

Báo cáo tốt nghiệp

“ Một số giải pháp mở rộng và phát triển thanh toán không dùng tiền mặt tại Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn tỉnh Cao Bằng”.

MỤC LỤC

Chương 1: Một số vấn đề chung về thanh toán không dùng tiền mặt.

Chương 2: Thực trạng tình hình thanh toán không dùng tiền mặt tại Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn tỉnh Cao Bằng trong những năm gần đây.

Chương 3: Một số giải pháp và kiến nghị nhằm mở rộng và phát triển thanh toán không dùng tiền mặt tại Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn tỉnh Cao Bằng.

Lời Mở Đầu

Việt Nam sau gần 20 năm thực hiện đổi mới, nền kinh tế nước ta đã có sự phát triển và duy trì được mức tăng trưởng cao, hệ thống ngân hàng đã dần thích ứng với nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa, công tác thanh toán qua ngân hàng cũng có những tiến bộ đáng kể. Các ngân hàng Việt Nam đã chứng tỏ các nỗ lực mạnh mẽ của mình trong việc phát triển các dịch vụ và phương tiện thanh toán, phục vụ những đối tượng khách hàng ngày một đa dạng và đáp ứng tốt hơn nhu cầu của thị trường. Thị trường dịch vụ thanh toán cũng trở nên cạnh tranh hơn, cùng với sự tham gia của không chỉ ngân hàng thương mại quốc doanh mà còn rất nhiều ngân hàng thương mại cổ phần, ngân hàng liên doanh, chi nhánh ngân hàng nước ngoài tại Việt Nam và ngày nay còn có sự có mặt của những định chế phi ngân hàng.

Mặc dù đã có những cải thiện đáng kể như vậy, song lĩnh vực thanh toán vẫn còn nhiều vấn đề còn tồn tại, nền kinh tế Việt Nam vẫn bị coi là nền kinh tế tiền mặt, khiến cho các cơ quan quản lý Nhà nước gặp nhiều khó khăn trong việc kiểm soát luồng hàng, luồng tiền di chuyển trong nền kinh tế và đi kèm theo nó là những vấn đề buôn lậu, trốn thuế, gian lận thương mại và các hoạt động kinh tế ngầm khác. Trước thực tế đó yêu cầu đặt ra đối với các cơ quan quản lý nhà nước nói chung và ngành ngân hàng nói riêng là làm thế nào để kiểm soát được luồng tiền thanh toán trong nền kinh tế ? Để giải quyết vấn đề này đòi hỏi phải có những giải pháp đồng bộ của Chính phủ, ngân hàng nhà nước và sự phối hợp chặt chẽ giữa các bộ ngành liên quan. Chính phủ đã đặt ra vấn đề phát triển thanh toán không dùng tiền mặt thành một trong những nhiệm vụ trọng tâm cần phải thực hiện trong những năm tới.

Trong bối cảnh chung của đất nước, thanh toán tiền mặt tại Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn tỉnh Cao Bằng còn chiếm tỷ trọng cao làm ảnh hưởng đến việc mở rộng các dịch vụ thanh toán và khả năng khai thác nguồn vốn của Ngân hàng cũng như làm ảnh hưởng đến việc phát triển kinh tế - xã hội trên địa bàn. Bởi lẽ đó khoá luận đã chọn đề tài: “ **Một số giải pháp mở rộng và phát triển thanh toán không dùng tiền mặt tại Ngân hàng nông nghiệp và**

phát triển nông thôn tỉnh Cao Bằng”. Khoá luận đã nghiên cứu lý luận chung về thanh toán không dùng tiền mặt, đánh giá thực trạng thanh toán không dùng tiền mặt tại Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn tỉnh Cao Bằng, trên cơ sở đó đề xuất các biện pháp, kiến nghị để phát triển thanh toán không dùng tiền mặt trên địa bàn, nhằm góp phần hạn chế và thu hẹp việc sử dụng tiền mặt trong nền kinh tế.

Khoá luận được bố trí gồm 3 chương:

Chương 1: Một số vấn đề chung về thanh toán không dùng tiền mặt.

Chương 2: Thực trạng tình hình thanh toán không dùng tiền mặt tại Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn tỉnh Cao Bằng trong những năm gần đây.

Chương 3: Một số giải pháp và kiến nghị nhằm mở rộng và phát triển thanh toán không dùng tiền mặt tại Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn tỉnh Cao Bằng.

Chương 1

Một số vấn đề chung về thanh toán không dùng tiền mặt

1- Sự cần thiết khách quan và vai trò của thanh toán không dùng tiền mặt trong nền kinh tế thị trường:

1.1.Sự cần thiết của thanh toán không dùng tiền mặt.

Thanh toán bằng tiền mặt là việc thanh toán có sự tham gia trực tiếp của tiền mặt. Trong hình thức thanh toán này sự vận động của vật tư hàng hoá gắn liền với sự vận động của tiền tệ. Nó được thực hiện trên cơ sở trực tiếp giữa người mua và người bán mà không qua một đơn vị trung gian nào cả. Người mua phải có một khối lượng tiền tương đương với giá trị vật tư, hàng hoá hay lao vụ cần mua để trao đổi trực tiếp với người bán.

Trong hình thức thanh toán bằng tiền mặt đã thể hiện sự linh hoạt của nó, hoạt động tiền tệ được diễn ra ở mọi lúc mọi nơi tùy vào ý chủ quan của người mua và người bán. Người mua có lượng tiền nhất định thì sẽ mua được một khối lượng hàng hoá có giá trị tương đương ở bất cứ lúc nào theo quan niệm thuận mua vừa bán. Song phương thức thanh toán này cũng có những nhược điểm:

- Nó chỉ phù hợp với thanh toán giữa dân cư với dân cư hay giữa doanh nghiệp với dân cư trong quan hệ mua bán hàng hoá với khối lượng nhỏ, nó bị giới hạn ở phạm vi không gian.

- Độ an toàn trong thanh toán bằng tiền mặt không cao, do có sự xuất hiện của tiền mặt nên trong quá trình thanh toán phải thực hiện các công việc như vận chuyển, kiểm đếm, bảo quản. Vì vậy, dễ xảy ra nhầm lẫn, mất mát và làm chi phí sản xuất của doanh nghiệp tăng.

- Thanh toán bằng tiền mặt sẽ làm cho khối lượng tiền mặt trong lưu thông tăng gây sức ép giả tạo về sự khan hiếm tiền mặt trong nền kinh tế, gây khó khăn cho việc điều hoà lưu thông tiền tệ, kiềm chế lạm phát, thực hiện chính sách tiền tệ

của ngân hàng trung ương và làm hạn chế khả năng tạo tiền của ngân hàng thương mại, đồng thời thanh toán tiền mặt sẽ làm tăng chi phí lưu thông.

Khi nền sản xuất hàng hoá phát triển ở trình độ cao, trao đổi hàng hoá không bó hẹp trong phạm vi một vùng, một lãnh thổ nữa mà được mở rộng khắp toàn quốc và trên phạm vi quốc tế, hơn nữa khối lượng thanh toán nhiều hơn trước, sản phẩm được trao đổi nhiều và ngày càng phong phú thanh toán được mở rộng không ngừng. Lúc này thanh toán bằng tiền mặt không thể đáp ứng kịp thời và đầy đủ nhu cầu thanh toán. Trước tình hình đó thanh toán không dùng tiền mặt ra đời với các phương tiện thanh toán như: séc, uỷ nhiệm chi, uỷ nhiệm thu, thẻ thanh toán...

Thanh toán không dùng tiền mặt là sự vận động của tiền tệ qua chức năng phương tiện thanh toán nhằm phục vụ các phương tiện thanh toán giữa các tổ chức kinh tế và cá nhân trong xã hội bằng cách trích chuyển vốn tiền tệ từ tài khoản này sang tài khoản khác hoặc bằng cách bù trừ lẫn nhau thông qua vai trò trung gian của ngân hàng hoặc các tổ chức tài chính. Thanh toán không dùng tiền mặt ra đời là một tất yếu khách quan của sản xuất và lưu thông hàng hoá, nó đáp ứng được yêu cầu của nền kinh tế hiện đại. Thanh toán không dùng tiền mặt ra đời đã khắc phục được những nhược điểm của thanh toán bằng tiền mặt và nó cũng có những đặc điểm riêng:

- Để thực hiện thanh toán không dùng tiền mặt đòi hỏi ít nhất phải có 3 chủ thể tham gia đó là bên mua, bên bán và ngân hàng, trong đó ngân hàng đóng vai trò trung gian thanh toán.

- Trong thanh toán không dùng tiền mặt, sự vận động của tiền tệ độc lập tương đối với sự vận động của vật tư hàng hoá. Các bên mua bán thanh toán với nhau bằng tiền ghi sổ (chuyển khoản). Từ đó thiết lập mối quan hệ về tín dụng giữa ngân hàng với khách hàng làm cho ngân hàng thực sự trở thành trung tâm thanh toán và tín dụng của nền kinh tế.

- Việc thanh toán không dùng tiền mặt được thực hiện trên cơ sở thoả thuận giữa các đơn vị (thông qua hợp đồng kinh tế) có mở tài khoản tại ngân hàng và

trên tài khoản có đủ tiền để chi trả, được thực hiện thông qua các phương tiện thanh toán như: Séc, uỷ nhiệm chi, uỷ nhiệm thu, thẻ thanh toán...

Thanh toán không dùng tiền mặt có nhiều ưu điểm:

- Tiết kiệm chi phí, bảo đảm thanh toán nhanh, rút ngắn thời gian.
- Độ an toàn và độ tin cậy cao
- Giúp khách hàng tăng vòng quay vốn, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn
- Xã hội tiết giảm được lượng tiền mặt trong lưu thông, điều hoà tiền mặt trong lưu thông được dễ dàng, góp phần ổn định tiền tệ, thúc đẩy sản xuất phát triển

Thanh toán không dùng tiền mặt là nghiệp vụ mang lại nhiều lợi nhuận cho ngân hàng.

1.2- Vai trò của thanh toán không dùng tiền mặt trong nền kinh tế thị trường

Thanh toán là khâu mở đầu, đồng thời là khâu kết thúc của một quá trình sản xuất và lưu thông hàng hoá. Thông qua thanh toán, các bên mua và bên bán đều thực hiện được mục đích của mình và như vậy một quá trình lưu chuyển hàng hoá dịch vụ được hoàn thành. Nếu vì một lý do nào đó mà việc thanh toán không được thực hiện thì quá trình sản xuất lưu thông hàng hoá không tiếp diễn được nữa. Do vậy thanh toán có tác động mạnh tới sản xuất và lưu thông hàng hoá khi nền sản xuất và lưu thông hàng hoá càng phát triển thì thanh toán càng giữ vai trò quan trọng. Cùng với sự phát triển chung của xã hội và của hệ thống ngân hàng, thanh toán không dùng tiền mặt trở nên ngày càng quan trọng. Ngày nay thanh toán không dùng tiền mặt là một phần không thể tách rời trong hoạt động sản xuất lưu thông hàng hoá của các doanh nghiệp, cá nhân các đoàn thể...

- Thanh toán không dùng tiền mặt , góp phần làm giảm lượng tiền mặt trong nền kinh tế, tiết kiệm được chi phí lưu thông cho xã hội, gắn liền với việc in tiền, huỷ tiền hư hỏng không còn đủ tiêu chuẩn lưu thông, bảo quản và kiểm đếm tiền mặt, chi phí chống bạc giả trong hệ thống ngân hàng.

- Thanh toán không dùng tiền mặt phục vụ cho quá trình sản xuất và lưu thông hàng hoá. Một chu kỳ sản xuất và lưu thông hàng hoá được bắt đầu và kết

thức bằng thanh toán (mua nguyên vật liệu, máy móc thiết bị, trả lương công nhân... đầu vào, đến việc bán sản phẩm hàng hoá, dịch vụ đầu ra). Do vậy tổ chức thanh toán nhanh gọn và chính xác vừa bảo đảm an toàn về vốn, vừa rút ngắn được chu kỳ sản xuất, tăng tốc độ luân chuyển vốn. Như vậy đứng ở tầm vi mô khâu thanh toán ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả sử dụng vốn, đến kết quả sản xuất kinh doanh của từng doanh nghiệp. Xét ở tầm vĩ mô thanh toán không dùng tiền mặt diễn ra trong toàn bộ nền kinh tế, nếu như thanh toán được tiến hành trôi chảy sẽ tạo điều kiện cho lưu thông hàng hoá thông suốt, các hoạt động của nền kinh tế được tiến hành thuận lợi.

- Thanh toán không dùng tiền mặt tạo nguồn vốn cho các ngân hàng thương mại. Để thực hiện thanh toán qua ngân hàng các doanh nghiệp, các cá nhân phải gửi tiền vào ngân hàng và mở tài khoản tiền gửi thanh toán. Trên tài khoản này luôn dư ký một số dư nhất định để tiến hành việc chi trả. Song không phải lúc nào các lệnh chi trả cũng được tiến hành cùng một lúc, trái lại trong lúc khác một số người uỷ nhiệm cho ngân hàng trả tiền thì một số khác lại nhận được tiền chuyển về. Vì vậy trên toàn bộ tài khoản tiền gửi thanh toán luôn tồn tại một số dư nhất định. Số dư vốn tiền tệ nằm trên các tài khoản này tạo thành nguồn huy động, ngân hàng được phép sử dụng nguồn vốn này để mở rộng cung cấp tín dụng cho nền kinh tế (sau khi duy trì một tỷ lệ dự trữ nhất định để đảm bảo chi trả cho chủ tài khoản trong mọi trường hợp).

Thực hiện tốt công tác thanh toán không dùng tiền mặt sẽ đẩy nhanh việc tập trung và phân phối vốn trong nền kinh tế, cung ứng vốn kịp thời phục vụ cho đầu tư phát triển. Ngược lại sự chậm trễ, ách tắc, không an toàn sẽ làm cản trở sự phát triển và cùng với nó là sự trì trệ yếu kém của nền kinh tế.

- Thanh toán qua ngân hàng đã và đang trở thành công cụ cạnh tranh có hiệu quả của ngân hàng nhằm thu hút khách hàng đến với ngân hàng mình thể hiện trên hai khía cạnh:

+ Về dịch vụ ngân hàng: Mục đích của khách hàng gửi tiền vào ngân hàng không chỉ để hưởng lãi mà còn để mua các dịch vụ ngân hàng. Mục đích này dần trở thành mục đích chính của khách hàng khi thiết lập quan hệ với ngân hàng. Sức

mạnh và khả năng cạnh tranh của ngân hàng vì vậy được đo bằng số lượng và chất lượng các dịch vụ ngân hàng trong đó có dịch vụ thanh toán.

+ Về chi phí ngân hàng: Lãi suất ngân hàng phải trả cho số dư trên tài khoản tiền gửi thanh toán là thấp, thậm chí ở một số nước người gửi tiền không được hưởng lãi trên số dư tiền gửi thanh toán. Vì vậy ngân hàng có thể lợi dụng việc mở rộng thanh toán không dùng tiền mặt như một giải pháp hữu hiệu để thay đổi cơ cấu nguồn vốn theo xu hướng tăng nguồn vốn chi phí thấp, giảm nguồn vốn chi phí cao. Ngân hàng sẽ có điều kiện hạ lãi suất cơ bản và từ đó hạ lãi suất cho vay. Thông qua đó qua việc quản lý tình hình biến động về số dư trên tài khoản tiền gửi, ngân hàng thực hiện chức năng kiểm tra và giám sát tình hình hoạt động kinh doanh khả năng tài chính của các doanh nghiệp. Đây là cơ sở rất quan trọng để ngân hàng thực hiện nghiệp vụ tư vấn, đầu tư có hiệu quả.

Vai trò đối với quản lý vĩ mô của nhà nước, ngân hàng là tổ chức kinh tế của nhà nước thực hiện các chính sách của nhà nước về tiền tệ, tín dụng và thanh toán. Vai trò quản lý vĩ mô của nhà nước qua ngân hàng chỉ thực sự phát huy đầy đủ tác dụng khi phần lớn khối lượng thanh toán tập trung qua ngân hàng. Mở rộng thanh toán không dùng tiền mặt tạo điều kiện cho ngân hàng nhà nước quản lý một cách tổng thể quá trình sản xuất và lưu thông hàng hoá. Mặt khác sử dụng công cụ thanh toán kiểm soát mức tạo tiền và tăng tín dụng, góp phần thực hiện chính sách tiền tệ, là giải pháp tích cực, nhằm hạn chế lạm phát, tạo điều kiện tăng trưởng kinh tế.

Thanh toán không dùng tiền mặt giữ một vai trò quan trọng trong nền kinh tế xã hội. Đúng trên giác độ một ngành, nó phản ánh khá trung thực trình độ trang thiết bị cơ sở vật chất kỹ thuật của ngân hàng, ở tầm vĩ mô thanh toán không dùng tiền mặt phản ánh trình độ kinh tế và trình độ dân trí của một nước. Để phát triển thanh toán không dùng tiền mặt ngân hàng phải đảm bảo được các yêu cầu sau:

+ Đảm bảo sự an toàn về vốn cũng như tài sản của khách hàng, nhằm giúp khách hàng tránh được rủi ro, đồng thời tránh được những sơ hở có thể bị lợi dụng.

+ Chuyển dịch vốn nhanh chóng kịp thời, chính xác, từ đó giảm đến mức thấp nhất thời gian vốn nằm trong thanh toán, tăng khả năng hữu ích của đồng vốn.

+ Thuận tiện và hấp dẫn: Trong xu hướng chung quốc tế hoá đời sống kinh tế hiện nay, thanh toán không giới hạn ở phạm vi một quốc gia nữa mà nó vượt ra ngoài tiến tới thanh toán đa biên. Vì thế công tác thanh toán không dùng tiền mặt cần phải đáp ứng yêu cầu hấp dẫn các nhà đầu tư nước ngoài, qua đó tăng nguồn vốn đầu tư cho đất nước. Để làm được điều đó phải có hệ thống thông tin hiện đại chính xác, trên cơ sở đó từng bước đưa công tác thanh toán của nước ta hoà nhập với thị trường quốc tế.

2- Các qui định mang tính nguyên tắc trong thanh toán không dùng tiền mặt:

Thanh toán không dùng tiền mặt là thanh toán không có sự xuất hiện của tiền mặt mà được tiến hành bằng cách trích tiền từ tài khoản của người trả tiền để chuyển vào tài khoản của người thụ hưởng mở tại ngân hàng hoặc bằng cách bù trừ lẫn nhau thông qua vai trò trung gian của ngân hàng. Xét về góc độ kế toán, kế toán nghiệp vụ thanh toán không dùng tiền mặt là thực hiện các bút toán bằng đồng tiền ghi sổ.

Trong nền kinh tế thị trường, thanh toán không dùng tiền mặt đã trở thành sản phẩm dịch vụ quan trọng của ngân hàng thương mại để cung cấp cho khách hàng là các đơn vị, cá nhân trong nền kinh tế.

Tham gia vào hoạt động thanh toán có các tổ chức cung ứng các dịch vụ thanh toán và tổ chức, cá nhân sử dụng dịch vụ thanh toán (tổ chức cung ứng dịch vụ thanh toán gồm ngân hàng nhà nước, ngân hàng thương mại, tổ chức khác được làm dịch vụ thanh toán; Tổ chức, cá nhân được sử dụng dịch vụ thanh toán gồm tổ chức kinh tế, các doanh nghiệp, cá nhân có nhu cầu sử dụng dịch vụ thanh toán để thanh toán tiền hàng hoá dịch vụ trong quan hệ thương mại).

Thanh toán tiền hàng hoá, dịch vụ phản ánh mối quan hệ kinh tế pháp lý, do đó các bên tham gia thanh toán phải tuân theo những qui định có tính pháp lý nhất định. Theo Nghị định số: 64/2001/NĐ-CP ngày 20/9/2001 của Chính phủ về hoạt động thanh toán qua các tổ chức cung ứng dịch vụ thanh toán và các văn bản triển khai Nghị định này là Quyết định số: 226/2002/QĐ-NHNN ngày 26/3/2002 và Quyết định số: 1092/2002/QĐ-NHNN ngày 08/10/2002 của Thống đốc ngân hàng

nhà nước, các phương tiện thanh toán không dùng tiền mặt được sử dụng tại Việt Nam gồm có: Séc, lệnh chi hoặc uỷ nhiệm chi, uỷ nhiệm thu, thẻ ngân hàng, các phương tiện thanh toán khác do ngân hàng nhà nước qui định. Các dịch vụ thanh toán gồm: dịch vụ thanh toán quốc tế (thực hiện theo thông lệ quốc tế) và dịch vụ thanh toán trong nước. Dịch vụ thanh toán trong nước gồm: thanh toán séc, thanh toán uỷ nhiệm thu, thanh toán uỷ nhiệm chi, thanh toán thẻ ngân hàng, thanh toán thư tín dụng.

* Qui định đối với người sử dụng dịch vụ thanh toán (người mua và người bán):

+ Người sử dụng dịch vụ thanh toán thực hiện giao dịch thanh toán phải mở tài khoản thanh toán tại tổ chức cung ứng dịch vụ thanh toán; người sử dụng dịch vụ thanh toán được quyền lựa chọn nơi mở tài khoản và lựa chọn sử dụng các dịch vụ thanh toán do tổ chức cung ứng dịch vụ thanh toán cung cấp phù hợp với qui định của pháp luật. Khi tiến hành thanh toán phải thanh toán qua tài khoản đã mở theo đúng qui định và phải trả phí thanh toán theo qui định của tổ chức cung ứng dịch vụ thanh toán.

+ Người mua (người trả tiền) phải bảo đảm có đủ tiền trên tài khoản thanh toán để thực hiện lệnh thanh toán mà mình đã lập, trừ trường hợp có thoả thuận thấu chi với tổ chức cung ứng dịch vụ thanh toán. Nếu người mua chậm thanh toán hoặc vi phạm chế độ thanh toán thì phải chịu phạt theo chế tài hiện hành.

+ Người bán (người thụ hưởng) phải có trách nhiệm giao hàng hay cung ứng lao vụ kịp thời và đúng giá trị mà người mua đã thanh toán, đồng thời phải kiểm soát kỹ càng các chứng từ phát sinh trong quá trình thanh toán như kiểm soát các tờ séc của người mua trước khi giao hàng.

* Tổ chức cung ứng dịch vụ thanh toán phải thực hiện đúng vai trò trung gian thanh toán:

+ Chỉ trích tiền từ tài khoản của người chi trả (người mua) chuyển vào tài khoản của người thụ hưởng (người bán) khi có lệnh của chủ tài khoản (người trả tiền). Trường hợp không có lệnh của người chi trả (không cần chữ ký của chủ tài

khoản trên chứng từ chỉ áp dụng đối với hình thức uỷ nhiệm thu hay lệnh của Toà án kinh tế.

+ Tổ chức cung ứng dịch vụ thanh toán có nghĩa vụ thực hiện đầy đủ kịp thời lệnh thanh toán của người sử dụng dịch vụ thanh toán phù hợp với qui định hoặc thoả thuận của tổ chức cung ứng dịch vụ thanh toán đối với người sử dụng dịch vụ thanh toán nhưng không trái với pháp luật.

+ Tổ chức cung ứng dịch vụ thanh toán có trách nhiệm hướng dẫn, giúp đỡ khách hàng mở tài khoản, lựa chọn các phương tiện thanh toán phù hợp với đặc điểm sản xuất kinh doanh, phương thức giao nhận, vận chuyển hàng hoá và có trách nhiệm tổ chức hạch toán luân chuyển chứng từ thanh toán một cách nhanh chóng, chính xác, an toàn tài sản. Nếu tổ chức cung ứng dịch vụ thanh toán để chậm trễ hay hạch toán thiếu chính xác gây thiệt hại cho khách hàng trong quá trình thanh toán thì phải chịu phạt bồi thường cho khách hàng.

+ Tổ chức cung ứng dịch vụ thanh toán được quyền thu phí dịch vụ của người sử dụng dịch vụ thanh toán.

- Thủ tục thực hiện các dịch vụ thanh toán qua tổ chức cung ứng dịch vụ thanh toán được thực hiện theo Quyết định số: 1092/2002/QĐ-NHNN ngày 08/10/2002 về việc ban hành qui định thủ tục thanh toán qua các tổ chức cung ứng dịch vụ thanh toán.

- Về mở tài khoản tiền gửi được thực hiện theo Quyết định số: 1284/2002/QĐ-NHNN ngày 21/11/2002 của Thống đốc ngân hàng nhà nước ban hành qui chế mở và sử dụng tài khoản tiền gửi tại ngân hàng nhà nước và tổ chức tín dụng.

3- Các phương tiện thanh toán và dịch vụ thanh toán không dùng tiền mặt hiện nay tại Việt Nam:

Ngày nay việc ứng dụng công nghệ tin học trong thanh toán đã thực hiện hầu hết trong các ngân hàng. Cùng với sự tiến bộ của khoa học công nghệ, ngành ngân hàng đã từng bước cải tiến phong cách làm việc mở rộng dịch vụ thanh toán nhằm mang lại hiệu quả cao nhất trong điều kiện hiện tại. Đồng thời do đòi hỏi của nền kinh tế một số phương tiện thanh toán mới ra đời và ngày càng được ưa

chuộng thay thế một vài hình thức truyền thống. Theo Nghị định số: 64/2001/NĐ-CP ngày 20/9/2001 của Chính phủ và Quyết định số: 226/2002/QĐ-NHNN ngày 26/3/2002 của Thống đốc ngân hàng nhà nước hiện nay ở Việt Nam có các phương tiện thanh toán không dùng tiền mặt là Séc, uỷ nhiệm chi- lệnh chi, thẻ thanh toán, uỷ nhiệm thu, các phương tiện thanh toán khác, Các dịch vụ thanh toán được cung ứng gồm có:

- + Thanh toán séc
- + Thanh toán Uỷ nhiệm chi - chuyển tiền
- + Thanh toán Uỷ nhiệm thu
- + Thanh toán Thư tín dụng
- + Thanh toán thẻ ngân hàng

Mỗi phương tiện thanh toán có ưu điểm, nhược điểm riêng, để thanh toán hiệu quả khách hàng cần nắm vững nội dung, phạm vi áp dụng của từng phương tiện thanh toán để lựa chọn và áp dụng cho phù hợp với đặc điểm, điều kiện hoạt động, giao dịch kinh tế của đơn vị mình và tuân thủ đúng qui định của pháp luật.

3.1- Thanh toán séc

Séc là công cụ thanh toán truyền thống lâu đời và đã sử dụng phổ biến trên thế giới. Cùng với các công cụ thanh toán không dùng tiền mặt khác, séc làm tăng lượng tiền nằm trong hệ thống ngân hàng, giảm tiền mặt trong lưu thông, nâng cao hiệu quả trong nền kinh tế, góp phần tăng tốc độ luân chuyển vốn của xã hội, thúc đẩy sản xuất lưu thông hàng hoá và lưu thông tiền tệ.

ở Việt nam séc đã được sử dụng từ lâu nhưng chưa phổ biến trong các tổ chức kinh tế khi thanh toán hàng hoá, dịch vụ, hay trả nợ. Từ khi nền kinh tế nước ta chuyển sang kinh tế thị trường có sự quản lý của nhà nước, việc sử dụng séc và hình thức thanh toán không dùng tiền mặt trong dân cư đã bắt đầu được chú ý song cho đến nay, lĩnh vực này vẫn chưa được phát triển phổ cập trong dân cư. Việc dùng tiền mặt để thanh toán vẫn còn chiếm tỉ trọng cao trong doanh số thanh toán chung của toàn xã hội. Các quy định về séc trước đây chỉ mới ở mức văn bản pháp quy của Ngân Hàng Nhà Nước nên chưa thể điều chỉnh đầy đủ các mối quan hệ

kinh tế dân sự có liên quan đến việc phát hành và sử dụng séc. Quy chế được xây dựng trên cơ sở nghiên cứu, vận dụng công ước.

Thực hiện theo Nghị định số: 30/CP ngày 09/5/1996 và Thông tư số: 07/TT-NH1, việc thanh toán séc đã có nhiều thuận lợi, các vướng mắc trước đây về séc cũng đã được tháo gỡ, tuy nhiên các qui định tại Nghị định 30/CP và Thông tư số 07/TT-NH1, vẫn còn những bất cập, làm hạn chế cho việc mở rộng phương tiện thanh toán này, phạm vi thanh toán séc còn hẹp, chưa có thanh toán séc trong phạm vi cả nước, thời hạn thanh toán ngắn, thủ tục thanh toán rườm rà, hình thức của séc chưa phù hợp với thông lệ quốc tế. Vì vậy để khắc phục những tồn tại đó, tạo điều kiện cho việc như mở rộng thanh toán séc, ngày 10/12/2003 Chính phủ đã ban hành Nghị định số 159/2003 có một số điểm mới so với Nghị định 30/CP như sau:

- Khái niệm về séc: Theo Nghị định 30/CP: “ Séc là lệnh trả tiền của chủ tài khoản được lập trên mẫu in sẵn do ngân hàng nhà nước qui định, yêu cầu đơn vị thanh toán trích một số tiền từ tài khoản thanh toán của mình để trả cho người thụ hưởng có tên ghi trên séc hoặc người cầm séc”.

- + Theo điều 4 Nghị định số 159/2003/NĐ-CP: “ Séc là phương tiện thanh toán do người ký phát lập dưới hình thức chứng từ theo mẫu in sẵn, lệnh cho người trả thực hiện thanh toán trả không điều kiện một số tiền nhất định cho người thụ hưởng”.

- Về số tiền trên séc: Theo Nghị định 30/CP: “ số tiền trên séc phải cả bằng chữ và bằng số, số tiền ghi bằng số khớp đúng với số tiền ghi bằng chữ”. Theo điều 19 Nghị định số 159/2003/CP “ số tiền ghi trên séc phải ghi cả bằng số và bằng chữ. Nếu có sai lệch số tiền ghi bằng chữ và số tiền ghi bằng số, thì số tiền được thanh toán là số tiền nhỏ hơn”.

- Về thanh toán số tiền trên séc: Theo Nghị định 30/CP, tờ séc chỉ được thanh toán khi số dư tài khoản có người ký phát có đủ tiền để chi trả, tuy nhiên theo qui định tại điều 31 Nghị định số 159/2003/CP thì “ trường hợp khoản tiền người ký phát được sử dụng để ký phát séc không đủ thanh toán toàn bộ số tiền trên tờ séc, nếu người thụ hưởng có yêu cầu được thanh toán một phần số tiền ghi

trên séc thì người thực hiện thanh toán có nghĩa vụ thanh toán theo yêu cầu người thụ hưởng trong phạm vi khoản tiền mà người ký phát hiện có và được sử dụng thanh toán séc”.

- Về thời hạn thanh toán séc: Theo Nghị định 30/CP, thời hạn thanh toán séc là **15 ngày** kể từ ngày ký phát, nay theo khoản 5 điều 31 Nghị định số 159/2003/NĐ-CP, việc thanh toán tờ séc tại người thực hiện thanh toán được chấm dứt sau **06 tháng** kể từ ngày ký phát séc.

Theo nghị định 30/CP của Chính phủ ban hành ngày 09/05/1996 quy định ở nước ta lưu hành hai loại séc: Séc chuyển khoản và Séc Bảo chi.

3.1.1 Séc chuyển khoản.

3.1.1.1 Quy định chung.

Séc chuyển khoản không được lĩnh tiền mặt. Trên tờ séc ghi đậm chữ “ Séc chuyển khoản” hoặc gạch hai đường chéo song song ở phía bên trái.

Loại séc chuyển khoản này chỉ được thanh toán trong phạm vi giữa các khách hàng có tài khoản ở cùng một chi nhánh Ngân Hàng (một Kho Bạc) hoặc khác chi nhánh Ngân Hàng (khác Kho Bạc) nhưng các ngân hàng, các kho bạc này có tham gia thanh toán bù trừ trên địa bàn tỉnh, thành phố.

Người phát hành séc phải ghi đầy đủ các yếu tố quy định trên tờ séc. Người thụ hưởng khi nhận séc phải kiểm tra tính hợp ký, hợp pháp của tờ séc.

Séc cá nhân:

Séc cá nhân được áp dụng đối với các khách hàng có tài khoản gửi tiền, đứng tên riêng mở tại ngân hàng.

Người phát hành séc là cá nhân phải ghi rõ họ, tên, địa chỉ cụ thể và số hiệu tài khoản của mình “ nếu phát hành séc là cá nhân bị toà án tuyên bố mất năng lực hành vi, hoặc hạn chế năng lực hành vi dân sự, thì việc thanh toán séc được thực hiện bởi người giám hộ theo quyết định của Toà án (Thông tư 07 ngày 27/12/96 của Thống Đốc Ngân Hàng Nhà Nước).

3.1.1.2 Quy trình thanh toán:

Để thanh toán được số tiền trên các tờ séc, người thụ hưởng lập bảng kê nộp séc theo từng ngân hàng, từng kho bạc phục vụ bên trả tiền (mỗi ngân hàng, mỗi

kho bạc lập một bảng kê riêng) nơi mình mở tài khoản hoặc nơi bên trả tiền mở tài khoản.

* Trường hợp bên thụ hưởng và bên mở tài khoản đều mở tài khoản tại một ngân hàng (một kho bạc).

- Nếu các tờ séc đều hợp lệ thì xử lý như sau:

+ Các tờ séc làm chứng từ nợ TK bên trả tiền.

+ Một liên bảng kê làm chứng ghi có TK người thụ hưởng.

+ Một liên bảng kê có đóng dấu Ngân hàng (hoặc kho bạc) làm giấy báo có gửi người thụ hưởng. Nếu tài khoản tiền gửi của bên trả tiền không đủ để thanh toán thì ngân hàng (hoặc kho bạc) lưu tờ séc không thanh toán được và lưu bảng kê theo dõi và lập bảng kê séc khác đối với các tờ séc đủ điều kiện thanh toán để thanh toán cho bên thụ hưởng.

Đối với các tờ séc phát hành quá số dư tiền gửi, Ngân hàng sẽ tính tiền phạt để trả cho người thụ hưởng.

$$\begin{array}{ccccccc} \text{Tiền phạt} & = & \text{Số tiền trên} & \text{Số ngày} & & \text{Tỷ lệ phạt} & \\ & & & \text{x} & & \text{x} & \\ \text{Chậm trả} & & \text{tờ séc} & \text{chậm trả} & & \text{chậm trả} & \end{array}$$

$$\text{Tiền phạt quá số dư} = \text{số tiền trên séc} \times \text{số dư trên tài khoản TG} \times 30\%$$

Trường hợp bên trả tiền và bên thụ hưởng tại hai ngân hàng (2 kho bạc) có tham gia thanh toán bù trừ trên địa bàn tỉnh, thành phố.

+ Nếu bên thụ hưởng nộp séc vào ngân hàng (hoặc kho bạc) phục vụ bên trả tiền thì ngân hàng phục vụ bên trả tiền xử lý:

Dùng các tờ séc làm chứng từ ghi nợ tài khoản bên trả tiền.

Kế toán ghi:

Nợ: TK bên trả tiền

Có: TK 5012 thanh toán bù trừ của ngân hàng thành viên

Tại ngân hàng (kho bạc) phục vụ bên thụ hưởng xử lý:

Tiếp nhận các bảng kê séc (thông qua thanh toán bù trừ) và thanh toán cho bên thụ hưởng.

+ Một liên bảng kê séc làm chứng từ ghi có tài khoản bên thụ hưởng.

+ Một liên bảng kê séc làm báo có ghi bên thụ hưởng

kế toán ghi:

Nợ: TK 5012 thanh toán bù trừ của ngân hàng thành viên

Có: TK tiền gửi người thụ hưởng

Nếu bên thụ hưởng nộp séc vào ngân hàng (kho bạc) nơi mình mở tài khoản thì sau khi kiểm tra tính hợp lệ, hợp pháp các tờ séc, Ngân hàng (kho bạc) trực tiếp chuyển các tờ séc vào bảng kê cho ngân hàng (kho bạc) phục vụ bên trả tiền, để xử lý theo thủ tục nói trên.

* Trường hợp tài khoản giữa hai ngân hàng khác hệ thống, trên địa bàn có tham gia thanh toán bù trừ.

- Tại Ngân hàng người bán (Ngân hàng thu hộ).

Khi nhận được bảng kê nộp séc và séc chuyển khoản từ người thụ hưởng Ngân hàng tiến hành kiểm soát. Sau đó giao toàn bộ bảng kê nộp séc và séc chuyển khoản cho ngân hàng thanh toán để ngân hàng thanh toán kiểm soát và ghi nợ trước.

- Tại Ngân hàng người mua (ngân hàng thanh toán)

- Nhận được bảng kê nộp séc và séc chuyển khoản từ nơi thu hộ, ngân hàng tiến hành kiểm soát và hạch toán.

Nợ: TK tiền gửi đơn vị phát hành séc.

Có: TK tiền gửi đơn vị thụ hưởng.

3.1.2 Séc Bảo chi.

Séc bảo chi do chủ tài khoản phát hành, được Ngân hàng (kho bạc) đảm bảo thanh toán. Người phát hành séc phải lưu ký trước số tiền ghi trên tờ séc, vào một tài khoản riêng.

3.1.2.1 Thủ tục phát hành.

Mỗi lần phát hành séc bảo chi, chủ tài khoản lập hai liên giấy yêu cầu bảo chi séc kèm tờ séc có ghi đầy đủ các yếu tố, trực tiếp nộp vào Ngân hàng (kho bạc) nơi mình mở tài khoản.

Nhận được chứng từ này, ngân hàng sử dụng các liên giấy yêu cầu bảo chi séc để hoạch toán và báo nợ, đồng thời ký tên đóng dấu ghi ngày tháng bảo chi trên mặt trước tờ séc.

3.1.2.2 Quy trình thanh toán.

Nếu người phát hành và người thụ hưởng có tài khoản tại hai ngân hàng cùng hệ thống.

+ Tại Ngân hàng phục vụ người thụ hưởng: Nhận được các liên bảng kê nộp séc kèm theo các tờ séc, kế toán kiểm tra các yếu tố đặc biệt từ ký hiệu mặt. Nếu không có gì sai sót sẽ lập “ Bảng kê séc ghi nợ liên hàng” và giấy báo nợ liên hàng, xử lý chứng từ thanh toán séc bảo chi như sau: Các liên bảng kê ghi có và giấy báo nợ liên hàng gửi ngân hàng bảo chi séc, các tờ séc bảo chi lưu lại ngân hàng thanh toán.

Kế toán ghi:

Nợ: TK liên hàng đi

Có: TK người thụ hưởng.

+ Tại ngân hàng bảo chi séc: Nhận được chứng từ thanh toán séc bảo chi do ngân hàng thanh toán gửi đến kế toán kiểm tra đối chiếu tờ séc trên bảng kê với các yếu tố của tờ séc đã phát hành theo dõi ở sổ chi tiết. Nếu thấy đạt yêu cầu thì lập bảng kê giấy báo nợ liên hàng để ghi có tài khoản liên hàng đến. Bảng kê séc dùng ghi nợ tài khoản “ Tiền gửi đảm bảo thanh toán séc”.

Kế toán ghi:

Nợ: TK tiền ký gửi đảm bảo thanh toán séc.

Có: TK liên hàng đến.

- Nếu người phát hành và người thụ hưởng có tài khoản tại hai Ngân hàng khác hệ thống nhưng có tham gia thanh toán bù trừ hoặc giao nhận chứng từ trực tiếp.

Trong trường hợp người thụ hưởng nộp séc vào ngân hàng thanh toán, Ngân hàng sau khi đã kiểm tra, kiểm soát các yếu tố cần thiết, nếu đủ điều kiện sẽ hạch toán:

Nợ: TK thanh toán bù trừ (hoặc tiền gửi tại Ngân hàng Nhà Nước)

Có: TK người thụ hưởng.

Các tờ séc bảo chi làm chứng từ ghi nợ tài khoản thích hợp, một liên bảng kê làm chứng từ ghi có tài khoản thụ hưởng, một liên bảng kê gửi người thụ hưởng làm giấy báo có.

Theo Nghị định 159/ NĐ - CP, Séc được sử dụng cho cả pháp nhân và cá nhân. Séc thay thế cho tất cả các loại séc trước đây và được phép chuyển nhượng. Séc được dùng trong thanh toán, chuyển khoản và rút tiền mặt. Đó là bước phát triển của séc thanh toán.

Trong Nghị định 159/ NĐ - CP có phân rõ hai loại sếcthanh toán đó là: Séc ký danh và Séc vô danh.

- Séc ký danh: Là séc có ghi rõ họ tên địa chỉ cá nhân hoặc tên địa chỉ pháp nhân người thụ hưởng. Séc ký danh khi chuyển nhượng phải ghi rõ họ tên, địa chỉ cá nhân hoặc tên, địa chỉ pháp nhân được chuyển nhượng.

- Séc vô danh: Là séc không ghi rõ họ tên cá nhân hoặc tên pháp nhân thụ hưởng séc. Việc phát hành và sử dụng séc vô danh có đủ điều kiện kỹ thuật và môi trường pháp lý mới áp dụng và sẽ có văn bản hướng dẫn sau của Ngân Hàng Nhà Nước.

Hiện nay chỉ phát hành một mẫu séc dùng chung cho séc chuyển khoản, séc bảo chi cho cả cá nhân và pháp nhân. Mỗi loại séc có những quy định riêng, tuy nhiên thể thức thanh toán séc có những quy định như sau:

- + Trước hết séc được định nghĩa là lệnh trả tiền của chủ tài khoản, được lập theo mẫu do Ngân hàng quy định theo yêu cầu đơn vị thanh toán (Ngân hàng, kho bạc...), trích một số tiền từ tài khoản của mình để trả cho người hưởng thụ.

- + Tham gia vào séc thanh toán bao gồm: Người phát hành, người hưởng thụ và Ngân hàng (trong đó người phát hành và người thụ hưởng nhất thiết phải mở tài khoản tiền gửi tại Ngân hàng).

Mỗi chủ thể đều có quyền lợi và nghĩa vụ trách nhiệm nhất định trong thanh toán séc.

- * Đối với người phát hành: Người phát hành có thể là chủ tài khoản hoặc người được chủ tài khoản uỷ quyền phải hoàn toàn chịu trách nhiệm về việc thanh

toán tờ séc do mình phát hành trong thời hạn hiệu lực của séc. Nếu phát hành séc quá số dư thì họ phải chịu phạt, mức phạt nặng hay nhẹ phụ thuộc vào mức độ vi phạm, tức là phạt vật chất hay đình chỉ việc phát hành séc tùy thuộc vào số lần phát hành séc quá số dư. Ngoài ra chủ tài khoản còn phải chịu hoàn toàn trách nhiệm do những sai sót trong việc phát hành séc và chi phí liên quan đến việc khiếu nại, khởi kiện khi bị từ chối thanh toán.

* Đối với người thụ hưởng: khi nhận tờ séc cần phải kiểm tra đầy đủ các yếu tố ghi trên séc. Trong thời hạn hiệu lực thanh toán tờ séc, Người thụ hưởng sẽ phải lập bảng kê nộp séc cùng các tờ séc vào đơn vị thanh toán hoặc đơn vị thu hộ để đòi tiền. Trường hợp séc bị từ chối thanh toán người thụ hưởng có quyền khiếu nại đến cơ quan pháp luật.

* Đối với Ngân hàng: Ngân hàng có trách nhiệm in và bán séc có nhu cầu theo quy định.

Ngân hàng là đơn vị thanh toán phải thanh toán ngay tờ séc đủ điều kiện thanh toán. Nếu thanh toán chậm do lỗi của Ngân hàng gây thiệt hại cho người thụ hưởng thì ngân hàng phải bồi thường vật chất cho người thụ hưởng.

Ngân hàng có quyền từ chối thanh toán và trả lại séc cho khách hàng nếu séc không đủ điều kiện như: Lập sai quy cách, không đúng mẫu dấu, chữ ký, hết thời hạn.

Ngân hàng là đơn vị thu hộ, khi nhận được tờ séc từ người thụ hưởng, Ngân hàng phải kiểm tra tính hợp pháp, hợp lệ và thời hạn của tờ séc. Sau đó phải vào sổ theo dõi séc thu hộ và chuyển ngay séc cho đơn vị thanh toán. Ngân hàng có quyền từ chối thu hộ đối với những tờ séc không hợp lệ hoặc hết thời hạn thanh toán.

Có thể thấy, mỗi thể thức thanh toán đều có những ưu việt và hạn chế, đồng thời nó cũng có nội dung kinh tế và kỹ thuật nghiệp vụ khác nhau phù hợp với điều kiện và tính chất vận động của vật tư hàng hoá và tính chất chi trả trong các quan hệ kinh tế. Tùy thuộc vào từng trường hợp và hoàn cảnh cụ thể mà khách hàng sẽ lựa chọn phương thức thanh toán nào cho phù hợp.

3.2- Thanh toán uỷ nhiệm chi (hoặc lệnh chi)

Ủy nhiệm chi là lệnh của chủ tài khoản uỷ nhiệm cho ngân hàng phục vụ mình trích một số tiền nhất định từ tài khoản tiền gửi của mình để trả cho người thụ hưởng.

Nội dung thanh toán:

- Ủy nhiệm chi thanh toán hàng hoá dịch vụ
- Ủy nhiệm chi dùng để thanh toán phí hàng hoá dịch vụ như nộp trả nợ

Phạm vi thanh toán của uỷ nhiệm chi khá rộng:

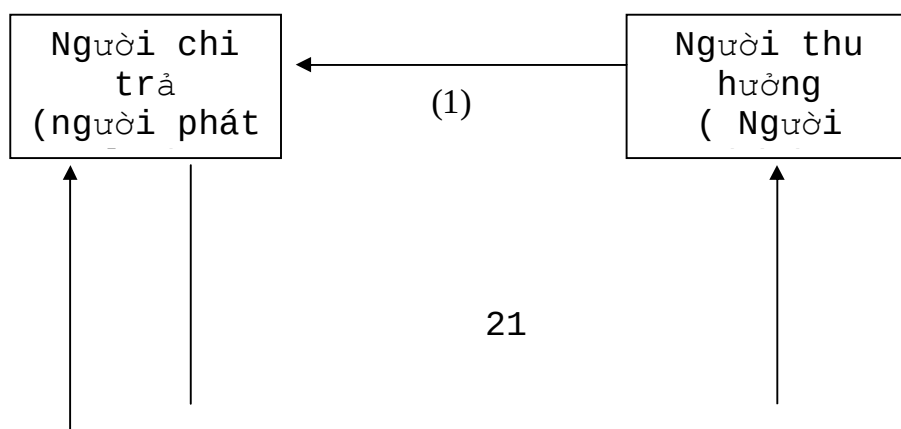
- Thanh toán giữa hai khách hàng có cùng tài khoản tại ngân hàng
- Thanh toán giữa hai khách hàng có cùng tài khoản cùng hệ thống
- Thanh toán giữa hai khách hàng có tài khoản tại hai ngân hàng khác hệ thống có tham gia thanh toán bù trừ
- Thanh toán qua tài khoản tiền gửi tại ngân hàng nhà nước

Thời hạn thực hiện lệnh chi hay uỷ nhiệm chi do tổ chức cung ứng dịch vụ thanh toán thoả thuận với người sử dụng dịch vụ thanh toán, khi kiểm soát hạch toán lệnh chi, các bên phải thực hiện đúng thời hạn đã qui định để đảm bảo thanh toán nhanh lệnh chi.

Lệnh chi hay uỷ nhiệm chi dùng để thanh toán hàng hoá, dịch vụ, khi thực hiện lệnh chi, tiền được chuyển thẳng vào tài khoản thanh toán của người thụ hưởng. Trường hợp dùng lệnh chi để chuyển tiền đứng tên người thụ hưởng ở khác đơn vị ngân hàng thì chuyển tiền qua hệ thống bưu điện hoặc qua mạng nội bộ (chuyển tiền điện tử) hay chuyển bằng séc chuyển tiền bằng tay. Số tiền chuyển đứng tên cá nhân người thụ hưởng được hạch toán vào tài khoản có tên gọi “chuyển tiền phải trả” tại tổ chức nhận chuyển tiền.

Quy trình thanh toán lệnh chi hay uỷ nhiệm chi

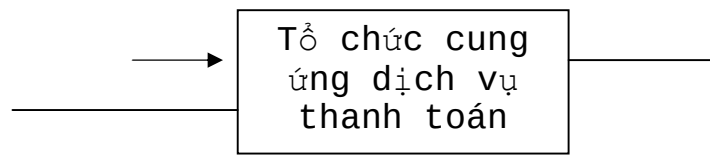
+Thanh toán cùng tổ chức cung ứng dịch vụ thanh toán:



(3)

(2)

(4)



1-Người bán giao hàng cho người mua

2-người mua gửi lệnh chi cho tổ chức cung ứng dịch vụ thanh toán

3-Tổ chức cung ứng dịch vụ thanh toán gửi báo nợ cho người mua

4-Tổ chức cung ứng dịch vụ thanh toán gửi báo có cho người bán.

Trường hợp 2 đơn vị (bán và mua) cùng mở tài khoản ở cùng một ngân hàng kế toán kiểm soát nội dung, nếu hợp lệ thì thanh toán.

Nợ: TK tiền gửi đơn vị mua

Có: TK tiền gửi đơn vị bán

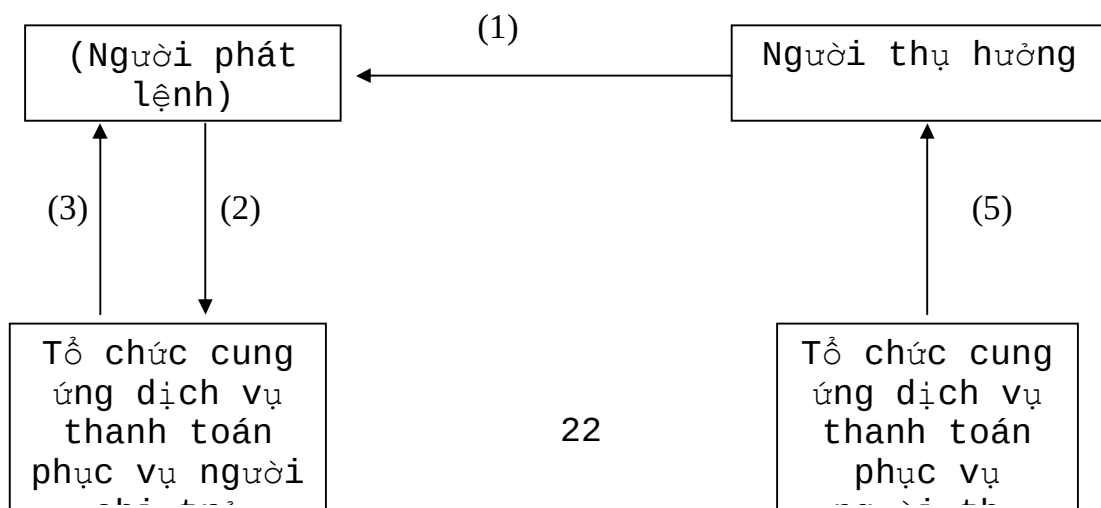
Trường hợp người mua người bán mở tài khoản ở 2 ngân hàng thương mại khác nhau thì tùy theo hình thức thanh toán mà ngân hàng bên mua phải lập thêm các chứng từ sau:

+ Nếu thanh toán bằng tài khoản tiền gửi tại Ngân hàng Nhà Nước kế toán ghi:

Nợ: TK tiền gửi đơn vị mua

Có: TK 1113 tiền gửi tại ngân hàng nhà nước

+ Nếu thanh toán bù trừ thì ghi có TK 5012 thanh toán bù trừ của ngân hàng thành viên.



- 1-Người thụ hưởng giao hàng hoá, dịch vụ cho người mua
- 2-Người chi trả gửi lệnh chi cho tổ chức cung ứng dịch vụ thanh toán
- 3-Tổ chức cung ứng dịch vụ thanh toán gửi báo nợ cho người chi trả
- 4-Chuyển tiền sang tổ chức cung ứng dịch vụ thanh toán phục vụ người thụ hưởng.

3.2.2 Tại ngân hàng bên bán

* khi nhận được từ ngân hàng nhà nước thì kế toán ghi:

Nợ: TK 1113 tiền gửi tại ngân hàng nhà nước

Nợ: TK 5012 liên hàng đến năm nay

Có: TK tiền gửi tài khoản đơn vị bán

* Séc chuyển tiền.

Khi thanh toán qua địa phương nhưng cùng một hệ thống ngân hàng thương mại, đơn vị mua hàng có thể sử dụng séc chuyển tiền cầm tay.

Quy trình.

+ Thủ tục cấp séc.

Muốn được cấp séc chuyển tiền đơn vị phải lập UNC 3 liên, ghi nội dung, mục đích, họ tên số CMT người cầm séc nộp vào ngân hàng phục vụ mình. Ngân hàng yêu cầu người cầm séc ký tên vào mặt sau cuống séc rồi giao cả hai liên séc chuyển tiền.

+Hoạch toán khi cấp séc

Liên 1 UNC ghi nợ TK tiền gửi đơn vị chuyển tiền

Liên 2 UNC báo nợ

Liên 3 UNC ghi có TK ký quỹ đảm bảo thanh toán

+ Hoạch toán khi thanh toán

Để được thanh toán séc chuyển tiền, người cầm séc phải nộp cả 2 liên séc chuyển tiền vào ngân hàng trả tiền, ngân hàng trả tiền lập giấy báo nợ liên hàng, gửi ngân hàng cấp séc

Liên 1: giấy báo nợ liên hàng và bản điệp séc chuyển tiền gửi ngân hàng cấp séc.

Liên 2: giấy báo nợ liên hàng gửi trung tâm kiểm soát lập sổ đối chiếu liên hàng.

Liên 3: ghi nợ TK liên hàng đi năm nay.

Tại ngân hàng cấp séc.

Khi nhận được giấy báo nợ liên hàng và bản điệp séc cầm tay, sử dụng chứng từ sau:

Bản điệp séc cầm tay: Dùng để ghi nợ TK 4661.

Giấy báo liên hàng: Dùng để ghi có TK 5212 liên hàng đến năm nay.

3.3- Thanh toán uỷ nhiệm thu

Uỷ nhiệm thu là phương tiện thanh toán tiền hàng hoá dịch vụ trên cơ sở hợp đồng kinh tế đã ký kết giữa người mua và người bán sau khi hoàn thành việc cung ứng hàng hoá dịch vụ theo hợp đồng kinh tế đã ký kết thì người bán chủ động lập uỷ nhiệm thu gửi tới ngân hàng phục vụ mình đề nghị ngân hàng thu hộ số tiền trên uỷ nhiệm thu.

Thực chất của nhờ thu hay uỷ nhiệm thu là giấy tờ thanh toán do người bán lập để uỷ thác cho tổ chức cung ứng dịch vụ thanh toán thu hộ một số tiền ở người mua tương với giá trị hàng hoá, dịch vụ đã cung ứng.

Thời hạn nhờ thu hay uỷ nhiệm thu do tổ chức cung ứng dịch vụ thanh toán thoả thuận với người sử dụng dịch vụ thanh toán.

Trong thời gian thanh toán không quá một ngày làm việc kể từ thời điểm nhận được uỷ nhiệm thu do tổ chức cung ứng dịch vụ thanh toán phục vụ người thụ hưởng gửi đến, tổ chức cung ứng dịch vụ thanh toán phục vụ người trả tiền phải hoàn tất việc trích tài khoản của người trả tiền nếu trên tài khoản của người trả tiền đó có đủ điều kiện để thực hiện giao dịch thanh toán; hoặc không có đủ tiền để thực hiện giao dịch thanh toán, đồng thời theo dõi để thanh toán khi tài khoản của người trả tiền có đủ tiền và tính phạt chậm trả.

Số tiền phạt

Số tiền trên

Số ngày

Lãi suất

$$\text{Chậm trả} = \frac{\text{Uỷ nhiệm Thu}}{\text{Chậm trả}} \times \text{Phạt chậm trả}$$

3.3.1 Tại ngân hàng bên bán.

+ Nếu hai đơn vị mở tài khoản cùng ngân hàng

Liên 1: ghi nợ TK đơn vị người mua

Liên 2: Báo nợ đơn vị mua

Liên 3: Ghi có đơn vị bán

Liên 4: Báo có đơn vị bán

Nếu đơn vị mua không có tiền sẽ tính phạt trả chậm

+ Nếu 2 đơn vị mở tài khoản ở 2 ngân hàng

ghi nợ 1113, nếu nhận được bảng kê 11 hoặc

Nợ 5012, nếu nhận được bảng kê 12

Nợ 5212, nếu nhận được giấy báo liên hàng

Có đơn vị bán.

3.3.2 Tại ngân hàng bên mua.

+ Nếu 2 đơn vị cùng có tài khoản tại cùng ngân hàng thì hoạch toán.

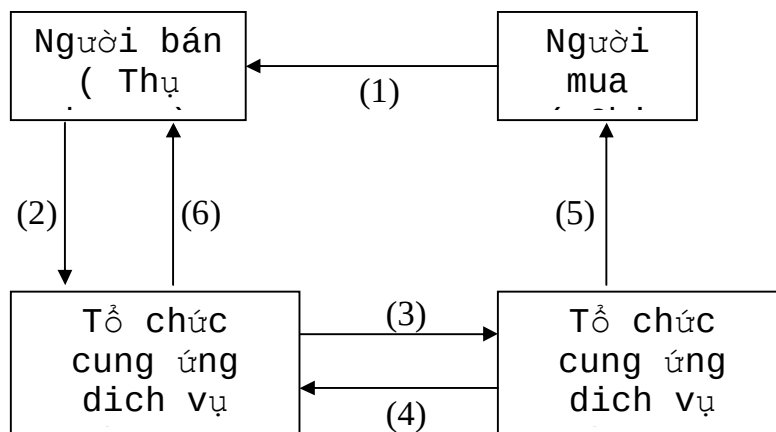
Liên 1: Ghi nợ TK đơn vị mua.

Liên 2: Báo nợ đơn vị mua.

Liên 3: Ghi có TK đơn vị bán

Liên 4: Báo có đơn vị bán

+ Nếu hai đơn vị mở tài khoản ở 2 ngân hàng



- 1- Người bán giao hàng cho người mua
 - 2- Người bán gửi nhờ thu tới tổ chức cung ứng dịch vụ thanh toán phục vụ mình
 - 3- Tổ chức cung ứng dịch vụ thanh toán gửi nhờ thu sang tổ chức cung ứng dịch vụ thanh toán phục vụ người mua
 - 4- Tổ chức cung ứng dịch vụ thanh toán phục vụ người mua chuyển tiền thanh toán sang tổ chức cung ứng dịch vụ thanh toán phục vụ người bán
 - 5- Gửi báo nợ cho người mua
 - 6- Gửi báo có cho người bán
- ghi Nợ : TK đơn vị mua
- Có TK 1113
- Có TK 5012
- Có TK 5211

Nếu trên tài khoản không đủ tiền trả, thì kế toán ngân hàng ghi bên mua: nhập sổ theo dõi UNT đến. Khi đơn vị mua đủ tiền thanh toán thì kế toán ghi: “xuất sổ theo dõi UNT”. UNT là hình thức thanh toán cần thiết đối với các dịch vụ như: tiền điện, tiền nước....

Nền kinh tế phát triển theo sự chuyên môn hoá trong các ngành nghề, thì dịch vụ thanh toán này cũng phát triển, UNT có thể trở thành phương tiện thanh toán rộng rãi trong tương lai. Nhưng hiện nay vẫn còn nhiều hạn chế như: sai lệch về hàng hoá, dịch vụ. Vì vậy bằng cách này hay cách khác các đơn vị thường tìm cách chiếm dụng vốn lẫn nhau

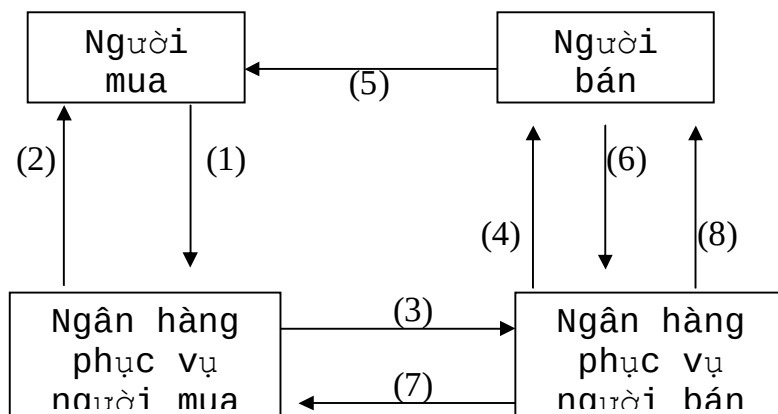
3.4. Thanh toán thư tín dụng:

Thư tín dụng là một văn bản cam kết có điều kiện được ngân hàng mở theo yêu cầu của người sử dụng dịch vụ thanh toán(người xin mở thư tín dụng). Theo đó ngân hàng thực hiện yêu cầu của người sử dụng dịch vụ thanh toán để trả tiền hoặc uỷ quyền cho ngân hàng khác trả tiền ngay theo lệnh của người thụ hưởng khi nhận được bộ chứng từ xuất trình phù hợp với điều kiện của thư tín dụng, chấp nhận trả tiền hoặc uỷ quyền cho ngân hàng trả tiền theo lệnh của người thụ hưởng

vào một thời điểm nhất định trong tương lai khi nhận được bộ chứng từ xuất trình phù hợp với điều kiện của thư tín dụng.

Việc mở, phát hành, sửa đổi, thông báo, xác nhận, kiểm tra chứng từ thanh toán, quyền và nghĩa vụ, của các bên liên quan thanh toán thư tín dụng do các bên thanh toán thoả thuận áp dụng và theo qui định hiện hành của pháp luật Việt Nam.

Quy trình thanh toán thư tín dụng như sau:



1- Người mua gửi giấy mở thư tín dụng đến ngân hàng phục vụ mình

2- Sau khi trích tài khoản của người mua để lưu ký vào tài khoản đảm bảo thanh toán thư tín dụng, ngân hàng gửi giấy báo nợ cho người mua

3- Ngân hàng phục vụ người mua chuyển giấy mở thư tín dụng sang ngân hàng phục vụ người bán

4- Ngân hàng phục vụ người bán báo cho người bán thư tín dụng đã mở

5- Người bán giao hàng cho người mua theo thư tín dụng đã mở

6- Người bán gửi chứng từ xin thanh toán thư tín dụng

7- Ngân hàng phục vụ người bán chuyển nợ sang NH phục vụ người mua

8- Ngân hàng gửi giấy báo có cho bên bán

3.4.1 Mở TTD tại ngân hàng phục vụ bên mua

Kế toán ngân hàng sử dụng 6 liên như sau:

Liên 1: Ghi nợ TK đơn vị mua

Liên 2: Báo nợ đơn vị mua

Liên 3: Ghi có TK 4662 tiền ký gửi mở TTD

Liên 4,5,6: Gửi ngân hàng bên bán

3.4.2 Tại ngân hàng bên bán

Ngân hàng bên bán xử lý chứng từ và hoạch toán:

Nợ TK 5211 liên hàng đi

Có TK đơn vị bán

Thanh toán tại ngân hàng mở TTD

Nợ: TK 4662 tiền ký quỹ mở TTD

Có: TK 5212 liên hàng đến.

3.5 . Thanh toán bằng thẻ ngân hàng:

Thẻ ngân hàng là hình thức thanh toán hiện đại vì nó gắn liền với kỹ thuật tin học ứng dụng trong ngân hàng thẻ thanh toán do ngân hàng phát hành và bán cho khách hàng sử dụng và trả tiền hàng hoá dịch vụ hoặc các khoản thanh toán khác và rút tiền mặt tại các ngân hàng đại lý hay các quầy trả tiền mặt tự động.

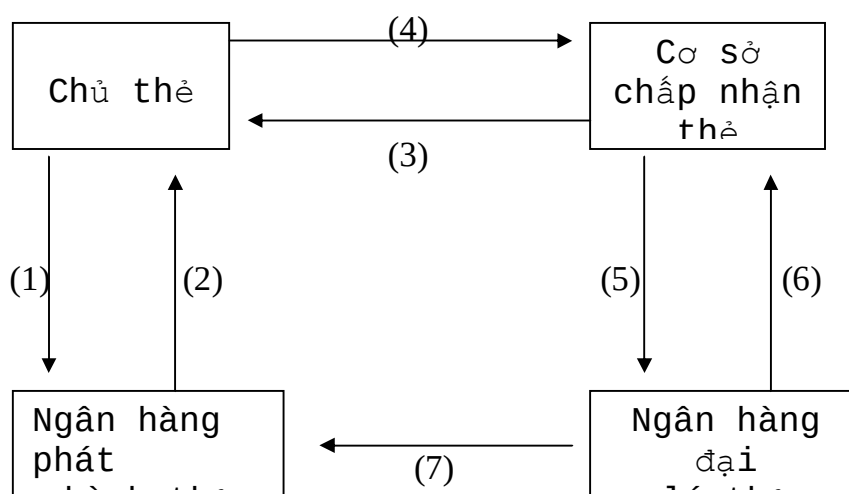
Có nhiều loại thẻ khác nhau. Nhưng nếu xét theo nguồn vốn thanh toán thì có ba loại thẻ được sử dụng ở Việt Nam đó là:

Thẻ ghi nợ (thẻ loại A) áp dụng đối với khách hàng có quan hệ thanh toán thường xuyên và có tín nhiệm với ngân hàng. Thẻ ghi nợ mỗi thẻ có một hạn mức nhất định do ngân hàng phát hành thẻ qui định, chủ thẻ chỉ được thanh toán trong phạm vi của thẻ.

Thẻ ký quỹ (thẻ loại B) áp dụng đối với mọi đối tượng khách hàng. Để sử dụng được thẻ khách hàng phải ký quỹ để đảm bảo thanh toán thẻ số tiền ký quỹ chính là hạn mức của thẻ.

Thẻ tín dụng (thẻ loại C) áp dụng đối với những khách hàng được vay vốn của ngân hàng. Hạn mức của thẻ chính là hạn mức tín dụng mà ngân hàng cấp cho khách hàng.

Tham gia vào quá trình thanh toán thẻ gồm có: Chủ thẻ (người dùng thẻ thanh toán); Ngân hàng phát hành thẻ (thẻ có thể kiêm ngân hàng thanh toán thẻ); Ngân hàng đại lý thanh toán thẻ; Cơ sở chấp nhận thẻ (người bán hàng hoá hay cung ứng dịch vụ nếu lĩnh tiền mặt tại các máy rút tiền tự động. Quy trình thanh toán thẻ như sau:



1- Khách hàng muốn sử dụng thẻ phải làm thủ tục ngân hàng phát hành hoặc ngân hàng đại lý phát hành để đăng ký mua thẻ

2- Ngân hàng làm thủ tục để giao thẻ cho chủ thẻ

3- Giao hàng hoá dịch vụ cho chủ thẻ

4- Chủ thẻ giao thẻ cho cơ sở chấp nhận thẻ

5- Định kỳ cơ sở chấp nhận thẻ sẽ tập hợp hoá đơn thanh toán thẻ nộp vào ngân hàng đại lý (ngân hàng phục vụ cơ sở chấp nhận thẻ) để xin thanh toán tiền

6- Tại ngân hàng đại lý khi nhận được các hoá đơn xin thanh toán thẻ sẽ lập chứng từ báo nợ đòi tiền từ chủ thẻ thông qua ngân hàng phát hành thẻ để thanh toán cho người bán (thanh toán cho cơ sở chấp nhận thẻ)

7- Gửi chứng từ báo nợ sang ngân hàng phát hành thẻ.

Thẻ thanh toán là công cụ thanh toán hiện đại an toàn và tiện lợi cho phép thanh toán hết sức nhanh (gần như tức thời) nếu đơn vị được nối on-line với ngân hàng. Đây là công cụ thanh toán tự động, cho nên có thể thiết kế cho khách hàng tự phục vụ, giao dịch tự động, không cần đến sự phục vụ trực tiếp của nhân viên ngân hàng. Cũng vì thế nó mở ra khả năng giao dịch 24/24 giờ một ngày, cả ngày nghỉ, ngày lễ, tức là cả ngoài giờ mở cửa của các ngân hàng. Sử dụng thẻ gọn nhẹ, đơn giản, tiện lợi và an toàn, kỹ thuật mã hoá hiện đại cho phép kiểm tra thẻ thật, thẻ giả, ngăn chặn lợi dụng thẻ bị mất hoặc đánh cắp để rút tiền .

Mặc dù thẻ ngân hàng được coi là phương tiện thanh toán văn minh hiện đại và rất phù hợp với khu vực dân cư, tuy nhiên việc ứng dụng thẻ ngân hàng ở nước ta mới ở giai đoạn đầu, phạm vi phát hành và sử dụng còn hạn chế. Để thanh toán thẻ các ngân hàng phải bỏ ra khoản chi phí rất lớn để đầu tư máy móc, thiết bị và bảo quản. Do vậy để đẩy mạnh việc ứng dụng thẻ cần phải có sự quan tâm của ngân hàng nhà nước và sự liên kết của các ngân hàng cung ứng dịch vụ thẻ.

4. Các nhân tố cơ bản ảnh hưởng tới công tác thanh toán không dùng tiền mặt:

4.1 - Môi trường kinh tế vĩ mô, sự ổn định chính trị xã hội.

Môi trường kinh tế vĩ mô có ý nghĩa quan trọng trong việc phát triển thanh toán qua ngân hàng. Trong một nền kinh tế chưa phát triển, mức độ tín nhiệm giữa các bên mua và bên bán chưa cao, các giao dịch thanh toán thường đòi hỏi thanh toán trực tiếp bằng tiền mặt, một phương thức thanh toán tin cậy. Khi nền kinh tế không ổn định, tốc độ lạm phát (siêu lạm phát) thì người ta sẽ có xu hướng thanh toán bằng các phương tiện không chính thức như vàng, ngoại tệ và trong những điều kiện như vậy thanh toán qua ngân hàng sẽ không thể phát triển. Một nền kinh tế phát triển và ổn định, các giao dịch thương mại phát sinh nhiều với khối lượng lớn dẫn đến khách hàng sẽ chọn thanh toán qua ngân hàng để đảm bảo, an toàn, thuận tiện và ngược lại với nền kinh tế kém phát triển, thanh toán bằng tiền mặt sẽ tăng lên làm cho vai trò thanh toán của ngân hàng sẽ bị giảm sút.

Sự ổn định chính trị, ổn định tài chính của các ngân hàng cũng là nhân tố quan trọng trong việc phát triển thanh toán không dùng tiền mặt. Vì ổn định chính trị sẽ làm cho kinh tế phát triển, kinh tế phát triển thì sản xuất và lưu thông hàng

hoá ngày một tăng, việc vận chuyển hàng hoá từ nơi thừa sang nơi thiếu ngày một nhiều từ đó sẽ làm tăng lương thanh toán qua ngân hàng cũng ngày một được tăng lên.

4.2 - Môi trường pháp lý.

Môi trường pháp lý có vai trò quan trọng trong việc mở rộng và phát triển thanh toán không dùng tiền mặt. Từ các đạo luật, cơ sở ban hành các văn bản quy phạm pháp luật quy định về thanh toán nhờ đó mà các ngân hàng và khách hàng có căn cứ pháp lý thực hiện đúng các quy định trong giao dịch thanh toán.

Sự hoàn thiện môi trường pháp lý là điều kiện thúc đẩy thanh toán phát triển, ví dụ như nhờ có Quyết định số 196/TTg và QĐ số 44/TTg của Thủ tướng Chính phủ mà ngành ngân hàng phát triển được các dịch vụ thanh toán điện tử(Chuyển tiền điện tử, thanh toán điện tử liên ngân hàng, thanh toán bù trừ điện tử).

4.3 - Sự phát triển của khoa học công nghệ và công nghệ thanh toán.

Ngày nay với sự tiến bộ của điện tử tin học được ứng dụng trong công tác thanh toán không dùng tiền mặt thì thanh toán không dùng tiền mặt đã có rất nhiều cải tiến về thời gian thanh toán, doanh số thanh toán và độ chính xác của nó. Trong thời gian đầu, thanh toán không dùng tiền mặt chủ yếu dùng các chứng từ thanh toán và luân chuyển chứng từ qua bưu điện với món tiền thanh toán khác địa phương. Vì vậy thời gian thanh toán lâu, dễ sai lầm, và tính an toàn không cao.

Hiện nay với sự tiến bộ khoa học kỹ thuật hiện đại, công nghệ tin học áp dụng vào trong quá trình thanh toán làm cho lượng chứng từ được giảm đi rất nhiều, việc luân chuyển chứng từ cũng nhanh hơn, độ chính xác cao hơn. Sự phát triển của thông tin cho phép các ngân hàng mở rộng dịch vụ thanh toán, chất lượng thanh toán không dùng tiền mặt ngày càng được cải tiến và dần hoàn thiện với mục đích thoả mãn mọi tiện ích của khách hàng. Nhiều công cụ mới xuất hiện như thẻ ngân hàng, tiền điện tử...khi đó bất kỳ một món thanh toán nào dù lớn hay nhỏ đều sẽ được tiến hành một cách thuận tiện. Gần đây, với việc đưa vào sử dụng rộng rãi mạng máy vi tính và thanh toán thẻ đã thực sự tạo ra bộ mặt mới cho công tác thanh toán không dùng tiền mặt. Doanh số thanh toán và số món thanh toán qua ngân hàng ngày càng tăng và chính nó đóng góp công sức rất lớn vào sự phát triển kinh tế nước nhà trong những năm qua. Hiện nay, nước ta chưa xuất hiện tiền điện

từ đến điểm bán hàng mà chỉ luân chuyển thanh toán trong hệ thống ngân hàng. Trong tương lai không xa, khi tiến bộ khoa học kỹ thuật nước nhà đạt được những thành tựu lớn chắc chắn nước ta sẽ sử dụng phổ biến loại thẻ thức thanh toán này.

Như vậy, khoa học công nghệ là một yếu tố ảnh hưởng rất lớn đến sự phát triển của công tác thanh toán không dùng tiền mặt. Có phát triển khoa học công nghệ tiên tiến thì mới tạo điều kiện cho thanh toán không dùng tiền mặt phát triển và mở rộng.

4.4- Trình độ dân trí, thói quen.

Thanh toán không dùng tiền mặt chịu tác động của trình độ dân trí và thói quen, thu nhập của người dân một cách sâu sắc. Sự phát sinh và phát triển thanh toán không dùng tiền mặt được hình thành từ các giao tiếp manh tính xã hội và phát triển dựa trên những quy ước, sau đó dẫn đến thành thói quen trong giao dịch thanh toán, khi thanh toán phát triển và hoàn thiện ở mức nào đó phát sinh nhiều quan hệ ràng buộc giữa các bên thanh toán và quan hệ với ngân hàng.

Trình độ dân trí cao thì khả năng tiếp cận và giao dịch với ngân hàng thường xuyên hơn dẫn đến việc thanh toán không dùng tiền mặt có điều kiện phát triển hơn. và ngược lại với trình độ dân trí thấp thì giao dịch thanh toán bằng tiền mặt là đơn giản và tối ưu nhất.

Thu nhập của dân chúng là một yếu tố ảnh hưởng đến thanh toán không dùng tiền mặt, nếu với mức thu nhập thấp, không đủ chi tiêu thì dù các phương tiện thanh toán có phát triển đến thế nào thì người dân cũng khó có điều kiện sử dụng (ví dụ như thẻ).

Các thói quen hình thành trong giao dịch thanh toán cũng đóng vai trò quyết định tới sự phát triển của thanh toán không dùng tiền mặt, ví dụ như séc là phương tiện thanh toán được ưa chuộng nhất ở Mỹ, Thụy Điển, song ở Đức, Thụy Sĩ, Anh với điều kiện kinh tế tương tự nhưng người dân ở đây lại có thói quen sử dụng các lệnh chi nhiều hơn.

4.5 . Thái độ phục vụ của Ngân hàng, chiến lược MARKETING đối với khách hàng.

Để làm tốt công tác thanh toán không dùng tiền mặt ngân hàng phải quan tâm đào tạo đội ngũ cán bộ ngân hàng có trình độ, năng lực chuyên môn sâu, phẩm

chất đạo đức tốt, thái độ phục vụ nhanh nhẹn, nhiệt tình, như vậy mới cảm tình với khách hàng. Chính vì con người có một vai trò quan trọng như trong việc thu hút với một khối lượng khách hàng tham gia vào quá trình thanh toán qua ngân hàng, nên khi thực hiện thanh toán, các cán bộ ngân hàng chính là cầu nối giữa các bên tham gia thanh toán, có thu hút được khách hàng hay không là ở đội ngũ cán bộ trực tiếp trong giao dịch này.

Thái độ phục vụ của ngân hàng và chiến lược MARKETING cũng có ảnh hưởng lớn đến việc mở rộng và phát triển thanh toán không dùng tiền mặt.

- Nếu ngân hàng có thái độ phục vụ tốt, tạo được niềm tin, uy tín với khách hàng từ đó khách hàng sẽ tin tưởng ngân hàng đến mở tài khoản và yên tâm giao dịch thanh toán nhờ đó thanh toán không dùng tiền mặt phát triển hơn.

- Chiến lược MARKETING giúp cho nhân dân hiểu rõ hơn về các dịch vụ do ngân hàng cung cấp, thấy được sự tiện lợi an toàn về các dịch vụ thanh toán không dùng tiền mặt từ đó người dân sẽ tiếp cận và sử dụng.

Chương 2

Thực trạng công tác Thanh toán

Không dùng tiền mặt Tại NHNo & PTNT tỉnh Cao Bằng

1- Khái quát tình hình hoạt động của NHNo và PTNT tỉnh Cao Bằng:

1.1- Đặc điểm tình hình kinh tế - xã hội tỉnh Cao Bằng có ảnh hưởng đến hoạt động của ngân hàng.

Cao Bằng là một tỉnh miền núi biên giới phía bắc có diện tích tự nhiên 6.932 Km², với 90% là đồi núi. Toàn tỉnh có 13 đơn vị hành chính (huyện, thị xã), có 8 dân tộc chính sinh sống như Tày, Nùng, Kinh, Dao, Lô Lô, Sán Chỉ, Hoa... Tổng số hộ khoảng 105 ngàn hộ trong đó khoảng trên 510 ngàn người.

Cao Bằng là một tỉnh có nền kinh tế - xã hội kém phát triển, trình độ dân trí thấp, sản xuất còn lạc hậu chủ yếu là dựa vào nông nghiệp. Hàng năm thu ngân sách trên địa bàn chỉ đáp ứng khoảng 20% nhu cầu chi từ ngân sách, còn lại là do trung ương cấp. Theo phân loại các xã thuộc khu vực núi cao hải đảo và các xã đặc biệt khó khăn của uỷ ban dân tộc miền núi tại TT42/ UB -TT ngày 8/11/1998 của Thủ tướng Chính phủ thì trong 189 xã, phường, thị trấn của tỉnh Cao Bằng có:

22 xã, phường, thị trấn, thuộc khu vực I chiếm 11,64%.

37 xã thuộc khu vực II chiếm 19,58 %.

130 xã thuộc khu vực III chiếm 68,78%.

Điều này đã nói lên điều kiện kinh tế xã hội, cơ sở hạ tầng của tỉnh còn nghèo nàn, trình độ dân trí thấp cũng như mức sống giữa các vùng còn chênh lệch.

Thực hiện định hướng phát triển kinh tế xã hội của tỉnh giai đoạn 1996 - 2000 đến nay đã hình thành được một số vùng kinh tế gắn với lợi thế và điều kiện phát triển kinh tế của từng vùng như vùng nguyên liệu mía cho nhà máy đường Phục Hoà, vùng cây dẻ Trùng Khánh, vùng khai thác quặng Nà Lũng, trúc sào Nguyên Bình... một số ngành nghề tiểu thủ công nghiệp và công nghiệp cũng bắt đầu đi vào hoạt động có hiệu quả.

Trong lĩnh vực lưu thông, thương mại dịch vụ đã có sự giao lưu hàng hoá giữa các vùng từ thị xã Cao Bằng đi các thị trấn, thị tứ và ngược lại. Tạo điều kiện trao đổi sản phẩm nông nghiệp và các nhu cầu tiêu dùng khác của nhân dân.

Tuy nhiên sản xuất nông nghiệp còn phụ thuộc vào điều kiện tự nhiên, trình độ thâm canh còn thấp. Việc tập trung phát triển các vùng chuyên canh nguyên liệu hàng hoá còn chậm. Việc tổ chức chế biến và tiêu thụ các sản phẩm nông nghiệp còn yếu chưa đủ sức kích thích sản xuất nông nghiệp phát triển với tốc độ cao và ổn định.

Kết quả thực hiện các chỉ tiêu kinh tế xã hội năm 2004:

Tổng sản phẩm (GDP) đạt 1.587.696 triệu đồng

Thu nhập bình quân /người/ năm : 268 USD

Thu ngân sách trên địa bàn : 187 tỷ đồng

Tỷ lệ đói nghèo so với năm 2003 giảm là 2.58%. (Hiện còn 36,67%)

Do kinh tế xã hội địa phương chưa phát triển đã ảnh hưởng trực tiếp đến phát triển các dịch vụ ngân hàng, trong đó có công tác thanh toán của ngân hàng.

1.2- Vài nét về NHNo & PTNT Cao Bằng:

Hoạt động kinh doanh của ngân hàng thương mại là một lĩnh vực hết sức đa dạng, phức tạp và không ngừng đổi mới: Từ năm 1988, đặc biệt Nghị định 53/HĐBT và Hai Pháp lệnh Ngân hàng Nhà Nước, Ngân Hàng, Hợp tác xã tín dụng và Công ty Tài chính (năm 1990) hệ thống ngân hàng Việt Nam có sự chuyển biến căn bản đó là sự chuyển đổi từ hệ thống ngân hàng 1 cấp sang hệ thống ngân hàng 2 cấp. Tại đó các ngân hàng kinh doanh được tách ra và được phép thành lập, được chuyển hướng kinh doanh theo từng lĩnh vực hoạt động và hoạt động theo phương thức hạch toán kinh doanh độc lập.

Trước đây NHNo & PTNT tỉnh Cao Bằng thuộc Ngân hàng Nhà Nước Tỉnh Cao Bằng. Sau khi được tách ra khỏi Ngân hàng nhà nước ngày 26/3/1988 đến nay trụ sở giao dịch đặt tại phường Hợp Giang - thị xã Cao Bằng. Được phép hoạt động với con dấu riêng, được mở tài khoản tại Ngân hàng nhà nước và các tổ chức tín dụng theo các quy định của pháp luật, thực hiện hạch toán kinh tế độc lập theo quy định của Ngân hàng nhà nước và NHNo & PTNT Việt Nam, thực hiện kinh doanh tiền tệ - tín dụng, dịch vụ ngân hàng theo luật.

Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn tỉnh Cao Bằng có cơ cấu tổ chức của hiện tại với tổng số cán bộ công nhân viên là 291 người, mạng lưới rộng khắp, có 13 ngân hàng huyện và 6 ngân hàng cấp IV trực thuộc tỉnh và huyện, về công nghệ đã được trang bị đầy đủ từ ngân hàng tỉnh đến ngân hàng huyện và ngân hàng cấp IV, sử dụng chương trình giao dịch trực tiếp, thanh toán chuyển tiền điện tử trong toàn hệ thống.

Những thành tích của NHNo & PTNT tỉnh Cao Bằng hôm nay là thể hiện sự định hướng và quyết sách đúng đắn của Ban lãnh đạo cùng những nỗ lực phấn đấu chung của toàn thể cán bộ công nhân viên trong ngân hàng. Tự định hướng chiến lược với phương châm hoạt động của ngân hàng là chủ động tạo lập nguồn vốn ổn định, vững chắc, bám sát các mục tiêu kinh tế của địa phương, đầu tư vốn đáp ứng mọi nhu cầu của khách hàng với phương châm "Tăng trưởng- An toàn- Hiệu quả " tích cực mở rộng đầu tư tín dụng, mở rộng địa bàn hoạt động, đẩy mạnh thu nợ để cho vay. Đa dạng hoá các hoạt động kinh doanh ngân hàng kết hợp với chuyên sâu coi lợi nhuận là mục tiêu hàng đầu nhưng vẫn đảm bảo hài hoà mối quan hệ giữa nhiệm vụ kinh doanh và phục vụ. Đảm bảo kế hoạch thu chi tài chính, thực hiện đi vay để đầu tư cho vay, thu để chi. Nguyên tắc hoạt động của NHNo & PTNT tỉnh Cao Bằng là hạch toán kinh doanh có hiệu quả dựa vào kết quả kinh doanh để bù đắp chi phí, trang trải vốn và làm nghĩa vụ với ngân sách nhà nước.

Với lợi thế có vị trí đặt tại trung tâm thị xã Cao Bằng, và có mạng lưới rộng khắp trong toàn tỉnh NHNo & PTNT tỉnh Cao Bằng có nhiều đóng góp to lớn vào quá trình phát triển kinh tế tỉnh nhà.

1.3- Tình hình hoạt động kinh doanh của NHNo & PTNT tỉnh Cao Bằng:

- Trải qua bao biến động của nền kinh tế đến nay NHNo & PTNT tỉnh Cao Bằng đã khẳng định được vị trí của mình trên thương trường, đứng vững và phát triển trong cơ chế mới của nền kinh tế, năm 2004 là những năm đầu của thế kỷ 21 vì vậy hoạt động của ngành ngân hàng nói chung cũng như hệ thống NHNo & PTNT nói riêng tuy có nhiều thuận lợi nhưng cũng gặp không ít những khó khăn. Hiện nay tại địa bàn tỉnh Cao Bằng có hai ngân hàng thương mại quốc doanh cùng tồn tại đó là: NHNo & PTNT, NHĐT và PT. Bên cạnh đó còn có bưu điện, ngân hàng chính sách xã hội tỉnh Cao Bằng cũng mở thêm hình thức huy động vốn tạo ra sức cạnh tranh khá gay gắt về khách hàng giữa 4 đơn vị. Tình trạng đó đã ảnh

hưởng nhiều đến hoạt động kinh doanh của NHNo & PTNT tỉnh Cao Bằng. Môi trường kinh doanh như vậy nhưng được sự chỉ đạo sát sao của NHNo & PTNT Việt Nam cũng như sự giúp đỡ, ủng hộ của các cơ quan đoàn thể trong và ngoài ngành. Từ trung ương đến địa phương trên địa bàn tỉnh Cao Bằng. Đặc biệt là sự hợp tác chặt chẽ, hiệu quả của các doanh nghiệp, sự đoàn kết nhất trí cao của Ban chấp hành đảng uỷ, Ban Giám đốc và các tổ chức khác cùng với sự cố gắng hết mình của tập thể cán bộ công nhân viên trong cơ quan nên trong năm 2004 NHNo & PTNT tỉnh Cao Bằng đã vươn lên không những phục vụ cho việc phát triển kinh tế tỉnh mà còn đảm bảo hiệu quả kinh doanh tiền tệ tín dụng ngân hàng "tiếp tục đổi mới tăng trưởng- an toàn - hiệu quả". Góp phần hoàn thành nhiệm vụ kinh doanh chung của NHNo & PTNT Việt Nam.

1.3.1- Công tác huy động vốn:

Trong một ngân hàng thương mại, nguồn vốn là cơ sở để hình thành và tổ chức các hoạt động kinh doanh của mình. Bởi vốn rất cần cho việc xác định muốn mở rộng đầu tư và đầu tư có hiệu quả mà vẫn đảm bảo phục vụ nhiệm vụ chính trị của địa phương và đảm bảo cho hoạt động kinh doanh của chi nhánh. Chính vì vậy công tác huy động vốn luôn được quan tâm hàng đầu trong kế hoạch kinh doanh của chi nhánh. Điều đó đã được Ban lãnh đạo quán triệt, chỉ đạo bộ phận nguồn vốn thường xuyên nghiên cứu tìm hiểu thị trường, tâm lý khách hàng và tìm khách hàng có vốn để tuyên truyền, vận động khách hàng đến gửi tiền tại chi nhánh. Thực tế chi nhánh đã huy động và tập trung được một khối lượng vốn tương đối lớn, tạo điều kiện thuận lợi nhất để đáp ứng các nhu cầu vay vốn phát triển sản xuất kinh doanh trên địa bàn, song tuy đã giảm lớn mức lãi suất ngân hàng nhưng tỷ trọng các nguồn vốn vẫn chưa được cải tiến theo hướng có lợi cho kinh doanh ngân hàng.

Năm 2004, trên thị trường các ngân hàng không chỉ nâng lãi suất huy động mà còn áp dụng nhiều hình thức khuyến mãi hấp dẫn, nên đã ảnh hưởng đến mức độ tăng trưởng nguồn vốn. Tuy nhiên chi nhánh đã chủ động triển khai nhiều biện pháp, tận thu khai thác từ nhiều luồng, thực hiện chính sách khách hàng, đổi mới phong cách lề lối làm việc, mở rộng mạng lưới tiết kiệm... để phát triển nguồn vốn. Từ những biện pháp tích cực và thể mạnh như uy tín, mạng lưới rộng và thái độ phục vụ nhiệt tình, nhanh gọn, chính xác, thủ tục thuận lợi hình thức huy động

phong phú nên nguồn vốn huy động tại chi nhánh đến 31/12/2004 tăng trưởng như sau: cơ cấu theo kỳ hạn năm 2004 tăng 147.256 triệu đồng với năm 2002, tỷ lệ tăng 39,22%, trong đó: tiền gửi không kỳ hạn năm 2004 tăng 50.129 triệu đồng so với năm 2002 tỷ lệ tăng 27,56%, tiền gửi có kỳ hạn dưới 12 tháng năm 2004 tăng 7.462 triệu đồng so với năm 2002 tỷ lệ tăng 9,24%, tiền gửi có kỳ hạn trên 12 tháng năm 2004 tăng 89.665 triệu đồng so với năm 2002 tỷ lệ tăng 79,46%. Cơ cấu theo nhóm khách hàng: tiền gửi dân cư năm 2004 tăng 88.113 triệu đồng so với năm 2002 tỷ lệ tăng 44,49%, tiền gửi các tổ chức kinh tế năm 2004 tăng 24.163 triệu đồng tỷ lệ tăng 31,49%, tiền gửi các tổ chức tín dụng năm 2004 tăng 34.98 triệu đồng so với năm 2002 tỷ lệ tăng 34,75%.

1.3.2- Công tác sử dụng vốn:

Trên cơ sở nguồn vốn dồi dào đã đáp ứng nhu cầu về vốn cho các thành phần kinh tế, NHNo & PTNT tỉnh Cao Bằng đã nhanh chóng mở rộng và đa dạng hoá các mặt nghiệp vụ kinh doanh của ngân hàng, mà trọng điểm là nghiệp vụ tín dụng, để phục vụ tốt khách hàng, NHNo & PTNT tỉnh Cao Bằng thường xuyên đổi mới phong cách lề lối làm việc tôn trọng khách hàng, nâng cao tinh thần trách nhiệm của từng cán bộ nhân viên nên tạo được một địa chỉ tin cậy và có sức thuyết phục đối với mọi thành phần kinh tế. Kết quả hoạt động tín dụng đã thể hiện qua bảng số liệu sau:

Biểu2: Cơ cấu dư nợ theo loại cho vay Đơn vị: triệu đồng

Năm Chi tiêu	2002		2003		2004		Tăng giảm 2004 so với 2002
	S.tiền	Tỷ lệ	S.tiền	Tỷ lệ	S. tiền	Tỷ lệ	
Dư nợ ngắn hạn	68.365	35,26	92.096	32,83	109.563	31,17	+41.198
Dư nợ trung hạn	88.524	45,66	146.100	52,09	199.626	56,8	+111.102
Dư nợ dài hạn	36.976	19,08	42.290	15,08	42.290	12,03	+5.314
Tổng	193.865	100	280.486	100	351.479	100	157.614

Nguồn: Báo cáo tổng kết năm 2002, 2003, 2004.

Trong đó cơ cấu dư nợ theo thành phần kinh tế và cơ cấu dư nợ theo ngành kinh tế như sau:

Biểu 2.1 Cơ cấu dư nợ theo thành phần kinh tế

Đơn vị: triệu đồng

Năm Chi tiêu	2002		2003		2004		Tăng giảm 2004 so với 2002
	S.tiền	Tỷ lệ	S.tiền	Tỷ Lệ	S.tiền	Tỷ lệ	
DN nhà nước	60.349	35,26	61.337	21,87	60.692	17,27	+343
DN NQD	12.171	45,66	26.001	9,27	40.230	11,45	+28.059
cá thể, HGĐ	121.345	19,07	193.148	68,86	250.557	71,28	+129..212
Tổng cộng	193.865	100	280.486	100	351.479	100	+157.614

Nguồn số liệu báo cáo tổng kết năm 2002, 2003, 2004

(Doanh nghiệp nhà nước, doanh nghiệp tư nhân, tư nhân cá thể.)

Biểu 2.2 Cơ cấu dư nợ theo ngành kinh tế

Đơn vị: triệu đồng

Năm Chi tiêu	2002		2003		2004		+,- năm 2004 so với 2002
	S.tiền	Tỷ lệ	S.tiền	Tỷ lệ	S.tiền	Tỷ lệ	
Nông lâm nghiệp	104.013	53,65	114.927	40,97	152.036	43,26	+48.023
Công nghiệp, XDCB	12.742	6,57	25.822	9,21	34.183	9,73	+21.441
Thương nghiệp, DV	27.560	14,22	61.360	21,88	63.735	18,13	+36.175
Vay tiêu dùng	49.550	25,56	78.377	27,94	101.525	28,88	+51.975
Tổng cộng	193.865	100	280.486	100	351.479	100	+157.614

Nguồn báo cáo tổng kết năm 2002, 2003, 2004.

(Công nghiệp, xây dựng cơ bản. Thương nghiệp, dịch vụ.)

Tổng dư nợ của năm 2004 là 351.479 triệu đồng tăng so với năm 2002 là 157.614 triệu đồng, tỷ lệ tăng 100%. Trong đó dư nợ ngắn hạn năm 2004 là 109.563 triệu đồng tăng so với năm 2002 là 41.198 triệu đồng, tỷ lệ tăng 60,26%, dư nợ trung hạn năm 2004 là 199.626 triệu đồng tăng so với năm 2002 là 111.102 triệu đồng, tỷ lệ tăng 125.5%, dư nợ cho vay dài hạn năm 2004 là 42.290 triệu đồng tăng so với năm 2002 là 5.314 triệu đồng, tỷ lệ tăng 14,37%.

Như vậy, trong thời gian qua NHNo & PTNT tỉnh Cao Bằng đã đầu tư vốn tín dụng đúng hướng mang lại hiệu quả kinh tế cao, hạn chế được rủi ro cho phép. Cơ cấu dư nợ của NHNo & PTNT tỉnh Cao Bằng phù hợp với hướng đầu tư phát triển kinh tế - xã hội theo định hướng của tỉnh, phát triển kinh tế theo mô hình VAC, đối tượng chủ yếu là cây trồng, vật nuôi, cây chủ lực chủ yếu như: Mía, thuốc lá, đỗ tương, dẻ, trúc... vùng khai thác quặng, các điểm lưu thông thương mại và dịch vụ đã tạo điều kiện cho hướng bỏ vốn đầu tư của ngân hàng tập trung đúng mục đích, có hiệu quả. Tuy nhiên do đặc điểm của tỉnh Cao Bằng là một tỉnh hoạt động chủ yếu trên lĩnh vực nông nghiệp nông thôn và nông dân, nên tỷ lệ đầu tư vốn của Ngân hàng cũng được tập trung vào ngành nông lâm nghiệp là chủ yếu và xây dựng cơ sở hạ tầng nông thôn, các doanh nghiệp chế biến sản phẩm nông nghiệp (công ty mía đường). Cơ cấu đầu tư phản ánh đúng nhu cầu vốn ở tỉnh miền núi, chủ yếu đầu tư trung hạn mua phương tiện vận tải, sức kéo, đầu tư chăm sóc vườn cây ăn quả, cây lâu năm. Việc cho vay đáp ứng nhu cầu tiêu dùng của mọi tầng lớp dân cư, chủ yếu là mua sắm, cải tạo xây dựng mới nhà ở, mua sắm phương tiện đi lại...

Cơ cấu dư nợ phản ánh đúng nhu cầu thực tế một tỉnh miền núi như Cao Bằng, tỷ trọng từng loại nợ đạt kế hoạch, Trung ương giao cho chi nhánh. Tuy nhiên cần lưu ý chất lượng nợ trung hạn, cần tổ chức điều tra, phân tích, toàn bộ dư nợ để cùng khách hàng xây dựng phương án trả nợ, hạn chế kỳ hạn nợ kéo dài phải chuyển sang nợ quá hạn. Cơ cấu dư nợ này còn chứng tỏ khả năng thâm nhập và mở rộng thị phần hoạt động kinh doanh tín dụng của NHNo & PTNT.

1.3.3- Công tác tài chính và kết quả kinh doanh

NHNo & PTNT tỉnh Cao Bằng đã thực hiện tốt việc quyết toán niên độ năm đảm bảo thời gian, đạt chất lượng tốt. Công tác thanh toán được củng cố và phát triển mạnh, nhanh trong mạng lưới thanh toán qua mạng máy vi tính trong toàn hệ

thống, việc thanh toán chi trả đảm bảo nhanh chóng, chính xác và thuận lợi. Theo Báo cáo thu nhập chi phí năm 2002, 2003, 2004 của chi nhánh, kết quả hoạt động kinh doanh của chi nhánh được thể hiện qua bảng số liệu sau:

Biểu 3: Tình hình tài chính NHNo & PTNT tỉnh Cao Bằng qua các năm:

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	2002	2003	2004
Tổng thu	41.300	44.398	55.628
Tổng chi	32.500	31.904	40.743
Tổng thu nhập	+8.800	+12.494	+14.885

Tóm lại : Nhìn nhận một cách tổng quan về các mặt hoạt động của ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn tỉnh Cao Bằng có những thành công đáng ghi nhận. Bên cạnh đó do địa bàn hoạt động là một tỉnh miền núi kinh tế kém phát triển sản xuất còn lạc hậu chủ yếu dựa vào nông nghiệp nên ít nhiều còn ảnh hưởng đến công tác thanh toán nói chung và công tác thanh toán không dùng tiền mặt nói riêng điều đó đặt ra cho NHNo & PTNT tỉnh Cao Bằng phải nhận thức đúng đắn về tầm quan trọng của công tác thanh toán không dùng tiền mặt, coi đó là một dịch vụ không thể thiếu được trong hoạt động kinh doanh ngân hàng.

2 - Thực trạng thanh toán không dùng tiền mặt tại NHNo & PTNT tỉnh Cao Bằng.

Để hoà nhập vào sự chuyển mình của hệ thống NHNo & PTNT Việt Nam thời gian qua NHNo & PTNT tỉnh Cao Bằng đã nhanh chóng cải tiến, đổi mới công tác kế toán cũng như áp dụng một cách linh hoạt các Nghị định, văn bản hướng dẫn mới ban hành cho công tác thanh toán.

Việc đổi mới công tác kế toán, cải tiến chế độ thanh toán đã thúc đẩy hoạt động của ngân hàng nói chung và qui trình thanh toán nói riêng ngày càng hoàn thiện hơn, phù hợp với điều kiện kinh tế thị trường.

Trong thời gian qua hoạt động thanh toán tại ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn tỉnh Cao Bằng đã không ngừng nâng cao về chất lượng các thao tác nghiệp vụ, đảm bảo nhanh chóng, chính xác, an toàn thuận lợi cho cả khách hàng và ngân hàng, số đơn vị mở tài khoản và đến giao dịch ngày càng nhiều, doanh số thanh toán nói chung cũng như thanh toán không dùng tiền mặt nói riêng không ngừng được tăng lên.

2.1- Tình hình chung :

Một trong những định hướng quan trọng của ngân hàng nhà nước đề ra cho toàn ngành là hiện đại hoá công nghệ ngân hàng và công nghệ thanh toán. Việc thay đổi cơ chế và việc đưa ứng dụng tin học, thông tin vào thanh toán đã làm cho tình hình thanh toán và thanh toán không dùng tiền mặt nói riêng tại NHNo & PTNT tỉnh Cao Bằng không ngừng được nâng cao và đổi mới. Các ngân hàng từ tỉnh đến huyện đều được trang bị máy vi tính vào phục vụ công tác giao dịch trực tiếp hàng ngày như : Tổng hợp số liệu, lập báo biểu kế toán, áp dụng trong thanh toán chuyển tiền. Tuy nhiên so với nhu cầu ngày càng cao của công cuộc đổi mới hiện đại hoá ngân hàng thì chúng ta không thể thoả mãn với những gì đã đạt được mà phải luôn tìm tòi học hỏi để nâng cao trình độ đẩy nhanh tốc độ hiện đại hoá công nghiệp ngân hàng hơn nữa trong công tác kế toán thanh toán là một mũi đột phá.

Do nhận thức tốt công tác thanh toán không dùng tiền mặt và chiến lược khách hàng nên ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn tỉnh Cao Bằng đã tổ chức mạng lưới thanh toán từ huyện đến tỉnh, thuận tiện cho khách hàng. Đối với chuyển tiền điện tử hội sở ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn tỉnh Cao Bằng là đầu nối trung gian chuyển tiếp cho các NHNo & PTNT huyện theo quy định.

Thanh toán giữa ngân hàng nông nghiệp với các ngân hàng khác hệ thống ngoại tỉnh qua ngân hàng nhà nước và qua hệ thống NHNo & PTNT Việt Nam, NHNo & PTNT tỉnh Cao Bằng tham gia thanh toán bù trừ với các ngân hàng thương mại trên địa bàn, với kho bạc nhà nước và ngân hàng nhà nước. Công tác thanh toán giao dịch với khách hàng qua mạng vi tính đã có tiến bộ rõ nét. Việc áp dụng công nghệ tin học rộng rãi trong giao dịch thanh toán, trong chuyển tiền đã đẩy nhanh tốc độ chu chuyển vốn trong nền kinh tế, thu hút được nhiều khách hàng

đến mở tài khoản và thanh toán qua NHNo và PTNT tỉnh Cao Bằng, đưa doanh số thanh toán qua ngân hàng không ngừng tăng lên, giảm hẳn việc khách hàng giao dịch lấy tiền mặt từ nơi này đến nơi khác.

Công tác thanh toán bù trừ giữa các ngân hàng trên địa bàn trong tỉnh được tổ chức chặt chẽ và nhanh chóng, doanh số thanh toán không dùng tiền mặt của NHNo & PTNT tỉnh Cao Bằng tăng lên năm sau cao hơn năm trước, ta phân tích bảng số liệu sau:

Biểu 4: Tình hình thực hiện công tác thanh toán tại NHNo& PTNT tỉnh Cao Bằng

Đơn vị: triệu

đồng

TT	Nội dung	2002		2003		2004		Tăng, giảm 2004 so với 2002
		Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	
1	Thanh toán bằng tiền mặt	1.180.694	15,37	1.298.763	16,36	2.446.211	21,75	+1.265.517
2	Thanh toán KDTM	6.500.168	84,63	6.635.300	83,64	8.803.090	78,25	+2.302.922
3	TS thanh toán chung	7.680.862	100	7.934.063	100	11.249.301	100	+3.568.439

Nguồn: Báo cáo thống kê thanh toán không dùng tiền mặt các năm: 2002,2003,2004.

Qua số liệu trên ta thấy khối lượng thanh toán qua chi nhánh tăng khá cao. Năm 2004 tổng khối lượng thanh toán là 11.249.301 triệu đồng tăng 3.568.439 triệu đồng so với năm 2002 tỷ lệ tăng 46,46%. Trong đó thanh toán bằng tiền mặt tăng 1.265.517 triệu đồng với tỷ lệ tăng 35,48%, thanh toán không dùng tiền mặt tăng 2.302.922 triệu đồng với tỷ lệ tăng 107,18%. Như vậy so với năm 2002, năm 2004 khối lượng thanh toán bằng tiền mặt và thanh toán không dùng tiền mặt đều tăng. Trong đó tốc độ tăng của khối lượng thanh toán không dùng tiền mặt là lớn hơn, điều này đã cho thấy khách hàng ngày càng thấy được tiện ích của thanh toán

không dùng tiền mặt đem lại. Thanh toán qua ngân hàng mang lại cho khách hàng nhiều lợi ích, vừa đảm bảo nhanh gọn, vừa đảm bảo an toàn, tiết kiệm chi phí và thời gian giao dịch. Đó là ngân hàng mở rộng các hình thức thanh toán linh hoạt, sử dụng công nghệ tiên tiến, đổi mới phong cách làm việc cho phù hợp với cơ chế thị trường. Chi nhánh ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn tỉnh Cao Bằng đã đáp ứng được mọi nhu cầu rút tiền mặt của khách hàng, sự linh động trong việc chuyển đổi từ chuyển khoản sang tiền mặt và ngược lại rất nhanh chóng, khả năng thanh toán của ngân hàng được đảm bảo, tạo sự an tâm cho khách hàng, do vậy khách hàng luôn hướng tới thanh toán bằng chuyển khoản. Do đó áp lực về tiền mặt giảm xuống. Bên cạnh đó, chi nhánh ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn tỉnh Cao Bằng đang áp dụng hệ thống thanh toán điện tử rất hấp dẫn với tuyệt đại bộ phận khách hàng vừa nhanh chóng, vừa thuận tiện, phí dịch vụ lại khá rẻ (3.000/món cho thanh toán bù trừ nội tỉnh khác hệ thống và 0,1%/món đối với thanh toán bù trừ ngoại tỉnh). Bởi vậy có rất nhiều khách hàng đã tham gia vào hệ thống thanh toán của ngân hàng.

Tuy nhiên theo số liệu phân tích ở trên việc thanh toán bằng tiền mặt còn tương đối lớn chiếm đến 21,75% trong tổng khối lượng thanh toán năm 2004, đòi hỏi trong thời gian tới ngân hàng cần có biện pháp khuyến khích để tăng khối lượng thanh toán không dùng tiền mặt hơn nữa.

2.2 Thực trạng các dịch vụ thanh toán không dùng tiền mặt đang áp dụng tại ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn tỉnh Cao Bằng:

Hiện nay, tại ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn tỉnh Cao Bằng đang áp dụng các dịch vụ thanh toán không dùng tiền mặt sau:

- Thanh toán séc
- Thanh toán Ủy nhiệm chi
- Thanh toán Ủy nhiệm thu
- Thanh toán Thư tín dụng
- Thanh toán khác

Các hệ thống thanh toán không dùng tiền mặt đang được áp dụng tại ngân hàng nông nghiệp tỉnh Cao Bằng như sau:

Biểu 5: Hệ thống thanh toán không dùng tiền mặt

Đơn vị tính: triệu đồng

Phương thức thanh toán	Năm 2002		Năm 2003		Năm 2004		+,- năm 2004/2002
	Số tiền	Tỷ lệ %	Số tiền	Tỷ lệ %	Số tiền	Tỷ lệ %	
I/Thanh toán nội bộ	3.624.416	70,27	4.800.691	65,97	6.262.721	71,14	+2.638.305
II/Thanh toán bù trừ	1.051.411	20,38	1.630.352	22,40	1.636.443	18,59	+585.032
III/Thanh toán qua ngân hàng nhà nước	485.341	9,35	839.104	11,63	903.926	10,27	+418.585
Tổng cộng	5.158.168	100	7.277.480	100	8.803.090	100	+3.641.922

(Nguồn số liệu báo cáo thanh toán không dùng tiền mặt năm 2002, 2003, 2004)

Qua bảng số liệu trên cho thấy các phương thức thanh toán không dùng tiền mặt tại ngân hàng nông nghiệp phát triển nông thôn tỉnh Cao Bằng có chiều hướng phát triển tăng dần cụ thể như sau: thanh toán nội bộ năm 2004 so với năm 2002 tăng 2.638.305 triệu đồng, thanh toán bù trừ năm 2004 so với năm 2002 tăng 585.032 triệu đồng. Thanh toán qua ngân hàng nhà nước năm 2004 so với năm 2002 tăng 418.585 triệu đồng.

Thu dịch vụ năm 2002 là: 364 triệu đồng.

Thu dịch vụ năm 2003 là: 532 triệu đồng.

Thu dịch vụ năm 2004 là: 799 triệu đồng.

Để đánh giá một cách khách quan và chính xác tình hình thanh toán không dùng tiền mặt tại chi nhánh ngân hàng nông nghiệp tỉnh Cao Bằng, ta phân tích bảng số liệu về cơ cấu thanh toán.

Biểu các dịch vụ thanh toán không dùng tiền mặt được áp dụng ở ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn tỉnh Cao Bằng:

2.2.1- Thanh toán bằng séc:

Séc là phương tiện thanh toán ra đời từ rất lâu, ưu điểm của nó là thuận tiện, dễ sử dụng, và có thể thanh toán với bất kỳ giá trị nào. Thanh toán séc tạo ra sự vận động tương đối đồng thời giữa vật tư hàng hoá và tiền tệ. Séc được dùng để thanh toán giữa các khách hàng có tài khoản trong cùng một ngân hàng hoặc khác

ngân hàng cùng hệ thống hoặc khác hệ thống nhưng có tham gia thanh toán bù trừ trong cùng địa bàn tỉnh, thành phố.

Qua số liệu phân tích tại bảng 6, cho thấy tình hình thanh toán séc tại chi nhánh ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn tỉnh Cao Bằng qua ba năm 2002, 2003, 2004 cụ thể: năm 2002 tổng khối lượng thanh toán bằng séc là 475 món với tổng số tiền là 702.679 triệu đồng chiếm 10,81%, sang năm 2003 khối lượng thanh toán qua ngân hàng là 562 món với tổng số tiền là 843.214 triệu đồng chiếm 12,71%, đến năm 2004 tổng khối lượng thanh toán là 620 món với tổng số tiền là 972.124 triệu đồng chiếm 14,34%, tổng doanh số thanh toán séc của năm 2004 tăng 269.445 triệu đồng so với năm 2002. Thực tế cho thấy rằng qua bảng số liệu cho thấy dịch vụ thanh toán bằng séc tại chi nhánh ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn tỉnh Cao Bằng tăng lên nhưng tăng không đáng kể so với các dịch vụ thanh toán khác.

a-Séc chuyển khoản:

Séc chuyển khoản dùng để thanh toán giữa hai khách hàng có tài khoản ở cùng một ngân hàng, hay cùng hệ thống nhưng cùng địa bàn có tham gia thanh toán bù trừ. Hình thức này áp dụng khi bên mua và bên bán rất có tín nhiệm với nhau.

Thanh toán séc chuyển khoản có xu hướng tăng cả về số món và số tiền, năm 2002 khối lượng thanh toán séc là 468 món với tổng số tiền là 702.093 chiếm 10,80%, đến năm 2004 khối lượng thanh toán séc là 620 món với tổng số tiền là 972.124 triệu đồng chiếm 14,34%. Như vậy séc chuyển khoản vẫn có xu hướng được khách hàng ưa sử dụng. Vì séc chuyển khoản có ưu điểm là thủ tục phát hành séc đơn giản, người phát hành séc giao dịch trực tiếp với người thụ hưởng. Không phải qua ngân hàng để xác định khả năng thanh toán của tờ séc. Với những ưu điểm trên mà khách hàng lựa chọn hình thức thanh toán bằng séc chuyển khoản nó có ưu thế và an toàn hơn hẳn các loại séc khác. Bên cạnh những ưu điểm trên séc chuyển khoản có những nhược điểm sau:

- Phạm vi chi trả hẹp, hầu như không vượt quá phạm vi thanh toán trong cùng một địa bàn có tham gia thanh toán bù trừ.

- Người phát hành séc giao dịch trực tiếp với người thụ hưởng mà không phải qua ngân hàng để xác nhận khả năng thanh toán. Chính vì nhược điểm này đã tạo ra khả năng phát hành séc quá số dư.

- Việc phát hành séc chuyển khoản được thực hiện theo nguyên tắc ghi "nợ" trước cho đơn vị trả tiền và ghi "có" sau cho đơn vị thụ hưởng. Tuy nhiên, trong những năm qua tại NHNo và PTNT tỉnh Cao Bằng chưa để xảy ra trường hợp phát hành séc quá số dư hay vi phạm kỷ luật thanh toán.

Qua thực tế tình hình thanh toán bằng séc chuyển khoản tại NHNo & PTNT tỉnh Cao Bằng theo hướng séc chuyển khoản chỉ thanh toán với những món tiền vừa và nhỏ giữa những người có tín nhiệm với nhau. Để đẩy mạnh việc thanh toán bằng séc chuyển khoản cần phải có những quy định hợp lý hơn để đảm bảo quyền lợi cho các bên tham gia thanh toán. Tuy nhiên trong thời gian tới, nếu môi trường thông tin phục vụ thanh toán được cải tiến hơn nữa thì việc sử dụng séc chuyển khoản sẽ phổ biến và thông dụng hơn.

b- Séc bảo chi:

Loại séc này ở NHNo & PTNT tỉnh Cao Bằng không phát sinh. Đây là hình thức thanh toán khá phức tạp do khách hàng phải lưu ký một số tiền vào tài khoản séc bảo chi nên thủ tục séc rườm rà, người phát hành séc dễ bị ứ đọng vốn, có thể xảy ra tình trạng sai ký hiệu mặt vì do người mua không biết chữ ký của ngân hàng bảo chi séc...

Thực tế tình hình thanh toán séc bảo chi tại NHNo & PTNT tỉnh Cao Bằng khách hàng chưa sử dụng vì do phạm vi thanh toán của séc còn bó hẹp. Chẳng hạn trong trường hợp thanh toán khác hệ thống, nếu khách hàng mở tài khoản ở ngân hàng thu hộ (ngân hàng huyện) sau đó mới nộp tờ séc vào ngân hàng thu hộ nhưng ngân hàng này lại không được tham gia thanh toán bù trừ theo quy định (điều 5 của thông tư 07/TT-NH) tờ séc cũng không được thanh toán vì phạm vi thanh toán séc không đúng nên khó xử lý. Vì vậy chỉ có các đơn vị mở tài khoản ở ngân hàng nhà nước tham gia thanh toán bù trừ mới tiến hành thanh toán với nhau bằng séc được. Chính vì lẽ đó đa số người thụ hưởng thấy rằng trong quan hệ mua bán, cung ứng dịch vụ thì việc nhận tiền mặt sẽ đảm bảo, chắc chắn hơn và như vậy làm cho séc chậm đi vào cuộc sống.

c- Séc cá nhân:

Séc cá nhân ở NHNo & PTNT tỉnh Cao Bằng rất ít được sử dụng, tỷ trọng trong tổng các phương tiện thanh toán còn rất thấp (0,01%) số món, số tiền thanh toán cũng còn nhỏ, lẻ. Nguyên nhân là do trình độ dân trí thấp, các dịch vụ tuy có phát triển nhưng hoạt động chưa mạnh vì thế mới chỉ tạo tiền đề phát triển cho việc sử dụng séc séc cá nhân. Nếu hoạt động thanh toán séc cá nhân có nhiều khách hàng tư nhân mở tài khoản và số dư mỗi tài khoản khá ổn định thì nhu cầu séc cá nhân mới cao.

Tóm lại: Séc là một trong những phương tiện thanh toán không dùng tiền mặt thuận tiện, dễ sử dụng, song việc thanh toán bằng séc tại NHNo & PTNT Cao Bằng vẫn còn rất hạn chế. Tuy nhiên, từ sau nghị định 30/CP hướng dẫn thi hành, một mẫu séc được áp dụng chung cho cả pháp nhân và cá nhân séc đã có thể được chuyển nhượng do vậy tốc độ thanh toán séc dần trở thành phổ biến trong các giao dịch thanh toán, một phần làm tăng khối lượng thanh toán không dùng tiền mặt trong tổng số thanh toán chung của ngân hàng. Hy vọng rằng với những bổ sung sửa đổi tại nghị định số 159/CP, các bất cập về séc sẽ được khắc phục và tỷ trọng thanh toán séc sẽ được tăng lên, từ đó góp phần làm tăng tỷ trọng thanh toán không dùng tiền mặt ở nước ta.

2.2.2- Thanh toán uỷ nhiệm chi hoặc lệnh chi.

Qua bảng số liệu ta thấy rằng uỷ nhiệm chi hoặc lệnh chi là hình thức thanh toán phổ biến và có mức doanh số hoạt động cao nhất, số món cũng cao nhất, doanh số đạt được năm 2002 là 3.231.549 triệu đồng, chiếm 49,71%, doanh số đạt được năm 2004 là 4.143.852 triệu đồng chiếm 61,16% đứng thứ 1 doanh số thanh toán của NHNo & PTNT tỉnh Cao Bằng, số món đạt được năm 2002 là 17.910, năm 2004 là 23.290. Có được kết quả như vậy là do những ưu điểm của thể thức thanh toán này nên khách hàng rất ưa chuộng sử dụng nó trong thanh toán, do vậy sang năm 2004 thanh toán uỷ nhiệm chi hoặc lệnh chi tăng lên nhanh cả về số món cũng như doanh số thanh toán. Cụ thể là: số món uỷ nhiệm chi hoặc lệnh chi đạt được trong năm 2004 tăng so với năm 2002 là: 5.380 món, doanh số thanh toán uỷ nhiệm chi hoặc lệnh chi đạt được trong năm 2004 tăng so với năm 2002 là 912.303 triệu đồng, tỷ lệ thanh toán uỷ nhiệm chi hoặc lệnh chi năm 2004 so với năm 2002 tăng 11,45%. Nhìn chung số món thanh toán bằng uỷ nhiệm chi hoặc

lệnh chi có chiều hướng biến động tăng dần hay nói cách khác uỷ nhiệm chi hoặc lệnh chi ngày càng được khách hàng sử dụng và ưa chuộng.

Uỷ nhiệm chi hoặc lệnh chi được sử dụng phổ biến như vậy là do thủ tục đơn giản, người mua chi viết giấy uỷ nhiệm chi hoặc lệnh chi gửi đến ngân hàng, sau 1 ngày hoặc 1 vài giờ bên bán đã nhận được tiền, bên bán không cần phải làm thủ tục như đối với các hình thức thanh toán khác. Uỷ nhiệm chi hoặc lệnh chi dùng để thanh toán giữa 2 đơn vị mua và bán có tín nhiệm với nhau. Mặt khác việc ứng dụng công nghệ thông tin vào hoạt động thanh toán kết quả đạt được qua việc triển khai hệ thống thanh toán điện tử liên ngân hàng là những chứng minh cho quá trình phấn đấu của toàn bộ cán bộ ngân hàng nói chung, cán bộ làm công tác tin học nói riêng. Đây là hệ thống thanh toán hiện đại thời gian thực hiện thanh toán nhanh chóng, chính xác, an toàn tạo điều kiện thúc đẩy quá trình chu chuyển vốn. Chính vì những ưu điểm này mà khách hàng rất ưa chuộng, sử dụng nó trong thanh toán, do vậy năm 2004 thanh toán uỷ nhiệm chi hoặc lệnh chi tăng lên nhanh cả về số món cũng như doanh số thanh toán so với năm 2002.

Trong thanh toán bằng uỷ nhiệm chi hoặc lệnh chi, ưu điểm nổi bật của thể thức này là thủ tục đơn giản, nhanh chóng tiện lợi đã kiểm soát, đảm bảo an toàn trong thanh toán, phù hợp với việc thanh toán qua mạng máy tính hiện nay, trong điều kiện giao thông trên địa bàn tỉnh Cao Bằng còn nhiều khó khăn thì việc rút ngắn thời gian thanh toán có ý nghĩa rất lớn. Trung bình thanh toán uỷ nhiệm chi hoặc lệnh chi trong nội tỉnh trước đây khi chưa có thanh toán qua chuyển tiền điện tử nội tỉnh thường phải mất từ 2 -3 ngày nhưng kể từ khi ban hành quyết định 1058/QĐ - NHNo - TTTT ngày 29/04/2002 về quy trình nghiệp vụ chuyển tiền điện tử nội tỉnh của Tổng giám đốc ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam đến nay đã rút ngắn thời gian thanh toán gấp nhiều lần, độ chính xác và an toàn cao về phía khách hàng được hưởng rất nhiều lợi ích từ dịch vụ thanh toán này.

Thanh toán bằng uỷ nhiệm chi hoặc lệnh chi cũng bộc lộ một số nhược điểm sau:

- Những người thanh toán thường phải có tín nhiệm với nhau, nắm được khả năng thanh toán của nhau.

- Các khách hàng mới chuyển tiền đi mua hàng có tài khoản khác ngân hàng, khác địa phương, khác hệ thống thường họ viết uỷ nhiệm chi hoặc lệnh chi đến ngân hàng xin cắt séc chuyển tiền cầm tay, phương thức chuyển tiền thanh toán này người mua phải qua 3 ngân hàng trung gian, qua nhiều thủ tục mà vẫn phải chấp nhận. Do vậy để giảm bớt thủ tục phiền hà cho khách hàng, ngân hàng cần quan tâm nghiên cứu cải tiến nhất định để tạo thuận lợi cho khách hàng.

2.2.3- Thanh toán uỷ nhiệm thu hoặc nhờ thu:

Mặc dù hình thức thanh toán uỷ nhiệm thu hoặc nhờ thu được sử dụng rộng rãi trong thanh toán nhưng qua thực tế tại ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn tỉnh Cao Bằng ta thấy uỷ nhiệm thu hoặc nhờ thu ít được khách hàng sử dụng, thỉnh thoảng mới có một vài món nhỏ lẻ. Vì uỷ nhiệm thu hoặc nhờ thu xuất phát từ bên bán nhưng đòi hỏi phải ghi "nợ" trước "có" sau, nên bên bán ngoài việc bị chiếm dụng vốn từ trước lại phải chờ một thời gian mới được thanh toán tiền hàng. Do vậy bên bán bị thua thiệt nhiều, từ đó các đơn vị bán hàng ít khi sử dụng hình thức này.

Mặt khác qua thực tế cho thấy uỷ nhiệm thu hoặc nhờ thu dùng trong thanh toán phí dịch vụ đã cung cấp mang tính chất định kỳ thường xuyên như tiền điện, tiền nước... hoặc ngân hàng thay mặt cho khách hàng trả tiền cho đơn vị cung cấp và ghi nợ vào tài khoản của khách. Chỉ vì lý do này làm cho hình thức thanh toán uỷ nhiệm thu hoặc nhờ thu ở ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn tỉnh Cao Bằng bị hạn chế.

2.2.4- Thanh toán thư tín dụng

Phương thức thanh toán bằng thư tín dụng ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn tỉnh Cao Bằng không phát sinh. Vì phương thức thanh toán bằng thư tín dụng là họ không quen biết nhau và không tín nhiệm nhau với những khoản tiền lớn. Nhưng khi thanh toán trong nội địa, việc mở thư tín dụng và thủ tục thanh toán hết sức phức tạp, quy trình luân chuyển chứng từ vòng vèo, gây chậm chễ trong thanh toán. Mặt khác, mỗi thư tín dụng chỉ áp dụng cho 01 khách hàng và mức tối thiểu là 10.000.000 đồng. Như vậy, để giao dịch với nhiều bạn hàng, người mua (là khách hàng của ngân hàng) phải mở nhiều thư tín dụng và họ cũng không dùng thư tín dụng để thanh toán cho các khoản nhỏ. Cho nên trong thanh toán nội

địa tại chi nhánh, thư tín dụng không được khách hàng dùng làm phương tiện thanh toán, phương tiện này thường được sử dụng trong thanh toán quốc tế đối với các đơn vị xuất nhập khẩu hàng hoá.

2.2.5- Các phương tiện thanh toán không dùng tiền mặt khác.

Các phương tiện thanh toán không dùng tiền mặt khác chiếm tỷ trọng khá lớn trong tổng phương tiện thanh toán không dùng tiền mặt. Năm 2002 chiếm 18.82%, năm 2004 chiếm 24,49%, đứng thứ hai trong tổng phương tiện thanh toán không dùng tiền mặt.

2.3- Đánh giá về công tác thanh toán không dùng tiền mặt tại NHN) và PTNT tỉnh Cao Bằng:

2.3.1- Kết quả đạt được.

Trong mối quan hệ giữa khách hàng với ngân hàng thương mại, bên cạnh nghiệp vụ tín dụng, nghiệp vụ thanh toán ngày càng chiếm vị trí vai trò quan trọng. Số lượng và chất lượng dịch vụ thanh toán có ảnh hưởng lớn đến khả năng huy động vốn và cung ứng tín dụng của ngân hàng thương mại.

Trong thời gian qua ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn tỉnh Cao Bằng đã rất quan tâm, chú trọng tới việc phát triển các dịch vụ thanh toán, do vậy hoạt động thanh toán đã khai thác được nguồn vốn đáng kể, phục vụ cho việc cung ứng tín dụng của chi nhánh để đầu tư phát triển kinh tế trên địa bàn.

Nguồn tiền phí dịch vụ thu được từ việc cung ứng các dịch vụ thanh toán cũng đóng góp không nhỏ cho nguồn thu của chi nhánh, tính đến 31/12/04 tổng số tiền thu được từ nguồn thu phí dịch vụ là: 799 triệu đồng tăng so với năm 2002 là 435 triệu đồng tỷ lệ tăng 82.86%.

Việc đầu tư trang thiết bị tin học phục vụ cho công tác thanh toán đã tạo nên phong cách phục vụ mới, thay đổi cách bố trí lao động và cơ chế quản lý. Bên cạnh đó việc đổi mới công nghệ thanh toán còn tạo điều kiện cho chi nhánh mở rộng dịch vụ ngân hàng, tạo ra vị thế mới và nâng sức cạnh tranh cho chi nhánh hoạt động trong điều kiện kinh tế thị trường.

Cùng với sự phát triển của hệ thống ngân hàng, thanh toán không dùng tiền mặt ở ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn tỉnh Cao Bằng có những tiến bộ đáng kể, từ chỗ thực hiện thanh toán thủ công đến nay tất cả các ngân hàng cơ

sở của ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn tỉnh Cao Bằng đều được trang bị máy vi tính, 100% đơn vị ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn huyện đã nối mạng nội bộ, cho nên các thanh toán viên không còn phải ghi chép bằng tay như trước nữa. Việc lập chứng từ, vào sổ phụ, báo số dư cho khách hàng, tổng hợp các báo cáo cân đối ngày, tháng được chính xác và kịp thời. Ngoài ra việc chuyển tiền qua mạng vi tính cũng được nối mạng trong hệ thống ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn các món tiền thanh toán trong hệ thống rút ngắn thời gian. Mỗi món trước đây từ 2 đến 3 ngày, nay chỉ còn trong ngày. Nhờ vậy doanh số thanh toán không dùng tiền mặt năm sau cao hơn năm trước.

2.3.2 Những mặt còn tồn tại của công tác thanh toán không dùng tiền mặt và nguyên nhân;

Bên cạnh những kết quả đạt được, công tác thanh toán không dùng tiền mặt tại NHN0&PTNT Cao Bằng vẫn còn những tồn tại nhất định, đó là:

- Số lượng sử dụng các phương tiện thanh toán không dùng tiền mặt không nhiều và dịch vụ thanh toán chưa phong phú. Phạm vi sử dụng các phương tiện thanh toán còn hạn chế. Ngoài séc và uỷ nhiệm thu, uỷ nhiệm chi là những phương tiện thanh toán được sử dụng từ lâu và khá thông dụng, thư tín dụng không phát sinh, thẻ thanh toán chưa được áp dụng tại chi nhánh.

- Do chi nhánh chưa thực sự chủ động trong việc tiếp thị, khai thác, thu hút khách hàng, thông tin quảng cáo chưa thường xuyên sâu rộng đến khách hàng dẫn đến đại bộ phận dân cư chưa tiếp cận được với các dịch vụ thanh toán của ngân hàng.

- Các phương tiện thanh toán tiên tiến như thẻ chưa được sử dụng. Trong khi đó xu thế phát triển của nền kinh tế toàn cầu đòi hỏi ngân hàng phải thanh toán nhanh, chính xác, hiện đại thì mới đáp ứng được nhu cầu của khách hàng.

- Tốc độ thanh toán đã có nhiều tiến bộ, xong còn chậm. Do công nghệ thông tin trong thanh toán ngày càng hiện đại và đổi mới, tuy nhiên trình độ tin học của cán bộ ngân hàng còn bất cập cần phải luôn luôn học hỏi để nắm bắt kịp thời và áp dụng với thực tế thì mới đáp ứng được yêu cầu đặt ra.

- Trình độ công nghệ thanh toán chưa cao. Trang thiết bị phục vụ cho công tác thanh toán đã được ngân hàng quan tâm song chưa tiến kịp với yêu cầu đề ra.

- Công tác đào tạo, huấn luyện tại chỗ chưa thường xuyên. Ngày nay công nghệ thanh toán ngày càng đổi mới để đáp ứng được vấn đề này chi nhánh cần phải có kế hoạch thường xuyên liên tục trong việc đào tạo và đào tạo lại không ngừng nâng cao nghiệp vụ, công nghệ ngân hàng, tin học...để tạo ra một đội ngũ thành thạo, hiện đại, văn minh, lịch sự trong giao tiếp và phục vụ.

Có nhiều nguyên nhân dẫn đến những tồn tại trên, nhưng nếu xét về phương diện tác động thì có hai nguyên nhân chủ yếu là Nguyên nhân khách quan và nguyên nhân chủ quan:

Về Nguyên nhân khách quan:

- Trang thiết bị công nghệ hiện đại phục vụ cho Công tác thanh toán còn hạn chế, chưa đáp ứng kịp với yêu cầu thực tế.

-Thói quen của dân chúng cũng là một khó khăn không nhỏ của ngân hàng trong phát triển thanh toán không dùng tiền mặt. Do một thời gian dài sống trong nền sản xuất nhỏ tạo cho các tầng lớp dân cư tâm lý thích dùng tiền mặt. Thói quen sử dụng tiền mặt, ngoại tệ, vàng là thói quen đã lâu của người Việt Nam, cần phải có thời gian và những biện pháp hữu hiệu để thay đổi thói quen này.

-Về tổ chức thương mại dịch vụ tại địa bàn chưa phát triển, do vậy việc chấp nhận thanh toán các phương tiện thanh toán mới, hiện đại như thẻ ngân hàng, các dịch vụ ngân hàng điện tửvẫn chưa được triển khai.

-Trình độ dân trí thấp, hiểu biết về hoạt động ngân hàng còn ít. Thu nhập của dân cư còn thấp.

- Vị trí địa lý của tỉnh rộng, giao thông đi lại khó khăn, không thuận lợi cho việc triển khai công nghệ thanh toán mới.

Về Nguyên nhân chủ quan

- Công tác tuyên truyền, quảng cáo của chi nhánh còn manh tính hình thức chưa có hiệu quả thiết thực.

-Hệ thống cơ sở hạ tầng liên quan đến các hoạt động thanh toán không dùng tiền mặt chưa phát triển tương xứng, cũng ảnh hưởng đến kết quả thanh toán không dùng tiền mặt tại chi nhánh.

-Năng lực tài chính của ngân hàng chưa đủ có đủ khả năng để trang bị phương tiện, máy móc để phát triển theo công nghệ mới.

Chương 3

một số giải pháp và kiến nghị nhằm mở rộng và phát triển thanh toán không dùng tiền mặt tại ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn tỉnh Cao Bằng

Quá trình hình thành và phát triển từng bước hoàn thiện hệ thống ngân hàng nhiều cấp trong những năm qua đã tạo ra những điều kiện và khả năng làm tăng tốc độ thanh toán đẩy nhanh các hoạt động giao dịch, hạ thấp mức đọng vốn của ngân hàng thương mại và mở rộng khả năng tín dụng thông qua” hệ số khả năng tạo tiền của ngân hàng thương mại” tạo điều kiện nâng cao hiệu lực và hiệu quả trong quản lý điều tiết của nhà nước đối với nền kinh tế. Để làm tốt vai trò trung gian thanh toán, chi nhánh ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn tỉnh Cao Bằng cần đánh giá đúng thực trạng công tác thanh toán không dùng tiền mặt trong thời gian qua, rút ra những ưu điểm, những vấn đề còn tồn tại và nguyên nhân, trên cơ sở đó tiếp tục phát huy những thành tích đã đạt được, tìm giải pháp khắc phục các tồn tại và xây dựng chiến lược, mục tiêu phát triển trong thời gian tới.

1. Định hướng phát triển thanh toán không dùng tiền mặt trong thời gian tới

Thanh toán không dùng tiền mặt mang lại những ý nghĩa kinh tế - xã hội rất quan trọng. Giảm chi phí lưu thông, ổn định giá trị đồng tiền và có khả năng đẩy lùi lạm phát. Về mặt xã hội thanh toán không dùng tiền mặt giúp đơn giản trong thanh toán, tạo tâm lý thoải mái, yên tâm và độ tin cậy cao cho khách hàng. Muốn phát huy được những lợi ích kinh tế của hình thức thanh toán không dùng tiền mặt trong những năm tới cần quan tâm tới những vấn đề sau:

- Xác định đúng đắn mục tiêu cụ thể cho năm 2005 và những năm tiếp theo nhằm tập trung khai thác nguồn lực hiện có, thực hiện có kết quả các giải pháp cụ thể trong việc thanh toán không dùng tiền mặt. Tận dụng những ưu việt của phương thức này.

Tiếp tục củng cố hoạt động kinh doanh tạo nền tảng vững chắc về trình độ, khả năng nghiệp vụ và các kiến thức hỗ trợ tin học, ngoại ngữ cho cán bộ công nhân viên. Góp phần nâng cao tỷ lệ người sử dụng các hình thức thanh toán không

dùng tiền mặt. Mở rộng phạm vi thanh toán không dùng tiền mặt, đẩy mạnh ứng dụng các phương tiện: thanh toán bằng thẻ, uỷ nhiệm thu, uỷ nhiệm chi... tới mọi tầng lớp dân cư. Phối hợp chặt chẽ giữa cấp uỷ chính quyền và các đoàn thể, doanh nghiệp để tuyên truyền, triển khai về những tiện ích trong thanh toán không dùng tiền mặt tới từng người dân.

-Hoàn thiện các quy trình thanh toán, tạo ra sự gắn kết hợp giữa các bộ phận nhằm bổ sung nghiệp vụ tạo đà phát triển. Tạo sự thông thoáng với nhiều tiện ích cho khách hàng. Nâng cao công tác kiểm tra, kiểm toán trong nội bộ, hạn chế đến mức thấp nhất rủi ro trong thanh toán, tạo lòng tin trong dân cư vào phương thức thanh toán mới .

2- Giải pháp mở rộng và phát triển thanh toán không dùng tiền mặt tại chi nhánh NHNo & PTNT tỉnh Cao Bằng.

2.1- Khuyến khích mở tài khoản tiền gửi dân cư để mở rộng phạm vi thanh toán không dùng tiền mặt:

Mở rộng dịch vụ ngân hàng trong khu vực dân cư là một chủ trương lớn của Nhà Nước và của ngành Ngân hàng nhằm cải thiện tình hình thanh toán trong dân cư, tạo lập thói quen sử dụng các công cụ thanh toán không dùng tiền mặt.

Nhằm khuyến khích việc mở và sử dụng tài khoản cá nhân trong dân cư, Thống đốc Ngân hàng Nhà nước đã ban hành Quyết định 160/QĐ-NH2 ban hành thể lệ mở và sử dụng tài khoản tiền gửi của doanh nghiệp tư nhân và cá nhân với thủ tục mở rất đơn giản. Tuy tài khoản cá nhân mở tại ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn tỉnh Cao Bằng cũng có khá nhiều nhưng doanh số và số dư còn ít. Để thu hút mọi tầng lớp dân cư mở tài khoản và thanh toán tại ngân hàng thì Ngân hàng nông nghiệp tỉnh Cao Bằng có thể khuyến khích bằng các hình thức sau:

-Tuyên truyền, vận động một số doanh nghiệp tư nhân, doanh nghiệp nhà nước lớn có điều kiện, thực hiện việc mở tài khoản, chi trả mọi khoản thu nhập cho nhân viên của mình qua tài khoản cá nhân, khuyến khích họ chi trả hàng hoá dịch vụ như tiền điện, tiền nước, điện thoại.... thông qua tài khoản của mình.

- Tạo mọi điều kiện thuận lợi cho việc mở tài khoản cá nhân và giao dịch trên tài khoản cá nhân ở tất cả các chi nhánh, các phòng giao dịch, quỹ tiết kiệm

như nâng cấp các bàn tiết kiệm trang bị máy vi tính kết nối mạng thông suốt, kéo dài thời gian phục vụ khách hàng nhất là ở những nơi dân cư tập trung.

- Cần có sự phối hợp giữa ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn tỉnh Cao Bằng với các chi nhánh ngân hàng thương mại khác hoặc cùng hệ thống ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn với Ngân hàng nhà nước các cơ quan tuyên truyền báo chí để tuyên truyền phổ biến hình thức thanh toán séc cá nhân sâu rộng trong mọi tầng lớp dân cư.

2.2- Đẩy mạnh công tác tuyên truyền quảng cáo và các hoạt động marketing sâu rộng đến người dân và các đơn vị trên địa bàn.

Ngân hàng cần làm tốt công tác tuyên truyền các tiện ích của thanh toán không dùng tiền mặt trong nền kinh tế, chủ động đặt vấn đề với các đơn vị, tổ chức kinh tế trên địa bàn, đặc biệt là các doanh nghiệp ngoài quốc doanh như công ty điện lực, bưu điện, xí nghiệp nước... để cung cấp các dịch vụ ngân hàng, vận động mở tài khoản cá nhân và trả lương cho cán bộ công nhân viên thông qua chuyển khoản tại ngân hàng, từ đó tạo điều kiện cho việc thanh toán tiền hàng hoá, mua bán dịch vụ bằng chuyển khoản, giúp cho khách hàng làm quen với các phương tiện thanh toán mới và thấy được tiện ích khi sử dụng các dịch vụ thanh toán Séc, uỷ nhiệm thu, uỷ nhiệm chi, với ưu điểm của nó là người bán hàng chỉ cần lập 01 bộ uỷ nhiệm thu hoặc nhờ thu vào ngân hàng, sau khi đã được thanh toán rồi thì thêm 01 liên chửn từ báo có cho đơn vị bán, làm được điều này sẽ cải thiện được dịch vụ thanh toán của uỷ nhiệm thu hoặc nhờ thu so với thực tại, khách hàng sẽ ưa chuộng và sử dụng nhiều hơn.

Tiếp tục tăng cường công tác tuyên truyền quảng cáo sâu rộng, thường xuyên đưa chủ trương này đến các tổ chức, các thành phần, quảng đại quần chúng nhân dân để họ hiểu và thấy được vai trò và tác dụng của các dịch vụ thanh toán của ngân hàng từ đó tạo ra một thói quen với nếp nghĩ mới. Thúc đẩy và mở rộng bằng nhiều biện pháp như: Hội thảo, hội nghị khách hàng, phát tờ rơi, thi tìm hiểu về các thể thức thanh toán...

Đẩy mạnh công tác giáo dục, tuyên truyền nhằm nâng cao nhận thức của mọi tầng lớp nhân dân, như quảng cáo, giới thiệu các nghiệp vụ, sản phẩm dịch vụ thanh toán, trên cơ sở đó từng bước xoá bỏ tập quán sử dụng tiền mặt trong dân cư,

khai thác nguồn vốn nhân rồi để phục vụ cho đầu tư phát triển, nâng cao hiệu quả thanh toán trong nền kinh tế.

2.3- Đào tạo nâng cao đội ngũ cán bộ

Một trong những yếu tố quyết định lợi thế cạnh tranh của ngân hàng là thái độ phục vụ của nhân viên ngân hàng. Bởi vậy, Chi nhánh cần quan tâm đến việc đào tạo đội ngũ cán bộ có trình độ cao cả về chuyên môn lẫn hiểu biết tâm lý khách hàng, đảm bảo phù hợp với yêu cầu hội nhập. Các nội dung đào tạo cán bộ cần phải tập trung vào các lĩnh vực như bồi dưỡng nâng cao trình độ kiến thức nghiệp vụ, công nghệ ngân hàng, tin học, ngoại ngữ nhằm đào tạo một đội ngũ cán bộ có diện mạo mới: Thành thạo, hiện đại, văn minh, lịch sự trong giao tiếp và phục vụ.

Triển khai thực hiện tốt các kế hoạch đào tạo đã được xây dựng. Tiến hành tiêu chuẩn hoá cán bộ (cán bộ điều hành và cán bộ nghiệp vụ) thực hiện đánh giá phân loại cán bộ để có kế hoạch đào tạo phù hợp. Đào tạo tập trung vào hai mục tiêu sau đây:

- Giỏi về kỹ năng nghiệp vụ: Giỏi về chuyên môn nghiệp vụ, có khả năng tiếp nhận và sử dụng thanh toán công nghệ ngân hàng hiện đại.
- Kỹ năng giao tiếp tốt: Giỏi về tiếp thị và luôn có thái độ đúng đắn trong giao tiếp và ứng xử.

Ngoài ra chi nhánh cần phải động viên, khuyến khích nhân viên kịp thời thông qua thưởng phạt nghiêm minh, tạo điều kiện thuận lợi nhất giúp cho cán bộ công nhân viên của chi nhánh hoàn thành tốt công việc.

Ngân hàng cần phải đổi mới và ứng dụng công nghệ mới hiện đại để đáp ứng được yêu cầu nghiệp vụ của ngân hàng, phục vụ khách hàng trong xu thế hội nhập nền kinh tế như hiện nay.

2.4- Phát triển các dịch vụ ngân hàng và tổ chức thanh toán có hiệu quả

Một trong những giải pháp quan trọng nhất trong việc phát triển thanh toán không dùng tiền mặt trong nền kinh tế là việc mở rộng phạm vi sử dụng các phương tiện thanh toán không dùng tiền mặt. Hiện nay ở nước ta phạm vi thanh toán không dùng tiền mặt trong các tầng lớp dân cư còn hạn hẹp so với tiềm năng thực tế, do vậy mục tiêu đặt ra là phải quan tâm phát triển thanh toán không dùng

tiền mặt trong dân cư, một lĩnh vực cần đặc biệt chú trọng, phát triển không chỉ về số lượng và cả về khối lượng thanh toán, để thực hiện được việc này, ngân hàng cần tập trung thực hiện các nội dung sau:

- Vận động, ký kết hợp đồng với các siêu thị, nhà hàng, cơ sở kinh doanh hàng hoá, dịch vụ chấp nhận thanh toán các phương tiện thanh toán không dùng tiền mặt như séc, thẻ ngân hàng...

- Vận động các cơ quan cung ứng điện, nước, bưu điện và người tiêu dùng thực hiện thanh toán bằng chuyển khoản.

- Quan tâm phát triển các dịch vụ mới: Trong xu thế hiện nay, việc giao lưu trao đổi hàng hoá giữa các doanh nghiệp đã mang tính toàn cầu, để đáp ứng yêu cầu thanh toán ngày càng đa dạng của nền kinh tế, ngân hàng cần nắm bắt được xu thế của xã hội để có chiến lược phát triển và cung cấp các dịch vụ thanh toán khác nhau để phục vụ tối đa cho nhu cầu khách hàng, đồng thời đạt được các mục tiêu đề ra của ngân hàng trong thanh toán cũng như hoạt động tín dụng và các mặt hoạt động khác của ngân hàng.

Cùng với việc nâng cao chất lượng dịch vụ, Ngân hàng cần quan tâm tới việc phát triển các phương tiện thanh toán mới, trang bị công nghệ hiện đại như máy rút tiền tự động ATM để phục vụ khách hàng, giúp khách hàng làm quen và thấy được tiện ích của việc sử dụng các phương tiện thanh toán không dùng tiền mặt.

2.5- Hiện đại hoá cơ sở kỹ thuật.

Sự phát triển công nghệ thông tin luôn là yếu tố hàng đầu tác động đến hoạt động thanh toán của ngân hàng. Trước hết chi nhánh cần phải ứng dụng tốt các công nghệ thông tin hiện đại để phát triển đa dạng các dịch vụ thanh toán không dùng tiền mặt, nâng cao chất lượng dịch vụ đảm bảo thanh toán thuận tiện nhanh chóng, an toàn nhằm thu hút được mọi đơn vị, tổ chức, cá nhân, trong xã hội tích cực tham gia thanh toán không dùng tiền mặt

Mạnh dạn ứng dụng công nghệ hiện đại cho công tác thanh toán, nghiên cứu học tập công nghệ xử lý thông tin tiên hành nhằm giải quyết kịp thời việc tắc nghẽn đường truyền, rút ngắn thời gian xử lý thông tin theo hướng có lợi cho người sử dụng, tạo sự nhanh chóng, tiện lợi và an toàn, thu phục lòng tin của khách

hàng trong thanh toán không dùng tiền mặt nói riêng và hoạt động ngân hàng nói chung, đồng thời đẩy nhanh tiến trình hội nhập với cộng đồng tài chính khu vực quốc tế.

Quan tâm một cách đồng bộ trang thiết bị máy móc tiên tiến phục vụ cho thanh toán các dịch vụ thanh toán, từng bước hiện đại hoá thanh toán, nhằm đẩy nhanh tốc độ thanh toán đảm bảo nhanh chóng, chính xác và kịp thời.

2.6: Mở rộng thanh toán séc.

2.6.1: Môi trường pháp lý

Trải qua quá trình sử dụng lâu dài, séc là một trong những phương tiện được dùng trong thanh toán không dùng tiền mặt và là được coi là phương tiện thanh toán truyền thống thuận tiện và có nhiều ưu điểm: Trên thế giới đã có luật séc từ những năm 1930. ở Việt Nam séc cũng được đưa vào sử dụng từ lâu. Sau khi hệ thống Ngân hàng một cấp được phân chia thành hai cấp và nhất là khi có Nghị định 159/ NĐ - CP của Chính phủ, thì phương tiện thanh toán séc đã được nâng tầm tính pháp lý ở mức độ cao về quy chế phát hành và sử dụng séc cao hơn, vai trò chủ động về quyền hạn, trách nhiệm của các tổ chức cá nhân trong việc phát hành séc được khẳng định rõ ràng hơn.

Trên thực tế từ khi thực hiện nghị định 159/ NĐ- CP nhìn chung phương tiện thanh toán séc vẫn phát huy được ưu thế vốn có mang tính truyền thống của nó trong các phương tiện thanh toán không dùng tiền mặt. Tuy nhiên cơ chế thanh toán séc cũng đã và đang bộc lộ những bất cập, làm cho hiệu quả sử dụng phương tiện thanh toán séc chưa phát huy hết thế mạnh của nó trong thanh toán không dùng tiền mặt.

Thực tế ở Việt Nam chưa có một văn bản pháp lý nào quy định về séc có giá trị cao như bộ luật hay pháp lệnh thường không ổn định nó chỉ được duy trì trong một thời gian không lâu sẽ lại bộc lộ những điểm yếu và lại cần chỉnh sửa hoặc thay thế. Để khắc phục những tồn tại cho việc thay đổi chế độ thanh toán bằng séc thì không gì bằng ngân hàng nhà nước sớm phối hợp với cơ quan chức năng ban hành “ Bộ luật thanh toán séc” nhằm đảm bảo tối thiểu cho tính pháp lý và thực tiễn của nó cũng như tính lâu dài.

2.6.2: Về séc chuyển khoản.

Theo như đã phân tích ở chương II việc lưu tờ séc chuyển khoản phát hành quá số dư tại đơn vị thanh toán đến khi tài khoản của người phát hành có đủ tiền đã bộc lộ nhiều nhược điểm. Do vậy để đảm bảo quyền lợi cho hai bên bán thì khi khách hàng hoặc đơn vị thu hộ nộp séc vào đơn vị thanh toán ngoài việc kiểm tra các yếu tố ghi trên tờ séc còn phải kiểm tra số dư trên tài khoản tiền gửi thanh toán của người phát hành séc. Nếu trên tài khoản không đủ số dư để chi trả thì: Ngân hàng sẽ trích toàn bộ tiền tài khoản của người phải trả cho người thụ hưởng, sau đó lưu tờ séc cho đến khi trên tài khoản của người phải trả có đủ tiền sẽ tiến hành thanh toán hết số còn lại. Đồng thời số tiền quas số dư sẽ được ngân hàng lưu giữ vào một tài khoản riêng là tài khoản ngoại bảng còn tờ séc sẽ được theo dõi trên “Sổ theo dõi séc phát hành quá số dư”.

Như vậy đơn vị thanh toán sẽ phát sinh bút toán sau.

Khi ngân hàng trả cho người thụ hưởng số dư tài khoản tiền gửi của người phải trả:

Nợ: TK tiền gửi thanh toán của người phải trả.

Có: TK tiền gửi thanh toán của người thụ hưởng

Thực hiện quy trình trên sẽ đem lại những lợi ích quan trọng như sau:

+ Đối với người thụ hưởng, họ nhận được tiền mặt không đầy đủ theo mệnh giá của séc, những điều này sẽ rất có ý nghĩa khi họ đang cầm vốn hoặc nó bớt gây trở ngại cho hoạt động kinh doanh của họ bởi số vốn bị chiếm dụng vốn bằng đúng mệnh giá của tờ séc.

+ Đối với người phát hành, khi séc quá số dư họ sẽ không được sử dụng số tiền trên tài khoản của mình. Chính vì vậy khi số tiền này được thanh toán cho người thụ hưởng thì bản thân họ cũng thu được lợi ích về mặt kinh tế. Cụ thể là với quy trình xử lý séc phát hành quá số dư mới này họ chịu phạt chậm trả trên số tiền quá số dư trong khi theo quy định hiện hành thì họ phải chịu phạt trên toàn bộ mệnh giá của tờ séc.

2.6.3: Về Séc bảo chi.

Cho đến nay séc nói chung đã được phép chuyển nhượng. Tuy nhiên đặc tính này là hoàn toàn mới mẻ ở nước ta. Đối với Séc bảo chi do những ưu điểm của nó mà việc chuyển nhượng nó cũng trở nên dễ dàng hơn so với séc chuyển khoản. Bởi vì đối với người thụ hưởng thì khả năng thu được tiền là chắc chắn do đó mà không có sự e dè hay nghi ngờ khi nhận séc. Tuy nhiên trên tờ séc được lưu hành thực “ Séc phát hành quá số dư qua hành vi chuyển nhượng thì đòi hỏi người Séc bảo chi phải có những thay đổi trong quy định về mặt thời hạn hiệu lực như sau:

- Có những trường hợp tính sai ký hiệu mặt hoặc sai chữ ký mẫu với ngân hàng, làm cho khách hàng phải đi lại nhiều lần gây phiền hà cho khách hàng và làm tăng chi phí của doanh nghiệp. Do vậy để nâng cao tinh thần trách nhiệm của bộ phận kế toán làm cho khách hàng tin tưởng vào ngân hàng, cần phải có quy định bồi thường vật chất cho khách hàng khi có sai lầm xảy ra, tỷ lệ phạt theo quy định mức độ thiệt hại mà khách hàng phải gánh chịu.

- Trước đây với tờ séc đã được bảo chi thời hạn hiệu lực là 15 ngày. Song khi đó séc chưa được phép chuyển nhượng cho đến Nghị định 159/ NĐ- CP thì thời hạn hiệu lực không có gì thay đổi là 15 ngày, điều này có hợp lý không? Trong khi đó séc có “ séc phát hành qua số dư lần chu chuyển tối đa là hai lần. Vậy giải pháp được lựa chọn ở đây là làm thế nào để đáp ứng được thực tế. Nghĩa là, nếu séc chỉ thực hiện việc thanh toán một lần (không chuyển nhượng) thì thời hạn tối đa không quá 12 ngày vì phương tiện, thông tin đi lại tổ chức thanh toán trong vùng sâu vùng xa chậm nhất cũng chỉ mất 10 đến 12 ngày, còn thanh toán trong cùng một ngân hàng chỉ mất một vài ngày. Vì thực tế, việc thực hiện chuyển nhượng séc hiện nay đối với khách hàng của ta rất ít được sử dụng.

2.7: Cải tiến thanh toán UNC

Hình thức thanh toán UNC- chuyển tiền tại NHNo & PTNT Tỉnh Cao Bằng trong những năm qua chiếm tỷ trọng rất cao trong tổng doanh số TTKDTM. Nhưng không phải vì thế mà ta vội kết luận hình thức này đã hoàn thiện trong thanh toán. Để hình thức này hoàn thiện hơn nữa nó phải được điều chỉnh theo một số giải pháp sau:

- Để khuyến khích khách hàng mở tài khoản tại ngân hàng nên miễn phí cho khách hàng khi sử dụng hình thức thanh toán này trong thời gian đầu hoặc những món có giá trị nhỏ. Bên cạnh đó, cho họ một mức lãi suất thấp. Đây là một cách để hình thức UNC – chuyển tiền được sử dụng nhiều hơn trong dân chúng, mà ngân hàng lại có thể lấy số tiền trên tài khoản tiền gửi của khách hàng cho vay với lãi suất cao hơn.

- Mở rộng dịch vụ HOMEBANKING và TELEPHONEBANKING cho các tổ chức, gia đình, cá nhân nối với ngân hàng. Để họ có thể ra một lệnh chi định kỳ ví dụ: Chi tiền điện, nước, điện thoại hàng tháng.... ta sẽ không thu phí từ các tổ chức, gia đình, cá nhân mà ta sẽ thu phí của Sở Điện lực, công ty cấp thoát nước, Bưu điện. Vì khi sử dụng dịch vụ này họ đã bớt được nhân viên hàng tháng phải đến từng nhà để thu tiền điện nước, điện thoại...

- Trong nền kinh tế thị trường hiện nay, khách hàng của các Ngân hàng chủ yếu là các Doanh nghiệp và các tổ chức sản xuất kinh doanh cũng như cá nhân có nhu cầu về vốn cao, việc cho khách hàng vay trong thanh toán vừa tháo gỡ khó khăn tài chính cho khách hàng, đảm bảo cho đơn vị thụ hưởng thu được tiền, vừa thực hiện được nhiệm vụ kinh doanh của ngân hàng lại giữ được quan hệ tốt với khách hàng, như vậy khi UNC qua số dư thì ngân hàng nên cho vay để đảm bảo khả năng thanh toán. Để làm tốt điều này thì ngân hàng phải phân loại khách hàng. Nếu đối tượng là khách hàng tốt, có quan hệ thường xuyên lâu dài nhưng do nguyên nhân khách quan dẫn tới số dư trên tài khoản không đủ thanh toán trong thời gian ngắn thì ngân hàng nên cho khách hàng vay với mức lãi suất phù hợp.

- Để đảm bảo sự công bằng bình đẳng, đảm bảo quyền lợi và nghĩa vụ của đơn vị mua và đơn vị bán phải nộp UNC để trả tiền trong điều kiện hiện nay, nên quy định 2 ngày kể từ ngày nhập kho hàng hoá, nhập các cung ứng dịch vụ thì đơn vị mua phải kèm theo hoá đơn nhập kho hàng hoá để ngân hàng kiểm soát.

2.8: Đối với thanh toán UNT

UNT là một hình thức thanh toán không đảm bảo quyền lợi cho người bán. Vì vậy ngân hàng nên đứng ra bảo vệ quyền lợi cho người bán bằng cách không chế bộ chứng từ trong thanh toán. Tức là, chỉ khi nào người mua thanh toán cho

người bán lập tức ngân hàng ghi có cho tài khoản tiền gửi của người bán trong thời hạn đó mới giao chứng từ cho người mua.

Khi khách hàng mở tài khoản tại ngân hàng một cách phổ biến thì Nhà nước nên quy định các ngành thu dịch vụ như: Bưu điện, Cty Điện lực, Cty cấp thoát nước... Sử dụng hình thức thanh toán UNT. Ngân hàng cũng cần phải xem xét thu phí thanh toán theo tỷ lệ phần trăm nhất định sao cho hợp lý.

2.9: Mở rộng thẻ thanh toán

Trên thực tế thẻ chỉ như được biết đến trong bộ phận dân cư chủ yếu là các cán bộ ngân hàng, các quan chức Chính phủ và những người có nhu cầu thường xuyên đi nước ngoài. Trong khi đó, việc quảng cáo trên các phương tiện thông tin đại chúng về thanh toán thẻ hầu như chưa có gì, mà đây là biện pháp chủ yếu để phổ biến thanh toán thẻ đến cộng đồng dân cư. Điều này không chỉ gây ra nỗi lo lắng về mất an trong thanh toán còn là nguyên nhân chủ yếu của những tổn kém lớn cho lĩnh vực và cho ngành nghề trong xã hội.

Đề cạnh tranh trên thị trường đòi hỏi ngân hàng phải có biện pháp để khách hàng được hưởng nhiều hơn nữa tiện ích của thẻ. Với khách hàng có nhu cầu chi tiêu lớn, ngân hàng có thể khuyến khích họ báo trước cho ngân hàng để ngân hàng cho phép khi có yêu cầu chuẩn bị chi từ phía đại lý đưa đến. Phải đơn giản hoá thủ tục phát hành thẻ, chất lượng thẻ liên quan rất lớn đến công nghệ phát hành. Phát triển mạng lưới các đại lý chấp nhận thẻ thanh toán, tăng doanh số thanh toán là một vấn đề chiến lược trong phát triển nghiệp vụ thanh toán thẻ của ngân hàng, và cũng là một yếu tố quan trọng trong chương trình khuyến khích trương hoạt động dịch vụ thẻ của ngân hàng hiện nay.

3- Kiến nghị

3.1- Kiến nghị với Ngân hàng Nhà Nước:

- Tiếp tục quan tâm nghiên cứu để xây dựng và hoàn thiện hệ thống văn bản pháp lý cho hoạt động thanh toán. Trong những năm qua, Ngân hàng Nhà Nước đã có rất nhiều cố gắng trong việc ban hành các văn bản về lĩnh vực thanh toán, tuy nhiên mức độ hoàn thiện còn chưa đáp ứng kịp thời với yêu cầu đặt ra như pháp lệnh thương phiếu được ban hành từ năm 2001, nhưng đến nay các văn bản hướng dẫn thực hiện pháp lệnh này vẫn chưa được ban hành.

- Ban hành các văn bản hướng dẫn thực hiện Nghị định 159/NĐ-CP của Chính phủ về cung ứng và sử dụng séc, để mở rộng phạm vi thanh toán séc trên cả nước

- Xây dựng trung tâm thanh toán bù trừ séc tập trung tại Trung ương để thúc đẩy và phát triển sử dụng séc trong thanh toán.

- Ban hành quy định về sử dụng tiền mặt trong thanh toán nhằm hạn chế sử dụng tiền mặt trong nền kinh tế.

- Chỉ đạo khẩn trương xây dựng và hoàn thành trung tâm chuyển mạch thanh toán thẻ để giúp các ngân hàng thương mại có khả năng tài chính, hạn chế có điều kiện tham gia cung ứng dịch vụ thanh toán thẻ ngân hàng.

- Cần triển khai rộng thanh toán thanh toán bù trừ điện tử cho các ngân hàng thương mại để tạo điều kiện cho các tổ chức tín dụng trên địa bàn được tiếp cận với công nghệ thanh toán hiện đại và đẩy nhanh tốc độ thanh toán vốn của nền kinh tế.

3.2-Kiến nghị đối với Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam.

- Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam cần nhanh chóng đồng bộ hoá hệ thống nối mạng vi tính giữa các chi nhánh và hội sở chính, đầu tư vốn cho việc mua sắm máy móc thiết bị hiện đại trang bị cho các chi nhánh trong toàn hệ thống, nhằm quản lý tập trung nguồn lực cho phát triển ngành cũng như nền kinh tế.

- Tổ chức tập huấn, bồi dưỡng thêm nghiệp vụ chuyên môn, phổ biến kiến thức mới cho cán bộ nhân viên. Tổ chức các buổi hội thảo, trao đổi kinh nghiệm với các ngân hàng trong và ngoài nước nhằm nâng cao hơn nữa trình độ chuyên môn và cập nhật kịp thời những thông tin, công nghệ hiện đại.

- Mở rộng dịch vụ thanh toán thẻ ngân hàng, thẻ ngân hàng là phương tiện thanh toán mới được chính thức đưa vào sử dụng từ năm 1990. Thẻ ngân hàng ra đời không những đạt được mục tiêu đó là sự tiện lợi và an toàn mà còn thể hiện tính văn minh, hiện đại của thời đại công nghệ thông tin.

- Việc đưa ra mức thu phí dịch vụ hợp lý cũng là vấn đề không nhỏ trong việc thu hút khách hàng tham gia thanh toán. Hiện nay có nhiều tổ chức được

phép làm dịch vụ thanh toán, trong đó có dịch vụ chuyển tiền, do đó để nâng cao khả năng cạnh tranh giữa các ngân hàng, Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam cần nghiên cứu xem xét mức thu phí dịch vụ thanh toán chuyển tiền theo hướng giảm xuống đi đôi với chất lượng đảm bảo.

- Là Ngân hàng thương mại quốc doanh lớn có mặt trên tất cả các huyện lỵ tại Việt Nam. Hiện ngân hàng đã cung cấp hầu hết các dịch vụ ngân hàng hiện đại từ trung ương đến các tỉnh thành phố lớn. Do vậy ngân hàng cần có chính sách khuyến khích, giới thiệu sản phẩm rộng khắp đến dân chúng nhằm làm cho hình ảnh của Ngân hàng nông nghiệp Việt Nam ngày một gần gũi với khách hàng.

Kết luận

Trong xu hướng hội nhập nền kinh tế toàn cầu hoá như hiện nay công tác thanh toán không dùng tiền mặt giữ một vai trò quan trọng trong việc phát triển nền kinh tế. Để nâng cao vị thế cạnh tranh trong nền kinh tế thị trường các Ngân hàng Thương mại cần phải quan tâm mở rộng các dịch vụ thanh toán, không những làm phong phú hơn các loại hình thức thanh toán không dùng tiền mặt trong lưu thông, kìm chế lạm phát, giữ ổn định giá trị đồng tiền góp phần khai thác mọi khả năng tiềm tàng vốn nhàn rỗi trong dân cư để mở rộng đầu tư phát triển sản xuất, tăng trưởng kinh tế, thúc đẩy sự nghiệp công nghiệp hoá - hiện đại hoá đất nước, đưa Ngân hàng Việt Nam, từng bước hội nhập được với các nước trong khu vực và trên thế giới, đưa nền kinh tế nước ta nhanh chóng đạt được mục tiêu: “ Dân giàu- nước mạnh, xã hội công bằng, văn minh”. Mục đích chung của đề tài “ Một số giải pháp mở rộng và phát triển thanh toán không dùng tiền mặt tại Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn tỉnh Cao Bằng” nhằm đề xuất giải pháp và phát triển thanh toán không dùng tiền mặt tại chi nhánh Cao Bằng, góp phần đáp ứng yêu cầu luân chuyển hàng hoá và yêu cầu thanh toán, chuyển tiền cho khách hàng nhanh chóng, thuận lợi nhất. Trên cơ sở kiến thức thu nhận tại trường và qua thực tế tại cơ sở với thời gian có hạn, bản thân lại công tác ở một ngân hàng miền núi hoạt động ngân hàng không lớn lắm, không đa dạng do đó lượng thông tin không phong phú.

Danh mục tài liệu tham khảo

- 1- Giáo trình kế toán ngân hàng trường ĐHTC- KT, NXB tài chính, 2000.
- 2- Giáo trình Quản lý và kinh doanh tiền tệ – NXB Tài chính năm 1999.
- 3- Thông tư hướng dẫn thực hiện quy chế phát hành và sử dụng séc ban hành kèm theo Nghị định số 30/CP ngày 9/5/1996 của Thủ tướng Chính phủ.
- 4- Quyết định số 226/2002/QĐ- NHNN 26/03/2002 của Thống đốc Ngân hàng Nhà Nước. Quyết định số 1092/2002/QĐ-NHNN ngày 08/10/2002 của Thống đốc Ngân hàng Nhà Nước.
- 5- Báo cáo tổng kết năm 2002, 2003, 2004 của NHNo & PTNT tỉnh Cao Bằng.
- 6- Báo cáo tổng kết của ngân hàng phục vụ sự nghiệp phát triển kinh tế- xã hội của tỉnh năm 2002, 2003, 2004.
- 7- Chế độ quy định về kế toán thanh toán không dùng tiền mặt.
- 8- Các tạp chí ngân hàng, tạp chí khoa học ngân hàng và các tạp chí có liên quan khác. (Năm 2002, 2003, 2004).
- 9- Hệ thống hoá các văn bản về pháp luật, tài liệu về dịch vụ thanh toán của ngân hàng trong khu vực dân cư.