

# Phần 1: Cơ Sở Lý Luận Về Thanh Toán Quốc Tế

## I. **Khái quát chung:**

Trong kinh doanh ngày nay, thanh toán quốc tế đang ngày trở nên phổ biến. Những phương thức thanh toán truyền thống như tiền mặt đã dần được thay thế bằng những phương thức thanh toán hiện đại hơn, nhanh chóng hơn.

Phương thức thanh toán quốc tế là toàn bộ quá trình, cách thức nhận trả tiền hàng trong giao dịch mua bán ngoại thương giữa người nhập khẩu và người xuất khẩu. Trong quan hệ ngoại thương đối với các nước tư bản chủ nghĩa có rất nhiều phương thức thanh toán khác nhau như: phương thức thanh toán chuyển tiền, phương thức ghi sổ, phương thức nhờ thu, phương thức tín dụng chứng từ... Mỗi phương thức thanh toán đều có ưu và nhược điểm, thể hiện thành mâu thuẫn quyền lợi giữa nhà nhập khẩu và xuất khẩu. Vì vậy việc vận dụng phương thức thanh toán thích hợp, phải được hai bên bàn bạc thống nhất ghi vào hợp đồng mua bán ngoại thương.

## II. **Một số phương thức thanh toán quốc tế**

### 1. **Phương thức chuyển tiền: (Remittance-Remise)**

Phương thức chuyển tiền là phương thức đơn giản nhất, trong đó một khách hàng (người trả tiền, người nhập khẩu) yêu cầu ngân hàng phục vụ mình chuyển một số tiền nhất định cho một người khác ( người thụ hưởng, người xuất khẩu) ở một địa điểm xác định và trong một thời gian nhất định.

Trong phương thức chuyển tiền có các bên liên quan

- Người phát lệnh chuyển tiền,
- Ngân hàng nhận thực hiện việc chuyển tiền (ngân hàng nơi đơn vị chuyển tiền mở tài khoản tiền gửi ngoại tệ).
- Ngân hàng chi trả, chuyển tiền (ngân hàng đại lý của ngân hàng chuyển tiền).

- Người nhận chuyển tiền (người bán, tổ chức xuất khẩu)  
Phương thức chuyển tiền có thể thực hiện bằng hai cách:
- Chuyển tiền bằng điện (T/T Telegraphic Transfer): ngân hàng thực hiện việc chuyển tiền bằng cách điện ra lệnh cho ngân hàng đại lý ở nước ngoài trả tiền cho người nhận.
- Chuyển tiền bằng thư (M/T Mail Transfer): ngân hàng thực hiện việc chuyển tiền bằng cách gửi thư ra lệnh cho ngân hàng đại lý ở nước ngoài trả tiền cho người nhận.

Trong phương thức chuyển tiền Ngân hàng chỉ đóng vai trò trung gian thực hiện việc thanh toán theo ủy nhiệm để hưởng thù tục phí(hoa hồng) và không bị ràng buộc gì cả. Việc trả tiền phụ thuộc vào thiện chí của người mua do đó nếu dùng phương thức này quyền lợi của tổ chức xuất khẩu không đảm bảo. Phương thức chuyển tiền ít được sử dụng trong thanh toán thương mại quốc tế. Nó được sử dụng chủ yếu trong thanh toán phi mậu dịch, cũng như các dịch vụ có liên quan đến xuất nhập khẩu hàng hoá như cước vận tải, bảo hiểm, bồi thường...

## 2. Phương thức ghi sổ (Open account-Compte Ouvert)

Phương thức ghi sổ là phương thức thanh toán mà trong đó tổ chức xuất khẩu khi xuất khẩu hàng hoá, cung ứng dịch vụ thì ghi nợ cho bên nhập khẩu vào một cuốn sổ riêng của mình và việc thanh toán các khoản nợ này được thực hiện trong thời kỳ nhất định (hàng tháng, quý).

Khi thực hiện phương thức này, tức là tổ chức xuất khẩu đã thực hiện một tín dụng thương mại. Thông thường phương thức này chỉ áp dụng trong thanh toán giữa hai đơn vị quan hệ thường xuyên và tin cậy lẫn nhau.

## 3. Phương thức thanh toán nhờ thu (Collection of payment-Encaissement)

Phương thức thanh toán nhờ thu được thực hiện theo “quy tắc thống nhất về nghiệp vụ nhờ thu” do phòng thương mại quốc tế ban hành số

xuất bản 522-1995 có giá trị hiệu lực kể từ ngày 1/1/1996 (The uniform rules for collection-ICC- PUB N-522-1995 Revision).

Phương thức nhờ thu là nghiệp vụ xử lý của ngân hàng đối với các chứng từ quy định theo đúng thị nhận được nhằm để:

- Chứng từ đó được thanh toán hoặc được chấp nhận.
- Chuyển giao khi chứng từ được thanh toán hoặc chuyển giao khi chứng từ được thanh toán hoặc được chấp nhận
- Chuyển giao chứng từ theo đúng các điều khoản và điều kiện khác.

Chứng từ (Documents) bao gồm:

- Chứng từ tài chính (financail documents): hối phiếu, lệnh phiếu, séc...
- Chứng từ thương mại (commercaill documents): hóa đơn, vận đơn, giấy chứng nhận số lượng, chất lượng, phiếu đóng gói,....

Người xuất khẩu sau khi hoàn thành nhiệm vụ xuất chuyển hàng hoá cho người nhập khẩu thì uỷ thác cho ngân hàng phục vụ mình thu hộ số tiền ở người nhập khẩu trên cơ sở hối phiếu do mình lập ra.

Các thành phần chủ yếu tham gia phương thức thanh toán này như sau:

- Người xuất khẩu
- Ngân hàng phục vụ người xuất khẩu
- Ngân hàng đại lý của ngân hàng phục vụ người xuất khẩu (đó là ngân hàng quốc gia của người nhập khẩu)
- Người nhập khẩu

Phương thức nhờ thu được phân ra làm hai loại như sau:

**a) Nhờ thu trơn (Clean Collection):** Người xuất khẩu sau khi xuất chuyển hàng hoá, lập các chứng từ hàng hoá gửi trực tiếp cho người nhập khẩu (không qua ngân hàng), đồng thời uỷ thác cho ngân hàng phục vụ mình thu hộ tiền trên cơ sở hối phiếu do mình lập ra, không kèm theo một điều kiện nào cả của việc trả tiền.

Phương thức thanh toán này ít được sử dụng trong thanh toán thương mại quốc tế vì nó không đảm bảo quyền lợi cho người xuất khẩu. Ngân hàng chỉ đóng vai trò trung gian đơn thuần, thu được hay không thì ngân

hàng cũng thu thù tục phí, Ngân hàng không chịu trách nhiệm nếu bên nhập khẩu không chịu thanh toán. Vì vậy nếu là tổ chức xuất khẩu ta chỉ sử dụng phương thức thanh toán nhờ thu trơn trong trường hợp là tín nhiệm hoàn toàn tổ chức nhập khẩu, hoặc là giá trị xuất khẩu nhỏ, thăm dò thị trường, hàng hóa ứ đọng khó tiêu thụ...

**b) Nhờ thu kèm chứng từ (Documentary Collection):** là phương thức trong đó người xuất khẩu uỷ thác cho ngân hàng thu hộ tiền ở người nhập khẩu, không những chỉ căn cứ vào hối phiếu mà còn căn cứ vào bộ chứng từ hàng hoá, gửi kèm theo với điều kiện là người nhập khẩu trả tiền hoặc chấp nhận hối phiếu có kỳ hạn, thì ngân hàng mới trao bộ chứng từ hàng hoá để đi nhận hàng.

Như vậy trong trường hợp đơn vị nhập khẩu không đồng ý trả tiền, thì ngân hàng không giao bộ chứng từ tức là hàng hóa đã cung ứng qua nước nhập khẩu vẫn thuộc quyền sở hữu của nước nhập khẩu.

Trong phương thức nhờ thu kèm chứng từ có hai trường hợp:

- **Nếu là nhờ thu trả tiền ngay (D/P- Documents against payment)** thì tổ chức nhập khẩu phải trả tiền thanh toán ngay, ngân hàng mới giao bộ chứng từ gốc để nhận hàng.
- **Nếu là nhờ thu chấp nhận trả tiền theo chứng từ (D/A- Documents against acceptance)** thì tổ chức nhập khẩu chỉ cần ký chấp nhận lên hối phiếu, Ngân hàng sẽ giao bộ chứng từ.

Theo phương thức nhờ thu kèm chứng từ này ngân hàng không chỉ là người thu hộ tiền mà còn là người khống chế bộ chứng từ hàng hoá. Vai trò Ngân hàng được nâng cao thêm trách nhiệm. Với cách khống chế này quyền lợi của người xuất khẩu được đảm bảo hơn.

### **III. Phương thức tín dụng chứng từ:**

Trong các phương thức thanh toán đã trình bày ở phần trước, chúng ta thấy rằng ngân hàng chỉ đóng vai trò trung gian trong thanh toán mà không hề có cam kết gì về việc chắc chắn thu được tiền cho nhà xuất khẩu, cho nên, quyền lợi của nhà xuất khẩu vẫn chưa được đảm bảo.

Muốn có sự cam kết thu được tiền từ phía ngân hàng, nhà xuất khẩu nên dùng phương thức thanh toán tín dụng chứng từ

### 1. Sơ lược về ICC-UCP 500

Nội dung phương thức thanh toán tín dụng chứng từ được thực hiện theo bản “Quy tắc và thực hành thống nhất về tín dụng chứng từ” (UCP-Uniform Customs and Practice for Documentary Credits) do Phòng Thương Mại Quốc Tế (ICC- International Commercial of Chamber) ban hành. Văn bản đầu tiên được xuất bản năm 1933 sau đó được sửa đổi và bổ sung qua các năm 1951,1962,1974,1983 (thường gọi là UCP 400) và năm 1993 (UCP 500) có giá trị hiệu lực kể từ ngày 1/1/1994. Gần đây nhất là ngày 25/10/2006 ICC đã công bố UCP 600 có hiệu lực kể từ ngày 1/7/2007.

UCP là một văn bản pháp lý quốc tế không mang tính chất bắt buộc các bên mua bán quốc tế phải áp dụng. Do đó nếu áp dụng UCP thì phải dẫn chiếu điều ấy trong thư tín dụng của mình. Đến nay đã có hơn 160 nước trên thế giới công nhận và tuyên bố áp dụng UCP. Điều đáng lưu ý là các văn bản ra đời sau không hủy bỏ các văn bản trước đó, cho nên các văn bản đều có giá trị thực hành trong thanh toán quốc tế.

Ngoài ra UCP 500 còn nhấn mạnh đến việc thanh toán chỉ dựa vào chứng từ, đồng thời đa dạng hóa việc sử dụng thư tín dụng (L/C) ngoài việc dùng chủ yếu trong thương mại, nay còn có thể sử dụng các hoạt động phi thương mại như đầu tư, dịch vụ du lịch...UCP500 chỉ áp dụng trong thanh toán quốc tế không áp dụng trong thanh toán nội địa

Nội dung của UCP500 gồm 49 điều khoản chia ra làm 7 phần:

- Phần A gồm 5 điều (1-5) các quy định chung và định nghĩa
- Phần B gồm 7 điều (6-12) quy định các hình thức và thông báo thư tín dụng
- Phần C gồm 7 điều (13-19) quy định nghĩa vụ và trách nhiệm của ngân hàng, các trường hợp miễn trách.

- Phần D gồm 19 điều (20-38) quy định về các loại chứng từ, chủ yếu là chứng từ vận tải, bảo hiểm, hóa đơn thương mại.
- Phần E gồm 9 điều (39-47) các quy định khác như thời hạn hiệu lực, dung sai, số lượng, số tiền, thời gian xuất trình.
- Phần F gồm 1 điều (48) quy định về việc chuyển nhượng số tiền thu được của người hưởng lợi.
- Phần G gồm 1 điều (49) quy định nhượng tiền thu được

Khi thực hiện phương thức tín dụng chứng từ cần tham khảo thêm:

Bản Quy tắc thống nhất hoàn trả liên bang theo tín dụng chứng từ (The Uniform Rules For Bank-To-Bank Reimbursement Under Documentary Credits-URR 525-1995-ICC) có giá trị từ 1/7/1996.

Phụ bản của UCP: bao gồm UCP 500.1 và UCP 500.2

UCP 500.1 hay còn gọi là eUCP (The Supplement To The Uniform And Practice For Documentary Credits For Electronic Presentation) xuất bản 1/2002 áp dụng cho xuất trình chứng từ điện tử theo L/C. eUCP có 12 điều khoản.

UCP 500.2 hay còn gọi là ISBP 645 (The International Standard Banking Practice For Examination For Documents Under Documentary Credits). Thực hành nghiệp vụ ngân hàng theo tiêu chuẩn quốc tế về kiểm tra chứng từ theo L/C xuất bản 10/2002

#### ❖ Một số điểm khác nhau cơ bản giữa UCP 500 và UCP 600:

**Thứ nhất**, về hình thức, UCP 600 được bố cục lại với 39 điều khoản (so với 49 điều khoản của UCP 500), trong đó bổ sung nhiều định nghĩa và giải thích thuật ngữ mới để làm rõ nghĩa của các thuật ngữ còn gây tranh cãi trong bản UCP 500. Chẳng hạn, điều 2 “Definitions” (Định nghĩa) của UCP 600 đã nêu ra một loạt định nghĩa như: Advising bank, Applicant, Beneficiary, Complying presentation, Confirmation, Confirming bank, Credit, Honour, Negotiation, Presentation...

**Thứ hai**, UCP 600 đã quy định rõ thời gian cho việc từ chối hoặc chấp nhận các chứng từ xuất trình là khoảng thời gian cố định “5 ngày làm việc

ngân hàng” (five banking days). ở UCP 500, khoảng thời gian này được quy định không rõ ràng là “Thời gian hợp lý” (Reasonable Time) và “Không chậm trễ” (Without delay) để kiểm tra chứng từ và thông báo chứng từ bất hợp lệ.

**Thứ ba**, UCP 600 đã đưa ra quy định mới về địa chỉ của người yêu cầu mở và người hưởng lợi thư tín dụng phải được thể hiện trên chứng từ xuất trình đúng như trong L/C.

**Thứ tư**, theo UCP 600, ngân hàng phát hành được phép từ chối chứng từ và giao bộ chứng từ cho người yêu cầu mở thư tín dụng khi nhận được chấp nhận bộ chứng từ bất hợp lệ của họ.

## 2. Khái niệm về tín dụng chứng từ

Phương thức tín dụng chứng từ là một sự thỏa thuận mà trong đó một ngân hàng (ngân hàng mở thư tín dụng-mở L/C) theo yêu cầu của khách hàng (người xin mở thư tín dụng) cam kết hay cho phép ngân hàng khác chi trả hoặc chấp thuận những yêu cầu của người hưởng lợi khi những điều kiện quy định trong thư tín dụng được thực hiện đúng và đầy đủ

Qua khái niệm phương thức tín dụng chứng từ, ta có thể thấy các bên tham gia gồm có:

- Người xin mở L/C ( Applicant): thông thường là người mua, tổ chức nhập khẩu.
- Người hưởng lợi (Beneficiary): là người bán hay là người xuất khẩu.
- Ngân hàng mở hay ngân hàng phát hành thư tín dụng (The Issuing Bank): 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 không có sự quy định trước, người nhập khẩu có quyền lựa chọn.
- Ngân hàng thông báo thư tín dụng (The Advising Bank): là ngân hàng phục vụ nhà xuất khẩu, thông báo cho nhà xuất khẩu biết thư tín dụng đã

mở. Ngân hàng này thường là ở nước người xuất khẩu và có thể là ngân hàng chi nhánh hoặc đại lý của ngân hàng phát hành thư tín dụng

Ngoài ra còn có thể có các ngân hàng khác tham gia trong phương thức thanh toán này, bao gồm:

- Ngân hàng xác nhận (The 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 bên 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 ngân hàng thông báo thư tín dụng hay là một ngân hàng khác do bên 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 do 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 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 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). Tất cả được giao trách nhiệm cụ thể trong thư tín dụng.

### 3. Nội dung thư tín dụng (L/C):

Mặt khác khái niệm tín dụng chứng từ còn cho chúng ta thấy rằng tín dụng thư hay còn gọi là thư tín dụng là văn bản quan trọng nhất trong phương thức thanh toán tín dụng chứng từ. Vậy thư tín dụng là gì?



❖ **Thư tín dụng (Letter of Credit)** gọi tắt là **L/C** là văn bản pháp lý trong đó một ngân hàng theo yêu cầu của khách hàng đứng ra cam kết sẽ trả cho người thụ hưởng một số tiền nhất định, trong một thời gian nhất định nếu người này xuất trình bộ chứng từ phù hợp với những quy định đã nêu trong văn bản đó

Thư tín dụng được hình thành trên cơ sở hợp đồng thương mại, tức là phải căn cứ vào nội dung, yêu cầu của hợp đồng để người nhập khẩu làm thủ tục yêu cầu ngân hàng mở thư tín dụng. Nhưng sau khi đã được mở, thư tín dụng lại hoàn toàn độc lập với hoạt động thương mại đó. Điều đó có nghĩa là khi thanh toán, ngân hàng chỉ căn cứ vào nội dung thư tín dụng mà thôi.

**Nội dung thư tín dụng gồm có các phần sau:**

➤ **Số hiệu mở L/C:**

Tất cả các L/C đều phải có số hiệu riêng của nó. Tác dụng của số hiệu là dùng để trao đổi thư từ, điện tín có liên quan đến việc thực hiện L/C. Số hiệu của L/C còn được dùng để ghi vào các chứng từ có liên quan trong bộ chứng từ thanh toán của L/C.

➤ **Địa điểm mở L/C:**

Là nơi ngân hàng mở L/C cam kết trả tiền cho người hưởng lợi. Địa điểm này có liên quan đến việc tham chiếu luật lệ áp dụng, giải quyết xung đột, bất đồng xảy ra (nếu có).

➤ **Ngày mở L/C:**

Là ngày bắt đầu phát sinh và có hiệu lực về sự cam kết của ngân hàng mở L/C đối với người thụ hưởng, là ngày ngân hàng mở chính thức chấp nhận đơn xin mở L/C của người nhập khẩu. là ngày bắt đầu tính thời hạn hiệu lực của L/C và cũng là căn cứ để người xuất khẩu kiểm tra xem người nhập khẩu có thực hiện việc mở L/C đúng thời hạn như trong hợp đồng không.

➤ **Loại thư tín dụng:**

Mỗi loại L/C đều có tính chất, nội dung khác nhau, quyền lợi và nghĩa vụ của những người liên quan cũng rất khác nhau. Do đó khi mở thư tín dụng, người có nhu cầu cần phải xác định cụ thể loại thư tín dụng cần mở.

➤ **Tên và địa chỉ của những người liên quan:**

Người yêu cầu mở L/C, người hưởng lợi L/C, ngân hàng mở L/C, ngân hàng thông báo L/C...

➤ **Số tiền của thư tín dụng:**

Là một nội dung rất quan trọng. vì vậy việc quy định nó trong L/C cũng rất chặt chẽ, thể hiện qua việc vừa ghi bằng số vừa ghi bằng chữ và phải thống nhất với nhau. Tên đơn vị tiền tệ phải rõ ràng, cụ thể. Theo điều 39 UCP 500 thì các từ “vào khoảng”, “xấp xỉ”, “độ chừng” được hiểu là cho phép dung sai 10%.

➤ **Thời hạn hiệu lực của L/C:**

Là thời hạn mà ngân hàng mở L/C cam kết trả tiền cho người xuất khẩu, nếu người xuất khẩu xuất trình bộ chứng từ thanh toán trong thời hạn đó và phù hợp với những điều đã quy định trong L/C. Thời hạn hiệu lực của L/C bắt đầu tính từ ngày mở L/C đến ngày hết hiệu lực của L/C. Ngày mở L/C trước ngày giao hàng một thời gian hợp lý, ngày hết hạn hiệu lực của L/C phải sau ngày giao hàng một thời gian hợp lý.

➤ **Thời hạn trả tiền của L/C:**

Điều này hoàn toàn tùy thuộc vào quy định của hợp đồng. Thời hạn trả tiền có thể nằm trong thời hạn hiệu lực của L/C (nếu trả ngay) hoặc có thể nằm ngoài thời hạn hiệu lực của L/C (nếu trả chậm).

➤ **Thời hạn giao hàng:**

Được ghi trong thư tín dụng và cũng do hợp đồng thương mại quy định. Đây là thời hạn quy định bên bán phải chuyển giao hàng cho bên mua kể từ khi thư tín dụng có hiệu lực. thời hạn giao hàng liên quan chặt chẽ với thời hạn hiệu lực của thư tín dụng.

- **Điều khoản về hàng hóa:**

Gồm có tên hàng, số lượng và trọng lượng, giá cả, quy cách phẩm chất, bao bì, ký hiệu...
- **Những nội dung về vận tải, giao nhận hàng hóa:**

Điều kiện, cơ sở giao hàng (FOB, CIF, C&F), nơi gửi hàng, nơi giao hàng, cách vận chuyển và cách giao hàng...cũng được ghi vào L/C. Thông thường điều kiện giao hàng tùy thuộc vào khả năng cng ứng hàng của nhà xuất khẩu, khả năng nhận hàng của nhà nhập khẩu, khả năng vận chuyển của phương tiện vận tải. Nếu nhận thấy những điều kiện giao hàng ghi trong L/C không thể thực hiện được thì người xuất khẩu có thể đề nghị điều chỉnh L/C.
- **Các chứng từ phải xuất trình:**

Yêu cầu về việc ký phát các loại chứng từ cần phải được nêu rõ ràng cụ thể và chặt chẽ trong L/C. Các yêu cầu này xuất phát từ đặc điểm của hàng hóa, của phương thức vận tải, của công tác thanh toán và tín dụng, của tính chất hợp đồng và các nguồn pháp lý có liên quan đến việc thực hiện hợp đồng đó.
- **Sự cam kết trả tiền của ngân hàng mở L/C:**

Là nội dung cuối cùng của L/C và nó ràng buộc trách nhiệm của ngân hàng mở L/C đối với L/C này.
- **Những điều kiện đặc biệt khác như:**

Phí ngân hàng được tính cho bên nào, điều kiện đặc biệt hướng dẫn đối với ngân hàng chiết khấu, dẫn chiếu số UCP áp dụng...
- **Chữ ký của ngân hàng mở L/C:**

L/C thực chất là một khế ước dân sự. Do đó người ký L/C cũng phải là người có năng lực hành vi, năng lực pháp lý để tham gia vào thực hiện một quan hệ dân luật. Nếu gửi bằng Telex, Swift thì không có chữ ký, khi đó căn cứ vào mã khóa (textkey).

#### 4. Các loại thư tín dụng chủ yếu là:

a) Thư tín dụng có thể hủy ngang (Revocable L/C): Đây là loại thư tín dụng mà sau khi đã được mở thì việc bổ sung sửa chữa hoặc hủy bỏ có thể tiến hành một cách đơn phương.

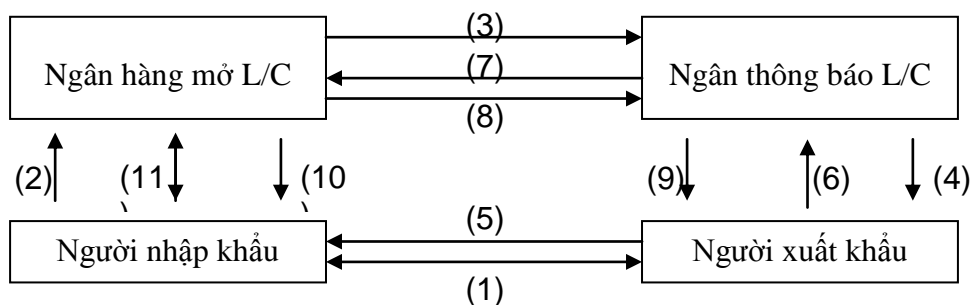
b) Thư tín dụng không thể hủy ngang (Irrevocable L/C): Là loại thư tín dụng sau khi đã được mở thì việc sửa đổi, bổ sung hoặc hủy bỏ chỉ được ngân hàng tiến hành theo thỏa thuận của tất cả các bên có liên quan. Trong thương mại quốc tế thư tín dụng này được sử dụng phổ biến nhất.

c) Thư tín dụng không thể hủy bỏ có xác nhận (Confirmed irrevocable L/C): Là loại thư tín dụng không thể hủy bỏ, được một ngân hàng khác đảm bảo trả tiền theo yêu cầu của ngân hàng mở thư tín dụng.

d) Thư tín dụng chuyển nhượng (Transferable L/C): Là loại thư tín dụng không thể hủy bỏ, trong đó quy định quyền của ngân hàng trả tiền được trả hoàn toàn hay trả một phần của thư tín cho một hay nhiều người theo lệnh của người hưởng lợi đầu tiên.

Và còn nhiều loại khác nữa. Tuy nhiên, hiện nay thì các ngân hàng thường sử dụng L/C không thể hủy bỏ có xác nhận. Nhưng cần lưu ý nếu L/C không ghi rõ là L/C “irrevocable” hay “revocable” thì đó là Irrevocable tức là không được hủy bỏ. Tương tự như vậy, nếu L/C không ghi rõ là L/C “confirmed” thì đó là L/C “inconfirmed” tức là không có xác nhận.

#### 5. Quy trình phương thức thanh toán tín dụng chứng từ.



(1) Hai bên xuất khẩu và nhập khẩu ký hợp đồng thương mại.

- (2) Người nhập khẩu làm thủ tục yêu cầu ngân hàng mở L/C mở L/C cho người xuất khẩu thụ hưởng.
- (3) Ngân hàng mở L/C mở L/C theo yêu cầu của người nhập khẩu và chuyển L/C sang ngân hàng thông báo để báo cho người xuất khẩu biết.
- (4) Ngân hàng thông báo L/C thông báo cho người xuất khẩu biết rằng L/C đã mở.
- (5) Dựa vào nội dung của L/C, người xuất khẩu giao hàng cho người nhập khẩu.
- (6) Người xuất khẩu sau khi giao hàng, lập bộ chứng từ thanh toán gửi vào ngân hàng thông báo để được thanh toán.
- (7) Ngân hàng thông báo chuyển bộ chứng từ thanh toán sang để ngân hàng mở L/C xem xét trả tiền.
- (8) Ngân hàng mở L/C sau khi kiểm tra bộ chứng từ nếu thấy phù hợp thì trích tiền chuyển sang ngân hàng thông báo để ghi có cho người thụ hưởng. Nếu không phù hợp thì từ chối thanh toán.
- (9) Ngân hàng thông báo ghi có và báo có cho người xuất khẩu.
- (10) Ngân hàng mở L/C trích tài khoản và báo nợ cho người nhập khẩu.
- (11) Người nhập khẩu xem xét chấp nhận trả tiền và ngân hàng mở L/C trao bộ chứng từ để người nhập khẩu có thể nhận hàng.

Qua nội dung và trình tự các bước tiến hành thanh toán như trên, chúng ta thấy rằng phương thức thanh toán tín dụng chứng từ là phương thức thanh toán song phẳng đảm bảo quyền lợi cho cả hai bên xuất khẩu và nhập khẩu. Trong phương thức này ngân hàng đóng vai trò chủ động trong thanh toán chứ không phải chỉ làm trung gian đơn thuần như những phương thức thanh toán khác. Chính vì vậy, hiện nay phương thức này được sử dụng nhiều nhất trong thanh toán quốc tế.

## 6. Đặc trưng của phương thức tín dụng chứng từ.

### e) Phương thức thanh toán chứng từ liên quan đến hai quan hệ hợp đồng độc lập:

Đó là quan hệ giữa người mở thư tín dụng với ngân hàng phát hành và quan hệ giữa ngân hàng phát hành với người xuất khẩu.

Thỏa thuận xin mở thư tín dụng giữa người mở thư tín dụng và ngân hàng phát hành là một hợp đồng kinh tế dịch vụ. Người nhập khẩu phải làm đơn yêu cầu mở thư tín dụng, trả một khoản lệ phí mở thư tín dụng và ký quỹ một số tiền nhất định tùy theo quy định của ngân hàng. Ngân hàng căn cứ vào đó mở thư tín dụng cho người xuất khẩu và chịu trách nhiệm kiểm tra các chứng từ do người xuất khẩu trình. Nếu chứng từ hoàn toàn phù hợp với nội dung điều kiện của L/C thì ngân hàng sẽ nhận chứng từ và thanh toán tiền hàng cho người xuất khẩu, sau đó ngân hàng thu lại tiền của người nhập khẩu và giao chứng từ cho người nhập khẩu đi lấy hàng.

### f) Phương thức thanh toán tín dụng chứng từ có 2 nguyên tắc cơ bản:

Nguyên tắc độc lập của thư tín dụng: tuy thư tín dụng được mở trên cơ sở hợp đồng mua bán giữa người xuất khẩu và nhập khẩu, nhưng khi ra đời, nó lại hoàn toàn độc lập với hợp đồng thương mại hay bất kỳ một hợp đồng nào khác làm cơ sở cho thư tín dụng. Thay vào đó, nó phụ thuộc vào khả năng xuất trình các chứng từ phù hợp với thư tín dụng của nhà xuất khẩu. Ngân hàng mở thư tín dụng không thể từ chối thực hiện nghĩa vụ thanh toán với lý do người xuất khẩu đã giao hàng kém chất lượng, hay vì một lý do tương tự. Ngân hàng sẽ thanh toán tiền cho người hưởng lợi miễn là người này xuất trình được bộ chứng từ phù hợp với yêu cầu của L/C.

Nguyên tắc tuân thủ chặt chẽ của chứng từ: khi kiểm tra các chứng từ xuất trình, các ngân hàng chỉ thanh toán cho người hưởng lợi khi các chứng từ này tuân thủ chặt chẽ các yêu cầu của thư tín dụng.

**g) Các bên giao dịch chỉ căn cứ vào chứng từ chứ không căn cứ vào hàng hóa:**

Các chứng từ xuất trình là căn cứ duy nhất để ngân hàng quyết định trả tiền hay từ chối thanh toán cho người hưởng lợi thư tín dụng, đồng thời cũng là căn cứ duy nhất để người nhập khẩu hoàn trả hay từ chối trả tiền cho ngân hàng. Ngân hàng không chịu trách nhiệm về số phận thật sự của hàng hóa mà bất cứ chứng từ nào đại diện. Như vậy trong phương thức tín dụng chứng từ, các chứng từ có một tầm quan trọng to lớn, nó là minh chứng cho giá trị hàng hóa mà người bán đã giao và là căn cứ cho người xuất khẩu đòi ngân hàng thanh toán tiền hàng và cũng là cơ sở để ngân hàng chấp nhận hay thanh toán cho người xuất khẩu.

**h) Phương thức tín dụng chứng từ đảm bảo một cách tương đối quyền lợi của người bán và người mua trong hoạt động ngoại thương.**

Trong quan hệ mua bán, người mua luôn muốn nhận được hàng hóa rồi mới trả tiền, còn người bán lại muốn giao hàng xong là được thanh toán ngay. Trong ngoại thương. Việc giải quyết mối quan hệ này gặp nhiều khó khăn hơn so với mua bán nội địa do khoảng cách về không gian giữa người mua và người bán. Do đó, phương thức thanh toán tín dụng chứng từ là phương thức đáng tin cậy nhất: khi người bán lập được bộ chứng từ xem như đã hoàn thành nghĩa vụ giao hàng, còn người mua nhận được bộ chứng từ có thể yên tâm là hàng hóa đã được giao.

**i) Ngân hàng phát hành L/C là người phải thanh toán cho người hưởng lợi:**

Khi quyết định việc mở L/C, ngân hàng mở L/C phải hiểu rằng chính ngân hàng mở L/C là người thanh toán cho người hưởng lợi khi họ thực hiện đúng các quy định trong L/C cho dù người mở L/C có tiền hay không có tiền, còn tồn tại hay phá sản. Do đó ngân hàng mở L/C phải đánh giá khả năng kinh doanh, tài chính của người mở. Đặc biệt là hiệu quả của phương án nhập hàng.

## Phần 2:Giới Thiệu Tổng Quan Về Ngân Hàng Thương Mại Cổ Phần Sài Gòn Thương Tín (Sacombank)

### I. Giới thiệu về ngân hàng Sacombank

Tên ngân hàng:

**NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN SÀI GÒN THƯƠNG TÍN**

Tên giao dịch quốc tế:

**SAIGON THUONG TIN COMMERCIAL JOINT STOCK BANK**

Tên viết tắt: **SACOMBANK**

Hội sở : 266-268 Nam Kỳ Khởi Nghĩa, Quận 3, TP. Hồ Chí Minh

Điện thoại:(84-8) 9320 420

Fax:(84-8) 9320 424

Website: [www.sacombank.com.vn](http://www.sacombank.com.vn)

Logo



Vốn điều lệ: 4.449.000.000.000 đồng

Giấy phép thành lập:Số 05/GP-UB ngày 03/01/1992 của UBND TP.HCM

Giấy phép hoạt động:Số 0006/GP-NH ngày 05/12/1991 của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam

Giấy CNĐKKD: Số 059002 do Sở Kế Hoạch và Đầu Tư TP. HCM cấp  
(đăng ký lần đầu ngày 13/01/1992, đăng ký thay đổi lần thứ 24 ngày 10/04/2006)

Tài khoản: Số 4531.00.804 tại Ngân hàng Nhà nước Chi nhánh TP.HCM

Mã số thuế:0301103908

Ngành nghề kinh doanh:

- Huy động vốn ngắn hạn, trung và dài hạn dưới hình thức tiền gửi có kỳ hạn, không kỳ hạn, chứng chỉ tiền gửi;
- Tiếp nhận vốn đầu tư và phát triển của các tổ chức trong nước, vay vốn của các tổ chức tín dụng khác;



- Cho vay ngắn hạn, trung và dài hạn;
- Chiết khấu thương phiếu, trái phiếu và giấy tờ có giá;  
Hùn vốn và liên doanh theo pháp luật;
- Làm dịch vụ thanh toán giữa các khách hàng;
- Kinh doanh ngoại tệ, vàng bạc, thanh toán quốc tế;
- Huy động vốn từ nước ngoài và các dịch vụ khác

## **II. Lịch sử hình thành và phát triển**

Ngân hàng Thương mại Cổ phần Sài Gòn Thương Tín (Sacombank) được thành lập theo Quyết định số 05/GP-UB ngày 03/01/1992 của Ủy ban Nhân dân TP. Hồ Chí Minh và hoạt động theo Quyết định số 0006/NH-GP ngày 05/12/1991 của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam. Sacombank chính thức đi vào hoạt động từ ngày 21/12/1991, trên cơ sở chuyển thể Ngân hàng Phát triển Kinh tế Gò Vấp và sáp nhập 03 Hợp tác xã tín dụng Tân Bình-Thành Công - Lữ Gia. Vào thời điểm đó, cả 04 đơn vị này đều trong giai đoạn cực kỳ khó khăn về tài chính.

Giai đoạn 1991 - 1995, khởi đầu với số vốn điều lệ ban đầu chỉ có 3 tỷ đồng, mạng lưới hoạt động chủ yếu ở các quận ven, phạm vi kinh doanh đơn điệu, Sacombank đã tạo được những điểm son đáng ghi nhận trong những năm đầu thành lập thông qua các quyết sách, chủ trương như tập trung xử lý các khoản nợ khó đòi, mở rộng mạng lưới, phát hành kỳ phiếu, thực hiện dịch vụ chuyển tiền nhanh, ...

Giai đoạn 1995 - 1998, Sacombank tập trung cho nhiệm vụ hoạch định và phát triển song song với việc tiếp tục củng cố và chấn chỉnh. Với sáng kiến phát hành cổ phiếu đại chúng, vốn điều lệ của Sacombank đã tăng từ 23 tỷ đồng lên 71 tỷ đồng, qua đó bước đầu xác lập được năng lực tài chính đối với quá trình phát triển của Sacombank.

Giai đoạn 1999 - 2001, vốn điều lệ từ 71 tỷ đồng tăng lên 190 tỷ đồng; xây dựng Hội sở khang trang tại trung tâm Thành phố Hồ Chí Minh, đồng thời nâng cấp trụ sở các Chi nhánh trực thuộc; mở rộng mạng lưới đến hơn 20 tỉnh thành và các vùng kinh tế trọng điểm, đồng thời xác lập quan hệ với hơn 80 chi

nhánh ngân hàng nước ngoài trên khắp thế giới. Đồng thời, Sacombank trở thành thành viên của Hiệp Hội Viễn Thông Liên Ngân Hàng toàn cầu (SWIFT), Visa và Master Card

Giai đoạn 2001 - 2005, hoàn thành vượt mức các chỉ tiêu kinh tế và mục tiêu phát triển đề ra cho thời kỳ kế hoạch 5 năm. Đặc biệt với sự tham gia góp vốn của 03 cổ đông nước ngoài là các tổ chức tài chính - ngân hàng mạnh trên thế giới và khu vực đã hỗ trợ Sacombank tiếp cận công nghệ tiên tiến và kinh nghiệm quản trị điều hành hiện đại, chuẩn bị cho quá trình hội nhập kinh tế quốc tế. Đồng thời, Ngân hàng bước đầu phát triển thành công mô hình hợp tác liên doanh, liên kết thông qua việc góp vốn thành lập Công ty liên doanh quản lý quỹ - Công ty chứng khoán - Công ty bảo hiểm, ...

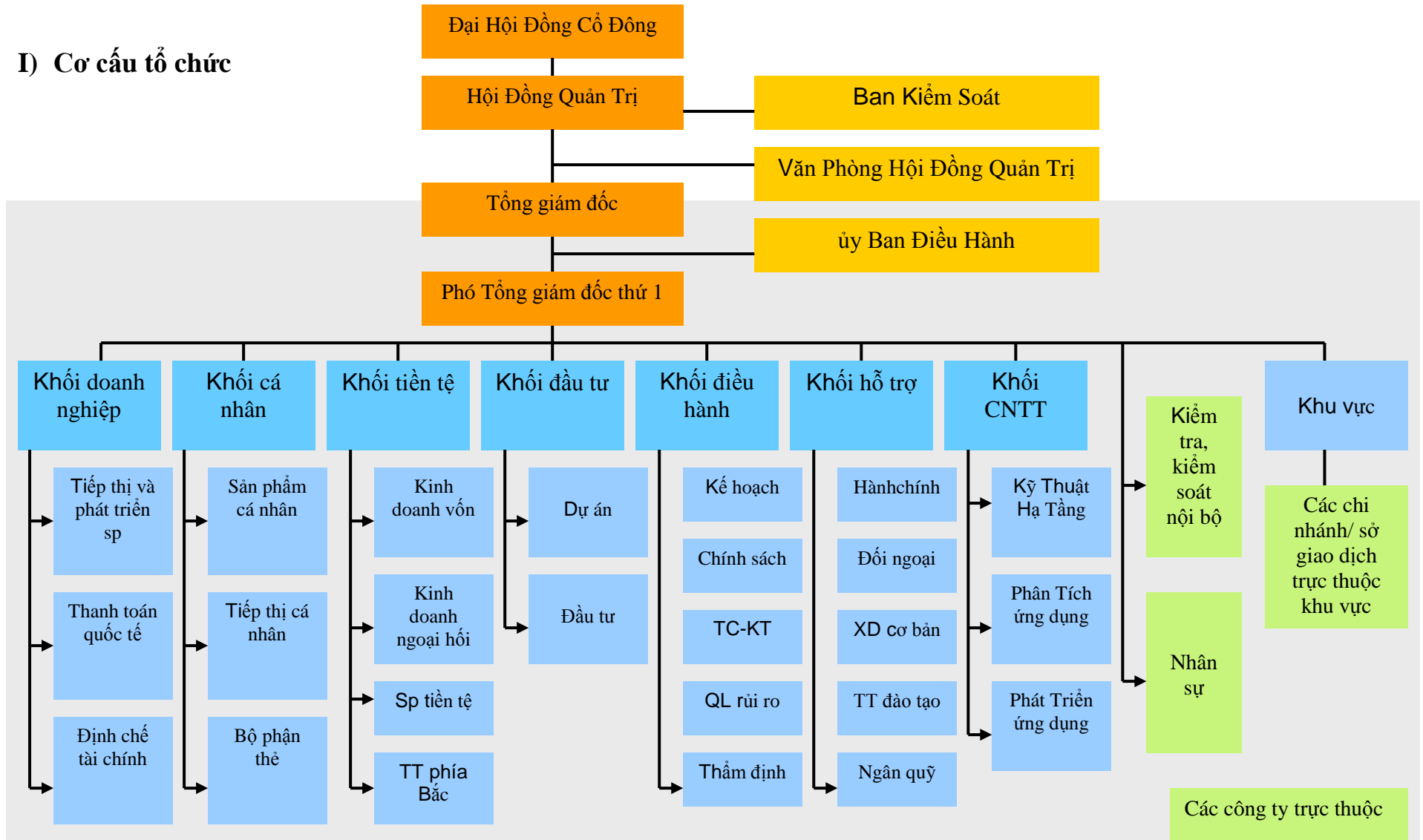
Giai đoạn 2006: Cổ phiếu của Sacombank được niêm yết trên trung tâm giao dịch chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh.

Qua hơn 15 năm hoạt động, Sacombank là một trong những ngân hàng thương mại cổ phần có vốn điều lệ lớn nhất Việt Nam, tăng từ 190 tỷ đồng năm 2001 lên 4.449 tỷ đồng vào tháng 12/2007. Mạng lưới hoạt động với trên 210 chi nhánh và phòng giao dịch trải rộng từ Bắc vào Nam, đội ngũ nhân viên gồm 6.000 người, quan hệ với trên 9.700 đại lý thuộc 250 ngân hàng tại 91 quốc gia trên thế giới. Sacombank còn là ngân hàng TMCP có số lượng cổ đông đại chúng lớn nhất Việt Nam với hơn 37000 cổ đông, các cổ đông chiến lược của Sacombank là các tập đoàn tài chính và ngân hàng lớn trên thế giới như:

- Dragon Financial Holdings thuộc Anh Quốc
- International Financial Company (IFC) trực thuộc World Bank
- Tập đoàn Ngân hàng Australia và Newzealand (ANZ)

Cùng với những thành quả đạt được, Sacombank hướng đến mục tiêu trở thành một ngân hàng bán lẻ đa năng - hiện đại - tốt nhất Việt Nam và có quy mô lớn trong khu vực

**I) Cơ cấu tổ chức**



**III. Chức năng và nhiệm vụ:****a) Khối doanh nghiệp**

Quản lý, phát triển, tiếp thị sản phẩm truyền thống cho KH doanh nghiệp.

Quản lý công tác chăm sóc, xây dựng chính sách KH doanh nghiệp

Quản lý công tác TTQT, chuyên tiền quốc tế.

Quản lý hệ thống Swift

Thiết lập, duy trì và phát triển quan hệ hợp tác với các định chế tài chính.

Quản lý ngân hàng đại lý.

Quản lý tài khoản Nostro

**b) Khối cá nhân**

Quản lý, phát triển và tiếp thị sản phẩm truyền thống cho KH cá nhân.

Xây dựng, quản lý và điều phối chỉ tiêu bán hàng theo các sản phẩm cụ thể.

Tiếp thị và phát triển kinh doanh.

Quản lý mạng lưới ATM.

**c) Khối tiền tệ**

Kinh doanh trên thị trường vốn và thị trường tiền tệ.

Quản lý và điều hành thanh khoản của ngân hàng

Thực hiện kinh doanh ngoại tệ, vàng

Xây dựng và phát triển các sản phẩm của khối tiền tệ

**d) Khối đầu tư**

Đầu môi tiếp nhận thông tin về dự án đầu tư. Dàn xếp, phối hợp với các tổ chức tín dụng khác để cho vay hợp vốn.

Thẩm định các dự án ngân hàng tài trợ

Quản lý hoạt động đầu tư góp vốn, mua cổ phần bằng nguồn vốn tự có của Ngân hàng

**e) Khối điều hành**

Tham mưu xây dựng và triển khai chiến lược phát triển của Ngân hàng

Tổng hợp báo cáo hoạt động của toàn Ngân hàng.

Công tác mở rộng mạng lưới.

Quản lý chính sách tín dụng

Quản lý quy trình chất lượng, công tác pháp chế, cơ cấu tổ chức bộ máy.

Công tác xây dựng và kiểm tra chế độ tài chính kế toán.

Tham mưu xây dựng các chính sách về quản lý rủi ro.

Quản lý thu hồi nợ, rủi ro tín dụng và phi tín dụng.

Tái thẩm định hồ sơ cấp tín dụng vượt hạn mức phán quyết của các chi nhánh liên quan đến khách hàng và thẩm định các hồ sơ theo yêu cầu của cấp có thẩm quyền.

**f) Khối hỗ trợ**

Quản lý và phát hành văn thư, công tác hành chính phục vụ

Quản lý chi phí điều hành.

Quản lý hoạt động quan hệ công chúng.

Quản bá thương hiệu

Quản lý công tác xây dựng cơ bản

Đào tạo theo kế hoạch phát triển nguồn nhân lực của Ngân hàng.

Quản lý công tác thanh toán nội địa.

Quản lý công tác ngân quỹ, thực hiện hỗ trợ cho hoạt động khối tiền tệ

**g) Khối CNTT**

Công tác quản trị mạng

Công tác an toàn và bảo mật thông tin

Phân tích và mô tả các yêu cầu về sản phẩm dịch vụ của Ngân hàng, về khai thác hệ thống thông tin, dữ liệu trên hệ thống ngân hàng lõi, về xây dựng các ứng dụng phần mềm ngoài hệ thống ngân hàng lõi

Phân tích thiết kế và lập trình các phân hệ phần mềm để thực hiện các yêu cầu về sản phẩm, dịch vụ của ngân hàng, và để khai thác hệ thống thông tin, dữ liệu trên hệ thống ngân hàng lõi và các ứng dụng phần mềm ngoài hệ thống ngân hàng lõi

**h) Kiểm tra, kiểm soát nội bộ**

Kiểm tra, giám sát tuân thủ các quy định của pháp luật và các quy chế, quy trình nghiệp vụ, quy định nội bộ của Ngân hàng.

Đánh giá kiểm tra tính hiệu lực, hiệu quả của hệ thống kiểm tra kiểm soát nội bộ

**i) Nhân sự**

Tuyển dụng nhân sự.

Quản lý nhân sự.

Xây dựng và triển khai kế hoạch phát triển nguồn nhân lực của Ngân hàng.

Quản lý cơ chế tiền lương và chính sách đãi ngộ nhân sự

**IV. Các sản phẩm của Sacombank****1. Cá nhân****j) Sản phẩm tiền vay**

Cho vay tiêu dùng đáp ứng nhu cầu vốn kịp thời

Cho vay sản xuất kinh doanh đáp ứng nhu cầu vốn kịp thời

Cho vay cầm cố chứng từ có giá, vàng, ngoại tệ

Cho vay phục vụ đời sống

Cho vay liên kết mua xe ô tô

Cho vay mua chứng khoán

Cho vay liên kết chuyển nhượng bất động sản

Cho vay liên kết mua nhà, sửa chữa nhà

Cho vay cán bộ nhân viên

Cho vay lãi cần trừ bất động sản

Cho vay tiêu thương chợ

Cho vay sản xuất kinh doanh

Cho vay cầm cố thẻ tiền gửi

Cho vay sản xuất kinh doanh mở rộng tỷ lệ đảm bảo

Cho vay nông nghiệp

Cho vay du học

**k) Tiền gửi :**

Chứng chỉ huy động vàng và VNĐ bảo đảm giá trị theo vàng

Tiết kiệm không kỳ hạn

Tiết kiệm bậc thang

Tiền gửi thanh toán

Tiết kiệm tích lũy

Tiết kiệm có kỳ hạn

Tài khoản Âu Cơ

**l) Thẻ**

Thẻ Ladies First

Thẻ thanh toán quốc tế Sacombank Visa

Thẻ tín dụng quốc tế Sacombank Visa Credit

Thẻ đồng thương hiệu VNPAY

Thẻ tín dụng nội địa SacomPassport

Thẻ thanh toán nội địa SacomPassport

**m) Chuyển tiền**

Chuyển tiền từ nước ngoài về Việt Nam

Chuyển tiền nhanh tận nhà

Chuyển tiền từ Việt Nam ra nước ngoài

Chuyển tiền trong nước

Chuyển tiền bằng BankDraft

**n) Khác:**

Dịch vụ giữ hộ tài liệu

E-banking

Mobile Banking

Phone Banking

Dịch vụ chuyển đổi ngoại tệ

Dịch vụ bảo lãnh

Dịch vụ hỗ trợ du học

Cho thuê ngăn tủ sắt

**2. Doanh nghiệp:**

**a) Sản phẩm tiền vay:**

Cho vay SXKD đáp ứng nhu cầu vốn kịp thời

Cho vay bằng nguồn vốn RDF II

Cho vay bằng nguồn vốn SMEDF

Cho vay kinh doanh trả góp doanh nghiệp vừa và nhỏ

Cho vay cầm cố sổ tiết kiệm, chứng từ có giá

Cho vay dự án - đầu tư

Cho vay sản xuất kinh doanh

**b) Sản phẩm tiền gửi:**

Tiền gửi định kỳ doanh nghiệp

Tiết kiệm tích lũy thưởng

Tiền gửi có kỳ hạn

Tiền gửi thanh toán

**c) Khác:**

Dịch vụ chi trả hộ lương cho CB-CNV

Dịch vụ thấu chi tài khoản

Dịch vụ chuyển đổi ngoại tệ

Dịch vụ thu chi hộ

Dịch vụ thanh toán quốc tế

Dịch vụ bảo lãnh

Bao thanh toán nội địa

***V. Kết quả hoạt động kinh doanh của Sacombank từ 2005-2007***

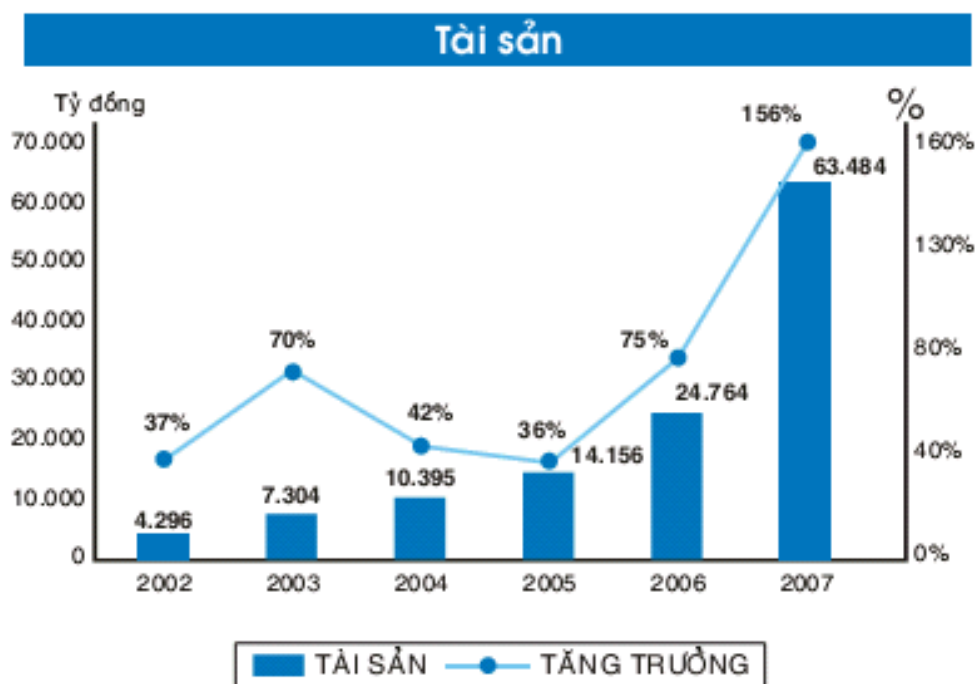


## 2) Các chỉ số tài chính chủ yếu: (đơn vị: Tỷ đồng)

CHỈ SỐ TÀI CHÍNH CHỦ YẾU	2005	2006	2007	Kế hoạch 2008
Vốn chủ sở hữu	1.882	2.804	7.181	9.200
Vốn điều lệ	1.250	2.089	4.449	6.494
Tổng tài sản	14.156	24.764	63.484	93.000
Cho vay	8.425	14.539	34.317	56.000
Vốn huy động	12.272	21.500	54.777	78.500
Tổng thu nhập	581	975	2.277	3.600
Tổng chi phí	275	432	824	1.400
Lợi nhuận trước thuế	306	543	1.452	2.200
Lợi nhuận ròng	234	408	1.280	1.950

(Bản Tin Sacombank 2008)

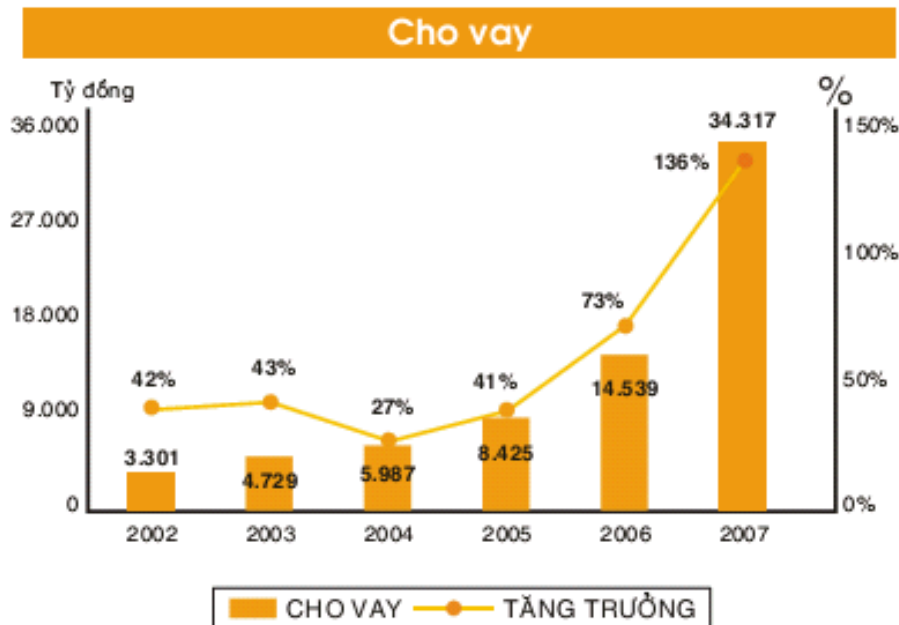
## Tổng tài sản



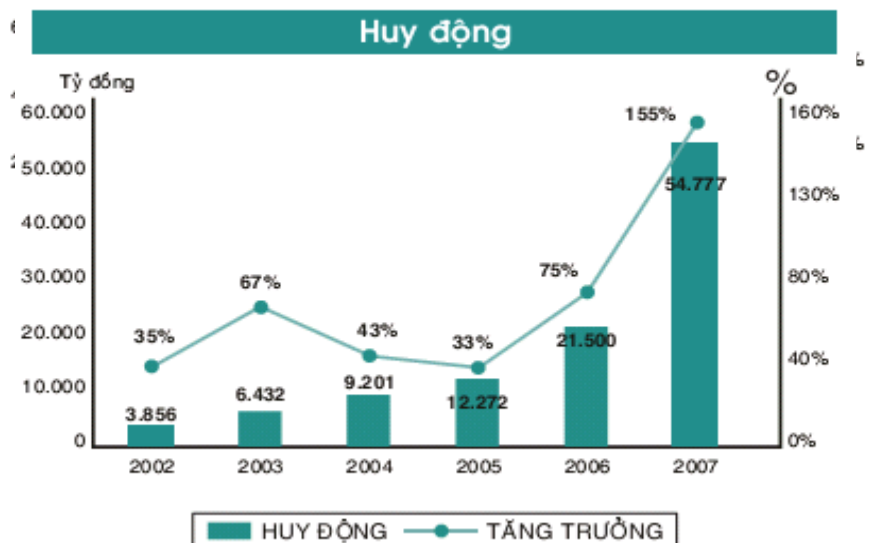
## 3) Tình hình tăng trưởng qua các năm

Tổng tài sản của Sacombank tăng đều qua các năm từ 2002-2005 và tăng vọt trong năm 2007 lên đến con số ấn tượng 63.484 tỷ đồng đạt mức tăng trưởng 156% so với năm 2006. Dự kiến trong năm nay đạt kế hoạch 93.000 tỷ đồng. Sacombank là một trong những ngân hàng TMCP có tổng tài sản lớn nhất Việt Nam hiện nay.

## Cho vay



## Huy động



Năm 2007 vừa qua là năm thứ 16 Sacombank liên tục có lãi và cũng là năm đạt lợi nhuận cao nhất từ trước đến giờ, lợi nhuận trước thuế đạt 1452 tỷ đồng đạt mức tăng trưởng 167% so với năm 2006. Tổng vốn huy động quy

VNĐ đạt 54.777 tỷ đồng , tăng 155% và dư nợ cho vay tăng gần 136% đạt mức 34.317 tỷ đồng. Nhìn chung tình hình huy động vốn và cho vay của Sacombank đạt ở mức cao, tốc độ tăng trưởng cao hơn bình quân ngành (cả nước trung bình cho vay 38% và huy động vốn đạt 37.5%)

## ***VI. Chiến lược phát triển dài hạn của Sacombank***

Mục tiêu chiến lược thời kỳ 2007-2010 là quyết tâm xây dựng Sacombank trở thành Ngân hàng bán lẻ, hiện đại, đa năng, đạt mức trung bình tiên tiến trong khu vực và từng bước hình thành một Tập đoàn tài chính đa chức năng, trong đó Sacombank là đơn vị hạt nhân trong giai đoạn 2011-2020.

### **❖ Về năng lực tài chính**

Tiếp tục tăng nhanh vốn tự có bằng việc tăng cường tích lũy thông qua việc phát triển mạnh các quỹ dự trữ và dự phòng, phấn đấu đến cuối năm 2010 vốn tự có đạt khoảng 16.000 - 16.500 tỷ đồng (tương đương 1 tỷ dollars Mỹ). Trong đó, vốn điều lệ tính đến năm 2010 đạt khoảng trên 11.500 tỷ đồng chủ yếu bằng phương thức tái đầu tư từ cổ tức của cổ đông hiện hữu.

### **❖ Về tổng tài sản**

Tổng tài sản của Sacombank đến năm 2010 dự kiến sẽ đạt mức tối thiểu 155.000 tỷ đồng tăng gấp gần 10,5 lần so với cuối năm 2005. Trong đó, giai đoạn 2007-2010 nguồn vốn huy động từ tổ chức kinh tế và dân cư tăng trưởng bình quân 60-65%.

### **❖ Về hoạt động tín dụng**

Tổng dư nợ cho vay đến cuối năm 2010 dự kiến sẽ đạt 82.000 - 85.000 tỷ đồng chiếm tỷ trọng 65% - 70% trên tổng nguồn vốn huy động, tăng bình quân mỗi năm khoảng 55% -60% so với năm trước. Trong đó, dư nợ cho vay nhỏ, phân tán phải chiếm tỷ trọng 55% -60%. Nợ quá hạn chiếm tỷ trọng dưới 2%/ tổng dư nợ tín dụng.

### **❖ Về kinh doanh dịch vụ**

Trong thời kỳ kế hoạch 2006 - 2010, Sacombank sẽ tập trung hết sức vào quá trình phát triển mở rộng các dịch vụ ngân hàng; quan tâm đặc biệt đến các dịch vụ ngân hàng điện tử, ngân hàng quốc tế. Dự kiến đến năm 2010 thu nhập

phi tín dụng phải chiếm tỷ trọng khoảng 32% - 35% trên tổng thu nhập của ngân hàng.

❖ **Về lợi nhuận và các chỉ tiêu tài chính**

Trong những năm 2007 - 2010 đảm bảo lợi nhuận trước thuế tăng bình quân mỗi năm 55% - 60% so với năm trước. Tỷ suất lợi nhuận/ tổng tài sản vào năm 2010 dự kiến đạt 1,7% -1,9% và tỷ suất sinh lời/ vốn vào năm 2010 đạt 22% - 23%.

❖ **Về mạng lưới hoạt động**

Phấn đấu đến cuối năm 2010, mạng lưới chi nhánh của Sacombank sẽ có mặt tại tất cả các tỉnh, thành miền Nam, miền Trung và tại tất cả các tỉnh thành kinh tế trọng điểm miền Bắc. Dự kiến mạng lưới hoạt động của Sacombank vào năm 2010 sẽ đạt trên 320 điểm. Đồng thời tiến hành thành lập các chi nhánh tại các quốc gia lân cận, văn phòng đại diện tại Mỹ, Châu Âu và Châu Úc.

❖ **Về hệ thống công nghệ thông tin**

Mục tiêu đặt ra Sacombank phải là một trong những ngân hàng có hệ thống công nghệ thông tin hiện đại và tiên tiến nhất trong hệ thống các ngân hàng thương mại trong cả nước.

❖ **Về phát triển nguồn nhân lực**

Nguồn nhân lực có chất lượng cao là yếu tố cốt lõi để đáp ứng yêu cầu phát triển nhanh và bền vững. Dự kiến đến năm 2010 đội ngũ CBNV của Ngân hàng đạt trên 5.800 người, Sacombank sẽ khẩn trương xây dựng Trung tâm đào tạo nhằm đáp ứng yêu cầu đào tạo căn bản, đào tạo chuyên sâu, đào tạo nâng cao và đào tạo cán bộ quản lý điều hành các cấp.

❖ **Về tái cấu trúc tổ chức và hoạt động của Ngân hàng**

Hoàn thiện bộ máy điều hành theo dòng sản phẩm hướng về khách hàng, không ngừng nâng cao chất lượng đội ngũ cán bộ công nhân viên theo hướng chuyên nghiệp hóa, tăng cường kỹ năng quản trị - điều hành - giám sát, đồng thời trong năm 2007 hoàn tất chương trình chuẩn mực hóa, mô hình hoá các quy trình tác nghiệp để nâng cao năng suất lao động và chăm sóc tốt nhất mọi yêu cầu của khách hàng.

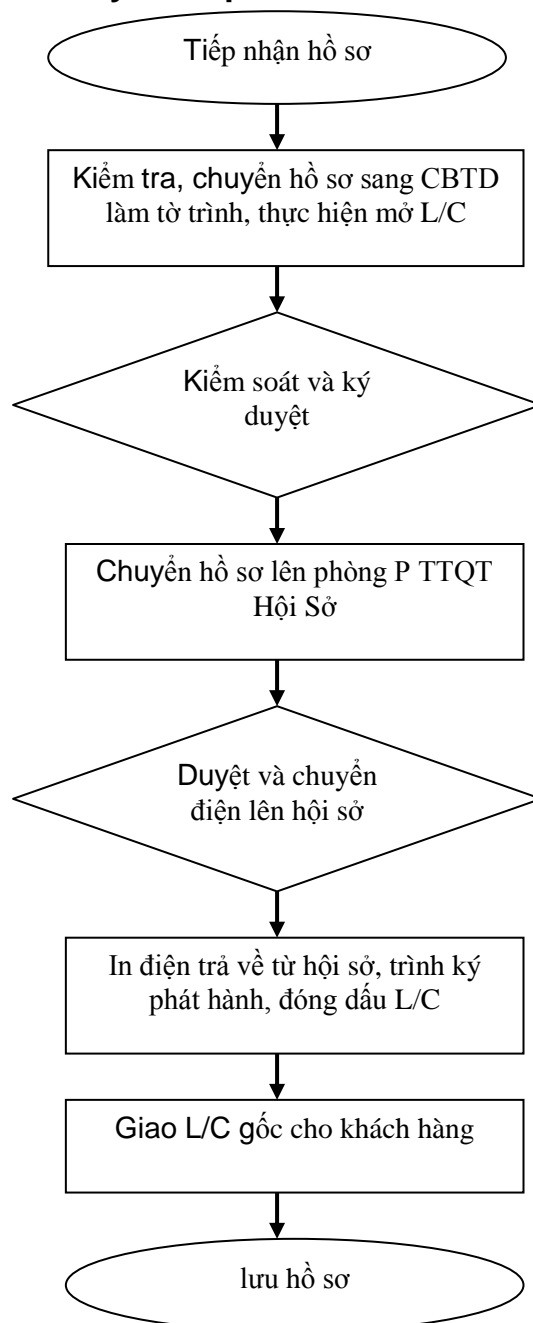
## **Phần 3: Quy Trình Thanh Toán Bằng L/C Nhập Khẩu Tại Sacombank**

### ***I. Những thủ tục cần thiết khi mở L/C tại Sacombank.***

- Giấy yêu cầu mở L/C (theo mẫu).
- Hợp đồng ngoại thương (bản sao y).
- Hợp đồng bảo hiểm (nếu có).
- Giấy phép nhập khẩu (mặt hàng nhập khẩu theo giấy phép).
- Hợp đồng bảo lãnh (L/C trả chậm).
- Bản sao hồ sơ pháp lý (đối với khách hàng giao dịch lần đầu tiên).
- Tờ trình tín dụng được duyệt, phương án vay ỗn (nếu ngân hàng có tài trợ).
- Đơn xin mua ngoại tệ.
- Giấy ủy quyền cử người đại diện giao dịch với ngân hàng.
- Văn bản cam kết lịch thanh toán (L/C trả chậm).

## II. Quy trình phương thức thanh toán bằng L/C nhập khẩu tại Sacombank

### 1. Quy trình phát hành L/C



#### a) Tiếp nhận và kiểm tra hồ sơ khách hàng theo các tiêu chí sau:

Hồ sơ đủ loại chứng từ từ từ

Chứng từ có chữ ký thẩm quyền

Giấy yêu cầu mở L/C không thiếu các chi tiết quan trọng, nếu có chỉnh sửa phải có dấu xác nhận chỉnh sửa của đơn vị.

Nội dung HĐ bảo hiểm phù hợp với nội dung L/C yêu cầu mở.

**b) Lập tờ trình:**

Trên tờ trình cần thể hiện:

Hàng hóa nhập khẩu: mã lực, mức độ chuyên dùng và mục đích sử dụng tại đơn vị nhập khẩu có thuộc diện cấm nhập hoặc nhập khẩu có điều kiện không.

Nhà cung cấp là đối tác quen thuộc của nhà nhập khẩu, có uy tín trên thương trường quốc tế.

Trường hợp có tài trợ thì hồ sơ tài trợ được lập và lưu theo đúng cơ chế cho vay sản xuất kinh doanh hiện nay.

**c) Thực hiện ký quỹ, xuất nhập ngoại bảng, soạn và in điện L/C:**

Tiến hành các bước trong giao dịch mở L/C của phân hệ tài trợ thương mại-Smartbank để thực hiện ký quỹ, nhập ngoại bảng, soạn điện L/C và in bản thảo điện MT700 từ Smartbank. Căn cứ có giá trị pháp lý duy nhất để soạn thảo L/C là giấy yêu cầu phát hành L/C của khách hàng, HĐ chỉ có giá trị tham khảo.

Kiểm tra nội dung bản thảo điện L/C.

**d) Trình ký và trình duyệt điện phát hành L/C**

Trình toàn bộ hồ sơ vừa thực hiện ở bước trên cho kiểm soát/trưởng phòng kiểm tra, có ý kiến và trình tiếp cho giám đốc.

Trình ban lãnh đạo chi nhánh duyệt ký quỹ và ký duyệt điện phát hành L/C để chuyển điện L/C lên hội sở.

**❖ Lưu ý:**

Trường hợp có tài trợ khách hàng thanh toán L/C: phải hoàn tất hồ sơ vay song song với hồ sơ L/C để trình ban lãnh đạo chi nhánh duyệt một lần, L/C chỉ được phát hành khi tờ trình L/C được duyệt.

Trường hợp bảo lãnh thanh toán trả chậm: việc phát hành L/C chỉ được thực hiện khi hoàn tất hồ sơ cầm cố/ thế chấp tài sản để ngân hàng bảo lãnh và không được hoàn lại vì bất cứ lý do gì.

Trường hợp trình phát hành L/C vượt hạn mức phán quyết của GĐCN, GĐCN phải có ý kiến đề xuất, trình Ban Tổng Giám Đốc.

**e) Hội sở tiếp nhận, kiểm tra và xử lý hồ sơ từ chi nhánh:**

**Trường hợp 1: Hồ sơ phát hành thuộc hạn mức GĐCN**

Kiểm tra nội dung L/C để đảm bảo các điều khoản quy định rõ ràng, hợp lý, không mâu thuẫn nhau. Nếu có mâu thuẫn giữa bản thảo và đơn xin mở thì căn cứ vào bản thảo đã có chữ ký của GD để điều chỉnh.

Kiểm tra và xác định lại ngân hàng nhận điện L/C

Trình kiểm soát viên / trưởng phòng hội sở ký

Đối chiếu file điện MT700 chi nhánh gửi lên bằng smartbank và bản thảo điện GĐCN đã ký duyệt. Nếu có sai biệt thì căn cứ vào bản thảo điện MT700 để điều chỉnh.

### **Trường hợp 2: Hồ sơ vượt hạn mức phát hành của GĐCN**

Thực hiện các bước như trường hợp 1

Có ý kiến đề xuất trên tờ trình về việc phát hành L/C vượt hạn mức chi nhánh

Trình KSV hội sở/ TP hội sở ký

Trình Ban Tổng Giám Đốc ký duyệt tờ trình.

#### **f) Hội sở chuyển điện Swift ra nước ngoài:**

Sau khi hồ sơ phát hành L/C được duyệt, tiến hành duyệt điện từ Smartbank qua Swift.

Vào Swift duyệt bước 1.

Duyệt điện swift bước 2.

Duyệt điện swift bước 3.

Trả điện về chi nhánh

#### **g) Hoàn tất hồ sơ phát hành:**

##### **• Tại hội sở:**

In điện Swift

Mở bìa lưu hồ sơ

##### **• Tại chi nhánh:**

Nhận điện 700 hội sở chuyển về

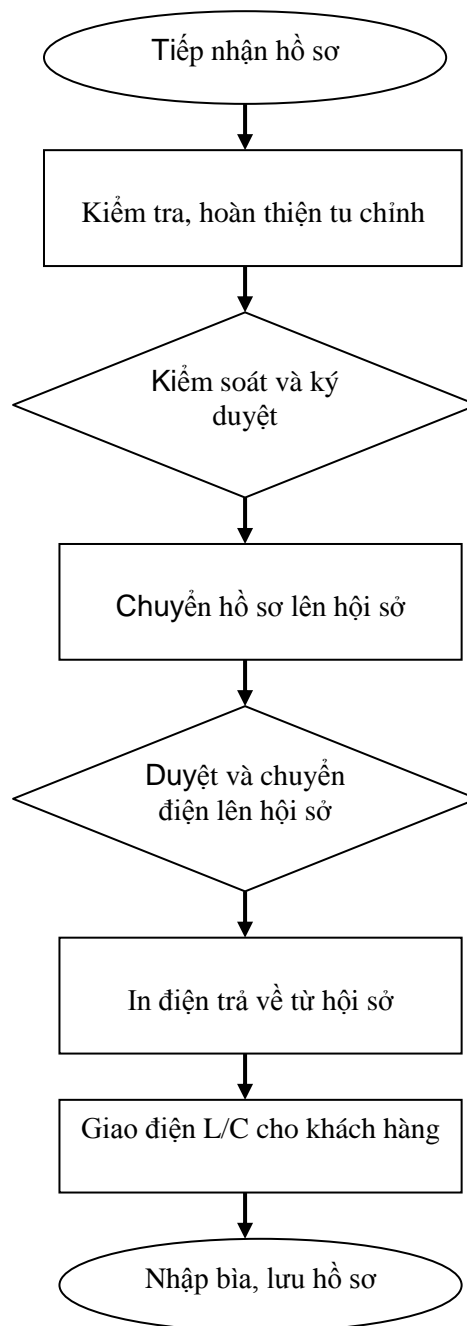
In điện từ Smartbank, trình ký GĐCN.

Giao điện L/C cho khách hàng.

Mở bìa lưu hồ sơ.



## 2. Quy trình tu chỉnh L/C



### a) Tiếp nhận và kiểm tra hồ sơ:

Tiếp nhận giấy yêu cầu tu chỉnh của khách hàng.

Kiểm tra nội dung yêu cầu tu chỉnh. Nếu yêu cầu tu chỉnh chưa hợp lệ, yêu cầu khách hàng chỉnh sửa.

### b) Xử lý hồ sơ:

Thực hiện ký quỹ, hạch toán ngoại bảng (TH tu chỉnh tăng tiền).

Thực hiện các bước trong giao dịch tu chính L/C-phân hệ TTTM, Smartbank và soạn điện MT707. Căn cứ duy nhất để soạn điện tu chính là giấy yêu cầu tu chính của khách hàng.

In điện tu chính từ Smartbank.

**c) Trình ký và trình duyệt điện Smartbank chuyển lên hội sở**

Trình toàn bộ hồ sơ vừa thực hiện cho KSVCN/TP kiểm tra, có ý kiến đề trình tiếp GĐCN.

Trình GĐCN ký duyệt, đóng dấu lên bản thảo điện tu chính

Trình GĐCN duyệt điện tu chính trên Smartbank

Chuyển điện lên hội sở

**d) Hội sở tiếp nhận và xử lý hồ sơ từ chi nhánh:**

Kiểm tra nội dung tu chính để đảm bảo các điều khoản tu chính rõ ràng, hợp lý không gây bất lợi cho ngân hàng. Nếu có bất hợp lý trên bản thảo điện thì căn cứ vào bản thảo điện có chữ ký của GĐCN để điều chỉnh. Trình kiểm soát/TP ký trên bản thảo điện.

Nếu tu chính tăng tiền vượt hạn mức CN, trình hồ sơ qua lãnh đạo phòng có ý kiến trước khi trình ban TGD.

Đối chiếu file điện MT707 chi nhánh gửi lên bằng smartbank và bản thảo điện GĐCN đã duyệt. nếu có sai biệt thì căn cứ vào bản thảo điện MT707 để điều chỉnh.

**e) Duyệt và chuyển điện Swift ra:**

TTVHS duyệt trên Smartbank căn cứ trên các chỉnh sửa trên bản thảo có đầy đủ chữ ký của GĐCN và TP TTQT, chuyển điện từ Smartbank qua Swift.

Duyệt điện Swift bước 1, bước 2, bước 3

Trả điện về chi nhánh.

**f) Hoàn tất hồ sơ tu chính:**

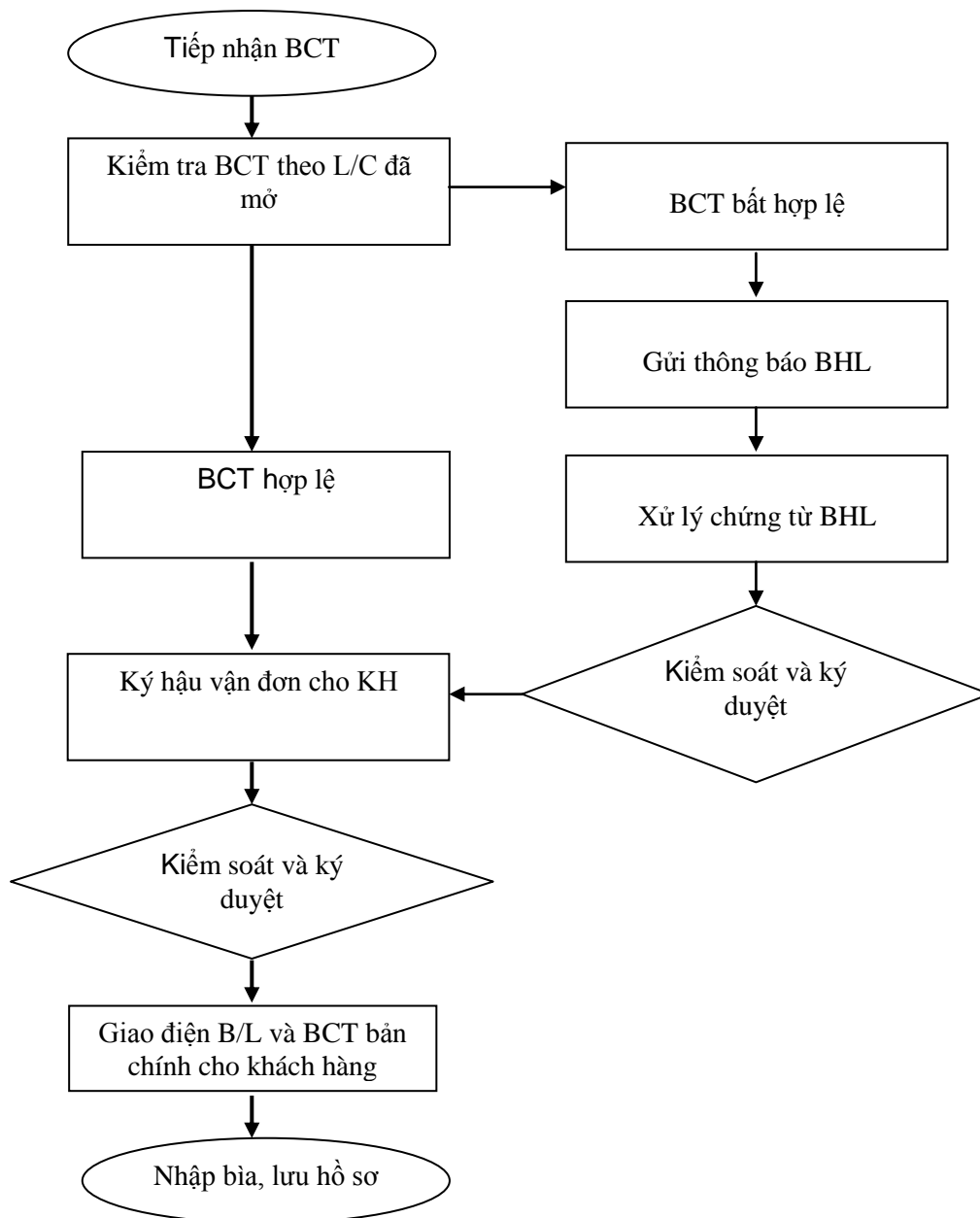
• **Tại hội sở:**

In điện Swift, Mở bìa lưu hồ sơ.

• **Tại chi nhánh:**

In điện, giao điện tu chính cho khách hàng, mở bìa lưu hồ sơ

### 3. Quy trình xử lý L/C



#### a) Tiếp nhận BCT từ nước ngoài gửi về

Mở bì thư, đóng dấu Chứng Từ Đến.

Lưu lại một bộ photo các chứng từ cùng chỉ dẫn thanh toán (cover letter) của ngân hàng nước ngoài.

#### b) Kiểm tra BCT:

Cơ sở kiểm tra:

- L/C do Sacombank phát hành
- UCP theo qui định trong L/C

Thông báo BCT đã về cho khách hàng bằng phương tiện nhanh nhất trong vòng 24h để khách hàng chuẩn bị nguồn thanh toán

Cập nhật dữ liệu chứng từ về vào Smartbank để theo dõi ngày đến hạn thanh toán và cập nhật lên bì hồ sơ 2 chi tiết chính: ngày chứng từ về, trị giá BCT

Nếu BCT hợp lệ, yêu cầu khách hàng nộp tiền thanh toán và trao toàn bộ BCT gốc cho khách hàng (trừ Cover Letter gốc).

Nếu BCT bất hợp lệ, chuyển lên hội sở bản gốc Cover Letter, bản sao Hối Phiếu, Invoice, B/L và các chứng từ khác có bất hợp lệ

**c) Xử lý chứng từ BHL:**

**❖ Gửi thông báo BHL:**

Soạn điện thông báo BHL trên Smartbank, in điện trình KSVCN/TPCN kiểm tra và trình tiếp GĐCN ký và duyệt trên Smartbank.

Gửi thông báo cho phòng TTQT: ngày Fax thông báo BHL cho P.TTQT chậm nhất 16h ngày làm việc thứ 5 kể từ ngày chứng từ đến chi nhánh, ghi rõ các điểm sai biệt.

Thông báo cho khách hàng, chi nhánh chỉ được thông báo các BHL cho khách hàng bằng văn bản sau khi đã thống nhất với P.TTQT.

P.TTQT tiếp nhận hồ sơ từ chi nhánh và kiểm tra hồ sơ

Trình lãnh đạo phòng ký

Duyệt điện trên Smartbank chuyển vào Swift

Duyệt Swift bước 1, bước 2, bước 3

Kết nối Swift, chuyển điện ra nước ngoài.

Chuyển điện về chi nhánh, chi nhánh in điện giao cho khách hàng

**❖ Gia hạn thanh toán:**

Việc gia hạn thanh toán phải được hoàn tất trước ngày đáo hạn L/C

Nhận văn bản của KH

Thực hiện các bước trên Smartbank, soạn điện đề nghị nước ngoài gia hạn thanh toán.

Trình KSVCN/TPCN có ý kiến và trình tiếp GĐCN ký bản thảo và duyệt điện trên Smartbank chuyển về hội sở.

TTVHS duyệt điện trên Smartbank trình KSVHS/TPHS ký

Duyệt điện Smartbank qua Swift. Kết nối chuyển điện ra nước ngoài và chuyển điện về chi nhánh

Chi nhánh thông báo cho khách hàng kết quả khi nhận điện của hội sở.

Cập nhật ngày thanh toán mới nếu được gia hạn

❖ **Giảm giá trị thanh toán:**

Thực hiện giống như gia hạn thanh toán trừ trường hợp ngân hàng chuyển chứng từ chủ động gửi điện đồng ý giảm giá trị thanh toán.

❖ **Hoàn trả BCT:**

Việc từ chối thanh toán và việc hoàn trả BCT chỉ được thực hiện khi có văn bản chính thức của khách hàng với điều kiện:

BCT bất hợp lệ

Có điện yêu cầu ngân hàng hoàn trả chứng từ

Xác định thương vụ có tích chất lừa đảo

Nhận văn bản của KH, lập phiếu đề nghị, trình KSVCN/TPCN và GĐCN ký rồi chuyển BCT và 2 văn bản này lên P.TTQT.

TTVHS bảo quản toàn bộ BCT nghiêm ngặt

Lập Cover Letter hoàn trả BCT khi nhận điện có mật mã đồng ý thu hồi lại BCT của ngân hàng chuyển BCT, trình KSVHS/TPHS và ban TGD ký.

Photo toàn bộ bản gốc BCT lưu hồ sơ

Chi nhánh thu phí phát sinh

Cập nhật phát sinh vào chương trình Smartbank và bìa hồ sơ.

**d) Ký hậu vận tải đơn/ phát hành thư bảo lãnh nhận hàng:**

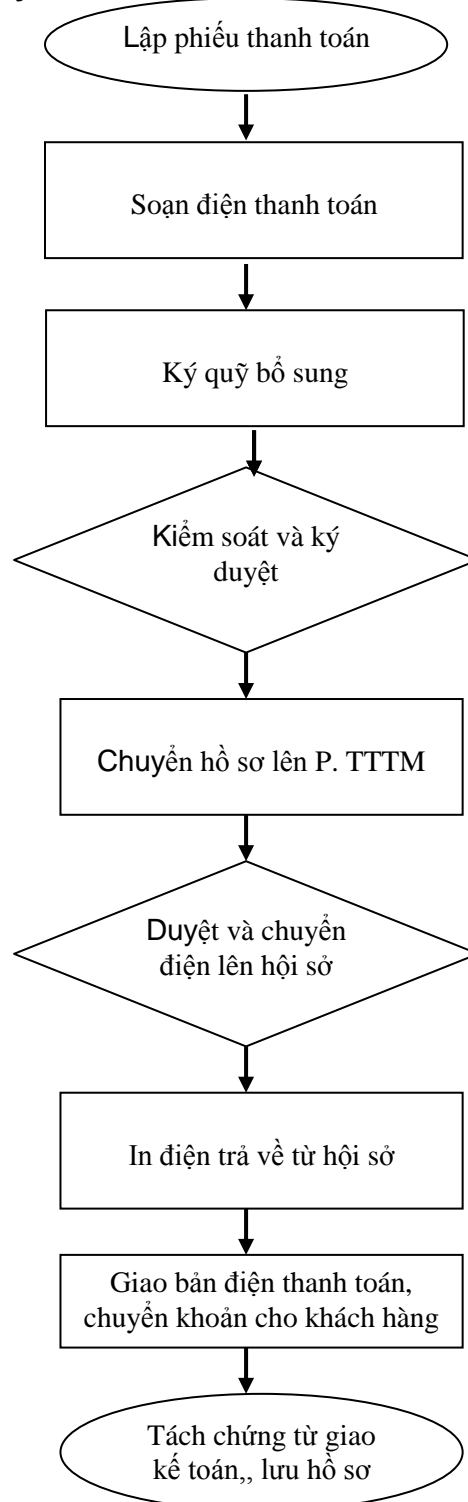
Chi nhánh chỉ được ký hậu vận tải đơn cho KH khi họ đã hoàn thành nghĩa vụ với ngân hàng (nộp đủ tiền thanh toán, hoàn tất thủ tục cầm cố, thế chấp và quản chấp hàng hóa-nếu có yêu cầu tài trợ).

Trích chuyển tiền tập trung thanh toán vào tài khoản ký quỹ hoặc phong tỏa phần tiền chờ thanh toán nếu BCT chưa về đến nhằm tránh tình trạng tài khoản không đủ số dư thanh toán.

Giao vận đơn và BCT bản chính cho KH ký nhận

Lưu bản sao vận đơn đã được GĐCN ký hậu vào hồ sơ L/C

#### 4. Quy trình thanh toán L/C



##### a) L/C trả ngay

BCT hợp lệ: phải thanh toán trong vòng 7 ngày làm việc (đáp ứng với UCP 500) và 5 ngày (đối với UCP 600) từ ngày nhận chứng từ.

BCT có BHL: khi thanh toán phải phiếu đề nghị ký hậu vận đơn đã có chữ ký xác nhận của GĐCN.

GDVCN cho khách hàng ký quỹ bổ sung và, xuất ngoại bảng, lập phiếu thanh toán theo mẫu 02-TTQT. GDVTK xác nhận số dư hạch toán.

Tiến hành soạn điện MT202, MT576, MT999(nếu có) trên chương trình Smartbank, in điện trình ký kiểm soát ở các bước 1 và 3 qua KSCVN/TPCN, trình tiếp toàn bộ hồ sơ và B/L (ký hậu) cho GDCN. Duyệt điện chuyển lên hội sở đồng thời chuyển bản thảo điện, phiếu thanh toán có chữ ký GDCN và phiếu chuyển khoản về hội sở.

Hội sở căn cứ vào điện MT202 chỉnh sửa cho đúng ký thuật thanh toán, duyệt điện Smartbank vào Swift và chuyển điện ra nước ngoài. Sau đó chuyển điện đã duyệt về cho chi nhánh.

Cập nhật và mở bìa lưu hồ sơ.

Chi nhánh nhận điện từ hội sở, in điện, giao điện cho khách hàng, tách chứng từ giao kế toán và lưu hồ sơ.

**b) L/C trả chậm:**

Sau khi nhận hồi phiếu đã được khách hàng ký chấp nhận thanh toán, chi nhánh chuyển phiếu đề nghị đi điện chấp nhận thanh toán lên hội sở, đến ngày đáo hạn mới thực hiện thanh toán như trên.

**c) L/C xác nhận:**

Việc phát hành, tu chỉnh, thanh toán sẽ được xử lý theo từng trường hợp tùy theo yêu cầu cụ thể của khách hàng và của ngân hàng xác nhận.

## 5. Quy trình hủy L/C

**a) Hủy L/C còn hiệu lực**

❖ **Điều kiện:**

L/C không hủy ngang chỉ được hủy khi có sự đồng ý của các bên tham gia.

Chỉ được thực hiện yêu cầu hủy L/C của KH khi BCT chưa được xuất trình hoặc đã thanh toán hết các BCT đã xuất trình.

❖ **Người mở yêu cầu hủy L/C:**

GDVCN tiếp nhận, kiểm tra điều kiện hủy.

Tiến hành các bước trên smartbank, soạn điện hủy L/C gửi đến ngân hàng người thụ hưởng yêu cầu họ thông báo đến cho người thụ hưởng và điện xác nhận lại cho Sacombank.

Trình KSVCN/TPCN kiểm soát và trình tiếp GĐCN duyệt.

Chuyển bản thảo và truyền điện lên P.TTQT

P.TTQT kiểm tra và duyệt điện theo nội dung bản thảo rồi kết nối chuyển điện ra nước ngoài.

Sau khi nhận được điện trả lời từ nước ngoài xác nhận người thụ hưởng đồng ý hủy L/C. P.TTQT giao điện cho chi nhánh.

GDVCN tiến hành giải tỏa tiền ký quỹ cho KH, đồng thời thu các phí phát sinh, xuất ngoại bảng và đóng hồ sơ.

❖ **Ngân hàng thông báo yêu cầu hủy L/C:**

GDVCN nhận điện từ P.TTQT, thông báo ngay cho người mở L/C và đề nghị trả lời bằng văn bản.

Sau khi nhận được văn bản trả lời từ KH, nếu ngân hàng nước ngoài yêu cầu, chi nhánh phải soạn điện phúc đáp, trình KSVCN/TPCN ký, rồi chuyển bản thảo và file điện lên P.TTQT để gửi ngân hàng nước ngoài.

TTVHS kiểm tra nội dung bản thảo điện, trình ký KSVHS+TPHS.

Tiến hành duyệt điện Smartbank và đẩy điện ra nước ngoài qua Swift.

Nếu L/C được hủy, GDVCN tiến hành giải tỏa tiền ký quỹ cho KH đồng thời thu các phí phát sinh, xuất ngoại bảng và đóng hồ sơ.

**b) Hủy L/C đã hết hạn hiệu lực**

GDVCN tiến hành giải tỏa ký quỹ cho KH đồng thời thu các phí phát sinh, xuất ngoại bảng và thông báo cho hội sở đóng hồ sơ với điều kiện.

L/C đã hết hạn hiệu lực sau 15 ngày, KH phải yêu cầu hủy bằng văn bản.

L/C hết hạn hiệu lực chưa đến 15 ngày, KH phải cam kết đảm bảo thanh toán nếu sau khi rút tiền ký quỹ, có chứng từ gửi đến phù hợp với điều kiện và điều khoản của L/C.

Trường hợp L/C hết hạn hiệu lực 3 tháng trở lên và không nhận được văn bản đề nghị của KH. Chi nhánh lập văn bản thông báo cho KH, đề nghị KH có ý kiến về việc đóng hồ sơ. Nếu KH đồng ý đóng hồ sơ, GDVCN thu phí, xuất ngoại bảng đồng thời thông báo cho Hội sở.



## **6. Đánh giá quy trình thực hiện:**

### **a) Thuận lợi:**

Quy trình thực hiện phương thức thanh toán chứng từ nhập khẩu của Sacombank được chuẩn hóa theo một mô hình và tiêu chuẩn hợp lý từ giai đoạn phát hành L/C cho đến giai đoạn kết thúc.

Thời gian phát hành một L/C cho khách hàng nhanh chóng, thủ tục đơn giản.

Mỗi giai đoạn của một quy trình luôn luôn được thực hiện qua hai bước kiểm duyệt từ cấp chi nhánh và một bước kiểm duyệt từ hội sở để đảm bảo độ chính xác và hạn chế rủi ro cho cả phía khách hàng lẫn ngân hàng Sacombank.

Sử dụng hệ thống xử lý Smartbank online trên toàn hệ thống, giao diện thân thiện, dễ sử dụng, luôn luôn cập nhật kịp thời số dư tài khoản của khách hàng để đảm bảo thanh toán kịp thời cho các khách hàng.

Trình độ nhân viên giao dịch cao, làm việc chuyên nghiệp. trong quá trình kiểm tra bộ chứng từ chính xác và nhanh chóng, tạo điều kiện thuận lợi cho khách hàng là các doanh nghiệp nhập khẩu.

Việc thanh toán phí được thực hiện theo từng giai đoạn rõ ràng cho khách hàng dễ hiểu và thuận tiện cho việc kiểm toán về sau.

Việc lưu hồ sơ khách hàng được phân chia nhằm quản lý những khách hàng giao dịch thường xuyên và khách hàng mới để có những chính sách cũng như ưu đãi đối với từng loại khách hàng.

### **b) Hạn chế:**

Hệ thống xử lý Smartbank vẫn còn nhiều bất cập, thường xuyên xảy ra tình trạng treo hệ thống, quá trình tạo báo cáo mất nhiều thời gian dẫn đến công tác thực hiện của các giao dịch viên bị chậm trễ, mất thời gian chờ đợi của khách hàng.

Chưa áp dụng tiêu chuẩn chất lượng ISO

Việc trình ký nhiều lần cũng là một trong những nguyên nhân làm cho tiến độ thực hiện bị gián đoạn.

Chứng từ kế toán còn nhiều loại.

### **III. Tình hình hoạt động của phòng TTQT qua các năm**

#### **1. Tình hình xuất nhập khẩu của Việt Nam trong những năm qua**

Sacombank là một trong những ngân hàng thương mại lớn nhất Việt Nam, tuy không giống ngân hàng ngoại thương (Vietcombank) có bề dày kinh nghiệm và mạng lưới khách hàng xuất nhập khẩu rộng lớn, nhưng được sự quan tâm của ban lãnh đạo ngân hàng, cùng với sự vươn lên của bản thân, hoạt động TTQT của Sacombank cũng như dịch vụ thanh toán bằng L/C nhập khẩu đã từng bước trưởng thành và khẳng định được vị trí của mình trên thị trường TTQT Việt Nam vô cùng sôi động và cạnh tranh quyết liệt.

#### **Tình hình xuất nhập khẩu trong những thời gian qua:**

(tốc độ tăng trưởng so với năm trước)

Đơn vị: tỷ USD

	<b>Kim ngạch XNK</b>	<b>Tốc độ tăng trưởng</b>	<b>Xuất khẩu</b>	<b>Tốc độ tăng trưởng</b>	<b>Nhập khẩu</b>	<b>Tốc độ tăng trưởng</b>
<b>2005</b>	69.42	18.8%	32.44	22.4%	36.98	15.7%
<b>2006</b>	84.7	22%	39.8	22.8%	44.9	21.4%
<b>2007</b>	111.2	31.3%	48.5	21.9%	62.7	40%

(Tổng cục hải quan [www.gso.gov.vn](http://www.gso.gov.vn))

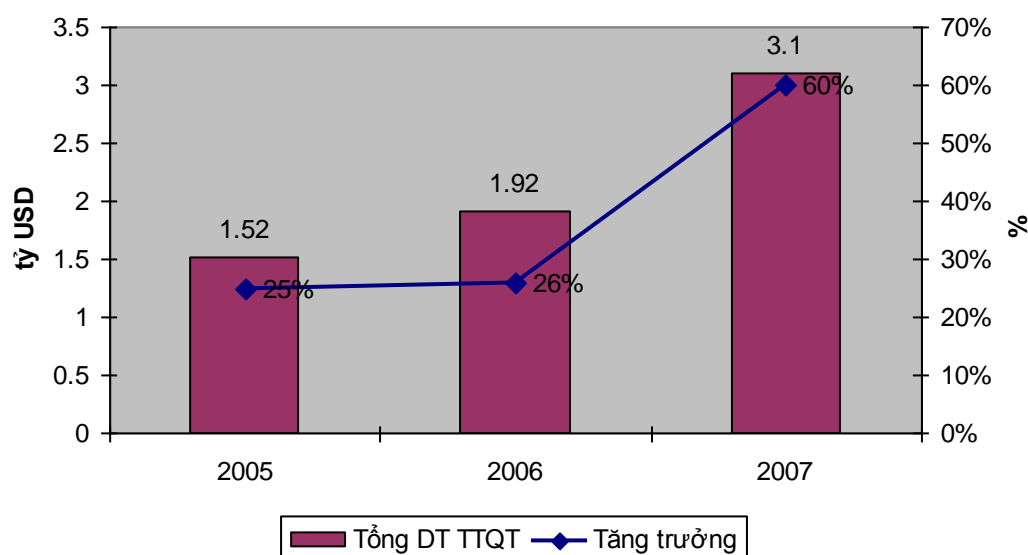
Trong 3 năm vừa qua, kim ngạch xuất nhập khẩu đều tăng, đặc biệt trong năm 2007, với việc Việt Nam trở thành thành viên của Tổ chức thương mại thế giới (WTO), tổng kim ngạch xuất khẩu đạt 111.2 tỷ USD đạt mức tăng trưởng cao nhất từ trước đến nay với 31.3%, trong đó nhập khẩu luôn chiếm một tỷ trọng lớn trong tổng kim ngạch xuất nhập khẩu, tổng kim ngạch nhập khẩu tăng gần 40% so với năm 2006. Việc mới tham gia vào nền kinh tế toàn cầu, hợp tác với nhiều đối tác mới nước ngoài thì việc thanh toán bằng phương thức tín dụng chứng từ là phổ biến nhất. Việc tốc độ tăng trưởng hàng nhập khẩu tăng đồng nghĩa với việc thanh toán với đối tác nước ngoài là khá lớn. Do đó đây vừa là một cơ hội cho bộ phận thanh toán quốc tế vừa là một áp lực cho ngân hàng Sacombank nói riêng và hệ thống các ngân hàng nói chung.

## 2. Những kết quả tích cực:

### ❖ Doanh số TTQT (Đơn vị: tỷ USD)

	2005	2006	2007
<b>Tổng DT TTQT</b>	<b>1.52</b>	<b>1.92</b>	<b>3.1</b>
<b>Tăng trưởng</b>	<b>25%</b>	<b>26%</b>	<b>60%</b>

( Báo cáo thường niên Sacombank 2005, 2006, 2007)



Doanh số của Sacombank trong lĩnh vực hoạt động thanh toán quốc tế tăng đều qua các năm. Trong năm 2007 doanh số từ hoạt động này đạt gần 3.1 tỷ USD, tăng gần 60% so với năm 2006.

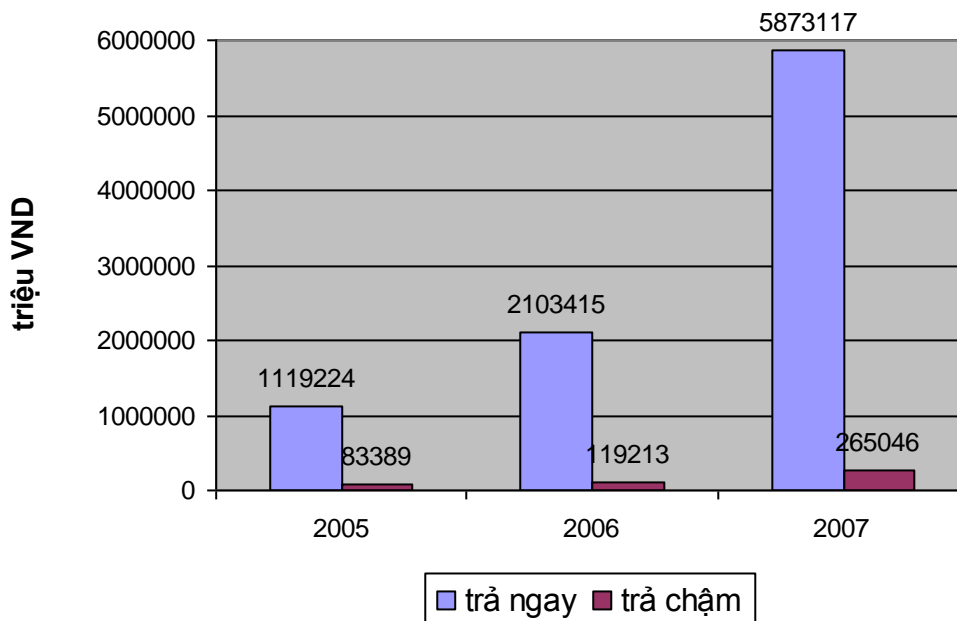
Cùng với sự tăng trưởng của tổng kim ngạch xuất nhập khẩu của cả nước ta, sự gia tăng doanh số của phòng TTQT, đặc biệt trong năm 2007 doanh số TTQT tăng đến gần 60% cho thấy Sacombank đã có được tầm nhìn xa, biết nắm lấy thời cơ, cơ hội của sự kiện Việt Nam gia nhập WTO và có những chiến lược phát triển đúng đắn, những chính sách tài trợ thương mại hiệu quả cho các doanh nghiệp xuất nhập khẩu và đã lôi kéo được nhiều khách hàng về Ngân hàng. Doanh số tăng đồng nghĩa với việc ngày càng có nhiều khách hàng sử dụng dịch vụ của Ngân hàng và giá trị thanh toán ngày càng lớn, đây là một thành tựu đáng khích lệ.

Cùng với việc đạt được doanh số TTQT cao, tính từ đầu năm 2007, đã 4 lần Sacombank nhận giải thưởng lớn về thanh toán quốc tế từ các ngân hàng danh tiếng trên thế giới gồm: HSBC, Wachovia, Standard Chartered và American Express.

❖ **Tổng số tiền của thư tín dụng quy đổi VND còn hiệu lực cho đến cuối năm: (ĐVT: triệu VND)**

Năm	2005	2006	2007
<b>L/C trả ngay</b>	1.119.224	2.103.415	5.873.117
<b>L/C trả chậm</b>	83.389	119.213	265.046

(Báo cáo thường niên Sacombank 2005, 2006, 2007)



Cho đến cuối năm 2007 vừa qua, tổng số dư thanh toán bằng LC trả ngay quy đổi còn hiệu lực lên đến con số 5.873.117 triệu VND, trong khi L/C trả chậm chỉ đạt 265.046 triệu VND, sự chênh lệch này cho thấy việc thanh toán bằng L/C trả ngay chiếm một tỷ trọng lớn trong tổng giá trị thanh toán bằng L/C, con số này còn nói lên hoạt động phương thức thanh toán bằng L/C chiếm một tỷ trọng khá lớn trong hoạt động TTQT nói chung của Sacombank

Tổng giá trị quy đổi của dịch vụ thanh toán bằng L/C tăng đều qua các năm, đặc biệt việc tăng nhanh từ con số 2.103.415 triệu VND lên đến 5.873.117 triệu VND trong một năm cho thấy hoạt động thanh toán bằng LC của Sacombank chiếm một tỷ trọng lớn nhất trong các phương thức thanh toán như D/P, D/A,

TTR và đã đạt được một kết quả khả quan nhất định, đặc biệt trong bối cảnh nền kinh tế cạnh tranh quyết liệt của các hệ thống ngân hàng với nhau.

❖ **Mạng lưới đại lý ngân hàng ngày càng được mở rộng:**

Năm	2005	2006	2007
Số đại lý	6500	8900	9700

(Báo cáo thường niên Sacombank 2007)

Việt Nam gia nhập WTO đồng nghĩa với việc các doanh nghiệp mở rộng quan hệ mua bán với nhiều đối tác nước ngoài trên thế giới. Năm bắt được cơ hội đó cùng với việc thực hiện chính sách đối ngoại mở rộng, đa dạng hóa, đa phương hóa các quan hệ đại lý trên nguyên tắc bình đẳng cùng có lợi, từ năm 2005 đến nay, Sacombank không ngừng mở rộng quan hệ đại lý với các ngân hàng nước ngoài. Số lượng ngân hàng đại lý và số nước thiết lập quan hệ đại lý với Sacombank ngày càng nhiều. Từ chỗ hoàn toàn không có quan hệ với nước ngoài trong những năm đầu, đến năm 2007, Sacombank đã có hơn 9700 đại lý thuộc 250 ngân hàng tại 91 quốc gia trên toàn thế giới.

❖ **Thương hiệu của Sacombank ngày càng được nâng cao:**

Cùng với việc thiết lập nhiều mối quan hệ đại lý với các ngân hàng lớn trên thế giới, Sacombank đang ngày càng khẳng định mình trên con đường hội nhập quốc tế, ngày càng được nhiều đối tác lớn nước ngoài biết đến, đó cũng là một trong những tiền đề giúp cho Sacombank ngày càng phát triển vững mạnh hệ thống TTQT.

Đối với một nước có truyền thống nhập khẩu lớn như Việt Nam thì việc chọn một ngân hàng có nhiều đại lý trên thế giới là một ưu tiên hàng đầu của các doanh nghiệp nhập khẩu, giúp họ hạn chế tối đa về mặt chi phí khi không phải thông qua nhiều trung gian ngân hàng khác. Và Sacombank được biết đến như là một trong những ngân hàng có mạng lưới đại lý rộng khắp

Việc xây dựng hoàn thành Trung tâm dữ liệu lớn nhất trong hệ thống ngân hàng đầu năm 2008 vừa qua cũng là một thành tựu to lớn góp phần vào việc phát triển hệ thống TTQT nói riêng và toàn bộ hệ thống xử lý giao dịch của Sacombank nói chung.

### 3. Những mặt hạn chế:

Bên cạnh những kết quả khả quan thì hoạt động TTQT của Sacombank cũng bộc lộ những hạn chế nhất định.

Đối với một nền kinh tế đang phát triển như Việt Nam với tổng kim ngạch xuất nhập khẩu lên đến 111.2 tỷ USD trong năm 2007, mà doanh số thanh toán quốc tế của Sacombank chỉ đạt được 3.1 tỷ USD, chiếm chưa đến 3% tổng kim ngạch xuất nhập khẩu của cả nước, trong khi đó, doanh số thanh toán xuất nhập khẩu của Vietcombank đạt 26.32 tỷ USD, chiếm hơn 23% mặc cho sự cạnh tranh khốc liệt về tỷ giá, lãi suất chiết khấu; phí thanh toán, thủ tục thanh toán; dịch vụ chăm sóc, phục vụ khách hàng v.v ..Điều này cho thấy hoạt động TTQT của Sacombank chỉ chiếm một thị phần nhỏ trong toàn hệ thống ngân hàng chưa xứng đáng với quy mô cũng như mạng lưới hoạt động của Sacombank.

Xét trên phạm vi toàn quốc, thị phần TTQT nói chung và thị phần thanh toán hàng nhập nói riêng của Sacombank không thực sự cạnh tranh lắm.

Sacombank chưa áp dụng tiêu chuẩn quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn quốc tế, chưa tạo được lòng tin tuyệt đối từ phía khách hàng.

Phí dịch vụ chưa mang tính cạnh tranh cao (phí ký hậu vận đơn tại Sacombank là 5 USD, trong khi tại ACB chỉ có 2 USD)

Dịch vụ thanh toán quốc tế tại Sacombank chưa mang tính cạnh tranh cao, chưa có tiêu chí phân loại khách hàng rõ ràng để có những ưu đãi cho từng đối tượng khách hàng cụ thể, điều này có thể làm giảm mức tín nhiệm của khách hàng đối với ngân hàng

Chưa xây dựng cơ sở đánh giá năng lực làm việc của nhân viên thực sự cụ thể, nên không có tác dụng kích thích nhân viên phấn đấu hơn trong công việc.

Sự cạnh tranh về doanh số so với các ngân hàng khác trong hệ thống chưa cao: VCB có doanh số thanh toán xuất nhập khẩu lớn nhất với khách hàng là các doanh nghiệp xuất khẩu lớn, Ngân hàng Đông Á đứng đầu về doanh số chi trả kiều hối và có nghiệp vụ kinh doanh ngoại tệ phát triển; ACB với chiến lược marketing rất chuyên nghiệp.

Công nghệ ngân hàng chưa cao: hiện nay Sacombank sử dụng chương trình Smartbank do FPT cung cấp để quản lý và xử lý các giao dịch phát sinh hàng ngày. Chương trình Smartbank vẫn còn nhiều bất cập khi số lượng truy cập hệ thống cùng lúc lớn , trong khi đó ACB và EAB đã có những hệ thống xử lý giao dịch có khả năng xử lý lớn hơn (ACB sử dụng chương trình TCBS, còn EAB sử dụng chương trình Flexcube như giải pháp ngân hàng lõi)

## **Phần 4: Giải Pháp Và Đề Xuất Nhằm Nâng Cao Chất Lượng Dịch Vụ Thanh Toán Tín Dụng Chứng Từ Nói Riêng Và Hoạt Động TTQT Nói Chung Tại Sacombank**

### ***I. Mục đích việc đưa ra các giải pháp***

Với mục tiêu chiến lược là quyết tâm xây dựng và phát triển Sacombank trở thành một Ngân hàng bán lẻ hiện đại đa năng đạt mức tiên tiến trong khu vực, được biết đến với chất lượng sản phẩm dịch vụ tốt và phong cách phục vụ chuyên nghiệp. Với định hướng như vậy, Sacombank cần phải nỗ lực hoàn thiện mình từng trong từng khâu, từng lĩnh vực để có thể thỏa mãn những yêu cầu của khách hàng, kể cả khách hàng khó tính nhất, tạo cho khách hàng sự hài lòng tuyệt đối, có lòng tin vào dịch vụ mà Sacombank cung cấp. Đặc biệt trong lĩnh vực TTQT, một trong những mũi nhọn đem lại lợi nhuận cao cho Ngân hàng

### ***II. Giải pháp về quy trình thanh toán bằng L/C nhập khẩu***

Quy trình thanh toán cần luôn luôn được cập nhật, bổ sung, sửa đổi trực tiếp từ các qui trình thực tế của các giao dịch viên, cũng như từ những thay đổi về các điều lệ và quy định của ICC cho phù hợp với quy trình thanh toán của thế giới.

Cần nâng cấp và cải tiến phần mềm quản lý Smartbank, tránh tình trạng hệ thống thường xuyên bị treo làm chậm tiến độ thực hiện.

Nên áp dụng theo một tiêu chuẩn thanh toán quốc tế để tạo và nâng cao niềm tin cũng như sự tin tưởng của khách hàng.

Có những chính sách ưu đãi dành cho những khách hàng lớn và thường xuyên thanh toán bằng thư tín dụng thông qua hệ thống ngân hàng.

Bộ phận TTQT cần giữ quan hệ chặt chẽ và mật thiết với bộ phận tín dụng để luôn luôn cập nhật và bổ sung hồ sơ của khách hàng một cách thường xuyên.



Hạn chế và giảm thiểu những chứng từ kế toán không cần thiết hoặc kết hợp chung để giảm tính phức tạp, tiết kiệm thời gian nhân viên giao dịch làm thay công việc kế toán.

Đặc điểm kinh doanh của Sacombank trong hoạt động thanh toán quốc tế là hoạt động nhập khẩu chiếm một tỷ trọng lớn hơn rất nhiều so với hoạt động xuất khẩu, do đó gặp nhiều khó khăn trong việc cân đối nguồn ngoại tệ. Vì vậy Ngân hàng cần có những chính sách, chương trình phù hợp để thu hút khách hàng có nguồn thu ngoại tệ lớn nhằm tái tạo và cân bằng nguồn ngoại tệ.

Nhu cầu nhập khẩu của doanh nghiệp Việt Nam là rất lớn, đa số thanh toán bằng vốn vay. Do đó khi sử dụng hết hạn mức vay tại ngân hàng này, khách hàng sẽ tìm đến một ngân hàng khác xin cấp một hạn mức tín dụng khác để nhập khẩu, đó cũng là tình trạng chung hiện nay của các doanh nghiệp nhập khẩu. Vì vậy Sacombank cần có những chính sách ưu đãi về hạn mức tín dụng đối với những khách hàng lớn và tiềm năng, thường xuyên giao dịch với ngân hàng. Để thực hiện tốt việc này, phòng TTQT cần kết hợp với phòng tín dụng, cán bộ tín dụng cần làm tốt công tác thẩm định dự án, quản lý tài sản đảm bảo đánh giá chính xác năng lực tài chính doanh nghiệp, xếp loại chất lượng tín dụng cho từng khách hàng, trên cơ sở đó xây dựng những hạn mức mở L/C, hạn mức chiết khấu bộ chứng từ.

Xác lập những chi nhánh Ngân hàng hoạt động tốt, có doanh số cao để nâng cao hạn mức mở L/C cấp chi nhánh, tạo điều kiện cho việc thanh toán nhanh chóng, tiện lợi.

Vì thanh toán bằng L/C nhập khẩu là một trong những hoạt động chủ yếu của Ngân hàng Sacombank trong hoạt động thanh toán quốc tế, do đó cần tăng cường các công tác kiểm tra kiểm soát hoạt động, quy trình một cách thường xuyên nhằm đảm bảo thực hiện đúng quy trình, pháp luật, phù hợp thông lệ quốc tế, nhanh chóng phát hiện ra sai sót để xử lý kịp thời.

### ***III. Giải pháp về hoạt động TTQT tại Sacombank:***

<p style="text-align: center;"><b>SWOT</b></p>	<p style="text-align: center;"><b>O</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>•Việt Nam là thành viên tổ chức WTO.</li> <li>•Tổng giá trị kim ngạch XNK Việt Nam lớn.</li> <li>•Chính sách XNK ngày càng thông thoáng.</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>T</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>•Nhiều ngân hàng 100% vốn nước ngoài đang thâm nhập vào VN.</li> <li>•Cạnh tranh quyết liệt giữa các ngân hàng trong nước.</li> </ul>
<p style="text-align: center;"><b>S</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>•Có hệ thống ngân hàng đại lý rộng khắp trên thế giới.</li> <li>•Mạng lưới hoạt động rộng lớn.</li> <li>•Trình độ NV TTQT cao</li> </ul>	<p style="text-align: center;">S1/O1 S3/O2, O3</p>	<p style="text-align: center;">S2, S3/ T1, T2</p>
<p style="text-align: center;"><b>W</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>•Chiến lược Marketing còn yếu.</li> <li>•Hệ thống phần mềm giao dịch còn nhiều vấn đề</li> </ul>	<p style="text-align: center;">W1/O1,O2</p>	<p style="text-align: center;">W1/T1,T2</p>

Kết hợp các điểm mạnh, điểm yếu của Sacombank với các cơ hội và đe dọa từ môi trường bên ngoài, có thể đưa ra một số giải pháp sau:

❖ **Kết hợp S/O**

Sự kiện Việt Nam gia nhập WTO trong năm vừa qua là một cơn hội lớn cho các tổ chức tài chính nói chung và Sacombank nói riêng, tranh thủ sự kiện đó Sacombank cần kết hợp những điểm mạnh của mình như thiết lập thêm nhiều quan hệ đại lý với các ngân hàng có uy tín trên thế giới. việc mở rộng quan hệ đại lý sẽ cho ta học hỏi được phong cách làm việc và các phương thức TTQT hiện đại của các ngân hàng lớn trên thế giới. Từng bước thâm nhập vào thị trường tài chính tiền tệ thế giới bằng cách mở các văn phòng đại diện tại nước ngoài, mà việc thành lập văn phòng đại diện tại Trung Quốc trong năm vừa qua là một bước khởi đầu.

Luôn luôn nâng cao kiến thức chuyên môn và thực tiễn cho nhân viên giao dịch TTQT cho phù hợp với tiến độ phát triển của thế giới.

#### ❖ **Kết hợp S/T**

Đi cùng với những cơ hội to lớn khi Việt Nam gia nhập WTO là những thách thức và đe dọa không nhỏ. Với một hệ thống mạng lưới rộng lớn sẵn có, Sacombank cần tiếp tục mở rộng hệ thống chi nhánh trong cả nước, phù hợp với mục tiêu chiến lược là có mạng lưới hoạt động trải dài từ Bắc vào Nam, vừa tranh thủ được lộ trình thâm nhập vào Việt Nam của các tổ chức tài chính lớn trên thế giới để phát huy thế mạnh và chiếm một thị phần lớn, vừa nâng cao vị thế cạnh tranh của Sacombank đối với các ngân hàng trong nước.

Việc mở rộng hệ thống chi nhánh sẽ tạo cơ hội cho Sacombank tiếp cận được nhiều hơn với các doanh nghiệp và hoạt động TTQT cũng sẽ được đẩy mạnh hơn.

#### ❖ **Kết hợp W/O, W/T**

Xây dựng chiến lược Marketing bài bản, chuyên nghiệp, quảng bá hình ảnh Sacombank không chỉ trong nước và khu vực mà còn mở rộng ra toàn thế giới.

Kết hợp với những chương trình khuyến mãi để thu hút thêm nhiều khách hàng nhằm nâng cao thị phần TTQT của Sacombank so với các ngân hàng khác.

Cần nâng cấp hệ thống phần mềm giao dịch, cải tiến quy trình làm việc cho chuyên nghiệp, phù hợp với trình độ chung của thế giới, nhằm nâng cao

năng lực của Sacombank so với các tập đoàn tài chính lớn trên thế giới khi họ thâm nhập vào Việt Nam.

Đa dạng hóa sản phẩm dịch TTQT, tìm hiểu và phát triển những phương thức thanh toán còn mới ở Việt Nam.

### **1. Giải pháp về quản lý đào tạo.**

Để hạn chế đa các rủi ro trong thanh toán bằng thư tín dụng nhập khẩu, các cán bộ phòng TTQT phải thường xuyên cập nhật, bổ sung kiến thức về pháp luật quốc gia và quốc tế. Nắm vững các quy định quy chế có liên quan đến hoạt động thanh toán bằng chứng từ nhập khẩu của Ngân hàng nhà nước.

Các giao dịch viên luôn nắm vững các quy trình nghiệp vụ của phương thức thanh toán nhập khẩu, các thao tác xử lý và vai trò của mình trong từng giao dịch, thực hiện tuân thủ chặt chẽ các bước trong quy trình nghiệp vụ.

Chủ động thường xuyên tổ chức các buổi hội thảo chuyên đề, phối hợp với các cơ quan tổ chức các lớp tập huấn nghiệp vụ có liên quan đến TTQT, gửi cán bộ đi đào tạo nghiệp vụ tại các ngân hàng lớn trên thế giới.

Tiêu chuẩn hóa các cán bộ làm công tác TTQT: bố trí các cán bộ đủ năng lực trình độ chuyên môn và ngoại ngữ phù hợp với công việc.

Thường xuyên cập nhật những thông tin quốc tế nhằm tạo điều kiện cho cán bộ bắt kịp tình hình biến động của thế giới.

Cần thiết lập cơ sở đánh giá năng lực làm việc của nhân viên một cách rõ ràng, cụ thể. Thanh toán quốc tế là một lĩnh vực khó có thể xác định những tiêu chí để đánh giá đúng năng lực của nhân viên, vì thế bộ phận nhân sự nên có những chỉ tiêu nhằm đánh giá khả năng làm việc của nhân viên.

Có cơ chế chính sách khuyến khích bằng cách hình thức vật chất hoặc khen thưởng cho các cán bộ TTQT tự học để nâng cao trình độ phù hợp với cương vị được giao.

### **2. Giải pháp về công nghệ.**

Hiện đại hóa công nghệ ngân hàng theo trình độ của một tập đoàn tài chính lớn trong khu vực., điều này không chỉ nâng cao chất lượng dịch vụ TTQT tại Sacombank mà còn cung cấp cho ngân hàng một công cụ hữu hiệu để quản lý

hoạt động TTQT trong toàn hệ thống. Việc xây dựng Trung tâm dữ liệu ở tỉnh Bình Dương vừa qua được xem như là bước đi đầu tiên trong việc hiện đại hóa công nghệ.

Hiện đại hóa ngân hàng với sự hỗ trợ của các chuyên gia quốc tế trong toàn hệ thống Sacombank.

Phát triển và nâng cao các hệ thống, chế độ bảo mật các phòng ban, nâng cao mức độ chính xác an toàn, bảo mật trong giao dịch, hạn chế được nguy cơ bị xâm nhập hệ thống.

Song song với việc hiện đại hóa công nghệ, Sacombank cần nghiên cứu, tìm hiểu và mở rộng các phương thức thanh toán quốc tế để áp dụng tại Việt Nam nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của mình so với các ngân hàng khác trong cùng khối.

### **3. Giải pháp về Marketing**

Tìm hiểu hoạt động thanh toán quốc tế tại các Ngân hàng lớn trên thế giới để học tập và cải tiến những điều mà Sacombank còn yếu kém trong nghiệp vụ và tổ chức quản lý.

Tìm hiểu chiến lược cạnh tranh mà các Ngân hàng khác đang áp dụng để có chiến lược phù hợp-trước mắt là các Ngân hàng trong nước và dài lâu là những ngân hàng nước ngoài.

Xây dựng một phòng quan hệ khách hàng hoàn chỉnh và hiệu quả, là cầu nối giữa Sacombank và khách hàng. Cán bộ là TTQT luôn bận rộn với việc giải quyết những nghiệp vụ phát sinh hàng ngày nên không có nhiều thời gian hướng dẫn và tìm hiểu tâm tư khách hàng. Trong khi đó vẫn có rất nhiều khách hàng cần được hướng dẫn và giúp đỡ ở mức độ khác nhau. Do đó phòng quan hệ khách hàng đóng vai trò khá quan trọng trong việc tìm hiểu và tìm kiếm khách hàng.

Xây dựng lại biểu phí hợp lý mang tính cạnh tranh cao

Cần phải lưu ý đến vai trò của các dịch vụ bổ sung trong chính sách sản phẩm của mình. Những dịch vụ cộng thêm này không nhằm mục đích sinh lời cho ngân hàng, nhưng trong điều kiện môi trường cạnh tranh như ngày nay, chúng sẽ giúp ngân hàng duy trì được lượng khách hàng hiện hữu, làm

tăng sự trung thành của họ và thu hút thêm khách hàng mới. Với việc thực hiện những dịch vụ bổ sung có hiệu quả sẽ là một lợi thế cạnh tranh của ngân hàng so với các đối thủ trên thị trường.

Từ việc tiếp xúc với khách hàng thường xuyên, phòng quan hệ khách hàng sẽ có được những thông tin phản hồi tốt nhất từ khách hàng để tham mưu cho ban lãnh đạo và phòng TTQT để có những chính sách khách hàng hợp lý, tăng khả năng đáp ứng yêu cầu của khách hàng về dịch vụ TTQT của Sacombank.

Xây dựng một chiến lược Marketing bài bản và chuyên nghiệp, góp phần nâng cao uy tín, thương hiệu Sacombank trong khu vực và quốc tế.

Cần áp dụng hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001:2000, vì ISO 9000 là một trong các tiêu chuẩn thương mại quan trọng và như một chứng chỉ để tham gia vào thị trường quốc tế và đặc biệt quản lý hướng vào khách hàng, đáp ứng một cách tốt nhất nhu cầu của khách hàng, từ đó nâng cao sức cạnh tranh của doanh nghiệp trên thương trường. Những ngân hàng không có được chứng nhận ISO, sức cạnh tranh kém và sẽ chịu nhiều thua thiệt

Từng bước thiết lập quan hệ và mở các văn phòng đại diện tại các nước trong khu vực để tìm hiểu và thâm nhập vào thị trường tài chính tiền tệ thế giới, nhằm nâng cao tính chuyên nghiệp và góp phần thúc đẩy Sacombank trở thành một tập đoàn tài chính lớn.

#### **4. Giải pháp về việc lựa chọn và phát triển các ngân hàng đại lý**

Tăng cường hợp tác quốc tế trong hoạt động TTQT, củng cố mối quan hệ đối ngoại vốn có với các ngân hàng đại lý nước ngoài.

Tiếp tục mở rộng quan hệ ngân hàng đại lý với các ngân hàng nước ngoài theo định hướng lựa chọn các ngân hàng, các đối tác nước ngoài có uy tín, phù hợp trong từng lĩnh vực để xây dựng các mối quan hệ ngân hàng đại lý chặt chẽ. Những thuận lợi của việc sử dụng mối quan hệ với các ngân hàng đại lý là chi phí thâm nhập thị trường nước ngoài thấp, học hỏi được những kinh nghiệm cũng như công nghệ của họ.

Việc mở rộng quan hệ đại lý còn là một trong những yếu tố giúp lôi kéo khách hàng về Sacombank do chi phí thanh toán và trung gian cho việc thanh

toán nước ngoài thấp hơn so với một ngân hàng trong nước không có quan hệ đại lý với nước ngoài.

Định kỳ đánh giá, cập nhật thông tin về ngân hàng đại lý để có sự điều chỉnh quan hệ đại lý phù hợp với tình hình vận động của thế giới.

Đánh giá uy tín của các ngân hàng nước ngoài theo tiêu chuẩn quốc tế nhằm lựa chọn những ngân hàng đại lý có uy tín cao trên thị trường quốc tế. Việc đánh giá này phải dựa vào những tài liệu của các tổ chức quốc tế có uy tín, có độ tin cậy cao.

Một số tiêu chí đánh giá uy tín của các ngân hàng đại lý:

Môi trường kinh tế toàn cầu

Những thành tựu đạt được.

Uy tín, thương hiệu

## **Phần 5: Một Số Kiến Nghị**

### ***I. Một số kiến nghị với Nhà nước:***

Nhà nước cần xây dựng và hoàn thiện hệ thống pháp luật điều chỉnh hoạt động TTQT và kinh doanh tiền tệ đầy đủ, rõ ràng, đồng bộ, minh bạch, phù hợp với các thông lệ quốc tế.

Ban hành các chính sách và cơ chế thích hợp vừa phù hợp với lộ trình thực hiện cam kết của WTO trong lĩnh vực tài chính-ngân hàng vừa bảo vệ và thúc đẩy sự phát triển của hệ thống ngân hàng trong nước trước sự tham gia ngày càng rộng lớn của các tập đoàn tài chính lớn nước ngoài.

Ban hành các chính sách khuyến khích, hỗ trợ các ngân hàng trong việc đầu tư nhằm hiện đại hóa ngân hàng.

Công tác xúc tiến thương mại cần được củng cố và duy trì thường xuyên, thông qua các tham tán thương mại của Việt Nam ở nước ngoài, giới thiệu các ngân hàng trong nước đến nước ngoài, đồng thời cung cấp các thông tin về các ngân hàng nước ngoài cho các ngân hàng trong nước.

Ngoài ra, Hệ thống số liệu và dữ liệu thông tin chuyên ngành, trực tiếp phục vụ công tác dự báo kinh tế chưa có tính thống nhất. Hiện tại, các thông tin kinh tế thường của Việt Nam bị phân tán và thiếu chuẩn hóa thống nhất giữa các nguồn và đơn vị quản lý. Cần phải khắc phục và hoàn thiện

Nhà nước cần có những chính sách quản lý, dự báo hợp lý để vận hành tốt thị trường tiền tệ nói riêng và nền kinh tế nói chung, tránh tình trạng xảy ra lạm phát cao như năm nay, ảnh hưởng không nhỏ đến các hoạt động của hệ thống ngân hàng trong nước.



## ***II. Một số kiến nghị với Ngân hàng trung ương***

Trên cơ sở hệ thống văn bản pháp luật của Nhà nước ban hành, Ngân hàng nhà nước cần phải có các văn bản dưới luật hướng dẫn các nghiệp vụ thanh toán quốc tế.

Cần phải có văn bản quy định mối quan hệ về nghĩa vụ, trách nhiệm quyền lợi của nhà xuất khẩu, nhà nhập khẩu và các ngân hàng tham gia sử dụng phương thức thanh toán bằng L/C trên cơ sở luật quốc gia

Thị trường ngoại tệ liên ngân hàng là thị trường trao đổi cung cấp các loại ngoại tệ nhằm giải quyết các mối quan hệ ngoại tệ giữa các ngân hàng với nhau. Vì vậy việc hoàn thiện và phát triển thị trường này của ngân hàng nhà nước Việt Nam vừa là một trong những điều kiện quan trọng để các ngân hàng thương mại mở rộng các nghiệp vụ kinh doanh vừa là cơ sở cho việc hình thành thị trường hối đoái hoàn chỉnh ở Việt Nam .

Xây dựng cơ chế điều hành tỷ giá linh hoạt, phù hợp với thực tế.

Ngân hàng nhà nước cần nâng cao dự trữ ngoại tệ tương ứng với nhịp độ phát triển của kim ngạch xuất nhập khẩu, xác định cơ cấu dự trữ trên cơ sở đa dạng hóa rủi ngoại tệ mạnh, không nên neo giữ đồng VND và USD trong bối cảnh nền kinh tế Mỹ có nhiều biến động lớn.

Cần phải có tầm nhìn chiến lược dài hạn về thị trường tài chính tiền tệ quốc tế cũng như trong nước, tránh tình trạng như năm vừa qua việc Ngân hàng nhà nước yêu cầu các Ngân hàng TMCP mua tín phiếu bắt buộc làm ảnh hưởng đến nguồn vốn hoạt động của các Ngân hàng kéo theo hậu quả là việc tài trợ thương mại bị giảm sút vì các Ngân hàng TMCP không đủ nguồn vốn cho vay.

Ngoài ra, Ngân hàng nhà nước còn cần phải có những quy định về các phương thức thanh toán quốc tế hiện đại như Factoring, Forfeiting (Factoring và Forfeiting cũng gần gần giống nhau nghĩa là đều là dạng tài trợ những khoản phải thu nhưng Factoring dành cho những khoản tài trợ ngắn hạn còn Forfeiting dành cho những khoản trung và dài hạn và without recourse.), Packing Credit (tài trợ pre shipment), Bill Purchase... vốn đã rất phổ biến trên thế giới nhưng lại là một dịch vụ còn rất mới ở Việt Nam..

Không ngừng nâng cao chất lượng hoạt động của trung tâm tín dụng Ngân hàng nhà nước (CIC)

### **III. Một số kiến nghị với Sacombank.,**

Về việc xây dựng lại biểu phí hợp lý mang tính cạnh tranh hơn: những phí còn thấp so với các ngân hàng khác thì nên tăng lên nhằm tăng doanh thu, chẳng hạn việc tính phí cho một BCT có BHL chỉ là 40\$ trong khi các ngân hàng quốc tế khác phí bất hợp lệ cao hơn nhiều.

Cần nâng cao trình độ kiến thức chuyên môn về sản phẩm của Ngân hàng cho nhân viên quan hệ khách hàng nói riêng và toàn bộ nhân viên Ngân hàng nói chung, tránh tình trạng khi khách hàng cần tư vấn thì nhân viên không đủ nghiệp vụ và chuyên môn, làm khách hàng phàn nàn.

Cần xây dựng một hệ thống tuyển dụng nhân sự bài bản, chuyên nghiệp, đưa ra được những nhu cầu, tiêu chí tuyển dụng rõ ràng. Tránh tình trạng tuyển dụng không mục đích làm gia tăng chi phí. Cần học hỏi những kiến thức từ các ngân hàng khác trong cùng hệ thống ngành.

Nên áp dụng một hệ thống đo lường tiêu chuẩn nhất định để chuẩn hóa quy trình hoạt động của hệ thống ngân hàng Sacombank nói chung và phòng thanh toán quốc tế nói riêng vừa nhằm nâng cao nghiệp vụ cho nhân viên, vừa tạo được uy tín, niềm tin nơi khách hàng.

Cũng như việc tuyển dụng nhân sự, Sacombank cần có một hệ thống tiêu chuẩn đánh giá ngân hàng đại lý nhằm mở rộng những đại lý nước ngoài có uy tín và chấm dứt quan hệ những đại lý hoạt động không hiệu quả.

Vì phòng TTQT và phòng kinh doanh ngoại tệ có quan hệ mật thiết với nhau, do đó phòng kinh doanh ngoại tệ cần phải có những chính sách và chiến lược kinh doanh đúng đắn và phù hợp nhằm hạn chế việc không đủ nguồn ngoại tệ cho việc tài trợ thương mại, dẫn đến việc khách hàng sẽ tìm kiếm một ngân hàng khác.

Phát triển đa dạng các loại hình thanh toán quốc tế nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh của Ngân hàng.