

**ỦY BAN NHÂN DÂN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH
TRƯỜNG CAO ĐẲNG KINH TẾ KỸ THUẬT
THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH**

ISO



ISO 9001 - 2008

**GIÁO TRÌNH
MÔN HỌC: NGHIỆP VỤ NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI
NGÀNH: KẾ TOÁN
TRÌNH ĐỘ: CAO ĐẲNG**

Thành phố Hồ Chí Minh, năm 2020

**ỦY BAN NHÂN DÂN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH
TRƯỜNG CAO ĐẲNG KINH TẾ KỸ THUẬT
THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH**



**GIÁO TRÌNH
MÔN HỌC: NGHIỆP VỤ NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI
NGÀNH: KẾ TOÁN
TRÌNH ĐỘ: CAO ĐẲNG**

THÔNG TIN CHỦ NHIỆM ĐỀ TÀI

Họ tên: Nguyễn Thị Thanh Miên

Học vị: Thạc sỹ Tài chính ngân hàng

Đơn vị: Khoa Kế toán – Tài chính

Email: nguyenthithanhmien@hotec.edu.vn

TRƯỞNG KHOA

**TỔ TRƯỞNG
BỘ MÔN**

**CHỦ NHIỆM
ĐỀ TÀI**

**HIỆU TRƯỞNG
DUYỆT**

Thành phố Hồ Chí Minh, năm 2020

TUYÊN BỐ BẢN QUYỀN

Tài liệu này thuộc loại sách giáo trình nên các nguồn thông tin có thể được phép dùng nguyên bản hoặc trích dùng cho các mục đích về đào tạo và tham khảo.

Mọi mục đích khác mang tính lệch lạc hoặc sử dụng với mục đích kinh doanh thiếu lành mạnh sẽ bị nghiêm cấm.

TaiLieu.vn

LỜI GIỚI THIỆU

Nghệp vụ ngân hàng thương mại là môn học cơ sở, là nền tảng cho sinh viên ngành kế toán bắt đầu đi làm việc tại các doanh nghiệp và nắm được quy trình thực hiện.

Giáo trình Nghiệp vụ ngân hàng thương mại là tài liệu hỗ trợ cho sinh viên Khối ngành Kế toán, đáp ứng yêu cầu đổi mới nội dung, chương trình giảng dạy và mục tiêu đào tạo của Trường Cao đẳng Kinh tế kỹ thuật Thành phố Hồ Chí Minh.

Giáo trình Nghiệp vụ ngân hàng thương mại gồm 8 chương:

Chương 1: Tổng quan về ngân hàng thương mại

Chương 2: Nghiệp vụ huy động vốn của ngân hàng thương mại

Chương 3: Những vấn đề cơ bản về nghiệp vụ tín dụng của ngân hàng thương mại

Chương 4: Nghiệp vụ cho vay khách hàng doanh nghiệp

Chương 5: Nghiệp vụ cho vay khách hàng cá nhân

Chương 6: Chiết khấu chứng từ có giá

Chương 7: Cho thuê tài chính

Chương 8: Một số nghiệp vụ tín dụng khác

Ở mỗi chương ngoài nội dung lý thuyết, còn có hệ thống bài tập để người học củng cố lý thuyết và rèn luyện kỹ năng thực hành.

Mặc dù rất cố gắng, tuy nhiên giáo trình khó tránh khỏi những thiếu sót về nội dung và hình thức. Rất mong nhận được những ý kiến đóng góp của quý bạn đọc để Giáo trình này được hoàn thiện hơn.

TPHCM, ngày tháng năm 2020

Chủ biên

Nguyễn Thị Thanh Miện

MỤC LỤC

LỜI GIỚI THIỆU	1
GIÁO TRÌNH MÔN HỌC	6
I. Vị trí, tính chất của môn học:.....	6
II. Mục tiêu môn học:	6
CHƯƠNG 1: TỔNG QUAN VỀ NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.....	7
1.1. Khái niệm và đặc điểm của ngân hàng thương mại	7
1.1.1 Khái niệm	7
1.1.2 Đặc điểm	8
1.2. Phân loại ngân hàng thương mại	9
1.2.1. Phân loại theo hình thức sở hữu.....	9
1.2.2. Phân loại theo chiến lược kinh doanh	10
1.2.3. Phân loại dựa vào quan hệ tổ chức.....	10
1.3. Các nghiệp vụ của ngân hàng thương mại	10
1.3.1. Nghiệp vụ nguồn vốn	10
1.3.2. Nghiệp vụ tín dụng.....	12
1.3.3. Các nghiệp vụ khác	13
1.4. Cơ cấu tổ chức ngân hàng thương mại.....	14
1.5. Hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam.....	16
CHƯƠNG 2: NGHIỆP VỤ HUY ĐỘNG VỐN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.....	17
2.1. Các nghiệp vụ huy động vốn	17
2.1.1. Huy động mang tính chất thường xuyên.....	17
2.1.2. Các hình thức huy động khác	23
2.2. Nguyên tắc huy động vốn.....	23
2.2.1 Tuân thủ pháp luật trong huy động vốn	23
2.2.2 Thỏa mãn yêu cầu kinh doanh với chi phí thấp nhất	23
2.2.3 Ngăn ngừa sự giảm sút bất thường của nguồn vốn huy động.....	23
2.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến huy động vốn	23
2.3.1 Yếu tố chủ quan	23
2.3.2 Yếu tố khách hàng.....	24
2.4. Vai trò huy động vốn của ngân hàng thương mại	25
2.5. Biện pháp gia tăng vốn huy động	26

2.5.1 Phát triển đa dạng hóa sản phẩm gửi tiền	26
2.5.2. Tối đa hóa sự tiện lợi cho khách hàng	26
2.5.3 Nâng cao trình độ tư vấn và kỹ năng bán hàng của nhân viên.	26
2.5.4 Xây dựng hình ảnh và thương hiệu ngân hàng	26
2.6. Bài tập chương 2.....	27
CHƯƠNG 3: NHỮNG VẤN ĐỀ CƠ BẢN VỀ NGHIỆP VỤ TÍN DỤNG CỦA	
NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI	28
3.1. Khái niệm tín dụng ngân hàng.....	28
3.2. Phân loại tín dụng ngân hàng	28
3.2.1. Căn cứ theo mục đích sử dụng vốn	28
3.2.2. Căn cứ theo thời hạn cho vay	29
3.2.3. Căn cứ vào mức độ tín nhiệm đối với khách hàng.....	29
3.2.4. Căn cứ vào phương thức cho vay.....	29
3.2.5. Căn cứ vào phương thức hoàn trả	29
3.3. Một số quy định về hoạt động tín dụng.....	29
3.4. Đảm bảo tín dụng	29
3.4.1. Khái niệm đảm bảo tín dụng	29
3.4.2. Vai trò đảm bảo tín dụng.....	30
3.4.3. Quy trình đảm bảo tín dụng	31
3.4.4. Các hình thức đảm bảo tín dụng	32
3.5. Xử lý tài sản đảm bảo	33
3.6. Rủi ro tín dụng.....	34
3.6.1. Khái niệm rủi ro tín dụng.....	34
3.6.2. Các loại rủi ro tín dụng.....	34
3.6.3. Nguyên nhân rủi ro tín dụng	34
3.6.4. Biện pháp hạn chế và phòng ngừa rủi ro tín dụng	34
3.7. Bài tập chương 3.....	35
CHƯƠNG 4: NGHIỆP VỤ CHO VAY KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP	36
4.1. Cho vay ngắn hạn	36
4.1.1. Cho vay theo hạn mức tín dụng	36
4.1.2. Cho vay từng lần	39
4.2. Cho vay trung dài hạn.....	42

4.2.1. Khái niệm và đặc điểm cho vay trung dài hạn.....	42
4.2.2. Vai trò của tín dụng trung dài hạn.....	42
4.2.3. Hạn mức tín dụng trung dài hạn.....	42
4.2.4. Nguồn trả nợ trong cho vay trung dài hạn	43
4.2.5. Tổ chức cho vay trung dài hạn.....	44
4.3. Bài tập chương 4.....	46
CHƯƠNG 5: NGHIỆP VỤ CHO VAY KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN	51
5.1. Những vấn đề cơ bản về cho vay cá nhân	51
5.1.1. Khái niệm cho vay cá nhân	51
5.1.2. Đặc điểm cho vay khách hàng cá nhân	51
5.1.3. Các quy định về cho vay cá nhân.....	52
5.2. Quy trình tín dụng đối với khách hàng cá nhân	52
5.3. Một số sản phẩm cho vay chủ yếu.....	52
5.4. Bài tập chương 5.....	52
CHƯƠNG 6: CHIẾT KHẤU CHỨNG TỪ CÓ GIÁ.....	54
6.1. Khái niệm và ý nghĩa của nghiệp vụ chiết khấu chứng từ có giá.....	54
6.1.1. Khái niệm	54
6.1.2. Ý nghĩa của nghiệp vụ chiết khấu	54
6.2. Đối tượng chiết khấu	55
6.2.1. Thương phiếu	55
6.2.2. Trái phiếu	55
6.2.3. Các chứng từ có giá khác.....	55
6.3. Quy trình chiết khấu	55
6.4. Kỹ thuật chiết khấu.....	57
6.4.1. Chiết khấu GTCG không sinh lời.....	57
6.4.2. Chiết khấu GTCG sinh lời.....	58
6.5. Bài tập chương 6.....	61
CHƯƠNG 7: CHO THUÊ TÀI CHÍNH	67
7.1. Khái niệm và đặc điểm cho thuê tài chính	65
7.2. Các hình thức cho thuê tài chính	66
7.2.1. Cho thuê tài chính thông thường.....	66
7.2.2. Mua và cho thuê lại	67

7.2.3. Cho thuê giáp lưng	67
7.3. Vai trò của cho thuê tài chính (đối với công ty cho thuê tài chính, người đi thuê).....	68
7.4. Kỹ thuật cho thuê tài chính.....	69
7.4.1. Số tiền cho thuê.....	69
7.4.2. Thời hạn cho thuê.....	70
7.4.3. Thanh toán tiền thuê.....	70
7.5. Bài tập chương 7.....	73
CHƯƠNG 8: MỘT SỐ NGHIỆP VỤ TÍN DỤNG KHÁC	76
8.1. Nghiệp vụ bảo lãnh.....	76
8.1.1. Khái niệm và đặc điểm của nghiệp vụ bảo lãnh	76
8.1.2. Các quy định về bảo lãnh.....	77
8.1.3. Các hình thức bảo lãnh.....	80
8.1.4. Quy trình bảo lãnh.....	84
8.2. Nghiệp vụ thấu chi.....	87
8.2.1. Khái niệm và đặc điểm.....	87
8.2.2. Xác định hạn mức thấu chi.....	87
8.5. Bài tập chương 8.....	88
TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	91

GIÁO TRÌNH MÔN HỌC

Tên môn học: **Ngh nghiệp vụ ngân hàng thương mại**

Mã môn học: **MH3104141**

Vị trí, tính chất của môn học:

- Vị trí: Môn học Nghiệp vụ Ngân hàng thương mại thuộc nhóm các môn học chuyên môn được bố trí giảng dạy sau khi đã học xong các môn học chung.

- Tính chất: Môn học Nghiệp vụ Ngân hàng thương mại là môn học tự chọn cung cấp cho sinh viên các kiến thức khái quát về ngân hàng thương mại và các nghiệp vụ cơ bản của ngân hàng thương mại như: huy động vốn, cấp tín dụng, một số nghiệp vụ khác của ngân hàng thương mại như chiết khấu, cho thuê tài chính, bảo lãnh, thấu chi, bao thanh toán.

Mục tiêu môn học:

- Về kiến thức:

+ Trình bày được khái niệm, đặc điểm, cách phân loại, vai trò và các nghiệp vụ cơ bản của ngân hàng thương mại.

+ Trình bày được các hình thức huy động vốn, nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động huy động vốn, các biện pháp gia tăng vốn huy động trong ngân hàng thương mại.

+ Trình bày được khái niệm, phân loại tín dụng, quy định về hoạt động tín dụng, biện pháp bảo đảm tín dụng, nhận dạng những rủi ro tín dụng của ngân hàng.

+ Trình bày được những vấn đề cơ bản về cho vay khách hàng doanh nghiệp và cho vay khách hàng cá nhân.

+ Trình bày được những vấn đề cơ bản của nghiệp vụ chiết khấu chứng từ có giá, cho thuê tài chính, bảo lãnh, cho vay theo hạn mức thấu chi.

- Về kỹ năng:

+ Tính toán được lãi phải trả của các ngân hàng thương mại đối với các loại tiền gửi.

+ Vận dụng được xác định chính xác hình thức bảo đảm tín dụng.

+ Tính toán được mức vốn cho vay, số lãi phải thu đối từng loại hình cho vay khách hàng doanh nghiệp và khách hàng cá nhân.

+ Tính toán được số tiền chiết khấu đối với từng loại chứng từ.

+ Tính toán số tiền thuê tài chính, mức bảo lãnh, mức cho vay thấu chi và số lãi phải thanh toán trong các trường hợp.

- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

+ Người học tiếp nhận và nghiên cứu đầy đủ nội dung bài giảng, rèn luyện kỹ năng trình bày tóm tắt nội dung chính trong từng chương.

+ Rèn luyện tư duy Logic hình thành phương pháp học chủ động, nghiêm túc, nhớ lâu về phương pháp tính toán, cách xử lý tình huống từ các ví dụ, bài tập.

CHƯƠNG 1: TỔNG QUAN VỀ NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

Giới thiệu: Chương 1 giới thiệu về khái niệm ngân hàng thương mại, đặc điểm của ngân hàng thương mại, vai trò của ngân hàng thương mại các nghiệp vụ cơ bản của ngân hàng thương mại.

Mục tiêu:

+ Trình bày được khái niệm, đặc điểm, cách phân loại, vai trò, các nghiệp vụ cơ bản của ngân hàng thương mại.

Nội dung chính:

1.1. Khái niệm và đặc điểm của ngân hàng thương mại

1.1.1 Khái niệm

Theo điều 4, luật các tổ chức tín dụng, ngày 16/6/2010, ngân hàng thương mại là loại hình ngân hàng được thực hiện tất cả các hoạt động ngân hàng và hoạt động kinh doanh khác theo quy định của luật các TCTD nhằm mục tiêu lợi nhuận.

Như vậy, NHTM là tổ chức được thành lập theo quy định của pháp luật, kinh doanh trong lĩnh vực tiền tệ, với hoạt động thường xuyên là nhận tiền gửi dưới nhiều hình thức khác nhau và sử dụng số tiền này để cấp tín dụng, cung ứng dịch vụ thanh toán cho các chủ thể trong nền kinh tế, nhằm mục tiêu lợi nhuận.

Hoạt động kinh doanh của NHTM là hoạt động kinh doanh tiền tệ và các hoạt động khác có liên quan, bao gồm:

- Huy động vốn là hoạt động nhận tiền gửi của tổ chức, cá nhân dưới hình thức tiền gửi không kỳ hạn, tiền gửi có kỳ hạn, tiền gửi tiết kiệm, phát hành chứng chỉ tiền gửi, kỳ phiếu, trái phiếu...theo nguyên tắc hoàn trả đầy đủ cả gốc lẫn lãi cho khách hàng theo đúng thời gian thỏa thuận.
- Cấp tín dụng là việc thỏa thuận để tổ chức, cá nhân sử dụng một khoản tiền hoặc cam kết cho phép sử dụng một tài sản theo nguyên tắc có hoàn trả và lãi bằng nghiệp vụ cho vay, chiết khấu, cho thuê tài chính, bảo thanh toán, bảo lãnh, ngân hàng và các nghiệp vụ cấp tín dụng khác.
- Cung ứng dịch vụ thanh toán qua tài khoản là việc cung ứng phương tiện thanh toán, thực hiện dịch vụ thanh toán Séc, lệnh chi, ủy nhiệm chi, nhờ thu, ủy nhiệm thu, thẻ ngân hàng, thư tín dụng và các dịch vụ thanh toán khác cho khách hàng thông qua tài khoản tiền gửi của khách hàng.
- Các hoạt động kinh doanh khác của NHTM

- + Dịch vụ ngân quỹ
- + Dịch vụ ủy thác
- + Dịch vụ môi giới tiền tệ
- + Dịch vụ kinh doanh ngoại hối
- + Dịch vụ khác: quản lý tài sản, tư vấn tài chính....

1.1.2 Đặc điểm

NHTM có những đặc điểm so với các đơn vị kinh tế khác trong nền kinh tế, chính những điểm khác biệt này giúp cho các NHTM thể hiện được vai trò quan trọng trong quá trình phát triển KT- XH.

Thứ nhất, NHTM hoạt động trong lĩnh vực tài chính – tiền tệ. Đây là lĩnh vực đặc biệt, nhạy cảm, tác động trực tiếp đến mọi ngành nghề, mọi hoạt động, mọi chủ thể trong nền kinh tế. Do đó, khi lĩnh vực này có những biến động xất, bất thường thì hoạt động kinh doanh của NHTM sẽ gặp khó khăn, sẽ dẫn những thiệt hại kinh tế. Mặc khác, sản phẩm kinh doanh của NHTM là các dịch vụ gắn liền với sự chu chuyển tiền tệ trong nền kinh tế, đáp ứng các giao dịch phát sinh giữa các chủ thể mà các giao dịch này cần thiết sử dụng tiền để đo lường, tính toán giá trị, thanh toán....Cho nên hoạt động ngân hàng luôn chịu sự kiểm soát chặt chẽ từ phía Chính phủ nhằm ổn định tiền tệ và hạn chế nguy cơ khủng hoảng tài chính có thể xảy ra.

Thứ hai, hoạt động kinh doanh của NHTM phụ thuộc vào lòng tin và mức độ tín nhiệm của khách hàng đối với ngân hàng. Điều này giúp cho ngân hàng có thể dễ dàng huy động vốn từ công chúng và sử dụng nguồn vốn này để cho vay. Do đó, khi lòng tin của khách hàng đối với NHTM giảm sút thì ngân hàng sẽ rất khó khăn trong huy động vốn, quan hệ tín dụng giữa các ngân hàng và khách hàng sẽ không được thiết lập, đồng thời việc cung ứng các dịch vụ khác cũng gặp những khó khăn nhất định.

Thứ ba, hoạt động kinh doanh của NHTM có thể xuất hiện rủi ro. Rủi ro trong kinh doanh của NHTM bao gồm: rủi ro thanh khoản, rủi ro tỷ giá, rủi ro lãi suất, rủi ro hoạt động kinh doanh của NHTM khi nền kinh tế biến động từ các yếu tố kinh tế, chính trị bất thường. Bản thân NHTM là một tổ chức đi vay để cho vay lại, khả năng thanh khoản của ngân hàng phụ thuộc cung cầu vốn trên thị trường, khả năng huy động vốn của ngân hàng, khả năng trả nợ của người đi vay và năng lực quản trị ngân hàng.....Mặt khác, khi sự biến động của lạm phát trong nền kinh tế nằm ngoài khả năng dự báo thì NHTM còn phải đối mặt với những rủi ro tỷ giá, rủi ro lãi suất...

Thứ tư, hoạt động kinh doanh của NHTM chịu ảnh hưởng dây chuyền với nhau. Trong thực tế, hoạt động kinh doanh của ngân hàng mang tính hệ thống, khi có một ngân hàng mất khả năng thanh toán thì sẽ tạo ra một tác động lan truyền đến các NHTM khác. Trong xu thế toàn cầu hóa hiện nay sự phụ thuộc và mức độ liên kết giữa ngân hàng càng cao, một NHTM phá sản có thể ảnh hưởng đến toàn hệ thống ngân hàng trong nước, khi vực và thế giới. Chính vì vậy, trong kinh doanh các NHTM cạnh tranh với nhau nhằm khẳng định vị thế của mình trên thị trường trên cơ sở cùng tồn tại chứ không triệt tiêu lẫn nhau.

1.2. Phân loại ngân hàng thương mại

1.2.1. Phân loại theo hình thức sở hữu

a. Ngân hàng thương mại Nhà nước

Là NHTM do Nhà nước đầu tư vốn, thành lập và tổ chức hoạt động kinh doanh, góp phần thực hiện mục tiêu kinh tế của Nhà nước. Quản trị NHTM Nhà nước là Hội đồng quản trị do Thống đốc Ngân hàng Nhà nước bổ nhiệm, miễn nhiệm sau khi có thoả thuận với Ban Tổ Chức – Cán bộ của Chính phủ. Điều hành hoạt động của NHTM là Tổng giám đốc. Giúp việc cho Tổng giám đốc có các Phó Tổng giám đốc, Kế toán trưởng và bộ máy chuyên môn nghiệp vụ

b. Ngân hàng thương mại cổ phần

Là NHTM được thành lập dưới hình thức công ty cổ phần, trong đó có các doanh nghiệp Nhà nước, tổ chức tín dụng, tổ chức khác, và cá nhân cùng góp vốn theo quy định của Ngân hàng Nhà nước. Loại hình ngân hàng này hiện tại nhỏ hơn ngân hàng thương mại Nhà nước về quy mô nhưng về số lượng nhiều hơn và ngày càng tỏ ra năng động và nhanh chóng đổi mới công nghệ nhằm mục tiêu hội nhập. NHTM cổ phần được chia thành NHTM cổ phần đô thị, có vốn pháp định lớn với hoạt động chủ yếu ở thành thị và NHTM cổ phần nông thôn, có vốn pháp định nhỏ hơn và chủ yếu hoạt động ở nông thôn.

c. Ngân hàng liên doanh

Là ngân hàng được thành lập bằng vốn góp của bên Việt Nam và bên nước ngoài trên cơ sở hợp đồng kinh doanh. Ngân hàng liên doanh là một pháp nhân Việt Nam, có trụ sở chính tại Việt Nam, hoạt động theo giấy phép thành lập và theo các quy định liên quan tới pháp luật.

d. Chi nhánh ngân hàng nước ngoài

Là đơn vị trực thuộc của ngân hàng nước ngoài, được ngân hàng nước ngoài bảo đảm chịu trách nhiệm đối với mọi nghĩa vụ và cam kết của chi nhánh tại Việt Nam. Chi nhánh nước ngoài có quyền và nghĩa vụ do pháp luật Việt Nam quy định, hoạt động theo giấy phép mở chi nhánh và các quy định liên quan tới pháp luật Việt Nam.

1.2.2. Phân loại theo chiến lược kinh doanh

a. Ngân hàng bán buôn

Ngân hàng chỉ giao dịch và cung ứng dịch vụ cho đối tượng khách hàng công ty chứ không giao dịch với khách hàng cá nhân. Thường là chi nhánh ngân hàng thương mại nước ngoài.

b. Ngân hàng bán lẻ

Ngân hàng bán lẻ là loại ngân hàng giao dịch và cung ứng dịch vụ cho đối tượng khách hàng cá nhân.

c. Ngân hàng vừa bán buôn vừa bán lẻ

Là ngân hàng giao dịch và cung ứng dịch vụ cho cả khách hàng công ty lẫn khách hàng cá nhân.

1.2.3. Phân loại dựa vào quan hệ tổ chức

Có thể chia NHTM thành ngân hàng hội sở, ngân hàng chi nhánh (cấp 1 và cấp 2) và phòng giao dịch.

Ngân hàng hội sở là nơi tập trung quyền lực cao nhất và là nơi cung cấp đầy đủ hơn các dịch vụ ngân hàng.

Ngân hàng chi nhánh và phòng giao dịch nhỏ hơn và cung cấp không đầy đủ tất cả các giao dịch mà chỉ tập trung vào các giao dịch cơ bản như huy động vốn, thanh toán và cho vay.

1.3. Các nghiệp vụ của ngân hàng thương mại

1.3.1. Nghiệp vụ nguồn vốn

Nghệp vụ nguồn vốn là nghiệp vụ hình thành nên nguồn vốn hoạt động của NHTM. Vốn của NHTM bao gồm: Vốn chủ sở hữu, vốn huy động, vốn vay, vốn khác.

a. Vốn chủ sở hữu

Vốn chủ sở hữu là vốn thuộc quyền sở hữu của ngân hàng, do đó chủ sở hữu ngân hàng góp vào khi thành lập ngân hàng và được bổ sung trong quá trình hoạt động của ngân hàng từ vốn góp thêm của chủ sở hữu và từ lợi nhuận của ngân hàng.

Vốn chủ sở hữu chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng vốn của NHTM, nhưng đóng vai trò quan trọng đối với hoạt động kinh doanh của NHTM, quyết định năng lực tài chính, quy mô hoạt động và khả năng cạnh tranh của NHTM.

b. Vốn huy động

Vốn huy động là vốn thuộc sở hữu của các chủ thể trong nền kinh tế, được ngân hàng tạm thời quản lý và sử dụng để kinh doanh trong một thời gian xác định sau đó sẽ hoàn trả lại cho chủ sở hữu.

NHTM huy động vốn trong nền kinh tế bằng các nghiệp vụ: nhận tiền gửi không kỳ hạn, tiền gửi có kỳ hạn, nhận tiền gửi tiết kiệm, phát hành kỳ phiếu, trái phiếu, chứng chỉ tiền gửi và các công cụ nợ khác.

Vốn huy động chiếm tỷ trọng lớn trong nguồn vốn của NHTM, là nguồn vốn chủ yếu cho hoạt động kinh doanh của NHTM. Tuy nhiên, khi đến hạn ngân hàng phải hoàn trả cho chủ sở hữu cả vốn gốc và lãi nên vốn huy động là thành phần vốn có tính biến động. Khi sử dụng nguồn vốn này NHTM phải thiết lập dự trữ để đáp ứng kịp thời nhu cầu thanh khoản.

c. Vốn đi vay

Vốn vay là vốn thuộc sở hữu của các chủ thể trong nền kinh tế mà NHTM chủ động thỏa thuận sử dụng để bù đắp thiếu hụt thanh khoản tạm thời trong hoạt động kinh doanh. NHTM có thể vay từ nhiều chủ thể khác nhau: vay từ các TCTD khác trong nước, vay từ các ngân hàng và các tổ chức tài chính nước ngoài, vay từ ngân hàng trung ương.

d. Vốn khác

Ngoài các nguồn vốn nêu trên, khi NHTM đi vào hoạt động tạo điều kiện phát sinh các nguồn vốn khác, chẳng hạn:

- Vốn tài trợ, ủy thác từ các chủ thể trong và ngoài nước.
- Vốn chiếm dụng phát sinh từ dịch vụ thanh toán trong nước, dịch vụ thanh toán quốc tế, đại lý kiều hối...

– Vốn điều hòa trong hệ thống NHTM điều tiết nguồn từ chi nhanh thừa sang chi nhánh thiếu vốn nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng nguồn vốn, cân đối vốn trong toàn bộ hệ thống NHTM, đảm bảo thanh khoản.

1.3.2. Nghiệp vụ tín dụng

Cấp tín dụng là nghiệp vụ phân phối nguồn vốn còn lại của ngân hàng sau khi thiết lập dự trữ cho các chủ thể thiếu vốn trong nền kinh tế, nhằm điều tiết nguồn vốn cho nền kinh tế, đồng thời mang lại nguồn thu nhập cho ngân hàng. Tuy nhiên, đây cũng là mảng nghiệp vụ tiềm ẩn rủi ro, NHTM cần chú trọng công tác quản trị rủi ro đối với nghiệp vụ này.

a. Cho vay

Là nghiệp vụ cấp tín dụng trong đó NHTM chuyển giao cho khách hàng quyền sử dụng một số vốn bằng tiền trong một khoảng thời gian xác định, khi kết thúc thời hạn cho vay khách hàng phải hoàn trả cho ngân hàng cả nợ gốc và lãi vay.

b. Chiết khấu giấy tờ có giá

Là nghiệp vụ cấp tín dụng trong đó NHTM thỏa thuận mua lại GTCG khi chưa đến hạn thanh toán từ người thụ hưởng.

c. Bảo lãnh

Là nghiệp vụ cấp tín dụng mà ngân hàng (người bảo lãnh) theo yêu cầu của khách hàng (người được bảo lãnh) cam kết thực hiện nghĩa vụ tài chính trong tương lai cho người thụ hưởng bảo lãnh (người nhận bảo lãnh), nếu khách hàng không thực hiện hoặc thực hiện không đầy đủ nghĩa vụ tài chính đã cam kết thì ngân hàng bảo lãnh phải có nghĩa vụ thực hiện các nghĩa vụ tài chính này. Khi thực hiện bảo lãnh ngân hàng dựa vào uy tín và năng lực tài chính của mình mà không cần phải xuất vốn, chỉ khi nào khách hàng không thực hiện được đầy đủ nghĩa vụ tài chính của mình thì ngân hàng bảo lãnh phải thực hiện, điều này nghĩa là ngân hàng phải cho vay. Khách hàng phải nhận nợ vay và cam kết hoàn trả nợ gốc và lãi vay đúng hạn.

d. Bao thanh toán

Là nghiệp vụ cấp tín dụng của NHTM cho bên bán hàng, thông qua việc mua lại các khoản phải thu ngắn hạn phát sinh từ việc mua bán hàng đã được bên bán và bên mua thỏa thuận trong hợp đồng.

e. Thấu chi tài khoản tiền gửi thanh toán

Là nghiệp vụ cấp tín dụng trong đó NHTM chấp nhận cho khách hàng chi vượt số dư tiền gửi trên tài khoản tiền gửi thanh toán trong một thời gian nhất định, giới hạn đó gọi là HMTD thấu chi.

f. Cho thuê tài chính

là nghiệp vụ cấp tín dụng trong đó bên cho thuê chuyển giao cho bên thuê quyền sử dụng tài sản cho thuê trong một khoảng thời gian xác định. Trong thời gian sử dụng tài sản, bên thuê phải trả tiền thuê cho bên cho thuê. Khi kết thúc thời hạn cho thuê, bên thuê được quyền mua lại tài sản thuê hoặc tiếp tục thuê tài sản hoặc hoàn trả lại tài sản cho bên cho thuê.

1.3.3. Các nghiệp vụ khác

a. *Mua sắm tài sản cố định*

Mua sắm tài sản cố định là nghiệp vụ sử dụng vốn đầu tiên của NHTM. Trong đó, NHTM sử dụng một phần vốn tự có để xây dựng trụ sở, văn phòng, hệ thống kho quỹ mua sắm các phương tiện, máy móc, trang thiết bị phục vụ cho hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

b. *hoạt động đầu tư*

Để đa dạng hóa nguồn thu nhập cho NHTM đồng thời góp phần phân tán rủi ro trong hoạt động kinh doanh, NHTM còn sử dụng nguồn vốn để đầu tư vào các lĩnh vực khác. Hoạt động đầu tư của NHTM thực hiện dưới hai hình thức:

- Hùn vốn, góp vốn liên doanh với các tổ chức tài chính khác, mua cổ phần của các NHTM cổ phần hoặc các tổ chức kinh tế khác.
- Đầu tư vào các loại GTCG, các loại chứng khoán có tính thanh khoản cao trên thị trường tài chính.

c. *Nghiệp vụ trung gian*

Ngoài nghiệp vụ nguồn vốn và sử dụng vốn, NHTM còn cung ứng cho khách hàng một số dịch vụ, mà trong đó NHTM giữ vai trò là một đơn vị trung gian làm thay cho khách hàng để được hưởng hoa hồng và phí dịch vụ, chẳng hạn:

- + Dịch vụ ngân quỹ
- + Dịch vụ thanh toán
- + Dịch vụ giữ hộ tài sản
- + Dịch vụ tư vấn tài chính

1.4. Cơ cấu tổ chức ngân hàng thương mại

Hội đồng quản trị, Hội đồng thành viên là cơ quan quản trị có toàn quyền nhân danh tổ chức tín dụng để quyết định, thực hiện các quyền, nghĩa vụ của tổ chức tín dụng, trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền của Đại hội đồng cổ đông, chủ sở hữu.

Ban kiểm soát có nhiệm vụ kiểm tra hoạt động tài chính của tổ chức tín dụng, giám sát việc chấp hành chế độ kế toán, hoạt động của hệ thống kiểm tra và kiểm toán nội bộ của tổ chức tín dụng.

Ban giám đốc của tổ chức tín dụng là người chịu trách nhiệm trước HĐQT điều hành hoạt động hằng ngày theo nhiệm vụ, quyền hạn phù hợp với các quy định của Luật các tổ chức tín dụng và các quy định khác của pháp luật.

Phòng nghiệp vụ là các bộ phận chuyên trách thực hiện các hoạt động tác nghiệp kinh doanh cụ thể của NHTM là các bộ phận trực tiếp giao dịch với khách hàng.

Mạng lưới hoạt động

Hội sở chính: Mỗi NHTM đều có Hội sở chính, thường đặt tại các trung tâm kinh tế - tài chính của cả nước hoặc các khu vực, địa phương.

Hội sở chính là nơi đặt trụ sở lãnh đạo và điều hành thống nhất của toàn hệ thống. Bộ máy lãnh đạo và điều hành cao nhất của một NHTM đặt tại Hội sở chính.

Hội sở chính là nơi quyết định các vấn đề quan trọng nhất của một NHTM:

- Kế hoạch và chiến lược phát triển của toàn hệ thống.
- Các chính sách lớn của NHTM (chính sách tín dụng, chính sách lãi suất, chính sách nhân sự, chính sách tài chính...)
- Tất cả các quyết định có liên quan đến hoạt động kinh doanh của hệ thống.
- Chính sách đầu tư
- Quan hệ đối ngoại....

Tóm lại, Hội sở là cơ quan đầu não của một NHTM, sự thành công hay thất bại trong kinh doanh, sự phát triển đi lên hay dậm chân tại chỗ.... Của một NHTM bị ảnh hưởng lớn bởi bộ máy của Hội sở.

Tại Hội sở của một NHTM, khi được bố trí nhân lực cán bộ phù hợp, sắp xếp các bộ máy khoa học và hợp lý, đồng thời có các quyết định sang suốt, đúng đắn trong các chính sách của mình thì NHTM đó sẽ có cơ hội để ổn định và phát triển vững chắc.

Sở giao dịch và các chi nhánh

Sở giao dịch và các chi nhánh là những đơn vị trực thuộc hội sở - là nơi thực hiện giao dịch với khách hàng, là nơi thực hiện các hoạt động nghiệp vụ của NHTM. Tất cả các mặt hoạt động của NHTM (huy động vốn, hoạt động tín dụng, hoạt động thanh toán và ngân quỹ, dịch vụ ngân hàng....) đều được thực hiện tại các sở giao dịch và các chi nhánh của một ngân hàng. Chính vì vậy, việc mở rộng mạng lưới chi nhánh và sở giao dịch, sẽ làm cho doanh số và quy mô hoạt động của NHTM ngày càng gia tăng, đồng thời giữ vững thị phần để gia tăng năng lực cạnh tranh với các NHTM khác. Các sở giao dịch và chi nhánh là những đơn vị cấp dưới của hội sở, nhưng lại là nơi tạo ra các nguồn thu nhập chính của toàn hệ thống, vì vậy, chất lượng và hiệu quả hoạt động của các sở giao dịch và chi nhánh sẽ quyết định tất cả.

Sở giao dịch và chi nhánh là nơi tiếp xúc với khách hàng, các mặt hoạt động nghiệp vụ được thực hiện tại đây, do đó, việc bố trí sắp xếp đội ngũ cán bộ lãnh đạo, cán bộ chuyên môn và đội ngũ nhân viên là rất quan trọng. Họ phải giỏi và tinh thông về nghiệp vụ, họ phải nắm bắt và vận dụng linh hoạt công tác tiếp thị và quản trị chuyên môn.

Một NHTM mạnh không những về mặt năng lực tài chính hùng hậu mà còn phải là ngân hàng có mạng lưới sở giao dịch và chi nhánh rộng khắp, hoạt động hiệu quả.

Phòng giao dịch và các quỹ tiết kiệm

Phòng giao dịch và quỹ tiết kiệm là các cơ sở trực thuộc sở giao dịch hoặc chi nhánh, đây là những cơ sở giao dịch với khách hàng về huy động vốn và cho vay theo sự phân cấp của sở giao dịch và chi nhánh. Phòng giao dịch và quỹ tiết kiệm là những đơn vị hạch toán phụ thuộc hoàn toàn.

Các công ty trực thuộc , có tư cách pháp nhân, hạch toán độc lập (các công ty con).

Các NHTM được phép thành lập các công ty con để hoạt động độc lập trong một ngành nghề nhất định phù hợp với pháp luật. Các công ty trực thuộc NHTM gồm các loại công ty sau:

- Công ty cho thuê tài chính
- Công ty chứng khoán
- Công ty quản lý nợ và khai thác tài sản
- Công ty kinh doanh vàng bạc đá quý

Công ty bảo hiểm
 Công ty dịch vụ địa ốc
 Công ty tư vấn tài chính tiền tệ
 Công ty kho bãi....

1.5. Hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam

Đặc biệt, sự ra đời của Ngân hàng Quốc gia Việt Nam ngày 6/5/1951 là bước ngoặt lịch sử trong quá trình phát triển hệ thống tiền tệ - ngân hàng Việt Nam.

- Ngày 26/1/1961, Ngân hàng Quốc gia Việt Nam được đổi tên thành Ngân hàng Nhà nước Việt Nam.

- Ngày 26/03/1988 Chủ tịch Hội đồng Bộ trưởng đã ký Nghị định 53 hình thành Hệ thống Ngân hàng hai cấp:

+ Cấp ngân hàng quản lý: là Ngân hàng Nhà nước thực thi nhiệm vụ Quản lý nhà nước về lĩnh vực tiền tệ và hoạt động ngân hàng.

+ Cấp Ngân hàng kinh doanh: đó là các tổ chức tín dụng ngân hàng và tổ chức phi ngân hàng thực hiện chức năng kinh doanh tiền tệ.

CHƯƠNG 2: NGHIỆP VỤ HUY ĐỘNG VỐN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

Giới thiệu: Trong chương 1 bao hàm các nội dung: Giới thiệu về các phương thức huy động vốn của ngân hàng, cách tính lãi theo các phương thức huy động vốn.

Mục tiêu:

- + Trình bày được các hình thức huy động vốn, nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động huy động vốn, các biện pháp gia tăng vốn huy động trong ngân hàng thương mại.
- + Tính toán được lãi phải trả của các ngân hàng thương mại đối với các loại tiền gửi

Nội dung chính:

2.1. Các nghiệp vụ huy động vốn

2.1.1. Huy động mang tính chất thường xuyên

2.1.1.1. Tiền gửi thanh toán

a. Khái niệm

Tiền gửi thanh toán là hình thức huy động vốn của ngân hàng thương mại bằng cách mở cho khách hàng tài khoản gọi là tài khoản tiền gửi thanh toán. Tài khoản này mở cho các đối tượng khách hàng, cá nhân hoặc tổ chức, có nhu cầu thực hiện thanh toán qua ngân hàng.

b. Đặc điểm

Số dư có trên tài khoản tiền gửi thanh toán của khách hàng có thể hình thành từ hai nguồn:

- Do khách hàng nộp tiền mặt vào
- Do khách hàng nhận tiền chuyển khoản từ các đơn vị khác.

Số dư này nhằm duy trì khả năng thanh toán và chi trả của khách hàng ở bất cứ thời điểm nào.

Ngân hàng rất khó có kế hoạch hóa việc sử dụng loại tiền gửi này.

Loại tiền gửi này thường ngân hàng trả lãi suất thấp, hoặc thậm chí không trả lãi cho khách hàng.

c. Tiền lãi

$$\text{Tiền lãi} = \frac{\text{Số dư TK} \times \text{Số ngày tồn tại số dư} \times \text{Lãi suất (tháng)}}{30}$$