

LỜI MỞ ĐẦU

Với chủ trương phát triển nền kinh tế mở, đẩy nhanh quá trình hội nhập nền kinh tế nước ta với các nước trong khu vực và trên thế giới, quan hệ mậu dịch giữa Việt Nam với các nước không ngừng tăng lên, trong đó phải kể đến những đóng góp không nhỏ của hệ thống NHTM nước ta trong việc làm trung gian thanh toán giữa các doanh nghiệp trong nước với nước ngoài, từng bước khẳng định niềm tin trên trường quốc tế.

Cho đến nay, các doanh nghiệp trong nước và ngoài nước khi quan hệ mua bán với nhau thường sử dụng các hình thức thanh toán như: Chuyển tiền (Remittance), Ủy thác thu (Collection), Tín dụng chứng từ (Documentary Credit). Nếu như hai phương thức đầu đều bất lợi cho một bên là người mua hoặc người bán, ngân hàng chỉ là trung gian và không bị ràng buộc trách nhiệm phải thanh toán, thì phương thức tín dụng chứng từ tỏ ra ưu việt hơn, nó đảm bảo quyền lợi cho tất cả các bên tham gia. Chính những ưu điểm nổi bật này mà phương thức tín dụng chứng từ được ưa chuộng hơn. Ước tính có khoảng 80% các hợp đồng ngoại thương thoả thuận phương thức thanh toán bằng tín dụng thư không huỷ ngang.

Bản thân phương thức thanh toán tín dụng chứng từ tỏ ra ưu việt, song nó không phải là phương thức thanh toán tránh được rủi ro cho các bên tham gia một cách tuyệt đối. Thực tế cho thấy, các bên tham gia của Việt Nam bước vào thị trường thế giới đa phần là mới lạ, kinh nghiệm còn non trẻ. Trong điều kiện đó các ngân hàng và các doanh nghiệp XNK đã gặp nhiều khó khăn khi phát sinh những rủi ro trong việc thanh toán bằng TDCT, có trường hợp bị thiệt hại lên đến hàng triệu đôla. Do vậy, việc hoàn thiện và phát triển công tác thanh toán quốc tế, cụ thể là nghiên cứu và phòng chống rủi ro trong thanh toán tín dụng chứng từ là một trong những mối quan tâm thường xuyên của mỗi ngân hàng.

Trong những năm qua, Ngân hàng Công thương Đông Đa đã triển khai và thực hiện tốt các nghiệp vụ thanh toán quốc tế nói chung và nghiệp vụ tín dụng chứng từ nói riêng, song việc hoàn thiện và phát triển nghiệp vụ này còn gặp không ít khó khăn, bất cập. Vì thế trong thời gian thực tập tại Ngân hàng Công thương Đông Đa, trên cơ sở những kiến thức đã học và qua nghiên cứu tài liệu, em đã mạnh dạn chọn đề tài **“Giải pháp nhằm hạn chế rủi ro trong phương thức thanh toán tín dụng chứng từ tại Ngân hàng Công thương Đông Đa”**.

Đề tài tập trung nghiên cứu và giải quyết các vấn đề liên quan đến hoạt động thanh toán TDCT, từ đó làm sáng tỏ vị trí, vai trò của phương thức thanh toán TDCT trong nền kinh tế. Trên cơ sở phân tích lý luận theo một phương pháp luận khoa học logic và thực tiễn về hoạt động thanh toán TDCT, đề tài đưa ra một số giải pháp nhằm hạn chế rủi ro trong phương thức thanh toán TDCT tại NH Công thương Đông Đa. Nội dung đề tài gồm 3 chương:

Chương 1: Lý luận chung về phương thức thanh toán tín dụng chứng từ và rủi ro khi áp dụng

Chương 2: Thực trạng rủi ro trong thanh toán tín dụng chứng từ tại NH Công thương Đông Đa

Chương 3: Giải pháp nhằm hạn chế rủi ro trong phương thức thanh toán tín dụng chứng từ tại NH Công thương Đông Đa

Tuy nhiên, do những hạn chế về lý luận cũng như kinh nghiệm thực tiễn nên chuyên đề của em không thể tránh khỏi những thiếu sót. Vì vậy, em rất mong nhận được sự thông cảm và góp ý từ phía thầy cô và các bạn.

Em xin chân thành cảm ơn cô giáo Trần Thu Hiền cùng với các cán bộ phòng Tài trợ thương mại thuộc Ngân hàng Công thương Đông Đa đã tận tình giúp em hoàn thành chuyên đề này.

CHƯƠNG 1

LÝ LUẬN CHUNG VỀ PHƯƠNG THỨC THANH TOÁN TÍN DỤNG CHỨNG TỪ VÀ RỦI RO KHI ÁP DỤNG

1.1. THANH TOÁN QUỐC TẾ VÀ VAI TRÒ CỦA THANH TOÁN QUỐC TẾ

1.1.1. Khái niệm về thanh toán quốc tế

Quan hệ đối ngoại của mỗi quốc gia bao gồm tổng thể các lĩnh vực : kinh tế, chính trị, văn hoá, khoa học, kỹ thuật, du lịch... Quan hệ đối ngoại này cũng có thể được phân chia làm hai loại: quan hệ mậu dịch và quan hệ phi mậu dịch.

Quan hệ mậu dịch là những mối quan hệ có liên quan trực tiếp, phát sinh trên cơ sở hàng hoá và dịch vụ thương mại quốc tế.

Quan hệ phi mậu dịch thì ngược lại, nó không mang tính chất thương mại như: quan hệ về ngoại giao, văn hoá, du lịch...

Trong các mối quan hệ nêu trên thì quan hệ kinh tế chiếm vị trí quan trọng, là cơ sở cho các mối quan hệ khác. Trong quá trình hoạt động, tất cả các quan hệ quốc tế đều cần thiết và liên quan đến vấn đề tài chính. Kết thúc từng kỳ, từng từng niên hạn các quan hệ quốc tế đều được đánh giá kết quả hoạt động, do đó cần thiết đến nghiệp vụ thanh toán quốc tế.

Thanh toán quốc tế là việc thực hiện các nghĩa vụ tiền tệ, phát sinh trên cơ sở các hoạt động kinh tế và phi kinh tế giữa các tổ chức hay cá nhân nước này với các tổ chức hay cá nhân nước khác, hoặc giữa một quốc gia với một tổ chức quốc tế, thường được thông qua quan hệ giữa các Ngân hàng của các nước có liên quan.

1.1.2. Vai trò của thanh toán quốc tế

1.1.2.1. Đối với nền kinh tế

Nguyễn Thị Lan Phương
1501

Lớp

Trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế, toàn cầu hoá nền kinh tế thế giới thì hoạt động thanh toán quốc tế đóng một vai trò quan trọng trong việc phát triển kinh tế của đất nước. Một quốc gia không thể phát triển với chính sách đóng cửa, chỉ dựa vào tích lũy trao đổi trong nước mà phải phát huy lợi thế so sánh, kết hợp với sức mạnh trong nước với môi trường kinh tế quốc tế. Trong bối cảnh hiện nay, khi các quốc gia đều đặt kinh tế đối ngoại lên hàng đầu, coi hoạt động kinh tế đối ngoại là con đường tắt yếu trong chiến lược phát triển kinh tế đất nước thì vai trò của hoạt động thanh toán quốc tế ngày càng được khẳng định.

Thanh toán quốc tế là mắt xích không thể thiếu trong dây chuyền hoạt động kinh tế quốc dân. Thanh toán quốc tế là khâu quan trọng của giao dịch mua bán hàng hóa, dịch vụ giữa các cá nhân, tổ chức thuộc các quốc gia khác nhau. Thanh toán quốc tế góp phần giải quyết mối quan hệ hàng hoá tiền tệ, tạo nên sự liên tục của quá trình sản xuất và đẩy nhanh quá trình lưu thông hàng hoá trên phạm vi quốc tế. Nếu hoạt động thanh toán quốc tế được tiến hành nhanh chóng, an toàn sẽ khiến cho quan hệ lưu thông hàng hoá tiền tệ giữa người mua và người bán diễn ra trôi chảy, hiệu quả hơn.

Thanh toán quốc tế làm tăng cường các mối quan hệ giao lưu kinh tế giữa các quốc gia, giúp cho quá trình thanh toán được an toàn, nhanh chóng, tiện lợi và giảm bớt chi phí cho các chủ thể tham gia. Các ngân hàng với vai trò là trung gian thanh toán sẽ bảo vệ quyền lợi cho khách hàng, đồng thời tư vấn cho khách hàng, hướng dẫn về kỹ thuật thanh toán trong giao dịch nhằm giảm thiểu rủi ro trong thanh toán và tạo sự an toàn tin tưởng cho khách hàng.

Như vậy, thanh toán quốc tế là hoạt động tất yếu của một nền kinh tế phát triển.

1.1.2.2. Đối với ngân hàng

Thanh toán quốc tế là một loại hình dịch vụ liên quan đến tài sản ngoại bảng của NH. Hoạt động TTQT giúp ngân hàng đáp ứng tốt hơn nhu cầu đa

dạng của khách hàng về các dịch vụ tài chính có liên quan tới TTQT. Trên cơ sở đó giúp NH tăng doanh thu, nâng cao uy tín của ngân hàng và tạo dựng niềm tin cho khách hàng. Điều đó không chỉ giúp ngân hàng mở rộng qui mô hoạt động mà còn là một ưu thế tạo nên sức cạnh tranh cho ngân hàng trong cơ chế thị trường. Hoạt động thanh toán quốc tế không chỉ là một nghiệp vụ đơn thuần mà còn là một hoạt động nhằm hỗ trợ và bổ sung cho các hoạt động kinh doanh khác của ngân hàng. Hoạt động thanh toán quốc tế được thực hiện tốt sẽ mở rộng hoạt động tín dụng XNK, phát triển hoạt động kinh doanh ngoại tệ, bảo lãnh ngân hàng trong ngoại thương, tài trợ thương mại và các nghiệp vụ ngân hàng quốc tế khác...

Hoạt động TTQT làm tăng tính thanh khoản cho ngân hàng. Khi thực hiện các nghiệp vụ TTQT, ngân hàng có thể thu hút được nguồn vốn ngoại tệ tạm thời nhàn rỗi của các doanh nghiệp có quan hệ thanh toán quốc tế với ngân hàng dưới hình thức các khoản ký quỹ chờ thanh toán.

TTQT còn tạo điều kiện hiện đại hoá công nghệ ngân hàng. Các ngân hàng sẽ áp dụng các công nghệ tiên tiến để hoạt động TTQT được thực hiện nhanh chóng, kịp thời và chính xác, nhằm phân tán rủi ro, góp phần mở rộng qui mô và mạng lưới ngân hàng.

Hoạt động TTQT giúp ngân hàng mở rộng quan hệ với các ngân hàng nước ngoài, nâng cao uy tín của mình trên trường quốc tế, trên cơ sở đó khai thác được nguồn tài trợ của các ngân hàng nước ngoài và nguồn vốn trên thị trường tài chính quốc tế để đáp ứng nhu cầu về vốn của ngân hàng.

Như vậy, thanh toán quốc tế có vai trò rất quan trọng đối với các ngân hàng.

Trong TTQT, việc các bên tham gia lựa chọn phương thức thanh toán là một điều kiện rất quan trọng. PTTT tức là chỉ người bán dùng cách nào để thu tiền về, người mua dùng cách nào để trả tiền. Tuỳ theo những hoàn cảnh và điều kiện cụ thể, các bên tham gia trong thương mại quốc tế sẽ lựa chọn và thoả thuận với nhau, cùng sử dụng một PTTT thích hợp trên nguyên tắc cùng

có lợi, người bán thu được tiền nhanh và đầy đủ, người mua nhập hàng đúng số lượng, chất lượng và đúng hạn. Để phù hợp với tính đa dạng và phong phú của mối quan hệ thương mại và TTQT, người ta đã thiết lập nhiều phương thức thanh toán khác nhau. Các phương thức thanh toán quốc tế dùng trong ngoại thương hiện nay gồm có: phương thức thanh toán chuyển tiền (Remittance), phương thức uỷ thác thu (Collection), phương thức thanh toán tín dụng chứng từ (Documentary Credit)...

Trong thực tế, khi các bên mua bán chưa có sự tín nhiệm nhau thì thanh toán TDCT là phương thức phổ biến, được các bên tham gia hợp đồng ngoại thương ưa chuộng vì nó bảo vệ quyền lợi và bình đẳng cho tất cả các bên tham gia (người mua, người bán, ngân hàng). Hiện nay ở Việt Nam và các nước trên thế giới, thanh toán bằng thư tín dụng được sử dụng nhiều nhất, chiếm khoảng 80% trong tổng số kim ngạch hàng hoá xuất nhập khẩu. Trong nội dung tiếp theo em xin đề cập sâu về phương thức thanh toán tín dụng chứng từ.

1.2. TỔNG QUAN VỀ PHƯƠNG THỨC TÍN DỤNG CHỨNG TỪ

1.2.1. Khái niệm về phương thức tín dụng chứng từ

Phương thức Tín dụng chứng từ (TDCT) là phương thức thanh toán, trong đó theo yêu cầu của khách hàng, một ngân hàng sẽ phát hành một bức thư (gọi là thư tín dụng- letter of credit) cam kết trả tiền hoặc chấp nhận hối phiếu cho một bên thứ ba khi người này xuất trình cho ngân hàng bộ chứng từ thanh toán phù hợp với những điều kiện và điều khoản quy định trong thư tín dụng.

Từ khái niệm trên cho thấy, phương thức tín dụng chứng từ có thể được áp dụng trong nội thương và ngoại thương. Trong ngoại thương, theo yêu cầu của nhà NK, ngân hàng phát hành một thư tín dụng cho nhà XK hưởng. Nội dung chủ yếu của thư tín dụng là sự cam kết của ngân hàng phát hành L/C sẽ trả tiền cho nhà XK khi nhà XK tuân thủ những điều kiện quy định trong L/C và chuyển bộ chứng từ cho ngân hàng để thanh toán.

Nguyễn Thị Lan Phương
1501

Lớp

Thuật ngữ “tín dụng- credit” ở đây được dùng theo nghĩa rộng, nghĩa là “tín nhiệm”, chứ không phải để chỉ “một khoản cho vay” theo nghĩa thông thường. Điều này được thể hiện rõ trong trường hợp khi người NK ký quỹ 100% giá trị của L/C, thì thực chất ngân hàng không cấp bất cứ một khoản tín dụng nào, mà chỉ cho người NK “vay” sự tín nhiệm của mình. Ngay cả trong trường hợp nhà NK không hề ký quỹ, thì một khoản tín dụng thực sự chỉ có thể xảy ra khi ngân hàng phát hành L/C tiến hành trả tiền cho nhà XK và ghi nợ nhà NK. Như vậy, thuật ngữ “tín dụng” trong phương thức TDCT chỉ thể hiện khoản “tín dụng trừu tượng” bằng lời hứa trả tiền của ngân hàng thay cho lời hứa trả tiền của nhà NK, vì ngân hàng có tín nhiệm hơn nhà NK.

Như vậy, trong phương thức TDCT, ngân hàng không chỉ là người trung gian thu hộ, chi hộ, mà còn là người đại diện cho nhà NK thanh toán tiền hàng cho nhà XK, bảo đảm cho nhà XK nhận được khoản tiền tương ứng với hàng hoá mà họ đã cung ứng. Đồng thời, ngân hàng còn là người đảm bảo cho nhà NK nhận được số lượng và chất lượng hàng hoá phù hợp với bộ chứng từ và số tiền mình bỏ ra.

Rõ ràng là, nhà NK có cơ sở để tin chắc rằng, ngân hàng sẽ không trả tiền trước khi nhà XK giao hàng, bởi vì điều này đòi hỏi nhà XK phải xuất trình bộ chứng từ gửi hàng. Trong khi đó, nhà XK tin chắc rằng sẽ nhận được tiền hàng XK nếu anh ta trao cho ngân hàng phát hành L/C bộ chứng từ đầy đủ và phù hợp theo như qui định trong L/C.

1.2.2. Các bên tham gia

1. Người xin mở L/C (Applicant for L/C): là người 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 xin mở L/C có thể là người mua (buyer), nhà NK (importer), người mở L/C (opener), người trả tiền (accountee).

2. Người thụ hưởng L/C (Beneficiary): là người được hưởng tiền thanh toán hay sở hữu hối phiếu chấp nhận thanh toán. Người thụ hưởng L/C có thể có những tên gọi khác nhau như: người bán (seller), nhà XK (exporter), người ký phát hối phiếu (drawer).

3. Ngân hàng phát hành L/C (Issuing Bank) hay ngân hàng mở L/C (Opening Bank): là ngân hàng mà theo yêu cầu của người mua, phát hành một L/C cho người bán hưởng. Ngân hàng phát hành thường được hai bên mua bán thoả thuận và quy định trong hợp đồng mua bán.

4. 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 ngân hàng đại lý hay một chi nhánh của ngân hàng phát hành ở nước nhà XK.

5. Ngân hàng xác nhận (Confirming Bank): trong trường hợp nhà XK muốn có sự đảm bảo chắc chắn của thư tín dụng, thì một ngân hàng có thể đứng ra xác nhận L/C theo yêu cầu của ngân hàng phát hành. Thông thường ngân hàng xác nhận là một ngân hàng lớn có uy tín và trong nhiều trường hợp ngân hàng thông báo được đề nghị là ngân hàng xác nhận L/C.

6. Ngân hàng được chỉ định (Nominated Bank): là ngân hàng được ngân hàng phát hành uỷ nhiệm để khi nhận được bộ chứng từ phù hợp với những qui định trong L/C thì:

Thanh toán (pay) cho người thụ hưởng

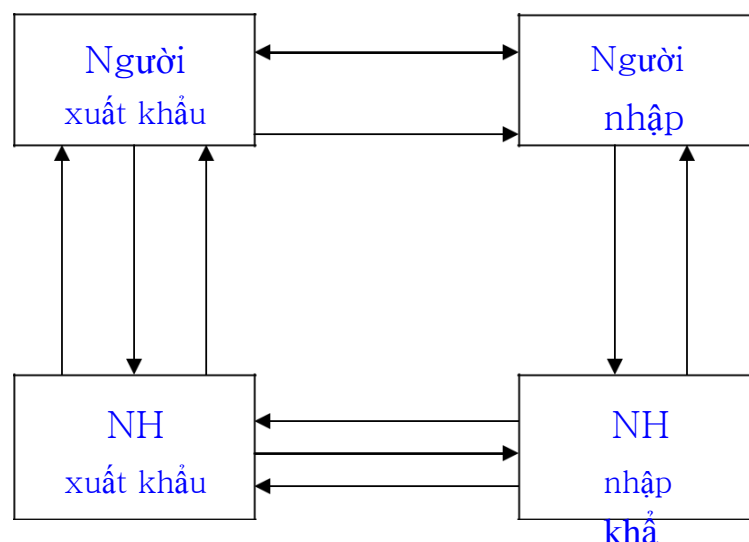
Chấp nhận (accept) hối phiếu kỳ hạn

Chiết khấu (negotiate) bộ chứng từ

Chịu trách nhiệm trả chậm (deferrer payment) giá trị của L/C.

Trách nhiệm của ngân hàng được chỉ định là giống như ngân hàng phát hành khi nhận được bộ chứng từ của nhà XK gửi đến.

1.2.3. Quy trình nghiệp vụ tín dụng chứng từ



Bước 1: Sau khi kí hợp đồng ngoại thương, nhà NK chủ động viết đơn và gửi các giấy tờ cần thiết liên quan xin mở L/C gửi ngân hàng phục vụ mình (NH NK), yêu cầu ngân hàng mở một L/C với một số tiền nhất định và theo đúng những điều kiện nêu trong đơn, để trả tiền cho nhà XK.

Bước 2: Căn cứ vào các giấy tờ xin mở L/C của nhà NK, NH NK sau khi đã đồng ý, và nhà NK đã thực hiện ký quỹ, thì sẽ mở một L/C với một số tiền nhất định để trả tiền cho nhà XK rồi gửi bản chính (bản gốc) cho NH phục vụ nhà XK (NHXK)

Bước 3: Nhận được bản chính L/C từ NHNK, NHXK phải xác nhận bằng văn bản L/C đã nhận được rồi gửi bản chính L/C cho nhà XK.

Nguyễn Thị Lan Phương
1501

Lớp

Bước 4 : Căn cứ vào các nội dung của L/C và những thỏa thuận đã ký trong hợp đồng, nhà XK sẽ tiến hành giao hàng cho nhà NK.

Bước 5: Sau khi đã tiến hành giao hàng, nhà XK phải hoàn chỉnh ngay bộ chứng từ hàng hoá theo đúng những chỉ thị trong L/C và phát hành hối phiếu rồi gửi toàn bộ các chứng từ này cho NHXK để xin thanh toán.

Bước 6: NHXK nhận được bộ chứng từ từ nhà XK phải kiểm tra thật kỹ, nếu thấy các chứng từ này mà bề ngoài của chúng không có gì mâu thuẫn với nhau thì NH sẽ tiến hành trả tiền cho các chứng từ đó.

Bước 7: NHXK chuyển bộ chứng từ cho NHNK và yêu cầu NH này trả tiền cho bộ chứng từ đó.

Bước 8: Nhận được bộ chứng từ, NHNK phải kiểm tra kỹ, nếu các chứng từ khớp đúng, không có sự nghi ngờ thì NHNK trích tiền từ tài khoản ký quỹ mở L/C đứng tên nhà NK để chuyển trả cho NHXK.

Bước 9: NHNK thông báo việc trả tiền đối với L/C cho nhà NK, đồng thời NH chuyển giao bộ chứng từ hàng hoá cho nhà NK để người đó có căn cứ đi nhận hàng.

1.2.4. UCP - Văn bản pháp lý quốc tế điều chỉnh phương thức TDCT

Khi thanh toán bằng phương thức TDCT, các bên XNK phải thoả thuận với nhau về việc sử dụng UCP. UCP (The Uniform Customs and Practice for Documentary credit) là bản quy tắc và cách thực hành thống nhất về tín dụng chứng từ do Phòng thương mại quốc tế (ICC) tại Pari công bố lần đầu tiên vào năm 1933. Từ đó đến nay UCP đã qua 5 lần sửa đổi, bổ sung vào các năm 1951, 1962, 1974, 1983, lần cuối cùng là tháng 10 năm 1993 có hiệu lực áp dụng từ 01/01/1994.

UCP đã được hơn 175 nước áp dụng trong đó có Việt Nam. Khác với luật quốc gia hay công ước quốc tế, UCP không tự động áp dụng để điều chỉnh hoạt động thanh toán TDCT mà mang tính chất pháp lý tùy ý. Các bên tham gia có quyền lựa chọn có hay không dùng UCP để điều chỉnh hoạt động

Nguyễn Thị Lan Phương
1501

Lớp

thanh toán TDCT. Nhưng một khi các bên đã đồng ý áp dụng UCP thì các điều khoản áp dụng của UCP sẽ ràng buộc nghĩa vụ và trách nhiệm của các bên tham gia.

Một điểm cần lưu ý là UCP ban hành sau không phủ nhận các nội dung của UCP trước đó. Do đó các bên có thể thoả thuận lựa chọn một UCP nào đó, nhưng điều quy định bắt buộc là phải dẫn chiếu nó trong L/C. Chỉ UCP bản gốc bằng tiếng Anh mới có giá trị pháp lý giải quyết các tranh chấp, các bản dịch khác chỉ có giá trị tham khảo.

Hiện nay, UCP bản sửa đổi năm 1993 số 500 được coi là hoàn chỉnh nhất và ngày càng được nhiều ngân hàng của các nước thừa nhận và áp dụng rộng rãi trong thanh toán quốc tế. UCP 500 thực sự được coi là cẩm nang cho nghiệp vụ tín dụng chứng từ.

1.2.5. Thư tín dụng (L/C) - Công cụ quan trọng của phương thức thanh toán tín dụng chứng từ

Thư tín dụng là một bản cam kết trả tiền do NH phát hành (NH mở L/C) mở theo chỉ thị của người NK (người yêu cầu mở L/C), để trả một số tiền nhất định cho người XK (người thụ hưởng) với điều kiện người đó phải thực hiện đầy đủ những quy định trong L/C.

Thư tín dụng có tính chất quan trọng vì tuy được hình thành trên cơ sở 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 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 và của các bên có liên quan. Có nghĩa là khi thanh toán NH chỉ căn cứ vào bộ chứng từ, khi nhà XK xuất trình bộ chứng từ phù hợp về mặt hình thức với những điều khoản quy định trong L/C thì NH phát hành L/C phải trả tiền vô điều kiện cho nhà XK.

Như vậy, việc thanh toán L/C không hề căn cứ vào tình hình thực tế của hàng hoá, NH cũng không có nghĩa vụ xem xét việc giao hàng hoá thực tế có

khớp đúng với chứng từ hay không mà chỉ căn cứ vào chứng từ do người bán xuất trình, nếu thấy các chứng từ đó bề mặt phù hợp với các điều kiện của L/C thì trả tiền cho người bán.

Chính những tính chất quan trọng của L/C khiến cho phương thức thanh toán TDCT mau chóng trở thành phương thức thanh toán hữu hiệu đặc biệt trong ngoại thương.

1.3. MỘT SỐ RỦI RO CHỦ YẾU TRONG PHƯƠNG THỨC THANH TOÁN TDCT

Trong hoạt động ngân hàng, lợi nhuận và rủi ro luôn đi đôi với nhau và có mối quan hệ ngược chiều. Lợi nhuận càng cao thì rủi ro ngân hàng gặp phải càng lớn và ngược lại. Trong hoạt động thanh toán TDCT, ngân hàng cũng không thể tránh khỏi rủi ro. Các rủi ro trong thanh toán TDCT mà ngân hàng và các bên tham gia thường gặp là:

1.3.1. Rủi ro kỹ thuật

Rủi ro kỹ thuật là những rủi ro do những sai sót mang tính kỹ thuật trong quy trình thanh toán TDCT.

a. Rủi ro đối với nhà Xuất khẩu

Khi tham gia phương thức thanh toán TDCT, nhà XK hay gặp những rủi ro sau:

1. Khi nhận được L/C từ NH thông báo, nếu nhà XK kiểm tra các điều kiện chứng từ không kỹ, chấp nhận cả những yêu cầu bất lợi mà nhà XK không thể đáp ứng được trong khâu lập chứng từ sau này. Khi các yêu cầu đó không được thoả mãn, NH phát hành từ chối bộ chứng từ và không thanh toán. Lúc đó, nhà NK sẽ có lợi thế để thương lượng lại về giá cả nằm ngoài các điều khoản của L/C và nhà XK sẽ gặp bất lợi.

2. Trong thanh toán TDCT, ngân hàng mở L/C đứng ra cam kết thanh toán cho người XK khi họ xuất trình bộ chứng từ phù hợp với nội dung của L/C, NH chỉ làm việc với các chứng từ quy định trong L/C. Phương thức thanh toán TDCT đòi hỏi sự chính xác tuyệt đối giữa bộ chứng từ thanh toán

Nguyễn Thị Lan Phương
1501

Lớp

với nội dung quy định trong L/C. Chỉ cần một sơ suất nhỏ trong việc lập chứng từ thì nhà XK cũng có thể bị NH mở L/C và người mua bắt lỗi, từ chối thanh toán. Do đó, việc lập bộ chứng từ thanh toán là một khâu quan trọng và rất dễ gặp rủi ro đối với nhà XK.

Một bộ chứng từ thanh toán phù hợp với L/C phải đáp ứng được các yêu cầu sau :

- Các chứng từ phải phù hợp với luật lệ và tập quán thương mại mà hai nước người mua và người bán đang áp dụng và được dẫn chiếu trong L/C.

- Nội dung và hình thức của các chứng từ thanh toán phải được lập theo đúng yêu cầu đề ra trong L/C.

- Những nội dung và các số liệu có liên quan giữa các chứng từ không được mâu thuẫn với nhau, nếu có sự mâu thuẫn giữa các chứng từ mà từ đó người ta không thể xác định một cách rõ ràng, thống nhất nội dung thuộc về tên hàng, số lượng, trọng lượng, giá cả, tổng trị giá, tên của người hưởng lợi... thì các chứng từ đó sẽ bị ngân hàng từ chối thanh toán vì bộ chứng từ đó mâu thuẫn với nhau

- Bộ chứng từ phải được xuất trình tại địa điểm qui định trong L/C và trong thời hạn hiệu lực của L/C.

Trên thực tế có rất nhiều sai sót xảy ra trong quá trình lập chứng từ, thường gặp vẫn là:

+ Lập chứng từ sai lỗi chính tả, sai tên, địa chỉ của các bên tham gia, của hãng vận tải

+ Chứng từ không hoàn chỉnh về mặt số lượng.

+ Các sai sót trên bề mặt chứng từ : số tiền trên chứng từ vượt quá giá trị của L/C; các chứng từ không ghi số L/C, không đánh dấu bản gốc; các chứng từ không khớp nhau hoặc không khớp với nội dung của L/C về số lượng, trọng lượng, mô tả hàng hoá...; các chứng từ không tuân theo quy định

của L/C về cảng bốc dỡ hàng, về hãng vận tải, về phương thức vận chuyển hàng hóa...

Tất cả những sai sót trên đều là những nguyên nhân gây nên rủi ro cho nhà XK khi lập bộ chứng từ thanh toán.

Ngoài ra, do sự khác biệt về tập quán, luật lệ ở mỗi nước cho nên dễ dẫn đến những sai sót khi nhà XK hoàn tất bộ chứng từ hàng hoá để gửi NH xin thanh toán.

3. Nếu nhà XK xuất trình bộ chứng từ không phù hợp với L/C thì mọi khoản thanh toán hay chấp nhận có thể đều bị từ chối, và nhà XK phải tự xử lý hàng hoá như dỡ hàng, lưu kho cho đến khi vấn đề được giải quyết hoặc phải tìm người mua mới, bán đấu giá hay chở hàng về quay về nước. Đồng thời, nhà XK phải chịu những chi phí như lưu tàu quá hạn, phí lưu kho... trong khi đó không biết rõ lập trường của nhà NK là sẽ đồng ý hay từ chối nhận hàng vì lý do bộ chứng từ có sai sót.

4. Nếu NH phát hành mất khả năng thanh toán, thì cho dù bộ chứng từ xuất trình là hoàn hảo thì cũng không được thanh toán.

5. Thư tín dụng có thể huỷ ngang có thể được NH phát hành sửa đổi, bổ sung hay huỷ bỏ bất cứ lúc nào trước khi nhà XK xuất trình bộ chứng từ mà không cần sự đồng ý của nhà XK.

b. Rủi ro đối với nhà Nhập khẩu

1. Trong thanh toán TDCT, việc thanh toán của NH cho người thụ hưởng chỉ căn cứ vào bộ chứng từ xuất trình mà không căn cứ vào việc kiểm tra hàng hoá. NH chỉ kiểm tra tính chân thật bề ngoài của chứng từ, mà không chịu trách nhiệm về tính chất bên trong của chứng từ, cũng như chất lượng và số lượng hàng hoá. Như vậy sẽ không có sự đảm bảo nào cho nhà NK rằng hàng hoá sẽ đúng như đơn đặt hàng hay không. Nhà NK có thể nhận được hàng kém chất lượng hoặc bị hư hại trong quá trình vận chuyển mà vẫn phải hoàn trả đầy đủ tiền thanh toán cho NH phát hành.

2. Khi nhà NK chấp nhận bộ chứng từ hàng hoá sẽ có nguy cơ gặp rủi ro. Bộ chứng từ là cơ sở pháp lý đầu tiên về tính đúng đắn của hàng hoá. Nếu nhà NK không chú ý kiểm tra kỹ bộ chứng từ (từ lỗi, câu chữ, số lượng các loại chứng từ, cơ quan có thẩm quyền cấp các loại giấy chứng nhận...) mà chấp nhận bộ chứng từ có lỗi sẽ bị thiệt hại và gặp khó khăn trong việc khiếu nại sau này.

3. Một rủi ro mà nhà NK hay gặp là hàng đến trước bộ chứng từ, nhà NK chưa nhận được bộ chứng từ mà hàng đã cập cảng. Bộ chứng từ bao gồm vận đơn, mà vận đơn lại là chứng từ sở hữu hàng hoá nên thiếu vận đơn thì hàng hoá không được giải toả. Nếu nhà NK cần gấp ngay hàng hoá thì phải thu xếp để NH phát hành phát hành một thư bảo lãnh gửi hãng tàu để nhận hàng. Để được bảo lãnh nhận hàng, nhà NK phải trả thêm một khoản phí cho NH. Hơn nữa, nếu nhà NK không nhận hàng theo qui định thì tiền bồi thường giữ tàu quá hạn sẽ phát sinh.

c. Rủi ro đối với ngân hàng phát hành

1. Trong nghiệp vụ mở L/C, nếu NH phát hành kiểm tra không kỹ đơn xin mở L/C sẽ dẫn đến việc chấp nhận cả những điều khoản hàm chứa rủi ro cho NH sau này.

2. Khi nhận được bộ chứng từ xuất trình, nếu NH phát hành 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, nhà NK không chấp nhận, thì NH không thể đòi tiền nhà NK.

3. Trong trường hợp hàng đến trước bộ chứng từ thì NH phát hành hay được yêu cầu chấp nhận thanh toán cho người thụ hưởng mà chưa nhìn thấy bộ chứng từ. Nếu không có sự chấp nhận trước của người NK về việc hoàn trả, thì NH phát hành sẽ gặp rủi ro khi bộ chứng từ có sai sót, khi đó nhà NK không chấp nhận và NH sẽ không truy hoàn được tiền từ nhà NK.

4. Ngân hàng phát hành phải thực hiện thanh toán cho người thụ hưởng theo qui định của L/C ngay cả trong trường hợp nhà NK mất khả năng thanh toán hoặc bị phá sản do kinh doanh thua lỗ.

5. Nếu trong L/C ngân hàng phát hành không qui định bộ vận đơn đầy đủ(full set off bills of lading) thì một người NK có thể lấy được hàng hoá khi chỉ cần xuất trình một phần của bộ vận đơn, trong khi đó người trả tiền hàng hoá lại là ngân hàng phát hành theo cam kết của L/C.

6. NH phát hành có thể gặp rủi ro do không hành động đúng theo UCP 500, đó là đưa ra quyết định từ chối bộ chứng từ vượt quá 7 ngày làm việc của ngân hàng, theo qui định của UCP 500 là không quá 7 ngày.

d. Rủi ro đối với ngân hàng thông báo

NH thông báo có trách nhiệm phải đảm bảo rằng thư tín dụng là chân thật, đồng thời phải xác minh chữ ký, mã khoá(test key), mẫu điện của NH phát hành trước khi gửi thông báo cho nhà XK. Rủi ro xảy ra với NH thông báo là khi NH này thông báo một L/C giả hoặc sửa đổi một L/C không có hiệu lực trong khi chính NH chưa xác nhận được tình trạng mã khoá hay chữ ký uỷ quyền của NH mở L/C.

e. Rủi ro đối với ngân hàng xác nhận

1. Nếu bộ chứng từ được xuất trình là hoàn hảo thì NH xác nhận phải trả tiền cho nhà XK bất luận là có truy hoàn được tiền từ NH phát hành hay không. Như vậy, NH xác nhận chịu rủi ro tín dụng đối với NH phát hành.

2. Nếu NH xác nhận trả tiền hay chấp nhận thanh toán hồi phiếu kỳ hạn mà không có sự kiểm tra bộ chứng từ một cách thích đáng, để bộ chứng từ có lỗi, NH phát hành không chấp nhận thanh toán thì NH xác nhận không thể đòi tiền NH phát hành.

f. Rủi ro đối với ngân hàng được chỉ định

Các NH được chỉ định không có trách nhiệm thanh toán cho nhà XK trước khi nhận được tiền hàng từ NH phát hành. Tuy nhiên trong thực tế, trên

cơ sở bộ chứng từ được xuất trình, các NH được chỉ định thường ứng trước cho nhà XK với điều kiện truy đòi để trợ giúp nhà XK, do đó NH này phải chịu rủi ro tín dụng đối với NH phát hành hoặc nhà XK.

1.3.2. Rủi ro đạo đức

Rủi ro đạo đức là những rủi ro khi một bên tham gia phương thức thanh toán TDCT cố tình không thực hiện đúng nghĩa vụ của mình theo qui định của L/C, làm ảnh hưởng tới quyền lợi của bên kia.

a. Rủi ro đạo đức đối với nhà XK

Mặc dù trong thanh toán TDCT đã có sự cam kết của NH mở L/C nhưng sự tin tưởng và thiện chí giữa người mua và người bán vẫn được coi là yếu tố quan trọng đảm bảo cho sự an toàn của TTQT. Khi người NK không thiện chí, cố ý không muốn thực hiện hợp đồng thì họ có thể dựa vào sai sót cho dù là rất nhỏ của bộ chứng từ để đòi giảm giá, kéo dài thời gian để chiếm dụng vốn của người bán, thậm chí từ chối thanh toán.

b. Rủi ro đạo đức đối với nhà NK

Với người mua sự trung thực của người bán là rất quan trọng bởi vì NH chỉ làm việc với các chứng từ mà không cần biết việc giao hàng có đúng hợp đồng hay không. Do đó nhà NK có thể gặp rủi ro nếu nhà XK có hành vi gian dối, lừa đảo...trong việc giao hàng: cố tình giao hàng kém phẩm chất, không đúng số lượng...

Một nhà XK chủ tâm gian lận có thể xuất trình bộ chứng từ giả mạo, có bề ngoài phù hợp với L/C cho NH mà thực tế không có hàng giao, người NK vẫn phải thanh toán cho NH ngay cả trong trường hợp không nhận được hàng hoặc nhận được hàng không đúng theo hợp đồng.

c. Rủi ro đạo đức đối với ngân hàng

NH là người gánh chịu rủi ro đạo đức : NH phát hành phải thực hiện thanh toán cho người hưởng lợi theo qui định của L/C ngay cả trong trường hợp người NK chủ tâm không hoàn trả.

NH là người gây ra rủi ro đạo đức: NH mở L/C có thể vi phạm cam kết của mình như từ chối thanh toán hoặc trì hoãn thanh toán hoặc đứng về phía khách hàng gây khó khăn trong quá trình thanh toán.

1.3.3. Rủi ro chính trị

Phương thức thanh toán tín dụng chứng từ là một trong các phương thức được sử dụng phổ biến trong thanh toán quốc tế. Các chủ thể tham gia trong phương thức TDCT ở nhiều quốc gia khác nhau và tham gia vào nhiều lĩnh vực ngành nghề khác nhau. Do đó, phương thức TDCT chịu ảnh hưởng mạnh mẽ của môi trường chính trị, xã hội của các quốc gia. Một sự biến động dù là nhỏ về chính trị, xã hội của một quốc gia cũng sẽ ảnh hưởng tới sự vận động của tự do thương mại, đến hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp... từ đó ảnh hưởng tới quá trình thanh toán.

Rủi ro chính trị trong thanh toán quốc tế theo phương thức TDCT là những rủi ro bắt nguồn từ sự không ổn định về chính trị của các nước có liên

quan trọng quá trình thanh toán. Thông thường đó là rủi ro do thay đổi môi trường pháp lý như: thay đổi đột ngột về thuế XNK, hạn ngạch, cơ chế ngoại hối (hạn chế ngoại hối), luật XNK. Những thay đổi này làm cho các điều kiện trên thị trường tài chính thay đổi đột biến không dự tính trước làm các bên tham gia XNK và ngân hàng không thực hiện được nghĩa vụ của mình, làm cho L/C có thể bị huỷ bỏ, gây thiệt hại cho các bên tham gia.

Bên cạnh đó, các cuộc nổi loạn, biểu tình, bạo động hay chiến tranh, đảo chính, đình công... hoặc những rủi ro bất khả kháng như thiên tai, hoả hoạn ở các nước tham gia, chứng từ bị thất lạc cũng có thể gây rủi ro trong quá trình thanh toán.

1.3.4. Rủi ro khách quan từ nền kinh tế

Một rủi ro mà các bên tham gia phương thức thanh toán TDCT hay gặp là sự khủng hoảng, suy thoái kinh tế và tình trạng công nợ nặng nề của các quốc gia. Khi nền kinh tế của một quốc gia bị suy thoái, khủng hoảng sẽ kéo theo các ngân hàng bị phong toả hoặc tạm ngưng hoạt động, từ đó làm ảnh hưởng tới quá trình thanh toán quốc tế. Nếu nợ nước ngoài của một quốc gia là quá lớn thì các biện pháp như tăng thuế, phá giá nội tệ sẽ được áp dụng, từ đó làm giảm khả năng chi trả của người mua và ngân hàng có nguy cơ không đòi được tiền. Ngoài ra, sự phong toả kinh tế của các quốc gia như trường hợp của Cuba, Iraq... cũng mang lại những rủi ro cho bất kì quốc gia, đơn vị kinh tế nào có hoạt động xuất nhập khẩu với các nước đó.

CHƯƠNG 2

THỰC TRẠNG RỦI RO TRONG THANH TOÁN TÍN DỤNG CHỨNG TỪ TẠI NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG ĐỒNG ĐA

2.1. GIỚI THIỆU KHÁI QUÁT VỀ NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG ĐỒNG ĐA

2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của NH Công thương Đồng Đa

Ngân hàng Công Thương Đồng Đa được thành lập năm 1956, tiền thân là NHNN quận Đống Đa, một chi nhánh trực thuộc NHNN với chức năng quản lý của NHNN trên địa bàn quận Đống Đa. Theo ND 53/HĐBT (ngày 26/3/1988), hệ thống ngân hàng Việt Nam tách thành hai cấp, gồm NH Nhà nước và các NH chuyên doanh. Tháng 7/1988, NHCT Việt Nam ra đời và đi vào hoạt động, theo đó, NHNN quận Đống Đa được chuyển thành NHCT quận Đống Đa trực thuộc NHCT thành phố Hà Nội. Với QĐ 93 (ngày 18/4/1993), NHCT quận Đống Đa chuyển thành NHCT khu vực Đống Đa, là đơn vị hạch toán phụ thuộc hệ thống NHCT Việt Nam.

Địa bàn kinh doanh của NHCT Đống Đa chủ yếu là ở 2 quận Thanh Xuân và Đống Đa, với đặc điểm dân số tập trung đông, đa dạng các thành phần kinh tế, là khu trung tâm sản xuất công nghiệp, tập trung nhiều nhà máy, xí nghiệp có quy mô lớn của thành phố như: Nhà máy công cụ số 1, xí nghiệp Dược phẩm TW I, công ty cơ điện Trần Phú, công ty giấy Thượng Đình... Đây là những điều kiện thuận lợi cho hoạt động kinh doanh của NHCT Đống Đa nói chung và hoạt động thanh toán TDCT nói riêng.

Với phương châm “Phát triển- An toàn- Hiệu quả”, NHCT Đống Đa luôn khẳng định vị trí của mình và đã được nhiều người biết tới là chi nhánh hạng 1 của NH Công thương Việt Nam, một chi nhánh có doanh số hoạt động lớn trên địa bàn Hà Nội cả về phạm vi, qui mô và chất lượng hoạt động. Trong những năm gần đây NHCT Đống Đa đã đạt được những thành tích đáng kể đó là: năm 1995 chi nhánh được Chủ tịch nước tặng thưởng Huân chương lao động hạng ba, năm 1998 được tặng thưởng Huân chương lao động

1501

hạng nhì và năm 2002 được tặng thưởng Huân chương lao động hạng nhất về thành tích kinh doanh Tiền tệ – Tín dụng ngân hàng.

Đặt trụ sở chính tại 187 Tây Sơn, NHCT Đống Đa ngày càng lớn mạnh về qui mô và chi nhánh. Trong toàn cơ quan đã có 11 phòng ban, bao gồm: Ban Giám đốc, Phòng tổ chức hành chính, Phòng Kế toán- Tài Chính, Phòng Tiền tệ- Kho quỹ, Phòng Tài trợ thương mại, Phòng Thông tin- Điện toán, Phòng Tổng hợp- Tiếp thị, Phòng Khách hàng số 1, Phòng Khách hàng số 2, Phòng Khách hàng cá nhân, Tổ nghiệp vụ bảo hiểm. NHCT Đống Đa có 1 Giám đốc và 4 Phó giám đốc. Tập thể cán bộ nhân viên của NH có tổng số 300 người. Có tất cả 2 phòng giao dịch: khu vực Cát Linh và khu vực Kim Liên và 16 quỹ tiết kiệm nằm rải rác trong quận Đống Đa.

2.1.2. Hoạt động kinh doanh của NHCT Đống Đa trong những năm gần đây

Chi nhánh NHCT Đống Đa với chức năng kinh doanh tiền tệ và dịch vụ Ngân hàng đã liên tục tự đổi mới và đi lên. Mặc dù tồn tại và phát triển trong nền kinh tế thị trường nhiều biến động, trước sự cạnh tranh khốc liệt của nhiều NH thương mại và các tổ chức tín dụng trong và ngoài nước cùng hoạt động trên địa bàn Hà Nội, trong những năm qua, Chi nhánh đã không ngừng mở rộng và phát triển các hoạt động dịch vụ kinh doanh tiền tệ, nâng cao chất lượng phục vụ, ứng dụng các công nghệ dịch vụ ngân hàng hiện đại tiên tiến, đổi mới phong cách giao dịch, tạo uy tín với khách hàng, thể hiện qua một số kết quả sau đây:

2.1.2.1. Hoạt động huy động vốn

Tổng nguồn vốn huy động của NH trong năm 2004 đạt trên 3100 tỷ đồng, tăng 386 tỷ đồng so với cuối năm 2003. Trong đó:

- Tiền gửi của các tầng lớp dân cư tăng lên là: 2015 tỷ đồng, tăng 16% so với năm 2003, số tuyệt đối tăng 281 tỷ đồng.

- Tiền gửi của các tổ chức kinh tế tăng lên là: 1085 tỷ đồng, tăng 11% so với năm 2003, số tuyệt đối tăng 105 tỷ đồng.

Chi nhánh đã không ngừng đẩy nhanh tốc độ huy động vốn, nhất là các nguồn vốn nhân rỗi trong dân cư. Tỷ trọng huy động vốn từ dân cư chiếm tỷ trọng lớn (65% tổng nguồn vốn huy động) là do NH đã nhận thức được tầm quan trọng của đối tượng khách hàng là cá nhân thuộc các tầng lớp dân cư. Do đó, NH đã mở thêm các quỹ tiết kiệm ở nơi đông dân cư và thuận lợi như quỹ tiết kiệm Thái Hà. NH đã ứng dụng công nghệ NH hiện đại theo mô hình NH bán lẻ để rút ngắn thời gian giao dịch cho khách hàng, quảng cáo các tiện ích của các sản phẩm dịch vụ ngân hàng như: rút tiền qua máy ATM, thực hiện chi trả lương qua tài khoản NH, đồng thời bố trí đội ngũ giao dịch viên trẻ trung, năng động, được đào tạo về kỹ năng giao tiếp văn minh. Bên cạnh đó, uy tín của NHCT Đống Đa cũng là một yếu tố quan trọng trong việc tăng trưởng nguồn vốn của NH.

Bảng 1: Tình hình huy động vốn của NHCT Đống Đa

Đơn vị: tỷ đồng

Chỉ tiêu	2002		2003		2004	
	Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%
Tiền gửi dân cư	1360	58.6	1734	63.89	2014	65
T.gửi tổ chức kinh tế	800	34.5	900	33.16	1016	32.77
Các nguồn khác	160	6.9	80	2.95	70	2.23
Tổng số	2320	100	2714	100	3100	100

Nguồn: Báo cáo tổng kết từ 2002-2004 tại NHCT Đống Đa

Ngân hàng huy động vốn từ dân cư, các doanh nghiệp, các tổ chức kinh tế dưới nhiều hình thức huy động như: phát hành kỳ phiếu, trái phiếu, hay huy

động bằng tiền mặt...Ngoài ra, còn tổ chức thu nhận tiền mặt vào các ngày nghỉ cho các đơn vị có nguồn tiền mặt lớn, thu tại các điểm thu lưu động để phục vụ khách hàng như: hàng ngày có 1 tổ thu tiền mặt đặt tại Xí nghiệp bán lẻ xăng dầu để thu tiền mặt tại Xí nghiệp, 1 tổ thu lưu động cho Chi nhánh điện lực Đồng Đa. Bên cạnh đó, NHCT Đồng Đa đã áp dụng các hình thức huy động vốn linh hoạt như gửi tiền tiết kiệm có dự thưởng, khuyến mại đầu năm phát lịch mới cho khách hàng.

Doanh số huy động vốn những năm gần đây tăng trên ngàn tỷ đồng, có thể khẳng định nguồn vốn huy động của Chi nhánh tăng trưởng nhanh và ổn định vững chắc.

2.1.2.2. Hoạt động cho vay và đầu tư

Trong những năm qua, nhờ có nguồn vốn huy động khá dồi dào, NHCT Đồng Đa đã đáp ứng đầy đủ mọi nhu cầu vốn tín dụng cho các thành phần kinh tế, giúp các doanh nghiệp mở rộng sản xuất kinh doanh, cải tiến dây truyền công nghệ, tăng chất lượng sản phẩm, giải quyết việc làm cho người lao động.

Tổng dư nợ cho vay và đầu tư đến 31/12/2004 là 2203 tỷ đồng, tăng 183 tỷ đồng so với cuối năm 2003. Trong đó:

Dư nợ cho vay ngắn hạn chiếm 59% tổng dư nợ

Dư nợ cho vay trung dài hạn chiếm 41% tổng dư nợ

Dư nợ cho vay XNK bằng ngoại tệ đạt 17% tổng dư nợ

Bảng 2: Tình hình dư nợ của NHCT Đồng Đa

Đơn vị: tỷ đồng

Chỉ tiêu	2002		2003		2004	
	Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%

Dư nợ ngắn hạn	995,6	53,92	1122	55	1292	59
Dư nợ trung dài hạn	850,7	46,08	918	45	911	41
Tổng dư nợ	1846,3	100	2040	100	2203	100

Nguồn: Báo cáo tổng kết từ 2002-2004 tại NHCT Đống Đa

Hoạt động tín dụng ngắn hạn: tổng doanh số cho vay ngắn hạn năm 2004 đạt: 1292 tỷ đồng, tăng 16% so với năm 2003. Vốn cho vay ngắn hạn của NH đã tạo điều kiện cho các doanh nghiệp Nhà nước, các doanh nghiệp vừa và nhỏ, nhập nguyên vật liệu, dự trữ cho sản xuất kinh doanh ổn định và có hiệu quả, đảm bảo chất lượng sản phẩm, có thể cạnh tranh trên thị trường trong nước và XK ra thị trường quốc tế như: sản phẩm xăm lốp ô tô, xe máy, xe đạp của công ty Cao su Sao Vàng, sản phẩm giấy dép của công ty Giấy Thượng Đình, sản phẩm dây cáp điện các loại của công ty Cơ điện Trần Phú, sản phẩm sơn của công ty Sơn tổng hợp Hà Nội, các sản phẩm bóng đèn của công ty bóng đèn phích nước Rạng Đông...

Ngoài việc đáp ứng vốn kịp thời cho các Tổng công ty, các doanh nghiệp lớn, Chi nhánh còn rất chú trọng tới việc cho vay các doanh nghiệp vừa và nhỏ, các hộ gia đình, kinh tế tư nhân cá thể trên địa bàn Thủ đô để phát triển sản xuất kinh doanh, tạo việc làm cho người lao động.

Hoạt động tín dụng trung dài hạn: tổng doanh số cho vay trung dài hạn năm 2004 đạt: 911 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 41% trong tổng dư nợ.

NHCT Đống Đa đã đầu tư tín dụng trung dài hạn cho nhiều dự án của các doanh nghiệp, điển hình là:

- Đầu tư cho Tổng công ty xây dựng công trình giao thông 8 thi công dự án đường vành đai 3 đoạn Mai Dịch – Pháp Vân thành phố Hà Nội. Đây là dự án trọng điểm đã được Chính phủ phê duyệt, tổng giá trị vốn NHCT Đống Đa đầu tư là 120 tỷ đồng.

Nguyễn Thị Lan Phương
1501

Lớp

- Cho vay dự án Cấp truyền hình của Công ty dịch vụ truyền thanh truyền hình tại Thủ đô Hà Nội số tiền 22 tỷ đồng.
- Giải ngân dự án mua thiết bị để thi công nhà máy thủy điện A Vương của Công ty Lũng Lô số tiền gần 43 tỷ đồng.
- Đầu tư cho dự án bổ xung Lò đúc kéo đồng, lò đúc cán nhôm liên tục và dự án hoàn thiện thiết bị công nghệ sản xuất dây và cáp nhôm, dây và cáp đồng, dây đồng mềm bọc nhựa PVC của Công ty cơ điện Trần Phú.
- Đầu tư cho Tổng công ty Bưu chính viễn thông để mở rộng vùng phủ sóng mạng Vinaphone tại thành phố Hồ Chí Minh và các tỉnh thành

2.1.2.3. Hoạt động thanh toán quốc tế

Thanh toán quốc tế là một nghiệp vụ mới của NHCT Đông Đa, nhằm đáp ứng tốt hơn nhu cầu thanh toán của nền kinh tế thời kỳ mở cửa. Trong những năm qua, kim ngạch thanh toán quốc tế của NH không ngừng tăng, cụ thể là: kim ngạch thanh toán quốc tế năm 2003 đạt 120,81 triệu USD tăng 9,7% so với năm 2002, năm 2004 đạt 160,4 triệu USD, tăng 62,34% so với năm 2003.

Bảng 3: Kim ngạch thanh toán quốc tế của NHCT Đông Đa

Đơn vị: triệu USD

Chỉ tiêu	2002	2003	2004
Kim ngạch TTQT	10,09	120,81	160,48

Nguồn: Báo cáo tổng kết từ 2002-2004 tại NHCT Đông Đa

2.1.2.4. Hoạt động kinh doanh ngoại tệ

Kinh doanh ngoại tệ là một hoạt động không thể thiếu của NH trong quá trình hội nhập kinh tế khu vực và trên thế giới. Một mặt nó hỗ trợ tích cực cho hoạt động thanh toán quốc tế, mặt khác nó góp phần đáp ứng kịp thời nhu cầu sử dụng ngoại tệ của nền kinh tế. Nắm bắt được xu hướng này, trong những năm qua, hoạt động kinh doanh ngoại tệ của NHCT Đồng Đa đã có nhiều khởi sắc.

Bảng 4: Ba ngoại tệ được mua bán chủ yếu của NHCT Đồng Đa

Đơn vị: nghìn

Loại tiền	2002		2003		2004	
	Mua	Bán	Mua	Bán	Mua	Bán
USD	49.917	48.733	45.114	45.835	57.148	57.053
EUR	5.833	5.769	6.333	6.124	5.881	5.712
GBP	3.214	3.270	2.916	2.625	2.741	2.622

Nguồn: Báo cáo tổng kết từ 2002-2004 tại NHCT Đồng Đa

Từ năm 2002-2004, doanh số mua bán ngoại tệ nhìn chung năm sau đều tăng so với năm trước, chứng tỏ nhu cầu mua bán, trao đổi và sử dụng ngoại tệ của nền kinh tế ngày càng phát triển. Đồng thời, nó cũng là tín hiệu đáng mừng cho NHCT Đồng Đa trong quá trình hiện đại hoá NH và hội nhập kinh tế quốc tế.

(2):

Bảng 5: Hoạt động kinh doanh ngoại tệ 6 tháng đầu năm 2005

Đơn vị: nghìn USD

Chỉ tiêu	Kế hoạch	Thực hiện	+/- so với KH	+/- cùng kì
Doanh số mua	40.000	19.213	48%	-22%
Doanh số bán	39.500	17.768	45%	-26%

Doanh số mua ngoại tệ 6 tháng đầu năm 2005 giảm 22% và doanh số bán ngoại tệ giảm 26% so với cùng kì đầu năm 2004 là vì: khách hàng của chi nhánh hầu hết là NK hàng hoá bằng vốn vay của NH, việc tạo nguồn ngoại tệ từ hoạt động XK là không đáng kể. Do vậy, NH rất khó khăn để cân đối cung cầu ngoại tệ. Mặt khác, đồng USD thường được giao dịch trên thị trường NH với tỷ giá kỳ hạn, đây là một khó khăn lớn đối với NH chỉ chuyên NK.

2.1.2.5. Hoạt động bảo lãnh

Trong những năm qua, Chi nhánh đã thực hiện nhiều nghiệp vụ bảo lãnh trong và ngoài nước như: bảo lãnh dự thầu, bảo lãnh thực hiện hợp đồng, bảo lãnh tiền tạm ứng... Nhiều dự án được NHCT Đồng Đa bảo lãnh đã trúng thầu.

Đến 31/12/2004, NH đã bảo lãnh với số tiền lên tới gần 182 tỷ đồng. Sang năm 2005, chuyển đổi sang chương trình hiện đại hoá (Incas), NH đã có sự thay đổi mô hình hoạt động, toàn bộ hoạt động bảo lãnh của NH được Phòng Tài trợ thương mại thực hiện từ tháng 3/2005 với kết quả:

Phát hành bảo lãnh: 125 món, trị giá 31.462.027.948 VNĐ

Giải toả bảo lãnh: 157 món, trị giá 68.134.014.904 VNĐ

Phí thu từ hoạt động bảo lãnh: 299.352.242 VNĐ

2.2. THỰC TRẠNG VỀ RỦI RO TRONG THANH TOÁN TÍN DỤNG CHỨNG TỪ TẠI NHCT ĐỒNG ĐA

2.2.1. Những quy định chung về hoạt động thanh toán tín dụng chứng từ của NHCT Đồng Đa

2.2.1.1. Quy trình thanh toán L/C nhập khẩu:

Chi nhánh chỉ phát hành L/C nhập khẩu khi chưa sử dụng hết hạn mức vốn điều hòa của NHCT VN hoặc tài khoản điều chuyển vốn của chi nhánh dư có. Hàng hoá NK không nằm trong danh mục hàng hoá cấm NK do Bộ thương mại quy định hàng năm.

Phòng Tài trợ thương mại có trách nhiệm thông báo với Ban lãnh đạo khi NHCT Đông Đa hết hạn mức sử dụng ngoại tệ, phối hợp cùng phòng Kinh doanh xem xét nhu cầu ngoại tệ thực tế để làm cơ sở cho phòng Kinh doanh trình NHCT Việt Nam xin điều chỉnh hạn mức sử dụng ngoại tệ.

Cụ thể quy trình thanh toán L/C nhập khẩu như sau:

(1): *Tiếp nhận và kiểm tra đơn xin mở L/C*

Khách hàng lập hồ sơ xin mở L/C thanh toán hàng NK gửi tới NHCT Đông Đa. Tại đây, phòng Tài trợ thương mại tiếp nhận và kiểm tra hồ sơ ở các nội dung sau:

– Bảo đảm tính hợp lệ của các chứng từ mà khách hàng xuất trình. Việc thanh toán phải phù hợp với chế độ quản lý ngoại hối và chính sách quản lý XNK hiện hành của Nhà nước.

– Có giấy đề nghị mở L/C phù hợp với yêu cầu và quy định của NHCT VN, nội dung L/C không chứa đựng rủi ro cho chi nhánh.

– Nội dung của các tài liệu trong hồ sơ không mâu thuẫn nhau.

– Đối với L/C ký quỹ dưới 100% phải có tờ trình mở L/C của các phòng kinh doanh đã được giám đốc hoặc người được ủy quyền phê duyệt.

– Kiểm tra đơn xin mở L/C của khách hàng về tính hợp pháp lý của đơn, tính phù hợp về nội dung giữa đơn và hợp đồng, tư vấn cho khách hàng sửa đổi hợp đồng hoặc đơn mở L/C nếu cần thiết.

– Việc xem xét hồ sơ nói trên được thực hiện trong vòng một ngày làm việc kể từ khi nhận hồ sơ của khách hàng.

(2): *Phê duyệt và cấp hạn mức phát hành*

Đối với các L/C ký quỹ dưới 100% đều phải qua các phòng Kinh doanh thẩm định và cấp hạn mức mở L/C, sau đó mới chuyển qua phòng Tài trợ thương mại.

Đối với L/C ký quỹ 100%, khách hàng trực tiếp làm việc với phòng Tài trợ thương mại. Bộ phận TTTM có trách nhiệm xem xét hồ sơ mở L/C và lập giấy thông báo đề nghị phòng Kinh doanh cấp hạn mức mở L/C. Sau 30 phút kể từ khi nhận được thông báo, phòng Kinh doanh phải thực hiện xong việc cấp hạn mức cho việc phát hành L/C trên mạng máy tính. Chi nhánh có thời gian tối đa là 3 ngày để xem xét quyết định và thực hiện xong việc mở L/C cho khách hàng.

(3): *Đăng kí và phát hành L/C nhập khẩu*

Sau khi nhận được đầy đủ hồ sơ đã được phê duyệt từ phòng Kinh doanh, đảm bảo khách hàng đã ký quỹ đủ số tiền theo quy định và đã mua bảo hiểm (nếu cần), cán bộ thanh toán L/C tiến hành mở L/C, ghi số L/C đã mở, trị giá và ngày phát hành L/C trên hợp đồng gốc, đồng thời ký tên trên hợp đồng. Hợp đồng gốc có thể trả lại khách hàng nếu khách hàng yêu cầu. Khi đó ngân hàng phải có bản sao, có dấu treo của đơn vị để lưu. Sau đó, kiểm soát viên phải kiểm soát lại toàn bộ hồ sơ theo đúng quy định của NHCT Việt Nam và chuyển L/C ra nước ngoài sau khi hồ sơ đã được Giám đốc hoặc người được giám đốc uỷ quyền ký duyệt.

(4): *Nhận, kiểm tra, xử lý chứng từ, thanh toán/chấp nhận thanh toán*

Sau khi nhận được bộ chứng từ từ NH thông báo, thanh toán viên phải ghi sổ theo dõi giao nhận chứng từ, ghi ngày nhận chứng từ. Trong vòng 5 ngày làm việc kể từ sau ngày nhận được chứng từ, Chi nhánh phải hoàn tất việc kiểm tra chứng từ và thông báo cho khách hàng. Nếu chứng từ có sai sót thì phải lập điện thông báo sai sót và từ chối thanh toán thông qua NHCT

Việt Nam trên mạng SWIFT, đồng thời liên hệ với khách hàng nhập khẩu để chờ chấp nhận thanh toán.

– Đối với L/C trả ngay, trong vòng 5 ngày làm việc kể từ sau ngày nhận được chứng từ, thanh toán viên lập điện MT 202 để thanh toán theo chỉ dẫn trong thư đòi tiền của NH gửi chứng từ. Đối với L/C trả chậm, thanh toán viên lập điện MT 799 thông báo chấp nhận thanh toán.

– Ngân hàng chỉ phát hành thư bảo lãnh hoặc ký hậu vận đơn để khách hàng nhận hàng khi khách hàng có đủ tiền, kể cả tài khoản ký quỹ chuyển vào tài khoản tiền gửi đảm bảo các khoản thanh toán (số hiệu 870x.00xxx).

– Chi nhánh sẽ tiến hành hạch toán thanh toán L/C từ tài khoản tiền gửi của khách hàng hoặc từ tài khoản tiền vay trên sơ sở giấy nhận nợ của khách hàng đã được phê duyệt, xuất ngoại bảng cam kết thanh toán và tính phí dịch vụ liên quan.

– Trường hợp khách hàng có nhu cầu mua ngoại tệ để trả nợ ngân hàng, thanh toán L/C... đơn vị phải làm đề nghị mua ngoại tệ để phòng Tài trợ thương mại xem xét và trình lãnh đạo phê duyệt. Đề nghị mua này sẽ làm căn cứ để phòng Kinh doanh và Ban lãnh đạo cho khách hàng vay bằng Đồng Việt Nam để mua ngoại tệ thanh toán ra nước ngoài.

2.2.1.2. Quy trình thanh toán L/C xuất khẩu:

(1): *Tiếp nhận và kiểm tra L/C*

Khi NHCT Đồng Đa nhận được L/C nhờ thông báo thì thanh toán viên phải kiểm tra tính chân thực bề ngoài của L/C. Nếu L/C truyền qua SWIFT thì phải có SWIFT KEY, nếu L/C nhận qua TELEX thì phải có TEST KEY, nếu L/C được chuyển bằng đường thư thì phải kiểm tra và xác thực mẫu dấu và chữ kí của người có thẩm quyền.

Đồng thời, thanh toán viên sẽ kiểm tra các nội dung của L/C như: số L/C, loại L/C, địa điểm mở L/C, ngày mở, tên và địa chỉ của NH mở L/C, thời

gian hiệu lực, giá trị L/C... cũng như các điều khoản khác để lưu ý khách hàng khả năng thực hiện trong tương lai.

(2): *Thông báo L/C*

Sau khi kiểm tra tính chân thực và nội dung của L/C, NH sẽ thông báo L/C cho người hưởng lợi và thu phí thông báo.

Nếu hai bên XNK có những thay đổi về nội dung của L/C thì NH sẽ nhận những thông báo cho người hưởng lợi và tư vấn cho họ những điểm bất lợi trong L/C để họ liên hệ với người mua để sửa đổi. Khi nhận chứng từ sửa đổi L/C, thanh toán viên phải kiểm tra các yếu tố như đối với L/C chính, sau đó thông báo cho khách hàng và thu phí sửa đổi.

(3): *Tiếp nhận và kiểm tra bộ chứng từ*

Khi nhận được thư yêu cầu thanh toán, bộ chứng từ của khách hàng cùng bản gốc L/C và các điều chỉnh sửa đổi có liên quan, thanh toán viên phải tiến hành kiểm tra các chứng từ dựa trên các nội dung sau:

Đảm bảo rằng L/C bản gốc và các bản sửa đổi liên quan là xác thực

Kiểm tra số lượng, loại chứng từ so với qui định trong L/C

Kiểm tra các nội dung trên từng loại chứng từ bảo đảm phù hợp với các điều khoản và điều kiện qui định trong L/C

Kiểm tra sự thống nhất giữa các chứng từ

Kiểm tra sự phù hợp của chứng từ với UCP 500 của ICC

Trong phạm vi 5 ngày làm việc kể từ sau ngày nhận chứng từ, NH phải kiểm tra và xử lý xong bộ chứng từ.

Nếu kiểm tra chứng từ có sai sót, thanh toán viên xử lý như sau:

- Sai sót có thể sửa chữa được thì đề nghị khách hàng sửa chữa (trong khoảng thời gian hiệu lực của L/C)

Nguyễn Thị Lan Phương
1501

Lớp

– Sai sót không thể sửa chữa được thì đề nghị khách hàng yêu cầu người mua tu chỉnh L/C hoặc thông báo cho NH phát hành nêu rõ sai sót, xin chấp nhận thanh toán.

Sau khi hoàn thành các bước kiểm tra chứng từ, các sai sót đã được sửa chữa, được NH phát hành chấp nhận thì thanh toán viên sẽ gửi chứng từ đi đòi tiền theo qui định của L/C.

(4): *Thanh toán / chấp nhận thanh toán L/C xuất khẩu*

NHCT Đồng Đa thực hiện thanh toán cho đơn vị XK khi NH nước ngoài chấp nhận trả tiền và ghi Có vào TK của NHCT Đồng Đa. Đối với bộ chứng từ L/C trả chậm, khi nhận được điện chấp nhận thanh toán từ NH phát hành/ NH xác nhận, NH sẽ chấp nhận thanh toán hồi phiếu xuất trình theo L/C xuất khẩu. Khi đến hạn thanh toán, NH nhận được điện báo Có từ NH nước ngoài thì thanh toán viên sẽ tiến hành giải toả L/C cho khách hàng.

2.2.2. Thực trạng hoạt động thanh toán tín dụng chứng từ tại NHCT Đồng Đa

Tại NHCT Đồng Đa, hoạt động TTQT được thực hiện theo quyết định số 438/QĐ- NHCT 22. Đây là quyết định của Tổng Giám đốc NHCT Việt Nam về việc ban hành quy chế và quy trình nghiệp vụ TTQT trong hệ thống NHCT Việt Nam. Theo đó, TTQT trong hệ thống NHCT Việt Nam được hiểu là quá trình thực hiện các nghiệp vụ chuyên tiền, thanh toán Tín dụng chứng từ, nhờ thu và các nghiệp vụ ngân hàng quốc tế khác bằng ngoại tệ trong nội bộ hệ thống NHCT Việt Nam, giữa NHCT với các tổ chức tài chính ở trong và ngoài nước thông qua mạng IBS (Hệ thống nghiệp vụ Ngân hàng quốc tế của NHCT Việt Nam), mạng SWIFT (Mạng tài chính viễn thông liên ngân hàng toàn cầu) hoặc các hệ thống khác.

Tại NHCT Đồng Đa áp dụng chủ yếu ba phương thức thanh toán là chuyển tiền, nhờ thu và tín dụng chứng từ. Trong đó, phương thức tín dụng

chứng từ luôn chiếm tỷ trọng cao trong tổng doanh số TTQT bởi những ưu điểm của nó trong thanh toán, tính công bằng trong phân chia quyền lợi và nghĩa vụ giữa người mua và người bán.

Bảng 6: Tình hình thanh toán tín dụng chứng từ tại NHCT Đống Đa

Đơn vị: nghìn USD

Phương thức thanh toán	2002		2003		2004	
	Doanh số	Tỷ trọng (%)	Doanh số	Tỷ trọng (%)	Doanh số	Tỷ trọng (%)
Chuyển tiền và Nhờ thu	45.590	41,41	38.988	32,28	75.546	37,17
Tín dụng chứng từ	64.505	58,59	81.823	67,72	84.934	52,92

Nguồn: Báo cáo tổng kết từ 2002-2004 tại NHCT Đống Đa

Nhìn vào bảng số liệu ta thấy doanh số thanh toán theo phương thức TDCT có tốc độ tăng trưởng đều qua các năm. Năm 2002, tổng doanh số thanh toán TDCT đạt 64.505 nghìn USD, chiếm 58,59% tổng doanh số TTQT thì đến năm 2003 đã tăng lên 81.823 nghìn USD, tương ứng với tốc độ tăng là 26%. Sang năm 2004, tổng kim ngạch thanh toán TDCT đạt 84.934 nghìn USD, chiếm 52,92% tổng doanh số.

Đóng góp đáng kể cho sự phát triển này phải kể đến bộ phận doanh số thanh toán L/C nhập khẩu. Đây là bộ phận có tốc độ tăng trưởng ổn định, chiếm tỷ trọng lớn và tổng kim ngạch chiếm trung bình khoảng 51% tổng kim ngạch thanh toán quốc tế. Nguyên nhân là do đặc điểm khách hàng của chi nhánh chủ yếu là những đơn vị sản xuất, thường xuyên NK nguyên vật liệu phục vụ cho sản xuất kinh doanh như: xí nghiệp Dược phẩm TƯ I, công ty cơ điện Trần Phú, công ty giấy Thượng Đình... Vì vậy, hoạt động thanh toán

TDCT tại NHCT Đồng Đa chủ yếu phục vụ cho việc mở L/C và thanh toán cho L/C nhập khẩu. Do đó NH phải thường xuyên khai thác ngoại tệ của các doanh nghiệp và tổ chức tín dụng khác cùng với sự hỗ trợ của Hội sở chính để đảm bảo nhu cầu thanh toán và nhập khẩu cho các đơn vị sản xuất kinh doanh.

Bảng 7: Tình hình thanh toán L/C nhập khẩu tại NHCT Đồng Đa

Đơn vị: nghìn USD

Chỉ tiêu	2002		2003		2004	
	Số lượng (bộ)	Doanh số	Số lượng (bộ)	Doanh số	Số lượng (bộ)	Doanh số
Phát hành L/C	405	32.978	375	41.395	348	41.761
Thanh toán L/C	452	30.629	403	38.826	440	42.187
Tổng	857	63.607	805	80.221	788	83.948

Nguồn: Báo cáo tổng kết từ 2002-2004 tại NHCT Đồng Đa

Bảng 8: Tình hình thanh toán L/C xuất khẩu tại NHCT Đồng Đa

Đơn vị: nghìn USD

Chỉ tiêu	2002		2003		2004	
	Số lượng (bộ)	Doanh số	Số lượng (bộ)	Doanh số	Số lượng (bộ)	Doanh số
Thông báo L/C	37	472	33	818	18	493
L/C đã thanh toán	33	426	31	784	18	493

Tổng	70	896	64	1602	36	986
------	----	-----	----	------	----	-----

Nguồn: Báo cáo tổng kết từ 2002-2004 tại NHCT Đông Đa

Do sự chuyển biến lớn về kinh tế thế giới trong những năm qua, đồng thời có sự phát triển nhiều mặt của công nghệ ngân hàng, các phương tiện khoa học hiện đại, khả năng và tốc độ thanh toán của NHCT Đông Đa đã được đẩy mạnh, khách hàng đến với NH ngày càng nhiều, đặc biệt là giá trị thanh toán tín dụng chứng từ ngày càng tăng.

Hoạt động thanh toán TDCT 6 tháng đầu năm 2005 tại NHCT Đông Đa đạt được kết quả như sau:

Phát hành L/C nhập khẩu:

Kế hoạch đề ra: 300 món. Trị giá 40.000.000 USD

Thực tế: 149 món. Trị giá 20.427.052 USD

So với kế hoạch năm đạt 51%. So với 6 tháng đầu năm 2004 tăng 11%.

Thanh toán hàng nhập khẩu:

Kế hoạch đề ra: 400 món. Trị giá 58.000.000 USD

Thực tế: 213 món. Trị giá 32.853.400 USD

So với kế hoạch năm đạt 57%. So với 6 tháng đầu năm 2004 tăng 13%.

Thanh toán hàng xuất khẩu: 8 món trị giá 222.607 USD

(Nguồn báo cáo hoạt động kinh doanh đối ngoại 6 tháng đầu năm–Phòng tài trợ thương mại)

L/C được sử dụng phổ biến nhất hiện nay tại NHCT Đông Đa là L/C không huỷ ngang, chiếm tới 92% tổng nhập. Ngoài ra còn có một số L/C khác như L/C không huỷ ngang có xác nhận, L/C chuyển nhượng... nhưng không đáng kể. Thị trường thanh toán lớn nhất của NHCT Đông Đa chủ yếu tập trung ở khu vực châu Á như Ấn Độ, Hàn Quốc, Hồng Kông, , Thái Lan,

1501

Trung Quốc, Singapore... và gần đây bắt đầu mở rộng ra thị trường Châu Âu, Châu Mỹ.

Một điều đáng chú ý trong hoạt động thanh toán L/C tại NHCT Đồng Đa là doanh số thanh toán L/C trả chậm đã giảm nhanh chóng. Ngân hàng đã khắt khe hơn trong việc chấp nhận đứng ra bảo lãnh cho các L/C này bằng cách kiểm tra kĩ tình hình tài chính cũng như phương án hoạt động kinh doanh của khách hàng. Về mức độ kí quỹ, NHCT Đồng Đa luôn xác định mức kí quỹ dựa vào mức độ tin cậy, tình hình tài chính và khả năng thanh toán của khách hàng. Thông thường, mức kí quỹ tại NHCT Đồng Đa được chia ra làm 3 loại: từ 40-60%, 60-80% cho những khách hàng truyền thống, có tình hình tài chính tốt, và mức kí quỹ 100% cho những khách hàng mới, ít có quan hệ với ngân hàng. Ngoài ra, mức kí quỹ trên còn phụ thuộc vào đối tượng hàng hoá và phương án kinh doanh của từng thương vụ cụ thể. Mức kí quỹ phổ biến nhất tại NHCT Đồng Đa hiện nay là 80-100%, chủ yếu là các đơn vị quốc doanh, các công ty và tổng công ty lớn trên địa bàn, các mức kí quỹ khác chiếm tỷ trọng rất ít.

Hoạt động thanh toán TDCT đạt được kết quả cao như trên là do:

- Đảng và Nhà nước ta đang thực hiện chính sách mở cửa nền kinh tế và đang từng bước hội nhập kinh tế quốc tế nên nhu cầu thanh toán quốc tế tăng, kéo theo kim ngạch thanh toán TDCT cũng tăng.
- Ngân hàng đã phát huy được những công nghệ hiện đại mới làm cho chất lượng công tác thanh toán TDCT được nâng cao, uy tín của ngân hàng ngày càng được củng cố, khách hàng ngày càng tin tưởng hơn khi giao dịch với NH.
- Trong những năm gần đây, thanh toán quốc tế trong đó đặc biệt là thanh toán TDCT là một nghiệp vụ trọng tâm được ban lãnh đạo ngân hàng đầu tư và khuyến khích phát triển để đáp ứng nhu cầu của nền kinh tế.

2.2.3. Thực trạng rủi ro trong thanh toán tín dụng chứng từ tại NHCT Đồng Đa

Những rủi ro xảy ra trong thanh toán tín dụng chứng từ tại NHCT Đồng Đa mang tính chất đa dạng khác nhau và phát sinh do nhiều nguyên nhân trong đó chủ yếu hai loại rủi ro phổ biến và điển hình nhất là: rủi ro phát sinh liên quan đến vấn đề chứng từ xuất trình và rủi ro liên quan đến trách nhiệm của các bên tham gia.

Những rủi ro liên quan đến vấn đề xuất trình gồm những rủi ro do các chứng từ xuất trình không phù hợp với các điều kiện qui định trong L/C hoặc có sự mâu thuẫn giữa các chứng từ.

Những rủi ro liên quan đến trách nhiệm của các bên tham gia gồm:

- Rủi ro do người xuất khẩu cố tình giao hàng kém chất lượng, không đúng số lượng.
- Người nhập khẩu từ chối nhận hàng và không thanh toán cho ngân hàng phát hành
- Rủi ro do người xuất khẩu xuất trình bộ chứng từ có sự sai biệt so với qui định của L/C

Nguyên nhân tồn tại

Qua thực tiễn thanh toán TDCT tại NHCT Đồng Đa có thể thấy các rủi ro xảy ra xuất phát từ một số nguyên nhân chủ yếu sau:

Một là, do các bên tham gia vào giao dịch thanh toán còn thiếu kinh nghiệm về hoạt động thanh toán quốc tế, quan niệm về nghĩa vụ thực hiện hợp đồng và các cam kết còn đơn giản, tùy tiện, hành động theo suy diễn chủ quan của mình.

Hai là, do các bên còn hạn chế về trình độ am hiểu nghiệp vụ ngoại thương cũng như thanh toán quốc tế, nên hiểu và vận dụng chưa đúng các

điều khoản của UCP 500 về chứng từ xuất trình, trách nhiệm và nghĩa vụ của các bên tham gia.

Ba là, do các đơn vị tham gia XNK tìm hiểu đối tác không kỹ, thiếu thông tin, y lại vào ngân hàng trong việc tìm hiểu luật pháp quốc tế về TDCT, trước những món lợi lớn do thương vụ mang lại đã kí kết những hợp đồng bất lợi.

Bốn là, do nền kinh tế chưa ổn định, hệ thống pháp luật, các chính sách kinh tế chưa hoàn chỉnh, thường xuyên được sửa đổi bổ xung gây khó khăn cho các bên tham gia thanh toán TDCT.

CHƯƠNG 3

GIẢI PHÁP NHẪM HẠN CHẾ RỦI RO TRONG PHƯƠNG THỨC THANH TOÁN TÍN DỤNG CHỨNG TỪ TẠI NHCT ĐỒNG ĐA

3.1. PHƯƠNG HƯỚNG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA NHCT ĐỒNG ĐA TRONG NĂM 2005

3.1.1. Định hướng chung

Căn cứ vào các chỉ tiêu công tác được NHCT Việt Nam giao, Chi nhánh NHCT Đồng Đa đề ra một số nhiệm vụ, chỉ tiêu kinh doanh năm 2005 như sau:

* Các chỉ tiêu kinh doanh:

Nguồn vốn huy động đạt 3.782 tỷ đồng, tăng trưởng 22% so với

2004 Dư nợ cho vay đạt 2.645 tỷ đồng, tăng trưởng 20% so với 2004

Doanh số hàng nhập khẩu thực hiện 200 triệu USD, doanh số hàng xuất khẩu đạt 15 triệu USD

Tỷ lệ nợ quá hạn dưới 1% tổng dư nợ

Tài chính kinh doanh có lãi, đủ quỹ tiền lương, thưởng theo qui định

Mở rộng và nâng cao chất lượng các hoạt động dịch vụ như: mua bán ngoại tệ, thanh toán quốc tế, thanh toán chuyển tiền, dịch vụ thanh toán thẻ, séc du lịch...

* Mục tiêu hoạt động: Mục tiêu của NHCT Đồng Đa đó là nâng cao sức cạnh tranh giữa ngân hàng trong nước và ngân hàng nước ngoài, hoạt động đa năng, kết hợp bán buôn bán lẻ, mở rộng các dịch vụ ngân hàng. Tất cả nhằm phục vụ phát triển kinh tế trong nước, đồng thời xây dựng một phong cách kinh doanh hiện đại, đa dạng hoá các loại hình dịch vụ. Từ đó, khẳng định được vị thế của ngân hàng trên thị trường trong nước và quốc tế.

* Phương châm hoạt động của NHCT Đồng Đa: NHCT Đồng Đa luôn đề ra phương châm hoạt động cho toàn bộ hệ thống các phòng ban, các tổ nghiệp

vụ, các nhân viên của toàn NH nói chung và của riêng phòng Tài trợ thương mại nói riêng. Cụ thể:

- Đối với Ngân hàng là: An toàn – Hiệu quả - Tăng trưởng . An toàn trong mọi lĩnh vực kinh doanh. Hiệu quả mang lại ý nghĩa kinh tế xã hội. Tăng trưởng phù hợp với tốc độ phát triển kinh tế đất nước và chính sách tiền tệ của ngân hàng.

- Đối với khách hàng: Đem đến cho khách hàng sự an toàn khi gửi tiền, phục vụ nhanh chóng, kịp thời với chất lượng và chi phí hợp lý.

3.1.2. Định hướng trong hoạt động thanh toán TDCT

Nhận thức được tầm quan trọng mà hoạt động TTQT nói chung và hoạt động thanh toán TDCT nói riêng đem lại cho NHCT Đông Đa, NH cần có chiến lược để phát triển và hoàn thiện nghiệp vụ TDCT để giữ vững và mở rộng thị phần thanh toán, nâng cao hơn nữa chất lượng phục vụ, khả năng thu hút khách hàng cũng như nâng cao lợi nhuận cho ngân hàng.

Để đạt được điều này, ngân hàng phải luôn thực hiện phương châm thu hút khách hàng, đáp ứng đầy đủ nhu cầu của khách hàng bởi tiềm lực khách hàng trong nước đã trở thành bộ phận quan trọng đối với hoạt động thanh toán TDCT của ngân hàng.

NH tiếp tục nâng cao chất lượng và hiệu quả hoạt động thanh toán TDCT, phát triển tốt hoạt động kinh doanh ngoại tệ, tìm kiếm khách hàng mới và các dự án đầu tư hiệu quả, đặc biệt phục vụ phát triển hoạt động XNK và kinh tế đối ngoại của thủ đô.

NH tăng cường bồi dưỡng trình độ nghiệp vụ cho các cán bộ thực hiện thanh toán TDCT. Tạo điều kiện cử các cán bộ, nhân viên đi học các lớp đại học, cao học, các lớp bồi dưỡng nghiệp vụ do Trung tâm đào tạo tổ chức, đào tạo nâng cao trình độ ngoại ngữ, tin học cho cán bộ.

3.2. GIẢI PHÁP NHẪM HẠN CHẾ RỦI RO TRONG PHƯƠNG THỨC THANH TOÁN TDCT TẠI NHCT ĐỒNG ĐA

3.2.2. Giải pháp ở tầm vĩ mô

3.2.2.1. Hoàn thiện môi trường pháp lý cho hoạt động thanh toán quốc tế, trước hết là phương thức thanh toán TDCT.

Trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế như hiện nay, để tối đa hoá lợi ích và giảm thiểu rủi ro, các quốc gia đều phải điều chỉnh chính sách và củng cố hệ thống tài chính- ngân hàng một cách tích cực. Đặc biệt là những nước có nền kinh tế đang phát triển và ở giai đoạn đầu của quá trình hội nhập như Việt Nam, thì việc hoàn thiện hệ thống pháp lý về hoạt động tài chính- ngân hàng là hết sức cần thiết.

TTQT mặc dù chỉ là một nghiệp vụ ngân hàng nhưng lại liên quan trực tiếp tới quyền lợi, trách nhiệm, uy tín của nhiều ngành, nhiều lĩnh vực và nhiều quốc gia. Các qui tắc thực hành thống nhất về TTQT như URC(nhờ thu), UCP(thanh toán L/C)... do phòng thương mại quốc tế ban hành không phải là văn bản luật, mà chỉ là tập hợp các tập quán, quy ước và thực tiễn ngân hàng trong hoạt động TTQT, mang tính chất pháp lý tùy ý. Vì vậy, nếu có mâu thuẫn giữa các qui tắc quốc tế và luật pháp quốc gia thì lựa chọn áp dụng là tùy theo pháp luật của từng nước.

Cho đến nay ở Việt Nam vẫn chưa có luật hay pháp lệnh riêng về hoạt động TTQT. Thực tiễn các doanh nghiệp và các NHTM khi tham gia thanh toán tín dụng chứng từ hay gặp nhiều rủi ro, tranh chấp và xung đột pháp luật, mặc dù họ đã tìm mọi cách bảo vệ mình. Vì vậy, việc soạn thảo, bổ sung, hoàn chỉnh các văn bản pháp luật cho hoạt động TTQT là rất cần thiết cho các NHTM Việt Nam, đồng thời còn là cơ sở để tòa án, trọng tài áp dụng khi xét xử các vụ tranh chấp giữa các đối tác trong quan hệ TTQT.

Bên cạnh đó, cần có những văn bản dưới luật (pháp lệnh, nghị định) qui định rõ ràng, cụ thể trách nhiệm, nghĩa vụ, quyền lợi của các bên tham gia

1501

cũng như các giải pháp xử lý trong trường hợp có tranh chấp, xung đột pháp luật giữa qui tắc quốc tế và luật pháp quốc gia trong TTQT nói chung và phương thức TDCT nói riêng (vì L/C đang và chắc chắn vẫn là phương thức chủ yếu trong TTQT). Việc này đòi hỏi sự tham gia của nhiều bộ ngành liên quan như Bộ thương mại, Tổng cục hải quan... nhằm tạo sự nhất quán trong việc ban hành và áp dụng các điều luật đó sau này.

3.2.2.2. Tổ chức tốt thị trường ngoại tệ liên ngân hàng, tạo điều kiện cho thị trường ngoại hối Việt Nam ngày càng phát triển.

Thị trường ngoại tệ liên ngân hàng là thị trường trao đổi, cung cấp ngoại tệ nhằm giải quyết các nhu cầu về ngoại tệ giữa các ngân hàng với nhau. Việc hoàn thiện và phát triển thị trường ngoại tệ liên ngân hàng là một trong những điều kiện quan trọng để các NHTM mở rộng nghiệp vụ kinh doanh ngoại hối và tạo thuận lợi cho nghiệp vụ thanh toán quốc tế được thực hiện tốt hơn. Thông qua thị trường này, ngân hàng Nhà nước có thể điều chỉnh tỷ giá cuối cùng một cách linh hoạt và chính xác nhất. Nhằm hoàn thiện thị trường ngoại hối Việt Nam, chúng ta cần đa dạng hoá các loại ngoại tệ và các hình thức giao dịch như: mua bán trao ngay (Spot), mua bán kì hạn (Forward), quyền chọn (Option), tương lai (Future) ; mở rộng đối tượng tham gia vào thị trường nhằm làm cho thị trường hoạt động sôi động hơn, tỷ giá giao dịch sát với thực tế hơn. Ngoài ra, đây cũng chính là giải pháp nhằm giảm thiểu rủi ro về tỷ giá, góp phần nâng cao chất lượng thúc đẩy thanh toán quốc tế phát triển.

3.2.2.3. Cải thiện cán cân thanh toán quốc tế

Cán cân thanh toán quốc tế là một bản báo cáo thống kê tổng hợp có hệ thống, ghi chép lại tất cả các giao dịch kinh tế giữa người cư trú và người không cư trú trong một thời kì nhất định, thường là một năm. Tình trạng của cán cân TTQT liên quan đến khả năng thanh toán của cả nước, của các ngân hàng, tác động đến tỷ giá hối đoái và dự trữ ngoại tệ của cả nước. Trong những năm vừa qua, cán cân thanh toán của Việt Nam, đặc biệt là cán cân

thương mại và cán cân vốn luôn trong tình trạng thâm hụt, dẫn đến tình trạng khan hiếm ngoại tệ, gây khó khăn cho công tác thanh toán quốc tế nói chung và thanh toán TDCT nói riêng. Do đó, để cân bằng cán cân thanh toán quốc tế, hạn chế tình trạng nhập siêu hiện nay, Nhà nước cần tập trung vào các vấn đề sau:

- Đẩy mạnh hoạt động thương mại quốc tế, đặc biệt hướng vào các thị trường lớn như Mỹ, Nhật, EU, Trung Quốc thông qua các hiệp định thương mại được kí kết giữa chính phủ các nước.
- Đẩy mạnh thu hút vốn đầu tư nước ngoài
- Quản lí chặt chẽ nợ vay nước ngoài. Vay nợ nước ngoài cần phải đáp ứng được hai mục tiêu cơ bản là nâng cao hiệu quả sử dụng và giữ được mức nợ ở một tỷ lệ hợp lý, tương ứng với năng lực trả nợ của đất nước.
- Cải tiến cơ cấu hàng XK: tăng XK sản phẩm đã qua chế biến, giảm lượng hàng thô... Hạn chế NK các loại hàng tiêu dùng và các mặt hàng trong nước đã sản xuất được.
- Thực hiện cơ sở tỷ giá hối đoái thích hợp có lợi cho xuất khẩu.

3.2.2.4. Hiện đại hoá công nghệ ngân hàng

Trong quá trình đẩy mạnh sự nghiệp công nghiệp hoá- hiện đại hoá đất nước, công nghệ ngân hàng là mối quan tâm hàng đầu của toàn ngành Ngân hàng. TTQT là một trong những hoạt động ngoại bảng mang lại thu nhập cho ngân hàng dưới dạng phí ngày một tăng không những về mặt số lượng mà cả tỷ trọng. Tuy nhiên, hoạt động ngoại bảng này lại tiềm ẩn nhiều rủi ro, muốn kinh doanh có hiệu quả, một điều kiện không thể thiếu là kỹ thuật, công nghệ hiện đại để cung cấp thông tin chính xác, cập nhật, xử lý tình huống nhanh chóng.

Nhận thức được tầm quan trọng của công nghệ, kỹ thuật hiện đại đối với việc nâng cao chất lượng hoạt động TTQT, đặc biệt là thanh toán TDCT, nhiều NHTM đã chú trọng đầu tư xây dựng, lắp đặt trang thiết bị phục vụ cho hoạt động này. Tuy nhiên, cùng với sự khó khăn của đất nước đang trong quá trình công nghiệp hoá- hiện đại hoá, ngành khoa học kỹ thuật của nước ta, đặc

biệt là công nghệ ngân hàng còn có một khoảng cách khá xa so với mặt bằng chung thế giới. Để có thể thích ứng được với xu thế phát triển của các ngân hàng trên thế giới là gắn chặt các sản phẩm của ngân hàng với công nghệ thông tin hiện đại thì ngành ngân hàng Việt Nam mà đi đầu là NHNN Việt Nam cần phải có kế hoạch hiện đại hoá ngân hàng theo hướng hoà nhập với cộng đồng thế giới, nhưng không nên cứng nhắc đưa mô hình của các nước khác vào áp dụng mà quá trình hiện đại hoá công nghệ ngân hàng phải đáp ứng được những vấn đề sau:

- Công nghệ ngân hàng phải đưa ra các công cụ thanh toán hợp lí
- Công nghệ ngân hàng phải xác định cách thức thanh toán sao cho phù hợp với hoàn cảnh, tình hình kinh tế của Việt Nam, đồng thời cũng là yếu tố kích thích cho kinh tế Việt Nam phát triển
- Cơ sở hạ tầng kĩ thuật phục vụ cho hoạt động ngân hàng phải mang tính hiện đại và có thể sử dụng lâu dài, tránh lạc hậu.

3.2.2.5. Các NHTM khi tham gia vào thanh toán TDCT phải ban hành, bổ sung, hoàn chỉnh quy trình cụ thể, chặt chẽ, rõ ràng.

TTQT trong đó có thanh toán TDCT là hoạt động giữa các NHTM các nước, với việc tự nguyện chấp hành theo các quy ước, quy tắc quốc tế và pháp luật của mỗi nước. Do vậy, NHNN không thể ban hành qui định về TTQT như : qui định về cho vay của tổ chức đối với khách hàng, qui định về hạch toán kế toán...Chính vì vậy, các NHTM phải ban hành qui định qui trình TTQT trong hệ thống của mình một cách chặt chẽ, nhất quán, tuân theo quy tắc, thông lệ quốc tế, không trái pháp luật Việt Nam, phù hợp với mô hình tổ chức, bộ máy của NH đó. Các qui định càng cụ thể, rõ ràng bao nhiêu, càng giúp cho các cán bộ thanh toán tránh sai sót bấy nhiêu.

Các NHTM Việt Nam cần thường xuyên trao đổi kinh nghiệm, phối hợp giúp nhau trong TTQT, đặc biệt là trong thanh toán TDCT. Các ngân hàng cần xác định rằng tuy là một dịch vụ thu lợi lớn song có liên quan đến nước

ngoài với rủi ro cũng lớn và không thể nào một NHTM có thể đảm nhận hết TTQT, cũng như một NHTM sai sót thì cả hệ thống NHTM sẽ bị ảnh hưởng uy tín. Do vậy, các NHTM cần coi đây là một hoạt động chung, cùng dựa vào nhau để phát triển.

3.2.3. Giải pháp ở tầm vi mô

3.2.3.1. Về nghiệp vụ

Sau khi nghiên cứu thực trạng các rủi ro trong thanh toán TDCT tại NHCT Đông Đa, NH có thể đúc kết ra các kinh nghiệm để nhằm hạn chế các rủi ro xảy ra.

Biện pháp chung đối với tất cả các bên khi tham gia vào phương thức thanh toán bằng L/C là các bên phải giữ đạo đức kinh doanh và giữ uy tín. Cụ thể là:

Các bên nên tìm hiểu độ tin cậy của đối tác: đây có thể hiểu là tìm hiểu độ tin cậy của người mua, người bán, NH phát hành, NH thông báo và các NH khác...Người mua và người bán đều cần tìm hiểu về uy tín trong kinh doanh, tình hình tài chính...của bên đối tác trước khi kí kết hợp đồng ngoại thương. NH phát hành cần tìm hiểu về người mua để đánh giá rủi ro không hoàn trả của người mua; tìm hiểu về người bán để đánh giá khả năng thực hiện hợp đồng và độ trung thực, thiện chí trong quan hệ hợp tác buôn bán. Người mua phải tìm hiểu về NH thông báo để đánh giá năng lực và kinh nghiệm kinh doanh dịch vụ L/C. Người bán phải tìm hiểu về NH phát hành để đánh giá khả năng thực hiện cam kết trả tiền...Việc tìm hiểu này có thể được thực hiện qua các ngân hàng, các công ty vận tải giao nhận, các công ty tư vấn, phòng thương mại và công nghiệp các nước...Việc tìm hiểu ban đầu này là vô cùng cần thiết và có tác dụng trong việc hạn chế các rủi ro trong thanh toán L/C.

Ngoài ra, tùy theo chức năng và nghĩa vụ của các bên tham gia mà mỗi bên có những biện pháp riêng áp dụng để ngăn ngừa các rủi ro trong thanh toán L/C. Cụ thể:

a. Đối với NHCT Đóng Đa

Với tư cách là NH phát hành

- NH phải mở L/C theo đúng đơn xin mở L/C. Tất cả các L/C bắt buộc phải phát hành và quản lý trên hệ thống INCAS.
- NH cần làm cho người NK nhận thức rõ nghĩa vụ hoàn trả tiền cho NH phát hành và tính độc lập của thư tín dụng với hợp đồng. Vì một rủi ro hay xảy ra đối với NH phát hành là người mua từ chối hoàn trả tiền cho NH do hàng không đúng hợp đồng hay có sự giả mạo trong bộ chứng từ. Do đó, NH cần nêu rõ trong mẫu đơn xin mở L/C về nghĩa vụ hoàn trả tiền cho NH.

Để hạn chế việc chứng từ về NH phát hành sớm hơn hàng hoá, NH cần tính toán khoảng thời gian hàng vận chuyển trên đường, thời gian chuẩn bị chứng từ của bên bán, thời gian làm việc của NH thương lượng, thời gian gửi chứng từ để xác định thời gian xuất trình của chứng từ hợp lý, tránh việc chứng từ xuất trình quá sớm dẫn đến NH phát hành phải chấp nhận chứng từ trước khi hàng đến Việt Nam.

NH cần không chế bộ chứng từ đầy đủ (full set) để có thể yêu cầu người mua hoàn tiền.

NH nên kết hợp với người mua trong việc kiểm tra bộ chứng từ. Theo UCP 500, NH phải đưa ra quyết định tiếp nhận hay từ chối bộ chứng từ trong trên phán đoán của mình. Nhưng nếu NH kết hợp với người mua trong việc kiểm tra bộ chứng từ sẽ đem lại tác dụng như: tránh được tình huống người mua từ chối trả tiền cho NH phát hành, kết hợp với người mua trong việc phát hiện chứng từ giả mạo. Như vậy, trong 7 ngày kiểm tra chứng từ, NH nên tận dụng tối đa sự tham gia của người mua vào việc kiểm tra chứng từ.

Nguyễn Thị Lan Phương
1501

Lớp

NH cần nâng cao khả năng phát hiện chứng từ giả mạo để hạn chế bớt các rủi ro, góp phần bảo vệ quyền lợi của khách hàng.

Trong trường hợp ký hậu vận đơn hoặc bảo lãnh cho khách hàng nhận hàng khi chưa nhận được bộ chứng từ, NH phải yêu cầu khách hàng chấp nhận thanh toán vô điều kiện, kể cả trường hợp chứng từ có sai sót.

Đối với L/C trả ngay: trước khi ký hậu vận đơn hoặc bảo lãnh nhận hàng, NH phải yêu cầu khách hàng ký khế ước nhận nợ (nếu khách hàng vay vốn NH) hoặc chuyển khoản tiền tương đương với trị giá lô hàng vào tài khoản thanh toán với nước ngoài để chờ thanh toán (nếu khách hàng thanh toán bằng vốn tự có)

Đối với L/C trả chậm: trước khi ký hậu vận đơn NH phải yêu cầu khách hàng thế chấp tài sản đảm bảo (nếu khách hàng thanh toán bằng vốn tự có) hoặc ký hợp đồng tín dụng và khế ước nhận nợ (trường hợp vay vốn NH).

Đối với thị trường bị cấm vận, để giảm thiểu rủi ro, NH cần yêu cầu khách hàng cam kết chịu rủi ro và bồi thường tất cả các thiệt hại xảy ra đối với NH khi thực hiện các giao dịch qua các nước bị cấm vận.

Với tư cách là ngân hàng thông báo

NH cần xác thực L/C một cách cẩn thận trước khi thông báo cho người bán. Nếu chưa kiểm tra được tính chân thực của L/C cũng như bản sửa đổi L/C thì không nên thông báo cho người bán, tránh trường hợp người bán hiểu lầm về tính chân thực của L/C dẫn đến những tranh chấp giữa người bán và NH sau này.

NH nên kiểm tra, tư vấn cho khách hàng lập bộ chứng từ phù hợp với L/C để hạn chế những rủi ro trong thanh toán sau này.

NH cần cẩn trọng khi chiết khấu các bộ L/C xuất trình bằng đường thư, hạn chế chiết khấu bộ chứng từ mà vận đơn do những hãng vận tải không đáng tin cậy phát hành.

Nguyễn Thị Lan Phương
1501

Lớp

NH không chiết khấu bộ chứng từ trong các trường hợp sau: bộ chứng từ XK mặt hàng Nhà nước cấm XK, các khách hàng mà NH không hiểu rõ về khách hàng đó, các chứng từ xuất trình không đúng với qui định của L/C.

b. Đối với người NK

Đàm phán kỹ hợp đồng trước khi mở L/C. Ở Việt Nam nói chung và tại NHCT Đông Đa nói riêng có một thực trạng là khi ký kết hợp đồng, nhiều doanh nghiệp không suy xét kỹ khi đàm phán ký kết hợp đồng, sau đó thấy hợp đồng không có lợi thì lại mở L/C trái với hợp đồng để có lợi cho mình, thậm chí mở L/C chậm hoặc không mở L/C để đòi người bán đàm phán lại hợp đồng. Nếu hành động như vậy, người bán có thể qui kết người mua vi phạm hợp đồng. Do vậy, người mua phải hết sức thận trọng khi ký kết hợp đồng, không nên cho rằng có thể dễ dàng đàm phán lại.

Làm đơn xin mở L/C phải thống nhất với hợp đồng. Người NK cần nhận thức rằng NH phát hành trả tiền căn cứ vào bộ chứng từ có phù hợp hay không, chứ không phải là hàng hoá phù hợp với hợp đồng hay không. Do đó, để đảm bảo nhận được hàng đúng như hợp đồng, người NK cần truyền tải kỹ lưỡng và đầy đủ các điều khoản của hợp đồng vào trong đơn xin mở L/C. Trước khi NH phát hành chuyển L/C sang NH thông báo cần kiểm tra lại L/C xem có thống nhất với hợp đồng và đơn xin mở L/C không.

Dùng hợp đồng để buộc người bán giao hàng. Mục đích mà người NK là hàng hoá, do đó, dù người NK có thiện chí trong việc thực hiện hợp đồng và mở L/C nhưng vẫn còn rủi ro là người bán không giao hàng. Để giảm thiểu rủi ro này, người NK nên dùng điều khoản phạt trong hợp đồng trong trường hợp người bán giao hàng chậm.

c. Đối với người XK

Dùng hợp đồng ràng buộc trách nhiệm, đề phòng trường hợp người mua không mở hoặc mở L/C chậm. Không mở hoặc mở L/C chậm là một rủi

ro lớn đối với người XK. Do đó trong hợp đồng cần qui định các điều khoản phạt trong trường hợp người bán không mở hoặc chậm mở L/C.

Kiểm tra kỹ các điều kiện chứng từ trong L/C để xem mình có khả năng lập được bộ chứng từ như qui định của L/C không. Đối với những điều kiện chứng từ bất lợi cho mình, người XK không nên nhất trí mà phải yêu cầu sửa đổi.

Lập bộ chứng từ theo đúng điều kiện của UCP 500, tránh các lỗi xảy ra và xuất trình chứng từ đúng hạn .

3.2.3.2. Về tổ chức

NH cần phát huy mạnh mẽ nhân tố con người trong thời đại mới bằng cách vừa phát huy mạnh mẽ năng lực điều hành của ban lãnh đạo NH, đồng thời coi trọng đào tạo nâng cao trình độ nghiệp vụ và đạo đức của thanh toán viên.

Để qui trình thanh toán L/C được chính xác nhanh chóng, thanh toán viên phải có khả năng xử lý nghiệp vụ một cách thuần thục, chính xác và phù hợp với thông lệ quốc tế. Để làm được điều này, ngoài kiến thức chuyên môn về TTQT, các thanh toán viên cần có các kiến thức chuyên sâu về ngoại thương, về thị trường hàng hoá và thị trường tài chính trên thế giới. Vì thế, NH cần tiêu chuẩn hoá đội ngũ thanh toán viên bằng các biện pháp như :

Tổ chức các lớp tập huấn theo chuyên đề về nghiệp vụ TTQT, thương mại quốc tế...

Tạo điều kiện cho các cán bộ tham gia các lớp nâng cao trình độ chuyên môn, các lớp cao học, mời chuyên gia giỏi trong nước và nước ngoài về đào tạo nghiệp vụ

Tăng cường bổ xung các lãnh đạo trẻ có năng lực

Trang bị các kiến thức về pháp luật, luật kinh tế, luật áp dụng trong ngoại thương...

NH cần chú trọng hơn với việc đầu tư vào cơ sở vật chất kỹ thuật, trang bị và lắp đặt đầy đủ các thiết bị thanh toán hiện đại, đặc biệt là các thiết bị phương tiện phục vụ hoạt động thanh toán TDCT. NH cần nghiên cứu và đưa vào sử dụng các phần mềm ứng dụng góp phần nâng cao chất lượng hiệu quả thanh toán TDCT và các hoạt động kinh doanh khác.

3.2.3.3. Về khách hàng

Để ngày một nâng cao chất lượng TTQT nói chung và thanh toán L/C nói riêng, cũng như tiếp tục giữ vững và mở rộng thị phần thanh toán, NHCT Đông Đa nên xây dựng chiến lược khách hàng đúng đắn và hiệu quả. Để có một chính sách khách hàng tốt, NH cần chú trọng các vấn đề sau:

Thứ nhất, NH nên chủ động tìm kiếm khách hàng, thiết lập quan hệ chặt chẽ với khách hàng. NH cần có sự ưu đãi đối với từng đối tượng khách hàng nhằm củng cố được đội ngũ khách hàng truyền thống và thu hút thêm các khách hàng mới.

Đối với hoạt động thanh toán L/C, NHCT Đông Đa nên tiếp tục thực hiện chính sách khách hàng khép kín, tức là NH đảm bảo phục vụ khách hàng ở tất cả các khâu. Đối với doanh nghiệp XK, NH không chỉ làm trung gian thanh toán mà còn có thể cho vay sản xuất và thu gom hàng. Đối với doanh nghiệp NK, NH có thể xem xét cho vay thanh toán. Khi đó, lợi ích của NH và khách hàng gắn bó với nhau. Đồng thời việc khách hàng sử dụng nhiều dịch vụ NH sẽ giúp NH có điều kiện theo dõi nắm bắt tình hình tài chính, kinh doanh của khách hàng toàn diện hơn và có chính sách khách hàng tốt hơn, đảm bảo hoạt động kinh doanh của NH an toàn, quan hệ khách hàng- ngân hàng bền chặt hơn.

Thứ hai, nâng cao công tác Marketing ngân hàng, bởi đây là một trong những chiến lược cạnh tranh của NH.

NH nên quảng cáo, truyền bá hình ảnh và thương hiệu của NH mình trên các phương tiện thông tin đại chúng. NH nên mở các dịch vụ tư vấn miễn phí, tổ chức các buổi tiếp xúc trực tiếp với khách hàng thông qua các Hội nghị

khách hàng để vừa giới thiệu các sản phẩm dịch vụ mới của NH, lại vừa nắm bắt được nhu cầu, thị hiếu của khách hàng.

NH phải xác định mỗi nhân viên ngân hàng là một tuyên truyền viên tích cực vận động khách hàng tiếp cận với các sản phẩm dịch vụ NH, từ đó nâng dần nhận thức của khách hàng, giúp họ gần gũi sử dụng các sản phẩm dịch vụ NH hiện đại.

Trong quá trình quảng bá cần chú ý cung cấp các thông tin nêu bật được lợi thế hơn hẳn của NH mình trong chất lượng và cách thức cung cấp dịch vụ, để khách hàng có thể tự so sánh với các NH khác và tự rút ra kết luận.

Thứ ba, NH cần chú trọng hơn đến chính sách giá cả, đảm bảo hợp lí cho từng đối tượng khách hàng, trên cơ sở cân đối chi phí, lợi nhuận, thị phần và các mục tiêu khác NH đề ra. NH có thể thực hiện chính sách ưu đãi đối với khách hàng lâu năm và có uy tín như: hạn chế các thủ tục giao dịch, giảm tỷ lệ ký quỹ hoặc giảm mức phí giao dịch... Đồng thời, NH nên mở rộng các loại hình L/C, song song với đó là công tác tư vấn cho khách hàng về ưu nhược điểm của từng loại để khách hàng có được lựa chọn chính xác.

Thứ tư, NH cần xây dựng văn hoá kinh doanh ngân hàng, tức là xây dựng một phong cách kinh doanh riêng trong lĩnh vực NH, để khi nhìn vào có thể thấy nét bản sắc riêng của NH mình. Đồng thời, NH cần tạo phong cách phục vụ khách hàng văn minh, lịch sự, tận tình chu đáo. Bối thái độ và phong cách giao tiếp chính là một trong những nghệ thuật thu hút khách hàng có hiệu quả nhất. Thái độ lịch sự, nhiệt tình, tinh thần trách nhiệm của nhân viên giao dịch có thể tạo nên hình ảnh đẹp về NH trong lòng khách hàng, góp phần thu hút ngày càng nhiều lượng khách hàng đến giao dịch tại ngân hàng.

3.2.3.4. Mở rộng quan hệ đại lý với ngân hàng nước ngoài

Hiện nay, NHCT Đông Đa có quan hệ đại lý với trên 450 ngân hàng đại lý, hầu hết là các NH lớn có uy tín trên thế giới. Nhưng với tốc độ phát triển kinh tế như hiện nay, thị trường thanh toán không ngừng mở rộng sang các

nước và các khu vực mới. Vì vậy, NHCT Đông Đa cần tiếp tục mở rộng mạng lưới đại lý của mình. Muốn vậy, ngân hàng cần phải tiếp tục củng cố quan hệ đối ngoại vốn có với các ngân hàng đại lý trên thế giới. Lựa chọn các ngân hàng đại lý, các đối tác nước ngoài phù hợp với từng lĩnh vực đối ngoại của từng khu vực để thiết lập mối quan hệ chặt chẽ với các ngân hàng có uy tín cao.

3.3. MỘT SỐ KIẾN NGHỊ

3.3.1. Kiến nghị với ngân hàng Nhà nước

TTQT là nghiệp vụ liên quan tới nhiều lĩnh vực khác nhau, vì vậy mọi chính sách tác động đến một lĩnh vực nào đó cũng có thể ảnh hưởng gián tiếp đến công tác TTQT. Xuất phát từ đặc điểm trên, các giải pháp nhằm giảm thiểu rủi ro, nâng cao chất lượng TTQT nói chung và thanh toán TDCT nói riêng đòi hỏi phải có sự phối hợp đồng bộ giữa các ban ngành liên quan cũng như các cơ quan quản lý vĩ mô, đặc biệt là ngân hàng Nhà nước. Ngân hàng Nhà nước cần có các giải pháp cụ thể sau:

Xây dựng một chế độ tỷ giá lành mạnh dựa trên phương pháp rở hàng hoá, đảm bảo khuyến khích nhập khẩu, hạn chế xuất khẩu

Khẩn trương hoàn thiện hệ thống các văn bản pháp lý

Vận hành tốt thị trường ngoại tệ liên ngân hàng và đẩy mạnh hoạt động của thị trường ngoại hối

Thực hiện tốt vai trò làm tham mưu tư vấn cho chính phủ để đưa ra chính sách quản lý ngoại tệ có hiệu quả nhằm ổn định thị trường ngoạitệ, từ đó tạo môi trường ổn định cho các doanh nghiệp trong hoạt động XNK.

3.3.2. Kiến nghị với các doanh nghiệp XNK

Như đã trình bày ở chương trước, rủi ro trong phương thức thanh toán TDCT có nguyên nhân từ chính những yếu kém trong nghiệp vụ của các doanh nghiệp XNK và chính họ là người gánh chịu những thiệt hại nặng nề từ những rủi ro đó. Theo số liệu của Phòng thương mại và công nghiệp Việt Nam, có tới 70% giám đốc doanh nghiệp vừa và nhỏ chưa được đào tạo về

Nguyễn Thị Lan Phương
1501

Lớp

ngành vụ ngoại thương và TTQT. Trong khi đó 80- 85% số doanh nghiệp đó tham gia kinh doanh XNK hoặc uỷ thác XNK. Bởi vậy, yêu cầu đặt ra đối với các doanh nghiệp XNK là đào tạo và nâng cao trình độ ngành vụ ngoại thương và TTQT. Cụ thể: các doanh nghiệp tham gia XNK phải có các cán bộ chuyên trách về XNK. Các cán bộ phải được đào tạo ngành vụ ngoại thương, am hiểu luật thương mại quốc tế, có năng lực công tác và đặc biệt phải có phẩm chất trung thực trong kinh doanh.

KẾT LUẬN

Trong những năm qua, nền kinh tế mở đã mang lại những chuyển biến tích cực đối với hoạt động kinh tế đối ngoại nói chung và hoạt động ngoại thương nói riêng. Kim ngạch xuất nhập khẩu tăng qua các năm, nền kinh tế dần được cải thiện và phát triển. Để đạt được kết quả đó phải kể đến sự đóng góp không nhỏ của các NHTM với tư cách là trung gian thanh toán quốc tế, trong đó chủ yếu là phương thức thanh toán TDCT đã giúp cho hoạt động thanh toán XNK diễn ra nhanh chóng và đạt hiệu quả cao. Tuy nhiên, trước sự phát triển mạnh mẽ và đa dạng của thương mại quốc tế thì rủi ro trong hoạt động TTQT nói chung và rủi ro trong thanh toán TDCT nói riêng là điều không thể tránh khỏi. Vì thế, việc nâng cao chất lượng thanh toán TDCT và phòng ngừa rủi ro là hết sức cần thiết.

Được sự ủng hộ và giúp đỡ tận tình của Thạc sĩ Trần Thu Hiền, cùng cán bộ làm việc trực tiếp tại phòng Tài trợ thương mại thuộc NHCT Đồng Đa, đề tài đã hoàn thành được những nhiệm vụ chủ yếu sau:

Thứ nhất, giới thiệu một cách tổng quan về phương thức thanh toán tín dụng chứng từ và những rủi ro khi áp dụng.

Thứ hai, phản ánh tình hình hoạt động kinh doanh của NHCT Đồng Đa nói chung và hoạt động thanh toán tín dụng chứng từ nói riêng

Thứ ba, đề tài đưa ra một số giải pháp nhằm hạn chế rủi ro trong phương thức thanh toán TDCT tại NHCT Đồng Đa.

Do đây là một vấn đề khá phức tạp nên những ý kiến đề xuất không tránh khỏi những thiếu sót, em kính mong nhận được sự đóng góp, chỉ bảo của thầy cô và các anh chị trong ngân hàng để bài viết đạt kết quả tốt hơn.

DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT

1. NH : Ngân hàng
2. NHCT : Ngân hàng Công thương
3. NHNN : Ngân hàng Nhà nước
4. NHTM : Ngân hàng thương mại
5. NK : Nhập khẩu
6. TDCT : Tín dụng chứng từ
7. TTQT : Thanh toán quốc tế
8. XK : Xuất khẩu
9. XNK : Xuất nhập khẩu

Chuyên đề tốt nghiệp
