

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ TP HỒ CHÍ MINH**



**VÕ THỊ ÁI TRUNG**

**ĐỀ TÀI:**

**QUẢN LÝ RỦI RO TRONG PHƯƠNG THỨC TÍN DỤNG  
CHỨNG TỪ TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ  
PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN VIỆT NAM**

**Chuyên ngành: Kinh tế tài chính - ngân hàng**

**Mã số : 60.31.12**

**LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ**

**Người hướng dẫn khoa học: PGS.TS. TRƯƠNG THỊ HỒNG**

**TP. HỒ CHÍ MINH, NĂM 2010**

## **LỜI CAM ĐOAN**

Tôi xin cam đoan đây là công trình nghiên cứu của riêng tôi. Số liệu được nêu trong luận văn là trung thực và có trích dẫn nguồn rõ ràng. Kết quả nghiên cứu trong luận văn là trung thực và chưa được công bố trong bất kỳ công trình nghiên cứu nào.

Tác giả ký tên

Võ Thị Ái Trung

# MỤC LỤC

LỜI CAM ĐOAN

DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT

DANH MỤC CÁC SƠ ĐỒ, BẢNG, BIỂU

LỜI MỞ ĐẦU

<b>CHƯƠNG 1: TỔNG QUAN VỀ QUẢN LÝ RỦI RO TRONG PHƯƠNG THỨC TÍN DỤNG CHỨNG TỪ. ....</b>	<b>1</b>
<b>1.1 Phương thức tín dụng chứng từ trong TTQT.....</b>	<b>1</b>
<b>1.1.1 Khái niệm và đặc trưng .....</b>	<b>1</b>
1.1.1.1 Khái niệm.....	1
1.1.1.2 Đặc trưng .....	1
<b>1.1.2 Quy trình tiến hành nghiệp vụ phương thức TDCT.....</b>	<b>2</b>
<b>1.1.3 Thư tín dụng thương mại là một công cụ quan trọng của phương thức TDCT.....</b>	<b>3</b>
1.1.3.1 Khái niệm.....	3
1.1.3.2 Tính chất.....	4
<b>1.1.4 Các loại L/C.....</b>	<b>4</b>
<b>1.1.5 Các Văn bản Pháp lý liên quan đến phương thức TDCT.....</b>	<b>4</b>
1.1.5.1 Giới thiệu chung về UCP600 và ISBP681 .....	4
1.1.5.2 Các văn bản pháp lý khác .....	5
<b>1.2 Rủi ro trong phương thức TDCT.....</b>	<b>5</b>
<b>1.2.1 Khái niệm.....</b>	<b>5</b>
<b>1.2.2 Các loại rủi ro trong phương thức TDCT .....</b>	<b>6</b>
1.2.2.1 Căn cứ vào đối tượng bị thiệt hại .....	6
1.2.2.2 Căn cứ vào nguyên nhân phát sinh rủi ro .....	9
<b>1.2.3 Chỉ tiêu phản ánh rủi ro trong phương TDCT của NHTM.....</b>	<b>16</b>
<b>1.2.4 Nhân tố tác động đến rủi ro trong phương thức TDCT .....</b>	<b>17</b>
1.2.4.1 Nhân tố khách quan .....	17

1.2.4.2 Nhân tố chủ quan.....	18
<b>1.3 Quản lý rủi ro trong phương thức TDCT.....</b>	<b>19</b>
1.3.1 Khái niệm.....	19
1.3.2 Nội dung quản lý rủi ro trong phương thức TDCT.....	20
1.3.2.1 Quản lý bằng các biện pháp né tránh rủi ro .....	20
1.3.2.2 Quản lý bằng các biện pháp ngăn ngừa rủi ro .....	20
1.3.2.3 Quản lý bằng các biện pháp dự phòng và giảm thiểu rủi ro .....	21
<b>1.4 Kinh nghiệm về quản lý rủi ro trong phương thức TDCT của một số ngân hàng trên thế giới .....</b>	<b>22</b>
1.4.1 Kinh nghiệm của Citibank N.A, Malaysia.....	22
1.4.2 Kinh nghiệm của Deutsch Bank .....	22
1.4.3 Các bài học kinh nghiệm rút ra cho NHNo&PTNT Việt nam.....	23
<b>KẾT LUẬN CHƯƠNG 1.....</b>	<b>24</b>
<b>CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG VỀ QUẢN LÝ RỦI RO TRONG PHƯƠNG THỨC TÍN DỤNG CHỨNG TỪ TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN VIỆT NAM.....</b>	<b>25</b>
<b>2.1 Khái quát về ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam ....</b>	<b>25</b>
2.1.1 Quá trình hình thành và phát triển .....	25
2.1.1.1 Lịch sử hình thành .....	25
2.1.1.2 Những thành tựu đã đạt được trong gần 22 năm qua (1998-2010)	26
2.1.2. Cơ cấu tổ chức .....	30
<b>2.2 Thực trạng rủi ro trong phương thức TDCT tại NHNo&amp;PTNT Việt nam .....</b>	<b>30</b>
2.2.1 Thực trạng thanh toán trong phương thức TDCT.....	30
2.2.2 Thực trạng rủi ro trong phương thức TDCT .....	31
2.2.2.1 Rủi ro tín dụng.....	31
2.2.2.2 Rủi ro đạo đức .....	33
2.2.2.3 Rủi ro hàng hóa .....	35
2.2.2.4 Rủi ro pháp lý, chính trị.....	35

2.2.2.5	<i>Rủi ro ngoại hối</i> .....	35
2.2.2.6	<i>Rủi ro về kỹ thuật, nghiệp vụ</i> .....	37
2.2.3	<b>Những nguyên nhân dẫn đến rủi ro trong phương thức TDCT</b> .....	40
2.2.3.1	<i>Nguyên nhân khách quan</i> .....	40
2.2.3.2	<i>Nguyên nhân chủ quan</i> .....	41
2.3	<b>Thực trạng quản lý rủi ro trong phương thức TDCT tại NHNo&amp;PTNT VN.</b> .	43
2.3.1	<i>Cơ chế quản lý rủi ro</i> .....	43
2.3.2	<i>Thực trạng quản lý rủi ro trong phương thức TDCT tại NHNo</i> .....	44
2.3.3	<b>Đánh giá thực trạng quản lý rủi ro trong phương thức TDCT tại NHNo&amp;PTNT Việt nam</b> .....	48
2.3.3.1	<i>Những kết quả đạt được</i> .....	48
2.3.3.2	<i>Những tồn tại chủ yếu và nguyên nhân</i> .....	49
	<b>KẾT LUẬN CHƯƠNG 2</b> .....	52

## **CHƯƠNG 3: CÁC GIẢI PHÁP TĂNG CƯỜNG QUẢN LÝ RỦI RO TRONG PHƯƠNG THỨC TÍN DỤNG CHỨNG TỪ TẠI NHNo&PTNT VIỆT NAM**

3.1	<b>Định hướng quản trị rủi ro trong phương thức TDCT tại NHNo Việt nam</b> .....	53
3.1.1	<i>Định hướng phát triển phương thức TDCT</i> .....	53
3.1.2	<i>Định hướng quản trị rủi ro trong phương thức TDCT</i> .....	54
3.2	<b>Các giải pháp tăng cường quản lý rủi ro trong phương thức TDCT tại NHNo&amp;PTNT Việt Nam.</b> .....	56
3.2.1	<i>Chú trọng đào tạo và nâng cấp chất lượng cán bộ</i> .....	56
3.2.2	<i>Hiện đại hóa công nghệ ngân hàng</i> .....	59
3.2.3	<i>Chú trọng thực hiện tốt công tác marketing, quan hệ khách hàng</i> .....	61
3.2.4	<i>Nâng cao chất lượng các hoạt động nghiệp vụ</i> .....	67
3.2.5	<i>Xây dựng chính sách quản lý rủi ro trong phương thức TDCT</i> .....	71
3.2.6	<i>Sử dụng hiệu quả nguồn ngoại tệ trong TTQT</i> .....	74
3.2.7	<i>Hoàn thiện công tác xây dựng hệ thống quản trị rủi ro</i> .....	77
3.2.8	<i>Tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát nội bộ</i> .....	78

3.2.9 Ban hành các văn bản hướng dẫn cụ thể hơn nữa .....	79
3.2.10 Mở văn phòng đại diện ở nước ngoài .....	79
3.2.11 Tăng cường tỷ lệ điện Swift chuẩn hóa xử lý tự động, có chính sách riêng cho từng chi nhánh tại những địa bàn khác nhau.....	80
3.2.12 Tăng cường công tác thu nhập, lưu trữ thông tin.....	81
<b>3.3. Kiến nghị.....</b>	<b>82</b>
3.3.1. Kiến nghị đối với Nhà nước và các Bộ, ngành liên quan.....	82
3.3.2 Đối với Ngân hàng Nhà nước .....	85
3.3.3 Đối với các doanh nghiệp XNK.....	90
<b>KẾT LUẬN CHƯƠNG 3 .....</b>	<b>94</b>
<b>KẾT LUẬN</b>	
<b>DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO</b>	
<b>PHỤ LỤC</b>	
<b>BIỂU PHÍ DỊCH VỤ PHƯƠNG THỨC TÍN DỤNG CHỨNG TỪ</b>	

## DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT

CHỮ VIẾT TẮT	NGUYÊN VĂN
CIC	Credit information center: trung tâm thông tin tín dụng ngân hàng nhà nước.
DNVVN	Doanh nghiệp vừa và nhỏ
ICC	International chamber of commerce: Phòng thương mại quốc tế
ISBP	International Standard Banking Practice ( <i>for the Examination of Documents under Documentary Credits subject to UCP</i> ): tập quán ngân hàng theo tiêu chuẩn quốc tế áp dụng cho việc kiểm tra chứng từ trong phương thức TDCT
KDNH	Kinh doanh ngoại hối
L/C	Letter of credit: thư tín dụng
NHCK	Ngân hàng chiết khấu
NHDL	Ngân hàng đại lý
NHNo/ NHNo&PTNT	Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn
NHPH	Ngân hàng phát hành
NHTL	Ngân hàng thương lượng
NHTM	Ngân hàng thương mại
NHXXN	Ngân hàng xác nhận
NK	Nhập khẩu
SWIFT	Society worldwide interbank and financial telecommunication: hệ thống điện tử liên ngân hàng toàn cầu
TDCT	Tín dụng chứng từ
TTD	Thư tín dụng
TTQT	Thanh toán quốc tế
UCP	Uniform custom and practice for documentary credit: quy tắc thực hành thống nhất về TDCT
XK	Xuất khẩu
XNK	xuất nhập khẩu

## **DANH MỤC CÁC SƠ ĐỒ, BẢNG, BIỂU**

Sơ đồ 1.1: Cơ chế hoạt động của phương thức TDCT

Bảng 2.1: Thị phần TTXNK của NHNo

Bảng 2.2: Doanh số thanh toán theo phương thức TDCT tại NHNo

Bảng 2.3. Dư nợ cho vay XNK tại NHNo

Sơ đồ 3.1: Sơ đồ xây dựng chiến lược khách hàng



# LỜI MỞ ĐẦU

## 1. Tính cấp thiết của đề tài

Ngày nay, dưới tác động của toàn cầu hóa, thương mại quốc tế đã trở thành một bộ phận không thể thiếu đối với mỗi quốc gia. Trong xu hướng đó, ngành tài chính ngân hàng nước ta đang có những điều chỉnh căn bản nhằm xây dựng một lộ trình mở cửa thích hợp, phát huy thế mạnh, khắc phục nhược điểm, từng bước tạo ra một hệ thống ngân hàng hiện đại, an toàn, hiệu quả và đạt được chuẩn mực quốc tế và khu vực. Bên cạnh những thời cơ, thuận lợi mà tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế mang lại, Việt nam cũng đang phải đối mặt với không ít khó khăn, thách thức. Một trong những thách thức lớn mà các doanh nghiệp, các tổ chức tín dụng Việt nam đang phải đối mặt là làm sao lựa chọn và vận dụng có hiệu quả phương thức thanh toán và các hợp đồng mua bán quốc tế. Là một mắt xích không thể thiếu trong hoạt động dịch vụ của ngân hàng, hoạt động TTQT ngày càng có vị trí quan trọng. Trong đó, phương thức thanh toán được sử dụng nhiều nhất là phương thức TDCT vì nó an toàn, giảm thiểu tối đa các rủi ro, bất trắc. Phương thức thanh toán này được nhiều doanh nghiệp và ngân hàng sử dụng bởi tính ưu việt của nó trong việc đảm bảo quyền lợi cho cả người mua lẫn người bán.

NHNo&PTNT Việt nam được thành lập 22 năm, hoạt động TTQT còn mới mẻ nhưng đạt được những thành tựu nhất định. Sự mở rộng và phát triển đa dạng các sản phẩm TTQT đã tạo tiền đề căn bản thúc đẩy phương thức TDCT phát huy tính hiệu quả và trở thành công cụ đắc lực đáp ứng ngày một tốt hơn nhu cầu của các doanh nghiệp XNK và yêu cầu kiện toàn hóa hệ thống dịch vụ của ngân hàng trong quá trình mở cửa nền kinh tế đất nước.

Tuy nhiên, thực tiễn áp dụng các tập quán quốc tế cho thấy TDCT không phải là một nghiệp vụ đơn giản, nó tiềm ẩn nhiều rủi ro về tài chính và ảnh hưởng đến uy tín của các bên tham gia. Điều này đã làm phát sinh nhiều rủi ro và trong số các rủi ro đó đã dẫn đến tranh chấp và có nhiều vụ việc phía Việt nam bị thua thiệt. Chính vì vậy, việc nghiên cứu rủi ro trong phương thức TDCT có ý nghĩa quan trọng đối với ngân hàng nói riêng và các bên tham gia nói chung.

Vậy làm thế nào để phòng ngừa và quản lý rủi ro, giảm thiểu tối đa những thiệt hại, rủi ro từ các tranh chấp trong vấn đề này tại NHNo&PTNT Việt nam là một yêu cầu cấp bách?

Xuất phát từ lý do trên, tôi đã chọn đề tài “**Quản lý rủi ro trong phương thức TDCT tại Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt nam**” với mong muốn đề tài này có thể đóng góp vào việc quản lý rủi ro trong nghiệp vụ TDCT tại đơn vị mình.

## **2. Mục đích nghiên cứu**

- Nghiên cứu lý luận và thực tiễn về quản lý rủi ro trong phương thức TDCT.
- Trên cơ sở nghiên cứu và lý luận, đề xuất các giải pháp nhằm tăng cường quản lý rủi ro trong phương thức thanh toán TDCT tại Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt nam.

## **3. Nhiệm vụ nghiên cứu**

- Hệ thống hóa những vấn đề lý luận cơ bản về phương thức thanh toán TDCT và quản lý rủi ro trong phương thức thanh toán TDCT.
- Nghiên cứu và phân tích thực trạng quản lý rủi ro trong phương thức thanh toán TDCT tại Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt nam.
- Đề xuất các giải pháp nhằm tăng cường quản lý rủi ro trong phương thức thanh toán TDCT tại Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt nam.

## **3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu**

- *Đối tượng nghiên cứu:* Những vấn đề về quản lý rủi ro trong phương thức tín dụng chứng từ.

- *Phạm vi nghiên cứu:*

- + Về nội dung: Giới hạn việc nghiên cứu quản lý rủi ro trong phương thức TDCT từ tại Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt nam.
- + Về thời gian: Thời gian nghiên cứu từ năm 2006 cho đến năm 2009.

## **4. Phương pháp nghiên cứu**

Luận văn sử dụng phương pháp duy vật biện chứng kết hợp với duy vật lịch sử

làm cơ sở nghiên cứu, đồng thời áp dụng các phương pháp cụ thể sau:

- Phương pháp nghiên cứu và tổng hợp tài liệu;
- Phương pháp đối chiếu, so sánh;
- Phương pháp diễn giải, quy nạp;
- Phương pháp phân tích và tổng hợp.

## **5. Ý nghĩa khoa học và thực tiễn của đề tài**

Luận văn dựa trên thực trạng nghiên cứu cộng với nghiên cứu lý luận, tư duy của người nhà nghiên cứu, cũng như kinh nghiệm bản thân và đồng nghiệp trong quá trình tham gia nghiệp vụ TTQT, từ đó có các ý kiến đề xuất phù hợp với thực tế, đảm bảo tuân thủ các nguyên tắc, thông lệ quốc tế và quy định của pháp luật.

## **6. Kết cấu của luận văn**

Ngoài phần mục lục, mở đầu và kết luận, Danh mục tài liệu tham khảo, luận văn được bố cục thành 3 chương như sau:

- *Chương 1:* Tổng quan về quản lý rủi ro trong phương thức tín dụng chứng từ
- *Chương 2:* Thực trạng quản lý rủi ro trong phương thức tín dụng chứng từ tại Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt nam.
- *Chương 3:* Các giải pháp tăng cường quản lý rủi ro trong phương thức TDCT tại Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt nam.

## **CHƯƠNG 1: TỔNG QUAN VỀ QUẢN LÝ RỦI RO TRONG PHƯƠNG THỨC TÍN DỤNG CHỨNG TỪ.**

### **1.1 Phương thức tín dụng chứng từ trong TTQT**

#### **1.1.1 Khái niệm và đặc trưng**

##### **1.1.1.1 Khái niệm**

Phương thức TDCT là một sự thỏa thuận, trong đó một Ngân hàng (Ngân hàng mở thư tín dụng), theo yêu cầu của khách hàng (Người yêu cầu mở TTD), sẽ trả một số tiền nhất định cho một người khác (Người hưởng lợi số tiền của TTD) hoặc chấp nhận hối phiếu do người này ký phát trong phạm vi số tiền đó khi người này xuất trình cho Ngân hàng một bộ chứng từ thanh toán phù hợp với những quy định của TTD.

Các bên tham gia chính trong phương thức TDCT gồm có:

- Người yêu cầu mở L/C (Applicant): là Người NK hoặc là Người NK ủy thác cho một người khác.
- NHPH L/C (Issuing Bank): là Ngân hàng của Người NK, nó cấp tín dụng cho Người NK.
- Người hưởng lợi L/C (Beneficiary): là Người XK hay bất cứ người nào khác mà Người hưởng lợi chỉ định.

- NHTB L/C (Advising Bank): là NHDL của NHPH ở nước Người hưởng lợi.

Ngoài ra, tùy thuộc vào loại hình L/C, có thể có sự tham gia của các Ngân hàng khác như: Ngân hàng xác nhận (Confirming Bank), Ngân hàng chiết khấu (Negotiating Bank), Ngân hàng được chỉ định (Nominated Bank), Ngân hàng hoàn trả (Reimbursing Bank), Ngân hàng chuyển nhượng (Transferring Bank), Ngân hàng chuyển chứng từ (Remitting Bank).

##### **1.1.1.2 Đặc trưng**

*a. Phương thức thanh toán TDCT liên quan đến hai quan hệ hợp đồng độc lập*

*b. Hai nguyên tắc cơ bản trong phương thức TDCT*

- Nguyên tắc độc lập của L/C.

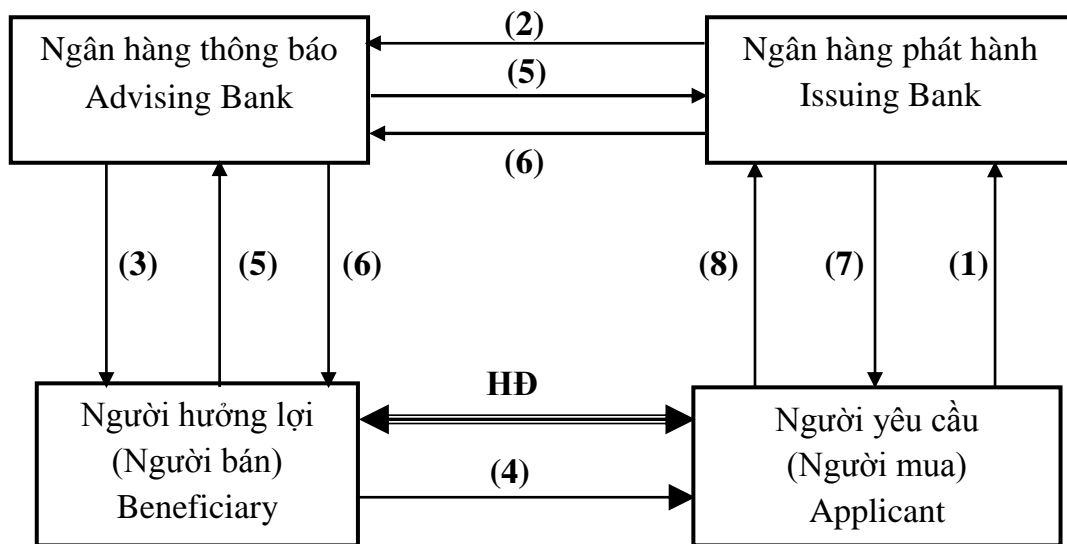
- Nguyên tắc tuân thủ chặt chẽ của chứng từ.

c. Các bên giao dịch chỉ căn cứ vào chứng từ chứ không căn cứ vào hàng hóa trong phương thức TDCT.

d. Quyền lợi của người bán và người mua trong hoạt động ngoại thương được đảm bảo một cách tương đối trong phương thức TDCT.

### 1.1.2 Quy trình tiến hành nghiệp vụ phương thức TDCT

Sơ đồ quy trình nghiệp vụ phương thức thanh toán bằng L/C có thể tóm gọn các bước cơ bản như sau:



**Sơ đồ 1.1: Cơ chế hoạt động của phương thức TDCT**

(1): Người mua làm đơn xin mở L/C gửi đến ngân hàng yêu cầu ngân hàng mở L/C cho người bán hưởng. Nếu ngân hàng chấp thuận mở L/C thì đơn xin mở L/C của người mua được sự chấp thuận của NPHH sẽ trở thành một hợp đồng dịch vụ được ký giữa hai bên.

(2): Căn cứ vào đơn yêu cầu phát hành L/C, ngân hàng sẽ phát hành một L/C bằng điện Swift, trong đó ngân hàng cam kết thanh toán cho người bán nếu người này xuất trình được chứng từ thanh toán phù hợp với các quy định của L/C.

(3): NHTB nhận được L/C thì phải xác minh tính chân thật bề ngoài của L/C sau đó thông báo và gửi bản gốc L/C cho người hưởng lợi TTD.

(4): Người bán nhận được L/C thì phải kiểm tra L/C, nếu không chấp nhận L/C thì yêu cầu người mua sửa đổi bổ sung L/C. Khi đã chấp nhận L/C, người bán tiến hành giao hàng.

(5): Sau khi hoàn thành nghĩa vụ giao hàng, người bán lập chứng từ thanh toán theo yêu cầu đã nêu trong L/C gốc và các bản sửa đổi (nếu có), xuất trình chứng từ đến ngân hàng trả tiền thông qua NHTB. Nếu được ngân hàng mở L/C ủy quyền trả tiền hoặc L/C cho phép chiết khấu, NHTB sẽ kiểm tra chứng từ và thực hiện thanh toán cho người bán, sau đó chuyển bộ chứng từ để đòi lại tiền từ ngân hàng mở L/C.

(6) NHPH L/C kiểm tra chứng từ, nếu thấy chứng từ phù hợp với L/C thì trả tiền cho người bán. Nếu chứng từ có sai biệt hoặc mâu thuẫn thì từ chối trả tiền và thông báo cho các bên liên quan để giải quyết.

(7) NHPH L/C chuyển bộ chứng từ cho người yêu cầu phát hành L/C với điều kiện người này trả tiền hoặc chấp nhận trả tiền.

(8) Người mua kiểm tra chứng từ nếu phù hợp thì hoàn tiền cho NHPH L/C, nhận chứng từ để đi nhận hàng, nếu phát hiện thấy chứng từ có sai sót so với quy định của L/C thì có quyền từ chối hoàn trả tiền, khi đó trách nhiệm thuộc về NHPH L/C.

Như đã phân tích, các quy định của phương thức này rất chặt chẽ nhằm đảm bảo quyền lợi của tất cả các bên tham gia nên quy trình kỹ thuật của nó gồm rất nhiều bước. Trong mỗi bước đều tiềm ẩn nhiều vấn đề phức tạp mà nếu các bên không thận trọng thì sẽ dễ dàng phát sinh ra tranh chấp và rủi ro sẽ xảy ra. Ngoài ra, nếu trong phương thức thanh toán L/C còn có sự tham gia của các NHXN, ngân hàng hoàn trả tiền, ... thì quy trình thanh toán này còn phức tạp hơn, vì càng có nhiều mối quan hệ giữa các bên thì càng có thể xảy ra nhiều rủi ro hơn.

### ***1.1.3 Thư tín dụng thương mại là một công cụ quan trọng của phương thức TDCT.***

*1.1.3.1 Khái niệm:* Thư tín dụng thương mại (Letter of Credit) - gọi tắt là L/C: là một chứng thư (điện hoặc chứng chỉ), trong đó NHPH L/C sẽ cam kết trả tiền cho Người XK nếu họ xuất trình được các chứng từ phù hợp với các điều kiện và điều khoản quy định trong L/C.

*1.1.3.2 Tính chất:* L/C là những giao dịch riêng biệt với các hợp đồng mua bán, hoặc các hợp đồng khác mà các hợp đồng này có thể làm cơ sở của L/C và các Ngân hàng không bị liên can đến, hoặc bị ràng buộc vào các hợp đồng như thế thậm chí ngay cả trong L/C có bất cứ sự dẫn chiếu nào đến các hợp đồng đó.

#### **1.1.4 Các loại L/C**

#### **Phụ lục 1**

#### **1.1.5 Các Văn bản Pháp lý liên quan đến phương thức TDCT**

##### *1.1.5.1 Giới thiệu chung về UCP600 và ISBP681*

UCP 600 - Quy tắc và thực hành thống nhất về TDCT, số 600, bản sửa đổi năm 2007 của Phòng Thương mại quốc tế (Uniform Customs and Practice for Documentary Credits ICC, 2007 Revision, No 600) và có hiệu lực từ ngày 01/07/2007.

Phương thức TDCT được thực hiện theo bản quy tắc và thực hành thống nhất TDCT. Phòng thương mại quốc tế (ICC) được thành lập vào năm 1919. UCP được ban hành lần đầu tiên vào năm 1933. Việc UCP được các giới thương gia và ngân hàng của trên 174 nước và khu vực trên thế giới áp dụng là bằng chứng khẳng định sự thành công của Quy tắc này.

Cần lưu ý rằng UCP là sản phẩm của một tổ chức quốc tế phi chính phủ chứ không chứ không phải là cơ quan của chính phủ các nước. UCP là bộ quy tắc quốc tế về thương mại thành công nhất từ trước đến nay.

Bản UCP sửa đổi lần thứ nhất vào năm 1951, số 151 sau 19 năm kể từ lần ban hành UCP đầu tiên trên thế giới. Sau lần sửa đổi UCP lần thứ nhất, cứ khoảng 10 năm lại sửa đổi một lần. Phải mất hơn 14 năm mới tiến hành sửa đổi UCP lần thứ sáu là do có nhiều nguyên nhân. Để diễn giải 39 điều khoản của UCP 600, Phòng thương mại quốc tế đã tiến hành sửa đổi và bổ sung ISBP 645 2003 và ban hành ISBP 681 2007 để thay thế.

ISBP681 là sự cụ thể hóa, sự bổ sung mang tính thực tiễn cho UCP600. ISBP không sửa đổi UCP và không mâu thuẫn với UCP cũng như với các ý kiến và Quyết định của Ủy ban Ngân hàng ICC, mà giải thích chi tiết và rõ ràng hơn cách

áp dụng các Quy tắc của UCP trong giao dịch hàng ngày. Nhờ vậy, ISBP sẽ làm giảm sự cách biệt không cần thiết giữa những nguyên tắc chung quy định trong các Quy tắc của UCP và công việc hàng ngày của những người thực hiện thanh toán bằng TDCT.

#### *1.1.5.2 Các văn bản pháp lý khác*

##### *a. Bản phụ trương UCP600 về việc xuất trình chứng từ điện tử. Bản diễn giải số 1.1 năm 2007 (eUCP-2002)*

Do trình độ công nghệ hiện đại hóa ngày càng cao nên việc xuất trình chứng từ điện tử ngày càng nhiều. Chính vì vậy ICC đã nghiên cứu và đưa ra quy định chung cho việc xuất trình chứng từ bằng điện tử. Bản phụ trương này có 12 điều và có một số quy định khác biệt với UCP

##### *b. Quy tắc thống nhất về hoàn trả tiền giữa các ngân hàng theo L/C (Uniform Rules for Bank – to – Bank Reimbursement Under Documentary Credits (URR):*

URR ấn bản 525 do ICC phát hành lần đầu tiên vào năm 1995, được xem như là sự mở rộng và chi tiết hoá điều khoản 19 (thỏa thuận về hoàn trả liên hàng) của UCP 500. URR 725 thay thế URR 525 là sự mở rộng và chi tiết hoá điều khoản 13 (thỏa thuận về hoàn trả liên hàng) của UCP 600, URR không mang tính chất bắt buộc các bên mua bán phải áp dụng.

##### *c. Tập quán L/C dự phòng (ISP98)*

Tập quán L/C dự phòng chỉ dùng cho loại L/C dự phòng và thường áp dụng ở thị trường Mỹ còn UCP thì áp dụng được cho cả L/C và L/C dự phòng. Khi áp dụng ISP98 người ta thường quy định vào trong L/C dự phòng đó là áp dụng theo ISP98 và luật New York.

## **1.2 Rủi ro trong phương thức TDCT**

### ***1.2.1 Khái niệm***

Là một trong những lĩnh vực hoạt động kinh doanh của NHTM, TTQT ra đời và phát triển không ngừng như là một tất yếu khách quan. Tuy nhiên, trong quá trình hoạt động của mình, TTQT không chỉ đơn thuần mang lại những lợi ích kinh tế mà còn phát sinh những nguy cơ có thể gây ra rủi ro, tổn thất trực tiếp cho đất



nước, cho ngân hàng, cho doanh nghiệp hoạt động kinh doanh XNK.

Rủi ro trong hoạt động TTQT của NHTM là vấn đề xảy ra ngoài ý muốn trong quá trình tiến hành hoạt động TTQT và ảnh hưởng xấu đến hoạt động kinh doanh của NHTM. Trong quá trình tiến hành hoạt động TTQT, rủi ro xảy ra khi quyền lợi của một bên tham gia bị vi phạm. Rủi ro không chỉ được hiểu theo nghĩa hẹp là việc chứng từ không được thanh toán, mà còn được hiểu rộng ra là bất kỳ một sự chậm trễ nào trong các khâu của quá trình TTQT. Rủi ro có thể xảy ra với tất cả các bên tham gia.

Rủi ro trong phương thức TDCT là những biến cố không mong đợi có thể xảy ra và gây thiệt hại cho các bên tham gia trong phương thức TDCT. Những biến cố này mang tính khách quan và tồn tại độc lập với ý chí của các bên tham gia vào hoạt động thanh toán.

### ***1.2.2 Các loại rủi ro trong phương thức TDCT***

#### ***1.2.2.1 Căn cứ vào đối tượng bị thiệt hại***

##### ***a. Rủi ro đối với nhà XK***

Nhà XK xuất trình bộ chứng từ không phù hợp với L/C dẫn đến thời gian thanh toán bị kéo dài, thậm chí không được thanh toán. Khi đó, nhà XK phải tự xử lý hàng như dỡ hàng, lưu kho, bán đấu giá hay chở hàng quay về nước và chịu các loại chi phí như lưu kho, mua bảo hiểm cho hàng hóa ... trong khi không biết nhà NK có đồng ý nhận hàng hay không.

NHPH hay NHXN mất khả năng thanh toán thì cho dù bộ chứng từ xuất trình là hoàn hảo thì nhà XK cũng không được thanh toán. Tương tự, nếu Ngân hàng chấp nhận hối phiếu bị phá sản trước khi hối phiếu đến hạn thì hối phiếu cũng không được thanh toán. Nhà XK phải chịu rủi ro về hệ số tín nhiệm của NHPH cũng như rủi ro về chính trị hay cơ chế chính sách của nước nhà NK.

Rủi ro do nhà NK lừa đảo, cấu kết với cá nhân hay tổ chức phi ngân hàng lập nên những bộ chứng từ giả để lừa đảo hòng chiếm đoạt hàng mà không phải trả tiền. Mặc dù rủi ro này không dễ dàng thực hiện nhưng trên thực tế không phải là không xảy ra.

*b. Rủi ro đối với nhà NK*

Nhà NK nhận được hàng hóa không đúng số lượng, chất lượng với quy định của hợp đồng. Do Ngân hàng chỉ phải kiểm tra tính chân thật “*bề ngoài*” của bộ chứng từ, mà không chịu trách nhiệm về hàng hóa thực giao nên rủi ro này xảy ra khi nhà XK thiếu trung thực đã lập bộ chứng từ không đúng với thực trạng hàng hóa, miễn là phù hợp L/C.

NHPH, NHXN, ngân hàng được chỉ định có thể mắc sai lầm thanh toán cho bộ chứng từ có sai sót. Về nguyên tắc, nhà NK vẫn có quyền truy đòi lại số tiền thanh toán nhưng mất rất nhiều thời gian và chi phí.

Nhà NK chưa nhận được bộ chứng từ để làm thủ tục nhận hàng mặc dù hàng đã cập cảng khiến nhà NK phải chịu chi phí lưu kho, lưu bãi. Trường hợp muốn nhận hàng hóa ngay, nhà NK sẽ đề nghị NHPH bảo lãnh và phải chịu rủi ro chấp nhận thanh toán với mọi sai sót của bộ chứng từ.

Nhà XK không gửi hàng nhưng vẫn lập bộ chứng từ giả xuất trình đòi tiền NHPH. Loại rủi ro này tuy không chiếm tỷ lệ lớn song vẫn tồn tại.

*c. Rủi ro đối với NHTM*

❖ **Rủi ro đối với NHPH**

Rủi ro do nhà NK mất khả năng thanh toán hoặc bị phá sản: Đây là loại rủi ro gây thiệt hại nặng nề nhất cho NHPH, do NH phải thanh toán cho bộ chứng từ hoàn hảo trong khi không thể thu hồi lại vốn từ người mua.

Rủi ro do nhà XK có hành vi lừa đảo, giả mạo chứng từ: NHPH mặc dù đã kiểm tra chứng từ với sự cẩn thận hợp lý nhưng không phát hiện sai sót và tiến hành thanh toán. Nếu phía XK là một tổ chức “ma” hoặc bị phá sản, trong khi nhà NK không đủ năng lực tài chính để bồi thường thì NHPH cuối cùng sẽ là người phải gánh chịu rủi ro đó.

Rủi ro do nhà NK không nhận hàng: Khi tỷ giá biến động theo hướng bất lợi hoặc giá hàng trên thị trường giảm mạnh, nhà NK không muốn nhận hàng vì sợ thua lỗ nên không tiến hành thanh toán. Trong trường hợp này, nếu tỷ lệ ký quỹ L/C không bù đắp được tỷ lệ trượt giá của nội tệ thì rủi ro này sẽ do NHPH gánh chịu.

NHPH còn có thể chịu rủi ro trong khâu kiểm tra chứng từ của chính ngân hàng mình, ví dụ như:

+ NHPH không phát hiện ra sai sót trên cơ sở bộ chứng từ không hoàn hảo và tiến hành thanh toán. Nếu nhà NK phát hiện ra sai sót của bộ chứng từ, họ có quyền từ chối thanh toán và NHPH phải gánh chịu rủi ro.

+ Kiểm tra không hết sai sót, dẫn tới mất quyền từ chối bởi ngân hàng không có quyền từ chối lần hai.

+ Bắt sai lỗi của bộ chứng từ, tức bộ chứng từ hoàn hảo lại cho là sai sót và tiến hành từ chối thanh toán, dẫn đến bị nhà XK khiếu kiện.

+ Tiến hành kiểm tra chứng từ vượt quá 05 ngày làm việc Ngân hàng dẫn đến mất quyền từ chối bộ chứng từ có sai sót, trong khi đó nhà NK có quyền từ chối thanh toán cho Ngân hàng đối với những lỗi đó.

#### ❖ **Rủi ro đối với NHTB**

Về mặt nguyên tắc, NHTB chỉ chịu trách nhiệm có sự quan tâm hợp lý để đảm bảo tính chân thực của L/C mình thông báo mà không chịu trách nhiệm thanh toán. Tuy nhiên, nếu không hoàn thành tốt trách nhiệm và để xảy ra sai sót thì NHTB cũng phải gánh chịu rủi ro như không nhận được phí dịch vụ, thậm chí nghiêm trọng hơn là bị khởi kiện và đòi bồi thường thiệt hại.

#### ❖ **Rủi ro đối với NHXN**

Rủi ro do NHPH không có khả năng thanh toán: NHXN phải thanh toán cho bộ chứng từ hoàn hảo bất luận có truy đòi được từ NHPH hay không. Như vậy, NHXN phải chịu rủi ro tín dụng đối với NHPH cũng như rủi ro chính trị và rủi ro ngoại hối của nước NHPH.

Rủi ro trong khâu kiểm tra chứng từ: Trường hợp NHXN không phát hiện sai sót của bộ chứng từ và tiến hành thanh toán thì không thể truy đòi lại từ NHPH.

#### ❖ **Rủi ro đối với NHCK chứng từ**

Theo UCP600, NHPH được miễn trách nhiệm thanh toán trong trường hợp bộ chứng từ có lỗi nên nếu NHCK chiết khấu miễn truy đòi cho bộ chứng từ sai sót thì phải một mình gánh chịu rủi ro này.

### 1.2.2.2 Căn cứ vào nguyên nhân phát sinh rủi ro

#### a. Rủi ro tín dụng

Là những rủi ro phát sinh do việc cấp tín dụng cho các bên liên quan nhưng không có khả năng hoàn trả. Rủi ro tín dụng liên quan trực tiếp đến tình hình tài chính, khả năng thanh toán của các bên. Trong phạm vi của bản luận văn này chỉ xem xét đến các khoản tín dụng được cấp thông qua nghiệp vụ thanh toán theo phương thức TDCT.

#### ❖ Đối với NHPH

Khi phát hành L/C, NHPH đã thực hiện việc cấp tín dụng cho nhà NK vì thông thường L/C được phát hành với mức ký quỹ dưới 100%. Nhà NK chưa phải trả tiền nhưng đã được nhà XK giao hàng vì tin tưởng vào cam kết của NHPH. Rủi ro tín dụng đối với NHPH xảy ra khi nhà NK mất khả năng thanh toán hoặc bị phá sản. NHPH phải thực hiện thanh toán cho người thụ hưởng theo quy định của L/C nhưng không có khả năng đòi hoàn trả từ nhà NK.

#### ❖ Đối với NHCK:

Khi thực hiện chiết khấu miễn truy đòi bộ chứng từ XK, NHCK đã thực hiện việc mua lại quyền đòi tiền của nhà XK từ NHPH L/C. Nếu NHPH mất khả năng thanh toán hoặc bị phá sản thì rủi ro tín dụng thuộc về NHCK.

#### ❖ Đối với NHXN

Khi thực hiện việc xác nhận L/C nhưng không yêu cầu NHPH ký quỹ 100% trị giá L/C, NHXN có thể phải đối mặt với rủi ro tín dụng khi NHPH mất khả năng thanh toán hoặc bị phá sản.

#### b. Rủi ro đạo đức

Là những rủi ro khi một bên tham gia cố tình không thực hiện đúng nghĩa vụ của mình, làm ảnh hưởng đến quyền lợi của các bên liên quan. Trong thương mại quốc tế, các bên đối tác thường ở cách xa nhau, thậm chí không hề gặp nhau trong quá trình mua bán nên rất khó nắm rõ những thông tin về uy tín, đạo đức kinh doanh, năng lực tài chính của đối tác. Trong điều kiện như vậy, các rủi ro đạo đức xảy ra gây hậu quả rất nghiêm trọng đối với cả khách hàng lẫn ngân

hàng. Đặc biệt, trong phương thức TDCT, các hành vi đạo đức của bất kỳ một đối tác nào đều ảnh hưởng nhiều đến các ngân hàng tham gia.

❖ **Rủi ro đạo đức của nhà XK**

NHPH chỉ có khả năng và trách nhiệm kiểm tra tính phù hợp của chứng từ xét trên bề mặt, mà không thể thẩm định tính xác thực của chứng từ, càng không thể kiểm tra được tình trạng của lô hàng NK. Nếu nhà XK cố tình giao hàng hóa không phù hợp với quy định của L/C để đòi tiền, NHPH theo cam kết phải trả tiền cho nhà XK trong khi nhà NK không được nhận hàng theo đúng hợp đồng. Nhà NK là người gánh chịu rủi ro cuối cùng song nếu NHPH là người cấp tín dụng cho nhà NK thì rủi ro của nhà NK cũng là rủi ro của ngân hàng.

❖ **Rủi ro đạo đức của nhà NK**

Hầu hết các trường hợp L/C đều được phát hành với mức ký quỹ nhỏ hơn 100%. Do vậy, khi NHPH thông báo cho nhà NK nộp tiền vào để thanh toán, nếu nhà NK vì những lý do cá nhân cố tình không thanh toán thì NHPH bị rủi ro phải thanh toán thay.

❖ **Rủi ro đạo đức của NHPH**

NHPH cũng có thể thông đồng với nhà NK cố tình tìm kiếm những bất đồng của bộ chứng từ để từ chối thanh toán cho nhà XK dù những lỗi bất đồng đó không phù hợp với UCP và thông lệ quốc tế, hoặc đang có nhiều ý kiến tranh cãi. NHCK và nhà XK có thể kiện ra phòng thương mại quốc tế nhưng cũng mất nhiều thời gian và tốn kém.

❖ **Rủi ro đạo đức của NHCK**

L/C cho phép đòi tiền bằng điện có thể bị NHCK lợi dụng đòi tiền dù bộ chứng từ có bất hợp lệ. Khi NHPH nhận được chứng từ và kiểm tra thấy bất đồng thì tiền đã thanh toán cho NHCK rồi. Về mặt lý thuyết, NHPH có quyền đòi lại tiền từ NHCK nhưng nếu NHCK không chịu trả tiền lại thì NHPH sẽ phải gặp rất nhiều khó khăn để đi khiếu kiện.

Nhìn chung, nguyên nhân sâu xa của rủi ro đạo đức là các đối tác tham gia giao dịch không nắm được đầy đủ những thông tin cần thiết về đối tác. Vì vậy

mà đã đưa ra những quyết định sai lầm gây nên rủi ro trong thanh toán.

❖ **Rủi ro từ phía người chuyên chở**

Đã có trường hợp, người chuyên chở nhận hàng từ người bán, lấy tiền cước rồi biến mất. Khi đó, Ngân hàng vẫn phải có trách nhiệm thanh toán cho nhà XK, còn việc kiện hàng tàu, chủ tàu hoặc đòi bồi thường bảo hiểm hoàn toàn tách rời với L/C.

*c. Rủi ro hàng hóa*

Là những rủi ro về mất mát, hư hỏng, khó tiêu thụ hàng hóa trong quá trình vận chuyển, bảo quản và tiêu thụ.

Trong thương mại quốc tế, vận chuyển hàng hóa thường qua chặng đường dài, chuyển giao qua nhiều nước, nhiều con tàu, bảo quản trong kho lâu ngày. Vì vậy, hàng hóa có thể gặp rủi ro như phẩm chất, biến động về giá cả trong quá trình vận chuyển, bảo quản và tiêu thụ. Thậm chí hàng hóa còn có thể bị mất do đắm tàu, máy bay bị cháy, khủng bố, cướp biển, ... Điều này sẽ gây thiệt hại cho các bên liên quan là nhà NK, nhà XK và Ngân hàng. Do đó, các bên tham gia cần phải tính toán, dự đoán trước những rủi ro để có biện pháp rào chắn hợp lý như mua bảo hiểm với những loại hình bảo hiểm phù hợp.

*d. Rủi ro chính trị, pháp lý*

Tham gia vào nhiều lĩnh vực, ngành nghề, có quan hệ với nhiều đối tượng kinh tế của nhiều quốc gia, TTQT chịu ảnh hưởng mạnh mẽ của môi trường kinh tế, chính trị, xã hội của các quốc gia. Khi một quốc gia thay đổi các chính sách về dự trữ ngoại hối, chính sách quản lý hoạt động xuất nhập khẩu, thuế xuất nhập khẩu, tỷ giá, lãi suất... sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động TTQT của các bên liên quan. Trong thực tế, những thay đổi này thường khiến các ngân hàng, nhà XK, nhà NK không thể thực hiện được cam kết của mình làm cho quá trình thanh toán bị ngưng trệ, thậm chí hủy bỏ gây thiệt hại cho các bên liên quan.

Rủi ro chính trị còn liên quan đến những lệnh cấm vận của các nước đặc biệt là lệnh cấm vận của Mỹ đối với một số nước và tổ chức. Nếu thực hiện TTQT cho những nước nằm trong danh sách cấm vận của Mỹ bằng đồng Dolar qua

các ngân hàng tại Mỹ, khoản tiền thanh toán đó lập tức bị phong tỏa. Ngân hàng thực hiện thanh toán bị mất tiền trong khi người thụ hưởng vẫn chưa nhận được khoản tiền mà họ được hưởng.

*e. Rủi ro hối đoái*

Là khả năng xảy ra những tổn thất mà các bên tham gia giao dịch phải gánh chịu khi tỷ giá thay đổi vượt dự tính.

Tỷ giá hối đoái phụ thuộc vào nhiều nhân tố khác nhau và các nhân tố này thường xuyên thay đổi kéo theo sự biến động không ngừng của tỷ giá hối đoái. Cho dù chỉ với một thay đổi nhỏ trong tỷ giá hối đoái nhưng khối lượng ngoại hối lớn cũng sẽ dẫn đến rủi ro rất lớn. Vì vậy các ngân hàng phải luôn tìm cách cân bằng trạng thái hối đoái để giảm bớt thiệt hại của rủi ro này.

Bên cạnh những rủi ro tỷ giá, các ngân hàng còn có thể gặp rủi ro lãi suất. Rủi ro lãi suất thường xảy ra trong trạng thái kỳ hạn. Nếu trạng thái kỳ hạn không cân bằng có thể gặp rủi ro lãi suất. Ngay cả trong trường hợp trạng thái ròng cân bằng cũng có thể gặp rủi ro lãi suất nếu như thời điểm đáo hạn của các hợp đồng mua và bán không khớp nhau. Sở dĩ như vậy là vì rủi ro đối với trạng thái kỳ hạn nằm ở lãi suất của các loại ngoại tệ có mặt trong giao dịch mua bán của ngoại tệ đó. Nếu trước thời điểm đáo hạn của giao dịch có sự biến động về lãi suất của một trong hai đồng tiền giao dịch nằm ngoài mong muốn thì sẽ xuất hiện rủi ro lãi suất.

Như vậy rủi ro hối đoái, cho dù là rủi ro tỷ giá hay rủi ro lãi suất, đều có khả năng ảnh hưởng nghiêm trọng đến khả năng cung cấp ngoại tệ của ngân hàng, đặc biệt là trong tình hình thị trường ngoại hối biến động mạnh mẽ như hiện nay.

*f. Rủi ro tác nghiệp*

Là những rủi ro về sai sót kỹ thuật nghiệp vụ do chính bản thân các bên tham gia gây nên.

❖ **Đối với nhà XK**

Đó là rủi ro không lập được bộ chứng từ hoàn hảo theo quy định của L/C. Phương thức TDCT đòi hỏi một cách khắt khe về sự phù hợp tuyệt đối giữa bộ

chứng từ thanh toán và L/C. Một sự sai khác dù nhỏ nhất cũng có thể bị người mua và NHPH bắt lỗi và từ chối thanh toán. Đây là một trở ngại rất lớn với người XK vì họ gặp nhiều khó khăn trong việc đáp ứng những yêu cầu khắt khe đó.

#### ❖ **Đối với nhà NK**

Đó là rủi ro do không nắm vững về nghiệp vụ nên quy định các điều khoản về chứng từ xuất trình theo L/C không chặt chẽ, khiến nhà XK dễ dàng lập được bộ chứng từ hoàn hảo mặc dù giao hàng không theo đúng quy định của hợp đồng.

#### ❖ **Đối với NHPH**

Nội dung của L/C về cơ bản là do nhà NK đưa ra trong yêu cầu mở L/C của mình và đó cũng chính là những yêu cầu của nhà NK đối với nhà XK trong hợp đồng đã được cụ thể hóa thành yêu cầu của NHPH đối với nhà XK và nó ràng buộc trách nhiệm trả tiền của NHPH. Do vậy, khi NHPH chuyển tải không hết hoặc không chính xác nội dung trên đơn yêu cầu mở L/C của nhà NK vào L/C, nếu đó chính là vấn đề xảy ra tranh chấp thì NHPH phải chịu rủi ro khi nhà NK từ chối nhận chứng từ và thanh toán cho ngân hàng.

Khi người thụ hưởng xuất trình bộ chứng từ tới NHPH, NHPH có trách nhiệm kiểm tra bộ chứng từ để quyết định trả tiền nếu bộ chứng từ hoàn hảo hay từ chối nếu bộ chứng từ có sai biệt. Đây là quy trình rất quan trọng đối với NHPH, tuy nhiên cũng là nguồn gốc của phần lớn các rủi ro mà chủ yếu là do không tuân thủ đúng quy trình nghiệp vụ như:

Vì mối quan hệ với khách hàng, NHPH cố tình bắt những lỗi không quan trọng để từ chối thanh toán nhưng sự từ chối này không được NHCK công nhận. Việc tiến hành kiểm tra, bắt lỗi bộ chứng từ vượt quá thời hạn cho phép là 5 ngày làm việc của ngân hàng. Khi đó ngân hàng sẽ mất đi quyền từ chối trả tiền trong khi nhà NK lại không đồng ý thanh toán do bộ chứng từ có sai sót, đã chuyển bộ chứng từ cho người mở hoặc làm mất không trả lại chứng từ cho người xuất trình.

#### ❖ **Đối với NHTB**

Khi nhận được L/C chuyển đến từ NHPH, NHTB có trách nhiệm kiểm tra tính chân thật bề ngoài của L/C (kiểm tra chữ ký ủy quyền nếu phát hành bằng



thư, bằng mã khóa “test key” nếu phát hành bằng telex, hoặc các mẫu điện đảm bảo tính xác thực nếu phát hành bằng Swift) trước khi thông báo L/C đến cho người thụ hưởng theo như chỉ dẫn của NHPH.

Nếu NHTB đã sử dụng các giải pháp nghiệp vụ nhưng không thể xác định tính chân thật bề ngoài của L/C thì phải có ý kiến phản hồi cho NHPH không chậm trễ và từ chối thông báo cho người thụ hưởng. Nếu NHTB không kiểm tra tính xác thực của L/C đã thông báo cho nhà XK để nhà XK giao hàng nhưng không đòi được tiền do L/C giả mạo, nhà XK có quyền yêu cầu NHTB phải bồi thường. Rủi ro của NHTB lúc này không chỉ cho chính lô hàng bị mất mà còn ảnh hưởng nghiêm trọng tới uy tín của ngân hàng.

#### ❖ **Đối với NHCK/thương lượng**

Là ngân hàng phục vụ người thụ hưởng, có trách nhiệm chiết khấu hoặc thương lượng bộ chứng từ do nhà XK xuất trình.

NHCK khi quyết định chiết khấu bộ chứng từ phải kiểm tra chứng từ một cách cẩn thận để đảm bảo rằng bộ chứng từ hoàn toàn phù hợp và NHPH không thể từ chối thanh toán. Việc chiết khấu một bộ chứng từ không hoàn hảo rất rủi ro đối với NHCK vì họ có thể bị từ chối hoàn trả tiền từ NHPH trong khi đã thanh toán cho người thụ hưởng. Cho dù là chiết khấu có truy đòi thì việc đòi lại tiền từ người thụ hưởng cũng rất khó khăn và ảnh hưởng nghiêm trọng đến uy tín của ngân hàng.

NHTL không phải ứng trước tiền cho người thụ hưởng nhưng nếu NHTL không phát hiện ra sai biệt của bộ chứng từ và thông báo để người thụ hưởng chỉnh sửa kịp thời khiến bộ chứng từ bị từ chối thanh toán cũng làm ảnh hưởng đến uy tín của ngân hàng.

#### ❖ **Đối với ngân hàng xác nhận**

NHYN có trách nhiệm kiểm tra bộ chứng từ do khách hàng xuất trình, nếu chứng từ phù hợp thì tiến hành thanh toán cho người thụ hưởng và đòi bồi hoàn từ NHPH. NHYN sẽ gặp rủi ro nếu không phát hiện ra bộ chứng từ có bất đồng vì đã thanh toán cho người thụ hưởng nhưng không đòi bồi hoàn được từ NHPH.

Việc NHXN trả tiền cho người thụ hưởng là miễn truy đòi, do vậy việc xác nhận L/C cũng tiềm ẩn nhiều rủi ro.

Hơn nữa, NHXN khi tham gia xác nhận là đã tự ràng buộc trách nhiệm của mình vào nghĩa vụ thanh toán L/C khi có tranh chấp xảy ra. Rủi ro đối với NHXN còn xảy ra khi không nắm vững được năng lực tài chính của NHPH, khi có tranh chấp sẽ phải chịu trách nhiệm thanh toán thay, do NHPH thiếu thiện chí hoặc mất khả năng thanh toán, thậm chí bị phá sản.

Qua phân tích cho thấy, những rủi ro kỹ thuật xảy ra tại các ngân hàng phần lớn là do trình độ của cán bộ tác nghiệp. Hậu quả của rủi ro tác nghiệp rất nghiêm trọng, ảnh hưởng đến uy tín và tài sản của ngân hàng.

#### *g. Rủi ro NHDL*

Khi triển khai hoạt động TTQT, các ngân hàng đều coi nhiệm vụ phát triển quan hệ đại lý ra nước ngoài là một nhiệm vụ mang tính quyết định cho việc mở cửa hoạt động của ngân hàng. Việc thiết lập và phát triển rộng rãi hệ thống NHDL tạo lòng tin lẫn nhau, giúp cho các ngân hàng thực hiện nghiệp vụ TTQT được thuận tiện, nhanh chóng, giảm chi phí trung gian.

Đứng trên góc độ một ngân hàng A, những tài khoản mà ngân hàng đó mở tại ngân hàng khác được gọi là tài khoản Nostro. Ngược lại, những tài khoản mà ngân hàng khác mở tại ngân hàng A được gọi là tài khoản Vostro. Mỗi ngân hàng khi tham gia hoạt động TTQT đều chọn cho mình một số ngân hàng trung gian có uy tín để đảm bảo an toàn trong thanh toán. Nếu ngân hàng giữ tài khoản Nostro bị phá sản, đóng cửa sẽ là một rủi ro vô cùng nghiêm trọng đối với hoạt động của ngân hàng, thậm chí có thể phá sản theo. Do vậy, để phân tán rủi ro, các ngân hàng không nên duy trì một tài khoản Nostro duy nhất đối với một loại ngoại tệ giao dịch chính. Hơn nữa, quan hệ đại lý thông qua việc các ngân hàng thiết lập quan hệ Swift, Teskey, trao đổi chữ ký ủy quyền... là một kênh cung cấp thông tin về khách hàng, góp phần hạn chế rủi ro trong phương thức thanh toán TDCT.

#### *h. Rủi ro công nghệ*

Là những bất trắc xảy ra do công nghệ thấp kém, không đáp ứng hoặc đáp

ứng không tốt yêu cầu đặt ra.

Công nghệ lạc hậu, thủ công sẽ gây sai sót trong quá trình lập chứng từ, tìm kiếm thông tin và tốn kém chi phí cho nhà XNK.

Đối với ngân hàng, việc đầu tư cho công nghệ ngân hàng đòi hỏi chi phí rất cao. Nhìn chung, các ngân hàng nhỏ, vốn ít không có điều kiện để trang bị công nghệ hiện đại thường gặp rủi ro này. Ví dụ như rủi ro trong quá trình truyền điện đi nước ngoài, trong lưu chuyển hồ sơ, chứng từ trong nội bộ ngân hàng sai sót trong hạch toán, thu phí dịch vụ.

#### *i. Rủi ro uy tín*

Là những bất trắc xảy ra gây ảnh hưởng, làm giảm uy tín của các bên. Đối với nhà xuất nhập khẩu, khi uy tín giảm sút, các ngân hàng đánh giá hệ số tín nhiệm của các nhà XNK thấp thì ngân hàng sẽ không tiến hành cho vay, mở L/C cho nhà NK hay ngừng chiết khấu chứng từ cho các nhà XK.

Đối với ngân hàng, việc phát hành L/C là việc ngân hàng dùng uy tín của mình để tài trợ cho khách hàng, đứng ra cam kết thanh toán cho nhà XK khi xuất trình phù hợp. Uy tín của ngân hàng phụ thuộc vào trình độ nghiệp vụ, tính chuyên nghiệp, việc thực hiện các cam kết, tình hình tài chính cũng như lịch sử phát triển. Nếu một ngân hàng vì lý do nào đó bị giảm uy tín, sẽ gặp nhiều khó khăn trong việc mở L/C. L/C mở ra sẽ bị từ chối, bị yêu cầu xác nhận và chi phí rất tốn kém.

#### **1.2.3 Chỉ tiêu phản ánh rủi ro trong phương TDCT của NHTM**

- Tỷ lệ nợ quá hạn/Tổng dư nợ cho vay mở L/C: Phản ánh rủi ro tín dụng trong phương thức TDCT. Ngân hàng tiến hành cho khách hàng mở L/C trả ngay vay để NK hàng hóa. Tuy nhiên đến hạn, do nhiều nguyên nhân khách quan và chủ quan tác động như sự thay đổi về tỷ giá, thay đổi cung – cầu trên thị trường mà khách hàng không có khả năng để trả nợ.

- Tỷ lệ L/C quá hạn và Ngân hàng phải trả nợ thay/Tổng số L/C: Là một chỉ tiêu tổng hợp phản ánh rủi ro tín dụng, đạo đức và rủi ro hàng hóa trong TTQT theo phương thức TDCT trả chậm. Người NK mở L/C trả chậm vay vốn từ nước ngoài

để NK hàng hóa. Tuy nhiên đến hạn, khách hàng không có khả năng thanh toán, dẫn đến quá hạn và ngân hàng buộc phải trả nợ thay.

- Tỷ lệ L/C bị từ chối xác nhận/Tổng số L/C: Phản ánh rủi ro về uy tín của NHPH của nước NK trên trường quốc tế. Khi người XK, ngân hàng phục vụ người XK không tin tưởng vào khả năng thực hiện cam kết theo L/C của NHPH, hay lo sợ những rủi ro quốc gia của nước người NK thì họ không chấp nhận L/C được phát hành hoặc yêu cầu L/C phải được xác nhận bởi một ngân hàng có uy tín khác hoặc tại một quốc gia khác.

#### ***1.2.4 Nhân tố tác động đến rủi ro trong phương thức TDCT***

##### ***1.2.4.1 Nhân tố khách quan***

###### ***a. Khủng hoảng kinh tế, lạm phát, sự biến động của giá cả hàng hóa***

Khủng hoảng kinh tế là một nhân tố quan trọng gây nên rủi ro quốc gia. Các L/C do các nước có khủng hoảng kinh tế phát hành thường hay yêu cầu phải được xác nhận bởi các ngân hàng uy tín ở các nước phát triển.

Lạm phát làm cho đồng tiền trong nước mất giá so với đồng tiền nước ngoài và do đó làm giá cả hàng hóa thay đổi gây nên rủi ro hàng hóa trong phương thức L/C.

###### ***b. Chính sách kinh tế, tính đồng bộ của hệ thống pháp luật***

Chính sách thương mại, các quy định về XNK của một quốc gia hay tính kém đồng bộ của hệ thống pháp luật có ảnh hưởng nhất định đến các bên tham gia trong phương thức TDCT. Một ví dụ điển hình là việc thay đổi chính sách của Mỹ đối với Việt Nam trong việc XNK cá basa, hàng dệt may, hàng giày da gây thiệt hại lớn cho các doanh nghiệp XNK Việt Nam.

###### ***c. Chính sách tiền tệ***

Chính sách ngoại hối thay đổi gây nên sự biến động của tỷ giá ảnh hưởng đến hiệu quả của phương án kinh doanh, từ đó gây nên rủi ro tín dụng của khách hàng và của NHPH.

Chính sách quản lý ngoại hối của nước NK, những quy định về chuyển ngoại tệ như hạn chế chuyển hay cấm chuyển ngoại tệ ra nước ngoài có ảnh hưởng trực

tiếp đến nhà XK. Ví dụ, khi quan hệ giữa Bắc Triều Tiên và Mỹ trở nên căng thẳng về vấn đề hạt nhân, Bắc Triều Tiên đã cấm sử dụng đồng USD trong các giao dịch với nước ngoài, như vậy, tất cả các giao dịch thanh toán bằng L/C đều không thực hiện được.

Ngoài ra, cán cân thanh toán bị thâm hụt, dự trữ ngoại hối thấp cũng khiến các ngân hàng, nhà NK gặp khó khăn thậm trí không thể mua được ngoại tệ để thanh toán cho nước ngoài.

#### *d. Thế chế chính trị*

Rủi ro TDCT còn gây ra bởi sự bất ổn định về chính trị như nổi loạn, đảo chính và các biến cố chính trị khác. Do nổi loạn, đảo chính nên các ngân hàng không thể thực hiện nghĩa vụ thanh toán của mình, người XK không thể thực hiện nghĩa vụ giao hàng, người NK không thể nhận hàng. Đây là những nguyên nhân bất khả kháng.

#### *e. Thiên tai*

Động đất, bão, dịch bệnh, sóng thần, . . . là nhân tố gây nên rủi ro thiệt hại về hàng hóa trên đường vận chuyển và là nhân tố gây nên rủi ro hàng hóa.

#### *1.2.4.2 Nhân tố chủ quan*

##### *a. Năng lực quản lý, trình độ chuyên môn của các bên tham gia*

Đối với ngân hàng, năng lực quản lý, trình độ nghiệp vụ non kém của cán bộ nhân viên ngân hàng trong việc xét duyệt mở L/C, chiết khấu chứng từ là nhân tố khiến ngân hàng không lựa chọn được những khách hàng tốt, những dự án khả thi.

Nhiều L/C được mở ra với các điều kiện mập mờ, không rõ nghĩa có thể hiểu theo nhiều cách khác nhau nhưng NHPH lại không đủ trình độ tư vấn cho khách hàng, NHTB lại không yêu cầu làm rõ nghĩa và đến khi bộ chứng từ xuất trình thì dẫn đến tranh chấp.

Đối với doanh nghiệp XNK, năng lực quản lý, trình độ quản lý yếu kém là nhân tố quan trọng dẫn đến rủi ro tín dụng, rủi ro tác nghiệp của doanh nghiệp và theo đó là rủi ro tín dụng của NHPH. Đây là rủi ro được xem như phổ biến của các

doanh nghiệp. Nhà NK, nhà XK không tinh thông nghiệp vụ, ngoại ngữ nên rủi ro đã phát sinh ngay từ khi ký kết hợp đồng, lập Đơn xin mở L/C và lập chứng từ XK.

*b. Quy trình nghiệp vụ thiếu chặt chẽ*

Các quy định về nghiệp vụ không rõ ràng sẽ gây khó khăn cho các nhân viên trong việc rào chắn rủi ro. Ví dụ như các quy định về mua bảo hiểm, về tỷ lệ ký quỹ, về độ rủi ro của hàng hóa, về hạn mức mở L/C.

Công tác kiểm tra, kiểm soát không chặt chẽ tạo kẽ hở cho nhân viên, lãnh đạo kết hợp với nhà XK, NK lừa đảo chiếm dụng vốn của khách hàng.

*c. Đạo đức, ý thức trách nhiệm của các bên tham gia*

Nhiều doanh nghiệp XNK kinh doanh theo kiểu chộp giật, không giữ uy tín nên khi gặp khó khăn sẵn sàng bỏ mặt ngân hàng tự đứng ra giải quyết và do đó dẫn đến rủi ro cho ngân hàng.

Ý thức trách nhiệm của cán bộ ngân hàng cũng là một nhân tố quan trọng đối với rủi ro trong phương thức L/C. Nhiều cán bộ do không thẩm định kỹ năng lực tài chính, phương án kinh doanh của khách hàng, không nghiên cứu kỹ hồ sơ nên không phát hiện ra rủi ro để tìm giải pháp phòng ngừa dẫn đến hậu quả nghiêm trọng. Nhiều cán bộ do cầu thả trong khâu soạn điện, khâu kiểm tra chứng từ nên không phát hiện ra những lỗi nghiêm trọng, không theo dõi thời hạn thanh toán để dẫn đến tình trạng chậm thanh toán cho người XK và bị phạt chậm thanh toán, . . .

*d. Thiếu thông tin*

Thông tin đóng vai trò rất quan trọng trong hoạt động TTQT. Tình trạng thiếu thông tin, thông tin không chính xác, không đầy đủ về đối tác là nguyên nhân dẫn đến rủi ro đạo đức, rủi ro hàng hóa, rủi ro quốc gia, . . .

### **1.3 Quản lý rủi ro trong phương thức TDCT**

#### **1.3.1 Khái niệm**

Cho đến nay, chưa có khái niệm thống nhất về quản lý rủi ro. Có nhiều trường phái nghiên cứu về rủi ro và quản lý rủi ro, đưa ra những khái niệm về quản lý rủi ro rất khác nhau, thậm chí mâu thuẫn, trái ngược nhau.

Có những nhà nghiên cứu cho rằng quản lý rủi ro đồng nghĩa với việc mua bảo hiểm. Đó chính là việc chỉ quản lý những rủi ro thuần túy, những rủi ro có thể phân tán, những rủi ro “có thể mua bảo hiểm”. Trong khi đó, trường phái hiện đại lại cho rằng cần phải quản lý tất cả mọi loại rủi ro một cách toàn diện và đầy đủ. Hơn nữa, quản lý rủi ro còn là một chức năng chung để nhận dạng, đối phó với nguyên nhân và hậu quả của rủi ro đối với một tổ chức.

Quan điểm của trường phái hiện đại có thể coi là một quan điểm “quản lý rủi ro toàn diện”. Theo đó, có thể hiểu, “Quản lý rủi ro là quá trình tiếp cận rủi ro một cách khoa học, toàn diện và có hệ thống nhằm nhận dạng, kiểm soát, phòng ngừa và giảm thiểu những tổn thất, mất mát, những ảnh hưởng bất lợi của rủi ro”.

### **1.3.2 Nội dung quản lý rủi ro trong phương thức TDCT**

#### **1.3.2.1 Quản lý bằng các biện pháp né tránh rủi ro**

*Thứ nhất*, chủ động né tránh từ trước khi rủi ro xảy ra. Ví dụ: Ngân hàng A chuẩn bị mở L/C cho khách hàng B. Tuy nhiên, trong quá trình thẩm định, Ngân hàng đánh giá khả năng thanh toán của khách hàng không được đảm bảo nên Ngân hàng quyết định dừng cung cấp dịch vụ.

*Thứ hai*, né tránh bằng cách loại bỏ những nguyên nhân gây ra rủi ro. Ví dụ: Hợp đồng quy định nhà NK mở một L/C cho nhà XK hưởng, trong đó bộ chứng từ yêu cầu xuất trình có vận tải đơn theo lệnh nhà NK. Đây chính là nguyên nhân gây rủi ro cho NHPH do nhà NK không cần hoàn thành nghĩa vụ thanh toán với Ngân hàng mà vẫn có thể nhận hàng. Để ngăn ngừa rủi ro này, NHPH phải yêu cầu vận tải đơn theo lệnh (*To order of*) của NHPH.

#### **1.3.2.2 Quản lý bằng các biện pháp ngăn ngừa rủi ro**

Ngăn ngừa rủi ro là sử dụng các biện pháp để giảm thiểu số lần xuất hiện rủi ro hoặc giảm thiểu mức độ thiệt hại do rủi ro mang lại. Nhóm biện pháp ngăn ngừa tổn thất bao gồm:

- Các biện pháp tập trung tác động vào chính mối nguy để ngăn ngừa tổn thất. Chẳng hạn trước khi ký kết hợp đồng với đối tác nước ngoài, để hạn chế thiệt hại,

doanh nghiệp có thể chủ động tư vấn luật, nhờ các chuyên gia giỏi nghiệp vụ ngoại thương thương thảo hợp đồng.

- Các biện pháp tập trung tác động vào môi trường rủi ro: Môi trường rủi ro ở đây có thể là môi trường văn hóa, chính trị, luật pháp. Rủi ro sẽ xảy ra nếu nhân viên của doanh nghiệp không có những hiểu biết cần thiết về môi trường văn hóa, chính trị, . . . của nước đối tác, dẫn đến hành xử không đúng và gặp rủi ro. Biện pháp phòng ngừa: Đào tạo, huấn luyện, nâng cao trình độ cho cán bộ, đặc biệt là kiến thức về văn hóa, luật pháp và cách ứng xử.

- Các biện pháp tập trung vào sự tương tác giữa nguy cơ và môi trường rủi ro. Ví dụ: Khi ngân hàng ban hành các quy trình, quy chế mới điều chỉnh phương thức TDCT cho phù hợp với yêu cầu thực tiễn nhưng không phải chi nhánh, cán bộ nào cũng có thể thích ứng ngay. Các phòng ngừa là phải thường xuyên theo dõi, cập nhật đầy đủ, kịp thời các thông tin, chính sách, quy trình, quy chế của ngân hàng.

#### *1.3.2.3 Quản lý bằng các biện pháp dự phòng và giảm thiểu rủi ro*

Đây là các biện pháp để giảm thiểu những tổn thất, thiệt hại, mất mát, do rủi ro mang lại, bao gồm:

- Cứu vớt những tài sản còn sử dụng được.
- Chuyển nợ. Ví dụ: Sau khi thanh toán cho người hưởng lợi theo phương thức TDCT, NHPH sẽ đòi tiền thanh toán từ người yêu cầu mở L/C.
- Xây dựng và thực hiện các kế hoạch phòng ngừa rủi ro.

Trong hoạt động kinh doanh, ngân hàng và doanh nghiệp có thể đưa ra rất nhiều biện pháp dự phòng, hạn chế rủi ro. Ví dụ: Khi NK hàng hóa trị giá lớn, hàng “nhạy cảm” như phân bón, xăng dầu, sắt thép, . . . người bán thường yêu cầu người mua mở L/C tuần hoàn hoặc L/C cho phép đòi tiền bằng điện, Khi đó, độ rủi ro trong thanh toán là rất cao. Nhà NK sẽ yêu cầu người bán cung cấp bảo lãnh thực hiện hợp đồng hay L/C dự phòng hoặc không chấp nhận mở L/C tuần hoàn hay đòi tiền bằng điện.



## **1.4 Kinh nghiệm về quản lý rủi ro trong phương thức TDCT của một số ngân hàng trên thế giới**

### ***1.4.1 Kinh nghiệm của Citibank N.A, Malaysia***

Để phòng ngừa rủi ro trong phương thức TDCT, Ngân hàng Citibank N.A áp dụng mô hình xử lý TTQT tập trung theo khu vực, ví dụ như, Citibank N.A, Malaysia chịu trách nhiệm xử lý nghiệp vụ TTQT cho tất cả các Chi nhánh thuộc khu vực Châu Á.

#### **Phụ lục 2: Cơ cấu tổ chức của Trung tâm xử lý TTQT Citibank**

### ***1.4.2 Kinh nghiệm của Deutsch Bank***

Nhận thức được tầm quan trọng của đào tạo, ngay từ tháng 9 năm 2006, Deutsch Bank đã bắt đầu chương trình đào tạo UCP600. Trong vòng hơn một năm, ngân hàng này đã thực hiện hơn 80 khóa đào tạo trên toàn thế giới cho hơn 6000 đại diện hoạt động trong lĩnh vực XNK, giao nhận vận tải, bảo hiểm và ngân hàng. Theo Deutsch Bank, đây chỉ là bước đầu tiên của quá trình đào tạo và ngân hàng sẽ đưa ra những đánh giá phản hồi thị trường sau khi UCP600 có hiệu lực và tiếp tục chương trình đào tạo của mình.

Không chỉ tiến hành đào tạo trong nội bộ, Deutsch Bank còn tổ chức các khóa đào tạo, thảo luận bằng 2 cách:

- Mời các NHDL đến thăm trụ sở và tổ chức thảo luận ngay tại Ngân hàng mình.
- Cử các chuyên gia kinh nghiệm đi khắp các quốc gia trên thế giới để tổ chức các khóa đào tạo ngắn hạn về UCP600.

Trong các buổi đào tạo này, Deutsch Bank kết hợp giữa đào tạo về lý thuyết và đi sâu phân tích các tình huống, các bài học kinh nghiệm trong quá trình áp dụng UCP600 hay phân tích các giải thích của ICC về các điều gây tranh cãi trong UCP600. Như vậy, Deutsch Bank vừa có thể quảng bá thương hiệu của mình với các ngân hàng bạn để giới thiệu và chào bán sản phẩm, vừa tiến hành đào tạo nghiệp vụ chuyên sâu cho các Ngân hàng đại lý nhằm nâng cao trình độ và giảm thiểu các rủi ro có thể xảy ra trong phương thức TDCT.

### ***1.4.3 Các bài học kinh nghiệm rút ra cho NHNo&PTNT Việt nam.***

Qua kinh nghiệm về mô hình tổ chức và cách thức đào tạo của Ngân hàng Citibank và Deutsch Bank, ta có thể rút ra một số bài học về quản lý rủi ro trong phương thức TDCT đối với các NHTM Việt Nam:

*Thứ nhất*, cần xây dựng mô hình quản lý, tổ chức phù hợp nhằm tạo điều kiện cho tác nghiệp TTQT và phòng ngừa tối đa rủi ro có thể xảy ra. Mô hình xử lý tập trung TTQT tại Trung tâm của Citibank có những thuận lợi trong việc quản lý rủi ro như:

- Nâng cao chất lượng nhiệm vụ.
- Kiểm soát rủi ro về mặt hoạt động: Thứ nhất, khi xử lý tập trung và phân định trách nhiệm của bộ phận nhận chứng từ và xử lý chứng từ nên 2 bộ phận này có thể kiểm tra chéo nhau. Thứ hai, hạn chế được tối đa rủi ro tác nghiệp do TTQT xử lý tập trung ở một Trung tâm sẽ dễ quản lý, đào tạo và kiểm soát hơn trường hợp được xử lý tại nhiều chi nhánh khác nhau.
- Tạo chất lượng nhân viên đồng đều, theo tiêu chuẩn.
- Do chuyên nghiệp nên có nhiều điều kiện tạo ra sản phẩm mới và cải tiến quy trình, mẫu biểu.
- Giảm thiểu chi phí tác nghiệp.
- Có bộ phận kiểm soát, phân định quyền hạn và trách nhiệm kiểm tra toàn bộ hoạt động của Trung tâm nên có thể hạn chế tối đa rủi ro.
- Trình độ Công nghệ tiên tiến hiện đại nên Trung tâm có thể hoạt động thông suốt cho tất cả các chi nhánh trong khu vực Châu Á mà vẫn đảm bảo về mặt chất lượng giao dịch, thời gian, và tính bảo mật thông tin nhờ quy trình mã khóa, giải mã các bản chứng từ scan.

*Thứ hai*, cần tập trung đào tạo nghiệp vụ trên toàn hệ thống ngân hàng, nhất là về những thay đổi của UCP600 so với UCP500, sự am hiểu tường tận các điều khoản của UCP600 và ISBP681. Các NHTM phải lên kế hoạch đào tạo cụ thể để có thể đạt được chất lượng đào tạo cao nhất.

## KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

Tóm lại, trong chương 1, luận văn đã vào nghiên cứu vấn đề lý luận cơ bản về phương thức TDCT như cơ sở ra đời, khái niệm, đặc trưng, quy trình thanh toán, phân loại....

Từ việc tìm hiểu những vấn đề cơ bản về phương thức TDCT, luận văn đưa ra những lý luận về rủi ro trong phương thức thanh toán TDCT xét theo môi trường và nguyên nhân gây ra rủi ro như tác nghiệp, pháp lý, chính trị..., để từ đó làm nền tảng cho việc phân tích những rủi ro xảy ra, quản lý những rủi ro trong thanh toán theo phương thức TDCT tại NHNo ở phần tiếp theo.

## **CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG VỀ QUẢN LÝ RỦI RO TRONG PHƯƠNG THỨC TÍN DỤNG CHỨNG TỪ TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN VIỆT NAM**

### **2.1 Khái quát về ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam**

#### **2.1.1 Quá trình hình thành và phát triển**

##### *2.1.1.1 Lịch sử hình thành*

Có 3 mốc quan trọng trong lịch sử hình thành và phát triển của NHNo&PTNT Việt Nam:

#### **❖ Giai đoạn 1988-1990**

Đây là giai đoạn khó khăn của hoạt động thương mại - thị trường. Bộ máy hoạt động phụ thuộc vào NHNN và bộ máy nhân sự tiếp nhận từ Vụ Tín dụng Nông nghiệp NHNo và một số cán bộ của Vụ tín dụng Thương nghiệp, ngân hàng đầu tư và xây dựng, Vụ kế toán và một số đơn vị khác.

#### **❖ Giai đoạn 1991-1996**

Với tên gọi mới, Ngân hàng nông nghiệp là ngân hàng thương mại đa năng, hoạt động chủ yếu trên lĩnh vực nông nghiệp nông thôn.

Ngày 30/07/1994, tại Quyết định số 160/QĐ-NHNN, Thống đốc NHNN chấp thuận mô hình đổi mới hệ thống quản lý của NHNo Việt nam.

Thành lập ngân hàng phục vụ người nghèo 1995. Đến 01/01/2003 Ngân hàng phục vụ người nghèo chính thức chuyển thành ngân hàng Chính sách xã hội.

Ngày 15/11/1996, Ngân hàng Nông nghiệp Việt Nam được đổi tên thành Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển Nông thôn Việt Nam.

*Đánh giá chung:* Đây là giai đoạn NHNo Việt nam tạo dựng nền móng vững chắc cho bước đường phát triển tiếp theo của mình. Tháng 07/1994, mô hình đổi mới hệ thống quản lý của Ngân hàng nông nghiệp Việt Nam ra đời.

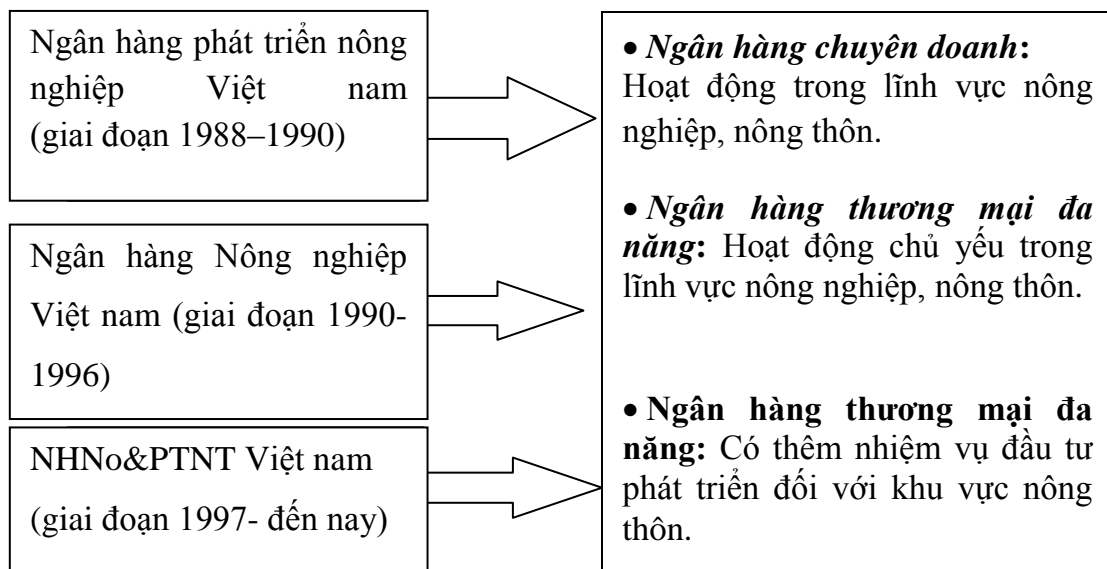
#### **❖ Giai đoạn 1997-đến nay:**

Năm 1999, Luật NHNN và Luật các tổ chức tín dụng có hiệu lực thi hành, tạo hành lang pháp lý cho hoạt động ngân hàng.

Năm 2008 là năm ghi dấu chặng đường 20 năm xây dựng và trưởng thành của NHNo với sự hoàn thành toàn hệ thống chương trình IPCAS vào cuối năm 2008.

Trong năm 2009, NHNo&PTNT Việt nam đã hai lần đồng loạt giảm lãi suất cho vay đối với khách hàng. Phát triển công nghệ thông tin, mở rộng dự án IPCAS II, xây dựng nền tảng để ứng dụng các dịch vụ sản phẩm ngân hàng hiện đại, tạo cho NHNo ưu thế cạnh tranh so với các ngân hàng khác.

**Tóm lại:** 3 giai đoạn trong quá trình hình thành và phát triển của NHNo&PTNT Việt Nam được tổng kết như sau:



#### 2.1.1.2 Những thành tựu đã đạt được trong gần 22 năm qua (1998-2010)

Danh hiệu đơn vị Anh hùng lao động thời kỳ đổi mới; Huân chương lao động hạng nhì; Huân chương Độc lập hạng ba; Huân chương lao động các hạng.

Hàng trăm Bằng khen, Cờ thi đua xuất sắc của Thủ tướng Chính phủ, của Ngành Ngân hàng (trên 1000 danh hiệu trong toàn hệ thống).

Tổng tài sản: 386.868 tỷ VNĐ; Vốn tự có: 20.945 tỷ VNĐ; đến 16/03/2010 thêm 10.200 tỷ VNĐ; Tổng nguồn vốn: 434.331 tỷ VNĐ (26% TCTD); Tổng dư nợ 394.828 tỷ (33% TCTD); Có 4.500.000 thẻ với số dư tiền gửi: 6.500 tỷ đồng.

UNDP (tháng 10/2007) bình chọn là doanh nghiệp số 1 trong 200 doanh nghiệp lớn nhất đang hoạt động tại Việt nam. Top 10 Giải thưởng Sao Vàng đất Việt

2008, Doanh nhân tiêu biểu 2008 và Giải thưởng doanh nghiệp phát triển bền vững 2008; đơn vị tiêu biểu có đóng góp xuất sắc vào hội nhập kinh tế của đất nước.

Ngày 07/02/2010, NHNo&PTNT Việt nam vinh dự là một trong số hơn 80 doanh nghiệp tiêu biểu hoạt động trong các lĩnh vực khác nhau trên toàn quốc được tín nhiệm bình chọn là thương hiệu uy tín.

❖ **Hoạt động KDNH:**

Tính đến nay hoạt động kinh doanh đối ngoại đã đóng góp 39 sản phẩm, chiếm tỷ trọng 23% trên tổng số 170 sản phẩm dịch vụ mà NHNo đang cung cấp cho khách hàng. Nếu so sánh về mức độ đa dạng của sản phẩm kinh doanh đối ngoại, NHNo ngang tầm với bất cứ một ngân hàng nội địa nào khác trên thị trường.

**Phụ lục 3: So sánh về sản phẩm kinh doanh ngoại hối giữa các ngân hàng**

Trong năm 2009, đã phát sinh nhu cầu một số sản phẩm KDNH mới như sau:

- Chiết khấu công cụ chuyển nhượng: khách hàng XK có nhu cầu chiết khấu hối phiếu đối với lô hàng XK thanh toán bằng phương thức chuyển tiền.
- Thanh toán/Chiết khấu bộ chứng từ giao dịch qua TradeCard.
- Đại lý TTQT cho các ngân hàng khác: NHNo là đại lý cung cấp dịch vụ TTQT cho khách hàng của các NHTM khác chưa được phép làm TTQT.
- Xác nhận L/C: NHNo đứng ra đảm bảo thanh toán LC do ngân hàng khác phát hành.

Sau khi nghiên cứu, tìm hiểu cơ chế thực hiện các sản phẩm trên qua trao đổi với chi nhánh, sở giao dịch, các NHDL, gặp gỡ trực tiếp với khách hàng và các kênh thông tin khác, thì có thể thấy đây là những sản phẩm mới, nếu triển khai được sẽ là một lợi thế cạnh tranh lớn cho NHNo, khó khăn chủ yếu duy nhất là cơ chế quản lý rủi ro, cụ thể:

- Đối với sản phẩm chiết khấu công cụ chuyển nhượng và thanh toán/chiết khấu bộ chứng từ giao dịch qua TradeCard: đảm bảo cho việc chiết khấu của NHNo là hối phiếu và chứng từ điện tử, trong khi đó các văn bản pháp luật điều chỉnh các chứng từ dạng này còn hạn chế (luật công cụ chuyển nhượng, luật thương mại điện tử), chưa có hướng dẫn cụ thể và chưa chặt chẽ cũng đòi hỏi NHNo phải có cơ chế

chấp nhận rủi ro.

- Đối với các sản phẩm phái sinh: tham gia các sản phẩm phái sinh NHNo cũng phải đối diện với các rủi ro phức tạp, trong khi hiện nay cơ chế quản lý các loại rủi ro này vẫn còn rất sơ khai. Mặt khác, giấy phép KDNH của NHNN cấp cho NHNo hiện nay chỉ cho phép những sản phẩm hiện có của ngân hàng.

- Đối với các sản phẩm xác nhận L/C: NHNo cam kết thanh toán thay cho các ngân hàng khác: Để kiểm soát được rủi ro không hoàn trả của các ngân hàng đối tác, NHNo phải xây dựng được phải xây dựng được hệ thống hạn mức tín dụng dựa trên đánh giá về uy tín và năng lực của các ngân hàng này. Vì vậy đòi hỏi NHNo phải có và đánh giá được thông tin, độ rủi ro của ngân hàng đó cũng như khả năng chịu rủi ro cao mới có thể cung cấp dịch vụ này.

Ban Quan hệ Quốc tế đã trình Ban lãnh đạo NHNo về khả năng cung cấp một số sản phẩm như TradeCard, làm đại lý TTQT, xác nhận L/C, tuy nhiên, xét về góc độ quản trị rủi ro, Ban lãnh đạo chủ trương thận trọng khi áp dụng. Năm 2009 là năm mà hệ thống IPCAS phát huy tác dụng mạnh mẽ, góp phần không nhỏ nâng cao hiệu quả xử lý nghiệp vụ KDNH và quản lý hoạt động. Ví dụ: trong 3 tháng đầu năm 2010, hệ thống phát sinh rất nhiều L/C trả chậm (213.3 triệu USD), như vậy trong một hoặc hai quý tiếp theo nhu cầu ngoại tệ để thanh toán L/C sẽ tăng cao.

#### **Phụ lục 4: Cơ cấu sản phẩm TTQT đối với hàng XNK trong năm 2009**

Có thể nhận thấy đối với thanh toán XK, hình thức chuyển tiền chiếm khá lớn 49%, như vậy nhu cầu khách hàng chiết khấu công cụ chuyển nhượng (hối phiếu) là có tiềm năng.

Kết quả hoạt động KDNH năm 2009 của NHNo khá khả quan, tuy một số nghiệp vụ có bị suy giảm một chút về doanh số so với năm 2008 nhưng chủ yếu là do tác động của sự suy giảm chung của nền kinh tế sau khủng hoảng và nhiều nguyên nhân khách quan khác. Theo báo cáo đánh giá mới nhất (tháng 8/2009) của tổ chức xếp hạng tín nhiệm Moody's về toàn bộ hệ thống ngân hàng Việt nam thì thị phần của NHNo là 21.7% cao gấp 1.5 lần so với ngân hàng có thị phần cao thứ 2 – BIDV: 14%.

### **Phụ lục 5: So sánh thị phần của các Ngân hàng Việt nam**

#### **❖ Hoạt động thanh toán quốc tế**

Theo số liệu thống kê qua các năm, 4 NHTM lớn nhất (Agribank, VCB, Vietinbank, BIDV) cũng là 4 ngân hàng chiếm thị phần TTQT lớn nhất trên thị trường. Tính chung, 4 ngân hàng này chiếm khoảng 50% thị phần TTQT, 50% thị phần còn lại phân bổ cho 44 NHTM cổ phần và 51 ngân hàng nước ngoài. Mặc dù doanh số TTQT có những biến động nhất định, NHNo vẫn duy trì vị trí thứ 2 hoặc thứ 3 trên thị trường về thị phần TTQT ở mức khoảng 8%. Đây là dấu hiệu tích cực cho NHNo.

### **Phụ lục 6: So sánh thị phần TTQT của một số ngân hàng.**

Doanh số XNK năm 2009 đạt 9.7 tỷ USD giảm khoảng 9% so với năm 2008, chiếm thị phần 7.7% tổng kim ngạch XNK cả nước năm 2009. Nhưng kết quả thu phí từ dịch vụ TTQT trong năm 2009 tăng 23.8% so với năm 2008 từ mức 188,8 tỷ VNĐ lên 233,7 tỷ VNĐ. So sánh với tổng lợi nhuận sau thuế năm 2009 của toàn ngân hàng thì tổng thu phí dịch vụ TTQT chiếm đến 15.3%.

### **Phụ lục 7: Doanh số TTQT tại NHNo&PTNT Việt nam**

**Bảng 2.1: Thị phần thanh toán XNK của NHNo**

(Đvt: Tỷ USD)

Chỉ tiêu	Năm	2006	2007	2008	2009
Kim ngạch (tỷ USD)	NHNo	<b>6.13</b>	<b>7.24</b>	<b>10.62</b>	<b>9.70</b>
	Cả nước	84.44	109.22	114.75	125.40
Tỷ trọng (%)	NHNo	<b>7.26</b>	<b>6.63</b>	<b>9.25</b>	<b>7.7</b>

(Nguồn: Báo cáo thường niên 2006 - 2009 của NHNo)

### **Phụ lục 8: Phí thu từ dịch vụ TTQT**

Hoạt động TTQT luôn đóng vai trò quan trọng trong nhóm sản phẩm kinh doanh ngoại hối nói riêng và trong nhóm sản phẩm dịch vụ nói chung. Thu từ phí dịch vụ TTQT năm 2009 chiếm tỷ trọng lớn trong tổng thu phí dịch vụ và tổng thu từ dịch vụ với mức tương ứng là 21.54% và 18.34%, chỉ đứng sau nguồn thu từ dịch vụ thanh toán trong nước.



Thị trường giao dịch XNK của NHNo ngày càng đa dạng, trải rộng khắp năm châu. Cho đến nay, NHNo đã cung cấp dịch vụ của mình ra 105 quốc gia, với nhiều thị trường mới.

### **Phụ lục 9: Thị trường thanh toán XNK năm 2009**

Số lượng khách hàng XNK của NHNo năm 2009 đạt 1.731 khách hàng, tăng 22.8% so với năm 2008, trong đó có 24 Tổng công ty và tập đoàn. Số lượng giao dịch thanh toán XNK qua NHNo năm 2009 đạt 16.342 giao dịch (tăng 26% so với năm 2008).

Ngân hàng thực hiện xuất sắc nghiệp vụ TTQT do ngân hàng Citibank trao tặng; Giấy chứng nhận Chất lượng TTQT do Standard Chartered Bank trao tặng.

Tích cực tham gia các sự kiện quốc tế, góp phần nâng cao vị thế của NHNo trên trường quốc tế. Năm 2009, NHNo đã đón tiếp và làm việc với hơn 90 tổ chức, Hiệp hội, ngân hàng quốc tế. Hình ảnh, thương hiệu và các sản phẩm dịch vụ NHNo được quảng bá, đăng tải trên các phương tiện thông tin đại chúng, website,...

#### **2.1.2. Cơ cấu tổ chức**

Qua 22 năm xây dựng và trưởng thành: NHNo&PTNT Việt nam đã trở thành NHTM hàng đầu ở Việt nam, có vị thế trong khu vực và uy tín trên thế giới. (Số lượng cán bộ: 40 ngàn; Số lượng Chi nhánh và Phòng giao dịch: 2.224; Các đơn vị trực thuộc: 08 đơn vị).

### **Phụ lục 10: Mô hình Tổ chức.**

#### **2.2 Thực trạng rủi ro trong phương thức TDCT tại NHNo&PTNT Việt nam**

##### **2.2.1 Thực trạng thanh toán trong phương thức TDCT**

Trong hoạt động TTQT, đặc biệt là trong phương thức theo TDCT, các chi nhánh trong hệ thống NHNo được chia làm 2 loại:

*Loại 1:* các chi nhánh thực hiện nghiệp vụ XNK theo phương thức TDCT (gọi là chi nhánh đầu mối): là các chi nhánh có đủ điều kiện cần thiết về nhân sự, thị trường và khách hàng cũng như công nghệ để trực tiếp xử lý các nghiệp vụ liên quan đến TDCT.

*Loại 2:* các chi nhánh thực hiện nghiệp vụ XNK theo phương thức TDCT gián tiếp. Các chi nhánh này sẽ thực hiện việc tiếp nhận và kiểm tra hồ sơ do khách hàng xuất trình, cấp hạn mức giao dịch cho các giao dịch cần sử dụng hạn mức và chịu trách nhiệm đối với các giao dịch do chi nhánh mình cấp hạn mức. Sau đó, các chi nhánh sẽ chuyển các chứng từ giao dịch thanh toán XNK của khách hàng đến chi nhánh đầu mối.

Tại các chi nhánh đầu mối, khi nhận được chứng từ giao dịch từ chi nhánh chuyển đến thì tiến hành xử lý giao dịch và chịu trách nhiệm tác nghiệp.

**Bảng 2.2: Doanh số thanh toán theo phương thức TDCT tại NHNo**

<b>Năm chỉ tiêu</b>	<b>Đơn vị tính</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>
<b>L/C</b>	Tỷ USD	2.08	3.02	2.93	3.29
	Tỷ trọng (%)	33.93	41.71	27.59	33.92
<b>Doanh số TTQT</b>	<b>Tỷ USD</b>	<b>6.13</b>	<b>7.24</b>	<b>10.62</b>	<b>9.70</b>

(Nguồn: Báo cáo hoạt động thanh toán L/C của NHNo năm 2006 - 2009)

Doanh số thanh toán bằng phương thức TDCT qua NHNo từ năm 2006 -2009 tăng qua các năm, tỷ trọng bình quân là 34,29%.

### **2.2.2 Thực trạng rủi ro trong phương thức TDCT**

TDCT là phương thức thanh toán phổ biến nhất trong hệ thống NHNo. Sự phát triển và tăng trưởng trong hoạt động này là kết quả của sự vượt bậc của NHNo trong hoạt động TTQT. Tuy nhiên, trong quá trình thanh toán quốc tế, NHNo & PTNT Việt Nam cũng trải qua những rủi ro đáng tiếc và từ đó, rút ra một số bài học kinh nghiệm đáng giá.

Trong số các loại rủi ro còn lại thì rủi ro về kỹ thuật, tác nghiệp chiếm tỷ trọng cao nhất và cũng gây ra nhiều thiệt hại nhất.

#### **2.2.2.1 Rủi ro tín dụng**

Rủi ro về tín dụng phát sinh khi ngân hàng cấp tín dụng cho các bên tham gia trong vào phương thức TDCT (cụ thể là nhà XK, nhà NK) nhưng không đòi được tiền khi đến hạn. Trong quá trình thực hiện hợp đồng, do những điều kiện khách quan như sự biến động của giá hàng, tỷ giá ngoại tệ, lãi suất ngân hàng,

chính sách thuế, ... và do bản thân doanh nghiệp kinh doanh kém hiệu quả, làm ăn thua lỗ, dẫn đến mất khả năng thanh toán, thậm chí phá sản và gây ảnh hưởng đến hoạt động chung của ngân hàng.

❖ **Minh họa 1:**

Vào 28/03/2008, NHNo đã phát hành L/C cho Công ty TNHH Nghĩa Phát với mức ký quỹ 10% để mua lô hàng hóa chất nguyên liệu ở Singapore, trị giá 940,000.00USD. 90% còn lại được bảo lãnh bằng lô hàng tồn kho hiện có trong kho và đã ký hợp đồng thuê kho ba bên và mua bảo hiểm đầy đủ. Công ty Nghĩa Phát cam kết rằng sau khi bộ chứng từ về đến NHNo thì sẽ nộp tiền mặt vào để mua USD thanh toán. Vào ngày 25/04/2008, NHNo nhận được bộ chứng từ do RZB - Australia Singapore Branch gửi đến, kiểm tra và xác định chứng từ hoàn toàn phù hợp với L/C, NHNo thông báo cho Công ty Nghĩa Phát về thời hạn thanh toán bộ chứng từ là ngày 05/05/2008. Tuy nhiên, lượng hàng hóa tồn trong kho của Công ty đã bị thiếu hụt đi một phần so với lúc ban đầu, và Công ty đã nhiều lần trì hoãn nộp tiền với lý do hàng hóa không bán chạy và doanh số giảm. Cuối cùng, trước áp lực đòi tiền liên tục của RZB, NHNo phải yêu cầu công ty nhận nợ vay bắt buộc và thực hiện thanh toán vào ngày 25/05/2008. Đến qua năm 2010, Công ty Nghĩa Phát mới hoàn trả hết khoản vay này. Những khoản nợ như thế này cũng phần nào làm gia tăng tỷ lệ nợ quá hạn trên vốn và ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của NHNo. NHNo phải trích quỹ dự phòng rủi ro để giảm nợ theo định kỳ. Và việc thanh toán chậm cho lô hàng này đã làm giảm uy tín của NHNo đối với RZB.

Chúng ta có thể thấy phần nào tình trạng rủi ro tín dụng tại NHNo thông qua bảng số liệu 2.3 về dư nợ cho vay XNK tại NHNo

**Bảng 2.3. Dư nợ cho vay XNK tại NHNo (Đơn vị tính: tỷ VNĐ)**

<b>Chỉ tiêu</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>
<b>Dư nợ</b>	1021	1523	2140	2879
<b>Quá hạn</b>	3.02	2.10	1.86	0.15
<b>%</b>	0.3	0.14	0.09	0.005

*Nguồn: Báo cáo của phòng TTQT năm 2006-2009*

Qua bảng số liệu trên, ta thấy số nợ quá hạn cho vay XNK của NHNo đã giảm qua các năm. Tỷ lệ này giảm rõ rệt, điều này chứng tỏ rủi ro tín dụng về XNK tại NHNo đã có chiều hướng giảm sút rõ rệt qua các năm.

#### *2.2.2.2 Rủi ro đạo đức*

Trong trường hợp NHNo phục vụ khách hàng XK trong nghiệp vụ L/C hàng xuất, nếu nhà NK không phải là những bạn hàng đáng tin cậy, vì những lợi ích trước mắt mà không quan tâm đến đạo đức trong kinh doanh thì có thể lừa nhà XK xếp hàng trên tàu, rồi trì hoãn hoặc từ chối thanh toán bằng những thủ đoạn nghiệp vụ, bắt lỗi bất đồng bộ chứng từ, ép giá nhà XK để thu lợi cho mình. Rủi ro đạo đức không chỉ xảy ra ở ngân hàng mà ở cả khách hàng. Việc thanh toán chỉ dựa trên cơ sở chứng từ, không căn cứ vào thực tế việc giao hàng và các giao dịch khác có liên quan. Khách hàng nước ngoài lợi dụng khe hở này để tiến hành lừa đảo nhằm chiếm đoạt tài sản của các bên liên quan.

#### ❖ **Minh họa 2:**

- Công ty A ký một hợp đồng nhập khẩu hàng máy Cassette từ Công ty B (Nhật Bản). NHNo là NHPH, NHTB phía Nhật là MIZUHO BANK LTD, TOKYO. Nội dung chứng từ có quy định: “Chứng từ vận tải: Bộ vận đơn đường biển sạch, đầy đủ 3/3 cùng một số chứng từ khác”. Hàng hóa được giao làm 2 lần, vào tháng 5 và tháng 6 năm 2003. Sau chuyến hàng đầu tiên, Công ty B giao tiếp theo chuyến hàng thứ 2 (chuyến cuối cùng) rồi xuất trình chứng từ đòi tiền NHNo. NHNo kiểm tra bộ chứng từ thanh toán và phát hiện có sai sót như sau: Vận đơn ‘nhận hàng để chở’ và ghi chú ‘giao hàng lên tàu’, không ghi ngày giao hàng như quy định”. Không biết là do vô tình hay cố ý mà người XK đã quên ghi ngày giao hàng. Mặc dù hàng hóa chưa về đến cảng nhận hàng, nhưng do tại thời điểm đó, thị trường cassette có biến động giảm giá, ảnh hưởng bất lợi đến người mua, Công ty A không muốn nhận hàng nữa nên đã thông báo cho NHNo từ chối thanh toán bộ chứng từ. Ngay sau khi nhận được điện từ chối chứng từ. MIZUHO BANK LTD, TOKYO lập tức phản bác, cho rằng chuyến hàng trước cũng sai sót giống như thế

nhưng NHNo không có ý kiến gì mà vẫn tiến hành thanh toán bình thường. Theo nguyên tắc hành động, NHNo từ chối thanh toán là không đúng, và MIZUHO BANK yêu cầu thanh toán ngay. Theo UCP500, thì NHNo từ chối thanh toán là đúng. Lỗi này phát sinh từ phía người XK trong khâu lập chứng từ không tuân thủ theo quy định của UCP500. Sau một thời gian tranh cãi, thì vô tình giá cả hàng hóa lại tăng lên theo chiều hướng có lợi cho người mua, hàng hóa về đến cảng đủ số lượng, đúng chất lượng thì người NK đã đồng ý nhận hàng và thanh toán.

❖ **Minh họa 3:** Hàng hóa không đúng số lượng và chất lượng

- Vào 15/04/2004, tại một Chi nhánh của NHNo trên địa bàn Tp.HCM có phát hành một L/C trả ngay cho Công ty Tre Việt, không cho phép giao hàng từng phần và chuyên tải. Ngân hàng thông báo là BHF (tại Đức). Sau khoảng gần nửa tháng (03/05/2004), chứng từ về đến NHNo, nhưng trên B/L ngày tàu chạy là ngày 15/05/2004. Theo quy định của UCP500 & ISBP, NHNo kiểm tra chứng từ trong vòng 07 ngày, bộ chứng từ theo quy định L/C thì hoàn toàn phù hợp, và Công ty Tre Việt đã chấp nhận thanh toán. Đến ngày 20/05/2004, hàng hóa mới về đến Cảng, Công ty Tre Việt nhận hàng. Nhưng sự thật hàng hóa không như trên chứng từ quy định, mà chỉ còn một nửa (1/2) container hàng. Công ty Tre Việt có đến NHNo thông báo, NHNo có thông báo đến BHF, nhưng BHF không giải quyết được gì vì nhà XK đã nhận tiền từ nửa tháng trước. NHNo kiểm tra chứng từ chỉ căn cứ trên chứng từ sạch, không kiểm soát được số lượng và chất lượng hàng hóa, Và NHNo đã tư vấn giúp cho Công ty Tre Việt khởi kiện người bán, hãng tàu, Bảo hiểm. Từ đây, chúng ta có thể thấy, Người XK, hãng tàu & Công ty Bảo hiểm có thể thông đồng nhau để lừa đảo nhà NK và Ngân hàng.

Người chịu rủi ro đạo đức của nhà NK chủ yếu là NHPH TTD. Biểu hiện của loại rủi ro này thường là việc yêu cầu NH phát hành L/C trên một hợp đồng thương mại giả, hoặc cố tình không thực hiện nghĩa vụ thanh toán đối với NHPH cho dù bộ chứng từ phù hợp.

Rủi ro đạo đức ẩn mình dưới nhiều hình thức khác nhau, xảy ra tại nhiều thời điểm khác nhau trong tiến trình thực hiện phương thức TDCT. Và đây chính là một

khó khăn rất lớn để NHNo có thể kiểm soát hiệu quả loại rủi ro này.

#### 2.2.2.3 Rủi ro hàng hóa

Đây là một trong những rủi ro thường hay xảy ra tại NHNo.

#### ❖ **Minh họa 4:**

- NHNo mở L/C trị giá 50,000.00 cho khách hàng NK gạo từ Thái Lan, quy định bảo hiểm 110% trị giá lô hàng, điều kiện bảo hiểm “Mọi rủi ro”. Bộ chứng từ xuất trình, trong đó bảo hiểm với điều kiện “Mọi rủi ro”, loại trừ rủi ro ẩm mốc, cháy nổ,... không được coi là lỗi và NHNo phải tiến hành thanh toán. Khi hàng về đến cảng, nhà NK thấy 30% lô hàng bị hỏng do ẩm, mốc và tiến hành đòi bồi thường bảo hiểm. Tuy nhiên, bảo hiểm không thanh toán do điều kiện bảo hiểm khi ký kết đơn bảo hiểm là loại trừ rủi ro ẩm mốc.

Bài học đặt ra ở đây là các doanh nghiệp Việt nam phần lớn không giỏi về nghiệp vụ ngoại thương nên họ không ý thức được các rủi ro phát sinh nên cán bộ ngân hàng cần phân tích kỹ các rủi ro có thể phát sinh để kịp thời phòng tránh.

#### 2.2.2.4 Rủi ro pháp lý, chính trị

Cơ sở để thực hiện hoạt động TTQT bằng TTD tại NHNo Việt nam hay tại các NHTM ở Việt nam hay cũng như các nước trên thế giới đều phải dựa vào các văn bản pháp lý mang tính quốc tế và mỗi quốc gia. TTQT có liên quan trực tiếp tới quyền lợi, trách nhiệm, uy tín của nhiều ngành, nhiều lĩnh vực và nhiều nước. Các quy tắc thống nhất về TTQT do Phòng Thương mại ban hành không phải là văn bản luật mà chỉ là tập hợp các tập quán, quy ước và thực tiễn Ngân hàng trong TTQT. Hoạt động TTQT không được tự động áp dụng các điều luật quốc tế quy định để điều chỉnh hoạt động TTQT, mà phải chấp hành các quy định của văn bản quốc tế. Các bên tham gia chỉ có quyền lựa chọn áp dụng hay không áp dụng. Nhưng trong thực tế vẫn xảy ra trường hợp xung đột giữa luật quốc gia và quy tắc TTQT.

#### 2.2.2.5 Rủi ro ngoại hối

Rủi ro ngoại hối trong hoạt động TTQT của các NHTM Việt nam nói chung và NHNo nói riêng thường xảy ra do lãi suất, tỷ giá gây ra. Hầu hết các doanh nghiệp chỉ đơn thuần NK hay XK. Do vậy, tất cả các khách hàng mở L/C tại NHNo thường

không thể cân đối ngoại tệ khi thanh toán L/C. Thậm chí ngay cả khi khách hàng kinh doanh cả hai mặt hàng XNK, họ cũng không thể cân đối đủ lượng ngoại tệ cho NK cần Ngân hàng hỗ trợ trong việc tìm kiếm nguồn ngoại tệ bổ sung.

Đặc biệt, trong năm 2009, trên thị trường ngoại hối, cung và cầu ngoại tệ USD luôn mất cân đối, diễn biến tỷ giá phức tạp, dẫn đến trạng thái ngoại tệ của NHNo bị âm trong thời gian dài, có nhiều thời điểm âm hơn 100 triệu USD.

#### **Phụ lục 11. Trạng thái ngoại tệ tại ngân hàng năm 2009**

Bảng tổng hợp cho thấy hầu hết các tháng trạng thái ngoại tệ đều bị âm, trong khi tỷ giá tăng dần dẫn đến nguy cơ rủi ro tỷ giá lớn. Trước thực trạng đó, Sở giao dịch đã nỗ lực tìm kiếm các nguồn ngoại tệ từ khách hàng, từ thị trường liên ngân hàng đồng thời tích cực xin hỗ trợ từ NHNN Việt nam. Nguồn USD mua từ NHNN có vai trò quan trọng hỗ trợ trạng thái ngoại tệ năm 2009.

#### **Phụ lục 12: Lượng USD mua từ NHNN Việt nam năm 2009**

Mặc dù nguồn USD mua từ NHNN Việt nam là rất lớn (tính cả năm lên đến 975 triệu USD chiếm 34% trong tổng mua) nhưng vẫn không thể bù đắp được sự thiếu hụt USD do chênh lệch cung cầu từ phía các khách hàng. Vì vậy, Sở giao dịch đã chủ động báo cáo với Ban lãnh đạo NHNo và đề xuất thực hiện triển khai nhiều phương án linh hoạt để khuyến khích nguồn cung ngoại tệ USD.

- Ví dụ như Ngày 9/11/2009, Ngân hàng Nhà nước đã công bố tỷ giá liên ngân hàng ở mức 17.018 đồng/USD, tăng 2 đồng so với ngày 6/11. Tuy lãnh đạo Ngân hàng Nhà nước đã tuyên bố không nói biên độ giao dịch tỷ giá, nhưng tâm lý xáo trộn đã khiến giá USD trên thị trường tự do tăng mạnh liên tục. Điều này thể hiện quan điểm tiếp tục điều chỉnh giá liên ngân hàng để làm tăng tỷ giá giao dịch trong biên độ và sự kiểm soát của NHNN. Các NHTM đã công bố giá giao dịch 17.896 đồng/USD, tăng 2 đồng so với tuần trước.

- Trong khi đó, trên thị trường tự do, giá USD tiếp tục tăng dữ dội. Thị trường sôi động hẳn. Tỷ giá được các đại lý niêm yết ở mức 18.800 đồng/USD mua vào, 18.900 đồng/USD bán ra. So với giữa tuần trước, giá USD tự do đã tăng khoảng 200 đồng. Một mức tăng đủ lớn khiến những người có nhu cầu mua USD thấy lo

ngại. Như vậy, giá USD trên thị trường tự do hiện đã tiệm cận mốc 19.000 đồng. Thực tế, giá USD tại TP.HCM đã có lúc vượt quá 19.000 đồng, do có tin đồn NHNN sẽ nới biên độ giao dịch lên mức 10%.

- NHNN đã ngay lập tức cho biết đó chỉ là tin đồn và khẳng định vẫn đang duy trì chính sách điều hành tỷ giá theo hướng ổn định, chỉ tăng tỷ giá liên ngân hàng thận trọng và có kiểm soát. Các doanh nghiệp và người dân cần cẩn trọng trước các tin đồn. Sau thông tin này, giá USD phía Nam đã hạ nhiệt. Tuy nhiên, diễn biến trên thị trường tự do lúc này khá sôi động. Tâm lý nhà đầu tư rất xáo trộn nhất là khi giá USD tăng rất mạnh.

- Và cùng thời điểm này, nguồn cung của các NHNo không đủ để đáp ứng nhu cầu của các doanh nghiệp, chỉ ưu tiên với những mặt hàng thiết yếu thuộc nhóm mặt hàng ưu tiên như (phân bón, xăng dầu, thuốc tây, thuốc trừ sâu). Vì vậy, các doanh nghiệp NK các mặt hàng đồ gia dụng, hàng tiêu dùng, phải mua USD ngoài thị trường tự do, chấp nhận một mức giá chênh lệch khá cao. Từ đó, cho thấy, các doanh nghiệp phải chịu phần thiệt hại nặng nề này.

Rủi ro ngoại tệ có thể được thể hiện dưới dạng hoạt động XK không hiệu quả do tỷ giá giữa đồng nội tệ với đồng tiền thanh toán giảm mạnh, ví dụ: tỷ giá USD/VND có những biến động bất thường, vào ngày 17/08/2010 tỷ giá liên ngân hàng là 18.544, nhưng qua ngày 18/08/2010, tỷ giá liên ngân hàng của đồng đô la mỹ đã tăng vọt lên 18.932 (tăng gần 2.1%), trong khi đó biên độ tỷ giá giữ nguyên mức +/-3%, làm cho các NHTM niêm yết tỷ giá bán ra của đồng USD kịch trần là 19.500. Những biến động này đã tác động không nhỏ đến hoạt động của các doanh nghiệp hoặc do sự khó khăn trong việc mua ngoại tệ để thanh toán dẫn đến người NK chậm thanh toán được cho người XK.

#### *2.2.2.6 Rủi ro về kỹ thuật, nghiệp vụ*

Đây là loại rủi ro phổ biến nhất trong tất cả các khâu của quá trình giao dịch theo phương thức TDCT. Phương thức này đòi hỏi rất nghiêm ngặt về tính phù hợp của chứng từ, phù hợp với tiêu chuẩn, tập quán quốc tế nên một sai sót nhỏ cũng có thể tiềm ẩn rủi ro lớn cho ngân hàng.



*Thứ nhất*, rủi ro tác nghiệp trong L/C XK tại NHNo xảy ra trong các trường hợp sau:

- Do không cẩn thận trong khâu kiểm tra chứng từ, thanh toán viên đã không phát hiện ra lỗi sai sót của bộ chứng từ để thông báo kịp thời cho khách hàng sửa đổi nên khi gửi chứng từ ra nước ngoài thì bị từ chối thanh toán.

- Sau khi gửi bộ chứng từ ra nước ngoài, thanh toán viên không theo dõi để tra soát khoản tiền thanh toán, để tình trạng NHPH quá thời gian cho phép 05 ngày làm việc mà Ngân hàng không có trả lời về bộ chứng từ.

Những sai sót trên của thanh toán viên đều gây ra rủi ro cho khách hàng và gây ảnh hưởng rất nhiều đến uy tín của NHNo.

❖ **Minh họa 5**: Rủi ro khi NHNo gửi chứng từ đòi tiền chậm trễ

- Ngày 10/06/2010, Công ty Thủy Hải sản Việt Nhật có xuất trình một bộ chứng từ, mặt hàng thủy hải sản, đòi tiền Industrial Bank of Korea, trị giá USD52,488.00. Sau khi kiểm chứng từ xong, không phát hiện có gì sai sót, nhưng nhân viên NHNo chỉ gửi Bộ chứng từ và lệnh đòi tiền đến NHPH là Industrial Bank of Korea, nhưng nhân viên NHNo quên gửi Health of Certificate. Đến ngày 16/06/2010, Industrial Bank of Korea có gửi điện thông báo rằng thiếu chứng từ. Ngay sau đó, NHNo đã gửi Health of Certificate, nhưng ngày 20/06/2010, Ngân hàng Industrial Bank of Korea có gửi điện thông báo rằng chứng từ có sai biệt và trừ phí 150USD (bao gồm cả điện phí), phí handling USD80.00. Đến khi nhận được điện thanh toán, tổng trị giá bộ chứng từ chỉ còn USD52,580.00. Cty Việt Nhật đã không chấp nhận phí trừ USD150.00. Nên cuối cùng nhân viên NHNo phải đứng ra trả số tiền này.

*Thứ hai*, rủi ro tác nghiệp trong L/C NK tại NHNo xảy ra trong các trường hợp sau:

- Rủi ro trong khâu soạn điện mở, sửa đổi, thanh toán L/C: L/C một khi phát hành ra là cam kết của NHPH về việc thanh toán cho một bộ chứng từ xuất trình phù hợp. Vì vậy, khâu soạn điện, sửa đổi L/C là rất quan trọng. Đã có trường hợp thanh toán viên đánh sai lỗi chính tả phần mô tả hàng hóa trong L/C hay liệt kê

thiếu chứng từ yêu cầu xuất trình, gây tổn kém chi phí sửa đổi và làm giảm uy tín của ngân hàng. Trường hợp khác, có thanh toán viên khi làm điện thanh toán lại đánh sai số tiền là USD92,768.00 thay vì USD92,678.00 và phải làm điện đề nghị Ngân hàng nước ngoài chuyển lại số tiền thừa.

❖ **Minh họa 6:** Rủi ro do không kiểm tra yêu cầu mở L/C căn cứ trên Hợp đồng.

- Ngày 10/06/2010, Công ty TNHH Thiên Nghĩa nhập khẩu mặt hàng hóa chất, có mở L/C tại NHNo trị giá USD1,455,000.00. Người thụ hưởng là P&M Co., Ltd. Ngân hàng thông báo là RZB Singapore. Trên hợp đồng, yêu cầu ngày Latest Date of shipment là ngày 25/07/2010, ngày hết hạn mở L/C là ngày 10/08/2010. Nhưng trên Yêu cầu mở TTD mà Cty Thiên Nghĩa yêu cầu NHNo phát hành L/C thì ngày Latest date of shipment là ngày 25/06/2010, ngày hết hạn mở L/C là ngày 05/07/2010. NHNo đã căn cứ trên yêu cầu mở L/C mà không tư vấn cho khách hàng mở L/C theo hợp đồng. Đến ngày 22/06/2010. Công ty Thiên Nghĩa có thông báo với NHNo rằng P&M Co., Ltd yêu cầu phải tu chỉnh ngày hết hạn và ngày giao hàng chậm nhất là vì không theo yêu cầu như trên hợp đồng giữa hai bên đã ký kết. Do số tiền trị giá L/C tương đối nhiều, và NHNo tính phí sửa đổi gia hạn ngày hiệu lực (căn cứ trên giá trị TTD kể từ ngày hết hạn hiệu lực cũ đến ngày hiệu lực mới), nên phí tu chỉnh và điện phí lên đến 555.50USD. Và Công ty Thiên Nghĩa chịu trách nhiệm với phần phí tu chỉnh này do phía Cty không am hiểu về nghiệp vụ và nhân viên của ngân hàng cũng thiếu trách nhiệm trong việc kiểm tra chặt chẽ chứng từ. Nhưng đây cũng là bài học kinh nghiệm để cho tất cả thanh toán viên phải kiểm tra chặt chẽ hợp đồng và yêu cầu mở L/C của khách hàng, tư vấn cho khách hàng những điều khoản có lợi nhất vì không phải Doanh nghiệp nào cũng am hiểu về thông lệ thanh toán quốc tế.

*Thứ ba*, rủi ro tác nghiệp còn xảy ra giữa các phòng ban, giữa Chi nhánh và Hội sở, khi quy trình thanh toán quốc tế chưa tách bạch trách nhiệm của Phòng Tín dụng và Phòng Thanh toán quốc tế, cách tác nghiệp giữa các phòng ban nên gây ra rủi ro trong quá trình thực hiện.

➤ *Tuy có những rủi ro đã xảy ra đối với phương thức TDCT tại NHNo&PTNT*

*Việt nam, nhưng những rủi ro ấy đã gây ra tổn thất thiệt hại không mấy đáng kể đối với ngân hàng trong những năm qua.*

### **2.2.3 Những nguyên nhân dẫn đến rủi ro trong phương thức TDCT**

#### **2.2.3.1 Nguyên nhân khách quan**

*Thứ nhất là từ thực trạng nền kinh tế Việt Nam.*

Môi trường pháp lý cho hoạt động TTQT theo phương thức TDCT chưa hoàn thiện.

Thị trường hối đoái của Việt nam chưa phát triển mạnh. Hiện nay, hoạt động của thị trường ngày còn kém sôi động, nghiệp vụ còn đơn giản, chủ yếu là mua bán giao ngay và kỳ hạn, còn các nghiệp vụ như: hợp đồng tương lai, hợp đồng quyền chọn, hoán đổi... là những công cụ chủ yếu để hạn chế rủi ro về tỷ giá cho doanh nghiệp và NHTM lại chưa phát triển mạnh.

Thông tin tín dụng không đầy đủ: Hiện nay công tác xây dựng và cung cấp thông tin phục vụ các hoạt động của ngân hàng chưa được quan tâm đúng mức. Trung tâm thông tin (CIC) của NHNN cung cấp thông tin thiếu cập nhật, thiếu đầy đủ và thiếu tính chính xác. Ngoài ra, sự phối kết hợp giữa các NHTM còn hạn chế trong việc cung cấp thông tin, do vậy tạo kẽ hở cho khách hàng lợi dụng để xin bảo lãnh và vay vốn ở nhiều nơi.

Chính sách thương mại chưa ổn định: Chính sách thương mại không ổn định gây khó khăn cho ngân hàng cũng như các doanh nghiệp XNK. Biểu thuế thường xuyên thay đổi gây khó khăn cho doanh nghiệp trong việc tính toán hiệu quả sản xuất kinh doanh. Thủ tục hành chính trong quản lý XNK còn rườm rà, mất nhiều thời gian, gây phiền toái thậm chí còn làm lỡ nhiều cơ hội kinh doanh của doanh nghiệp và ngân hàng.

*Thứ hai là từ phía khách hàng.*

Trình độ nghiệp vụ yếu kém: Đội ngũ nhân viên nghiệp vụ của các doanh nghiệp Việt nam phần lớn không được đào tạo về nghiệp vụ ngoại thương, làm việc theo cảm tính. Trình độ ngoại ngữ của lãnh đạo yếu kém, không đủ khả năng để đàm phán ký kết hợp đồng trực tiếp với nước ngoài. Cán bộ còn ít hiểu biết về tập

quán và luật pháp quốc tế nên phần lớn doanh nghiệp Việt nam để doanh nghiệp nước ngoài soạn thảo hợp đồng khi ký kết hợp đồng mua bán ngoại thương, sau đó đọc qua và ký mà không có tham khảo ý kiến của tư vấn, luật sư. Do vậy, nhiều khi doanh nghiệp Việt nam ký hợp đồng với những điều khoản bất lợi.

Trình độ yếu kém trong khâu quản lý, điều hành nguồn vốn, điều hành sản xuất, việc điều hành luồng tiền kém hiệu quả, không khoa học làm cho doanh nghiệp không thể trả nợ được khi đến hạn dẫn đến rủi ro tín dụng cho ngân hàng.

Tình trạng thiếu thông tin và thiếu các mối quan hệ với đối tác nước ngoài làm cho các doanh nghiệp Việt nam không có nhiều cơ hội để lựa chọn đối tác tốt, có tín nhiệm trong thương mại quốc tế. Thiếu thông tin cộng thêm sự chủ quan, tham rẻ đã khiến nhiều doanh nghiệp gặp rủi ro bị lừa đảo.

Ngoài ra, việc một số doanh nghiệp Việt nam còn thiếu trung thực, không giữ chữ tín trong kinh doanh đã gây ảnh hưởng không nhỏ tới uy tín của NHNo.

### 2.2.3.2 Nguyên nhân chủ quan

#### *Thứ nhất, hoạt động nghiệp vụ TTQT còn hạn chế*

Tại NHNo còn nhiều vướng mắc và thiếu sót là một trong những nguyên nhân chính dẫn đến rủi ro trong phương thức TDCT. Hiện nay, NHNo đã chú trọng trong việc đa dạng hóa các loại TTD và đã chú ý sử dụng các loại TTD đặc biệt như: TTD điều khoản đỏ TTD giáp lưng,.. Tuy nhiên, việc sử dụng các loại TTD này tại NHNo vẫn rất ít, nên cán bộ TTQT vẫn chưa có nhiều kinh nghiệm, còn mắc không ít sai sót khi thực hiện.

Công tác thẩm định chưa được coi trọng đúng mức và còn mang tính chất cảm tính. Thực tế hiện nay, việc thẩm định mở L/C còn sơ sài, mang tính chất đối phó. Việc đặt ra tỷ lệ ký quỹ chưa dựa trên cơ sở phân tích khoa học như phân tích thị trường, rủi ro nội tại trong L/C, tình hình tài chính của doanh nghiệp, khả năng quản lý của chủ doanh nghiệp,... mà chủ yếu dựa trên phân tích rủi ro về mặt hồ sơ. Việc quy định tái thẩm định đối với các TTD có giá trị lớn là cần thiết và quản lý rủi ro tín dụng. Song, hiện nay công tác này còn chậm do thiếu người nên cũng gây nhiều khó khăn cho doanh nghiệp.

Việc chấp hành quy chế, quy trình nghiệp vụ L/C tại các Chi nhánh còn chưa nghiêm túc. Về nguyên tắc, L/C trả chậm thế chấp lô hàng NK thì hàng hóa phải thuộc sự quản lý của ngân hàng, ngân hàng giữ chìa khóa kho hàng và tiền bán hàng phải nộp vào ngân hàng để quản lý. Nhưng trên thực tế, nhiều Chi nhánh không theo sát quá trình tiêu thụ, hàng hóa lại để trong kho của bên ủy thác nên dễ bị lợi dụng rút hàng ra bán. Khách hàng lợi dụng quay vòng vốn hoặc do quản lý kém rơi vào tình trạng mất khả năng thanh toán cho ngân hàng như đã cam kết.

*Thứ hai, công tác đào tạo tại NHNo chưa được coi trọng đúng mức.*

Công tác đào tạo đã có tiến bộ nhưng không mang tính chất hệ thống, đặc biệt là công tác đào tạo nghiệp vụ thẩm định, nghiệp vụ TTQT cho nhân viên mới chưa được chú trọng đúng mức.

Các buổi hội thảo nghiệp vụ không được tiến hành thường xuyên và hiệu quả chưa cao nên chưa phát huy được hết năng lực của từng cán bộ, nhân viên. Chưa có được những sách hướng dẫn nghiệp vụ chi tiết nên việc đào tạo chỉ mang tính chất truyền miệng kinh nghiệm.

*Thứ ba, công tác kiểm tra, kiểm soát kém hiệu quả.*

Công tác kiểm tra, kiểm soát chỉ mang tính chất hình thức, không phát hiện kịp thời vi phạm và những rủi ro tiềm ẩn. Một số chi nhánh không quan tâm đúng mức tới công tác này, vai trò của nó bị lu mờ, thậm chí có nơi phát hiện sai sót không có biện pháp xử lý hữu hiệu.

*Thứ tư, công nghệ thông tin lạc hậu chưa đáp ứng được nhu cầu nghiệp vụ.*

Hiện nay, NHNo đang sử dụng chương trình IPCAS, nhưng vẫn chưa hoàn thiện. Việc tích hợp giữa các chương trình còn hạn chế, chưa có chế độ báo lỗi tự động làm cán bộ nghiệp vụ phải mất nhiều thời gian kiểm soát. Mạng truyền tin hay bị tắc nghẽn, tốc độ xử lý kém, đặc biệt vào giờ cao điểm, kéo theo việc lập, truyền tin, hạch toán,... bị chậm trễ.

*Thứ năm, tình trạng thiếu thông tin.*

Thông tin nội bộ về khách hàng, ngành hàng, ngân hàng, ... không được lưu trữ theo hệ thống nên khó khăn cho nhân viên trong công tác thẩm định khách hàng.

Trên mạng Swift có nhiều thông tin như: thông tin về lừa đảo, sát nhập, tách ngân hàng, tuy NHNo vẫn thu thập, cập nhật nhưng luôn xử lý chậm hơn các ngân hàng khác. Điều này gây ảnh hưởng đến chất lượng hoạt động TTQT theo phương thức TDCT.

*Thứ sáu, công tác quản trị rủi ro trong hoạt động TTQT chưa được coi trọng đúng mức.*

Trong TTQT, đặc biệt là phương thức TDCT tuy có nhiều rủi ro, nhưng nếu làm tốt công tác quản trị rủi ro với những biện pháp rào chắn ngay từ đầu thì rủi ro được hạn chế tới mức thấp nhất, chẳng hạn như quy định mua bảo hiểm hàng hóa NK đối với những điều kiện cơ sở giao hàng mà người bán không có nghĩa vụ mua bảo hiểm như: FOB, CFR, EXW,... vì nhiều doanh nghiệp không hiểu nghiệp vụ nên khi mở L/C mà không mua bảo hiểm để bảo vệ lô hàng nhập khẩu vì sợ tốn phí, chấp nhận thanh toán một bộ chứng từ không đầy đủ, sơ sài mà không yêu cầu tu chỉnh ngay từ đầu, tìm hiểu đối tác không kỹ.

## **2.3 Thực trạng quản lý rủi ro trong phương thức TDCT tại NHNo&PTNT VN.**

### **2.3.1 Cơ chế quản lý rủi ro**

Phương châm hoạt động hàng đầu của NHNo&PTNT Việt nam là kiểm soát tối đa mọi rủi ro có thể xảy ra nên trong quá trình hoạt động, NHNo đã từng bước xây dựng một hệ thống quản trị rủi ro từ chiến lược rủi ro, thực thi quản lý rủi ro đến hạ tầng quản lý rủi ro.

Hệ thống quản trị rủi ro của NHNo được xây dựng như sau:

- ❖ *Chiến lược rủi ro:* Chiến lược của NHNo là trở thành một tập đoàn đa năng trong lĩnh vực ngân hàng – tài chính – bảo hiểm. NHNo đã thông báo các kế hoạch kinh doanh, phân tích môi trường kinh doanh và khẩu vị rủi ro của ngân hàng đến từng nhân viên để nhân viên có định hướng cụ thể cho hoạt động của mình.
- ❖ *Thực thi và quản lý rủi ro:*
  - Tiến hành phân quyền cho lãnh đạo các cấp về phê duyệt hạn mức, phê duyệt các giao dịch. Việc phân quyền tạo điều kiện cho người quản lý có thời gian để xem xét kỹ các giao dịch trong phạm vi được phân quyền.

- Xây dựng hệ thống chế độ báo cáo rủi ro theo từng bậc trong cơ cấu tổ chức, mức độ chi tiết và thường xuyên của báo cáo.

❖ *Hạ tầng quản lý rủi ro*: Quy chế, quy trình nội bộ, sách hướng dẫn tiêu chuẩn về tuân thủ, xây dựng văn hóa doanh nghiệp, công nghệ thông tin, ... cụ thể là:

- Thành lập Phòng Kế hoạch Tổng hợp – Pháp chế của ngân hàng: Bộ phận này có trách nhiệm rà soát, xây dựng lại tất cả các mẫu biểu của các dịch vụ ngân hàng, bao gồm mẫu biểu phương thức TDCT theo hướng rào chắn các rủi ro.

- Tách bộ phận tái thẩm định ra khỏi bộ phận quyết định cho vay, quyết định mở L/C nhằm tránh rủi ro đạo đức của nhân viên, tránh được việc nhân viên thông đồng với khách hàng để mở L/C khi không có đủ các điều kiện cần thiết.

- Tách bộ phận kiểm soát ra khỏi bộ phận chăm sóc khách hàng, tạo điều kiện cho kiểm soát viên không bị ảnh hưởng bởi mối quan hệ với khách hàng trong việc ra quyết định.

- Xây dựng hệ thống phân loại cho điểm theo độ rủi ro, xếp hạng tín dụng doanh nghiệp: loại A, B, C, phụ thuộc vào kết quả hoạt động kinh doanh, uy tín trong kinh doanh, lịch sử hoạt động.

- Xây dựng quy định về các biện pháp rào chắn rủi ro:

+ Quy định về bảo hiểm: Quy định bắt buộc phải mua bảo hiểm trước khi mở L/C với những hàng hóa có điều kiện cơ sở giao hàng mà bảo hiểm không bao gồm trong trị giá hàng hóa.

+ Quy định về trách nhiệm trong quá trình tác nghiệp: Quy định tỷ lệ thưởng nhất định đối với những cá nhân mang lại hiệu quả công việc cao và tỷ lệ bồi thường nhất định đối với cá nhân gây thiệt hại cho ngân hàng nhằm nâng cao được tinh thần trách nhiệm của các nhân viên, cán bộ trong quá trình thực hiện nghiệp vụ.

+ Máy tính hóa công tác định lượng rủi ro: máy tính hóa các báo cáo rủi ro, bảng tính điểm, phân loại khách hàng,...

### **2.3.2 Thực trạng quản lý rủi ro trong phương thức TDCT tại NHNo.**

#### **2.3.2.1 Quản lý bằng việc kiểm tra chéo giữa các phòng ban**

Tiến hành phân quyền cho Ban lãnh đạo và Giám đốc chi nhánh cấp 1 hạn

mức mở L/C. Tất cả các L/C nằm trong hạn mức của Giám đốc Chi nhánh thì chi nhánh được quyền quyết định, không phải trình lên cấp lãnh đạo. Tuy nhiên, để kiểm tra chéo giữa các phòng ban, NHNo quy định tất cả các L/C có giá trị  $\leq$  USD1,000,000.00 trong hạn mức của chi nhánh thì chi nhánh được quyết định. Còn các L/C có trị giá  $>$  USD1,000,000.00 thì phòng TTQT phải trình lên Trung Ương phê duyệt.

Tất cả L/C vượt hạn mức của chi nhánh sẽ chuyển lên phòng Quản lý tín dụng của Trung ương để thẩm định lại hồ sơ và thẩm định rủi ro TTQT của giao dịch.

Phòng TTQT của từng Chi nhánh có trách nhiệm kiểm tra hồ sơ và phối hợp với phòng tín dụng để xem hạn mức bảo lãnh của khách hàng (đối với những L/C ký quỹ  $<$  100%). Mọi giao dịch trước khi mở L/C đều phải hoàn tất về mặt đảm bảo phương án thanh toán: hoàn tất ký hợp đồng tín dụng, cầm cố, thế chấp tài sản,...

Phòng Kiểm soát nội bộ có trách nhiệm kiểm tra định kỳ, đột xuất việc tuân thủ quy định của ngân hàng tất cả các phòng ban trong hệ thống.

#### 2.3.2.2 Quản lý rủi ro thông qua mô hình làm việc trong nội bộ Phòng TTQT

Nhằm quản lý rủi ro và nâng cao chất lượng dịch vụ, phòng TTQT hiện tại của từng chi nhánh hoạt động theo mô hình: *Thanh toán viên – Kiểm soát viên – Lãnh đạo phòng*. Phòng được chia làm 3 nhóm, kiểm soát viên có nhiệm vụ làm đầu mỗi giao dịch, nhận hồ sơ và tư vấn, trao đổi trực tiếp với khách hàng. Cách làm này nhằm chuyên môn hóa giao dịch, và hạn chế rủi ro tác nghiệp do các thanh toán viên sẽ tập trung xử lý được giao dịch, làm điện mà không bị phân tán bởi điện thoại, khách hàng,... Hơn nữa, mọi giao dịch đều được kiểm soát viên kiểm soát lại để phòng ngừa mọi rủi ro có thể xảy ra.

Về mặt công nghệ, năm 2010, NHNo đã triển khai thành công dự án phần mềm IPCAS II. Đây là dự án được triển khai trên 5 module lớn: Tín dụng, Nguồn vốn, TTQT và tài chính kế toán, hỗ trợ tích cực cho hoạt động ngân hàng về mặt: tốc độ xử lý giao dịch, máy tính hóa việc hạch toán, theo dõi báo cáo,...

Khoảng nửa năm 2011, NHNo bắt đầu áp dụng chế độ lương, thưởng linh hoạt phụ thuộc vào tinh thần trách nhiệm, óc sáng tạo, cống hiến cho ngân hàng chứ



không áp dụng chế độ lương cao bằng như trước nhằm nâng cao tinh thần trách nhiệm của cán bộ công nhân viên, khiến họ cống hiến hết mình vì sự phát triển của ngân hàng.

Tiến hành thay đổi, xây dựng lại quy trình, mẫu biểu, phân định rõ trách nhiệm của các phòng ban, cán bộ liên quan trong phương thức TDCT đồng thời tiến hành rà soát lại các hoạt động nghiệp vụ.

Quá trình rà soát các hoạt động nghiệp vụ này nhằm đảm bảo quy trình nghiệp vụ hiện tại phù hợp với UCP600, các tập quán và thông lệ tiêu chuẩn quốc tế và luật pháp Việt nam, vừa đảm bảo tính an toàn nhưng vẫn linh hoạt và có khả năng cạnh tranh. NHNo đã tiến hành rà soát lại một số nghiệp vụ cơ bản liên quan đến TDCT như phát hành L/C, chiết khấu L/C,... đồng thời thống nhất và quy chuẩn các mẫu biểu mới theo UCP600 ví dụ như: Đơn yêu cầu mở L/C, thư yêu cầu ký hậu,...

NHNo cũng bắt đầu thực hiện theo các hướng dẫn trong “SWIFT theo UCP600 guidelines” (Hướng dẫn sử dụng các mẫu điện SWIFT theo UCP600). Các mẫu điện nhóm 7 gửi qua mạng Swift cũng được soạn lại.

### *2.3.2.3 Quản lý từ việc lập kế hoạch đào tạo và triển khai đào tạo.*

Xác định rõ tầm quan trọng của việc hiểu rõ và áp dụng UCP600 và ISBP681 trong thực tiễn nghiệp vụ hàng ngày, phòng TTQT Hội sở đặt trọng tâm vào việc đào tạo UCP600, ISBP681, không chỉ đào tạo cán bộ, thanh toán viên trực tiếp thực hiện nghiệp vụ TTQT, mà đào tạo toàn cán bộ quan hệ khách hàng tại Chi nhánh trên toàn hệ thống cũng như tổ chức các Hội thảo giới thiệu các thay đổi mới trong TTQT. Chiến lược đào tạo được chia thành 3 giai đoạn chính với mục tiêu cụ thể khác nhau cho từng giai đoạn:

- *Giai đoạn 1:* Tập trung đào tạo cán bộ quản lý, kiểm soát viên và cán bộ thực hiện nghiệp vụ TTQT trong toàn hệ thống trực tiếp tới trước ngày 01/07/2007.

- *Giai đoạn 2:* Trong vòng một năm kể từ ngày UCP600 có hiệu lực, tiếp tục chương trình đào tạo với cán bộ thực hiện nghiệp vụ TTQT, mở rộng đào tạo với cán bộ quan hệ khách hàng tại các Chi nhánh, tổ chức hội thảo giới thiệu những điểm mới thay đổi của UCP600 tới các khách hàng, đồng thời chủ động tìm hiểu

những tình huống mới phát sinh theo UCP600.

- *Giai đoạn 3*: Thực hiện đào tạo chuyên sâu sau thực tiễn một năm áp dụng UCP600 và ISBP681.

Các giảng viên tham gia đào tạo được tập hợp từ hai nguồn chính:

- *Nguồn nội bộ*: Cán bộ quản lý có kiến thức tương đối sâu và rộng về nghiệp vụ TDCT, đây là nguồn đào tạo có sẵn, có thể chủ động về mặt thời gian và nắm rõ nhất các nghiệp vụ của NHNo.

- *Nguồn bên ngoài*:

+ Ngân hàng chủ động liên hệ với một số trường Đại học để tổ chức các lớp đào tạo về UCP do các giáo sư đầu ngành trong lĩnh vực ngoại thương giảng dạy.

+ Tham gia hoặc hợp tác tổ chức hội thảo về UCP600 với các ngân hàng lớn như: Citibank, Deutsche Bank, JP Morgan Chase, Standard Chartered Bank,... vừa tận dụng được nguồn chuyên gia của các ngân hàng này, vừa học hỏi được kinh nghiệm của các ngân hàng lớn trong nghiệp vụ L/C.

+ Mời các chuyên gia đến từ các Công ty bảo hiểm, vận tải và giao nhận lớn như Bảo Việt, Bảo Minh, Bảo hiểm Nông nghiệp, ... giải đáp các thắc mắc liên quan đến những vấn đề vận tải và bảo hiểm.

Sau khi UCP600 bắt đầu có hiệu lực, NHNo bắt đầu tư vấn, hướng khách hàng sử dụng UCP600 thay cho UCP500. Tính đến cuối tháng 9/2007, hầu như tất cả các L/C phát hành qua NHNo đều được điều chỉnh bởi UCP600 và cho đến cuối năm 2007, 100% các giao dịch L/C đều áp dụng UCP600.

Tính đến thời điểm tháng 9/2007, NHNo đã tổ chức được 3 khóa học cho TTV tại các trường Đại học, tham gia khoảng 10 buổi hội thảo cùng các ngân hàng nước ngoài, tổ chức đào tạo cho thanh toán viên và cán bộ quan hệ khách hàng về UCP, vận tải, bảo hiểm, tổ chức hội thảo UCP600 cho các doanh nghiệp.

Ngân hàng cũng chủ động nghiên cứu các tình huống liên quan đến UCP600 mới thông qua các tài liệu, chuyên gia, tập hợp thành văn bản hướng dẫn cho thanh toán viên và cán bộ quan hệ khách hàng.

### **2.3.3 Đánh giá thực trạng quản lý rủi ro trong phương thức TDCT tại NHNo&PTNT Việt nam**

#### **2.3.3.1 Những kết quả đạt được**

Thực trạng rủi ro trong phương thức TDCT tại NHNo đã cho thấy rằng rủi ro xảy ra từ nhiều góc độ khác nhau, muôn hình muôn vẻ, luôn tồn tại và đồng hành với mọi hoạt động của ngân hàng. Song NHNo đã đạt được những thành tựu đáng kể, hạn chế được phần nào thiệt hại và ngăn chặn kịp thời những rủi ro tiềm ẩn trong phương thức thanh toán này. Công tác quản lý, phòng ngừa và hạn chế rủi ro trong phương thức TDCT của NHNo đã đạt được một số kết quả đáng ghi nhận sau:

*Thứ nhất, hạn chế được rủi ro, nâng cao năng lực cạnh tranh của NHNo trong phương thức TDCT.*

Rủi ro trong phương thức TDCT đã cải thiện rất nhiều. Tỷ lệ nợ quá hạn trong cho vay XNK đã giảm nhiều, từ chỗ trên 0.3% trong năm 2006 xuống còn 0.005% trong cuối năm 2009. NHNo đã thu hồi được 0.14 triệu USD mà trước đây đã trả nợ thay khách hàng.

Hạn chế rủi ro trong cả hai phương thức: L/C trả ngay và trả chậm đạt được nhiều thành tích đáng kể là do Ban lãnh đạo ngân hàng đã yêu cầu các phòng ban nghiệp vụ rà soát, đánh giá lại toàn bộ khách hàng và chỉ mở L/C cho những khách hàng truyền thống, những khách hàng có uy tín, các doanh nghiệp có tình hình tài chính lành mạnh chứ không mở L/C tràn lan, trừ những doanh nghiệp ký quỹ 100%.

*Thứ hai, nâng cao được uy tín của mình trên thị trường quốc tế.*

Tỷ lệ L/C bị từ chối, xác nhận trong tổng số L/C phát hành giảm hơn nhiều, từ 6.51% năm 2006 xuống còn 0.17% trong năm 2009. Lúc đầu, có rất nhiều L/C người XK đã yêu cầu xác nhận, nhưng sau khi đàm phán với NHNo, người XK đã đồng ý mở L/C không cần xác nhận. NHNo đã mở những L/C trị giá lên tới hàng triệu USD mà không phải xác nhận.

*Thứ ba, giảm thiểu được các loại rủi ro*

NHNo đã giảm thiểu được rủi ro tác nghiệp, rủi ro ngoại hối, rủi ro năng lực cán bộ và trình độ công nghệ. Ngân hàng cũng đã áp dụng được các biện pháp rào

chấn rủi ro ngoại hối như: mua bán kỳ hạn, hoán đổi,... NHNo đã tham gia vào hệ thống Swift và đưa một số cán bộ đi đào tạo ở các ngân hàng nước ngoài.

*Thứ tư, NHNo đã chủ động trước những thay đổi của UCP600*

NHNo đã trang bị tương đối kỹ càng cho nhân viên về mặt kiến thức, nghiệp vụ, lường trước một số tình huống để khi áp dụng UCP600, phương thức TDCT không có nhiều xáo trộn. Các kế hoạch đều được cụ thể hóa với thời hạn rõ ràng, có trọng tâm trọng điểm tiết kiệm được thời gian và chi phí.

### 2.3.3.2 Những tồn tại chủ yếu và nguyên nhân

Bên cạnh những ưu điểm đã đạt được thì NHNo cũng còn một số hạn chế trong công tác quản lý rủi ro trong phương thức TDCT:

- Vẫn tồn tại L/C phải trả nợ thay còn vướng mắc chưa được giải quyết của một vài công ty nhưng không đáng kể. Hiện nay, NHNo còn 0.08 triệu USD nợ quá hạn từ năm 2000. Số nợ này vẫn chưa có biện pháp hữu hiệu để giải quyết.

- Rủi ro tác nghiệp còn phổ biến và chưa có biện pháp khắc phục hiệu quả. Nhiều thanh toán viên mắc lỗi chính tả khi tiến hành mở L/C cho khách hàng. Do đó, NHNo đã phải tiến hành kiểm tra tay hai tất cả các bức điện. Tuy nhiên, do lượng giao dịch nhiều và thường vào lúc chiều muộn nên việc kiểm soát nhanh các giao dịch phức tạp, các bức điện dài vẫn không tránh khỏi còn sai sót.

- NHNo chưa thực sự thu hút được khách hàng giao dịch L/C, đặc biệt là L/C XK. Mặc dù đã có sự tăng trưởng về số lượng khách hàng và doanh số L/C, nhưng nhìn chung vẫn thấp so với mặt bằng chung của các NHTM và với tiềm năng XNK của Việt nam. Đến năm 2009, doanh số L/C XNK (3.29 tỷ USD) của NHNo chỉ chiếm 2.62% tổng kim ngạch XNK (125.40 tỷ USD) của cả nước, và doanh số L/C XK (0.36 tỷ USD) chiếm 0.64% kim ngạch XK cả nước (56.6 tỷ USD).

*Thứ nhất*, một trong những nguyên nhân chính của những hạn chế trong công tác phòng ngừa rủi ro của NHNo kể trên là do trình độ của thanh toán viên trong TTQT nghiệp vụ còn non yếu, nội dung đơn xin mở L/C không đầy đủ, cụ thể và chặt chẽ, gây ra sự bất đồng và dẫn đến rủi ro.

*Thứ hai*, NHNo mới có các chỉ tiêu xếp hạng tín dụng nội bộ, đối với các

khách hàng nội bộ mà chưa có xếp hạng, phân loại với điểm: loại hàng hóa, NHPH nước ngoài, ... để các thanh toán viên làm cơ sở cho việc đánh giá rủi ro giao dịch theo phương thức TDCT.

*Thứ ba*, là do công tác thẩm định còn lỏng lẻo. Việc thẩm định rủi ro TTQT do các thanh toán viên thực hiện, chỉ dựa hoàn toàn trên hợp đồng ngoại thương của khách hàng, thiên về cảm tính chứ chưa dựa trên các phân tích về thị trường, rủi ro nội tại trong L/C. Bên cạnh đó, mô hình tổ chức của NHNo còn thiếu các cơ quan quản trị rủi ro như: Ủy ban quản trị rủi ro tác nghiệp, rủi ro tín dụng,...

*Thứ tư*, hiện nay, các ngân hàng trên thế giới đều có ít nhất một chuyên gia tư vấn về luật pháp, nếu có tình huống gì thì giải quyết ngay lập tức. Tuy nhiên, ở NHNo, hầu hết các cán bộ quản lý thực hiện cả hai chức năng. Do công việc quản lý nhiều và phức tạp, cán bộ quản lý rất khó để đi sâu tìm hiểu các vấn đề, và khi có phát sinh liên quan đến các nghiệp vụ liên quan (bảo hiểm, vận tải, nguồn luật,...) thường phải nhờ tư vấn bên ngoài, mất nhiều thời gian, tốn kém chi phí và đôi khi tư vấn bên ngoài không có hiểu biết sâu về nghiệp vụ cụ thể của ngân hàng nên không thể đưa ra các cách giải quyết phù hợp nhất.

*Thứ năm*, khách hàng thiếu kiến thức về nghiệp vụ ngoại thương, trình độ thương thảo trong giao dịch thương mại quốc tế và thực lực tài chính của các doanh nghiệp XNK còn yếu, hoạt động kinh doanh chủ yếu bằng vốn vay ngân hàng.

*Thứ sáu*, tỷ giá hối đoái có ảnh hưởng rất lớn đến tình hình XNK của các doanh nghiệp tại Việt nam. Việc điều hành tỷ giá của NHNN chiếm vai trò rất quan trọng đối với nền kinh tế. Tuy nhiên, thời gian qua cho thấy còn nhiều vướng mắc trong vấn đề này như:

Mặc dù việc mở rộng biên độ dao động tỷ giá 3% đã tạo điều kiện cho các ngân hàng tự chủ hơn trong việc niêm yết tỷ giá của ngân hàng mình. Tuy nhiên, thời gian qua tỷ giá có những biến động thất thường gây khó khăn cho các doanh nghiệp XNK. Điển hình, vào tháng 8/2010, tỷ giá liên ngân hàng tăng lên, làm cho tỷ giá giao dịch đồng USD của các ngân hàng niêm yết kịch trần. Lượng USD các doanh nghiệp NK có nhu cầu mua khá nhiều, trong khi đó

lượng bán USD của các NHTM tại Việt nam rất ít, do vậy lượng cầu ngoại tệ nhiều hơn cung ngoại tệ. Nhiều doanh nghiệp cần mua USD tại ngân hàng, các ngân hàng không có đủ nguồn cung, vì vậy phần nào hạn chế khó khăn cho các doanh nghiệp. Chính những điều này đã gây thiệt hại cho các doanh nghiệp XNK rất nhiều, làm hạn chế khả năng cạnh tranh của họ. Lúc thì tỷ giá công bố của NHNN cao hơn mức giá thị trường, lúc thì lại thấp hơn mức giá trên thị trường. Việc một số doanh nghiệp chuyển USD từ ngân hàng này sang ngân hàng khác để mua trong thời gian qua do nơi này có mức giá thấp hơn đang là một thực trạng đáng quan tâm.

Các nghiệp vụ của thị trường hối đoái chưa hoàn chỉnh, đa dạng và đầy đủ: Như chúng ta đã biết, tại các nước phát triển, những nghiệp vụ của thị trường hối đoái rất đa dạng và phong phú như thị trường các công cụ giao sau, kỳ hạn và quyền chọn... Để ngăn ngừa và làm giảm đến mức thấp nhất những rủi ro có thể xảy ra cho mình, các doanh nghiệp XNK có thể tìm đến các ngân hàng nhờ họ cung cấp cho mình những công cụ giúp phòng ngừa rủi ro tốt nhất. Từ đó, tạo cho các doanh nghiệp có sự an tâm để đầu tư vào sản xuất kinh doanh.

**\* Các yếu tố khách quan khác:**

- Việc ngày càng có nhiều NHTM khác được thành lập đã tạo ra một áp lực cạnh tranh rất lớn cho hoạt động ngân hàng nói chung, hoạt động TTQT nói riêng. Các ngân hàng mới thành lập ra sức lôi kéo khách hàng bằng nhiều chiêu thức như giảm lãi suất, miễn phí một số dịch vụ, sẵn sàng cung ứng tín dụng để khách hàng trả nợ. Từ việc cung ứng tín dụng này, các ngân hàng khác trên địa bàn đã dần thu hút, lôi kéo khách hàng thực hiện TTQT qua mình.

- Môi trường pháp lý thường xuyên thay đổi làm cho các doanh nghiệp không thể cập nhật kịp thời, các văn bản, thông tư nghị định hướng dẫn thực hiện các luật quá nhiều, chồng chéo gây khó khăn cho các doanh nghiệp trong việc nắm bắt chủ trương, chính sách của Nhà nước.

## KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

Để có cái nhìn một cách hệ thống về những rủi ro trong phương thức thanh toán TDCT tại NHNo&PTNT Việt Nam, chương 2 đã tập trung phân tích và có một số ví dụ minh họa là các trường hợp đã xảy ra trên thực tế tại NHNo.

Trước hết, luận văn đã giới thiệu một vài nét khái quát về NHNo cũng như hoạt động kinh doanh ngoại tệ, hoạt động TTQT nói chung, vị trí của phương thức thanh toán bằng TDCT tại NHNo nói riêng. Để từ đó có thể thấy được TDCT là một phương thức thanh toán chiếm tỷ trọng đáng kể tại NHNo trong những năm gần đây.

Trên cơ sở đó, luận văn đi sâu nghiên cứu những rủi ro trong phương thức thanh toán TDCT tại NHNo những năm qua. Những rủi ro đó được phân tích và minh họa bằng những ví dụ thực tế tại NHNo dưới những khía cạnh khác nhau. Từ những thực trạng đó, tìm ra nguyên nhân khách quan cũng như chủ quan của những rủi ro. Đây là tiền đề cho việc đề ra những giải pháp, kiến nghị ở chương 3. Đây là một vấn đề vô cùng quan trọng, góp phần làm tăng cường quản lý rủi ro khi thực hiện hoạt động TTQT bằng phương thức TDCT giúp nâng cao hiệu quả thanh toán nói chung cũng như của lĩnh vực TDCT nói riêng.

## **CHƯƠNG 3: CÁC GIẢI PHÁP TĂNG CƯỜNG QUẢN LÝ RỦI RO TRONG PHƯƠNG THỨC TÍN DỤNG CHỨNG TỪ TẠI NHNo&PTNT VIỆT NAM**

### **3.1 Định hướng quản trị rủi ro trong phương thức TDCT tại NHNo Việt nam**

#### **3.1.1 Định hướng phát triển phương thức TDCT**

Hòa mình vào xu thế khu vực hóa, toàn cầu hóa, hoạt động đối ngoại được NHNo đặc biệt chú trọng, các nghiệp vụ ngân hàng quốc tế được phát triển nhanh chóng, đặc biệt là lĩnh vực thanh toán NK. Hoạt động TTQT mà trọng tâm là thanh toán bằng phương thức TDCT tại NHNo sắp tới sẽ triển khai theo hướng sau:

- Tăng khối lượng thanh toán NK bằng phương thức TDCT, đặc biệt chú trọng tăng tỷ trọng L/C XK trong tổng doanh số L/C, tập trung phát triển vào khối doanh nghiệp vừa và nhỏ với những L/C trị giá nhỏ để phân tán rủi ro.

- Phân đầu tăng tỉ lệ thu dịch vụ phí từ phương thức TDCT trong tổng phí dịch vụ ngân hàng.

- Nâng cao chất lượng của công tác thẩm định, chất lượng rào chắn rủi ro của nghiệp vụ TTQT nói chung và theo phương thức TDCT nói riêng.

- Tiếp tục vận động các doanh nghiệp có quan hệ tín dụng thực hiện thanh toán XK qua NHNo và tăng doanh số, số dư tiền gửi tại NHNo bằng các chính sách ưu đãi tiền gửi, tiền vay đáp ứng nhanh chóng nhu cầu của khách hàng, đảm bảo giữ được khách hàng truyền thống và thu hút được khách hàng mới.

- Rà soát doanh nghiệp đang quan hệ tín dụng, đánh giá mức độ quan hệ toàn diện để đề xuất ưu đãi hợp lý về lãi suất vay, phí thanh toán, tỷ lệ ký quỹ mở L/C, ... đối với từng doanh nghiệp.

- Định kỳ tiến hành rà soát các doanh nghiệp có hoạt động thanh toán XNK lớn, chưa quan hệ toàn diện tại NHNo để vận động doanh nghiệp tập trung giao dịch với NHNo.

- Rà soát toàn bộ tình hình quan hệ với các NHĐL ở nước ngoài; tiếp tục lựa chọn, thiết lập quan hệ hợp tác với các đối tác mới đảm bảo hiệu quả, an toàn.



- Quản lý chặt chẽ việc mở L/C trả chậm để tránh ảnh hưởng đến uy tín của NHNo trên trường quốc tế. Giữ chữ tín trong thanh toán, thực hiện nghiêm túc các nghĩa vụ mà NHNo đã cam kết với nước ngoài.

- Nghiên cứu hoàn thiện quy trình nghiệp vụ TTQT theo phương thức TDCT, đặc biệt phát triển mở rộng các loại hình chiết khấu để đáp ứng nhu cầu khách hàng.

- Tiếp tục hoàn thiện và nâng cấp hệ thống phần mềm TTQT để đáp ứng được yêu cầu ngày càng cao của nghiệp vụ này.

- Tăng cường quảng bá hình ảnh và thương hiệu NHNo nhằm nâng cao vị thế của NHNo trong và ngoài nước.

- Nghiên cứu và triển khai phương án thành lập văn phòng đại diện hoặc chi nhánh của NHNo ở nước ngoài khi điều kiện cho phép.

- Đào tạo và nâng cao năng lực của đội ngũ cán bộ quản lý và cán bộ nghiệp vụ. Tổ chức và triển khai tốt các hoạt động tiếp thị, chăm sóc khách hàng từ Hội sở chính tới các chi nhánh đảm bảo cạnh tranh với bên ngoài, tính thống nhất và phối hợp chặt chẽ từ Hội sở chính đến các chi nhánh và giữa các phòng ban trong từng nội bộ từng đơn vị phụ thuộc NHNo.

- Thương mại điện tử lan rộng làm phương thức TDCT phải thay đổi cho phù hợp. Các khâu lập chứng từ và kiểm tra chứng từ là các khâu gây tốn thời gian và chi phí cho các bên liên quan sẽ dần điện tử hóa. Trong tương lai gần, NHNo có thể sử dụng e-Banking để tạo thuận tiện cho khách hàng sử dụng phương thức TDCT.

Đứng trước yêu cầu phát triển cả về chiều rộng lẫn chiều sâu của phương thức TDCT, NHNo cần phải có những giải pháp hữu hiệu nhằm hạn chế rủi ro trong phương thức này để thực hiện mục tiêu của chiến lược phát triển ngân hàng trong giai đoạn 2010-2015: *“Phát triển bền vững, an toàn và hiệu quả”*.

### **3.1.2 Định hướng quản trị rủi ro trong phương thức TDCT.**

Phương châm hoạt động hàng đầu của NHNo là ngăn ngừa tối đa rủi ro có thể xảy ra trong mọi sản phẩm dịch vụ mà ngân hàng cung cấp cho khách hàng. Chính vì vậy, trong giai đoạn hiện nay, ngân hàng đã và đang xây dựng một mô hình tổ chức mới nhằm quản lý tốt nhất hoạt động của mình theo hướng như sau:

*Thứ nhất*, thay đổi mô hình quản lý hoạt động trong phương thức TDCT. Hiện nay mô hình hoạt động trong phương thức TDCT được giao dịch xử lý tại từng Chi nhánh, sau đó Chi nhánh chuyển điện đến phòng Swift xử lý thuộc Sở giao dịch.

Định hướng của NHNo là đến năm 2012, hoàn thành việc thành lập trung tâm TTQT tại Hội sở xử lý toàn bộ giao dịch theo phương thức TDCT của toàn hệ thống. Tất cả hồ sơ liên quan sẽ được scan và mã hóa để chuyển về xử lý tại Trung tâm TTQT.

*Thứ hai*, định hướng thay đổi mô hình quản lý hoạt động trong phương thức TDCT theo khách hàng và Chi nhánh thành mô hình tổ chức quản lý theo nghiệp vụ XK và NK. Mô hình hiện tại có ưu điểm là các thanh toán viên của từng Chi nhánh sẽ hiểu rõ được khách hàng, nắm được nhu cầu cũng như thói quen, tập quán kinh doanh trong hoạt động thương mại của khách hàng, tuy nhiên có một số hạn chế, trong đó hạn chế lớn nhất là tính chuyên nghiệp hóa không cao.

Tăng cường công tác hậu kiểm, quản lý và kiểm tra, kiểm soát nội bộ của NHNo để kịp thời phát hiện, ngăn chặn và xử lý các rủi ro có thể xảy ra. Việc kiểm tra, kiểm soát nội bộ phải được tiến hành một cách thiết thực, tránh hình thức và cần thiết phải tuân thủ một nguyên tắc để đảm bảo hiệu quả của hoạt động kiểm tra, kiểm soát nội bộ.

Bộ phận kiểm soát nội bộ cùng với bộ phận nghiệp vụ thanh toán TDCT và bộ phận quản lý rủi ro xây dựng một mô hình quản lý rủi ro mới trong thanh toán TDCT, hoạt động của mô hình này gồm 3 bước cơ bản: xác định rủi ro, đo lường rủi ro và kiểm soát rủi ro (giám sát và quản lý rủi ro).

+ Xác định rủi ro: mỗi ngày, mỗi nhân viên phòng TTQT phải hậu kiểm, kiểm tra đối chiếu giữa báo cáo và công việc thực tế đã làm, rà soát lại các hồ sơ chứng từ đã xử lý và sẽ xử lý. Hằng tuần và hằng quý tự đánh giá rủi ro và kiểm soát bởi chính cán bộ kiểm soát trực tiếp quản lý hồ sơ liên quan. Xác định rủi ro bằng phỏng vấn, đánh giá rủi ro thông qua thảo luận, cuộc họp. Xác định rủi ro nhằm sớm tìm ra rủi ro chưa được nhận dạng và không được chấp nhận, đánh giá tốt hơn khả năng có thể chấp nhận các rủi ro đã nhận dạng, từ đó xây dựng

các biện pháp kiểm soát phù hợp.

+ Đo lường rủi ro: công cụ đo lường rủi ro hoạt động TTQT là báo cáo chỉ số chính, biểu đồ thay đổi, rà soát giới hạn cho phép, các chuẩn mực về tác nghiệp...

+ Kiểm soát rủi ro: Công cụ thực hiện việc kiểm soát là chuẩn mực kiểm soát do bộ phận quản lý rủi ro lập dưới sự chỉ đạo của Ban giám đốc.

*Thứ ba*, xây dựng, hoàn chỉnh quy trình thanh toán bằng phương thức TDCT, quy trình đối với L/C chuyên nhượng, xây dựng sổ tay tín dụng chứng từ cho các cán bộ quan hệ khách hàng và quy chuẩn hóa toàn bộ mẫu biểu liên quan đến phương thức TDCT trên toàn hệ thống.

Các bước này phải được thực hiện một cách đồng bộ và có kết hợp giữa bộ phận nghiệp vụ TTQT cùng với bộ phận kiểm soát nội bộ và bộ phận quản lý rủi ro, cụ thể như sau:

**Phụ lục 13 – Bảng phân công trách nhiệm của từng bộ phận trong mô hình quản lý rủi ro mới.**

Căn cứ vào định hướng phát triển trong các năm tới, đặc biệt trong năm 2011, cùng với việc nhận định các nguyên nhân của rủi ro trong phương thức TDCT tại NHNo, tôi xin đề xuất một số giải pháp nhằm tăng cường quản lý các rủi ro này.

### **3.2 Các giải pháp tăng cường quản lý rủi ro trong phương thức TDCT tại NHNo&PTNT Việt Nam.**

#### **3.2.1 Chú trọng đào tạo và nâng cấp chất lượng cán bộ**

Trong kinh doanh tiền tệ, vốn là một yếu tố quan trọng, song yếu tố quyết định là những con người biết điều hành nguồn vốn đó một cách thông minh, sáng tạo nhằm giảm thiểu rủi ro, giành thắng lợi cao nhất trong cạnh tranh. Chính vì thế đối với cán bộ TTQT phải là người có trình độ chuyên môn, có năng lực am hiểu khách hàng, hiểu biết sâu về kiến thức tài chính ngân hàng, dự báo được những báo được những biến động kinh tế trong tương lai, có kiến thức nhất định về thị trường và lĩnh vực kinh doanh XNK, kinh doanh ngoại tệ, tập quán thương mại quốc tế. Vì thế việc thường xuyên bồi dưỡng và đào tạo cán bộ là vấn đề cần thiết đối với NHNo.

Muốn mở rộng hoạt động trong phương thức TDCT một cách hiệu quả thì NHNo nên đề ra chính sách phát triển nguồn nhân lực và chăm lo đào tạo nâng cao trình độ chuyên môn của cán bộ với những công việc như sau:

*Thứ nhất, chuyên môn hóa cán bộ TTQT, không ngừng bồi dưỡng nâng cao kiến thức, trình độ chuyên môn cho cán bộ TTQT*

Mỗi cán bộ TTQT sẽ được giao với một phương thức thanh toán nhất định, để có thể tìm hiểu sâu các loại phương thức thanh toán ấy. Đồng thời sau một thời gian nhất định khi nhận thấy cán bộ TTQT đã có kinh nghiệm trong việc mình đảm nhận trước đây thì Trưởng phòng TTQT hãy phân bổ luân phiên theo một doanh nghiệp cho cán bộ thanh toán theo nhiều phương thức khác nhau, để họ có được nhiều kinh nghiệm thực tế hơn, và mỗi lần luân phiên như vậy thì được học hỏi lẫn nhau, trao đổi kinh nghiệm với nhau để tránh gặp khỏi những bỡ ngỡ do lần đầu làm với phương thức mới. Tuy nhiên, NHNo cần xây dựng một chiến lược đào tạo phù hợp, tập trung theo trọng điểm và đúng đối tượng, không chỉ tiến hành đào tạo thanh toán viên mà cần có kế hoạch đào tạo cán bộ các phòng ban liên quan nhằm trang bị kiến thức cơ bản về TDCT, UCP và ISBP. NHNo cần xây dựng chiến lược đào tạo từ Hội sở đến Chi nhánh để đạt chất lượng cán bộ đồng đều.

Ngoài ra, trong công tác tuyển dụng cán bộ TTQT, nên ưu tiên các ứng viên đã được điều chỉnh đúng chuyên ngành. Để phòng ngừa rủi ro do thiếu kiến thức và kinh nghiệm, sau khi tuyển dụng, cần có chương trình đào tạo nghiệp vụ chi tiết về cách thức kiểm tra cụ thể. NHNo nên đưa ra chính sách ưu đãi đối với những cán bộ TTQT nào có tinh thần tự học hỏi bằng cách: tài trợ một phần hoặc 100% học phí cho họ, giảm một số thời gian làm việc hành chính để họ đầu tư tốt hơn vào các lớp học nhưng vẫn được hưởng lương như bình thường, mở ra cơ hội thăng tiến nếu họ hoàn thành những khóa học có chất lượng cao.... Điều này sẽ giúp NHNo có được cán bộ TTQT thật sự giỏi trong tương lai. Tuy nhiên, sau khi đào tạo thì cũng cần phải chú ý về vấn đề làm sao để kéo giữ những nhân tài làm việc lâu dài tại ngân hàng mình, tránh tình trạng “chảy máu chất xám” sang những ngân hàng khác.

Ngoài ra, không ngừng nâng cao phẩm chất đạo đức, đạo đức nghề nghiệp, tính trung thực và tinh thần trách nhiệm của cán bộ nhằm phòng ngừa rủi ro đạo đức.

*Thứ hai, cân đối chi phí đào tạo một cách hợp lí.*

Có thể nói bất kì một giải pháp nào đưa ra đều phải dựa trên nền tảng tài chính của đơn vị đó, bởi tiềm lực tài chính có ảnh hưởng rất lớn đến tính khả thi của giải pháp đó. Trong giai đoạn nền kinh tế cạnh tranh quyết liệt trong thị trường hiện nay, tất nhiên sẽ phải có hạn chế trong việc trích lập những khoản tiền đào tạo cho cán bộ, vì thế NHNo phải chia ra từng giai đoạn đào tạo hoặc có thể thực hiện đào tạo lần lượt trong từng năm cho từng nhóm cán bộ, như thế chi phí đào tạo sẽ không dồn đọng quá nhiều ngay lúc ban đầu. Và với nguồn kinh phí có giới hạn thì buộc NHNo phải thực hiện việc nghiên cứu, lựa chọn cách thức đào tạo nào là hiệu quả và thỏa mãn được kì vọng ban đầu của NHNo về trình độ cán bộ sau đào tạo.

*Thứ ba, có chế độ khen thưởng, đãi ngộ hợp lí đối với cán bộ TTQT và nâng cao mức lương khoán để khuyến khích cán bộ làm việc*

Với những cán bộ TTQT có năng lực làm việc hiệu quả thì NHNo cần có chính sách khen thưởng kịp thời, ngược lại cần có biện pháp xử lí thích đáng đối với những cán bộ thiếu tinh thần trách nhiệm, làm thất thoát vốn, và đồng thời phải làm sao gắn chặt tinh thần trách nhiệm của cán bộ với những L/C hay những bức điện đã mở cho khách cũng như với khách hàng của của những bộ chứng từ đó.

Hiện nay, mức lương trung bình đối với một nhân viên thuộc khối ngân hàng quốc doanh như NHNo so ra là ngang tầm với mặt bằng lương của các NHTM khác, đây cũng là một ưu đãi rất lớn trong chính sách nhân sự của NHNo vì ngoài tiền lương tính theo hệ số bậc lương Nhà nước thì nhân viên còn được một khoản lương phụ trội vào khoảng 90% đến 110% tổng lương cơ bản nhận được. Tuy nhiên hiện nay NHNo nên nhanh chóng hoàn thiện hình thức chấm điểm lương cho khoản lương phụ trội này theo hình thức có sai phạm thì trừ, làm tốt được cộng điểm và phải chi tiết đến từng khoản mục nhỏ, cuối tháng một lần tổng kết quy ra mức % được hưởng thêm dựa trên lương cơ bản, có như thế mới tạo động lực cho nhân viên làm việc hiệu quả và có tinh thần thi đua hơn, tạo môi trường làm việc năng động.

Trong cuối năm nay NHNo nên xem xét và thông qua vấn đề tăng thêm lương cho nhân viên bằng cách nâng % của mức lương phụ trội hoặc theo hình thức khoán thêm cho nhân viên nếu họ hoàn thành tốt trách nhiệm nhằm khuyến khích họ làm việc và phục vụ lâu dài hơn cho ngân hàng.

### **3.2.2 Hiện đại hóa công nghệ ngân hàng**

Có thể nói nếu yếu tố con người được xem là yếu tố quan trọng hàng đầu thì yếu tố công nghệ sẽ đứng ở vị trí thứ hai, quyết định sự thành công của một ngân hàng. Trong thời kỳ bùng nổ thông tin ngày nay, hiện đại hóa công nghệ thông tin của NHNo có một ý nghĩa rất quan trọng, giúp ngân hàng có thể cạnh tranh được với các ngân hàng khác và hạn chế được rủi ro trong TTQT. Nếu NHNo không quan tâm đúng mức đến vấn đề đổi mới công nghệ thì sẽ dễ dàng bị đào thải hoặc bị nhấn chìm bởi những đợt sóng cách mạng công nghệ diễn ra dồn dập, liên tiếp. Vì vậy, NHNo phải cần có những giải pháp thích hợp, nếu không thì không thể nào đủ sức cạnh tranh khi mà sức mạnh công nghệ đã và đang làm thay đổi từng ngày hệ thống NHTM Việt nam, nó là công cụ hỗ trợ tạo sức bật tốt nhất cho ngân hàng nào muốn vượt lên trên những ngân hàng khác, đặc biệt là những ngân hàng mới mở thì đây là giải pháp hữu hiệu nhằm tăng cường sức cạnh tranh so với các ngân hàng đã hoạt động trước đó.

Cần phát huy thế mạnh của phần mềm mới IPCAS, tìm tòi, đào tạo để mọi cán bộ trong ngân hàng đều có thể làm chủ công nghệ này, phục vụ hiệu quả cho công việc, giao dịch thường ngày, nhất là vấn đề hoàn thiện chức năng báo cáo, tra soát dữ liệu trên hệ thống IPCAS. Bổ sung chức năng phát hiện lỗi tự động cho phần mềm soạn thảo điện MT707, MT202, . . .

Cần gấp rút thực hiện phần mềm lưu trữ, tra cứu thông tin nội bộ về khách hàng, ngân hàng, . . . Phần mềm này sẽ giúp thanh toán viên nhanh chóng nắm bắt tình hình tài chính của doanh nghiệp, uy tín của NPH, phát hiện ra những rủi ro tiềm ẩn và hạn chế được rủi ro do thiếu thông tin.

Hoàn thiện chương trình mạng nội bộ đáp ứng việc truyền điện thông suốt từ Chi nhánh đến Hội sở và ngược lại, tránh tình trạng mạng IPCAS hay bị tắt nghẽn như hiện nay.

Trang bị thêm máy tính và các thiết bị khác do Phòng TTQT, thuê đường truyền riêng cho việc truyền tin TTQT. Có như vậy mới đẩy nhanh giao dịch, loại trừ rủi ro, sai sót của đường truyền mà NHNo phải gánh chịu. Bổ sung máy chủ dự phòng tránh tình trạng một máy chủ như hiện nay, rất dễ dẫn đến rủi ro mất dữ liệu hay không phát được điện đi nước ngoài do máy chủ hỏng.

Hiện nay, NHNo đã nối mạng với phần mềm của Trung tâm CIC, tuy nhiên Phòng TTQT của từng Chi nhánh vẫn chưa được truy cập vào mạng này. NHNo cần cho phép Phòng TTQT truy cập để lấy thông tin phục vụ cho công tác thẩm định hồ sơ, như thông tin về: Dư nợ, nợ xấu của khách hàng, lịch sử hoạt động của khách hàng tại các ngân hàng.

Cần liên tục cập nhật website ngân hàng, tránh tình trạng để website tĩnh như hiện nay để tạo ra một kênh phân phối mới, tiếp cận khách hàng trong và ngoài nước, cung cấp dịch vụ hỗ trợ khách hàng, từng bước giúp họ làm quen với dịch vụ ngân hàng trực tuyến. Về lâu dài website sẽ là công cụ đắc lực thực hiện hoạt động thanh toán phục vụ cho hoạt động thương mại điện tử.

Triển khai hệ thống quản trị nội dung doanh nghiệp e-CRM (Electronic Customers Relationship Management) đã bắt đầu lan rộng và phổ biến trong hệ thống công nghệ các ngân hàng hiện nay, nó giúp nâng cao chất lượng dịch vụ và tăng khả năng cạnh tranh của mỗi ngân hàng (hỗ trợ scan, quản lý, lưu trữ hồ sơ điện tử, quản lý luồng công việc ...) đảm bảo tính sẵn sàng, bảo mật, hỗ trợ mô hình phê duyệt tập trung tại Trụ sở chính, áp dụng mô hình TTQT tập trung. Một trong những điểm mạnh mà e-CRM mang lại là đảm bảo sự tương tác giữa ngân hàng và khách hàng, ví dụ như e-CRM cho phép khách hàng có thể theo dõi trạng thái của các giao dịch chuyển tiền, thanh toán hóa đơn ... theo thời gian thực, qua đó ngân hàng có thể tiếp nhận phản hồi của khách hàng một cách nhanh chóng về chất lượng dịch vụ. Ngoài ra, e-CRM còn giúp ngân hàng tạo dựng được một cơ sở dữ liệu về

khách hàng nhằm hỗ trợ quá trình hoạch định chính sách Marketing, chính sách xây dựng và duy trì hiệu quả mối quan hệ với khách hàng và có thể nói e-CRM là sự kết hợp chặt chẽ giữa CRM (quản trị quan hệ khách hàng) và Thương mại điện tử. Ngoài ra, nghiên cứu công nghệ, tổ chức đào tạo chuẩn bị hỗ trợ xây dựng các hệ thống: Hệ thống quản trị rủi ro, hệ thống kho dữ liệu (Data warehouse); Triển khai hệ thống Data Warehouse quản lý thông tin của NHNo&PTNT Việt nam.

Với những tiện ích như vậy thì thiết nghĩ Trung tâm công nghệ thông tin của NHNo nên đầu tư nghiên cứu để có thể áp dụng trong tương lai, nếu làm được như vậy thì đây là một bước tiến lớn về công nghệ ngân hàng đối với NHNo vì nó sẽ hỗ trợ rất nhiều cho chiến lược Marketing của chính ngân hàng, đưa sức cạnh tranh của ngân hàng mình lên một tầm cao mới.

### ***3.2.3 Chú trọng thực hiện tốt công tác marketing, quan hệ khách hàng.***

Ngày nay, Marketing đã trở thành một triết lý kinh doanh không thể thiếu đối với các đơn vị kinh tế trên mọi lĩnh vực, đặc biệt trong lĩnh vực ngân hàng. Tại sao hoạt động Marketing lại nên được từng ngân hàng chú trọng và đầu tư?

*Trước hết*, Marketing là công cụ hữu dụng để tăng sức cạnh tranh để chiến thắng các đối thủ khác.

*Thứ hai*, Marketing là công cụ hữu hiệu để thu hút khách hàng, đặc biệt là đối với những ngân hàng mới.

*Thứ ba*, Marketing là công cụ kinh doanh hiện đại của các NHTM kể cả ngân hàng quốc doanh hay ngoài quốc doanh trong cơ chế thị trường.

*Thứ tư*, Marketing là công cụ kết nối hoạt động của ngân hàng với thị trường.

Vì vậy, đối với chính sách marketing, phải thực hiện một số giải pháp như sau:

#### ***3.2.3.1 Xây dựng chiến lược khách hàng***

Trong ngân hàng, quan hệ với khách hàng giữ một vai trò cực kì quan trọng bởi khách hàng là một yếu tố tham gia trực tiếp vào quá trình sản xuất và phân phối dịch vụ ngân hàng nên việc tạo lập và duy trì quan hệ có ý nghĩa là đem lại sự thành công lâu dài cho ngân hàng. Để thực hiện được chiến lược này, NHNo cần thực hiện một cách có quy trình cụ thể như sau:



### Sơ đồ 3.1 – Sơ đồ xây dựng chiến lược khách hàng



❖ Thu hút khách hàng: để thu hút khách hàng, NHNo cần tiến hành tổ chức tuyên truyền, quảng cáo sâu rộng về chính sách, chế độ, các tập quán của phương thức TDCT mang tính cập nhật nhất đối với khách hàng, đặc biệt là nhóm khách hàng không thường xuyên. Việc thông báo trên báo chí, đài phát thanh, truyền hình và Internet có thể mang lại hiệu quả. Tuy nhiên, cần xúc tiến quan hệ bằng cách gửi tài liệu, hình ảnh và các lợi ích thiết thực của phương thức TDCT, thậm chí nếu cần có thể cử cán bộ TTQT đến tận nơi để giới thiệu và tư vấn cho khách hàng. Tuy nhiên trong chiến lược kinh doanh, để mở rộng hoạt động TTQT nói chung và phương thức TDCT nói riêng, NHNo cần tích cực thu hút khách hàng, từ đó tạo điều kiện tiếp xúc, phỏng vấn, điều tra thu thập thông tin từ khách hàng mới có thể lựa chọn, xây dựng một thị trường có số lượng khách hàng đông đảo và đa dạng.

Công tác thu hút khách hàng là việc tạo ấn tượng tốt nhất cho khách hàng, một phương thức thu hút khách hàng mới rất hiệu quả. Vì vậy, các chi nhánh cần kết hợp tốt giữa hoạt động kinh doanh ngoại tệ, TTQT và hoạt động quảng cáo, tuyên truyền để có thể thu được hiệu quả tốt nhất, thu hút được nhiều khách hàng nhất.

Đồng thời với hoạt động thu hút khách hàng, ngân hàng cần thiết lập quan hệ tốt với các trung tâm tư vấn doanh nghiệp, trung tâm CIC để tìm kiếm thông tin về khách hàng. Ngoài ra NHNo cần tổ chức nhiều các cuộc hội thảo giới thiệu về hoạt động ngân hàng, mời các doanh nghiệp tham gia và tạo cơ hội tiếp xúc khách hàng.

❖ Khởi xướng quan hệ: Đây là giai đoạn đầu tiếp xúc với khách hàng mục tiêu đã được các Chi nhánh định vị, chấp nhận giao dịch và sử dụng dịch vụ của NHNo lần đầu tiên. Đây là giai đoạn đầu tiên quan trọng của ngân hàng, mối quan hệ ban đầu tốt đẹp sẽ là tiền đề tốt không chỉ để phát triển quan hệ bền vững về sau với

khách hàng đó mà còn tạo cho ngân hàng cơ hội để mở rộng thêm khách hàng. Chính vì vậy, khi thiết lập quan hệ với khách hàng đặc biệt là những giao dịch L/C lần đầu thì nên cử những cán bộ TTQT có nhiều kinh nghiệm để tạo cho các doanh nghiệp sự an tâm vì khách hàng cảm nhận được sự chuyên nghiệp trong cung cách phục vụ của NHNo và do đó hoạt động TTQT có thể diễn ra nhanh chóng, thuận tiện nhất. Ngoài ra, NHNo cần có liên hệ chặt chẽ với trung tâm CIC để có thể đưa ra những quyết định tín dụng đúng đắn nhất, tránh được nhiều rủi ro khi cấp hạn mức tín dụng nếu doanh nghiệp đó mở L/C ký quỹ dưới 100%.

❖ *Phát triển quan hệ:* Đây là giai đoạn phát triển của quan hệ TTQT khi khách hàng tiến hành mua thêm, sử dụng thêm dịch vụ của ngân hàng. Khi ngân hàng đã hiểu rõ khách hàng thì hoạt động cấp hạn mức tín dụng và phương thức TDCT tiếp theo sẽ dễ dàng hơn và độ rủi ro có thể ít hơn và thông qua đó ngân hàng cũng có thể nâng cao được uy tín của mình không chỉ với khách hàng đó. Đặc biệt là trong giai đoạn hiện nay khi cạnh tranh giữa các ngân hàng ngày càng gay gắt, để phát triển mối quan hệ thì cần thiết phải đa dạng hóa các dịch vụ cung cấp, có đội ngũ cán bộ TTQT nhiều kinh nghiệm, nhiệt tình, nghiệp vụ chuyên môn cũng như tin học tốt để tạo ấn tượng đẹp trong mắt khách hàng.

Tuy nhiên trước khi phát triển quan hệ, NHNo cần có những tiêu thức phân loại cụ thể để lựa chọn ra những khách hàng có độ tin cậy cao, có nhiều ưu điểm, lợi thế hay tiềm năng kinh doanh để phát triển quan hệ. Từ đó tạo điều kiện giới thiệu dịch vụ để các khách hàng có thể dễ dàng mở rộng hoạt động TTQT tại ngân hàng. Đồng thời trong quá trình cấp hạn mức tín dụng và mở L/C, NHNo nên tiến hành cùng tham gia, hướng dẫn cho khách hàng, qua đó không chỉ nâng cao, phát triển quan hệ với khách hàng mà còn có thể giám sát được tình hình sử dụng vốn vay cũng như tư vấn tài chính, tư vấn về cách thức soạn thảo hợp đồng ngoại thương, yêu cầu mở L/C để doanh nghiệp đưa ra những điều khoản, điều kiện thuận lợi và hiệu quả nhất, tránh tình trạng doanh nghiệp phải tu chỉnh L/C nhiều lần và tránh những điều khoản bất lợi cho doanh nghiệp.

❖ Duy trì quan hệ: Đây là giai đoạn kết chặt mối quan hệ khách hàng, là giai đoạn mấu chốt trong chiến lược quan hệ khách hàng, nó quyết định thành công của ngân hàng, giai đoạn này lợi nhuận đạt đỉnh cao và ổn định. Do vậy, để duy trì quan hệ thì ngoài việc tăng cường thu thập thông tin về khách hàng thì cán bộ của NHNo nên thường xuyên trực tiếp tư vấn, giúp đỡ các khách hàng để họ có thể đưa ra những quyết định kinh doanh đúng đắn. Nếu thực hiện tốt mối quan hệ với khách hàng, ngân hàng sẽ dễ thiết lập được những bạn hàng thân tín lâu dài, qua đó hoạt động TTQT nói chung và phương thức TDCT nói riêng sẽ dễ dàng hơn đối với cả hai bên, ngân hàng sẽ gia tăng được doanh số kinh doanh ngoại tệ, doanh số TTQT và khách hàng cũng dễ dàng hơn trong thủ tục phát hành L/C.

❖ Kết thúc quan hệ: Đây là giai đoạn có thể xảy ra trong quan hệ khách hàng khi mối quan hệ này không còn mang lại khả năng sinh lời như kì vọng nữa và có thể gây tổn thất cho ngân hàng. Vì là một giai đoạn tế nhị cho nên việc kết thúc quan hệ phải đảm bảo trong sự hữu nghị, không tạo ra dư luận xấu và phải thường xuyên theo dõi khách hàng ra đi để có xu hướng hồi phục quan hệ trong tương lai.

### 3.2.3.2 Xây dựng chất lượng dịch vụ ngân hàng

Tuy không đóng vai trò mở đầu nhưng trong hoạt động Marketing, chất lượng dịch vụ trở thành tiêu điểm quyết định sự thành công của NHNo trên thương trường. Chất lượng dịch vụ là cái mà khách hàng chỉ có thể cảm nhận được, nó xuất phát từ nhu cầu khách hàng và kết thúc bằng sự “đánh giá” của họ. Chất lượng dịch vụ phải thường xuyên được cải tiến và nâng cấp sao cho phù hợp với nhu cầu ngày càng tăng của khách hàng. Tuy nhiên sản phẩm TTQT không như các sản phẩm khác, nó thường đơn điệu và khó cải tiến, hơn nữa nó còn phải tuân thủ chặt chẽ của tập quán quốc tế, do đó việc tạo ra một sản phẩm mới hoàn toàn là điều vô cùng khó khăn. Tuy nhiên trong xu thế cạnh tranh hiện nay muốn tồn tại được thì NHNo cần phải thực hiện được những vấn đề sau:

*Thứ nhất*, phải thực hiện đánh giá các sản phẩm về TTQT cũng như những các loại phương thức TDCT hiện có tại NHNo. Thật vậy đây là một trong những thiếu sót của NHNo hiện nay khi mà chưa có những cuộc khảo sát thực tế mức độ thỏa

mãn của khách hàng đối với những sản phẩm của ngân hàng, mà mới chỉ dừng lại ở mức độ cung cấp sản phẩm mà thôi. Điều này sẽ khiến cho NHNo không xác định được khách hàng có thật sự hài lòng với những sản phẩm của mình hay chưa, vì thế các sản phẩm về TTQT trên thị trường ngân hàng là ở đâu, các sản phẩm này có cần cải tiến hoặc thay thế mới hay không...

*Thứ hai*, đối với bất kì sản phẩm nào thì NHNo đều phải đánh giá được sản phẩm đang nằm ở giai đoạn nào “*Triển khai – Tăng trưởng – chín muồi – Suy thoái*”, không thể áp dụng một chính sách Marketing giống nhau trong vòng đời của một sản phẩm bởi làm như thế ngân hàng sẽ không biết khai thác tối đa lợi nhuận sản phẩm đem lại trong giai đoạn Tăng trưởng hay lại đầu tư quá mức khi nó thuộc về giai đoạn Suy thoái, điều đó dẫn đến tính không hiệu quả trong chính sách marketing và theo đó chất lượng dịch vụ cũng không được đánh giá cao.

*Thứ ba*, NHNo cần tổ chức những đợt tập huấn thêm vào các ngày cuối tuần, từ đó khách hàng sẽ dần thấy được sự chuyên nghiệp của ngân hàng vì đã có được những nhân viên tốt, tất yếu họ sẽ đánh giá cao chất lượng dịch vụ tại ngân hàng.

Hiện nay, tại NHNo có lẽ việc cung cấp những sản phẩm TTQT mới là một nhu cầu rất cần thiết, do sự hạn chế về kinh phí đầu tư cho Marketing trong giai đoạn đầu nên hiện số lượng sản phẩm của NHNo vẫn còn hạn chế, và ngoài ra một số các sản phẩm TTQT tuy là không phải là mới nhưng NHNo hiện tại vẫn chưa được phát triển chẳng hạn như bao thanh toán, còn L/C chuyển nhượng thì các Chi nhánh phải xin phép Hội sở khi mở, kéo dài thời gian khá lâu, nên rất ít sử dụng loại L/C này. Chính vì thế chiến lược xây dựng chất lượng dịch vụ với các sản phẩm mới là một trong những yếu tố chủ chốt quyết định sự thành công của NHNo trong thời gian sắp tới.

### 3.2.3.3 Công tác tuyên truyền quảng cáo

Công tác quảng cáo là một công tác rất quan trọng vì đối với bất kì một sản phẩm nào thì quảng cáo luôn là một phương tiện không thể thiếu để giúp khách hàng có được cái nhìn, những hình dung ban đầu về sản phẩm. Và thông tin về sản phẩm TTQT nói chung cũng như phương thức TDCT nói riêng của NHNo đều cần

phải được chuyển tải đầy đủ đến khách hàng thông qua quảng cáo. NHNo đã sử dụng rất nhiều hình thức quảng cáo, tuy nhiên riêng đối với hình thức quảng bá bằng Internet là chưa thật sự hiệu quả cụ thể là website của NHNo tuy tồn khá nhiều thời gian nhưng vẫn chưa được hoàn thiện, tạo cho khách hàng một nhãn quan không tốt vì nó thiết kế khá đơn điệu, chưa logic và rất nhiều sản phẩm đã có từ lâu nhưng vẫn chưa được đăng tải thông tin. Đây là vấn đề NHNo cần xem xét triển khai hoàn thiện càng nhanh càng tốt. Và không chỉ dừng lại ở công tác quảng cáo mà NHNo còn cần dùng đến những biện pháp về tuyên truyền, PR ở những giai đoạn cuối Tăng trưởng và đầu giai đoạn Chín muồi của sản phẩm TTQT bởi lúc này quảng cáo sẽ không còn hiệu quả nữa, nó chỉ phát huy tối đa tác dụng ở giai đoạn Triển khai, cụ thể như tổ chức các cuộc họp báo, tham gia các hoạt động từ thiện, tài trợ cho các sự kiện xã hội..., qua đó sẽ giúp uy tín NHNo tăng cao và có vị thế nhất định trên thị trường.

#### *3.2.3.4 Ngoài ra, cần áp dụng chính sách “hiểu rõ khách hàng”*

Chính sách khách hàng là một bộ phận quan trọng trong chiến lược kinh doanh của ngân hàng. Sự tồn tại của khách hàng quyết định sự tồn tại của ngân hàng. Việc thực hiện chính sách khách hàng có thể bao gồm: ngân hàng tăng cường chính sách ưu tiên với các khách hàng truyền thống có tín nhiệm với ngân hàng, các khách hàng có uy tín. Chủ động tìm đến khách hàng, mở rộng việc thu hút đông đảo số loại khách hàng thuộc loại vừa và nhỏ. Lập hồ sơ khách hàng thường xuyên có quan hệ giao dịch với ngân hàng, phân đoạn khách hàng theo nguyên tắc phân đoạn thị trường; tăng cường công tác tư vấn cho khách hàng để khách hàng có lòng tin ở ngân hàng. Từ đó làm tăng uy tín của ngân hàng; nhân viên ngân hàng phải luôn thể hiện phong cách văn minh lịch sự khi giao dịch với khách hàng...

Chính sách “Hiểu rõ khách hàng” đã được nhiều ngân hàng áp dụng từ lâu trên thế giới. “Hiểu rõ khách hàng” để không chỉ nhằm hiểu rõ nhu cầu khách hàng để phục vụ tốt hơn, mà còn bảo vệ ngân hàng khỏi những rủi ro liên quan đến hành động bất hợp pháp của khách hàng.

Khi mở L/C, NHNo cần phải tìm hiểu mối quan hệ của khách hàng với nhà XK. Có như vậy, NHNo mới có điều kiện để giúp đỡ khách hàng phòng chống rủi ro lừa đảo của nhà XK ngay từ khi giao dịch mới được xác lập và do đó cũng bảo vệ, phòng ngừa rủi ro cho chính ngân hàng.

Khi nhận được bộ chứng từ thanh toán, ngân hàng cần liên hệ với khách hàng NK để nắm vững thông tin về hàng hóa. Nếu có vấn đề gì thì thanh toán viên sẽ kiểm tra chứng từ hết sức cẩn thận, tìm ra những sai sót của bộ chứng từ để thông báo từ chối thanh toán nhằm bảo vệ quyền lợi của khách hàng mà vẫn không vi phạm UCP. Tuy nhiên, cần phải lưu ý rằng những sai sót trên phải là những sai sót hợp lý để tránh tranh chấp xảy ra. Để làm được những việc này, thanh toán viên phải nắm vững UCP, ISBP, các ấn phẩm do ICC phát hành, nếu cần có thể tham khảo ý kiến của các chuyên gia ICC. Nếu bộ chứng từ hoàn hảo mà thấy có dấu hiệu lừa đảo thì phải dựa vào sự can thiệp của tòa án để ngừng thanh toán.

Để góp phần phòng ngừa rủi ro, ngay từ đầu, ngân hàng không chỉ làm tốt công tác thẩm định mà còn phải tư vấn khách hàng những nội dung nằm trong khả năng của ngân hàng ngay từ khi khách hàng ký kết các hợp đồng ngoại thương.

Một thực tế hiện nay là các doanh nghiệp kinh doanh XNK ở nước ta còn có nhiều hạn chế về nghiệp vụ ngoại thương, đặc biệt trong lĩnh vực thanh toán. Do đó, đồng thời với việc tư vấn cho khách hàng, NHNo cũng có thể mở các lớp tập huấn nghiệp vụ nhằm nâng cao trình độ ngoại thương cho khách hàng. Có thể nói đây là một biện pháp phòng ngừa rủi ro hữu hiệu, đồng thời NHNo còn tạo được mối quan hệ tốt với khách hàng và nâng cao uy tín của mình trong mắt khách hàng.

### **3.2.4 Nâng cao chất lượng các hoạt động nghiệp vụ**

#### **3.2.4.1 Hoàn thiện việc xây dựng mô hình xử lý TTQT**

NHNo cần sớm đưa mô hình trung tâm xử lý TTQT vào hoạt động. Hiện nay, nghiệp vụ TTQT đang được thực hiện tại từng Chi nhánh, sau đó đưa về phòng Swift xử lý điện. Để có thể hợp nhất tất cả các phòng TTQT của từng Chi nhánh này thành Trung tâm thanh toán duy nhất tại Hội sở, NHNo cần trang bị tốt về mặt

tổ chức quản lý, nghiệp vụ, công nghệ mã khóa, scan và bảo mật thông tin. Tăng cường công tác kiểm soát chéo, tái thẩm định giao dịch theo các hướng như sau:

*Thứ nhất*, Phòng dịch vụ marketing kết hợp phòng kế hoạch kinh doanh của từng Chi nhánh có nhiệm vụ tìm kiếm khách hàng, bán sản phẩm và thẩm định tình hình tài chính của khách hàng, sau đó chuyển hồ sơ liên quan đến Phòng TTQT. Chính vì vậy, Phòng TTQT có nhiệm vụ kiểm tra chéo, thẩm định lại hồ sơ, chứng từ của khách hàng, giảm thiểu tối đa mọi rủi ro có thể xảy ra. Hơn nữa, thông thường cán bộ TTQT là người trực tiếp quan hệ khách hàng nên việc truyền đạt thông tin tới TTQT cần đảm bảo tính đầy đủ, chính xác và thông suốt. Cán bộ TTQT còn có vai trò đặc biệt quan trọng trong tư vấn khách hàng về những thay đổi của UCP và đánh giá chất lượng khách hàng để kiểm soát rủi ro liên quan đến khách hàng. Đây cũng là một nguồn cung cấp thông tin phản hồi từ phía khách hàng để NHNo hoàn thiện các sản phẩm TTQT phù hợp với UCP600 và các tập quán thương mại. Chính vì thế, vai trò trung gian của cán bộ tín dụng cần phải được nâng cao và có các quy trình quy chế cụ thể liên quan.

*Thứ hai*, tăng cường công tác kiểm soát của Phòng kiểm soát nội bộ và Phòng Quản lý tín dụng trong nghiệp vụ TDCT. Hai bộ phận này cần có kế hoạch kiểm tra việc tuân thủ quy trình, quy chế của các phòng ban, Chi nhánh theo định kỳ (Hàng tuần, hàng tháng, hàng quý, hàng năm) và tiến hành kiểm tra đột xuất khi cần thiết.

*Thứ ba*, tăng cường công tác kiểm soát chéo giao dịch ngay tại Phòng TTQT. Mọi giao dịch từ: Kiểm tra hồ sơ, kiểm tra chứng từ, lập điện, lập thông báo lỗi chứng từ, . . . đều phải qua 3 khâu: Thanh toán viên – Kiểm soát viên – Lãnh đạo phòng để phòng ngừa tối đa rủi ro.

#### *3.2.4.2 Hoàn thiện quy trình, quy chế TTQT, đẩy mạnh hoạt động tài trợ thương mại*

NHNo cần nhanh chóng hoàn thiện quy trình TTQT mới áp dụng cho mô hình trung tâm xử lý TTQT. Quy trình cần cụ thể, chi tiết về trách nhiệm, các bước tác nghiệp giữa các phòng ban. Trong quy trình TDCT phải chi tiết về nhiệm vụ của mỗi thanh toán viên trong từng bước thực hiện phương thức TDCT.

Tuân thủ đúng quy định của UCP mà ngân hàng đã dẫn chiếu. Chú trọng nâng cao chất lượng công tác thẩm định đánh giá khách hàng. Với vai trò là NHPH L/C, NHCK, NHNo cần phải coi đây là một biện pháp quan trọng mang lại hiệu quả cao nhất trong công tác phòng ngừa rủi ro trong phương thức TDCT. NHNo không chỉ tiến hành phân tích một cách kỹ lưỡng năng lực tài chính, kết quả hoạt động kinh doanh của khách hàng cũng như tính khả thi của lô hàng NK mà còn phải đặc biệt quan tâm tới tư cách, uy tín, khả năng quản lý của khách hàng mở L/C cũng như đối tác nước ngoài của khách hàng. Đối với nghiệp vụ chiết khấu bộ chứng từ hàng xuất cần cho phòng TTQT có quyền chủ động hơn trong việc đề nghị phòng Tín dụng cấp hạn mức chiết khấu bộ chứng từ đối với những khách hàng mới, chưa quan hệ tín dụng với NHNo thay vì phòng Tín dụng phải đi thẩm định và thực hiện quy trình như một món vay, đòi hỏi khách hàng phải có tài sản thế chấp. Giá trị bộ chứng từ hàng xuất đã là tài sản thế chấp cho ngân hàng do đó việc yêu cầu khách hàng phải có tài sản thế chấp khác là không thật sự cần thiết.

Định mức ký quỹ hợp lý và thực hiện nghiêm túc các biện pháp bảo đảm tiền vay, quản lý tài sản thế chấp, quản lý tiền bán hàng nhằm phòng ngừa rủi ro tỷ giá, rủi ro tín dụng của khách hàng. (Định mức ký quỹ cần dựa vào những yếu tố: tình hình tài chính, uy tín và khả năng thanh toán của nhà NK; tỷ lệ trượt giá của đồng tiền; khả năng tiêu thụ của hàng hóa; hiệu quả kinh tế của lô hàng NK).

Quy định khách hàng phải mua bảo hiểm, điều kiện bảo hiểm loại cao nhất “điều kiện A” (A Clause – ICC 1982) cho người thụ hưởng là NHNo trong trường hợp mở L/C cho các hợp đồng theo điều kiện cơ sở giao hàng mà nhà XK không có nghĩa vụ cung cấp bảo hiểm hàng hóa (FCA, FOB, CFR, . . .).

Quy định chỉ phát hành bảo lãnh nhận hàng cho khách hàng loại A để phòng ngừa rủi ro lừa đảo. Ví dụ, NHNo sẽ ký phát hành bảo lãnh khi khách hàng nộp đủ 100% trị giá hóa đơn do khách hàng xuất trình. Điều này rất dễ bị khách hàng lợi dụng thông đồng với người XK để đòi tiền cao hơn số tiền đã nộp cho ngân hàng.

Cần sớm ban hành phát triển quy trình nghiệp vụ cho sản phẩm “Bao thanh toán”, “Biên lai tín thác” cũng như phối hợp với các chuyên gia, nhà cung



cấp phần mềm hiện đại hóa ngân hàng để cài đặt chương trình quản lý các sản phẩm dịch vụ kể trên vào Module Trade Finance, đáp ứng nhu cầu phát triển ngày càng cao của doanh nghiệp và tăng nguồn thu cho ngân hàng.

Giao bộ phận chuyên trách tìm hiểu, nắm bắt các nhu cầu dự án, thẩm định kỹ càng và phối hợp với các Ban Trung ương để sử dụng các nguồn tài trợ thương mại với giá cả hấp dẫn từ các ngân hàng nước ngoài khi nguồn ngoại tệ của NHNo không đủ đáp ứng nhu cầu thanh toán của khách hàng.

Áp dụng rộng rãi hình thức mua ngoại tệ có kỳ hạn đối với các doanh nghiệp có TTD XK và có uy tín trong XK hàng truyền thống. Tích cực thực hiện tín dụng XNK đối với doanh nghiệp, nhằm sử dụng có hiệu quả nguồn vốn, vừa củng cố mối quan hệ khách hàng, trên cơ sở đó mở rộng và phát triển nghiệp vụ TTQT.

#### *3.2.4.3 Xây dựng hệ thống hạn mức và phòng ngừa rủi ro cho NHDL*

Xây dựng quy trình thẩm định năng lực hoạt động, phân tích định lượng, định tính các chỉ tiêu tài chính cũng như khối lượng giao dịch với các NHDL, trên cơ sở đó xây dựng hệ thống hạn mức tín dụng cho các NHDL. Đây là tiền đề để triển khai các sản phẩm như xác nhận L/C, phát hành bảo lãnh trên cơ sở bảo lãnh đối ứng của ngân hàng khác và cũng là biện pháp cần thiết để kiểm soát rủi ro.

Trung tâm thông tin phòng ngừa rủi ro của NHNo&PTNT Việt Nam có nhiệm vụ thường xuyên cập nhật thông tin từ các nguồn thông tin quốc tế đáng tin cậy như tổ chức Standard and Poor, Moody đánh giá và xếp hạng các Ngân hàng trên thế giới, lưu trữ và cập nhật thông tin về các khách hàng trong và ngoài nước, hình thành cơ sở dữ liệu thông tin về khách hàng và các NHDL nhằm cung cấp cho NHNo trong các trường hợp cần thiết.

Cập nhật thường xuyên các thông tin có tính chất cảnh báo của Ngân hàng thế giới, tổ chức thương mại thế giới, của các NHDL nước ngoài và các trường hợp lừa đảo, giả mạo trong thương mại quốc tế để các chi nhánh phòng tránh.

Xây dựng cơ chế cung cấp thông tin về các NHDL, khách hàng trong và ngoài nước theo đề nghị của các chi nhánh phục vụ hoạt động TTQT. Tăng cường hợp tác trong hoạt động TTQT: củng cố mối quan hệ đối ngoại vốn có với các

NHDL nước ngoài (*NHNo là ngân hàng đứng thứ hai tại Việt nam xét về mạng lưới NHDL, tính đến ngày 31/12/2009, NHNo có quan hệ đại lý với 1034 ngân hàng tại 96 quốc gia và vùng lãnh thổ*). Mở rộng quan hệ NHDL với các Ngân hàng trên thế giới theo định hướng lựa chọn các NHDL, các đối tác nước ngoài có uy tín, phù hợp trong từng lĩnh vực để xây dựng các mối quan hệ NHDL chặt chẽ. Thuận lợi chính của việc sử dụng mối quan hệ với các NHDL là chi phí thâm nhập thị trường nước ngoài thấp, không cần cung cấp nhân sự cũng như cung cấp các phương tiện mà có thể tận dụng ngay bộ máy quản lý của các NHDL để phục vụ cho nhu cầu kinh doanh của mình. Thông qua mối quan hệ với các NHDL chúng ta sẽ tận dụng được hạn mức tín dụng, hạn mức xác nhận L/C, hạn mức thanh toán, hạn mức kinh doanh ngoại tệ, ký kết các hiệp định khung, vay vốn trung dài hạn để cho vay các dự án nhập thiết bị công nghệ.

Tuy nhiên do yếu tố cạnh tranh nên việc phát triển hoạt động tài trợ thương mại quốc tế không chỉ dựa vào mối quan hệ đại lý với các NHTM nước ngoài mà còn phải nghĩ đến việc mở văn phòng đại diện hay chi nhánh ở nước ngoài để mở rộng hoạt động kinh doanh quốc tế và hỗ trợ kinh doanh XNK, đầu tư ra nước ngoài của các doanh nghiệp Việt Nam.

### **3.2.5 Xây dựng chính sách quản lý rủi ro trong phương thức TDCT**

#### **3.2.5.1 NHNo cần có chiến lược quản lý rủi ro tổng thể.**

Công tác quản lý rủi ro trong hoạt động kinh doanh của các NHTM Việt nam cũng như NHNo nhìn chung đã được quan tâm và thực hiện tương đối tốt trong thời gian gần đây. Tuy nhiên, trong thời gian tới, với môi trường kinh doanh cạnh tranh ngày càng quyết liệt nhiều biến động lớn xảy ra rất khó lường trước thì vấn đề quản lý rủi ro trong hoạt động phải được nâng lên một bước cho phù hợp với đòi hỏi thực tiễn của kinh doanh ngân hàng trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế. Do vậy, NHNo cần phải có một chính sách quản lý rủi ro tổng thể. Chiến lược này làm nền tảng xây dựng các chính sách quản lý rủi ro theo từng lĩnh vực cụ thể. Chính sách quản lý rủi ro tổng thể trong đó có chính sách quản lý rủi ro hoạt động TTQT nói chung và phương thức TDCT nói riêng. Chính sách này phải được rà soát theo từng

thời kỳ, trong mọi trường hợp phải được điều chỉnh phù hợp với những điều kiện thay đổi với các nội dung chủ yếu sau:

- Xây dựng hệ thống thông tin quản lý trong NHNo đáp ứng yêu cầu quản lý rủi ro. NHNo đã có hệ thống thông tin nội bộ, song chất lượng hệ thống thông tin này có nhiều hạn chế. Do vậy, cần phải xây dựng hệ thống thông tin quản lý trong ngân hàng đáp ứng yêu cầu quản lý rủi ro.

- Tiếp tục thực hiện hoàn thiện hệ thống thông tin khách hàng trong từng ngân hàng, làm cho các thông tin đó được đa dạng và phong phú hơn.

- Các thông tin kinh tế - xã hội có liên quan đến hoạt động của các NHTM cần được phát triển, nâng cao được khả năng phân tích các thông tin đó gắn với hoạt động ngân hàng là điều cần được quan tâm hơn nữa trong thời gian tới.

### 3.2.5.2 Xây dựng chính sách quản lý rủi ro trong phương thức TDCT

✚ *Trách nhiệm của mỗi thành viên tham gia thanh toán trong phương thức TDCT phải cụ thể, không chung chung.*

#### ❖ NHPH thư tín dụng

NHPH giữ vai trò đặc biệt trong thanh toán TDCT bởi tính chất thay thế người mua trả tiền cho người bán. Rủi ro của NHPH chiếm tỷ lệ khá cao trong rủi ro TTQT và không chỉ phát sinh thuần túy ở khâu thanh toán mà còn được bắt nguồn từ khâu phát hành TTD.

Rủi ro đối với NHPH TTD là rất lớn và phụ thuộc vào nhiều chủ thể như nhà XK, nhà NK, NHXN, NHCK... vì thế ngân hàng cần đặc biệt coi trọng công tác thu nhập thông tin kinh tế, chính trị, xã hội của các đối tác tham gia.

Trước khi chấp nhận phát hành L/C, NHNo cần áp dụng một quy trình thẩm định chặt chẽ giống như việc cấp tín dụng cho khách hàng (*đối với khách hàng ký quỹ < 100%*) nhằm kiểm soát được khả năng hoàn trả khi ngân hàng đã thanh toán cho bộ chứng từ hoàn hảo. Đây là việc rất quan trọng và là biện pháp hiệu quả nhất để ngăn ngừa rủi ro. Tất cả TTD gửi đến NHTB đều phải phát hành theo định dạng điện MT700 truyền đi trên mạng Swift. Trong số các nhân tố NHPH cần phải xem xét khi quyết định phát hành L/C đó là:

- Làm cho người NK nhận thức rõ nghĩa vụ hoàn trả tiền cho NHPH và tính độc lập của TDCT với hợp đồng.

- Phải mở L/C theo đúng như đơn xin mở L/C.

- Không chế đầy đủ bộ chứng từ để có thể yêu cầu người mua hoàn trả tiền.

- Kết hợp với người mua trong việc kiểm tra bộ chứng từ.

- Nâng cao khả năng phát hiện chứng từ giả mạo.

- Đảm bảo nguồn nguồn ngoại tệ thanh toán.

- Khi có căn cứ thì có thể từ chối bộ chứng từ. Tuy nhiên, cần tiếp nhận khi sai sót có thể bỏ qua.

#### ❖ Ngân hàng thông báo

Thông báo TTD là một trong những nghiệp vụ đơn giản và tạo điều kiện thu phí cao cho các ngân hàng. Thực hiện tốt vai trò của NHTB sẽ tạo điều kiện thuận lợi để phát triển hoạt động tài trợ XK của NHNo Việt nam.

NHTB tham gia vào phương thức thanh toán TDCT với tư cách là ngân hàng cung ứng dịch vụ thu phí và không bị ràng buộc trách nhiệm phải thanh toán. NHTB kiểm tra tính hợp lệ của các TTD. Khi thông báo phải những TTD giả, sửa đổi TTD giả, đòi hỏi ngân hàng hết sức thận trọng. Từ thực tế rủi ro của một số NHTB Việt nam, đòi hỏi sự thận trọng trong xử lý và thông báo nhằm đạt hiệu quả cao nhất trong kiểm tra, thông báo, yêu cầu tra soát chữ ký, mã khóa, code swift,...

Thực hiện tốt chức năng tư vấn của NHTB giúp người thụ hưởng loại bỏ bớt những điều khoản bất lợi. Đồng thời, cũng cần lưu ý người bán không nên chấp nhận những điều kiện trong TTD ngoài tầm kiểm soát của NHTL và của người bán. Ngoài ra, để giúp khách hàng tiết kiệm chi phí trong những trường hợp không cần thiết mà khách hàng không nắm được đầy đủ nghiệp vụ TTQT.

- Xác nhận L/C trước khi thông báo cho người bán.

- Tư vấn cho người XK lập bộ chứng từ phù hợp.

- Kiểm tra kỹ lưỡng bộ chứng từ trước khi chiết khấu miễn truy đòi.

#### ❖ Ngân hàng xác nhận

Xác nhận TTD không chỉ là cơ hội để ngân hàng tăng phí dịch vụ mà còn nâng cao uy tín trên thị trường trong và ngoài nước. Tuy nhiên, xác nhận là một trong những nghiệp vụ có mức độ rủi ro cao, đặc biệt đối với Việt nam.

Để đảm bảo uy tín và tăng cường việc quản lý rủi ro, NHXN cần nắm chắc những vấn đề sau:

- NHPH có uy tín, đủ năng lực tài chính; trong những trường hợp cần thiết yêu cầu ký quỹ 100% giá trị xác nhận.
- Nắm được khả năng và nghĩa vụ thanh toán của NHPH.
- NHPH thể hiện được khả năng thanh toán của mình như cho phép NHXN ghi nợ tài khoản của mình tại đó.

#### *Đối với quá trình điều vốn ghi nợ, có từ tài khoản Nostro của ngân hàng*

Để quá trình đòi tiền hàng xuất theo phương thức TDCT cho khách hàng được thu hồi an toàn, nhanh chóng và hạn chế tối đa mọi khoản phí dịch vụ hoặc điện phí do ngân hàng nước ngoài thu của khách hàng XK góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh cho họ, trong quá trình kiểm tra chứng từ hàng xuất, bên cạnh việc thận trọng kiểm tra bộ chứng từ đảm bảo phù hợp với các điều khoản và điều kiện của TTD, ngân hàng cần tìm hiểu các tài khoản mà ngân hàng trả tiền mở ở các NHDL nước ngoài, các mức phí mà ngân hàng nước ngoài sẽ thu trong quá trình thanh toán; từ đó yêu cầu ngân hàng trả tiền thanh toán tiền hàng vào tài khoản Nostro mà cả hai ngân hàng cùng mở tại ngân hàng đó, hoặc điều tiền hàng xuất về các ngân hàng có mức phí thấp nhất. Điều này không những giảm được các khoản điện phí của ngân hàng nước ngoài thu của khách hàng trong nước mà còn hạn chế được quá trình điện thanh toán lòng vòng kéo dài thời gian thanh toán từ tài khoản Nostro của ngân hàng trả tiền đến tài khoản Nostro của ngân hàng thu tiền.

#### **3.2.6 Sử dụng hiệu quả nguồn ngoại tệ trong TTQT**

Thực tế những năm qua cho thấy và hiện tại, tại thời điểm căng thẳng về nguồn ngoại tệ do tỷ giá tăng đột ngột, NHNo đã không mua được ngoại tệ cho khách hàng để thanh toán L/C. Nhiều trường hợp NHNo phải tạm ứng bán sau đó mua lại khi giá đã tăng và chịu rủi ro hối đoái.

Vì vậy, Sở giao dịch đã chủ động báo cáo với Ban lãnh đạo NHNo và đề xuất thực hiện triển khai nhiều phương án linh hoạt để khuyến khích nguồn cung ngoại tệ USD trong năm 2009 như sau:

- Tiếp tục đẩy mạnh cho vay ưu đãi XK để mua ngoại tệ USD (doanh số thực hiện đến 31/12/2009: Giải ngân: 11.102 tỷ USD; Cam kết mua USD kỳ hạn: 664 triệu USD; Thu nợ đến 19/04/2010: 10.840 tỷ VNĐ; Dư nợ vào ngày 19/04/2010: 262 tỷ VNĐ).

- Chi hỗ trợ, khen thưởng các chi nhánh có bán USD về Sở giao dịch (Tổng chi hỗ trợ: 149.86 tỷ VNĐ; Tổng số ngoại tệ thuộc diện chi hỗ trợ: 504.77 triệu USD; Tổng số chi nhánh được hưởng chi hỗ trợ: 124 chi nhánh).

Bên cạnh đó, Sở Giao dịch còn tập trung thực hiện những giải pháp điều hòa nhu cầu ngoại tệ như tập trung hỗ trợ ngoại tệ cho các khách hàng truyền thống, ưu tiên các đối tượng trả nợ vay của NHNo hoặc thanh toán L/C qua NHNo. Đặc biệt Sở Giao dịch đã sử dụng công cụ phái sinh (giao dịch bán USD kỳ hạn) như một công cụ điều hòa cung cầu ngoại tệ hữu hiệu. Vì vậy, để chủ động nguồn ngoại tệ thanh toán, giảm rủi ro tỷ giá, NHNo cần thực hiện những biện pháp sau:

- Tiếp tục làm việc với các tổ chức hỗ trợ XK để tham gia các chương trình tín dụng người mua/XK như Eximbank Đài Loan, Eximbank Mỹ, Cobank Mỹ.

- Phải nhanh chóng thu hút các khách hàng có nguồn thu ngoại tệ lớn từ XK, đồng thời tăng cường thu hút nguồn kiều hối, thu đổi ngoại tệ, thanh toán séc du lịch, . . . Qua đánh giá thực trạng hoạt động kinh doanh của NHNo thì nguồn ngoại tệ mua được từ khách hàng chiếm tỷ lệ rất nhỏ (0,8 - 10% lượng ngoại tệ giao dịch), do đó, nguồn ngoại tệ không đáp ứng đủ nhu cầu ngoại tệ thanh toán L/C và nhu cầu trả nợ vay. Vì vậy, giải pháp thu hút khách hàng XK là một giải pháp mang tính chiến lược. Để thực hiện giải pháp này, NHNo cần có những chính sách ưu đãi đối với hàng XK: Ưu đãi về lãi suất, cho vay ngoại tệ thu mua hàng XK, áp dụng biểu phí ưu đãi, có thể miễn phí thông báo nếu L/C được xuất trình tại NHNo, cung cấp dịch vụ tư vấn miễn phí, lập chứng từ hộ khách hàng, . . . Bám sát khách hàng từ khâu ký kết hợp đồng cho đến khi hàng hóa được XK để đảm bảo bộ chứng từ hoàn

hảo, có thể nhanh chóng đòi tiền nước ngoài, tăng uy tín của NHNo. Bên cạnh đó, NHNo cần có một bộ phận chuyên đi tiếp thị, tìm kiếm các khách hàng XK.

- Thường xuyên tổng hợp các nguồn vốn đã và đang khai thác, thông báo cho các Phòng, Ban, Sở Giao dịch và Chi nhánh để phối hợp thực hiện.

- Làm tốt công tác dự báo về sự biến động của các loại ngoại tệ nhằm hạn chế rủi ro ngoại hối cho khách hàng và ngân hàng.

- Tư vấn khách hàng trong việc lựa chọn loại ngoại tệ trong thanh toán: không chỉ đối với khách hàng trong nước mà cả khách hàng quốc tế đều muốn sử dụng đồng USD trong việc thanh toán lẫn nhau. Đây không phải là điều mới mẻ bởi vì nước Mỹ là một nước có tiềm lực tài chính hùng mạnh nhất thế giới, đồng tiền của nó đã được sử dụng như là đồng tiền thanh toán trong nhiều thập kỷ qua. Tuy nhiên, trong những năm trở lại đây nền kinh tế của Mỹ có dấu hiệu rơi vào suy thoái, giá trị đồng tiền vì thế cũng trở nên bấp bênh hơn. Tỷ giá USD/VNĐ biến động không lường trước được. Vì thế cần phải tư vấn cho các doanh nghiệp thuyết phục khách hàng của họ nên chuyển sang thanh toán bằng đồng tiền khác để hạn chế những tổn thất có thể xảy ra do biến động tỷ giá USD.

- Phát triển các nghiệp vụ phái sinh thì NHNo phải đưa ra được các dự báo chính xác về sự biến động và xu hướng biến động của các loại ngoại tệ. Đồng thời, ngân hàng cần thường xuyên cung cấp thông tin này cho bộ phận tiếp thị và bộ phận giao dịch khách hàng để các bộ phận này cung cấp cho khách hàng các phương tiện rào chắn rủi ro.

- Đẩy mạnh nghiệp vụ tái tài trợ L/C của các NHĐL để vay ngoại tệ từ các ngân hàng này. Đây là nguồn vay ngoại tệ hiệu quả của NHNo nhờ uy tín và quan hệ đại lý tốt với các ngân hàng trên thế giới. Các ngân hàng này sẽ tiến hành cấp vốn với lãi suất ưu đãi cho các L/C do NHNo phát hành dưới hình thức tái tài trợ, thanh toán trực tiếp trước cho người hưởng lợi và tiến hành thu hồi vốn từ NHNo sau.

- Triển khai sản phẩm xác nhận L/C: Tuy NHNo đã có quy trình xác nhận L/C nhưng cho đến nay vẫn chưa thực hiện được giao dịch nào. Nguyên nhân chủ yếu là do các ngân hàng lớn, uy tín thì không cần NHNo xác nhận, các ngân hàng nhỏ, rủi

ro cao thì NHNo chưa có cơ chế để quản trị rủi ro. Để giải quyết vấn đề này, NHNo có thể bán rủi ro cho các NHDL. Theo cơ chế này, NHNo vẫn thực hiện được giao dịch cho khách hàng và thu được phí trung gian. Hiện nay, Ban Quan hệ quốc tế đang nghiên cứu và đàm phán với một số NHDL về dịch vụ này.

### **3.2.7 Hoàn thiện công tác xây dựng hệ thống quản trị rủi ro**

NHNo cần hoàn thiện hệ thống quản trị rủi ro của mình nhằm quản lý, hạn chế được tối đa rủi ro có thể phát sinh trong quá trình hoạt động.

- Cần thành lập các Ủy ban quản trị rủi ro. Các ủy ban này sẽ giúp NHNo giám sát chặt chẽ hơn và quản lý được các yếu tố rủi ro.

- Thành lập Phòng pháp chế trên cơ sở tách ra từ Phòng Kế hoạch Tổng hợp – Pháp chế: Phòng pháp chế có trách nhiệm rà soát, xây dựng lại tất cả các mẫu biểu trong TTQT trong phương thức TDCT theo hướng rào chắn các rủi ro.

- Tách Phòng Quản lý rủi ro và Phòng Chính sách tín dụng trong Khối Quản lý tín dụng nhằm giải quyết hồ sơ nhanh và giám sát chặt chẽ các đơn vị kinh doanh, tránh được rủi ro đạo đức của nhân viên ngân hàng, tránh được việc thanh toán thông đồng với khách hàng để mở L/C khi không có đủ các điều kiện cần thiết.

- Xây dựng hệ thống phân loại cho điểm theo độ rủi ro không chỉ đối với khách hàng nội mà còn đối với hàng hóa, đối với NHPH:

- + Đối với hàng hóa; Ví dụ: Hàng hóa có biến động lớn về giá cả, hệ số rủi ro = 1; Hàng hóa dễ thay đổi chất lượng như hàng nông sản, hệ số rủi ro = 0.8

- + Đối với NHPH: Xây dựng hệ thống các ngân hàng phân loại theo độ rủi ro, ví dụ: Các ngân hàng thuộc các nước thứ 3, các khu vực có khủng hoảng tài chính, hệ số rủi ro = 1; Các ngân hàng nằm trong danh sách 100 ngân hàng hàng đầu thế giới của tạp chí Adamas, hệ số rủi ro = 0.

- Xây dựng quy định về các biện pháp rào chắn rủi ro:

- + Quy định về điều kiện mở L/C đối với khách hàng có phương án thanh toán bằng nguồn tự có, nộp tiếp khi bộ chứng từ về: Quy định bắt buộc phải ký hợp đồng tín dụng dự phòng.

- + Quy định khách hàng phải có cam kết tự cân đối nguồn ngoại tệ thanh toán



L/C phòng ngừa rủi ro ngân hàng không thu xếp được ngoại tệ để hỗ trợ khách hàng.

### **3.2.8 Tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát nội bộ**

Để kiểm soát hoạt động TTQT, cần xây dựng một quy trình kiểm soát cụ thể, đi sâu kiểm tra quy trình nghiệp vụ của phương thức TDCT, qua đó vừa có thể nắm được nghiệp vụ vừa giúp ban lãnh đạo phát hiện kịp thời các sai sót để có biện pháp khắc phục. Bên cạnh đó, Ban lãnh đạo cần có một quy chế hoạt động cụ thể cho bộ phận kiểm tra, kiểm soát nội bộ, trang bị phương tiện đầy đủ, cung cấp đầy đủ các văn bản, chế độ liên quan từng mảng nghiệp vụ, tạo điều kiện cho bộ phận này phát huy vai trò và chức năng của mình.

Thực hiện tốt công tác kiểm soát sau đối với L/C trả chậm nhằm đảm bảo thực hiện tốt nghĩa vụ thanh toán với nước ngoài khi đến gia hạn, đánh giá đúng tiến độ của dự án. Đối với các món nợ vay bắt buộc đã phát sinh, cần rà soát lại tìm nguyên nhân để có biện pháp xử lý kịp thời như đôn đốc doanh nghiệp tiêu thụ hàng hóa để trả nợ ngân hàng hay phát mại tài sản thế chấp để thu hồi nợ, . . . Làm tốt công tác này cũng góp phần phát hiện sớm những sai phạm của doanh nghiệp, của nhân viên ngân hàng, tránh những trường hợp nhân viên thông đồng với doanh nghiệp để chiếm đoạt tài sản ngân hàng.

Nâng cao chất lượng công tác tự kiểm tra là góp phần hạn chế rủi ro cho ngân hàng. NHNo cần thường xuyên tổ chức thanh tra, kiểm tra để kịp thời phát hiện và xử lý những sai phạm, ngăn chặn nguy cơ rủi ro. Hội sở chính, đặc biệt là Phòng Swift cần cử cán bộ có năng lực xuống từng Chi nhánh kiểm tra định kỳ 03 tháng một lần thay vì một năm một lần như hiện nay. Có như vậy mới kịp thời phát hiện những rủi ro và có biện pháp xử lý. Khi cần thiết, Hội sở chính phải có kiểm tra đột xuất. Việc kiểm tra phải được tiến hành một cách thiết thực tránh hình thức nhằm cùng Chi nhánh uốn nắn kịp thời những sai sót và phát hiện những vướng mắc để cùng tìm biện pháp tháo gỡ. Việc kiểm tra, kiểm soát cần phải được tiến hành cả ở Hội sở chứ không phải chỉ Chi nhánh như hiện nay.

Cần phải hình thành một mô hình đào tạo thường xuyên và kiểm tra chất lượng đội ngũ kiểm toán viên nội bộ của NHNo. Công tác đào tạo kiểm toán viên nội bộ nên được tiến hành trên các lĩnh vực:

- Kiến thức về nghiệp vụ ngân hàng, kiến thức về pháp luật, kiến thức về kinh tế, kiến thức chuyên môn về lĩnh vực kiểm toán, kiến thức về tin học, ngoại ngữ.

- Kỹ năng kiểm toán

- Kỹ năng giao tiếp, đồng thời tập thói quen kiểm toán viên NHNo thực hiện nhiệm vụ kiểm toán một cách tự chủ và độc lập.

### ***3.2.9 Ban hành các văn bản hướng dẫn cụ thể hơn nữa***

Như đã đề cập thì hiện nay việc ban hành các văn bản hướng dẫn hoạt động TTQT của Ban lãnh đạo NHNo vẫn theo hướng chung chung cho toàn bộ hệ thống, thiết nghĩ NHNo nên thành lập một ban chuyên trách nghiên cứu về tình hình hoạt động của từng Chi nhánh trên các địa bàn hiện nay để từ đó đưa ra những văn bản hướng dẫn cụ thể, bám sát thực tế hơn cho hoạt động TTQT nói riêng và các hoạt động khác nói chung, từ đó Chi nhánh sẽ dễ dàng hoạch định được mục tiêu và chiến lược cho mình, đồng thời nếu nhận thấy Chi nhánh nào từ trước đến nay hoạt động kinh doanh tốt, không mắc nhiều sai phạm, “lí lịch trong sạch” thì ban chuyên trách có thể áp dụng cơ chế mở cho Chi nhánh này tức là trao quyền cho Chi nhánh được phép đưa ra những hướng giải quyết mà các văn bản hướng dẫn chưa có quy định hay đề cập đến, sau đó trong thời gian sớm nhất phải báo về cho ban chuyên trách xem xét kĩ càng hơn, như thế sẽ tạo được tính chủ động trong hoạt động TTQT cho Chi nhánh.

### ***3.2.10 Mở văn phòng đại diện ở nước ngoài***

Trước mắt cần xúc tiến việc mở văn phòng đại diện tại một số nước trong khu vực như Trung Quốc, Nhật Bản, Hàn Quốc... Trên cơ sở có văn phòng đại diện tại nước sở tại, việc nắm bắt thông tin, chủ trương chính sách của nước đó sẽ thuận tiện hơn, đồng thời việc đặt quan hệ đại lý với các NHTM tại nước đó cũng thuận lợi hơn. Thời gian trước mắt, nguồn vốn cũng như nguồn nhân lực chưa đáp ứng được yêu cầu mở chi nhánh nhưng trong tương lai NHNo nên tiến hành cổ phần hoá

nhanh, kêu gọi thêm nhiều nguồn vốn trong và ngoài nước để xúc tiến mở chi nhánh tại nước ngoài, có thể là Trung Quốc bởi vì đây là một thị trường có tiềm năng rất lớn đối với các doanh nghiệp trong nước nói chung và các ngân hàng nói riêng. Một thị trường với hơn 1,39 tỷ người, tốc độ tăng GDP qua các năm đạt mức 9.2% trở lên sẽ hứa hẹn nhiều triển vọng cho ngành ngân hàng trong việc cung cấp các dịch vụ TTQT.

### ***3.2.11 Tăng cường tỷ lệ điện Swift chuẩn hóa xử lý tự động, có chính sách riêng cho từng chi nhánh tại những địa bàn khác nhau***

Ban hành bộ mẫu điện Swift chuẩn, hướng dẫn đào tạo cán bộ sử dụng mẫu điện chuẩn hóa để đạt xử lý tự động tối đa, vừa thể hiện tính chuyên nghiệp trong xử lý nghiệp vụ vừa tiết kiệm chi phí. Phối hợp với tổ chức Swift và các NHDL để kiểm tra kết quả và có cơ chế khen thưởng các chi nhánh có tỷ lệ điện chuẩn cao.

Để các chi nhánh có hoạt động thanh toán XNK hoạt động hiệu quả, đòi hỏi NHNo phải có những chính sách cụ thể, riêng biệt cho từng chi nhánh tại nơi đó. Cụ thể như sau:

- Đưa tiêu chí phát triển thu dịch vụ từ hoạt động TTQT vào một trong những tiêu chí để đánh giá xếp loại chi nhánh vào cuối năm.

- Đối với những địa bàn mà ngành nông sản phát triển mạnh, tập trung nhiều doanh nghiệp lớn, NHNo cần có kế hoạch cấp vốn kịp thời để chi nhánh giải ngân cho doanh nghiệp hoạt động kịp thời vụ. Một mặt vừa đảm bảo tăng trưởng dư nợ, mặt khác còn giúp doanh nghiệp thực hiện thu mua, sản xuất chế biến và giao hàng kịp tiến độ hợp đồng.

- Cần xem xét mức phán quyết của từng Chi nhánh sao cho hợp lý, nên ưu tiên mức phán quyết cao cho những chi nhánh có hoạt động TTQT phát triển mạnh, đội ngũ nhân viên, quản lý có trình độ chuyên môn cao.

- Đối với những khách hàng lớn, khách hàng chiến lược, NHNo có thể đứng ra cung cấp dịch vụ XNK trọn gói cho khách hàng từ khâu tư vấn phát hành L/C, lập chứng từ theo quy định L/C, hợp đồng liên kết với các doanh nghiệp vận chuyển/đại lý hãng tàu/đại lý giao nhận hàng hóa, công ty bảo hiểm... để cung cấp

cho khách hàng những dịch vụ liên quan đến XNK.

- Có chính sách động viên, khuyến khích, ưu đãi đối với những Chi nhánh có thành tích xuất sắc trong nghiệp vụ. Kịp thời động viên khen thưởng đối với những cá nhân có đóng góp lớn cho Chi nhánh. Bên cạnh đó, chế độ lương bổng, công tác quy hoạch cán bộ cho đội ngũ làm công tác TTQT phải thường xuyên được đưa ra xem xét. Có như thế mới động viên, khích lệ tinh thần cho đội ngũ nhân viên để họ hăng hái, nhiệt huyết hơn trong công việc.

### ***3.2.12 Tăng cường công tác thu nhập, lưu trữ thông tin***

Trước tình hình cạnh tranh gay gắt hiện nay, thông tin đóng vai trò vô cùng quan trọng trong hoạt động kinh doanh. NHNo cần xây dựng các quy định về lưu trữ thông tin, thành lập bộ phận quản lý rủi ro thanh toán chuyên trách lưu giữ, khai thác, cung cấp, cập nhật thông tin về những vụ lừa đảo, tranh chấp xảy ra ở Việt Nam cũng như trên thế giới liên quan đến lĩnh vực TTQT. Việc này trước hết là phục vụ cho hoạt động nội bộ ngân hàng, sau đó là các doanh nghiệp kinh doanh XNK. Khi cung cấp dịch vụ này cho các doanh nghiệp, NHNo đã giúp doanh nghiệp trong việc lựa chọn bạn hàng, tránh được những rủi ro do bạn hàng làm ăn không uy tín, là những công ty ma hay những đối tượng lừa đảo. Để có được lượng thông tin đầy đủ, chuẩn xác, bộ phận này cần có sự phối hợp chặt chẽ với mạng lưới các ngân hàng nước ngoài, các NHTM Việt Nam, Bộ Thương mại và các doanh nghiệp kinh doanh XNK bằng con đường xin hoặc mua thông tin trực tiếp, hoặc thông qua trung tâm CIC của NHNN, . . .

Khi có thông tin phong phú, chính xác, bộ phận này có thể thực hiện nghiệp vụ hướng dẫn, tư vấn trong lĩnh vực thanh toán. Việc cung cấp thông tin, tư vấn trong nội bộ cũng như cho doanh nghiệp, cho các ngân hàng với nhau, ngoài việc giúp hạn chế rủi ro trong thanh toán mà còn đem lại cho NHNo một nguồn thu dịch vụ mới, góp phần đa dạng hóa các loại hình dịch vụ, thu hút khách hàng cũng như khẳng định thêm vị thế của mình trên thương trường.

### **3.3. Kiến nghị**

#### ***3.3.1. Kiến nghị đối với Nhà nước và các Bộ, ngành liên quan***

Các chính sách kinh tế của Nhà nước có tác động trực tiếp đến hoạt động sản xuất kinh doanh của mọi tổ chức, cá nhân trong nước, đặc biệt là trong lĩnh vực XNK, từ đó tác động mạnh mẽ đến hoạt động TTQT của các ngân hàng. Xuất phát từ thực tế đó, thanh toán XNK nói chung, TDCT nói riêng rất cần đến những chính sách phù hợp với mục tiêu của từng thời kỳ để hoạt động ngày càng được mở rộng và ngày càng phát triển, đồng thời phòng tránh được rủi ro có thể xảy ra cho các đơn vị kinh doanh XNK và ngân hàng.

*Thứ nhất, cần tạo hành lang pháp lý đồng bộ cho hoạt động thanh toán TDCT trong hệ thống các NHTM.*

Một trong những nguyên nhân dẫn đến rủi ro pháp lý trong giao dịch TDCT là sự thiếu vắng các văn bản pháp luật điều chỉnh quan hệ giữa các bên trong quy trình thanh toán. Ở Việt Nam hiện nay, ngoài UCP và một số thông lệ quốc tế khác, ta không có một luật hay văn bản dưới luật nào điều chỉnh mối quan hệ pháp lý giữa giao dịch hợp đồng ngoại thương với giao dịch TDCT. Nhiều vụ tranh chấp xảy ra không thể giải quyết nếu chỉ căn cứ vào UCP, do UCP không phải là luật và không thể thay thế luật pháp quốc gia. Hơn nữa, UCP600 vẫn có những tồn tại nhất định do không bao quát tất cả các giao dịch vô cùng phong phú trong thực tiễn. Bởi vậy, Chính phủ cần sớm ban hành những văn bản pháp lý điều chỉnh mối quan hệ giữa hợp đồng ngoại thương và hoạt động thanh toán TDCT, nêu lên nghĩa vụ, quyền hạn của các bên tham gia vào quan hệ TDCT.

Chính phủ cần ban hành văn bản liên ngành nhằm phối hợp chặt chẽ hoạt động của ngân hàng với hoạt động của các bộ ngành liên quan. Trong nghiệp vụ TDCT, các ngân hàng Việt Nam đã phải vận dụng các thông lệ quốc tế cả trong lĩnh vực bảo hiểm, vận tải, . . . nhằm bảo vệ quyền lợi chính đáng của mình. Tuy nhiên, các biện pháp tự bảo vệ này có hiệu quả hay không phụ thuộc vào quy định của luật pháp Việt Nam. Ví dụ như, theo thông lệ quốc tế, khi vận đơn lập theo lệnh của ngân hàng, nếu khách hàng không có khả năng thanh toán L/C thì ngân hàng có

quyền nhận hàng theo vận đơn. Nhưng trên thực tế, ở Việt nam, việc ngân hàng nhận hàng hóa theo vận đơn rất khó khăn vì theo quy định của hải quan, ngân hàng không có giấy phép NK, không phải người mua nên không được nhận hàng.

Ngoài ra, giao dịch giữa ngân hàng và khách hàng trong quan hệ TDCT cũng cần có các quy định cụ thể để tạo sự thống nhất về pháp lý, góp phần giảm thiểu rủi ro trong quan hệ thanh toán giữa khách hàng và ngân hàng. Thực tế cho đến nay, hầu hết các khách hàng đến ngân hàng yêu cầu mở L/C chỉ thông qua các loại giấy tờ như: Đơn yêu cầu mở L/C, giấy cam kết thanh toán, đơn xin bảo lãnh nhận hàng và ký hậu vận đơn, thông báo L/C, đơn chiết khấu chứng từ, . . . Nhà nước cần quy định cụ thể tính chất pháp lý của các chứng từ này và ràng buộc trách nhiệm giữa hai bên, tránh gây khó khăn cho tòa án khi xét xử tranh chấp.

Bên cạnh đó, Chính phủ cần ban hành những văn bản quy định trách nhiệm kiểm tra các chứng từ khi doanh nghiệp xin mở L/C. Hiện nay, trong phương thức TDCT, các NHTM không được hướng dẫn cụ thể về việc kiểm tra giấy phép NK hợp lệ của khách hàng khi phát hành L/C, dẫn đến việc chấp hành quy định này ở mỗi ngân hàng một khác. Khách hàng có thể lợi dụng một giấy phép hay một hạn ngạch NK để mở L/C ở nhiều ngân hàng khác nhau, nhằm mục đích thiếu chung thực trong kinh doanh. Hay trong trường hợp khách hàng sử dụng một hợp đồng để mở nhiều L/C thanh toán ra nước ngoài nhằm mục đích rửa tiền hoặc thanh toán tiền hàng nhập lậu thì các cơ quan pháp luật có yêu cầu ngân hàng chịu trách nhiệm không là cả một vấn đề.

Vì vậy, cần nhất thiết phải có quy chế, thông tư, văn bản hướng dẫn các NHTM trong việc kiểm tra các giấy phép, hợp đồng ngoại thương của doanh nghiệp khi mở L/C và quy định rõ trách nhiệm của ngân hàng, của doanh nghiệp trong việc mở L/C.

*Thứ hai, hoàn thiện chính sách thương mại nhằm tạo thuận lợi cho việc XNK.*

- Về thể chế và thủ tục XNK: Phải có những quy chế bắt buộc đối với các điều kiện về tài chính, về trình độ cán bộ, phương hướng phát triển kinh doanh, . . . thì mới cấp phép XNK trực tiếp, không nên cấp ồ ạt, tránh những rủi ro không đáng có

do trình độ thiếu hiểu biết của người làm công tác XNK. Chủ trương cấp quota XNK có thể tạo lợi thế cho doanh nghiệp này mà gây ra bất lợi cho doanh nghiệp khác làm mất cân đối giữa cung và cầu khiến nhiều loại vật tư, nguyên liệu như thép, xi măng, đường, . . . tồn đọng gây tổn hại cho nền kinh tế và khó khăn cho các ngân hàng. Tình trạng NK tràn lan các mặt hàng tiêu dùng đã làm cho sản xuất và tiêu dùng trong nước bị đình trệ, nhiều doanh nghiệp thua lỗ.

- Về thuế XNK: Nhà nước cần ban hành luật thuế XNK phù hợp. Biểu thuế của Nhà nước luôn thay đổi làm cho các đơn vị XNK không chủ động trước các diễn biến trong tương lai, gặp nhiều khó khăn trong kinh doanh, ảnh hưởng đến lợi nhuận. Mỗi khi sửa đổi luật thuế XNK, Nhà nước chỉ quy định ngày hiệu lực của luật mà không quy định biểu thuế ưu đãi đối với các hợp đồng đã ký trước ngày thực hiện luật thuế đó. Điều này sẽ gây khó khăn cho các doanh nghiệp XNK.

- Về thông tin giá cả: Nhà nước cần có những thông tin về giá cả trên thị trường thế giới một cách kịp thời để thông tin cho các doanh nghiệp kinh doanh XNK. Đây là một trong những vấn đề hết sức quan trọng, nếu thiếu hiểu biết thông tin sẽ làm cho các doanh nghiệp dễ bị thua lỗ khi giá cả thay đổi hay việc kiểm soát giá cả không chặt chẽ của hàng hóa trong nước dễ dẫn đến những khó khăn cho công tác XNK và gián tiếp ảnh hưởng đến quy trình thanh toán của ngân hàng.

*Thứ ba, Chính phủ phải là người tài trợ chính cho các biện pháp phòng ngừa hạn chế rủi ro, bồi thường tổn thất trong thanh toán XNK.*

Chính phủ không thể bằng mệnh lệnh hành chính buộc các doanh nghiệp phát triển XNK mà cần tạo điều kiện để họ thu lợi nhuận cao bằng cách tài trợ một phần chi phí rủi ro, qua đó gián tiếp thúc đẩy phát triển thanh toán XNK.

Những chi phí rủi ro mà Chính phủ cần tài trợ bao gồm:

+ Chi phí phòng ngừa, hạn chế rủi ro của doanh nghiệp, cụ thể chịu chi phí huấn luyện an toàn, tuyên truyền quảng cáo về nguy cơ rủi ro, mua sắm phương tiện kỹ thuật phòng chống; xây dựng các phương án kinh doanh an toàn...

+ Chi phí bồi thường tổn thất nhằm nhanh chóng cứu giữ thị trường, phục hồi sản xuất kinh doanh.

Nếu xét về lợi ích toàn diện lâu dài thì tài trợ cho rủi ro không chỉ có tác dụng cho các doanh nghiệp mà còn có lợi cho Chính phủ. Thông qua sự phát triển bền vững, an toàn tại những thị trường chứa nhiều rủi ro sẽ kích thích các doanh nghiệp tham gia phát triển kinh doanh XNK, qua đó Chính phủ sẽ thu được nhiều thuế hơn, góp phần tăng thu ngân sách nhà nước.

### **3.3.2 Đối với Ngân hàng Nhà nước**

*Thứ nhất, cơ chế điều hành tỷ giá cần linh hoạt, phù hợp thực tế.*

Tỷ giá hối đoái là yếu tố rất nhạy cảm, không những ảnh hưởng đến hoạt động XNK mà còn ảnh hưởng đến toàn bộ nền kinh tế. Trước mắt, trong bối cảnh nền kinh tế tăng trưởng chưa ổn định, thị trường hối đoái chưa hoàn thiện thì NHNN duy trì chế độ tỷ giá thả nổi có sự điều tiết của Nhà nước là một chính sách hợp lý. Để điều hành được cơ chế tỷ giá nói trên, NHNN cần:

- Nâng cao dự trữ ngoại tệ tương xứng với kim ngạch XNK. Trong thời kỳ khủng hoảng tài chính tiền tệ Châu Á, Việt nam đã không điều tiết được tỷ giá phù hợp với nền kinh tế có nguyên nhân của việc dự trữ ngoại tệ quá ít, quá mỏng manh so với sức ép tăng giá của nền thị trường. Như vậy, NHNN cần tiếp tục đưa thêm tiền ra lưu thông để thu gom ngoại tệ làm dồi dào quỹ dự trữ ngoại hối; phối hợp với Bộ tài chính trong việc quản lý dự trữ ngoại hối và sử dụng hiệu quả nguồn ngoại tệ quốc gia, tăng cường các biện pháp kinh tế khuyến khích các tổ chức, cá nhân bán ngoại tệ cho các NHTM.

- Xác định một cơ cấu dự trữ ngoại tệ hợp lý trên cơ sở đa dạng hóa rủi ro ngoại tệ mạnh, không nên quá tập trung vào đồng USD. Cần có chính sách khuyến khích các doanh nghiệp XNK đa dạng hóa cơ cấu tiền tệ trong giao dịch.

- Chuẩn xác hóa các chỉ số kinh tế vĩ mô như: lạm phát, lãi suất cơ bản, thực trạng cán cân thanh toán, nợ nước ngoài để giúp Nhà nước lựa chọn phương án điều chỉnh tỷ giá có hiệu quả.

*Thứ hai, hoàn thiện và phát triển thị trường ngoại tệ liên ngân hàng, thị trường hối đoái Việt nam.*



Hiện nay, thị trường ngoại tệ liên ngân hàng được tổ chức và hoạt động theo quy chế sau:

- Do NHNN tổ chức, giám sát và điều hành nhằm hình thành một thị trường mua bán ngoại tệ giữa các tổ chức tín dụng.

- NHNN tham gia thị trường với tư cách là người mua bán cuối cùng, thực hiện can thiệp cần thiết vì mục tiêu chính sách tiền tệ quốc gia. Nhưng trên thực tế, hiện nay hoạt động thị trường ngoại tệ liên ngân hàng rất tẻ nhạt do mất cân đối cung cầu, chỉ có người mua mà rất ít người bán. NHNN chưa thực sự nắm được trạng thái ngoại hối của các NHTM nên không điều tiết kịp thời hoạt động của thị trường, hoặc có thời gian dài, thậm chí như hiện nay, các NHTM ở trạng thái thiếu hụt ngoại tệ trầm trọng, thì NHNN cũng chưa có biện pháp để hỗ trợ họ cải thiện tình trạng đó. Vì vậy, việc hoàn thiện và phát triển thị trường ngoại tệ liên ngân hàng là vô cùng cần thiết. Để phát triển và hoàn thiện thị trường này, NHNN cần:

- + Mở rộng đối tượng tham gia thị trường ngoại tệ liên ngân hàng. Hiện nay, chỉ có hội sở chính của các NHTM mới là thành viên của thị trường. Nhưng trên thực tế, các Chi nhánh có doanh số hoạt động TTQT lớn cũng có nhu cầu kinh doanh ngoại tệ nhằm mục đích phục vụ cho khách hàng của chính mình. Các doanh nghiệp XNK có khối lượng giao dịch lớn cũng muốn tham gia thị trường để tăng hiệu quả kinh doanh. Vì vậy, cần mở rộng thành viên tham gia thị trường ngoại tệ liên ngân hàng.

- + Giám sát trạng thái ngoại hối cuối ngày của các ngân hàng, kiên quyết bắt các NHTM xử lý trạng thái ngoại hối của mình bằng việc mua hay bán ngoại tệ trên thị trường liên ngân hàng. Qua đó, thị trường này sẽ hoạt động sôi nổi hơn.

- + Phát triển các nghiệp vụ vay mượn ngoại tệ, nghiệp vụ đầu cơ, nghiệp vụ tiền gửi và các hình thức mua bán ngoại tệ như: mua bán kỳ hạn, hợp đồng tương lai, hoán đổi ngoại tệ, quyền chọn,...

Cần phải tăng cường hơn nữa vai trò của NHNN trên thị trường liên ngân hàng. Trong trường hợp thị trường không có đủ khả năng thì NHNN với vai trò là

người mua, người bán cuối cùng phải tham gia và tác động kịp thời để giúp các NHTM duy trì được trạng thái ngoại hối an toàn.

*Thứ ba, cần tăng cường chất lượng hoạt động của trung tâm CIC*

Thông tin là trung tâm của nền kinh tế tri thức, đóng vai trò to lớn trong hoạt động tiền tệ, tín dụng, ngân hàng. Bởi vậy, hệ thống thông tin tín dụng Việt nam phải nhanh chóng phát triển hơn nữa, định ra định hướng trung dài hạn, đi tắt đón đầu, phù hợp với điều kiện thực tiễn của nước ta, sớm hội nhập thông tin khu vực. Hiện nay, hoạt động của trung tâm CIC tuy đã đạt được những kết quả nhất định như: cung cấp cho các ngân hàng tình hình dư nợ của các doanh nghiệp,... nhưng vẫn còn rất nhiều hạn chế: chưa đáp ứng được yêu cầu thực tế vì lượng thông tin còn quá ít, chưa kịp thời, thiếu chính xác,...

Vì vậy, NHNN cần tiếp tục nâng cao hiệu quả hoạt động và hiện đại hóa trung tâm CIC, đây không những là nơi cung cấp thông tin tín dụng mà còn là một trong những công cụ của hệ thống giám sát từ xa của NHNN. Hơn nữa, việc hoàn thiện hệ thống thông tin tín dụng sẽ là một bước tiến quan trọng trong việc giảm thiểu những rủi ro trong hoạt động của các NHTM, trong đó có hoạt động TTQT. Những việc cần thực hiện trong thời gian tới bao gồm:

- Hiện đại hóa các quy trình nghiệp vụ, tăng cường trang thiết bị thông tin hiện đại, ứng dụng mạnh mẽ công nghệ thông tin và Internet để CIC có điều kiện thu nhập thông tin đầy đủ, chính xác, kịp thời. Hiện đại hóa quy trình quản lý rủi ro, phân tích dự báo, xếp loại tín dụng tại các CIC và các tổ chức tín dụng là điều kiện phát triển lâu dài để đáp ứng yêu cầu thông tin quản lý, kinh doanh của mỗi ngân hàng. Hệ thống máy, thiết bị tin học sẵn sàng đảm bảo khả năng hoạt động 24/24, 7 ngày/tuần, dự phòng sự cố tự khôi phục. Ngoài hệ thống hoạt động chính còn có một hệ thống dự phòng sự cố, thảm họa luôn sẵn sàng. Bên cạnh đó, hệ thống bảo mật phần cứng, mạng, phần mềm phải chặt chẽ, nghiêm ngặt. Mạng thông tin qua Internet kết nối qua các đường truyền thông có tốc độ đảm bảo, thông suốt, an toàn.

- Cần có những quy định, khuyến khích và bắt buộc đối với các tổ chức tín dụng về việc cung cấp thường xuyên thông tin về tình hình dư nợ của các doanh

ng nghiệp tại tổ chức tín dụng đó. Cần có những biện pháp xử phạt đối với các ngân hàng cung cấp thông tin không đầy đủ, chính xác về tình hình dư nợ này.

- Bổ sung nguồn thông tin cho trung tâm CIC. Thông tin tín dụng hiện nay của Việt nam mới chỉ dừng lại ở thông tin của các doanh nghiệp và chỉ tổng hợp thông tin trong phạm vi ngành ngân hàng. Do vậy, trong thời gian tới, phạm vi hoạt động của thông tin tín dụng phải được mở rộng, khi đó mới khắc phục được tình trạng thông tin vừa thiếu lại kém chính xác như hiện nay. Những thông tin cần nâng cần được bổ sung gồm:

+ Hệ thống thông tin thị trường: bao gồm các thông tin hoạt động của các ngành kinh tế quốc dân, hệ thống giá cả hàng hóa thị trường trong và ngoài nước, các hoạt động chung của ngành kinh tế, những dự báo kinh tế. Ngoài ra thông tin tín dụng còn rất cần các nhóm thông tin khác có tác dụng giúp các ngân hàng tìm hiểu về khách hàng trong và ngoài nước.

+ Hệ thống các đạo luật kinh tế và cơ chế nghiệp vụ như Luật NHNN, luật các tổ chức tín dụng, pháp luật hợp đồng kinh tế, luật doanh nghiệp, luật đất đai và luật đầu tư nước ngoài tại Việt nam,... Ngoài hệ thống luật kinh tế còn có một số các đạo luật khác như Bộ luật dân sự, ..Luật hành chính, Luật quốc tịch, các Hiệp định thương mại quốc tế, ... là những luật trong hoạt động ngân hàng thường áp dụng. Ngoài ra, hệ thống thông tin rất quan trọng khác bao gồm các văn bản dưới luật có tính chất hướng dẫn luật và các nghiệp vụ như Nghị định của chính phủ, các thông tin liên ngành và hệ thống cơ chế nghiệp vụ chuyên ngành,...

+ Hệ thống thông tin về khoa học công nghệ chuyên ngành: là hệ thống thông tin về các căn cứ khoa học, kỹ thuật chuyên ngành như tập hợp các định mức kinh tế, kỹ thuật, các tiêu chí quy định mặt bằng giá cả, công nghệ của các chuyên ngành do Nhà nước hoặc các trung tâm tư vấn cung cấp.

#### *Thứ tư, kiểm tra chặt chẽ hoạt động của các NHTM*

Hiện nay khi mà ngày một nhiều hơn các NHTM ra đời và hoạt động kinh doanh trên lĩnh vực tiền tệ thì tất yếu đòi hỏi công tác kiểm tra giám sát của NHNN cần được đẩy mạnh hơn nữa để quản lí chặt chẽ hơn tình hình hoạt động của các

NHTM, từ đó thấy được những mặt tiêu cực tồn tại để có phương hướng sửa đổi kịp thời. Đặc biệt đối với hoạt động kinh doanh ngoại tệ, vốn là hoạt động không nhỏ của các NHTM Việt Nam hiện nay để đáp ứng nhu cầu vốn ngày càng tăng của nền kinh tế thì công tác thanh tra, giám sát và xử phạt cần được tăng cường để tránh tình trạng lách luật của các NHTM. Ngoài ra, NHNN cũng nên nghiên cứu và đưa ra một hạn mức về dự trữ ngoại tệ hợp lí trong thời gian tới làm sao để cân đối được với mức lạm phát ở từng thời kì và đồng thời nên tăng tần số các đợt kiểm tra, thanh tra trong năm trong những năm tới, chắc chắn sẽ có những vấn đề phát sinh cần được giải quyết mà NHNN phải nhận thấy và đưa ra giải pháp kịp thời.

*Thứ năm, hiện đại hóa công nghệ ngân hàng*

Dù biết rằng với một ngân hàng kinh doanh vì mục đích lợi nhuận nên không cần cạnh tranh về công nghệ như các NHTM nhưng với vai trò là ngân hàng chủ đạo thì NHNN có trách nhiệm thúc đẩy môi trường công nghệ phát triển để các NHTM có điều kiện tiếp cận với công nghệ mới, hiện đại cụ thể NHNN phải hợp tác với các tổ chức công nghệ ngân hàng thế giới để tạo ra thêm nhiều hơn nữa các diễn đàn công nghệ khoa học chuyên sâu về từng mảng hoạt động kinh doanh trong ngân hàng nhằm tạo ra nơi để cho các NHTM trong nước tiếp cận, học hỏi với sự tiên tiến, vượt trội về công nghệ của các ngân hàng quốc tế chứ không chỉ dừng lại ở một diễn đàn Banking Việt Nam (thành lập từ 2002) như hiện nay.

Ngoài ra, một vấn đề cần quan tâm đó là NHNN cũng cần phải đổi mới và nâng cấp hoàn thiện hơn nữa hệ thống xử lí thanh toán bù trừ, một hệ thống đóng vai trò rất quan trọng đối với các NHTM khi mà xu thế thanh toán điện tử không dùng tiền mặt ngày càng phổ biến và khối lượng các giao dịch diễn ra giữa các NHTM ngày một nhiều.

*Thứ sáu, tiếp tục xây dựng và hoàn chỉnh các văn bản pháp quy*

Đối với lĩnh vực nào cũng vậy, khung pháp lí là một yếu tố định hướng cho sự hoạt động đúng đắn của các thành phần kinh tế, và với ngành ngân hàng cũng vậy, Pháp lệnh ngoại hối là hành lang pháp lí cho hoạt động của các ngân hàng, nó đóng vai trò quan trọng tác động đến chiến lược của mỗi ngân hàng. Tuy NHNN không

phải là cơ quan ban hành Luật (nó thuộc về chức năng của Quốc hội) nhưng NHNN chính là “người tư vấn” tốt nhất để hoàn thiện các Bộ Luật.

Không chỉ dừng lại ở việc chú trọng vào Bộ Luật các tổ chức tín dụng, pháp lệnh mà nhiệm vụ quan trọng khác nữa là NHNN cần phải soạn thảo và kịp thời đưa ra những thông tư, chỉ thị cụ thể về việc hướng dẫn các NHTM thực hiện hoạt động kinh doanh của mình như thế nào cho phù hợp với mục tiêu chung của việc bình ổn thị trường tài chính tiền tệ chẳng hạn như biên độ tỉ giá ngoại tệ sẽ chuẩn bị thay đổi +/- bao nhiêu %... Có như thế thì các NHTM mới có thể chủ động trong hoạch định chiến lược và làm đúng với quy định, đặc biệt là các văn bản hướng dẫn cho hoạt động kinh doanh ngoại tệ khi mà các NHTM Việt Nam hiện nay thường không đáp ứng được nhu cầu ngoại tệ của khách một cách đầy đủ.

### ***3.3.3 Đối với các doanh nghiệp XNK***

Rủi ro trong hoạt động thanh toán L/C một phần còn do nguyên nhân chủ quan từ phía các doanh nghiệp XNK của Việt nam. Chính sự yếu kém về nghiệp vụ, đạo đức trong kinh doanh hay những nguyên nhân khách quan như thiếu thông tin về đối tác nước ngoài, thị trường nước ngoài,... mà các doanh nghiệp phải chịu rủi ro trong hoạt động thanh toán hoặc trực tiếp gây nên rủi ro cho chính các ngân hàng. Bởi vậy, để góp phần giảm thiểu rủi ro trong hoạt động thanh toán L/C thì nhất thiết phải đề ra các biện pháp đối với các doanh nghiệp XNK của Việt nam.

*Thứ nhất, nâng cao trình độ nghiệp vụ cho các cán bộ làm công tác XNK.*

Các doanh nghiệp khi tham gia XNK phải có cán bộ chuyên trách về XNK. Các cán bộ này phải qua đào tạo nghiệp vụ ngoại thương, am hiểu luật pháp trong thương mại quốc tế, có năng lực trong công tác và phẩm chất đạo đức trung thực trong kinh doanh. Đặc biệt khi hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp không còn bó hẹp tại một số thị trường truyền thống mà đang mở rộng tới nhiều quốc gia như Mỹ, Nhật, Liên minh Châu Âu,... Đây là các quốc gia có hệ thống luật pháp trong kinh doanh phức tạp, tinh vi nên trình độ am hiểu về thông lệ, pháp luật quốc tế là yêu cầu tất yếu đối với cán bộ XNK.

Khi soạn thảo hợp đồng cần phải tìm hiểu kỹ càng về thủ tục, cân nhắc các điều khoản trước khi hạ bút ký. Hợp đồng phải sử dụng ngôn ngữ rõ ràng, chính xác. Các doanh nghiệp phải đọc kỹ hợp đồng để phát hiện những điểm bất lợi. Khâu soạn thảo hợp đồng đóng vai trò hết sức quan trọng cho quá trình thực hiện sau này. Hợp đồng càng chặt chẽ thì việc thanh toán L/C càng thuận lợi. Nếu có tranh chấp giữa các bên tham gia thì hợp đồng là cơ sở để giải quyết tranh chấp. Chính vì vậy, hợp đồng càng chặt chẽ thì càng tạo điều kiện cho doanh nghiệp khả năng chiến thắng trong các vụ tranh chấp.

Về mặt chứng từ, đối với các doanh nghiệp tham gia XK, khi lập bộ chứng từ thanh toán cần phải chú ý đến đặc điểm của từng loại chứng từ, nhất là những chi tiết dễ bị sai sót và xuất trình bộ chứng từ theo đúng thỏa thuận. Đối với doanh nghiệp XNK, cần yêu cầu nội dung và hình thức chứng từ phải rất chặt chẽ, không yêu cầu chung chung. Chứng từ phải do những cơ quan đáng tin cậy cấp, vận đơn do hãng tàu đích danh cấp. Khi xếp hàng hóa phải có sự giám sát của đại diện phía nhà NK để kịp thời đối chiếu sự thật giả của vận đơn và lịch trình tàu. Giấy chứng nhận chất lượng phải do cơ quan có uy tín ở nước XK hoặc quốc tế cấp hoặc có sự giám sát kiểm tra và ký xác nhận vào giấy chứng nhận của đại diện phía nhà NK,...

Một điều quan trọng là, doanh nghiệp cần phải hiểu bản chất của phương thức thanh toán TDCT là ngân hàng chỉ căn cứ trên chứng từ để quyết định có thanh toán hay không. Hợp đồng là căn cứ để mở L/C nhưng sau khi mở, L/C lại hoàn toàn độc lập với hợp đồng. Khách hàng không nên quá trông đợi vào L/C và ngân hàng, để bảo vệ quyền lợi của mình, mà cần thường xuyên cung cấp cho ngân hàng những thông tin rủi ro có thể xảy ra và phối hợp chặt chẽ với ngân hàng để phòng ngừa, giải quyết những rủi ro đó đúng theo quy định trong UCP và thông lệ quốc tế, chứ không nên tự ý hành động theo ý kiến chủ quan của mình.

Các doanh nghiệp cần tuyển dụng và đào tạo cán bộ nghiệp vụ kinh doanh XNK vững vàng, nắm vững quy chế, pháp luật và thông lệ kinh tế, có khả năng nắm bắt thị trường nhanh nhạy để tận dụng các cơ hội trong kinh doanh. Cán bộ XNK tại các doanh nghiệp phải không ngừng học hỏi, cập nhật thông tin thanh toán để nâng

cao trình độ nghiệp vụ chuyên môn cũng như trình độ ngoại ngữ để có thể giải quyết các vấn đề một cách hợp lý, hợp pháp, không bị đối tác nước ngoài lừa đảo.

*Thứ hai, tìm hiểu kỹ và lựa chọn đúng bạn hàng nước ngoài.*

Nếu doanh nghiệp Việt nam chỉ thận trọng khi ký kết hợp đồng mà không tìm hiểu kỹ đối tác nước ngoài thì dù hợp đồng có chặt chẽ đến đâu vẫn có thể gặp rủi ro phía nước ngoài cố tình lừa đảo. Đa số các vụ tranh chấp xảy ra là do doanh nghiệp chưa chọn đúng đối tác trong kinh doanh. Việc tìm hiểu thực lực và uy tín của công ty nước ngoài là hết sức cần thiết. Trong nhiều trường hợp, do chỉ tin vào lời giới thiệu hay quảng cáo, các doanh nghiệp đã bắt tay vào làm ăn, đến khi bị lừa, phát hiện ra đó là công ty mà thì đã muộn.

Để tránh rủi ro, các doanh nghiệp nên mua hàng của những nhà cung cấp lớn, có tên tuổi. Trong trường hợp có quan hệ thương mại lần đầu, cần có sự điều tra rõ ràng. Các doanh nghiệp có thể yêu cầu ngân hàng phục vụ mình tìm hiểu đối tác kinh doanh thông qua hệ thống NHDL của họ tại nước ngoài hoặc có thể thông qua Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt nam, Trung tâm CIC,... NHNo có hệ thống các NHDL rộng khắp thế giới nên các doanh nghiệp có thể tranh thủ sự giúp đỡ, tư vấn của ngân hàng.

Các doanh nghiệp cần hết sức cảnh giác với những chào hàng có những điều kiện khác thường, nhất là những chào hàng với mức giá cực rẻ, trị giá lớn, tưởng chừng rất có lợi cho nhà NK như hứa chuyển tiền đặt trước, ... Vì chất lượng hàng hóa của những chào hàng đó có thể không được đảm bảo, hay có thể là chào hàng của các công ty ma, chuyên lừa đảo.

Không chỉ có đối tác trong hợp đồng mua bán ngoại thương có khả năng lừa đảo mà các doanh nghiệp Việt nam còn có nguy cơ bị người chuyên chở lừa đảo. Doanh nghiệp cần yêu cầu người chuyên chở xác định rõ tàu đó là của họ hay đi thuê lại, đồng thời phải xác định được địa chỉ cụ thể của người chuyên chở và xem tình trạng nợ nần của họ ra sao. Doanh nghiệp cần yêu cầu người chuyên chở cho địa chỉ Hội bảo trợ chủ tàu của họ để có thể tìm hiểu khả năng tài chính của người chuyên chở. Trong trường hợp quyền thuê tàu thuộc phía đối tác, doanh nghiệp cần

quy định chặt chẽ các điều khoản về thuê tàu trong hợp đồng ngoại thương, đặc biệt về độ tuổi tàu, số đăng ký quốc tế và các giấy tờ đăng ký tàu.

*Thứ ba, giữ chữ tín trong hoạt động kinh doanh.*

Trong quá trình thực hiện hợp đồng, các doanh nghiệp phải cố gắng hoàn thành các nghĩa vụ của mình, kiên quyết bài trừ tư tưởng làm ăn kiểu chụp giựt, lừa đảo. Trong kinh doanh, trung thực là yếu tố quan trọng hàng đầu đảm bảo duy trì quan hệ làm ăn lâu dài với các bạn hàng và đó cũng chính là cơ sở cho sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp trong bối cảnh cạnh tranh gay gắt của xu hướng toàn cầu hóa ngày nay.

Nếu là người mở L/C, doanh nghiệp phải mở đúng hạn, đúng nội dung theo yêu cầu của hợp đồng và quy định về chứng từ cho việc thanh toán một cách đầy đủ, hợp lý, rõ ràng. Người hưởng lợi một khi đã chấp nhận L/C thì phải thực hiện các yêu cầu của L/C đó, lập đúng, đủ bộ chứng từ và gửi tới ngân hàng đúng thời hạn, tạo điều kiện cho việc thanh toán diễn ra suôn sẻ. Các doanh nghiệp cần luôn nhớ rằng, phương thức TDCT mà cụ thể là việc mở L/C được áp dụng là nhằm thực hiện việc thanh toán chứ không phải nhằm mục đích từ chối thanh toán, từ chối nhận hàng.

Trong quan hệ thanh toán với ngân hàng, các doanh nghiệp cần giữ vững chữ tín, thực hiện đúng cam kết và luôn giữ quan hệ chặt chẽ với ngân hàng. Khi có thiệt hại xảy ra, các doanh nghiệp không được trốn tránh, đổ toàn bộ trách nhiệm cho phía ngân hàng mà phải tìm cách phối hợp để giải quyết khó khăn.

*Thứ tư, chú trọng công tác theo dõi và cập nhật thông tin.*

Để có thể nắm rõ thông tin về thị trường, về đối tác, các doanh nghiệp cần tổ chức riêng một bộ phận làm nhiệm vụ thu nhập và phân tích thông tin, bộ phận này phải thiết lập mối quan hệ với các tổ chức như ngân hàng, công an kinh tế, các cơ quan đại diện ngoại giao của Việt nam ở nước ngoài, của nước ngoài tại Việt nam,... để tìm hiểu biến động môi trường kinh doanh ở các nước đối tác, nhờ họ giúp đỡ trong việc kiểm tra uy tín, năng lực tài chính của đối tác, cũng như trong



việc xác định tính chân thực của chứng từ. Đó là biện pháp tốt nhất để lựa chọn đối tác và đối phó với vấn đề lừa đảo trong thương mại quốc tế.

*Thứ năm, việc cần làm khi tranh chấp phát sinh.*

Khi tranh chấp phát sinh, biện pháp đầu tiên nên sử dụng là thương lượng bằng khiếu nại hoặc đàm phán trực tiếp và nên chú ý đến mục tiêu hàng đầu của việc giải quyết tranh chấp là lợi ích kinh tế chứ không phải việc thắng hay thua. Doanh nghiệp cần đặt hiệu quả giải quyết tranh chấp lên trên hết, không có nghĩa là sử dụng mọi thủ đoạn mà là luôn sử dụng các biện pháp mang tính thiện chí, gìn giữ và xây dựng quan hệ với các đối tác. Thêm nữa, các doanh nghiệp cần lường trước được những bất lợi khi có tranh chấp xảy ra và bị khởi kiện ở nước ngoài. Trong trường hợp bị khởi kiện ở nước ngoài, do khả năng về tài chính và nghiệp vụ có hạn nên phía Việt nam ít thành công trong các phiên tòa quốc tế. Do vậy, khi được quyền chọn tòa án khi có tranh chấp nên chọn Trọng tài xét xử trong nước (*Trung tâm Trọng tài Quốc tế Việt nam*) để tránh những rủi ro trên.

### **KẾT LUẬN CHƯƠNG 3**

Căn cứ theo thực trạng hoạt động TTQT nói chung và phương thức TDCT nói riêng tại NHNo&PTNT Việt nam trong những năm vừa qua, định hướng phát triển của NHNo cùng với những biến chuyển về kinh tế - xã hội, xu thế công nghệ ngân hàng trong thời gian tới thì Chương 3 đã trình bày một số giải pháp, kiến nghị nhằm nâng cao mở rộng hơn nữa quy mô hoạt động theo phương thức TDCT tại NHNo&PTNT Việt nam, từ đó giúp ngân hàng tìm kiếm cũng như duy trì, phát triển mối quan hệ với khách hàng thật hiệu quả, đồng thời kiểm soát, quản lý được những rủi ro trong phương thức TDCT có thể xảy ra trong quá trình mở rộng hoạt động của mạng TTQT. Qua đó, NHNo có thể hoạch định tốt hơn những kế hoạch, mục tiêu của mình trong thời gian tới và tăng cường sức cạnh tranh với những ngân hàng bạn đã hoạt động lâu nay.

## KẾT LUẬN

Trong xu thế hội nhập kinh tế quốc tế ngày nay, kinh doanh và rủi ro là hai phạm trù song song cùng tồn tại. Rủi ro tuy là sự bất trắc gây ra mất mát thiệt hại, song lại là hiện tượng đồng hành với các hoạt động kinh doanh trong cơ chế thị trường, trong quá trình cạnh tranh.

Kiểm soát, phòng ngừa và hạn chế rủi ro nói chung, rủi ro trong phương thức TDCT nói riêng luôn là vấn đề thu hút được sự quan tâm của Ban lãnh đạo NHNo&PTNT Việt nam. NHNo đã không ngừng phấn đấu đi lên, luôn sẵn sàng nắm bắt thời cơ và vượt qua thách thức để phát triển ngày càng vững mạnh.

Thông qua việc nghiên cứu một cách có hệ thống lý luận rủi ro và quản lý rủi ro trong phương thức thanh toán TDCT, phân tích các nguyên nhân chủ quan, khách quan và trên cơ sở thực tiễn hoạt động quản lý rủi ro trong TDCT của NHNo, luận văn rút ra một số kết luận sau:

**Một là**, việc nghiên cứu và đưa ra giải pháp quản lý rủi ro trong phương thức thanh toán TDCT phải được đặt trong mối quan hệ biện chứng với toàn bộ hoạt động của Ngân hàng cũng như các cơ chế, chính sách quản lý, điều hành của Chính phủ và các Bộ ngành. Các giải pháp đưa ra phải được áp dụng đồng bộ, phải được sự hỗ trợ thống nhất của các cấp, ngành có liên quan.

**Hai là**, rủi ro trong phương thức thanh toán TDCT tập trung chủ yếu là rủi ro tín dụng, rủi ro tác nghiệp, rủi ro đạo đức, rủi ro hàng hóa, rủi ro ngoại hối và rủi ro công nghệ.

**Ba là**, nguyên nhân dẫn đến rủi ro cho phương thức thanh toán TDCT có nhiều nhưng nguyên nhân chủ quan từ bản thân Ngân hàng là chính. Đó là công tác kiểm tra, kiểm soát, thẩm định chưa được quan tâm đúng mức và chưa phát huy hiệu quả, hoạt động nghiệp vụ còn vướng mắc, quy trình nghiệp vụ còn bất cập, công nghệ thông tin thiếu khả năng tích hợp,... Bên cạnh đó, còn có những nguyên nhân khách quan do nguyên nhân từ phía khách hàng, do chính sách thương mại, chính sách ngoại hối, ...

Xuất phát từ thực trạng và nguyên nhân rủi ro, một hệ thống các giải pháp tăng cường quản lý rủi ro trong phương thức thanh toán TDCT đã được đề xuất: Chú trọng đào tạo và nâng cấp chất lượng cán bộ am hiểu sâu bộ tập quán quốc tế điều chỉnh L/C; Chú trọng thực hiện tốt công tác marketing, quan hệ khách hàng; Tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát nội bộ,...

Bên cạnh đó, luận văn còn đưa ra một số kiến nghị với Nhà nước và các Bộ ngành có liên quan, với NHNN, và với các doanh nghiệp XNK.

Do đề tài nghiên cứu phức tạp, bản thân tác giả đã cố gắng nghiên cứu tài liệu, thu thập thông tin, vận dụng những hiểu biết cũng như kinh nghiệm thực tiễn về nghiệp vụ TTQT và tài trợ tín dụng XNK của mình. Tuy nhiên, tác giả còn nhiều hạn chế, chắc chắn trên góc độ nào đó, luận văn còn tồn tại và khiếm khuyết. Tác giả rất mong nhận được những ý kiến đóng góp, bổ sung quý báu của Quý Thầy Cô, các bạn và những người có quan tâm đến lĩnh vực này để luận văn được hoàn chỉnh hơn.

Xin chân thành cảm ơn.

## DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

### TIẾNG VIỆT

1. PGS. TS Nguyễn Đăng Dờn (2009), “*Thanh toán Quốc tế*”, NXB Đại học Quốc gia, TP.HCM
2. TS. Nguyễn Thị Hồng Hải (2006), “*Hạn chế rủi ro kỹ thuật đối với Ngân hàng phát hành thư tín dụng*”, Thị trường tài chính tiền tệ .
3. TS. Trầm Thị Xuân Hương (2009), “*Thanh toán quốc tế*”, NXB Lao động XH.
4. TS. Nguyễn Minh Kiều (2009), “*Quan hệ rủi ro tài chính*”, NXB Thống kê.
5. PGS. TS Trần Hoàng Ngân và TS. Nguyễn Minh Kiều (2008), “*Thanh toán Quốc tế*”, NXB thống kê, TP.HCM
6. PGS.TS. Nguyễn Thị Quy (2006), *Cẩm nang giải quyết tranh chấp trong TTQT bằng L/C (Theo UCP-500, 1993; ISBP645 và e.UCP1.0)*, NXB lý luận chính trị, Hà nội.
7. Nguyễn Hữu Thân (1991), “*Phương pháp mạo hiểm và phòng ngừa rủi ro trong kinh doanh*”, NXB Thông tin Hà nội.
8. PGS.TS. Nguyễn Trọng Thùy (2000), “*Hướng dẫn áp dụng quy tắc thực hành thống nhất TDCT*”, NXB thống kê, TP.HCM.
9. PTS Nguyễn Văn Tiến (2003), “*Đánh giá và phòng ngừa rủi ro trong kinh doanh ngân hàng*”, NXB Thống kê, Hà Nội.
10. PTS. Nguyễn Văn Tiến (2003), “*Quan hệ rủi ro trong kinh doanh ngân hàng*”, NXB Thống kê, Hà Nội.
11. GS-NGŨT Đinh Xuân Trình, “*Cẩm nang sử dụng TTD – L/C – Tuân thủ UCP 600 và ISBP 681 2007 ICC*” NXB Lao động – Xã hội.
12. GS. NGŨT. Đinh Xuân Trình (2009), “*Giáo trình thanh toán quốc tế trong ngoại thương*”, NXB Thông tin và truyền thông.
13. GS TS Lê Văn Tư và Lê Tùng Vân (2000), “*Tín dụng tài trợ xuất nhập khẩu. TTQT và kinh doanh ngoại tệ*”, NXB Thống kê, Hà Nội.
14. Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam (2006 - 2010), Báo

cáo thường niên, Hà Nội.

15. Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam (2007), Quy trình kỹ thuật nghiệp vụ thanh toán XNK theo hình thức TDCT trong hệ thống Ngân hàng No&PTNT Việt Nam, Hà Nội.

16. Pháp lệnh ngoại hối của nước CHXHCN Việt nam năm 2005.

## **TIẾNG ANH**

1. Wachovia Bank, NA, HongKong Branch – Tài liệu hội thảo và tập huấn – Tháng 11 năm 2007.
2. Beverly Weiss Manne (2007), *The New UCP600: Changes from UCP500*, <http://www.tuckerlaw.com/>
3. ISBP 645 (International Standard Banking Practice for the Examination of Documents under Documentary Credits (2003 Revision for UCP 500))
4. Uniform Customs and Practise for Documentary Credits (2007 Revision –UCP 600).

## **+ Các website chính:**

### **1. Các website tiếng việt:**

- [www.agribank.com.vn](http://www.agribank.com.vn): Ngân hàng No&PTNT Việt Nam
- [www.gso.gov.vn](http://www.gso.gov.vn): Tổng Cục Thống Kê
- [www.vneconomy.com.vn](http://www.vneconomy.com.vn): Thời báo Kinh tế Việt Nam
- [www.sbv.gov.vn](http://www.sbv.gov.vn): Ngân hàng nhà nước Việt Nam
- [www.vietnamnet.vn](http://www.vietnamnet.vn)
- [www.vnreal.com](http://www.vnreal.com)

### **2. Các website tiếng Anh**

- [www.citigroup.com](http://www.citigroup.com) Tập đoàn Citigroup
- [www.ocbc.com](http://www.ocbc.com) Tập đoàn Oversea Chinese Banking Corporation
- [www.bochk.com](http://www.bochk.com) Tập đoàn ngân hàng Trung Quốc (Hong Kông)

## **Phụ lục 1: Các loại L/C thường được các giới thương nhân và ngân hàng áp dụng**

1. **L/C không thể hủy bỏ (Irrevocable L/C)**: Là loại L/C sau khi đã được phát hành không được sửa đổi, bổ sung hoặc hủy bỏ toàn phần hay từng phần nội dung trong thời hạn hiệu lực của nó. L/C không thể hủy bỏ là một sự cam kết thanh toán chắc chắn của NHPH đối với Người thụ hưởng. Vì vậy, L/C loại này được các giới thương nhân và Ngân hàng áp dụng rất phổ biến trong TTQT.

2. **L/C xác nhận (Confirmed L/C)**: Là loại L/C không thể hủy bỏ được một Ngân hàng khác dùng cam kết thanh toán cho Người thụ hưởng theo yêu cầu của NHPH. L/C loại này được hai Ngân hàng cùng cam kết trả tiền cho Người thụ hưởng, cho nên, độ an toàn trong thanh toán của nó rất cao.

Trong mọi trường hợp, trách nhiệm của NHXN cũng giống như NHPH, do đó NHPH phải trả thủ tục phí xác nhận và phải đặt cọc tiền có khi tới 100% trị giá của L/C tại NHXN. NHXN là một ngân hàng khác, ngân hàng này có thể ở nước thứ ba, cũng có thể là ngân hàng ở nước Người thụ hưởng L/C. Mọi sửa đổi L/C xác nhận đều phải có sự đồng thuận của NHXN thì sự sửa đổi mới có giá trị thực hiện.

3. **L/C miễn truy đòi (without recourse L/C)**: Là loại L/C mà sau khi Người thụ hưởng đã được một ngân hàng chỉ định trả tiền thì trong bất cứ trường hợp nào ngân hàng này không còn quyền đòi lại tiền Người thụ hưởng nữa. Để cho điều kiện miễn truy đòi có khả năng thực hiện, L/C phải cho phép Người thụ hưởng ghi chú câu: “*Without recourse to Drawer – miễn truy đòi người ký phát*”. Có quy định như vậy, thì khi xuất trình chứng từ đến ngân hàng trả tiền, Người thụ hưởng ghi lên hồi phiếu câu “*Miễn truy đòi lại người ký phát - Without recourse to Drawer*”.

4. **L/C có thể chuyển nhượng (Transferable L/C)**: Là loại L/C trong đó quy định quyền của Người thụ hưởng có thể yêu cầu NHPH hoặc là ngân hàng chỉ định chuyển nhượng hay toàn bộ hay một phần quyền thực hiện L/C cho một hay nhiều người khác. L/C có thể chuyển nhượng chỉ được chuyển nhượng một lần. Chi phí chuyển nhượng thường do Người thụ hưởng đầu tiên chịu.

5. **L/C tuần hoàn (Revolving L/C)**: Là loại L/C không thể hủy ngang sau khi sử dụng xong thì nó lại tự động có giá trị như cũ và cứ như vậy nó tuần hoàn đến khi nào tổng giá trị hợp đồng được thực hiện.

L/C tuần hoàn cần quy định rõ cơ sở tuần hoàn là dựa vào thời hạn hiệu lực của L/C hay dựa vào số tiền của L/C. Nếu dựa vào thời hạn hiệu lực của mỗi L/C để làm cơ sở tuần hoàn thì cần quy định có cho phép số dư của L/C trước (nếu có) cộng dồn vào những L/C kế tiếp hay không. Nếu không cho phép thì gọi nó là L/C tuần hoàn không tích lũy (*non-cumulative revolving L/C*). Nếu cho phép thì gọi nó là tuần hoàn tích lũy (*cumulative revolving L/C*). Ngược lại, nếu dựa vào số tiền của L/C để làm cơ sở tuần hoàn thì cần quy định rõ L/C kế tiếp tuần hoàn bắt đầu từ lúc nào, nếu thời hạn hiệu lực của L/C trước nó vẫn còn.

Có 3 cách tuần hoàn: tuần hoàn tự động (*Automatic Revolving*), tuần hoàn bán tự động (*Semi-Automatic Revolving*) và tuần hoàn hạn chế (*Restrictive Revolving*).

6. **L/C giáp lưng (Back to back L/C)**: Người thụ hưởng sử dụng L/C mà mình là Người thụ hưởng để làm vật thế chấp yêu cầu Ngân hàng phát hành một L/C khác cho Người thụ hưởng khác hưởng. L/C phát hành sau gọi là L/C giáp lưng. Nghiệp vụ của L/C giáp lưng rất phức tạp, nó đòi hỏi phải có sự kết hợp khéo léo và chính xác các điều kiện của L/C gốc với L/C giáp lưng, nhất là các vấn đề có liên quan đến vận tải và các chứng từ hàng hóa khác. L/C giáp lưng dùng trong mua bán thông qua trung gian khi mà người trung gian không muốn sử dụng L/C có thể chuyển nhượng, bởi vì họ không muốn lộ bí mật khách hàng của họ.

7. **L/C đối ứng (Reciprocal L/C)**: Là một L/C này được phát hành bắt đầu có hiệu lực chỉ khi nào một L/C khác đối ứng với nó đã được phát hành ra.

L/C đối ứng thường được sử dụng trong phương thức mua bán hàng đổi hàng (*barter*), ngoài ra không loại trừ khả năng dùng trong phương thức gia công XK. Tuy nhiên, việc sử dụng trong gia công có nhiều phức tạp.

8. **L/C thanh toán dần về sau (Deferred payment L/C)**: Là loại L/C không thể hủy bỏ, trong đó NHPH hay là NHXN L/C cam kết với Người thụ

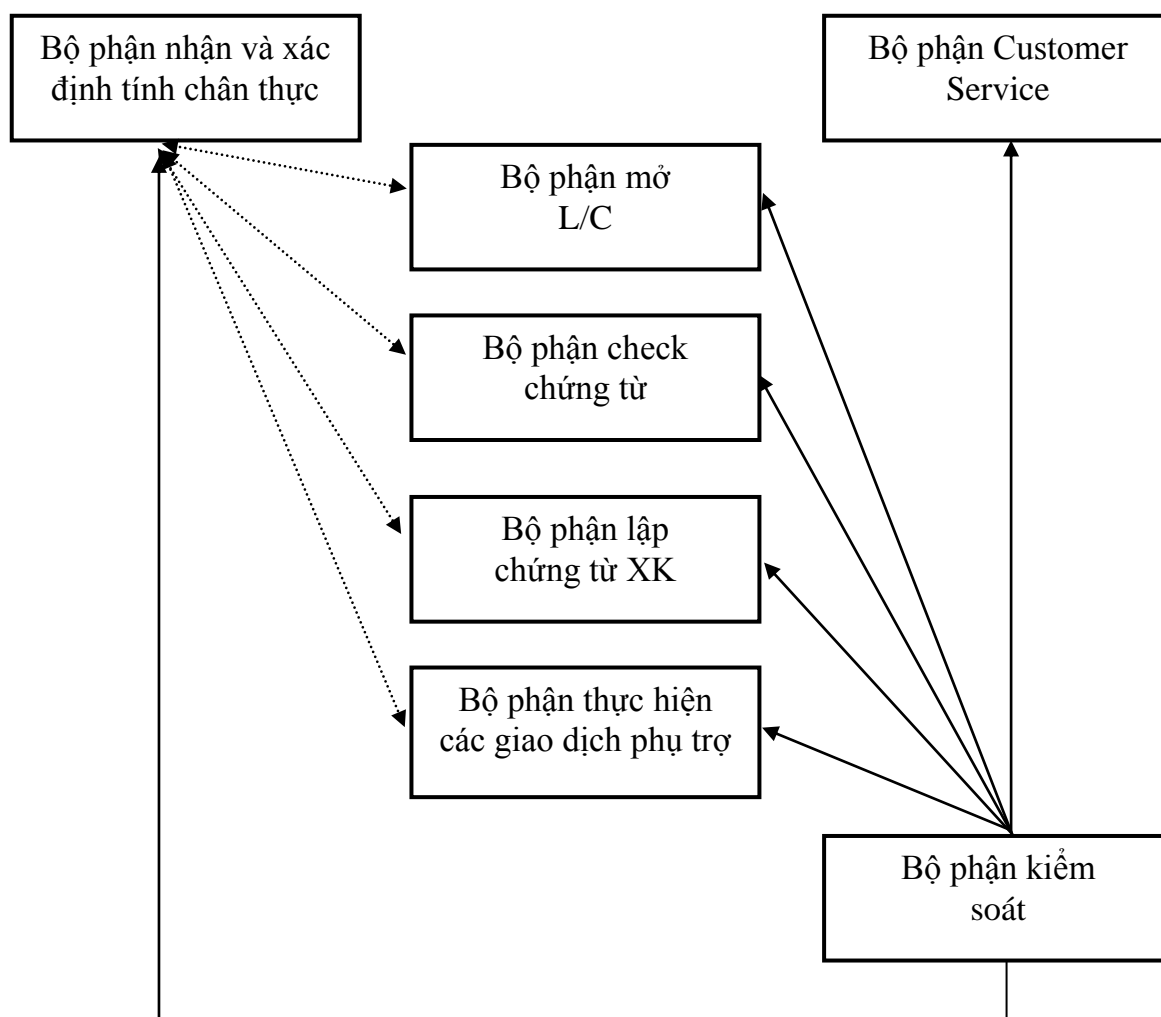
hưởng sẽ thanh toán dần dần toàn bộ số tiền của L/C trong những thời hạn quy định trong L/C đó. Đây là một loại L/C trả chậm từng phần.

**9. L/C điều khoản đỏ (Red clause L/C):** Là loại L/C ứng trước một phần tiền cho Người thụ hưởng trước khi giao hàng. NHPH L/C điều khoản đỏ cho phép trước ngày giao hàng x ngày Người thụ hưởng L/C được quyền ký phát một hối phiếu đòi tiền NHPH kèm với một thư bảo lãnh cam kết hoàn trả tiền ứng trước nếu không thực hiện điều khoản đỏ hoặc với một L/C dự phòng hoặc một Kỳ phiếu có bảo lãnh.

Tên của L/C điều khoản đỏ có thể khác nhau, nhưng cùng một nội dung như trên. Gọi là “Red Clause L/C” bởi vì trong nội dung của L/C có một khoản ứng trước tiền in bằng mực đỏ. Ngày này, người ta thay điều khoản in bằng mực đỏ bằng dòng chữ in nghiêng và đậm.



## Phụ lục 2: Cơ cấu tổ chức của Trung tâm xử lý TTQT Citibank



Nguồn: Tài liệu “International Trade Finance Service” – Citibank năm 2008

- (1) Tất cả các Chi nhánh trong khu vực Châu Á sẽ scan và mã khóa chứng từ để gửi về Bộ phận nhận và xác định tính chân thực của chứng từ.
- (2) Ngay sau khi xác nhận được tính chân thực, Bộ phận nhận và xử lý chứng từ sẽ chuyển cho các bộ phận liên quan để tiến hành thực hiện giao dịch, như: Bộ phận mở L/C, check chứng từ, . . . Và khi hoàn tất giao dịch, các bộ phận này lại gửi điện hay kết quả giao dịch cho các chi nhánh qua Bộ phận nhận và xử lý chứng từ.

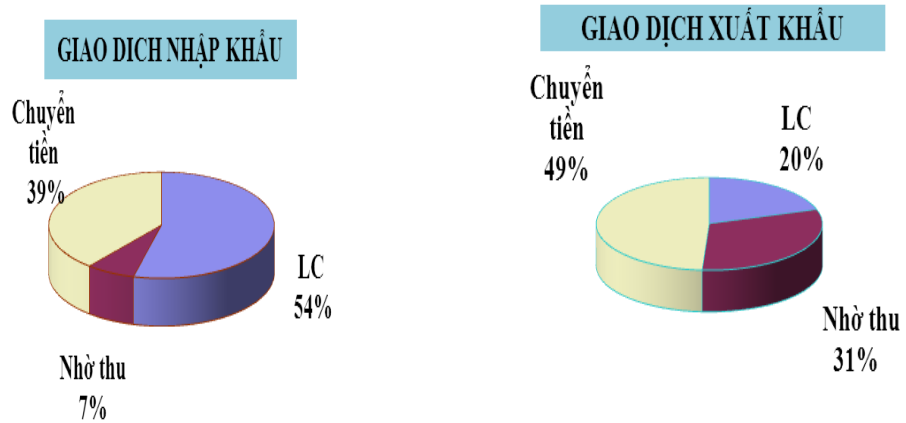
- (3) Bên cạnh đó, mỗi một Trung tâm xử lý còn có một Bộ phận chăm sóc khách hàng (Customer Service) chịu trách nhiệm tư vấn, giải đáp mọi thắc mắc cho khách hàng.
- (4) Một bộ phận quan trọng của trung tâm xử lý là Bộ phận kiểm soát. Bộ phận này có trách nhiệm kiểm soát lại mọi giao dịch của tất cả các bộ phận khác định kỳ: hàng ngày, hàng tuần, hàng tháng, hàng quý, hàng năm tùy thuộc vào tính chất của giao dịch.

### **Phụ lục 3. So sánh về sản phẩm kinh doanh ngoại hối giữa các Ngân hàng**

<b>Sản phẩm</b>	<b>Agribank</b>	<b>VCB</b>	<b>Vietin-Bank</b>	<b>BIDV</b>	<b>Sacombank</b>	<b>ACB</b>	<b>HSBC</b>
TTQT (bao gồm cả TTBM)	27	28	27	27	27	28	29
Tài trợ ngoại thương	2	3	2	2	2	3	5
Kinh doanh ngoại tệ	8	9	8	10	8	8	9
Kiều hối	2	2	3	3	3	3	2

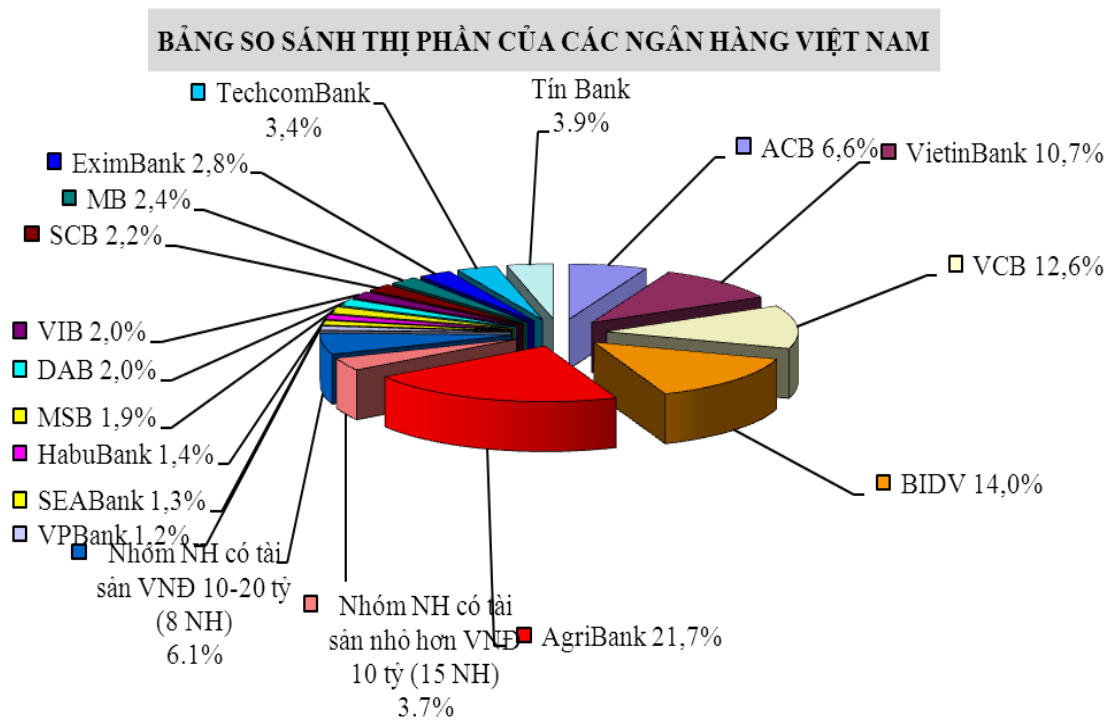
*(Nguồn: Tổng hợp từ website và báo cáo thường niên của các ngân hàng)*

## Phụ lục 4 - Cơ cấu sản phẩm TTQT đối với hàng XNK trong năm 2009



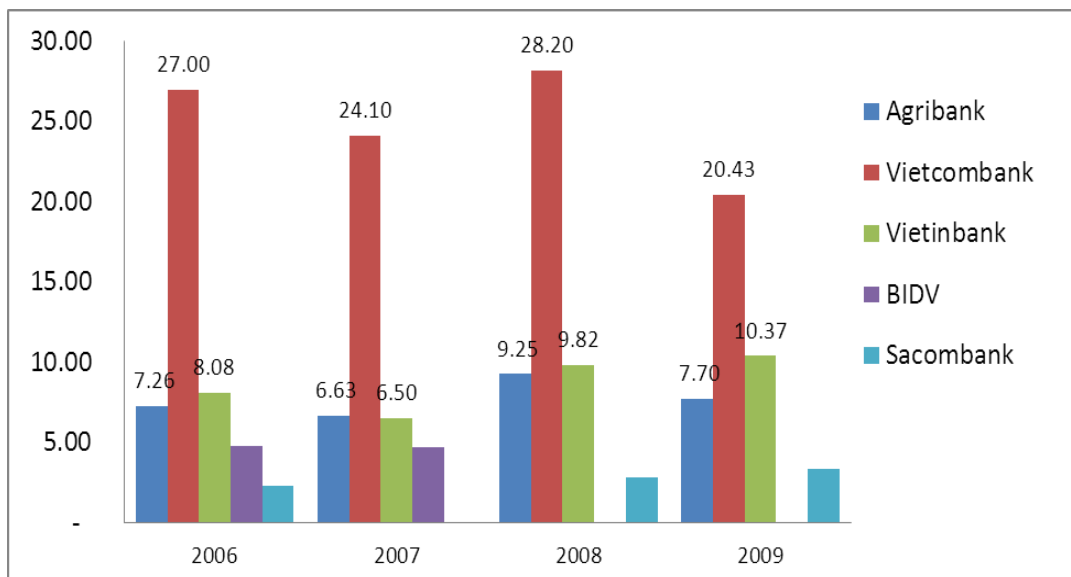
(Nguồn: báo cáo MIS tại NHNo&PTNT Việt nam)

## Phụ lục 5 - So sánh thị phần của các Ngân hàng Việt nam



(Nguồn: Báo cáo của Moody's – Triển vọng hệ thống ngân hàng Việt nam)

### Phụ lục 6 - So sánh thị phần TTQT của một số ngân hàng

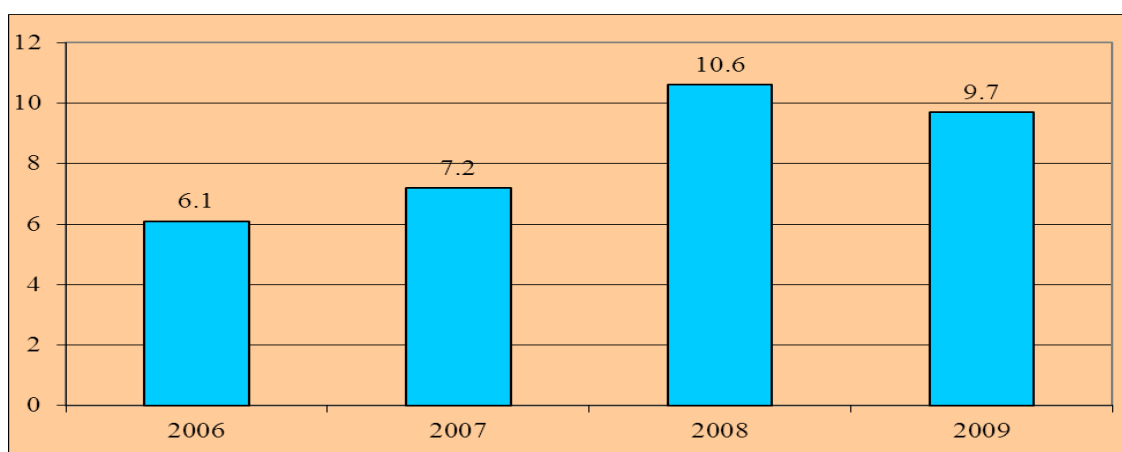


(Nguồn: Báo cáo thường niên của các ngân hàng)

### Phụ lục 7 - Doanh số TTQT tại NHNo

(Từ năm 2006 – 2009)

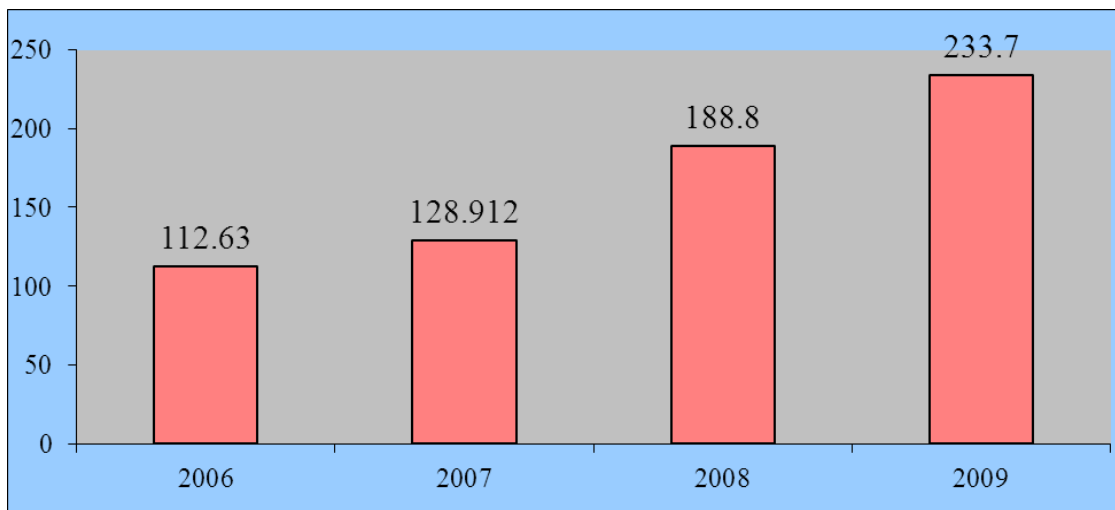
Đơn vị: tỷ USD



(Nguồn: Tổng hợp số liệu trên IPCAS NHNo&PTNT Việt nam)

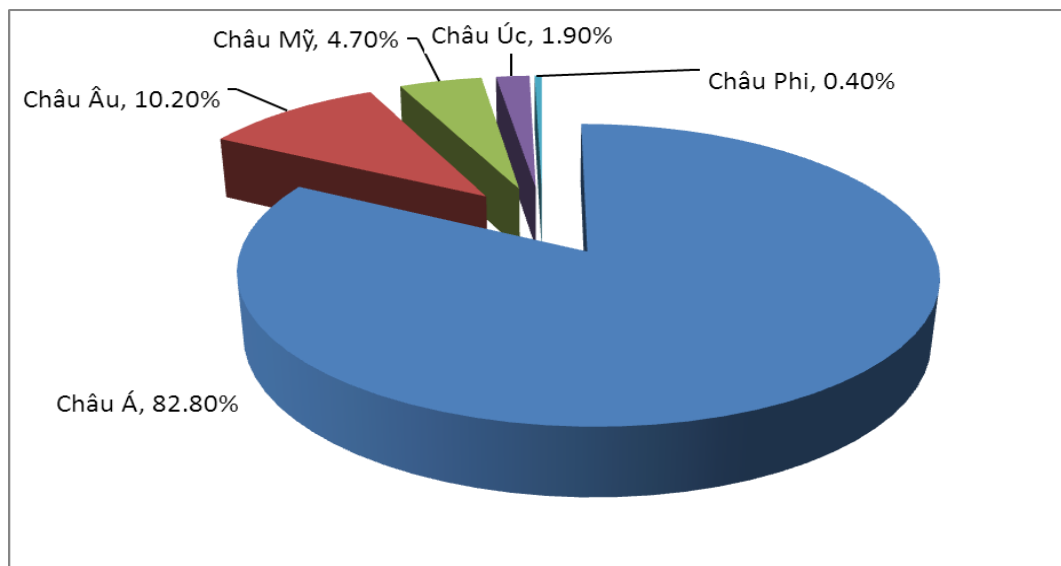
**Phụ lục 8 - Phí thu từ dịch vụ TTQT**  
(Từ năm 2006 – 2009)

Đơn vị: tỷ VNĐ



(Nguồn: Tổng hợp từ IPCAS và báo cáo của NHNo&PTNT Việt nam)

**Phụ lục 9 - Thị trường thanh toán XNK năm 2009**



(Nguồn: Tổng hợp từ IPCAS NHNo&PTNT Việt nam)

**Phụ lục 11 – Trạng thái ngoại tệ tại ngân hàng năm 2009**

(Đơn vị trạng thái: triệu USD; trạng thái và tỷ giá lấy vào thời điểm cuối tháng)

<b>Tháng</b>	<b>Trạng thái USD toàn hệ thống Mã 9999</b>	<b>Trạng thái USD Sở giao dịch Mã 1000</b>	<b>Tỷ giá USD NHNo niêm yết</b>	<b>Tỷ giá USD thị trường không chính thức</b>	<b>Chênh lệch tỷ giá không chính thức và tỷ giá NH</b>
01	- 18	- 38	17484	17650	+ 166
02	31	0	17480	17660	+ 180
03	- 9	- 24	17802	17790	- 12
04	- 34	- 48	17784	18200	+ 416
05	17	1	17785	18050	+ 265
06	- 6	- 18	17801	18320	+ 519
07	- 28	- 40	17815	18380	+ 565
08	- 48	- 59	17823	18360	+ 537
09	- 46	- 58	17841	18360	+ 519
10	- 58	- 70	17862	18600	+ 738
11	- 23	- 37	17495	18700	+ 205
12	25	11	18479	18880	+ 401

(Nguồn: Báo cáo từ NHNo&PTNT Việt nam năm 2009)

**Phụ lục 12 – Lượng USD mua từ NHNN Việt nam năm 2009***Đơn vị: triệu USD*

Tháng	Mua bán với chi nhánh		Mua bán với TCTD		Mua bán với NHNN	
	Mua	Bán	Mua	Bán	Mua	Bán
Tháng 1	183.63	188.98	20.09	57.82	0.25	0.25
Tháng 2	245.86	283.83	13.25	36.24	97.80	0.25
Tháng 3	175.55	272.40	38.35	64.63	129.55	30.60
Tháng 4	119.34	239.98	47.05	26.14	93.90	3.65
Tháng 5	94.88	132.33	46.11	5.33	64.35	0.30
Tháng 6	118.58	210.79	0.70	16.28	78.00	0.35
Tháng 7	121.21	239.07	4.02	20.39	108.91	0.40
Tháng 8	112.35	162.55	7.31	20.95	48.15	0.30
Tháng 9	110.65	184.55	43.68	20.72	66.15	0.35
Tháng 10	100.61	163.22	33.00	7.44	21.30	0.35
Tháng 11	70.06	125.50	24.86	29.09	93.19	0.30
Tháng 12	121.98	184.19	27.20	81.83	173.85	0.40
<b>Tổng</b>	<b>1,574.69</b>	<b>2,387.39</b>	<b>305.62</b>	<b>386.86</b>	<b>975.40</b>	<b>37.50</b>

*(Nguồn: Báo cáo từ NHNo&PTNT Việt nam năm 2009)*

**Phụ lục 13 - Bảng phân công trách nhiệm của từng bộ phận trong mô hình quản lý rủi ro mới.**

<i>Bộ phận nghiệp vụ thanh toán TDCT</i>	<i>Bộ phận quản lý rủi ro</i>	<i>Bộ phận kiểm toán nội bộ</i>
Thực hiện quá trình hậu kiểm, tự đánh giá rủi ro.	Xây dựng và thực hiện quá trình quản lý rủi ro trong phương thức TDCT.	Đánh giá rủi ro trong thanh toán TDCT và quá trình quản lý rủi ro trong thanh toán TDCT.
Xây dựng, thực hiện quy trình xử lý nghiệp vụ thanh toán TDCT.	Xây dựng, rà soát quy trình và hỗ trợ quá trình tự đánh giá rủi ro.	Sử dụng kết quả quá trình tự đánh giá rủi ro, đánh giá phạm vi và mức độ, kiểm tra mẫu và chấm điểm ngầm.
Xử lý hạng mục nằm trong hệ thống rà soát.	Hỗ trợ quá trình tìm, theo dõi và phối hợp ký phê duyệt.	Khuyến khích, đánh giá hoạt động xử lý trong hệ thống.
Thực hiện sự kiểm tra xác đáng đối với các yêu cầu mới.	Xây dựng và đề	Đánh giá quá trình rà soát các yêu cầu mới.



## BIỂU PHÍ DỊCH VỤ PHƯƠNG THỨC TÍN DỤNG CHỨNG TỪ

ST T	DANH MỤC PHÍ DỊCH VỤ	MỨC PHÍ (ĐÃ BAO GỒM THUẾ GTGT)		
	1. HÀNG XUẤT KHẨU	Mức phí	Tối thiểu	Tối đa
	<b>1.1 Thông báo, hủy thư tín dụng.</b>			
01	Thông báo thư tín dụng qua một ngân hàng khác	22 USD/lần		
02	Thông báo thư tín dụng trực tiếp đến khách hàng	16.5 USD/lần		
03	NHNo là ngân hàng thông báo thứ 2	11 USD/lần + Phí NH thông báo thứ I thu (nếu có)		
04	Thông báo sửa đổi	11 USD/lần + Phí NH thông báo thứ I thu (nếu có)		
05	Hủy TTD theo yêu cầu của KH	22 USD/lần		
	<b>1.2 Bộ chứng từ</b>			
01	Phí kiểm tra chứng từ nếu xuất trình tại NHNo	Không thu phí		
02	Phí kiểm tra chứng từ nếu xuất trình tại NH khác	22 – 44 USD		
03	Thay thế/Bổ sung chứng từ sau lần gửi đầu tiên	11 USD/lần + Phí bưu điện		
04	Phí thanh toán bộ chứng từ	0.15%/giá trị bộ chứng từ gửi đi	11USD	220 USD
05	Sửa đổi/Điều chỉnh thư đòi tiền theo yêu cầu	11 USD/lần		
06	Lập bộ chứng từ theo thư tín dụng cho khách hàng theo yêu cầu	Theo thỏa thuận		

07	Chiết khấu bộ chứng từ	Thỏa thuận trên cơ sở khung lãi vay ngoại tệ		
	<b>1.3 Chuyển nhượng thư tín dụng</b>			
01	Chuyển nhượng thư tín dụng XK	0.1% giá trị L/C chuyển nhượng	33 USD	550 USD
01	Sửa đổi tăng số tiền ( <i>Tính phí trên số tiền tăng thêm của giá trị thư tín dụng chuyển nhượng</i> )	0.1%	22 USD	
03	Sửa đổi khác	15USD/lần		
04	Hủy TTD chuyển nhượng	22 USD/lần		
	<b>1.4 Xác nhận thư tín dụng</b>			
01	Xác nhận L/C của NHDL phát hành	Theo thỏa thuận		
	<b>2. HÀNG NHẬP KHẨU</b>			
	<b>2.1 Phát hành thư tín dụng (<i>Tính phí trên giá trị L/C</i>)</b>			
01	L/C ký quỹ 100%, hoặc L/C đối ứng ( <i>trong trường hợp L/C quy định chỉ phải trả tiền L/C NK sau khi nhận được tiền thanh toán của L/C XK</i> )	0.25%/năm	44 USD	550 USD
02	L/C ký quỹ dưới 100% hoặc đảm bảo bằng các hình thức khác	0.7%/năm	55 USD	550 USD
	<b>2.2 Phát hành thư tín dụng sơ bộ</b>			
01	Phát hành thư tín dụng sơ bộ	33 USD		
	<b>2.3 Sửa đổi thư tín dụng</b>			
	<b>2.3.1 Sửa đổi tăng số tiền (<i>Tính phí trên số tiền tăng thêm kể từ ngày phát hành sửa đổi đến ngày hết hạn</i>)</b>			
01	L/C ký quỹ 100%, hoặc L/C đối ứng ( <i>trong trường hợp L/C quy định chỉ phải trả tiền L/C NK sau khi nhận</i> )	0.25%/năm	44 USD	550 USD

	<i>được tiền thanh toán của L/C XK)</i>			
02	L/C ký quỹ dưới 100% hoặc đảm bảo bằng các hình thức khác	0.7%/năm	55 USD	550 USD
<b>2.3.2 Sửa đổi gia hạn ngày hiệu lực (Tính phí trên giá trị thư tín dụng kể từ ngày hết hạn hiệu lực cũ đến ngày hiệu lực mới)</b>				
01	L/C ký quỹ 100%, hoặc L/C đối ứng (trong trường hợp L/C quy định chỉ phải trả tiền L/C NK sau khi nhận được tiền thanh toán của L/C XK)	0.25%/năm	44 USD	550 USD
02	L/C ký quỹ dưới 100% hoặc đảm bảo bằng các hình thức khác	0.7%/năm	55 USD	550 USD
<b>2.3.3 Sửa đổi khác.</b>				
01	Sửa đổi khác	11 USD/lần		
<b>2.4 Hủy thư tín dụng</b>				
01	Hủy thư tín dụng theo yêu cầu	22 USD + phí trả ngân hàng nước ngoài (nếu có)		
<b>2.5 Thanh toán thư tín dụng</b>				
01	Thanh toán một bộ chứng từ (Tính phí theo giá trị bộ chứng từ thanh toán)	0.2%	22 USD	550 USD
<b>2.6 Chấp nhận thanh toán thư tín dụng trả chậm</b>				
01	Bộ chứng từ đã ký quỹ 100%: thu phí theo dõi và quản lý bộ chứng từ	33 USD/bộ chứng từ		
02	Bộ chứng từ chưa ký quỹ hoặc ký quỹ dưới 100% hoặc đảm bảo bằng các hình thức khác (Thu phí từ ngày NHNo thông báo bộ chứng từ phù hợp cho khách hàng đến ngày đáo	1.2%/năm	33 USD	

	<i>hạn</i> )			
	<b>2.7 Bảo lãnh nhận hàng theo TTD</b>			
01	Phát hành bảo lãnh nhận hàng theo TTD	55 USD		
02	Sửa đổi bảo lãnh nhận hàng	16.5 USD/lần		
	<b>2.8 Ký hậu vận đơn</b>			
01	Ký hậu vận đơn theo L/C	5.5USD/vận đơn		
02	Ký hậu vận đơn không theo L/C	16.5 USD		
	<b>2.9 Rút vốn vay nước ngoài</b>			
01	Ngân hàng trực tiếp ký đơn rút vốn	0.2%/số tiền rút		
02	Ngân hàng đồng ý ký đơn rút vốn	0.2%/số tiền rút		
	<b>2.10 Dịch vụ khác liên quan</b>			
01	Phí thực hiện hoàn trả theo thư tín dụng	27.5 USD/lần hoàn trả		
02	Phí hoạt động tư vấn ( <i>mở thư tín dụng, bảo lãnh, khảo giá hàng hóa nhập khẩu...</i> ) theo yêu cầu	Theo thỏa thuận		

**Ghi chú:**

1. Mức phí quy định đã bao gồm thuế giá trị gia tăng.
2. Biểu phí trên áp dụng cho tất cả đối tượng khách hàng của NHNo.
3. Các giao dịch liên quan đến việc sử dụng ngoại tệ tuân theo quy định Quản lý Ngoại hối hiện hành của Nhà nước. Đối với các giao dịch ngoại tệ thu bằng VNĐ, Chi nhánh thu theo tỷ giá quy đổi tại thời điểm thu phí (tỷ giá cơ bản).
4. NHNo không hoàn trả lại phí thanh toán đã thu trong trường hợp khách hàng yêu cầu hủy bỏ dịch vụ thanh toán hoặc dịch vụ thanh toán không thực hiện được vì sai sót, sự cố không phải do lỗi của NHNo gây ra.