

LUẬN VĂN TỐT NGHIỆP ĐẠI HỌC

Đề tài:

**KẾ TOÁN THANH TOÁN KHÔNG DÙNG TIỀN
MẶT TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT
TRIỂN NÔNG THÔN TỈNH THỪA THIÊN HUẾ -
CHI NHÁNH NAM SÔNG HƯƠNG**

Sinh viên thực hiện: Phan Nữ Quỳnh Anh

Lớp: K41 KTDN

PHẦN I

T V N

1.1. LÝ DO CHỌN TÀI

Ngày nay, các hoạt động giao dịch thanh toán, dịch vụ diễn ra mỗi lúc, mỗi nơi, vượt qua giới hạn về không gian cách a lý. Nhưng khi hoạt động thanh toán trong xã hội còn thể hiện phân biệt bằng tiền mặt, nhất là trong thanh toán các khoản có giá trị lớn thì mang lại nhiều bất lợi và rủi ro như: Chi phí của xã hội tổ chức hoạt động thanh toán (như chi phí vận chuyển, bảo quản, kiểm soát, mất mát của hệ thống ngân hàng, của các chi nhánh tham gia giao dịch thanh toán) là rất tốn kém. Hơn nữa, thể hiện giao dịch thanh toán bằng tiền mặt vì khi lưu thông sẽ bị mất cắp, thất lạc, ngoài ra, vận chuyển an ninh trong khâu thanh toán, bảo quản, vận chuyển tiền mặt luôn tiềm ẩn nhiều nguy hiểm và vì cơ sở dữ liệu tiền mặt lưu thông trong dân cư là môi trường thu lợi cho tội phạm lưu hành tiền giả, dễ dàng tiếp cận lợi ích của các tổ chức, cá nhân, của nền kinh tế nên tình hình an ninh quốc gia.

Nhưng bất tiện của việc sử dụng tiền mặt trong thanh toán đòi hỏi phải ra đời những hình thức thanh toán khác nhau, thuận lợi và an toàn hơn.

Tăng tốc độ phát triển kinh tế của các nước trên thế giới trong thời kỳ hiện tại thay đổi mạnh mẽ nền kinh tế không thể phát triển mà không có ngân hàng và nó không phát triển. Sự ra đời của các NHTM là điều kiện cần thiết để nền kinh tế có thể phát triển một cách nhanh và bền vững. Một trong những chức năng của NHTM đó là chức năng trung gian thanh toán. Chức năng này thể hiện thông qua công tác thanh toán không dùng tiền mặt của các ngân hàng. Lịch sử cho thấy, nền kinh tế phát triển càng mạnh thì thanh toán dưới hình thức thanh toán không dùng tiền mặt càng chiếm tỷ trọng lớn, càng thúc đẩy nhu cầu ứng dụng hệ thống thanh toán tự động vì do nó mang lại và sự ưu việt của nó so với hình thức thanh toán bằng tiền mặt.

N n kinh t Vi t Nam ang trên à phát tri n . phù h p v i l trình th c hi n nh ng cam k t qu c t v l nh v c t i n t , ngân hàng và nh ng cam k t v i T ch c Th ng m i th gi i (WTO). Vi t Nam n g tr c òi h i ph i phát tri n h n n a các ho t ng thanh toán không dùng ti n m t nh m nâng cao kh n ng qu n lý kinh t c a Nhà n c và t o c s cho s phát tri n ng b c a c n n kinh t .

Thanh toán không dùng ti n m t c ng là ch tr ng c a nhà n c trong nh h ng phát tri n t nay n n m 2020.

V i nh ng lý do trên, em ã ch n tài “ **K TOÁN THANH TOÁN KHÔNG DÙNG TI N M T T I NGÂN HÀNG NÔNG NGHI P VÀ PHÁT TRI N NÔNG THÔN T NH TH A THIÊN HU - CHI NHÁNH NAM SÔNG H NG**” làm chuyên t t nghi p.

1.2. M C ÍCH NGHIÊN C U

M c ích nghiên c u c a tài này bao g m:

- T p h p các hình th c thanh toán KDTM. T ó i sâu vào tìm hi u các khái ni m, n i dung, i u ki n và quy trình thanh toán c a m i hình th c
- Tìm hi u th c t công tác h ch toán và k thu t nghi p v k toán c a m t s hình th c thanh toán KDTM t i Ngân hàng NNo & PTNT T nh Th a Thiên Hu - Chi nhánh Nam Sông H ng
- Nh n xét, ánh giá và a ra m t s bi n pháp nh m thúc y và hoàn thi n công tác k toán thanh toán KDTM t i Ngân hàng.

1.3. I T NG NGHIÊN C U

i t ng nghiên c u c a tài là quy trình ho t ng và k thu t h ch toán các nghi p v k toán thanh toán KDTM phát sinh t i Ngân hàng NNo & PTNT T nh Th a Thiên Hu - Chi nhánh Nam Sông H ng

1.4. PH M VI NGHIÊN C U

a. Không gian

Ph m vi nghiên c u c a tài là quy trình nghi p v thanh toán KDTM t i Ngân hàng NNo & PTNT T nh Th a Thiên Hu - Chi nhánh Nam Sông H ng

Do quy mô và th i gian c a chuyên có h n mà các hình th c thanh toán KDTM l i khá r ng nên em không i vào tìm hi u toàn b các quy trình c a hình th c thanh toán KDTM mà ch tìm hi u th c t hình th c thanh toán th , thanh toán y nhi m chi – Chuy n ti n và d ch v E-banking.

b. Th i gian

Nghiên c u th c tr ng k toán thanh toán KDTM t i CN trong kho ng th i gian t n m 2008-2010

1.5. PH NG PHÁP NGHIÊN C U

-*Ph ng pháp nghiên c u tài li u*: thông qua các giáo trình, báo chí, các trang web áng tin c y có liên quan n v n k toán thanh toán KDTM làm n n t ng c s khoa h c cho vi c nghiên c u

-*Ph ng pháp quan sát, ph ng v n ý ki n c a nh ng nhân viên có liên quan t i n v trong th i gian th c t p* thu th p thông tin và tích l y ki n th c, kinh nghi m

-*Ph ng pháp thu th p s li u* làm c s nghiên c u tài

-*Ph ng pháp t ng h p và phân tích s li u* nh m a ra nh ng con s làm c s th c ti n cho vi c ánh giá, nh n xét

B c c c a chuyên bao g m:

-Ph n I: t v n

-Ph n II: N i dung và k t qu nghiên c u

•Ch ng 1 : C s khoa h c c a n i dung nghiên c u

•Ch ng 2 : Th c tr ng k toán thanh toán KDTM t i NHNN&PTNT T nh Th a Thiên Hu - Chi nhánh Nam Sông H ng

•Ch ng 3 : M t s nh h ng, gi i pháp và ki n ngh nh m y m nh ho t ng thanh toán KDTM.

-Ph n III: K t lu n.

PHẦN II
NỘI DUNG VÀ KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU
CHƯƠNG 1
CÁC SỰ KHOA HỌC CẤP AVN NGHIÊN CỨU

1.1. KHÁI NIỆM VÀ HÌNH THỨC THANH TOÁN KHÔNG DÙNG TIỀN MẶT

Theo TS. Trưởng Trường Học viện Khoa Ngân hàng, Trường Đại học Kinh tế TP. Hồ Chí Minh nhận xét: “Thanh toán KDTM là cách thức thanh toán tiền hàng hóa, dịch vụ không có sự xuất hiện của tiền mặt mà các tiền hành bằng cách trích tiền từ tài khoản cá nhân chi trả chuyển vào tài khoản cá nhân để hình thành hoặc bằng cách bù trừ lẫn nhau thông qua vai trò trung gian của các tổ chức cung ứng dịch vụ thanh toán”

Như vậy, xét về góc độ kế toán thì kế toán nghiên cứu thanh toán KDTM là thực hiện các bút toán bằng tiền ghi sổ hay bút toán.

1.2. VAI TRÒ CỦA THANH TOÁN KHÔNG DÙNG TIỀN MẶT

Tiền thanh toán tiền mặt phụ thuộc vào trình độ dân trí của mỗi quốc gia. Ở Việt Nam, các nước phát triển, tiền thanh toán tiền mặt chỉ chiếm khoảng 10% trong tổng phương tiện thanh toán trong khi ở Việt Nam các nước đang phát triển (trong đó có Việt Nam) thì chỉ chiếm 30% đến 40%.

Trong nền kinh tế đang phát triển như hiện nay, khi mà khi nền hàng hóa và dịch vụ ngày càng phong phú và đa dạng về quy mô lẫn chất lượng, quan hệ trong mua bán, buôn bán càng phức tạp thì hình thức thanh toán bằng tiền mặt sẽ bộc lộ nhiều hạn chế của nó như: tính an toàn không cao, dễ bị lừa đảo, tham ô, làm tăng chi phí xã hội, giảm vòng quay của vốn, làm cho sản xuất kinh doanh bị chững lại, ảnh hưởng đến sự phát triển kinh tế.

Sớm nhanh chóng, tiện lợi, an toàn, hiệu quả trong thanh toán sẽ giúp nhanh việc tập trung và phân phối các dòng vốn trong nền kinh tế xã hội, cung ứng vốn cho kinh tế phát triển. Vì vậy, lúc đưa hành chính sách tài chính, tiền tệ phải thông qua màn

hình thanh toán quốc gia, và những phương tiện, kỹ thuật công nghệ thanh toán hiện đại, hiện chỉ vì các số nợ tín dụng trong lưu thông. Hình thức thanh toán KDTM đã phân bổ những ưu quốc gia có nền kinh tế phát triển và đã chứng tỏ những vai trò quan trọng của mình.

-Thứ nhất, thanh toán KDTM sẽ ngày càng nhanh chóng luân chuyển vốn trong nền kinh tế. Bởi vì hình thức sản xuất kinh doanh nào càng có vốn, và nếu càng vốn luân chuyển càng nhanh thì các sản xuất kinh doanh càng đi ra liên tục và thu lợi. Thanh toán KDTM thực hiện dựa trên việc áp dụng công nghệ tin học hiện đại, thông qua việc bù trừ các tài khoản tại ngân hàng, do đó tốc độ nhanh chóng cho việc giao dịch chuyển vốn, đó góp phần nâng cao hiệu quả của nền kinh tế.

-Thứ hai, thanh toán KDTM góp phần tiết kiệm chi phí lưu thông tín dụng như chi phí in ấn, vận chuyển, phát hành, bảo quản tín dụng. Vì việc thanh toán KDTM là quá trình thanh toán bằng cách trích chuyển vốn trên các tài khoản hoàn thành việc thanh toán cho nhau hoặc thanh toán bù trừ lẫn nhau nên nó sẽ góp phần giảm thiểu những chi phí lưu thông.

-Thứ ba, mục đích của hình thức thanh toán KDTM thì nhất thiết mà chỉ thể hiện lợi ích cho mình mà tài khoản riêng và sự tín nhiệm trong tài khoản ở ngân hàng. Nghĩa là hình thức thanh toán KDTM tạo thuận lợi cho ngân hàng về chi phí thấp. Nó thực hiện thông qua việc KH gửi tiền vào tài khoản tại ngân hàng. TK tín dụng của KH luôn có số dư thì mới có hiệu lực thanh toán. Bởi vậy, NH sẽ có một lượng vốn tích lũy trên tài khoản tín dụng thanh toán tiến hành cho vay khi các khoản tín dụng của KH chấp thuận, làm cho ngân hàng tham gia nhiều lần vào chu trình sản xuất, đem lại hiệu quả cho cá nhân và cho toàn xã hội.

-Ngoài ra, thông qua việc thực hiện yêu cầu thanh toán của khách hàng, ngân hàng sẽ thu được một khoản lợi nhuận về việc thu phí thực hiện dịch vụ.

-Thứ tư, thanh toán KDTM còn có một vai trò nổi bật so với hình thức thanh toán dùng tín dụng, đó là việc hiện đại hóa những rủi ro, đảm bảo an toàn cao trong lưu thông. Việc kiểm soát lượng tín dụng có trong tài khoản và thực hiện giao dịch trích tín dụng thanh toán theo yêu cầu của chủ tài khoản của ngân hàng thực hiện

chính xác. Do đó, khách hàng có thể hoàn toàn yên tâm và tiết kiệm chi phí khi giao dịch.

Xét về mặt kỹ thuật, thanh toán KDTM còn tạo thuận lợi cho Nhà nước quản lý, thể hiện chính sách kiểm soát ngoại hối và hoạt động kinh tế. Mặt khác, việc thông tin do ngân hàng cung cấp, nó giúp nhà nước nắm bắt được chính xác hơn tình hình lưu thông trong xã hội nói chung, có kế hoạch điều hòa lưu thông tiền tệ, nhân dân và giá trị mua sắm hàng hóa.

Thông qua quá trình kiểm soát ngoại hối và hoạt động kinh tế, NH có những thông tin phản ánh lên Chính phủ. Đồng thời, cùng với nhà nước, NH có các biện pháp bảo vệ cho việc đi và nâng cao hiệu quả vận dụng. Chính hình thức thanh toán KDTM sẽ làm tăng thêm sự tin cậy của khách hàng đối với NH.

Như vậy, rõ ràng thanh toán KDTM giữ vai trò rất quan trọng trong nền kinh tế thị trường phát triển. Muốn đáp ứng các nhu cầu phát triển nền kinh tế thì phải đẩy mạnh công tác thanh toán KDTM và đi kèm với nó là các nghiên cứu về phản ánh quá trình thanh toán để phát triển hoàn thiện, hiệu quả, kịp thời và chính xác.

1.3. CÁC NGUYÊN TẮC THANH TOÁN KDTM

Muốn thanh toán qua Ngân hàng, KH phải chấp hành những quy định của NHNN về thanh toán qua Ngân hàng cũng như những quy định của Ngân hàng. Dù là KH của Ngân hàng nào khi muốn thanh toán qua Ngân hàng cũng phải tuân theo những nguyên tắc sau đây:

- Phải mở tài khoản tại Ngân hàng và trên tài khoản phải mở có sổ để đáp ứng nhu cầu thanh toán. Chủ tài khoản phải chịu trách nhiệm về việc chi trả vượt quá số dư trên tài khoản và chịu phạt theo quy định thanh toán KDTM, chịu trách nhiệm về những sai sót, lỗi trên những giấy tờ thanh toán của ngân hàng in trên tài khoản quy định ký thay.

- Khi thể hiện thanh toán qua Ngân hàng, chủ tài khoản phải chấp hành những quy định và hướng dẫn của Ngân hàng về việc lập những giấy tờ thanh toán, phải ghi rõ họ tên, địa chỉ Ngân hàng. Trên các giấy tờ thanh toán và chấp ký phải đóng dấu và ký tại Ngân hàng.

-Chức tài khoản thanh toán, theo dõi số dư tài khoản NH, nếu số dư tài khoản NH và số sách của mình có chênh lệch thì phải báo ngay cho NH biết cùng nhau kiểm tra, nếu có sai sót phải báo ngay cho NH biết.

-NH có trách nhiệm kiểm soát các giấy tờ thanh toán của KH, số dư trên tài khoản và chi trả kịp thời theo yêu cầu của KH, nếu có sai sót do chức năng của NH làm thì phải chịu trách nhiệm bồi thường theo quy định.

1.4. C S LÝ LUẬN VỀ CÁC HÌNH THỨC THANH TOÁN KDTM

Chính phủ và Ngân hàng Nhà nước Việt Nam đã nghiên cứu và đưa ra các văn bản có tính pháp lý, tổ chức lang pháp lý cho hoạt động thanh toán KDTM phát huy tác dụng của mình trong nền kinh tế thị trường. Hình thức văn bản này gồm:

-Luật NHNN và luật các tổ chức tín dụng ban hành năm 1997, trong đó có quy định về thanh toán qua ngân hàng.

-Quy định 372/QĐ-NHNN của Thống đốc NHNN ban hành ngày 19/10/1999 về quy chế phát hành và thanh toán qua thẻ ngân hàng.

-Nghị định 64/2001/NĐ-CP của Chính phủ ban hành ngày 10/09/2001 về hoạt động thanh toán qua thẻ tín dụng và thẻ thanh toán.

-Quy định 226/2002/QĐ-NHNN của Thống đốc NHNN ban hành ngày 26/03/2002 về việc ban hành các quy chế hoạt động thanh toán qua các tổ chức tín dụng và thẻ thanh toán.

-Quy định 192/2002/QĐ-NHNN của Thống đốc NHNN ban hành ngày 08/10/2002 quy định về thanh toán qua các tổ chức tín dụng và thẻ thanh toán.

-Nghị định 159/2003/NĐ-CP của Chính phủ ban hành ngày 10/12/2003 về cung ứng và sử dụng Séc có hạn hạn chế chi tiêu hàng ngày 01/04/2004.

1.5. TÀI KHOẢN VÀ CHI NG T DÙNG TRONG K TOÁN THANH TOÁN KDTM

1.5.1. Tài khoản

a/Tài khoản tài trợ không hoàn trả VND/Ngoại tệ (TK4211/4221)

Dùng để phản ánh số tiền gửi Việt Nam/Ngoại tệ của khách hàng trong nước gửi không hoàn trả (chỉ dùng để thanh toán qua ngân hàng).

Bên Có: Số tiền KH gửi vào tài khoản văn phòng thanh toán.

Chuyên t t nghi p

Bên N : S t i n KH rút ra thanh toán.

D Có: S t i n c a KH ang g i t i Ngân hàng.

Tài kho n này có th có s D N trong i u ki n KH c ngân hàng cho phép th u chi, m c D N cao nh t b ng H n m c th u chi.

b/Tài kho n 427 “Nh n ký qu b ng ng Vi t Nam/Ngo i t ”.

Tài kho n này dùng ph n ánh s t i n t i n g i b ng ng Vi t Nam/Ngo i t Nam mà T ch c tín d ng nh n ký qu , ký c c c a khách hàng m b o cho các d ch v liên quan n ho t ng kinh doanh tín d ng c th c hi n úng h p ng, cam k t ã ký.

Trong ó:

-TK t i n g i m b o thanh toán Séc (TK4271)

-TK t i n g i m th tín d ng (TK 4272)

-TK t i n g i m b o thanh toán th (TK 4273)

N i dung TK 4271,4272,4273 dùng thanh toán s t i n ký g i c a KH m b o thanh toán các lo i Séc, th tín d ng và th .

-Bên N : • S t i n ký g i ã s d ng thanh toán cho ng i th h ng

• S t i n ký g i s d ng còn th a tr l i cho khách hàng.

-Bên Có: S t i n KH g i m b o thanh toán

D Có: S t i n KH ang ký g i t i t ch c tín d ng m b o thanh toán

c/TK cho vay ng n h n b ng ng Vi t Nam/Ngo i t (TK2111/2141)

Bên Có: S t i n các t ch c, cá nhân trong n c tr n

Bên N : S t i n chuy n sang n quá h n.

D N : S t i n các t ch c, cá nhân trong n c ang n trong h n.

d/S theo dõi các ch ng t d i hình th c ngo i b ng

-S theo dõi y nhi m thu g i i.

-S theo dõi y nhi m chi g i n ch a thanh toán (quá h n)

-S theo dõi th tín d ng n

1.5.2.Ch ng t

Ch ng t dùng trong nghi p v thanh toán có th là ch ng t b ng gi y ho c

chứng minh. Thích ứng với mỗi hình thức thanh toán có các chứng từ phù hợp.

Chứng từ ghi y dùng trong kế hoạch thanh toán gồm:

- Séc thanh toán: Séc chuyển khoản và Séc bảo chi
- Giấy ủy nhiệm
- Giấy mệnh lệnh
- Bảng kê nộp séc, bảng kê thanh toán mệnh lệnh

Chứng từ ghi y dùng trong kế toán dịch vụ thanh toán bao gồm:

- Lệnh chi
- Nhận thu
- Th ngân hàng
- Lệnh thanh toán (lệnh chuyển n, lệnh chuyển có...)

1.6. CÁC HÌNH THỨC THANH TOÁN KHÔNG DÙNG TIỀN MẶT

Theo các văn bản pháp quy do Chính phủ và Ngân hàng Nhà nước Việt Nam ban hành thì hiện nay Việt Nam có 5 hình thức thanh toán KDTM chủ yếu có sử dụng chứng từ thanh toán giữa các tổ chức, cá nhân trong nền kinh tế, đó là:

- Séc thanh toán: Séc chuyển khoản, Séc bảo chi, Séc bảo lãnh
- Ủy nhiệm thu – nhận thu
- Ủy nhiệm chi – lệnh chi
- Thanh toán
- Thanh toán điện tử

Do phạm vi công nghệ thi gian nghiên cứu có hạn nên tài liệu ghi hình hình thức thanh toán KDTM là thanh toán thẻ ủy nhiệm chi nên phần các khoa học này, em chỉ trình bày các lý luận về thanh toán qua thẻ Ngân hàng và ủy nhiệm chi.

1.6.1. Thanh toán qua thẻ Ngân hàng

1.6.1.1. Khái niệm:

Có nhiều khái niệm định nghĩa về Thanh toán, mỗi cách định nghĩa làm nên nội dung nào đó. Định nghĩa là một số khái niệm về thanh toán:

-Thanh toán (th chi trả) là một phương tiện thanh toán tiền mua hàng hóa, dịch vụ hoặc có thể dùng rút tiền mặt từ các Ngân hàng điện tử hay các máy rút

tiền tệ.

-Thanh toán là một loại thẻ giao dịch tài chính được phát hành bởi Ngân hàng, các Tổ chức tài chính hoặc các công ty.

-Thanh toán là một phương tiện thanh toán không dùng tiền mặt, mà người chi tiêu có thể sử dụng nó để rút tiền mặt hay thanh toán tiền mua hàng hóa, dịch vụ tại các điểm chấp nhận thanh toán bằng thẻ.

-Thanh toán là phương thức ghi sổ bằng tiền của thanh toán thông qua máy tính điện tử hoặc phương tiện điện tử thông qua máy tính kết nối giữa Ngân hàng/Tổ chức tài chính và các điểm thanh toán. Nó cho phép thực hiện thanh toán nhanh chóng, thuận lợi và an toàn đối với các thành phần tham gia thanh toán.

Nói chung, các cách đi nêu trên đều cho thấy rằng đây là một phương thức thanh toán mà người sử dụng thẻ có thể dùng để thanh toán tiền mua hàng hóa, dịch vụ hay rút tiền mặt thông qua máy tính hoặc các máy rút tiền tệ.

1.6.1.2. Cấu trúc thẻ

Hình thức các loại thẻ thanh toán được làm bằng nhựa ABS hoặc PS, cấu tạo với 3 lớp để có độ bền cao.

Kích thước chuẩn: 84mm x 54mm x 0,76mm.

Thiết kế góc tròn, bao gồm hai mặt:

-Mặt trước chuẩn:

+Tên và biểu tượng của Ngân hàng phát hành thẻ.

+Số thẻ: Con số này được dành riêng cho chi tiêu, được in trên bề mặt thẻ và được in lên trên hóa đơn mua hàng khi chi tiêu thực hiện thanh toán bằng thẻ. Tùy theo loại thẻ khác nhau mà cấu trúc chữ số và cấu trúc nhóm số cũng khác nhau.

+Họ và tên chi tiêu: Được in lên là tên cá nhân nếu là thẻ cá nhân, hoặc tên công ty nếu quy định ngân hàng là thẻ công ty.

+Thời gian hiệu lực chuẩn: là thời gian thẻ được phép lưu hành (tùy theo loại thẻ), được ghi nhận là ngày, tháng, năm để dễ dàng nhận biết.

+Biulet ng c a t ch c th : m i lo i th có m t bi u t ng riêng, mang c tr ng c a t ch c phát hành th . ây c xem là th ng hi u, là y u t an ninh ch ng l i s gi m o.

+Các c i m t ng tính an toàn c a th , phòng gi m o g m có: Ch ký, hình c a ch th , hình n i không gian 3 chi u (ho c chíp i v i th i n t), m t mã c a t phát hành, m i lo i th luôn có ký t an ninh kèm theo, c in phía sau c a ngày hi u l c.

-M t sau c a th :

+D i b ng t ch a các thông tin ã c mã hóa theo m t chu n th ng nh t nh : S th , ngày h t h n, tên ch th , ngân hàng phát hành th và các y u t ki m tra an toàn khác.

+D i b ng ch ký: Trên d i b ng này có ch ký c a ch th c s ch p nh n th có th i chi u ch ký khi th c hi n thanh toán.

Hi n nay, trên th gi i có nhi u lo i th do các t ch c khác nhau phát hành nh ng dù là lo i th nào thì v c b n c ng có nh ng c i m nêu trên nh m m b o an toàn và thu n ti n cho các bên tham gia.

1.6.1.3. Phân lo i th Ngân hàng theo tính ch t thanh toán c a th

-*Th tín d ng*: ây là lo i th c s d ng ph bi n hi n nay. Ch th c s d ng m t h n m c tín d ng tu n hoàn không ph i tr lãi mua hàng hóa và d ch v . Cu i tháng, khách hàng s nh n c m t b ng sao kê do ngân hàng g i t i (sao kê là m t b ng kê chi ti t các kho n chi tiêu và tr n c a ch th cùng lãi và phí phát sinh trong m t chu k s d ng th . Sao kê c g i cho ch th hàng tháng ngay sau ngày l p b ng sao kê). N u khách hàng thanh toán c h t s ti n n thì s không ph i tr lãi. Còn n u ch th tr c m t ph n (hi n nay quy nh th p nh t là 20% s ti n n) thì ch th ph i tr lãi, tr phí ho c b ph t theo quy nh c a ngân hàng trong t ng th i k nh t nh.

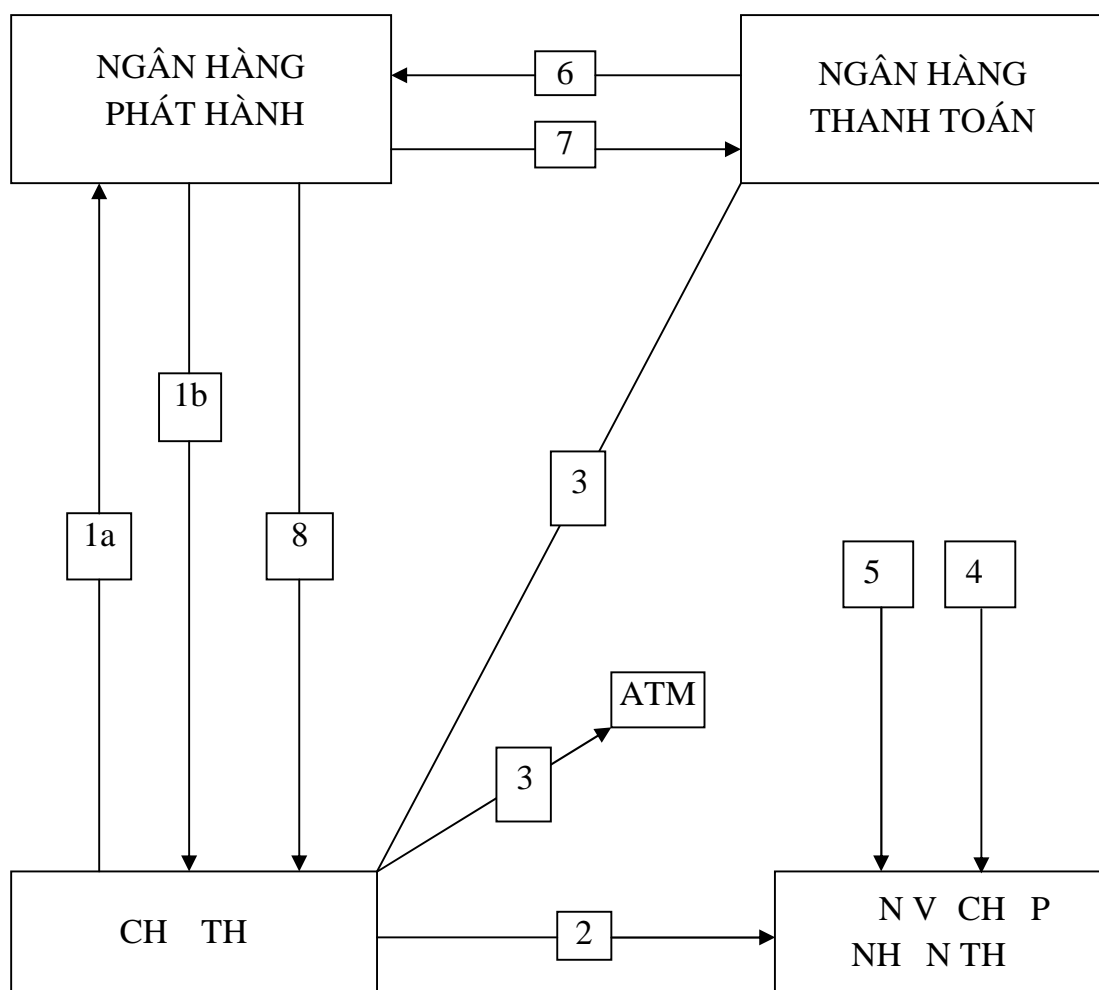
-*Th ghi n* : s d ng lo i th này, ch th ph i có m t tài kho n ho t ng th ng xuyên t i ngân hàng. Lo i th này khi rút ti n t i các máy rút ti n t ng (ATM) hay mua hàng hóa, d ch v t i các i m ch p nh n th , giá tr nh ng giao d ch

s c tr ngay l p t c vào tài kho n c a ch th . Ng i s d ng th này không ph i l u ký ti n vào tài kho n c a ch th , c n c thanh toán là s d tài kho n ti n g i c a ch s h u th t i Ngân hàng và h n m c thanh toán t i a do ngân hàng quy nh.

-*Th tr tr c:* ây là lo i th m i c phát hành trên th gi i, khách hàng không c n ph i th c hi n các th t c phát hành th theo yêu c u c a ngân hàng nh : i n vào phi u yêu c u phát hành th , ch ng minh tài chính... H ch c n tr cho ngân hàng m t s ti n. Sau ó, h s c ngân hàng bán cho m t t m th v i m nh giá t ng ng. Th này ch c gi i h n thanh toán trong s ti n có trong th và chi tiêu trong m t kho ng th i gian nh t nh tùy vào quy nh c a m i ngân hàng, t c là h n m c th không có tính ch t tu n hoàn.

1.6.1.4. Quy trình thanh toán qua th

a/Quy trình thanh toán th chung:



S 1: Quy trình thanh toán th

1a – Khách theo nhu cầu thanh toán, liên hệ với ngân hàng phát hành thẻ ký quỹ hoặc xin vay sử dụng thẻ thanh toán.

1b – Ngân hàng phát hành thẻ thể hiện vì sao phát hành và cung cấp thẻ thanh toán cho khách hàng theo từng loại phù hợp với điều kiện và điều kiện quy định. Sau khi xử lý kết thúc, ký hiệu, mã và thông báo bằng hình thức thông tin chuyên biệt cho các ngân hàng thanh toán và các cơ sở chấp nhận thẻ.

2 - Khách mua hàng hóa, dịch vụ giao thẻ cho các nhân viên cung cấp dịch vụ tiếp nhận ký hiệu, mã, thẻ và lập chốt thanh toán bằng máy chuyên dùng:

-Nếu là thẻ ghi nợ, hoặc bị tẩy xóa thì sẽ không chấp nhận

-Nếu thẻ hỏng pháp thì sẽ tiến hành lập biên lai thanh toán phù hợp với giá trị hàng hóa dịch vụ trả vào giá trị của thẻ. Sau đó trao lại thẻ cho khách.

3 – Khách có thẻ sử dụng rút tiền tại máy ATM hoặc ngân hàng để lý rút tiền mặt nếu có ngân ký rút tiền nhúng.

4 – Nhân viên, các VCNT lập biên lai vào ngân hàng thanh toán để tiến kèm theo các chốt hàng hóa có liên quan.

5 – Trong vòng 1 ngày kể từ khi nhận được biên lai và chốt hàng hóa nhập các VCNT, ngân hàng thanh toán tiến hành thanh toán cho các VCNT theo số tiền ghi trên biên lai bằng cách ghi “CÓ” vào tài khoản của VCNT hoặc trả bằng tiền mặt. Trong trường hợp lập biên lai có lỗi thì ngân hàng phát hành yêu cầu chỉnh thanh toán thì VCNT chịu trách nhiệm.

6 – Ngân hàng thanh toán lập bảng kê và chuyển biên lai đã thanh toán cho ngân hàng phát hành. (Chuyển báo Nợ cho Ngân hàng phát hành thẻ).

7 – Ngân hàng phát hành hoàn tất số tiền mà ngân hàng thanh toán đã chi trên các biên lai đã nhận được. Ngân hàng gửi báo Nợ cho khách sau khi đã ghi Nợ vào các tài khoản thích hợp của khách.

b/Quy trình thanh toán thẻ ghi nợ nội địa.

❖Thủ tục phát hành thẻ ghi nợ nội địa:

c sử dụng thẻ, khách hàng phải thể hiện các thủ tục đăng ký sử dụng

Chuyên đề thực nghiệm

th và áp dụng các quy định theo quy định của ngân hàng phát hành thẻ. Khi nhân viên Giay yêu cầu sử dụng thẻ và các giấy tờ có liên quan của khách hàng, ngân hàng phát hành thẻ kiểm tra, xem xét thẻ nhân viên sử dụng thẻ thì làm các thủ tục cấp thẻ cho khách hàng (chính thức): Lập hồ sơ theo dõi thẻ đã phát hành, giao thẻ cho chính thức và yêu cầu chính thức ký nhận.

-Nếu là thẻ ghi nợ thì KH phải mở tài khoản tín dụng tại Ngân hàng, tài khoản phải có số dư nhất định.

-Nếu là thẻ trả tiền thì KH phải ký gửi tiền thanh toán.

-Nếu là thẻ tín dụng thì KH phải làm thủ tục lý hợp đồng tín dụng với Ngân hàng xác định hạn mức tín dụng.

-Về hạch toán thu phí phát hành thẻ giao dịch viên hạch toán vào máy:

•Tại chi nhánh phát hành thẻ hạch toán:

N TK 4211: Tín dụng KH hoặc TK tín dụng (số tiền phí)

Có TK 711: TK thu phí phát hành thẻ (số tiền phí trừ VAT)

Có TK 4531: Thu GTGT phải nộp

•Tại chi nhánh xử lý hạch toán:

N TK 8110: TK chi cho kinh doanh thẻ (Phần phí phát hành Trung ương báo nợ VAT)

N TK 3532: Thu GTGT thu vào (số tiền VAT tính trên số tiền báo nợ)

Có TK 5191: Chi chuyển nhượng TSC và CN cấp 1: số phí báo nợ

•Trở chính hạch toán:

N TK 5191: Chi chuyển nhượng TSC và CN cấp 1: số phí báo nợ

Có TK 711: Phí phát hành thẻ (số phí phát hành thẻ trừ VAT Trở về chính hạch toán)

Có TK 4531: Thu GTGT phải nộp.

❖Thủ tục thanh toán thẻ ghi nợ nội địa ATM:

GIAO D CH RÚT TI N:

•KH rút ti n t i máy ATM n i ch th m tài kho n:

-Tr ng h p không th u chi:

N TK 4211: ti n g i KH (s ti n rút + phí+ VAT)

Có TK 1011: ti n m t t i n v (s ti n rút)

Có TK 711: Thu phí rút ti n m t th ghi n

Có TK 4531: Thu GTGT u ra

-Tr ng h p s d trên tài kho n KH không cho nhu c u rút tiên, KH mu n th u chi cho s ti n thi u còn l i:

N TK 4211: ti n g i KH (s ti n còn l i trên tài kho n)

N TK 2111: Th u chi TK TGKH (s ti n th u chi)

Có TK 1011: ti n m t t i n v (s ti n KH rút)

Có TK 711: thu phí rút ti n m t th ghi n

Có TK 4531: thu GTGT u ra

•KH rút ti n t i máy ATM c a chi nhánh khác:

T i n i KH m tài kho n h ch toán:

-Tr ng h p không th u chi:

N TK 4211: Ti n g i KH (s ti n rút + phí + VAT)

Có TK 5191: i u chuy n v n gi a TSC v i CNc p l (s ti n rút + phí + VAT)

-Tr ng h p s d trên tài kho n KH không cho nhu c u rút ti n, KH mu n th u chi s ti n thi u còn l i.

N TK 4211: ti n g i KH (s ti n còn l i trên TK)

N TK 2111: th u chi TK TGKH (s ti n th u chi)

Có TK 5191: i u chuy n v n gi a TSC v i CNc p l (s ti n rút + phí + VAT)

-Tr ng h p TK c a KH h t s d và KH mu n th u chi s ti n c n rút:

N TK 2111: th u chi TGKH (s ti n rút + phí + VAT)

Có TK 5191: i u chuy n v n gi a TSC v i CNc p l (s ti n rút + phí + VAT)

• Tài khoản Ngân hàng thanh toán (Ngân hàng quản lý máy ATM) hạch toán:

N TK 5191: chi phí chuyển vận ngân hàng TSC và CNCP1 (số tiền rút + phí + VAT)

Có TK 1011: TK tiền mặt tiền VND (số tiền rút)

Có TK 711: thu phí rút tiền mặt thanh ghi nợ (số tiền phí)

Có TK 4531: thu GTGT vào ra

GIAO DỊCH CHUYỂN TIỀN:

• Chuyển tiền trong cùng một Ngân hàng:

- Trường hợp không thu chi:

N TK 4211: tiền gửi cá nhân KH (số tiền chuyển)

Có TK 4211: tiền gửi cá nhân KH nhận chuyển tiền (số tiền chuyển)

- Trường hợp số dư TK cá nhân KH không đủ cho nhu cầu chuyển tiền, KH mượn tiền chi số tiền còn thiếu:

N TK 4211: tiền gửi cá nhân KH (số tiền còn lại trên TK)

N TK 2111: thu chi TK tiền gửi cá nhân KH (số tiền thu chi)

Có TK 4211: tiền gửi cá nhân KH nhận chuyển tiền (tổng số tiền chuyển)

- Trường hợp TK cá nhân KH hết số dư và mượn tiền chi toàn bộ cho số tiền mượn chuyển:

N TK 2111: thu chi TK cá nhân KH (số tiền rút + phí + VAT)

Có TK 4211: tiền gửi cá nhân KH nhận chuyển tiền

• Chuyển tiền khác Ngân hàng nhận cùng trong một hệ thống NH

- Trường hợp không thu chi:

N TK 4211: tiền gửi cá nhân KH (số tiền chuyển + phí + VAT)

Có TK 5191: chi phí chuyển vận ngân hàng TSC và CNCP1 (số tiền rút + phí + VAT)

Có TK 711: Thu phí dịch vụ thanh toán thẻ (số tiền phí)

Có TK 4531: Thu GTGT vào ra

- Trường hợp số dư TK cá nhân KH không đủ thực hiện giao dịch chuyển tiền và mượn tiền chi số tiền còn thiếu:

N TK 4211: Ti n g i KH (s t i n còn l i trên TK)

N TK 2111: Th u chi TK TGKH (s t i n th u chi)

Có TK 5191: i u chuy n v n gi a TSC v i CN c p l (s t i n rút + phí + VAT)

Có TK 711: Thu phí d ch v thanh toán th (s t i n phí)

Có TK 4531: Thu GTGT u ra.

-Tr n g h p TK c a KH h t s d và mu n th u chi toàn b s t i n c n chuy n

N TK 2111: th u chi TK ti n g i KH (s t i n th u chi)

Có TK 5191: i u chuy n v n gi a TSC v i CN c p l (s t i n rút + phí + VAT)

Có TK 711: Thu phí d ch v thanh toán th (s t i n phí)

Có TK 4531: Thu GTGT u ra.

1.6.2. Thanh toán b n g y Nhi m Chi (UNC)

1.6.2.1. Khái ni m:

UNC là ch n g t do ch tài kho n l p y nhi m cho Ngân hàng trích tài kho n c a mình chi tr cho ng i th h n g.

1.6.2.2. M t s quy nh khi s d n g UNC

-Khi có nhu c u chi tr , bên tr t i n l p 3 ho c 4 liên UNC ghi y các y u t , ch tài kho n ký tên, óng d u và n p vào NH (S liên UNC có th thay i tùy theo yêu c u c a t n g NH).

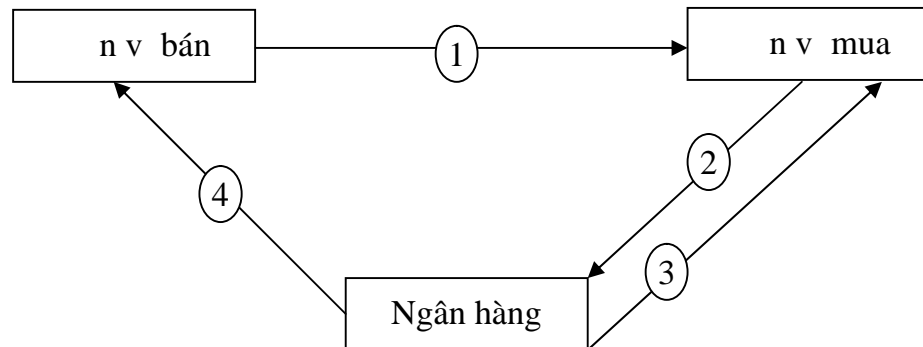
-NH ti p nh n và ki m tra t t c các y u t trên UNC, s d tài kho n c a ng i tr t i n, n u TK không s d thì tr l i UNC cho khách hàng. N u i u ki n thì ti p nh n và x lý theo t n g tr n g h p.

-UNC dùng thanh toán ti n mua hàng hóa, d ch v trong m i tr n g h p khách hàng m tài kho n cùng NH hay khác NH

-NH ti p nh n UNC và có trách nhi m th c hi n ngay trong ngày làm vi c n u UNC h p l .

1.6.2.3. Phương pháp hạch toán

a/Trình tự nghiệp vụ Khách hàng mua TK trong cùng NH



S 2: Thanh toán bằng UNC trình tự nghiệp vụ mua TK trong cùng NH

- 1- n v bán giao hàng hóa cho n v mua theo hình thức
- 2- n v mua lập UNC gửi vào NH
- 3-NH sau khi kiểm tra UNC hợp lệ trích tài khoản và báo N cho n v mua
- 4-NH ghi tung TK tiền gửi và báo CỐ cho n v bán

N TK 4211: n v tr tỉ n

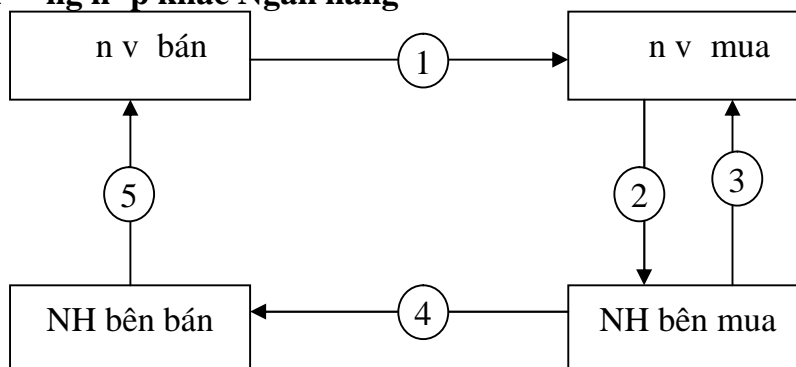
Có TK 4211: n v th h ng

☛X lý chi tiết :

+ M t liên UNC dùng làm chi ng t ghi N TK 4211 cho n v tr tỉ n và ghi Có cho n v th h ng

+ Hai liên UNC dùng làm chi ng t báo Có cho n v th h ng và báo N cho n v tr tỉ n.

b/Trình tự nghiệp vụ khác Ngân hàng



S 3: Thanh toán bằng UNC trình tự nghiệp vụ khác NH

- 1- n v bán giao hàng giao hàng hóa cho n v mua theo h p ng
- 2- n v mua l p UNC g i vào NH
- 3-NH sau khi ki m tra UNC h p l s trích tài kho n n v mua và báo N cho n v mua
- 4-NH bên mua thanh toán cho NH bên bán
- 5-NH bên bán ghi t ng TK n v bán và báo Có cho n v bán.

➤Tr ng h p khác NH có th là:

b1> Hai NH khác nh ng cùng h th ng.

b2> Hai NH khác có tham gia thanh toán bù tr

b3> Hai NH khác không tham gia thanh toán bù tr , thanh toán qua NHNN

☛ T i NH bên tr ti n:

Ki m tra 4 liên UNC khi nh n c t n v tr ti n, h ch toán nh sau:

N TK 4211 (n v tr ti n)

Có TK 5211,5111 (b1)

Có TK 5012 (b2)

Có TK 1113 (b3)

X lý ch ng t :

+Hai liên UNC dùng ghi N và báo N cho n v tr ti n.

+Hai liên UNC kèm v i các ch ng t l p thêm thanh toán v i NH bên bán.

+L p thêm các ch ng t t ng ng cho t ng tr ng h p.

- (b1): L p gi y báo Có ho c l nh chuy n Có
- (b2): L p BK12
- (b3): L p BK ch ng t thanh toán qua NHNN (BK11)

+M t liên gi y báo Có (l nh chuy n Có) dùng làm ch ng t ghi Có TK 5211, 5111, liên còn l i kèm v i 2 liên UNC g i cho NH cùng h th ng.

+M t BK 12 dùng ghi có TK 5012, liên còn l i kèm v i 2 liên UNC mang i thanh toán bù tr .

Chuyên đề thực nghiệm

+M t BK 11 dùng ghi Có TK1113, liên còn l i kèm v i hai liên UNC g i NHNN n i NH tr ti n m TK ti n g i

☛ T i NH bên th h ng:

Khi nh n các ch ng t c a NHNN chuy n n ho c c a NH tr ti n, sau khi ki m tra s x lý:

N TK 5212, 5112 (b1)

N TK 5012 (b2)

N TK 1113 (b3)

Có TK 4211 (n v th h ng)

X lý ch ng t :

+Hai liên UNC m t liên ghi Có 4211, m t liên báo Có cho n v th h ng.

+Gi y báo Có (L nh chuy n Có) dùng ghi N TK 5212, 5112.

+BK 12 dùng ghi N TK 5012

+BK 11 dùng ghi N TK 1113.

Tr ng h p chuy n ti n i khác NH thì khách hàng ph i tr phí chuy n ti n. Các kho n thu này ghi vào thu d ch v thanh toán và ph i tách riêng ph n thu GTGT h ch toán.

N TK 4211, 1011...

Có TK 711: Thu d ch v thanh toán (N u có)

Có TK 4531: Thu GTGT (N u có)

CH NG 2

**TH C TR NG K TOÁN THANH TOÁN KHÔNG DÙNG TI N M T
T I NGÂN HÀNG NÔNG NGHI P VÀ PHÁT TRI N NÔNG THÔN
CHI NHÁNH NAM SÔNG H NG**

2.1. GI I THI U KHÁI QUÁT V CHI NHÁNH NHNo&PTNT NAM SÔNG H NG

2.1.1. Quá trình hình thành và phát tri n c a chi nhánh NHNo&PTNT Nam Sông H ng

Chi nhánh NHNo&PTNT Nam Sông H ng, ban u là m t phòng giao d ch tr c thu c c a NHNo&PTNT t nh Th a Thiên Hu c thành l p theo quy t nh s 115/Q –TCCB ngày 28/07/1998 c a Giám c NHNo&PTNT Th a Thiên Hu , có tr s t i 72 Hùng V ng, Ph ng Phú Nhu n, thành ph Hu . ây là chi nhánh ngân hàng lo i 3 tr c thu c NHNo&PTNT t nh Th a Thiên Hu .

Là m t ngân hàng th ng m i ho t ng ch y u cho s phát tri n nông nghi p nông thôn, hàng n m v n vay c a chi nhánh NHNo&PTNT Nam Sông H ng áp ng nhu c u v s n xu t thâm canh t ng n ng su t t hi u qu áng k . c bi t v n c a ngân hàng ã u t c gi i hóa nông nghi p, nuôi tr ng h i s n, áp ng các thành t u khoa h c nông nghi p, ti u th công nghi p, d ch v ã t ng làm thay i b m t nông thôn t nh nhà, i s ng ng i dân ngày càng c c i thi n nâng cao.

T ngày thành l p n nay chi nhánh NHNo&PTNT Nam Sông H ng không ng ng l n m nh v m i m t, v i các nghi p v a d ng nh m áp ng nhu c u c a khách hàng. Bên c nh i ng cán b công nhân viên có n ng l c, trình chuyên môn cao, t ch c m ng l i r ng kh p m b o ph c v cho ho t ng s n xu t kinh doanh góp ph n to l n trong công cu c phát tri n thành ph , nâng cao m c s ng c a ng i dân trên a bàn t nh.

2.1.2. Ch c n ng và nhi m v c a Ngân hàng

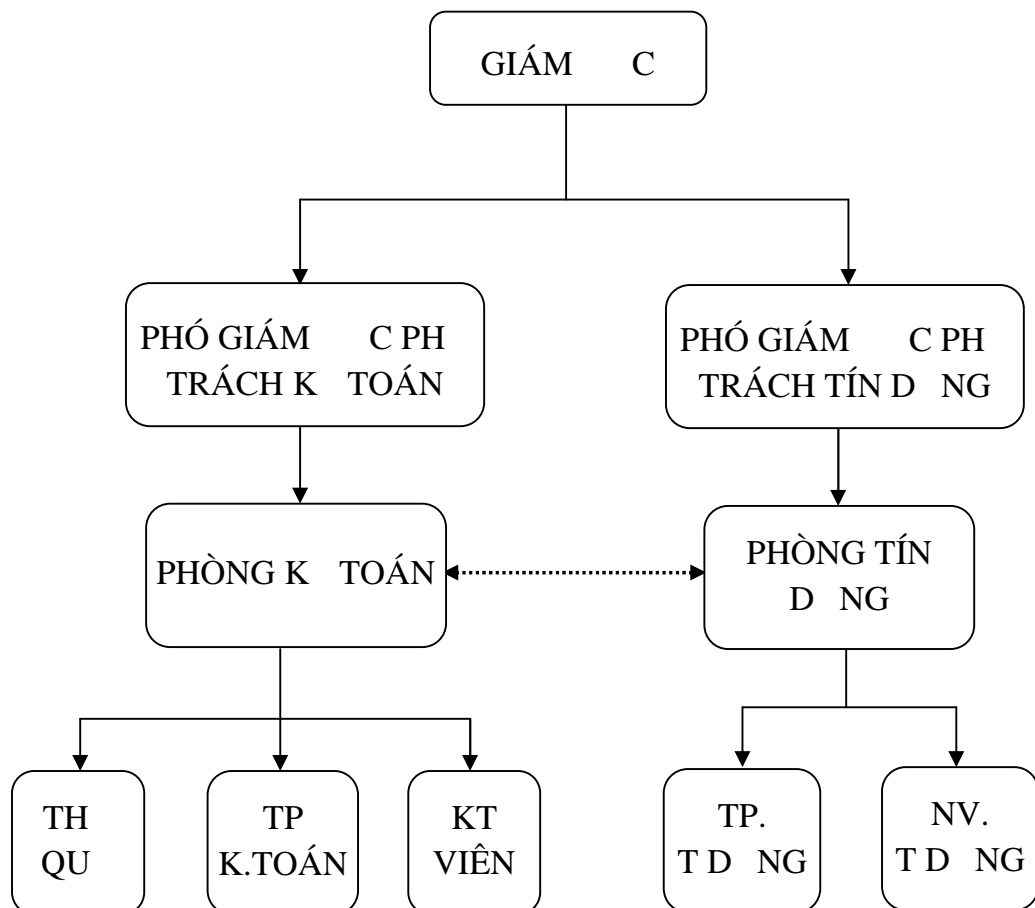
NHNo & PTNT Nam Sông H ng có nhi m v huy ng v n t m th i nhàn r i trong dân c phân ph i cho nh ng b ph n c n v n, th c hi n nhi m v y thác u

tổ chức ngân hàng của Nhà nước, các tổ chức kinh tế, các doanh nghiệp, cá nhân trong và ngoài nước dành cho các chương trình, dự án ưu tiên phát triển kinh tế xã hội, góp phần mình vào nhiệm vụ xóa đói giảm nghèo của đất nước.

Ngân hàng tổ chức thực hiện theo các chính sách toán các loại, quản lý kinh doanh và chịu trách nhiệm về các nguồn lao động, thực hiện hạch toán theo nguyên tắc nhà nước, có chi phí thu nhập và chi phí trong việc chi trả lãi của cán bộ. Tổ chức chịu trách nhiệm về kết quả kinh doanh của mình, mọi hoạt động kinh doanh ngày càng có hiệu quả.

2.1.3. Cơ cấu tổ chức và quản lý của chi nhánh NHNo&PTNT Nam Sông Hồng

Mô hình tổ chức và quản lý của chi nhánh NHNo&PTNT Nam Sông Hồng tổ chức theo kiểu trực tuyến chức năng.



S 4: Cơ cấu tổ chức bộ máy chi nhánh NHNo&PTNT Nam Sông Hồng

Ghi chú:

←→ : Quan hệ trực tuyến

←.....→ : Quan hệ chức năng

❖ Chức năng của các phòng ban:

Các chức năng vào mô hình tổ chức Ngân hàng Nông nghiệp Việt Nam và tình hình kinh doanh của chi nhánh NHNo&PTNT Nam Sông Hồng, bộ máy tổ chức nhân sự, nhân sự và chức năng các phòng ban như sau:

▪ Ban Giám đốc:

Giám đốc chịu trách nhiệm tổ chức của Chi nhánh, dưới Giám đốc là hai phó Giám đốc phụ trách hoạt động nghiệp vụ ngân hàng. Một phó Giám đốc phụ trách về kinh doanh và một phó Giám đốc phụ trách Kế toán – Ngân quỹ của Chi nhánh.

▪ Phòng Kế toán – Ngân quỹ :

Thực hiện các nhiệm vụ sau:

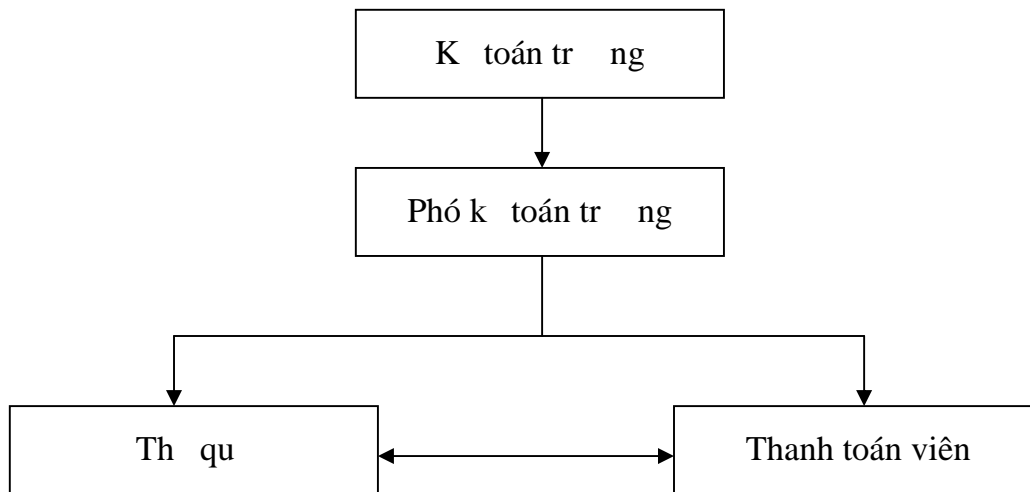
- Thực hiện kế hoạch tài chính và phát triển chi nhánh khách hàng tín dụng, mở tài khoản khách hàng ngân hàng giao dịch.
- Thực hiện các dịch vụ tín dụng của khách hàng như: nghiệp vụ chuyển tiền, nghiệp vụ thế ...
- Hỗ trợ các nghiệp vụ có liên quan đến khách hàng.
- Thực hiện nhiệm vụ quản lý, bảo vệ an toàn kho quỹ theo quy định.

▪ Phòng Tín dụng:

Chức năng của phòng tín dụng:

- Trách nhiệm thu nhập, kinh doanh và hỗ trợ thu nhập từ các loại hình kinh tế trên địa bàn theo đúng quy định nghiệp vụ của ngành.
- Xây dựng kế hoạch phát triển hoạt động kinh doanh và xuất các chi nhánh kinh doanh của chi nhánh.
- Lập kế hoạch và thực hiện kế hoạch kinh doanh của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn trên địa bàn. Tiến hành chi trả các biện pháp xử lý, thu nhập kế hoạch.

2.1.4. Cơ cấu tổ chức máy tính kế toán



S 5: Sơ đồ tổ chức máy kế toán

Ghi chú: \longrightarrow : Quan hệ trực tuyến

\longleftrightarrow : Quan hệ chức năng

K toán trưởng: Là người trực tiếp tổ chức và điều hành công tác kế toán tại Ngân hàng, kiểm tra các chứng từ đã chấp, ký duyệt các báo cáo và có trách nhiệm báo cáo trực tiếp cho Ban giám đốc.

Phó k toán trưởng: Là người có nhiệm vụ giúp k toán trưởng xây dựng và tổ chức công tác kế toán tại Chi nhánh, chỉ đạo và kiểm tra công tác của các k toán viên. Ngoài ra, còn có nhiệm vụ giúp k toán trưởng vận hành bộ máy kế toán, lưu trữ toàn bộ hồ sơ sổ sách của ngân hàng, lập báo cáo kế toán vào cuối kỳ. K toán trưởng và phó k toán trưởng thường là kiểm soát viên.

K toán viên: Chính là thanh toán viên, đảm nhiệm việc hạch toán các giao dịch phát sinh hàng ngày tại Ngân hàng cũng như công tác kế toán thu chi nội bộ. toán viên làm việc nhanh chóng, kịp thời và chính xác. Phải thể hiện đúng và chính xác các thủ tục pháp lý mọi lúc mọi nơi. Cần phải kiểm tra đúng các ký hiệu của Giám đốc hoặc người quy định kế toán trưởng.

2.1.5. Tình hình sản xuất lao động

Hiện nay lao động là một nhu cầu quan trọng, không chỉ riêng ngành Ngân hàng mà còn ở mọi lĩnh vực kinh tế, doanh nghiệp nào. Chính vì vậy lao

ng góp ph n quy t nh n hi u qu s n xu t kinh doanh, có ý ngh a l n i v i s thành b i c a m t doanh nghi p. Trong nh ng n m qua, NHNo&PTNT Chi nhánh Nam Sông H ng c ng ã r t quan tâm n ch t l ng i ng cán b , công nhân viên có th áp ng c nh ng yêu c u ngày càng cao c a nền kinh t th tr ng phát tri n.

Qua b ng so sánh tình hình lao ng, ta nh n th y s l ng c ng nh ch t l ng i ng lao ng t ng lên theo t ng n m. Tuy t ng lên v i s l ng ít vì là quy mô c a m t Chi nhánh c p 3 nh ng v i s l ng lao ng trên, t m th i áp ng c kh i l ng c ng vi c trong th i gian hi n t i c a Ngân hàng. Khi n n kinh t n c ta có b c phát tri n m nh, sau hai n m Vi t Nam gia nh p vào t ch c th ng m i qu c t WTO, v i nhi u c h i và thách th c, thì c c u t ch c trong Chi nhánh c ng có s thay i phù h p h n. Có s phân chia chuyên môn hóa h n, m i cán b ph trách ph n vi c c a mình, òi h i Chi nhánh ph i tuyen thêm lao ng. N m 2009, s lao ng là 17 ng i, t ng h n so v i n m 2008 là 1 ng i t ng ng v i t l là 6,25%. S lao ng tuyen thêm ch y u vào phòng k toán – ngân qu nên s lao ng n trong n m 2009 là 10 ng i, v n nhi u h n s lao ng nam, chi m t tr ng 64,71% trong t ng s . N m 2010, s l ng lao ng là 19 ng i, trong ó, nam là 10 ng i, chi m t l 52,63% và n là 9 ng i chi m 47,37%. Do c thù c a ngành Ngân hàng thì c c u lao ng n nh th này là h p lý. N m 2010, c c u lao ng t ng lên 11.76% so v i n m 2009 vì kh i l ng công vi c c n ph i gi i quy t nhi u, nhu c u c n lao ng là th c s c n thi t.

NHNo&PTNT Chi nhánh Nam Sông H ng là m t n v ho t ng hi u qu , Ban lãnh o luôn quan tâm n vi c ào t o và b i d ng trình cho công nhân viên. S l ng lao ng có trình i h c chi m x p x 90% . Ch tuyen ch n s ít lao ng có trình trung c p, s c p do yêu c u c a công vi c nh m m b o ch t l ng c a i ng nhân viên. Trong nh ng n m qua, Chi nhánh không ng ng u t ào t o, b i d ng cho cán b , nhân viên i h c nâng cao nghi p v và trình qu n lý c ng nhu n ng l c c nh tranh c a mình. Nh v y mà Chi nhánh ã có nh ng b c t i n trong ho t ng kinh doanh trong th i gian v a qua. Và t ng b c kh ng nh v th c a mình trong l nh v c Ngân hàng.

Chuyên t t nghi p

**B NG 1: BI N NG LAO NG C A CHI NHÁNH NHNo&PTNT NAM SÔNG H NG
QUA 3 N M 2008 – 2010**

VT: ng i

Ch tiêu	N m 2008		N m 2009		N m 2010		So sánh			
	S l ng	%	S l ng	%	S L ng	%	2009/2008		2010/2009	
							T ng, gi m		T ng, gi m	
							S l ng	%	S l ng	%
T ng s CBCNV	16	100	17	100	19	100	1	6,25	2	11,76
1. Phân theo trình	16	100	17	100	19	100	1	6,25	2	11,76
a/ i h c	14	87,50	15	88,24	17	89,48	1	6,25	2	11,76
b/ Trung c p	1	6,25	1	5,88	1	5,26	0	0	0	0
c/ S c p	1	6,25	1	5,88	1	5,26	0	0	0	0
2. Phân theo gi i tính	16	100	17	100	19	100	1	6,25	2	11,76
a/ Nam	6	37,50	7	35,29	10	52,63	1	6,25	3	42,86
b/ N	10	62,50	10	64,71	9	47,37	0	0	-1	-10

(Ngu n: Phòng tín d ng NHNo&PTNT Nam Sông H ng)

Chuyên t t nghi p

2.1.6. Tình hình tài s n và ngu n v n c a NHNo&PTNT Nam Sông H ng

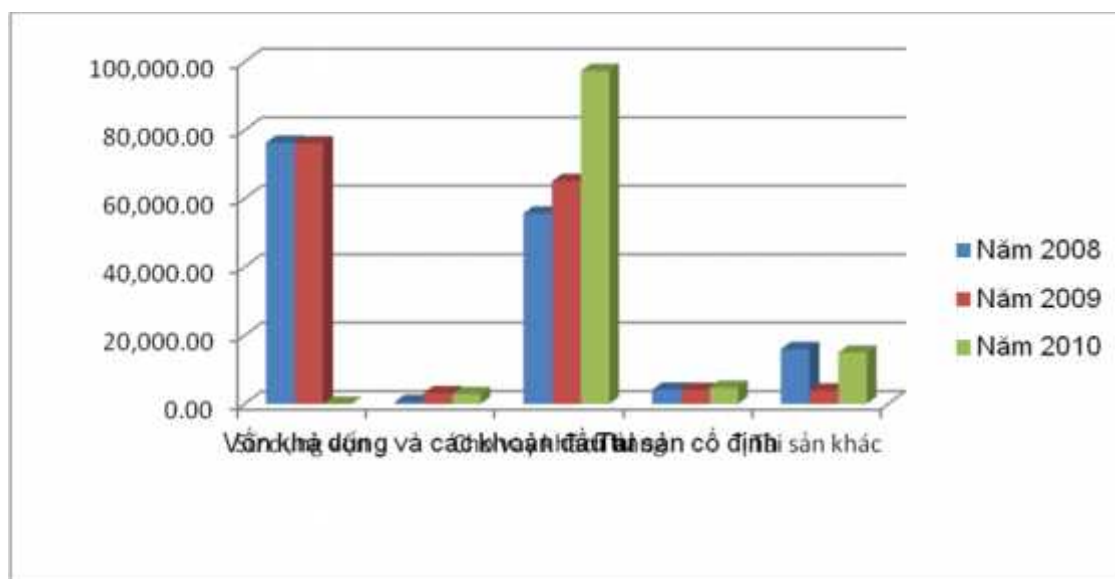
**B ng 2: TÀI S N VÀ NGU N V N C A CHI NHÁNH NHNo&PTNT NAM SÔNG H NG
T NH TH A THIÊN HU QUA 3 N M 2008 – 2010**

VT: tri u ng

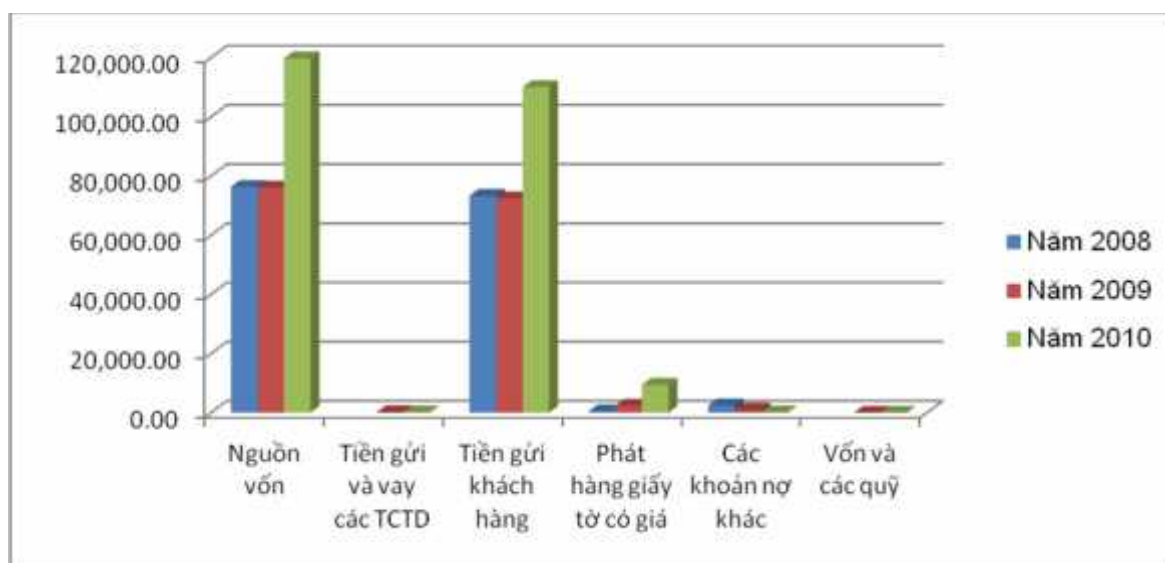
Ch tiêu	N m 2008	N m 2009	N m 2010	So sánh			
				2009/2008		2010/2009	
				GT	%	GT	%
I. TÀI S N	76.354,46	76.132,38	119.791,53	-222,08	-0,29	43.659,15	57,35
1. V n kh d ng và các kho n u t	536,34	3.099,12	2.807,49	2.562,78	447,83	-291,63	-9,41
2. Cho vay khách hàng	55.671,75	65.092,83	97.288,16	9.421,08	16,92	32.195,33	49,46
3. Tài s n c nh	4.148,63	4.032,19	4.751,92	-116,44	-2,81	686,76	16,89
4. Tài s n khác	15.997,74	3.908,24	14.943,96	-12.089,50	-75,57	11.068,69	285,62
II. NGU N V N	76.354,46	76.132,38	119.791,53	-222,08	-0,29	43.659,15	57,35
1. Ti n g i và vay các TCTD khác	-	182,70	146,16	182,70	-	-36,54	-20,00
2. Ti n g i khách hàng	73.324,71	72.502,03	110.047,21	-822,68	-1,12	37.545,18	51,78
3. Phát hành gi y t có giá	550,08	2.398,00	9.432,86	1.847,92	335,94	7.034,86	293,36
4. Các kho n n khác	2.479,67	1.044,21	121,64	-1.435,46	-57,89	-922,57	-88,35
5. V n và các qu	-	5,44	43,66	5,44	-	38,22	702,57

(Ngu n: Phòng tín d ng NHNo&PTNT Nam Sông H ng - Hu)

Biểu đồ 1: Tình hình tài sản của chi nhánh NHNo&PTNT Nam Sông Hồng Thành Phố Hà Nội qua 3 năm 2008 – 2010



Biểu đồ 2: Tình hình nguồn vốn của chi nhánh NHNo&PTNT Nam Sông Hồng Thành Phố Hà Nội qua 3 năm 2008 – 2010



Xét về mặt nguồn vốn: nguồn vốn của ngân hàng qua các năm đều có sự tăng trưởng rõ rệt, mặc dù năm 2009 nguồn vốn có giảm xuống 76.354,46 tỷ còn 76.132,38 tỷ tức là giảm 222,08 tỷ, tương ứng giảm 0,29% so với năm 2008. Nhưng năm 2010 nguồn vốn đã tăng thành 119.791,53 tỷ, tức tăng 43.659,15 tỷ, tương ứng tăng 57,35% so với năm 2009. Trong đó chủ yếu vẫn là tín dụng khách hàng, năm 2008 là 73.324,71 tỷ nên năm 2010 tăng lên 110,047,21 tỷ, năm

Chuyên t t nghi p

2009 có gi m nh ng không áng k là 72.502,03, s d l ng ti n g i khách hàng gi m b i vì n m 2009 kinh t ã i vào n nh nên khách hàng t p trung m r ng s n xu t kinh doanh. Nhìn chung v ngu n v n c a chi nhánh qua 3 n m có s t ng tr ng áng k . t c thành qu này là do trong nh ng n m qua chi nhánh luôn có s c g ng trong công tác qu n lí i u hành và các chính sách t ch c huy ng v n c a ban lãnh o ngân hàng và nhân viên ngân hàng thông qua các chính sách marketing, tìm ki m khách hàng v i m t lãi su t c nh tranh, d ch v ngân hàng hi n i, nhanh chóng, ti n l i và an toàn c ng nh s ph c v t n tình chuyên nghi p c a nhân viên t o ra s tin t ng cho khách hàng khi g i ti n t i chi nhánh NHNo&PTNT Nam Sông H ng t nh Th a Thiên Hu

2.1.7. K t qu ho t ng kinh doanh c a Chi nhánh NHNo&PTNT Nam Sông H ng T nh Th a Thiên Hu qua 3 n m 2008 - 2010

D a vào b ng s li u d i ây ta th y tình hình kinh doanh c a NH trong kho ng th i gian này không c t t và thu n l i cho l m. Vì l i nhu n c 3 n m liên ti p u âm và có xu h ng t ng d n do s bi n ng c a hai y u t doanh thu và chi phí. Trong ó, t c t ng c a chi phí l n h n t c t ng c a doanh thu làm cho l i nhu n c a NH gi m áng k . C th nh sau:

Xét v doanh thu: N m 2008 thì doanh thu t c là 9.470,18 tr , n m 2009 thì có d u hi u gi m nh , t c 8.633,58 tr , t c gi m 836,60 tr , t ng ng gi m 8,83%. n n m 2010 doanh thu t ng m nh t ng t i 13.264,45 tr , t c t ng 4.614,78 tr , t ng ng t ng 53,64%. Y u t làm nh h ng ch y u n s gia t ng m nh nh th này là t ho t ng thu lãi cho vay.

T c t ng doanh thu n m 2009 có ph n gi m xu ng c , th là gi m 836,60 tr , t ng ng gi m 8,83% so v i n m 2008. Nguyên nhân chính làm gi m là doanh thu c a chi nhánh c ng ch y u là t v i c thu ti n lãi cho vay, th nh ng n m 2008 là n m kh ng ho ng tài chính, l m phát t ng cao, ch s giá tiêu dùng t ng làm cho n n kinh t có s bi n ng m nh, chi nhánh ã ch ng th c hi n chính sách th t ch t ti n t nên doanh s vay gi m, i u này làm cho doanh thu lãi gi m 1.081,52 tr , t ng ng gi m 11,77% so v i n m 2008, bên c nh s gi m xu ng c a doanh thu t ti n lãi thì doanh thu t các ho t ng kinh doanh khác và doanh thu khác c ng t ng lên r t áng k , doanh thu t các h at ng kinh doanh khác t ng 189,61% và doanh

Chuyên t t nghi p

thu khác t ng 351,85%.

Xét v chi phí: Cùng v i s bi n ng m nh c a doanh thu thì chi phí c a chi nhánh c ng có nh ng s bi n ng t ng, gi m rõ r t qua các n m. C th n m 2008 t ng chi phí c a chi nhánh là 10.192,89 tr . N m 2009, t ng chi phí có ph n gi m nh h n so v i n m.

2008, gi m xu ng còn 9.909,62 tr , t c gi m 283,27 tr , t ng ng gi m 2,78%. ây là m t d u hi u t t và c ng th hi n s n l c c a chi nhánh trong ho t ng kinh doanh nh m c t gi m các kho n chi không c n thi t nâng cao l i nhu n. C th chi phí tr lãi gi m 1.041,63 tr , t ng ng gi m 13,24%, chi phí cho nhân viên c ng gi m xu ng nh ng không áng k . Gi m 3,68 tr , t ng ng gi m 51,06%. Trong khi ó các kho n chi phí khác l i t ng r t nhanh c th nh chi phí d phòng b o toàn t ng 695,99% chi phí v tài s n t ng 145,19%.

Nh ng n n m 2010 t ng chi phí t ng cao, t ng t i 14.646,70 tr , t c t ng 4.737,08 tr , t ng ng t ng 47,80 %, trong ó chi phí cho nhân viên, chi phí v tài s n và chi phí d phòng b o toàn v n ti p t c t ng, t ng l n l t là 2.284,77 tr , 1.167,50 tr , 1.185,35 tr

Xét v l i nhu n: L i nhu n là s ti n thu c t chênh l ch gi a t ng thu và t ng chi. Chênh l ch này càng cao thì l i nhu n t c càng cao. Trong 3 n m 2008 - 2010, cùng v i s bi n ng c a doanh thu và chi phí trong ó t c t ng chi phí l n h n t c t ng doanh thu ã làm cho l i nhu n c a chi nhánh gi m áng k . Trong n m 2008 thì l i nhu n c a chi nhánh -722,71 tr . K t qu này c ng d hi u vì n m 2008 là n m kh ng ho ng tài chính làm cho n n kinh t b tác ng m nh, các NH ph i b ra m t kho n chi phí r t l n i phó v i cu c kh ng ho ng này, m t khác do lãi su t thay i liên t c và t ng cao nên không có l i cho ho t ng s n xu t kinh doanh c a các doanh nghi p nên doanh nghi p g i ti n vào ngân hàng có l i h n là s n xu t kinh doanh do ó ã nh h ng r t l n n k t qu kinh doanh c a chi nhánh làm cho l i nhu n c a chi nhánh âm. N m 2009, l i nhu n c a chi nhánh l i ti p t c -1.276,04 tr là vì n m 2009 là n m h u kh ng ho ng tài chính, n n kinh t trong giai o n ph c h i n n còn g p nhi u khó kh n, m t khác do c nh tranh gi a các NHTM ngày càng l n nên các ngân hàng ng lo t t ng lãi su t t i ng i nh m thu hút v n u t vì v y làm cho chi phí t ng m nh d n n l i nhu n gi m.

Chuyên t t nghi p

B ng 3: TÌNH HÌNH K T QU HO T NG KINH DOANH C A CHI NHÁNH NHNo&PTNT NAM SÔNG
H NG T NH TH A THIÊN HU QUA 3 N M 2008 - 2010

VT: Tri u ng

CH TIÊU	N M 2008		N M 2009		N M 2010		SO SÁNH			
	Giá tr	%	Giá tr	%	Giá tr	%	2009/2008		2010/2009	
							+/-	%	+/-	%
T NG DOANH THU	9.470,18	100,00	8.633,58	100,00	13.264,45	100	-836,60	-8,83	4.614,78	53,64
1. Doanh thu lãi	9.187,79	97,02	8.106,27	93,89	12.178,22	91,81	-1.081,52	-11,77	4.071,95	50,23
2. Doanh thu phí t H DV	194,84	2,06	225,01	2,61	349,79	2,64	30,17	15,48	124,78	55,46
3. Doanh thu t H KD ngo i t	23,10	2,04	31,84	0,37	34,08	0,26	8,74	37,84	2,24	7,03
4. Doanh thu t H KD khác	12,71	0,13	36,81	0,43	14,31	0,10	24,1	189,61	-22,50	-61,12
5. Doanh thu khác	51,71	0,55	233,65	2,71	688,05	5,19	181,94	351,85	454,40	194,48
T NG CHI PHÍ	10.192,89	100,00	9.909,62	100,00	14.646,70	100	-283,27	-2,78	4.737,08	47,80
1. Chi phí tr lãi	7.869,97	77,21	6.282,34	63,40	9.100,66	62,13	-1.041,63	-13,24	2.818,32	44,86
2. Chi phí H DV	27,72	0,27	33,18	0,33	25,85	0,18	5,46	19,70	-5,33	-17,10
3. Chi phí H KD ngo i h i	5,35	0,05	2,99	0,03	20,78	0,14	-2,36	-44,11	17,79	594,98
4. Chi phí n p thu	26,03	0,26	17,86	0,18	22,00	0,15	-8,17	-31,39	4,14	23,18
5. Chi phí cho nhân viên	1.386,99	13,61	1.335,93	13,48	2.284,77	15,60	-51,06	-3,68	928,84	68,50
6. Chi phí cho qu n lý&công c	515,66	5,06	664,55	6,71	785,59	5,37	148,89	28,87	121,04	18,21
7. Chi phí v tài s n	238,96	2,34	585,91	5,91	1.167,50	7,97	346,95	145,19	581,59	99,26
8. Chi phí d phòng b o toàn	122,22	1,20	972,86	9,82	1.185,35	8,09	850,64	695,99	212,49	21,84
9. Chi phí khác	-	-	14	0,14	54,20	0,37	-	-	40,20	287,14
L INHU N	-722,71		-1.276,04		-1.382,25					

(Ngu n: Phòng tín d ng chi nhánh NHNo&PTNT Nam Sông H ng - Hu)

Chuyên t t nghi p

i v i NHNo&PTNT Chi nhánh Nam Sông H ng thì khách hàng ch y u là HSX&CN và các doanh nghi p nh n n ng v n mà khách hàng vay không phát huy h t hi u qu c a nó, bên c nh ó thì các h s n xu t kinh doanh ch a dám m r ng s n xu t nên doanh s cho vay gi m đ n n doanh thu c a chi nhánh gi m, trong khi ó chi phí mà chi nhánh b ra là r t l n làm cho l i nhu n c a chi nhánh b âm trong n m. n n m 2010 l i nhu n c a chi nhánh c ng là -1.822,56. M c dù n m này thu nh p t ng m nh (t ng 4.614,78tri u ng, t ng ng t ng 53,64%) nh ng do chi phí t ng m nh h n (t ng 4.737,08 tri u ng, t ng ng t ng 47,8%) cho nên l i nhu n v n b âm. i u này ph n ánh chi nhánh ã làm t t công tác huy ng v n song hi u su t s đ ng v n l i ch a cao. H n n a nguyên nhân là do trong nh ng n m này NH ã trích l p qu đ phòng cao m b o kh n ng thanh toán t c th i và nhu c u vay h p lý cho khách hàng. M c dù l i nhu n gi m nh ng NH ã làm r t t t công tác H V. NH ã huy ng c m t l ng v n l n ph c v cho ho t ng kinh doanh c a mình, ng th i áp ng c nhu c u cho vay s n xu t kinh doanh, d ch v , i s ng góp ph n vào s phát tri n c a n n kinh t T nh Th a Thiên Hu .

Tình hình cho vay c a NH No&PTNT Nam Sông H ng

VT: tri u ng

Ch tiêu	2008	2009	2010	09/08		10/09	
				+/-	%	+/-	%
Doanh s cho vay	85,138	76,225	113,330	-8,913	-10,47	+37,105	48,64
Doanh s thu n	86,253	66,804	81,135	-19,44	-22,56	+14,331	21,45
D n cu i k	55,672	65,093	97,288	9,421	16,92	32249	49,46

Vì ho t ng ch y u c a NH là huy ng v n và cho vay, nên thu nh p c a NH t ng lên trong nh ng n m qua ch y u do chênh l ch gi a lãi su t u ra và lãi su t u vào cao. Ngoài ra NH còn th c hi n các d ch v khác nh : d ch v y thác u t , thu i ngo i t , chi tr ki u h i, i lý thanh toán Master Card và Vina Card, i lý thu phí b o hi m, chuy n ti n i n t , phát hành th ATM...

Chuyên đề thực nghiệm

Bên cạnh đó lợi ích khách hàng nhận được từ NH ngày càng tăng nên chi phí cũng tăng theo. Điều này khiến ngân hàng không thể tồn tại nếu không mà NH thu được.

Tổng nguồn vốn huy động của NH tăng dần qua các năm. Qua đó cho thấy nhu cầu nhận vốn qua NH đã làm tăng công tác H/V và vì nhu cầu hình thức huy động đa dạng, phù hợp với nhu cầu của khách hàng, thu hút được nhiều khách hàng gửi tiền vào NH. Hiện nay đáp ứng nhu cầu vay cho khách hàng NH đã tạo ra nhiều khoản thu nhập và thúc đẩy các ngành lãi suất cho tất cả các doanh nghiệp, cá nhân có thể vay vốn mở rộng phát triển sản xuất kinh doanh. Do đó, doanh số cho vay của NH tăng 2008-2010 tăng lên đáng kể. Năm 2009 tăng 16,92% so với năm 2008 và năm 2010 tăng 49,46% so với 2009. Đó là do NH đã nắm bắt được nhu cầu vốn mở rộng kinh doanh của các tổ chức kinh tế và cá nhân.

Vậy chúng ta có thể thấy, khi đáp ứng tốt nhu cầu của khách hàng thì hoạt động kinh doanh của NH cũng sẽ phát triển hơn, mở rộng các ngành và thu nhập của các doanh nghiệp cũng sẽ được nâng cao, góp phần tăng trưởng nền kinh tế cho toàn xã hội.

2.2. THỰC TRẠNG CÔNG TÁC KẾ TOÁN NGHIỆP VỤ THANH TOÁN KHÔNG DÙNG TIỀN MẶT TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN CHI NHÁNH NAM SÔNG HỒNG

2.2.1. Nguyên tắc kế toán

Tại NHNN&PTNT Chi nhánh Nam Sông Hồng, kế toán nghiệp vụ Ngân hàng thực hiện theo nguyên tắc kép.

NHNN&PTNT Nam Sông Hồng sử dụng phần mềm IPCAS thực hiện hạch toán các giao dịch. IPCAS là một hệ thống mềm, có thể dễ dàng mở rộng và tích hợp với các hệ thống ứng dụng nghiệp vụ khác. IPCAS gồm có các phân hệ có khả năng xử lý toàn bộ và chi tiết nghiệp vụ NHTM, Vì được xây dựng theo mô hình tập trung nên có khả năng xử lý nhanh, duy trì kế toán và duy trì dữ liệu kế toán theo đúng các chuẩn và thông lệ quốc tế.

2.2.2. Hệ thống tài khoản sử dụng

Mỗi hệ thống Ngân hàng sẽ có những quy định khác nhau về sử dụng tài khoản sử dụng. Tuy nhiên vẫn phải tuân theo những nguyên tắc và quy định của NHNN.

Chuyên đề thực nghiệm

- Loại 1: Vnkh đ ng và các kho n u t
- Loại 2: Ho t ng tín đ ng
- Loại 3: Tài s n c nh và tài s n Có khác
- Loại 4: N ph i tr
- Loại 5: Ho t ng thanh toán
- Loại 6: V n ch s h u
- Loại 7: Thu nh p
- Loại 8: Chi phí
- Loại 9: Tài kho n ngo i b ng

2.2.3. Kế toán thanh toán bằng nghiệp vụ chi

a/Ch ng t s đ ng:

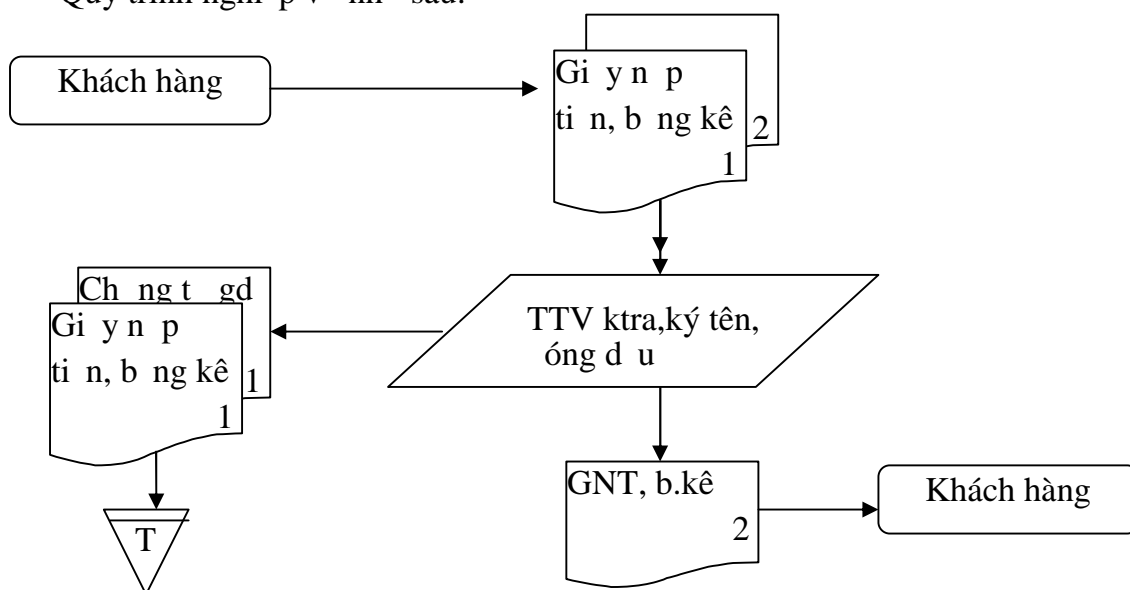
- nghiệp vụ chi
- Ch ng t giao d ch (Trans of slip)

b/Quy trình nghiệp vụ và ph ng pháp kế toán

- N p t i n m t vào tài kho n

Ví dụ 1: Ngày 20/08/2010, Bà Lê H i Ly n Ngân hàng n p t i n vào tài kho n v i s t i n m t là 50.000.000VND.

☛Quy trình nghiệp vụ nh sau:



S 6: Quy trình n p t i n

Chuyên đề 1: Nghiệp vụ

- Khách hàng in y thông tin vào giấy nộp tiền, Ngân hàng kê tiền nộp vào.
- Thanh toán viên kiểm tra chứng từ, in thông tin vào máy.
- Thanh toán viên tiến hành thu tiền, ký vào giấy nộp tiền, chứng từ giao dịch, mặt liên giao cho KH, mặt liên gửi lại để phục vụ chứng từ trong ngày

•Hạch toán chi tiết như sau:

N TK 101101: 50.000.000VND

Có TK 421101: 50.000.000VND

• Ngày cuối cùng hàng tháng, Ngân hàng tiến hành dãi, lãi gộp vào gốc, tính lãi từng ngày với lãi suất không kỳ hạn là 0.25%/tháng

N TK 801003: 45.833VND ($= \frac{50.000.000 \text{ VND} \times 0.25\%}{30} \times 31$)

Có TK 421101: 45.833VND

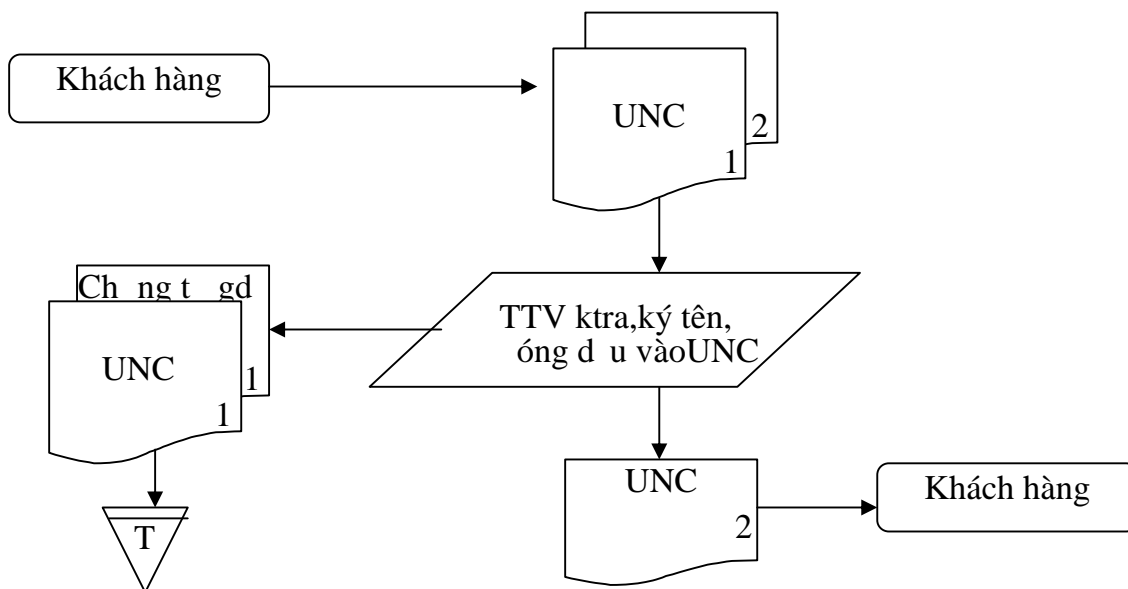
Muốn biết các loại tiền nộp vào và chứng từ giao dịch của nghiệp vụ

•Chuyển tiền thanh toán:

Ví dụ 2: Ngày 05/09/2010, Bà Lê Thị Ly ở Ngân hàng gửi chuyển khoản mặt số tiền là 25.000.000VND trích từ tài khoản thanh toán của mình tại NHNo & PTNT Chi nhánh Nam Sông Hồng sang tài khoản của mặt khách hàng khác là Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ Hải Hòa có tài khoản 0041000135799 Ngân hàng Ngoại thương. Phí chuyển tiền cho số tiền 25 triệu đồng (cho Ngân hàng khác hàng tháng) là 22.000VND (đã bao gồm thuế GTGT 10%)

•Quy trình nghiệp vụ như sau:

- Khách hàng ở NH, viết yêu cầu Chiếm 2 liên theo mẫu có sẵn
- TTV kiểm tra chứng từ, nhập thông tin của KH vào máy
- TTV ký vào UNC, Chứng từ giao dịch, 1 liên giao cho KH, 1 liên lưu giữ



S 7: Quy trình thanh toán b ng y nhi m chi

•H ch toán chi tí t:

N TK 421101: 25.000.000VND + 22.000VND = 25.022.000VND

Có TK 511: 25.000.000VND

Có TK 711001: 20.000VND

Có TK 453101: 2.000VND

Chuyên t t nghi p

Y NHI M CHI

S :

CHUY N KHO N, CHUY N TI N TH , I N L p ngày :

M.S 01 NHNO 14,5 x 20

Tên n v tr ti n : Lê H i Ly

S tài kho n : 4009205130079

T i NH : NHNo&PTNT Nam Sông H ng.....T nh:..TTH.....

PH N DO NH GHI

TÀI KHO N N

Tên n v nh n ti n : Cty TNHH TM&DV Hải Hòa

S tài kho n :0041000135799

T i NH :NH Ngo i Th ng HuT nh:.....Hu

TÀI KHO N CÓ

S ti n b ng ch : Hai m i l m tri u ng ch n.....

S ti n b ng s

25.000.000 VND

N i dung thanh toán : Tr ti n mua máy tính.....

N V TR TI N

NGÂN HÀNG A

NGÂN HÀNG B

Ghi s ngày:.....

Ghi s ngày:.....

K toán Ch tài kho n

K toán Tr ng phòng K toán

K toán Tr ng phòng K toán

2.2.4. Thanh toán th ghi n n i a

Hì n NHNo&PTNT Chi nhánh Nam Sông H ng ã có phát hành nhi u lo i th , phù h p v i nhi u i t ng khách hàng s d ng. Và th ghi n n i a Success ch a có d ch v th u chi. S máy ATM ã c l p trên a bàn thu c s qu n lý c a Chi nhánh là 2 máy. 1 máy 72 Hùng V ng và m t máy ng T H u.

Ngày 27/11/2007, NHNo & PTNT ã k t n i thành công v i Banknet nên tính n ng c a th Success ã c nâng cao, t c là khách hàng có th s d ng th

Chuyên t t nghi p

th c hi n giao d ch t i nh ng i m giao d ch khác không thu c h th ng NHNo (v i i u ki n các i m giao d ch ó c ng có k t n i v i Banknet).

a/Quy trình phát hành th ghi n

- ng ký m h s :

Tr ng h p KH ã giao d ch t i Ngân hàng và ã c c p mã s KH thì không c n ng ký m h s mà chuy n sang ng ký m tài kho n th ghi n .

Tr ng h p KH l n u tiên giao d ch v i Ngân hàng thì giao d ch viên ph i ng ký thông tin KH m i.

- ng ký m tài kho n phát hành th ghi n :

Tr ng h p KH ã có tài kho n t i ng i không k h n, thì nhân viên giao d ch t i n hành phát hành th ghi n cho KH mà không c n làm th t c gì thêm.

Tr ng h p KH ch a có tài kho n t i ng i không k h n, thì nhân viên giao d ch ph i yêu c u KH làm th t c m tài kho n t i ng i không k h n b ng cách i n thông tin vào m u GI Y NG KÝ M TÀI KHO N.

- Phát hành th ghi n :

Sau khi ã có tài kho n t i ng i không k h n, KH t i n hành i n thông tin vào GI Y NGH PHÁT HÀNH TH GHI N N I A, và nhân viên giao d ch t i n hành phát th cho KH.

b/Quy trình thanh toán

- Các tài kho n s d ng:

-Tài kho n 101101: T i n m t t i n v

-Tài kho n 361501: Các kho n b i th ng c a cán b , nhân viên

-Tài kho n 361401: Thi u m t t i n ch x lý

-Tài kho n 421101: T i ng i không k h n b ng VND

-Tài kho n 453101: Thu GTGT ph i n p

-Tài kho n 353201: Thu GTGT u vào

-Tài kho n 461001: Th a qu ch x lý

-Tài kho n 471101: Mua bán ngo i t kinh doanh

Chuyên đề thực nghiệm

- Tài khoản 519101: Tài khoản chi phí trả trước chính và chi nhánh cấp I
- Tài khoản 711015: Thu phí dịch vụ và thanh toán
- Tài khoản 711016: Thu phí phát hành thẻ thanh toán
- Tài khoản 711021: Thu phí tài lý thi ghi N
- Tài khoản 790009: Các khoản thu nhập bất thường khác
- Tài khoản 811001: Chi phí kinh doanh thẻ
- Tài khoản 890001: Các khoản chi phí bất thường

• **Hạch toán thu phí phát hành:**

Khi phát hành thẻ cho KH, Ngân hàng sẽ tiến hành thu khoản phí do việc phát hành thẻ và giao dịch viên tiến hành hạch toán ngay nghiệp vụ này vào máy.

Ví dụ:

Ngày 28/03/2011, KH Công Ty Công Tôn Nữ Anh Thuận Chi nhánh NHNo&PTNT Nam Sông Hồng làm thẻ ghi nợ nội địa. Do đã có tài khoản tiết kiệm không kết nối Ngân hàng trực tiếp, nên KH Anh Thuận chuyển ý thông tin vào GIẤY NG KÝ M, S D NG D CH V NGÂN HÀNG (phần 1) yêu cầu Ngân hàng làm thẻ cho mình. Sau 7 ngày, KH Anh Thuận nhận thẻ và số phí phát hành thông thường là 50.000VND (nếu KH có nhu cầu phát hành thẻ nhanh thì số phí phát hành là 100.000VND), số tiền tiền gửi bù trừ có trong tài khoản là 50.000VND. Hạn sử dụng thẻ là 3 năm, sau 3 năm KH phải làm lại thẻ và phí làm lại thẻ thường lệ phí phát hành thẻ ban đầu, nhưng nếu sau 3 năm mà KH không có nhu cầu sử dụng thẻ thì có thể hủy bỏ tài khoản và lệ phí là 20.000VND để trích tiền tiền gửi bù trừ có trong thẻ (50.000VND).

Việc hạch toán phí phát hành thẻ như sau:

➤ Hạch toán thu phí của khách hàng:

N TK 421101: 50.000VND

Có TK 711016: 45.000VND

Có TK 453101: 5.000VND

➤ Hạch toán chi phí phát hành thẻ và Trích chính:

Chuyên đề thực nghiệm

Phí phát hành Trung bình báo nợ là 30% giá trị phát hành thẻ

N TK 81101: 50.000VND x 30% = 15.000VND

N TK 353201: 15.000VND x 10% = 1.500 VND

Có TK 519101: 16.500.VND

• Hạch toán giao dịch bằng thẻ ghi nợ tại máy ATM:

GIAO DỊCH RÚT TIỀN:

➤ Rút tiền tại máy ATM nơi chi nhánh tài khoản:

Hôm nay rút tiền mặt ngày tại máy ATM thì là 25.000.000VND, số tiền trả cho mặt tiền rút là 5.000.000VND, Số tiền thì thu cho mặt tiền rút là 50.000VND.

Trong giao dịch rút tiền tại máy ATM nơi chi nhánh tài khoản thì KH sẽ có khoản phí rút tiền.

Ví dụ: Ngày 21/04/2011, Khách hàng Công Ty Tôn Nữ Anh Thảo chi nhánh giao dịch rút tiền tại máy ATM tại NHNo&PTNT Nam Sông Hồng, số tiền 1.500.000VND, máy sẽ tính hạch toán:

N TK 421101: 1.500.000VND

Có TK 101101: 1.500.000VND

➤ KH rút tiền tại máy ATM của chi nhánh khác

NHNo & PTNT đã kết nối Banknetvn nên khi sử dụng thẻ Success của NHNo & PTNT, KH có thể chi nhánh rút tiền tại máy ATM của chi nhánh khác vì vì ưu tiên chi nhánh này cũng là thành viên của Banknetvn. Phí rút tiền là 3.300VND (đã bao gồm thuế VAT) cho mặt giao dịch.

Ví dụ: Ngày 25/04/2011, KH Công Ty Tôn Nữ Anh Thảo rút tiền tại máy ATM tại Ngân hàng Ngoại Thương Chi nhánh Huế, số tiền rút là 2.000.000VND. Hạch toán như sau:

☛ Tại NHNo&PTNT Nam Sông Hồng, máy ATM sẽ tính hạch toán:

N TK 421101: 2.000.000VND + 3.300VND (Phí rút tiền đã bao gồm VAT)

Có TK 519101: 2.003.300VND

☛ Tại Ngân hàng Ngoại Thương Chi nhánh Huế, máy ATM sẽ tính hạch toán:

Chuyên t t nghi p

N TK 519101: 2.003.300VND

Có TK 101101: 1.500.000VND

Có TK 711015: 3.000VND

Có TK 453101: 300VND

GIAO D CH CHUY N TI N:

•Chuy n ti n trong cùng m t Ngân hàng:

Ví d : Ngày 26/04/2011, KH Công T ng Tôn N Anh Th n t i máy ATM t NHNo&PTNT Nam Sông H ng th c hi n giao d ch chuy n ti n cho KH Phan Ph c Anh Quân (KH này c ng làm th Success NHNo&PTNT Nam Sông H ng) s ti n 5.000.000VND. Máy t ng h ch toán nh sau:

N TK 421101: 5.000.000VND

Có TK 4211001 (ti ng i c a Phan Ph c Anh Quân) :5.000.000VND

ng th i h ch toán i u chuy n v n v i Tr s chính:

N TK 519101: 1.500.000VND

Có TK 5191: 1.500.000VND

•Chuy n ti n khác NH nh ng trong cùng m t h th ng c a NHNo & PTNT (i v i các Ngân hàng tri n khai IPCAS)

Tr ng h p chuy n ti n khác Ngân hàng òi h i khách hàng ph i ch u phí chuy n ti n là 0.1% tính trên t ng s ti n chuy n, ít nh t là 22.000VND và nhi u nh t là 1.000.000VND.

Ví d : Ngày 30/04/2011, KH Công T ng Tôn N Anh Th n i m t máy ATM t i NHNo&PTNT Nam Sông H ng th c hi n giao d ch chuy n ti n cho KH B u H p (KH này m th t i NHNo&PTNT T nh Th a Thiên Hu) s ti n 1.500.000VND

☛T i máy ATM c a NHNo&PTNT Nam Sông H ng h ch toán nh sau:

N TK 421101: 1.500.000VND + 10.000(ti n phí) + 1.000VND(ti n thu GTGT tính trên s phí) = 1.511.000VND

Có TK 519101: 1.500.000VND

Chuyên đề thực nghiệm

Có TK 711015: 10.000VND

Có TK 453101: 1.000VND

• Tiền máy ATM của NHNo&PTNT Thành Phố Hồ Chí Minh sau:

N TK 519101: 1.500.000VND

Có TK 4211001: 1.500.000VND

a/Hạch toán thanh toán qua ATM:

Nhà k, nhân viên của bộ phận thanh toán kiểm tra và cấp tiền cho các máy ATM. Trong một số trường hợp có sự nhầm lẫn khách hàng muốn rút tiền vào các hộp đựng tiền nhưng không ra ngoài thì qua ATM bị kẹt tiền, một số trường hợp máy bị lỗi thì sự nhầm lẫn rút ra nhiều hơn số yêu cầu của KH thì qua ATM bị thiếu tiền. Các trường hợp này xử lý như sau:

• Trường hợp thiếu qua ATM:

Ví dụ : Ngày 26/03/2011, nhân viên bộ phận ATM kiểm tra và cấp tiền cho máy ATM tại Ngân hàng thì phát hiện thiếu 200.000VND

• Bộ phận thanh toán như sau:

N TK 361401: 200.000 VND

Có TK 101101: 200.000VND

• Khi xác nhận nguyên nhân do lỗi của Khách hàng và KH trả tiền trực tiếp, hạch toán như sau:

N TK 421101: (tài khoản tín dụng của KH): 200.000VND

Có TK 361401: 200.000VND

• Trường hợp không xác nhận nguyên nhân do khách quan thì hạch toán như sau:

N TK 890001: 200.000VND

Có TK 361401: 200.000VND

• Nếu xác nhận nguyên nhân thiếu là do cán bộ gây ra thì hạch toán:

N TK 361501: 200.000VND

Có TK 361401: 200.000VND

Chuyên t t nghi p

•N u thi u qu ã h ch toán vào chi phí, nh ng sau ó thu h i c t KH thì h ch toán nh sau:

N TK 421101: 200.000VND

Có TK 361401: 200.000VND

•Khi thu h i c ti n t KH, h ch toán i u chuy n v n v i TSC:

N TK 421101: 200.000VND

Có TK 519101: 200.000VND

☛ Tr ng h p th a qu ATM:

Ví d : Ngày 15/03/2011, Nhân viên b ph n AMT i ki m tra và c p ti n cho máy ATM thì phát hi n th y th a ti n trong qu ATM, s ti n là 300.000VND. B phân th x lý nh sau:

N TK 101101: 300.000VND

Có TK 461001: 300.000VND

•Tr ng h p xác nh rõ nguyên nhân do l i c a máy, tr l i ti n th a cho KH thì h ch toán nh sau:

N TK 461001: 300.000VND

Có TK 101101: 300.000VND

•Tr ng h p KH n nh n ti n t i Ngân hàng thì h ch toán nh sau:

N TK 461001: 300.000VND

Có TK 519101: 300.000VND

• ng th i h ch toán i u chuy n v n:

N TK 519101: 300.000VND

Có TK 421101: 300.000VND

•Tr ng h p ti n th a không xác nh c nguyên nhân và không có Khách hàng n khi u n i sau th i gian 01 tháng k t ngày phát hi n th a qu thì h ch toán nh sau:

N TK 461001: 300.000VND

Có TK 790009: 300.000VND.

CHƯƠNG 3
MÔ TẢ GIỚI THIỆU VÀ KINH DOANH
NH MỸ MỸ VÀ HOÀN THIỆN CÔNG TÁC KẾ TOÁN
THANH TOÁN KDTM TẠI NHNo & PTNT NAM SÔNG HỒNG

3.1. NHỮNG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TRONG THỜI GIẢN TỚI

Năm 2011, thực hiện những hướng phát triển của NHNo&PTNT Việt Nam, Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Chi nhánh Nam Sông Hồng đã phôi dục những chỉ tiêu sau:

- Tăng số vốn huy động 25% - 28%
- Tăng doanh thu và lợi nhuận khác 18% - 20%
- Đạt lợi nhuận 60% - 70%

Thực hiện các mục tiêu trên, NH ra những giải pháp như sau:

-Tập trung ý nghĩa công tác huy động vốn, phấn đấu tăng trưởng vốn trung và dài hạn.

-Phấn đấu tăng doanh thu lợi nhuận, an toàn và hiệu quả vì lợi ích thành phần kinh tế. Phân tích, đánh giá thẩm định khu vực kinh tế. từng ngành nghề sản xuất kinh doanh...

-Quan tâm chính trị đảng viên NH nâng cao tính chính trị, mặt khác những ý nghĩa thu phí đảng viên NH trong thu nhập. Phát triển thị trường ATM và mô hình khác.

-Làm tốt công tác chính sách cán bộ, tập trung sắp xếp cán bộ vào đúng lĩnh vực chuyên môn phát triển chính trị đảng viên kinh doanh.

-Công tác bảo vệ quan trọng đảm bảo an toàn.

-Tập trung cho cán bộ nhân viên nắm bắt và cập nhật các văn bản, chuyên ngành.

-Công tác kiểm tra và kiểm soát hệ thống vay vốn cần hành động xuyên, các sai phạm xảy ra phải xử lý kịp thời.

3.2. M T S GI I PHÁP NH M HOÀN THI N CÔNG TÁC K TOÁN THANH TOÁN KHÔNG DÙNG TI N M T T I NHNo&PTNT CHI NHÁNH NAM SÔNG H NG

- Hiện nay, trên địa bàn thành phố Huế có 4 hệ thống Ngân hàng thương mại quốc doanh với 20 chi nhánh cạnh tranh quy mô tương đương nhau và tất cả các phòng tín dụng trong kinh doanh. Ngoài ra còn có hệ thống Ngân hàng thương mại cổ phần ngoài quốc doanh khác như: Sài Gòn Thương Tín, Sài Gòn Công Thương, An Bình, Bưu Điện... đây cũng là những khó khăn mà NH cần quan tâm có biện pháp tăng cường thẩm định cạnh tranh.

- Về kỹ thuật ít tin tức kỹ thuật thông tin, thiên tai, lũ lụt thường xuyên xảy ra ảnh hưởng tới nhu cầu tiêu dùng và nhu cầu vay vốn và hiệu quả sử dụng vốn cũng như việc huy động vốn từ nhiều hình thức khác nhau.

- Mặc dù có những khó khăn như vậy nhưng với nỗ lực và ý chí không ngừng phấn đấu, rèn luyện của các bộ phận nhân viên, NHNo&PTNT Chi nhánh Nam Sông Hương không ngừng hoàn thành các mục tiêu đề ra từ năm trước mà còn vượt mức các chỉ tiêu, kế hoạch của NHNo&PTNT Việt Nam, tạo lòng tin cậy với khách hàng.

Những cho đến nay, nhìn từ góc độ thanh toán, kinh tế Việt Nam vẫn có thể yên tâm là nền kinh tế tín dụng và thị trường tín dụng trên tổng phòng tín dụng thanh toán là gần 18% năm 2006. Nhìn nhận một cách khách quan, thì nền kinh tế nước ta cần bản văn là nền kinh tế Nông nghiệp lạc hậu đang tín dụng ngân hàng bước đầu tiên trên con đường công nghiệp hóa, hiện đại hóa. Chúng ta đang thực hiện những kế hoạch phát triển kinh tế xã hội.

Ngày 29/12/2006, Thủ tướng Chính phủ Việt Nam đã phê duyệt “Kế hoạch Thanh toán KDTM giai đoạn 2006-2010 và những hướng dẫn năm 2020” bằng Quyết định số 291/2006/Q- TTG, gọi tắt là Kế hoạch 291. Kế hoạch này hướng dẫn năm 2020, Việt Nam sẽ có tỷ lệ tín dụng trên tổng phòng tín dụng thanh toán đạt 15%, số lượng tài khoản cá nhân đạt 45 triệu, hơn 90% người lao động làm việc qua tài khoản, 95% khoản thanh toán của các doanh nghiệp qua Ngân hàng... Như vậy, thanh toán KDTM đang là vấn đề nóng bức hiện nay mà các tổ chức, cá nhân trong nước phải cùng góp sức thực hiện.

Chuyên t t nghi p

m c tiêu ra, ti n t i “v n minh trong thanh toán”, làm cho n n kinh t Vi t Nam tr nên n ng ng và linh ho t h n. t c m c tiêu ra này thì Ngân hàng là m t trong nh ng nh n t c c k quan tr ng trong v c a ph ng th c thanh toán KDTM i sâu vào ng i dân, b i vì thanh toán KDTM ch có th th c hi n c khi ch th thanh toán m tài kho n ti n g i thanh toán t i Ngân hàng. Mu n nâng cao hi u qu ho t ng thanh toán KDTM trong toàn xã h i thì tr c h t ph i nâng cao hi u qu ho t ng thanh toán trong m i Ngân hàng, c bi t là Ngân hàng th ng m i.

V i vai trò là m t Ngân hàng th ng m i nhà n c, NHNo & PTNT c ng ang n l c và c g ng hoàn thi n đ n nh ng đ ch v c a mình theo xu h ng phát tri n nhu c u s đ ng đ ch v c a khách hàng c ng nh yêu c u phát tri n kinh t c a t n c. Đ i ây, em xin c a ra m t s gi i pháp và ki n ngh nh m góp ph n hoàn thi n công tác k toán thanh toán KDTM t i NHNo&PTNT Chi Nhánh Nam Sông H ng nh sau.

3.2.1. Tr c h t, Ngân hàng c n phát tri n các công c t i n ích:

S phát tri n m nh m c a t n c đ n t i s phát tri n toàn di n v khoa h c công ngh , kinh t chính tr , v n hóa xã h i. i cùng v i nó là s thay i thói quen và nhu c u ng i dùng. Ng i dùng càng ngày càng tr nên n ng ng, hi n i h n và òi h i s phát tri n t ng ng c a các nhà cung c p.

Trong nh ng n m g n ây, v c y m nh hi n i hoá công ngh Ngân hàng, ng đ ng công ngh thông tin vào ho t ng Ngân hàng và v c m r ng m ng l i giao d ch ã t o i u ki n phát tri n các đ ch v Ngân hàng m i và hi n i. S ra i c a các s n ph m đ ch v ngân hàng hi n i a ti n ích nh : ATM, Internet Banking, Home Banking, PC Banking, Mobile Banking...là i u c n thi t và ã ánh d u nh ng b c phát tri n m i c a th tr ng đ ch v ngân hàng Vi t Nam vì ngày nay, m t l ng không nh ng i dân, c bi t là gi i tr , công nhân viên ch c th ng xuyên k t n i Internet, và càng ngày h càng có nhu c u th c hi n các giao d ch tr c tuy n thay vì ph i n Ngân hàng (hay các i m ATM).

Bên c nh ó, nâng cao n ng l c c nh tranh, phát tri n và m r ng ho t ng, các Ngân hàng u có nhu c u m r ng các kênh giao d ch. Kênh giao d ch Internet

Chuyên t t nghi p

Banking c a NHNo&PTNT ra i s không ch áp ng t t h n nhu c u khách hàng mà còn gi m t i cho các kênh d ch v hi n t i (d ch v t i qu y, ATM, Sms banking) v n t n t i nhi u h n ch và có d u hi u quá t i.

Nh v y có th nói, d ch v Internet Banking ra i nh m t t t y u áp ng nhu c u không ch c a Ngân hàng phát tri n d ch v , nâng cao n ng l c c nh tranh, xây d ng và phát tri n th ng hi u mà còn áp ng nhu c u ngày càng l n c a khách hàng, b t k p s phát tri n không ng ng c a xã h i, và t n c ang trên con ng công nghi p hóa, hi n i hóa hòa nh p n n kinh t Th gi i

Nh ng tr c m t, c n ph i th c hi n t t vi c bi n chi c th ATM tr nên a n ng h n v i nhi u ti n ích thanh toán khác nh : s d ng d ch v t i các i m ch p nh n th , thanh toán i v i các kho n chi nh k ho c thanh toán các d ch v công c ng...

M t trong nh ng gi i pháp ó là y nhanh ti n k t n i các h th ng POS c ng nh khuy n khích v phí, thu t o i u ki n cho các doanh nghi p l p t và s d ng thanh toán qua POS. H th ng các máy ATM c ng c n ph i th ng xuyên b o trì và không ng ng nâng cao ch t l ng d ch v .

3.2.2. Bên c nh phát tri n c s v t ch t, ph i nâng cao trình nhâ n l c:

Công ngh dù có cao n m y c ng ph i có s ki m soát và v n hành c a con ng i. Do ó, bên c nh vi c hoàn thi n d n c s v t ch t, c n ph i nâng cao trình c a các nhân viên NH. Các nhân viên ph i c ào t o k l ng cách th c s d ng máy móc, c bi t ph i hi u rõ b n ch t c a quá trình thanh toán, tránh làm vi c m t cách máy móc khi x y ra s c , có th x lý c.

C n có nh ng bu i th o lu n có m i chuyên gia trong n c và n c ngoài c p nh t các ph n m m ng d ng m i trong thanh toán, các kinh nghi m c a n c b n. N u có i u ki n thì nên c ng i cho i ào t o xa.

3.2.3. M r ng s liên k t v i các Ngân hàng và các ngành khác

Vi c t o s liên k t gi a các Ngân hàng r t quan tr ng, v a gi m c chi phí, v a h c h i c công ngh c a nhau. H i n nay, mu n u t m t máy ATM c n kho n 20.000\$ n 30.000\$, m t máy POS (máy quét th) c n 800 \$ n 900\$, nh

Chuyên đề nghiên cứu

vụ, Ngân hàng mua sắm hàng dịch vụ thanh toán của mình cần trả chi phí. Trong khi đó, nếu các Ngân hàng hợp tác với nhau thì sẽ có máy ATM và giảm chi phí nhân sự tăng theo cấp số nhân, và đem lại tiện ích cho KH, và tiết kiệm chi phí cho Ngân hàng.

Ngoài việc liên kết với các Ngân hàng, cần có sự liên kết với các ngành khác như công ty insurances, các khách sạn, các siêu thị, các nhà hàng, giảm bán vé máy bay... là những nơi thường xuyên xảy ra các giao dịch thanh toán và các KH đều có nhu cầu sử dụng thanh toán. Do đó cần nghiên cứu và đề xuất các loại hình phù hợp với nhu cầu sử dụng của KH.

3.2.4. Tuyên truyền và lý thuyết đóng góp của Khách hàng

Thói quen thanh toán bằng tiền mặt của người dân Việt Nam hiện nay đang là một thách thức lớn đối với mục tiêu giảm tỷ lệ tiền mặt trong nền kinh tế. Nguyên nhân ngoài lý do là thói quen sử dụng tiền mặt, người sử dụng các phương tiện thanh toán KDTM còn bị hạn chế về thông tin, kiến thức về hàng dịch vụ thanh toán và hạn chế, sự phát triển của mạng bancas vẫn chưa thể giải quyết được tình huống khó khăn: không thể sử dụng thẻ ngân hàng nếu không có máy ATM hay máy POS.

Đây không chỉ là khó khăn riêng của NHNo mà là hạn chế chung của những Ngân hàng khác. Để khắc phục hạn chế này, trước hết cần có chiến lược tuyên truyền các dịch vụ tiện ích, cách sử dụng các phương tiện thanh toán, phải có những chế độ, hàng khuyến khích cho người sử dụng. Cần biết phải hợp tác với các Sở Lao động – Thương binh và Xã hội thực hiện chi trả lương lao động, lương hưu qua thẻ thanh toán. Đối với khách viên chức nhà nước, việc chi trả lương qua thẻ rất thuận lợi. Những việc như ngân hàng này sử dụng thẻ đối với mục đích thanh toán là thuận lợi vì tỷ lệ lỗi còn thấp. Đối với các Doanh nghiệp có vị trí rất quan trọng trong mục tiêu giảm thiểu tỷ lệ tiền mặt trong nền kinh tế quốc dân. Vì vậy việc này, NH đang mở các tài khoản thanh toán cho họ thực hiện thanh toán qua chuyển khoản. Việc này vừa an toàn và tiện ích trong thanh toán. Vì thế các NHTM và các tổ chức cung cấp dịch vụ thanh toán cần khuyến khích, hỗ trợ nghiên cứu, phát triển cũng như các phương tiện thanh toán KDTM trên cơ sở hạ tầng công nghệ

Chuyên t t nghi p

vi n thông. ây c xem là y u t quan tr ng thanh toán không dùng ti n m t có th ph bi n khu v c nông thôn, v i nh ng i t ng ch a có tài kho n NH.

-NH c n t ch c b ph n thu th p và xây d ng h th ng thông tin v KH trong n i b , k t h p t ch c tuyên truy n, phân tích l i ích c a vi c thanh toán KDTM so v i thanh toán b ng ti n m t thông qua các bu i thuy t trình, gi i thi u v NH.

-T ng c ng qu ng cáo v các s n ph m ti n ích c a NH thông qua các kênh thông tin nh truy n hình, truy n thanh, sách báo, t p chí, panô áp phích, qu ng bá r ng rãi trong các d p nh l h i Festival... c bi t, c n chú ý n công tác marketing o c xã h i nh tài tr cho các ho t ng v n hóa th thao, cho vay v i lãi su t 0% i v i sinh viên nghèo v t khó h c gi i c a các tr ng trên a bàn.

- nh k m h i ngh KH ho c phát phi u góp ý ki n cho KH t ó, NH có th ngày càng th a mãn t i a nhu c u c a KH trong i u ki n c nh tranh và ngu n l c có h n c a mình.

-Bên c nh ó, áp d ng các h th ng qu n lý ch l ng tiêu chu n qu c t ISO, cùng xây d ng tác phong làm vi c công nghi p, hi u rõ nhu c u và tâm lý c a KH. C n chú tr ng h n n a v n xây d ng v n hóa Doanh nghi p.

3.2.5. Chi n l c khách hàng

Trên quan i m “Khách hàng là ng i tr l ng cho chúng ta”. ây là v n mang tính nh n th c trong kinh doanh c a th i i ngày nay. Ai hi u rõ KH, t o c lòng tin và th a mãn t i a nhu c u c a KH thì ng i ó s thành công. Vì v y, NH ph i t y u t KH lên hàng u trong chi n l c kinh doanh c a mình.

NH c n gi v ng KH truy n th ng, t ng c ng công tác ti p th n KH m r ng th tr ng, nâng cao th ph n. Bên c nh vi c nghiê n c u chính sách lãi su t thích h p, Chi nhánh c n chú tr ng nâng cao ch t l ng ph c v KH, ch t l ng các d ch v thanh toán KDTM nh m thu hút ngu n ti n g i thanh toán vì ây là ngu n v n có lãi su t th p.

Ngoài ra v i c ng v là Ngân hàng Nông nghi p, c n có s nghiê n c u, l p k ho ch lâu dài sao cho có th m r ng d ch v thanh toán ra n các vùng nông thôn. Khi nhà nông bây gi c ng ang n ng ng v i các ngành ngh nuôi tr ng xu t kh u.

3.2.6. Ưu điểm trang thiết bị và ứng dụng công nghệ :

Công tác thanh toán của NH luôn đòi hỏi trang thiết bị hiện đại. Vì vậy cần phải đầu tư và hoàn thiện công tác thanh toán KDTM theo hướng hoàn thiện và tính công nghệ. Chi nhánh, tổng cục xây dựng mạng lưới trung tâm thanh toán hiện đại ứng dụng công nghệ truy cập thông tin, quy trình thanh toán tự động, các hình thức thanh toán, dịch vụ chuyển tiền, lưu trữ chứng từ và các dữ liệu điện toán, mã khóa mật và xử lý thông tin, vận hành thanh toán, quy trình toán nghiệp vụ.

3.2.7. Áp dụng biện pháp linh hoạt mở rộng thanh toán trong dân cư

Mở rộng dịch vụ thanh toán trong khu vực dân cư là một chỉ tiêu quan trọng của NHNN nhằm tiếp tục cải thiện công tác thanh toán KDTM trong nền kinh tế, tạo dần thói quen sử dụng thẻ trong chi tiêu hàng ngày của dân cư, qua đó, tạo lập nguồn vốn cho phát triển kinh tế.

Những năm gần đây, ngành NH đã tạo dựng cảnh giác tín dụng hiện đại, tích cực đầu tư, đầu tư cơ sở vật chất, hiện đại hóa hình thức thanh toán KDTM... Do đó, mở rộng thanh toán KDTM vào khu vực dân cư, đòi hỏi chúng ta phải có những biện pháp phù hợp. Trước hết có thể mở rộng việc sử dụng tài khoản cá nhân tín dụng là cán bộ, công chức và người lao động trong các cơ quan nhà nước và doanh nghiệp, thu nhập hàng tháng chuyển tiền vào tài khoản. Khi cần thì tiền NH rút tiền hoặc dùng thanh toán trực tiếp cho người tiêu dùng qua NH.

Nhà nước cần có những vận dụng pháp quy, quy định về việc chi trả, cá nhân cần phép thanh toán bằng tiền mặt. Cần phải hoàn thiện và nâng cao môi trường pháp lý cho hoạt động thanh toán KDTM. Ví dụ, hiện nay quy định về cá nhân thanh toán dưới 5 triệu đồng, việc chi trả dưới 10 triệu đồng thì sử dụng tiền mặt, trên mức đó phải thanh toán KDTM.

3.2.8. Phát triển thẻ thanh toán

Trong thời gian gần đây, thẻ thanh toán đã trở thành phương tiện thanh toán thông dụng. Nó được sử dụng rộng rãi trong nền kinh tế phát triển. Các công ty và NH liên kết với nhau khai thác lĩnh vực thu nhập ulti như này. Phát huy lợi thế khi sử dụng thẻ thì phạm vi của nó phải mở rộng hơn. Mục đích,

Chuyên đề 1: Nghiên cứu

các NH không thể bỏ qua chính sách tín dụng, quy định cáo sát nhân viên của mình rõ ràng nhằm cải thiện. Theo ý kiến cá nhân, cần thực hiện các công việc sau:

- Ủy quyền quy định trên các phòng tín dụng phát triển hình thức cùng với quy định quy định.

- Nâng cao trình độ nhân viên thông qua việc đào tạo và thanh toán trên quy mô hình dựa trên ứng dụng khoa học kỹ thuật hiện đại hay các buổi hội thảo kinh tế xã hội. Các chương trình có thể do NH tài trợ nhằm giúp cho các công chúng, nhân viên KH tìm kiếm lại có sự hiểu biết về thanh toán.

- Cần có chính sách tín dụng cho nhân viên công ty, nhân viên NH phải chấp hành các công ty này quy định cho nhân viên của họ.

- Chú trọng đầu tư và nâng cấp các máy rút tiền tự động, lắp đặt nhân viên công nghệ trong trung tâm thành phố lớn. Nếu có điều kiện, có thể lắp đặt máy này miễn phí cho người dân khi đi mua hàng.

- Cần tạo môi trường chuyên viên nhân viên tốt về mọi mặt để họ có thể bắt tay ngay vào làm việc mà không gặp khó khăn.

- Cần có sự phối hợp giữa ngành Ngân hàng và ngành giáo dục. Các NH có thể nhân viên của mình nên các trường học, trung tâm chuyên nghiệp để có thể nói chuyện chuyên nghiệp “Tìm hiểu về thanh toán”. Bên cạnh đó, cần bộ NH có thể khéo léo giáo dục cho các trẻ em trong việc bảo vệ các máy ATM khi nó được bố trí trên quy định.

Cùng với việc tập trung hoàn thiện cơ sở hạ tầng, mặt yếu quản lý khác là cần phải hoàn thiện và nâng cao môi trường pháp lý cho hoạt động thanh toán KDTM.

3.3. MỘT SỐ KIẾN NGHỊ NHẪM Ý MỘT SỐ HOẠT ĐỘNG THANH TOÁN KHÔNG DÙNG TIỀN MẶT

3.3.1. Về việc Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn tỉnh Thừa Thiên Huế

- Tóm lại, điều kiện thuận lợi về vốn và chi nhánh có thể ủy quyền quá trình cho vay của nhân viên mình.

Chuyên đề 1: Nghiên cứu

- Đào tạo cán bộ công nhân viên cung cấp kỹ năng cho chi nhánh và có thể phân công việc phù hợp.

-Thúc đẩy xuyên suốt công tác có năng lực, nhất là trong công tác hoạt động kinh doanh tại chi nhánh.

-Tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát hoạt động kinh doanh, phát hiện và nhanh chóng xử lý các sai sót trong việc chuyển tiền liên ngân hàng.

-Thúc đẩy khen thưởng, nhắc nhở và có các hình thức khen thưởng kịp thời đối với công nhân viên trong lòng tin của cán bộ công nhân viên.

-Có chế độ ứng xử, kịp thời khi có thiên tai xảy ra.

3.3.2. Vai trò của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Chi nhánh Nam Sông Hồng

- Đào tạo, nâng cao trình độ cho cán bộ công nhân viên là vấn đề quan trọng mà chi nhánh NHNo&PTNT Nam Sông Hồng nên thúc đẩy xuyên suốt. Phải tăng cường huấn luyện nghiệp vụ nâng cao tay nghề, cần phải tích cực bồi dưỡng kỹ năng giao tiếp, kỹ năng pháp lý, cách làm hay của các nhân viên trong ngành. Cán bộ phải tham quan học hỏi kinh nghiệm mới nhất về tiên tiến trên thế giới. Có kế hoạch đào tạo cán bộ thay thế các vị trí lãnh đạo phù hợp với yêu cầu.

- Cần tiếp tục tăng cường KH gửi tiền và mở tài khoản gửi tiền thanh toán tại NH. Vì khoản gửi tiền này là nguồn cho khoản tín dụng huy động vốn, vốn là khoản thu nhập chủ yếu của các khoản dịch vụ của các khoản thanh toán cho tài khoản gửi tiết kiệm của KH qua NH

- Khuyến khích KH có quan hệ gửi tiền, vay tiền sử dụng các dịch vụ của NH nâng cao nhận thức của KH về các dịch vụ thanh toán KDTM tại NH. Trước mắt, nâng cao chất lượng quảng cáo nhận biết, sử dụng các phương tiện thông tin để chúng ta phổ biến rộng rãi.

- Khuyến khích KH có quan hệ gửi tiền, vay tiền sử dụng các dịch vụ của NH như chi lương, chi các khoản khác thông qua dịch vụ ATM hoặc ủy nhiệm chi, chuyển tiền.

Chuyên đề 1: Kinh nghiệm

-Tăng cường nâng cao kỹ năng giao tiếp của cán bộ trong nội vụ, gây thiện cảm của KH và NH, tránh làm mất niềm tin của KH. Tuyệt đối không nói chuyện và niềm tin của KH bằng những quy định của mình không bằng việc thực tế mà bằng tình thân.

-Đi vào quan trọng nhất là phẩm chất đạo đức chính trực của mỗi cán bộ công nhân viên trong giao dịch. Tránh làm đi làm lại những việc KH thấy không thoải mái khi giao tiếp với KH chung chung. Không nên nói những lời không hiểu rõ về nghiệp vụ chuyên môn của mình này trải nghiệm câu hỏi về những khác.

-Biên phòng chăm sóc khách hàng thành quy định của KH, lấy giá trị khách hàng làm giá trị gia tăng khi khách hàng gửi tiền vào Chi nhánh.

-Khách hàng chỉ tìm kiếm NH nào mà họ mong muốn và tin tưởng nhất về sự chuyên nghiệp, thái độ phục vụ tận tâm, tác phong làm việc nhanh nhẹn và lịch sự của nhân viên. Vì vậy, việc rèn luyện kỹ năng của nhân viên NH, đặc biệt là nhân viên giao dịch với KH là rất quan trọng, Sự trung thực, tin cậy, tính chuyên nghiệp và tinh thần sẵn sàng tiếp thu ý kiến, giải đáp các thắc mắc của KH là một trong những yếu tố quan trọng hàng đầu để xây dựng hình ảnh kinh doanh của NH.

-Chú trọng vào hình thức thanh toán KDTM vì lợi ích, sự thuận tiện trong việc thanh toán, chi trả các khoản phí và sự sinh hoạt, sản xuất kinh doanh...kịp thời, chính xác, an toàn cao.

3.3.3. Hướng phát triển của tài

Thanh toán KDTM chịu tác động của nhiều nhân tố: luật pháp, chính sách, trình độ dân trí, môi trường kinh tế, sự phát triển của công nghệ thông tin, tổ chức mạng lưới cung cấp dịch vụ thanh toán... Trong đó, yếu tố khoa học công nghệ có ảnh hưởng rất lớn tới việc mở rộng hoạt động thanh toán. Vì vậy, trong giai đoạn hiện nay, cần tận dụng những lợi thế của mạng xã hội để tiếp thu khách hàng thành tựu tiên tiến của các nước để hoàn thiện tình hình thanh toán KDTM.

PH N III

K T LU N

Thanh toán KDTM có ý nghĩa vô cùng quan trọng i v i n n kinh t . S d ng linh ho t các ph ng ti n thanh toán và t ch c t t h th ng thanh toán qua Ngân hàng s thúc y quá trình chu chuy n v n, gi m chi phí cho xã h i, là ng l c quan tr ng thu hút KH tham gia, t o i u ki n cho h s d ng v n hi u qu , ng th i Ngân hàng có c ngu n v n r , có c h i m r ng tín d ng, nâng cao hi u qu ho t ng.

Trong giai o n hi n nay, NHNo&PTNT Chi nhánh Nam Sông H ng ã và ang có b c “chuy n mình” rõ r t v m i m t, có s óng góp quan tr ng i v i n n kinh t c a t n c, ph c v k p th i và có hi u qu nhu c u v n, t o môi tr ng thu n l i cho các Doanh nghi p phát tri n s n xu t kinh doanh.

K toán Ngân hàng nói chung và k toán thanh toán không dùng ti n m t nói riêng là m t công c t o l c qu n lý các kho n thanh toán KDTM c a NH. Ngoài nghi p v ghi chép, ph n ánh qu n lý ch t ch các kho n thanh toán KDTM, k toán thanh toán KDTM còn góp ph n quan trọng trong vi c nâng cao ch t l ng thanh toán, t ng c ng ch h ch toán kinh doanh nh m góp ph n tích l y cho Ngân hàng làm tròn nhi m v là trung tâm tín d ng, ti n t , thanh toán c a các thành ph n kinh t .

Qua quá trình th c t p t i NHNo&PTNT Chi nhánh Nam Sông H ng, em ã ti p thu c nh ng ý ki n lý lu n c b n và nh ng kinh nghi m làm vi c th c t nh t nh. Tuy nhiên v i trình h n ch và th i gian tìm hi u th c t ch a nhi u nên trong tài “**K T LU N THANH TOÁN KHÔNG DÙNG TI N M T T I NGÂN HÀNG NÔNG NGHI P VÀ PHÁT TRI N NÔNG THÔN T NH TH A THIÊN HU - CHI NHÁNH NAM SÔNG H NG**” này, em ch m i khái quát c m t s lý thuy t chung v k toán thanh toán KDTM c ng nhu cách th c h ch toán c a hình th c thanh toán qua th và thanh toán y nhi m chi. Qua ó, em m nh d n a ra m t s ý ki n óng góp v i mong mu n ho t ng kinh doanh c a NH t k t qu cao h n trong th i gian t i nh m áp ng nhu c u c a xã h i. B i h n bao gi h t, thanh toán KDTM ang tr thành nhi m v hàng u c a ngành Ngân hàng Vi t Nam.

DANH M C B NG BI U S

B NG

B ng 1: Bi n ng lao ng c a Chi nhánh NHNo&PTNT Nam Sông H ng qua 3 n m 2008 – 2010.....	26
B ng 2: Tài S n và ngu n v n c a Chi nhánh NHNo&PTNT Nam Sông H ng qua 3 n m 2008 – 2010.....	27
B ng 3: Tình hình k t qu ho t ng kinh doanh c a Chi nhánh NHNo&PTNT Nam Sông H ng qua 3 n m 2008 – 2010.....	31

BI U

Bi u 1: Tình hình tài s n c a chi nhánh NHNo&PTNT Nam Sông H ng T nh Th a Thiên Hu qua 3 n m 2008 – 2010.....	28
Bi u 2: Tình hình ngu n v n c a chi nhánh NHNo&PTNT Nam Sông H ng T nh Th a Thiên Hu qua 3 n m 2008 – 2010.....	28

S

S 1: Quy trình thanh toán th	12
S 2: Thanh toán b ng UNC tr ng h p m TK trong cùng NH.....	18
S 3: Thanh toán b ng UNC tr ng h p khác NH.....	18
S 4: C c u t ch c b máy chi nhánh NHNo&PTNT Nam Sông H ng.....	22
S 5: S t ch c b máy k toán.....	24
S 6: Quy trình n p tí n	34
S 7: Quy trình thanh toán b ng y nhi m chi.....	36

M C L C

PH NI TV N	1
1.1. LÝ DO CH N TÀI.....	1
1.2. M C ÍCH NGHIÊN C U.....	2
1.3. IT NG NGHIÊN C U.....	2
1.4. PH M VI NGHIÊN C U.....	2
1.5. PH NG PHÁP NGHIÊN C U.....	3
PH NI N I DUNG VÀ K T QU NGHIÊN C U	4
CH NG 1 C S KHOA H C C A V N NGHIÊN C U	4
1.1. KHÁI NI M V HÌNH TH C THANH TOÁN KHÔNG DÙNG TI N M T 4	
1.2. VAI TRÒ C A THANH TOÁN KHÔNG DÙNG TI N M T	4
1.3. CÁC NGUYÊN T C THANH TOÁN KDTM	6
1.4. C S LÝ LU N C A CÁC HÌNH TH C THANH TOÁN KDTM	7
1.5. TÀI KHO N VÀ CH NG T DÙNG TRONG K TOÁN THANH TOÁN KDTM	7
1.5.1. Tài kho n.....	7
1.5.2. Ch ng t	8
1.6. CÁC HÌNH TH C THANH TOÁN KHÔNG DÙNG TI N M T	9
1.6.1. Thanh toán qua th Ngân hàng.....	9
1.6.1.1. Khái ni m:	9
1.6.1.2. c i m c u t o.....	10
1.6.1.3. Phân lo i th Ngân hàng theo tính ch t thanh toán c a th	11
1.6.1.4. Quy trình thanh toán qua th	12
1.6.2. Thanh toán b ng y Nhi m Chi (UNC)	17
1.6.2.1. Khái ni m:	17
1.6.2.2. M t s quy nh khi s d ng UNC	17
1.6.2.3. Ph ng pháp h ch toán	18

CH NG 2 TH C TR NG K TOÁN THANH TOÁN KHÔNG DỪNG TI N	
M T T I NGÂN HÀNG NÔNG NGHI P VÀ PHÁT TRI N NÔNG THÔN	
CHI NHÁNH NAM SÔNG H NG	21
2.1. GI I THI U KHÁI QUÁT V CHI NHÁNH NHNo&PTNT NAM SÔNG	
H NG.....	21
2.1.1. Quá trình hình thành và phát tri n c a chi nhánh NHNo&PTNT Nam Sông	
H ng.....	21
2.1.2. Ch c n ng và nhi m v c a Ngân hàng	21
2.1.3. C c u t ch c và qu n lý c a chi nhánh NHNo&PTNT Nam Sông H ng ...	22
2.1.4. C c u t ch c b máy t ch c k toán	24
2.1.5. Tình hình s d ng lao ng.....	24
2.1.6. Tình hình tài s n và ngu n v n c a NHNo&PTNT Nam Sông H ng.....	27
2.1.7. K t qu ho t ng kinh doanh c a Chi nhánh NHNo&PTNT Nam Sông	
H ng T nh Th a Thiên Hu qua 3 n m 2008 - 2010	29
2.2. TH C TR NG CÔNG TÁC K TOÁN NGHI P V THANH TOÁN	
KHÔNG DỪNG TI N M T T I NGÂN HÀNG NÔNG NGHI P VÀ PHÁT	
TRI N NÔNG THÔN CHI NHÁNH NAM SÔNG H NG	33
2.2.1. Nguyên t c k toán	33
2.2.2. H th ng tài kho n s d ng.....	33
2.2.3. K toán thanh toán b ng y nhi m chi	34
2.2.4. Thanh toán th ghi n n i a.....	37
CH NG 3 M T S GI I PHÁP VÀ KI N NGH NH M YM NH VÀ	
HOÀN THI N CÔNG TÁC K TOÁN THANH TOÁN KDTM T I NHNo &	
PTNT NAM SÔNG H NG	44
3.1. NH H NG HO T NG KINH DOANH TRONG TH I GIAN T I...44	
3.2. M T S GI I PHÁP NH M HOÀN THI N CÔNG TÁC K TOÁN	
THANH TOÁN KHÔNG DỪNG TI N M T T I NHNo&PTNT CHI NHÁNH	
NAM SÔNG H NG	45
3.2.1. Tr c h t, Ngân hàng c n phát tri n các công c ti n ích:	46
3.2.2. Bên c nh phát tri n c s v t ch t, ph i nâng cao trình nhân l c:.....	47

Chuyên t t nghi p

3.2.3. M r ng s liên k t v i các Ngân hàng và các ngành khác.....	47
3.2.4. Tuyên truy n và l y ý ki n óng góp c a Khách hàng	48
3.2.5. Chi n l c khách hàng	49
3.2.6. u t i m i trang thi t b và ng d ng công ngh :	50
3.2.7. Áp d ng bi n pháp linh ho t m r ng thanh toán trong dân c	50
3.2.8. Phát tri n th thanh toán	50
3.3. M T S KI N NGH NH M Y M NH HO T NG THANH TOÁN KHÔNG DÙNG TI N M T	51
3.3.1. i v i Ngân hàng Nông nghi p và Phát tri n nông thôn t nh Th a Thiên Hu .	51
3.3.2. i v i Ngân hàng Nông nghi p và Phát tri n nông thôn Chi nhánh Nam Sông H ng	52
3.3.3. H ng phát tri n c a tài	53

DANH M C CÁC TÀI LI U THAM KH O S D NG

1. Giáo trình K toán Ngân hàng – Tr ờng i h c Kinh t TP HCM (TS. Tr ờng Th H ờng) – Nhà xu t b n Tài chính n m 2006.
2. Nghi p v Ngân hàng – i h c Kinh t TP HCM (TS. Nguy n Minh Ki u) – Nhà xu t b n Th ng kê Hà N i n m 2008.
3. H th ng tài kho n k toán – Ban hành theo quy t nh s 1161/NHNo-TCKT ngày 03/08/2004 c a T ờng giám c NHNo&PTNT Vi t Nam.
4. Báo Thông tin Ngân hàng Nông nghi p và Phát tri n Nông thôn Vi t Nam.
5. T p chí Ngân hàng (các s c a n m 2008, 2009)
6. Các trang web:
 - ✓ www.agu.vn
 - ✓ www.mof.gov.vn
 - ✓ www.vneconomy.vn
 - ✓ www.vietnamnet.vn

Lời cảm ơn

Lời đầu tiên, em xin cảm ơn Ban giám hiệu, các thầy cô giáo khoa Kế toán- Tài chính, trường Đại học Kinh tế Huế, cùng Ban Giám đốc Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Tỉnh Thừa Thiên Huế- Chi nhánh Nam Sông Hương đã tận tình hỗ trợ và giúp đỡ em được thực tập tại Ngân hàng.

Một lần nữa, em xin kính gửi lời cảm ơn chân thành đến GVC.NGUT Phan Đình Ngân, người đã tận tình hướng dẫn, giúp đỡ em hoàn thành khóa luận tốt nghiệp này.

Em cũng gửi lời cảm ơn đến các cô chú, anh chị Phòng Kế toán – Ngân quỹ của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn – Chi nhánh Nam Sông Hương đã giúp đỡ em rất nhiều trong thời gian thực tập tại Ngân hàng.

Chuyên t t nghi p

M c dù đã c g ngđ hoàn thành Chuyên đ này, song không th tránh kh i nh ng saố. Vì v y, kính mong nh đ đ c s góp ý, b sung c a quý th y cô giáo.

M t l n n a, em xin chân thành c đmn!

Sinh viên th c hi n

Phan N Qu nh Anh

DANH M C CÁC KÝ HI U, CH VI T T T

- NHNo&PTNT :Ngân hàng Nông nghi p và Phát tri n Nông thôn
- NHTM :Ngân hàng th ng m i
- NHNN :Ngân hàng nhà n c
- NH :Ngân hàng
- TSC :Tr s chính
- CN :Chi nhánh
- KH :Khách hàng
- KDTM :Không dùng ti n m t
- VCNT : n v ch p nh n th
- TGKH :Ti n g i khách hàng
- UNC : y nhi m chi
- TK :Tài kho n
-