

**ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG**  
**PHÂN HIỆU ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG TẠI KON TUM**



**CHANTHALANGSY NOUNNY**

**BÁO CÁO THỰC TẬP TỐT NGHIỆP**

**TÌNH HÌNH HUY ĐỘNG VỐN**  
**TẠI NGÂN HÀNG NGOẠI THƯƠNG LÀO**  
**CHI NHÁNH SALAVANH**

**Kon Tum, tháng 06 năm 2023**

**ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG**  
**PHÂN HIỆU ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG TẠI KON TUM**



**BÁO CÁO THỰC TẬP TỐT NGHIỆP**

**TÌNH HÌNH HUY ĐỘNG VỐN**  
**TẠI NGÂN HÀNG NGOẠI THƯƠNG LÀO**  
**CHI NHÁNH SALAVANH**

**GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN : ThS. NGUYỄN THỊ PHƯƠNG THẢO**

**SINH VIÊN THỰC HIỆN : CHANTHALANGSY NOUNNY**

**LỚP : K19NH**

**MSSV : 1917340201017**

**Kon Tum, tháng 06 năm 2023**

## LỜI CẢM ƠN

Để hoàn thành bài báo cáo này, trước tiên em xin gửi lời cảm ơn chân thành đến giảng viên Nguyễn Thị Phương Thảo, người đã định hướng đề tài và tận tình giúp đỡ em trong suốt quá trình thực hiện đề tài. Bên cạnh đó, em cũng xin được cảm ơn các thầy, cô giáo trong Khoa Kinh tế - Phân hiệu Đại học Đà Nẵng tại Kon Tum đã giảng dạy và cung cấp cho em những kiến thức quý báu từ các môn học, đó là cơ sở để em vận dụng trong quá trình làm bài luận này.

Trong suốt thời gian nghiên cứu và thực hiện báo cáo tốt nghiệp, em xin chân thành cảm ơn Ban giám đốc Ngân hàng Ngoại thương Lào – chi nhánh Salavanh đã cho phép, tạo điều kiện thuận lợi để em có thể thực tập tại ngân hàng và em xin gửi lời cảm ơn đến tập thể cán bộ nhân viên Ngân hàng Ngoại thương Lào – chi nhánh Salavanh đã giúp đỡ em trong suốt thời gian thực tập tại ngân hàng và hỗ trợ trong việc tìm kiếm các tài liệu liên quan và một số thông tin số liệu của ngân hàng là mấu chốt để em có thể hoàn thành tốt bài báo cáo của mình.

Trong quá trình thực tập, cũng như là trong quá trình làm bài báo cáo thực tập khó tránh khỏi sai sót, rất mong các thầy, cô góp ý. Đồng thời, do trình độ lý luận cũng như kinh nghiệm thực tiễn còn hạn chế nên bài báo cáo không thể tránh khỏi những thiếu sót, em rất mong nhận được ý kiến đóng góp của các thầy, cô để em học thêm được nhiều kinh nghiệm và sẽ hoàn thành tốt hơn bài báo cáo tốt nghiệp sắp tới.

Em xin chân thành cảm ơn!

*Kon Tum, tháng 6 năm 2023*

**Sinh viên**

CHANTHALANGSY Nounny

# MỤC LỤC

## LỜI CẢM ƠN

DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT VÀ KÝ HIỆU .....	iii
DANH MỤC SƠ ĐỒ, BẢNG, HÌNH ẢNH, BIỂU ĐỒ .....	iv
MỞ ĐẦU .....	1
1. Tính cấp thiết của đề tài.....	1
2. Mục tiêu nghiên cứu .....	1
3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu đề tài .....	1
4. Phương pháp nghiên cứu.....	2
5. Kết cấu chuyên đề .....	2
<b>CHƯƠNG 1. MỘT SỐ VẤN ĐỀ LÝ LUẬN VÀ THỰC TIỄN LIÊN QUAN ĐẾN CÔNG TÁC HUY ĐỘNG VỐN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI .....</b>	<b>4</b>
<b>1.1. KHÁI QUÁT VỀ NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI .....</b>	<b>4</b>
1.1.1. Khái niệm ngân hàng thương mại .....	4
1.1.2. Hoạt động cơ bản của ngân hàng thương mại .....	4
<b>1.2. HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN CỦA NHTM.....</b>	<b>5</b>
1.2.1. Vốn và vai trò của vốn đối với hoạt động kinh doanh của NHTM.....	5
1.2.2. Huy động vốn bằng hình thức nhận tiền gửi .....	7
1.2.3. Các hình thức huy động vốn của NHTM .....	7
1.2.4. Các chỉ tiêu đánh giá công tác huy động tiền gửi .....	8
1.2.5. Các nhân tố ảnh hưởng đến khả năng huy động vốn .....	11
<b>KẾT LUẬN CHƯƠNG 1 .....</b>	<b>15</b>
<b>CHƯƠNG 2 THỰC TRẠNG HUY ĐỘNG VỐN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI LÀO – CHI NHÁNH SALAVANH .....</b>	<b>16</b>
<b>2.1. TỔNG QUAN VỀ NGÂN HÀNG NGOẠI THƯƠNG LÀO – CHI NHÁNH SALAVANH.....</b>	<b>16</b>
2.1.1. Lịch sử hình thành .....	16
2.1.2. Cơ cấu tổ chức .....	17
2.1.3. Kết quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng Ngoại thương Lào – chi nhánh Salavanh.....	18
<b>2.2. PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG NGOẠI THƯƠNG LÀO – CHI NHÁNH SALAVANH.....</b>	<b>21</b>
2.2.1. Quy mô, tăng trưởng của nguồn tiền gửi.....	21
2.2.2. Cơ cấu huy động tiền gửi .....	21
2.2.3. Chi phí huy động vốn .....	25
2.2.4. Sự phù hợp giữa huy động vốn và sử dụng vốn.....	26
<b>2.3. Đánh giá hoạt động huy động vốn của Ngân hàng Ngoại thương Lào – chi nhánh Salavanh.....</b>	<b>26</b>
2.3.1. Những kết quả đạt được .....	26
2.3.2. Những hạn chế và nguyên nhân của những hạn chế .....	27

<b>KẾT LUẬN CHƯƠNG 2 .....</b>	<b>29</b>
<b>CHƯƠNG 3. GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG NGOẠI THƯƠNG LÀO – CHI NHÁNH SALAVANH ..</b>	<b>30</b>
<b>3.1. ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN CỦA CHI NHÁNH TRONG THỜI GIAN TỚI.....</b>	<b>30</b>
<b>3.2. GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG NGOẠI THƯƠNG LÀO – CHI NHÁNH SALAVANH.....</b>	<b>30</b>
3.2.1. Chú trọng chính sách phát triển các sản phẩm huy động vốn .....	30
3.2.2. Phát triển các dịch vụ liên quan đến huy động vốn.....	31
3.2.3. Gắn liền việc huy động vốn với sử dụng vốn một cách hiệu quả .....	31
3.2.4. Đẩy mạnh và nâng cao chất lượng hoạt động cho vay.....	32
3.2.5. Xây dựng và hoàn thiện chiến lược cạnh tranh .....	32
3.2.6. Áp dụng chính sách lãi suất linh hoạt.....	33
3.2.7. Thực hiện tốt chính sách KH và chiến lược Marketing .....	33
3.2.8. Phát huy yếu tố con người .....	34
3.2.9. Mở rộng mạng lưới huy động vốn.....	34
<b>KẾT LUẬN CHƯƠNG 3 .....</b>	<b>36</b>
<b>KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ .....</b>	<b>37</b>
<b>1. KẾT LUẬN .....</b>	<b>37</b>
<b>2. KIẾN NGHỊ.....</b>	<b>37</b>
<b>TÀI LIỆU THAM KHẢO .....</b>	<b>39</b>
<b>PHỤ LỤC</b>	
<b>GIẤY XÁC NHẬN HOÀN THÀNH BÁO CÁO THỰC TẬP TỐT NGHIỆP</b>	

## DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT VÀ KÝ HIỆU

<b>STT</b>	<b>DẠNG VIẾT TẮT</b>	<b>DẠNG ĐẦY ĐỦ</b>
1	BCEL	Ngân hàng ngoại thương Lào
2	NHTM	Ngân hàng thương mại
3	NH	Ngân hàng
4	CN	Chi nhánh

## DANH MỤC SƠ ĐỒ, BẢNG, BIỂU ĐỒ, SƠ ĐỒ

Số hiệu	Nội dung	Trang
<b>BẢNG</b>		
2.1	Kết quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng ngoại thương Lào – chi nhánh Salavanh giai đoạn 2020 - 2022	19
2.2	Tình hình huy động tiền gửi theo loại tiền giai đoạn 2020 – 2022	24
2.3	Tỷ lệ chi phí huy động vốn/tổng chi phí của BCEL Salavanh 2020 – 2022	25
2.4	Lãi suất huy động tiền gửi bình quân giai đoạn 2020 – 2022	25
2.5	Chênh lệch thu chi lãi/Chi phí trả lãi của CN giai đoạn 2020-2022	25
2.6	Hệ số sử dụng vốn tại BCEL Salavanh giai đoạn 2020-2022	26
<b>BIỂU ĐỒ</b>		
2.1	Quy mô huy động tiền gửi giai đoạn 2020 – 2022	21
<b>SƠ ĐỒ</b>		
2.1	Bộ máy tổ chức của Ngân hàng Ngoại Thương Cộng Hòa Lào – Chi nhánh Salavanh	17

# MỞ ĐẦU

## 1. Tính cấp thiết của đề tài

Sau khi gia nhập WTO, hệ thống ngân hàng thương mại Lào đã có những sự thay đổi tích cực cả về chất và lượng, có thêm nhiều cơ hội phát triển hơn và đối đầu với cuộc cạnh tranh khốc liệt mang tính toàn cầu. Vì vốn là nhân tố đầu tiên, nhân tố trung tâm, lễ sống quan trọng nhất của các NHTM.

Để tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh, bất kỳ doanh nghiệp nào cũng cần có vốn. Ngân hàng là ngành then chốt trong lĩnh vực huy động vốn đóng vai trò chủ đạo trong việc dẫn vốn cho nền kinh tế. Ngân hàng với đặc trưng cơ bản “đi vay để cho vay” thì vốn, đặc biệt là vốn huy động giữ vai trò vô cùng quan trọng. Nếu như ngân hàng thương mại hoạt động tốt, vốn được lưu chuyển hợp lý, liên tục sẽ tạo đà cho nền kinh tế phát triển. Trong giai đoạn sắp tới, khi các ngân hàng nước ngoài được phép vào hoạt động trên thị trường nước ta, cạnh tranh giữa các ngân hàng sẽ diễn ra vô cùng gay gắt. Muốn tồn tại và đứng vững trên thị trường, ngân hàng cần phải có một nguồn vốn đủ mạnh bởi vì vốn là tiền đề quan trọng nhất trong mọi hoạt động của ngân hàng thương mại. Để có nguồn vốn đủ mạnh, các ngân hàng thương mại phải thực hiện nhiều hoạt động nhằm huy động được nguồn vốn đủ lớn đáp ứng nhu cầu kinh doanh của ngân hàng.

Vốn huy động của các ngân hàng thương mại chủ yếu là vốn ngắn hạn nhưng nhu cầu sử dụng vốn dài hạn để đầu tư mở rộng hoạt động kinh doanh của các chủ thể trong nền kinh tế lớn đó ảnh hưởng đến hiệu quả và an toàn hoạt động của ngân hàng. Ngân hàng Ngoại Thương Lào cũng không nằm ngoài xu hướng đó.

Nhận thức được vai trò của hoạt động huy động vốn đối với hoạt động kinh doanh ngân hàng và thực tiễn hoạt động huy động vốn tại Ngân hàng Ngoại thương Lào, tôi đã lựa chọn đề tài nghiên cứu “Tình hình huy động vốn tại Ngân hàng Ngoại thương Lào - chi nhánh Salavanh” làm chuyên đề tốt nghiệp.

## 2. Mục tiêu nghiên cứu

### 2.1. Mục tiêu chung

Trên cơ sở đánh giá thực trạng huy động vốn của Ngân hàng Ngoại thương Lào - chi nhánh Salavanh trong thời gian qua, nghiên cứu hướng đến đề xuất những giải pháp nhằm nâng cao khả năng huy động vốn cho ngân hàng nghiên cứu trong thời gian tới.

### 2.2. Mục tiêu cụ thể

Hệ thống hoá những vấn đề lý luận và thực tiễn về công tác huy động vốn của NHTM.

Đánh giá thực trạng công tác huy động vốn tại Ngân hàng Ngoại thương Lào - chi nhánh Salavanh.

Đề xuất những giải pháp nhằm nâng cao khả năng huy động vốn cho Ngân hàng Ngoại thương Lào - chi nhánh Salavanh.

## 3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu đề tài



### **1.3.1. Đối tượng nghiên cứu**

Đề tài tập trung nghiên cứu những vấn đề liên quan đến công tác huy động vốn của Ngân hàng Ngoại thương Lào - chi nhánh Salavanh.

### **1.3.2. Phạm vi nghiên cứu**

+ Về không gian: Nghiên cứu thực hiện đánh giá tình hình huy động vốn tại Ngân hàng Ngoại thương Lào - chi nhánh Salavanh.

+ Về thời gian: Nghiên cứu đánh giá công tác huy động vốn của ngân hàng nghiên cứu giai đoạn 2020 - 2022 và đề xuất giải pháp nâng cao khả năng huy động vốn tại Ngân hàng Ngoại thương Lào - chi nhánh Salavanh đến năm 2025.

## **4. Phương pháp nghiên cứu**

Các phương pháp chủ yếu được trong quá trình nghiên cứu đề tài là: thống kê, tổng hợp, phân tích, so sánh.

Trên cơ sở các tài liệu thu thập được bằng phương pháp thống kê và so sánh giữa các năm, các chỉ tiêu.

### **4.1. Phương pháp thu thập dữ liệu**

Chuyên đề thực hiện việc thu thập dữ liệu thứ cấp từ các báo cáo tài chính, báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng giai đoạn 2020 - 2022. Bên cạnh đó, các tài liệu liên quan đến huy động vốn của ngân hàng thương mại từ giáo trình, tạp chí tài chính ngân hàng cũng được thu thập để làm nguồn tham khảo hỗ trợ giải quyết vấn đề nghiên cứu đặt ra.

### **4.2. Phương pháp xử lý và phân tích dữ liệu**

Chuyên đề sử dụng phần mềm Excel để tính toán các dữ liệu thu thập được.

Phương pháp phân tích tổng hợp: luận văn thực hiện việc đánh giá thực trạng phát triển, phân tích vấn đề trên cơ sở thông tin thu thập được để rút ra nguyên nhân và tìm hướng giải quyết.

Phương pháp so sánh: luận văn tính toán biến động của các chỉ tiêu nghiên cứu trong quan hệ so sánh giữa các năm nghiên cứu theo chỉ tiêu so sánh tương đối (%) và tuyệt đối (+/-).

Phương pháp này dùng để làm rõ tình hình biến động mức độ của các số liệu kinh tế trong một khoảng thời gian nhất định. So sánh tốc độ tăng trưởng của các số liệu qua các năm, đồng thời so sánh tốc độ tăng trưởng giữa các chỉ tiêu để tìm ra các yếu tố ảnh hưởng.

## **5. Kết cấu chuyên đề**

Ngoài phần Mở đầu, kết luận, danh mục chữ viết tắt, tài liệu tham khảo, nội dung chính chuyên đề được chia thành 3 chương:

Chương 1: Một số vấn đề lý luận và thực tiễn liên quan đến công tác huy động vốn của NHTM.

Chương 2: Thực trạng công tác hoạt động huy động vốn của Ngân hàng Ngoại thương Lào - chi nhánh Salavanh.

Chương 3: Một số giải pháp nhằm nâng cao khả năng huy động vốn của Ngân hàng Ngoại thương Lào - chi nhánh Salavanh.

## CHƯƠNG 1

### MỘT SỐ VẤN ĐỀ LÝ LUẬN VÀ THỰC TIỄN LIÊN QUAN ĐẾN CÔNG TÁC HUY ĐỘNG VỐN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

#### 1.1. KHÁI QUÁT VỀ NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

##### 1.1.1. Khái niệm ngân hàng thương mại

Ngân hàng là một loại hình tổ chức có vai trò quan trọng đối với nền kinh tế, là một trung gian tài chính huy động vốn nhàn rỗi trong xã hội và dùng chính số tiền đó cho các cá nhân và tổ chức vay lại, là tổ chức tín dụng thể hiện nhiệm vụ cơ bản nhất của ngân hàng đó là huy động vốn và cho vay vốn. NHTM là cầu nối giữa các cá nhân và tổ chức.

Ngân hàng là một trong các tổ chức tài chính quan trọng nhất của nền kinh tế. Ngân hàng bao gồm nhiều loại tùy thuộc vào sự phát triển của nền kinh tế nói chung và hệ thống tài chính nói riêng, trong đó Ngân hàng thương mại thường chiếm tỷ trọng lớn nhất về quy mô tài sản, thị phần và số lượng các Ngân hàng.

Do hoạt động của Ngân hàng thương mại rất đa dạng, các thao tác trong từng nghiệp vụ lại khá phức tạp và luôn biến động theo từng nhịp của nền kinh tế đã dẫn tới những quan điểm không thống nhất về khái niệm ngân hàng thương mại. Ví dụ, “ngân hàng thương mại là tổ chức tài chính nhận tiền gửi và cho vay tiền” hoặc “Ngân hàng thương mại là trung gian tài chính có giấy phép kinh doanh của Chính phủ để cho vay tiền và mở tài khoản tiền gửi, kể cả các khoản tiền gửi có thể dùng séc để thanh toán”. Theo các nhà Kinh tế học thế giới thì “Ngân hàng Thương mại là một loại hình doanh nghiệp hoạt động và kinh doanh trên lĩnh vực tiền tệ và tín dụng”. Theo cách tiếp cận trên phương diện những loại hình dịch vụ mà ngân hàng cung cấp thì “Ngân hàng thương mại là một loại hình tổ chức tài chính, cung cấp một danh mục các dịch vụ tài chính đa dạng nhất, đặc biệt là tiết kiệm, dịch vụ thanh toán và thực hiện nhiều chức năng tài chính nhất so với bất kỳ một tổ chức nào trong nền kinh tế”.

Tại Việt Nam, theo Luật các tổ chức tín dụng năm 2010, sửa đổi bổ sung năm 2017: “Ngân hàng thương mại là loại hình ngân hàng được thực hiện tất cả các hoạt động ngân hàng và các hoạt động kinh doanh khác theo quy định của Luật này nhằm mục tiêu lợi nhuận”. Trong đó, hoạt động ngân hàng là “việc kinh doanh, cung ứng thường xuyên một hoặc một số các nghiệp vụ sau đây: nhận tiền gửi, cấp tín dụng và cung ứng dịch vụ thanh toán qua tài khoản”.

Tại Lào, theo Luật Ngân hàng thương mại của Quốc Hội Lào sửa đổi bổ sung năm 2018 thì tại Điều 2 định nghĩa: “Ngân hàng thương mại là tổ chức tài chính được phép hoạt động kinh doanh lĩnh vực ngân hàng như: tiền gửi, cấp tín dụng, dịch vụ thanh toán, mua – bán tiền tệ và dịch vụ khác theo quy định của pháp luật”.

##### 1.1.2. Hoạt động cơ bản của ngân hàng thương mại

Ngân hàng thương mại kinh doanh tiền tệ chủ yếu thông qua các hoạt động cơ bản: huy động, cho vay và cung cấp các dịch vụ khác.

+ *Hoạt động huy động vốn*

Huy động vốn là hoạt động tạo nguồn vốn cho NHTM, đồng thời đóng vai trò quan trọng, ảnh hưởng tới chất lượng hoạt động của ngân hàng. Vốn huy động có vai trò rất quan trọng trong hoạt động kinh doanh của NHTM, nguồn vốn này luôn biến động nên ngân hàng không được phép sử dụng hết số vốn đó vào kinh doanh và phải dự trữ với một tỷ lệ thích hợp đảm bảo khả năng thanh toán.

Vốn của NHTM gồm vốn chủ sở hữu, các quỹ và nguồn vốn huy động. Mỗi loại vốn đều có một tính chất và vai trò riêng trong tổng nguồn vốn hoạt động của ngân hàng thương mại. Huy động vốn có thể được xem là một trong những nghiệp vụ xuất hiện sớm nhất trong hoạt động của các ngân hàng thương mại. Cho đến nay huy động vốn vẫn là một trong những hoạt động cốt lõi và liên quan đến sự tồn tại và phát triển của các NHTM.

#### *+ Hoạt động sử dụng vốn*

Cũng như tất cả các tổ chức trong nền kinh tế với mục tiêu chính là lợi nhuận, các ngân hàng nỗ lực tìm kiếm nguồn vốn để sử dụng nhằm thu lợi nhuận. Việc sử dụng vốn chính là quá trình tạo nên tài sản của ngân hàng. Trong đó cho vay và đầu tư là hai loại hoạt động lớn và quan trọng nhất.

Tín dụng là hoạt động chiếm tỉ trọng lớn nhất trong cơ cấu tài sản của ngân hàng và cũng là hoạt động mang lại nhiều lợi nhuận nhất. Biểu hiện của hoạt động tín dụng là dưới các hình thức: Ngân hàng cho vay, bảo lãnh, cho thuê tài chính, chiết khấu các giấy tờ có giá.

Khoản mục cơ bản trong hoạt động đầu tư của ngân hàng là đầu tư chứng khoán. Danh mục đầu tư này mang lại cho ngân hàng lợi nhuận cao và đáp ứng tính thanh khoản, song rủi ro khá lớn. Chứng khoán ngân hàng đầu tư thường là chứng khoán của Chính phủ hoặc chứng khoán của các công ty, ngân hàng khác.

#### *+ Hoạt động dịch vụ của ngân hàng*

Ngân hàng là một tổ chức cung cấp các danh mục tài chính đa dạng nhất. Một số dịch vụ như:

- Trao đổi, mua bán ngoại tệ.
- Ngân hàng thực hiện dịch vụ thanh toán và quản lý ngân quỹ dưới các hình thức như: Mở tài khoản cho khách hàng, cung ứng các phương tiện thanh toán, thực hiện các dịch vụ thanh toán trong và ngoài nước, thực hiện thu hộ và chi hộ, thu và phát tiền mặt cho khách hàng hoặc thực hiện các dịch vụ thanh toán khác theo quy định của NHNN.
- Bảo hiểm, bảo lãnh, tư vấn đầu tư chứng khoán, cung cấp dịch vụ ủy thác và tư vấn....

## **1.2. HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN CỦA NHTM**

### **1.2.1. Vốn và vai trò của vốn đối với hoạt động kinh doanh của NHTM**

Vốn của NHTM là những giá trị tiền tệ do NHTM tạo lập hoặc huy động được dùng để cho vay, đầu tư hoặc thực hiện các dịch vụ kinh doanh khác. Nó chi phối toàn bộ hoạt động của NHTM và quyết định sự tồn tại và phát triển của Ngân hàng. Nguồn vốn của NHTM là một bộ phận thu nhập quốc dân tạm thời nhàn rỗi trong quá trình sản xuất,

phân phối, tiêu dùng mà khách hàng gửi vào Ngân hàng để thực hiện các mục đích khác nhau. Hay nói cách khác họ chuyển quyền sử dụng tiền tệ cho Ngân hàng để nhận được một khoản thu nhập từ phía Ngân hàng. Như vậy, NHTM đó thực hiện vai trò tập trung và phân phối lại vốn cho nền kinh tế dưới hình thức tiền tệ, kết quả làm kết nối và tăng nhanh quá trình luân chuyển vốn, phục vụ và kích thích mọi hoạt động sản xuất – kinh doanh phát triển. Đồng thời, chính các hoạt động đó lại quyết định sự tồn tại và phát triển hoạt động kinh doanh của Ngân hàng.

Vốn của NHTM bao gồm: vốn tự có, vốn huy động, vốn đi vay và vốn khác. Mỗi loại vốn đều có tính chất và vai trò riêng trong tổng nguồn vốn huy động của NHTM. (Xem phụ lục số 01). Trong đó vốn huy động là bộ phận quan trọng nhất cấu thành nên nguồn vốn của NHTM và vốn huy động bằng hình thức nhận tiền gửi là nguồn vốn có tính chiến lược nhất của NHTM.

Trong hoạt động sản xuất kinh doanh của bất cứ một doanh nghiệp nào, vốn luôn giữ một vị trí vô cùng quan trọng. Đối với hoạt động kinh doanh của NHTM, vai trò của vốn được thể hiện như sau:

+ *Vốn là cơ sở để NHTM tiến hành hoạt động kinh doanh*

Đối với doanh nghiệp, vốn là điều kiện tiên quyết để duy trì và phát triển sản xuất kinh doanh. Ngân hàng với đặc trưng là doanh nghiệp kinh doanh loại hàng hóa đặc biệt tiền tệ vốn không chỉ là phương tiện kinh doanh chính mà còn là đối tượng kinh doanh chủ yếu.

Vì vậy, vốn có vai trò quyết định trực tiếp tới quy mô kinh doanh của Ngân hàng. Những Ngân hàng có vốn lớn sẽ có nhiều thế mạnh trong kinh doanh, ngược lại những Ngân hàng có ít vốn đồng nghĩa với việc gặp nhiều khó khăn khi tiến hành kinh doanh.

Vốn là điểm khởi đầu trong chu kỳ kinh doanh của hoạt động Ngân hàng. Nếu như vốn tự có giữ vai trò quyết định trong việc thành lập Ngân hàng thì sau khi đi vào hoạt động, vốn huy động cũng giữ vị trí quan trọng quyết định đến lợi nhuận và thu nhập của Ngân hàng. Khi vốn huy động không đáp ứng đủ nhu cầu sử dụng vốn của nền kinh tế thì vốn vay giúp Ngân hàng tiến hành hoạt động kinh doanh bình thường tránh tình trạng thiếu hụt vốn kinh doanh dẫn tới phá sản. Do vậy, trong quá trình hoạt động, các NHTM luôn phải quan tâm tới việc tăng trưởng vốn một cách bền vững và ổn định.

+ *Vốn quyết định quy mô kinh doanh của NHTM*

Vốn quyết định đến việc mở rộng hay thu hẹp hoạt động kinh doanh của Ngân hàng. Thực tế đó chứng minh, những Ngân hàng có vốn lớn thường có khoản mục đầu tư và cho vay đa dạng, phạm vi và khối lượng cho vay cũng lớn hơn so với các Ngân hàng có quy mô vốn nhỏ.

Không những thế các NHTM lớn còn có thể vươn ra thị trường quốc tế trong khi các NHTM nhỏ thường bị giới hạn trong phạm vi thị trường ngành, thị trường địa phương. Hơn nữa, do lượng vốn hạn hẹp nên các NHTM nhỏ không phản ứng nhạy bén với sự biến động lãi suất thị trường, ảnh hưởng đến khả năng thu hút vốn đầu tư từ dân cư cũng như các tổ chức kinh tế. Vốn ít cũng ảnh hưởng đến việc mở rộng mạng lưới, đầu tư

trang thiết bị công nghệ, không đáp ứng được xu thế của thời đại. Vì vậy, khi khả năng vốn của NH dồi dào chắc chắn sẽ mở rộng và đáp ứng được nhu cầu vay vốn, có điều kiện mở rộng thị trường tín dụng, tăng khả năng thanh toán và đa dạng hóa các dịch vụ NH phục vụ tốt hơn cho sự phát triển của nền kinh tế.

+ *Vốn đảm bảo khả năng thanh toán và uy tín của NHTM trên thị trường*

Trong hoạt động Ngân hàng, uy tín là yếu tố quan trọng, quyết định trực tiếp đến thương hiệu và sự sống còn của Ngân hàng. Uy tín của Ngân hàng trong kinh doanh được thể hiện trước hết ở khả năng thanh toán cho khách hàng, khả năng thanh toán của Ngân hàng càng cao thì vốn khả dụng của Ngân hàng càng lớn. Vì vậy, loại trừ các nhân tố khác, khả năng thanh toán của Ngân hàng tỷ lệ thuận với quy mô vốn của Ngân hàng. Như vậy, với tiềm năng vốn lớn, Ngân hàng có thể hoạt động kinh doanh với quy mô ngày càng mở rộng, cạnh tranh có hiệu quả nhằm giữ chữ tín và nâng cao vị thế của Ngân hàng trên thị trường.

### **1.2.2. Huy động vốn bằng hình thức nhận tiền gửi**

Công tác huy động vốn của NHTM là chỉ việc NHTM huy động được đầy đủ nguồn vốn đáp ứng nhu cầu kinh doanh với cơ cấu vốn (thời hạn, loại tiền...) hợp lý và chi phí thấp nhất, đem lại hiệu quả kinh doanh cao nhất cho NH. Công tác huy động vốn phản ánh trình độ và khả năng đảm bảo thực hiện công tác huy động vốn có kết quả cao với chi phí thấp.

Theo khoản 13, Điều 4 Luật các Tổ chức tín dụng năm 2010 thì huy động vốn hay còn gọi là hoạt động nhận tiền gửi được định nghĩa như sau: *“Nhận tiền gửi là hoạt động nhận tiền của tổ chức, cá nhân dưới hình thức tiền gửi không kỳ hạn, tiền gửi có kỳ hạn, tiền gửi tiết kiệm, phát hành chứng chỉ tiền gửi, kỳ phiếu, tín phiếu và các hình thức nhận tiền gửi khác theo nguyên tắc có hoàn trả đầy đủ tiền gốc, lãi cho người gửi tiền theo thỏa thuận”*.

### **1.2.3. Các hình thức huy động vốn của NHTM**

+ *Căn cứ theo thời gian huy động*

- *Tiền gửi không kỳ hạn*: Đây là khoản tiền gửi không có kỳ hạn xác định, người gửi có thể rút ra bất kỳ lúc nào do đó lãi suất thường thấp. Tiền gửi không kỳ hạn là một trong những nguồn vốn biến động nhiều nhất và ngân hàng khó có thể dự báo về quy mô tiền gửi không kỳ hạn (giao dịch) có thể huy động. Hình thức này chủ yếu là mở cho các doanh nghiệp. Bởi vì, các doanh nghiệp gửi tiền vào ngân hàng mục đích chính không phải để nhận lãi mà là để hưởng các dịch vụ mà ngân hàng cung cấp; đó là các dịch vụ thanh toán, ngân quỹ, thu chi hộ,...

Tuy nhiên, tiền gửi tiết kiệm không kỳ hạn có thể đáp ứng nhu cầu của những khách hàng chưa có dự định rõ ràng trong tương lai, hoặc không thực sự an tâm về việc gửi tiền mà chỉ mong muốn nhận được một số tiền lãi nào đó với lượng tiền hiện còn nhàn rỗi.

Do tính chất không ổn định của nó nên ngân hàng chỉ được sử dụng một tỷ lệ phần trăm nhất định nào đó của lượng tiền gửi không kỳ hạn nhận được, và ngân hàng muốn sử dụng thì phải dự tính về sự ổn định tương đối của lượng tiền này. Do vậy, quản lý tiền

gửi không kỳ hạn là một phần quan trọng của quản lý dự trữ trong các ngân hàng.

- *Tiền gửi có kỳ hạn*: Đây là loại tiền gửi có sự thoả thuận giữa người gửi tiền và ngân hàng về số lượng, kỳ hạn, lãi suất của khoản tiền gửi. Do có sự xác định rõ ràng về kỳ hạn, nên nguồn tiền gửi có kỳ hạn là nguồn tiền có sự ổn định cao, ngân hàng có thể sử dụng để cho vay với thời hạn tương ứng hoặc có thể chuyển đổi một phần tiền gửi ngắn hạn để cho vay trung dài hạn. Chính vì lý do này mà lãi suất của các khoản tiền gửi kỳ hạn thường cao hơn nhiều lãi suất tiền gửi không kỳ hạn. Bởi vì mục đích chính của việc gửi tiền vào ngân hàng là tiền lãi. Thông thường thì lãi suất tỷ lệ thuận với kỳ hạn, tức là khoản tiền gửi càng lâu thì lãi suất càng cao và ngược lại.

+ *Căn cứ theo loại tiền tệ*

- *Tiền gửi nội tệ*: Đây là khoản tiền gửi quan trọng của các ngân hàng, nó phụ thuộc vào thu nhập trong nước và chiếm tỷ trọng rất lớn trong tổng lượng tiền gửi.

- *Tiền gửi ngoại tệ*: Bên cạnh tiền gửi nội tệ thì ngân hàng còn nhận tiền gửi dưới dạng ngoại tệ như USD, GBP, DEM,... những khoản ngoại tệ này cũng rất quan trọng cho hoạt động ngân hàng như kinh doanh ngoại tệ trong nước, tài trợ xuất nhập khẩu, thanh toán quốc tế,...

#### **1.2.4. Các chỉ tiêu đánh giá công tác huy động tiền gửi**

##### **a. Quy mô, tăng trưởng và tỷ trọng của nguồn tiền gửi**

+ Số dư vốn huy động bằng hình thức nhận tiền gửi

Số dư huy động vốn bằng hình thức nhận tiền gửi là chỉ tiêu phản ánh về quy mô vốn tiền gửi huy động của NHTM tại một thời điểm, thường tính thời điểm cuối các quý hoặc cuối năm. Chỉ tiêu này càng lớn phản ánh quy mô vốn huy động đang được mở rộng.

+ Tốc độ tăng trưởng số dư vốn huy động tiền gửi

Để đánh giá tình hình huy động vốn tiền gửi, bên cạnh chỉ tiêu quy mô vốn tiền gửi huy động, các NHTM còn sử dụng chỉ tiêu tốc độ tăng trưởng vốn huy động. Quy mô vốn huy động chỉ phản ánh sự gia tăng nguồn vốn về số lượng tuyệt đối, tức là chỉ xem xét ở con số tuyệt đối của từng năm một cách đơn lẻ, vì vậy sẽ không phản ánh được đầy đủ khả năng huy động vốn của NHTM qua các năm.

$$\text{Tốc độ tăng trưởng vốn huy động từ tiền gửi} = \frac{\text{Vốn huy động kỳ trước}}{\text{Vốn huy động kỳ này}} - 1$$

Chỉ tiêu này cho biết sự mở rộng về quy mô của vốn huy động, đồng thời cũng phản ánh sự biến động của nguồn vốn. Trong trường hợp tốc độ tăng trưởng vốn > 0 thì số vốn NHTM huy động được tăng và ngược lại nếu < 0 thì số vốn NHTM huy động giảm. Vốn huy động của NHTM mà gia tăng với những tỷ lệ xấp xỉ nhau trong nhiều năm thể hiện một sự tăng trưởng vốn ổn định.

+ Tỷ trọng vốn huy động bằng tiền gửi trong tổng số dư vốn huy động

$$\text{Tỷ trọng huy động tiền gửi} = \frac{\text{Số dư vốn huy động tiền gửi}}{\text{Tổng số dư vốn huy động}} * 100$$

Chỉ tiêu này cho thấy trong tổng nguồn vốn huy động của NHTM thì nguồn vốn huy động từ nhận tiền gửi chiếm tỷ trọng bao nhiêu. Nếu nguồn này chiếm tỷ trọng cao hoặc tăng dần qua thời gian chứng tỏ NHTM đang tăng trưởng vốn bền vững, nếu tỷ lệ này thấp đòi hỏi NHTM phải có biện pháp kịp thời tăng cường huy động tiền gửi.

### **b. Cơ cấu vốn huy động**

Cơ cấu vốn tiền gửi huy động phải xuất phát từ kế hoạch sử dụng vốn về kỳ hạn, danh mục, số lượng ngoại tệ, lãi suất cho vay... để có chiến lược huy động sao cho có hiệu quả nhất. Trên cơ sở đó, ngân hàng sẽ xây dựng cơ cấu vốn tiền gửi huy động hợp lý về thời hạn gửi (ngắn hạn, trung hạn, dài hạn), về loại tiền (nội tệ và ngoại tệ), về đối tượng gửi tiền (dân cư và các tổ chức kinh tế, xã hội). Cơ cấu nguồn tiền gửi thể hiện ở tỷ trọng từng loại tiền gửi trong tổng nguồn tiền gửi, được tính theo công thức:

$$\text{Tỷ trọng nguồn tiền gửi } i = \frac{\text{Nguồn tiền gửi } i}{\text{Tổng nguồn tiền gửi}} * 100$$

Để đánh giá cơ cấu huy động có hợp lý hay không cần so sánh cơ cấu huy động thực tế với cơ cấu huy động theo kế hoạch. Trong trường hợp sự tăng trưởng về quy mô vốn huy động khá phù hợp với quy mô tăng trưởng của dư nợ song lại không phù hợp về cơ cấu thì sẽ dẫn đến tình trạng chi phí đầu vào của ngân hàng tăng nếu huy động tiền gửi trung dài hạn lớn hơn nhiều so với dư nợ cho vay trung dài hạn và khả năng rủi ro thanh khoản, rủi ro lãi suất sẽ cao nếu tiền gửi trung dài hạn nhỏ hơn nhiều so với dư nợ cho vay trung dài hạn. Điều tương tự cũng sẽ xảy ra trong trường hợp không có sự phù hợp về loại tiền tệ trong cơ cấu huy động vốn và cho vay. Do đó, ngay cả khi ngân hàng huy động được nhiều vốn nhưng hiệu quả kinh doanh vẫn không cao. Cơ cấu tiền gửi huy động hợp lý có thể đáp ứng được tối đa nhu cầu sử dụng vốn góp phần đem lại lợi nhuận cao hơn cho các NHTM.

Sự biến đổi trong cơ cấu huy động sẽ kéo theo sự biến đổi trong cơ cấu cho vay, đầu tư. Sự thay đổi cơ cấu huy động vốn không chỉ phụ thuộc vào kế hoạch điều chỉnh của các NHTM mà thực tế nó còn luôn luôn chịu tác động từ các nhân tố bên ngoài đòi hỏi ngân hàng phải thường xuyên nghiên cứu, tiếp cận và thích ứng với sự biến động của thị trường.

### **c. Mức độ đáp ứng nhu cầu sử dụng vốn của nguồn tiền gửi**

Huy động và sử dụng vốn là hai vấn đề không thể tách rời, nó có quan hệ mật thiết với nhau.

$$\text{Hệ số sử dụng tiền gửi trong kỳ} = \frac{\text{Dư nợ cho vay bình quân trong năm}}{\text{Tổng tiền gửi huy động bình quân trong năm}}$$

Hệ số này phản ánh khả năng sử dụng tiền gửi của Ngân hàng, cho biết với một đồng tiền gửi huy động được Ngân hàng cho vay bao nhiêu đồng. Tỷ lệ này thấp chứng tỏ Ngân hàng đang gặp vấn đề trong việc cho vay vốn. Thông thường các Ngân hàng cổ



gắng cho vay tối đa nguồn vốn huy động được và cố gắng duy trì tỷ lệ này tiến gần đến 1 (trong điều kiện đảm bảo các giới hạn an toàn về tỷ lệ dự trữ bắt buộc và đảm bảo tỷ lệ thanh khoản an toàn).

Ngoài ra, ta còn có thể phân tích

$$\text{Hệ số sử dụng tiền gửi ngắn hạn} = \frac{\text{Dư nợ cho vay ngắn hạn}}{\text{Tổng tiền gửi ngắn hạn}}$$

$$\text{Hệ số sử dụng tiền gửi trung hạn} = \frac{\text{Dư nợ cho vay trung hạn}}{\text{Tổng tiền gửi trung hạn}}$$

$$\text{Hệ số sử dụng tiền gửi dài hạn} = \frac{\text{Dư nợ cho vay dài hạn}}{\text{Tổng tiền gửi dài hạn}}$$

Ba chỉ tiêu này phản ánh trong tổng nguồn tiền gửi huy động được thì tỷ trọng tiền gửi được để dùng cho vay ngắn hạn và cho vay trung, dài hạn là bao nhiêu. Theo nguyên tắc thì các Ngân hàng sẽ lấy vốn huy động ngắn hạn để tiến hành cho vay ngắn hạn, còn vốn huy động trung dài hạn để tiến hành cho vay trung dài hạn. Tuy nhiên, trong thực tế nhu cầu vay trung, dài hạn thường lớn trong khi nguồn vốn trung và dài hạn huy động được không đủ đáp ứng. Do đó, NHTM có thể linh hoạt chuyển đổi kỳ hạn tức là dùng nguồn vốn huy động ngắn hạn để tiến hành cho vay trung và dài hạn. Điều này sẽ đem lại lợi nhuận cao cho doanh nghiệp, tuy vậy nếu không tính toán một tỷ lệ chuyển đổi hợp lý Ngân hàng sẽ phải đối mặt với những vấn đề về tính thanh khoản.

#### **d. Chi phí huy động vốn**

Chi phí huy động vốn của NHTM bao gồm chi phí trả lãi, chi phí hoạt động và các chi phí khác. Trong tổng chi phí huy động vốn thì chi phí trả lãi là khoản chi phí chiếm tỷ trọng lớn nhất, vì vậy có ảnh hưởng quyết định đối với lợi nhuận của NHTM. Lãi suất chi trả càng cao có thể huy động được nguồn tiền gửi lớn. Tuy nhiên, lãi suất cao làm gia tăng chi phí của NHTM và nếu thu nhập tăng không tương ứng với tăng chi phí, lợi nhuận của NHTM sẽ giảm đi tương ứng.

Chi phí huy động tiền gửi dân cư được đánh giá qua chỉ tiêu sau:

+ Lãi suất huy động tiền gửi bình quân

$$\text{Lãi suất huy động tiền gửi bình quân} = \frac{\text{Chi phí trả lãi}}{\text{Tổng tiền gửi huy động}}$$

Chỉ tiêu này đánh giá sự hợp lý trong cơ cấu huy động hay chất lượng nguồn tiền gửi huy động của ngân hàng. Chỉ tiêu này đánh giá khả năng cạnh tranh của NHTM thông qua so sánh lãi suất huy động tiền gửi bình quân của NHTM với mặt bằng lãi suất chung hoặc với lãi suất bình quân của NHTM khác.

+ Số chênh lệch giữa lãi suất cho vay và lãi suất huy động bình quân

Chỉ tiêu trên cho thấy khi chênh lệch lãi suất đầu ra - đầu vào càng lớn thì lợi nhuận thu được sẽ càng lớn, hiệu quả kinh doanh ngân hàng càng cao và ngược lại.

+ Chênh lệch thu - chi lãi/chi phí trả lãi

Để đánh giá hiệu quả huy động vốn của NH, khả năng đáp ứng kịp thời các nhu cầu sử dụng vốn hay khả năng sinh lời từ đồng vốn huy động được thì các NH thường dùng chỉ tiêu này, cách tính như sau:

$$\text{Chênh lệch thu chi lãi/chi phí trả lãi} = \frac{\text{Thu nhập lãi} - \text{chi phí trả lãi}}{\text{Chi phí trả lãi}}$$

Chỉ tiêu này cho thấy một đồng chi phí NH bỏ ra để huy động vốn sẽ thu được bao nhiêu đồng lợi nhuận từ đồng vốn đó. Chỉ tiêu này càng cao cho thấy NH sử dụng càng hiệu quả đồng vốn huy động được trong việc tối thiểu hóa chi phí huy động vốn.

### **1.2.5. Các nhân tố ảnh hưởng đến khả năng huy động vốn**

#### ***a. Nhân tố khách quan***

+ *Sự phát triển của nền kinh tế*

Có thể xem hệ thống Ngân hàng như là phong vũ biểu của nền kinh tế. Hoạt động huy động vốn và sử dụng vốn của Ngân hàng không thoát ly môi trường kinh tế và chính trị. Các chỉ tiêu kinh tế như: tốc độ tăng trưởng kinh tế, thu nhập của người lao động, tốc độ chu chuyển vốn, chỉ số lạm phát... ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động của Ngân hàng. Cụ thể khi chỉ số lạm phát cao sẽ làm sức mua đồng tiền giảm, giá cả leo thang, lãi suất huy động đầu ra, đầu vào của Ngân hàng tăng đột biến, các Ngân hàng rơi vào tình trạng lãi giả lỗ thật...

Mức độ tăng trưởng của nền kinh tế quyết định đến thu nhập của các doanh nghiệp, hộ sản xuất, hộ kinh doanh và người lao động. Trong điều kiện nền kinh tế phát triển hưng thịnh, thu nhập dân cư cao và ổn định thì nguồn tiền vào và ra của các Ngân hàng cũng ổn định, số vốn huy động được dồi dào, khi đó cơ hội đầu tư cũng được mở rộng. Nền kinh tế đang suy thoái thì khả năng khai thác vốn đưa vào nền kinh tế cũng bị hạn chế, Ngân hàng sẽ gặp khó khăn trong việc điều chỉnh lại công tác huy động vốn.

Chính trị ổn định sẽ tạo điều kiện cho nền kinh tế phát triển. Đây là một nhân tố ảnh hưởng trực tiếp đến khả năng khai thác vốn của NHTM. Nếu nền kinh tế không ổn định, thường xuyên lạm phát cao, dân chúng sẽ tìm cách đầu tư vào bất động, vàng, ngoại tệ mạnh... Trong trường hợp đó, nếu NHTM muốn huy động được nguồn vốn nhân rồi trong dân cư sẽ phải bỏ ra một khoản chi phí lớn, lãi suất huy động vốn phải lớn hơn tốc độ trượt giá của đồng tiền. Nền kinh tế ổn định sẽ khuyến khích dân chúng yên tâm và tạo điều kiện thuận lợi cho mọi nguồn vốn có thể sử dụng vào đầu tư sinh lời.

+ *Chính sách của nhà nước.*

Mọi hoạt động kinh doanh trong đó có hoạt động Ngân hàng đều phải chịu sự điều chỉnh của pháp luật. Đối với hoạt động của các NHTM tại CHDCND Lào đều chịu sự điều chỉnh của Luật các TCTD và hệ thống các quy chế cụ thể trong từng thời kỳ về lãi suất, dự trữ bắt buộc, tỷ giá... Trong sự ràng buộc về pháp luật các yếu tố của nghiệp vụ

huy động vốn thay đổi cũng làm ảnh hưởng tới quy mô, hiệu quả của hoạt động huy động vốn của các NHTM. Đặc biệt, khi NHTW có sự thay đổi về tỷ lệ dự trữ bắt buộc thì quy mô và hiệu quả huy động vốn cũng có sự thay đổi đáng kể. Nếu như tỷ lệ dự trữ bắt buộc tăng thì hiệu quả sử dụng vốn của các NHTM cũng bị giảm theo và ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của Ngân hàng.

+ *Điều kiện thị trường và cạnh tranh.*

Hoạt động của một Ngân hàng rõ ràng phải tính đến điều kiện môi trường kinh doanh như có bao nhiêu cơ hội đầu tư tiềm tàng ở những khu vực thuộc địa bàn của Ngân hàng, có bao nhiêu Ngân hàng và các TCTD khác tham gia trên địa bàn đó. Để tiến hành cạnh tranh với các đối thủ, NH cần phải cải tiến chất lượng dịch vụ lãi suất phù hợp và hấp dẫn, nghiên cứu kỹ hơn điều kiện thị trường... Như vậy cạnh tranh vừa là một thách thức với sự phát triển vừa là một nhân tố thúc đẩy sự phát triển chất lượng dịch vụ Ngân hàng, trong đó có dịch vụ huy động vốn.

+ *Đặc điểm khách hàng.*

Khách hàng của Ngân hàng ở đây được hiểu theo nghĩa rộng bao gồm cả những người có vốn gửi tại Ngân hàng và những người sử dụng vốn đó. Về phía khách hàng gửi tiền, có hai yếu tố quan trọng là thu nhập và tâm lý. Thu nhập ảnh hưởng đến sự biến động ra vào của các nguồn tiền. Tâm lý tin tưởng vào tương lai của Ngân hàng có tác dụng làm ổn định lượng tiền gửi vào và rút ra. Còn trong điều kiện nền kinh tế suy thoái, tâm lý phổ biến là lo lắng gây hiện tượng rút tiền hàng loạt, vốn là mối lo ngại lớn của Ngân hàng. Một đặc điểm quan trọng khác của đối tượng khách hàng là mức độ thường xuyên của việc sử dụng các dịch vụ Ngân hàng. Mức độ sử dụng càng cao, Ngân hàng càng có nhiều cơ hội trong việc huy động vốn và cho vay.

**b. Nhân tố chủ quan**

+ *Chính sách lãi suất*

Là tổng hợp các loại quan điểm và kỳ vọng hợp lý được đặt ra về lãi suất của một Ngân hàng trong một thời kỳ nhất định, dựa vào hoàn cảnh kinh tế khác nhau và yêu cầu mục tiêu chính sách kinh tế khác nhau. Trong nền kinh tế thị trường, tác động của lãi suất tương đối rộng từ góc độ vĩ mô trong sự phân phối giữa chi tiêu và mức để dành, đầu tư của người lao động. Từ góc độ vĩ mô, lãi suất có tác động tới cung cầu tiền tệ, tới giá cả hàng hóa và tỷ suất lợi nhuận. Đối với Ngân hàng nói riêng, lãi suất huy động và cho vay của Ngân hàng là nhân tố ảnh hưởng tới tâm lý, hành vi gửi và vay tiền của khách hàng. Khi lãi suất Ngân hàng lớn hơn lãi suất đầu tư trực tiếp vào nền kinh tế sẽ kích thích người dân gửi tiền vào Ngân hàng và ngược lại. Bởi vấn đề người dân quan tâm nhất là lợi nhuận, ở đâu có lãi suất cao và an toàn thì vốn sẽ được đầu tư nhiều vào đó. Để thu hút và duy trì quan hệ với các khách hàng, Ngân hàng phải ấn định từng mức lãi suất cụ thể, lãi suất cho từng khách hàng, từng loại số dư và kỳ hạn, ưu đãi đối với những khách hàng lớn, khách hàng uy tín... Hơn thế, hệ thống lãi suất phải linh hoạt phù hợp với tình hình thị trường và mong muốn về quy mô, chất lượng huy động vốn và cho vay của Ngân hàng.

#### + *Chính sách khách hàng.*

Mục đích của người gửi tiền và người vay tiền Ngân hàng thường là nhờ Ngân hàng quản lý, chi trả hộ trong thanh toán hoặc là để tiết kiệm và hưởng lãi. Trong thế giới cạnh tranh không ngừng, khách hàng được quyền lựa chọn gửi tiền ở đâu là có lợi. Khách hàng có nhiều cơ hội lựa chọn Ngân hàng mà theo họ là thuận tiện nhất chứ không chỉ phải đơn thuần là nơi cất trữ tiền tệ và kiếm lời từ lãi suất. Chính vì thế, các Ngân hàng cần phải có chiến lược khách hàng đúng đắn trong hoạt động nói chung và trong hoạt động huy động vốn nói riêng. Trước hết, Ngân hàng phải nắm bắt được động cơ, thói quen và những mong muốn của người gửi tiền thông qua phân tích lợi ích của khách hàng. Mục đích gửi tiền của doanh nghiệp là nhờ Ngân hàng quản lý, ký quỹ hoặc nhờ chi trả trong thanh toán trong khi các cá nhân gửi tiết kiệm có mục đích là hưởng lãi. Mục đích của tiền gửi trên các loại tài khoản khác nhau cũng rất khác nhau như tiền gửi giao dịch để phát hành séc thanh toán, tiền gửi có kỳ hạn để dành tiền cho tiêu dùng, đầu tư trong tương lai đồng thời hưởng lãi.

Trong điều kiện hiện nay khi ít có sự khác biệt về sản phẩm NH và giá cả thì chính sách khách hàng trở thành một nhân tố quan trọng để giữ thị trường. Trên cơ sở đó, Ngân hàng sẽ đưa ra một hệ thống chính sách khách hàng toàn diện để duy trì và mở rộng huy động vốn nói riêng và toàn bộ hoạt động kinh doanh của NH nói chung.

#### + *Chính sách sản phẩm*

Để duy trì và thu hút khách hàng, Ngân hàng phải áp dụng những chính sách sản phẩm mới, đa dạng về dịch vụ tiền gửi như tiết kiệm gửi góp, hay tích lũy dự thưởng để thu hút nguồn vốn tối đa. Việc cung ứng nhiều loại sản phẩm đa dạng nhằm thỏa mãn tốt nhất nhu cầu của khách hàng, đồng thời tạo sự khác biệt sản phẩm dịch vụ của mình với đối thủ khác từ đó nâng cao vị thế, hình ảnh của Ngân hàng trên thị trường. Ngoài ra, khai thác sản phẩm dịch vụ đa dạng là một trong những biện pháp quan trọng giúp Ngân hàng giảm được những rủi ro biến động liên quan đến một nhóm khách hàng và là một trong những yêu cầu để duy trì lợi nhuận ổn định cho Ngân hàng.

Trình độ công nghệ Ngân hàng: được thể hiện qua các loại dịch vụ mà Ngân hàng cung cấp, trình độ nghiệp vụ của cán bộ, nhân viên Ngân hàng, cơ sở vật chất, trang thiết bị phục vụ hoạt động của Ngân hàng.

Trình độ công nghệ của Ngân hàng càng cao, cung ứng được nhiều loại hình dịch vụ, cơ sở vật chất được trang bị đầy đủ thì sẽ tạo được niềm tin nơi khách hàng đến giao dịch, tạo được lợi thế trong cạnh tranh. Đây là một yếu tố quan trọng giúp Ngân hàng thực hiện việc cạnh tranh phi lãi suất do khách hàng quan tâm không chỉ đến lãi suất mà còn cả chất lượng dịch vụ mà họ được hưởng. Bên cạnh đó nếu trình độ nghiệp vụ của cán bộ Ngân hàng ngày càng được nâng cao, thái độ phục vụ niềm nở, vui lòng khách đến, vừa lòng khách đi, cũng sẽ thu hút được nhiều khách hàng hơn, góp phần nâng cao hiệu quả huy động vốn của Ngân hàng.

#### + *Trình độ quản trị của NHTM.*

Đây là nhân tố quan trọng quyết định sự tồn tại và phát triển của một Ngân hàng. Các NHTM hiện nay đang tồn tại trong một môi trường cạnh tranh gay gắt và tiềm ẩn nhiều rủi ro trong điều kiện hệ thống công nghệ ngày càng phát triển. Việc một Ngân hàng có đưa ra được một chiến lược kinh doanh phù hợp, hạn chế được rủi ro và nâng cao được hiệu quả huy động nguồn vốn nhân rồi hay không... tất cả đều phụ thuộc vào trình độ quản trị của những nhà lãnh đạo Ngân hàng. - Mạng lưới chi nhánh.

Mạng lưới chi nhánh hoạt động của Ngân hàng ảnh hưởng trực tiếp đến công tác huy động vốn. Với Ngân hàng có mạng lưới chi nhánh rộng khắp cả nước sẽ có điều kiện thu hút nguồn vốn nhân rồi của dân cư đồng thời phát triển được nguồn khách hàng để giải ngân tín dụng.

+ *Quy mô, cơ cấu nguồn vốn.*

Quyết định của Ngân hàng liên quan đến việc thay đổi quy mô và cơ cấu nguồn vốn cũng ảnh hưởng lớn đến hoạt động huy động vốn. Ngoài ra quy mô nguồn vốn huy động của Ngân hàng còn bị khống chế bởi quy mô vốn tự có của Ngân hàng theo quy định của NHTW.

+ *Uy tín của Ngân hàng.*

Toàn bộ các nhân tố chủ quan nêu trên kết tinh thành uy tín của Ngân hàng. Uy tín Ngân hàng đóng vai trò quan trọng quyết định thương hiệu của Ngân hàng trong suốt quá trình hoạt động. Một Ngân hàng lớn, sẵn có uy tín, tiếng tăm trong nhiều năm sẽ có lợi thế hơn trong huy động vốn. Sự tin tưởng của khách hàng sẽ giúp cho Ngân hàng có khả năng ổn định khối lượng vốn huy động và tiết kiệm chi phí huy động. Thậm chí trong điều kiện lãi suất gửi tiền tại Ngân hàng đó thấp hơn so với những Ngân hàng trên địa bàn nhưng những người gửi tiền vẫn lựa chọn vì họ tuyệt đối tin tưởng vào uy tín của Ngân hàng đó.

## **KẾT LUẬN CHƯƠNG 1**

Trong chương này, đề tài nghiên cứu những vấn đề lý luận cơ bản về hoạt động huy động vốn của Ngân hàng thương mại: khái niệm, đặc điểm, phân loại, vai trò, nội dung về phát triển hoạt động huy động vốn, các chỉ tiêu đánh giá cũng như các nhân tố ảnh hưởng đến mở rộng hoạt động huy động vốn của Ngân hàng thương mại. Từ đó, chương này làm nổi bật vai trò của hoạt động huy động vốn và sự cần thiết phải mở rộng hoạt động huy động vốn tại các NHTM hiện nay. Dựa trên cơ sở lý thuyết trong chương, giúp ta nhìn nhận đánh giá thực trạng và quá trình mở rộng hoạt động huy động vốn tại Ngân hàng thương mại cụ thể. Trên cơ sở đó đề ra những giải pháp phù hợp trong việc góp phần mở rộng huy động vốn để đảm bảo cho Ngân hàng thương mại kinh doanh ổn định, phát triển bền vững và có hiệu quả cao.

## CHƯƠNG 2

### THỰC TRẠNG HUY ĐỘNG VỐN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI LÀO – CHI NHÁNH SALAVANH

#### 2.1. TỔNG QUAN VỀ NGÂN HÀNG NGOẠI THƯƠNG LÀO – CHI NHÁNH SALAVANH

##### 2.1.1. Lịch sử hình thành

Ngân Hàng Ngoại Thương Lào (BCEL), tiền thân là Ngân hàng liên doanh Ngoại thương Cộng hòa Lào, được thành lập vào cuối năm 1975 trên cơ sở tình đoàn kết hữu nghị toàn diện đặc biệt giữa hai dân tộc, hai nước Việt Nam và Lào. Ngân hàng bắt đầu đi vào hoạt động vào năm 1976, và đóng vai trò quan trọng là một chi nhánh của ngân hàng Trung ương Lào và được chỉ định là ngân hàng duy nhất thực hiện các giao dịch với các ngân hàng quốc tế, quản lý các khoản vay và viện trợ nước ngoài cho chính phủ Lào. Từ ngày 1/1/2011, ngân hàng được đổi tên thành NH Ngoại thương Cộng hòa Lào.

Từ ngày 1 tháng 1 năm 2011 được đổi tên thành Ngân Hàng Ngoại Thương Cộng Hòa Lào và thay mặt cho Viện Tài Chính của Nước Cộng Hòa Dân Chủ Nhân Dân Lào

Tên đầy đủ tiếng Việt Nam: Ngân hàng Ngoại Thương Cộng Hòa Lào .

Tên đầy đủ tiếng Anh: BANQUE POUR LE COMMERCE EXTRIEUR LAO PUBLIC BANK.

Tên đầy đủ tiếng Lào: ທະນາຄານການຄ້າຕ່າງປະເທດລາວ

Tên viết tắt tiếng Anh: BCEL

Tên viết tắt tiếng Lào: ທຄຕລ

Tel: (+856) 21 213200

Fax: (+856) 21 213202

Website: [www.bcelhqv@bcel.com.la](http://www.bcelhqv@bcel.com.la)

Địa chỉ trụ sở chính: số 01 đường PangKham, Ban Xiengnheun Đại lộ, quận Chanthabouly, Thủ đô Viêng Chăn, CHDCND Lào.

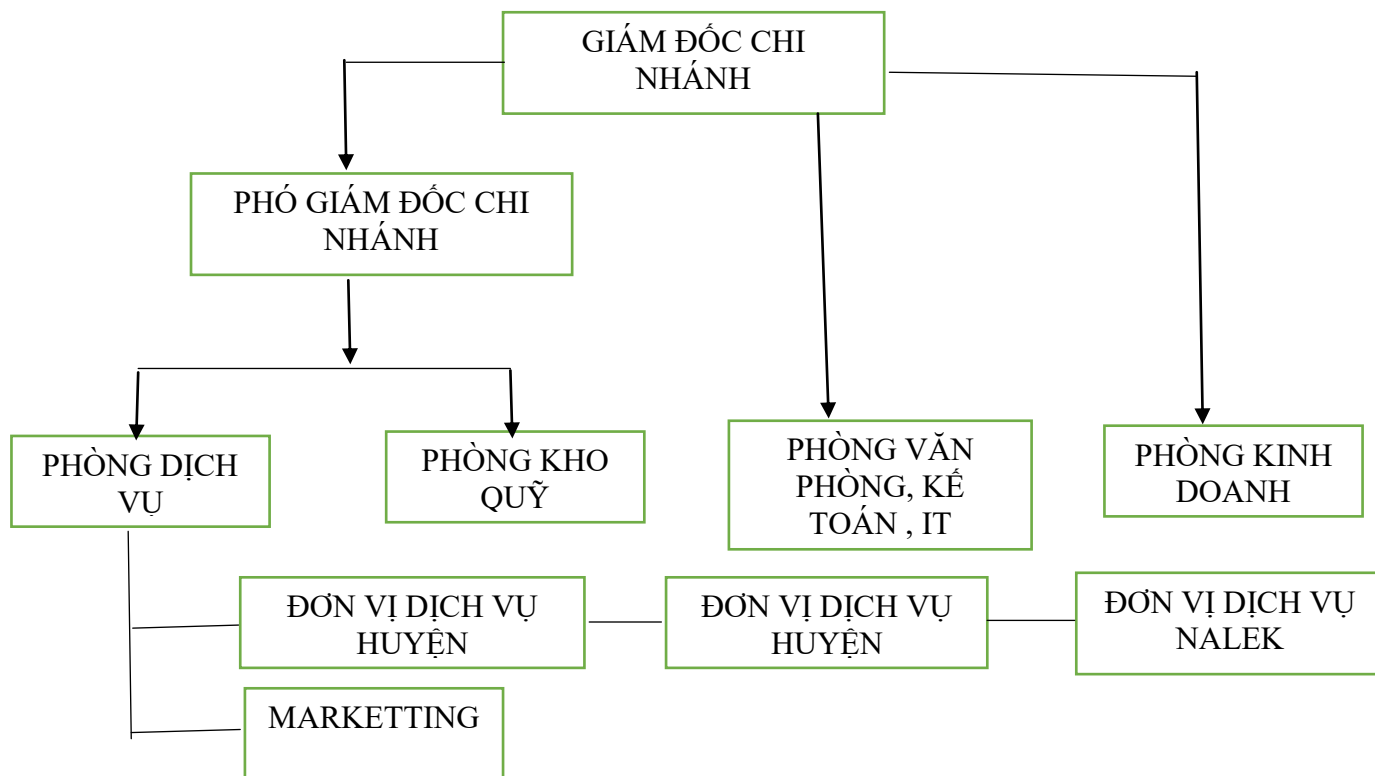
Vốn điều lệ: 1.500,000,000,000 Kip là ngân hàng có quy mô vốn điều lệ lớn nhất tại Lào.

Ngân hàng ngoại thương chi nhánh tỉnh Salavanh được thành lập ngày 10 tháng 07 năm 2010 để chấp nhận kế hoạch khuyến khích sản phẩm để sản xuất ra. tới ngày 11 tháng 01 năm 2011 ngân hàng ngoại thương Lào được thay đổi tên là ngân hàng ngoại thương Lào công đồng thì được thay mặt mới cho viện tài chính trong CHNCND Lào và sự ngược lại của công đồng để mới cơ hội cho nhân dân tập hợp để phát triển theo kế hoạch chiến lược như: sự phát triển công đồng theo giai đoạn để bổ sung thêm cho có chất lượng tốt hơn. Ngoài ra, còn có làm viên hội theo hình thức của toàn bộ dịch vụ thẻ như: VISA và thẻ MASTER ngoài ra, ngân hàng ngoại thương Lào công đồng được xuất ra thẻ ATM Unionpay và thẻ ATM bình thường.

Địa điểm: Đường 20, làng Luk2, huyện SaLavanh, tỉnh Salavanh.

Điện thoại: 034211991

### 2.1.2. Cơ cấu tổ chức



(Nguồn: Phòng kinh doanh, kế toán, IT)

#### Sơ đồ 2.1. Bộ máy tổ chức của Ngân hàng Ngoại Thương Cộng Hòa Lào Chi nhánh Salavanh

Ban giám đốc: Bao gồm 1 giám đốc và 1 phó giám đốc.

+ Giám đốc: Có nhiệm vụ điều hành hoạt động của Chi nhánh, là người đại diện theo ủy quyền và là người điều hành cao nhất mọi hoạt động của Chi nhánh, ký duyệt các loại văn bản giấy tờ, chịu trách nhiệm toàn bộ hoạt động kinh doanh của Ngân hàng.

- Phòng dịch vụ: có nhiệm vụ trực tiếp quản lý tài khoản và giao dịch với khách hàng cá nhân hoặc doanh nghiệp. Thực hiện công tác phòng chống rửa tiền đối với các giao dịch phát sinh theo quy định của Nhà nước và của ngân hàng; phát hiện, báo cáo và xử lý kịp thời các giao dịch có dấu hiệu đáng ngờ trong tình huống khẩn cấp. Kiểm tra tính pháp lý, tính đầy đủ, đúng đắn của các chứng từ giao dịch.

- Phòng kho quỹ: Trực tiếp thực hiện nghiệp vụ về quản lý kho và xuất/nhập quỹ. Quản lý quỹ nghiệp vụ của Chi nhánh; thu chi tiền mặt; quản lý vàng bạc, kim loại, đá quý, quản lý chứng từ có giá, hồ sơ tài sản thế chấp, cầm cố; thực hiện xuất nhập khẩu tiền mặt để đảm bảo thanh khoản tiền mặt cho chi nhánh; thực hiện các dịch vụ tiền tệ, kho quỹ cho khách hàng.

- Phòng kinh doanh:

+ Đầu mối tham mưu, đề xuất, giúp việc Giám đốc về triển khai thực hiện công tác tổ chức nhân sự và Phát triển nguồn nhân lực, những biện pháp quản lý, khai thác, sử dụng cơ sở vật chất kỹ thuật tại Chi nhánh. Quản lý, sử dụng con dấu của Chi nhánh theo đúng quy định của pháp luật và của BCEL.



- Phòng kế toán, IT:

+ Quản lý và thực hiện công tác hạch toán kế toán chi tiết, kế toán tổng hợp, thực hiện công tác hậu kiểm đối với hoạt động tài chính kế toán của Chi nhánh, thực hiện nhiệm vụ quản lý, giám sát tài chính. Đề xuất tham mưu với Giám đốc về việc hướng dẫn thực hiện chế độ tài chính, kế toán, xây dựng chế độ, biện pháp quản lý tài sản, định mức và quản lý tài chính, tiết kiệm chi tiêu, hợp lý và đúng chế độ

+ Đầu mối tham mưu, đề xuất, giúp việc Giám đốc về triển khai thực hiện công tác tổ chức nhân sự và Phát triển nguồn nhân lực, những biện pháp quản lí, khai thác, sử dụng cơ sở vật chất kĩ thuật tại Chi nhánh. Quản lý, sử dụng con dấu của Chi nhánh theo đúng quy định của pháp luật và của BCEL.

- Phòng Marketing: Tìm hiểu và lựa chọn những khách hàng tiềm năng, hướng dẫn khách hàng trong việc lựa chọn và sử dụng sản phẩm dịch vụ ngân hàng, tổ chức các dịch vụ hỗ trợ, và phục vụ khách hàng , nghiên cứu phát triển hệ thống kênh phân phối hiện đại đáp ứng nhu cầu của khách hàng

### **2.1.3. Kết quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng Ngoại thương Lào – chi nhánh Salavanh**

Đối với Ngân hàng ngoại thương Lào – chi nhánh Salavanh, kết quả hoạt động kinh doanh được trình bày trong bảng 2.1.

**Bảng 2.1: Kết quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng ngoại thương Lào – chi nhánh Salavanh giai đoạn 2020 - 2022***Đơn vị: Triệu kip*

CHỈ TIÊU	Năm 2020 (Triệu kip)	Năm 2021 (Triệu kip)	Năm 2022 (Triệu kip)	So sánh 2021/2020		So sánh 2022/2021	
				+/-	%	+/-	%
<b>TỔNG THU</b>	<b>370.652</b>	<b>562.927</b>	<b>640.044</b>	<b>192.275</b>	<b>51,87</b>	<b>77.117</b>	<b>13,70</b>
Thu nhập từ lãi	195.235	327.642	388.552	132.407	67,82	60.910	18,59
Thu kinh doanh ngoại tệ	721	1.094	1.108	373	51,73	14	1,28
Thu từ phí dịch vụ	16.277	23.523	27.523	7.246	44,52	4.000	17,00
Thu hoàn nhập DPRR TD	1.662	613	1.227	(1.049)	(63,12)	614	100,16
Thu nhập nội bộ trong hệ thống	156.611	209.909	221.565	53.298	34,03	11.656	5,55
Thu khác	144	145	67	1	0,49	(78)	(53,70)
<b>TỔNG CHI</b>	<b>308.801</b>	<b>481.635</b>	<b>537.700</b>	<b>172.834</b>	<b>55,97</b>	<b>56.065</b>	<b>11,64</b>
Chi trả lãi tiền gửi, tiền vay	96.072	118.741	141.461	22.669	23,60	22.720	19,13
CP HĐ kinh doanh ngoại tệ	13	374	2	361	2.776,92	(372)	(99,47)
Chi dịch vụ	1.977	2.357	4.159	381	19,25	1.801	76,42
Chi phí cho nhân viên	17.217	17.417	23.119	200	1,16	5.702	32,74
Chi về tài sản	6.582	8.910	8.805	2.328	35,37	(105)	(1,18)
Chi quản lý công vụ	10.112	12.812	11.652	2.700	26,70	(1.160)	(9,05)
VAT không khấu trừ	884	1.119	1.108	235	26,58	(11)	(0,98)
Chi phí thuế khác và lệ phí	49	64	67	15	30,61	3	4,69
Chi phí dự phòng nợ phải thu khó đòi	7.269	13.338	6.566	6.069	83,49	(6.772)	(50,77)
Chi phí nội bộ trong hệ thống	168.455	302.917	338.119	134.462	79,82	35.202	11,62
Chi phí khác	170	3.582	2.222	3.412	2.007,06	(1.360)	(37,97)
<b>CHÊNH LỆCH THU CHI</b>	<b>61.851</b>	<b>81.292</b>	<b>102.344</b>	<b>19.441</b>	<b>31,43</b>	<b>21.052</b>	<b>25,90</b>

*(Nguồn: Phòng kế toán BCEL Salavanh)*

Một số kết quả nổi bật như sau:

**a. Về thu nhập**

Qua Bảng 2.1 ta nhận thấy rằng thu nhập của ngân hàng tăng lên qua các năm. Cụ thể: năm 2021 có tổng thu nhập là 562.927 triệu kip tăng 192.275 triệu kip tương ứng với 51,88% so với năm 2020 và năm 2022 có thu nhập 537.700 triệu kip tăng 77.117 triệu kip tương ứng tăng 13,70% so với năm 2021. Tổng thu nhập của ngân hàng tăng liên tục qua các năm thể hiện sự phát triển của ngân hàng trong việc đa dạng hóa sản phẩm dịch vụ, nâng cao hoạt động tín dụng của ngân hàng, bên cạnh đó cũng phải kể đến sự nỗ lực nhiệt tình của các cán bộ nhân viên trong ngân hàng. Thu nhập của ngân hàng chủ yếu đến từ khoản mục “thu nhập từ lãi” và “thu nhập nội bộ trong hệ thống”. Đây là hoạt động sử dụng vốn lớn nhất và cũng là hoạt động mang lại thu nhập lớn nhất cho ngân hàng.

**b. Về chi phí**

Đi đôi với thu nhập tăng thì chi phí của ngân hàng cũng tăng lên. Tốc độ tăng của chi phí cũng giống như tốc độ tăng của thu nhập, năm 2020, chi nhánh bỏ ra chi phí hoạt động kinh doanh là 308.801 triệu kip, năm 2021 là 481.635 triệu kip tăng 55,61% so với năm 2020; và năm 2022 có chi phí 720.518 triệu kip tăng tương ứng 11,64% so với năm 2021. Những con số này chưa thể hiện hiệu quả hoạt động kinh doanh tốt vì theo thời gian, công tác của ngân hàng phải dần đi vào quỹ đạo và ổn định, cơ sở vật chất cũng như con người ít thay đổi nên tốc độ tăng của chi phí phải đi theo xu hướng là chậm hơn tốc độ tăng của thu nhập mới mang lại lợi nhuận cao hơn qua các giai đoạn.

Trong đó chi phí lãi và trả cho nhân viên tăng và chiếm tỷ trọng lớn trong cơ cấu tổng chi phí (chi phí trả lãi chiếm 31%) nguyên nhân là do tăng lãi suất huy động tăng để cạnh tranh với các ngân hàng khác. Chi phí chiếm tỉ trọng lớn nhất là khoản chi phí nội bộ trong hệ thống (chiếm 51,55%) và có xu hướng tăng qua các năm từ 168.455 triệu kip lên 338.119 triệu kip năm 2022.

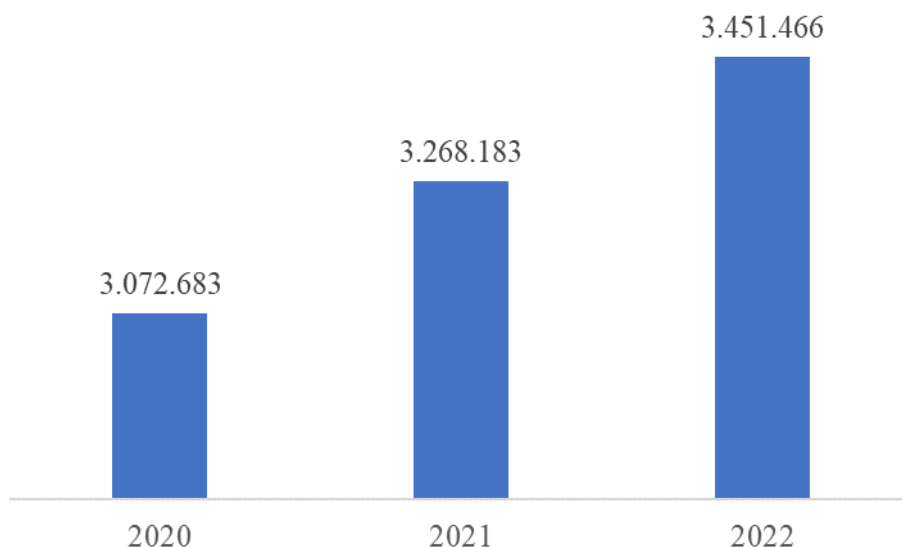
**c. Lợi nhuận**

Qua biến động của thu nhập và chi phí mỗi năm, lợi nhuận có dấu hiệu tăng trưởng cao và nhịp độ tăng qua các năm là ổn định trên 20%. Cụ thể năm 2021 lợi nhuận trước thuế đạt 81.292 triệu kip tăng 19.443 triệu kip tương ứng 31,43% so với năm 2020; năm 2022 tăng 25,90% so với năm 2021.

Lợi nhuận trên là kết quả kinh doanh khá khiêm tốn so với các ngân hàng khác, nhưng trong điều kiện khách quan và chủ quan của giai đoạn 2020 - 2022 thì nó thể hiện sự nỗ lực vô cùng to lớn từ ngân hàng Ngoại thương Lào – chi nhánh Salavanh trước tình hình dịch Covid-19 vừa qua.

## 2.2. PHÂN TÍCH THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG NGOẠI THƯƠNG LÀO – CHI NHÁNH SALAVANH

### 2.2.1. Quy mô, tăng trưởng của nguồn tiền gửi



**Biểu đồ 2.1: Quy mô huy động tiền gửi giai đoạn 2020 – 2022**

Biểu đồ 2.1 biểu diễn quy mô huy động tiền gửi giai đoạn 2020 – 2022 tại NH Ngoại thương Lào – chi nhánh Salavanh. Quy mô huy động tiền gửi tăng lên qua các năm. Cụ thể, năm 2021, quy mô huy động tiền gửi là 3.268.183 triệu kip, tăng 195.500 triệu kip, tương ứng với tốc độ tăng trưởng 6,36%. Năm 2022, lượng tiền gửi huy động tăng 183.283 triệu kip, tương ứng với tốc độ tăng 5,61%. Đây là kết quả hết sức khả quan trong bối cảnh nền kinh tế gặp nhiều khó khăn do đại dịch Covid 19, cũng như các biến động từ thị trường vàng và thị trường bất động sản đe dọa đến quy mô tiền gửi.

### 2.2.2. Cơ cấu huy động tiền gửi

Cơ cấu huy động tiền gửi được trình bày trong bảng 2.2. Cụ thể như sau:

#### **a. Căn cứ theo loại tiền**

##### **+ Huy động từ nội tệ LAK**

Đối với tất cả các ngân hàng thương mại trong hệ thống ngân hàng Lào, cơ cấu tiền gửi bằng Kip phải luôn chiếm tỷ trọng cao nhất trong tổng nguồn vốn huy động để đảm bảo được một lượng vốn cần thiết cung cấp cho xã hội khi có nhu cầu, mặt khác tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động giao dịch thanh toán. Chính vì vậy, trong cơ cấu nguồn vốn huy động của BCEL vốn huy động bằng LAK (kip) luôn chiếm vị trí then chốt. Tỷ trọng của nguồn vốn huy động bằng nội tệ Kip luôn chiếm từ 98 - 99% trong tổng tiền gửi huy động. Bên cạnh đó, lượng tiền gửi nội tệ cũng duy trì tốc độ tăng trưởng ổn định qua các năm (năm 2021 là 6.71% và năm 2022 là 5.4%)

Đây có thể xem là một kết quả khả quan đối với BCEL trong tình hình kinh doanh ngân hàng khó khăn hiện tại khi cả nước đối mặt với đại dịch Covid-19. Trước hết phải kể đến thị trường vàng diễn biến phức tạp, nhiều người đã đầu cơ tích trữ vàng nhằm tìm kiếm lợi nhuận cao hơn là việc gửi vào ngân hàng. Bên cạnh đó, không ít người cũng đầu tư vào thị trường bất động sản đang sôi động nhằm kiếm được nhiều lợi nhuận hơn lãi

suất ngân hàng. Tuy nhiên như chúng ta đã biết thì nguồn huy động tiền gửi bằng nội tệ đóng một vai trò rất quan trọng trong quá trình kinh doanh của ngân hàng. Vì vậy, BCEL Salavanh cần có những chính sách thiết thực để có thể thu hút tối đa lượng tiền gửi này.

+ *Huy động từ ngoại tệ (đã quy đổi LAK)*

Nguồn vốn huy động từ ngoại tệ chiếm tỷ trọng nhỏ khoảng 2% trong tổng nguồn vốn huy động tại Chi nhánh. Số huy động bằng ngoại tệ giảm trong năm 2021 (giảm 6.850 triệu kip, tương ứng mức giảm 12,28%) nhưng đã tăng trở lại trong năm 2022 (tăng 9.352 triệu kip, tương ứng với 19.11%). Nguyên nhân của sự biến động này là do lãi suất huy động ngoại tệ giảm trong năm 2021, và phục hồi trở lại sau dịch Covid-19. Mặc dù nguồn huy động ngoại tệ chiếm tỷ trọng không lớn trong tổng nguồn vốn huy động nhưng đây cũng là một dấu hiệu đáng mừng đối với BCEL. Nó tạo tiền đề tốt cho ngân hàng trong việc thu hút nguồn ngoại tệ nhiều hơn trong tương lai. Bên cạnh đó, việc thu hút được nhiều ngoại tệ còn giúp ngân hàng đảm bảo được khoản ngoại tệ để thanh toán cho các nhu cầu kinh doanh của ngân hàng. Vì vậy, bất chấp việc nhiều người tích trữ ngoại tệ (chủ yếu là USD) do lo ngại lạm phát, ngân hàng cũng cần có những biện pháp tích cực để có thể thu hút tối đa nguồn vốn ngoại tệ, giúp ngân hàng đáp ứng được nhu cầu vốn ngày càng tăng của nền kinh tế trong thời gian tới.

**b. Theo đối tượng huy động**

+ *Huy động từ cá nhân*

Dựa vào bảng 2.2, ta có thể thấy huy động chủ yếu đến từ tiền gửi cá nhân chiếm trên 60% và có xu hướng tăng lên qua các năm. Cụ thể năm 2021 đạt 1.980.310 triệu kip tăng 25.112 triệu kip tương ứng 1.28% so với năm 2020. Năm 2022, lượng tiền gửi cá nhân tăng thêm 85.315 triệu kip, tương ứng với mức tăng 4.03%. Qua đó cho thấy sự tin tưởng ngày càng lớn từ người dân đối với uy tín của Ngân hàng và công tác huy động vốn tốt của chi nhánh đối với đối tượng này. Lý giải cho sự gia tăng này của tiền gửi cá nhân là do ảnh hưởng của nguồn tiền gửi tiết kiệm, bởi lẽ đối tượng huy động chủ yếu của tiền gửi tiết kiệm chính là đại bộ phận người dân. Đây cũng là nguồn vốn chủ yếu của BCEL khi tỷ trọng của nó luôn ở mức cao trong 3 năm, đạt ở mức trên 60%. Đây chính là kết quả của việc áp dụng các chính sách khuyến mãi với nhiều sản phẩm bán lẻ phong phú và đa dạng, nhiều chương trình khuyến mãi, lãi suất linh hoạt của BCEL Salavanh.

Trong tương lai, đội ngũ cán bộ nhân viên của chi nhánh cần phải đẩy mạnh hơn nữa khâu tìm kiếm khách hàng và tiếp cận gần hơn với những đối tượng tiềm năng nhằm thu hút ngày càng nhiều lượng vốn huy động này. Bởi đây là nguồn vốn huy động chiếm vị trí quan trọng trong tổng nguồn vốn của ngân hàng và vì nguồn này đáp ứng phần lớn cho hoạt động tín dụng và phân phối vốn phục vụ cho các hoạt động kinh doanh khác của chi nhánh.

+ *Huy động tiền gửi từ các định chế tài chính*

Đây là nguồn vốn huy động từ các tổ chức tài chính trung gian hay các quỹ hưu trí hay công ty bảo hiểm. Nhìn chung, tỷ trọng nguồn vốn huy động từ tiền gửi của các định chế tài chính khá ổn định, duy trì ở mức 8-9%. Năm 2021, quy mô huy động tiền gửi từ

các định chế tài chính có xu hướng giảm nhẹ xuống 261.718 triệu kip, nhưng đến năm 2022 tiếp tục tăng 15.302 triệu kip tương ứng 5,85% so với năm 2021.

*+ Huy động tiền gửi từ các tổ chức kinh tế*

Tỷ trọng tiền gửi từ các tổ chức kinh tế có xu hướng tăng qua các năm, từ 28% trong năm 2020 lên 32% trong năm 2022. Vốn huy động từ các tổ chức kinh tế cũng có xu hướng tăng dần do hoạt động kinh doanh của các tổ chức có lãi, lượng tiền mặt dư ra nên chọn cách gửi vào ngân hàng. Cụ thể năm 2021 tiếp tục tăng đạt 1.026.153 triệu kip tương ứng 20,02% so với năm 2020. Đến năm 2022 tiếp tục tăng 82.666 triệu kip tương ứng 8,06% so với năm 2021. Đây là dấu hiệu tốt khi BCEL luôn là nơi được các doanh nghiệp tổ chức kinh tế tin tưởng gửi vốn của mình cho thấy sự hiệu quả trong công tác huy động vốn của Chi nhánh.

*c. Tình hình huy động vốn theo kỳ hạn*

Nguồn vốn ngắn hạn bao gồm tiền gửi không kỳ hạn và dưới 12 tháng. Dựa vào bảng số liệu 2.2, ta có thể thấy rằng trong những năm qua trong cơ cấu huy động vốn theo thời gian, nguồn vốn huy động ngắn hạn luôn chiếm ưu thế hơn so với nguồn dài hạn, với tỷ trọng nợ dài hạn luôn chiếm từ 59 – 82%. Tuy nhiên, tỷ trọng nguồn ngắn hạn đang có xu hướng giảm dần, từ 82% năm 2020, giảm xuống còn 59% trong năm 2022, kéo theo sự tăng lên trong tỷ trọng nguồn dài hạn (từ 18% lên 41%). Đến năm 2021 vốn huy động ngắn hạn giảm còn 2.060.501 triệu kip tương ứng giảm 17,87% so với năm 2020. Sang năm 2022 vốn huy động ngắn hạn giảm 307.969 triệu kip tương ứng 1,79% so với năm 2021.

**Bảng 2.2: Tình hình huy động tiền gửi theo loại tiền giai đoạn 2020 – 2022***(ĐVT: Triệu kip)*

Chỉ tiêu	Năm 2020		Năm 2021		Năm 2022		So sánh 2020/2021		So sánh 2021/2022	
	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	+/-	%	+/-	%
<b>Tổng HDV</b>	<b>3.072.683</b>	<b>100</b>	<b>3.268.183</b>	<b>100</b>	<b>3.451.466</b>	<b>100</b>	<b>195.500</b>	<b>6,36</b>	<b>183.283</b>	<b>5,61</b>
<b>Theo loại tiền</b>										
LAK	3.016.893	98	3.219.242	99	3.393.172	98	202.349	6,71	173.930	5,40
Ngoại tệ quy đổi	55.790	2	48.940	1	58.292	2	(6.850)	(12,28)	9.352	19,11
<b>Theo đối tượng huy động</b>										
Tổ chức kinh tế	854.950	28	1.026.153	31	1.108.819	32	171.203	20,02	82.666	8,06
Định chế tài chính	262.534	9	261.718	8	277.021	8	(816)	(0,31)	15.303	5,85
Cá nhân	1.955.198	64	1.980.310	61	2.065.625	60	25.112	1,28	85.315	4,31
<b>Theo kỳ hạn</b>										
Ngắn hạn	2.508.799	82	2.060.501	63	2.023.620	59	(448.298)	(17,87)	(36.881)	(1,79)
Dài hạn	563.884	18	1.207.681	37	1.427.845	41	643.797	114,17	220.164	18,23

*(Nguồn: Phòng kế toán Ngân hàng BCEL Salavanh)*

### 2.2.3. Chi phí huy động vốn

#### a. Tỷ lệ chi phí huy động vốn/tổng chi phí

**Bảng 2.3: Tỷ lệ chi phí huy động vốn/tổng chi phí của BCEL Salavanh 2020 - 2022**

*DVT: Triệu kip*

Chỉ tiêu	Năm 2020	Năm 2021	Năm 2022
	Giá trị	Giá trị	Giá trị
Chi phí trả lãi	96.071	118.741	141.461
Chi phí phi lãi	22.077	23.565	30.862
<b>Chi phí huy động tiền gửi</b>	<b>118.149</b>	<b>142.306</b>	<b>172.324</b>
<b>Tổng chi phí</b>	<b>308.801</b>	<b>480.514</b>	<b>537.699</b>
chi phí trả lãi/tổng chi phí (%)	31,11%	24,71%	26,31%
chi phí phi lãi/tổng chi phí (%)	7,15%	4,90%	5,74%
chi phí huy động tiền gửi/tổng chi phí (%)	38,26%	29,62%	32,05%

*(Nguồn: Phòng kế toán Ngân hàng BCEL Salavanh)*

Qua bảng số liệu 2.3 cho thấy chi phí huy động tiền gửi có xu hướng tăng và chiếm tỷ trọng lớn trong tổng chi phí. Có thể thấy, chi phí huy động tiền gửi tăng lên qua các năm, từ 118.149 triệu kip (2020) tăng lên 172.324 triệu kip (2022). Tuy vậy, tỷ lệ chi phí huy động tiền gửi đã giảm từ 38,26% xuống chỉ còn 26,31%. Trong đó, chi phí trả lãi luôn chiếm khoảng 30% tổng chi phí, còn lại một tỷ lệ nhỏ là chi phí phi lãi chiếm khoảng 4 - 7% trong tổng chi phí.

#### b. Lãi suất huy động tiền gửi bình quân

**Bảng 2.4: Lãi suất huy động tiền gửi bình quân giai đoạn 2020 - 2022**

Chỉ tiêu	Năm 2020	Năm 2021	Năm 2022
Tổng tiền gửi huy động (triệu kip)	3.072.683	3.268.183	3.451.466
Chi phí lãi (triệu kip)	96.072	118.741	141.461
Lãi suất huy động tiền gửi bình quân	3,13%	3,63%	4,10%

*(Nguồn: Phòng kế toán Ngân hàng BCEL Salavanh)*

Qua bảng 2.4 cho thấy lãi suất huy động tiền gửi bình quân tại chi nhánh khá cao và có xu hướng tăng lên qua các năm từ 3,13% năm 2020 lên 4,1% năm 2022 cho thấy sự hợp lý trong cơ cấu huy động hay chất lượng nguồn tiền gửi huy động của ngân hàng. Mức lãi suất này vẫn cao hơn các ngân hàng khác trong tỉnh cho thấy khả năng cạnh tranh của BCEL là tốt thông qua so sánh lãi suất huy động tiền gửi bình quân của các ngân hàng khác ở Salavanh.

#### c. Chênh lệch thu chi lãi

**Bảng 2.5: Chênh lệch thu chi lãi/Chi phí trả lãi của CN giai đoạn 2020-2022**

*DVT: Triệu kip*

Chỉ tiêu	Năm 2020	Năm 2021	Năm 2022
Thu nhập lãi	195.235	327.642	388.552
Chi phí lãi	96.072	118.741	141.461
Thu nhập lãi - Chi phí trả lãi	99.163	208.901	247.091
Chênh lệch thu chi lãi/chi phí trả lãi	1,03	1,76	1,75

*(Nguồn: Phòng kế toán Ngân hàng BCEL Salavanh)*



Qua bảng số liệu 2.5 ta thấy giai đoạn 2020 - 2022, cả thu nhập từ lãi và chi phí trả lãi đều tăng, song thu nhập lãi tăng với tốc độ nhanh hơn, dẫn đến chênh lệch từ thu - chi lãi tăng. Cụ thể, chênh lệch thu nhập lãi – chi phí trả lãi đã tăng từ 99.163 triệu kip (2020) lên 247.091 triệu kip (2022). Chênh lệch từ thu chi lãi/chi phí trả lãi do đó cũng tăng từ 1,03 lên 1,75. Ta thấy chỉ tiêu chênh lệch thu chi lãi/chi phí trả lãi của CN luôn có giá trị lớn hơn 0, chứng tỏ một đồng vốn huy động được đã mang lại lợi nhuận cho CN thông qua các nghiệp vụ sử dụng vốn. Chênh lệch giữa thu nhập lãi và chi phí trả lãi tăng cho thấy CN kiểm soát khá tốt chi phí trả lãi và thu nhập lãi đảm bảo lợi nhuận NH được ổn định.

#### 2.2.4. Sự phù hợp giữa huy động vốn và sử dụng vốn

**Bảng 2.6: Hệ số sử dụng vốn tại BCEL Salavanh giai đoạn 2020 - 2022**

*ĐVT: Triệu kip*

Chỉ tiêu	Năm 2020	Năm 2021	Năm 2022
Tổng huy động tiền gửi (1)	3.072.758	3.268.183	3.451.466
Doanh số cho vay (2)	2.458.207	2.438.943	2.595.087
<b>Hệ số sử dụng vốn (lần) (2)/(1)</b>	<b>0.8</b>	<b>0.75</b>	<b>0.75</b>

*(Nguồn: Phòng kế toán Ngân hàng BCEL Salavanh)*

Qua bảng số liệu 2.6 cho thấy hệ số sử dụng vốn giảm qua các năm. Trong năm 2020, cứ 1 đồng tiền gửi huy động sẽ có 0.8 đồng được cho vay. Tỷ số này qua hai năm 2021 và 2022 là 0.75 đồng, cho thấy ngân hàng chưa tận dụng được hết nguồn tiền gửi huy động. Ngân hàng vẫn phải tiếp tục trả lãi cho các khoản tiền gửi không được sử dụng. Mặc dù hiện tại, điều này chưa gây ra các khó khăn cho ngân hàng do lãi suất huy động tiền gửi của ngân hàng khá thấp, chỉ ở mức 3 - 4%/năm, song về lâu dài, ngân hàng sẽ không tối ưu được lợi nhuận của mình. Do đó, ngân hàng cần phải đẩy mạnh hơn các hoạt động cho vay để tối ưu việc sử dụng vốn đã huy động.

### 2.3. Đánh giá hoạt động huy động vốn của Ngân hàng Ngoại thương Lào – chi nhánh Salavanh

#### 2.3.1. Những kết quả đạt được

+ *Nguồn vốn huy động tăng trưởng tốc độ cao*

Nhờ chú trọng vào hoạt động huy động vốn, phát triển cả về chất lượng và số lượng trong những năm gần đây tốc độ tăng trưởng nguồn vốn lớn và ổn định qua các năm. Tốc độ tăng trưởng bình quân hàng năm đạt 6%. Đạt được kết quả đó là nhờ việc cải thiện và mở rộng các hình thức huy động vốn như: tiết kiệm không kỳ hạn, có kỳ hạn tiết kiệm tích lũy với các hình thức như trả lãi trước, trả lãi sau, trả lãi định kỳ... Ngân hàng đang thực hiện rất tốt việc đa dạng hóa các hình thức huy động đem lại sự thỏa mãn đối với khách hàng thu hút mọi nguồn vốn. Việc tăng này phù hợp với yêu cầu sử dụng vốn và đảm bảo khả năng thanh toán của ngân hàng. Công tác chỉ đạo hoạt động huy động vốn luôn theo sát diễn biến thị trường và khả năng hấp thu vốn của nền kinh tế. Một mặt tuân thủ các mục tiêu, quy định của hệ thống Ngân hàng Ngoại thương Lào mặt khác BCEL Salavanh còn sáng tạo trong công tác hoạt động có kết quả hoạt động tốt, thực hiện tốt

các chương trình, chiến lược đề ra đã đem lại cho chi nhánh một kết quả tăng trưởng khá của nguồn vốn huy động được.

+ *Cơ cấu nguồn vốn chuyển dịch theo hướng hiệu quả*

Cơ cấu nguồn vốn chuyển dịch theo hướng giảm lãi suất đầu vào góp phần đáng kể vào việc giảm lãi suất bình quân đầu vào để có điều kiện giảm lãi suất đầu ra, tạo lợi thế cho hoạt động tín dụng. Tuy chuyển dịch còn chậm nhưng bước đầu cũng mang lại hiệu quả nhất định. Dựa trên xu thế thị trường đặc điểm kinh doanh ngân hàng sẽ đưa ra quyết định lựa chọn hình thức, loại vốn huy động, phù hợp với chính sách kinh tế của Nhà nước. Trong thời gian gần đây lãi suất liên tục biến động, vấn đề của ngân hàng là phải liên tục cập nhật tin tức thị trường có chính sách lãi suất phù hợp hiệu quả.

+ *Chênh lệch giữa thu lãi và chi trả lãi cao, đảm bảo hiệu quả hoạt động của chi nhánh*

Chênh lệch giữa thu lãi và chi trả lãi luôn dương và tăng trưởng qua các năm. Chênh lệch giữa thu – chi lãi cao sẽ cho phép bù đắp rủi ro của ngân hàng tốt hơn cũng như cho phép ngân hàng có thể đảm bảo các hoạt động vận hành khác.

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

#### **a. Những hạn chế**

+ Cơ cấu nguồn vốn vẫn còn chưa hợp lý. Loại tiền gửi trung và dài hạn còn chưa đáp ứng được nhu cầu sử dụng vốn.

Cơ cấu vốn theo kỳ hạn cũng chưa tương xứng, cơ cấu vốn ngắn và trung dài hạn là 60 - 40% trong khi đối tượng khách hàng chủ yếu là vay đầu tư vào các dự án trung và dài hạn như xây dựng cơ bản, mua nhà, ô tô ...

Tỷ trọng tiền gửi DN, TCKT chiếm tỷ trọng nhỏ. Đây là bất lợi cho Chi nhánh vì nguồn tiền gửi của các tổ chức kinh tế là nguồn vốn có chi phí thấp giúp Ngân hàng giảm chi phí huy động vốn.

+ Chính sách lãi suất huy động chưa hấp dẫn

Lãi suất là một công cụ thu hút vốn rất hiệu quả. Ngoài các mục đích hưởng các dịch vụ của ngân hàng khách hàng còn muốn thu được phần thu nhập cao hơn khi quyết định gửi tiền vào ngân hàng. Tuy nhiên, mức lãi suất bình quân của ngân hàng hiện nay vào khoảng 3 - 4%, chưa có mức lãi suất nổi trội trên thị trường, có sức cạnh tranh.

+ Trình độ cán bộ quản lý, cán bộ nghiệp vụ, điều kiện trang thiết bị công nghệ còn chưa đáp ứng.

Cán bộ làm việc tại Ngân hàng Ngoại thương Lào chủ yếu còn non trẻ, hạn chế về kinh nghiệm làm việc. Điều kiện trang thiết bị còn lạc hậu chưa có sự đổi mới phù hợp. Bộ phận quản trị chưa có chiến lược rõ ràng trong lựa chọn sản phẩm đi kèm với mục tiêu lợi nhuận của chủ. Làm việc chưa hiệu quả trong việc có phương pháp đánh giá hiệu quả huy động vốn khi đánh giá về chi phí huy động vốn.

+ Hoạt động thanh toán chưa hoàn thiện

Hoạt động thanh toán là một trong những hoạt động tác động đến hiệu quả huy động vốn. Hoạt động thanh toán hiệu quả sẽ tạo uy tín cho ngân hàng, khách hàng thỏa

mãn nhu cầu. Tuy nhiên thanh toán ngoài hệ thống vẫn còn ách tắc, chưa hoàn thiện. Lỗi hệ thống ATM, chậm báo nợ báo có cho khách hàng khi rút tiền.

### **b. Nguyên nhân của các hạn chế**

Trên địa bàn Salavanh còn có hàng loạt các NHTM có kinh nghiệm, khả năng cạnh tranh cao. Thêm vào đó là tâm lý của người dân chưa thực sự tin tưởng khi gửi tiền vào các NHTM cổ phần.

Các đợt huy động tiết kiệm dự thưởng hay phát hành kỳ phiếu với lãi suất ưu đãi hoặc khuyến mãi mà khách hàng không hề biết đến sản phẩm mới hay khuyến mãi nên lượng khách hàng đến giao dịch không tăng lên nhiều. Điều này cho thấy chính sách marketing, chính sách chăm sóc khách hàng còn chưa phát huy hiệu quả. Cho nên, mặc dù có sự nỗ lực rất lớn trong công tác huy động vốn nhưng tỷ lệ tiết kiệm từ dân cư vẫn còn rất thấp so với tiềm năng.

Chính sách huy động vốn trung và dài hạn của ngân hàng còn chưa hợp lý, chính sách lãi suất trung và dài hạn của ngân hàng chưa bù đắp được sự trượt giá do lạm phát, nhất là trong giai đoạn hiện nay. Các hình thức huy động còn nghèo nàn, chủ yếu là phát hành kỳ phiếu. Tại chi nhánh, hình thức huy động phát hành kỳ phiếu chưa được sử dụng thường xuyên, chưa có phát hành trái phiếu trong giai đoạn hiện nay. Với đặc trưng địa bàn gần các cơ quan đầu não, các bộ ngành cấp cao có nhu cầu vốn trung và dài hạn đầu tư xây dựng cơ bản. Ngân hàng cần tích cực có các biện pháp huy động vốn trung và dài hạn đáp ứng nhu cầu sử dụng vốn.

Trong điều kiện nền kinh tế khó khăn, áp lực cạnh tranh huy động vốn của các doanh nghiệp ngày càng gay gắt hơn, đặc biệt khi thị trường vốn biến động thất thường, các ngân hàng đua nhau tăng lãi suất, khuyến mãi, tiện ích sản phẩm thì mặc dù đã cố gắng nhưng chưa có nhiều sản phẩm huy động chính sách lãi suất và dịch vụ trên thị trường. Các mức lãi suất ngân hàng đưa ra chưa hoàn toàn nổi trội. Lãi suất tiết kiệm tuy được điều chỉnh song chậm thay đổi so với sự thay đổi của giá cả trong nền kinh tế thị trường không có tác dụng khuyến khích người dân gửi tiền vào ngân hàng. Tâm lý người gửi tiền kỳ vọng thu nhập trong tương lai nên họ luôn tìm kiếm các hình thức huy động có lãi suất cao. Có lẽ chính vì vậy mà BCEL chưa thu hút được nhiều lượng vốn huy động nhờ tiềm năng trong các thành phần kinh tế.

## **KẾT LUẬN CHƯƠNG 2**

Qua phân tích hoạt động huy động vốn của ngân hàng Ngoại thương Lào – Chi nhánh Salavanh đã cho chúng ta cái nhìn bao quát về thực trạng huy động vốn. Nguồn vốn của BCEL Salavanh vẫn luôn tăng trưởng, các sản phẩm tiết kiệm và công tác chăm sóc khách hàng ngày càng được cải thiện góp phần gia tăng nguồn vốn huy động, đáp ứng ngày càng tốt hơn các nhu cầu của khách hàng. Bên cạnh những kết quả đạt được, BCEL Salavanh vẫn còn nhiều bất cập cần được giải quyết nhằm mở rộng hơn nữa huy động vốn, đó là - Sản phẩm tiết kiệm cho doanh nghiệp chưa đa dạng, phong phú - Lãi suất huy động thay đổi chưa theo kịp biến động của thị trường. Mạng dịch vụ ngân hàng chưa được chú trọng. Cơ cấu nguồn vốn huy động theo kỳ hạn và theo đối tượng còn bất hợp lý. Đội ngũ nhân viên còn thiếu kinh nghiệm. Tất cả những vấn đề nêu trên sẽ được giải quyết trong chương 3 nhằm mở rộng huy động vốn tại Ngân hàng Ngoại thương Lào – Chi nhánh Salavanh.

## CHƯƠNG 3

### GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG NGOẠI THƯƠNG LÀO – CHI NHÁNH SALAVANH

#### 3.1. ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG HUY ĐỘNG VỐN CỦA CHI NHÁNH TRONG THỜI GIAN TỚI

*Một là*, không ngừng củng cố, nâng cao hiệu quả hệ thống mạng lưới hoạt động kinh doanh nhằm thỏa mãn tốt nhất nhu cầu thị trường, tạo động lực cho hoạt động huy động vốn. Đồng thời hoàn thiện công tác hiện đại hóa công nghệ ngân hàng để tạo tiền đề cho việc mở rộng các sản phẩm dịch vụ tài chính có chất lượng cao, thực hiện khép kín. Từ đó nâng cao dần sức cạnh tranh của ngân hàng trong hoạt động dịch vụ nhằm thu hút được ngày càng nhiều vốn vào ngân hàng.

*Hai là*, đa dạng hóa hình thức huy động vốn trong kinh doanh, phát huy nội lực bằng việc coi trọng công tác huy động vốn tại địa phương qua việc chú trọng nguồn tiền gửi từ dân cư.

*Ba là*, tiếp tục đẩy mạnh công tác huy động vốn, phấn đấu tăng trưởng nguồn vốn đặc biệt là nguồn vốn trung, dài hạn. Triển khai thực hiện tốt các hình thức huy động vốn có tính cạnh tranh cao, xử lý linh hoạt việc áp dụng lãi suất theo chỉ đạo của NHNN, BCEL.

*Bốn là*, có chiến lược huy động vốn phù hợp với tổ chức mạng lưới, điều kiện kinh tế xã hội, thu nhập và tập quán tiêu dùng của địa phương, mức độ cạnh tranh trên địa bàn tại các ngân hàng là cơ sở để tăng trưởng nguồn vốn và chi phí vốn hợp lý.

*Năm là*, tiếp tục thực hiện các giải pháp về huy động vốn, chuyển dịch cơ cấu dư nợ vào lĩnh vực nông nghiệp nông thôn, các khách hàng truyền thống, doanh nghiệp vừa và nhỏ kinh doanh có hiệu quả; triển khai có hiệu quả gói sản phẩm, dịch vụ khép kín; tăng cường giám sát chất lượng tín dụng.

#### 3.2. GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG VỐN TẠI NGÂN HÀNG NGOẠI THƯƠNG LÀO – CHI NHÁNH SALAVANH

##### 3.2.1. Chú trọng chính sách phát triển các sản phẩm huy động vốn

*Tiếp tục hoàn thiện và đa dạng hóa các hình thức huy động vốn*

CN cần tiếp tục sử dụng và hoàn thiện các hình thức huy động vốn truyền thống theo hướng tăng tiện ích sử dụng cho KH như: đa dạng hóa kì hạn gửi tiền; điều chỉnh, thay đổi một số thuộc tính trong chu kì sống của sản phẩm sao cho phù hợp với nhu cầu của KH khi ngày càng có nhiều sự lựa chọn hơn; xây dựng hệ thống Gói sản phẩm

Kết hợp các loại hình sản phẩm có liên quan với nhau một cách khoa học như Tiền gửi tiết kiệm với cho vay tiêu dùng, Tiết kiệm học đường với cho vay hỗ trợ du học, Tiết kiệm bằng ngoại tệ với cho vay lãi suất ưu đãi,...

Mặt khác, NH cần nghiên cứu để đưa ra các hình thức huy động vốn mới. Đặc biệt, đối với nguồn vốn huy động trung, dài hạn thì sản phẩm còn ít, NH cần tung ra các sản phẩm tiền gửi tiết kiệm có mục đích như: tiết kiệm tích lũy tiêu dùng, tiết kiệm tích lũy du lịch,.... Với các hình thức trên, KH nộp một số tiền nhất định theo kì 1 tháng hoặc 3

tháng từ thu nhập của mình để có một số tiền tích lũy lớn nhằm thực hiện dự định trong tương lai. Các sản phẩm này có thể đi kèm với các dịch vụ tiện ích như vay vốn thế chấp sổ, thanh lý trước hạn, có quyền chuyển nhượng. Như vậy KH sẽ yên tâm gửi tiền mà không lo khi có chuyện cấp bách xảy ra. Đối với tiền gửi của các TCKT, NH nên mở rộng các loại hình dịch vụ thanh toán, ưu đãi phí cho nhóm KH trung thành, KH có khoản tiền duy trì đều đặn trong TK nên tư vấn chuyển đổi kì hạn tại thời điểm thích hợp để đem lại lợi ích cao nhất cho KH, gia tăng các tiện ích, dịch vụ đi kèm như: bán bảo hiểm, bán vé máy bay, chi trả lương cho doanh nghiệp,...

+ *Xây dựng kế hoạch huy động vốn rõ ràng trong từng giai đoạn*

Mỗi giai đoạn phát triển của nền kinh tế có những đặc điểm riêng và mang tính chất chu kì. Do vậy, NH cần lập kế hoạch huy động vốn rõ ràng trong từng giai đoạn. Kế hoạch này dựa trên những nghiên cứu tiềm năng về vốn trong dân cư, nhu cầu vốn của KH, trên cơ sở đó NH hoạch định cho những bước tiếp theo như: định ra chính sách lãi suất linh hoạt, các hình thức huy động vốn phù hợp,...

### **3.2.2. Phát triển các dịch vụ liên quan đến huy động vốn**

Trong điều kiện cạnh tranh giữa các NH ngày càng gay gắt, NH nào có chất lượng dịch vụ tốt, đa dạng sẽ chiếm ưu thế. Vì vậy, BCEL Salavanh phải chú trọng đến việc phát triển các dịch vụ liên quan. Với dịch vụ trả lương qua tài khoản, NH cần có các chính sách quảng cáo và giảm chi phí để KH sử dụng dịch vụ nhiều hơn. Đồng thời, gia tăng và nâng cao chất lượng các máy ATM trên địa bàn cùng các tiện ích thanh toán cho dịch vụ thẻ ATM. Dịch vụ bảo lãnh phát triển cũng sẽ làm gia tăng vốn huy động tại NH, bởi trong quá trình thực hiện bảo lãnh tại NH, KH phải ký quỹ một số tiền nhất định và NH được quyền sử dụng số tiền này trong thời gian KH ký quỹ. Đối với dịch vụ thanh toán, BCEL Salavanh cần mở rộng và tăng ứng dụng các dịch vụ NH nhằm tăng nguồn tiền gửi thanh toán có chi phí huy động thấp. Ngoài ra, NH cần phối hợp với các tổ chức cung cấp các dịch vụ, hàng hóa, điện nước, điện thoại... nhằm phát triển dịch vụ thu hộ.

### **3.2.3. Gắn liền việc huy động vốn với sử dụng vốn một cách hiệu quả**

Trong những năm qua, NH tuy có nâng cao hệ số sử dụng vốn nhưng hệ số này vẫn còn thấp. Do đó, NH cần tích cực huy động vốn đi đôi với cho vay. Việc sử dụng vốn là cơ sở để mở rộng quy mô huy động vốn, tạo hiệu quả kinh tế và thúc đẩy phát triển mối quan hệ với KH ngày một tốt hơn. Do đó, NH phải xác định chiến lược huy động vốn phù hợp với nhu cầu sử dụng vốn, bên cạnh đó thực hiện các biện pháp tiết kiệm chi phí hoạt động bao gồm chi phí về lương, chi phí vật chất nhằm đảm bảo kinh doanh có lợi nhuận. NH cần đặc biệt quan tâm và làm tốt công tác quản lý, sử dụng vốn với phương châm: Việc mở rộng tín dụng phải đi đôi với nâng cao chất lượng hoạt động tín dụng, đảm bảo an toàn và tăng trưởng ổn định.

Bên cạnh duy trì và phát triển lượng KH huy động vốn thì CN cần tăng cường tìm kiếm những KH tiềm năng có nhu cầu vay vốn, đặc biệt là các dự án có vốn đầu tư nước ngoài. Cần lập một ban nghiên cứu nhu cầu vay vốn hiện có trên thị trường và có biện pháp tiếp cận với nhóm KH tiềm năng này, quảng bá và tiếp thị về các sản phẩm cho vay

để thu hút họ. Với những KH có quan hệ tốt với CN cần có những chính sách ưu đãi riêng như: tạo điều kiện khi họ có nhu cầu vay vốn, phục vụ nhanh, mức phí ưu đãi hơn... để giữ chân họ quan hệ lâu dài với CN.

#### **3.2.4. Đẩy mạnh và nâng cao chất lượng hoạt động cho vay**

Đa dạng hóa đối tượng và hình thức ho vay cả ngắn hạn, trung và dài hạn là một hình thức phân chia rủi ro trên thị trường.

Khai thác tốt KH truyền thống: NH tiếp tục đầu tư cho các doanh nghiệp làm ăn có hiệu quả, quan tâm đến các doanh nghiệp truyền thống đồng thời giúp các doanh nghiệp tạm thời khó khăn có điều kiện vươn lên làm ăn có lãi. NH cần chủ động nắm vững tình hình các doanh nghiệp để xác định hướng cho vay phù hợp đồng thời thường xuyên tìm kiếm, tiếp cận với KH để có được các hợp đồng tín dụng đặc biệt là tín dụng trung và dài hạn. Tăng cường công tác thu thập thông tin, tìm kiếm các dự án đầu tư mới.

Mở rộng và khai thác tốt KH là các doanh nghiệp ngoài quốc doanh, NH cần đi sâu, bám sát hơn các doanh nghiệp, chủ động nắm bắt nhu cầu của họ, để trên cơ sở đó phân tích, lập kế hoạch tín dụng kịp thời.

Tổ chức các buổi họp giữa KH với NH, để nghe phản ánh từ phía KH những điểm hợp lý và chưa hợp lý trong chính sách tín dụng, trên cơ sở đó có kế hoạch chỉnh sửa kịp thời các điểm chưa hợp lý, đáp ứng tốt hơn nhu cầu KH và khai thác KH một cách bền vững. NH phải thường xuyên theo dõi việc sử dụng vốn của KH, xem KH có thực hiện đầy đủ những điều khoản đã thỏa thuận trong hợp đồng để đảm bảo NH thu hồi nợ cả gốc lẫn lãi đảm bảo cả người sử dụng vốn và NH đều có lợi.

Tiến hành kiểm tra, khảo sát tình hình thực tế từng địa bàn để xem xét đánh giá nhu cầu vốn trong tương lai, cũng như khả năng trả nợ của các món vay đã phát sinh.

Cán bộ tín dụng phải năng động, sáng tạo, chủ động tìm kiếm khách hàng để giới thiệu sản phẩm, tạo sức hấp dẫn về lãi suất tiền gửi và lãi suất cho vay, có như vậy mới chủ động được nguồn vốn cho vay, cán bộ tín dụng phải tìm hiểu cặn kẽ nhu cầu vay của KH. Đồng thời, tạo lòng tin cho người vay bằng cách: giải thích, hướng dẫn cho KH hiểu được hoạt động cho vay của NH để chứng minh tính ưu việt của NH mình hơn so với các NH khác.

Có chính sách khen thưởng, giao chỉ tiêu về doanh số cho vay, doanh số thu nợ, dư nợ, thu nợ quá hạn đến từng cán bộ tín dụng.

#### **3.2.5. Xây dựng và hoàn thiện chiến lược cạnh tranh**

Khi NH đưa sản phẩm huy động vốn mới thì cần nghiên cứu kỹ là sản phẩm mới thu hút được bao nhiêu KH, hoạt động ho vay của NH có được mở rộng hay không, đây là vấn đề không đơn giản trong điều kiện cạnh tranh với các TCTD khác trong tỉnh. Điều này đòi hỏi CN phải xây dựng một chiến lược cạnh tranh hoàn hảo dựa trên các điểm sau đây:

+ Đổi mới công nghệ NH

Ngoài việc áp dụng chính sách lãi suất linh hoạt thì đây là yêu cầu cấp thiết của hầu hết các NH hiện nay nếu muốn tồn tại và phát triển.

Hiện đại hóa thủ tục thanh toán: bằng việc trang bị thêm các thiết bị cho hoạt động kinh doanh của NH hơn nữa như hệ thống máy tính hiện đại, máy in,..., áp dụng những công nghệ tiên tiến về chuyên, trả tiền và cải tiến thủ tục thanh toán nhanh chóng, tiện lợi nhất nhằm thu hút được thêm nhiều thành phần kinh tế mở tài khoản, sử dụng các dịch vụ NH cũng như đơn giản hóa thủ tục vay vốn để thu hút KH.

Phát triển thêm các dịch vụ hỗ trợ sau cho vay và huy động vốn: Đây là một dịch vụ mới nhằm hỗ trợ các doanh nghiệp sử dụng vốn vay hiệu quả hơn bằng cách cung cấp cho KH những thông tin cần thiết về lĩnh vực KH đang hướng đến, tiến hành tư vấn và hướng KH đi đúng hướng, thường xuyên kiểm tra, giám sát và có chính sách hỗ trợ, động viên KH khi cần. Đối với KH gửi tiền, thường xuyên theo dõi, cập nhật những thông tin liên quan, quan tâm phản hồi của KH, mức độ hài lòng, mong muốn sử dụng sản phẩm dịch vụ của NH và giải đáp thắc mắc, khiếu nại, hỗ trợ KH một cách kịp thời, chính xác.

#### + Nghiên cứu Khách hàng

Nghiên cứu KH nhằm xác định rõ nhu cầu vốn hiện tại và tương lai của KH, xem họ mong muốn gì ở NH. NH cần tiến hành phân loại KH theo những tiêu thức khác nhau và nghiên cứu xem KH trong mỗi nhóm có những nhu cầu gì, trong đó nhu cầu nào mà NH phục vụ một cách có lợi nhất và cách phục họ như thế nào để được sự hài lòng cao. Sau khi phân loại KH, NH cần tiến hành phân tích KH, xem chúng ta đang phục vụ những nhóm KH nào, đối tượng KH nào là chủ yếu, lâu dài; nhóm KH nào mang lại lợi nhuận tốt nhất và tương lai họ ra sao; nhóm KH nào chỉ quan hệ tạm thời với NH. Trên cơ sở phân tích KH, để tăng cường những tiện ích dịch vụ kèm theo đối với KH trung thành để giữ chân họ và tăng cường ưu đãi đối với những nhóm KH mới.

### **3.2.6. Áp dụng chính sách lãi suất linh hoạt**

Để nâng cao hiệu quả huy động vốn, NH cần xây dựng chính sách lãi suất huy động linh hoạt, phù hợp với diễn biến chung của thị trường để vừa có thể tiếp cận với nguồn vốn có chi phí thấp, vừa tăng được lợi nhuận cho NH. Các CN được chủ động trong việc đưa ra mức lãi suất phù hợp trong phạm vi quy định của NH. Do không có sự khác biệt lớn giữa các NH với nhau nên để nâng cao hiệu quả huy động vốn thì mỗi ngân hàng cần có những giải pháp riêng mang tính chiến lược và tầm nhìn, tạo nên những nét đặc trưng riêng có cho NH mình.

### **3.2.7. Thực hiện tốt chính sách KH và chiến lược Marketing**

Marketing NH có ý nghĩa rất quan trọng, đây được xem là công cụ hữu hiệu không thể thiếu nhằm giúp NH cung cấp các thông tin về bản thân ngân hàng, về các loại sản phẩm, dịch vụ mới... phục vụ tốt hơn nữa nhu cầu KH. CN cần thường xuyên cung cấp các thông tin về tình hình hoạt động kinh doanh của mình thông qua các ấn phẩm, truyền thanh, truyền hình để người dân hiểu rõ hơn về khả năng hoạt động và các dịch vụ của CN cũng như lợi ích mà nó sẽ mang lại cho KH. Từ đó, KH có cái nhìn tổng quát và chi tiết hơn về hoạt động của CN, tăng lòng tin của khách hàng và họ sẽ gửi tiền cũng như vay vốn nhiều hơn. CN cũng nên thường xuyên có những chương trình khuyến mãi, chăm sóc khách hàng gửi tiền như: quay số dự thưởng, áp dụng lãi suất ưu đãi, khuyến



khích vật chất với những khách hàng giao dịch thường xuyên với chi nhánh vào các dịp lễ, Tết, sinh nhật khách hàng để tạo sự gắn gũi và tin tưởng của KH nhiều hơn.

Hằng năm, tổ chức Hội nghị khách hàng, tạo điều kiện tiếp xúc, thảo luận nhận phản hồi và phản hồi giữa khách hàng và ngân hàng để thấu hiểu những mong muốn của khách hàng đồng thời có định hướng điều chỉnh chính sách cho phù hợp nhằm giữ chân KH lâu dài. Bên cạnh đó, CN nên tham gia ủng hộ một số chương trình từ thiện, ủng hộ sinh viên nghèo vượt khó ở một số trường Đại học,...; gửi thư Cảm ơn, tờ rơi, lời giới thiệu về ngân hàng và sản phẩm,... tới khách hàng một cách thường xuyên, đầy đủ tạo hình ảnh tích cực cho ngân hàng và hiệu ứng lan tỏa sâu rộng trong xã hội.

### **3.2.8. Phát huy yếu tố con người**

Việc xây dựng một đội ngũ cán bộ có trình độ, am hiểu về nghiệp vụ, có năng lực cao và phẩm chất đạo đức tốt, có tinh thần trách nhiệm cao với công việc sẽ không chỉ góp phần nâng cao hiệu quả huy động vốn mà còn tạo ra sự phát triển bền vững cho NH. Vì vậy, cần phải có một số giải pháp nhằm nâng cao hơn nữa trình độ nguồn nhân lực như:

- + Tổ chức bộ phận chăm sóc khách hàng tại CN để vừa rèn luyện kỹ năng cho nhân viên giao dịch vừa tạo cho KH cảm giác được tôn trọng mỗi khi đến ngân hàng.

- + Tập trung đào tạo chuyên sâu các nghiệp vụ truyền thống, đồng thời cập nhật thêm các kiến thức mới về những sản phẩm và công nghệ của một ngân hàng hiện đại.

- + Tạo hứng vị trí công việc phù hợp để khai thác tối đa tiềm năng của mỗi cá nhân, phát huy thế mạnh của họ.

- + Bên cạnh các hoạt động mang tính chất cá nhân, hình thức làm việc theo nhóm cần được quan tâm, chú trọng nhiều hơn. Do giới hạn về thời gian và năng lực của nhà quản trị trong việc kiểm tra, đốc thúc nhân viên, việc tăng cường giám sát, nhắc nhở lẫn nhau trong quá trình thực hiện nhiệm vụ của nhóm là hết sức quan trọng. Hơn nữa việc tổ chức theo nhóm sẽ kích thích hoặc thúc ép các nhân viên hỗ trợ với nhau, chia sẻ kiến thức và kinh nghiệm cho nhau, mang lại sự tiến bộ chung cho cả nhóm.

- + Xây dựng phong cách lãnh đạo mới và quản trị mới: nghiêm túc song cởi mở, tạo môi trường và bầu không khí thuận lợi, tăng cường giao tiếp cá nhân giữa lãnh đạo và nhân viên. Tổ chức đi tham quan vào các dịp lễ lớn để tăng cường tình đoàn kết, giúp nhân viên tạm thời quên đi áp lực công việc, thấy được sự quan tâm của lãnh đạo NH. Đồng thời, xây dựng chế độ khen thưởng phù hợp, khuyến khích cả về mặt vật chất và tinh thần nhằm kích thích tinh thần làm việc.

- + Phát động các đợt thi đua về chỉ tiêu huy động vốn và cho vay với những phần thưởng hấp dẫn, đa dạng không những dành cho khách hàng mà còn dành cho những cá nhân, CN xuất sắc.

### **3.2.9. Mở rộng mạng lưới huy động vốn**

Để công tác huy động vốn đạt thành quả tốt hơn, huy động được lượng vốn nhiều hơn đòi hỏi trong thời gian tới CN cần mở thêm mạng lưới huy động. CN nên tiến hành xem xét những tuyến phố, những khu vực đông dân cư để đặt các PGD, hiện nay đang

xuất hiện một số khu đô thị mới, các khu chung cư mới mở, việc mở rộng công tác huy động vốn tới các địa điểm này sẽ tạo điều kiện cho CN huy động được lượng vốn đáng kể đồng thời mở rộng thương hiệu và tạo uy tín cho nhiều đối tượng KH.

### **KẾT LUẬN CHƯƠNG 3**

Dựa trên thực trạng huy động vốn đã đề cập trong chương 2, chương 3 đã đề ra các giải pháp nhằm mở rộng huy động vốn, các kiến nghị đối với NHNN và ngân hàng Phương Tây, đó là:

- Đề ra các giải pháp chung và các giải pháp cụ thể có tính khả thi cao nhằm mở rộng huy động vốn;

- Đề xuất các kiến nghị với BCEL nhằm lành mạnh hoá thị trường tài chính tạo sự ổn định trong hoạt động kinh doanh ngân hàng;

- Đề xuất các kiến nghị đối với ngân hàng Phương Tây để nâng cao vị thế của ngân hàng, nâng cao sức cạnh tranh nhằm đạt được hiệu quả cao trong hoạt động kinh doanh ngân hàng nói chung và hoạt động huy động vốn nói riêng.

# KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ

## 1. KẾT LUẬN

Vốn là yếu tố không thể thiếu để mở rộng đầu tư góp phần tăng trưởng kinh tế. Với chức năng trung gian tài chính “đi vay để cho vay” vốn luôn đóng vai trò quan trọng trong quá trình hoạt động kinh doanh của Ngân hàng. Đặc biệt trong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế, công nghiệp hóa hiện đại hóa đất nước, các NHTM cần hoàn thành vai trò của mình thực hiện huy động vốn nhân rộng trong dân cư và các tổ chức để tiến hành cho vay và đầu tư.

Ngân hàng thương mại là trung gian tài chính, kênh dẫn vốn cho nền kinh tế, phải có đủ nguồn vốn đáp ứng mọi nhu cầu phát triển của nền kinh tế. Ngân hàng thương mại phải đưa ra những giải pháp cụ thể trong từng thời kỳ nhằm thu hút tối đa nguồn vốn huy động trong nước và nước ngoài với những hình thức huy động vốn ngày càng phong phú và đa dạng hoá phù hợp với cung cầu vốn của nền kinh tế. Đồng thời phải có chính sách sử dụng vốn hợp lý phù hợp với huy động vốn nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh, tối đa hóa lợi nhuận cho ngân hàng.

Ngày nay, các NHTM ở nước ta ngày càng phát triển theo hướng đa năng nhưng dù thêm nhiều nghiệp vụ mới thì công tác nâng cao hiệu quả hoạt động huy động vốn vẫn là nghiệp vụ cơ bản và trung tâm của bất kỳ NHTM nào.

Với động cơ này, chuyên đề đã đi vào phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả huy động vốn, làm sáng tỏ vấn đề hiệu quả huy động vốn về mặt lý luận cũng như thực tiễn của Ngân hàng Ngoại thương Lào – chi nhánh Salavanh.

Là một chi nhánh của Ngân hàng Ngoại thương Lào, BCEL Salavanh không ngừng vươn lên khẳng định mình, đạt các danh hiệu thi đua của hệ thống. Chi nhánh luôn tiến hành đổi mới và tự hoàn thiện cho phù hợp với xu thế kinh tế. Đi sâu phân tích thực trạng ta thấy được những kết quả đạt được, đánh giá hiệu quả huy động vốn, những hạn chế và rút ra được nguyên nhân của hạn chế đó. Trên cơ sở đó đưa ra những giải pháp, kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động huy động vốn tại chi nhánh.

## 2. KIẾN NGHỊ

### 2.1. Đối với Nhà nước

*Ổn định môi trường kinh tế vĩ mô:* Trong hoạt động huy động vốn của ngân hàng, để tăng cường huy động vốn trung và dài hạn thì sự ổn định vĩ mô là hết sức cần thiết. Sự ổn định của môi trường kinh tế vĩ mô gắn với ba mục tiêu, đó là: ổn định tiền tệ, kiểm soát lạm phát và duy trì tăng trưởng bền vững.

*Chính phủ cần sớm ban hành và hoàn thiện môi trường pháp lý cho hoạt động kinh doanh, phát triển nghiệp vụ của NHTM.* Rà soát lại toàn bộ các quy định liên quan đến các mảng nghiệp vụ ngân hàng tài chính để nếu cần thiết điều chỉnh cho phù hợp với nhu cầu phát triển các dịch vụ ngân hàng hiện đại.

*Cần có biện pháp nâng vốn tự có cho các NHTM Nhà nước.* Vốn tự có có ý nghĩa rất quan trọng đối với hoạt động kinh doanh của ngân hàng, nó là tiềm lực tài chính, là

điều kiện đảm bảo an toàn, là uy tín của NHTM để tạo lòng tin đối với công chúng, một trong những tiền đề để đẩy mạnh huy động vốn và đầu tư vốn.

## **2.2. Đối với Ngân hàng BCEL**

Về lãi suất huy động vốn và cho vay hiện nay, BCEL nên trao quyền cho chi nhánh tự chủ trong việc điều hành lãi suất phù hợp với lãi suất thị trường, trên cơ sở đảm bảo chênh lệch lãi suất hai đầu, đạt được chỉ tiêu lợi nhuận và tuân thủ theo quy định của NHNN.

*Đổi mới cơ chế tiền lương*, không để thu nhập chênh lệch quá lớn so với các NHTM cổ phần tránh “chảy máu” chất xám, làm thiếu hụt lao động quản lý như đã xảy ra trong thời gian qua.

Mở rộng bán chéo các sản phẩm dịch vụ, hỗ trợ các chi nhánh về công tác đào tạo, tạo điều kiện cho cán bộ các chi nhánh trong việc đào tạo, nâng cao hiểu biết về sản phẩm dịch vụ ngân hàng hiện đại một cách toàn diện trong điều kiện hội nhập quốc tế về lĩnh vực ngân hàng.

Cần có sự phối hợp chặt chẽ, kịp thời giữa ban Phát triển sản phẩm bán lẻ và Marketing của trụ sở chính với các chi nhánh để đưa ra những chiến lược phát triển sản phẩm dịch vụ hiệu quả hơn.

*Có cơ chế khuyến khích khách hàng gửi tiền*, có quà tặng chăm sóc khách hàng nhân ngày sinh nhật, ngày lễ, tết tạo sự thân thiện giữa ngân hàng và khách hàng.

Xác định rõ đối tượng khách hàng mục tiêu. Đó là những khách hàng trẻ làm việc trong các lĩnh vực chuyên môn cao và muốn có những trải nghiệm về dịch vụ ngân hàng khác với cách làm truyền thống.

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1.] TS Hà Minh Sơn, Ths. Vũ Thị Thúy Hương, Kế toán ngân hàng thương mại, Nhà Xuất bản Tài chính năm 2010.
- [2.] PGS.TS Nguyễn Thị Mùi, Ths. Trần Cảnh Toàn Quản trị Ngân hàng Thương mại, Nhà xuất bản tài chính năm 2010.
- [3.] TS. Ngô Ngọc Hưng Giáo trình Ngân hàng Thương Mại, NXB Thống kê năm 2009.
- [4.] Ngân hàng Ngoại thương Lào: Lịch sử hình thành và phát triển
- [5.] Báo cáo thường niên năm 2020 – 2022 của Ngân hàng Ngoại thương Lào
- [6.] Báo cáo hoạt động kinh doanh năm 2020 – 2022 của Ngân hàng Ngoại thương Lào.
- [7.] Nguyễn Văn Nam, Vương Trọng Nghĩa (2001), *Quản trị Ngân hàng thương mại*, NXB Tài chính, Hà Nội.

### **Các văn bản pháp luật:**

- [1.] Sắc lệnh số 02 của Chủ tịch nước CHDCND Lào về việc Ban hành Luật Ngân hàng Thương mại ngày 16 tháng 1 năm 2007 và Luật Ngân hàng Thương mại số 03 do Chủ tịch Quốc hội ký ngày 26 tháng 12 năm 2006
- [2.] Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Lào (2015), Luật các tổ chức tín dụng số: 47/2010/QH1
- [3.] Luật Ngân hàng số 5/NA của CHDCND Lào ngày 14 tháng 10 năm 1999.
- [4.] Nghị định về quản lý ngoại tệ và kim loại quý số 1/PC ngày 17 tháng 3 năm 2008. Luật Ngân hàng Nhà nước CHDCND Lào số 05/QH ngày 14/10/1995 và bản chỉnh sửa số 05/QH ngày 14/10/1999;
- [5.] Sắc lệnh số 175/SL của chủ tịch nước CHDCND Lào về Về Quản lý ngoại tệ và tài sản giá trị

## **PHỤ LỤC**

### **CÁC NGUỒN VỐN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI**

Vốn của NHTM bao gồm: vốn tự có, vốn huy động, vốn đi vay và vốn khác. Mỗi loại vốn đều có tính chất và vai trò riêng trong tổng nguồn vốn huy động của NHTM.

#### **1. Vốn tự có**

Vốn tự có hay còn gọi là vốn chủ sở hữu của NHTM bao gồm vốn điều lệ, các quỹ dự trữ và các tài sản nợ khác theo quy định.

##### **a. Vốn điều lệ**

**Vốn điều lệ** là số vốn được ghi trong điều lệ hoạt động của NHTM. Tùy theo hình thức sở hữu mà vốn điều lệ của NHTM được hình thành từ các nguồn khác nhau. Đối với NHTM nhà nước, vốn điều lệ do Ngân sách nhà nước cấp khi thành lập và được bổ sung thêm trong quá trình hoạt động. Vốn NHTMCP do các cổ đông đóng góp. Đối với Ngân hàng liên doanh thì do các bên tham gia liên doanh góp vốn.

Vốn điều lệ nhiều hay ít phụ thuộc và khả năng tài chính của các chủ sở hữu và quy mô hoạt động của từng Ngân hàng, nhưng không được thấp hơn mức vốn pháp định mà pháp luật quy định cho từng loại hình Ngân hàng. Trong quá trình hoạt động, các Ngân hàng có thể tăng thêm vốn điều lệ nhưng phải được sự đồng ý của NHNN và phải công khai vốn điều lệ mới.

##### **b. Các quỹ dự trữ**

Được hình thành và tạo lập trong quá trình hoạt động của các NHTM để sử dụng vào các mục đích nhất định. Các quỹ dự trữ này được trích lập từ lợi nhuận sau thuế của Ngân hàng.

+ Quỹ dự trữ bổ sung vốn điều lệ hàng năm được trích theo một tỷ lệ nhất định từ lợi nhuận sau thuế. Ở CHDCND Lào, theo luật về Ngân hàng Thương mại của CHDCND Lào cho phép các ngân hàng thương mại có mức trích lập quỹ là 10% lợi nhuận sau thuế. Quỹ này được trích lập tối đa không vượt quá mức vốn điều lệ thực có của TCTD.

+ Quỹ dự phòng tài chính: Khoản dự phòng tổn thất tín dụng được xem như một bộ phận của vốn tự có bởi nó được dùng để bù đắp sự thua lỗ. Ở CHDCND Lào, theo văn bản hiện hành, hàng năm NHTM được trích lập 10% lợi nhuận sau thuế. Số dư của quỹ này không được vượt quá 50% vốn điều lệ của NH theo điều 151 của luật doanh nghiệp CHDCND Lào số 11 được ban hành ngày 9/11/2005.

+ Các quỹ khác: Quỹ phúc lợi, quỹ phát triển nghiệp vụ... các quỹ này cũng được trích lập và sử dụng theo quy định của pháp luật.

##### **c. Các tài sản nợ khác**

Theo quy định của pháp luật, một số tài sản nợ khác được coi như vốn tự có của Ngân hàng bao gồm:

- + Vốn đầu tư xây dựng và mua sắm tài sản do Nhà Nước cấp (nếu có).
- + Các khoản chênh lệch do đánh giá lại tài sản, chênh lệch tỷ giá.
- + Lợi nhuận để lại chưa phân bổ cho các quỹ.

Vốn chủ sở hữu nói chung và vốn điều lệ nói riêng chỉ chiếm một tỷ trọng nhỏ trong tổng nguồn vốn của Ngân hàng nhưng nó lại có vai trò rất to lớn đối với hoạt động của các NHTM. Trước hết đây là điều kiện pháp lý cho sự ra đời và hoạt động của NHTM. Mặt khác trong điều kiện nền kinh tế thị trường mở cửa và hội nhập, cạnh tranh ngày càng gay gắt giữa các NHTM trong cũng như ngoài nước thì vốn tự có được xem như là một trong những nhân tố căn bản đánh giá năng lực tài chính, mức độ chịu đựng rủi ro, điều kiện để tiếp cận với các dự án đầu tư của tổ chức tài chính tín dụng quốc tế.

## **2. Vốn huy động**

Vốn huy động là những giá trị tiền tệ mà Ngân hàng huy động được từ các tổ chức và cá nhân trong xã hội thông qua quá trình thực hiện các nghiệp vụ tiền gửi, thanh toán, các nghiệp vụ kinh doanh khác và được dùng làm vốn để kinh doanh.

Vốn huy động bao gồm vốn huy động từ tiền gửi và vốn huy động thông qua phát hành các giấy tờ có giá.

### **a. Vốn huy động từ tiền gửi**

Bao gồm tiền gửi của tổ chức kinh tế, tiền gửi của cá nhân và tiền gửi khác.

+ Tiền gửi của tổ chức kinh tế.

Trong quá trình sản xuất kinh doanh, các tổ chức kinh tế thường có một bộ phận vốn nhàn rỗi tạm thời như khấu hao đã trích nhưng chưa sử dụng, tiền thu bán hàng chưa phải mua nguyên vật liệu, trả lương hay các quỹ đầu tư phát triển, phúc lợi, khen thưởng đã trích nhưng chưa sử dụng đến. Để đảm bảo an toàn tài sản và đồng vốn vẫn sinh lời các tổ chức kinh tế có thể gửi số vốn đó vào Ngân hàng hoặc để thuận tiện cho quá trình sử dụng vốn, đơn vị có thể thanh toán qua Ngân hàng cũng như sử dụng các dịch vụ Ngân hàng khác, khi đó họ cần phải gửi vốn vào Ngân hàng. Tổ chức kinh tế có thể gửi vốn vào Ngân hàng dưới hình thức tiền gửi không kỳ hạn và tiền gửi có kỳ hạn với các kỳ hạn khác nhau đồng thời Ngân hàng sẽ mở cho đơn vị các tài khoản tương ứng để thuận tiện trong việc sử dụng.

Tiền gửi không kỳ hạn: là loại tiền gửi mà người gửi có thể rút ra bất kỳ lúc nào và Ngân hàng luôn có nghĩa vụ phải thỏa mãn các nhu cầu đó. Loại tiền gửi này có mục đích chính là để thanh toán.

Đối với tiền gửi không kỳ hạn mặc dù Ngân hàng khó xác định trước việc gửi và rút tiền của khách hàng nhưng trên thực tế luôn có sự chênh lệch về thời gian và số lượng giữa việc gửi và rút tiền nên tại mỗi Ngân hàng luôn tồn tại một số dư tiền gửi không kỳ hạn và Ngân hàng có thể sử dụng để cho vay. Lãi suất của loại tiền gửi này là thấp nhất thậm chí Ngân hàng không phải trả lãi. Vì vậy, nguồn vốn này giúp cho Ngân hàng hạ thấp giá mua vốn, nâng cao khả năng cạnh tranh trong cho vay và đầu tư.

Tiền gửi có kỳ hạn: là loại tiền gửi có sự thỏa thuận về thời gian rút tiền. Về nguyên tắc, người gửi chỉ có thể rút tiền theo thời hạn đã thỏa thuận, nhưng trên thực tế để thu hút loại tiền gửi này với kỳ hạn dài, các Ngân hàng vẫn cho phép rút tiền trước hạn nhưng khách hàng chỉ được hưởng lãi suất không kỳ hạn với mức lãi suất tương ứng theo loại kỳ hạn nhất định do Ngân hàng quy định.



Nguồn vốn này có mức độ ổn định cao, Ngân hàng chủ động trong quá trình sử dụng. Vì vậy để thu hút nhiều hơn loại tiền gửi này, các Ngân hàng thường đưa ra nhiều loại kỳ hạn khác nhau phù hợp với thời gian vốn nhàn rỗi ở các đơn vị, mỗi kỳ hạn có một mức lãi suất tương ứng theo nguyên tắc kỳ hạn càng dài lãi suất càng cao.

+ Tiền gửi của dân cư.

Tiền gửi của dân cư là một bộ phận thu nhập bằng tiền của các tầng lớp dân cư trong xã hội gửi vào Ngân hàng nhằm mục đích kiếm lời và để thanh toán. Tiền gửi của dân cư bao gồm hai loại: Tiền gửi tiết kiệm và tiền gửi thanh toán.

Tiền gửi tiết kiệm: là hình thức huy động vốn truyền thống của Ngân hàng. Với loại tiền gửi này người gửi được Ngân hàng giao cho một sổ tiết kiệm, trong thời gian gửi tiền, sổ tiết kiệm có thể dùng làm vật cầm cố hoặc được chiết khấu để vay vốn Ngân hàng.

Tiền gửi tiết kiệm bao gồm: Tiền gửi tiết kiệm không kỳ hạn và tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn với các kỳ hạn khác nhau.

Tiền gửi thanh toán: Các cá nhân trong xã hội cũng có nhu cầu và được pháp luật cho phép thực hiện thanh toán qua Ngân hàng. Khi đó họ cũng mở tài khoản tiền gửi vào tài khoản để chi tiêu.

Trên thực tế tiền gửi của dân cư luôn chiếm một tỉ trọng khá lớn trong tổng nguồn vốn huy động của Ngân hàng. Để khai thác nguồn vốn này các Ngân hàng luôn chú trọng đến việc đa dạng hóa các hình thức huy động như: huy động bằng vàng, huy động tiền gửi có đảm bảo bằng vàng, tiết kiệm xây dựng nhà ở, tiết kiệm gửi một nơi lĩnh nhiều nơi... với lãi suất hợp lý.

+ Tiền gửi khác:

- Ngoài hai loại tiền gửi trên, tại các NHTM còn có các khoản tiền gửi khác như:
- Tiền gửi của TCTD khác.
- Tiền gửi của Kho bạc nhà nước.
- Tiền gửi của các tổ chức đoàn thể xã hội...

## **b. Vốn huy động thông qua phát hành các giấy tờ có giá**

Đây là nguồn vốn mà NHTM có được qua việc phát hành các giấy tờ có giá như kỳ phiếu Ngân hàng, trái phiếu Ngân hàng, chứng chỉ tiền gửi.

Đối tượng mua kỳ phiếu Ngân hàng, trái phiếu Ngân hàng, chứng chỉ tiền gửi là các tổ chức, cá nhân trong nền kinh tế, ngoài việc dùng số vốn nhàn rỗi hay phần thu nhập tạm thời chưa sử dụng đến để mua, trên thực tế đây còn là một kênh đầu tư của người có vốn trong xã hội khi họ không có khả năng và cơ hội đầu tư trực tiếp. Các kỳ phiếu, trái phiếu này có khả năng chuyển đổi dễ dàng ra tiền bằng cách mua bán chuyên nhượng trên thị trường vốn hoặc chiết khấu tại Ngân hàng.

Với việc phát hành các giấy tờ có giá để huy động vốn, Ngân hàng có khả năng tập trung một khối lượng vốn lớn trong thời gian ngắn và chủ động trong sử dụng. Hình thức này thường được thực hiện khi Ngân hàng đã tiếp nhận được những dự án vay vốn lớn

với thời hạn giải ngân nhanh của khách hàng, hay sau khi đã cân đối giữa nguồn vốn, sử dụng vốn trên toàn hệ thống mà vẫn còn thiếu và được sự đồng ý của NHNN.

Nguồn vốn huy động là nguồn vốn chủ yếu, chiếm tỷ trọng lớn (trên 80%) trong toàn bộ vốn kinh doanh của NHTM. Đây là nguồn vốn có ảnh hưởng rất lớn đến chi phí và khả năng mở rộng kinh doanh của Ngân hàng. Nguồn vốn này có xu hướng ngày càng gia tăng phù hợp với xu thế phát triển của nền kinh tế, cải tiến và nâng cao chất lượng dịch vụ của Ngân hàng.

### **3. Vốn vay của TCTD khác và của NHNN**

Vốn đi vay là nguồn vốn được hình thành trên quan hệ vay mượn giữa NHTM và NHNN, hoặc giữa các NHTM với nhau. Các NHTM sẽ đi vay vốn để bổ sung vốn hoạt động của mình khi Ngân hàng đã sử dụng hết vốn khả dụng mà vẫn không đủ vốn hoạt động.

Vốn vay của TCTD khác: Trong quá trình kinh doanh của các NHTM luôn có tình trạng tạm thời thừa và thiếu vốn, đó là khi huy động vốn nhưng chưa cho vay hết hay khi khách hàng có nhu cầu vay lớn nhưng nguồn vốn lại không đủ hoặc người gửi rút tiền trước thời hạn trong khi đó vốn cho vay chưa đến hạn thu hồi. Như vậy, các NHTM có thể gửi vào TCTD khác để hưởng lãi hay đi vay vốn để tận dụng cơ hội kinh doanh hoặc đảm bảo khả năng thanh toán. Hầu hết các NHTM được tổ chức thành hệ thống gồm nhiều chi nhánh và hoạch toán kinh doanh toàn ngành, thực hiện điều chuyển vốn giữa các chi nhánh qua HO, khi thừa vốn các chi nhánh được nhận vốn điều chuyển về HO, khi thiếu vốn các chi nhánh được nhận vốn điều chuyển từ HO. Vì vậy việc vay vốn của các TCTD khác trong và ngoài nước thường chỉ thực hiện ở HO của từng hệ thống. Khi cần thiết có thể vay vốn tại các TCTD nước ngoài.

#### **a. Vốn vay của NHTW**

NHTW là Ngân hàng của các Ngân hàng và là Ngân hàng cho vay cuối cùng trong nền kinh tế vì vậy các NHTM có thể được Ngân hàng cho vay vốn khi cần thiết. Ở CHDCND Lào hiện nay NHTW cho các TCTD là Ngân hàng vay ngắn hạn dưới hình thức tái cấp vốn theo các loại sau:

- + Cho vay lại theo hồ sơ tín dụng.
- + Chiết khấu, tái chiết khấu thương phiếu và các giấy tờ có giá ngắn hạn khác.
- + Cho vay có đảm bảo bằng cầm cố thương phiếu và các giấy tờ có giá ngắn hạn khác.

Ngoài ra, NHTW còn cho NHTM vay bổ sung vốn thiếu hụt trong thanh toán bù trừ và trong trường hợp đặc biệt khi được chấp thuận, NHTW cho vay đối với TCTD tạm thời mất khả năng chi trả có nguy cơ gây mất an toàn cho hệ thống.

Vốn vay của TCTD khác và NHTW thường chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng nguồn vốn kinh doanh của NHTM nên ngoài tác dụng góp phần gia tăng nguồn vốn, mở rộng kinh doanh của NH, nó còn có ý nghĩa trong việc đảm bảo khả năng thanh toán thường xuyên và nâng cao hiệu suất sử dụng vốn của NHTM.

## **b. Vốn khác**

Trong quá trình làm trung gian thanh toán, NHTM cũng tạo được một khoản vốn trong thanh toán: Vốn trên tài khoản mở thư tín dụng, tài khoản tiền gửi séc bảo chi, séc định mức và các khoản tiền phong tỏa do Ngân hàng chấp nhận hối phiếu thương mại... Các khoản tiền tạm thời được trích khỏi tài khoản này nhập vào tài khoản khác chờ sử dụng nên tạm được coi là tiền nhàn rỗi.

Thông qua nghiệp vụ đại lý, nghiệp vụ ủy thác đầu tư tài trợ của Chính phủ hoặc của các tổ chức trong và ngoài nước cho các chương trình, dự án phát triển kinh tế, văn hóa, xã hội, NHTM cũng thu hút được một lượng vốn đáng kể. Đây là nguồn vốn mà Ngân hàng có được ao làm đại lý nhận ủy thác của các tổ chức trong và ngoài nước để thực hiện đầu tư cho những chương trình, dự án. Trong thời gian vốn đã được Ngân hàng tiếp nhận nhưng chưa giải ngân hết theo kế hoạch hoặc vốn cho vay đã thu hồi về nhưng chưa đến hạn chuyển lại cho chủ đầu tư, Ngân hàng có được một số vốn để kinh doanh. Mặt khác thực hiện nghiệp vụ này Ngân hàng sẽ được hưởng phí hoa hồng. Ngoài ra, Ngân hàng còn làm đại lý bán cổ phiếu, trái phiếu cho các doanh nghiệp cũng như thu hộ lợi tức chứng khoán cho khách hàng... qua nghiệp vụ này cũng tạo thêm được nguồn vốn cho Ngân hàng.

Các nguồn vốn khác của Ngân hàng có thể không nhiều, thời gian sử dụng đôi khi rất ngắn, nhưng điều đáng quan tâm là Ngân hàng không phải tốn kém chi phí huy động nhưng lại có điều kiện phát triển các nghiệp vụ và dịch vụ Ngân hàng khác, phục vụ tốt nhất nhu cầu của khách hàng.

## GIẤY XÁC NHẬN

### HOÀN THÀNH BÁO CÁO THỰC TẬP TỐT NGHIỆP

Họ và tên sinh viên:.....

Lớp:.....MSSV.....

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

Tên báo cáo/khóa luận/ đồ án tốt nghiệp: .....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Kon Tum, ngày      tháng      năm 2023

**Trưởng khoa**

**Người hướng dẫn**