

LUẬN VĂN TỐT NGHIỆP ĐẠI HỌC

Đề tài:

KẾ TOÁN CHO VAY ĐỐI VỚI KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP, CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG QUÂN ĐỘI CHI NHÁNH HUẾ

Sinh viên thực hiện: Hoàng Thị Thành

Lớp: K41 KTDN

M C L C

PH N M T :

T V N

1. t v n : Lý do ch n tài.....	6
2. M c tiêu nghiên c u c a tài	6
3. N i dung nghiên c u	7
4. Ph m vi nghiên c u	7
5. Ph ng pháp nghiên c u.....	7
6. K t c u tài.....	7

PH N HAI:

N I DUNG VÀ K T QU NGHIÊN C U

CH NG I:

C S LÝ LU N

I. M t s n i dung v ho t ng c a ngân hàng th ng m i	10
1. Ch c n ng cu ngân hàng th ng m i	10
2. Ho t ng c a ngân hàng th ng m i.....	11
2.1. Ho t ng huy ng v n	11
2.2. S d ng v n.....	12
2.3. Ho t ng trung gian	12
3. Ho t ng cho vay c a ngân hàng th ng m i.....	12
3.1. Khái ni m.....	12
3.2. Tính ch t c a ho t ng cho vay	13
3.3. Vai trò c a ho t ng cho vay	13
3.4. Nguyên t c cho vay	13
II. Nh ng v n c b n v k toán ngân hàng.....	14
1. i t ng, m c tiêu, v trí c a k toán ngân hàng	14
1.1. Khái ni m.....	14
1.2. i t ng c a k toán ngân hàng	14
1.3. M c tiêu c a k toán ngân hàng	14
1.4. V trí c a k toán ngân hàng	14

2. c i m c a k toán ngân hàng.....	15
3. Ch ng t	16
3.1. Khái ni m	16
3.2 . Phân lo i ch ng t	16
4. H th ng tài kho n	16
4.1. Tài kho n và phân lo i tài kho n	16
4.2. H th ng tài kho n hi n hành	18
III. Vai trò và nhi m v c a k toán ngân hàng trong vi c c p tín d ng.....	19
1. Khái ni m	19
2. Vai trò c a k toán cho vay.....	19
3. Nhi m v c a k toán cho vay	20
IV. Ph ng th c cho vay và các ph ng pháp thu n và lãi vay	20
1. Các ph ng th c cho vay.....	20
1.1. Ph ng th c cho vay t ng l n	20
1.2. Ph ng th c cho vay theo h n m c tín d ng	21
1.3 Cho vay theo h n m c th u chi.....	21
1.4. Cho vay h p ng v n tài tr	21
1.5. B o lãnh	22
2. Ph ng pháp thu n và lãi vay.....	22
2.1. Thu m t l n khi n h n h p ng	22
2.2. Thu theo t ng kì xác nh	22
2.3. M t s ph ng th c khác	23
V. Ph ng pháp k toán cho vay	23
1. Ch ng t s d ng và quy trình k toán cho vay	23
1.1 Ch ng t trong k toán cho vay.....	23
1.2. Quy trình cho vay.....	24
2. Ph ng pháp h ch toán các ph ng th c cho vay ch y u	25
2.1. K toán cho các hình th c cho vay thông th ng.....	25
2.2. Cho vay ng tài tr	30
2.3. Nghi p v b o lãnh.....	32

CHƯƠNG II: THỰC TRẠNG CÔNG TÁC KẾ TOÁN CHO VAY TÀI KHÁCH
HÀNG DOANH NGHIỆP, CÁ NHÂN TẠI NGÂN HÀNG QUÂN ĐỘI
CHI NHÁNH HUẾ

I. Giới thiệu chung về ngân hàng Quân đội - Chi nhánh Huế	34
1. Quá trình hình thành và phát triển Ngân hàng Quân đội - Chi nhánh Huế	34
2. Chức năng hoạt động kinh doanh của Ngân hàng Quân đội chi nhánh Huế	35
2.1. Mô hình tổ chức bộ máy của Ngân hàng	35
2.2. Tình hình tài sản và nguồn vốn của Ngân hàng.....	38
2.3. Tình hình kết quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng.	39
2.4. Hoạt động kinh doanh chủ yếu của Ngân hàng	40
2.5. Mối quan hệ sản phẩm cho vay	42
II. Thực trạng công tác kế toán cho vay tại ngân hàng quân đội Huế	49
1. Khái quát công tác kế toán tại ngân hàng	49
1.1. Sơ bộ máy kế toán.....	49
1.2. Hình thức kế toán	50
2. Công tác kế toán cho vay tại ngân hàng.....	51
2.1. Hệ thống tài khoản kế toán	51
2.2. Chứng từ sổ đăng.....	52
2.3. Quy trình kế toán cho vay.....	53
3. Phương pháp hạch toán	56
3.1. Kế toán giai đoạn cho vay.....	56
3.2. Kế toán giai đoạn thu nợ	56
3.3. Kế toán giai đoạn gia hạn nợ	57
3.4. Kế toán chuyển nợ quá hạn.....	57
3.5. Kế toán thu lãi cho vay	57
3.6. Kế toán trích lập và sử dụng dự phòng rủi ro tín dụng.....	58
4. Nghiệp vụ kế toán cho vay tại ngân hàng	58

CHƯƠNG III: MÔ TẢ GIỚI THIỆU PHƯƠNG PHÁP HOÀN THIỆN CÔNG TÁC

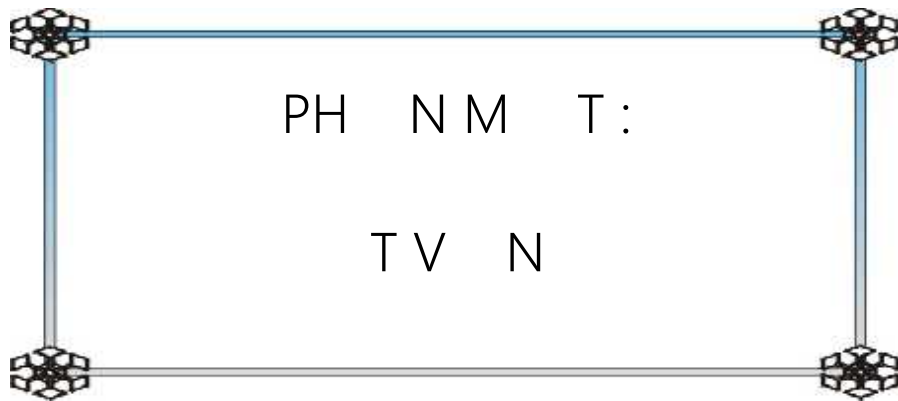
KẾ TOÁN CHO VAY TẠI NGÂN HÀNG QUÂN ĐỘI CHI NHÁNH HUẾ

PHẦN B A :

KẾT LUẬN, KIẾN NGHỊ

Các từ viết tắt trong bài làm

VND :	Việt Nam đồng
NHNN :	Ngân hàng Nhà nước
NHTW :	Ngân hàng Trung ương
NHTMCP :	Ngân hàng Thương mại Cổ phần
Cv.HTQHKH :	Chuyên viên hỗ trợ quan hệ khách hàng
NH :	Ngân hàng
KH :	Khách hàng
KTNH :	Kế toán ngân hàng
Q :	Quy trình
TCTD :	Tổ chức tín dụng
MB (Millitary Bank) :	Ngân Hàng Quân đội
BO (Back office) :	Phòng hỗ trợ quan hệ khách hàng



1. **t v n : Lý do ch n tài**

Ngân hàng là m t t ch c tài chính quan tr ng c a n n kinh t . Ngân hàng bao g m nhi u lo i tu thu c vào s phát tri n c a n n kinh t nói chung và h th ng tài chính nói riêng. Trong ó ngân hàng th ng m i chi m t tr ng l n v c quy mô tài s n, th ph n và s l ng .

Trong ho t ng c a ngân hàng, k toán chi m v trí quan tr ng, có vai trò c bi t trong vi c cung c p các s li u , ph n ánh toàn b di n bi n ho t ng c a toàn b n n kinh t và nh ó có th ki m tra c tình hình huy ng v n, s d ng v n c a ngân hàng, và vi c s d ng v n c a các n v kinh t có hi u qu hay không. Có th nói , k toán ngân hàng là công c qu n lý các nghi p v ngân hàng và ho t ng c a n n kinh t .

Là sinh viên chuyên ngành k toán, em c ng c tìm hi u v ho t ng k toán ngân hàng. M c dù , th i gian h c t p b môn này không nhi u nh ng môn h c này l i cho em r t nhi u s h ng thú. Do i u ki n không cho phép , quá trình h c t p ch y u là lý thuy t, th c s em c ng ch a hình dung rõ công tác k toán t i ngân hàng th ng m i th c t nh th nào. Em luôn b n kho n và suy ngh v i u này, và luôn mong mu n có c h i tìm hi u th c ti n công tác h ch toán k toán t i m t ngân hàng th ng m i.

R t may m n c ban lãnh o “Ngân hàng Th ng M i C Ph n Quân i” ng ý cho em c th c t p t i ngân hàng trong t th c t p cu i khoá. Cùng v i s ng h , giúp nhi t tình c a th y giáo h ng d n , em quy t nh ch n tài “ K toán cho vay i v i khách hàng doanh nghi p,cá nhân t i Ngân Hàng Quân i Chi nhánh Hu “. ây là m t ph n hành k toán r t quan tr ng c a ngân hàng Th ng m i , th hi n b n ch t c a ngân hàng là i vay cho vay.

2. **M c tiêu nghiên c u c a tài**

❖ Th c hi n tài này, v i mong mu n là h th ng hoá lý lu n v k toán cho vay t i các ngân hàng th ng m i

❖ ng th i tìm hi u th c t công tác k toán cho vay i v i khách hàng doanh nghi p , cá nhân t i ngân hàng Quân i Chi Nhánh Hu trong th i gian qua

❖ Và b c u xu t m t s gi i pháp góp ph n hoàn thi n công tác k toán cho vay t i ngân hàng Quân i Chi Nhánh Hu .

3. Nội dung nghiên cứu

thực hiện tài này, em sẽ tìm hiểu các nội dung sau :

❖ Hình thức, chức năng toán ngân hàng ứng dụng, phương pháp hạch toán kế toán tài ngân hàng

❖ Các sản phẩm dịch vụ cho vay của ngân hàng, quy trình cho vay của các sản phẩm dịch vụ đó

❖ Cách thức hạch toán kế toán cho vay tài ngân hàng : ví dụ minh họa về kinh tế phát sinh, kế toán sổ sách vào chứng từ ghi hạch toán và hạch toán nghiệp vụ nào...

❖ Và một số nội dung khác

4. Phạm vi nghiên cứu

❖ Phạm vi về thời gian: tài liệu số liệu của ngân hàng trong khoảng thời gian từ năm 2007 đến năm 2011.

❖ Phạm vi không gian: tài liệu thực hiện tại phòng “ Hỗ trợ quan hệ khách hàng”, một bộ phận của “ Phòng Quan hệ khách hàng” nhân viên về hạch toán kế toán cho vay tài Ngân hàng TMCP Quân đội chi nhánh Huế .

❖ Phạm vi nội dung : tài liệu trung nghiên cứu về hoạt động cho vay của ngân hàng nên nội dung nghiên cứu nằm trong khuôn khổ các nội dung hoạt động cho vay của ngân hàng. Ngoài ra, cũng có một số nội dung liên quan hoạt động huy động vốn tài ngân hàng.

5. Phương pháp nghiên cứu

❖ Phương pháp nghiên cứu thu thập tài liệu: Tìm hiểu những vấn đề liên quan nội tài nghiên cứu thông qua các tài liệu như : Sách, báo, tạp chí, các tài liệu huấn luyện của Ngân hàng, truy cập hình, website....

❖ Phương pháp quan sát: Là phương pháp sử dụng đánh giá thực trạng hoạt động của Ngân hàng. Phương pháp này sử dụng trong suốt thời gian thực tập tại Ngân hàng TMCP Quân đội chi nhánh Huế .

❖ Phương pháp so sánh: Dựa vào số liệu so sánh hoạt động của Ngân hàng qua các năm 2008, 2009, 2010.

❖ Phương pháp tổng hợp: Tổng hợp lại các thông tin đã thu thập được sao cho phù hợp với tài nghiên cứu và rút ra kết luận chính xác.

❖ Một số phương pháp khác.

6. Bảng tài

Gồm 3 phần:

Phần một: Tổng quan

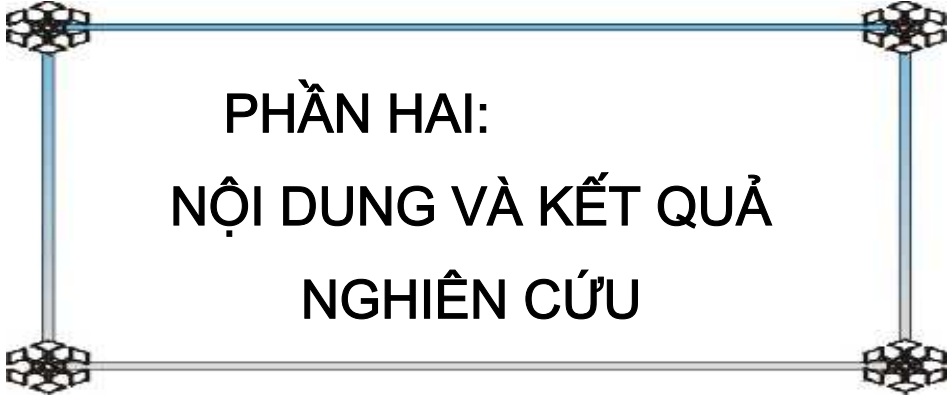
Phần hai: Nội dung và kết quả nghiên cứu

Chương I: Cơ sở lý luận

Chương II: Thực trạng công tác kế toán cho vay tại khách hàng doanh nghiệp, cá nhân tại ngân hàng Quân đội Chi nhánh Huế

Chương III: Một số giải pháp góp phần hoàn thiện công tác kế toán cho vay tại Ngân hàng Quân đội Chi nhánh Huế

Phần ba: Kết luận và kiến nghị



**PHẦN HAI:
NỘI DUNG VÀ KẾT QUẢ
NGHIÊN CỨU**

CH NG 1:

C S LÝ LU N

I. M t s n i dung v ho t ng c a ngân hàng th ng m i

1. Ch c n ng cu ngân hàng th ng m i

❖ Ch c n ng trung gian tín d ng : th c hi n ch c n ng này ngân hàng th ng m i óng vai trò là c u n i gi a ng i “ d th a v n “ và ng i c n v n. Thông qua vi c huy ng các kho n v n t i n t t m th i nhàn r i trong n n kinh t , ngân hàng th ng m i hình thành nên qu cho vay cung c p tín d ng cho n n kinh t , nh v y ngân hàng th ng m i v a là ng i i vay v a là ng i cho vay. V i ch c n ng trung gian tín d ng, ngân hàng th ng m i ã góp ph n t o nên l i ích cho t t c các bên tham gia, bao g m ng i g i t i n, ngân hàng và ng i i vay, ng th i thúc y s phát tri n c a n n kinh t .

❖ Ch c n ng trung gian thanh toán : ngân hàng th ng m i làm ch c n ng thanh toán khi nó th c hi n thanh toán theo yêu c u c a khách hàng nh trích t i n t tài kho n t i n g i c a khách hàng thanh toán t i n hàng hoá, d ch v ho c nh p vào tài kho n t i n g i c a khách hàng t i n thu bán hàng và các kho n thu khác theo l nh c a h . ây, ngân hàng th ng m i óng vai trò là th qu cho các doanh nghi p và cá nhân vì ngân hàng là ng i gi tài kho n c a h . V i c các ngân hàng th ng m i th c hi n ch c n ng trung gian thanh toán có ý ngh a r t to l n i v i toàn b n n kinh t . V i ch c n ng này, các ngân hàng th ng m i cung c p cho khách hàng nhi u ph ng ti n thanh toán thu n l i nh séc, u nhi m chi, u nhi m thu, th rút t i n, th thanh toán, th tín d ng...tu theo nhu c u , khách hàng có th l a ch n cho mình ph ng th c thanh toán phù h p. Nh ch c n ng này mà các ch th kinh t t i t ki m c r t nhi u chi phí, th i gian và m b o c thanh toán an toàn. Còn i v i ngân hàng th ng m i, ch c n ng này góp ph n t ng thêm l i nhu n cho ngân hàng thông qua vi c thu phí thanh toán. Thêm n a, nó làm t ng ngu n v n cho vay c a ngân hàng th hi n trên s d có trong tài kho n t i n g i c a khách hàng.

❖ Ch c n ng t o t i n : t kho n d tr t ng lên ban u, thông qua hành vi cho vay b ng chuy n kho n, h th ng ngân hàng có kh n ng t o nên s t i n g i g p nhi u l n so v i d tr ban u. M c m r ng t i n g i ph thu c vào h s m r ng t i n g i. H s này ch u tác ng c a t l d tr b t bu c, t l d tr v t m c và t l gi t i n m t so v i t i n g i thanh toán c a công chúng. V i ch c n ng này, h th ng ngân hàng th ng m i ã làm t ng ph ng ti n thanh toán trong n n kinh t , áp ng nhu c u thanh toán, chi tr c a xã h i. Rõ ràng, khái ni m v t i n hay t i n giao d ch không ch là t i n gi y do ngân hàng Trung

ng phát hành ra mà còn bao g m m t b ph n quan tr ng là l ng ti n ghi s do các ngân hàng th ng m i t o ra.Ch c n ng này ch ra m i quan h gi a tín d ng ngân hàng và l u thông ti n t . M t kh i l ng tín d ng mà ngân hàng th ng m i cho vay làm t ng kh n ng t o ti n c a ngân hàng th ng m i t ó làm t ng l ng ti n cung ng.

2. Ho t ng c a ngân hàng th ng m i

2.1. Ho t ng huy ng v n

ây là nghi p v huy ng, t o ngu n v n kinh doanh cho ngân hàng th ng m i.

❖ Nh n ti n g i c a các t ch c cá nhân và t ch c tín d ng khác d i các hình th c ti n g i không kì h n, có kì h n và các lo i ti n g i khác b ng ti n VN , ngo i t , vàng. Trong ó , vi c huy ng ti n g i có k h n và ti n g i t i t ki m có k h n là ho t ng quan tr ng. ây là ngu n v n t ng i n nh vì ngân hàng n m c nh ng kì luân chuy n c a v n, nh ó ngân hàng có th dùng cho vay ng n h n, trung h n ho c dài h n. V n ti n g i là ngu n v n chi m t tr ng cao nh t trong t ng s ngu n v n c a ngân hàng th ng m i, là ngu n v n ch y u ngân hàng kinh doanh. Nó ph n ánh b n ch t c a ngân hàng là i vay cho vay.

❖ Ngân hàng th ng m i có th huy ng v n thông qua vi c phát hành các ch ng t ti n g i nh ch ng ch ti n g i, kì phi u, trái phi u và các gi y t có giá khác.

❖ Vay v n c a các t ch c tín d ng khác ho t ng t i Vi t Nam và các t ch c tín d ng n c ngoài . M c ích chính c a ho t ng này là nh m m b o d tr b t bu c theo quy nh c a ngân hàng Trung ng. Trong quá trình ho t ng , m t s ngân hàng th ng m i có nh ng ngày cho vay quá nhi u d n n s thi u h t d tr b t bu c t i NHTW. Trong khi ó l i có m t vài ngân hàng th ng m i khác l i th a d tr . m b o d tr này theo quy nh c a NHTW , ngân hàng thi u h t d tr s vay c a ngân hàng có d tr d th a. Th i h n c a lo i cho vay này r t ng n, th ng không quá m t tu n. Còn i v i các t ch c tín d ng n c ngoài, các ngân hàng th ng m i c ng có th tìm ki m ngu n v n ho t ng thông qua vi c phát hành phi u n vay ti n n c ngoài, do lo i ti n s d ng trong thanh toán qu c t hi n nay là USD nên ho t ng vay ti n các t ch c tín d ng n c ngoài th ng là USD.

❖ Vay v n ng n h n c a ngân hàng nhà n c (NHNN) d i hình th c tái c p v n : b t kì ngân hàng th ng m i nào khi c NHTW cho phép thành l p ho t ng u c h ng quy n vay ti n t i NHTW trong tr ng h p thi u h t d tr hay quá thi u ti n m t.

NHTW c p t n d ng cho các ngân hàng th ng m i ch y u d i các hình th c chi u kh u hay tái chi t kh u các ch ng t có giá, cho vay th ch p hay ng tr c.

❖ Các hình th c huy ng v n khác ch ng h n nh ngu n trong thanh toán, ngu n u thác...

2.2. S d ng v n

Ho t ng chính c a NHTM là huy ng v n s d ng vào các m c ích kinh doanh nh m thu l i nhu n. Vì c s d ng v n chính là quá trình t o nên các lo i tài s n khác nhau c a ngân hàng, trong ó cho vay và u t là hai ho t ng l n và quan tr ng nh t.

❖ Ngân qu : Là kho n m c tài s n không sinh l i (ho c sinh l i th p trong tr ng h p g i t i NHNN và các ngân hàng khác có c h ng lãi), song là tài s n có tính thanh kho n cao nh t, áp ng nhu c u chi tr th ng xuyên, m b o ho t ng ngân hàng di n ra suôn s .

❖ Cho vay : Là ho t ng ch ch t t o ra l i nhu n cho ngân hàng, ngân hàng nh ng quy n s d ng v n cho khách hàng c a mình, sau m t th i gian nh t nh ã c th a thu n, ngân hàng c quy n thu l i c v n và lãi.

❖ Cho thuê tài chính : Là vì c mà ngân hàng s b t i n mua tài s n cho khách hàng thuê theo nh ng th a thu n nh t nh gi a khách hàng và ngân hàng .

❖ u t : là vì c ngân hàng nh ng quy n s d ng v n cho ng i khác nh ng d i hình th c góp v n cùng các ch d án u t . Thu nh p c a ngân hàng qua ho t ng u t c n c vào t su t l i nhu n và t tr ng u t v n c a ngân hàng.

❖ Các ho t ng s d ng v n khác: Các ho t ng tài tr phát tri n, các ch ng trình phát tri n phi l i nhu n, các ch ng trình xóa ói gi m nghèo, phát tri n giáo d c, ào t o...

2.3. Ho t ng trung gian

Là nh ng ho t ng mà ngân hàng ng v trí trung gian cung c p các d ch v tài chính cho khách hàng: Chuy n ti n, Thanh toán không dùng ti n m t (Thanh toán bù tr , Séc, y nhi m chi, y nhi m thu, Thanh toán b ng L/C, Thanh toán b ng h i phi u), Cung c p các d ch v tài chính (Môi gi i, T v n, y thác, B o lãnh,...), Các d ch v ngân hàng ti n ích nh Homebanking, Internetbanking, E-banking...

3. Ho t ng cho vay c a ngân hàng th ng m i

3.1. Khái ni m

Mục 2- và 3- Quy định 1627/2001/Q -NHNN về quy định cho vay của T chức tín dụng và khách hàng vì: “Cho vay là một hình thức cấp tín dụng, theo đó tổ chức tín dụng giao cho khách hàng một khoản tiền sử dụng vào mục đích và thời gian nhất định theo thỏa thuận về nguyên tắc hoàn trả gốc và lãi”.

Trong bảng tài sản của các NHTM, cho vay luôn là khoản mục chiếm tỉ lệ lớn nhất trong tổng tài sản của ngân hàng và là khoản mục đem lại thu nhập cao nhất cho ngân hàng. Nhưng do cho vay có tính lợi nhuận nhỏ so với các tài sản khác, xác suất vỡ nợ của các khoản cho vay cao hơn nên rủi ro trong hoạt động ngân hàng có xu hướng tập trung vào danh mục các khoản cho vay.

3.2. Tính chất của hoạt động cho vay

❖ Tín dụng trực tiếp là sự chuyển giao quy định tín dụng từ ngân hàng sang khách hàng, không làm thay đổi quy định của pháp luật.

❖ Tín dụng bao giờ cũng có thời hạn và phải hoàn trả, giá trị của tín dụng không ngừng biến động mà còn có xu hướng tăng cao hơn lợi ích tín dụng.

3.3. Vai trò của hoạt động cho vay

❖ Cung cấp nguồn tín dụng góp phần thúc đẩy sản xuất lưu thông hàng hoá phát triển.

❖ Góp phần nâng cao đời sống, bình đẳng xã hội. Nhưng nếu tín dụng tràn lan không kiểm soát thì không những không làm cho nền kinh tế phát triển mà còn làm cho lạm phát có thể gia tăng gây ra những biến động kinh tế xã hội.

❖ Ngoài ra, hoạt động này còn góp phần thúc đẩy mối quan hệ quốc tế.

3.4. Nguyên tắc cho vay

Cho vay dựa trên hai nguyên tắc sau:

3.4.1. Khách hàng vay vốn phải sử dụng vốn vay đúng mục đích

Khách hàng phải cam kết sử dụng vốn vay theo đúng mục đích đã thỏa thuận với ngân hàng, không được trái với quy định của pháp luật và các quy định của ngân hàng cấp trên.

Mỗi ngân hàng có phạm vi, kế hoạch hoạt động khác nhau. Mục đích của việc cho vay được ghi rõ trong hợp đồng tín dụng nhằm bảo đảm ngân hàng không tài trợ cho các hoạt động trái phép và việc tài trợ là phù hợp với năng lực hoạt động của ngân hàng.

3.4.2. Khách hàng phải cam kết hoàn trả vốn và lãi đúng thời hạn

Khách hàng phải cam kết hoàn trả vốn và lãi với thời gian xác định cụ thể ghi rõ trong hợp đồng cho vay. Đây là yêu cầu bắt buộc đối với khách hàng nhận tín dụng cho vay của ngân hàng và là ưu tiên của ngân hàng tín dụng và phát triển

đối với một số món vay ngân hàng có thể không thu lãi (tín dụng ưu ái). Tuy nhiên đó chỉ là chính sách ưu ái của ngân hàng đối với một số khách hàng riêng biệt chứ không phải ảnh hưởng chung cho tất cả hoạt động cho vay.

II. Nhiệm vụ cơ bản và kỹ thuật toán ngân hàng

1. Định nghĩa, mục tiêu, và chức năng kỹ thuật toán ngân hàng

1.1. Khái niệm

Kỹ thuật toán ngân hàng là một công cụ tính toán, ghi chép bằng con số phản ánh và giám sát toàn bộ các hoạt động nghiệp vụ các hoạt động nghiệp vụ thuộc ngành ngân hàng. (theo giáo trình “kỹ thuật toán ngân hàng” của TS.Trần Ngọc Thành)

1.2. Định nghĩa kỹ thuật toán ngân hàng

Định nghĩa kỹ thuật toán ngân hàng là số đo bằng thước đo bằng tiền tệ phản ánh nguồn vốn, cấu trúc hình thành các nguồn vốn và việc sử dụng nguồn vốn trong các hoạt động của ngân hàng. (theo giáo trình “kỹ thuật toán ngân hàng” của TS.Trần Ngọc Thành)

1.3. Mục tiêu kỹ thuật toán ngân hàng

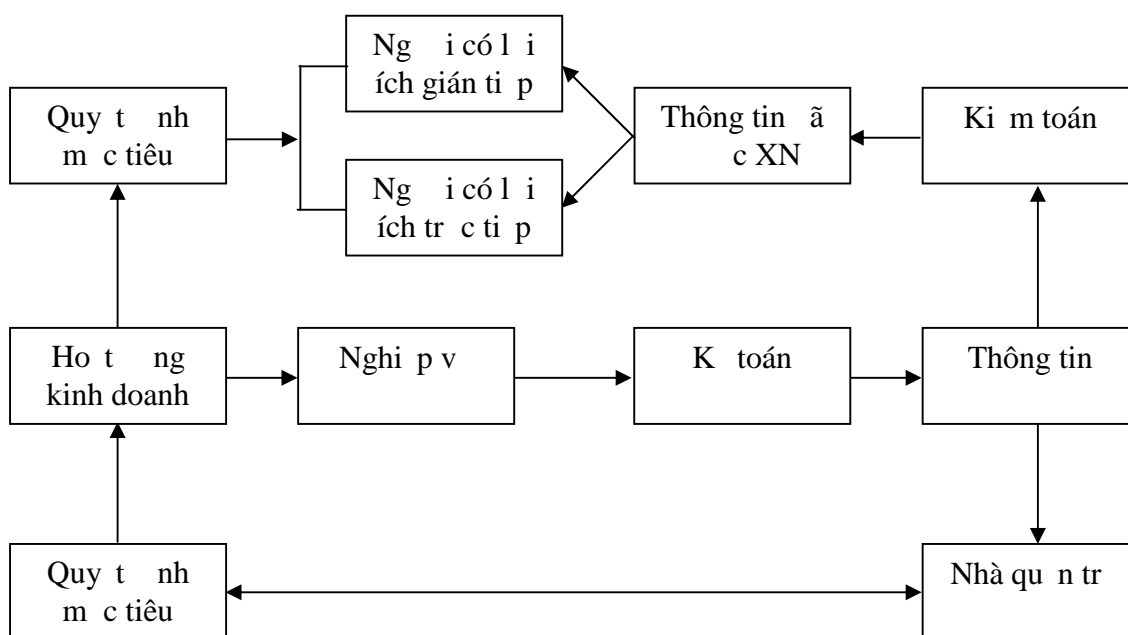
Cung cấp nguồn thông tin về tình hình hoạt động kinh doanh của ngân hàng phục vụ cho các định nghĩa:

- ❖ Nhà quản trị ngân hàng
- ❖ Các nhà đầu tư
- ❖ Khách hàng
- ❖ Cơ quan thuế
- ❖ Các cơ quan quản lý khác

(Theo giáo trình “kỹ thuật toán ngân hàng” của TS.Trần Ngọc Thành)

1.4. Chức năng kỹ thuật toán ngân hàng

Thể hiện trong sơ đồ sau:



(Theo giáo trình “k toán ngân hàng c a TS.Tr ng Th H ng)

2. c i m c a k toán ngân hàng

❖ Do c i m c a ho t ng ngân hàng là t ch c trung gian tài chính nên KTNH c ng ph n ánh rõ nét tình hình huy ng v n trong các thành ph n kinh t và dân c , ng th i s d ng s tin ó cho vay.

❖ KTNH có tính giao d ch và x lý nghi p v ngân hàng. Do ngân hàng là trung tâm thanh toán, nh n m tài kho n cho các khách hàng có i u ki n cho nên b t bu c NH tr c khi h ch toán k toán ph i có giao d ch, ti p xúc v i khách hàng, ki m soát x lý ch ng t xem có y tính h p pháp ,h p l , sau ó m i ti n hành h ch toán.

❖ KTNH có tính c p nh t và chính xác cao . Xu t phát t vai trò c a KTNH là cung c p s li u qu n lý ho t ng c a ngân hàng và n n kinh t , cho nên KTNH c ng ph n ánh t t c các s li u m t cách chính xác, nhanh chóng và k p th i. Hàng ngày, c n c vào s li u c a KTNH l p b ng cân i tài kho n và g i gi y báo có , s ph ...v các t ch c kinh t làm c s h ch toán t i các n v này.

❖ KTNH có s l ng ch ng t l n và ph c t p. Trong quá trình ho t ng ngân hàng ph i ti p xúc v i r t nhi u khách hàng, m i khách hàng l i có yêu c u khác nhau nên kh i l ng ch ng t ngân hàng nh n c làm c s cho công tác k toán r t l n và ph c t p.

❖ KTNH có tính t p trung và th ng nh t cao. Do h th ng ngân hàng c t ch c

th ng nh t t Trung ng n a ph ng. t o s ch t ch trong toàn ngành, các ngân hàng u t p trung các ch ng t xây d ng theo m u th ng nh t và h th ng tài kho n c ng th ng nh t.

3. Ch ng t

3.1. Khái ni m

Ch ng t k toán ngân hàng là b ng ch ng ch ng minh các nghi p v kinh t phát sinh t i ngân hàng và là c s h ch toán vào các tài kho n k toán t i ngân hàng

3.2 . Phân lo i ch ng t

❖ Ch ng t g c : là ch ng t c l p u tiên có y c n c pháp lý ch ng minh m t nghi p v kinh t phát sinh và hoàn thành t i ngân hàng.

❖ Ch ng t ghi s : là ch ng t cho phép ph n ánh các nghi p v kinh t phát sinh vào s k toán. Ch ng t ghi s c l p d a trên các ch ng t g c.(ví d : các phi u chi là ch ng t ghi s c l p trên ch ng t g c là phi u l nh ti n.)

❖ Ch ng t g c kiêm ch ng t ghi s : ây là lo i ch ng t v a ch ng minh nghi p v kinh t phát sinh v a là c s pháp lý ghi chép vào s sách k toán.(ví d : u nhi m thu, u nhi m chi...)

4. H th ng tài kho n

4.1. Tài kho n và phân lo i tài kho n

4.1.1. Tài kho n

Tài kho n k toán ngân hàng là m t ph ng pháp k toán dùng th c o b ng ti n t phân lo i, t p h p, ph n ánh và ki m soát các i t ng k toán m t cách liên t c.

a. Phân lo i theo h c a tài kho n v i tài s n

❖ Tài kho n tài s n n : là tài s n ph n ánh ngu n v n c a ngân hàng, c i m c a các tài kho n này là luôn có “s d có “ (ví d : các tài kho n ti n g i c a khách hàng, ti n t i t ki m, v n i u l ...)

❖ Tài kho n tài s n có : là các tài kho n ph n ánh tài s n c a ngân hàng, c i m c a tài kho n này là luôn có “s d n “ (ví d : các tài kho n ti n vay, chi phí...)

❖ Tài kho n tài s n N - Có : là tài kho n có lúc có s d có, có lúc có s d n , th ng dùng ph n ánh các nghi p v i u chuy n v n gi a các ngân hàng hay ph n ánh k t qu kinh doanh c a ngân hàng. Khi l p b ng cân i tài kho n không c bù tr 2 s d này v i nhau.(ví d : các tài kho n liên ngân hàng , chênh l ch t giá...)

b. Phân loại tài khoản theo mục đích của tài khoản

❖ Tài khoản phân tích : là tài khoản dùng phản ánh chi tiết, cụ thể các nghiệp vụ kế toán ngân hàng và các dùng làm cơ sở hạch toán phân tích, biểu hiện của tài khoản phân tích là tài khoản. (ví dụ : tài khoản tín dụng của doanh nghiệp A : 4211.001286A)

❖ Tài khoản tổng hợp : là tài khoản dùng phản ánh tổng quát các nghiệp vụ kế toán ngân hàng và làm cơ sở hạch toán tổng hợp. Biểu hiện của tài khoản tổng hợp là các tài khoản cấp 1,2,3,4,5.

c. Phân loại tài khoản theo vị trí của tài khoản và nội dung kế toán

❖ Tài khoản nội dung : là tài khoản nằm trong bảng cân đối kế toán, dùng phản ánh nghiệp vụ kế toán thu chi của ngân hàng. Khi hạch toán dùng phương pháp ghi kép. Gồm các tài khoản loại 1 đến loại 8.

- Tài khoản loại 1 - Vốn kinh doanh và các khoản đầu tư (gồm: Tín nhiệm, chứng khoán có giá, tín dụng NHNN, Tín dụng các TCTD, đầu tư chứng khoán chính phủ, Chứng khoán kinh doanh...)

- Tài khoản loại 2 - Hoạt động tín dụng (bao gồm các tài khoản cho vay TCTD khác, cho vay khách hàng, chi tiết kỹ thuật có giá, Cho thuê tài chính, nghiệp vụ bảo lãnh, Cho vay bằng vốn tài trợ, y thác đầu tư ...).

- Tài khoản loại 3 - Tài sản công nghiệp và tài sản có khác (TSC, vật liệu, công cụ dụng cụ, xây dựng công bản, góp vốn đầu tư mua chứng khoán, các khoản phí thu nội bộ, các khoản phí thu bên ngoài, tài sản có khác...)

- Tài khoản loại 4 - Các khoản phải trả (bao gồm: Các khoản nợ Chính phủ và NHNN, các khoản nợ các TCTD khác, tín dụng của khách hàng, phát hành kỹ thuật có giá, vốn tài trợ, y thác đầu tư, các khoản phải trả nội bộ, phải trả bên ngoài, các giao dịch ngoại hối...)

- Tài khoản loại 5 - Hoạt động thanh toán (nhóm tài khoản này dùng phản ánh các hoạt động thanh toán của TCTD như : thanh toán bù trừ, chuyển tiền, liên hàng và thanh toán với ngân hàng nước ngoài)

- Tài khoản loại 6 - Nguồn vốn chi sử dụng (bao gồm: vốn của TCTD, các quỹ, chênh lệch giá, chênh lệch giá trị tài sản, lợi nhuận chia phân phối).

- Tài khoản loại 7 - Thu nhập (bao gồm các tài khoản phản ánh tất cả các loại

thu nh p c a ngân hàng nh Lãi, phí, thu t kinh doanh ch ng khoán, ngo i h i, c t c...)

- Tài kho n lo i 8 - Chi phí (bao g m các tài kho n ph n ánh t t c các lo i chi phí c a ngân hàng nh chi phí lãi, phí, chi cho kinh doanh ngo i h i, thu , phí l phí, chi cho nhân viên, qu n lý công v , kinh doanh khác, chi d phòng, chi v tài s n, b o hi m ti n g i...)

❖ Tài kho n ngo i b ng : là tài kho n n m ngoài b ng cân i k toán ,ph n ánh các i t ng ch a thu c quy n s h u c a ngân hàng nh tài s n thuê ngoài, tài s n t m gi ...khi h ch toán thì s d ng ph ng pháp ghi s n, ngh a là m t nghi p v kinh t phát sinh ch ghi nh n nh p ho c xu t vào m t tài kho n. Trong h th ng tài kho n hi n hành, tài kho n lo i 9 là các tài kho n ngo i b ng.

4.2. H th ng tài kho n hi n hành

H th ng tài kho n hi n hành c b trí theo h th ng th p phân nhi u c p, t tài kho n c p I n tài kho n c p V, kí hi u t 2 n 6 ch s .

❖ Tài kho n c p I : ký hi u b ng 2 ch s t 10 n 99. M i lo i tài kho n c b trí t i a 10 tài kho n c p I

Ví d :

- Lo i 1 : v n kh d ng và các kho n u t

Tài kho n 10 : ti n m t, ch ng t có giá tr ngo i t , kim lo i quý, á quý.

- Lo i 2 : ho t ng tín d ng

Tài kho n 21: cho vay các t ch c cá nhân trong n c

❖ Tài kho n c p II : ký hi u b ng 3 ch s , 2 s u (t trái sang ph i) là s hi u TK c p I, s th 3 là s th t tài kho n c p II trong tài kho n c p I, kí hi u t 1 n 9.

Ví d :

TK 101 : ti n m t b ng ng Vi t Nam

TK 211 : cho vay ng n h n b ng ng Vi t Nam

❖ Tài kho n c p III : ký hi u b ng 4 ch s , 3 ch s u là s hi u tài kho n c p II, s th 4 là s th t c a tài kho n c p III trong tài kho n c p II, kí hi u t 1 n 9

❖ Tài kho n c p IV : ký hi u b ng 5 ch s , 4 ch s u là s hi u c a tài kho n c p III, s th 5 là s th t c a tài kho n c p IV trong tài kho n c p III, kí hi u t 1 n 9

❖ Tài kho n c p V : ký hi u b ng 6 ch s , 5 ch s u là s hi u c a tài kho n c p IV, s th 6 là s th t c a tài kho n c p V trong tài kho n c p IV, kí hi u t 1 n 9.

Tài khoản c p I, II, III do th ng c NHNN quy nh, tài khoản c p IV, V do T ng Giám c, Giám c các t ch c tín d ng quy nh riêng.

❖ Ngoài ra, trong tài khoản hi n hành còn dùng kí hi u ti n t phân bi t ng Vi t Nam và các lo i ngo i t . Kí hi u này c ghi vào bên ph i ti p theo s hi u tài khoản t ng h p b ng 2 ch s t 00 n 99 và c ng n cách b ng d u ch m. M t s kí hi u ti n t

00 : VN

37 :USD

44 : JPY

35 : GBP

36 : HKD

14 : EUR

.....

99 : các lo i ngo i t khác

❖ Tài khoản cho vay v n tín d ng dài h n : 21321

Kí hi u : 21321.XXXXXX.XX.YYYYYY

XXXXXX : do m i ngân hàng quy nh

XX: quy nh mã ti n t

YYYYYY : mã khách hàng t 01 tr i

III. Vai trò và nhi m v c a k toán ngân hàng trong vi c c p tín d ng

1. Khái ni m

K toán nghi p v tín d ng là công vi c ghi chép, ph n ánh t ng h p m t cách y , chính xác, k p th i các khoản tín d ng trong t t c các khâu t gi i ngân, thu n , thu lãi và theo dõi d n toàn b quá trình c p tín d ng c a ngân hàng th ng m i, trên c s ó giám sát ch t ch toàn b s ti n ã c p cho khách hàng ng th i làm tham m u cho nhân viên tín d ng.

2. Vai trò c a k toán cho vay

❖ K toán ngân hàng là h th ng thông tin ph n ánh toàn b ho t ng c a ngân hàng. K toán ngân hàng cung c p s li u v ho t ng s d ng v n , huy ng v n, doanh thu, chi phí, thu nh p c a t ng lo i nghi p v và c h th ng ngân hàng. Qua ó, cho th y c tính hi u qu c a ngân hàng, c ng nh có t m nhìn chi n l c v ho t ng c a ngân

hàng có các quy định kịp thời nhằm nâng cao hiệu quả quản lý của ban lãnh đạo ngân hàng.

❖ Hỗ trợ các nghiệp vụ kế toán ngân hàng có liên quan đến các ngành kinh tế khác. Vì vậy, kế toán ngân hàng không chỉ phân tích bản thân hoạt động của ngân hàng mà còn phân tích hoạt động của nền kinh tế thông qua mối quan hệ tín dụng, tín dụng ... giữa ngân hàng và các đơn vị thực tế kinh tế.

❖ Thông qua các hoạt động của mình kế toán ngân hàng giúp cho các giao dịch diễn ra một cách chính xác, nhanh chóng và kịp thời.

3. Nhiệm vụ của kế toán cho vay

❖ Thực hiện ghi chép phân tích đầy đủ, chính xác, kịp thời các khoản cho vay, thu nhập, theo dõi dòng tiền, các nhóm nợ, trích lập dự phòng rủi ro qua đó cung cấp thông tin kế toán phục vụ cho công tác quản lý hoạt động tín dụng, bảo vệ an toàn vốn cho vay.

❖ Quản lý hồ sơ cho vay, theo dõi khoản nợ thu hồi đúng hạn, kiểm soát quá hạn khi ngừng vay không khoản nợ trả đúng hạn.

❖ Tính và thu lãi cho vay chính xác, đầy đủ, kịp thời.

❖ Giám sát tình hình tài chính của khách hàng thông qua hoạt động của tài khoản tín dụng và tài khoản cho vay. Phát hiện kịp thời những khách hàng có khoản nợ tài chính không lành mạnh, trên cơ sở đó thông tin cho cán bộ tín dụng có biện pháp xử lý kịp thời.

❖ Thông qua số liệu của kế toán cho vay phát huy vai trò tham mưu của kế toán trong quản lý nghiệp vụ tín dụng.

IV. Phân loại cho vay và các phương pháp thu nhập và lãi vay

1. Các phương pháp cho vay

1.1. Phân loại cho vay tín dụng

Vay tín dụng, hay còn gọi là vay theo món là hình thức vay, theo đó ngừng vay sẽ phải làm hồ sơ vay vốn cho tín dụng vay với lãi suất, thời hạn trả tiền và số tiền vay xác định.

Mục đích của hình thức này là thật rõ ràng, ngân hàng chỉ đứng trong vị trí cho vay. Ngược lại mục đích là thật rõ ràng, doanh nghiệp không đứng trong vị trí sử dụng vốn do phải lập hồ sơ cho tín dụng vay, chỉ thích hợp với doanh nghiệp có nhu cầu vốn không nhiều.

Nhìn chung, hình thức này rất phổ biến. Vì tại Nam vì doanh nghiệp hoạt động không hiệu quả, không cần vốn thế chấp, trong khi ngân hàng vẫn nghiệp vụ chuyên nghiệp cao nên cho vay theo hình thức này ít rủi ro hơn.

1.2. Hình thức cho vay theo hạn mức tín dụng

Vay hạn mức tín dụng là hình thức cho vay mà ngân hàng chỉ vay chỉ một phần số tiền cho nhu cầu vay, ngân hàng cấp cho khách hạn mức, chi giới hạn định, không giới hạn doanh số. Ví dụ, vay hạn mức 50tr 1 tháng, bạn có thể vay tối đa 50tr, nhưng 20tr trong tháng có thể vay tối đa 30tr, miễn sao số dư cuối tháng không vượt quá 50tr.

Đây là hình thức vay tiên tiến, có nhu cầu sử dụng, lợi ích cho doanh nghiệp như chi phí vận hành, thuế nhập khẩu...nhưng không phổ biến. Vì tại Nam do các doanh nghiệp không có nhu cầu vốn thế chấp, hành lang pháp lý chưa chặt chẽ nên vì ngân hàng khó xử lý trong việc phát triển quá hạn... vì vậy ngân hàng ít cung cấp dịch vụ này.

1.3 Cho vay theo hạn mức thanh toán

Thanh toán là một kỹ thuật tín dụng cho khách hàng, theo đó ngân hàng cho phép khách hàng chi tiêu số dư có trên tài khoản thanh toán của khách hàng theo hạn mức chi tiêu các giao dịch thanh toán kế hoạch cho nhu cầu sản xuất kinh doanh.

Cho vay theo hạn mức thanh toán, các khách hàng phải là những khách hàng quen biết, thế chấp thế chấp qua ngân hàng, tình hình tài chính tốt nghiệp ngân hàng. Ngân hàng và khách hàng cần xác định và thỏa thuận bằng văn bản về hạn mức thanh toán và thời hạn hiệu lực của hạn mức để áp dụng. Hạn mức thanh toán được xác định trên cơ sở số bình quân tài khoản tín dụng thanh toán của khách hàng và tổng hạn mức thanh toán thỏa thuận giữa hai bên.

Cho vay theo hạn mức thanh toán, tuy là loại hình tín dụng cần nghiệp vụ có nhu cầu sử dụng vì giới hạn chi tiêu của ngân hàng thế chấp vay vốn mà, thì thời kỳ mà ngân hàng chi phí cho khách hàng làm ngân hàng cho vay.

1.4. Cho vay hợp vốn tài trợ

Trong trình hợp tác công trình, dự án đầu tư có tổng đầu tư lớn vượt quá giới hạn cho vay, thì ngân hàng có thể áp dụng hình thức cho vay hợp vốn. Theo đó, ngân hàng tiếp nhận hồ sơ vay vốn của khách hàng đóng vai trò là “ngân hàng chủ mưu” sẽ kêu gọi các ngân hàng khác cùng tham gia cho vay (hợp vốn) và phân bổ hạn mức cho từng ngân hàng thành viên. Ngân hàng chủ mưu sẽ tiếp quản, lập pháp án thu nhập, thu lãi, ngân

th i phân b m c thu n g c,lãi cho các ngân hàng thành viên theo t l v n c a ngân hàng thành viên theo t l v n c a t ng ngân hàng tham gia.

1.5. B o lãnh

B o lãnh là m t d ch v s d ng uy tín và s c m nh tài chính c a ngân hàng cam k t cùng v i khách hàng mà ngân hàng b olãnh th c hi n m t ngh a v nào ó c quy nh t tr c. S b o lãnh c a ngân hàng th ng c áp d ng m b o cho m t ho t ng nào ó c a doanh nghi p, trong tr ng h p doanh nghi p ch a c i tác tin t ng nên nh ngân hàng b o lãnh. Vi c b o lãnh c a ngân hàng cho phép ch n c a doanh nghi p có c m t ch ng t b o m thanh toán, n v c b o lãnh ph i tr chi phí d i hình th c l i t c cho ngân hàng theo cam k t tho thu n.

Ngoài ra, còn có các ph ng th c cho vay khác nh cho thuê tài Chính, chi t kh u ch ng t có giá...nh ng cho dù c p tín d ng theo ph ng th c nào thì d i góc k toán c chia thành 3 lo i : cho vay ng n h n, trung h n, dài h n

❖ Cho vay ng n h n: Th i h n cho vay c xác nh phù h p v i c i m s n xu t kinh doanh c a khách hàng nh ng không quá 12 tháng.

❖ Cho vay trung h n: Th i h n vay t 12 tháng n 60 tháng nh ng không v t quá th i h n còn l i theo quy t nh thành l p ho c gi y phép thành l p c a n v .

❖ Cho vay dài h n: Th i h n cho vay t 60 tháng tr lên nh ng không v t quá th i h n còn l i theo quy t nh thành l p ho c gi y phép thành l p c a n v . i v i các d án ph c v i s ng sinh ho t thì không v t quá 15 n m.

2. Ph ng pháp thu n và lãi vay

2.1. Thu m t l n khi n h n h p ng

Khi h p ng n h n, ngân hàng s ti n hành ti n hành thu toàn b n g c và lãi cho vay. Trong ó, n g c là s ti n mà ngân hàng ã cho khách hàng vay. Ti n lãi là tích s gi a d n cho vay ,lãi su t t ng ng và th i h n vay.

2.2. Thu theo t ng kì xác nh

❖ Ph ng th c thu n và lãi vay u n theo t ng kì v i s ti n m i kì b ng nhau

$$A = [V_0 * r * (1+r)^n] / [(1+r)^n - 1]$$

A : s ti n thu n g c và lãi vay m i kì b ng nhau

V_o : số tiền cho vay ban đầu

r : lãi suất cho vay

n : số kỳ trả

Số tiền lãi kỳ thứ i (l_i) = số tiền cho vay còn lại ở kỳ thứ i * lãi suất (r)

Số tiền thu ở kỳ thứ i = $A - l_i$

❖ Thu nhập bằng nhau mỗi kỳ và lãi vay mỗi kỳ giảm dần

$$A_i = V + l_i$$

$$V = V_o / n$$

$$l_i = V_i * r$$

A_i : số tiền thu và lãi vay kỳ thứ i

V_o : số tiền cho vay ban đầu

r : lãi suất cho vay

L_i : lãi kỳ thứ i

V : số tiền thu đều đặn bằng nhau mỗi kỳ

V_i : số tiền cho vay còn lại ở kỳ thứ i

2.3. Một số phương thức khác

Ngoài ra, còn có các phương thức khác như thu không theo định kỳ cố định, thu lãi trả trước...

V. Phương pháp kế toán cho vay

1. Chứng từ sổ đăng và quy trình kế toán cho vay

1.1 Chứng từ trong kế toán cho vay

1.1.1. Chứng từ gốc

❖ Đơn xin vay : là chứng từ do khách hàng lập xin vay với ngân hàng, trong đó trình bày rõ mục đích vay, số tiền vay, đây là căn cứ ban đầu ngân hàng xem xét cho vay

❖ Hợp đồng tín dụng : Là căn cứ pháp lý quản trị rủi ro quy định tranh chấp nếu có xảy ra giữa ngân hàng và khách hàng

❖ Khế ước vay kèm kỳ hạn : là chứng từ chứng nhận số tiền ngân hàng gửi ngân cho khách hàng theo lịch trình cố định, đây cũng là căn cứ khách hàng trả nợ cho ngân hàng theo đúng thời hạn

1.1.2. Chứng từ ghi sổ

❖ Chứng từ cho vay :

- Nếu khách hàng vay bằng chuyển khoản thì chi phí cho vay thường là các chi phí thanh toán qua ngân hàng như: séc, ủy nhiệm chi...

- Nếu cho vay bằng tiền mặt thì chi phí cho vay là séc lĩnh tiền mặt, giấy lĩnh tiền, phí ủy chi...

❖ Chi phí thu nhập

- Nếu thu bằng chuyển khoản thì chi phí thu nhập là ủy nhiệm chi, lĩnh chi...

- Nếu thu bằng tiền mặt, chi phí thu nhập là giấy nộp tiền, séc lĩnh tiền mặt...

1.2. Quy trình cho vay

❖ Cán bộ tín dụng nhân sự xin vay bao gồm: đơn xin vay, dự án xin vay, tờ khai thanh toán tài sản hoặc tài sản bảo lãnh tín chấp...

❖ Cán bộ tín dụng thẩm tra hồ sơ vay vốn, nếu xét thấy yêu cầu thì viết phiếu hướng ngày gặp khách hàng, chậm nhất trong vòng 15 ngày phê duyệt cho khách hàng.

❖ Nếu hồ sơ khách hàng không hoàn chỉnh thì yêu cầu khách hàng bổ sung ngay cho khách hàng.

❖ Trưởng phòng hoặc trưởng tín dụng nhân sự do cán bộ phụ trách chuyển tiền phê duyệt hồ sơ xin vay trong ngày cho cán bộ thẩm tra. Sau khi thẩm tra xong thì thẩm tra ghi ý kiến vào hồ sơ và chịu trách nhiệm trực tiếp lãnh đạo cấp trên, trực tiếp pháp luật nếu có sai trái.

❖ Trong trường hợp không cần thẩm tra thì trưởng phòng hoặc trưởng ghi ý kiến quyết ngay trong ngày.

❖ Trưởng phòng hoặc trưởng tín dụng tiếp nhận hồ sơ tín dụng bao gồm hồ sơ kinh tế kỹ thuật và dự án, nếu chi phí và ngân hàng hiện còn trình cấp lãnh đạo (cho vay hoặc không cho vay) và thông báo cho khách hàng biết.

❖ Nếu hồ sơ chấp nhận và phê duyệt cho vay thì hồ sơ chuyển đến cán bộ tín dụng hướng dẫn khách hàng lập Hợp đồng tín dụng, ký các hồ sơ vay vốn và bản phân công nhân sự (nếu có).

Trên cơ sở các điều kiện vay đúng mục đích, sau khi phát tiền vay liền cho khách hàng trong vòng 20 ngày ngân hàng cho vay phê duyệt cán bộ kiểm tra số điều kiện vay liền thì nhân viên giám sát việc sử dụng vốn đúng mục đích đã cam kết với khách hàng.

Trong quá trình cho vay, ngân hàng phải thường xuyên kiểm tra theo dõi hồ sơ tín dụng của khách hàng để phát hiện kịp thời những rủi ro tiềm ẩn và có biện pháp xử lý thích hợp.

Hàng tháng cán bộ kế toán sao kê các khoản nợ, lãi, phí, và thông báo thu nhập cho khách hàng và chuyển cho bộ phận tín dụng để thu nhập.

2. Phương pháp hạch toán các nghiệp vụ cho vay chủ yếu

2.1. Kế toán cho các hình thức cho vay thông thường

2.1.1. Tài khoản sử dụng trong kế toán cho vay

❖ 21 Cho vay các tổ chức kinh tế, cá nhân trong nước

21X : Cho vay các tổ chức cá nhân trong nước bằng VNĐ

21X1 Nợ tiêu chuẩn

21X2 Nợ cần chú ý.

21X3 Nợ dãn tiêu chuẩn

21X4 Nợ nghi ngờ

21X5 Nợ có khả năng mất vốn

X = 1 : cho vay ngắn hạn

X = 2 : cho vay trung hạn

X = 3 : cho vay dài hạn

Bên Nợ : Số tiền ghi ngân cho các tổ chức, cá nhân trong nước

Bên Có : - Số tiền thu nhập các tổ chức cá nhân

- Số tiền chuyển sang tài khoản thích hợp theo quy định hiện hành và phân loại

Sở dĩ Nợ : Số tiền các tổ chức kinh tế, cá nhân trong nước đang vay

Hạch toán chi tiết : mở tài khoản chi tiết theo từng tổ chức cá nhân

❖ Tài khoản 219 “D phòng rủi ro”

2191 D phòng cơ thể

2192 D phòng chung

Các tài khoản này dùng để phản ánh việc trích lập và sử dụng dự phòng xử lý rủi ro tín dụng trong hoạt động ngân hàng của tổ chức tín dụng theo quy định hiện hành và phân loại.

Bên có ghi : số dự phòng cơ thể trích lập tính vào chi phí

Bên N ghi :

- S d ng d phòng x lí các r i ro tín d ng
- Hoàn nh p s chênh l ch th a d phòng ã l p theo quy nh

S d Có : ph n ánh s d phòng hi n có m i kì

H ch toán chi ti t :

- i v i tài kho n “d phòng c th ” : m tài kho n chi ti t theo nhóm n vay
- i v i tài kho n “ d phòng chung “ : m m t tài kho n chi ti t

❖ TK 355 Chi phí x lí tài s n m b o n

❖ Tài kho n 394 “lãi ph i thu t ho t ng tín d ng”

3941 Lãi ph i thu t cho vay b ng ng Vi t Nam

3943 Lãi ph i thu t cho thuê tài chính

3944 Lãi ph i thu t kho n tr thay khách hàng

Tài kho n này dùng ph n ánh s lãi ph i thu d n tích tính trên ho t ng tín d ng.

Vi c h ch toán tài kho n này ph i th c hi n theo các quy nh sau :

- Lãi t ho t ng tín d ng c ghi nh n trên c s th i gian và lãi su t th c t t ng kì.

- Lãi ph i thu t ho t ng tín d ng th hi n s lãi tính d n tích mà t ch c tín d ng ã h ch toán vào thu nh p nh ng ch a c khách hàng vay thanh toán.

N i dung tài kho n :

Bên N : S ti n lãi ph i thu t ho t ng tín d ng d n tích

Bên Có : - S ti n lãi khách hàng ã thanh toán

- S ti n lãi n kì h n mà không nh n c (theo m t th i gian nh t nh)
chuy n sang lãi vay quá h n ch a thu c.

S d N : S ti n lãi mà ngân hàng còn ph i thu

❖ Tài kho n 702 “Thu lãi cho vay”

Tài kho n này dùng ph n ánh s lãi vay thu c t khách hàng

Bên Có ghi : ti n thu lãi vay

Bên N ghi : - i u ch nh h ch toán sai sót trong n m

- Chuy n s d Có vào tài kho n l i nhu n khi quy t toán
cu i n m

S d Có : ph n ánh s ti n thu lãi hi n có t i ngân hàng

❖ TK 8822 “Chi d phòng N ph i thu khó òi”

❖ Tài kho n ngo i b ng

TK 941 “ lãi cho vay quá h n ch a thu c”

TK 971 “ n g c cho vay quá h n ch a thu c”

TK 994 “ tài s n th ch p c a khách hàng “

2.1.2. Ph ng pháp k toán

❖ Khi ngân hàng cho khách hàng vay, n u có nhân tài s n th ch p thì theo dõi trên tài kho n 994, k toán ghi :

Nh p TK 994

Khi ngân hàng t n hành gi i ngân cho khách hàng vay , k toán h ch toán :

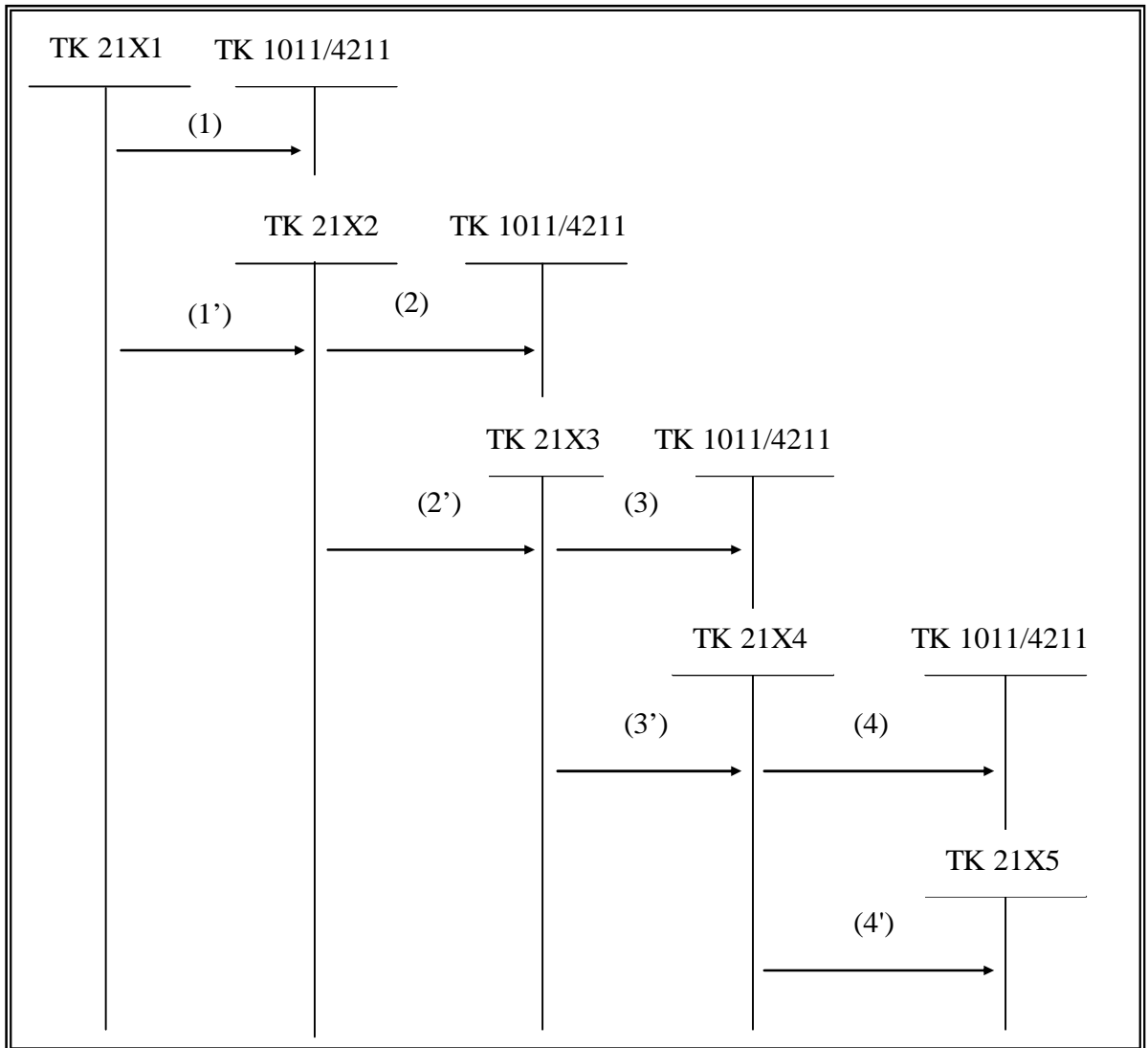
N TK 21X1 s t n ngân hàng cho khách hàng vay

Có TK 1011 (n u gi i ngân b ng t n m t)

Có TK 4211 (n u b vào tài kho n c a khách hàng)

Có TK thanh toán (n u s d ng d ch v thanh toán)

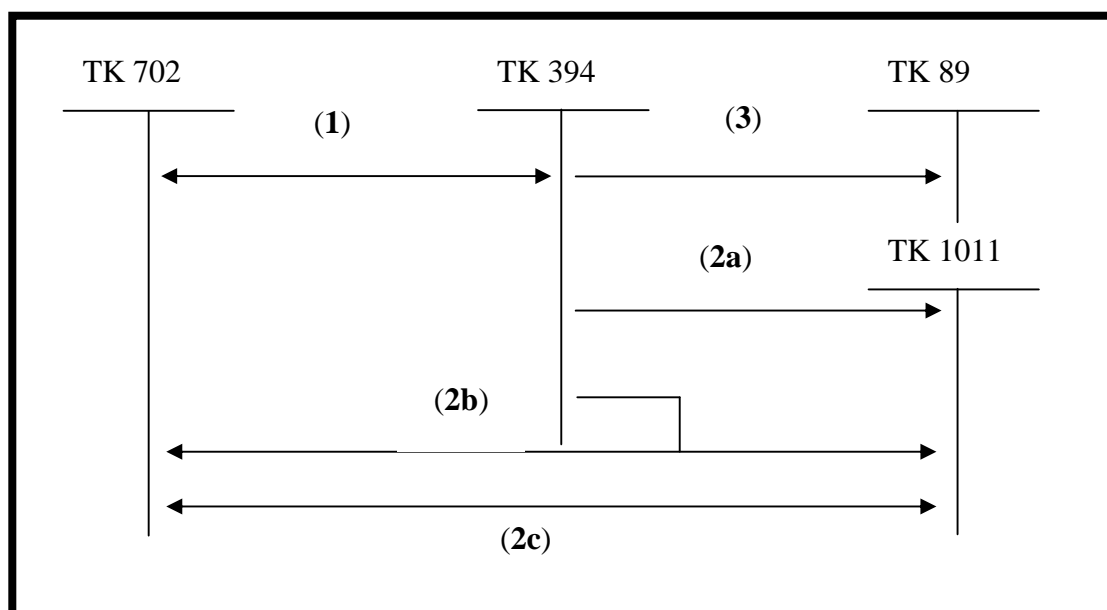
❖ Giai o n thu n và lãi vay : khi ngân hàng thu n và lãi vay thì k toán h ch toán theo s sau :



S k toán thu n vay

(1), (2), (3), (4) : khách hàng tr n vay

(1'), (2'), (3'), (4') : khách hàng không tr c n vay , k toán chuy n nhóm n .



S k toán thu lãi vay

(1) Ngân hàng tính lãi d thu

(2) Ngân hàng thu lãi vay

(2a) Lãi d thu b ng lãi ph i thu

(2b) Lãi d thu nh h n lãi ph i thu

(2c) Lãi d thu b ng 0

(3) Khách hàng không tr c lãi, ngân hàng b vào chi phí khác

N u khách hàng tr n và lãi theo úng h p ng. Ngân hàng ti n hành thanh lí h p ng tín d ng và gi i to tài s n th ch p

Xu t TK 994

K toán d phòng r i ro

nh k ngân hàng d a vào s n ã phân lo i và theo qui nh c a ngân hàng nhà n c và ngân hàng h th ng l p d phòng r i ro n cho vay

N TK 8822 Chi d phòng N ph i thu khó òi

Có TK 219 D phòng r i ro

Khi khách hàng không có kh n ng tr n ngân hàng quy t nh xoá n

N TK 219 D phòng r i ro

Có TK 21X5

ng th i chuy n h s c a khách hàng ti p t c theo dõi tài kho n 971, k toán ghi : Nh p TK 971

Khi h t th i h n theo dõi ghi Xu t TK 971

❖ **K toán phát mãi tài s n th ch p c a khách hàng**

K toán ph n ánh chi phí phát mãi tài s n

N TK 355 Chi phí x lí tài s n m b o n

Có TK 1011, 1031, 4211...

S t i n thu c khi phát mãi tài s n tr vào s t i n vay khách hàng ch a tr

N TK 1011, 1031...

Có TK 21X5

ng th i ghi Xu t TK 971

2.2. Cho vay ng tài tr

2.2.1. Tài kho n s d ng

❖ TK 381 “ Cho vay góp v n ng tài tr b ng ng Vi t Nam”

Tài kho n này dùng ph n ánh s t n t ch c tín d ng góp v n vào t ch c tín d ng u m i ng tài tr cho m t đ án v i m c ti n ã tho thu n thông qua vi c kí k t h p ng ng tài tr .

Bên N ghi : s t i n chuy n cho t ch c tín d ng u m i cho vay đ án.

Bên Có ghi : s t i n t ch c tín d ng u m i ã cho vay đ án

S d N : ph n ánh s t i n ã chuy n cho t ch c tín d ng u m i cho vay DA

❖ TK 481 “ nh n v n góp cho vay ng tài tr b ng ng Vi t Nam”

Tài kho n m t i t ch c tín d ng u m i ph n ánh s t i n ã nh n c c a các t ch c tín d ng thành viên cho vay ng tài tr đ án v i m c ti n ã tho thu n thông qua vi c kí k t h p ng ng tài tr

Bên N ghi : s t i n t ch c tín d ng thành viên cho vay đ án

Bên Có ghi : s t i n t ch c tín d ng thành viên góp v n cho vay ng tài tr .

S d bên Có : ph n ánh s t i n cho vay ng tài tr c a các t ch c tín d ng ch a thanh toán.

❖ TK 459 : các kho n ch thanh toán khác

TK 4591 : Ti n thu t vi c bán n , tài s n m b o n ho c khai thác tài s n m b o n .

TK 4599 Các kho n ch thanh toán khác

❖ TK 452 Ti n gi h và i thanh toán

2.2.2. Ph ng pháp h ch toán

a. T i ngân hàng thành viên

Khi chuy n t i n góp v n

N TK 381

Có TK 1011

Khi nh n c thông báo gi i ngân c a ngân hàng u m i

N TK 21X1

Có TK 381

Khi nh n c n và lãi vay chuy n t ngân hàng u m i

N TK 1011

Có TK 21X1

Có TK 394/702

i v i ngân hàng thành viên, quy trình theo dõi n c ng t ng t nh cho vay thông th ng.

b. T i ngân hàng u m i

Khi nh n c v n góp c a ngân hàng thành viên , k toán ghi :

N TK 1011

Có TK 481

Khi th c hi n gi i ngân cho khách hàng

N TK 21X1 (ph n v n cho vay c a ngân hàng mình)

N TK 481 (ph n v n cho vay c a ngân hàng thành viên)

Có TK 1011 (s t i n gi i ngân)

Khi nh n c t i n t khách hàng tr n

N TK 1011 s g c và lãi khách hàng tr n

Có TK 21X1 (ph n v n cho vay c a ngân hàng mình)

Có TK 394/702(ph n lãi c a ngân hàng mình)

Có TK 459/452 (ph n g c và lãi c a ngân hàng góp v n)

Khi chuy n t i n cho ngân hàng thành viên

N TK 459/452

Có TK 1011

Quy trình theo dõi n và chuy n h n n t ng t nh cho vay thông th ng.

2.3. Nghi p v b o lãnh

2.3.1. Tài kho n s d ng

- ❖ TK 241 “ các kho n tr thay khách hàng b ng Vi t Nam ng”
- ❖ TK 4274 “ kí q y b o lãnh “
- ❖ TK 921 “ cam k t b o lãnh cho khách hàng”
- ❖ TK 488 “ doanh thu ch phân b “
- ❖ TK 712 “thu nh p t ho t ng b o lãnh”

2.3.2. Ph ng pháp h ch toán

a. Giai o n 1 : khách hàng n xin bảo lãnh

Trong tr ng h p ngân hàng ng ý b o lãnh, ngân hàng s xác nh giá tr h p ng b o lãnh

Giá tr h p ng b o lãnh = giá tr h p ng kinh t - m c kí qu c a khách hàng

b. Giai o n 2 : ngân hàng ng ý b o lãnh s ti n hành các th t c sau

Nh n ti n kí qu c a khách hàng, k toán h ch toán nh sau

N TK 1011

Có TK 4274

Nh n tài s n th ch p c a khách hàng n u có

Nh p TK 994

Ghi nh n giá tr h p ng bảo lãnh

Nh p TK 921

ng th i thu phí b o lãnh

N TK 1011

Có TK 488

nh kì , ngân hàng phân b phí b o lãnh

N TK 488

Có TK 712

c. Giai o n 3 : n h n thanh toán gi a khách hàng và i tác

❖ Tr ng h p khách hàng th c hi n c ngh a v c a mình , ngân hàng ti n hành tr l i tài s n th ch p . K toán ghi

Xu t TK 994

Xu t TK 921

ng th i tr l i ti n kí qu cho khách hàng

N TK 4271

Có TK 1011

❖ Tr ng h p khách hàng không th c hi n c ngh a v tài chính c a mình thì ngân hàng th c hi n cam k t b o lãnh c a mình.

K toán ghi : Xu t TK 921

Và ph n ánh s ti n tr thay khách hàng

N TK 4274 s ti n khách hàng kí qu

N TK 4211 s ti n trong tài kho n ti n g i c a khách hàng

N TK 241 kho n tr thay khách hàng

Có TK 1011 t ng s ti n tr cho i tác c a khách hàng

Vi c theo dõi thu n và chuy n h n n c th c hi n gi ng nh các ph ng th c vay thông th ng.

**CHƯƠNG II: THỰC TRẠNG CÔNG TÁC KẾ TOÁN CHO VAY TẠI
KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP, CÁ NHÂN
TẠI CHI NHÁNH NGÂN HÀNG QUÂN QUẢN TẠI HU**

I. Giới thiệu chung về ngân hàng Quân quản - Chi nhánh Hu

1. Quá trình hình thành và phát triển Ngân hàng Quân quản - Chi nhánh Hu

Từ khi thực hiện xây dựng mô hình chế tài chính phát triển của các DN Quân quản, ý tưởng thành lập NHTM CP Quân quản đã được hình thành. Sau 18 tháng tích cực chuẩn bị ngày 04/11/1994, NHTM CP Quân quản chính thức đi vào hoạt động với số vốn 28,1 nghìn tỷ đồng, Hà Nội. Website: www.militarybank.com.vn

Vốn điều lệ: 3.820 tỷ đồng tính đến tháng 9 năm 2009

Chủ tịch Hội đồng quản trị: Ông Trần Quang Khánh

Trưởng giám đốc: Ông Lê Công

Trải qua hơn 15 năm hoạt động MB liên tục giành được vị thế là một trong những NHTMCP hàng đầu tại Việt Nam. Kể từ khi thành lập với số vốn ban đầu 20 tỷ đồng, nay MB đã phát triển lên mức trở thành một tập đoàn tài chính đa ngành hoạt động trong nhiều lĩnh vực như NHTM, xuất nhập khẩu, Chứng khoán, Quản lý tài sản, Bảo hiểm, Bất động sản...

MB cũng đã liên tục nhận được nhiều khen thưởng của chính phủ, các giới thiệu lòng tin do các tổ chức uy tín trong và ngoài nước trao tặng. Kể từ khi NH Nhà nước Việt Nam đánh giá là một trong những NHTM hàng đầu của Việt Nam trong nhiều năm liền.

Trong những năm qua, MB luôn duy trì các chỉ số tăng trưởng cao từ 30%-70%/năm về nhiều mặt các chỉ tiêu hoạt động. Tính đến tháng 9/2009, MB có vốn điều lệ gần 4000 tỷ đồng, tổng tài sản hơn 50.000 tỷ đồng gần 2500 nhân viên với trên 100 Chi nhánh và hệ thống ATM tại hầu hết các tỉnh thành phố lớn trên toàn quốc, bên cạnh đó, MB đã thiết lập quan hệ hợp tác KD quốc tế với gần 800 NH với lý tài 75 quốc gia trên Thế giới, hiện nay MB cũng đang mở rộng mạng lưới hoạt động sang các nước ASEAN.

Quá trình hình thành MB chi nhánh Hu :

Việc MB ký quy định thành lập chi nhánh tại Hu là nhiệm vụ của Nhà nước Thiên Hu đóng vai trò là chủ nhân và hai miền Bắc Nam là một trong 4 tỉnh thuộc vùng kinh tế trọng điểm miền trung với các chỉ số tăng trưởng kinh tế bình quân giai đoạn 2000 - 2005 đạt gần 9,5%/năm..

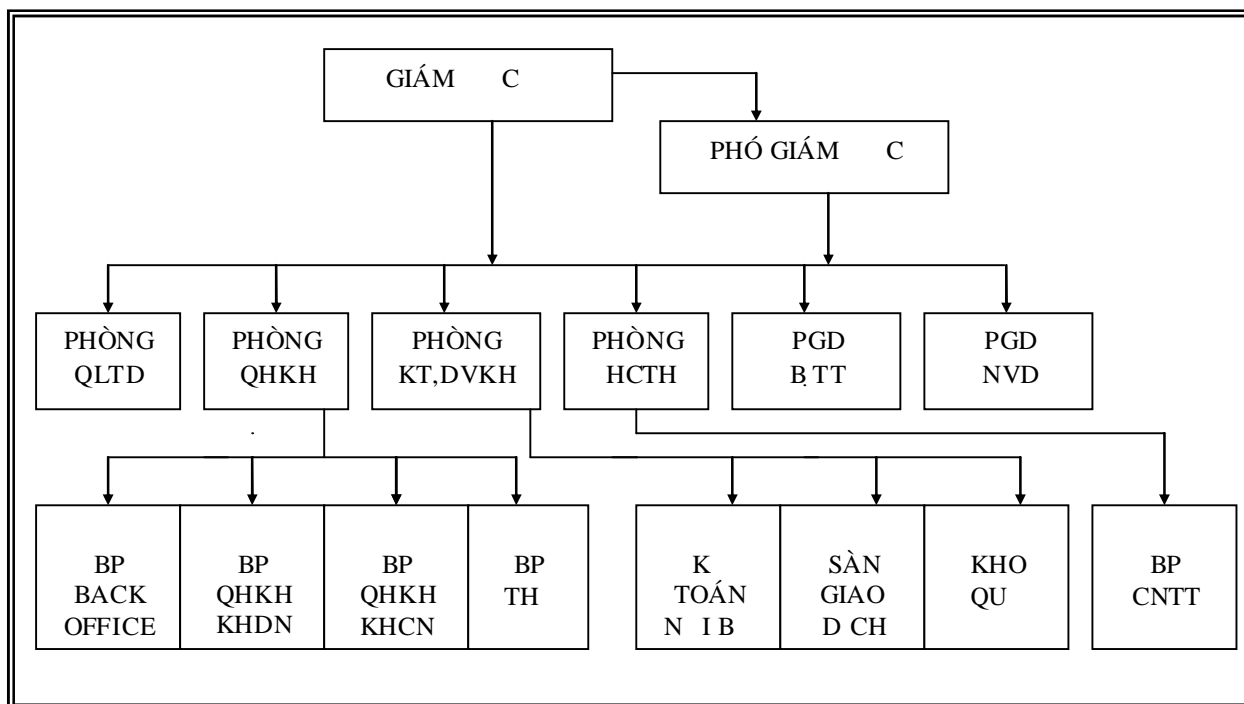
iv i các NH mà nói c nh tranh ch y u hi n nay là ch t l ã ng d ch v , Hu l i là n i có xu t phát i m c a ch t l ã ng d ch v do v y MB ã quy t ã nh thành l p Chi nhánh t i thành ph Hu .

V i quy t ã nh này ngày 12/2/2007 NHTMCP Quân i-CN Hu chính th c khai tr ã ng tr ã thành Chi nhánh th 39 trên toàn h th ã ng và là Chi nhánh u tiên trên thành ph a ch s 3 Hùng V ã ng.

Vi c thành l p chi nhánh t i Hu giúp MB qu ã ng cáo s n ph m, nâng cao kh ã n ã ng c nh tranh, khai thác t t h ã n n a các Khách hàng ti m n ã ng t o ra v th ã trên chi n tr ã ng m i.

2. c i m ho t ã ng kinh doanh c a Ngân hàng Quân i chi nhánh Hu

2.1. Mô hình t ch c b máy c a Ngân hàng



S 1: S t ch c NHTMCP Quân i – CN Hu

❖ **Giám c:** Ch o, i u hành chung toàn b ho t ã ng kinh doanh c a Ngân hàng TMCP Quân i – Chi nhánh Hu ã nh công tác t ch c, ào t o cán b tham m u cho T ã ng giám c v vi c m r ã ng m ã ng l i ho t ã ng.

❖ **Phó Giám c:** Kiểm qu ã n lý b ph ã n k toán, kiểm tr ã ng b ph ã n qu ã n lý tín d ã ng làm vi c d i quy ã n ch o c a Giám c thay Giám c i u hành Chi nhánh khi Giám c v ã ng m t.

❖ **B ph n QLTD:** Tham m u cho Giám c trong công tác Qu n lý tín d ng nh :
c ch , chính sách, ch , quy trình tín d ng, b o lãnh, qu n lý và s d ng n x u.

- Giám sát tình hình th c hi n công tác tín d ng t i Chi nhánh.

- Giúp vi c cho Giám c phòng QHKH trong các v n pháp lý liên quan n ho t
ng tín d ng.

- Xây d ng chi n l c, c c u, gi i h n tín d ng.xây d ng k ho ch kinh doanh hàng
tháng và giao k ho ch kinh doanh cho các phòng ban.

❖ **Phòng quan h khách hàng:** ng u là tr ng phòng QHKH ch o các b
ph n sau:

- *B ph n quan h khách hàng – khách hàng doanh nghi p (QHKH KHDN)*

+ Duy trì, phát tri n và m r ng các m i quan h kinh doanh v i KHDN

+ Th m nh khách hàng: h ng d n, t v n cho KH v ph ng án s d ng s n
ph m, d ch v NH, xu t ph ng án cung c p s n ph m d ch v .

+ Ki m tra, giám sát tr c, trong và sau quá trình cung c p s n ph m, d ch v .

+ Bán chéo s n ph m

+ Quan h các nh ch tài chính nh m thu x p cho vay h p v n và qu n lý ng tài
tr cho toàn Chi nhánh.

+ Ph i h p v i các b ph n liên quan th c hi n t t nhi m v c giao.

- *B ph n Quan h khách hàng – Khách hàng cá nhân (QHKH KHCCN)*

+ Phát tri n H KD các s n ph m d ch v NH, và qu n tr r i ro c a Chi nhánh i
v i các i t ng là KHCCN theo nh h ng, chính sách quy nh c a NH.

+ Th c hi n các nhi m v khác theo ch o c a kh i KHCCN t i H i s và c a Giám
c Chi Nhánh v k ho ch liên quan n kh i KHCCN nh phát tri n m ng l i, kênh phân
ph i, marketing...

+ Ph i h p các phòng ban khác c a Chi nhánh, và các Chi nhánh khác b o m
th c hi n các m c tiêu k ho ch ra.

- *B ph n Back Office (BO)*

+ L p h p ng th ch p, tín d ng, v n b n liên quan n công tác gi i ngân

+ Công ch ng ng ký giao d ch m b o.

+ Gi i ngân: Thu n g c, lãi, phí, theo dõi tr n g c, lãi, phí.

+ H ch toán k toán cho vay

+ X lý các v n phát sinh: Gia h n n , i u ch nh k h n tr n ...

+ Qu n lý, l u tr h s tín d ng.

- *B ph n th* : T ch c tri n khai, phát tri n H KD th c a Chi nhánh theo ch tiêu k ho ch T ng giám c giao hàng n m.

❖ **K toán và d ch v KH:**

- *B ph n k toán n i b* : Tr c ti p h ch toán k toán, h ch toán th ng kê, ho ch toán nghi p v thanh toán theo quy nh c a NH v i nhau và gi a NH v i KH. t ng h p, l u tr h s y , th c hi n quy t toán thán g, quý, n m theo quy nh c a t ch c...

- *B ph n kho qu* : Th c hi n ch thu chi t i n m t, b o qu n t i n t i kho theo úng t i n .

- *Sàn giao d ch*: Th c hi n huy ng v n, mua bán ngo i t t các T ch c kinh t khác và cá nhân d i hình th c khác nhau trong khuôn kh c Giám c giao.

Qu n lý, phát tri n và khai thác t i a nhu c u t i m n ng c a KH trên a bàn mình qu n lý nh m mang l i hi u qu cao nh t cho NH.

❖ **Phòng hành chính t ng h p**: Tham m u cho Ban lãnh o v công tác t ch c và cán b , hành chính-t ng h p, tri n khai quán tri t k p th i các ch tr ng.chính sách c a ng, Pháp lu t và c a Nhà n c có liên quan n Chi nhánh và quy n l i, ngh a v c a c a cán b nhân viên trong Chi nhánh bi t th ng nh t th c hi n. Th c hi n ch , chính sách i v i cán b nhân viên, công tác t ng h p:

Hành chính: V n th , l u tr , l tân, công tác b o v an ninh tr t t , tài s n c a Chi nhánh thu c trách nhi m và th m quy n.

B ph n công ngh thông tin (CNTT): Có ch c n ng tham m u cho Giám c các v n liên quan n h th ng m ng, i n th ai, camera, máy móc thi t b và các ph n m m có liên quan.

Tham m u và xu t các gi i pháp n m th c hi n quy ch b o m t và an toàn thông tin, x lý d li u, xu t các gi i pháp nh m m r ng và nâng cao ch t l ng công tác thông tin báo cáo trong toàn h th ng.

❖ **PGD Nam V D , PGD B c Tr ng Ti n** : H KD trên a bàn c giao, ch u

squ n lý v m t KD t Giám c, th c hi n các ch tiêu giao khoán c a ban i u hành Ngân hàng.

2.2. Tình hình tài s n và ngu n v n c a Ngân hàng.

B ng 1: Tình hình cân i tài s n và ngu n v n c a MB - CN Hu .

n v tính: Tri u ng

Ch tiêu	N m 2008	N m 2009	N m 2010	Chênh l ch 2009/2008		Chênh l ch 2010/2009	
	Giá tr	Giá tr	Giá tr	Giá tr	T l %	Giá tr	T l %
T ng ngu n v n huy ng	398.000	545.000	530.000	147.000	36,9	(15.000)	(4,59)
Doanh s cho vay	375.000	750.000	782.648	375.000	100	32.648	4,35
Doanh s thu n	304.436	530.836	802.648	226.400	74,36	271.174	51,08
T ng d n	160.836	380.000	360.000	219.164	136,27	(20.000)	(5,26)
N quá h n	1.041	5.333	8.554	4292	412,29	3.221	60,39
Th ATM	3.897	6.303	7.400	2.406	61,74	1.097	17,4

(Ngu n thông tin: Phòng t ng h p – MB chi nhánh Hu)

C n c vào b ng 2, chúng ta th y, tình hình tài s n và ngu n v n c a ngân hàng qua 3 n m có s bi n ng rõ nét. V tình hình huy ng v n, ta th y c s t ng tr ng n i b t qua 3 n m, c bi t 2009 là m t n m có s t ng tr ng v t b c, t ng giá tr huy ng t 545 t , t ng 147 t so v i n m 2008 chỉ m t l h n 35%, t c k t qu nh v y là s n l c ph n u c a toàn b nhân viên c a Ngân hàng, ng th i c ng là s lãnh o tài tình c a ban giám c . Sang n m 2010, Giá tr huy ng v n có s s t gi m, g n 5 %, t ng ng 15 t , có th nói trong i u ki n kinh t khó kh n nh n m 2010 thì ây là m t c g ng l n, so v i m t b ng chung thì ã là m t thành công áng ghi nh n. ánh giá m t cách t ng th , ta có th kh ng nh r ng, ây là m t ngân hàng có kh n ng huy ng v n t t, ch ng t ngân hàng r t có uy tín i v i khách hàng.

Bên c nh ó doanh s cho vay c ng t ng lên áng k c th doanh s cho vay n m 2009 là 750 t ng t ng 375 t , g p ôi n m 2008, có th ánh giá ây là 1 n m r t thành

công, song vì c t ng giá tr huy ng v n là 36,9 %, doanh s cho vay l i t ng 100%, rõ ràng, Ngân hàng Quân i ph i là Ngân hàng có ngu n v n t ng i v ng và ban lãnh o r t có t m nhìn m i có kh n ng b t k p v i s thay i nhu c u bi n ng h t s c sôi n i trên th tr ng . N m 2010 , t ng d n cho vay c ng có xu h ng t ng lên m t dù v i t l không l n.

2.3. Tình hình k t qu ho t ng kinh doanh c a Ngân hàng.

B ng 2: Tình hình ho t ng kinh doanh t i NH TMCP Quân i Chi nhánh Hu qua 3 n m.

VT:tri u ng

Ch tiêu	N m	N m	N m	Chênh l ch		Chênh l ch	
	2007	2008	2009	2008/2007		2009/2007	
	(tr.)	(tr.)	(tr.)	Giá tr	T l %	Giá tr	T l %
1.Thu nh p	9.702	59.663	77.562	49.961	514,95	17.899	30
Thu lãi cho vay	5.622	28.758	35.127	23.136	411,52	6.369	22.1
Thu lãi i u hòa v n	3.904	29.797	38.920	25.893	633,24	9.123	30.6
Thu phí d ch v NH	149	1.073	3.470	924	620,10	2.397	233.4
Thu khác	27	35	45	8	29,63	10	28.57
2.Chi phí	13.148	57.779	75.347	44.631	339,45	17.568	30.4
Chi tr lãi t i n g i	7.248	25.375	38496	18.127	250,10	13.121	51.7
Chi nhân viên	780	3.137	5.298	2.357	304,18	2.161	68.9
Chi d phòng	4	121	399	117	2,925	278	229.8
Chi khác	5.116	29.146	34.154	24030	469,70	2008	6.917.6
3.LNTT	(3.446)	1.884	2.215	5.330	-	331	17.6

(Ngu n thông tin: Phòng t ng h p – MB chi nhánh Hu)

Nhìn chung vào b ng s li u 3, k t qu kinh doanh c a NHTMCP Quân i chi nhánh Hu qua 3 n m 2007-2009, ta th y r ng ho t ng kinh doanh c a ngân hàng qua 3 n m có s bi n chuy n rõ r t. N m 2007 là n m mà ngân hàng v a i vào ho t ng khách hàng ch a nhi u nên vì c t c l i nhu n trong n m này là i u khó có th t c. Nh ng n 2008, kh ng ho ng kinh t toàn c u ã nh h ng không nh n ho t ng kinh doanh c a ngân hàng th gi i nói chung và h th ng ngân hàng trong n c nói riêng.

Tuy vậy với số vốn không ngừng gia tăng và nhân viên MB-Hu đã mang lại kết quả đáng kể về ngân sách. Năm 2008 lợi nhuận trước thuế tăng lên 1.844 triệu đồng so với năm 2007 là 5.330 triệu đồng. Cho năm 2009 lợi nhuận trước thuế đạt 2.215 triệu đồng tăng 18% so với năm 2008, điều này phản ánh nhiều thành công của ngân hàng trong những năm tiếp theo.

Việc tăng vốn lợi nhuận là do sự cân bằng giữa hai nhân tố thu nhập và chi phí. Thu nhập của ngân hàng năm 2007 là 9.702 triệu đồng, năm 2008 tăng lên 59.663 triệu đồng tăng 515%, đây có thể coi là kết quả nổi bật thành tích của ngân hàng. Năm 2009 thu nhập tăng 77.562 triệu đồng tăng 30% so với năm 2008. Trong đó thu nhập tăng lên chủ yếu là do khoản lãi cho vay thu từ ngân hàng.

Về chi phí, năm 2009, ngân hàng đầu tư mạnh cho các thiết bị máy móc và cơ sở hạ tầng, bên cạnh đó, còn thêm việc chi trả lãi tiền vay cho khách hàng làm cho chi phí có phần tăng thêm. Năm 2009 chi phí là 75.347 triệu đồng tăng 17.568 triệu đồng tăng 30% so với năm 2008. Việc tăng chi phí không phải là vấn đề đáng lo ngại vì nó nằm trong chiến lược dài hạn của ngân hàng. Nhờ vậy hoạt động kinh doanh của ngân hàng đang có những dấu hiệu tích cực, cho thấy việc kinh doanh của ngân hàng là có hiệu quả và ngân hàng ngày càng khẳng định vị trí của mình trên thị trường.

2.4. Hoạt động kinh doanh chủ yếu của Ngân hàng

2.4.1. Hoạt động huy động vốn

Nhận thức về tầm quan trọng của nguồn vốn, nó mở ra cho các tổ chức tín dụng những cơ hội trong hoạt động huy động vốn với “lãi vay cho vay”, góp phần sử dụng hiệu quả vốn nhân rộng trong tổ chức, dân cư và đầu tư vào nền kinh tế.

Tuy nhiên hoạt động huy động vốn còn gặp nhiều khó khăn vì trong những năm gần đây sự xuất hiện của các ngân hàng mới làm cho nguồn vốn huy động có tính cạnh tranh gay gắt, tăng trưởng hoạt động tín dụng ngân hàng phải ngừng nguồn vốn huy động.

Ý thức về vấn đề trong những năm 2007 - 2009 NHTMCP Quân đội – Chi nhánh Hu không ngừng cải tiến quy trình nghiệp vụ, áp dụng nhiều phương pháp giao dịch của cán bộ, nhân viên các kỹ thuật và ứng dụng hóa các hình thức huy động vốn như:

❖ Về VND

- Tiết kiệm thông qua lãi suất

- Tài trợ thông tin ngân hàng lãi trực
- Tài trợ thông tin ngân hàng lãi hàng tháng
- Tài trợ rút gọn chi phí
- Tài trợ theo thị trường công
- Lãi suất tài trợ ngân hàng 12 tháng.

❖ **Chiến lược**

- + Trãi cứu
- + Trãi hàng tháng
- + Cho vay cam kết trả ngân hàng

2.4.2. Hoạt động

Tổng tài sản của ngân hàng cho vay thu lợi nhuận không ngừng đáp ứng nhu cầu của Khách hàng mà còn góp phần giúp Chi nhánh phát triển. Song song với đó vì các động lực ngân hàng sao cho có hiệu quả, phù hợp ngân hàng có trợ giúp, mở rộng thị trường tín dụng vì việc khai thác thị trường tiềm năng giúp Ngân hàng giảm chi phí. Trong những năm qua, NHTMCP Quân - Chi nhánh Huế luôn phát huy vai trò của mình trong hoạt động cho vay trên cơ sở niềm tin giao tiếp, nâng cao phát triển kinh tế xã hội của địa phương, Chi nhánh đã chú trọng tìm kiếm khách hàng tiềm năng và phương pháp tốt, có hiệu quả, tính khả thi cho vay, đặc biệt là thị trường gần đây Chi nhánh luôn phát huy tiềm năng cho vay tiêu dùng đây là thị trường khá tiềm năng vì chi phí của nó không vay như do đó rõ ràng phân tán, mà em nghĩ ngân hàng thu không như cho Chi nhánh. Nhờ hoạt động đó góp phần làm tăng doanh thu và đảm bảo an toàn ngân hàng vay giảm chi phí đáp ứng cho nhu cầu phát triển.

2.4.3. Hoạt động thanh toán

Thời gian thành lập nay Chi nhánh đã không ngừng nâng cao các dịch vụ Ngân hàng, công tác này không ngừng thu hút các Khách hàng hiện đang quan tâm với Ngân hàng, công việc các Khách hàng mới tiến hành thực hiện các dịch vụ thanh toán như: Thanh toán qua thẻ, chuyển khoản Ngân hàng khác hình thức rút tiền mặt trong ngày, chuyển khoản cùng hình thức, cùng tên, khác tên, chuyển tiền vãng lai (áp dụng cho Khách hàng chuyển và nhận không có tài khoản tại Ngân hàng), chuyển tiền nước ngoài, chuyển tiền qua tin nhắn, qua internet.

2.4.4. Hoạt động i u hành

Chi nhánh ã ch ãng xây d ãng quy ch hoạt ãng c ã Ban giám ãc, các phòng ban, các b ã ph ãn m b o m ãi công vi c thao tác ãng t ãn ã, phân rõ quy ãn h ãn có ãng ãi ch ã trách nhi ãm.

Công tác k ão ch hàng ãn m, hàng quý ãc xây d ãng rõ ràng cùng v ãi vi c phân tích môi tr ãng kinh doanh c ã mình, t ão bám sát, dùng k ão ch kinh doanh ó ch ão ãi u hành.

Ho t ãng ki m tra, ki m soát luôn ãc t ãng c ãng nh ãm phát hi ãn s ã ch ã k p th ãi các sai ph ãm trong t ãng nghi ãp v ã, quy trình c ãa ho t ãng kinh doanh

2.5. M t s ã s ãn ph ãm cho vay

2.5.1. Cho vay ãi v ãi khách hàng doanh nghi ãp

a. Th ãu chi doanh nghi ãp

S ãn ph ãm th ãu chi tài kho ãn t ãi ãng ãi giúp doanh nghi ãp tháo g ã nhanh nh ãng nhu c ãu chi tiêu cho ho t ãng s ãn xu t kinh doanh nh ã thanh toán l ãng, t ãi ãn ãn ã, nguyên v t li ãu....

L ãi ích c ãa s ãn ph ãm:

- ❖ ãc ch ãng chi v ãt s ã d ã trên tài kho ãn v ãi h ãn m c th ãu chi t ãi ã 500 tri ãu.
- ❖ ãc s ã d ãng h ãn m c th ãu chi trong th ãi gian dài (t ãi ã 12 tháng).
i u ki ãn: Ngoài vi c áp ãng ãy ã các ãi u ki ãn vay v ãn thông th ãng theo quy ãnh c ãa MB, ãc c ã ph ãn m c th ãu chi, khách hàng c ãn áp ãng ã các ãi u ki ãn sau ãy:
 - ❖ Có tài kho ãn t ãi ãng ã thanh toán t ãi MB v ãi Doanh s ã phát sinh có hàng tháng t ãi thi ãu 500 tri ãu ãng trong th ãi gian 06 tháng t ãnh ãn th ãi ãi m ãng MB cho vay theo h ãn m c th ãu chi.
 - ❖ Có tài s ãn b o ãm cho vi c th ãu chi.
 - ❖ Không có ãn ã nhóm 3, 4, 5 t ãi MB và các t ãch c t ãn d ãng khác trong th ãi gian 06 tháng t ãnh ãn th ãi ãi m ãng MB cho vay theo h ãn m c th ãu chi.
 - ❖ Có gi ãy ãng h c ã p H ãn m c th ãu chi theo m ãu kèm theo các h ãs ã, tài li ãu vay v ãn phù h ãp v ãi quy ãnh c ãa MB.

H s vay v n:

- ❖ H s pháp lý c a doanh nghi p.
- ❖ n ngh c p H n m c th u chi theo m u c a MB.
- ❖ Các báo cáo tài chính.
- ❖ H s tài s n m b o.
- ❖ Các h s khác có liên quan.

b. Cho vay theo món, h n m c

Gi i pháp tài chính cho doanh nghi p

V i nhi u n m kinh nghi m trong l nh v c tài chính- ngân hàng, MB hi u r ng nhu c u v n và s d ng v n c a các doanh nghi p là r t khác nhau. MB ã xây d ng và tri n khai s n ph m cho vay theo món, h n m c dành riêng cho các doanh nghi p có nhu c u vay v n không th ng xuyên, ho t ng s n xu t kinh doanh theo th i v

L i ích c a s n ph m:

- ❖ c t v n m i n phí ph ng án vay v n và s d ng v n vay hi u qu nh t.
- ❖ c m b o v n th c hi n các ph ng án, k ho ch s n xu t kinh doanh v i lãi su t c nh tranh, linh ho t..

c. Tài tr d án

V i kinh nghi m lâu n m tham gia tài tr các d án l n , MB luôn s n sàng ng hành cùng các doanh nghi p trong quá trình th c hi n d án u t bao g m:

- ❖ Th m nh.
- ❖ T v n.
- ❖ Cho vay và qu n lý d án...

L i ích c a s n ph m:

- ❖ áp ng k p th i nhu c u u t m r ng s n xu t kinh doanh c a doanh nghi p.
- ❖ Cho vay, thu n phù h p v i dòng ti n c a D án.
- ❖ Lãi su t, phí c nh tranh.
- ❖ Tài s n m b o a d ng, c bi t doanh nghi p có th dùng tài s n hình thành t v n vay nh nhà x ng, ph ng ti n v n t i, máy móc thi t b , dây chuy n s n xu t.

d. Cho vay d a trên hàng t n kho và các kho n ph i thu

Gi i pháp v tài s n m b o

áp ng nhu c u c a doanh nghi p trong tr ng h p mu n b sung v n l u ng

trong hoạt động sản xuất kinh doanh của mình như thế thì ưu đãi tài sản bảo đảm, MB đưa ra sản phẩm Cho vay dựa trên khoản phí thu và hàng tồn kho.

Lợi ích của sản phẩm:

❖ Hàng tồn kho, các khoản phí thu và là tài sản bảo đảm, và là nguồn trả cho khoản vay.

❖ Tỷ lệ cho vay trên hàng tồn kho và các khoản phí thu cao, tới 80%.

❖ Hình thức cho vay linh hoạt: Theo món, hạn mức.

❖ Thời hạn cho vay linh hoạt, không quá 12 tháng.

❖ Thủ tục nhanh gọn và chi phí chính sách, phí cạnh tranh.

Lưu ý: Khoản phí thu và hàng tồn kho có tính thanh khoản cao, không là tài sản bảo đảm cho nguồn trả cho các khoản vay khác.

Hạn, điều kiện:

❖ Hạn pháp lý của doanh nghiệp.

❖ Hạn tình hình tài chính, tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh.

❖ Hạn tài sản bảo đảm: Giấy tờ pháp lý chứng minh quyền sở hữu của doanh nghiệp và khoản phí thu và nguyên vật liệu, thành phẩm tồn kho (hàng bán dở dang kinh doanh/mua bán, biên bản giao nhận hàng, hoá đơn, chứng từ thanh toán, phiếu nhập kho...).

❖ Hạn khác liên quan.

c. Cho vay doanh nghiệp xây lắp

Là một Ngân hàng có hơn 13 năm gắn bó với các doanh nghiệp xây lắp và với nhiều khách hàng lớn như TCT Trùng Sơn, TCT Thành An, Công ty Xây dựng Long Lô, Công ty Xây dựng 319... MB thấu hiểu nhu cầu và đặc điểm của các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực xây lắp. Do vậy, ngân hàng đã thiết kế gói sản phẩm chuyên biệt đáp ứng nhu cầu đa dạng của doanh nghiệp.

Gói sản phẩm cung cấp:

❖ Cho vay vốn lưu động thi công công trình.

❖ Cho vay mua sắm máy móc thiết bị.

❖ Bộ lãnh đạo, bộ lãnh đạo chi nhánh, bộ lãnh đạo hoàn trả nợ, bộ lãnh đạo thanh toán...

Tin ích:

❖ Là sản phẩm chuyên biệt MB thiết kế dành riêng cho các doanh nghiệp xây lắp,

c bi t cung c p d ch v b o lãnh a d ng, chuyên nghi p.

- ❖ Các cán b th m nh có kinh nghi m và am hi u trong l nh v c xây l p.

2.5.2. M t s s n ph m cho vay i v i khách hàng cá nhân

a. Cho vay mua xe

c s h u m t chi c ô tô sang tr ng, cùng ng i thân, gia ình trên m i n o ng là ni m m c c a nhi u ng i. Tuy nhiên, tài chính luôn là v n khi n m i ng i tr n tr . Chính vì v y s n ph m “Cho vay mua ô tô tr góp” c a MB c phát tri n, nh m giúp khách hàng th c hi n mong mu n ó v i các i u kho n cho vay a d ng và th t c n gi n

Ti n ích c a s n ph m:

- ❖ M c cho vay t i a lên t i 90% giá tr xe cùng th i h n vay lên t i 60 tháng.
 - ❖ Ph c v b i i ng nhân viên chuyên nghi p, t n tình và am hi u v ô tô trên th tr ng.
 - ❖ Ph ng án vay v n t i u và thu n t i n nh s liên k t c a MB và các hãng xe n i ti ng trên th tr ng.
 - ❖ Th t c n gi n, th i gian x lý h s nhanh chóng t 1-3 ngày làm vi c.
- i u ki n vay v n:
- ❖ Có h kh u th ng trú ho c s t m trú (KT3)/có tr s ng ký kinh doanh t i T nh/Thành ph mà MB có chi nhánh.
 - ❖ Có ngu n thu nh p n nh m b o kh n ng tr n trong th i gian cam k t.
 - ❖ M c ích s d ng v n vay mua ô tô phù h p v i quy nh c a MB.
 - ❖ Mua b o hi m v t ch t xe ô tô th ch p trong su t th i gian vay v n.
 - ❖ Th c hi n vi c b o m t i n vay theo quy nh c a MB.

H s vay v n:

- ❖ Gi y CMND/H chi u và H kh u/S t m trú (KT3) c a khách hàng và v /ch ng (n u có). Gi y ch ng nh n ng ký kinh doanh, mã s thu (i v i khách hàng là t ch c).
- ❖ Gi y xác nh n tình tr ng hôn nhân.
- ❖ Gi y t ch ng minh ngu n thu nh p, báo cáo tài chính (i v i khách hàng là t ch c).
- ❖ H p ng mua bán xe và các gi y t liên quan.
- ❖ Gi y t s h u/quy n s d ng b t ng s n/ ng s n/gi y t có giá th ch p/

c m c cho MB.

b. Cho vay mua nhà, t chung c

S n ph m “cho vay mua nhà chung c , t d án” ã c MB phát tri n nh m giúp khách hàng th c hi n mong mu n s h u m t ngôi nhà ti n nghi. V i lãi su t h p d n, kho n vay linh ho t và i u ki n n gi n khách hàng có th l a ch n c ph ng án phù h p v i mình.

Nh ng l i ích c a s n ph m:

- ❖ Th i h n vay dài, linh ho t t i a lên t i 180 tháng.
- ❖ M c cho vay t i a lên t i 80% giá mua c n h chung c , t d án.
- ❖ Lãi su t c nh tranh, th t c vay v n linh ho t.
- ❖ B n có th th ch p b ng chính c n h , t d án c tài tr ho c tài s n khác.
- ❖ Hi n nay, MB ã ký tho thu n h p tác v i nhi u công ty b t ng s n trên toàn qu c nh m t o i u ki n thu n l i cho khách hàng trong vi c mua nhà chung c , t d án và trong ho t ng vay v n.

i u ki n vay v n:

- ❖ Có h kh u th ng trú t i t nh/thành ph n i MB có chi nhánh, KT3 t i Hà N i và TP H Chí Minh.
- ❖ Tr c ti p ký h p ng mua bán nhà chung c / t d án v i ch u t .
- ❖ Có v n t có tham gia vào h p ng mua bán nhà chung c / t d án theo quy nh c a MB.

- ❖ Th c hi n các bi n pháp tài s n b o m theo quy nh c a MB.

H s vay v n:

- ❖ CMND, H kh u/KT3 c a ng i vay, ng i b o lãnh;
- ❖ Gi y xác nh n tình tr ng hôn nhân. Gi y ngh vay v n;
- ❖ Ph ng án vay v n, tr n .
- ❖ Gi y t ch ng minh m c ích s d ng v n: H p ng mua bán nhà chung c , t d án; phi u thu ti n..
- ❖ Gi y t ch ng minh kh n ng tài chính và ngu n tr n .
- ❖ Gi y t ch ng minh s h u tài s n th ch p/c m c cho Ngân hàng

c. Cho vay tín ch p cá nhân

V i s n ph m cho vay tín ch p, các cán b công nhân viên có thu nh p n nh s không c n tài s n m b o mà v n có th ti p c n c kho n tín vay t MB áp ng nh ng nhu c u tiêu dùng cho b n thân và gia ình.

Nh ng tín ích c a s n ph m:

- ❖ Không c n tài s n b o m.
- ❖ M c cho vay t i a lên t i 500 tri u ng.
- ❖ Th i h n vay t i a 48 tháng.
- ❖ Th t c vay v n linh ho t và b o m th i gian xét duy t h s nhanh nh t.

i t ng vay v n:

- ❖ Tu i i t 22 n 57 tu i.
- ❖ Có h kh u th ng trú / KT3 t i các a bàn T nh/Thành ph n i MB có tr s .
- ❖ Tho mẫn m t s các i u ki n khác theo quy nh c a MB.
- ❖ Khách hàng c tr l ng qua tài kho n c a MB.

H s vay v n:

- ❖ Gi y CMND/H chi u c a khách hàng và v /ch ng (n u có) ho c các gi y t có giá tr t ng ng H kh u/s t m trú (KT3) c a khách hàng và c a v /ch ng.
- ❖ Gi y xác nh n tình tr ng hôn nhân.
- ❖ Gi y t ch ng minh thu nh p hàng tháng.
- ❖ Gi y ngh vay v n và cam k t tr n (m u MB).
- ❖ Trong tr ng h p khách hàng là cán b nhân viên thu c n v qu n lý có ký tho thu n h p tác v i MB, n v qu n lý cung c p cho MB m t s gi y t liên quan n tính pháp lý và n ng l c tài chính c a n v

d. Cho vay h n m c th u chi

Trong cu c s ng và ho t ng kinh doanh, ôi lúc khách hàng c n ngay nh ng kho n chi b t th ng ngoài k ho ch đ nh mà s đ tài kho n thanh toán c a khách hàng không áp ng. V i s n ph m này MB s giúp khách hàng có m t kho n v n c n thi t và k p th i t n h ng cu c s ng hay không làm m t các c h i kinh doanh

Nh ng tín ích c a s n ph m:

- ❖ áp ng nhu c u v n ng nh n c a b n v i th t c nhanh chóng linh ho t.
- ❖ H n m c th u chi t i a 150 tri u ng.
- ❖ Th i h n h n m c t i a 12 tháng.

❖ Lãi suất c nh tranh.

❖ Thu nhập cho b n trong quá trình tr n và lãi. S t i n s c t ng tr vào tài kho n thanh toán c a khách hàng.

i u ki n s d ng c a s n ph m:

❖ Có h kh u th ng trú / KT3 t i các T nh/Thành ph n i MB có tr s .

❖ Không có n x u (nhóm 3,4,5) t i MB và các t ch c tín d ng khác trong th i gian 06 tháng tính n th i i m ngh MB cho vay theo h n m c th u chi.

❖ Có tài s n m b o b ng s t i t ki m, ch ng ch t i n g i do MB phát hành (trong tr ng h p không có MB s t v n cho khách hàng vay v n theo quy nh).

H s vay v n:

❖ n ngh c p h n m c th u chi (theo m u MB).

❖ Gi y CMND/H chi u và H kh u/s t m trú (KT3) c a khách hàng và c a v /ch ng (n u có).

❖ Gi y ch ng nh n ng ký k t hôn ho c xác nh n c thân c a khách hàng.

❖ Quy t nh tuyền d ng ho c h p ng lao ng (tr tr ng h p khách hàng có tài s n m b o là s t i t ki m, ch ng ch t i n g i do MB phát hành).

❖ Gi y t ch ng minh thu nh p hàng tháng.

❖ H s tài s n m b o.

e. Cho vay s n xu t kinh doanh

Ti n ích c a s n ph m:

❖ Lãi suất cho vay c nh tranh.

❖ Th t c vay v n n gi n, th i gian xét duy t h s nhanh chóng.

❖ Th i gian vay v n linh ho t, t i a 12 tháng i các m c ích s d ng v n l u ng, th c hi n các th ng v kinh doanh ng n h n; v i i v i cho vay theo d án u t ho c cho vay tr góp: T i a lên t i 60 tháng.

❖ Tài s n m b o linh ho t.

❖ M c tài tr t i a lên t i 80% nhu c u v n.

❖ t bi t có nhi u s n ph m và hình th c vay v n cho khách hàng l a ch n: Cho vay t ng l n, cho vay theo h n m c tín d ng, cho vay theo d án u t , cho vay tr góp.

i u ki n:

❖ Cá nhân/h gia ình/doanh nghi p t nhân có h kh u th ng trú/s t m trú

(KT3) hoặc các tổ chức kinh doanh tại Tỉnh/Thành phố và MB có tổ chức.

- ❖ Có đủ điều kiện theo quy định của pháp luật tại các ngành nghề sản xuất kinh doanh cụ thể.
 - ❖ Có tài sản đảm bảo và hoạt động kinh doanh bình ổn, liên tục ít nhất 12 tháng trở lên.
- Hơn nữa, thực tế:
- ❖ Giấy CMND/Hộ chiếu của khách hàng hoặc các giấy tờ có giá trị tương đương.
 - ❖ Hộ khẩu/ổ trú (KT3) của khách hàng.
 - ❖ Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh/Giấy chứng nhận đăng ký hộ tịch/
Giấy phép hành nghề (nếu có).

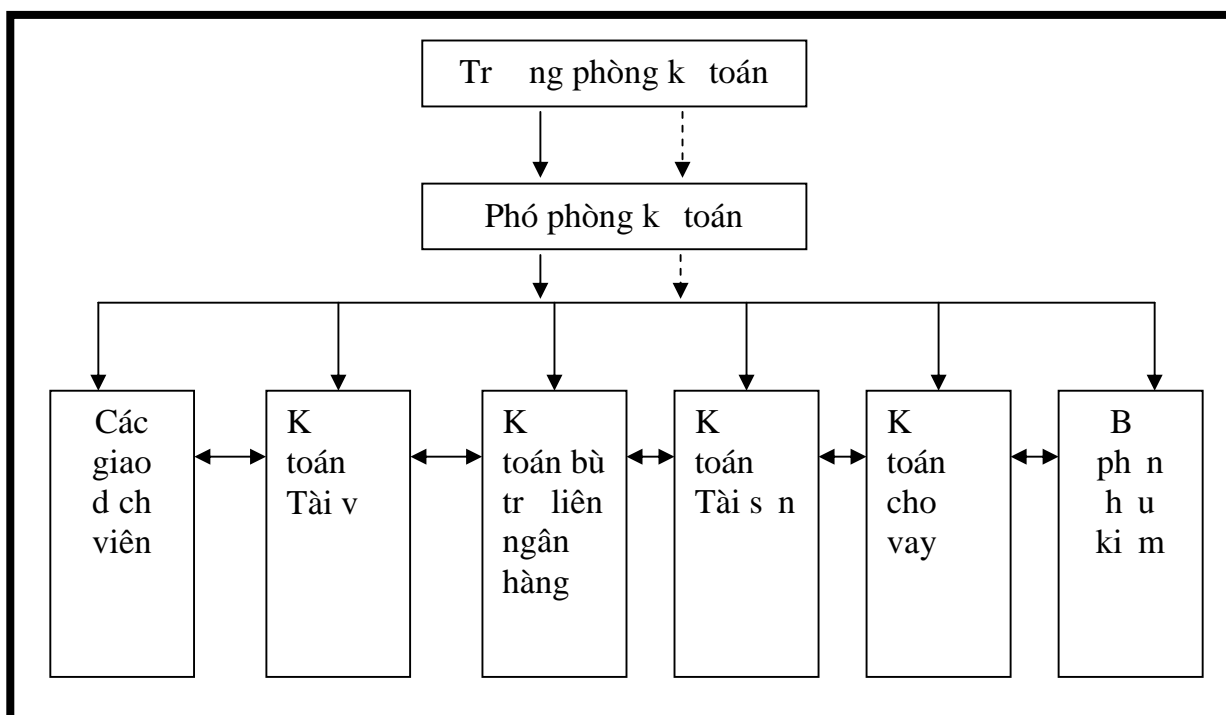
- ❖ Giấy tờ chứng minh về thực chất của các điều kiện quy định của pháp luật tại các ngành nghề sản xuất kinh doanh cụ thể.
- ❖ Giấy tờ chứng minh khả năng tài chính, nguồn trả nợ, mức tích lũy dự phòng.
- ❖ Giấy tờ chứng minh quy định sử dụng pháp luật pháp tài sản đảm bảo.

II. Thực trạng công tác kế toán cho vay tại ngân hàng Quân đội Hu

1. Khái quát công tác kế toán tại ngân hàng

1.1 Sơ đồ bộ máy kế toán

Sơ đồ 2: Sơ đồ bộ máy kế toán ngân hàng Quân đội Chi nhánh Hu



-----▶ : M i quan h ch o ch c n ng

————▶ : M i quan h ch o nghi p v

←————▶ : M i quan h i chi u

❖ Tr ng phòng k toán : ph trách chung và i u hành công tác k toán t i chi nhánh. Ki m tra ch ng t s sách ã c l p, ký duy t các báo cáo k toán ch ng t s sách ã c l p, ký duy t các báo cáo k toán và ch u trách nhi m báo cáo tr c ti p cho ban giám c

❖ Phó phòng k toán : có nhi m v cùng tr ng phòng k toán xây d ng và t ch c công tác k toán t i chi nhánh, ch o v nghi p v và giám sát ki m tra công các k toán c a các k toán viên

❖ K toán thanh toán bù tr liên ngân hàng : có nhi m v h ch toán và theo dõi vi c thanh toán bù tr gi a các ngân hàng th ng m i và Ngân hàng nhà n c

❖ K toán tài v : có nhi m v h ch toán và theo dõi vi c thu chi trong n v , ng th i ph trách ph n hành k toán thu và các kho n ph i n p Ngân sách nhà n c t i chi nhánh.

❖ Các giao d ch viên (teller), th c hi n các giao d ch v i khách hàng nh n p ti n, l nh ti n, ATM...Ph n ánh n i dung giao d ch vào ph n m m...Tr c ây, m i giao d ch viên chuyên v m t ph n hành nh ng t khi th c hi n giao d ch l c a, các giao d ch viên u th c hi n các nghi p v nh nhau.

❖ K toán tài s n : theo dõi vi c t ng gi m tài s n c nh t i chi nhánh

❖ K toán cho vay : t i Ngân hàng Quân i, phòng BO c giao nhi m v h ch toán và theo dõi ho t ng cho vay. Có nhi m v là giao d ch v i khách hàng và theo dõi tình hình cho vay & thu n t i Chi Nhánh.

❖ B ph n h u ki m : th c hi n vi c ki m soát ch ng t giao d ch v i b ng li t kê chi ti t c a t ng giao d ch viên và các báo cáo k toán , óng vai trò l u tr ch ng t theo úng quy nh hi n hành.

1.2 Hình th c ch k toán

H th ng k toán c a ngân hàng áp d ng theo hình th c “ Ch ng t ghi s ”. ng th i, công tác k toán c ng c h tr r t nhi u nh ph n m m T24, ây là m t công ngh ph n m m hi n i có nhi u ti n ích v t tr i t o thu n l i cho công tác qu n tr , i u hành và giao d ch v i khách hàng. Công ngh ph n m m T24 c a Temenos có kh n ng th c hi n

t i 1.000 giao d ch/giây, cùng lúc cho phép t i 110.000 ng i truy c p và qu n tr t i 50 tri u tài kho n. Ph n m m này áp d ng chung cho toàn b h th ng. Ph n hành ch c n ng k toán c ng mang tính u vi t cao, giúp k toán ngân hàng th c hi n t t công vi c c a mình. c tr ng c a ngân hàng là nghi p v phát sinh nhi u và s l ng ch ng t r t l n, vì v y vi c t n d ng khoa h c công ngh là i u r t c n thi t.

❖ Các lo i s liên quan

- S ng kí ch ng t ghi s : các ch ng t ghi s c t p trung l i hàng tháng theo t ng t p , ghi l i thông tin quan tr ng nh s l ng ch ng t phát sinh trong tháng, ngày l p , s ti n... d dàng ki m tra ch ng t b th t l c. ngân hàng còn g i s này là “s ph ”.

- S cái : c dùng ph n ánh t t c các nghi p v phát sinh hàng ngày. ngân hàng, s cái c l p riêng cho m i nhóm tài kho n

- S chi ti t : c dùng ph n ánh các nghi p v phát sinh theo t ng tài kho n chi ti t

❖ Ph ng pháp ghi s

Nh s d ng ph n m m nên vi c ghi s k toán không di n ra theo trình t nh lý thuy t. C n c vào ch ng t ghi s , k toán nh p li u vào ph n m m theo m u ch ng t có s n, n i dung nghi p v phát sinh s c k t chuy n ng th i vào các s sách k toán liên quan. Khi mu n xem s sách k toán thì ch c n vào ch c n ng xem, ph n m m s t ng hi n th n i dung theo yêu c u.

2. Công tác k toán cho vay t i ngân hàng

2.1. H th ng tài kho n k toán (ph l c)

Tài kho n k toán s d ng trong ngân hàng c kí hi u khác v i tài kho n k toán s d ng trong doanh nghi p. Và m i h th ng ngân hàng khác nhau ký hi u tài kho n s d ng c quy nh khác nhau. Tuy nhiên, u ph i tuân th theo nh ng nguyên t c và quy nh c a nhà n c.

H th ng tài kho n k toán c th ng nh t trong toàn h th ng và có c u trúc nh sau :

X X X X . X X . X X X X X X X X X X
<u>1 2 3 4 . 5 6 . 7 8 9 10 11 12 13 14 15</u>
A B C

- ❖ Nhóm A : là tài kho n t ng h p (c p I,II,III) do NHNN quy nh
- ❖ Nhóm B : kí hi u ti n t
- ❖ Nhóm C : là tài kho n chi ti t c a t ng lo i nghi p v do ngân hàng Quân i quy nh th ng nh t trong toàn h th ng (xem ph l c)

M i khách hàng khi n vay v n t i chi nhánh s c t o m t tài kho n giao d ch nh m t o i u ki n thu n l i cho chi nhánh trong vi c qu n lý tài kho n c a khách hàng. Tài kho n này c l p v i tài kho n chi ti t trong h th ng tài kho n k toán, có k t c u nh sau :

X	X	X.	X	X.	X	X	X	X	X	X	X	X
1	2	3.	4	5.	6	7.	8	9	10	11	12	
A			B			C			D			

- ❖ Nhóm A : mã n v
- ❖ Nhóm B : là mã s n ph m c quy nh trong toàn h th ng
- ❖ Nhóm C : ký hi u ti n t c a m i qu c gia
- ❖ Nhóm D : là s th t c a khách hàng s d ng s n ph m c a Ngân hàng t i t ng n v .

i v i ho t ng cho vay t i ngân hàng Quân i, m i khách hàng vay v n s c m 1 LD, tài kho n ti n vay nh m m c ích thu n l i h n trong vi c qu n lý các n i dung trong ho t ng vay v n. Vi c h ch toán k toán các n i dung ó s c th c hi n trên tài kho n này. Tài kho n này có c u trúc nh sau :

LD.	X	X.	X	X	X.	X	X	X	X	X
A			B			C				

- ❖ Nhóm A : ký hi u c a n m phát sinh nghi p v
- ❖ Nhóm B : s ngày trong n m
- ❖ Nhóm C : s phát sinh nghi p v ó trong ngày

Các tài kho n ghi trên các ch ng t k toán c vi t rút g n b ng các tài kho n chi ti t này d theo dõi theo kh c vay .

2.2. Ch ng t s d ng

2.2.1. Ch ng t g c

- ❖ H s khách hàng : là các ch ng t do khách hàng cung c p ngh ngân hàng

cho vay v n. Tu theo s n ph m cho vay mà khách hàng cung c p h s theo yêu c u c a ngân hàng, h s xin vay c a khách hàng th ng là các thông tin v khách hàng cán b tín d ng tỉ n hành th m nh xem có nên cho khách hàng vay hay không, cùng v i “ Gi y ngh vay v n” do khách hàng l p theo m u c a ngân hàng.

❖ H s vay v n : khi ngân hàng ng ý cho khách hàng vay, khách hàng s nh n c thông báo n ngân hàng làm h s vay v n . H s vay v n g m m t s n i dung sau : gi y ngh gi i ngân, b ng thông tin khách hàng, kh c nh n n , biên b n bàn giao tài s n m b o (n u có) , t trình gi i ngân, biên b n ki m tra sau gi i ngân...

2.2.2. Ch ng t ghi s

Là ch ng t k toán c n c h ch toán k toán. Liên quan n nghi p v k toán cho vay , các ch ng t ghi s có th là : gi y l nh tỉ n, u nhi m chi, phi u chuy n kho n, phi u thu lãi

2.3. Quy trình k toán cho vay

2.3.1. Giai o n cho vay

Khi khách hàng có nhu c u vay , khách hàng liên h v i b ph n h tr khách hàng n m c n i dung h s vay v n. Khách hàng tỉ n hành th c hi n b h s ngh xin vay gi n phòng h tr khách hàng. Cv.HTQHKH nh n, ki m tra h s , n u y và h p l , Cv.QHKH tỉ n hành l p “ xu t tín d ng” g i b ph n th m nh thu c phòng tín d ng kèm theo h s c a khách hàng. B ph n th m nh tỉ n hành th m nh h s khách hàng, l p “t trình th m nh “trình ban lãnh o phê duy t.

N u ban lãnh o ng ý gi i ngân, tỉ n hành phê duy t r i g i tr h s cho b ph n “quan h khách hàng “, Cv.HTQHKH thông báo cho khách hàng n làm h s vay v n, h s vay v n g m : h p ng tín d ng , t trình gi i ngân, kh c nh n n , gi y ngh gi i ngân (trong tr ng h p gi i ngân theo h n m c), b n thông tin khách hàng, h p ng th ch p tài s n m b o (n u có)...; tr ng h p khách hàng l n u vay v n t i ngân hàng, khách hàng ph i làm “ gi y ng kí m tài kho n “ theo m u ngân hàng, g i kèm b n photo gi y CMND g i cho nhân viên ch m sóc khách hàng m tài kho n cho vay .

Sau khi hoàn thành xong h s vay v n, Cv.HTQHKH trình h s lãnh o phê duy t. T i ngân hàng Quân i chi nhánh Hu , phòng “ h tr khách hàng” m nhi m ch c n ng h ch toán nghi p v cho vay, khi c s phê duy t c a lãnh o, Cv.HTQHKH tỉ n

hành ghi ngân trên hồ sơ, số tiền ghi ngân theo “ghi có” trong tài khoản cho vay của khách hàng.

Khách hàng mua lệnh tín nhiệm “Phi lệnh tín” (2 liên), theo mục a ngân hàng, ghi phòng giao dịch lệnh tín, nhân viên giao dịch ghi liên 1, giao cho khách hàng liên 2. Liên 1 số giao dịch viên lưu lại phòng kế toán. Trong trường hợp khách hàng vay tín nhiệm mục đích thanh toán cho một tác nhân nào đó, khách hàng mua sổ đăng dịch vụ thanh toán không dùng tiền mặt tại khoản tín vay thì khách hàng lập “Ủnhi m chi” (3 liên), giao cho giao dịch viên, chuyển vào sổ, giao dịch viên chuyển nháp lưu vào phần mềm, trình khách hàng liên 3, giao dịch viên ghi hai liên còn lại, 1 liên ghi lại phòng kế toán ngân hàng, mặt liên giao cho ngân hàng thanh toán.

Trong quá trình vay có hợp đồng thanh toán, chuyên viên hỗ trợ khách hàng phải làm “hợp đồng thanh toán tài sản” với khách hàng riêng biệt hành các thủ tục nghiệp vụ sổ sách khi cho ghi ngân.

Trong vòng 10 ngày sau ghi ngân, cán bộ tín dụng phải thực hiện kiểm tra việc sử dụng vốn của khách hàng có đúng theo hợp đồng hay không, sau đó lập “biên bản kiểm tra sau ghi ngân” bổ sung vào hồ sơ vay vốn của khách hàng để lưu bộ phận quản lý khách hàng. Trong các khoản vay quản lý, mỗi 3 tháng, cán bộ tín dụng phải thực hiện kiểm tra tình hình sử dụng vốn của khách hàng.

2.3.2. Giai đoạn thu lãi

Chuyển vào sổ thu nợ ghi khách hàng và ngân hàng thể hiện trên hợp đồng tín dụng, mỗi khách hàng số một phần trăm thu lãi và gốc. Các khách hàng ngân hàng Quân đội có phần trăm thu lãi mỗi kỳ theo tháng và trả nợ gốc mặt lại vào ngày đáo hạn.

Theo hợp đồng tín dụng, ngân hàng quy định ngày thu lãi với khách hàng. Hàng ngày, Cv.HTQHKH phải sao kê danh sách các khách hàng nợ gốc và số phần trăm thu lãi; gửi thông báo với khách hàng trước ngày thu lãi ít nhất là 3 ngày và nhiều nhất là 7 ngày trước mỗi kỳ thu lãi để thu nợ lại.

Trong trường hợp khách hàng ký với ngân hàng thu nợ tại tài khoản tín dụng của khách hàng thì khi đến ngày thu nợ, ngân hàng sẽ trích từ tài khoản tín dụng của khách hàng để thu lãi.

Nếu tài khoản tín dụng của khách hàng có số dư không đủ thu lãi; nên có thông báo của ngân hàng, khách hàng nên nộp lãi, Cv.HTQHKH hướng dẫn khách hàng viết “gửi

n p t i n “, r i n p t i n phòng giao d ch.Sau ó, Cv.QHKH t i n hành thu lãi trên tài kho n t i n vay c a khách hàng.

2.3.3. Giai o n thu n g c

Khi t i ngày áo h n , n u nh n c “ u nhi m chi “ c a khách hàng yêu c u tr n vay, Cv.HTQHKH t i n hành ki m tra tính pháp lý, s d trên tài kho n t i n g i c a khách hàng và l p phi u ghi n tài kho n t i n g i và ghi có tài kho n t i n vay.

N u khách hàng có yêu c u tr b ng t i n m t thì Cv.HTQHKH h ã ng d n khách hàng ghi gi y n p t i n, khách hàng s n p t i n t i phòng giao d ch c a ngân hàng

i v i các h p ã ng vay v n trung và dài h n c a các doanh nghi p có b ng phân kì h n n c a cán b t i n đ ng , hàng tháng Cv.HTQHKH s c n c vào b ng phân kì h n n t i n hành trích tài kho n t i n g i c a khách hàng thu n .

Khi khách hàng có nhu c u t t toán tài kho n vay thì Cv.HTQHKH in phi u t t toán vay g m n g c và lãi n th i i m hi n t i , ki m tra l i tính chính xác c a s t i n trên phi u t t toán và l p phi u chuy n kho n n u tr t tài kho n t i n g i ho c l p phi u thu chuy n qu n u khách hàng tr b ng t i n m t

Khi ã t t toán h s cho vay, khách hàng ã hoàn thành ngh a v tr n v i ngân hàng, Cv.HTQHKH t i n hành xu t kho tài s n m b o d i s phê duy t c a ban lãnh o. ng th i l p bút toán k toán thích h p.

2.3.4. C c u l i th i h n tr n

Khi khách hàng mu n c c u l i th i h n tr n , khách hàng ph i t i n hành l p “Gi y ngh c c u th i h n tr n “ theo m u c a ngân hàng, g i t i phòng h tr quan h khách hàng, Cv.QHKH trình lãnh o duy t. N u c s phê duy t c a ban lãnh o, t i n hành nh p li u vào ph n m m, toàn b s d n g c c a khách hàng có kho n n c c c u l i s c h th ng t ã ng phân lo i vào nhóm n thích h p x lý r i ro t i n đ ng c a ngân hàng.

2.3.5. Chuy n n quá h n

n kì h n tr n g c và lãi ã tho thu n trong h p ã ng t i n đ ng, n u khách hàng không tr úng h n và không c ngân hàng cho phép c c u l i th i h n tr n thì toàn b s d n g c c a h p ã ng t i n đ ng là n quá h n.

H th ng s t ng chuy n n quá h n và trích l p d phòng theo “quy nh v phân lo i n , trích l p d phòng và s d ng d phòng x lý r i ro tín d ng trong ho t ng kinh doanh c a Ngân hàng”

2.3.6. X lý n

C n c vào quy t nh c a c quan có th m quy n v x lý n (xoá n , x lý r i ro), Cv.HTQHKH h ch toán s n c x lý r i ro l ph n (ho c toàn b) vào tài kho n th c p. H th ng s t ng h ch toán các kho n n c x lý vào tài kho n ngo i b ng t ng ng v it ng ngu n v n x lý n .

Tr ng h p khách hàng n tr n kho n vay ã c x lý r i ro, ngân hàng s thu n bình th ng nh ng th c hi n tài kho n th c p. Khi có quy t nh c a c p có th m quy n cho phép xu t ngo i b ng i v i s n ã c x lý r i ro, k toán h ch toán s n c xu t ngo i b ng cho tài kho n tín vay c a khách hàng, sau ó th c hi n h ch toán s n c xu t ngo i b ng vào các tài kho n ngo i b ng t ng ng.

3. Ph ng pháp h ch toán :

3.1. K toán giai o n cho vay

Khi hoàn t t th t c cho vay, Cv.HTQHKH s ti n hành gi i ngân trên h th ng. Vì t t c các ho t ng thu chi tỉ n m t u ph i c th c hi n phòng giao d ch d qu n lý nên s ti n gi i ngân s c Cv.HTQHKH ghi có trên tài kho n tín vay c m c a khách hàng, n i dung nh p li u trên ph n m m nh sau :

N TK 2111.220A0X001.S LD giá tr kho n tín cho vay

Có TK 4211.410101001.s TK giá tr kho n tín cho vay

Tr ng h p cho vay có th ch p tài s n m b o, thì c n c vào “phi u ngh nh p kho tài s n m b o“, cv.HTQHKH ghi :

Nh p TK994.930104010.s LD

Sau ó khách hàng ghi phi u l nh tỉ n và nh n tỉ n phòng giao d ch, giao d ch viên nh n gi y n p tỉ n, ki m tra r i trình k toán tr ng duy t, tr l i liên 2 cho khách hàng r i xu t qu tỉ n m t giao cho khách. Giao d ch viên nh p li u vào ph n m m, ghi :

N TK 4211.410101001.s TK giá tr kho n tín khách hàng rút

Có TK 1011.101101001 giá tr kho n tín khách hàng rút

3.2. K toán giai o n thu n

Khi khách hàng n tr n , Cv.HTQHKH yêu c u khách hàng n p tỉ n vào tài kho n

t i ngân hàng. Giao d ch viên thu t i n, ghi có vào tài kho n t i n vay c a khách hàng

N TK 1011.101101001

Có TK 4211.410101001.s TK

Cv.HTQHKH ki m tra s d trên TK t i n vay c a khách hàng r i t i n hành thu n trên h th ng

N TK 4211.419101001.s TK

Có TK 21X1.220A0X001.S LD

Sau ó t i n hành làm th t c t toán h s , xu t kho tài s n m b o

Xu t TK994.930104010.S LD

3.3. K toán giai o n gia h n n

Vi c gia h n n thì k toán không h ch toán gì, ch c n c vào “ gi y ngh gia h n n ” do khách hàng g i t i và ã c s phê duy t c a ban lãnh o, k toán ch nh p n i dung vào ch c n ng gia h n n c a kh c ó, v th i gian gia h n, lãi su t áp d ng...

3.4. K toán chuy n n quá h n

i v i nh ng kh c ã n h n mà khách hàng không n tr n hay xin gia h n n thì h th ng s t ng chuy n n quá h n thích h p c n c vào nh ng quy nh c a ngân hàng

N TK 21X2.220A0X001.S LD N c n chú ý

Có TK 21X1.220A0X001.S LD

N TK 21X3.220A0X001.S LD N d i tiêu chu n

Có TK 21X2.220A0X001.S LD N c n chú ý

N TK 21X4.220A0X001.S LD N nghi ng

Có TK 21X3.220A0X001.S LD N d i tiêu chu n

N TK 21X5.220A0X001.S LD N có kh n ng m t v n

N TK 21X4.220A0X001.S LD N nghi ng

3.5. K toán thu lãi cho vay

❖ Tr ng h p là cho vay lãi tr sau thì hàng tháng, h th ng s t ng h ch toán s lãi d thu c a khách hàng

N TK 3941.22890X00A. s LD

Có TK 7020.7010100X. s LD

n ngày thu lãi , khách hàng n n p t i n lãi vào tài kho n Cv. QHKH t i n hành

thu lãi

N u s lãi ph i thu l n h n lãi d thu, k toán ghi :

N TK 4211.419101001.s TK

Có TK 7020.7010100X. s LD

Có TK 3941.22890X00A .s LD

N u s lãi ph i thu bé h n lãi ph i thu (khách hàng tr tr c h n), k toán ghi:

N TK 4211.419101001.s TK

N TK 7020.7010100X.s LD

Có TK 3941.22890X00A.s LD

N u s lãi ph i thu b ng s lãi d thu, k toán ghi :

N TK 4211.419101001.s TK

Có TK 3941.22890X00A.s LD

❖ Tr ng h p là cho vay tr lãi nh kì, thì hàng tháng n ngày thu lãi, khách hàng n n p ti n vào tài kho n ti n vay phòng giao d ch, sau ó Cv.HTQHKH s ti n hành thu lãi trên h th ng, n i dung h ch toán nh sau :

N TK 4211.419101001.s TK

Có TK 7020.7010100X. s LD

3.6. K toán trích l p và s d ng d phòng r i ro tín d ng

Vi c trích l p d phòng c ng do ph n m m t ng h ch toán c n c vào nh ng quy nh c a ngân hàng ã l p trình s n trong ph n m m. i v i các kho n vay ph i chuy n n quá h n , ph n m m t ng h ch toán d phòng r i ro v i t l phù h p v i nhóm n .

N TK 8820.871001001.s LD

Có TK 2191.229001001.s LD

X = 1,2,3 : cho vay ng n h n, trung h n, dài h n

4. Nghi p v k toán cho vay t i ngân hàng

Ngày 30/09/2010 công ty COXANO g i h s n Ngân Hàng ngh Ngân hàng cho vay s ti n 132.260.000 thanh toán ti n mua v t li u công ty XDGT Th a Thiên Hu . Sau khi ti n hành th m nh , ngày 01/10/2010 Ngân hàng quy t nh ng ý gi i ngân kho n vay này. Chuyên viên Quan h khách hàng thông báo cho khách hàng n làm h s vay v n , và ã gi i ngân trong ngày, khách hàng ã l p U Nhi m Chi yêu c u Ngân hàng chuy n ti n thanh toán cho công ty XDGT Th a Thiên Hu . Theo h p ng tín d ng ã kí

k t, ngân hàng cho công ty COXANO vay 132.260.000 v i lãi su t 14% /n m , th i h n 6 tháng, lãi tr ã nh kì vào ngày 15 hàng tháng. Tài s n m b o c a kho n vay này là xe ô tô du l ch hi u ISUZU giá tr 580 tri u. Ngày 31/03/2011, n ngày áo h n, khách h n ã n ngân hàng thanh toán ti n g c, ngân hàng ã ti n hành t t toán h s .

Quá trình cho vay nghi p v này di n ra nh sau :

Ngày 30/09/10 công ty COXANO g i h s vay v n n, phòng quan h khách hàng nh n h s

H s khách hàng g i n g m :

- ❖ Gi y ngh vay v n theo m u c a Ngân hàng (xem ph l c)
- ❖ Gi y photo CMND c a Ông D ng Quý . Ch c v T ng Giám c, ng i i di n theo pháp lu t c a công ty
- ❖ B n photo h kh u/s t m trú (KT3) c a T ng Giám c.
- ❖ Gi y ch ng nh n ng ký kinh doanh c a công ty.
- ❖ Gi y t ch ng minh vi c th c hi n y các i u ki n quy nh c a pháp lu t i v i ngành ngh s n xu t kinh doanh c thù.
- ❖ Báo cáo v tình hình thi công công trình, kh n ng sinh l i theo d toán
- ❖ Báo cáo tài chính c a công ty qua 3 n m li n k .
- ❖ H s tài s n m b o

Cv.QHKH ki m tra h s khách hàng, r i l p b n “ xu t tín d ng” (1 b n), g i kèm h s c a khách hàng n b ph n th m nh tín d ng. Nhân viên th m nh ti n hành th m nh h s khách hàng, sau ó l p “T trình th m nh” g i ban lãnh o phê duy t. Sau khi c ban lãnh o ng ý cho gi i ngân, cán b tín d ng g i tr h s khách hàng cho phòng quan h khách hàng, Cv.QHKH thông báo cho công ty, công ty c ng i i di n là ông Nguy n Qu c Anh n Ngân hàng vào ngày 01/03 làm h s vay v n. H s vay v n g m :

- ❖ T trình gi i ngân (ph l c)
- ❖ H p ng tín d ng (ph l c)
- ❖ H p ng th ch p tài s n m b o (ph l c)
- ❖ “Biên b n th m nh giá tr tài s n m b o” (ph l c) do b ph n tín d ng th c hi n trong quá trình th m nh
- ❖ B n “ thông tin khách hàng” (ph l c)

- ❖ Giấy ghi i ngân (ph 1 c)
- ❖ Kh c nh n n (ph 1 c)
- ❖ Biên b n ki m tra sau gi i ngân (ph 1 c) : b sung trong vòng 10 ngày
- ❖ Phi u nh p kho tài s n m b o
- ❖ H s khách hàng, t trình th m nh c ng c ính kèm vào h s vay v n làm b ch ng t vay v n.

ng th i, nhân viên quan h khách hàng t o m t tài kho n chi ti t ti n vay cho công ty thu n l i h n trong vi c qu n lý các n i dung liên quan n kh c kho n vay này, b n t o tài kho n ti n vay nh sau :

Chi nhánh : 501	S tài kho n : 5014100133007
S CIF : 580277	Lo i ti n vay : CVNH – VN
Mã KH – T24 : 450887	S LD : 1004000026
Tên tài kho n : CÔNG TY COXANO	
Th i h n : 6 tháng	
Lãi su t : 14 %/n m	
S ti n thanh toán : 132.260.000	
B ng ch : M t tr m ba m i hai tri u hai tr m sáu m i ngàn	

Sau khi ti n hành xong th t c gi i ngân, Cv.QHKH ti n hành gi i ngân trên h th ng. Khi nh p s ti n vay và các thông tin liên quan , h th ng t ng h ch toán :

N TK 2111.220501001.LD1004000026 132.260.000

Có TK 4211.410101003.5014100133007 132.260.000

N i dung này th hi n trong phi u chuy n kho n nh sau :

NGÂN HÀNG TMCP QUẢN I Hue branch (HUE)		PHI U CHUY N KHO N Ngày 01/10/2010 Mã giao d ch : LD1004000026		s ch ng t nguyên t : VND	
TK/ KH	450887	CTY COXANO			
TK N	LD1004000026	D u	0	D cu i	132.260.000
TK Có	5014100133007	D u	0	D cu i	132.260.000
T giá		132.260.000			
Ti n quy i ra VND		m t tr m ba hai tri u hai tr m sáu m i ngàn ng			
S ti n b ng ch					
Di n gi i	Cho vay theo món				

ng th i, Cv.HTQHKH nh p li u thông tin v tài s n m b o, c n c vào “ Phi u
ngh nh p kho tài s n m b o”, h ch toán :

Nh p TK 9940.930104010.LD1004000026 580 tri u

Khi k toán ti n hành nh p li u nghi p v cho vay này , h th ng s t ng a vào
s chi ti t TK 2111.220501001, TK 4211.410101003

NGÂN HÀNG QUÂN I HU		
CHI NHÁNH HU		
S TK : TK 2111.220501001		
Tên TK : Cho vay ng n h n xây d ng		
S CHI TI T		VT: ng
Ngày giao d ch g n nh t : 01/10/2010	Lo i ti n t : VN	
Mô t giao d ch :	Cho vay công ty COXANO HU	
Ngày hi u l c : 01/10/2010		
	Ghi n	Ghi có
S d u	180.750.000.000	0
T ng – Ngày hi n t i	132.260.000	0
Tính t u tháng	560.260.000	0
Tính t u n m	180.882.260.000	0
S d cu i	180.882.260.000	0
K toán viên	K toán tr ng	

NGÂN HÀNG QUÂN I HU		
CHI NHÁNH HU		
S TK : 4211.410101003		
Tên TK : Ti n g i thanh toán TCKT		
S CHI TI T		VT: ng
Ngày giao d ch g n nh t : 01/10/2010	Lo i ti n t : VN	
Mô t giao d ch :	Cho vay công ty COXANO HU	
Ngày hi u l c : 01/10/2010		
	Ghi n	Ghi có
S d u	0	1.200.000.000
T ng – Ngày hi n t i	0	132.260.000
Tính t u tháng	0	125.000.000
Tính t u n m	0	1.332.260.000
S d cu i	0	1.332.260.000
K toán viên	K toán tr ng	

Khách hàng l p “U nhi m chi “ yêu c u Ngân hàng trích ti n t tài kho n
 ti n vay thanh toán ti n mua v t t cho Công ty C Ph n XDGT Th a Thiên Hu , có Tài
 kho n t i Ngân hàng Quân i Chi Nhánh Hu là 5011100499789 . Cv.QHKH h ng d n
 khách hàng vi t “U nhi m chi” theo m u c a ngân hàng g m 3 liên , n i dung “U nhi m
 chi “ nh sau :

U NHI M CHI		Liên (slip): 1
(PAYMENT ORDER)		S GD (Transaction) : 133007
Ngày (Date) : 01/10/2010		Mã GDV(Teller code) : 450887
Lo i ti n (currency): <input type="checkbox"/> VN	<input type="checkbox"/> USD	<input type="checkbox"/> EUR <input type="checkbox"/> Khác (others)
Tên n v chuy n ti n (Payer's name) : CÔNG TY COXANO HU		
S tài kho n (Account no) : 5014100133007.....		
T i chi nhánh (At MB's branch) : Chi nhánh HuT nh/Thành ph (province/city):....TP. Hu ...		
Tên n v th h ng (Beneficiary's name): CÔNG TY C PH N XDGT TH A THIÊN HU		
S tài kho n (Account no): 5011100499789.....		
CMND/ H chi u s (ID/PP no) :ngày c p (date of issue):n i c p (place of issue)		
Ngân hàng th h ng (Beneficiary's Bank) : NH QUÂN I.T nh/Thành ph (province/city):TP.HU		
S ti n b ng s (Amount in figures) : 132.260.000.....		
S ti n b ng ch (Amount in words) : m t tr m ba m i hai tri u hai tr m sáu m i ngàn		
N i dung (detail) :Thanh toán ti n mua v t t		

Sau ó , khách hàng em em “U nhi m chi” ra phòng giao d ch, giao d ch viên
 nh n U nhi m chi, ki m tra tài kho n c a khách hàng, n u h p l , giao d ch trình k toán
 tr ng kí duy t, giao l i 1 liên cho khách hàng, l u l i 2 liên, sau ó ti n hành nh p li u vào
 ph n m m T-24. N i dung h ch toán nh sau :

N TK 4211.410101003.5014100133007 132.260.000

Có TK 4211.410101003.5011100499789 132.260.000

ng th i, h th ng t ng k t chuy n vào s chi ti t TK 4211.410101003,
 TK 4211.410101003.

NGÂN HÀNG QUÂN I HU

CHI NHÁNH HU

S TK : 4211.410101003

Tên TK : T i n g i thanh toán TCKT

S CHI TI T VT: ng

Ngày giao d ch g n nh t : 01/10/2010

Lo i ti n t : VN

Mô t giao d ch : Công ty COXANO HU

Ngày hi u l c : 01/10/2010

	Ghi n	Ghi có
S d u	0	1.332.260.000
T ng – Ngày hi n t i	132.260.000	0
Tính t u tháng	0	125.000.000
Tính t u n m	132.260.000	132.260.000
S d cu i	0	1.200.000.000
K toán viên		K toán tr ng

NGÂN HÀNG QUÂN I HU

CHI NHÁNH HU

S TK : 4211.410101003

Tên TK : T i n g i thanh toán TCKT

S CHI TI T VT: ng

Ngày giao d ch g n nh t : 01/10/2010

Lo i ti n t : VN

Mô t giao d ch : Công ty C ph n GTXD Th a Thiên Hu

Ngày hi u l c : 01/10/2010

	Ghi n	Ghi có
S d u	0	1.200.000.000
T ng – Ngày hi n t i	0	132.260.000
Tính t u tháng	0	125.000.000
Tính t u n m	0	1.332.260.000
S d cu i	0	1.332.260.000
K toán viên		K toán tr ng

Ngày 15/03, Ngân hàng thông báo cho khách hàng n n p lãi. Khách hàng n p t n vào tài kho n t n vay Cv.HTQHKH t n hành thu lãi trên h th ng. Cv.HTQHKH thông báo s t n lãi khách hàng ph i n p tháng này là 771.517 ng. S t n lãi do h th ng tính theo công th c quy nh trong h p ng tín d ng, lãi c tính nh sau :

$$\text{Lãi} = \frac{132.260.000 * 14\% * 15}{360} = 771.517 \text{ ng}$$

Trình t thu t n nh sau : khách hàng vi t “Gi y n p t n”(xem ph l c) theo m u c a ngân hàng, sau ó ra n p t n t i phòng giao d ch, giao d ch viên ki m nh n t n, trình k toán tr ng duy tr i t n hành h ch toán :

N TK 1011.101101001 772.000 ng

Có TK 4211.410101003.5014100133007 772.000 ng

Sau khi phát sinh CỐ trên tài kho n t n vay c a khách hàng, Cv.HTQHKH t n hành thu lãi trên h th ng , ghi :

N TK 4211.410101003.5014100133007 771.517 ng

Có TK 7010.701001005.LD1004000026 771.517 ng

ng th i, in “phi u thu lãi” làm ch ng t k toán :

NGÂN HÀNG TMCP QUÂN I		PHI U THU LÃI ITEREST	
Hue branch (HUE)		Ngày 15/10/2010	
		Mã giao d ch : LD1004000026	
		s ch ng t nguyên t : VND	
TK/ KH	133496	CTY COXANO	
Interest PE		771.517	
	Thành t n	771.517	
S t n b ng ch	B y tr m b y m	i m t ng àn n m tr m m i b y ng	
-----		-----	
Dĩ n gi i	Thu lãi t n vay		

S chi t t các TK 4211.410101003, TK 7010.701001005 nh sau :

NGÂN HÀNG QUÂN I HU		
CHI NHÁNH HU		
S TK : 4211.410101003		
Tên TK : T i n g i thanh toán TCKT		
S CHI TI T VT: ng		
Ngày giao d ch g n nh t : 15/03/2010		Lo i t i n t : VN
Mô t giao d ch : Công ty COXANO HU		
Ngày hi u l c : 15/03/2010		
	Ghi n	Ghi có
S d u	0	950.000.000
T ng – Ngày hi n t i	0	772.000
Tính t u tháng	0	150.000.000
Tính t u n m	0	950.772.000
S d cu i	0	950.772.000
K toán viên	K toán tr ng	

NGÂN HÀNG QUÂN I HU		
CHI NHÁNH HU		
S TK : 7010.701001005		
Tên TK : Thu lãi t ho t ng cho vay		
S CHI TI T VT: ng		
Ngày giao d ch g n nh t : 15/03/2010		Lo i t i n t : VN
Mô t giao d ch : Công ty C ph n GTXD Th a Thiên Hu		
Ngày hi u l c : 15/03/2010		
	Ghi n	Ghi có
S d u	0	35.127.000.000
T ng – Ngày hi n t i	0	771.517
Tính t u tháng	0	5.350.771.517
Tính t u n m	0	35.127.771.517
S d cu i	0	35.127.771.517
K toán viên	K toán tr ng	

T ng t , vì c thu lãi t i n vay di n ra nh kì ngày 15 hàng tháng , vì c h ch toán c ng nh v y, “ b ng kê thu lãi “ c a món vay này nh sau :

B NG KÊ THU LÃI VAY

Tên khách hàng : công ty COXANO HU

S tài kho n : 5014100133007

VT : VN

Lãi t ngày	n ngày	S ngày tính lãi	D n	Lãi su t	Thành ti n
01/10/10	15/10/10	15	132.260.000	14%/n m	771.517
15/10/10	15/11/10	31	-	-	1.594.468
15/11/10	15/12/10	30	-	-	1.543.033
15/12/10	15/01/11	31	-	-	1.594.468
15/01/11	15/02/11	31	-	-	1.594.468
15/02/11	15/03/11	28	-	-	1.440.164
15/03/11	31/03/11	16	-	-	822.951
T ng					9.361.069

Ngày 31/01/11 , t i ngày áo h n, khách hàng n tr s ti n g c là 132.260.000. Khách hàng vi t “gi y n p ti n” (xem ph l c) và n p ti n vào tài kho n ti n vay phòng giao d ch. C n c vào “ gi y n p ti n , giao d ch viên ghi có tài kho n ti n vay c a khách hàng.

N TK 1011.101101001 132.260.000 ng

Có TK 4211.410101003.5014100133007 132.260.000 ng

Sau ó , Cv.HTQHKH ti n hành thu n :

N TK 4211.410101003.5014100133007 132.260.000 ng

Có 2111.220501001.LD1004000026 132.260.000 ng

Ti n hành xu t kho tài s n m b o, c n c vào “Phi u ngh xu t kho tài s n m b o” (xem ph l c), Cv.HTQHKH ghi:

Xu t TK 9940.930104010.LD1004000026 580 tri u

Khách hàng yêu c u t toán tài h s vay v n , b ng t toán h s nh sau :

Ghi CÓ : LD1004000026	Tên : Công ty COXANO HU
Ngày hi u l c : 31/01/2011	Phân b thanh toán
Ti n g c n h n : 132.260.000	Ti n g c : 0
Lãi n h n : 9.361.069	Phí tr ch m : 0
	Chi phí khác : 0
T ng s n h n : 141.621.069	c tr b i : CSH – Ti n m t

CHƯƠNG III: MÔ TẢ GIỚI THIỆU PHƯƠNG TIỆN HOÀN THIỆN CÔNG TÁC KẾ TOÁN CHO VAY TẠI NGÂN HÀNG QUÂN ĐỘI CHI NHÁNH HU

I. Nhiệm vụ của công tác kế toán tại Ngân hàng Quân đội Chi nhánh Hu

❖ Nhiệm vụ:

- Có thể nói, vì đặc thù ngành công nghệ tin học vào công tác kế toán đã đem lại nhiều thuận lợi. Công nghệ này vì đặc biệt chính xác, cân đối, kịp thời, chính xác cho nhu cầu quản lý của ban lãnh đạo. Vì khi lập ngân sách, quy trình luân chuyển công nợ, đòi hỏi tính chính xác cao nên việc ứng dụng công nghệ kế toán hiện đại, và phần mềm hiện đại công tác xử lý chính xác, nhanh chóng, hiệu quả, phân loại chi tiết rõ ràng, dễ hiểu. Việc thực hiện quản lý, chi trả, cho vay, thu nhập đặc thù hiện tại cách khoa học, tối ưu khi cần thiết cho việc quản lý theo dõi quá trình cho vay, thu nhập.

- Việc thực hiện tài khoản ngân hàng: đặc biệt theo phần mềm sẵn có của hệ thống NHNN và số kế toán phần mềm tin học T24 – R8, nhân viên nhập ứng tài khoản theo từng cấp I, cấp II, cấp III theo quy định của NHNN và hệ thống ngân hàng “map” qua công nghệ phần mềm, đem lại hiệu quả trong quá trình xử lý chính xác, hạn chế tình trạng sai sót. Trong đó, các gói ngân hàng đặc biệt dành riêng cho Ngân hàng, cho phép Ngân hàng có khả năng tối ưu hoá hoạt động và quy trình mà vẫn đảm bảo tính linh hoạt, nhanh nhẹn, ứng biến với những thay đổi trong kinh doanh.

- Việc thực hiện sổ sách thì không sử dụng nhiều thủ công, tất cả đều đưa vào phần mềm máy tính để thực hiện. Hệ thống phần mềm đã cung cấp đầy đủ các giới thiệu hoàn thiện cho tất cả các hoạt động của Ngân hàng, tất cả các lĩnh vực giao dịch ngân hàng và ngân hàng Internet với các hệ thống, thanh toán chính xác, xử lý nghiệp vụ nhanh chóng, có thể thực hiện các dịch vụ giao dịch trực tuyến.

- Việc quy trình và phương pháp hạch toán được phân chia trách nhiệm phù hợp với từng giai đoạn khác nhau. Phân biệt các nhóm khoản nợ quá hạn, khoản gia hạn nợ... Hệ thống ứng dụng yêu cầu và trùng khớp với số liệu cho mọi tài khoản của khách hàng vay. Điều này đặc biệt hiện tại qua mối quan hệ của cán bộ tín dụng và kế toán cho vay. Qua việc ôn tập thu nhập, kiểm tra, đánh giá khách hàng chính xác để nắm vững theo dõi của nhân viên kế toán đặc biệt hiện tại, thu nhập thu lãi và ứng dụng hiện tại.

- Bộ phận phận “H trợ quan h khách hàng” k t h p ch c n ng k toán cho vay t o i u ki n thu n l i c ho t ng cho vay c a Ngân hàng. Đây là bộ phận có m i quan h thân thi t v i khách hàng, và có m i quan h th ng xuyên v i cán b t ín d ng. Vì c th ng nh t t t c ho t ng cho vay t nh n h s , gi i ngân , h ch toán, t t toán h s s giúp cán b k toán cho vay có cách nhìn t ng quát, am hi u sâu v t ng nghi p v nh v y có th tránh c nhi u sai sót c ng nh k p th i có quy t nh, ý ki n úng n giúp ho t ng cho vay di n ra m t cách an toàn và hi u qu .

- ón nh n s s ti n b c a h th ng ngân hàng lõi Core banking temenos là m t b c thay i hoàn thi n nh t c a Ngân hàng trong h th ng giao d ch. T24 là công ngh ngân hàng m i , h tr cho v i c tri n khai các s n ph m, d ch v ng ngân hàng hi n i , ang c tri n khai h n 400 t ch c Tài chính – ngân hàng trên th gi i. S c n thi t c a h th ng Ngân hàng lõi này không ch h tr h p nh t các ho t ng kinh doanh hi n t i mà còn có kh n ng a ra các gi i pháp tr giúp khi kh i l ng công v i c giao d ch kinh doanh t ng tr ng . Ph n m m T24 ã a ra nh ng gi i pháp t t áp ng nhu c u hi n t i và t ng lai. Qua ó , th c hi n b ng v i c tin h c hoá các khâu c a quá trình k toán cho vay, v a t n s c ng i, s c c a , v a m b o chính xác, nhanh chóng, an toàn cho c Ngân hàng và khách hàng.

❖ Nh c i m :

- T ch c tài kho n theo ph n m m tin h c c a Ngân hàng có nh ng khác bi t so v i h th ng tài kho n c a NHNN, òi h i nhân viên ph i nh các mã giao d ch, c ng nh nh p úng các s tài kho n . Vì c thi t k các mã khách hàng v n còn dài , n u nh p sai m t s thì không th m c ch c n ng h ch toán cho khách hàng. M c khác , đây là ph n m m m i cùng v i thi t k s d ng b ng ti ng anh và nh ng kí hi u vi t t t theo nh ng mã riêng c a Ngân hàng. Do ó v n x y ra nh ng b t c p i v i nhân viên ch a có s thông th o và nh ng nhân viên có trình th p v ngo i ng s khó x lý t t c nh ng s c b t ng x y ra.

- Vì c phân tách trách nhi m k toán cho vay và b ph n giao d ch có nhi u thu n l i trong khâu qu n lý nh ng c ng có ph n h n ch . Do t t c các ho t ng thu chi ngân qu u ph i c th c hi n phòng giao d ch, phòng BO không thê gi i ngân tr c ti p cho khách tr c ti p b ng ti n m t mà ph i thông qua m t tài kho n trung gian, khách hàng mu n n p ti n thì ph i vi t gi y n p ti n và rút ti n t i phòng giao d ch. i u này làm phát sinh

thêm m t nghi p v , mà s l ng nghi p v c a ngân hàng t ng i l n, i u này làm cho s l ng nghi p v phát sinh thêm r t nhi u, lãng phí th i gian c a nhân viên ngân hàng và c khách hàng. T t nhiên, là không th không công nh n vi c này c ng em l i ti n ích cho ngân hàng là có th t n d ng c s d trên tài kho n ti n vay n u khách hàng ch a x d ng n kho n gi i ngân, d qu n lý...

II. Gi i pháp c i thi n công tác k toán ho t ng tín d ng

V n c i thi n công tác k toán tín d ng c a Ngân hàng xoay quanh t ch c ch ng t , t ch c s sách , tài kho n , báo cáo và các giai o n k toán , tuy nhiên nh ng khâu ó c Ngân hàng ti n hành khá phù h p và y trên ph n m m. T t c m i gi y t h u nh u c ti n hành trên ph n m m và ch th c hi n sao kê vào cu i k tránh thông tin b l t ra ngoài. c ng c công tác k toán và k toán nghi p v tín d ng t i Ngân hàng ph i th c hi n ng th i nhi u bi n pháp v i nhi u cách th c khác nhau.

❖ Tr c tiên quan tâm n ch ng t luân chuy n c a Ngân hàng . K toán c n ph i phòng ng a r i ro trong khâu giao nh n và x lý ch ng t ban u . Khi giao nh n c n ph i phòng ng a r i ro trong khâu giao nh n và x lý ch ng t Ngân hàng và khách hàng , nhân viên ph i ki m tra tính h p l c a ch ng t nh ngày l p , s ti n b ng ch , b ng s , d u, ch kí có y , úng ch ký m u ...tr ng h p phát hi n y u t ch a h p l , nhân viên h ng d n khách hàng b sung ho c i l i không ch p nh n ch ng t sai, thi u sau ó gây ch m tr cho khách hàng do không thanh toán c.

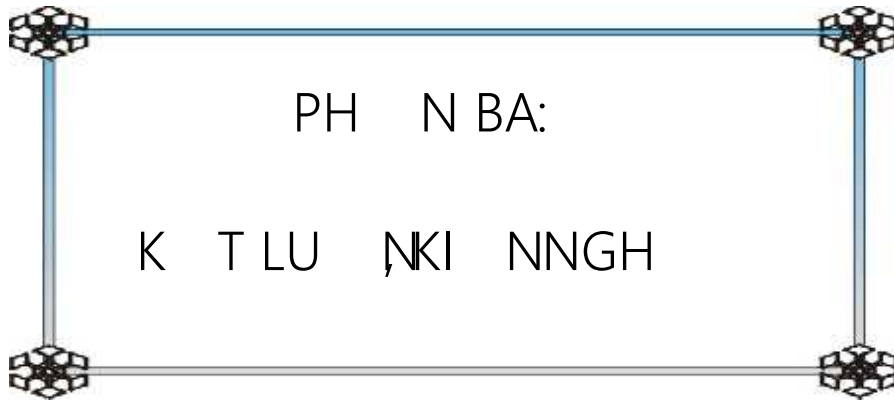
❖ Trong quá trình th c hi n các giao d ch k toán cho vay , tr c khi gi i ngân ph i ki m tra h s ch t ch , gi i ngân úng i t ng ã ghi rõ trong h p ng , gi y nh n n . Tr ng h p ng i th h ng trên h p ng và gi y nh n n không ghi rõ ràng , nhân viên k toán tr l i và yêu c u cán b tín d ng ch nh s a rõ ràng .

❖ Khi th c hi n quy trình giao d ch trên máy , vi c sao kê s d trên h p ng tín d ng ph i c k t h p sao kê c s lãi ch a thu c a t ng món vay. M t v n c n quan tâm ây n a là trong quá trình báo cáo thì sao kê theo th c t và i chi u v i cân i ph i chính xác v i nhau. i u này òi h i các nhân viên k toán cho vay ph i nh p s li u m t cách chính xác t nh ng thông tin thông qua cán b tín d ng nên s ph i h p gi a b ph n k toán cho vay và nhân viên tín d ng c n ch t ch , cùng nhau th c hi n theo dõi qu n lý khách hàng vay. ng th i, hai bên th ng xuyên trao i thông tin cho nhau nh m m c ích là t ng hi u qu ho t ng tín d ng.

❖ Tổ chức tài khoản tại Ngân hàng cần thiết sao cho rút gọn lại các mã giao dịch giúp cho nhân viên tránh bị “Ngập” từ các mã Khách hàng quá dài. Hay có thể tra ra quy định riêng giữa nhân viên nội bộ tín dụng cho từng mã khách hàng giao dịch quá trình ghi ngân, kiểm soát thu lãi cũng ghi quy định nhanh gọn hơn.

❖ Bên cạnh đó, phải không ngừng nâng cao, bồi dưỡng kiến thức cho nhân viên kế toán cho vay nói riêng và toàn thể nhân viên nói chung, đặc biệt là ngoại ngữ và tin học, giúp nhân viên sẵn sàng thành thạo phần mềm tin học T-24, nắm bắt những hiểu quả công nghệ, công nghệ hiện hành để tránh sai sót đáng tiếc có thể xảy ra.

❖ Hạn chế tiếp xúc các sự cố virus lây lan làm cho các giao dịch ngân hàng trở nên chậm trễ, nhân viên ngân hàng phải thường xuyên theo dõi và cập nhật các chương trình tin tức, chương trình diệt virus...nhằm có kế hoạch phòng ngừa và hạn chế tiếp xúc virus xâm nhập vào hệ thống máy tính của ngân hàng.



I. Kết luận

Thư chỉ dẫn tài này, bên cạnh việc sử dụng vốn kinh tế đã có, em cũng luôn cố gắng tìm tòi, học hỏi kinh tế về lĩnh vực Ngân hàng nói chung và lĩnh vực kế toán cho vay nói riêng. Tài liệu này không những giúp em hoàn thiện, củng cố vốn kinh tế đã học mà còn giúp em mở rộng vốn hiểu biết của mình. Nhờ vậy, em mới có nền tảng kinh tế thư chỉ dẫn tài này.

Đối với thư chỉ dẫn tài này tại Ngân hàng Quân Chi Nhánh Hu là một điều may mắn đối với em, nhờ sự giúp đỡ của các anh chị em đồng nghiệp nào hiểu công tác kế toán cho vay đối với khách hàng doanh nghiệp, cá nhân tại Ngân hàng Thương Mại trên thị trường ra như thế nào; cũng như có cái nhìn thực tế hơn, rõ ràng hơn về hoạt động cho vay tại Ngân Hàng. Tuy nhiên, do trình độ nghiệp vụ của Ngân hàng có tính bổm t cao, nên mặc dù đã rất cố gắng và cố gắng bắt đầu tìm hiểu các anh chị em có một số nội dung mang tính nền tảng, em không thể tiếp cận được. Đó là khó khăn lớn nhất của em khi thư chỉ dẫn tài này, và đó cũng là lý do khiến bài làm này còn tồn tại những thiếu sót. Rất mong sự thông cảm của quý thầy cô.

Bên cạnh những kết quả tốt đẹp, với vốn kiến thức còn hạn chế trong khuôn khổ một tài báo cáo, em xin mạnh dạn đề ra một vài kiến nghị về việc mong muốn có thể góp phần hoàn thiện chất lượng hoạt động của Ngân hàng, cũng như là hoạt động cho vay tại Ngân hàng TMCP Quân Chi, Chi Nhánh Hu

II. Kiến nghị

Ngân hàng cần chú trọng các chính sách củng cố và phát triển nguồn nhân lực bằng cách tổ chức tốt các khâu tuyển dụng, đào tạo và ghi i quy t quy n l i cho i ng nhân viên. Bên cạnh việc bố trí công việc chuyên môn, ý thức trách nhiệm của nhân viên cũng là một nội dung rất quan trọng, Ngân hàng nên có chế độ thưởng phạt nghiêm minh trong chính sách quản lý nhân viên. Đối với thư chỉ dẫn tài này, Ngân hàng cần có sự chú ý thích hợp về tài chính; tiếp đây, Ngân hàng nên trích lập bổ sung hàng tháng các nguồn quỹ hoạt động của công ty.

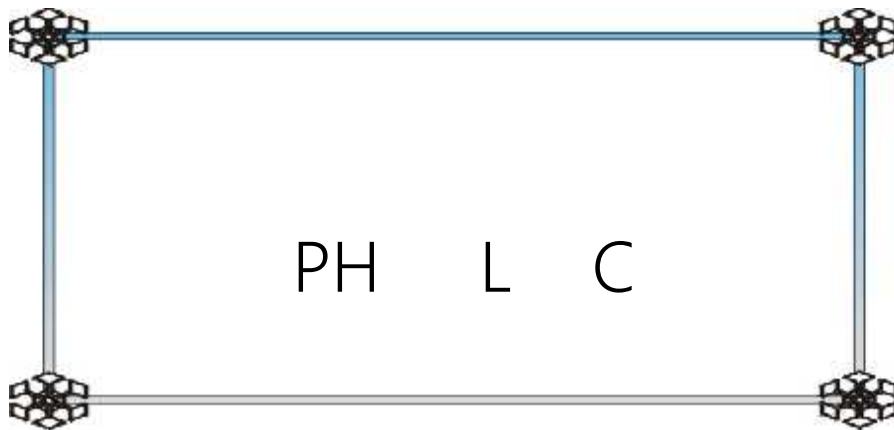
Cần quan tâm hơn nữa yếu tố nhân quả hơn trong hoạt động tín dụng, đây là một nội dung quan trọng có sự ảnh hưởng lớn đến hoạt động của Ngân hàng. Vì thế ngân hàng cần có biện pháp chế độ yếu tố này càng nhanh và vào thời điểm như trong tương lai. Tài liệu này

ò h i s c n th n trong khâu th m nh khách hàng vay v n, trong quá trình cho vay, Ngân hàng c n có s u t v th i gian và c chuyên môn vào giai o n có th phát hi n nh ng khách hàng ch t l ng. M c khác, c ng có s u ã i v i nhân viên ph trách thu n , nh c nh khách hàng v các ngh a v v i ngân hàng, n u nhân viên này làm vi c hi u qu s gi i quy t c ph n nào r i ro có th x y ra v i Ngân hàng.

Ho t ng Ngân hàng ngày càng phát tri n, s l ng khách hàng n giao d ch ngày càng t ng. c bi t là khách hàng n vay ti n t i Ngân hàng vào th i i m nh ng tháng cu i n m, trong khi c s h t ng thì còn ch t h p, k ho ch v vi c m r ng quy mô c s h t ng theo em là r t c n thi t. Vi c này không nh ng ò h i l n v tài chính mà còn nhi u th t c ph c t p, em xin ki n ngh Ngân hàng nên có nh ng xu t lên c p trên c ng nh các c quan chính quy n c t o i u ki n thu n l i h n trong vi c th c hi n k ho ch c a mình. Có l là ban lãnh o c a Ngân hàng c ng ã có nh ng d nh v i u này .

M cu c i u tra th m dò ý ki n khách hàng v cách c x , thái ph c v khách hàng c a nhân viên, v s n ph m Ngân hàng,... h óng góp ý ki n cho Ngân hàng Ngân hàng rút kinh nghi m nh m phát tri n h n. Tuy nhiên, công vi c này có hi u qu c n có gi i th ng cho khách hàng nào có ý ki n óng góp hay mang l i hi u qu cao h n cho Ngân hàng, có nh th khách hàng m i nhi t tình cho ý ki n.

B t k ngành kinh doanh nào c ng ò h i ph i có s tho mãn gi a cung và c u. Do v y, mu n có c khách hàng, Ngân hàng c n có s u t vào qu ng cáo nhi u ng i bi t đ i nhi u hình th c và b ng nhi u ph ng tí n khác nhau v các s n ph m đ ch v c a Ngân hàng nh m t o thêm uy tín cho Ngân hàng.



TÀI LI U THAM KH O

1. Giáo trình “K toán Ngân hàng” c a TS. Lê Th Kim Liên. Gi ng viên H Kinh T Hu
2. Giáo trình “ K toán Ngân hàng” c a TS.Tr ng Th H ng . Gi ng viên tr ng i h c Kinh T TP. H Chí Minh
3. Giáo trình “ Tài chính – ti n t Ngân hàng “ c a PGS.Nguy n V n Ti n (Ch biên). Phó ch nhi m khoa Ngân Hàng, H c Vi n Ngân Hàng Hà N i.
4. Giáo trình “ K toán Ngân Hàng” c a “Trung Tâm Nghiên C u ào T o Tài Chính - K Toán – Thu - Tin h c H ng c “
5. Sách “Tín d ng và th m nh tín d ng Ngân hàng”.TS.Nguy n Minh Ki u. Nhà xu t b n tài chính.
6. Giáo trình ngân hàng th ng m i- TS Phan Thu Hà - Khoa Tài chính ngân hàng – i h c kinh t Qu c Dân Hà N i
7. Ti n t ngân hàng & th tr ng tài chính - Frederic S.Mishkin - Nhà xu t b n khoa h c và k thu t.
8. Tham kh o khoá lu n t t nghi p c a các anh ch K40,K39,K38...c a tr ng i H c Kinh T Hu .
10. Tham kh o các tài li u trên trang Wed tailieu.vn, thuvienluanvan.vn, Wedketoan.vn, diendanketoan.vn...