

## **KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP**

# **RỦI RO TRONG THANH TOÁN QUỐC TẾ BẰNG PHƯƠNG THỨC TÍN DỤNG CHỨNG TỪ TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN XUẤT NHẬP KHẨU VIỆT NAM - PHÒNG GIAO DỊCH 3/2 THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP.**

Ngành: Tài chính ngân hàng

Chuyên ngành: Tài chính doanh nghiệp

Giảng viên hướng dẫn: ThS. Võ Tường Oanh

Sinh viên thực hiện : Chu Nguyễn Khôi

MSSV:1154020423      Lớp: 11DTDN2

TP. Hồ Chí Minh, năm 2015

## **KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP**

# **RỦI RO TRONG THANH TOÁN QUỐC TẾ BẰNG PHƯƠNG THỨC TÍN DỤNG CHỨNG TỪ TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN XUẤT NHẬP KHẨU VIỆT NAM - PHÒNG GIAO DỊCH 3/2 THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP.**

Ngành: Tài chính ngân hàng

Chuyên ngành: Tài chính doanh nghiệp

Giảng viên hướng dẫn: ThS. Võ Tường Oanh

Sinh viên thực hiện : Chu Nguyễn Khôi

MSSV:1154020423      Lớp: 11DTDN2

TP. Hồ Chí Minh, năm 2015

## LỜI CAM ĐOAN



Tôi cam đoan đây là đề tài nghiên cứu của tôi. Những kết quả và các số liệu trong Khóa luận tốt nghiệp được thực hiện tại ngân hàng **TMCP Xuất Nhập Khẩu Việt Nam – PGD 3/2**, không sao chép bất kỳ nguồn nào khác. Tôi hoàn toàn chịu trách nhiệm trước nhà trường về sự cam đoan này.

*TP. Hồ Chí Minh, ngày 10 tháng 08 năm 2015*

Tác giả

(ký tên)

Chu Nguyễn Khôi

## LỜI CẢM ƠN



Trước tiên, Em xin gửi lời cảm ơn chân thành đến **Quý thầy, cô trong Khoa Kế Toán – Tài Chính Ngân Hàng** - Trường Đại Học Công Nghệ Tp. Hồ Chí Minh! Các thầy, cô đã truyền đạt vô vàn kiến thức quý báu, tận tâm giảng dạy em trong suốt thời gian học tập để em có được những nền tảng như ngày hôm nay.

Em xin được gửi lời cảm ơn sâu sắc nhất đến Cô – **ThS. Võ Tường Oanh**, Cô đã trực tiếp hướng dẫn em trong quá trình thực hiện bài . Những góp ý thiết thực cũng như sự hướng dẫn quý báu của Cô đã giúp em hoàn thành bài khóa luận tốt nghiệp này.

Cuối cùng, xin gửi lời cảm ơn đến Trường phòng và toàn thể các anh chị trong ngân hàng **TMCP Xuất Nhập Khẩu Việt Nam**, đặc biệt là các anh chị công tác tại bộ phận tín dụng đã tạo mọi điều kiện thuận lợi cho em học hỏi các nghiệp vụ thực tế trong suốt thời gian vừa qua.

Trân trọng!

*TP. Hồ Chí Minh, ngày 10 tháng 08 năm 2015*

*(SV Ký và ghi rõ họ tên)*

Chu Nguyễn Khôi

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM  
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

**NHẬN XÉT THỰC TẬP**

Tên đơn vị thực tập: Ngân hàng XNK Việt Nam - CN Q10 - LCP 3/2

Địa chỉ: 530 Trưng 3/2 Q10

Điện thoại liên lạc: 08-38687690

Email:

**NHẬN XÉT VỀ QUÁ TRÌNH THỰC TẬP CỦA SINH VIÊN:**

Họ và tên sinh viên: Chu Nguyễn Khôi

MSSV: 1154020423

Lớp: 11 DTDN2

Thời gian thực tập tại đơn vị từ 02/01/2015 đến 02/06/2015

Tại bộ phận thực tập: Tài chính

Trong quá trình thực tập tại đơn vị sinh viên đã thể hiện:

- Tinh thần trách nhiệm với công việc và ý thức chấp hành kỷ luật:  
☒ Tốt ☐ Khá ☐ Trung Bình ☐ Không Đạt
- Số buổi thực tập thực tế tại đơn vị:  
☒ >3 buổi/tuần ☐ 1-2 buổi/tuần ☐ ít đến công ty
- Đề tài phản ánh được thực trạng hoạt động của đơn vị:  
☒ Tốt ☐ Khá ☐ Trung Bình ☐ Không Đạt
- Nắm bắt được những quy trình nghiệp vụ chuyên ngành tài chính:  
☒ Tốt ☐ Khá ☐ Trung Bình ☐ Không Đạt

TP. Hồ Chí Minh, Ngày 02 tháng 06 năm 2015

Đơn vị thực tập  
**GIAM ĐỐC**  
(Ký tên và đóng dấu)



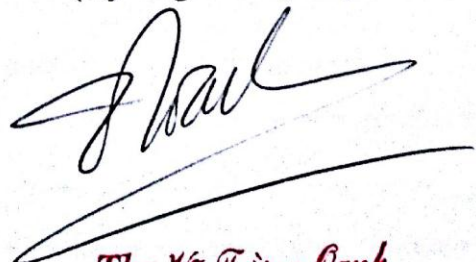
## NHẬN XÉT CỦA GIÁO VIÊN HƯỚNG DẪN

Sv. Chu Nguyễn Khôi đã hoàn thành tốt  
bài khóa luận

TP.Hồ Chí Minh, Ngày 21 tháng 8 năm 2015

**Giảng viên hướng dẫn**

( ký và ghi rõ họ tên)

  
**Ths. Võ Tường Oanh**

## MỤC LỤC

	<b>Trang</b>
<b>MỤC LỤC.....</b>	<b>vi</b>
<b>DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT.....</b>	<b>xi</b>
<b>DANH MỤC CÁC BẢNG.....</b>	<b>xiii</b>
<b>DANH MỤC CÁC BIỂU ĐỒ, ĐỒ THỊ, SƠ ĐỒ, HÌNH ẢNH .....</b>	<b>xiv</b>
<b>LỜI MỞ ĐẦU.....</b>	<b>1</b>
<b>CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ RỦI RO TRONG THANH TOÁN QUỐC TẾ</b>	
<b>BẰNG PHƯƠNG THỨC TÍN DỤNG CHỨNG TỪ.....</b>	<b>4</b>
1.1. Những vấn đề cơ bản về thanh toán quốc tế theo phương thức tín dụng chứng từ...4	
1.1.1. Khái niệm L/C.....	4
1.1.2. Phân loại L/C. ....	9
1.1.2.1. Theo công dụng của L/C. ....	9
1.1.2.2. Căn cứ vào thời gian thanh toán của L/C.....	11
1.1.2.3. Trên giác độ quan hệ đối tác. ....	13
1.1.2.4. Một số loại L/C đặc biệt.....	13
1.1.3. Quy trình nghiệp vụ trong giao dịch L/C.....	21
1.1.3.1. Các bên tham gia. ....	22
1.1.3.2. Quy trình nghiệp vụ tín dụng chứng từ. ....	23
1.1.3.2.1 L/C thanh toán tại ngân hàng phát hành. ....	23
1.1.3.2.2 L/C thanh toán tại ngân hàng thông báo.....	25
1.2. Rủi ro trong thanh toán quốc tế theo phương thức tín dụng chứng từ (L/C) .....	26
1.2.1. Khái niệm về rủi ro trong thanh toán quốc tế theo phương thức tín dụng chứng từ. ....	26
1.2.2. Các loại hình rủi ro trong thanh toán quốc tế theo phương thức tín dụng chứng từ. ....	27

1.2.2.1. Rủi ro đối với ngân hàng phát hành. ....	27
1.2.2.2. Đối với ngân hàng thông báo. ....	31
1.2.2.3. Đối với ngân hàng chỉ định. ....	31
1.2.2.4. Đối với Ngân hàng xác nhận. ....	31
1.2.3. Tiêu chí phản ánh rủi ro trong thanh toán quốc tế theo phương thức tín dụng chứng từ. ....	31
1.2.3.1. Chỉ tiêu về định mức ký quỹ. ....	31
1.2.3.2. Chỉ tiêu về cho vay bắt buộc. ....	32
1.2.3.3. Chỉ tiêu về nợ quá hạn. ....	33
1.2.4. Nguyên nhân dẫn đến rủi ro trong hoạt động thanh toán quốc tế theo phương thức tín dụng chứng từ. ....	33
1.2.4.1. Năng lực tài chính của khách hàng yếu. ....	34
1.2.4.2. Do tác nghiệp gây ra. ....	34
1.2.4.3. Xuất phát từ nguyên nhân mang tính đạo đức. ....	35
1.2.4.4. Rủi ro đến từ nguyên nhân kinh tế, chính trị, pháp lý. ....	36
<b>CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG VÀ RỦI RO TRONG HOẠT ĐỘNG THANH TOÁN QUỐC TẾ BẰNG PHƯƠNG PHÁP TÍN DỤNG CHỨNG TỪ TẠI NGÂN HÀNG TMCP XNK VIỆT NAM EXIMBANK - PHÒNG GIAO DỊCH 3/2. ....</b>	<b>38</b>
2.1. Quá trình hình thành và phát triển của ngân hàng TMCP XNK Việt Nam Eximbank - phòng giao dịch 3/2. . ....	38
2.1.1. Tổng quan về Eximbank. ....	38
2.1.2. Quá trình hình thành và phát triển của Ngân hàng TMCP XNK Việt Nam Eximbank - Phòng Giao dịch 3/2. ....	41
2.1.2.1. Các sản phẩm, dịch vụ được PGD 3/2 cung cấp. ....	42
2.1.2.1.1. Sản phẩm dành cho cá nhân. ....	42
2.1.2.1.2. Sản phẩm dành cho doanh nghiệp. ....	43



2.2. Cơ cấu bộ máy tổ chức. ....	44
2.2.1. Cơ cấu tổ chức PGD 3/2. ....	44
2.2.2. Chức năng nhiệm vụ của các phòng ban. ....	45
2.3. Tình hình nhân sự. ....	46
2.4. Kết quả hoạt động của NHTMCP Eximbank từ 2012 – 2014.....	48
2.5. Địa bàn và quy mô kinh doanh của ngân hàng.....	51
2.6. Khả năng cạnh tranh của ngân hàng. ....	52
2.7. Thực trạng hoạt động thanh toán quốc tế bằng phương pháp tín dụng chứng từ tại Ngân hàng TMCP XNK Việt Nam Eximbank - Phòng Giao dịch 3/2 .....	53
2.7.1. Thực trạng thanh toán quốc tế tại Ngân hàng TMCP XNK Việt Nam Eximbank - Phòng Giao dịch 3/2.....	53
2.7.1.1. Những sản phẩm thanh toán quốc tế tại Phòng giao dịch. ....	53
2.7.1.2. Kết quả kinh doanh TTQT của Phòng giao dịch trong thời gian qua .....	54
2.7.2. Thực trạng hoạt động thanh toán quốc tế bằng phương pháp tín dụng chứng từ tại Ngân hàng TMCP XNK Việt Nam Eximbank - Phòng Giao dịch 3/2.....	56
2.7.2.1. Những Văn bản quy định về hoạt động TTQT bằng phương pháp TDCT. ....	56
2.7.2.2. Tình hình hoạt động kinh doanh bằng TDCT tại Phòng giao dịch trong thời gian qua. ....	57
2.7.2.3. Quy trình thực hiện L/C xuất nhập khẩu tại Phòng giao dịch .....	60
2.7.2.3.1. Quy trình thanh toán L/C nhập khẩu .....	60
2.7.2.3.2. Quy trình L/C xuất khẩu .....	69
2.7.2.3.3. Kết quả kinh doanh từ HĐ TTQT bằng phương thức tín dụng chứng từ. ....	70
2.8. Thực trạng rủi ro trong hoạt động thanh toán quốc tế bằng phương pháp tín dụng chứng từ tại Ngân hàng TMCP XNK Việt Nam Eximbank - Phòng Giao dịch 3/2 .....	71

2.8.1. Các rủi ro có thể gặp phải khi ngân hàng phát hành thư tín dụng: .....	72
2.8.2. Các rủi ro có thể xảy ra trong quá trình thực hiện chiết khấu bộ chứng từ: .....	75
2.9. Kết luận về thực trạng và rủi ro trong hoạt động thanh toán quốc tế bằng phương pháp tín dụng chứng từ tại Ngân hàng TMCP XNK Việt Nam Eximbank - Phòng Giao dịch 3/2 .....	78
<b>CHƯƠNG 3: MỘT SỐ GIẢI PHÁP PHÒNG NGỪA VÀ HẠN CHẾ RỦI RO TRONG PHƯƠNG THỨC TÍN DỤNG CHỨNG TỪ TẠI NHTMCP XNK VIỆT NAM – PGD 3/2. ....</b>	
<b>3.1. Một số giải pháp cụ thể .....</b>	<b>81</b>
3.1.1. Khi Eximbank là ngân hàng chiết khấu .....	81
3.1.1.1. Giảm thiểu rủi ro khi kiểm tra bộ chứng từ .....	82
3.1.1.2. Tìm hiểu về người nhập khẩu, ngân hàng phát hành và nước nhập khẩu .....	83
3.1.1.3. Xem xét các điều kiện liên quan đến người thụ hưởng trước khi cấp mức chiết khấu .....	84
3.1.1.4. Không nên chiết khấu bộ chứng từ không phù hợp.....	85
3.1.2. Khi Eximbank là ngân hàng phát hành .....	85
3.1.2.1. Xem xét các điều kiện trước khi phát hành thư tín dụng .....	85
3.1.2.2. Tư vấn cho khách hàng trước khi phát hành thư tín dụng.....	89
3.1.2.3. Kiểm tra khi nhận bộ chứng từ, thực hiện ký hậu vận đơn và thanh toán.....	92
3.1.3. Khi Eximbank là ngân hàng thông báo:.....	93
3.1.3.1. Thực hiện xác thực thư tín dụng, đảm bảo việc truyền và xử lý dữ liệu giữa bộ phận thanh toán quốc tế và PGD :.....	94
3.1.3.2. Thông báo thư tín dụng nhanh chóng.....	94
3.1.4. Khi Eximbank là ngân hàng xác nhận: .....	95

3.1.4.1. Kiểm tra uy tín của ngân hàng phát hành trước khi xác nhận .....	95
3.1.4.2. Xem xét nội dung thư tín dụng trước khi xác nhận .....	95
3.1.4.3. Kiểm tra bộ chứng từ và thực hiện thanh toán.....	96
3.2. Một số biện pháp chung: .....	96
3.2.1. Tổ chức tốt Bộ phận TTQT ở PGD : .....	96
3.2.2. Tiếp thị và thu hút khách hàng tốt, tiềm năng: .....	97
3.2.3. Nâng cao chất lượng đội ngũ nhân viên: .....	97
3.2.4. Ứng dụng công nghệ thông tin: .....	98
3.2.5. Mở rộng quan hệ đại lý:.....	98
3.3. Một số kiến nghị:.....	98
3.3.1. Kiến nghị đối với Chính Phủ: .....	99
3.3.2. Các kiến nghị đối với ngành ngân hàng: .....	100
3.3.3. Kiến nghị đối với các đơn vị có liên quan trong phương thức thanh toán tín dụng chứng từ: .....	101
<b>KẾT LUẬN.....</b>	<b>103</b>
<b>TÀI LIỆU THAM KHẢO .....</b>	<b>104</b>

## DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT

EXIMBANK	Ngân hàng thương mại cổ phần Xuất nhập khẩu Việt Nam
TMCP	Thương mại cổ phần
HĐ	Hoạt động
PGD	Phòng giao dịch
CBNV	Cán bộ nhân viên
ĐGD	Điểm giao dịch
TNHH	Trách nhiệm hữu hạn
CNXH	Chủ nghĩa xã hội
LNTT	Lợi nhuận trước thuế
CVKH	Chuyên viên khách hàng
TNDN	Thu nhập doanh nghiệp
L/C	Letter of Credit – Thư tín dụng
TTQT	Thanh toán quốc tế
VLĐ	Vốn lưu động
TDCT	Tín dụng chứng từ
TTD	Thư tín dụng
NHXXN	Ngân hàng xác nhận
NHĐT	Ngân hàng đầu tư
NHPH	Ngân hàng phát hành
NHTB	Ngân hàng thông báo
GDV	Giao dịch viên

KD	Kinh doanh
VIETCOMBANK	Ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại thương Việt Nam
ACB	Ngân hàng thương mại cổ phần Á Châu
TECHCOMBANK	Ngân hàng thương mại cổ phần Kỹ Thương
SACOMBANK	Ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn Thương Tín
UCP 600	Quy tắc và thực hành thống nhất về tín dụng chứng từ của Phòng Thương mại quốc tế

**DANH MỤC CÁC BẢNG**

	<b>Trang</b>
Bảng 2.1: Cơ cấu nhân sự Eximbank – PGD 3/2 .....	46
Bảng 2.2: Nguồn vốn huy động tại Eximbank 2012-2014 .....	48
Bảng 2.3: Tốc độ tăng trưởng dư nợ tín dụng tại Eximbank 2012 – 2014.....	49
Bảng 2.4: So sánh một số chỉ tiêu của Eximbank với các ngân hàng khác trong ngành....	53
Bảng 2.5: Tỷ trọng thanh toán quốc tế tại Phòng giao dịch 3/2 .....	54
Bảng 2.6: Doanh số và tỷ trọng thanh toán quốc tế của Phòng giao dịch 3/2 .....	55
Bảng 2.7: Doanh số thanh toán bằng L/C tại Eximbank Phòng giao dịch 3/2 .....	58
Biểu đồ 2.1: Tỷ trọng L/C nhập khẩu và L/C xuất khẩu tại PGD 3/2 .....	58
Bảng 2.8: Lưu đồ thanh toán bộ chứng từ nhập khẩu tại PGD 3/2 .....	69
Bảng 2.9 : Kết quả kinh doanh từ hoạt động thanh toán quốc tế bằng phương thức tín dụng chứng từ so với tổng thu nhập.....	70

## **DANH MỤC CÁC BIỂU ĐỒ, ĐỒ THỊ, SƠ ĐỒ, HÌNH ẢNH**

	<b>Trang</b>
Sơ đồ 1.1: Quy trình nghiệp vụ L/C không thể huỷ ngang.....	9
Sơ đồ 1.2: Quy trình nghiệp vụ của L/C xác nhận.....	10
Sơ đồ 1.3: Quy trình nghiệp vụ khi thực hiện L/C trả chậm.....	12
Sơ đồ 1.4: Quy trình nghiệp vụ khi hồi phiếu đáo hạn, chuyển sang nhờ thu hồi phiếu đã được chấp nhận.....	12
Sơ đồ 1.5: Quy trình nghiệp vụ thanh toán L/C điều khoản đỏ.....	14
Sơ đồ 1.6: Quy trình nghiệp vụ người trung gian là đại lý cho người cung cấp.....	17
Sơ đồ 1.7: Quy trình nghiệp vụ khi người trung gian không có hoặc không đủ hàng hoá để cung cấp cho nhà nhập khẩu.....	18
Sơ đồ 1.8: Quy trình nghiệp vụ nhượng tiền thu được.....	19
Sơ đồ 1.9: Quy trình thanh toán L/C giáp lưng.....	20
Sơ đồ 1.10: Quy trình thanh toán L/C dự phòng.....	21
Sơ đồ 1.11: Quy trình L/C thanh toán tại ngân hàng phát hành.....	23
Sơ đồ 1.12: Quy trình L/C thanh toán tại ngân hàng thông báo.....	25
Hình 2.1: Logo Eximbank.....	38
Sơ đồ 2.1: Sơ đồ tổ chức của PGD 3/2.....	45
Biểu đồ 2.1: Tỷ trọng L/C nhập khẩu và L/C xuất khẩu tại PGD 3/2.....	58

## LỜI MỞ ĐẦU



Xu hướng quốc tế hóa nền kinh tế đã mở ra cho nhân loại cánh cửa giao lưu đầy triển vọng. Lịch sử đã chứng minh rằng không một quốc gia nào có thể phát triển trong sự tách biệt với thế giới bên ngoài, các nước đang xích lại gần nhau thông qua chiếc cầu nối thương mại quốc tế. Vượt qua không gian và thời gian, những luồng chu chuyển hàng hóa, dịch vụ và tiền tệ đã tạo ra sự gắn kết bền vững giữa cung và cầu ở những nước có trình độ kinh tế khác nhau và ngày càng trở nên phong phú, đa dạng kéo theo sự phức tạp ngày càng lớn trong mắt xích cuối cùng của quá trình trao đổi, thanh toán quốc tế. Được xem là một nhân tố quan trọng thúc đẩy sự phát triển của thương mại quốc tế, hoạt động thanh toán quốc tế đã không ngừng được đổi mới và hoàn thiện nhằm đáp ứng yêu cầu an toàn, thuận tiện và nhanh chóng của các giao dịch thương mại.

Cùng với xu hướng hội nhập ngày càng tăng, các mối giao lưu thương mại cũng ngày càng được mở rộng. Điều đó đặt ra cho các ngân hàng thương mại phải phát triển các dịch vụ kinh tế đối ngoại một cách tương ứng, trong đó không thể không kể đến hoạt động thanh toán quốc tế với nhiều phương thức thanh toán đa dạng và phong phú như: chuyển tiền, ghi sổ, nhờ thu, tín dụng chứng từ. Trong các phương thức thanh toán này, tín dụng chứng từ là phương thức thanh toán được sử dụng phổ biến nhất do những ưu việt của nó, nó đảm bảo quyền lợi cho các bên tham gia. Song tín dụng chứng từ không phải là nghiệp vụ đơn giản, trong thực tế công tác này đã gặp phải không ít những rủi ro gây thiệt hại cả về tài chính lẫn uy tín cho các ngân hàng thương mại cũng như các doanh nghiệp Việt Nam.

Thực trạng trên cho thấy việc phát hiện, phòng ngừa những rủi ro trong thanh toán quốc tế đặc biệt là thanh toán bằng phương thức tín dụng chứng từ là một việc làm cần thiết mà các Ngân hàng Thương mại cũng như các doanh nghiệp Việt Nam phải quan tâm chú trọng. Chính vì vậy tôi đã chọn đề tài: **“ Rủi ro trong thanh toán quốc tế bằng phương thức tín dụng chứng từ tại Ngân hàng thương mại cổ phần Xuất Nhập Khẩu Việt Nam - Phòng giao dịch 3/2 thực trạng và giải pháp.**



**Mục tiêu nghiên cứu:**

Tìm hiểu cơ sở lý luận và những rủi ro xảy ra trong nghiệp vụ thanh toán quốc tế bằng phương thức tín dụng chứng từ.

Phân tích đánh giá thực trạng hoạt động thực trạng thanh toán quốc tế bằng phương thức tín dụng chứng từ tại **Ngân hàng thương mại cổ phần Xuất Nhập Khẩu Việt Nam - PGD 3/2**, các nghiệp vụ cụ thể cũng như tình hình thực tế tại PGD 3/2 những nguyên nhân cốt lõi ảnh hưởng đến tình hình hoạt động thanh toán quốc tế bằng phương thức tín dụng chứng từ. Từ đó tổng hợp những loại rủi ro có thể có thể gặp phải khi phát hành và trong quá trình chiết khấu L/C đối với PGD 3/2 khi tham gia phương thức thanh toán theo phương thức tín dụng chứng từ, nhằm hiểu rõ tầm quan trọng của phương thức này cũng như để phòng ngừa và hạn chế rủi ro xảy ra.

**Đối tượng và phạm vi nghiên cứu:**

Khóa luận lựa chọn đối tượng nghiên cứu là Ngân hàng thương mại cổ phần Xuất Nhập Khẩu Việt Nam - PGD 3/2.

Phạm vi nghiên cứu của khóa luận là thực trạng hoạt động thanh toán quốc tế bằng phương thức tín dụng chứng từ tại Ngân hàng thương mại cổ phần Xuất Nhập Khẩu Việt Nam - PGD 3/2 trong giai đoạn 2012 - 2014.

**Phương pháp nghiên cứu:**

Phương pháp thu thập thông tin – số liệu: Đề tài sử dụng nguồn số liệu báo cáo tổng kết hoạt động của Ngân hàng thương mại cổ phần Xuất Nhập Khẩu Việt Nam. Chi nhánh quận 10, PGD 3/2 từ năm 2012 đến năm 2014, thông tin trên báo, Internet, giáo trình tham khảo...

Phương pháp xử lý thông tin - số liệu:

- Phương pháp thống kê, miêu tả, tổng hợp số liệu.
- Phương pháp so sánh: cơ sở dữ liệu, tỷ trọng, cơ cấu.
- Phương pháp phân tích số liệu và đánh giá số liệu (số tuyệt đối, tương đối).

**Kết cấu của đề tài:**

Ngoài lời mở đầu, danh mục bảng biểu, biểu đồ, sơ đồ, danh mục tài liệu tham khảo, đề tài được chia làm 3 chương như sau:

**CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ RỦI RO TRONG THANH TOÁN QUỐC TẾ BẰNG PHƯƠNG THỨC TÍN DỤNG CHỨNG TỪ.**

**CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG VÀ RỦI RO TRONG HOẠT ĐỘNG THANH TOÁN QUỐC TẾ BẰNG PHƯƠNG PHÁP TÍN DỤNG CHỨNG TỪ TẠI NGÂN HÀNG TMCP XNK VIỆT NAM EXIMBANK - PHÒNG GIAO DỊCH 3/2.**

**CHƯƠNG 3: MỘT SỐ GIẢI PHÁP PHÒNG NGỪA VÀ HẠN CHẾ RỦI RO TRONG PHƯƠNG THỨC TÍN DỤNG CHỨNG TỪ TẠI NHTMCP XNK VIỆT NAM – PGD 3/2.**

## **CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ RỦI RO TRONG THANH TOÁN QUỐC TẾ BẰNG PHƯƠNG THỨC TÍN DỤNG CHỨNG TỪ.**

### **1.1. Những vấn đề cơ bản về thanh toán quốc tế theo phương thức tín dụng chứng từ.**

Phương thức tín dụng chứng từ (L/C): là phương thức thanh toán quốc tế được sử dụng rộng rãi nhất và ưu việt nhất trong thanh toán quốc tế, chiếm khoảng hơn 70% giá trị thanh toán. Lý do chính ở đây là nó đảm bảo quyền lợi một cách tương đối cho cả người mua và người bán.

#### **1.1.1. Khái niệm L/C.**

Theo trang điện tử bách khoa toàn thư **Wikipedia: tín dụng chứng từ** ( letter of credit \_ L/C ) là một cam kết thanh toán có điều kiện bằng văn bản của một tổ chức tài chính (thông thường là ngân hàng) đối với người thụ hưởng L/C (thông thường là người bán hàng hoặc người cung cấp dịch vụ) với điều kiện người thụ hưởng phải xuất trình bộ chứng từ phù hợp với tất cả các điều khoản được quy định trong L/C, phù hợp với Quy tắc thực hành thống nhất về tín dụng chứng từ (UCP) được dẫn chiếu trong thư tín dụng và phù hợp với Tập quán ngân hàng tiêu chuẩn quốc tế dùng để kiểm tra chứng từ trong phương thức tín dụng chứng từ.

Theo **Điều 2 - UCP600**, 2007 – “ Quy tắc và thực hành thống nhất về tín dụng chứng từ” của Phòng Thương mại quốc tế, định nghĩa về tín dụng chứng từ như sau: “**Tín dụng chứng từ** là một sự thoả thuận bất kỳ, cho dù được mô tả hoặc gọi tên như thế nào, thể hiện một cam kết chắc chắn và không huỷ ngang của ngân hàng phát hành về việc thanh toán khi xuất trình phù hợp”.

Còn theo PGS.TS Nguyễn Văn Tiến: **tín dụng chứng từ** phương thức thanh toán trong đó một Ngân hàng theo yêu cầu của khách hàng cam kết sẽ trả một số tiền nhất định cho người thụ hưởng hoặc chấp nhận hối phiếu do người này ký phát trong phạm vi số tiền đó nếu người này xuất trình được bộ chứng từ thanh toán phù hợp với những quy định nêu ra trong thư tín dụng.

*Đúc kết từ những nhận định trên, tác giả có thể khái quát tín dụng chứng từ là một cam kết thanh toán có điều kiện của ngân hàng. Một cách đầy đủ hơn, tín dụng chứng từ là một văn bản cam kết của một ngân hàng (ngân hàng mở tín dụng thư : Issuing bank) cho người bán (hoặc người hưởng lợi Beneficiary) theo yêu cầu và sự chỉ thị của người mua (applicant) để trả ngay hoặc tới một thời điểm xác định trong tương lai một số tiền đã được quy định trong phạm vi thời hạn đã xác định và căn cứ vào các chứng từ đã được quy định.*

Theo **Điều 2 - UCP600, 2007** – “ Quy tắc và thực hành thống nhất về tín dụng chứng từ” của Phòng Thương mại quốc tế, trong phương thức tín dụng chứng từ có 4 bên tham gia chính :

- ✓ **Người yêu cầu mở thư tín dụng (Applicant)** : là người mua, người nhập khẩu hàng hóa.
- ✓ **Người hưởng lợi thư tín dụng (Beneficiary)** : là người bán, người xuất khẩu.
- ✓ **Ngân hàng mở hay ngân hàng phát hành thư tín dụng (Issuing bank , Opening bank)** : là ngân hàng theo yêu cầu của người xin mở hoặc nhân danh chính mình phát hành thư tín dụng.
- ✓ **Ngân hàng thông báo (Advising bank)** : là ngân hàng thông báo thư tín dụng theo yêu cầu của ngân hàng phát hành.

**Cụ thể hơn có thể chia các bên có liên quan gồm:**

- ✓ **Người yêu cầu mở L/C (Applicant)** : Là bên mà lc được phát hành theo yêu cầu của họ. Trong thương mại quốc tế, người mở thường là người mua hay là tổ chức nhập khẩu. Tên gọi : opener, accountee, principal.
- ✓ **Người hưởng lợi L/C (Beneficiary)**: Là bên hưởng lợi L/C được phát hành, nghĩa là được hưởng số tiền thanh toán hay sở hữu hối phiếu đã chấp nhận thanh toán của L/C. Thường là người bán hay là người xuất khẩu hàng hóa. Tên gọi : seller, exporter, drawner
- ✓ **Ngân hàng mở L/C hay Ngân hàng phát hành thư tín dụng (Issuing bank/ Opening bank)**: Là ngân hàng thực hiện phát hành L/C theo yêu cầu của người mở, là Ngân hàng phục vụ người nhập khẩu, ở bên nước người nhập khẩu, cung

cấp tín dụng cho nhà nhập khẩu và là Ngân hàng thường được hai bên nhập khẩu và xuất khẩu thỏa thuận, lựa chọn và được quy định trong hợp đồng thương mại. Nếu chưa có quy định thì người nhập khẩu có quyền lựa chọn.

- ✓ **Ngân hàng thông báo (Advising bank):** Là Ngân hàng phục vụ người xuất khẩu, thực hiện thông báo L/C cho người xuất khẩu. Ngân hàng này thường ở nước người xuất khẩu và có thể là Ngân hàng chi nhánh hoặc đại lý của Ngân hàng phát hành thư tín dụng.
- ✓ **Ngân hàng xác nhận (Confirming bank) :** Là Ngân hàng xác nhận trách nhiệm của mình sẽ cùng Ngân hàng mở thư tín dụng bảo đảm việc trả tiền cho người xuất khẩu trong trường hợp Ngân hàng mở thư tín dụng không đủ khả năng thanh toán. Ngân hàng xác nhận có thể vừa là một Ngân hàng thông báo thư tín dụng hay là một Ngân hàng khác do người xuất khẩu yêu cầu. Thường là một Ngân hàng lớn, có uy tín trên thị trường tín dụng và tài chính quốc tế.
- ✓ **Ngân hàng thanh toán (The paying bank) :** Có thể là Ngân hàng mở thư tín dụng hoặc có thể là Ngân hàng khác được Ngân hàng mở thư tín dụng chỉ định thay mình thanh toán trả tiền hay chiết khấu hối phiếu cho người xuất khẩu.
- ✓ **Ngân hàng thương lượng (The negotiating bank) :** Là Ngân hàng đứng ra thương lượng bộ chứng từ và thường cũng là Ngân hàng thông báo L/C. Trường hợp L/C quy định thương lượng tự do thì bất kỳ Ngân hàng nào cũng có thể là Ngân hàng thương lượng. Tuy nhiên, cũng có trường hợp L/C quy định thương lượng tại một Ngân hàng nhất định.
- ✓ **Ngân hàng chiết khấu :** Trong trường hợp thanh toán trả chậm, người xuất khẩu muốn lấy tiền ngay thì họ phải trả cho Ngân hàng một khoản phí.
- ✓ **Ngân hàng được chỉ định (nominated bank) :** Là ngân hàng mà tại đó L/C có giá trị thanh toán hoặc chiết khấu, hoặc bất cứ ngân hàng nào nếu L/C có giá trị tự do.

Có trách nhiệm kiểm tra bộ chứng từ của Ngân hàng được chỉ định là giống như Ngân hàng phát hành khi nhận được bộ chứng từ của nhà xuất khẩu gửi đến.

- ✓ **Ngân hàng chuyển nhượng** (the transferring bank), Ngân hàng chỉ định (the nominated bank), Ngân hàng hoàn trả (the reimbursing bank), Ngân hàng đòi tiền (the claiming bank), Ngân hàng chấp nhận (the accepting bank), Ngân hàng chuyển chứng từ (the remitting bank).
- ✓ **Và các Ngân hàng khác như :** Ngân hàng hoàn trả (The reimbursing bank) Ngân hàng đòi tiền (The claiming bank) Ngân hàng chấp nhận (The accepting bank), Ngân hàng chuyển chứng từ (The remitting bank). Tất cả được giao trách nhiệm cụ thể trong thư tín dụng.

Do có cách tùy ý về cách gọi nên trong thực tế ta thường gặp nhiều thuật ngữ khác nhau được dùng để chỉ phương thức thanh toán tín dụng chứng từ bằng tiếng Anh và tiếng Việt.

Bằng tiếng Anh: Letter of Credit (L/C) hoặc Documentary Credit (D/C)

Bằng tiếng Việt: Tín dụng thư, Thư tín dụng, Tín dụng chứng từ, hoặc sử dụng các từ viết tắt như L/C, D/C.

Cho dù với cách gọi như thế nào thì nó vẫn phải tuân thủ điều 2 của UCP 600. Và từ khái niệm trên ta thấy, phương thức tín dụng chứng từ có thể được áp dụng trong cả nội thương và ngoại thương. Trong ngoại thương, theo yêu cầu của nhà nhập khẩu một ngân hàng phát hành một L/C cho nhà xuất khẩu hưởng. Nội dung chủ yếu của L/C là sự cam kết của ngân hàng phát hành, theo đó ngân hàng phát hành sẽ trả tiền cho nhà xuất khẩu khi nhà xuất khẩu tuân thủ những điều quy định trong L/C và chuyển bộ chứng từ cho ngân hàng để được thanh toán.

Từ tất cả những nội dung đã trình bày chúng ta có thể hiểu thực chất, L/C là một cam kết bằng văn bản của một ngân hàng phát hành được phát hành theo chỉ thị của người mua cho người bán hưởng và có thể thanh toán theo phương thức trả ngay (at sight) hay trả chậm (usance payment)

Một cách tổng quát, có thể xem L/C là một sự "bảo lãnh thanh toán có điều kiện" bởi một ngân hàng cho một người thụ hưởng khi người này xuất trình bộ chứng từ phù hợp với quy định của L/C. Hay nói cách khác, L/C là cam kết thanh toán hoặc chấp nhận

và thanh toán của ngân hàng phát hành đối với chứng từ xuất trình phù hợp với yêu cầu của L/C.

Trong ngoại thương, người yêu cầu mở L/C là nhà nhập khẩu, còn người thụ hưởng là nhà xuất khẩu. Như vậy, về bản chất L/C là một bức thư do một ngân hàng viết ra theo yêu cầu của nhà nhập khẩu, cam kết trả cho nhà xuất khẩu một số tiền nhất định, trong một thời hạn nhất định với điều kiện là nhà xuất khẩu phải thực hiện đúng và đầy đủ những điều khoản quy định của L/C.

L/C có tính chất quan trọng, nó được hình thành trên cơ sở của hợp đồng ngoại thương, nhưng sau khi được thiết lập, nó lại hoàn toàn độc lập với hợp đồng này. Một khi L/C đã được mở và đã được các bên chấp nhận thì cho dù nội dung của L/C có đúng với hợp đồng ngoại thương hay không cũng không làm thay đổi quyền lợi và nghĩa vụ của các bên liên quan. Điều này hàm ý, khi nhà xuất khẩu xuất trình bộ chứng từ phù hợp về mặt hệ thống với những quy định trong L/C thì ngân hàng phát hành phải trả tiền vô điều kiện cho nhà xuất khẩu, mặc dù trên thực tế hàng hoá không hoàn toàn đúng như đã ghi trên chứng từ, nếu hàng hoá không ghi đúng như trong chứng từ thì 2 bên tự giải quyết với nhau không liên quan đến ngân hàng phát hành. Chỉ trong trường hợp chứng từ không phù hợp với các điều khoản của L/C mà ngân hàng vẫn thanh toán thì ngân hàng phải chịu hoàn toàn trách nhiệm và nhà nhập khẩu có quyền từ chối thanh toán cho ngân hàng phát hành.

Như vậy trong giao dịch L/C tất cả các bên tham gia chỉ căn cứ vào chứng từ mà không căn cứ vào hàng hoá. Trong thực tế một số nhà nhập khẩu có thể sử dụng L/C như là một công cụ dự phòng để cụ thể hàng hoá, chi tiết hàng hoá hoặc bổ sung những điều khoản mà hợp đồng ngoại thương còn sót, ngoài ra còn để đính chính, sửa chữa những nội dung bất lợi trong hợp đồng ngoại thương đã ký. Nhưng việc này chỉ tránh được việc phải mở một L/C cho nhà xuất khẩu hưởng còn nhà xuất khẩu có thể kiện nhà nhập khẩu ra toà trên cơ sở các điều khoản của hợp đồng thương mại.

### 1.1.2. Phân loại L/C.

Có thể dựa trên nhiều căn cứ khác nhau để phân loại L/C, trong bài luận này, tác giả sẽ dựa theo những nội dung trong cuốn: “ **Cẩm nang thanh toán quốc tế bằng L/C** “ của PGS.TS Nguyễn Văn Tiến ( xuất bản năm 2007), để phân loại cụ thể như sau:

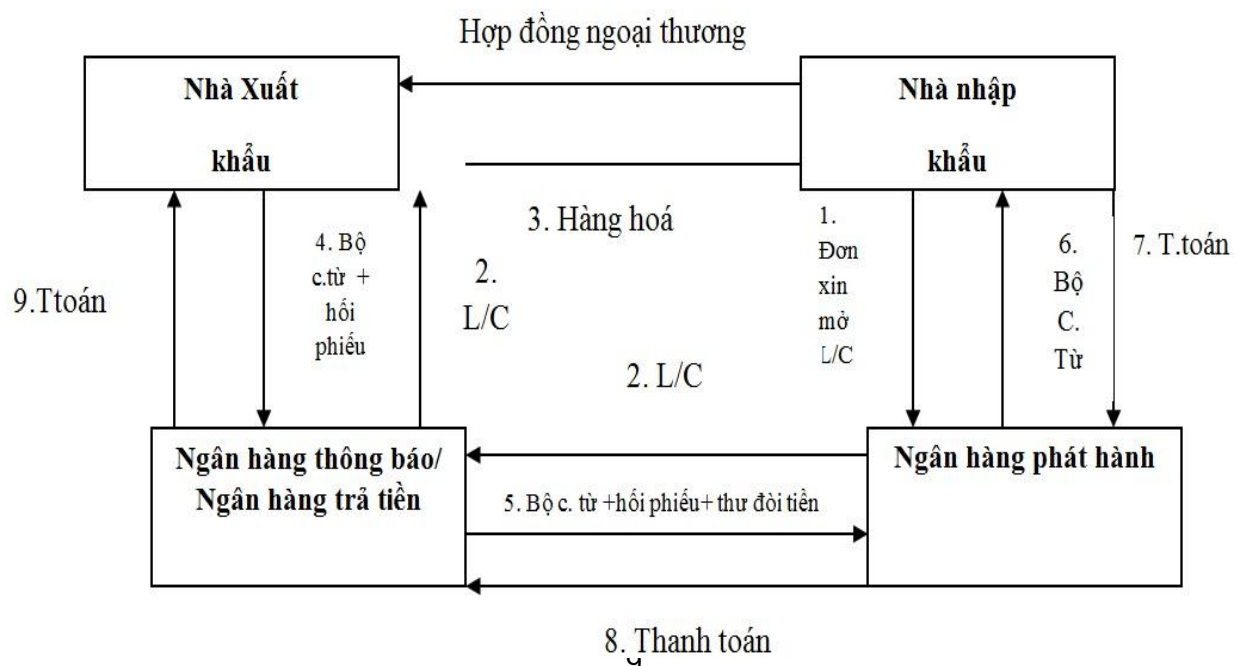
#### 1.1.2.1. Theo công dụng của L/C.

\* *L/C có thể huỷ ngang (Revocable letter of credit)*: là loại L/C có thể bị sửa đổi hoặc huỷ bỏ mà không cần thông báo cho người hưởng lợi. Nó chứa đựng những rủi ro đối với người bán vì việc sửa đổi hoặc huỷ L/C có thể xảy ra khi hàng hoá đang trên đường vận chuyển hoặc trước khi việc thanh toán được thực hiện. L/c huỷ ngang tạo cho người mua tối đa sự chủ động vì nó có thể được sửa đổi hoặc huỷ ngang mà không cần thông báo cho người bán. Vì vậy L/C huỷ ngang chỉ có thể sử dụng trong các trường hợp:

- Việc giao hàng thực hiện giữa công ty mẹ và công ty con
- Giữa người mua và người bán có quan hệ rất tốt.

\* *L/C không thể huỷ ngang (Irrevocable letter of credit)*: Là loại L/C sau khi đã được ngân hàng mở thì không thể sửa đổi, bổ sung hay huỷ bỏ trong thời hạn hiệu lực của L/C nếu không có sự thoả thuận của các bên tham gia. L/C không huỷ ngang đảm bảo quyền lợi cho các bên tham gia, nên nó được sử dụng rộng rãi.

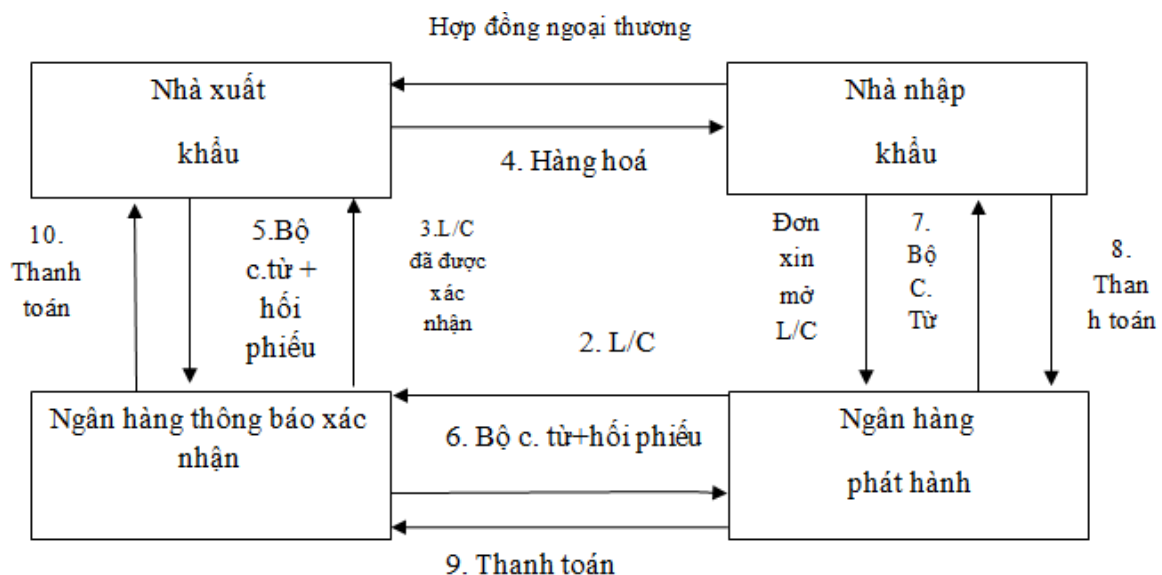
#### Sơ đồ 1.1: Quy trình nghiệp vụ L/C không thể huỷ ngang





\* *Thư tín dụng xác nhận (confirming L/C)*: là loại thư tín dụng không thể huỷ ngang, được một ngân hàng khác xác nhận, điều đó có nghĩa là ngoài cam kết thanh toán của ngân hàng phát hành L/C còn có thêm sự cam kết của ngân hàng xác nhận. Ngân hàng xác nhận có thể là ngân hàng thông báo hoặc là một ngân hàng thứ 3 tùy theo thoả thuận giữa người mua, người bán và ngân hàng phát hành L/C. Trong thực tế việc yêu cầu xác nhận L/C không xuất phát từ mong muốn của người mở L/C mà xuất phát từ yêu cầu của người hưởng lợi khi họ nghi ngờ khả năng thanh toán và uy tín của ngân hàng phát hành L/C hoặc họ lo lắng về tình hình an ninh chính trị của nước người nhập khẩu. Khi ngân hàng xác nhận đã thanh toán cho người hưởng theo đúng quy định của L/C nó có quyền truy đòi số tiền thanh toán từ ngân hàng phát hành. Để đảm bảo an toàn, ngân hàng xác nhận có thể yêu cầu ngân hàng phát hành ký quỹ theo một tỷ lệ nhất định. Ngược lại, để đảm bảo quyền lợi của mình, ngân hàng phát hành sẽ thoả thuận với khách hàng để chọn ngân hàng đại lý của mình ở nước người xuất khẩu làm ngân hàng xác nhận, tránh những rủi ro về vốn ký quỹ tại ngân hàng xác nhận. L/C này, người hưởng lợi được đảm bảo chắc chắn của ngân hàng xác nhận, cộng thêm vào sự cam kết của ngân hàng phát hành L/C, người hưởng lợi sẽ được ngân hàng các nhận thanh toán miễn truy đòi nếu xuất trình chứng từ phù hợp, ngay cả trong trường hợp ngân hàng phát hành không thanh toán được, người thụ hưởng cũng tránh được cả những rủi ro về ngoại hối hay rủi ro quốc gia khác của ngân hàng phát hành L/C.

### Sơ đồ 1.2: Quy trình nghiệp vụ của L/C xác nhận.



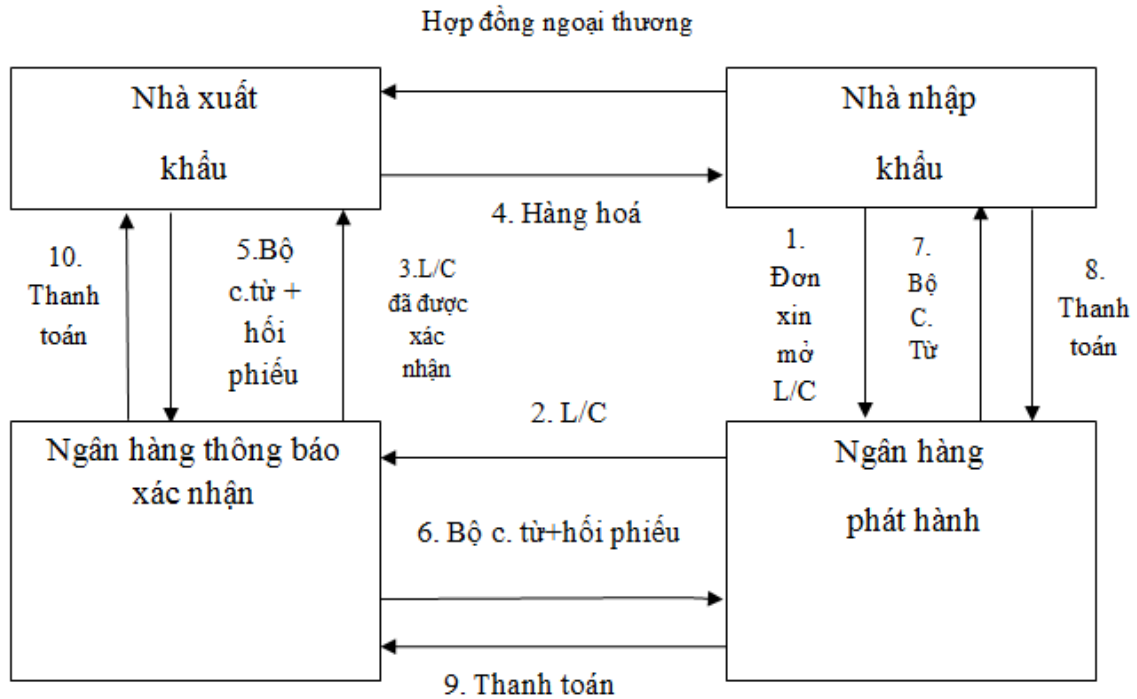
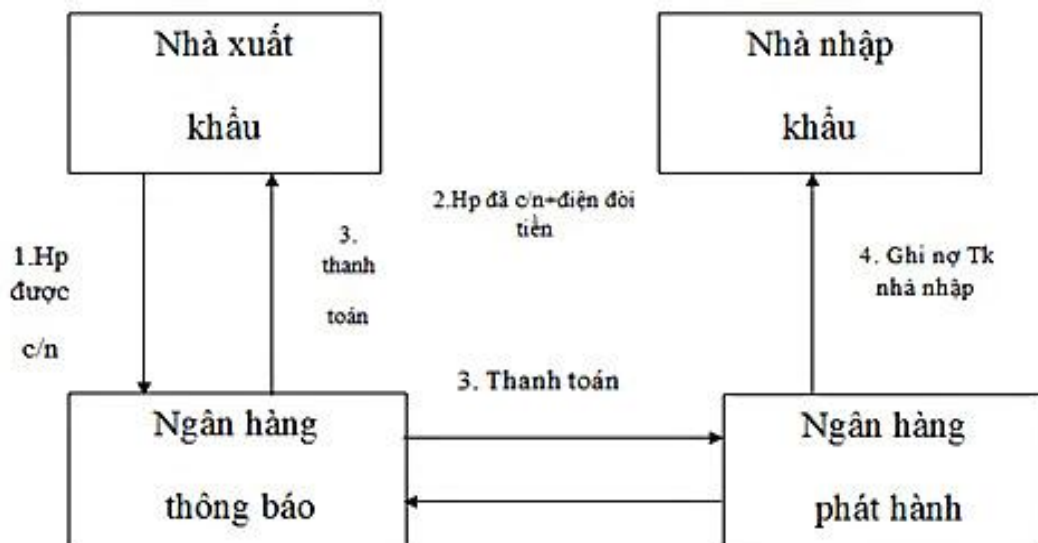
1.1.2.2. Căn cứ vào thời gian thanh toán của L/C.

\* L/C trả ngay (L/C payable by drafft at sight): là loại L/C không thể huỷ ngang và phải thanh toán ngay khi hối phiếu được xuất trình. Rủi ro trong loại L/C này là thường phải thanh toán trước khi nhận hàng, vì hối phiếu và chứng từ thường đến trước hàng hoá cập cảng.

\* L/C trả chậm (L/C available by deffered Payment): là loại L/C trong đó ngân hàng phát hành cam kết thanh toán cho người hưởng lợi số tiền của L/C một số ngày sau khi bộ chứng từ hoàn hảo được xuất trình hoặc sau ngày giao hàng.

Loại L/C này có 2 dạng:

- L/C có kỳ hạn: là loại L/C không huỷ ngang trong đó ngân hàng phát hành sẽ chấp nhận hối phiếu có kỳ hạn do người hưởng lợi ký phát khi họ xuất trình được bộ chứng từ hoàn hảo. Những hối phiếu này nhà xuất khẩu có thể giữ cho đến thời hạn thanh toán và lúc ấy trình nộp ngân hàng để nhận tiền hoặc bán, chuyển nhượng trên thị trường, các ngân hàng có thể mua hối phiếu chấp nhận thanh toán cho chính mình.
- L/C trả dần: là loại L/C không thể huỷ ngang, trong đó quy định cho người hưởng sẽ được thanh toán dần toàn bộ số tiền của L/C theo những thời hạn đã quy định rõ trong L/C đó. Khác với loại L/C có kỳ hạn, loại L/C này không đòi hỏi hối phiếu do người bán ký phát. Do vậy, người bán không có quyền lợi pháp lý đối với hối phiếu và quyền truy đòi đối với hối phiếu đó. Quy trình này chỉ khác với quy trình nghiệp vụ L/C không huỷ ngang ở chỗ việc thanh toán được thực hiện theo từng kỳ hạn nhất định.

**Quy trình nghiệp vụ của L/C có kỳ hạn:****Giai đoạn 1:****Sơ đồ 1.3: Quy trình nghiệp vụ khi thực hiện L/C trả chậm.****Giai đoạn 2:****Sơ đồ 1.4: Quy trình nghiệp vụ khi hối phiếu đáo hạn, chuyển sang nhờ thu hối phiếu đã được chấp nhận.**

\* L/C chấp nhận (L/C available by acceptance): là loại L/C trong đó ngân hàng phát hành L/C thực hiện chấp nhận hối phiếu hoặc chỉ định bên thứ 3 chấp nhận hối phiếu, với điều kiện người thụ hưởng xuất trình bộ chứng từ theo quy định của L/C. Ngân hàng phát hành L/C trong bất kỳ trường hợp nào cũng phải thanh toán hối phiếu đã chấp nhận, khi các điều kiện của L/C đã được đáp ứng đầy đủ.

#### **1.1.2.3. Trên giác độ quan hệ đối tác.**

\* L/C trực tiếp (Straight L/C): là loại L/C trong đó nghĩa vụ thanh toán của ngân hàng phát hành L/C chỉ giới hạn duy nhất đối với người thụ hưởng của L/C. Dạng L/C này thường yêu cầu người thụ hưởng xuất trình chứng từ trực tiếp cho ngân hàng phát hành L/C hết hạn hiệu lực tại thời điểm giao dịch của ngân hàng)

\* L/C cho phép chiết khấu (L/C available by Negotiation): là loại L/C trong đó ngân hàng phát hành L/C uỷ quyền cho một ngân hàng nhất định (trường hợp hạn chế - Restricted Negotiation) hoặc cho phép bất kỳ ngân hàng nào (trường hợp không hạn chế - Freely Negotiation) mua lại bộ chứng từ hoàn hảo do người thụ hưởng xuất trình. L/C chiết khấu có thể được xác nhận hoặc không được xác nhận. Thông thường ngân hàng được uỷ quyền sẽ chỉ mua chứng từ với điều kiện bảo lưu, nghĩa là ngân hàng chiết khấu giành quyền truy đòi lại từ người hưởng lợi một số tiền đã chiết khấu giành quyền truy đòi từ người hưởng lợi số tiền đã chiết khấu nếu không thu được từ ngân hàng phát hành.

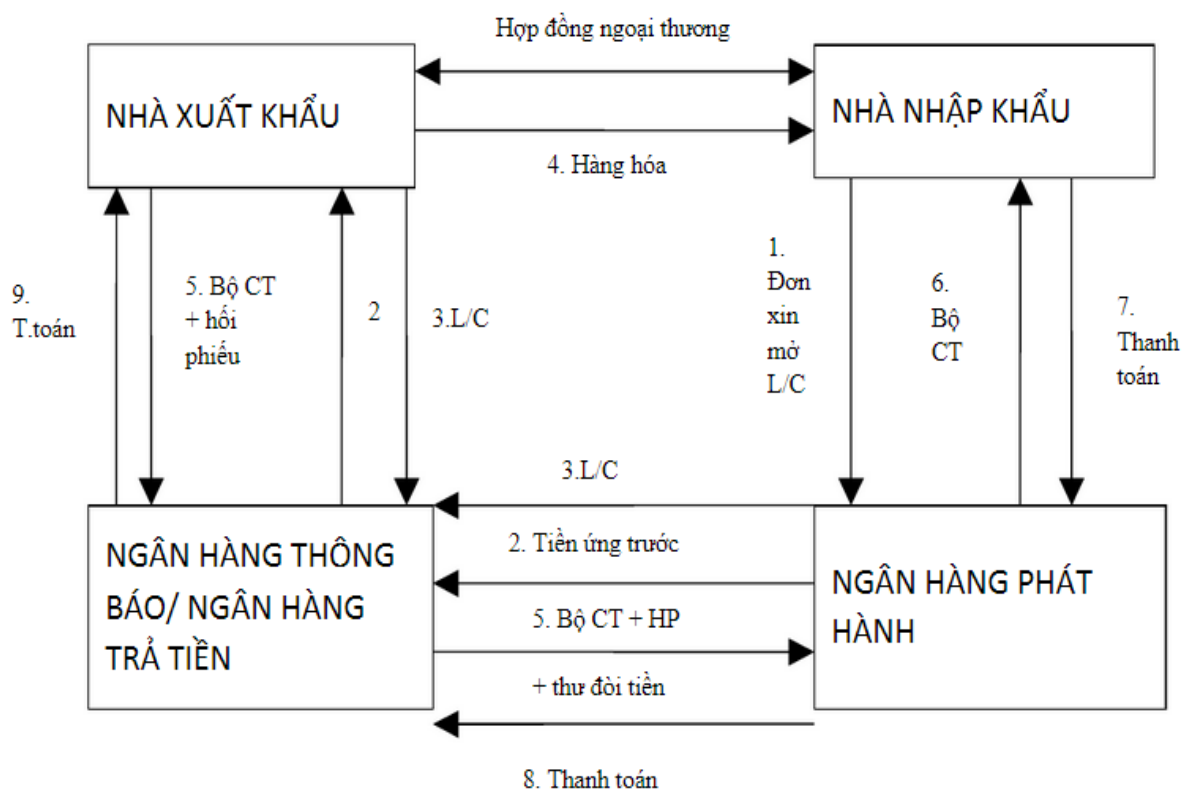
#### **1.1.2.4. Một số loại L/C đặc biệt.**

\* L/C có điều khoản đỏ (Red clause L/C): là loại L/C trong đó có một điều khoản ghi rõ điều khoản đặc biệt ngân hàng phát hành sẽ chuyển tiền hoặc uỷ quyền cho một ngân hàng thông báo (hoặc ngân hàng thông báo, ngân hàng xác nhận, ngân hàng chiết khấu) để thực hiện ứng trước cho người hưởng lợi một số tiền nhất định trước khi giao hàng, thông thường số tiền ứng trước tính theo tỷ lệ % so với giá trị L/C và phải xuất trình chứng từ tại ngân hàng mà họ đã nhận tiền ứng trước và phải bồi hoàn lại số tiền này nếu không xuất trình đủ chứng từ hợp lệ trong thời hạn quy định. Số tiền ứng trước được thực hiện theo yêu cầu của người mở L/C. Rủi ro trong thanh toán L/C điều khoản

đó là tiền ứng trước có thể bị sử dụng sai mục đích, chứng từ do nhà xuất khẩu xuất trình có thể không phù hợp hoặc người chứng khoán không hoàn thành được việc sản xuất hàng hoá mà cũng không hoàn lại được tiền ứng trước.

Để tăng thêm độ an toàn cho các khoản tiền ứng trước các bên có thể thoả thuận về việc phát hành một L/C điều khoản đỏ có bảo đảm, còn gọi là tín dụng điều khoản xanh. Nghĩa là bên cạnh các chứng từ như bình thường, người hưởng lợi còn phải xuất trình thêm thư bảo lãnh của một ngân hàng hoặc giấy phép chứng minh việc hàng tập kết chuẩn bị giao cho mua. Điều khoản ứng trước này phải được người yêu cầu mở L/C quy định cụ thể và chịu trách nhiệm đối với ngân hàng phát hành L/C về điều khoản cụ thể.

**Sơ đồ 1.5: Quy trình nghiệp vụ thanh toán L/C điều khoản đỏ.**



\* *L/C tuần hoàn (Revolving L/C)*: là loại L/C không thể huỷ ngang mà sau khi sử dụng xong hoặc sau khi hết hạn hiệu lực L/C thì sẽ tự động khôi phục lại giá trị như cũ mà không cần mở L/C mới. Quy trình giống như L/C không huỷ ngang, sau khi thực hiện bước 9 thì quy trình được lặp lại từ bước thứ 3 cho tới khi hết tổng giá trị L/C. Loại L/C

tuần hoàn thường được sử dụng trong thanh toán với các bạn hàng quen biết, với số lượng hàng, chủng loại hàng mua ổn định trong một thời gian dài.

L/C tuần hoàn có thể khống chế việc thực hiện theo 2 cách

- Theo thời gian: Là khống chế thời hạn hiệu lực của L/C trong mỗi lần tuần hoàn và tổng giá trị L/C. Theo cách này có thể là L/C tích lũy hoặc không tích lũy. L/C tuần hoàn không tích lũy không cho phép cộng số tiền của L/C trước để tăng giá trị của L/C sau nếu L/C trước chưa sử dụng hết. L/C tuần hoàn tích lũy cho phép cộng dồn số tiền trước nếu các L/C trước chưa sử dụng hết.
- Theo giá trị: L/C tuần hoàn theo giá trị là L/C được phép khôi phục lại giá trị ngay khi giá trị cũ đã được sử dụng. Loại L/C này ít được sử dụng vì nó tạo ra một cam kết vô hạn của ngân hàng phát hành. Do đó, khi phát sinh nhu cầu thanh toán L/C tuần hoàn, các ngân hàng thường phát hành L/C khống chế theo thời gian hoặc khống chế số tiền vừa khống chế theo thời gian.

Có 3 cách tuần hoàn: Tự động, không tự động và hạn chế.

- Tuần hoàn tự động: L/C tiếp sau tự động có giá trị, không cần thông báo của ngân hàng phát hành L/C.
- Tuần hoàn không tự động: Chỉ khi nào ngân hàng phát hành L/C thông báo cho người bán thì L/C mới có giá trị hiệu lực.
- Tuần hoàn hạn chế: nếu sau vài ngày kể từ ngày L/C cũ hết hạn hiệu lực hoặc đã sử dụng hết mà không có ý kiến gì của ngân hàng phát hành thì L/C kế tiếp có giá trị hiệu lực.

Rủi ro trong thanh toán L/C tuần hoàn là với khoảng thời gian dài như vậy thì tình hình tài chính của người nhập khẩu có thể xấu đi hoặc có những biến động trên thị trường tài chính của người nhập khẩu, biến động trên thị trường tiêu thụ của người nhập khẩu, hàng hoá bị ứ đọng nhưng vẫn phải nhập tiếp hàng, không huỷ được L/C. Rủi ro của nhà nhập khẩu sẽ đem đến rủi ro cho ngân hàng phát hành vì vậy loại L/C này chỉ được sử dụng trong việc mua bán những hàng hoá với số lượng đều đặn và nhiều lần trong năm.

Để hạn chế rủi ro, ngân hàng phát hành nên chủ động chỉ định L/C tuân hoàn hạn chế hoặc không tự động hơn là tuân hoàn tự động.

\* *L/C có thể chuyển nhượng*(transferable L/C): là một L/C mà người hưởng đầu tiên có thể yêu cầu ngân hàng phục vụ mình chuyển nhượng toàn bộ hoặc một phần giá trị L/C gốc cho một hoặc nhiều người hưởng lợi thứ 2. Mục đích của loại L/C này nhằm giúp cho nhà xuất khẩu (thực chất là đối tác trung gian) tiến hành dịch vụ xuất khẩu mà không cần đến vốn của mình. Trong L/C chuyển nhượng, người hưởng lợi thứ nhất không tự động cung cấp được hàng hoá và người mua cuối cùng, L/C chỉ được chuyển nhượng một lần. Các bên tham gia chuyển nhượng gồm:

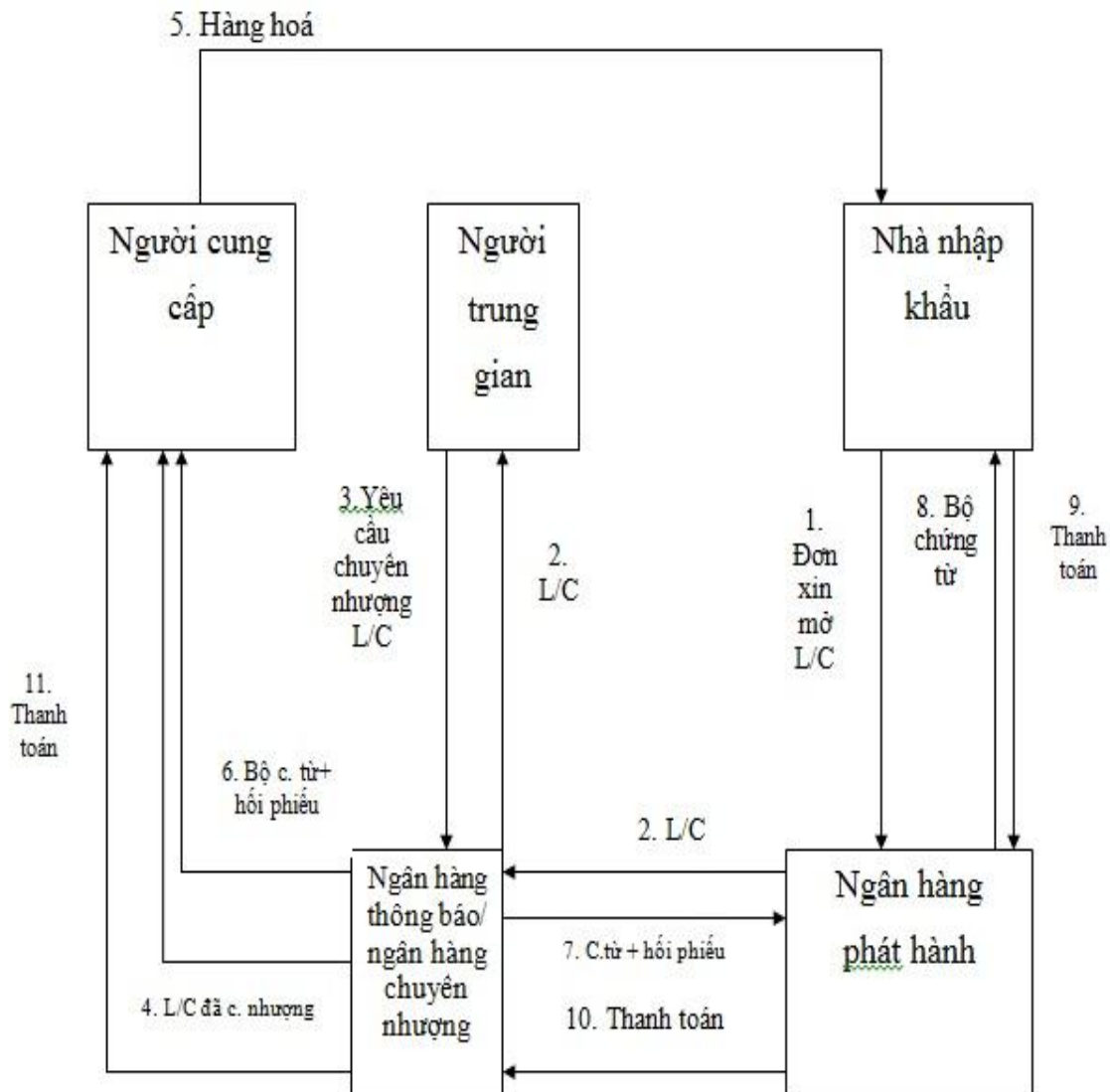
- Nhà nhập khẩu.
- Ngân hàng phát hành.
- Nhà xuất khẩu (người hưởng lợi thứ nhất)
- Ngân hàng thông báo/ chuyển nhượng/ ngân hàng chấp nhận hoặc chiết khấu.
- Người cung cấp/ người hưởng lợi thứ 2.

L/C chuyển nhượng thường được sử dụng khi người hưởng lợi thứ nhất là đại lý cho nhà nhập khẩu, khi đó họ không cần phải giữ bí mật về người cung cấp hàng hoá, còn trong trường hợp người hưởng lợi chỉ là người trung gian cung cấp hàng hoá cho nhà nhập khẩu thì họ rất muốn giữ bí mật về người cung cấp. Trong nghiệp vụ L/C chuyển nhượng thì người hưởng lợi thứ 2 chịu nhiều rủi ro hơn cả. Họ chỉ nhận được tiền khi người hưởng lợi thứ nhất được người mua thanh toán. Vì vậy họ gánh chịu rủi ro không những về người mua và ngân hàng phát hành mà còn phải gánh chịu cả rủi ro về người hưởng lợi thứ nhất và ngân hàng chuyển nhượng.

## Quy trình nghiệp vụ của L/C chuyển nhượng

Trường hợp thứ nhất:

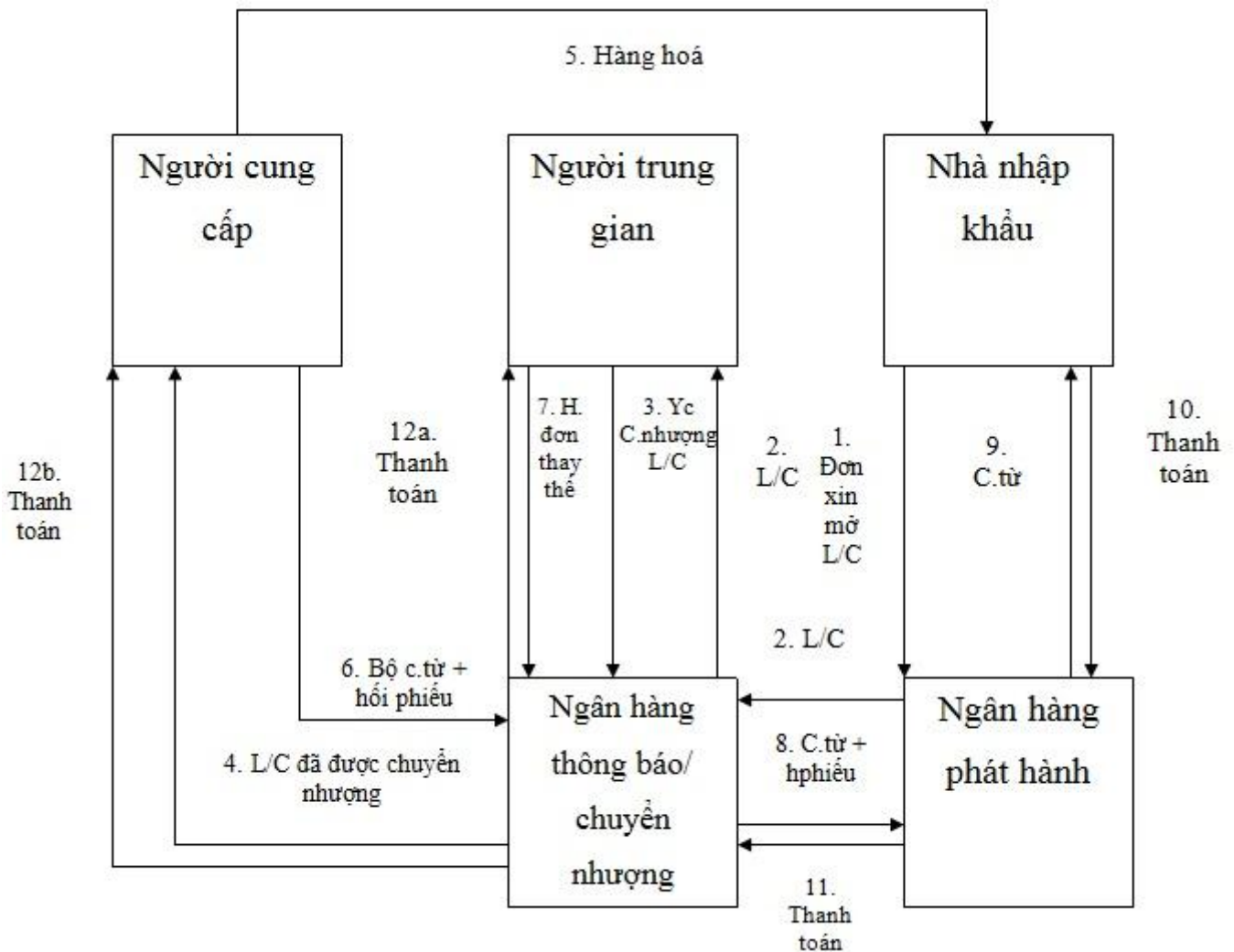
Sơ đồ 1.6: Quy trình nghiệp vụ người trung gian là đại lý cho người cung cấp





**Trường hợp thứ hai:**

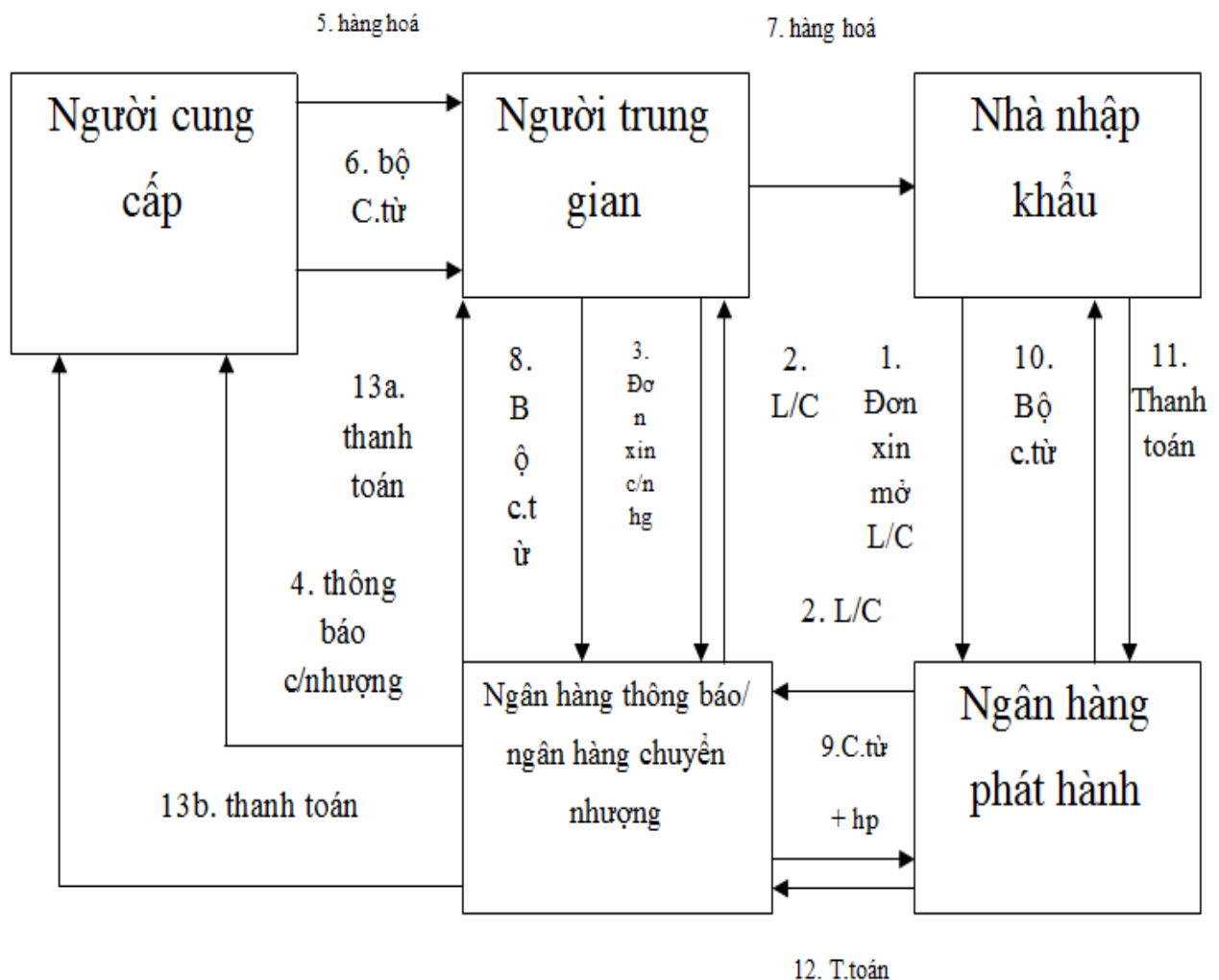
**Sơ đồ 1.7: Quy trình nghiệp vụ khi người trung gian không có hoặc không đủ hàng hoá để cung cấp cho nhà nhập khẩu.**

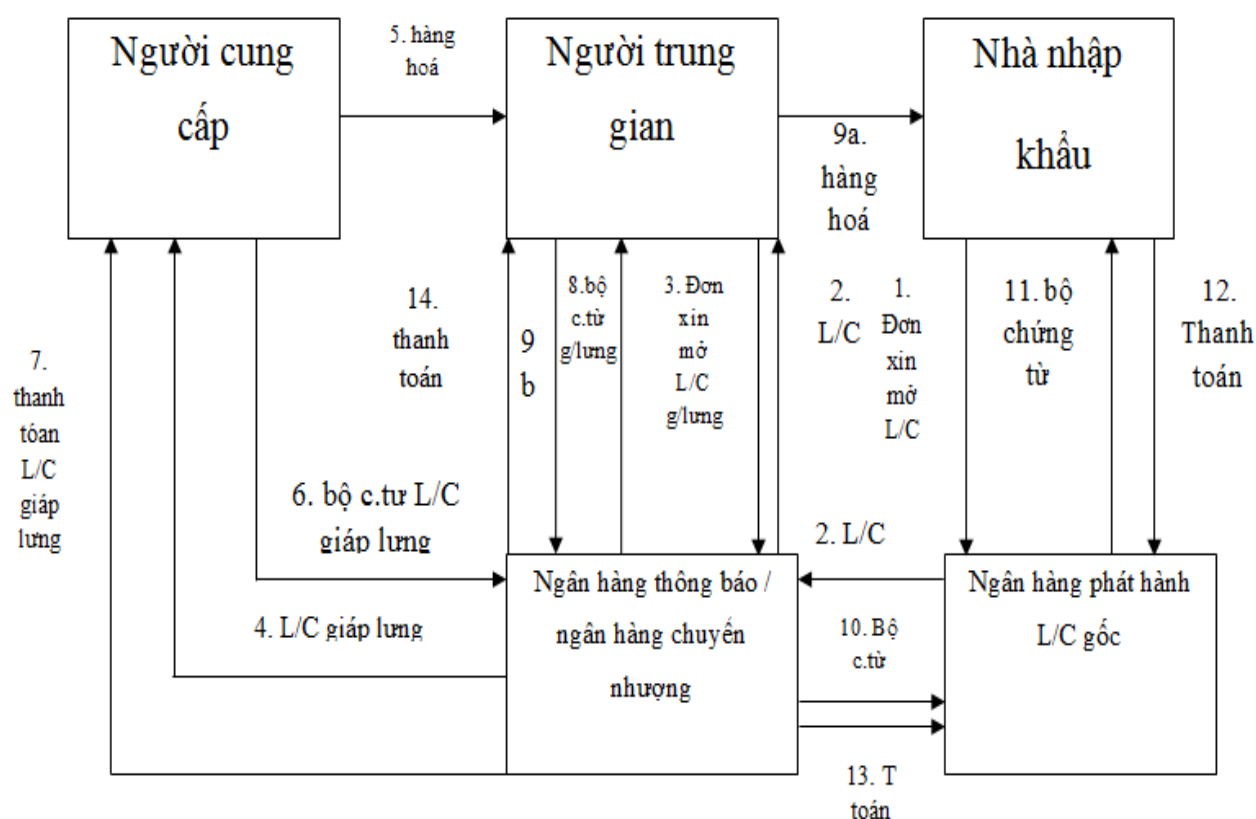


\* L/C giáp lưng (Back to back L/C): khi người hưởng nhận được một L/C (L/C gốc) không phải chuyển nhượng song không thể tự mình cung cấp hàng hoá, khi đó họ có thể thoả thuận với ngân hàng của mình phát hành một L/C thứ 2 (L/C giáp lưng) với nội dung tương tự cho người cung cấp hàng hoá. Điều khác biệt cơ bản nhất ở đây giữa L/C gốc và L/C chuyển nhượng là L/C gốc và L/C giáp lưng hoàn toàn độc lập với nhau, ngân hàng phát hành L/C giáp lưng hoàn toàn chịu trách nhiệm thanh toán bộ chứng từ hợp lệ của L/C giáp lưng. Hay nói cách khác nghĩa vụ và trách nhiệm của hai ngân hàng phát hành L/C gốc và L/C giáp lưng hoàn toàn độc lập với nhau. Vì vậy người cung cấp hàng

hoá (người hưởng lợi L/C giáp lưng) có thể yên tâm về mặt thanh toán. Về nguyên tắc L/C gốc sẽ là vật thế chấp hoặc sự đảm bảo cho việc thanh toán L/C giáp lưng, song việc thanh toán cho nhà cung cấp sẽ được thực hiện trước khi ngân hàng phát hành L/C giáp lưng nhận được L/C gốc. Đây chính là rủi ro đối với ngân hàng phát hành L/C giáp lưng. Để đảm bảo an toàn cho mình, ngân hàng phát hành L/C giáp lưng phải kiểm tra chặt chẽ chứng từ của L/C giáp lưng, phối hợp với khách hàng của mình để hoàn thiện các chứng từ thanh toán L/C gốc hoặc phải thực hiện nghiêm ngặt chế độ ký quỹ và thế chấp đối với người hưởng lợi thứ nhất.

**Sơ đồ 1.8: Quy trình nghiệp vụ nhượng tiền thu được.**



**Sơ đồ 1.9: Quy trình thanh toán L/C giáp lưng**

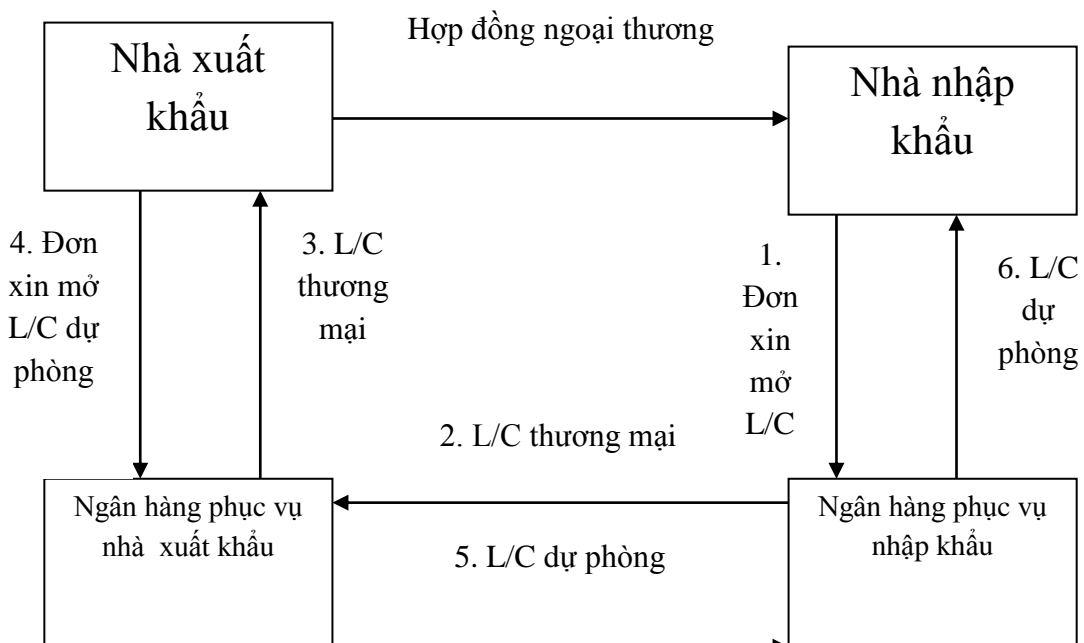
\* *L/C dự phòng (standby L/C)*: thực chất đây là một hình thức bảo lãnh của ngân hàng, là một loại tín dụng chứng từ hoặc một thoả thuận tương tự, theo đó ngân hàng phát hành cam kết với người thụ hưởng:

- Trả khoản tiền mà người yêu cầu mở thư tín dụng đã vay hoặc nhận ứng trước.
- Bồi hoàn về những thiệt hại do người yêu cầu mở không thực hiện được nghĩa vụ của mình.

L/C dự phòng cũng là cam kết thanh toán của ngân hàng phát hành cho người thụ hưởng. Song khác với thư tín dụng truyền thống là phương tiện thanh toán của người mua cho người bán theo hợp đồng thương mại thì L/C dự phòng chỉ để sử dụng để phòng ngừa đối tác vi phạm cam kết gây hậu quả xấu cho người hưởng, và việc thanh toán sẽ được thực hiện khi người hưởng lợi xuất trình được những bằng chứng nêu lên những điều kiện cam kết không được thực hiện.

Như vậy, thực chất L/C dự phòng giống như một thư bảo lãnh của ngân hàng. Riêng trong xuất nhập khẩu hàng hoá, L/C dự phòng là L/C mà trong đó ngân hàng mở cam kết với người hưởng lợi (nhà nhập khẩu) sẽ thanh toán lại cho họ trong trường hợp người xuất khẩu không hoàn thành nghĩa vụ giao hàng theo L/C đã đề ra. Khoản tiền này bao gồm: tiền đặt cọc, tiền ứng trước, mọi khoản chi phí liên quan đến việc mở một thư tín dụng thương mại và những chi phí liên quan khác.

#### Sơ đồ 1.10: Quy trình thanh toán L/C dự phòng



#### 1.1.3. Quy trình nghiệp vụ trong giao dịch L/C.

Trên thực tế quy trình nghiệp vụ trong giao dịch L/C tùy thuộc vào từng ngân hàng, từng tiêu chuẩn an toàn mà các bước thực hiện cũng như vai trò của các bên cũng có sự uyển chuyển thay đổi tuy vậy trong bài luận này tác giả xin được trình bày các quy trình nghiệp vụ trong giao dịch L/C một cách tổng quát dựa trên nguồn kiến thức tổng hợp tham khảo từ hai quyển: “Nghiệp vụ thanh toán quốc tế” của PGS.TS. Nguyễn thị Thu Thảo (2009), NXB Tài chính và “Cẩm nang thanh toán quốc tế bằng L/C” của PGS.TS Nguyễn Văn Tiến (2007), cụ thể như sau:

#### **1.1.3.1. Các bên tham gia.**

- Người xin mở L/C (Applicant for L/C): là người nhập khẩu hay người mua yêu cầu ngân hàng phục vụ mình phát hành một L/C và có trách nhiệm pháp lý về việc trả tiền của ngân hàng cho người bán theo L/C này.
- Người thụ hưởng L/C (Beneficiary): Người thụ hưởng còn gọi là người hưởng hay người hưởng lợi L/C. Thươ quy định của L/C, đây là người được hưởng số tiền thanh toán hay sở hữu hối phiếu đã chấp nhận thanh toán. Tùy hoàn cảnh cụ thể mà người thụ hưởng L/C có thể có những tên gọi khác nhau như: seller, exporter, drawer, contractor.
- Ngân hàng phát hành (issuing Bank – Opening Bank): là ngân hàng theo yêu cầu của người mua, phát hành một L/C cho người bán hưởng. Ngân hàng phát hành thường được các bên quy định trong hợp đồng ngoại thương, nếu không có sự thoả thuận trước thì nhà nhập khẩu được phép lựa chọn ngân hàng phát hành.
- Ngân hàng thông báo (Advising Bank): là ngân hàng được ngân hàng phát hành yêu cầu thông báo L/C cho người thụ hưởng. Ngân hàng thông báo thường là một đại lý hay một chi nhánh của ngân hàng phát hành ở nước nhà xuất khẩu.
- Ngân hàng xác nhận (Confirming Bank): trong trường hợp nhà xuất khẩu muốn có sự bảo đảm chắc chắn của L/C, thì một ngân hàng có thể đứng ra xác nhận L/C theo yêu cầu của ngân hàng phát hành. Thông thường NHXN là một ngân hàng lớn có uy tín và có nhiều trường hợp NHTB là NHXN. Muốn được xác nhận thì ngân hàng phát hành phải trả chi phí rất cao, có thể phải đặt cọc 100% giá trị của L/C.
- Ngân hàng chỉ định (Nominated Bank): là NHXN hoặc bất cứ ngân hàng nào khác được NHPH uỷ nhiệm để khi nhận được bộ chứng từ xuất trình phù hợp với những quy định trong L/C thì:
  - + Thanh toán ngay cho người thụ hưởng. Ngân hàng được chỉ định thanh toán có tên gọi là Paying Bank.
  - + Chấp nhận hối phiếu kỳ hạn. Ngân hàng được chỉ định chấp nhận hối phiếu có tên gọi là Accepting Bank

+ Chiết khấu hối phiếu hoặc bộ chứng từ.

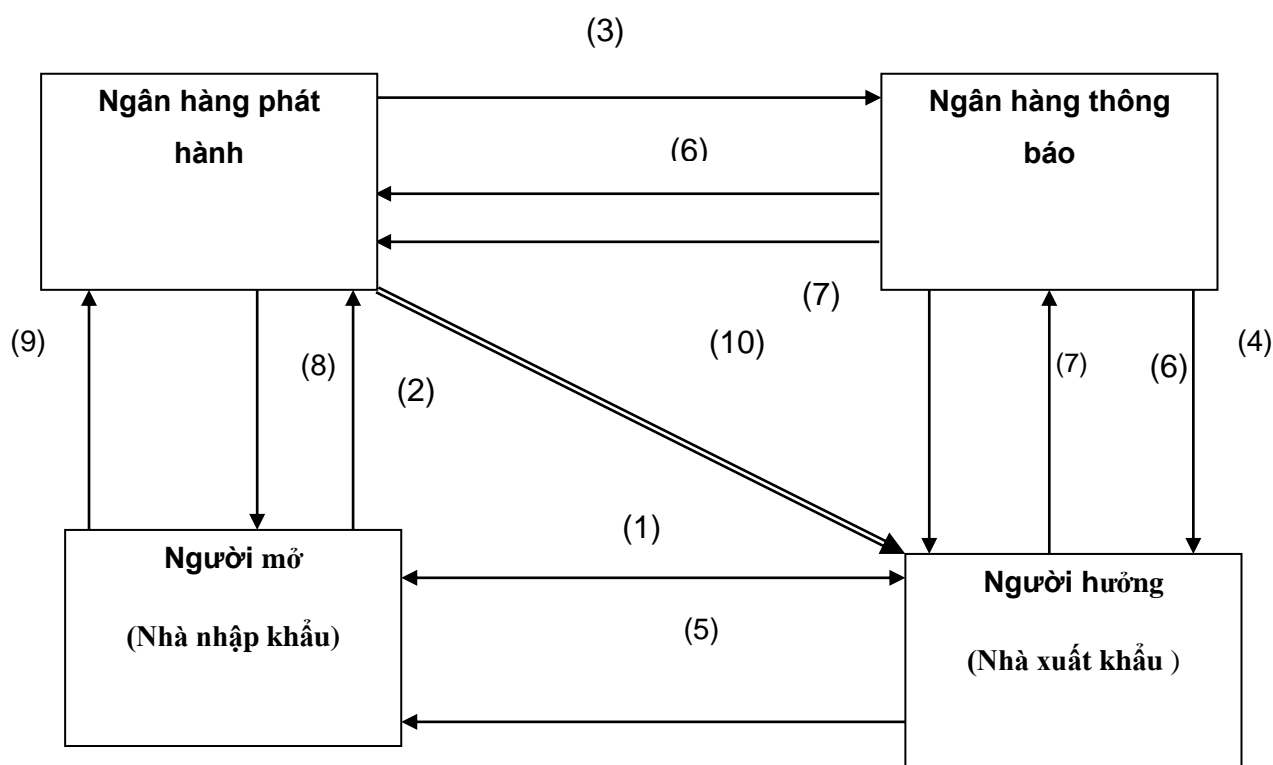
+ Chịu trách nhiệm trả chậm giá trị của L/C.

Trách nhiệm kiểm tra chứng từ của NHCD là giống ngân hàng phát hành khi nhận được bộ chứng từ nhà xuất khẩu gửi đến.

### 1.1.3.2. Quy trình nghiệp vụ tín dụng chứng từ.

#### 1.1.3.2.1 L/C thanh toán tại ngân hàng phát hành.

Sơ đồ 1.11: Quy trình L/C thanh toán tại ngân hàng phát hành



(1): 2 bên mua bán và ký kết hợp đồng ngoại thương với điều khoản thanh toán theo phương thức L/C.

(2): Trên cơ sở các điều khoản và điều kiện của hợp đồng ngoại thương, nhà nhập khẩu làm đơn gửi đến ngân hàng phục vụ mình yêu cầu phát hành một L/C cho người xuất khẩu hưởng.

(3): Căn cứ vào đơn vị xin mở L/C, nếu đồng ý, ngân hàng phát hành lập một L/C và thông qua ngân hàng đại lý của mình ở nước nhà xuất khẩu để thông báo về việc phát hành L/C và chuyển L/C đến người xuất khẩu.

(4): Khi nhận được thông báo L/C, ngân hàng thông báo sẽ thông báo L/C cho nhà xuất khẩu.

(5): Nhà xuất khẩu nếu chấp nhận L/C thì tiến hành giao hàng, nếu không thì đề nghị người nhập khẩu thông qua NHPH sửa đổi, bổ sung cho phù hợp với hợp đồng ngoại thương.

(6): sau khi giao hàng, nhà xuất khẩu lập bộ chứng từ theo yêu cầu của L/C và xuất trình thông qua NHTB cho NHPH để thanh toán.

(7): NHPH sau khi kiểm tra bộ chứng từ, nếu thấy phù hợp với L/C do mình phát hành thì tiến hành thanh toán cho nhà xuất khẩu, nếu thấy không phù hợp thì từ chối thanh toán và gửi trả lại toàn bộ và nguyên vẹn bộ chứng từ cho nhà xuất khẩu.

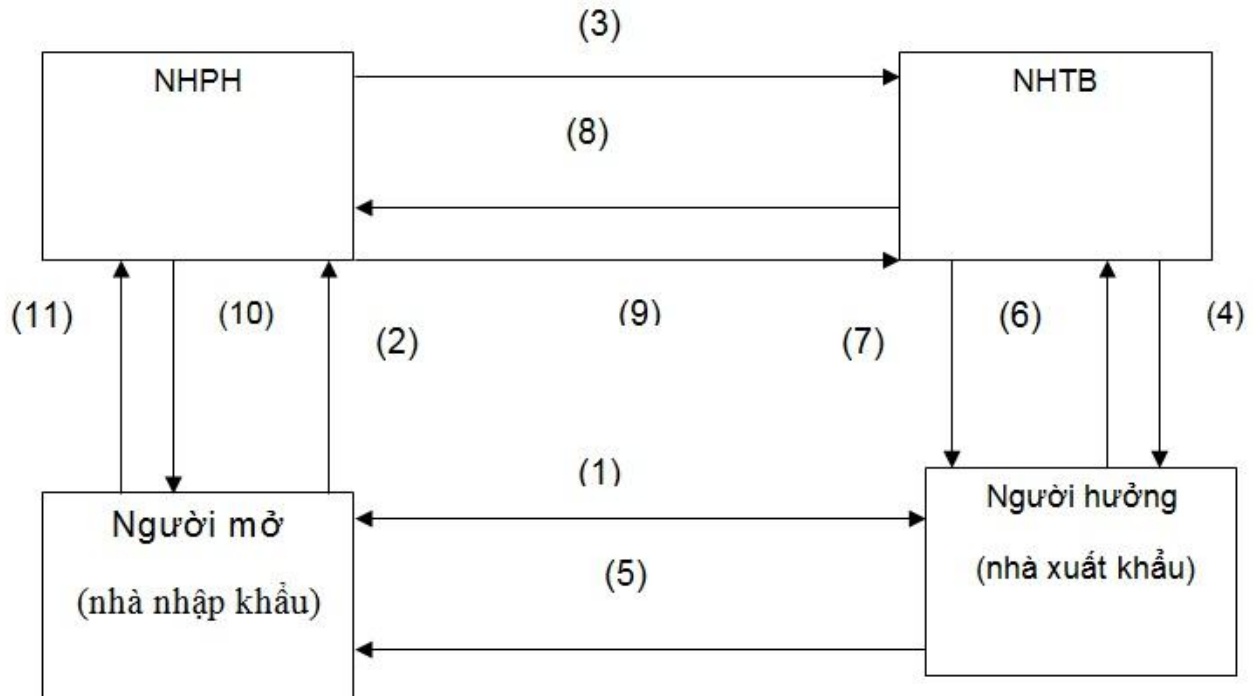
(8): NHPH đòi tiền nhà nhập khẩu và chuyển bộ chứng từ cho nhà nhập khẩu sau khi đã nhận được tiền hoặc chấp nhận thanh toán.

(9): Nhà nhập khẩu kiểm tra bộ chứng từ, nếu thấy phù hợp với L/C thì trả tiền hoặc chấp nhận trả tiền nếu thấy không phù hợp thì có quyền từ chối trả tiền.

(10): Sự cam kết nhận nợ trừu tượng và có điều kiện (nợ tiềm năng)

Các loại được thanh toán tại NHPH bao gồm 2 trường hợp:

- Là loại L/C không huỷ ngang trực tiếp, quy định người hưởng chỉ được xuất trình chứng từ vào NHPH để được ngân hàng này thanh toán trực tiếp. NHPH không thanh toán cho ai ngoài người thụ hưởng.
- L/C có quy định NHCD (không phải là NHXN) nhưng NHCD không thực hiện chức năng trả tiền, chiết khấu, chấp nhận,... mà đơn thuần chỉ là ngân hàng chuyển chứng từ (Remitting bank) cho NHPH. Nghĩa là bộ chứng từ được thanh toán tại NHPH

**1.1.3.2.2 L/C thanh toán tại ngân hàng thông báo.****Sơ đồ 1.12: Quy trình L/C thanh toán tại ngân hàng thông báo**

Các bước (1) đến (5) giống như trường hợp thanh toán tại ngân hàng phát hành.

(6): sau khi giao hàng, nhà xuất khẩu lập bộ chứng từ theo yêu cầu của L/C và xuất trình cho NHTB để được thanh toán.

(7): NHTB sau khi kiểm tra bộ chứng từ, nếu thấy phù hợp với L/C do mình thông báo thì tiến hành thanh toán tiền cho nhà xuất khẩu, nếu thấy không phù hợp thì từ chối thanh toán và gửi trả lại toàn bộ và nguyên vẹn bộ chứng từ cho nhà nhập khẩu.

(8): NHTB gửi bộ chứng từ cho ngân hàng phát hành để được hoàn trả.

(9): NHPH sau khi kiểm tra lại bộ chứng từ, nếu thấy phù hợp với yêu cầu L/C của mình phát hành thì tiến hành thanh toán cho NHTB, nếu thấy không phù hợp thì từ chối thanh toán và gửi trả lại toàn bộ và nguyên vẹn bộ chứng từ cho NHTB.

(10): NHPH đòi tiền nhà nhập khẩu và chuyển bộ chứng từ cho người nhập khẩu sau khi đã được nhà nhập khẩu trả tiền hoặc chấp nhận thanh toán.

(11): Nhà nhập khẩu kiểm tra bộ chứng từ, nếu thấy phù hợp với L/C thì trả tiền hoặc chấp nhận trả tiền, nếu thấy không phù hợp thì có quyền từ chối trả tiền.



## **1.2. Rủi ro trong thanh toán quốc tế theo phương thức tín dụng chứng từ (L/C)**

### **1.2.1. Khái niệm về rủi ro trong thanh toán quốc tế theo phương thức tín dụng chứng từ.**

- Có rất nhiều quan niệm về rủi ro như: “rủi ro là những bất trắc gây ra mất mát, thiệt hại”, “rủi ro là sự bất trắc cụ thể liên quan đến việc xuất hiện một biến cố không mong đợi...”. Nhưng nói chung mọi quan điểm đều thống nhất **“rủi ro là những biến cố xảy ra ngoài ý muốn, sự hiểu biết, dự tính của chủ thể và đem lại những hậu quả xấu”** rủi ro có thể xảy ra bất cứ lúc nào trong mọi lĩnh vực của đời sống nhất là trong lĩnh vực ngân hàng.
- Trên thực tế thì nghiệp vụ thanh toán quốc tế, do phạm vi rộng lớn và bao gồm nhiều đối tượng tham gia nên rủi ro có thể xuất hiện tại nhiều thời điểm gây ra các thiệt hại không nhỏ cho các bên. Thông thường khi rủi ro xảy ra thì người chịu thiệt hại lớn nhất là các nhà xuất, nhập khẩu. Bề ngoài, ngân hàng thương mại với vai trò là trung gian cung cấp các dịch vụ thanh toán cho khách hàng, thu được một mức lợi nhuận ổn định mà dường như không phải chịu bất kì một loại rủi ro nào. Nhưng trên thực tế lại không phải như vậy. Hoạt động thanh toán quốc tế tuy chỉ đóng góp một phần thu nhập nhỏ trong tổng lợi nhuận của ngân hàng nhưng khi xảy ra rủi ro thì tác hại của nó gây ra không thua kém tác hại của các hoạt động nghiệp vụ khác. Rủi ro trong thanh toán quốc tế đối với ngân hàng thương mại có thể là những mất mát thiệt hại xảy ra do không thu hồi được vốn, phát sinh những khoản chi phí không cần thiết hay là những yếu tố làm giảm uy tín của ngân hàng, có thể nói những mất mát thiệt hại đó đối với ngân hàng là cả một vấn đề cần suy xét.
- **PGS.TS Nguyễn Thị Thu Thảo** cũng có khái niệm trong quyển: “ **Nghiệp vụ thanh toán quốc tế**”, NXB Tài chính (2009): “ Rủi ro trong hoạt động thanh toán quốc tế là những biến cố không mong đợi, có thể xảy ra trong hoạt động thanh toán, gây thiệt hại cho các bên có liên quan”.
- Còn theo **PGS.TS Trần Thị Xuân Hương** trong quyển: “*Giáo trình Thanh toán quốc tế*”, Nhà xuất bản Lao động – xã hội, năm 2008: “ Rủi ro trong hoạt động

thanh toán quốc tế là vấn đề xảy ra ngoài ý muốn trong quá trình tiến hành hoạt động TTQT và ảnh hưởng xấu đến hoạt động kinh doanh của NHTM”.

- Thông qua việc xem xét các quan điểm trước đó, các quan điểm về rủi ro cũng như xuất phát từ thực tiễn hoạt động thanh toán quốc tế, tác giả đã đúc kết và đưa ra định nghĩa về rủi ro trong hoạt động thanh toán quốc tế như sau: “ Rủi ro trong hoạt động thanh toán quốc tế là những rủi ro về kinh tế phát sinh trong quá trình thực hiện hoạt động thanh toán quốc tế, nó do các nguyên nhân phát sinh từ quan hệ giữa các bên tham gia TTQT (nhà xuất khẩu, nhập khẩu, ngân hàng, các tổ chức, cá nhân và các tác nhân trung gian...) hoặc những nhân tố khách quan khác gây nên như thiên tai, chiến tranh, chính trị...Rủi ro trong hoạt động thanh toán quốc tế liên quan đến các giao dịch thương mại quốc tế. Nó cũng giống như rủi ro trong giao dịch thương mại trong nước, nhưng phức tạp hơn do khoảng cách về địa lý, những khác biệt về văn hóa, luật pháp,...”
- Không dừng lại ở đó, trong thanh toán quốc tế, tín dụng chứng từ là phương thức thanh toán có tính ưu việt nhất. Tuy nhiên trách nhiệm của ngân hàng trong thanh toán L/C là rất lớn và rủi ro dễ xảy ra. Tín dụng chứng từ được hiểu là một phương thức thanh toán quốc tế, mặt khác cũng có thể coi đây là một loại tín dụng ngắn hạn của các ngân hàng thương mại. Vì vậy rủi ro là yếu tố tiềm ẩn nhưng cũng có thể bộc phát bất cứ lúc nào trong quá trình hoạt động của ngân hàng. Như vậy muốn quản lý được rủi ro thì người ta phải phân loại rủi ro, tìm ra nguyên nhân và biểu hiện của rủi ro, từ đó có giải pháp ngăn ngừa và hạn chế rủi ro.

### **1.2.2. Các loại hình rủi ro trong thanh toán quốc tế theo phương thức tín dụng chứng từ.**

#### **1.2.2.1. Rủi ro đối với ngân hàng phát hành.**

NHPH tuy đạt được phí từ việc phát hành và các khoản phí khác liên quan đến giao dịch L/C, các khoản thu nhập liên quan đến việc chuyển đổi tiền tệ và đồng thời tăng cường quan hệ đối với các ngân hàng đại lý, đồng thời làm tăng tiềm năng kinh doanh đối ứng giữa các ngân hàng với nhau. Tuy nhiên NHPH cũng phải gánh chịu nhiều rủi ro.

- Hệ số tín nhiệm của người mở: NHPH phải thực hiện thanh toán cho người thụ hưởng theo quy định của L/C ngay cả trong trường hợp nhà nhập khẩu có ý định không hoàn trả hoặc không có khả năng hoàn trả. Đây là rủi ro rất thường xảy ra đối với ngân hàng phát hành, vì vậy khi chấp nhận phát hành L/C, ngân hàng cần áp dụng một quy trình thẩm định khách hàng chặt chẽ giống như việc cấp tín dụng cho khách hàng. Với bản chất khi mở L/C, ngân hàng đã thực hiện cam kết tài chính và chấp nhận rủi ro, vì vậy để hạn chế rủi ro ngân hàng thường có những quy định bắt buộc đối với những khách hàng lần đầu mở L/C như: Ký quỹ 100% giá trị mở L/C hay cung cấp tài sản cầm cố thế chấp. Còn đối với khách hàng mở L/C thường xuyên NHPH có thể cung cấp một hạn mức tín dụng nhất định để cho người nhập khẩu mở L/C với tổng giá trị bằng hạn mức tín dụng nhập khẩu. Tỷ lệ % ký quỹ có thể giảm nếu mức độ tín nhiệm của khách hàng tăng lên.
- Tính chất của hàng hoá: Khi ngân hàng phát hành thực hiện cam kết mở L/C tức là ngân hàng phải xét xem nếu tổn thất xảy ra, liệu ngân hàng có thu lại được một phần hay toàn bộ số tiền đã thanh toán từ việc bán hàng nếu nhà nhập khẩu không có khả năng thanh toán hay bị phá sản. Ngân hàng phát hành cần phải được đảm bảo các tiêu chuẩn sau:
  - Hàng hoá có đảm bảo chất lượng và có thể bán được hay không: việc những nhà nhập khẩu không có uy tín cố tình cung cấp hàng hoá kém chất lượng hay những trường hợp do biến động của thời tiết dẫn đến những tổn thất về hàng hoá là thường xuyên xảy ra trong vận tải đường biển. Năm 1999, chi nhánh NHNN & PTNT Đà Nẵng đã bị tổn thất 1,1 triệu USD khi thực hiện thanh toán bộ L/C cho nhà xuất khẩu phân lân của Nhật Bản vào Việt Nam, do trình độ của nhà nhập khẩu Việt Nam còn nhiều hạn chế (doanh nghiệp nhà nước – Công ty bảo vệ thực vật và giống cây trồng Đà Nẵng) đã uỷ quyền toàn bộ thủ tục vận chuyển và mua bảo hiểm cho đối tác, trên đường vận chuyển do gặp bão làm ướt hàng hoá và không thể sử dụng được nhưng tài khoản của NHNN&PTNT Đà Nẵng tại ngân hàng đại lý vẫn bị trừ số tiền 1,1 triệu USD còn công ty bảo vệ thực vật và giống

cây trồng Đà Nẵng cũng không thanh toán cho ngân hàng. Trong trường hợp này NHNN&PTNT Đà Nẵng là đơn vị chịu thiệt hại 100%.

- Nhà nhập khẩu sẽ là người chắc chắn sở hữu hàng hoá hay không: Việc xác định tính sở hữu là rất cần thiết và rất ít khi ngân hàng phát hành phạm sai lầm trong trường hợp này.
- Hàng hoá có dễ hỏng và giá cả có hay biến động hay không: Đối với Việt Nam, khi mà quy mô và dịch vụ ngân hàng chưa thật sự đa dạng, nhà nhập khẩu thường phải ký quỹ 100% hay có tài sản thế chấp bảo đảm thì vấn đề này không thật sự được các ngân hàng Việt Nam quan tâm, đặc biệt là khối NHTMNN, tuy nhiên ở các quốc gia mà những hoạt động bảo lãnh nhập khẩu phát triển như Hoa Kỳ, Tây Âu, Nhật Bản, thì vấn đề này rất đáng quan tâm. Một ngân hàng phát hành của Hoa Kỳ sẽ phải xem xét xem nhà nhập khẩu của mình khi nhập tôm càng xanh của Việt Nam sẽ vấp phải những vấn đề gì: Có khả năng bị kiện bán phá giá, hạn ngạch nhập khẩu của thị phần tôm Việt Nam vào Hoa Kỳ có bị thu hẹp, hay nhà nhập khẩu sẽ phải hạ giá bán do sự cạnh tranh của loại tôm trắng của Thái Lan, Indonesia,... có chất lượng khá tương đồng nhưng giá lại rẻ hơn. Nếu hàng hoá của Việt Nam bị kiện bán phá giá và bị lưu kho tại cảng thì việc bị hư hỏng đối với các mặt hàng đông lạnh là một xác suất khá cao. Tồn thất sẽ do ngân hàng phát hành gánh chịu nếu nhà nhập khẩu bị phá sản.
- Hàng hoá có bị hư hại trong quá trình vận chuyển hay không và ngân hàng có quyền đòi tiền bảo hiểm hay không: Thực tế đã xảy ra khi các nhà nhập khẩu khối Ả Rập nhập khẩu đồ gốm sứ của Trung Quốc và Nhật Bản những năm 70 của thế kỷ 20. Do các nhà xuất khẩu Nhật Bản không tính đến thay đổi thời tiết khi di chuyển từ Đông Á sang Trung Đông, họ đã sử dụng vỏ khô để lót đệm cho đồ gốm của mình, khi vào Trung Đông do thời tiết khô nóng hơn rất nhiều so với Đông Á, lớp vỏ đệm tiếp tục khô lại và không đảm bảo an toàn cần thiết, gần 40% hàng bị rạn vỡ, và ngân hàng phát hành khi tiếp nhận lô hàng do nhà nhập khẩu không có khả năng chi trả đã phải gánh chịu toàn bộ tổn thất do bảo hiểm không chấp nhận thanh toán trường hợp trên.

- Có sự thông đồng nào giữa nhà nhập khẩu và xuất khẩu để lừa tiền của ngân hàng hay không? Việc này xảy ra rất nhiều ở các nước phát triển với những tập đoàn tội phạm công nghệ cao và nhiều ngân hàng tự hào với tiềm lực tài chính cũng như năng lực của mình đã trở thành trò hề cho những màn lừa đảo ngoạn mục. Việt Nam gặp phổ biến hơn là khi các doanh nghiệp Việt Nam bị khách hàng là các nhà xuất khẩu ở các quốc gia khác cố tình gây thiệt hại. Năm 2001, NHTMCP Quân đội chi nhánh tại Quảng Ninh đã phải chịu tổn thất 1,5 triệu USD trong hợp đồng nhập khẩu 3 triệu USD của công ty vận tải Quảng Ninh tiến hành mua 3 xà lan kéo của Mỹ. Sau khi NHTMCP Quân đội thanh toán cho phía đối tác khi hàng đang trên đường đến Việt Nam đã thay đổi hải trình chuyển sang khu vực khác, phía công ty vận tải Quảng Ninh đã phát hiện một số sai sót trong bộ chứng từ nhưng phía ngân hàng không phát hiện ra và ngân hàng và công ty mỗi bên chịu 50% tổn thất.
- Có hạn chế nào liên quan đến loại hàng hoá nhập khẩu hay không: như đối tượng mua bán, hạn chế về giấy phép kinh doanh, mâu thuẫn chính trị chẳng hạn. Như trường hợp Venezuela cấm nhập khẩu hàng hoá Mỹ năm 2006 là một điển hình.
- **Rủi ro tác nghiệp:** Khi L/C không có xác nhận, NHCĐ có thể yêu cầu NHPH chấp nhận thanh toán cho người thụ hưởng mà chưa nhìn thấy bộ chứng từ. Trong trường hợp này, nếu không có sự chấp thuận trước của người nhập khẩu về việc hoàn trả thì ngân hàng phát hành sẽ gặp rủi ro nếu như bộ chứng từ có sai sót, nhà nhập khẩu không chấp nhận, ngân hàng sẽ không truy đòi được tiền từ nhà nhập khẩu. Về mặt nguyên tắc có thể NHPH đòi lại được tiền từ NHCĐ nhưng việc này đòi hỏi nhiều thời gian và chi phí tốn kém, đôi khi vượt quá giá trị của bộ L/C.
- **Rủi ro do chủ quan:** nếu ngân hàng phát hành chấp nhận thanh toán hối phiếu kỳ hạn mà không có sự kiểm tra một cách thích đáng bộ chứng từ, thanh toán bộ chứng từ có lỗi thì nhà nhập khẩu không chấp nhận thanh toán.

#### **1.2.2.2. Đối với ngân hàng thông báo.**

NHTB chịu trách nhiệm phải có sự quan tâm hợp lý để bảo đảm rằng L/C là xác thực, bao gồm cả việc xác minh chữ ký, khoá mã, mẫu điện trước khi gửi thông báo cho nhà xuất khẩu. Sai sót ở bất cứ khâu nào thì NHTB phải chịu trách nhiệm về thiệt hại xảy ra.

#### **1.2.2.3. Đối với ngân hàng chỉ định.**

Trừ khi là NHXN, các NHCD không có một trách nhiệm nào phải thanh toán cho nhà xuất khẩu trước khi nhận được tiền từ ngân hàng phát hành. Tuy nhiên, trong thực tế trên cơ sở bộ chứng từ xuất trình, các NHCD thường ứng trước cho nhà xuất khẩu với điều kiện truy đòi, tức là NHCD chịu rủi ro về tín dụng trong trường hợp này.

#### **1.2.2.4. Đối với Ngân hàng xác nhận.**

- Nếu bộ chứng từ là hoàn hảo thì NHXN phải trả tiền cho người xuất khẩu bất luận là có truy đòi được tiền từ NHPH hay không. Như vậy, NHXN chịu rủi ro tín dụng đối với NHPH, cũng như rủi ro chính trị và rủi ro ngoại hối ở nước của NHPH.
- Nếu NHXN trả tiền hay chấp nhận thanh toán hối phiếu kỳ hạn, mà không có sự kiểm tra một cách thích đáng bộ chứng từ, để bộ chứng từ có lỗi, NHPH không chấp nhận thì không thể đòi tiền NHPH.

### **1.2.3. Tiêu chí phản ánh rủi ro trong thanh toán quốc tế theo phương thức tín dụng chứng từ.**

Trong phương thức tín dụng chứng từ, mối quan hệ giữa ngân hàng với nhà xuất khẩu và nhà nhập khẩu phát sinh khi bắt đầu mở L/C. Từ đó cũng phát sinh những rủi ro mà ngân hàng có thể gặp phải. Để đánh giá được mức độ của những rủi ro đó, người ta thường căn cứ vào các chỉ tiêu về: định mức ký quỹ, cho vay bắt buộc và nợ quá hạn.

#### **1.2.3.1. Chỉ tiêu về định mức ký quỹ.**

Ký quỹ là quy định của ngân hàng đối với khách hàng khi họ xin được bảo lãnh phát hành L/C. Khách hàng sẽ phải nộp một khoản tiền nhất định vào tài khoản của họ tại

ngân hàng mà họ xin được bảo lãnh và khoản tiền đó sẽ được phong toả cho đến khi nghĩa vụ bảo lãnh của ngân hàng chấm dứt. Thông thường khoản tiền này được tính theo tỷ lệ với giá trị mà khách hàng xin được bảo lãnh.

Mức ký quỹ có thể là 100% hoặc dưới 100% tùy theo đối tượng khách hàng cụ thể, và cao hay thấp phụ thuộc vào nhiều yếu tố. Chẳng hạn như:

- Khả năng thanh toán củ khách hàng: khả năng thanh toán càng cao thì mức ký quỹ càng thấp và ngược lại.
- Đối tượng khách hàng: uy tín của khách hàng với ngân hàng càng cao thì mức ký quỹ càng thấp và ngược lại.
- Loại hàng hoá nhập, khả năng tiêu thụ hàng và tình hình biến động giá cả hàng hoá trên thị trường: những mặt hàng dễ tiêu thụ, thị trường ổn định giá cả ít biến động thì mức ký quỹ sẽ thấp hơn và ngược lại.

Trên cơ sở kết hợp các yếu tố trên, ngân hàng sẽ quyết định mức ký quỹ cụ thể. Tỷ lệ ký quỹ càng thấp thì nguy cơ đối mặt với rủi ro của ngân hàng càng cao.

#### **1.2.3.2. Chỉ tiêu về cho vay bắt buộc.**

Giá trị cho vay bắt buộc

$$\text{Tỷ lệ cho vay bắt buộc} = \frac{\text{Giá trị cho vay bắt buộc}}{\text{Tổng giá trị thanh toán.}}$$

Khi nhà nhập khẩu không có khả năng thanh toán tiền hàng cho ngân hàng thì ngân hàng buộc phải ghi nợ tài khoản cho khách hàng tại ngân hàng. Nhưng nếu khoản này không đủ số dư để thanh toán, ngân hàng buộc phải cho doanh nghiệp vay với lãi suất quá hạn. Số tiền này là ngân hàng không muốn cho khách hàng vay nhưng chỉ có cách đó mới có thể đòi tiền khách hàng trong tương lai. Đây là khoản vay bắt buộc mà ngân hàng phải cho vay.

Chỉ tiêu này phản ánh trong tổng giá trị L/C thanh toán thì số cho vay bắt buộc nghĩa là giá trị thư tín dụng không được doanh nghiệp thanh toán mà ngân hàng không thể thu hồi được ngay chiếm tỷ lệ bao nhiêu.

### 1.2.3.3. Chỉ tiêu về nợ quá hạn.

$$\text{Tỷ lệ nợ quá hạn} = \frac{\text{Giá trị nợ quá hạn}}{\text{Tổng giá trị thanh toán}}$$

Khi ngân hàng đã cho vay bắt buộc, nếu sau một thời gian doanh nghiệp có khả năng thanh toán cả gốc và lãi tức là ngân hàng đã đòi được số tiền trước đây. Còn nếu doanh nghiệp làm ăn thua lỗ, phá sản không có khả năng thanh toán thì số cho vay đó sẽ được kết chuyển nợ quá hạn.

Chỉ tiêu này phản ánh giá trị ngân hàng không thể thu hồi so với tổng giá trị cho vay hay tổng giá trị thanh toán chiếm tỷ lệ bao nhiêu.

Các chỉ tiêu trên cho ta thấy khái quát về tình hình quản trị rủi ro trong phương thức tín dụng chứng từ tại một ngân hàng thương mại, từ đó có biện pháp để quản lý rủi ro trong một ngân hàng một cách có hiệu quả nhất.

### 1.2.4. Nguyên nhân dẫn đến rủi ro trong hoạt động thanh toán quốc tế theo phương thức tín dụng chứng từ.

Khi nói đến rủi ro cho ngân hàng nói chung, chúng ta phải hiểu đó không chỉ đơn thuần là sự mất vốn mà còn có thể là: đọng vốn trong thanh toán, kéo dài thời gian thanh toán, thanh toán trả chậm, nợ quá hạn, và đặc biệt là mất uy tín của ngân hàng với ngân hàng đại lý. Mặc dù được đánh giá là phương thức tối ưu nhất nhưng phương thức tín dụng chứng từ vẫn luôn tiềm ẩn những rủi ro. Các rủi ro này có thể phát sinh trong bất cứ giai đoạn nào trong quá trình thanh toán, từ khi L/C được phát hành cho đến khi nó được thanh toán. Không chỉ gây thiệt hại về mặt kinh tế, những rủi ro này còn làm tổn hại đến uy tín của ngân hàng làm ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh chung. Dù các ngân hàng đã áp dụng nhiều phương án phòng chống rủi ro nhưng vô hiệu hoá rủi ro là điều tuyệt đối không thể. Nó bắt nguồn từ một số nguyên nhân sau.



#### **1.2.4.1. Năng lực tài chính của khách hàng yếu.**

Đây là lý do chủ yếu và dễ xảy ra nhất, các doanh nghiệp xuất khẩu yếu về thực lực tài chính cũng như kinh nghiệm kinh doanh xuất nhập khẩu, hoạt động của họ chủ yếu dựa vào ngân hàng nên kết quả kinh doanh của họ cũng ảnh hưởng trực tiếp đến uy tín cũng như chất lượng tín dụng của ngân hàng khiến ngân hàng luôn phải đối mặt với rủi ro tiềm ẩn.

Bảo lãnh phát hành L/C đòi hỏi sự đồng ý của bộ phận tín dụng, việc đánh giá chất lượng tín dụng cũng dựa nhiều vào chủ quan của nhân viên tín dụng, nếu một nhân viên tín dụng muốn hoàn thành tốt nhiệm vụ khi đánh giá khách hàng xuất nhập khẩu, họ cần có một hiểu biết rộng rãi về hoạt động ngoại thương cũng như kinh nghiệm trong hoạt động tín dụng. Đặc biệt ở các ngân hàng thương mại Việt Nam trong giai đoạn hiện nay, nhiều ngân hàng đang rất khó khăn về nguồn lực cán bộ tín dụng nói chung và những cán bộ tín dụng am hiểu ngoại thương càng hiếm hơn.

Thậm chí biết được chất lượng tín dụng của khách hàng đang ở mức báo động, nhưng vì quen biết hay những lý do tế nhị khác, bộ phận tín dụng bắt buộc phải chấp nhận bảo lãnh cho khách hàng và điều này mang đến rủi ro tiềm ẩn cho khách hàng.

Năng lực tín dụng của khách hàng là điều đáng quan tâm, đặc biệt trong giai đoạn ngoại thương phát triển mạnh mẽ và đầy biến động như hiện nay, chỉ những doanh nghiệp trường vốn và có kinh nghiệm trong hoạt động ngoại thương mới có thể tồn tại và phát triển. Điều này luôn được các ngân hàng ghi chú và thực hiện giám sát chặt chẽ khách hàng của mình.

#### **1.2.4.2. Do tác nghiệp gây ra.**

Đây là loại rủi ro do những sai sót mang tính kỹ thuật trong quy trình thanh toán L/C, như sự khác nhau giữa bộ chứng từ thanh toán với nội dung quy định trong L/C hay việc các bên tham gia thực hiện sai một khâu trong quy trình nghiệp vụ thanh toán. Do đặc thù của thanh toán tín dụng chứng từ là ngân hàng chỉ làm việc trên giấy tờ cho nên nó đòi hỏi sự chính xác tuyệt đối giữa bộ chứng từ thanh toán và L/C. Những tranh chấp

trong quá trình lập chứng từ hay quy trình nghiệp vụ là hoàn toàn có thể xảy ra, thực tế thì tỷ lệ sai sót trong các bộ chứng từ được xuất trình là rất lớn, chiếm khoảng 30%.

Rủi ro từ phía khách hàng như: sai sót về tên, địa chỉ của các bên có liên quan, mô tả hàng hoá,... thậm chí là những sai sót lớn như: thiếu chứng từ, chứng từ do bạn hàng nước ngoài gửi ghi sai tên ngân hàng phát hành, chứng từ khác biệt so với L/C. Những sai sót của bộ chứng từ có thể được người bán chủ động sửa chữa như sai sót trong hoá đơn thương mại, bản kê chi tiết hàng hoá,... nhưng cũng có những sai sót chứng từ do bên thứ 3 lập và người bán không thể sửa được như vận đơn, xuất xứ hàng hoá, phiếu kiểm định hàng hoá,... Với những sai sót loại này ngân hàng hàng hoá thường từ chối thanh toán để bảo vệ quyền lợi của khách hàng trong nước nhưng thường không được nhà xuất khẩu chấp nhận dẫn đến tranh chấp gây thiệt hại cả về vật chất và uy tín cho ngân hàng.

Rủi ro đến do phía ngân hàng: ngân hàng phát hành mở L/C có trách nhiệm mở L/C, tu chỉnh L/C, kiểm tra chứng từ và thanh toán. Ở bất cứ khâu nào sai sót cũng có thể xảy ra. Khi xem xét mà phát hiện thấy sai sót thì ngân hàng phải thông báo ngay cho bên mua, nếu họ vẫn chấp nhận thanh toán thì ngân hàng sẽ chấp nhận thanh toán và thu phí bất hợp lệ của bộ chứng từ. Trong trường hợp ngược lại, ngân hàng phải gửi điện thông báo cho ngân hàng nước ngoài trong vòng 07 ngày. Nếu quá thời hạn 07 ngày, ngân hàng nước ngoài sẽ từ chối gây thiệt hại lớn cho ngân hàng.

#### **1.2.4.3. Xuất phát từ nguyên nhân mang tính đạo đức.**

Ngân hàng nói riêng và các bên tham gia thanh toán quốc tế nói chung luôn phải đối mặt với rủi ro đạo đức do bên đối tác luôn tìm cách vi phạm, không thực hiện đúng nghĩa vụ hợp đồng, vì họ thường ở cách xa nhau thậm chí không hề gặp mặt trong quá trình thực hiện nghiệp vụ thanh toán L/C..

Rủi ro đạo đức từ phía nhà nhập khẩu xảy ra đối với ngân hàng trong trường hợp khách hàng không có thiện chí, tìm mọi cách để không thực hiện nghĩa vụ của mình. Đó là khi khách hàng yêu cầu ngân hàng phát hành thư bảo lãnh cho nhận hàng trước khi nhận được chứng từ giao hàng qua ngân hàng và cam kết thanh toán tiền hàng, đồng thời

không khiếu nại gì về bộ chứng từ nếu có sai sót, uỷ quyền cho ngân hàng tự động ghi nợ vào tài khoản của mình để thanh toán. Khi nhận được hàng, doanh nghiệp cố tình không thực hiện cam kết của mình do không tiêu thụ được hàng hoá, kinh doanh thua lỗ, không có khả năng trả nợ làm ngân hàng chịu rủi ro tín dụng mất vốn.

Đặc trưng của phương thức tín dụng chứng từ là việc thanh toán chỉ dựa trên cơ sở chứng từ mà không căn cứ vào thực trạng hàng hoá, nên nhiều khách hàng nước ngoài đã lợi dụng khe hở này để lừa đảo, chiếm đoạt tài sản của ngân hàng và nhà nhập khẩu. Họ có thể dùng nhiều thủ đoạn tinh vi như lập chứng từ giả, giao hàng không đúng như hợp đồng đã ký về số lượng cũng như chất lượng.

Trong một số trường hợp khách hàng mở L/C trả chậm, do chưa phải thanh toán ngay với đối tác nước ngoài nên các nhà nhập khẩu có tâm lý xem thường việc quản lý, tiêu thụ hàng hoá, do chưa đến hạn thanh toán nên lợi dụng vốn để kinh doanh hoạt động khác, khi đến hạn thanh toán doanh nghiệp không có khả năng thanh toán, để đảm bảo uy tín của mình ngân hàng phát hành phải tiến hành cho vay bắt buộc đối với khách hàng để trả nợ nhà xuất khẩu.

#### **1.2.4.4. Rủi ro đến từ nguyên nhân kinh tế, chính trị, pháp lý.**

Rủi ro đến từ nguyên nhân trên khiến nhà nhập khẩu không nhận được hàng, nhà xuất khẩu không nhận được tiền và ngân hàng bị ảnh hưởng về uy tín với ngân hàng đại lý, tuy nhiên rủi ro loại này ít khi xảy đến thiệt hại tài chính cho ngân hàng. Chẳng hạn như quy định của NHNN cho phép ngân hàng chỉ được phép nắm giữ trạng thái ngoại hối tối đa là 3.000.000 USD nhưng một khách hàng yêu cầu vượt quá mức cho phép trên khiến ngân hàng không đủ ngoại tệ để thanh toán và bị ngân hàng nước ngoài phạt. Những trường hợp như thế gây tổn thất cả về tài chính và uy tín của ngân hàng phát hành.

## KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

Trong chương 1, bài luận đã đi vào nghiên cứu những vấn đề lý luận cơ bản về phương thức tín dụng chứng từ, trong đó tập trung tìm hiểu về các rủi ro trong phương thức thanh toán tín dụng chứng từ xét theo môi trường và nguyên nhân gây ra rủi ro như tác nghiệp, pháp lý, chính trị, ...

- Khái niệm về phương thức tín dụng chứng từ, các văn bản pháp lý quốc tế điều chỉnh và khái niệm về rủi ro, ...

- Từ những khái niệm trên, luận văn đưa ra những lý luận về rủi ro trong phương thức thanh toán tín dụng chứng từ, để từ đó làm nền tảng cho việc đi sâu vào phân tích những rủi ro xảy ra trong thanh toán theo phương thức tín dụng chứng từ tại Ngân hàng TMCP Xuất Nhập Khẩu Việt Nam – PGD 3/2 ở phần tiếp theo.

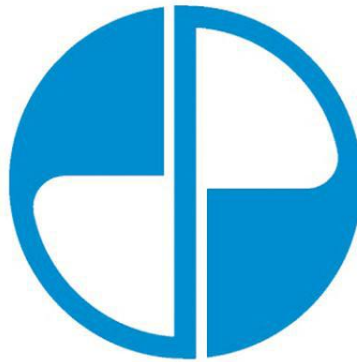
- Nêu ra một số bài học kinh nghiệm của các Ngân hàng trong nước để từ đó góp phần hoàn thiện cũng như hạn chế rủi ro trong phương thức thanh toán tín dụng chứng từ tại Ngân hàng Eximbank nói riêng cũng như các Ngân hàng thương mại tại Việt Nam nói chung.

## **CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG VÀ RỦI RO TRONG HOẠT ĐỘNG THANH TOÁN QUỐC TẾ BẰNG PHƯƠNG PHÁP TÍN DỤNG CHỨNG TỪ TẠI NGÂN HÀNG TMCP XNK VIỆT NAM EXIMBANK - PHÒNG GIAO DỊCH 3/2.**

### **2.1. Quá trình hình thành và phát triển của ngân hàng TMCP XNK Việt Nam Eximbank - phòng giao dịch 3/2. .**

#### **2.1.1. Tổng quan về Eximbank.**

**Một số thông tin cơ bản:**



**Hình 2.1: Logo Eximbank**

- Tên tiếng Việt : Ngân hàng thương mại cổ phần xuất nhập khẩu Việt Nam.
  - Tên tiếng Anh: Vietnam Export Import Bank.
  - Tên viết tắt: EIB
  - Hội sở: Tầng 8- Vincom center, 72 Lê Thánh Tôn – 45A Lý Tự Trọng, phường Bến Nghé, Quận 1, TP.HCM.
  - Điện thoại: (84.8) 38210055
  - Fax: (84.8) 38296063
  - Website: [www.eximbank.com.vn](http://www.eximbank.com.vn)
- Eximbank là một trong những ngân hàng thương mại cổ phần đầu tiên của Việt Nam, được thành lập vào ngày 24/05/1989 theo quyết định số 140/CT của Chủ tịch Hội Đồng Bộ Trưởng, và chính thức đi vào hoạt động ngày 17/01/1990.

- Đến nay vốn điều lệ của Eximbank đạt 12.355 tỷ đồng. Vốn chủ sở hữu đạt 14.459 tỷ đồng. Eximbank hiện là một trong những Ngân hàng có vốn chủ sở hữu lớn nhất trong khối Ngân hàng TMCP tại Việt Nam.
- Ngân hàng TMCP Xuất Nhập Khẩu Việt Nam có địa bàn hoạt động rộng khắp cả nước với Trụ Sở Chính đặt tại TP. Hồ Chí Minh và 207 chi nhánh và phòng giao dịch trên toàn quốc và đã thiết lập quan hệ đại lý với 869 Ngân hàng tại 84 quốc gia trên thế giới.
- Eximbank chọn được các cổ đông chiến lược trong và ngoài nước là các tổ chức, tập đoàn kinh tế - tài chính, doanh nghiệp đã và đang có uy tín trên thương trường – trong đó có Sumitomo Mitsui Banking Corporation, một trong những ngân hàng uy tín hàng đầu Nhật Bản.
- Tham gia tổ chức Swift từ năm 1995, Eximbank có thế mạnh về chất lượng dịch vụ thanh toán quốc tế và kinh doanh ngoại hối đã được các ngân hàng trên thế giới công nhận.

**Có thể khái quát quá trình phát triển thông qua các cột mốc quan trọng sau:**

- Năm 1991 và 1992: Được Ngân hàng Nhà nước và Bộ Tài chính tín nhiệm giao thực hiện một phần chương trình tài trợ không hoàn lại của Thụy Điển dành cho các doanh nghiệp Việt Nam có nhu cầu nhập khẩu.
- Năm 1993: Được chọn để thực hiện chương trình viện trợ của Chính phủ Thụy Sĩ và bản thân Eximbank cũng nhận được một phần viện trợ từ chương trình này. Tham gia hệ thống thanh toán điện tử của Ngân hàng Nhà nước (NHNN).
- Năm 1995: Trở thành thành viên Hiệp hội các định chế tài trợ phát triển Châu Á Thái Bình Dương. Được chọn là một trong sáu Ngân hàng Việt Nam tham gia Dự án hiện đại hoá Ngân hàng do NHNN tổ chức với sự tài trợ của Ngân hàng thế giới – World Bank.
- Năm 1997: Được chấp nhận là thành viên chính thức của Tổ chức thẻ MasterCard.

- Năm 1998: Được Chase Manhattan Bank New York tặng giải thưởng “1998 Best Services Quality Award”.Được chấp nhận là thành viên chính thức của Tổ chức thẻ Visa.
- Năm 2003: Triển khai hệ thống thanh toán nội hàng trực tuyến toàn hệ thống.
- Năm 2005: Kết nối thành công hai hệ thống thanh toán thẻ nội địa Vietcombank - Eximbank. Eximbank là Ngân hàng đầu tiên tại Việt Nam phát hành thẻ ghi nợ quốc tế Visa Debit.
- Năm 2006: Eximbank đoạt giải thưởng “Thương hiệu mạnh Việt Nam 2005” do độc giả của Thời Báo Kinh tế Việt Nam bình chọn.
- Năm 2007: Chính thức trở thành thành viên của tổ chức IFC (Công ty tài chính Quốc tế toàn cầu).
- Năm 2008: Eximbank vinh dự nhận được danh hiệu “Ngân hàng tốt nhất Việt Nam” do Tạp chí The Banker trao tặng.Phối hợp với Công ty Vàng Bạc Đá Quý Sài Gòn (SJC) chính thức khai trương sàn giao dịch vàng SJC – Eximbank, đồng thời tăng vốn điều lệ lên 7.220 tỷ đồng, trở thành một trong những Ngân hàng thương mại cổ phần có vốn điều lệ lớn nhất Việt Nam.
- Năm 2009: Eximbank chính thức tăng vốn điều lệ lên 8,800,080,000,000 đồng, trở thành Ngân hàng TMCP thuộc nhóm các Ngân hàng TMCP ngoài quốc doanh có vốn điều lệ lớn nhất lúc bấy giờ tại Việt Nam.
- Năm 2010: Eximbank nhận Giải Thưởng Thanh Toán Xuyên Suốt.
- Năm 2011: Eximbank vinh dự nhận giải "Thanh toán quốc tế xuất sắc" năm 2010 do Ngân hàng HSBC trao tặng. Đây là năm thứ 10 liên tiếp Ngân hàng HSBC trao tặng danh hiệu này cho Eximbank.
- Năm 2012: Eximbank vinh dự được tạp chí The Banker – tạp chí uy tín trong lĩnh vực tài chính quốc tế chọn vào Bảng xếp hạng 1000 Ngân hàng hàng đầu thế giới.
- Vào ngày 14/8/2013, Eximbank tiếp tục nhận được giải thưởng “Ngân hàng tốt nhất Việt Nam 2013” do Tạp chí Euromoney trao tặng.

**Một số thành tựu mà Ngân hàng đã đạt được kể từ ngày thành lập cho đến nay:**

- Năm 1998 được CHASE MANHATTAN BANK (US) New York tặng giải thưởng **“1998 Best Services Quality Award”**.
- Tháng 6/2005, là ngân hàng duy nhất được chọn làm đại diện cho khối ngân hàng TMCP vinh dự được Thống đốc NHNN Việt Nam trao tặng bằng khen và phần thưởng vì đã có thành tích xuất sắc trong công tác đấu thầu trái phiếu chính phủ tại NHNN.
- Tháng 9/2005, nhận **“Cúp vàng Top Ten Sản Phẩm Uy Tín Chất Lượng”** cho sản phẩm hỗ trợ du học trọn gói.
- Giải thưởng **Top 500 Thương hiệu uy tín Việt Nam 2007**
- Năm 2008, Eximbank vinh dự nhận danh hiệu **“Ngân hàng tốt nhất Việt Nam”** do Tạp chí The Banker trao tặng cũng trong năm này Eximbank đã đạt danh hiệu **“Dịch vụ được hài lòng nhất năm 2008”** do báo Sài Gòn Tiếp Thị tổ chức bình chọn lấy ý kiến của hàng nghìn người tiêu dùng trên cả nước.
- Năm 2012, Giải **“Thương hiệu mạnh Việt Nam”** được Thời Báo Kinh Tế Việt Nam bình chọn liên tiếp trong nhiều năm; cũng như được bình chọn trong Top **“50 doanh nghiệp kinh doanh hiệu quả nhất Việt Nam”** và nằm trong **Bảng xếp hạng 1000 ngân hàng hàng đầu thế giới**. Ngoài ra, Eximbank tiếp tục được Tạp chí AsiaMoney – một tạp chí tiếng Anh uy tín tại khu vực Châu Á Thái Bình Dương trao giải thưởng **“Ngân hàng nội địa tốt nhất Việt Nam năm 2012”**.
- Vào ngày 14/8/2013, Eximbank tiếp tục nhận được giải thưởng **“Ngân hàng tốt nhất Việt Nam 2013”** do Tạp chí Euromoney trao tặng.
- Và nhiều giải thưởng, danh hiệu khác.

### **2.1.2. Quá trình hình thành và phát triển của Ngân hàng TMCP XNK Việt Nam**

#### **Eximbank - Phòng Giao dịch 3/2.**

- PGD 3/2 trực thuộc: Chi nhánh Quận 10
- Ngày thành lập: 19/04/2004
- Địa chỉ: 392-394 Ba Tháng Hai, Phường 12, Q.10, TP.HCM



- Điện thoại: (84.8) 38681860      Fax: (84.8) 38681863
- Trưởng phòng: Lý Hữu Đức

PGD 3/2 trực thuộc CN Quận 10. Toạ lạc tại vị trí thuận lợi, PGD đã đạt được nhiều kết quả đáng khích lệ sau hơn 10 năm đi vào hoạt động. Với phương châm dựa vào các khách hàng cũ để tiếp thị những khách hàng mới, luôn đem đến cho khách hàng những dịch vụ tiện ích phù hợp và sự hài lòng. Quy mô hoạt động của Eximbank - PGD 3/2 ngày càng được mở rộng và hướng tới nhiều đối tượng khách hàng trên địa bàn thành phố Hồ Chí Minh. Nhằm mang lại cho khách hàng những dịch vụ tiện ích và hoàn hảo nhất, đáp ứng nhu cầu và sự thoả mãn của khách hàng khi đến với Eximbank - PGD 3/2.

PGD thực hiện chức năng huy động vốn, cấp tín dụng, thanh toán quốc tế, kinh doanh ngoại hối; phát triển các sản phẩm, dịch vụ của Eximbank. PGD có nhiệm vụ phải lập các báo cáo tín dụng, kế hoạch huy động, kế hoạch cho vay trong từng thời kỳ (tháng, quý, năm); tổ chức thực hiện, giám sát tình hình cho vay, thu nợ để có biện pháp xử lý kịp thời; tìm kiếm, theo dõi nhu cầu vốn của khách hàng để đáp ứng kịp thời; tư vấn, giới thiệu sản phẩm phù hợp với nhu cầu của khách hàng.

#### **2.1.2.1. Các sản phẩm, dịch vụ được PGD 3/2 cung cấp.**

Sản phẩm dịch vụ của PGD đã không ngừng cải tiến và mở rộng từ chỗ đơn thuần chỉ là hoạt động huy động và cho vay, đến nay PGD có thể cung cấp cho khách hàng các sản phẩm phù hợp hơn với nhu cầu của khách hàng.

##### **2.1.2.1.1. Sản phẩm dành cho cá nhân**

Gồm Tiền gửi, thẻ, tín dụng, internet banking, mobile banking, dịch vụ, giải pháp bảo hiểm và đầu tư.

##### **\* Tiền gửi**

Khi sử dụng dịch vụ tiền gửi tại PGD, khách hàng sẽ yên tâm đối với các giao dịch thanh toán, an toàn và sinh lợi cao khi gửi tiền tiết kiệm và đầu tư tài chính.

- Tiền gửi, tiết kiệm không kì hạn: giúp khách hàng thực hiện giao dịch một cách an toàn, nhanh chóng, chính xác gồm: Tiền gửi thanh toán, Tiết kiệm không kì hạn, Tiết kiệm nhà ở, Tài khoản tiền gửi thanh toán imax.
- Tiền gửi, tiết kiệm có kì hạn, chứng chỉ: PGD có tất cả các sản phẩm tiền gửi giúp khách hàng tiết kiệm tiền một cách an toàn, hiệu quả và đem lại sinh lời cao nhất như: Tiền gửi góp ngày, Tiết kiệm trung hạn trường phát lộc, Tiết kiệm có kì hạn truyền thống, Tiền gửi đa năng, Tiền gửi tương lai.

**\* Tín dụng**

PGD sẽ giải quyết các nhu cầu tài chính của khách hàng một cách nhanh chóng, linh hoạt và kinh tế nhất với các sản phẩm dịch vụ tín dụng đa dạng như: Vay kinh doanh, Vay tiêu dùng, Vay tín chấp.

**\* Thẻ**

Đây là phương tiện tài chính hoàn hảo của khách hàng mọi lúc, mọi nơi:

- Thẻ tín dụng: đây là nguồn tài chính dự phòng thiết yếu cho mọi nhu cầu chi tiêu mua sắm hàng ngày gồm: Thẻ tín dụng quốc tế Eximbank Visa, Thẻ tín dụng quốc tế Eximbank Visa Debit, Thẻ tín dụng quốc tế Eximbank MasterCard Pay Pass, Thẻ tín dụng quốc tế Visa Platinum, Thẻ tín dụng quốc tế MasterCard Debit, Thẻ tín dụng quốc tế Eximbank Visa VioletCard, ...
- Thẻ thanh toán: gồm Thẻ thanh toán plus, Thẻ thanh toán quốc tế Eximbank Pay, Thẻ thanh toán quốc tế Eximbank Visa Debit.
- Thẻ trả trước: gồm Thẻ quà tặng Visa Lucky Gift, Thẻ trả trước quốc tế Visa Prepaid, Thẻ trả trước quốc tế Eximbank Pay, Thẻ trả trước Thẻ quà tặng Parkson Gift, Thẻ Tiệc ích...

**2.1.2.1.2.Sản phẩm dành cho doanh nghiệp**

Gồm Tiền gửi, Cho vay doanh nghiệp, Thanh toán quốc tế, Tài trợ xuất nhập khẩu, Giải pháp bảo hiểm và đầu tư, giải pháp tài chính.

**\* Tiền gửi**

- Tiền gửi thanh toán: PGD sẽ đáp ứng đầy đủ các nhu cầu nhận, chuyển khoản của khách hàng thật nhanh chóng với chi phí thấp nhất cùng mạng lưới rộng khắp với các sản phẩm như: Tiền gửi thanh toán, Tiền gửi góp vốn mua cổ phần dành cho nhà đầu tư nước ngoài, Tiền gửi ký quỹ, Tiền gửi thanh toán giao dịch hàng hoá.
- Tiền gửi có kỳ hạn: PGD sẽ giúp tối đa hóa lợi nhuận, thêm nhiều tiện ích từ khoản tiền nhàn rỗi cho khách hàng, “dòng sản phẩm tiền gửi có kỳ hạn của Eximbank” mang đến cho khách hàng nhiều lựa chọn như: Tiền gửi đa năng doanh nghiệp, Tiền gửi có kỳ hạn thông thường, Tiền gửi có kỳ hạn ngày, Tiền gửi qua đêm.

**\* Tín dụng**

Với các dòng sản phẩm cho vay đa dạng, PGD sẽ đáp ứng mọi nhu cầu vốn ngắn hạn, trung dài hạn để đầu tư, mở rộng, phát triển hoạt động kinh doanh của khách hàng. Các sản phẩm hiện có mặt tại PGD như: Cho vay bổ sung vốn lưu động, Cho vay đầu tư tài sản/dự án, Bảo lãnh.

**\* Thanh toán quốc tế**

Gồm: Xuất nhập khẩu trọn gói, Tín dụng chứng từ, Nhờ thu, Chuyển tiền, Phát hành và thanh toán Bankdraft.

Các sản phẩm dịch vụ khác: Kinh doanh ngoại tệ, chuyển đổi ngoại tệ, chi trả hộ lương cán bộ - công nhân viên, thu chi hộ tiền hàng, dịch vụ cho thuê ngân tử sắt, hỗ trợ du học, thanh toán hoá đơn tiền điện tại quầy đối với công ty điện lực...

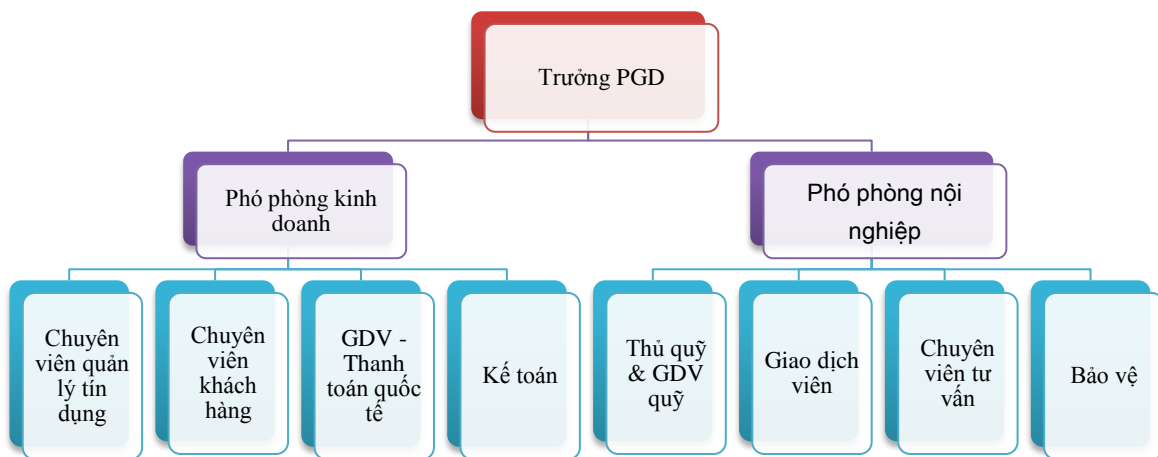
## **2.2. Cơ cấu bộ máy tổ chức.**

### **2.2.1. Cơ cấu tổ chức PGD 3/2.**

Cơ cấu tổ chức của PGD 3/2 khá đơn giản, nằm dưới sự quản lý của 1 Trưởng PGD và 2 Phó PGD nhưng phân nhiệm khá rõ ràng. Đây là mô hình quản lý tập trung mà đứng đầu là trưởng phòng giao dịch có trách nhiệm quản lý và điều hành mọi hoạt động của phòng theo đúng pháp luật của nhà nước, các quy định của ngành, điều lệ quy chế quy định của Eximbank. Các bộ phận khá biệt lập nhau trong công việc chuyên môn và

được phân chia nhiệm vụ rõ ràng tạo sự thuận lợi trong việc kiểm tra giám sát. Mô hình quản lý tập quyền như trên thường không phát huy hiệu quả trong môi trường doanh nghiệp nhưng trong môi trường đặc thù như Ngân hàng thì thật sự phát huy hiệu quả cao. Bộ máy tổ chức của PGD được tái cấu trúc lại theo hướng chuyên nghiệp hiện đại đã giúp ích rất nhiều trong công tác quản lý và hoạch định chính sách phát triển lâu dài tại phòng.

**Sơ đồ 2.1: Sơ đồ tổ chức của PGD 3/2**



(Nguồn Eximbank – PGD 3/2)

### 2.2.2. Chức năng nhiệm vụ của các phòng ban.

- **Trưởng phòng:** Quản lý mọi hoạt động của phòng giao dịch (hoạt động huy động vốn và hoạt động tín dụng).
- **Phó phòng:** Quản lý hoạt động huy động vốn, nâng cao hiệu quả huy động vốn tại phòng giao dịch.
- **Chuyên viên khách hàng:** Thực hiện hoạt động tín dụng tại phòng giao dịch (cho vay, bảo lãnh, tài trợ...).
- **Chuyên viên quản lý tín dụng:** Thực hiện các công việc hỗ trợ tín dụng (soạn hợp đồng tín dụng, mở chứng thư, lấy LD, giải ngân, theo dõi thời gian trả nợ...)
- **Kế toán:** Thực hiện các công việc hành chính, nhân sự,...
- **Giao dịch viên:** Thực hiện các nghiệp vụ huy động vốn với các nghiệp vụ nhận tiền gửi tiết kiệm, nhận tiền gửi thanh toán, ủy nhiệm chi, ủy nhiệm thu....

- **Thủ quỹ và GDV quỹ:** Thực hiện các nghiệp vụ kiểm đếm tiền, các giao dịch thu chi...
- **Chuyên viên tư vấn:** Thực hiện, giám sát, điều phối khu vực sảnh giao dịch; tư vấn, giải đáp thông tin khách hàng và bán hàng tại chỗ; các thủ tục giao dịch, lưu trữ hồ sơ thông tin khách hàng...
- **Bảo vệ:** Thực hiện kiểm tra an ninh, hướng dẫn khách hàng,...

### 2.3. Tình hình nhân sự.

**Bảng 2.1: Cơ cấu nhân sự Eximbank – PGD 3/2**

Chức vụ	Số lượng	Giới tính
<b>Trưởng phòng</b>	01	Nam
<b>Phó phòng</b>	02	Nam, Nữ
<b>Chuyên viên quản lý tín dụng</b>	01	Nữ
<b>Chuyên viên khách hàng</b>	03	Nam
<b>Giao dịch viên</b>	03	Nữ
<b>Nhân viên tư vấn</b>	01	Nữ
<b>Thủ quỹ &amp; GDV quỹ</b>	02	Nữ, Nam
<b>Kế toán</b>	01	Nữ
<b>Bảo vệ</b>	03	Nam

(Nguồn: Eximbank – PGD 3/2)

Nhìn chung bộ máy nhân sự PGD 3/2 khá hoàn thiện về cơ cấu, tổng quan thì PGD 3/2 được đảm bảo an ninh nhờ vào hệ thống camera hiện đại và đội ngũ bảo vệ gồm 3 người thay phiên tuần tra quan sát đảm bảo an ninh phòng. Đi sâu vào các bộ phận nghiệp vụ phục vụ khách hàng trước nhất phải nói đến bộ phận dịch vụ khách hàng, là bộ phận chuyên nghiệp trong việc phục vụ khách hàng có các nhu cầu thực hiện những hoạt động liên quan đến tiền gửi; quản lý, sử dụng tài khoản;... cũng như tư vấn khách hàng về

các dịch liên quan, các dịch vụ mới triển khai của hệ thống, nhằm làm hài lòng những khách hàng dù khó tính nhất. Phòng dịch vụ khách hàng dưới sự chỉ đạo của một nữ phó phòng, bên trong quầy giao dịch tiếp xúc trực tiếp với khách hàng là 3 giao dịch viên được đào tạo bài bản từ hệ thống đào tạo nội bộ của Eximbank, bên ngoài quầy là bàn tư vấn với 1 cán bộ tư vấn viên có kỹ năng giao tiếp chuyên nghiệp, thành thạo các nghiệp vụ chăm sóc khách hàng cũng như nghiệp vụ chuyên môn giao dịch, phía cuối phòng sẽ là bàn chuyên biệt của thủ quỹ và GDV quỹ chịu trách nhiệm quản lý ngân quỹ cũng như lượng tiền ra vào mọi lúc.

Cuối cùng, một bộ phận quan trọng trong quá trình kinh doanh của PGD 3/2, đó là bộ phận tín dụng chịu trách nhiệm chuyên môn về hoạt động cho vay cũng như sử dụng nhận trách nhiệm sử dụng nguồn vốn huy động được giao từ cấp lãnh đạo, tiếp xúc, chăm sóc cũng như tư vấn những khách hàng có nhu cầu vay cũng là một công việc chuyên môn khá quan trọng của bộ phận này. Dưới sự quản lý của 1 phó phòng tín dụng có kinh nghiệm và nghiệp vụ dày dặn trong lĩnh vực tín dụng cộng thêm đội ngũ gồm 1 chuyên viên quản lý tín dụng và 3 chuyên viên khách hàng, tất cả nhân sự phòng đều phải có kinh nghiệm trong ngành trên 3 năm, đồng thời được sàng lọc qua quy trình đào tạo từ hệ thống đào tạo chuyên nghiệp của Eximbank, được kiểm tra nghiệp vụ hàng kỳ, với tiêu chí quyền lợi của khách hàng là quan trọng nhất đội ngũ cán bộ phòng tín dụng đã mang lại sự hài lòng, cũng như lượng khách hàng, doanh thu vay và doanh thu thu từ nghiệp vụ quốc tế cao cho phòng.

Tất cả 2 bộ phận dịch vụ khách hàng và tín dụng đều nằm dưới sự chỉ đạo, kiểm soát của 1 trưởng phòng có kinh nghiệm hơn 20 năm trong nghề, số liệu hoạt động đều được kiểm duyệt lại bởi 1 kế toán riêng biệt, cộng với việc PGD 3/2 nằm ở vị trí rất đắc địa nên bản thân phòng mang lại nguồn thu đáng kể cho hệ thống. Nhờ vào sự đồng lòng và nghiệp vụ chuyên môn cao nên PGD 3/2 được xếp vào danh sách các Phòng giao dịch tiềm năng trong địa bàn thành phố, có thể nói PGD 3/2 cùng đội ngũ cán bộ phòng sẽ còn phát triển và tiến xa hơn thế nữa.

**2.4. Kết quả hoạt động của NHTMCP Eximbank từ 2012 – 2014*****Về huy động vốn*****Bảng 2.2: Nguồn vốn huy động tại Eximbank 2012-2014**

Đơn vị tính: Triệu đồng

Khoản mục	2012		2013		2014	
	Số dư	Tỷ trọng	Số dư	Tỷ trọng	Số dư	Tỷ trọng
Tổ chức kinh tế	20.176.978	28,64%	27.114.108	34,12%	35.042.840	34,57%
Dân cư	49.726.747	70,58%	51.686.938	65,04%	65.820.637	64,93%
Đối tượng khác	554.585	0,79%	671.365	0,84%	508.409	0,50%
<b>Tổng cộng</b>	<b>70.458.310</b>	<b>100%</b>	<b>79.472.411</b>	<b>100,00%</b>	<b>101.371.886</b>	<b>100%</b>

(Nguồn: Bảng cáo bạch Eximbank)

**Năm 2012**, tình hình huy động vốn tăng trưởng khá cao do ngân hàng tạo được uy tín khá lớn trên thị trường. Việc mở rộng mạng lưới - địa bàn hoạt động, tạo được lòng tin ở khách hàng. Ngoài ra do nền kinh tế nước ta có tốc độ tăng trưởng khá cao, lượng tiền nhàn rỗi trong khu vực dân cư khá dồi dào.

**Năm 2013**, tổng huy động vốn đạt 79.472 tỷ đồng chỉ tăng nhẹ 13% so với năm 2012 và chỉ đạt 82% kế hoạch đề ra. Do lãi suất có chiều hướng cạnh tranh kém lành mạnh, Eximbank không chạy đua lãi suất cùng Chính phủ ổn định thị trường. Đồng thời thực hiện cơ chế lãi suất huy động thỏa thuận, kỳ hạn ngắn và tận dụng nguồn vốn ủy thác đảm bảo thanh khoản và giảm chi phí giá vốn. Và do không phát hành được trái phiếu dài hạn theo kế hoạch, khai thác các nguồn vốn ủy thác gặp nhiều trở ngại do biến động thị trường thế giới.

**Năm 2014**, tính đây tổng vốn huy động của Eximbank đã lên đến 101.371 tỷ đồng nâng thị phần huy động từ 4,6% lên 5,2% trong toàn ngành. Cho thấy tình hình hoạt động của Ngân hàng đã có những dấu hiệu phục hồi và nỗ lực kích cầu của Chính phủ đã phát huy hiệu quả. Đây là những thành công khẳng định uy tín thương hiệu của Eximbank và càng ý nghĩa hơn với trách nhiệm xã hội trong việc thu hút nguồn ngoại tệ cho đất nước.

*Về sử dụng vốn***Bảng 2.3: Tốc độ tăng trưởng dư nợ tín dụng tại Eximbank 2012 – 2014**

Đơn vị tính: Triệu đồng

Khoản mục	2012		2013		2014	
	Số dư	Tỷ trọng	Số dư	Tỷ trọng	Số dư	Tỷ trọng
Tổ chức kinh tế	48.454.132	64,67%	54.336.080	65,19%	56.721.056	65,09%
Cá nhân	26.468.157	35,33%	29.018.152	34,81%	30.425.487	34,91%
<b>Tổng cộng</b>	<b>74.922.289</b>	<b>100%</b>	<b>83.354.232</b>	<b>100,00%</b>	<b>87.146.543</b>	<b>100%</b>

(Nguồn: Bảng cáo bạch Eximbank)

Cuối năm 2013, tổng dư nợ cho vay đạt 83.354 tỷ đồng, tăng 11% so với năm 2012. Eximbank đã tích cực hưởng ứng chủ trương của Chính phủ về cho vay hỗ trợ lãi suất với số dư đến 31/12/2014 là 56.721 tỷ đồng, góp phần hỗ trợ doanh nghiệp và gìn giữ hệ khách hàng truyền thống của mình. Triển khai cho vay có trọng điểm như tài trợ xuất khẩu gạo, thủy hải sản ở khu vực miền Tây, tài trợ xuất khẩu cà phê ở Tây Nguyên và tham gia đồng tài trợ một số dự án đầu tư cơ sở hạ tầng... từ đó, hoạt động tín dụng của NH được điều hành linh hoạt hơn, tăng trưởng tín dụng theo đặc thù vùng miền, cho vay kết hợp bán chéo sản phẩm và xác định nguồn thu trọn gói khách hàng mang lại. Ban chỉ đạo ngăn chặn và xử lý nợ quá hạn tiếp tục vận hành hiệu quả đã góp phần khống chế tỷ lệ nợ quá hạn ở mức 0,88%.

Cuối năm 2014, tổng dư nợ tín dụng của Eximbank là 87.146 tỷ đồng, chỉ tăng chậm với con số 5% so với số dư đầu năm (83.354 tỷ đồng). Lý giải cho vấn đề trên do những nguyên nhân sau:

- *Nguyên nhân khách quan*: do khủng hoảng kinh tế, các doanh nghiệp gặp nhiều khó khăn trong sản xuất kinh doanh, đã làm giảm đáng kể nhu cầu tín dụng.

- *Nguyên nhân chủ quan*: trong bối cảnh hoạt động SXKD của các doanh nghiệp bị đình trệ, Eximbank đã chủ động giảm quy mô về tín dụng nhằm hạn chế thấp nhất rủi ro tín dụng, kết hợp với việc điều hành linh hoạt và cân nhắc trên nhiều khía cạnh để vừa giải quyết bài toán hiệu quả vừa giữ vững khách hàng truyền thống.



***Các hoạt động dịch vụ***

- **Hoạt động dịch vụ:** tái cơ cấu nguồn thu nhập theo định hướng khai thác lợi thế hệ thống mạng lưới và tiềm năng từng địa phương để tăng thu dịch vụ. Thành lập Khối Vận hành để điều phối hoạt động thanh toán tập trung một cách chuyên nghiệp và phục vụ khách hàng ngày càng tốt hơn.

- **Hoạt động thanh toán:**

Hoạt động thanh toán của Eximbank càng lúc càng phát triển do ứng dụng công nghệ hiện đại, tiên tiến theo hướng tự động hóa, mở rộng dịch vụ, phạm vi áp dụng và tăng nhanh tốc độ xử lý.

***+ Hoạt động thanh toán nội địa***

Năm 2014, doanh số chuyển tiền đi và đến trong và ngoài hệ thống đạt 2.473.750.302 triệu đồng tăng 185,7% so với năm 2013, trong đó chuyển tiền trong hệ thống là 747.728.554 triệu đồng, chuyển tiền ngoài hệ thống là 1.726.021.748 triệu đồng.

Trong năm 2014 Eximbank tiếp tục mở rộng dịch vụ thanh toán nhằm phát huy hệ thống mạng lưới bằng việc liên kết thanh toán với các NHTM, thực hiện dịch vụ thu chi hộ, thanh toán lương qua tài khoản với chính sách ưu đãi cho khách hàng.

***+ Hoạt động thanh toán quốc tế***

TTQT được triển khai tại hầu hết các Chi nhánh trên toàn hệ thống. Sau khủng hoảng kinh tế toàn cầu, thị trường thương mại quốc tế sụt giảm mạnh nhưng doanh số TTQT của Eximbank năm 2014 vẫn tăng trưởng khá cao, đạt 107,619 triệu USD, tăng 31%. Tỷ lệ doanh số TTQT/tổng kim ngạch xuất nhập khẩu đạt 3,2%, tăng 1,2% so năm trước, góp phần tăng thu dịch vụ của toàn Ngân hàng.

- **Hoạt động kinh doanh ngoại tệ**

Doanh số mua bán ngoại tệ (quy ra USD) cả năm 2013 đạt 33.287 triệu USD, giảm 8.400 triệu USD tương ứng giảm 20,15% so với năm 2012. Hoạt động kinh doanh ngoại tệ thực hiện các giao dịch phái sinh tiền tệ như giao dịch kỳ hạn, hoán đổi và quyền chọn.

- **Tham gia thị trường tiền tệ và thị trường trái phiếu**

Số dư nguồn vốn tham gia mua kỳ phiếu, tín phiếu, trái phiếu tại thời điểm cuối năm 2013 đạt 8.674 tỷ đồng, giảm 216 tỷ đồng, tương ứng giảm 2,43% so với năm 12

**- Hoạt động phát hành thẻ Eximbank**

Tổng số thẻ ATM phát hành trong năm 2013 là 142.665 thẻ (gồm 131.167 thẻ thanh toán và 11.498 thẻ tín dụng) nâng tổng số thẻ đang lưu hành lên 315.096 thẻ (tính đến thời điểm 31/12/2013).

Trong năm 2014, Eximbank không ngừng nâng cấp và lắp đặt nhằm tăng số lượng và chất lượng các điểm chấp nhận thẻ. Số máy ATM lắp đặt mới là 87 máy nâng tổng số máy lên 260. Số máy POS lắp đặt mới là 495 máy nâng tổng số máy lên 6.000 máy.

**- Chuyển tiền đi trong và ngoài hệ thống:**

Doanh số tăng trưởng ổn định, năm 2014 đạt 1.607 ngàn tỷ đồng, tăng 9% so với năm trước, trong đó chuyển tiền kiều hối đạt 820 triệu USD, chiếm thị phần 13%, tăng 5,3% so với năm trước. Điểm nổi bật trong năm là tiếp thị nhiều doanh nghiệp tham gia dịch vụ thu chi hộ tại quầy, triển khai dịch vụ chuyển tiền nội địa tận nhà và thực hiện thành công dịch vụ thanh toán tiền điện tự động qua Ngân hàng, nhằm đúc rút kinh nghiệm để triển khai sản phẩm dịch vụ thanh toán tiền nước, điện thoại sắp tới.

**2.5. Địa bàn và quy mô kinh doanh của ngân hàng.**

Tính đến 31/12/2014 Eximbank có 44 chi nhánh, 163 phòng giao dịch và 1 quỹ tiết kiệm. Công tác phát triển mạng lưới không ngừng được quan tâm, chú trọng phát triển ở những vị trí đặc địa, tiềm năng kinh tế cao. Trong năm 2014, Mạng lưới đơn vị chấp nhận thẻ của Eximbank đạt 3.000 đơn vị với gần 6.000 máy POS và 260 máy ATM phân bố tại các địa bàn trọng điểm trên toàn quốc. Tổng doanh số thanh toán trong năm 2014 qua các kênh thanh toán POS và ATM đạt kết quả khá khả quan với 12.600 tỷ đồng. Không chỉ thế, Eximbank đã thiết lập quan hệ đại lý với 869 Ngân hàng tại 84 quốc gia trên thế giới, đồng thời kết nối liên thông hệ thống ATM, POS với tất cả các ngân hàng trong 2 liên minh thẻ lớn tại Việt Nam (Smartlink, Banknet), đa dạng hóa các loại hình kinh doanh của điểm chấp nhận thanh toán thẻ, đáp ứng nhu cầu sử dụng thẻ của khách hàng.

Bên cạnh việc mở rộng thị phần, Eximbank không ngừng củng cố và đẩy mạnh quy mô hoạt động PGD, xây dựng các chỉ tiêu chuẩn, đầu tư cơ sở vật chất tại các trụ sở

khang trang, hiện đại, chất lượng dịch vụ tốt, thể hiện cam kết gắn bó với từng địa phương, thường xuyên đánh giá hiệu quả của hệ thống mạng lưới, phân tích các mặt mạnh, yếu của từng Đơn vị, xác định nguyên nhân và đề xuất những biện pháp phù hợp. Nhờ đó năng suất lao động được cải thiện, hiệu quả kinh doanh tại các PGD được nâng cao rõ rệt, góp phần quan trọng vào thành quả chung của Ngân hàng: HD tăng 26,1%, chiếm tỷ trọng 60,2% (năm 2013 tỷ trọng là 59,1%); CV tăng 39,3%, chiếm tỷ trọng 41,8% (năm 2013 tỷ trọng là 34,8%), đóng góp 55% thu lãi thuần; 51% thu DV và 57% LNTT của toàn Ngân hàng.

Mạng lưới hoạt động là một trong những thế mạnh rất lớn của Eximbank trong cạnh tranh về dài hạn. Việc đầu tư cả chiều rộng và chiều sâu giúp Eximbank đẩy mạnh các mảng hoạt động chính như huy động vốn, cho vay và dịch vụ, đặc biệt tạo nền tảng vững chắc nhằm phát triển các SPDV ngân hàng bán lẻ trong những năm tiếp theo.

## **2.6. Khả năng cạnh tranh của ngân hàng.**

Trong khối *NHTMCP*, Eximbank là một trong những ngân hàng dẫn đầu về tổng tài sản, vốn huy động, cho vay. Tuy những năm trước đó Eximbank có phần thua sút so với các ngân hàng cùng nằm trong top đầu, nhưng đến nay Eximbank đã vươn lên mạnh mẽ dần rút ngắn khoảng cách với các ngân hàng anh em. Sau đây là bảng so sánh một số chỉ tiêu của Eximbank với một vài *NHTMCP* lớn vào cuối năm 2014.

**Bảng 2.4: So sánh một số chỉ tiêu của Eximbank với các ngân hàng khác trong ngành.**

Đơn vị tính: tỷ đồng

<b>Chỉ tiêu</b>	<b>Vietcombank</b>	<b>ACB</b>	<b>Eximbank</b>	<b>Sacombank</b>	<b>Techcombank</b>
<b>Tổng tài sản</b>	576.989	179.610	161.094	189.802	195.986
<b>Huy động tiền gửi khách hàng</b>	422.204	154.613	101.380	163.057	79.005
<b>Dư nợ cho vay</b>	320.537	114.745	87.147	130.511	69.088
<b>Lợi nhuận trước thuế TNDN</b>	5.876	1.215	1.013	2.850	887

(Nguồn: Báo cáo tài chính 2014 tại các ngân hàng, đơn vị tính: tỷ đồng)

Với tốc độ tăng trưởng như hiện nay thì có thể nói Eximbank sẽ tiếp tục là một trong những ngân hàng thương mại cổ phần lớn nhất Việt Nam trong những năm tiếp theo.

## **2.7. Thực trạng hoạt động thanh toán quốc tế bằng phương pháp tín dụng chứng từ tại Ngân hàng TMCP XNK Việt Nam Eximbank - Phòng Giao dịch 3/2**

### **2.7.1. Thực trạng thanh toán quốc tế tại Ngân hàng TMCP XNK Việt Nam Eximbank - Phòng Giao dịch 3/2..**

#### **2.7.1.1. Những sản phẩm thanh toán quốc tế tại Phòng giao dịch.**

##### **+ Chuyển tiền bằng điện:**

- Chuyển tiền đi bằng điện
  - Chuyển tiền bằng điện thanh toán hàng hóa

- Chuyển tiền bằng điện thanh toán dịch vụ
- Chuyển tiền bằng điện thanh toán khác
- Nhận chuyển tiền đến bằng điện
  - Chuyển tiền đến thanh toán hàng hóa
  - Chuyển tiền đến thanh toán dịch vụ
  - Chuyển tiền đến thanh toán khác

**+ Nhờ thu:**

- Nhờ thu gửi đi ( nhờ thu xuất)
  - Nhờ thu kèm chứng từ xuất trả ngay
  - Nhờ thu kèm chứng từ xuất trả chậm
- Nhờ thu gửi đến ( nhờ thu nhập)
  - Nhờ thu kèm chứng từ trả ngay
  - Nhờ thu kèm chứng từ trả chậm

**+ Tín dụng chứng từ L/C:**

- L/C xuất khẩu
- L/C nhập khẩu

**2.7.1.2. Kết quả kinh doanh TTQT của Phòng giao dịch trong thời gian qua**

**Bảng 2.5: Tỷ trọng thanh toán quốc tế tại Phòng giao dịch 3/2**

Chỉ tiêu	2011	2012	2013	2014
Tỷ trọng TTQT tại phòng so với tổng HDKD tại phòng	47,8%	80.1%	66,7%	70,2%

(Nguồn: Báo cáo nội bộ hoạt động TTQT Eximbank – PGD 3/2)

Hoạt động thanh toán quốc tế tại Phòng giao dịch 3/2 trong các năm qua đã có đóng góp rất tốt vào doanh số thanh toán quốc tế của toàn hệ thống Eximbank. Qua mỗi năm hoạt động thanh toán quốc tế tăng đều và tăng đột phá vào năm 2012 chiếm 80,1%.

Đây là năm mà phòng giao dịch hoạt động kinh doanh hiệu quả nhất hoàn thành xuất sắc kế hoạch đặt ra.

Năm 2013, cùng đối phó với sự khó khăn và thử thách của nền kinh tế và xu thế chu kỳ đi xuống của các ngân hàng nên hoạt động kinh doanh của ngân hàng có phần chậm lại. Tỷ trọng hoạt động TTQT tại PGD giảm 66,7% so với năm 2012.

Đến năm 2014, cùng với sự cố gắng nỗ lực của toàn thể nhân viên Eximbank hoạt động ngân hàng của phòng đã có dấu hiệu phục hồi rõ rệt. TTQT chiếm 70,2% so với tổng hoạt động kinh doanh tại Phòng giao dịch. Các nhà đầu tư kinh doanh cũng bắt đầu mạnh dạn phát triển. Do đó việc nhập khẩu hàng hóa và nguyên liệu tăng mạnh trở lại. Đó chính là nguyên nhân làm cho mức tăng lên của doanh số thanh toán quốc tế năm 2014 (31% so với 2013 tương đương 11.119,65 ngàn USD) tăng cao hơn so với năm 2013 ( 22,3% so với 2012 tương đương 6.548,33 ngàn USD ).

Qua những số liệu trên làm nổi bật lên rằng tại PGD 3/2 hoạt động TTQT là một hoạt động hết sức quan trọng, mang lại lợi ích lớn cho doanh số của Phòng nói riêng và của hệ thống nói chung, đồng thời cũng cho thấy rằng chất lượng dịch vụ về mảng TTQT của PGD 3/2 đang rất tốt được khách hàng tin tưởng và ủng hộ.

**Bảng 2.6: Doanh số và tỷ trọng thanh toán quốc tế của Phòng giao dịch 3/2**

(Bảng chi tiết **Phụ Lục 1.4**)

Đơn vị tính: Ngàn USD

Chỉ tiêu	Năm 2011		Năm 2012		Năm 2013		Năm 2014	
	Trị giá	Tỷ trọng %	Trị giá	Tỷ trọng %	Trị giá	Tỷ trọng %	Trị giá	Tỷ trọng %
TTQT	14.907,06	100	29.415,68	100	35.964,01	100	47.083,66	100
Chuyển tiền T/T	2.292,71	15,38	3.844,63	13,07	4.623,02	12,85	5.368,31	11,4
Nhờ thu	1.352,07	9,07	3.056,29	10,39	3.695,32	10,28	5.450,71	11,58
L/C	11.262,29	75,55	22.514,76	76,54	27.645,67	76,87	36.264,64	77,02

(Nguồn: Báo cáo nội bộ hoạt động TTQT Eximbank – PGD3/2)

Qua bảng số liệu 1.3 ta có thể nhận định: Tình hình doanh số về TTQT của Eximbank – PGD 3/2 tăng đều đặn qua các năm (tăng gần 23% mỗi năm) nhưng tăng mạnh nhất vào giai đoạn 2011-2012 từ 14.907,06 Ngàn USD đã nhanh chóng đạt đến con số 29.415,68 Ngàn USD (tăng 14.508,62 tăng gần 97% ), lượng doanh số chuyển tiền của PGD ban đầu chiếm tỷ trọng 15,38% tuy có tăng nhẹ qua các năm thế nhưng tỷ trọng của nó trong tổng doanh số về thanh toán quốc tế của phòng lại ngày càng giảm, điều đó cho thấy PGD đang dần chuyển hướng tập trung sang một mảng khác. Doanh số thu từ dịch vụ nhờ thu của PGD cũng tăng đều đặn ( gần 21% mỗi năm ) nhưng chỉ chiếm một phần khá nhỏ trong tổng số bằng chứng là đến 2014 vẫn chỉ chiếm gần 12% trên tổng số doanh số TTQT của PGD. Vậy phần chủ yếu trên tổng số doanh số TTQT của PGD 3/2 ở đâu? Câu trả lời chính là mảng tín dụng chứng từ (L/C) không chỉ chiếm tỷ trọng cao mà còn phát triển rất mạnh theo nền kinh tế, giai đoạn 2011-2012 tăng 11.252,48 Ngàn USD (tăng gần 100% ) là giai đoạn tăng đột phá của PGD là lúc các ngân hàng đang hồi phục và chuyển đổi hướng sang cơ cấu mới , giai đoạn 2012-2013 tăng 5.130,90 Ngàn USD (tăng 22,8% ), giai đoạn 2013-2014 tăng 8.618,97 Ngàn USD (tăng 31% ), từ 2012-2014 là giai đoạn tăng trưởng ổn định, cho thấy được công việc tại phòng dần đi vào ổn định đồng thời phát triển đều đặn. Qua những số liệu và phân tích trên đều đưa đến một kết quả là tại PGD 3/2 thì tín dụng chứng từ là một dịch vụ khá được ưa chuộng, đồng thời cũng cho thấy rằng chất lượng dịch vụ và uy tín của phòng đối với một nghiệp vụ đòi hỏi tính an toàn và chuyên nghiệp cao như tín dụng chứng từ rất tốt thỏa mãn được nhu cầu của khách hàng khi đến với phòng.

## **2.7.2. Thực trạng hoạt động thanh toán quốc tế bằng phương pháp tín dụng chứng từ tại Ngân hàng TMCP XNK Việt Nam Eximbank - Phòng Giao dịch 3/2**

### **2.7.2.1. Những Văn bản quy định về hoạt động TTQT bằng phương pháp TDCT.**

- Nghị định số 101/2012/NĐ – CP Về Thanh toán không dung tiền mặt

- Nghị định số 70/2014/NĐ-CP Qui định chi tiết thi hành một số điều của Pháp lệnh ngoại hối và Pháp lệnh sửa đổi, bổ sung một số điều pháp lệnh ngoại hối.
- Các quy tắc của phòng thương mại quốc tế ( international Chamber of commerce – gọi tắt là ICC)
- Quy tắc về thực hành thông nhất tín dụng chứng từ (uniform custom and Practice for Documentary Credit – UCP). Bản mới nhất là UCP 600 có hiệu lực từ ngày 01 tháng 7 năm 2007.
- Thực hiện ngân hàng theo tiêu chuẩn quốc tế và kiểm tra chứng từ của tín dụng thư do ICC ban hành (international standard banking practice – ISBP)
- Quy tắc thống nhất về hoàn trả giữa các ngân hàng ( Uniform Rules for bank to bank Reimbursement – URR 725) có hiệu lực áp dụng từ ngày 1/10/2008 thay cho URR 525.
- Các văn bản pháp quy liên quan đến hoạt động thanh toán xuất nhập khẩu tại Việt Nam như văn bản quản lý ngoại hối, luật điều chỉnh các chứng từ người bán xuất trình thanh toán, luật điều chỉnh hợp đồng mua bán hóa XNK, luật điều chỉnh hối phiếu, séc, luật điều chỉnh hàng hải Việt Nam...

#### **2.7.2.2. Tình hình hoạt động kinh doanh bằng TDCT tại Phòng giao dịch trong thời gian qua.**

Hoạt động thanh toán bằng phương thức TDCT tại PGD 3/2 năm 2014 có nhiều phát triển. Số lượng L/C phát hành tại Phòng giao dịch đa số là L/C trả ngay, rất ít L/C trả chậm và hầu như không có L/C không hủy ngang có xác nhận hay các loại L/C khác đặc biệt như L/C dự phòng, L/C với điều khoản đỏ, L/C giáp lưng...

Đối với L/C trả chậm, khách hàng là doanh nghiệp vừa và nhỏ thường không đủ điều kiện mở L/C trả chậm. Bên cạnh đó, theo quy định của ngân hàng, nếu khách hàng mở L/C trả chậm phải có tài sản đảm bảo, phải bổ sung hợp đồng bảo lãnh và văn bản cam kết lịch thanh toán. Quy trình rườm rà, phức tạp, nhiều thủ tục, giấy tờ, nhiều phí phát sinh nên khách hàng cũng ít khi có nhu cầu sử dụng L/C trả chậm.



Đối với các loại L/C đặc biệt, do thực tế hiện nay, nhiều doanh nghiệp vẫn chưa nắm vững về cách sử dụng cũng như lợi ích của các L/C này. Vì thế đa số khách hàng đến Phòng giao dịch chỉ lựa chọn mở L/C trả ngay chứ không mở L/C nào khác.

Trong phần 2.7.1.2, ta đã thấy được tại PGD 3/2, doanh số thanh toán bằng L/C luôn chiếm tỷ trọng cao nhất trong các phương thức TTQT. Trong phần này, ta sẽ phân tích doanh số L/C nhập - xuất trong tổng doanh số thanh toán bằng L/C tại PGD 3/2.

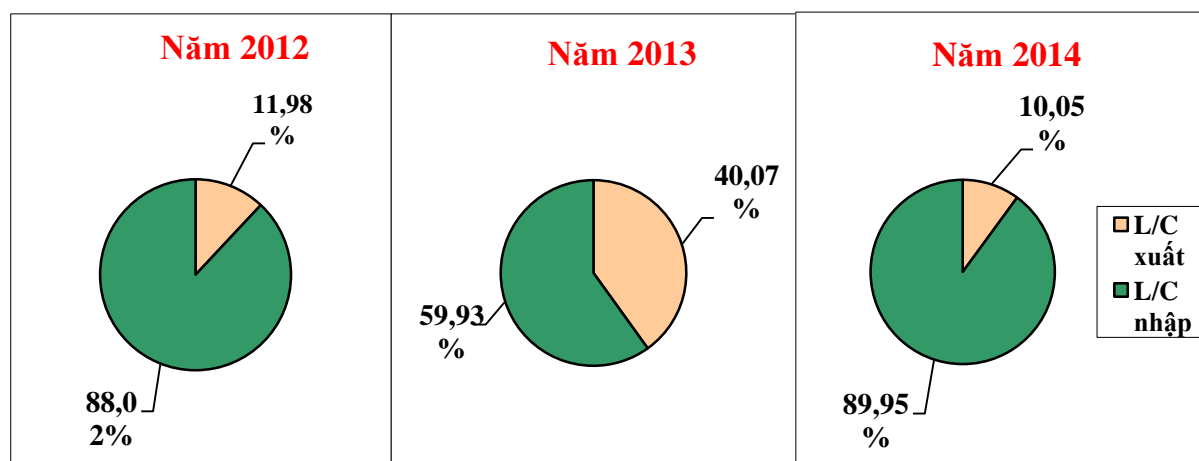
**Bảng 2.7: Doanh số thanh toán bằng L/C tại Eximbank Phòng giao dịch 3/2**

Đơn vị tính: USD

Chỉ tiêu	2012		2013		Năm 2014	
	Doanh số (USD)	Tỷ trọng (%)	Doanh số (USD)	Tỷ trọng (%)	Giá trị (USD)	Tỷ trọng (%)
L/C xuất	2.697.268,78	11,98	7.738.022,70	27,99	3.644.596,19	10,05
L/C nhập	19.817.495,60	88,02	19.907.646,11	72,01	32.620.042,57	89,95
Tổng cộng	22.514.764,38	100	27.645.668,81	100	36.264.638,76	100

(Nguồn: Báo cáo nội bộ hoạt động TTQT Eximbank – PGD3/2)

**Biểu đồ 2.1: Tỷ trọng L/C nhập khẩu và L/C xuất khẩu tại PGD 3/2**



(Nguồn: Dựa trên số liệu bảng 2.7)

Qua bảng số liệu và biểu đồ ta thấy doanh số thanh toán bằng L/C nhập khẩu tại PGD 3/2 luôn vượt trội hơn so với L/C xuất. Do đó, thanh toán hàng nhập khẩu bằng phương thức TDCT đã đóng góp đáng kể vào doanh thu TTQT của Ngân hàng. Nguyên nhân chính là do khách hàng của Phòng giao dịch đa phần là nhập khẩu hàng hóa từ nước ngoài về bán trong nước nên hoạt động L/C xuất khẩu không mấy nổi trội so với L/C nhập khẩu.

**Năm 2012**, doanh số thanh toán L/C nhập khẩu đạt 19.817.495,60 USD, chiếm 88,02% trong tổng giá trị thực hiện TDCT tại Phòng giao dịch. Sở dĩ doanh số L/C nhập tại PGD 3/2 cao hơn doanh số L/C xuất khẩu trong năm 2012 là do nhiều nguyên nhân:

- Năm 2012 là thời kỳ hậu thay đổi sau khi Việt Nam chính thức gia nhập WTO. Sau khi gia nhập WTO, Việt Nam phải dần hoàn thiện hệ thống hành chính và hệ thống pháp luật phù hợp với các quy định của WTO. Các rào cản mậu dịch quốc tế để bảo hộ ngành sản xuất trong nước gần như được gỡ bỏ. Vì thế hoạt động nhập khẩu trở nên sôi nổi.
- Hoạt động L/C xuất khẩu vẫn chưa được chú trọng tại Phòng giao dịch, nhất là hoạt động hỗ trợ xuất khẩu. Phòng giao dịch rất ít khi cho chiết khấu bộ chứng từ L/C xuất khẩu, nếu có thì chỉ được chiết khấu 70% giá trị L/C. Vì thế mà doanh số L/C xuất khẩu rất thấp, khiến cho khoảng cách về doanh số với L/C nhập khẩu rất xa.

**Năm 2013**, doanh số L/C xuất khẩu tăng 5.040.753,93 USD tăng 186.88% trong khi đó doanh số của L/C nhập lại chỉ tăng 0.5% so với năm 2012.

Đầu năm 2013, là thời điểm vực dậy mạnh mẽ của nền công nghiệp xuất khẩu nước nhà, kinh tế Việt Nam đã không còn chìm đắm trong nền công nghiệp gia công hàng hóa mà đã có thêm nhiều doanh nghiệp xuất khẩu hàng hóa sang nước ngoài với nhiều chủng loại đa dạng mang đến nguồn lợi nhuận phong phú, chính vì thế việc các doanh nghiệp có nhu cầu cao đối với xuất khẩu là điều tất yếu. Nhưng cũng trong thời gian này chu kỳ suy yếu của các ngân hàng cũng bắt đầu quay trở lại, không chỉ Eximbank, mà cả techcombank và ACB cũng lâm vào tình cảnh tương tự vì vậy vị thế Eximbank cũng phần nào bị giảm

sút, các doanh nghiệp vì vậy tìm đến các ngân hàng có cơ cấu khác nhằm đảm bảo an toàn cho bản thân

Mặt khác, nghiệp vụ chiết khấu L/C xuất khẩu tại Phòng giao dịch đã được chú trọng hơn. Sau hơn một năm hoạt động, Phòng giao dịch đã có nhiều khách hàng quen, có uy tín với ngân hàng nên được chiết khấu với mức cao hơn, có khi lên đến 90% trị giá L/C nên doanh số L/C xuất tăng lên rất nhiều.

**Năm 2014**, sau một số biến động mạnh nhỏ không mong muốn, hoạt động thanh toán L/C nhập khẩu tại Eximbank PGD 3/2 đã hoạt động mạnh mẽ và đạt tốc độ tăng trưởng cao. Doanh số L/C nhập khẩu tăng 96,89% so với năm 2013. Đây là kết quả đầy ấn tượng dựa trên sự nỗ lực của toàn thể nhân viên TTQT PGD 3/2 trong năm 2014 vừa qua.

### **2.7.2.3. Quy trình thực hiện L/C xuất nhập khẩu tại Phòng giao dịch**

#### **2.7.2.3.1. Quy trình thanh toán L/C nhập khẩu**

- ***Phát hành L/C.***

- ***Tiếp nhận hồ sơ.***

\* Bộ phận nhận hồ sơ mở L/C tu chỉnh L/C tại phòng thanh toán nhập khẩu.

- Hồ sơ được nhận trực tiếp từ khách hàng (đối với trường hợp ký quỹ đủ và công ty có hạn mức ưu tiên) hoặc nhận từ phòng tín dụng (đối với những trường hợp khách hàng không ký quỹ đủ giá trị L/C).
- Bộ phận nhận hồ sơ vào sổ nhận hồ sơ mở L/C và tu chỉnh L/C: ghi rõ ngày giờ nhận.
- Thanh toán viên sẽ ký nhận từ sổ để xử lý tiếp:

- Đối với khách hàng đã có giao dịch từ trước: Thanh toán viên quản lý công ty trực tiếp ký nhận tại bộ phận nhận hồ sơ.

- Đối với khách hàng mới giao dịch đầu tiên tại phòng thanh toán nhập khẩu: lãnh đạo phòng phân công cho thanh toán viên.

*\* Chứng từ yêu cầu xuất trình.*

- Nhận hồ sơ trực tiếp từ khách hàng:

- + 01 bản chính giấy đề nghị xin mở L/C theo mẫu của Eximbank
- + 01 bản sao hợp đồng ngoại thương hoặc giấy tờ có giá trị tương đương như hợp đồng (nếu có)
- + 01 bản sao chứng thư bảo hiểm (đối với những L/C mở có giá trị không bao gồm bảo hiểm nhưng không ký quỹ đủ)
- + 01 bản sao giấy chứng nhận đăng ký mã số xuất nhập khẩu đối với khách hàng giao dịch lần đầu.
- + 01 bản sao giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh đối với khách hàng giao dịch lần đầu.
- + 01 giấy giới thiệu cho người đi giao dịch với Eximbank do người có thẩm quyền đơn vị ký đối với khách hàng giao dịch lần đầu.
- + Văn bản cho phép nhập khẩu của Bộ công thương hoặc Bộ quản lý chuyên ngành đối với hàng nhập khẩu có điều kiện.

(Đối với khách hàng đã đăng ký mở tài khoản thì thanh toán viên sẽ liên hệ bộ phận kế toán để sao chụp lại)

- Nhận hồ sơ từ bộ phận tín dụng.

- + 01 bản chính giấy đề nghị mở L/C theo mẫu.
- + 01 bản sao hợp đồng ngoại thương hoặc giấy tờ có giá trị tương đương như hợp đồng.
- + 01 giấy đề nghị mở L/C của bộ phận Tín dụng hoặc bản sao tờ trình của Phòng Tín dụng có phê duyệt của lãnh đạo cấp trên theo đúng quy định của Eximbank.
- + 01 giấy giới thiệu cho người đi giao dịch với Eximbank do người có thẩm quyền của đơn vị ký tên.

( Bộ phận tín dụng lưu hồ sơ pháp lý lô hàng và bảo hiểm lô hàng nếu trị giá L/C không gồm bảo hiểm)

➤ **Kiểm tra nội dung chi tiết trước khi phát hành.**

- Thanh toán viên:

- + kiểm tra hồ sơ pháp lý của khách hàng.
- + Kiểm tra chi tiết của toàn bộ nội dung L/C.
- + Nếu có điểm không rõ ràng, các điều kiện, chỉ thị có mâu thuẫn hoặc khác biệt so với hợp đồng, thanh toán viên phải thông báo và hướng dẫn khách hàng chỉnh sửa trước khi phát hành L/C ra nước ngoài.
  - Trường hợp L/C không ký quỹ đủ thì phải quy định lập theo lệnh của Việt Nam Eximbank trên vận đơn (B/L, AWB)
  - Nếu L/C mở giá CFR hoặc giá FOB:
- + Nếu L/C ký quỹ đủ: Thanh toán viên lưu ý khách hàng mua bảo hiểm để phòng ngừa rủi ro.
- + Nếu L/C ký quỹ không đủ làm: đã quy định tại mục chứng từ yêu cầu xuất trình.
  - Kiểm tra chữ ký hữu quyền trên giấy đề nghị mở L/C (kể cả chữ ký của kế toán trưởng nếu giấy đề nghị mở L/C yêu cầu chữ ký của kế toán trưởng)
  - Kiểm tra nguồn tiền ký quỹ của khách hàng nếu L/C có đề nghị ký quỹ: Nếu nguồn ký quỹ mua từ bộ phận Kinh doanh tiền tệ chưa bán kịp trong ngày mở L/C: Ttv gửi giấy đề nghị đến bộ phận Dịch vụ khách hàng doanh nghiệp tiền đồng Việt Nam tương đương và phòng Kinh doanh tiền tệ biết để hạch toán đúng.
- + Mọi sửa chữa trên giấy đề nghị mở L/C phải được xác nhận bằng chữ ký hữu quyền theo mẫu đã đăng ký hoặc bằng dấu sửa của đơn vị mở L/C.

Các sửa chữa cho hợp lý hay phù hợp với mẫu giấy đề nghị mở L/C theo thông lệ quốc tế nhưng không làm thay đổi nội dung giấy tờ gốc của giấy đề nghị mở L/C thì không xem như sửa chữa.

- + Trường hợp khách hàng không chỉ định ngân hàng thông báo hoặc ngân hàng thông báo không có quan hệ đại lý với Eximbank:

Trình lãnh đạo hoặc người được uỷ quyền để chọn ngân hàng thông báo theo tiêu chí sau:

- Chọn ngân hàng đại lý có ký thoả ước chia sẻ phí hoặc cấp hạn mức xác nhận L/C cho Eximbank trong nghiệp vụ.
- Có văn phòng đại diện tại Việt Nam để tiện khiếu nại khi cần thiết
- Không truy thu phí phát sinh trong trường hợp chứng từ không được xuất trình để thương lượng tại ngân hàng chuyển hộ hoặc L/C không sử dụng.

- + Chuyển điện mở L/C ra ngân hàng nước ngoài:

- Nếu ngân hàng thông báo có quan hệ SWIFT key với Eximbank: Chuyển theo hệ thống SWIFT bằng MT700, MT701.
- Nếu ngân hàng thông báo không có quan hệ SWIFT key với Eximbank áp dụng 1 trong 2 cách sau:
  - Nhờ ngân hàng đại lý khác cùng địa điểm có quan hệ SWIFT key chuyển giúp.
  - Chuyển theo hệ thống TELEX/SWIFT MT999 với điều kiện được bộ phận quan hệ quốc tế cung cấp test key nếu Eximbank có quan hệ test key với ngân hàng đó.

➤ **Thực hiện mở L/C.**

- Thanh toán viên sau khi kiểm tra nội dung chi tiết của L/C, thanh toán viên nhập dữ liệu vào máy thu điện phí, thủ tục phí và ký quỹ theo tài liệu hướng dẫn sử dụng chương trình Korebank:

- Số tham chiếu L/C gồm 16 ký tự: XXXX CCC EIB XX XXXX
- 4 số đầu: Mã số chi nhánh
- CCC: loại nghiệp vụ thực hiện (ILS: L/C trả ngay, ILU: L/C trả chậm, ISB: L/C dự phòng)
- EIB: Eximbank
- 2 ký tự tiếp theo: năm phát sinh nghiệp vụ
- 4 ký tự cuối: Số thứ tự của nghiệp vụ.

Chuyển toàn bộ hồ sơ cùng điện/giấy đề nghị mở L/C và các phiếu hạch toán trình KSV kiểm tra lại và trình lãnh đạo duyệt hồ sơ.

- Kiểm soát viên:

- + kiểm tra lại toàn bộ nội dung giấy đề nghị mở L/C kèm các chứng từ liên quan, tính chất pháp lý của đơn vị nhập khẩu, mặt hàng nhập khẩu và nguồn tiền sử dụng để mở L/C.
- + Kiểm tra trên máy dữ liệu thanh toán viên đã nhập và ký kiểm soát trên giấy đề nghị mở L/C, điện mở L/C và giấy báo của đơn vị.
- + Trình hồ sơ cho lãnh đạo hoặc người có trách nhiệm duyệt.

- Lãnh đạo phòng/ giám đốc chi nhánh: kiểm tra lại hồ sơ mở L/C và nguồn tiền để mở L/C, duyệt hồ sơ trên máy theo tài liệu hướng dẫn sử dụng Korebank.

➤ **Giao L/C gốc cho khách hàng mở L/C và lưu hồ sơ theo dõi.**

- Thanh toán viên giao bản gốc L/C in trên giấy logo Eximbank (có chữ ký của lãnh đạo phòng/ giám đốc chi nhánh) cho khách hàng có ký nhận trên bản L/C đã lưu của ngân hàng: ghi rõ ngày nhận và tên họ người nhận.

- Lưu toàn bộ hồ sơ gồm hồ sơ ban đầu của đơn vị + bản điện chuyển L/C (do bộ phận Telecom chuyển trả) + Các phiếu hạch toán vào bìa hồ sơ L/C. Ghi các chi tiết cần thiết trên bìa hồ sơ để tiện theo dõi.

➤ ***Phát hành L/C xác nhận (theo yêu cầu của người mở L/C)***

*\* Ngân hàng xác nhận được khách hàng chỉ định trước.*

Ngoài các bước phải thực hiện như đã nêu trên, một số yêu cầu liên quan đến việc xác nhận phải được nêu trong L/C khi phát hành:

- Hối phiếu ký phát cho ngân hàng xác nhận.
- Field 47 (MT700): Nêu phí xác nhận do người mở L/C hay người thụ hưởng chịu.
- Field 72 (MT700): Nêu "xin vui lòng xem xét để thêm sự xác nhận vào L/C chúng tôi trước khi thông báo đến người thụ hưởng – Please consider to add your confirmation to our credit before advising to Beneficiary".
- Chỉ định ngân hàng xác nhận là ngân hàng thương lượng chứng từ.
- Theo thông lệ quốc tế, khi mở L/C xác nhận thì đồng thời phải uỷ quyền cho ngân hàng xác nhận thực hiện thanh toán khi nhận được bộ chứng từ hoàn toàn phù hợp với điều kiện L/C mở. Phải cho phép ngân hàng xác nhận đòi tiền bằng điện.
- Sau khi nhận được điện đòi tiền từ Ngân hàng xác nhận, thanh toán viên kiểm tra đúng mẫu điện đã được mã hoá tự động (MT754, MT799) hoặc chuyển cho phòng Quan hệ quốc tế kiểm tra test (nếu điện đòi tiền bằng Telex) để xác thực.
- Thanh toán viên fax điện đòi tiền đồng thời thông báo ngày thanh toán cho khách hàng để biết chuẩn bị tiền thanh toán. Nếu L/C do phòng Tín dụng duyệt mở thì sẽ gửi bản sao đòi tiền cho Phòng Tín dụng để phòng Tín dụng có kế hoạch theo dõi tiến độ nộp tiền của khách hàng.
- Trong trường hợp khách hàng có yêu cầu mở L/C không cho phép đòi tiền bằng điện, thanh toán viên vẫn thực hiện mở L/C theo yêu cầu của khách hàng nhưng lưu ý để khách hàng biết có thể ngân hàng nước ngoài sẽ từ chối xác nhận L/C.



*\* Khách hàng không chỉ định ngân hàng xác nhận.*

- Thanh toán viên trình lãnh đạo để được chỉ thị tiếp.
- Ngân hàng xác nhận sẽ được chọn trên cơ sở những ngân hàng đại lý đã cấp hạn mức xác nhận cho Eximbank theo thứ tự ưu tiên: Có mức phí thấp nhất, điều kiện xác nhận dễ dàng nhất.

*\* Nếu phí xác nhận do người mua chịu.*

Khi nhận được điện yêu cầu thanh toán phí xác nhận của Ngân hàng xác nhận, thanh toán viên kiểm tra các chi tiết nêu trên điện phù hợp với L/C mở (điện đòi tiền phải được xác nhận).

- Đối với điện SWIFT: điện nhận là MT754/ MT799.
- Điện nhận phải có test key và phải được bộ phận Quan hệ quốc tế kiểm và xác nhận.

Sau đó thanh toán viên sẽ làm thông báo trình lãnh đạo ký gửi khách hàng và thực hiện trả phí cho ngân hàng xác nhận theo chỉ thị điện đòi tiền.

*\* Ngân hàng xác nhận yêu cầu ký quỹ 100% giá trị L/C tại ngân hàng xác nhận.*

- Thanh toán viên fax điện Ngân hàng nước ngoài thông báo cho khách hàng.
- Khi nhận được sự đồng ý của khách hàng bằng xác nhận trên điện hoặc bằng văn bản có chữ ký hữu quyền kiểm tra đủ tiền ký quỹ, thanh toán viên làm điện chuyển tiền đến ngân hàng xác nhận theo chỉ thị của họ để ký quỹ, đồng thời yêu cầu ngân hàng xác nhận L/C thông báo cho người thụ hưởng và yêu cầu họ phải trả lãi cho số tiền họ ký quỹ tính từ ngày chuyển tiền đến ngày thực hiện thanh toán L/C hoặc đến ngày ngân hàng xác nhận hoàn trả lại tiền ký quỹ (L/C không được sử dụng)

*\* L/C chỉ định ngân hàng hoàn trả/ cho phép tự động ghi nợ*

- Điều kiện để thực hiện chỉ định ngân hàng bồi hoàn/ cho phép tự động ghi nợ:
  - o Là L/C xác nhận

- Ngân hàng được chỉ định hoàn trả phải là ngân hàng Eximbank có tài khoản
- Khách hàng phải ký quỹ đủ hoặc được bộ phận Tín dụng đồng ý.
- Các thông tin cần thiết nêu trong L/C.
  - Chỉ định tên ngân hàng sẽ thực hiện bồi hoàn
  - Ủy quyền cho ngân hàng xác nhận đòi tiền từ ngân hàng bồi hoàn bằng điện xác nhận.

Sau khi phát hành L/C, thanh toán viên phải làm điện gửi ngân hàng được chỉ định bồi hoàn "Ủy quyền trả"

➤ ***Phát hành L/C gia công.***

***\* Hồ sơ phát hành L/C.***

- Các hồ sơ yêu cầu như điều 2.7.2.3.1
- L/C hàng xuất đối ứng

***\* Nguồn vốn đảm bảo thanh toán và điều kiện mở L/C.***

- Tiền hàng xuất đối ứng: Trị giá L/C xuất đối ứng phải lớn hơn giá trị L/C hàng nhập.
- Thời gian thanh toán L/C hàng nhập phải sau thời gian tiền hàng xuất về (Thông thường L/C nhập là L/C trả chậm)
- Phải nêu điều kiện đặc biệt của L/C hàng nhập: Việc thanh toán chỉ được thực hiện khi nhận được tiền hàng của L/C xuất.
- Đến hạn thanh toán, nếu chỉ nhận được một phần tiền hàng xuất thanh toán viên chỉ xuất phần giá trị hối phiếu tương đương trị giá tiền hàng xuất về.

- ***Tu chỉnh L/C.***

- ***Tiếp nhận hồ sơ.***

- Hồ sơ được nhận trực tiếp từ khách hàng và khách hàng có hạn mức ưu tiên hoặc nhận từ phòng tín dụng.
    - Chứng từ yêu cầu xuất trình:
      - Văn bản đề nghị tu chỉnh L/C phải có chữ ký hữu quyền của Công ty và ý kiến của bộ phận Tín dụng. Phí tu chỉnh do người mở L/C hay do người thụ hưởng chịu phải ghi rõ.
      - Văn bản thoả thuận giữa người mở L/C và người thụ hưởng đối với tu chỉnh.

- ***Kiểm tra và thực hiện tu chỉnh.***

- \* ***Thanh toán viên:***

- Kiểm tra các yêu cầu tu chỉnh của khách hàng, xem xét có mâu thuẫn với L/C mở không, có bất lợi cho phía Việt Nam không, có phù hợp với các quy tắc của Phòng thương mại quốc tế hay không.
      - Sử dụng SWIFT (MT707) để làm điện tu chỉnh gửi ngân hàng thông báo.
      - Cập nhật nội dung tu chỉnh vào máy, thu điện phí, thủ tục phí thu ký quỹ theo hướng dẫn sử dụng chương trình Korebank.

- \* ***Kiểm soát viên:***

- Kiểm tra lại toàn bộ nội dung đề nghị và nguồn tiền sử dụng để tu chỉnh L/C.
      - Kiểm tra trên máy các dữ liệu thanh toán viên đã nhập, ký kiểm soát trên đơn điện và giấy báo của đơn vị.

Sau đó bản gốc của tu chỉnh L/C sẽ được giao cho khách hàng có ký nhận ghi rõ ngày nhận và họ tên người nhận.

## 2.7.2.3.2. Quy trình L/C xuất khẩu

Bảng 2.8: Lưu đồ thanh toán bộ chứng từ nhập khẩu tại PGD 3/2

Trách nhiệm	Bước	Nghiệp vụ	Chứng từ liên quan
GDV-TTQT	B1		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Lệnh chuyển tiền báo có (1)</li> <li>- Điện thông báo từ chối thanh toán (2)</li> </ul>
GDV-TTQT	B2		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Lệnh chuyển tiền báo có (1)</li> <li>- Phiếu xác nhận ghi có-BM.NVLCXK.10 (1)</li> <li>- Thư thông báo BM.NVLCXK.08 (2)</li> <li>- BCT LC xuất khẩu hoàn trả (2)</li> <li>- Phiếu xuất ngoại bảng (1)&amp;(2)</li> <li>- Phiếu chuyển khoản (1)&amp;(2)</li> </ul>
GDCN/ Người được ủy quyền	B3		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Lệnh chuyển tiền báo có (1)</li> <li>- Phiếu xác nhận ghi có-BM.NVLCXK.10 (1)</li> <li>- Thư thông báo – BM.NVLCXK.08 (2)</li> <li>- Phiếu xuất ngoại bảng (1)&amp;(2)</li> <li>- Phiếu chuyển khoản (1)&amp;(2)</li> </ul>
GDV-TTQT	B4		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Phiếu xác nhận ghi có-BM.NVLCXK.10 (1)</li> <li>- Thư thông báo – BM.NVLCXK.08 (2)</li> <li>- Phiếu xuất ngoại bảng (1)&amp;(2)</li> <li>- Phiếu chuyển khoản (1)&amp;(2)</li> <li>- Hồ sơ thanh toán/ bị từ chối thanh toán</li> <li>- Hướng dẫn lưu trữ chứng từ TTQT</li> </ul>

(Nguồn: Nội bộ Eximbank – PGD3/2)

**Diễn giải:**

- Bước 1: GDV-TTQT tiếp nhận lệnh chuyển tiền báo có hoặc điện thông báo từ chối thanh toán .

- Bước 2:

Trường hợp nhận được điện báo có GDV-TTQT tiến hành báo có cho khách hàng, làm phiếu xuất ngoại bản hoặc chuyển khoản theo yêu cầu của khách hàng

Trường hợp nhận được thông báo từ chối thanh toán, GDV-TTQT tiến hành làm thư thông báo và bộ chứng từ LC xuất khẩu hoàn trả gửi trả lại khách hàng.

- Bước 3: Trình Trưởng phòng giao dịch ký duyệt.

- Bước 4: Lưu trữ hồ sơ.

**2.7.2.3.3. Kết quả kinh doanh từ HĐ TTQT bằng phương thức tín dụng chứng từ.**

**Bảng 2.9 : Kết quả kinh doanh từ hoạt động thanh toán quốc tế bằng phương thức tín dụng chứng từ so với tổng thu nhập**

Đơn vị: Triệu đồng

<b>CHỈ TIÊU</b>	<b>Năm 2012</b>	<b>Năm 2013</b>	<b>Năm 2014</b>	<b>chênh lệch 2013/2012</b>	<b>chênh lệch 2014/2013</b>
<b>Tổng thu nhập phòng</b>	12.994	20.836	29.363	60,36%	40,92%
<b>Thu phí L/C</b>	1.837	2.256	2.959	22,81%	31,16%

(Nguồn: Nội bộ báo cáo kết quả kinh doanh PGD - 3/2)

Qua bảng số liệu tổng hợp trên ta thấy hoạt động kinh doanh của PGD 3/2 đạt kết quả khá tốt. Tổng thu nhập của PGD tăng qua các năm. Năm 2013, tổng thu nhập của Ngân hàng tăng 60,35% so với 2012. Tốc độ tăng này cho thấy việc mở rộng mạnh mẽ hoạt động kinh doanh tại Eximbank 3/2 sau giai đoạn này. Đến năm 2014, thu nhập có phần ổn định và tăng trưởng ở mức 40,92%.

Trong cơ cấu đóng góp vào tổng thu nhập, hoạt động Tín dụng chứng từ tuy chiếm tỷ trọng không cao nhưng doanh số từ hoạt động này mang lại những kết quả đáng kể và không ngừng phát triển bằng chứng cụ thể nhất là năm 2013 doanh thu từ việc thu phí L/C tăng 22.81% nhưng chỉ sau năm 2014 con số này nhảy lên 2.959 triệu đồng ( tăng 31,16%) với đà tăng trưởng này rất có thể nhiệm vụ tín dụng chứng từ ở phòng giao dịch 3/2 sẽ còn phát triển mạnh hơn nữa đóng góp đáng kể vào doanh thu của phòng nói riêng và chi nhánh nói chung .

Nói tóm lại, kết quả kinh doanh của Eximbank PGD 3/2 giai đoạn 2012 -2014 nhìn chung rất hiệu quả. Trong tương lai định hướng của PGD 3/2 vẫn là tập trung chủ yếu vào các khách hàng cá nhân với các sản phẩm bán lẻ ngày càng được đa dạng hoá, phục vụ tốt hơn cho nhu cầu của nhiều đối tượng khách hàng khác nhau, đồng thời chú trọng chuyên nghiệp hóa nghiệp vụ tín dụng chứng từ để đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của các khách hàng Doanh nghiệp. Mặt khác trong mục tiêu về chất lượng và hiệu quả, Ngân hàng hướng tới sự kết hợp hài hoà giữa việc giảm thiểu rủi ro từ hoạt động Tín dụng và việc tạo ra nhiều lợi nhuận hơn cho Ngân hàng để đạt được sự tăng trưởng và phát triển bền vững.

## **2.8. Thực trạng rủi ro trong hoạt động thanh toán quốc tế bằng phương pháp tín dụng chứng từ tại Ngân hàng TMCP XNK Việt Nam Eximbank - Phòng Giao dịch 3/2**

Thực trạng tại PGD 3/2, hầu như tất cả các hợp đồng L/C phát sinh tại phòng đều được đề nghị ký quỹ bắt buộc 100% vì quyền hạn của đơn vị chỉ dừng lại ở mức Phòng giao dịch trực thuộc chi nhánh Quận 10 và những đơn hàng được đề nghị phần nhiều đều mang giá trị lớn nên theo đúng nguyên tắc an toàn thì những hợp đồng L/C đề nghị cấp tín dụng sẽ được chuyển lên cấp Chi Nhánh giải quyết. Vì những lý do kể trên nên tác giả sẽ không đi sâu vào phân tích *những tiêu chí phản ánh rủi ro trong thanh toán quốc tế theo phương thức tín dụng chứng từ* thay vào đó sẽ là các rủi ro còn lại có thể gặp phải khi phát hành và trong quá trình chiết khấu L/C.

**2.8.1. Các rủi ro có thể gặp phải khi ngân hàng phát hành thư tín dụng:**

- **Rủi ro phát sinh từ các chủ thể tham gia vào quy trình thanh toán bằng phương thức tín dụng chứng từ:**

- **Rủi ro từ phía người yêu cầu mở thư tín dụng:**

Trừ trường hợp ký quỹ 100%, nghiệp vụ phát hành TTD luôn mang tính chất bảo lãnh: Eximbank bảo lãnh cho người yêu cầu mở TTD, người mở TTD chỉ phải ký quỹ một phần giá trị thư tín dụng, phần còn lại được đảm bảo bằng tài sản, bằng một phần tài sản hoặc là tín chấp. Vì vậy, khả năng thanh toán và thiện chí thanh toán của người mở TTD vô cùng quan trọng. Nếu đến thời hạn thanh toán TTD mà người mở không có khả năng nộp đủ phần tiền còn lại thì Eximbank phải dùng nguồn vốn của mình để thanh toán cho người thụ hưởng. Khoản tiền này Eximbank có thể thu hồi lại từ tài sản đảm bảo, hàng hóa nhập khẩu... Việc này tốn nhiều thời gian và chi phí của ngân hàng và có thể không thu hồi được.

- **Rủi ro từ người thụ hưởng thư tín dụng**

Giao dịch tín dụng chứng từ là giao dịch chỉ dựa trên chứng từ, NHPH TTD phải thực hiện thanh toán khi người thụ hưởng xuất trình bộ chứng từ phù hợp với các điều khoản và điều kiện của TTD. Dựa vào điều này, trường hợp người thụ hưởng không giao hàng hoặc giao hàng không đúng chất lượng, người yêu cầu mở TTD không có khả năng thanh toán, không đồng ý thanh toán vì không có hàng hoặc hàng hóa không đúng chất lượng hoặc cùng với người thụ hưởng kết hợp thực hiện hành vi lừa đảo thì Eximbank phải gánh chịu rủi ro vừa phải thanh toán vừa không thu hồi được tiền từ hàng hóa nhập khẩu.

- + ***Rủi ro từ ngân hàng chiết khấu thư tín dụng hoặc từ ngân hàng xuất trình chứng từ***

Người thụ hưởng sau khi hoàn thành nghĩa vụ giao hàng sẽ xuất trình bộ chứng từ cho ngân hàng phục vụ mình xin chiết khấu hoặc nhờ đòi tiền theo TTD, có thể đòi tiền bằng thư hoặc đòi tiền bằng điện tùy theo TTD quy định. Chiết khấu giúp cho người thụ hưởng nhận được tiền trước khi Eximbank thanh toán cho bộ chứng từ, mang lại thuận

lợi cho người thụ hưởng. Trường hợp điện đòi tiền theo thư tín dụng đã được thanh toán, bộ chứng từ không phù hợp và bị người mở TTD từ chối, Eximbank có thể gặp rủi ro không thể truy đòi từ ngân hàng phục vụ người thụ hưởng.

**+ *Rủi ro từ ngân hàng hoàn trả***

Để thuận tiện cho người thụ hưởng trong việc nhận được thanh toán, thư tín dụng cho phép người xuất trình chứng từ sẽ được đòi tiền trực tiếp từ một ngân hàng hoàn trả. Vì lý do nào đó ngân hàng hoàn trả không thực hiện việc thanh toán, chẳng hạn như do không nhận được ủy quyền hoặc tiền từ Eximbank, thì mọi chi phí phát sinh Eximbank phải gánh chịu.

**• *Rủi ro phát sinh từ môi trường kinh doanh***

**- *Rủi ro phát sinh từ biến động của thị trường hàng hóa nhập khẩu***

Hàng hóa nhập khẩu ảnh hưởng trực tiếp đến khả năng thanh toán của người mở TTD và việc thu hồi vốn của Eximbank. Nếu là mặt hàng giá cả biến động nhiều theo thị trường, kênh phân phối và tiêu thụ hẹp, chỉ có một số đối tượng tiêu thụ đặc biệt thì việc kinh doanh của nhà nhập khẩu dễ gặp rủi ro, Eximbank cũng khó tiêu thụ hàng hóa để thu hồi lại vốn trong trường hợp cần thiết. Trong nhiều trường hợp, Eximbank không tiêu thụ được hàng hóa đã bảo lãnh mở TTD.

**- *Rủi ro phát sinh từ tình hình kinh tế chính trị của một quốc gia***

Mọi chủ thể kinh tế hoạt động trong một quốc gia đều chịu sự tác động của tình hình kinh tế chính trị của quốc gia đó. Khi tình hình chính trị không ổn định, nền kinh tế suy thoái, Eximbank thường không thực hiện được nghĩa vụ thanh toán của mình làm ảnh hưởng đến uy tín của Eximbank, người nhập khẩu không được nhập hàng hóa hoặc mất khả năng thanh toán, trường hợp này Eximbank phải gánh chịu rủi ro. Khủng hoảng kinh tế, lạm phát khiến cho đồng tiền trong nước kém ổn định, mất giá so với đồng tiền nước ngoài làm giá hàng hóa thay đổi gây rủi ro hàng hóa.

**- *Rủi ro phát sinh từ chính sách kinh tế của một quốc gia***

Chính sách thương mại, các quy định về xuất nhập khẩu của một quốc gia có thể gây thiệt hại cho các bên tham gia. Chính sách quản lý ngoại hối, những quy định về chuyển ngoại tệ ra nước ngoài của nước nhập khẩu... nếu bị thay đổi đột ngột (như hạn



chế chuyển ngoại tệ ra nước ngoài) thì sẽ gây rủi ro cho NHCK và nhà xuất khẩu. Hoặc một quốc gia có dự trữ ngoại tệ thấp, nhà nhập khẩu gặp khó khăn thì thậm chí không mua được ngoại tệ để thanh toán, gây rủi ro cho NHCK không nhận được tiền, NHPH mất uy tín thanh toán.

- **Rủi ro phát sinh trong quá trình thực hiện nghiệp vụ**

- **Rủi ro phát sinh khi thực hiện phát hành thư tín dụng**

Phát hành thư tín dụng là khâu đầu tiên trong qui trình thanh toán bằng phương thức TDCT. Đây là khâu rất quan trọng quy định các điều kiện và chứng từ xuất trình để thanh toán, đây là khâu có thể gây ra rủi ro cho Eximbank nếu không thực hiện chính xác và cẩn trọng và cũng là khâu góp phần đáng kể vào việc giảm các tranh chấp phát sinh sau này. Khi tư vấn mở thư tín dụng, Eximbank chủ yếu dựa vào hợp đồng ngoại thương, kiến thức nghiệp vụ và kinh nghiệm của mình. Eximbank phải thực hiện theo đúng chỉ thị của người mở thư tín dụng, nếu không sẽ gánh chịu rủi ro bộ chứng từ xuất trình phù hợp với TTD nhưng không đúng theo chỉ thị của người mở và bị người mở từ chối thanh toán.

- **Rủi ro phát sinh từ phát hành thư bảo lãnh nhận hàng**

Bảo lãnh nhận hàng khi chưa có vận đơn gốc là một nghiệp vụ phổ biến để tạo điều kiện thuận lợi cho người yêu cầu mở TTD nhận hàng khi họ đáp ứng được khả năng thanh toán, tuy nhiên nó cũng có thể đem lại rủi ro cho Eximbank. Khi phát hành thư bảo lãnh nhận hàng, ngân hàng đã cam kết sẽ đền bù cho hãng vận tải nếu có tổn thất xảy ra khi người mở thư tín dụng nhận hàng mà không xuất trình vận đơn gốc, cam kết này hoàn toàn độc lập với cam kết thanh toán cho người thụ hưởng.

Bảo lãnh nhận hàng chỉ có tính chất tạm thời, không thể thay thế được chứng từ sở hữu hàng hóa. Khi Eximbank nhận được vận đơn gốc từ người thụ hưởng, phải giao vận đơn gốc cho hãng vận tải để thu hồi bảo lãnh nhận hàng về thì trách nhiệm của Eximbank đối với hãng vận tải mới chấm dứt. Như vậy, Eximbank sẽ phải gánh chịu rủi ro nếu như người thụ hưởng thực hiện hành vi lừa đảo, không phải là chủ sở hữu của lô hàng và lô hàng đã nhận không thuộc TTD đã mở mà nó thuộc về một chủ sở hữu khác. Trong trường hợp này, Eximbank đã thanh toán cho người thụ hưởng mà vẫn phải bồi thường cho hãng vận tải.

**- Rủi ro phát sinh từ khâu kiểm tra bộ chứng từ**

Kiểm tra bộ chứng từ xuất trình theo thư tín dụng đã mở có ý nghĩa quan trọng quyết định việc NHPH chấp nhận hay từ chối thanh toán. Việc kiểm tra bộ chứng từ được điều chỉnh bởi tập quán thực hành thống nhất về tín dụng chứng từ UCP và ISBP. Tuy nhiên, UCP và ISBP không quy định tất cả các trường hợp xảy ra nên có nhiều chi tiết các ngân hàng diễn giải theo nhiều nghĩa khác nhau. Vì vậy, đây là khâu dễ gây tranh cãi giữa các ngân hàng và cũng dễ gây rủi ro cho Eximbank: Theo quy định của UCP, ngân hàng có năm ngày làm việc để quyết định chấp nhận hay từ chối bộ chứng từ được xuất trình theo TTD, Eximbank sẽ mất quyền từ chối sau 5 ngày làm việc đó.

Sau khi Eximbank từ chối bộ chứng từ xuất trình theo thư tín dụng thì bộ chứng từ đó thuộc về người xuất trình chứng từ. Nếu Eximbank giao bộ chứng từ cho người mở TTD trước khi có chỉ thị của người xuất trình thì Eximbank có thể phải chịu rủi ro bị người xuất trình chứng từ kiện vì việc giao chứng từ này. Khi bộ chứng từ không phù hợp với điều khoản và điều kiện của TTD, nếu người mở TTD nhận bộ chứng từ và thanh toán, Eximbank cần phải yêu cầu người mở TTD chấp nhận những điểm không phù hợp bằng văn bản. Nếu không có thư chấp nhận này, Eximbank có thể phải chịu rủi ro người yêu cầu mở TTD khiếu nại vì không thông báo điểm không phù hợp cho họ. Việc diễn giải UCP và ISBP không thống nhất có thể gây ra tranh cãi giữa các ngân hàng về những điểm không phù hợp. Eximbank còn phải gánh chịu rủi ro do ngân hàng xuất trình chứng từ bác bỏ những điểm không phù hợp cho khách hàng trước khi vận đơn gốc về.

**2.8.2. Các rủi ro có thể xảy ra trong quá trình thực hiện chiết khấu bộ chứng từ:**

Chiết khấu là việc ngân hàng được chỉ định thực hiện mua lại hối phiếu (được ký phát cho một ngân hàng khác ngân hàng được chỉ định) và/ hoặc bộ chứng từ xuất trình phù hợp bằng cách ứng trước hoặc đồng ý ứng trước tiền cho người thụ hưởng vào hoặc trước ngày ngân hàng chỉ định nhận được tiền hoàn trả.

Chiết khấu không truy đòi là NHCK không có quyền truy đòi người thụ hưởng khi không nhận được thanh toán từ NHPH do bộ chứng từ bất hợp lệ hoặc NHPH mất khả

năng thanh toán. Trong trường hợp này, Eximbank sẽ gặp rủi ro không thu hồi lại được khoản tiền đã cấp cho người thụ hưởng. Rủi ro này phát sinh do uy tín của NHPH không tốt, nghiệp vụ của nhân viên ngân hàng không vững và quan điểm khác nhau về tập quán ngân hàng quốc tế.

Chiết khấu có truy đòi là NHCK có thể đòi lại số tiền đã cấp cho người thụ hưởng nếu NHPH từ chối thanh toán bộ chứng từ. Trong trường hợp chiết khấu có truy đòi, rủi ro của Eximbank phát sinh chủ yếu do uy tín của người thụ hưởng. Nếu khả năng và uy tín tài chính của người thụ hưởng thấp, người thụ hưởng lập bộ chứng từ giả hoặc cố tình câu kết với người mở thư tín dụng lừa đảo NHCK thì khả năng Eximbank gặp rủi ro là rất lớn.

Khi thực hiện chiết khấu bộ chứng từ xuất trình theo thư tín dụng, Eximbank có thể gặp những rủi ro phát sinh từ:

- **Rủi ro phát sinh do tình hình kinh tế, chính trị - xã hội tại nước của ngân hàng phát hành**

Theo UCP, NHPH được miễn trách nhiệm trong các trường hợp bất khả kháng như động đất, bạo động, chiến tranh, khủng bố.... Những bộ chứng từ xuất trình hoặc đến hạn thanh toán trong thời gian các trường hợp bất khả kháng xảy ra, NHPH không có trách nhiệm phải thanh toán. Eximbank sẽ không thu hồi được tiền đối với bộ chứng từ gửi đến NHPH trong thời gian này. Đối với rủi ro này, Eximbank khó có thể kiểm soát và phòng ngừa.

- **Rủi ro phát sinh do chủ thể liên quan đến nghiệp vụ chiết khấu**

- **Rủi ro phát sinh từ người yêu cầu mở thư tín dụng**

Uy tín của người yêu cầu mở TTD ảnh hưởng nhiều nhất đến quyền lợi của các bên tham gia vào phương thức TDCT, trong đó có NHCK. Ý chí, khả năng tài chính của người mở TTD sẽ ảnh hưởng đến việc chấp nhận hay từ chối thanh toán của NHPH. Trong trường hợp bộ chứng từ không phù hợp hoặc có những điểm không phù hợp không đáng kể, không ảnh hưởng đến việc nhận hàng, nếu người yêu cầu mở TTD có thiện chí thanh toán thì khả năng NHPH chấp nhận thanh toán là rất cao. Trong trường hợp ngược lại, người mở TTD có khả năng thanh toán yếu hay bị phá sản hoặc không có ý chí nhận

hàng, muốn trì hoãn thời hạn thanh toán, muốn người bán giảm giá hàng bán, thì NHPH sẽ lấy đó làm lý do từ chối thanh toán. Trong nhiều trường hợp, người yêu cầu mở TTD không muốn thanh toán sẽ là động lực để NHPH cố tình tìm và bắt những điểm không phù hợp để từ chối bộ chứng từ. Đối với rủi ro này, Eximbank cần phải cẩn trọng trong việc kiểm tra bộ chứng từ và phải xét đến uy tín của NHPH và của người mở TTD trước khi chiết khấu bộ chứng từ.

**- Rủi ro phát sinh từ ngân hàng phát hành**

Trên thế giới số lượng ngân hàng mất khả năng thanh toán hoặc bị phá sản không nhiều nhưng không phải là không xảy ra. Trong trường hợp này, Eximbank sẽ không thể thu hồi lại được số tiền đã cấp cho người thụ hưởng từ NHPH.

**- Rủi ro phát sinh từ người thụ hưởng**

Uy tín, khả năng tài chính của người thụ hưởng ảnh hưởng đến khả năng ngân hàng chiết khấu thu hồi số tiền đã cấp cho người thụ hưởng nếu không nhận được thanh toán từ NHPH trong trường hợp chiết khấu có truy đòi và người thụ hưởng còn giúp Eximbank có những thông tin cần thiết về người yêu cầu mở TTD. Nếu người thụ hưởng không có uy tín và khả năng tài chính yếu, Eximbank sẽ gặp rủi ro vì không truy đòi được số tiền đã chiết khấu nếu NHPH từ chối bộ chứng từ. Bên cạnh đó, có những trường hợp người thụ hưởng cấu kết với người mở TTD cố tình lừa đảo ngân hàng.

**• Rủi ro phát sinh từ việc thực hiện nghiệp vụ**

**- Rủi ro phát sinh từ việc kiểm tra bộ chứng từ**

Kiểm tra bộ chứng từ là một khâu quan trọng trong nghiệp vụ chiết khấu bộ chứng từ xuất khẩu. Nếu việc kiểm tra bộ chứng từ không được thực hiện với một sự cẩn trọng thì sẽ gây rủi ro cho ngân hàng chiết khấu. Eximbank có thể sẽ gánh chịu rủi ro không được hoàn trả nếu đã chiết khấu bộ chứng từ mà không phát hiện những điểm không phù hợp. Thêm vào đó, việc diễn giải những điều khoản của UCP và ISBP vẫn không hoàn toàn thống nhất giữa các ngân hàng. Vì vậy, khi kiểm tra bộ chứng từ phải hết sức cẩn trọng để tránh những tranh chấp có thể xảy ra và bị NHPH từ chối thanh toán do những điểm không đáng có. Bên cạnh kiểm tra bộ chứng từ chiết khấu, ngân hàng còn phải tuân thủ UCP, ISBP và LC về thời gian kiểm tra chứng từ, nơi gửi chứng từ đòi tiền, nơi gửi

điện đòi tiền, hình thức đòi tiền và các điều kiện khác khi gửi chứng từ đòi tiền... Nếu các quy định này không được thực hiện có thể sẽ mang lại rủi ro bị từ chối thanh toán làm giảm uy tín của ngân hàng chiết khấu.

**- Rủi ro phát sinh từ việc chiết khấu bộ chứng từ không phù hợp**

Hiện nay, nhiều ngân hàng vẫn thực hiện chiết khấu bộ chứng từ không phù hợp. Việc chiết khấu này có thể mang lại rủi ro bị từ chối thanh toán rất cao. Vì vậy, Eximbank cần xem xét kỹ uy tín của người thụ hưởng và tài sản đảm bảo trước khi thực hiện việc chiết khấu

**2.9. Kết luận về thực trạng và rủi ro trong hoạt động thanh toán quốc tế bằng phương pháp tín dụng chứng từ tại Ngân hàng TMCP XNK Việt Nam Eximbank - Phòng Giao dịch 3/2**

Thanh toán bằng tín dụng thư là một trong những phương thức thanh toán ít rủi ro nhất trong các phương thức thanh toán hiện nay cả cho doanh nghiệp xuất nhập khẩu lẫn ngân hàng. Tuy nhiên, với điều kiện hiện nay khi nền kinh tế thế giới luôn biến động bất thường, phức tạp và ẩn chứa những rủi ro khó lường thì càng ngày các ngân hàng cũng như doanh nghiệp xuất nhập khẩu phải đối mặt với nhiều rủi ro hơn. Vì vậy trong thanh toán xuất nhập khẩu bằng LC hiện nay cũng nảy sinh nhiều rủi ro, tổn thất cho các bên.

Phòng Giao Dịch 3/2 là một trong những phòng hoạt động mạnh của Chi nhánh, đặc biệt là trong lĩnh vực thanh toán quốc tế. Phương thức thanh toán chuyển tiền bằng điện và LC, chiếm tới 90% doanh số của phòng trong lĩnh vực thanh toán quốc tế. Hiện nay PGD đang sở hữu một đội ngũ nhân viên làm việc trong bộ phận thanh toán quốc tế giàu kinh nghiệm và am hiểu các nghiệp vụ, các doanh nghiệp xuất nhập khẩu đến đây ngày càng nhiều vì rất an tâm khi sử dụng dịch vụ của ngân hàng khi vừa được tư vấn vừa được hưởng dịch vụ nhanh gọn, chính xác và ít xảy ra sai sót. Chính vì vậy doanh số thanh toán quốc tế của phòng đã tăng rất nhanh trong thời gian qua.

Tuy nhiên các loại LC mở tại phòng vẫn chưa đa dạng và chỉ mới mở một số loại LC truyền thống như LC không hủy ngang, LC xác nhận, LC chuyển nhượng, ...PGD vẫn chưa phát sinh nhiều nghiệp vụ liên quan đến thanh toán bằng LC, thứ nhất do các doanh nghiệp vẫn chưa hiểu biết một cách cặn kẽ về phương thức này, và thứ hai là PGD

vẫn chưa có những quy định cụ thể cũng như tổ chức thực hiện triển khai đến khách hàng.

Đối với ngân hàng đặc biệt NHTMCP Xuất Nhập khẩu Việt Nam – PGD 3/2, do chưa phát sinh nhiều nghiệp vụ thanh toán liên quan đến LC, nhưng rủi ro đối với ngân hàng không phải là không có. Phòng đang trong quá trình phát triển và hoàn thiện, đặc biệt trong lĩnh vực thanh toán quốc tế, các doanh nghiệp xuất nhập khẩu đến đây ngày càng nhiều và mang theo đó là những cơ hội cũng như thách thức cho ngân hàng. Như trên đã giới thiệu về hoạt động thanh toán quốc tế của Eximbank -Phòng giao dịch 3/2. Qua đó có thể thấy được phương thức tín dụng chứng từ đóng một vai trò quan trọng trong hoạt động thanh toán xuất nhập khẩu tại Eximbank nói chung cũng như tại Phòng giao dịch nói riêng.

## **KẾT LUẬN CHƯƠNG 2**

Để có cách nhìn một cách có hệ thống và bao quát nhất, chương hai đã tập trung phân tích những dữ kiện thực tế nhằm tìm ra đâu là rủi ro trong phương thức thanh toán tín dụng chứng từ tại Ngân hàng TMCP Xuất Nhập Khẩu Việt Nam - PGD 3/2.

Trước hết, bài luận đã giới thiệu một vài nét khái quát về Ngân hàng TMCP Xuất Nhập Khẩu Việt Nam - PGD 3/2 cũng như thực trạng hoạt động thanh toán quốc tế nói chung, vị trí của phương thức thanh toán bằng tín dụng chứng từ tại Ngân hàng TMCP Xuất Nhập Khẩu Việt Nam - PGD 3/2 nói riêng. Để từ đó có thể thấy được tín dụng chứng từ là một phương thức thanh toán chiếm tỷ trọng lớn tại Ngân hàng TMCP Xuất Nhập Khẩu Việt Nam - PGD 3/2 hiện nay.

Trên cơ sở đó, bài luận đi sâu nghiên cứu những rủi ro trong phương thức thanh toán tín dụng chứng từ tại Ngân hàng TMCP Xuất Nhập Khẩu Việt Nam - PGD 3/2 những năm qua. Những rủi ro đó được phân tích tại Ngân hàng TMCP Xuất Nhập Khẩu Việt Nam - PGD 3/2 dưới những khía cạnh: rủi ro có thể gặp phải khi ngân hàng phát hành thư tín dụng, rủi ro có thể xảy ra trong quá trình thực hiện chiết khấu bộ chứng từ. Từ những thực trạng đó đề ra những giải pháp, kiến nghị ở chương ba. Đây là một vấn đề vô cùng quan trọng, góp phần làm hạn chế, giảm thiểu rủi ro khi thực hiện hoạt động thanh toán quốc tế bằng phương thức tín dụng chứng từ giúp nâng cao hiệu quả hoạt động thanh toán nói chung cũng như của lĩnh vực tín dụng chứng từ nói riêng trong thời gian tới.

### **CHƯƠNG 3: MỘT SỐ GIẢI PHÁP PHÒNG NGỪA VÀ HẠN CHẾ RỦI RO TRONG PHƯƠNG THỨC TÍN DỤNG CHỨNG TỪ TẠI NHTMCP XNK VIỆT NAM – PGD 3/2.**

#### **3.1. Một số giải pháp cụ thể**

Do có những ưu điểm so với các phương thức thanh toán khác nên nhiều doanh nghiệp đã chọn TDCT làm phương thức thanh toán trong thương mại quốc tế. Ngân hàng tham gia vào quy trình thanh toán TDCT không chỉ với vai trò là trung gian mà là một đầu mối quan trọng nhằm chia sẻ rủi ro giữa người bán và người mua. Tuy nhiên, khi thực hiện vai trò của mình, ngân hàng cũng gặp phải những rủi ro do việc lạm dụng của một hay một vài chủ thể tham gia vào quy trình thanh toán, làm cho phương thức TDCT không những không phát huy được vai trò tích cực trong giao dịch thương mại quốc tế mà còn bị lợi dụng gây cản trở cho quá trình thanh toán, thậm chí trở thành công cụ để lừa đảo, trở thành công cụ để thu phí. Vì vậy, việc hạn chế cũng như phòng ngừa rủi ro đối với Eximbank trong phương thức TDCT sẽ góp phần đáng kể trong việc giúp phương thức thanh toán này phát huy được tác dụng tích cực, trở thành phương thức thanh toán có hiệu quả và là một công cụ hỗ trợ tích cực trong các giao dịch thương mại quốc tế. Từ đó, thúc đẩy thương mại quốc tế phát triển, giúp Eximbank nâng cao uy tín, tiết kiệm chi phí và mở rộng thị phần, giúp cho các bên xuất khẩu và nhập khẩu nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh. Sau đây là một số biện pháp cụ thể trong từng trường hợp có thể giúp Eximbank hạn chế rủi ro cũng như phát huy được hiệu quả trong nghiệp vụ TTD của ngân hàng.

##### **3.1.1. Khi Eximbank là ngân hàng chiết khấu**

Theo đánh giá tại PGD và các rủi ro thực tế đã phát sinh, khi Eximbank là ngân hàng chiết khấu bộ chứng từ thì rủi ro có khả năng xảy ra cho Eximbank là nhiều nhất. Vì vậy, PGD cần chú ý đến những giải pháp sau:



### **3.1.1.1. Giảm thiểu rủi ro khi kiểm tra bộ chứng từ**

Ở khâu kiểm tra bộ chứng từ, nếu thực hiện tốt ngân hàng có khả năng phòng ngừa rủi ro khi NHPH cố tình bắt những điểm không phù hợp không tuân theo UCP và ISBP hoặc khi có sự bất đồng với NHPH về những điểm không phù hợp. Rủi ro người mua mất khả năng thanh toán hay không có thiện chí thanh toán là nguyên nhân để NHPH cố tình tìm những điểm không phù hợp để từ chối bộ chứng từ. Rủi ro xảy ra khi chiết khấu bộ chứng từ và không phát hiện ra những điểm không phù hợp. Tại Eximbank, việc quyết định chiết khấu bộ chứng từ xuất trình theo TTD xuất khẩu trước tiên dựa vào kết quả kiểm tra chứng từ của nhân viên TTQT. Nếu bộ chứng từ phù hợp với điều khoản và điều kiện của L/C sẽ được xem xét chiết khấu theo đúng quy trình và tỷ lệ quy định. Vì vậy, nhân viên TTQT phải hết sức cẩn trọng khi kiểm tra bộ chứng từ. Cần phải hoàn toàn tuân thủ UCP, ISBP và L/C; có thể kiểm tra một cách máy móc đúng theo UCP, ISBP và L/C từng câu, từng chữ để tránh trường hợp UCP và ISBP quy định là phù hợp nhưng NHPH cho rằng không phù hợp. Có như vậy, NHPH không thể tìm cách từ chối thanh toán bộ chứng từ xuất trình.

Để khâu kiểm tra chứng từ diễn ra thuận tiện, nhân viên TTQT cần phải có những bước chuẩn bị thật kỹ từ kiến thức, kinh nghiệm và tư vấn cho khách hàng. Khi nhận được L/C xuất khẩu, nhân viên cần đọc kỹ L/C và tư vấn cho khách hàng những điểm bất lợi hoặc những điều kiện người thụ hưởng không thực hiện được và đề nghị tu chỉnh, tránh trường hợp vì không thể thực hiện được theo L/C mà bộ chứng từ có những điểm không phù hợp. Nhắc nhở khách hàng giao hàng và xuất trình chứng từ trong thời hạn L/C cho phép là điều nên làm vì chúng dễ gây ra những điểm không phù hợp của bộ chứng từ mà không thể chỉnh sửa được. Tiếp theo cần tư vấn cho khách hàng cách lập bộ chứng từ. Eximbank nên bán hàng cầm nang lập bộ chứng từ xuất khẩu đơn giản, ngắn gọn dễ hiểu để cung cấp cho khách hàng, có như vậy sẽ tránh được việc bộ chứng từ có nhiều điểm không phù hợp không thể hoặc khó chỉnh sửa. Bên cạnh đó, mỗi loại chứng từ có những đặc điểm riêng, nhân viên cần phải có kinh nghiệm và hướng dẫn khách hàng, đặc biệt là những điều không được quy định trong UCP và ISBP. Nhân viên cần

hướng dẫn khách hàng tự kiểm tra chứng từ trước khi xuất trình đến NHCK để tránh những lỗi chính tả cho bộ chứng từ.

Ở khâu lập thư ngân hàng và gửi chứng từ đến NHPH, cần chú ý đến ngày lập thư ngân hàng, nếu ngày lập thư ngân hàng sau thời hạn xuất trình chứng từ L/C quy định phải ghi rõ câu “Bộ chứng từ được xuất trình trong thời hạn cho phép trong thư tín dụng”, tránh để NHPH dựa vào thư ngân hàng bắt lỗi bộ chứng từ được xuất trình trễ. Khi gửi chứng từ, nhân viên cần thực hiện đầy đủ các điều kiện khác trong TTD, ví dụ TTD yêu cầu gửi kèm một bộ chứng từ bản sao, gửi kèm bản sao của vận đơn gốc (ở đây không phải là bản vận đơn không thương lượng mà hãng tàu giao cùng vận đơn gốc)..., không để xảy ra tình trạng bộ chứng từ khách hàng xuất trình phù hợp nhưng NHCK lại làm cho bộ chứng từ xuất trình đến NHPH là không phù hợp.

#### **3.1.1.2. Tìm hiểu về người nhập khẩu, ngân hàng phát hành và nước nhập khẩu**

Để hạn chế rủi ro xảy ra do người nhập khẩu, NHPH và nguyên nhân bất khả kháng, Eximbank cần xem xét đến uy tín của nhà nhập khẩu, NHPH và tình hình kinh tế chính trị, thiên tai của nước nhập khẩu trước khi chiết khấu hoặc cấp mức chiết khấu cho khách hàng.

+ Tìm hiểu về nhà nhập khẩu: Thông tin về nhà nhập khẩu có thể được thu thập từ người thụ hưởng, từ các khách hàng khác, từ internet, các tổ chức xúc tiến thương mại, từ những lần thanh toán trước đây. Chẳng hạn như nếu nhà nhập khẩu là đối tác cũ của khách hàng và thanh toán đúng hạn cho những lần giao hàng trước được coi là một yếu tố đánh giá uy tín của nhà nhập khẩu... Tại Eximbank, uy tín nhà nhập khẩu đã được tính đến nhưng chưa được bộ phận tín dụng quan tâm đúng mức khi cấp mức chiết khấu cho các doanh nghiệp.

+ Tìm hiểu về ngân hàng phát hành: Việc đánh giá và xếp loại ngân hàng được Phòng phân tích các định chế tài chính thực hiện dựa trên kết quả của Tổ chức xếp hạng quốc tế, uy tín thanh toán của NHPH với Eximbank, các chỉ số tài chính của NHPH..., tùy mỗi ngân hàng Eximbank sẽ định ra một hạn mức chiết khấu cụ thể. PGD chỉ chiết

khẩu đối với ngân hàng thuộc nhóm một và nhóm hai trong danh sách các ngân hàng được Eximbank chấp nhận chiết khấu bộ chứng từ và cập nhật trị giá chiết khấu vào chương trình theo dõi, trị giá này sẽ được hoàn trả lại hạn mức khi NHPH thanh toán bộ chứng từ. PGD cần cập nhật trị giá chiết khấu của phòng phân tích các định chế tài chính và sau đó vào chương trình theo dõi để không chiết khấu vượt hạn mức do Eximbank đề ra và theo dõi khoản thanh toán, hoàn nhập hạn mức để có thể tận dụng tối đa hạn mức chiết khấu.

+ Tìm hiểu nước nhập khẩu: PGD tự cập nhật và đánh giá thông tin nước nhập khẩu và không được hỗ trợ về thông tin này. Vì vậy, PGD có thể tìm hiểu thông qua các phương tiện truyền thông đại chúng xem nước nhập khẩu có thường xuyên bị chiến tranh, nội chiến, cấm vận, tình hình kinh tế chính trị có ổn định không, có nguy cơ khủng hoảng về kinh tế chính trị hay không.... Đề nghị Phòng phân tích các định chế tài chính chịu trách nhiệm tìm hiểu thông tin nước nhập khẩu và lên cảnh báo đối với những nước có nguy cơ xảy ra bất khả kháng. Điều này giúp cập nhật thông tin và không mất thời gian từng PGD tự đánh giá.

### **3.1.1.3. Xem xét các điều kiện liên quan đến người thụ hưởng trước khi cấp mức chiết khấu**

Tại Eximbank khách hàng chiết khấu được phân làm 2 nhóm: khách hàng thường xuyên và khách hàng ít có nhu cầu chiết khấu.

+ Đối với khách hàng thường xuyên có nhu cầu chiết khấu, Eximbank xem xét thỏa các điều kiện về tài sản đảm bảo, uy tín, mặt hàng, quan hệ giao dịch với Eximbank .... và xét cấp mức chiết khấu; nhóm khách hàng này chủ yếu có tài sản đảm bảo, tài sản đảm bảo một phần và một số khách hàng không có tài sản đảm bảo.

+ Đối với khách hàng ít có nhu cầu chiết khấu, Eximbank sẽ xem xét chiết khấu từng lần cụ thể, điều kiện bao gồm lịch sử giao dịch, uy tín, khả năng tài chính, tài sản đảm bảo...; nhóm khách hàng này chủ yếu không có tài sản đảm bảo. Khi xét cấp hạn mức chiết khấu hay chiết khấu từng lần cần xem xét các điều kiện liên quan đến người thụ hưởng một cách cẩn thận, không vì xem chiết khấu chủ yếu dựa vào NHPH và bộ

chứng từ mà không đánh giá hoặc đánh giá người thụ hưởng một cách qua loa. Sau khi cấp mức chiết khấu, PGD phải thường xuyên theo dõi tình hình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp để kịp thời điều chỉnh mức chiết khấu. Khi khách hàng mở rộng xuất khẩu và nhu cầu chiết khấu tăng lên, thì Eximbank tăng hạn mức chiết khấu cho khách hàng giúp duy trì khách hàng hiện tại; hoặc có thể thu hẹp hạn mức nếu thấy rủi ro tiềm ẩn cho Eximbank. Việc đánh giá người thụ hưởng rất quan trọng, nó giúp hạn chế được rủi ro do người thụ hưởng gây ra.

#### **3.1.1.4. Không nên chiết khấu bộ chứng từ không phù hợp**

Khi bộ chứng từ không phù hợp, nhân viên TTQT tư vấn khách hàng chỉnh sửa trong thời hạn xuất trình chứng từ, nếu không chỉnh sửa được thì phải lập điện xin ý kiến NHPH và chỉ chiết khấu khi có điện chấp nhận của NHPH. Trường hợp không có điện chấp nhận của NHPH thì PGD trừ số tiền chiết khấu vào hạn mức vay như quy định chiết khấu bộ chứng từ xuất khẩu. Các trường hợp khác khi chiết khấu bộ chứng từ không phù hợp cần xem xét đến uy tín và khả năng tài chính của người thụ hưởng.... PGD cần hạn chế chiết khấu bộ chứng từ không phù hợp.

#### **3.1.2. Khi Eximbank là ngân hàng phát hành**

Theo khảo sát đánh giá tại PGD, khả năng xảy ra rủi ro khi Eximbank là NHPH rất cao chỉ đứng sau vai trò là NHCK. Bên cạnh đó, doanh số TTQT nhập khẩu của PGD luôn chiếm khoảng 80% trong tổng doanh số TTQT nên có nhiều khả năng xảy ra rủi ro cho Eximbank trong vai trò là NHPH. Để hạn chế những rủi ro trên, PGD cần thực hiện các giải pháp sau:

##### **3.1.2.1. Xem xét các điều kiện trước khi phát hành thư tín dụng**

- *Thẩm định tình hình tài chính, uy tín và cấp hạn mức mở thư tín dụng cho khách hàng*

Tại Eximbank, chỉ trừ trường hợp khách hàng phát hành TTD ký quỹ 100% hoặc đảm bảo bằng số dư tài khoản tiền gửi, sổ tiết kiệm, nhân viên tín dụng không phải thẩm

định tình hình tài chính của khách hàng. Các trường hợp ký quỹ dưới 100% đều được nhân viên tín dụng thẩm định tình hình tài chính, uy tín, tài sản đảm bảo.... Để phòng ngừa rủi ro xảy ra phát sinh từ người yêu cầu mở TTD, việc thẩm định khách hàng phải được thực hiện cẩn thận đúng theo các quy định của Eximbank. Trong tình hình cạnh tranh gay gắt giữa các ngân hàng, nhân viên tín dụng phải đối mặt với hai vấn đề lớn: đó là phát triển khách hàng và đảm bảo an toàn cho Eximbank. Nhân viên tín dụng cần cân nhắc cân trọng, việc phát triển khách hàng phải nằm trong tầm kiểm soát rủi ro của Eximbank, không vì việc phát triển khách hàng mà không chú ý đến rủi ro có thể xảy ra. Như vậy, thứ nhất, chỉ cấp hạn mức mở TTD khi khách hàng có đủ khả năng tài chính, thứ hai là nhân viên tín dụng phải chú ý đến uy tín của khách hàng, bởi vì có các doanh nghiệp mặc dù khả năng tài chính tốt nhưng vẫn trì hoãn việc nộp tiền thanh toán khi hàng chưa đến Việt Nam dù bộ chứng từ nhập khẩu hoàn toàn hợp lệ. Tùy tình hình của khách hàng, điều kiện thị trường của mặt hàng nhập khẩu.... mà đề xuất mức ký quỹ phù hợp. Mặc dù bộ chứng từ và hàng hóa nhập khẩu cũng là tài sản đảm bảo khi phát hành TTD nhưng Eximbank hạn chế tối đa việc trả nợ thay hoặc cho khách hàng vay bắt buộc và xử lý hàng hóa nhập khẩu để bù đắp. Bởi vì, việc nhận hàng và bán hàng hóa thuộc TTD nhập khẩu mất nhiều thời gian và chi phí của Eximbank. Có những trường hợp NHPH không bán được hàng hóa nhập khẩu để thu hồi các khoản đã trả thay cho khách hàng do hàng hóa không đúng chất lượng, người thụ hưởng không giao hàng hay hàng hóa nhập khẩu không tiêu thụ được trên thị trường trong nước. Để xét cấp hạn mức mở thư tín dụng và xét duyệt mức ký quỹ mở TTD phù hợp, nhân viên tín dụng phải có đủ kiến thức và ý thức tuân thủ quy định của Eximbank.

**• *Xác định mức ký quỹ phù hợp***

Ký quỹ mở TTD là khoản tiền tự có của khách hàng để tại Eximbank trước khi Eximbank phát hành TTD. Mục đích của việc ký quỹ mở TTD là chứng minh khách hàng có khả năng tham gia bằng một phần nguồn vốn của mình; đảm bảo bù đắp chi phí Eximbank bỏ ra xử lý lô hàng nhập khẩu để thu hồi khoản trả thay cho khách hàng; nó còn là động lực để doanh nghiệp nhận bộ chứng từ và trong trường hợp giá cả hàng hóa biến động, khoản lỗ do biến động giá không vượt quá phần ký quỹ thì khách hàng phải

cân nhắc nhận bộ chứng từ hay từ bỏ phần ký quỹ. Bên cạnh đó, mức ký quỹ còn là yếu tố cạnh tranh giữa các ngân hàng khi cung cấp dịch vụ TTQT. Ký quỹ càng cao càng có lợi cho ngân hàng nhưng lại không có lợi cho khách hàng, khách hàng có thể dùng vốn đó để sản xuất kinh doanh. Vì vậy, mức ký quỹ cần phải được cân nhắc khi mở TTD cho khách hàng. Tại Eximbank, mức ký quỹ khi mở TTD được quy định cụ thể và quy định này được thay đổi để phù hợp với từng thời kỳ kinh doanh của ngân hàng. Bên cạnh đó, nhân viên tín dụng cần phải cân nhắc mức ký quỹ sao cho vừa đảm bảo an toàn cho Eximbank, vừa duy trì và mở rộng được khách hàng.

Một số yếu tố chính quyết định mức ký quỹ mở TTD:

◆ *Tài sản đảm bảo để phát hành TTD, uy tín và khả năng tài chính của khách hàng*

Khi yêu cầu mở TTD, khách hàng có thể đảm bảo bằng bất động sản, động sản, hàng hóa, sổ tiết kiệm hay số dư tài khoản... Đối với tài sản đảm bảo là bất động sản, sổ tiết kiệm, số dư tài khoản... thì mức ký quỹ thấp và có thể là không ký quỹ. Đối với tài sản đảm bảo là động sản, hàng hóa, cần cân nhắc giá trị tài sản đảm bảo và khả năng thu hồi vốn từ những tài sản đảm bảo này để đưa ra mức ký quỹ hợp lý. Nếu tài sản đảm bảo có thể định giá, giá trị ít thay đổi trong tương lai, có thể tiêu thụ tốt thì mức ký quỹ thấp; nếu tài sản đảm bảo có giá trị thay đổi nhiều, khó tiêu thụ thì mức ký quỹ cao. Trong trường hợp yếu tố an toàn của Eximbank không được đảm bảo thì yêu cầu khách hàng ký quỹ 100%. Uy tín và khả năng tài chính là yếu tố quan trọng liên quan đến việc nhận bộ chứng từ của người yêu cầu mở TTD và là yếu tố để xét duyệt mức ký quỹ khi phát hành thư tín dụng. Nếu khách hàng có tình hình tài chính tốt và uy tín tốt trong quá trình quan hệ giao dịch với Eximbank thì có thể xét mức ký quỹ thấp. Để xác định uy tín và khả năng tài chính của khách hàng, bộ phận tín dụng cần đưa ra những tiêu chí và chuẩn mực thống nhất. Tiêu chí đó có thể dựa trên tình hình quan hệ với Eximbank và các báo cáo tài chính của khách hàng.

◆ *Hàng hóa nhập khẩu*

Đối với hàng hóa dễ tiêu thụ, thị trường rộng, chất lượng tốt và ổn định, không mang tính thời vụ, giá cả ít biến động thì mức ký quỹ xem xét thấp hơn đối với hàng hóa thị trường tiêu thụ đặc thù, giá cả biến động nhiều.... Hiệu quả kinh tế của hàng hóa nhập

khẩu cũng quyết định đến mức ký quỹ. Nhân viên tín dụng cũng cần phải xem xét hàng hóa có thuộc danh mục hàng hóa cấm nhập khẩu hay nhập khẩu có điều kiện hay không để yêu cầu khách hàng cung cấp những chứng từ phù hợp với việc nhập hàng trước khi mở TTD.

♦ *Tỷ giá hối đoái và tình hình kinh tế*

Mức ký quỹ sẽ được xem xét phù hợp tùy vào tình hình kinh tế nước ta trong từng thời kỳ. Trong tình hình kinh tế khó khăn, tỷ giá biến động nhiều theo chiều hướng không có lợi cho cả ngân hàng và khách hàng cần phải xem xét mức ký quỹ cao để đảm bảo an toàn cho Eximbank, bên cạnh đó còn có thể cung cấp những công cụ bảo hiểm rủi ro tỷ giá cho khách hàng như forward, swap,... Tại Eximbank, trong thời kỳ tỷ giá biến động nhiều đã xem xét cân nhắc mức ký quỹ và cung cấp các công cụ bảo hiểm cho khách hàng.

♦ *Nội dung thư tín dụng*

Đây là yếu tố nhân viên tín dụng ít quan tâm vì cho rằng nhân viên TTQT chịu trách nhiệm về nội dung TTD. Nếu TTD có điều khoản không có lợi cho ngân hàng chẳng hạn như Eximbank không phải là người thụ hưởng lô hàng và vận đơn được gửi thẳng đến người mua thì cần phải cân nhắc mức ký quỹ phù hợp vì có thể Eximbank không kiểm soát được lô hàng mà vẫn phải thanh toán cho người thụ hưởng. Vì vậy, nhân viên tín dụng phải được trang bị những kiến thức TTQT cơ bản thông qua các lớp học tại trung tâm đào tạo của Eximbank.

• *Xem xét thị trường tiêu thụ hàng hóa*

Nhân viên tín dụng cần xem xét thị trường hàng hóa nhập khẩu trước khi xét duyệt mở TTD, vì những biến động của thị trường có thể gây rủi ro cho Eximbank. Đối với những hàng hóa nhập khẩu có giá cả, nhu cầu dễ biến động dễ gây bất lợi cho hàng nhập khẩu và ngân hàng, cần xem xét xu hướng biến động của hàng hóa, điều kiện về ký quỹ, tài sản đảm bảo... trước khi phát hành TTD. Bên cạnh đó, cần xem xét đơn giá nhập khẩu có hợp lý so với thị trường hay không. Nếu thấy không phù hợp cần tư vấn cho khách hàng và có những bước phòng ngừa rủi ro có thể xảy ra. Hiện tại, Eximbank chỉ dự báo giá cả và xu hướng của một số mặt hàng cụ thể, còn các mặt hàng khác chủ yếu dựa

vào kinh nghiệm của nhân viên, Eximbank nên tập hợp kinh nghiệm của nhân viên và thu thập thông tin để dự báo các mặt hàng thường xuyên được phát hành TTD và phổ biến các dự báo này đến nhân viên dưới hình thức chính thức hoặc không chính thức. Ngoài ra, ngân hàng không thể hiểu rõ thị trường hàng hóa bằng các doanh nghiệp, vì vậy Eximbank có thể tìm hiểu thị trường hàng hóa thông qua các cộng tác viên là các doanh nghiệp của Eximbank hoặc các chuyên gia. Cần phải xem xét hàng hóa có nằm trong danh mục cấm nhập khẩu hay nhập khẩu có điều kiện không để yêu cầu người mua cung cấp những chứng từ phù hợp, không thực hiện mở thư tín dụng cho các mặt hàng nằm trong danh mục cấm nhập khẩu hoặc điều kiện nhập khẩu của người mua không đủ so với điều kiện quy định.

- ***Xem xét đến uy tín của người thụ hưởng***

Để hạn chế rủi ro xuất phát từ người thụ hưởng thì phải tìm hiểu uy tín người thụ hưởng thông qua khách hàng hoặc ngân hàng đại lý. Hiện tại, kênh thông tin về người thụ hưởng chủ yếu thông qua khách hàng, Eximbank cũng có thể thông qua ngân hàng đại lý của mình để có thông tin về nhà xuất khẩu. Đối với những nhà xuất khẩu có uy tín không tốt, Eximbank cần có cảnh báo cho toàn hệ thống để có thể phòng ngừa rủi ro.

- ***Xem xét nội dung thư tín dụng***

Trước khi phát hành TTD, nhân viên TTQT cần xem kỹ các điều kiện trong giấy đề nghị phát hành TTD của khách hàng. Nếu các điều kiện này mâu thuẫn với hợp đồng ngoại thương phải xác nhận lại với khách hàng, nếu các điều kiện không rõ ràng nhân viên TTQT làm rõ với khách hàng các vấn đề trước khi phát hành TTD, không ghi những điều khoản không hiểu rõ vào thư tín dụng. Đối với các chứng từ xuất trình cần quy định rõ ràng, khi đã đưa vào TTD cần xác định rõ bộ chứng từ sẽ xuất trình như thế nào là phù hợp, tránh trường hợp quy định chung chung.

### **3.1.2.2. Tư vấn cho khách hàng trước khi phát hành thư tín dụng**

Để hạn chế rủi ro cho Eximbank, một trong những giải pháp hiệu quả đó là tư vấn nghiệp vụ để người mở TTD hiểu rõ về phương thức thanh toán này và những rủi ro có



thể xảy ra. Để từ đó người mở TTD có những biện pháp phòng ngừa rủi ro cho chính bản thân mình và thông qua đó hạn chế rủi ro cho Eximbank.

- ***Tìm hiểu người bán***

Phải tư vấn để người mua hiểu rõ rằng phương thức thanh toán TDCT không tuyệt đối an toàn cho người mua, nó đảm bảo an toàn đến một mức độ nhất định. Vì vậy, để thương vụ thành công thì yếu tố người bán là một phần không thể bỏ qua. Người mua cần phải tìm hiểu người bán thông qua những mối quan hệ hay đối tác khác, nếu không có điều kiện tiếp xúc trực tiếp với người bán có thể nhờ đến các tổ chức xúc tiến thương mại để tìm hiểu...

- ***Các điều khoản trong thư tín dụng: giá cả, điều kiện thương mại, bảo hiểm,....***

Thông thường các điều khoản trong TTD đều căn cứ trên hợp đồng ngoại thương mà bên bán và bên mua đã ký kết, nên khi ký hợp đồng ngoại thương người mua phải thương lượng với người bán các điều khoản thanh toán bằng TDCT sao cho không gây bất lợi cho mình.

Bên cạnh đó, nhân viên TTQT cần phải tư vấn cho người mua trước khi mở thư tín dụng các điểm sau:

- ♦ ***Thời hạn giao hàng và thời gian xuất trình chứng từ***

Người mua luôn muốn nhận được bộ chứng từ để đi nhận hàng kịp thời và họ cũng không muốn phải thanh toán bộ chứng từ xuất trình theo TTD trước khi hàng về đến Việt Nam. Bên cạnh đó, bộ chứng từ được xuất trình phù hợp với thời gian hàng hóa nhập khẩu đến Việt Nam giúp Eximbank không phải phát hành thư bảo lãnh nhận hàng hoặc giấy ủy quyền nhận hàng khi người mua chưa nhận bộ chứng từ gốc. Để cân đối được thời gian tàu đến Việt Nam và thời gian chứng từ được xuất trình đến Eximbank, nhân viên TTQT phải có kinh nghiệm trong việc xác định khoảng thời gian tàu đi từ nước người bán đến Việt Nam, từ đó sẽ cân đối thời hạn xuất trình chứng từ hợp lý. Trong trường hợp tàu đi nhanh trong khi thời hạn xuất trình chứng từ dài nên tư vấn cho người mở TTD quy định 1/3 vận tải đơn gốc gửi thẳng đến người mở TTD, Eximbank chỉ ký hậu vận đơn gốc này, ít xảy ra rủi ro hơn khi phát hành thư bảo lãnh nhận hàng. Hiện nay, việc xác định thời gian tàu đi từ cảng nước người bán đến cảng Việt Nam chủ yếu

dựa vào kinh nghiệm của nhân viên TTQT, Eximbank nên có danh sách các cảng thường nhập khẩu hàng hóa và thời gian tàu đi ước tính để nhân viên có thể tư vấn tốt hơn cho khách hàng. Trong trường hợp thời gian tàu đi từ cảng xếp hàng đến cảng dỡ hàng dài, có thể quy định thời hạn xuất trình chứng từ không được sớm hơn một thời gian cụ thể, tuy nhiên trường hợp này không phổ biến theo thông lệ quốc tế.

♦ *Mua bảo hiểm hàng hóa cho lô hàng nhập khẩu*

Theo quy định của Eximbank, trừ trường hợp ký quỹ 100%, các lô hàng nhập khẩu phải được mua bảo hiểm trước khi phát hành TTD nếu điều kiện thương mại không quy định người bán phải mua bảo hiểm cho lô hàng và trong bộ chứng từ thanh toán không có chứng thư bảo hiểm. Tuy nhiên, trong trường hợp ký quỹ 100% nhân viên TTQT vẫn nên tư vấn để khách hàng mua bảo hiểm cho lô hàng nhập khẩu trước khi mở TTD nếu giá mua chưa có bảo hiểm. Trừ trường hợp ký quỹ 100%, cần yêu cầu người bán xuất trình chứng thư bảo hiểm trong bộ chứng từ thanh toán.

♦ *Các điều khoản và điều kiện khác*

Không nên mở thư tín dụng cho phép đòi tiền bằng điện, trong trường hợp cho phép đòi tiền bằng điện cần phải lường hết những rủi ro có thể xảy ra. Tùy vào đặc thù của hàng hóa, uy tín của người bán mà quy định điều khoản thanh toán phù hợp, ví dụ đối với hàng hóa là máy móc thiết bị, để đảm bảo người bán có thiện chí tư vấn lắp đặt vận hành, có thể quy định thanh toán ngay bao nhiêu phần trăm khi xuất trình bộ chứng từ và phần còn lại khi có thư chấp nhận của người mua....

Cần chú ý đến các chứng từ xuất trình đặc biệt là giấy chứng nhận xuất xứ và giấy chứng nhận phân tích, giấy chứng nhận chất lượng đối với mặt hàng là hóa chất, thực phẩm.... Mỗi nước đều có một số cơ quan cấp giấy chứng nhận xuất xứ với các tên gọi khác nhau, nhân viên TTQT cần chú ý để tư vấn cho phù hợp; đối với từng loại chứng nhận xuất xứ khác nhau mà yêu cầu số bản xuất trình phù hợp. Đối với giấy chứng nhận phân tích và giấy chứng nhận số lượng cần quy định thêm về nội dung vì theo quy định của UCP các chứng từ này nếu không quy định về nội dung có thể thể hiện bất kỳ nội dung nào và như vậy có thể gây bất lợi cho người mua. Những chứng từ khác phải quy định rõ cơ quan cấp, nếu không quy định thì bất kỳ cơ quan nào cấp cũng được chấp

nhận. Nếu người mua muốn giao hàng từng phần và làm nhiều đợt phải quy định cụ thể chặt chẽ, tránh quy định chung chung. Không nên đưa vào thư tín dụng các điều kiện không xuất trình chứng từ vì không thể kiểm tra việc thực hiện của người bán.

◆ *Đề nghị người bán phát hành thư bảo lãnh nếu có khả năng xảy ra rủi ro*

Trường hợp trị giá TTD lớn và người mua không tin tưởng người bán thì thương lượng để người bán phát hành TTD dự phòng hoặc thư bảo lãnh thực hiện hợp đồng, trong trường hợp này cần kiểm tra uy tín của ngân hàng người xuất khẩu.

◆ *Fax bản nháp thư tín dụng cho người thụ hưởng khi thư tín dụng được phát hành lần đầu*

Để tránh các trường hợp tu chỉnh, nhân viên TTQT nên đề nghị người mở thư tín dụng fax bản nháp cho người bán trước khi tiến hành mở TTD, như vậy, người bán có thể chỉnh sửa trên bản nháp trước khi TTD gốc được phát hành.

• *Tu chỉnh thư tín dụng*

Thư tín dụng khi được mở ra có tính chất không hủy ngang, nếu muốn hủy hoặc tu chỉnh cần phải có sự đồng ý của người thụ hưởng, NHPH, người mở TTD và ngân hàng xác nhận (nếu có). Vì vậy, trong trường hợp người mở TTD yêu cầu tu chỉnh thư tín dụng cần tư vấn cho người mở TTD hiểu, người thụ hưởng có thể chấp nhận hoặc không chấp nhận tu chỉnh, tránh trường hợp bộ chứng từ không phù hợp theo tu chỉnh nhưng phù hợp với thư tín dụng gốc, người mở thư tín dụng dựa vào đó để từ chối bộ chứng từ, trong khi Eximbank không thể từ chối bộ chứng từ, ảnh hưởng đến quan hệ giữa Eximbank và khách hàng.

**3.1.2.3. Kiểm tra khi nhận bộ chứng từ, thực hiện ký hậu vận đơn và thanh toán**

Ở khâu kiểm tra chứng từ cần thực hiện cẩn trọng để tránh trường hợp bắt những lỗi không tuân thủ UCP làm mất quyền từ chối thanh toán khi đã thông báo không phù hợp đến người mua. Bên cạnh đó, việc kiểm tra bộ chứng từ đảm bảo cho việc nhận hàng của người mở TTD. Việc kiểm tra bộ chứng từ TTD phải trên tinh thần thư tín dụng là

phương tiện thanh toán chứ không phải là phương tiện bắt những điểm không phù hợp và từ chối thanh toán.

Để việc kiểm tra chứng từ được tuân thủ hoàn toàn theo UCP, nhân viên TTQT cần nắm vững UCP, thường xuyên đọc lại để không quên kiến thức, Eximbank cần tổ chức những buổi hội thảo để trao đổi kinh nghiệm về UCP giúp nhân viên hiểu rõ và vận dụng UCP phù hợp. Bên cạnh đó, nhân viên TTQT cần phải tham khảo các tài liệu liên quan đến UCP như DCINSIGHT, Leading courses in documentary credits.... để nắm được tinh thần phán quyết các điểm không phù hợp của phòng thương mại quốc tế, từ đó rút ra những kinh nghiệm trong việc quyết định bắt những điểm không phù hợp của bộ chứng từ; qua các tài liệu này nhân viên TTQT còn có kinh nghiệm trong các vụ tranh chấp, lừa đảo, các rủi ro có thể phát sinh trong phương thức thanh toán TDCT, từ đó có những nhìn nhận và phán đoán về rủi ro có thể xảy ra tốt hơn.

Nhân viên có thể lập bản ghi nhớ để kiểm tra bộ chứng từ nhằm tránh bỏ sót những điểm không phù hợp khi kiểm tra bộ chứng từ. Đối với những điểm theo UCP là phù hợp nhưng việc nhận hàng của khách hàng không thuận lợi cần lưu ý cho khách hàng. Khi thông báo những điểm không phù hợp cho người mở TTD cần gửi thông báo từ chối bộ chứng từ cho ngân hàng xuất trình, tránh trường hợp mất quyền từ chối bộ chứng từ. Theo dõi bộ chứng từ đến hạn thanh toán, nhắc nhở, đốc thúc khách hàng nộp tiền, thanh toán đúng hạn cho ngân hàng xuất trình để đảm bảo uy tín cho Eximbank. Trong trường hợp người mở TTD chấp nhận và thanh toán bộ chứng từ không phù hợp, cần yêu cầu chấp nhận bằng văn bản trước khi giao bộ chứng từ gốc và thanh toán. Khi phát hành thư bảo lãnh nhận hàng, giấy ủy quyền, ký hậu vận đơn cần xác định bộ chứng từ thuộc TTD đã mở, thực hiện ký quỹ đầy đủ, xem xét uy tín của người mở TTD, theo dõi vận đơn gốc để đổi lấy thư bảo lãnh nhận hàng gốc, tránh trường hợp quên thu hồi thư bảo lãnh nhận hàng gốc.

### **3.1.3. Khi Eximbank là ngân hàng thông báo:**

Với vai trò là NHTB, Eximbank chỉ tham gia vào giao dịch TDCT với tư cách là ngân hàng cung cấp dịch vụ. Eximbank không có nghĩa vụ liên quan đến thanh toán TTD

mà chỉ có trách nhiệm thực hiện dịch vụ một cách cẩn trọng hợp lý và tuân thủ UCP. Hiện nay, PGD 3/2 thường đóng vai trò là NHTB cuối cùng (người thụ hưởng là khách hàng của Eximbank), ít khi Eximbank là NHTB thứ nhất. Với hệ thống đại lý rộng khắp, Eximbank cần nâng cao uy tín và tiếp thị dịch vụ thông báo TTD của Eximbank nhằm tăng phí TTQT. Để hạn chế rủi ro khi thông báo TTD và nâng cao uy tín, Eximbank cần thực hiện các biện pháp sau:

**3.1.3.1. Thực hiện xác thực thư tín dụng, đảm bảo việc truyền và xử lý dữ liệu giữa bộ phận thanh toán quốc tế và PGD :**

Theo quy định của UCP, NHTB phải có trách nhiệm xác thực TTD trước khi thông báo đến người thụ hưởng và phải đảm bảo thông báo tất cả các nội dung nhận được cho người thụ hưởng. Khi nhận được TTD gửi đến Eximbank bằng thư, nhân viên TTQT cần phải xác thực chữ ký ngay theo đúng quy trình tránh trường hợp quên xác thực chữ ký khi thông báo cho người thụ hưởng. Nếu xảy ra trường hợp như vậy, cần phải xử lý kịp thời để hạn chế rủi ro cho khách hàng.

**3.1.3.2. Thông báo thư tín dụng nhanh chóng**

Khi nhận được TTD đã được xác thực, nhân viên TTQT sẽ thông báo ngay cho người thụ hưởng. Trong trường hợp không đồng ý thông báo do có những điểm bất lợi cho Eximbank, không xác thực được TTD, không liên hệ được với người thụ hưởng ... cần thông báo ngay cho ngân hàng gửi TTD để xin chỉ thị mới, không kéo dài thời gian thông báo TTD gây thiệt hại cho các bên tham gia.

Trước khi thông báo, nhân viên TTQT cần đọc TTD và tư vấn cho khách hàng tu chỉnh những điều khoản bất lợi cho người thụ hưởng, đồng thời lưu ý khách hàng xem kỹ nội dung TTD và đề nghị người mở TTD tu chỉnh nếu cần thiết. Trong từng vai trò cụ thể Eximbank cần thực hiện những biện pháp đã đề ra một cách triệt để để hạn chế rủi ro và nâng cao chất lượng nghiệp vụ TTQT bằng phương thức TDCT.

### **3.1.4. Khi Eximbank là ngân hàng xác nhận:**

Xác nhận là nghiệp vụ Eximbank thực hiện ít nhất trong bốn nghiệp vụ chính của phương thức thanh toán TDCT. Khách hàng yêu cầu xác nhận là NHPH TTD nên rủi ro xảy ra ít hơn so với hai nghiệp vụ phát hành và chiết khấu TTD. Đây là nghiệp vụ có mức phí cao, các ngân hàng xác nhận thường là các ngân hàng có uy tín và được người thụ hưởng tin tưởng. Vì vậy, Eximbank cần nâng cao uy tín đồng thời thực hiện các biện pháp hạn chế rủi ro nhằm mở rộng nghiệp vụ này góp phần mở rộng thị trường TTQT.

#### **3.1.4.1. Kiểm tra uy tín của ngân hàng phát hành trước khi xác nhận**

Để hạn chế rủi ro do NHPH TTD bị mất khả năng thanh toán hay phá sản cần xem xét đến uy tín của NHPH trước khi xác nhận TTD. Theo quy định của Eximbank, Eximbank chỉ xác nhận các TTD của các NHPH nằm trong danh sách Eximbank chấp nhận chiết khấu bộ chứng từ hàng xuất khẩu. Bên cạnh đó, không phải tất cả các ngân hàng nằm trong danh sách này Eximbank đều thực hiện xác nhận thư tín dụng, trong trường hợp NHPH TTD không đảm bảo uy tín cần yêu cầu phải ký quỹ 100% trị giá xác nhận tại Eximbank. Hiện tại, do nhu cầu xác nhận TTD chưa nhiều nên Eximbank có thể đề ra hạn mức chiết khấu và hạn mức xác nhận chung đối với từng ngân hàng và quy định các PGD cập nhật trị giá xác nhận vào hệ thống tương tự trường hợp chiết khấu bộ chứng từ thư tín dụng xuất khẩu.

#### **3.1.4.2. Xem xét nội dung thư tín dụng trước khi xác nhận**

Theo quy định của Eximbank, Eximbank chỉ xác nhận TTD có quy định Eximbank là ngân hàng thông báo và xác nhận, bộ chứng từ phải được xuất trình cho Eximbank, thư tín dụng cho phép đòi tiền bằng điện. Các điều kiện này nhằm đảm bảo quyền lợi của Eximbank khi thực hiện xác nhận TTD. Bên cạnh những quy định này, Eximbank còn phải xem xét các điều kiện khác trong TTD có đem lại bất lợi cho Eximbank hay không, nếu có phải đề nghị tu chỉnh trước khi xác nhận hoặc xác nhận có điều kiện. Trong trường hợp các điều khoản TTD hoặc tu chỉnh TTD không đảm bảo quyền lợi và có thể gây rủi ro cho Eximbank thì không nên xác nhận và gửi thông báo cho NHPH.

### **3.1.4.3. Kiểm tra bộ chứng từ và thực hiện thanh toán**

Khi nhận được bộ chứng từ xuất trình từ người thụ hưởng, nhân viên TTQT cần kiểm tra cẩn trọng theo quy định của UCP, hạn chế rủi ro không phát hiện các điểm không phù hợp hoặc bất đồng với NHPH về các điểm không phù hợp của bộ chứng từ. Nếu bộ chứng từ không phù hợp, phải xin ý kiến của NHPH trước khi thanh toán hoặc chỉ gửi chứng từ thu hộ cho người thụ hưởng, vì NHXN không có trách nhiệm thanh toán bộ chứng từ không phù hợp với điều kiện và điều khoản TTD. Trong trường hợp này, nếu Eximbank chiết khấu bộ chứng từ, phải thông báo cho người thụ hưởng để trừ vào hạn mức vay, hạn chế rủi ro người thụ hưởng không hoàn trả tiền khi NHPH từ chối thanh toán.

## **3.2. Một số biện pháp chung:**

Ngoài những biện pháp cụ thể trong từng trường hợp đã trình bày ở trên, thì đối với Eximbank hiện nay cần tập trung vào các biện pháp chung sau đây để có thể hạn chế rủi ro cũng như nâng cao hiệu quả trong hoạt động TTQT bằng TTD một cách hiệu quả nhất.

### **3.2.1. Tổ chức tốt Bộ phận TTQT ở PGD :**

Bộ phận TTQT là bộ phận trực tiếp thực hiện nghiệp vụ và tạo ra chất lượng của TTQT nói chung và của phương thức TDCT nói riêng. Như vậy, giải pháp đầu tiên Eximbank cần thực hiện là tổ chức tốt Bộ phận TTQT ở từng chi nhánh, PGD. Hiện nay, nhân viên TTQT ở PGD thường quản lý một số công ty nhất định và thực hiện tất cả các dịch vụ TTQT phát sinh khi công ty có nhu cầu. Bên cạnh việc thực hiện nghiệp vụ TTQT, các nhân viên còn thực hiện việc chăm sóc khách hàng. Như vậy, nhân viên sẽ khó tập trung vào nghiệp vụ. Để thực hiện nghiệp vụ một cách chuyên nghiệp thì cần tách thành hai bộ phận, thứ nhất là bộ phận dịch vụ khách hàng có nhiệm vụ chuyên chăm sóc và là đầu mối liên hệ với khách hàng; thứ hai là bộ phận nghiệp vụ TTQT chuyên thực hiện nghiệp vụ và theo dõi hồ sơ TTQT. Có như vậy, bộ phận nghiệp vụ TTQT sẽ có thời gian trau dồi nghiệp vụ và theo dõi hồ sơ TTQT tốt hơn, tránh được những sai sót về nghiệp vụ. Để tổ chức được mô hình này cần phải có đầy đủ nhân sự.

Với mô hình này, khách hàng sẽ được chăm sóc tốt hơn và nghiệp vụ TTQT sẽ được thực hiện chuyên nghiệp hơn. Bên cạnh việc tổ chức tốt Bộ phận TTQT, ở PGD còn cần tổ chức tốt các bộ phận khác có liên quan đến chất lượng dịch vụ TTQT, đặc biệt là TDCT như bộ phận tín dụng, bộ phận dịch vụ tài khoản khách hàng...

Tại Eximbank quy trình thực hiện nghiệp vụ TDCT được xây dựng trên cơ sở đảm bảo an toàn cho Eximbank và quyền lợi của khách hàng. Tuy nhiên, quy trình không quy định toàn bộ mọi chi tiết, tình huống có thể xảy ra và có những chi tiết được quy định nhưng nhân viên không tuân thủ dẫn đến rủi ro cho Eximbank.

### **3.2.2. Tiếp thị và thu hút khách hàng tốt, tiềm năng:**

Rủi ro trong quá trình thanh toán bằng LC phần lớn phát sinh từ khách hàng - những người trực tiếp tham gia vào quá trình thanh toán LC. Do vậy, để giảm bớt rủi ro trong quá trình hoạt động thanh toán bằng LC, cần tiếp thị thu hút những khách hàng tốt và có tiềm năng, cũng như tư vấn cho khách hàng am hiểu về thông lệ quốc tế trong buôn bán ngoại thương, UCP, am hiểu phong tục, tập quán và pháp luật của nước có quan hệ ngoại thương.

### **3.2.3. Nâng cao chất lượng đội ngũ nhân viên:**

Chú trọng đào tạo đội ngũ cán bộ nhân viên về chuyên môn, nghiệp vụ, kiến thức pháp luật, đạo đức nghề nghiệp và ý thức phòng ngừa rủi ro. Kinh nghiệm của nhiều nước trên thế giới và khu vực cho thấy công tác đào tạo là một trong những nhân tố quyết định thành công đối với sự phát triển của đất nước nói chung cũng như của từng NHTM nói riêng. Vì vậy, để giảm thiểu rủi ro trong hoạt động thanh toán bằng LC của PGD nói riêng, thì vấn đề đào tạo được một đội ngũ cán bộ quản lý, cán bộ làm công tác chuyên môn có trình độ, năng lực, phẩm chất là hết sức quan trọng và cần thiết. Nâng cao năng lực quản trị rủi ro đối với đội ngũ cán bộ quản trị, điều hành các cấp và tăng cường công tác kiểm tra giám sát rủi ro trong hoạt động TTQT nói chung cũng như TTD nói riêng.



#### **3.2.4. Ứng dụng công nghệ thông tin:**

Công nghệ thông tin trong giai đoạn hiện nay đã trở thành một vấn đề sống còn với mỗi ngân hàng. Đó là nguyên nhân khiến cho không ít các ngân hàng đã đầu tư một khối lượng tiền khổng lồ vào việc thiết lập cơ sở hạ tầng về công nghệ thông tin, cũng như tiến hành hiện đại hóa toàn bộ hệ thống ngân hàng. Riêng về Eximbank 2014, ngân hàng đã nâng cấp thành công hệ thống Ngân hàng Lỗi KoreBank. Đây cũng là 1 trong những thành công của Eximbank trong năm 2014.

Việc phát triển công nghệ thông tin và hiện đại hóa PGD sẽ giúp PGD đáp ứng tất cả các giao dịch thanh toán quốc tế nói chung và tín dụng thư nói riêng theo mô hình một cửa, tập trung tài khoản và thông tin khách hàng, xử lý trực tuyến. Hiện đại hóa, phát triển công nghệ thông tin còn tạo điều kiện cho quá trình cơ cấu lại ngân hàng, chuẩn hóa các quy trình nghiệp vụ theo hướng hiện đại, tạo khả năng triển khai ứng dụng các dịch vụ ngân hàng hiện đại, đòi hỏi công nghệ cao, như Mobil banking, home banking... Hiện đại hóa công nghệ thông tin có thể nâng cao hoạt động thanh toán bằng LC theo mặt bằng trình độ quốc tế. Công nghệ ngân hàng là một trong những yếu tố quyết định sự thành công của ngân hàng trong quá trình hoạt động. Do vậy, các NHTM cần tiếp tục đầu tư củng cố nền tảng công nghệ, tăng cường khai thác tiện ích, tạo các sản phẩm có giá trị gia tăng phục vụ khách hàng. Hiện đại hóa cơ sở kỹ thuật đáp ứng yêu cầu tăng khối lượng TTQT nói chung và thanh toán qua LC nói riêng, hội nhập với khu vực và thế giới.

#### **3.2.5. Mở rộng quan hệ đại lý:**

Tăng cường công tác đối ngoại với các NH nước ngoài. Eximbank cần phải thiết lập mới và củng cố mạng lưới các NH đại lý và các văn phòng đại diện ở nước ngoài. Thông qua đó cung cấp thông tin, hỗ trợ cho doanh nghiệp tìm kiếm bạn hàng và thực hiện các hoạt động thanh toán bằng LC một cách an toàn, hiệu quả và nhanh chóng.

### **3.3. Một số kiến nghị:**

Vai trò của phương thức TDCT ngày càng được khẳng định, nhất là trong nền kinh tế hiện đại ngày nay. Ở góc độ vĩ mô, Chính phủ cần có những biện pháp nhằm tạo môi

trường kinh doanh ngân hàng thông thoáng, môi trường pháp lý rõ ràng minh bạch. Ngân hàng nhà nước cần có những hướng dẫn chi tiết các quy định của Nhà nước để tạo điều kiện cho TTQT nói chung và phương thức TDCT nói riêng ngày càng phát triển và phát huy được vai trò trong nền kinh tế hiện đại.

### **3.3.1. Kiến nghị đối với Chính Phủ:**

**Thứ nhất**, các ngân hàng Việt Nam nói chung, Eximbank nói riêng và các doanh nghiệp hoạt động trong môi trường kinh tế Việt Nam rất cần sự ổn định môi trường kinh tế vĩ mô để phát triển bền vững. Chính phủ cần tạo môi trường kinh tế vĩ mô ổn định. Để nền kinh tế ổn định thì trước hết tình hình chính trị phải ổn định, sau đó phải đảm bảo an ninh về lương thực, an ninh năng lượng, cơ cấu các ngành hàng, lĩnh vực phù hợp với đặc điểm nền kinh tế Việt Nam, đề ra các chính sách phù hợp với từng ngành hàng và lĩnh vực cụ thể, tận dụng nhưng không quá phụ thuộc vào nguồn vốn bên ngoài, bình ổn giá cả hàng hóa nói chung và hàng hóa xuất nhập khẩu nói riêng, nâng cao dự trữ ngoại hối, phát triển hiệu quả một số ngành và sản phẩm quan trọng, thiết yếu đối với nền kinh tế và đời sống xã hội. Đối với từng ngành cụ thể cần có những dự báo và định hướng cụ thể, hiện nay vẫn còn tình trạng khi được mùa thì giá hàng hóa lại quá rẻ, khi mất mùa thì giá lại quá đắt, như vậy sẽ ảnh hưởng đến người sản xuất và doanh nghiệp xuất nhập khẩu. Chính phủ cần hỗ trợ cho các doanh nghiệp sản xuất hàng xuất khẩu đầu ra của sản phẩm, các biện pháp hỗ trợ có thể là xây dựng thương hiệu cho hàng hóa Việt Nam, chính phủ có thể quảng cáo sản phẩm của Việt Nam qua quan hệ hợp tác chính phủ,... Các doanh nghiệp phát triển bền vững cũng là một nhân tố giúp Eximbank phát triển bền vững và dịch vụ TTQT của Eximbank phát triển bền vững.

**Thứ hai**, Chính phủ cần có chính sách tiền tệ, tín dụng phù hợp. Về tỷ giá hối đoái, hướng đến chính sách tỷ giá hối đoái linh hoạt theo hướng gắn với một rổ các đồng tiền của các đối tác thương mại, đầu tư quan trọng của Việt Nam. Ngân hàng nhà nước cần can thiệp thị trường và đáp ứng nhu cầu ngoại tệ thiết yếu của đất nước, hỗ trợ để bình ổn thị trường tiền tệ.

**Thứ ba,** Chính phủ cần xây dựng hệ thống cơ sở hạ tầng hiện đại phục vụ cho phát triển kinh tế nói chung và của ngành ngân hàng nói riêng. Trước hết phải kể đến những văn bản pháp lý điều chỉnh hoạt động các tổ chức kinh tế. Cần xây dựng hệ thống văn bản pháp lý thống nhất giữa các cơ quan khác nhau điều chỉnh những hoạt động cụ thể. Nội dung văn bản điều chỉnh cần rõ ràng hơn hoặc phải có hướng dẫn chi tiết, các doanh nghiệp có thể thực hiện hoạt động của mình khi đọc văn bản pháp lý điều chỉnh. Cần xây dựng cơ sở dữ liệu văn bản pháp lý để các doanh nghiệp và ngân hàng tiếp xúc dễ dàng, thuận tiện cho hoạt động kinh doanh.

**Thứ tư,** thông qua lãnh sự quán, đại sứ quán, tham tán thương mại Việt Nam, hỗ trợ cho các doanh nghiệp xuất nhập khẩu và ngân hàng về đặc điểm pháp lý của các quốc gia để giảm rủi ro cho doanh nghiệp và ngân hàng. Chính Phủ cần hỗ trợ cho doanh nghiệp và ngân hàng trong những vụ tranh chấp thương mại.

**Thứ năm,** Chính Phủ cần nâng cao công tác kiểm toán, kế toán ở các doanh nghiệp, giúp ngân hàng có được số liệu chính xác, minh bạch về tình hình tài chính của doanh nghiệp.

### **3.3.2. Các kiến nghị đối với ngành ngân hàng:**

**Thứ nhất,** nâng cao vai trò quản lý của Ngân hàng nhà nước và phát triển hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam. Để hệ thống ngân hàng Việt Nam phát triển bền vững thì Ngân hàng nhà nước đóng vai trò quan trọng. Ngân hàng nhà nước cần thực hiện được những chức năng chủ yếu của một ngân hàng trung ương, đó là ngân hàng phát hành tiền, ngân hàng của các ngân hàng, người cho vay cuối cùng, cơ quan điều tiết thị trường tiền tệ và trung tâm thanh toán; thực hiện chức năng quản lý nhà nước đối với lĩnh vực tiền tệ, ngân hàng với mục tiêu ổn định đồng tiền, kiểm soát lạm phát; đảm bảo an toàn hệ thống ngân hàng.

**Thứ hai,** Chính phủ và Ngân hàng nhà nước cần xây dựng hệ thống văn bản pháp lý thống nhất điều chỉnh hoạt động ngân hàng nói chung và TTQT nói riêng. Hiện nay, các văn bản điều chỉnh hoạt động ngoại hối vẫn chưa thống nhất và chi tiết. Chính phủ đã ban hành Pháp lệnh ngoại hối và Hướng dẫn chi tiết pháp lệnh ngoại hối, tuy nhiên vẫn chưa

có văn bản hướng dẫn thật sự chi tiết để ngân hàng có căn cứ rõ ràng cho hoạt động của mình. Về nội dung của Pháp lệnh ngoại hối và các văn bản hướng dẫn trước đây của Ngân hàng nhà nước có những điểm chưa thống nhất với nhau. Việc lựa chọn văn bản để áp dụng còn là một khó khăn cho ngân hàng trong hoạt động TTQT. Khi có những thay đổi cũng cần có những thông báo đến các ngân hàng thương mại để NHTM cập nhật và thực hiện kịp thời.

**Thứ ba**, Ngân hàng nhà nước cần tăng cường hỗ trợ thông tin cho các ngân hàng thương mại. Trung tâm phòng ngừa rủi ro (CIC) cần nâng cao hiệu quả hoạt động. Hiện nay, CIC chủ yếu là cung cấp thông tin tín dụng trong nước cho các ngân hàng thương mại. CIC cần cập nhật thông tin nhiều hơn không những về tín dụng mà còn về các lĩnh vực khác đặc biệt là TTQT. CIC cần thu thập thông tin về những tổ chức lừa đảo rửa tiền trong và ngoài nước để lưu ý các ngân hàng. Ngoài ra, CIC cần cập nhật các trường hợp rủi ro đã xảy ra, hướng giải quyết và cách phòng ngừa và dự báo rủi ro có thể xảy ra. Dự báo những biến động có thể xảy ra đặc biệt là về tỷ giá, giúp ngân hàng thương mại có phương pháp phòng ngừa hợp lý. Ngân hàng nhà nước cần yêu cầu tất cả các ngân hàng thương mại tham gia để vừa cung cấp thông tin vừa thu thập thông tin có ích cho họ.

**Thứ tư**, Ngân hàng nhà nước cần hợp tác với các tổ chức, ngân hàng nước ngoài để trao đổi, học hỏi những kinh nghiệm về quản lý, công nghệ, nghiệp vụ ... để hỗ trợ cho NHTM. Kết hợp với các tổ chức và ngân hàng này tổ chức những buổi hội thảo chuyên ngành về TTQT và TDCT với sự tham gia của các chuyên gia trong lĩnh vực này và các lĩnh vực có liên quan như vận tải bảo hiểm, pháp lý... Ngoài trao đổi những kiến thức về TTQT còn cần trao đổi về những tình huống rủi ro, tranh chấp đã từng xảy ra để các ngân hàng trong nước học hỏi kinh nghiệm.

### **3.3.3. Kiến nghị đối với các đơn vị có liên quan trong phương thức thanh toán tín dụng chứng từ:**

Để hạn chế rủi ro khi thanh toán bằng phương thức TDCT thì tất cả các bên tham gia vào phương thức thanh toán phải cùng với Eximbank thực hiện các biện pháp phòng ngừa rủi ro.

- **Đối với người yêu cầu phát hành thư tín dụng hay người thụ hưởng thư tín dụng**

Có nhiều rủi ro có thể hạn chế được bằng việc xem xét kỹ uy tín của đối tác. Người mua hay người bán có thể tìm hiểu đối tác của mình qua các đối tác khác, tổ chức xúc tiến thương mại, các thông tin có sẵn trên thị trường, có thể trực tiếp tìm hiểu đối tác hoặc có thể thông qua ngân hàng.... Người bán, người mua đều cần ý thức được phương thức thanh toán tín dụng chứng từ không tuyệt đối an toàn cho người bán cũng như người mua. Người bán và người mua nên lường trước những rủi ro có thể xảy ra và chủ động phòng ngừa.

- **Đối với các ngân hàng liên quan đến phương thức thanh toán tín dụng chứng từ**

Các ngân hàng có liên quan đến phương thức TDCT cần cùng nhau hợp tác để hạn chế rủi ro cho chính bản thân ngân hàng và rủi ro cho các ngân hàng khác tham gia vào phương thức thanh toán này. Các ngân hàng thông báo cho nhau khi phát hiện các trường hợp có nghi vấn, nên xem phương thức TDCT là công cụ thanh toán trong thương mại quốc tế, không phải là công cụ để từ chối thanh toán hay thu phí.

## KẾT LUẬN

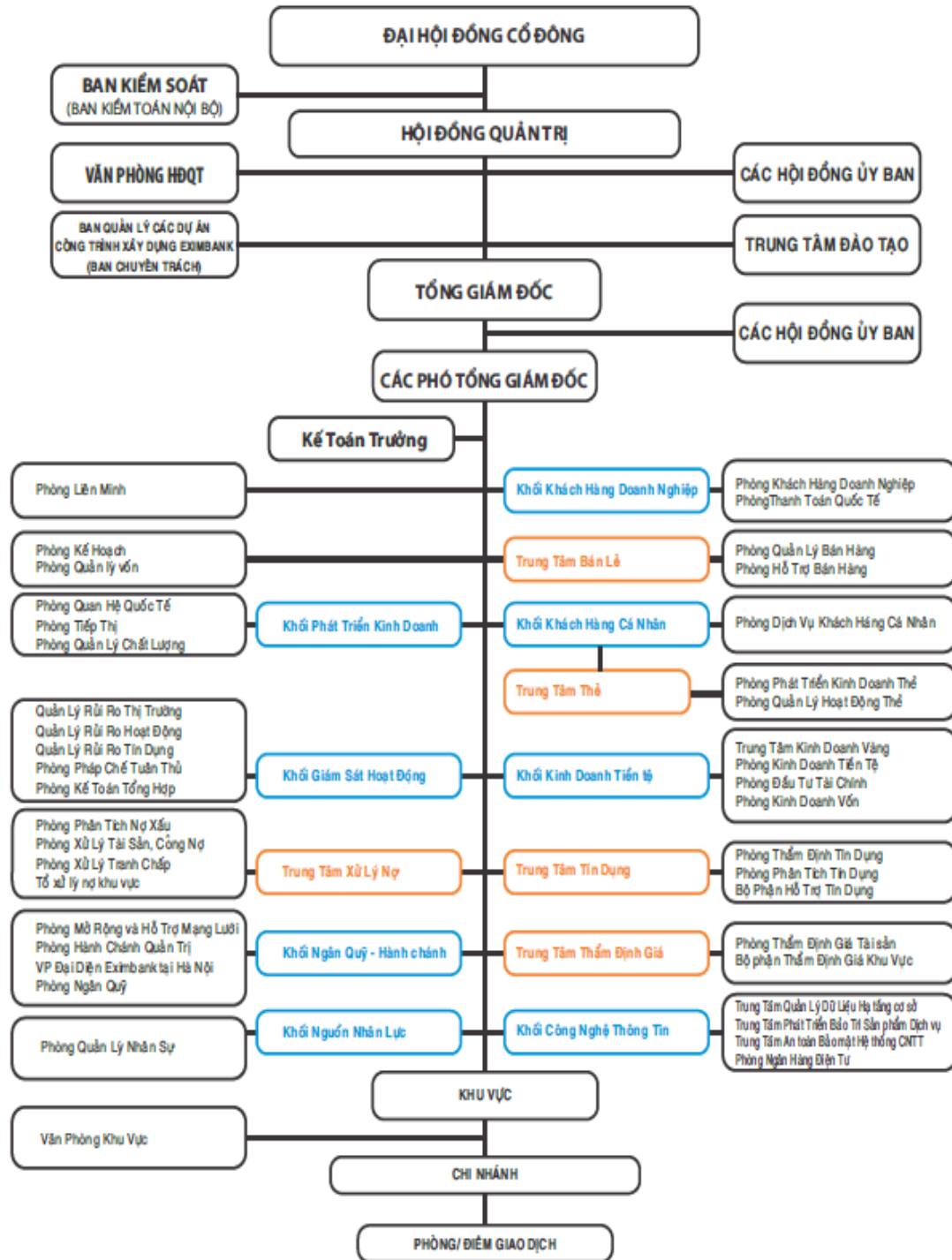
Qua nghiên cứu về tình hình hoạt động TTQT nói chung và TDT nói riêng tại ngân hàng TMCP XNK Việt Nam cũng như PGD 3/2, và việc đánh giá khả năng xảy ra rủi ro trong chương 2, chương 3 đã nêu ra một số giải pháp cho Eximbank nói chung và PGD nói riêng nhằm hạn chế rủi ro trong phương thức thanh toán bằng tín dụng chứng từ. Bên cạnh đó, chương 3 còn đưa ra những giải pháp ở cấp độ vĩ mô đối với Chính phủ và Ngân hàng nhà nước và các giải pháp đối với các ngân hàng có liên quan. Các giải pháp này nhằm hạn chế rủi ro xảy ra trong phương thức thanh toán bằng tín dụng chứng từ và nâng cao hiệu quả của phương thức này đối với các Eximbank nói riêng và các ngân hàng thương mại nói chung. Như vậy, trong hoạt động thanh toán quốc tế và phương thức thanh toán tín dụng chứng từ của các ngân hàng luôn tiềm ẩn những rủi ro. Các ngân hàng đều có những giải pháp phòng ngừa rủi ro hiệu quả nhất đối với từng ngân hàng cụ thể. Tuy nhiên, trong thực tế Eximbank phải vận dụng các giải pháp như thế nào mang lại hiệu quả nhất để vừa hạn chế được rủi ro có thể xảy ra vừa thu hút và duy trì được khách hàng. Việc vận dụng các giải pháp một cách hợp lý như vậy là một nghệ thuật trong kinh doanh mà Eximbank cần phải xem xét chứ không tuân theo các giải pháp một cách máy móc. Mặt khác, PGD cần phải xem xét để vận dụng các giải pháp một cách linh hoạt, hợp lý tùy theo từng trường hợp cụ thể và từng đối tượng khách hàng cụ thể. Mục đích chính của việc vận dụng các giải pháp là vừa hạn chế rủi ro vừa thu hút được khách hàng cho PGD.

## **TÀI LIỆU THAM KHẢO**

- PGS.TS. Trần Hoàng Ngân và TS. Nguyễn Minh Kiều ( 2007), “ Thanh toán quốc tế”, Nhà xuất bản Thống kê.
- PGS.TS. Trần Hoàng Ngân ( 2012), ” Giáo trình thanh toán quốc tế”, Nhà xuất bản Kinh tế TP.HCM.
- PGS.TS. Nguyễn thị Thu Thảo (2009), “ Nghiệp vụ thanh toán quốc tế”, Nhà xuất bản Tài chính.
- PGS.TS. Nguyễn Văn Tiến ( 2012), “ Giáo trình tài chính quốc tế”, Nhà xuất bản Thống kê.
- PGS.TS Nguyễn Văn Tiến ( 2007), “ Cẩm nang thanh toán quốc tế bằng L/C (UCP 600 song ngữ Anh Việt)”, NXB Thống kê.
- TS.Trần Thị Xuân Hương, “ Giáo trình Thanh toán quốc tế”, Nhà xuất bản Lao động – xã hội, Thành phố Hồ Chí Minh năm 2008.
- UCP 600 Phòng thương mại quốc tế ICC
- Nghị định số 101/2012/ NĐ – CP Về Thanh toán không dung tiền mặt
- Nghị định số 70/2014/NĐ-CP Qui định chi tiết thi hành một số điều của Pháp lệnh ngoại hối và Pháp lệnh sửa đổi, bổ sung một số điều pháp lệnh ngoại hối.
- Các văn bản pháp quy liên quan đến hoạt động thanh toán xuất nhập khẩu tại Việt Nam như văn bản quản lý ngoại hối, luật điều chỉnh các chứng từ người bán xuất trình thanh toán, luật điều chỉnh hợp đồng mua bán hóa XNK, luật điều chỉnh hối phiếu, séc, luật điều chỉnh hàng hải Việt Nam.
- Báo cáo tình hình hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP Xuất Nhập Khẩu Việt Nam
- Báo cáo Hoạt động thanh toán quốc tế của Ngân hàng TMCP Xuất Nhập Khẩu Việt Nam, và một số Ngân hàng khác.

## PHỤ LỤC

**Phụ Lục 1.1: Cơ cấu tổ chức và bộ máy hoạt động Eximbank**



(Nguồn: Báo cáo thường niên Eximbank 2014)



**Phụ Lục 1.2: Các công ty liên kết của Ngân hàng Eximbank**

Danh sách công ty liên kết	Lĩnh vực kinh doanh	Địa chỉ	Tỷ lệ sở hữu của
Công ty CP Chứng khoán Rồng Việt	Hoạt động chứng khoán	141 Nguyễn Du, Phường Bến Thành, Quận 1, TP.HCM	10,86%
Công ty CP Bất động sản Exim	Hoạt động kinh doanh bất động sản	179EF Cách Mạng Tháng 8, Phường 5, Quận 3, TP.HCM	10,99%

(Nguồn: Báo cáo thường niên Eximbank 2014)

**Phụ Lục 1.3: Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu của Eximbank**

Đơn vị tính: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014
1. Quy mô vốn				
Tổng tài sản	183.567	170.156	169.835	161.094
Vốn chủ sở hữu	16.303	15.812	14.680	14.068
Trong đó: Vốn điều lệ	12.355	12.355	12.355	12.355
Tỷ lệ an toàn vốn (CAR)	12,94	16,38	14,47	13,62
2. Kết quả hoạt động				
Huy động vốn từ các tổ chức kinh tế và dân cư	72.777	85.519	82.650	101.380

Doanh số huy động tiền gửi	2.660.088	2.426.067	2.006.255	2.052.105
Tổng dư nợ cấp tín dụng		77.782	88.453	97.956
Trong đó, dư nợ cho vay tổ chức kinh tế và dân cư	74.663	74.922	83.354	87.147
Doanh số cho vay	249.080	244.967	250.492	224.773
Doanh số thu nợ	249.080	244.708	242.060	220.980
Nợ quá hạn (nhóm 2-5)	2.241	3.011	2.929	2.680
Nợ xấu (nhóm 3-5)	1.203	988	1.652	2.144
Tỷ lệ nợ quá hạn/tổng dư nợ	3,00	4,02	3,51	3,08
Tỷ lệ nợ xấu/tổng dư nợ	1,61	1,32	1,98	2,46
Tỷ lệ nợ bảo lãnh quá hạn	0,02	0,06	0,06	0,04
/tổng số dư bảo lãnh				
3. Tình hình tài chính				
Thu nhập lãi thuần	5.304	4.901	2.736	2.710
Thu nhập ngoài lãi thuần	933	486	309	493
Thu nhập thuần từ hoạt động khác			204	-261
Tổng thu nhập hoạt động kinh doanh	6.237	5.387	3.249	2.942
Tổng chi phí hoạt động	-1.910	-2.297	-2.121	-2.049
Lợi nhuận thuần từ HĐKD trước trích DPRR tín dụng	4.327	3.090	1.128	894
Chi phí dự phòng rủi ro	-271	-239	-300	-825
Lợi nhuận trước thuế	4.056	2.851	828	69
Thuế thu nhập doanh nghiệp	-1.017	-712	-169	-13
Lợi nhuận sau thuế	3.039	2.139	659	56

4. Khả năng sinh lời				
Tỷ suất lợi nhuận/Vốn chủ sở hữu (ROE)	20,39	13,3	4,3	0,39
Tỷ suất lợi nhuận/Tổng tài sản (ROA)	1,93	1,2	0,4	0,03
5. Khả năng thanh khoản				
Tỷ lệ khả năng thanh toán ngay (quy đổi VNĐ)	18,32	22,66	17,43	17,38
Tỷ lệ nguồn vốn ngắn hạn được sử dụng để cho vay trung dài hạn	5,91	10,72	18,67	24,19
6. Tỷ lệ chi trả cổ tức	19,3	13,5	4	0

(Nguồn: Báo cáo thường niên Eximbank 2014)

**Phụ Lục 1.4: Tình hình thanh toán quốc tế từ 2012-2014 PGD 3/2**

Đơn vị tính: Ngàn USD

Chỉ tiêu	2012	2013	Tăng/giảm	2014	Tăng/giảm
<b>A. Thanh toán cho ngân hàng nước ngoài</b>	<b>57.077,66</b>	<b>60.909,82</b>	<b>6,71%</b>	<b>92.848,39</b>	<b>52,44%</b>
- L/C nhập khẩu	45.297,13	45.503,19	0,45%	74.560,10	63,86%
Trong đó L/C trả chậm	4.400,03	5.452,61	23,92%	7.087,15	29,98%
- Thu hộ ngân hàng nước ngoài	4.750,35	7.090,84	49,27%	8.471,96	19,48%
- Chuyển tiền bằng điện	7.030,18	8.315,78	18,29%	9.816,34	18,04%
<b>B. Nhận thanh toán từ nước ngoài</b>	<b>11.015,33</b>	<b>23.092,99</b>	<b>100,09%</b>	<b>14.771,39</b>	<b>25,24%</b>
- L/C xuất khẩu:	6.165,19	17.686,91	186,88%	8.330,51	-52,90%

- Nền ngân hàng nước ngoài thu hộ	2.235,46	3.246,15	45,21%	3.986,80	22,82%
- Chuyển tiền bằng điện	1.757,55	2.159,94	22,90%	2.454,09	13,62%
<b>C. Tổng doanh số thanh toán</b>	<b>67.235,85</b>	<b>84.002,81</b>	<b>24,94%</b>	<b>107.619,79</b>	<b>28,11%</b>

(Nguồn: Báo cáo kết quả kinh doanh thanh toán quốc tế năm 2012-2014)