | 207.461 | 237.483 |
| 2 | Tiền gửi bằng USD | 18.979 | 21.576 | 2.437 |
|  | Tổng cộng | 191.826 | 229.037 | 263.920 |

*(Nguồn: Ngân hàng Thương Mại Cổ Phần Sài Gòn – Chi nhánh Trà Vinh – PGD Nguyễn Đáng)*

**Bảng 4:** Tỷ trọng tình hình huy động vốn

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **STT** | **Chỉ tiêu** | **Năm 2019 (%)** | **Năm 2020 (%)** | **Năm 2021 (%)** |
| 1 | Tiền gửi bằng VNĐ | 90.11 | 90.58 | 89.99 |
| 2 | Tiền gửi bằng USD | 9.89 | 9.42 | 10.01 |
|  | Tổng cộng | 100 | 100 | 100 |

*(Nguồn: Ngân hàng Thương Mại Cổ Phần Sài Gòn – Chi nhánh Trà Vinh – PGD Nguyễn Đáng)*

* **Tình hình huy động vốn từ tiền gửi tiết kiệm**

**Bảng 5:** Hoạt động tiền gửi tiết kiệm bằng VNĐ từ dân cư

**ĐVT:** Triệu đồng

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Các chỉ tiêu** | **Năm 2019** | **Năm 2020** | **Năm 2021** | **Tốc độ tăng trưởng (%)** |
| Tiết kiệm không kỳ hạn | 33.486 | 29.712 | 42.186 | 42.57 |
| Tiết kiệm có kỳ hạn | 139.361 | 177.749 | 195.297 | 56.49 |
| Tổng cộng | 172.847 | 207.461 | 237.483 |  |

*(Nguồn: Ngân hàng Thương Mại Cổ Phần Sài Gòn – Chi nhánh Trà Vinh – PGD Nguyễn Đáng)*

**Bảng 6:** Tỷ trọng nguồn tiền tiết kiệm bằng VNĐ

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **STT** | **Các chỉ tiêu** | **Năm 2019 (%)** | **Năm 2020 (%)** | **Năm 2021 (%)** |
| 1 | Tiết kiệm không kỳ hạn | 19.37 | 14.32 | 17.77 |
| 2 | Tiết kiệm có kỳ hạn | 80.63 | 85.68 | 82.23 |
|  | Tổng cộng | 100 | 100 | 100 |

*(Nguồn: Ngân hàng Thương Mại Cổ Phần Sài Gòn – Chi nhánh Trà Vinh – PGD Nguyễn Đáng)*

* Tiền gửi tiết kiệm không kỳ hạn

Tiền gửi tiết kiệm không kỳ hạn năm 2019 là 33.486 triệu đồng, tỷ trọng nguồn tiền này vào năm 2019 chiếm 19.37% ; năm 2020 là 29.712 triệu đồng, tỷ trọng chiếm 14.32% ; năm 2021 là 42.186 triệu đồng, tỷ trọng chiếm 17.77%. Tuy tốc độ tăng không cao do ảnh hưởng của Covid-19 nhưng đây vẫn có thể được coi là kết quả đáng khá quan mặc dù tiền gửi tiết kiệm không kỳ hạn chỉ chiếm tỷ trọng thấp.

Kết quả đạt được do khách hàng có lòng tin vào hệ thống ngân hàng SCB. Mặc dù loại tiền này có mức lãi suất thấp nhưng khách hàng vẫn đến với ngân hàng vì họ có sự an tâm về tài sản được gửi vào và có nhiều thuận tiện trong chi tiêu do loại tiền này có thể rút bất kỳ lúc nào.

* Tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn

Tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn chiếm tỷ trọng cao trong tổng tiền gửi tiết kiệm. Đồng thời tốc độ tăng trưởng của loại tiền này cũng khá nhanh so với tiền gửi không kỳ hạn. Năm 2019 đạt 139.361 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 80.63%; năm 2020 đạt 177.749 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 85.68%; năm 2021 đạt 195.297 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 82.23%; tốc độ tăng trưởng tăng 56.49%.

Mặc dù PGD nằm trong địa bàn dân cư có mức sống không cao, nhưng kinh tế cũng đang ngày càng phát triển. Bên cạnh đó, với chính sách lãi suất thích hợp và linh hoạt ngân hàng có thể thu hút được một lượng vốn khá lớn. Ngoài đòn bẫy lãi suất, các hình thức huy động vốn phong phú và đa dạng với nhiều kỳ hạn như: 1 tháng, 2 tháng, 3 tháng, 6 tháng, 9 tháng, 12 tháng……cũng đã được ngân hàng áp dụng.

Mỗi kỳ hạn có ưu thế riêng phù hợp, đáp ứng được yêu cầu của các khách hàng, đảm bảo lợi ích kinh tế cũng như thuận tiện cho khách hàng khi gửi, rút tiền. Nguồn vốn tăng trưởng ổn định, vững chắc tạo thuận lợi cho ngân hnagf lập kế hoạch vốn để cho vay, đầu tư vốn, mở rộng hoạt động tín dụng làm tăng lợi nhuận.

**3.3.2. Các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động huy động vốn của Ngân hàng Thương Mại Cổ Phần Sài Gòn – Chi nhánh Trà Vinh – Phòng giao dịch Nguyễn Đáng.**

* **Các nhân tố khách quan**
* Môi trường pháp lý

Nghiệp vụ huy động vốn của các NHTM chịu sự điều chỉnh rất lớn của môi trường pháp lý. Có những Bộ Luật tác động trực tiếp mà chúng ta thường thấy như: Luật các TCTD, Luật NHNN... Những Luật này quy định tỉ lệ huy động vốn của ngân hàng so với vốn tự có, quy định về việc gửi và sử dụng tài khoản tiền gửi... Có những Bộ Luật tác động gián tiếp đến hoạt động ngân hàng như Luật đầu tư nước ngoài hoặc các NHTM không được nhận tiền gửi hoặc cho vay bằng cách tăng giảm lãi suất, mà phải dựa vào lãi suất do NHNN đưa ra và chỉ được xê dịch trong biên độ nhất định mà NHNN cho phép. Như vậy, môi trường pháp lí là nhân tố khách quan có tác động rất lớn tới quá trình huy động vốn của NHTM. Mục tiêu hoạt động của NHTM được xây dựng vào các quy định, qui chế của Nhà nước để đảm bảo an toàn và nâng cao niềm tin từ khách hàng.

* Môi trường kinh tế xã hội:

Tình hình kinh tế - xã hội trong và ngoài nước cũng có tác động không nhỏ đến quá trình huy động vốn của ngân hàng. Khi nền kinh tế tăng trưởng hay suy thoái thì nó đều ảnh hưởng tới nghiệp vụ tạo vốn của NHTM. Mọi biến động của nền kinh tế bao giờ cũng được biểu hiện rõ trong việc tăng, giảm nguồn vốn huy động từ bên ngoài của ngân hàng. Nền kinh tế tăng trưởng, sản xuất phát triển, từ đó tạo điều kiện tích luỹ nhiều hơn, do đó tạo môi trường cho việc thu hút vốn của NHTM thuận lợi. Ngược lại, khi nền kinh tế suy thoái, lạm phát tăng, người dân không gửi tiền vào ngân hàng mà giữ tiền để mua hàng hoá, việc thu hút vốn gặp khó khăn.

* Tâm lý, thói quen khách hàng.

Khách hàng của ngân hàng bao gồm những người có vốn gửi tại ngân hàng và những đối tượng sử dụng vốn đó. Thu nhập ảnh hưởng đến nguồn vốn tiềm tàng mà Ngân hàng có thể huy động trong tương lai. Còn yếu tố tâm lý ảnh hưởng đến sự biến động ra vào của các nguồn tiền. Tâm lý tin tưởng vào tương lai của khách hàng có tác dụng làm ổn định lượng tiền gửi vào, rút ra và ngược lại nếu niềm tin của khách hàng về đồng tiền trong tương lai sẽ mất giá gây ra hiện tượng rút tiền hàng loạt vốn là mối lo ngại lớn của mọi ngân hàng. Một đặc điểm quan trọng của đối tượng khách hànP là mức độ thường xuyên của việc sử dụng các dịch vụ ngân hàng. Mức độ sử dụng càng cao, ngân hàng càng có điều kiện mở rộng việc huy động vốn.

* **Các nhân tố chủ quan**
* Các hình thức huy động vốn:

Ngân hàng muốn dễ dàng tìm kiếm nguồn vốn thì trước hết phải đa dạng hình thức huy động vốn. Hình thức huy động vốn của ngân hàng ngày càng phong phú, linh hoạt bao nhiêu thì khả năng thu hút vốn từ nền kinh tế càng lớn bấy nhiêu. Điều này xuất phát từ sự khác nhau trong nhu cầu và tâm lí của các tầng lớp dân cư. Mức độ đa dạng các hình thức huy động càng cao thì dễ dàng đáp ứng một cách tối đa nhu cầu của dân cư, vì họ đều tìm thấy cho mình một hình thức gửi tiền phù hợp mà lại an toàn. Do vậy các NHTM thường cân nhắc rất kĩ lưỡng trước khi đưa vào áp dụng một hình thức mới.

* Chính sách lãi suất cạnh tranh:

Việc duy trì lãi suất tiền gửi cạnh tranh giữa các ngân hàng với nhau đã trở nên cực kỳ quan trọng trong việc thu hút các khoản tiền gửi mới và duy trì tiền gửi hiện có. Điều này đặc biệt đúng khi lãi suất thị trường đã ở vào mức tương đối cao. Các ngân hàng cạnh tranh giành vốn không chỉ với các ngân hàng khác mà còn với các tổ chức tiết kiệm khác, các thị trường tiền tệ và với những người phát hành các công cụ tài chính khác nhau trong thị trường tiền tệ. Khi lãi suất tối đa bị loại bỏ trong quá trình nới lỏng các quy định, việc duy trì mức lãi suất cạnh tranh càng trở nên gay gắt. Đặc biệt trong giai đoạn khan hiếm tiền tệ, đủ cho những khác biệt tương đối nhỏ về lãi suất cũng sẽ thúc đẩy người gửi tiền tiết kiệm và nhà đầu tư chuyển vốn từ ngân hàng này sang ngân hàng khác hay từ công cụ này sang công cụ khác.

* Năng lực và trình độ cán bộ ngân hàng:

Về phương diện quản lí, nếu ngân hàng có trình độ quản lí tốt sẽ có khả năng tư vấn phù hợp cho khách hàng đem lại hiệu quả cao thì sẽ thu hút được khách hàng đến với mình. Mặt khác, quản lí tốt sẽ đảm bảo được an toàn vốn, tăng uy tín, tạo điều kiện tốt cho công tác huy động vốn của ngân hàng.

Về trình độ nghiệp vụ: trình độ của cán bộ ngân hàng ảnh hưởng lớn tới chất lượng phục vụ, chi phí dịch vụ làm ảnh hưởng tới việc thu hút vốn của ngân hàng.

Hiện nay, ở nhiều Ngân hàng Việt Nam, trình độ nghiệp vụ của cán bộ có nhiều bất cập. Vì vậy, cần phải chú trọng vào việc nâng cao trình độ cho cán bộ sao cho phù hợp với nhu cầu đòi hỏi của kinh tế thị trường.

* Công nghệ ngân hàng:

Trình độ công nghệ ngân hàng được thể hiện theo các yếu tố sau:

- Thứ nhất: Các loại dịch vụ mà ngân hàng cung ứng

- Thứ hai : Trình độ nghiệp vụ của cán bộ công nhân viên ngân hàng

- Thứ ba: Cơ sở vật chất trang thiết bị phục vụ hoạt động kinh doanh của ngân hàng

Trình độ công nghệ ngân hàng ngày càng cao, khách hàng sẽ càng cảm thấy hài lòng về dịch vụ được ngân hàng cung ứng và yên tâm hơn khi gửi tiền tại các ngân hàng. Đây là một yếu tố rất quan trọng giúp ngân hàng cạnh tranh phi lãi suất vì khách hàng mà ngân hàng phục vụ, không quan tâm đến lãi suất mà quan tâm đến chất lượng và loại hình dich vụ mà ngân hàng cung ứng. Với cùng một lãi suất huy động như nhau, ngân hàng nào cải tiến chất lượng dịch vụ tốt hơn, tạo sự thuận tiện hơn cho khách hàng thì sức cạnh tranh sẽ cao hơn.

* Các dịch vụ ngân hàng cung ứng.

Một ngân hàng có dịch vụ tốt, đa dạng hiển nhiên có lợi thế hơn so các ngân hàng có các dịch vụ hạn chế. Trong điều kiện thành phố thiếu bãi đậu xe, ngân hàng có bãi đậu xe rộng rãi cũng là một lợi thế hoặc ngân hàng có giao dịch mặt đường trên các phố chính, có hệ thống rút tiền tự động làm việc ngày đêm, có cán bộ giao dịch niềm nở, có trách nhiệm, tạo được niềm tin cho khách hàng cũng là lợi thế đáng quan tâm của các NHTM. Khác về cạnh tranh, về lãi suất, cạnh tranh về dịch vụ ngân hàng không giới hạn, do vậy đây chính là điểm mạnh để các ngân hàng giành thắng lợi trong cạnh tranh.

* Mức độ thâm niên của một Ngân hàng.

Đối với các khách hàng khi cần giao dịch với một ngân hàng thì bao giờ họ cũng dành phần ưu ái đối với một ngân hàng có thâm niên hơn là một ngân hàng mới thành lập. Bởi vì, theo họ thì một ngân hàng thâm niên là một ngân hàng có uy tín, vững vàng trong nghiệp vụ, có nguồn vốn và có khả năng thanh toán cao. Do vậy, mức độ thâm niên về một khía cạnh nào đó cũng tạo ra được lòng tin đối với khách hàng.

* Chính sách quảng cáo.

Không một ai có thể phủ nhận được vai trò to lớn của chính sách quảng cáo trong thời đại ngày nay. Trong hoạt động ngân hàng hiện đại, quảng cáo luôn được đề cao và cần phải có một chi phí nhất định cho công tác này. Đồng thời ngân hàng cũng phải có chiến lược quảng cáo đặc biệt không chỉ trên truyền hình mà nên dùng cả Pano, áp phích, tờ rơi nhằm đẩy mạnh công tác huy động vốn.

* Mạng lưới phục vụ cho việc huy động vốn

Mạng lưới huy động vốn của các ngân hàng thường biểu hiện qua việc tổ chức các qũy tiết kiệm. Mạng lưới huy động không chỉ được mở rộng tạo điều kiện thuận lợi cho người gửi tiền, mà cần được mở ra ở cả những nơi cách xa trung tâm kinh tế như nông thôn, vùng sâu, vùng xa để từ đó nâng cao được hiệu quả huy động vốn.

**3.4. KẾT LUẬN**

**3.4.1. Các giải pháp tăng cường hoạt động huy động vốn**

**3.4.1.1. Kiến nghị Hội sở các hình thức huy động vốn**

Nhằm đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của khách hàng, Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Chi nhánh Trà Vinh – Phòng giao dịch Nguyễn Đáng cần phân tích, đánh giá, so sánh và kiến nghị với Hội sở một số giải pháp sau:

Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Chi nhánh Trà Vinh – Phòng giao dịch Nguyễn Đáng cần phải hoàn thiện các sản phẩm đã có, triển khai những sản phẩm mới gắn với nhu cầu của khách hàng.

Nên tìm cách nâng tỷ trọng các khoản huy động từ doanh nghiệp, tổ chức kinh tế.

Cần có biện pháp để phát triển huy động vốn thông qua phát hành giấy tờ có giá tạo ra nguồn vốn dài hạn cho ngân hàng.

Cần chú trọng đến việc nghiên cứu tìm hiểu nhu cầu thực sự của khách hàng, những đánh giá của khách hàng về sản phẩm huy động vốn của Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Chi nhánh Trà Vinh – Phòng giao dịch Nguyễn Đáng.

**3.4.1.2. Mở rộng, đa dạng hóa khách hàng**

Tổ chức hội nghị khách hàng gồm những khách hàng lớn, quan trọng, với nội dung gợi ý để khách hàng nói về sản phẩm và nhu cầu của khách hàng trong thời gian tới.

Tổ chức hội thảo đề cập đến một hoặc một vài khía cạnh mà ngân hàng quan tâm trong việc cải tiến và đổi mới.

Tham gia hội chợ triển lãm với các sản phẩm và công nghệ ngân hàng.

Theo dõi các doanh nghiệp mới thành lập thông qua Sở kế hoạch và Đầu tư tỉnh, từ đó chi nhánh có kế hoạch triển khai để tiếp thị các đơn vị này mở tài khoản.

Cần phải phát triển cả khách hàng cá nhân có thu nhập trung bình hoặc thấp nhưng ổn định.

Định kỳ chi nhánh cần lập danh sách khách hàng mục tiêu cần tiếp cận, từ đó giao chỉ tiêu danh sách cụ thể đến từng cán bộ để tiến hành tiếp thị khách hàng.

**3.4.1.3. Tăng cường công tác quảng cáo, tiếp thị, chăm sóc khách hàng**

Chi nhánh cần phải thành lập một tổ/bộ phận phụ trách chịu trách nhiệm là đầu mối thực hiện triển khai công tác truyền thông quảng cáo, tham mưu với ban lãnh đạo về cách thức cũng như chi phí bỏ ra cho mỗi đợt phát triển sản phẩm mới.

Nên thường xuyên cung cấp các thông tin về tình hình hoạt động các sản phẩm, truyền thanh, truyền hình của địa phương vào giờ cao điểm nguồn nhân lực hiện có như nhân viên tiếp tân, giao dịch viên, bảo vệ, tạp vụ thuê đội ngũ sinh viên phát tờ rơi…

Chi nhánh nên xây dựng từng chính sách chăm sóc khách hàng cụ thể. Thường xuyên liên hệ và trao đổi thông tin, định kỳ bố trí lịch thăm và làm việc với các khách hàng lớn, tăng cường các hình thức giao lưu thể thao, gửi thiệp, quà chúc mừng...

**3.4.1.4. Xây dựng và mở rộng mạng lưới phòng giao dịch**

Chi nhánh cần mở thêm phòng giao dịch để mở rộng mạng lưới của mình trên địa bàn.Cần khuyến khích tạo động lực cho các phòng giao dịch hiện tại tự mở rộng quy mô của mình. Xây dựng và tu sửa cải tạo cơ sở vật chất khang trang cho các phòng giao dịch từ đó cũng góp phần tạo lòng tin cho khách hàng khi mang tiền đến gửi tại Chi nhánh.Cần mở rộng mạng lưới phòng giao dịch về vùng nông thôn nhiều hơn nữa.

**3.4.1.5. Xây dựng cơ chế lãi suất huy động vốn linh hoạt**

Thực hiện chính sách lãi suất huy động theo chỉ đạo của NHNN,hội sở theo từng thời kỳ, phù hợp với tình hình thực tế tại địa phương. Bám sát diễn biến lãi suất huy động vốn trên địa bàn, các chính sách áp dụng đối với khách hàng có số dư tiền gửi lớn của các TCTD khác.

Chi nhánh nên xây dựng biểu lãi suất lũy tiến theo khối lượng tiền gửi theo nguyên tắc tiền gửi càng lớn thì lãi suất càng cao. Cần nghiên cứu, phân tích kỹ lưỡng tình hình kinh tế, các chính sách của Chính phủ, NHNN, , xu hướng biến động lãi suất ởthị trường liên ngân hàng để dự đoán xu hướng biến động lãi suất thịtrường, đồng thời phải căn cứ vào nhu cầu nguồn vốn, cơ cấu vốn của chi nhánh để có chính sách lãi suất thích hợp.

**3.4.2. Kết luận**

Trong điều kiện kinh tế hội nhập sâu rộng như hiện nay, Việt Nam đang dần tiếp cận và tiếp thu những tiến bộ khoa học công nghệ tiên tiến hiện đại trên thế giới. Bên cạnh những cơ hội phát triển tốt thì cũng xuất hiện những khó khăn mà doanh nghiệp Việt Nam phải đối mặt. Sự gia nhập của các tổ chức kinh tế, TCTD nước ngoài làm cho các tổ chức trong nước phải đối mặt với môi trường cạnh tranh vô cùng gay gắt và khốc liệt, đặc biệt là đối với ngành ngân hàng.

Trong thời gian qua, Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Chi nhánh Trà Vinh – Phòng giao dịch Nguyễn Đáng đã áp dụng nhiều giải pháp huy động vốn, qua đó đã phần nào đáp ứng được nguồn vốn cho vay trên địa bàn. Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Chi nhánh Trà Vinh – Phòng giao dịch Nguyễn Đáng được đánh giá là hoạt động khá hiệu quả trong hệ thống ngân hàng thương mại trên địa bàn và thực sự tạo được niềm tin ở khách hàng.

Tuy nhiên, qua số liệu thực tế về hoạt động huy động vốn của Ngân hàng TMCP Sài Gòn – Chi nhánh Trà Vinh – Phòng giao dịch Nguyễn Đáng từ năm 2019 - 2021,bài báo cáo đã phân tích được những kết quả đạt được, và những tồn tại trong công tác huy động vốn, qua đó giúp Ngân hàng phát triển hoạt động huy động vốn của mình.

**TÀI LIỆU THAM KHẢO**

1. Ngô Thị Thanh Hà (2013), *Tăng cường huy động vốn tại Ngân hàng Đầu tư và phát triển Việt Nam – Chi nhánh Phú Tài*, Luận văn thạc sĩ Quản trị kinh doanh, Đại học Đà Nẵng.
2. Trần Hồng Mỹ (2015), *Phân tích tình hình huy động vốn tại Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín – Chi nhánh Hoa Việt*, Khóa luận tốt nghiệp,Đại học Công nghệ Thành phố Hồ Chí Minh.
3. <http://tailieuso.udn.vn/bitstream/TTHL_125/10370/2/DoanThiThuyDung.TT.pdf>
4. <https://www.slideshare.net/thctpttnghip/bao-cao-thuc-tap-huy-dong-von-tai-ngan-hang-agribank>