

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ TP.HCM**

BÙI THỊ HỒNG MAI

**NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG
PHƯƠNG THỨC TÍN DỤNG CHỨNG
TỪ VÀ PHƯƠNG THỨC NHỜ THU
TẠI BANGKOK BANK PCL
CHI NHÁNH HỒ CHÍ MINH**



LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ

Tp. Hồ Chí Minh - 2007

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ Tp. HCM

BÙI THỊ HỒNG MAI

**NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG
PHƯƠNG THỨC TÍN DỤNG CHỨNG
TỪ VÀ PHƯƠNG THỨC NHỜ THU
TẠI BANGKOK BANK PCL
CHI NHÁNH HỒ CHÍ MINH**

Chuyên ngành : KINH TẾ TÀI CHÍNH - NGÂN HÀNG
Mã số : 60.31.12

LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ

**NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC:
TS. NGUYỄN THỊ LOAN**

TP. Hồ Chí Minh - 2007

MỤC LỤC

Lời mở đầu:

Chương 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ PHƯƠNG THỨC TÍN DỤNG

CHỨNG TỪ VÀ NHỜ THU TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI:..... 1

1.1 Phương thức tín dụng chứng từ và nhờ thu tại ngân hàng thương mại: 1

1.1.1 Phương thức tín dụng chứng từ: 1

1.1.1.1 Khái niệm: 1

1.1.1.2 Phân loại thư tín dụng: 4

1.1.1.3 Quy tắc và thực hành thống nhất về tín dụng chứng từ: 6

1.1.2 Phương thức nhờ thu: 10

1.1.2.1 Khái niệm: 10

1.1.2.2 Phân loại nhờ thu: 11

1.1.2.3 Cơ sở pháp lý: 13

1.2 Vai trò của ngân hàng khi thực hiện phương thức thanh toán quốc tế: 14

1.2.1 Vai trò của phương thức tín dụng chứng từ: 14

1.2.2 Vai trò của phương thức nhờ thu: 16

1.3 Các rủi ro chủ yếu khi thực hiện phương thức tín dụng chứng từ và nhờ thu: 20

1.3.1 Rủi ro trong thanh toán quốc tế: 20

1.3.2 Rủi ro liên quan đến phương thức tín dụng chứng từ và nhờ thu: 22

1.3.2.1 Rủi ro liên quan đến phương thức tín dụng chứng từ: 23

1.3.2.2 Rủi ro liên quan đến phương thức nhờ thu: 25

Kết luận chương 1: 28

Chương 2: THỰC TẾ VẬN DỤNG PHƯƠNG THỨC TÍN DỤNG

CHỨNG TỪ VÀ NHỜ THU TẠI BANGKOK BANK PCL, HCMC: 29

2.1 Giới thiệu về hoạt động kinh doanh của Chi nhánh ngân hàng Bangkok tại Tp. Hồ chí minh: 29

2.1.1 Quá trình hình thành và cơ cấu tổ chức BANGKOK BANK PCL, HCMC: 29

2.1.2 Quan hệ đại lý với các ngân hàng khác:	32
2.1.3 Các dịch vụ của BANGKOK BANK PCL, HCMC :.....	32
2.2 Thực tế thực hiện phương thức tín dụng chứng từ và nhờ thu tại BANGKOK BANK PCL, HCMC :	33
2.2.1 Tổ chức và các quy định nội bộ liên quan đến việc thực hiện hai phương thức thanh toán này:.....	33
2.2.1.1 Tổ chức thực hiện hai phương thức trên:.....	33
2.2.1.2 Các quy định liên quan việc thực hiện hai phương thức tín dụng chứng từ và nhờ thu của BANGKOK BANK PCL, HCMC :	34
2.2.1.3 Quy trình thanh toán theo phương thức tín dụng chứng từ:	36
2.2.1.4 Quy trình thanh toán theo phương thức nhờ thu:	43
2.2.2 Kết quả đạt được từ việc thực hiện hai phương thức trên tại BANGKOK BANK PCL, HCMC:	46
2.2.3 Các hạn chế chủ yếu khi thực hiện phương thức tín dụng chứng từ và nhờ thu :	51
2.2.3.1 Phạm vi hoạt động của chi nhánh còn bị bó hẹp:	51
2.2.3.2 Sản phẩm của chi nhánh đưa ra chưa có dấu ấn độc đáo.....	51
2.2.3.3 Quy trình thực hiện phương thức tín dụng chứng từ và nhờ thu đơn điệu, cứng nhắc làm lỡ cơ hội kinh doanh:.....	52
2.2.4 Nguyên nhân của tồn tại:.....	56
Kết luận chương 2 :.....	58
<i>Chương 3: GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG THỰC HIỆN PHƯƠNG THỨC TÍN DỤNG CHỨNG TỪ VÀ NHỜ THU TẠI BANGKOK BANK PCL, HCMC</i> :.....	60
3.1 Giải pháp đối với BANGKOK BANK PCL, HCMC :.....	60
3.1.1 Tăng cường quản lý rủi ro trong thanh toán quốc tế:.....	60
3.1.1.1 Đối với L/C nhập khẩu:	60
3.1.1.2 Đối với L/C xuất khẩu:	62
3.1.1.3 Đối với phòng thanh toán quốc tế:.....	64
3.1.1.4 Đối với phòng quản lý tín dụng và phòng quan hệ khách hàng:	65

3.1.1.5 Đối với phòng điện toán và xử lý số liệu:.....	65
3.1.1.6 Đối với BANGKOK BANK PCL cần linh hoạt hơn trong quản lý hạn mức áp dụng cho khách hàng:.....	65
3.1.2 Tăng cường đào tạo, đãi ngộ đội ngũ nhân viên:.....	66
3.1.3 Hiện đại hóa công nghệ ngân hàng:	67
3.1.4 Thực hiện chính sách khách hàng mở rộng:	68
3.1.5 Tăng cường hoạt động tiếp thị, quảng bá nhãn hiệu BANGKOK BANK PCL, HCMC:	70
3.2 Giải pháp hỗ trợ việc thực hiện và phát triển hai phương thức trên tại BANGKOK BANK PCL, HCMC :	70
3.2.1 Chính phủ Việt Nam thực hiện đúng lộ trình như đã cam kết khi gia nhập WTO đồng thời tạo môi trường pháp lý để các ngân hàng thương mại cạnh tranh bình đẳng thực sự với nhau:.....	70
3.2.2 Nhà nước cần sớm ban hành văn bản xác nhận UCP, URC làm cơ sở pháp lý giải quyết tranh chấp phát sinh khi thực hiện phương thức tín dụng chứng từ và nhờ thu:.....	71
3.2.3 Rút ngắn thời gian thông quan hàng hóa đối với cơ quan hải quan:	71
3.2.4 Tăng cường sự hỗ trợ của Hội sở chính về vốn điều lệ, mạng lưới đại lý, rút ngắn thời gian duyệt hạn mức cũng như tăng tính độc lập cho chi nhánh:	72
3.2.5 Phát triển các dịch vụ đi kèm của phương thức tín dụng chứng từ và nhờ thu:	73
 Kết luận chương 3:	 74
Kết luận	76
Tài liệu tham khảo	

Các sơ đồ:

Sơ đồ 2.1: Sơ đồ tổ chức BANGKOK BANK PCL, HCMC:	31
Sơ đồ 2.2: Quy trình thanh toán L/C xuất khẩu:	36
Sơ đồ 2.3: Quy trình thanh toán L/C nhập khẩu:	39
Sơ đồ 2.4: Quy trình thanh toán nhờ thu nhập khẩu:	42
Sơ đồ 2.5: Quy trình thanh toán nhờ thu xuất khẩu:	43

Các bảng biểu:

Bảng 2.1: Tình hình mở L/C tại BANGKOK BANK PCL, HCMC:	48
Hình 2.1: Doanh số mở L/C tại BANGKOK BANK PCL, HCMC:	49
Bảng 2.2 Doanh số theo phương thức nhờ thu và tín dụng chứng từ nhập khẩu:	49
Bảng 2.3 So sánh tình hình thực hiện của 3 phương thức thanh toán:	50

LỜI MỞ ĐẦU

Muốn phát triển kinh tế, không quốc gia nào chỉ đơn thuần dựa vào sản xuất trong nước mà bắt buộc phải quan hệ giao dịch với các nước khác. Do những khác biệt về điều kiện tự nhiên, tài nguyên, khí hậu, thổ nhưỡng, địa hình, địa chất... và nhân văn, nền sản xuất trong nước không thể cung cấp đủ hàng hóa, dịch vụ đáp ứng nhu cầu sản xuất và tiêu dùng của nền kinh tế. Từ đó phát sinh nhu cầu nhập nguyên vật liệu, máy móc thiết bị, kỹ thuật, công nghệ, luôn cả hàng tiêu dùng thiết yếu mà trong nước không sản xuất được hay sản xuất kém hiệu quả.

Ngược lại, trên cơ sở khai thác tiềm năng và những lợi thế kinh tế vốn có, nền sản xuất, ngoài việc phục vụ tốt nhu cầu trong nước còn có thể tạo nên thặng dư để xuất khẩu, góp phần thu ngoại tệ về cho đất nước để nhập khẩu các thứ còn thiếu hay để trả nợ.

Như vậy, chính yêu cầu phát triển kinh tế làm nảy sinh nhu cầu giao dịch trao đổi hàng hóa giữa các nước. Nói cách khác, hoạt động ngoại thương là yêu cầu khách quan trong nền kinh tế

Tuy nhiên, vì luật pháp và phong tục ở các nước sẽ khác nhau và trong giao dịch luôn xảy ra các tình huống không thể lường trước, gặp một số khó khăn như không cùng ngôn ngữ, luật lệ mỗi nước khác nhau, chính sách ngoại thương cũng như các luật lệ, phong tục tập quán cũng có những nét khác nhau. Tất cả những khác biệt đó gây ra trở ngại trong giao dịch mua bán giữa nước này với nước khác nên rủi ro xảy ra trong việc thực hiện mua bán ngoại thương là điều tất yếu. Do đó, Phòng Thương mại Quốc tế (ICC) đã ban hành những quy tắc, luật chơi của một sân chung mà mỗi nước

phải tuân thủ để tham gia kinh doanh trong xu thế toàn cầu hóa các hoạt động mậu dịch và tài chính hiện nay.

Phương thức tín dụng chứng từ và nhờ thu có nhiều ưu điểm hơn các phương thức thanh toán ra đời trước đó như: giảm bớt rủi ro trong thanh toán ngoại thương, bảo vệ quyền lợi cho các bên tham gia hoạt động ngoại thương, các giao dịch được thuận lợi hơn, ... song chúng không phải là phương thức thanh toán an toàn nhất. Hạn chế của phương thức nhờ thu ở chỗ chưa có sự đảm bảo thanh toán cao, việc thanh toán không nhanh chóng. Hạn chế của phương thức tín dụng chứng từ là thủ tục, quy trình phức tạp.

Nhằm hạn chế rủi ro vừa đảm bảo an toàn đồng thời đem lại lợi ích tốt nhất phục vụ khách hàng, hai phương thức trên được vận dụng khác nhau tại các ngân hàng. Vì phương thức tín dụng chứng từ và nhờ thu có ưu điểm cũng như hạn chế như thế, luận văn nghiên cứu thực trạng BANGKOK BANK PCL, chi nhánh Hồ chí minh tổ chức thực hiện hai phương thức này như thế nào và sự kiểm soát của chi nhánh để hạn chế rủi ro trong thực hiện phương thức trên.

1. Mục đích và ý nghĩa của luận văn:

Luận văn trình bày về phương thức tín dụng chứng từ và nhờ thu trong thanh toán quốc tế, vai trò của ngân hàng khi tham gia thực hiện hai phương thức này, đồng thời cũng phân tích các rủi ro có thể gặp khi vận dụng chúng. Dựa trên thực tế vận dụng hai phương thức trên tại BANGKOK BANK PCL, chi nhánh Hồ chí minh để rút ra các hạn chế và hướng giải quyết để nâng cao chất lượng thực hiện cho chi nhánh trong thời gian tới.

2. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu:

Đối tượng và phạm vi nghiên cứu của luận văn là việc tổ chức và thực hiện phương thức tín dụng chứng từ và nhờ thu của BANGKOK BANK PCL, chi nhánh Hồ chí minh.

3. Phương pháp nghiên cứu:

Luận văn sử dụng phương pháp luận chủ nghĩa duy vật biện chứng, suy luận logic kết hợp với lịch sử và phương pháp tiếp cận thực tế để nêu lên vấn đề, diễn giải, phân tích và đưa ra kết luận, đi từ lý thuyết đến thực tế áp dụng,

hệ thống hóa lý luận và thực tiễn công tác thanh toán quốc tế tại BANGKOK BANK PCL, chi nhánh Hồ chí minh.

4. Điểm mới của luận văn:

Luận văn đưa ra nhận thức về nguồn gốc của rủi ro giao dịch ngoại thương là từ yếu tố nội sinh và ngoại sinh và vị trí của phương thức nhờ thu cũng như phương thức tín dụng chứng từ trong hoạt động thanh toán quốc tế tại ngân hàng thương mại.

Luận văn nhận thức về phương thức nhờ thu là một sản phẩm tài chính cũng như phương thức tín dụng chứng từ, thực tế được sử dụng rất phổ biến chứ không phải phương thức nhờ thu rủi ro hơn phương thức tín dụng chứng từ nên ít được sử dụng.

5. Nội dung của luận văn:

- Tên luận văn: ‘**NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG PHƯƠNG THỨC TÍN DỤNG CHỨNG TỪ VÀ PHƯƠNG THỨC NHỜ THU TẠI BANGKOK BANK PCL - CHI NHÁNH HỒ CHÍ MINH**’
- Lời nói đầu
- **Chương 1:** Cơ sở lý luận của phương thức tín dụng chứng từ và nhờ thu tại ngân hàng thương mại.
- **Chương 2:** Thực tế vận dụng phương thức tín dụng chứng từ và nhờ thu tại BANGKOK BANK PCL, HCMC.
- **Chương 3:** Giải pháp nâng cao chất lượng phương thức tín dụng chứng từ và nhờ thu tại BANGKOK BANK PCL, HCMC.
- Kết luận
- Mục lục của luận văn
- Tài liệu tham khảo
- Phụ lục.

Chương 1: **CƠ SỞ LÝ LUẬN**

VỀ PHƯƠNG THỨC TÍN DỤNG CHỨNG TỪ

VÀ NHỜ THU TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.



1.1 PHƯƠNG THỨC TÍN DỤNG CHỨNG TỪ VÀ NHỜ THU TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.

Càng có nhiều giao dịch thì càng có nhiều rủi ro phát sinh. Vì thế các phương thức thanh toán ngày càng được hoàn thiện dần để có thể bảo vệ quyền lợi cho các bên tham gia. Từ phương thức chuyển tiền, phương thức ghi sổ, đến nhờ thu rồi phương thức tín dụng chứng từ. Tuy nhiên, phương thức ra đời sau không triệt tiêu phương thức ra đời trước mà chúng vẫn tồn tại song song, hỗ trợ cho nhau, vì mỗi phương thức đều có ưu nhược điểm. Luận văn trình bày hai phương thức thanh toán hiện nay được sử dụng nhiều nhất đó là phương thức tín dụng chứng từ và nhờ thu.

1.1.1 Phương thức tín dụng chứng từ:

1.1.1.1 Khái niệm phương thức tín dụng chứng từ:

Một trong những phương thức thanh toán quốc tế hiện nay được sử dụng phổ biến đó là phương thức tín dụng chứng từ. Nội dung phương thức thanh toán tín dụng chứng từ được thực hiện theo bản “Quy tắc và Thực hành thống nhất về tín dụng chứng từ (UCP) do Phòng thương mại quốc tế (ICC) ban hành. Trong phương thức tín dụng chứng từ, ngân hàng không chỉ

là người trung gian thu hộ chi hộ, mà còn là người đại diện bên nhập khẩu thanh toán tiền hàng cho bên xuất khẩu. Đảm bảo cho tổ chức xuất khẩu nhận được khoản tiền tương ứng với hàng hoá mà họ đã cung ứng, đồng thời đảm bảo cho tổ chức nhập khẩu nhận được số lượng, chất lượng hàng hoá tương ứng với số tiền mình phải thanh toán. Với những ưu điểm đó phương thức tín dụng chứng từ đã trở thành phương thức thanh toán hữu hiệu cho cả hai bên xuất khẩu và nhập khẩu.

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

Phương thức này vận hành dựa trên một công cụ tài chính do ngân hàng tạo ra để phục vụ khách hàng có yêu cầu, đó là thư tín dụng (Letter of credit gọi tắt là L/C) nên còn thường được gọi một cách chưa chuẩn xác là ‘phương thức L/C.’

Thư tín dụng (L/C) là một văn kiện của ngân hàng được viết ra theo yêu cầu của nhà nhập khẩu (người xin mở thư tín dụng) nhằm cam kết trả tiền cho nhà xuất khẩu (người hưởng lợi) một số tiền nhất định, trong một khoảng thời gian nhất định với điều kiện người này thực hiện đúng và đầy đủ những điều khoản quy định trong lá thư đó.

Như vậy, phương thức tín dụng chứng từ bao gồm các bên liên quan:

- Người xin mở thư tín dụng: nhà nhập khẩu yêu cầu ngân hàng phục vụ mình phát hành một L/C và có trách nhiệm pháp lý về việc trả tiền của ngân hàng cho nhà xuất khẩu theo L/C này.

- Người thụ hưởng L/C là nhà xuất khẩu hàng hóa, được hưởng số tiền thanh toán hay sở hữu hối phiếu đã được chấp nhận thanh toán.

- Ngân hàng mở thư tín dụng là ngân hàng phục vụ nhà nhập khẩu tại nước nhập khẩu, nó cung cấp tín dụng cho nhà nhập khẩu và theo yêu cầu của nhà nhập khẩu phát hành một L/C cho nhà xuất khẩu hưởng, là ngân hàng thường được bên mua bán thoả thuận trong hợp đồng mua bán, nếu không có thoả thuận trước nhà nhập khẩu có quyền lựa chọn.

- Ngân hàng thông báo thư tín dụng là ngân hàng phục vụ nhà xuất khẩu, thông báo cho nhà xuất khẩu biết thư tín dụng đã mở. Đây có thể là chi nhánh hay ngân hàng đại lý của ngân hàng phát hành ở nước nhà xuất khẩu.

- Ngân hàng xác nhận là ngân hàng xác nhận trách nhiệm của mình sẽ cùng ngân hàng phát hành, bảo đảm việc trả tiền cho nhà xuất khẩu trong trường hợp ngân hàng mở không đủ khả năng thanh toán. Ngân hàng xác nhận có thể là ngân hàng thông báo thư tín dụng hay là một ngân hàng khác do nhà xuất khẩu yêu cầu. Thường là một ngân hàng lớn có uy tín trên thị trường tín dụng và tài chính quốc tế.

- Ngân hàng thanh toán: có thể là ngân hàng mở thư tín dụng hoặc là một ngân hàng khác được ngân hàng mở thư tín dụng chỉ định thay mình thanh toán trả tiền cho nhà xuất khẩu hay chiết khấu hối phiếu.

- Ngân hàng thương lượng còn gọi là ngân hàng chiết khấu là ngân hàng đứng ra thương lượng bộ chứng từ và thường cũng là ngân hàng thông báo L/C. Nếu L/C quy định thương lượng tự do thì ngân hàng nào cũng có thể là ngân hàng thương lượng.

- Ngân hàng chuyển nhượng, ngân hàng chỉ định, ngân hàng hoàn trả, ngân hàng đòi tiền, ngân hàng chấp nhận, ngân hàng chuyển chứng từ. Tất cả được giao trách nhiệm cụ thể trong thư tín dụng.

Phương thức tín dụng chứng từ được xem là hoàn thiện hơn các phương thức ra đời trước vì các ưu điểm của nó ở chỗ bảo vệ cho cả hai nhà xuất và nhập khẩu thực hiện theo đúng các điều khoản đã cam kết trong hợp đồng với trung gian là ngân hàng. Tuy nhiên, vẫn có rủi ro xảy ra khi thực hiện phương

thức này như: ngân hàng cam kết thanh toán mất khả năng chi trả, chậm thanh toán... Để hạn chế rủi ro tới mức thấp nhất các bên tham gia đã phải làm các thủ tục thanh toán L/C khá phức tạp, thời gian thanh toán lâu hơn so với những phương thức thanh toán khác. Tổng tiền phí áp dụng phương thức thanh toán này cũng khá cao so với phí áp dụng chung cho các phương thức thanh toán khác và nó tỉ lệ thuận với sự tín nhiệm lẫn nhau giữa các bên tham gia.

Mặt khác, phương thức tín dụng chứng từ chủ yếu dựa trên chứng từ. Do đó, trong thực tế vẫn còn trường hợp giả mạo, trong trường hợp đối tác có ý đồ lừa đảo thì phương thức này không còn là biện pháp hữu hiệu bảo vệ quyền lợi cho phía bên kia. Thế nên, kết quả của việc thanh toán còn phụ thuộc vào sự hiểu biết kỹ thuật thanh toán, sự vận dụng, tính trung thực và thiện chí của các bên tham gia.

1.1.1.2 Phân loại thư tín dụng:

Có nhiều tiêu chí để phân loại thư tín dụng như: theo thời hạn thanh toán, theo mức độ đảm bảo,... Sau đây là một số dạng thư tín dụng thường gặp:

L/C trả ngay (sight): đây là loại thường gặp nhất, theo đó ngân hàng mở thư tín dụng sẽ thanh toán bộ chứng từ hợp lệ trong vòng 5 ngày làm việc.

L/C trả chậm (usance) với thời hạn n ngày kể từ ngày nhìn thấy bộ chứng từ hay từ ngày lên tàu hoặc từ ngày phát hành hóa đơn. Loại thư tín dụng này cũng là một dạng tín dụng mà nhà xuất khẩu cấp cho nhà nhập khẩu.

L/C nhiều kỳ hạn thanh toán (deferred payment) hay *hỗn hợp* (mixed payment) tức là một phần giá trị phải trả ngay phần còn lại được cho trả chậm. Đây cũng là một dạng tín dụng mà nhà xuất khẩu cấp cho nhà nhập khẩu.

L/C xác nhận (confirmed): là loại L/C không thể hủy ngang, được ngân hàng xác nhận (thường rất có uy tín) đảm bảo thực hiện thay mọi cam kết của ngân hàng phát hành nếu ngân hàng này vô cớ bội ước. Loại thư tín dụng này được áp dụng khi nhà xuất khẩu không tin tưởng vào khả năng thanh toán của ngân hàng phát hành và giá trị L/C lớn nên yêu cầu một ngân hàng thứ hai đứng ra cam kết thanh toán khi ngân hàng phát hành không thực hiện đúng cam kết của mình.

L/C chuyển nhượng (transferred) là một thư tín dụng không hủy ngang được chỉ rõ rằng có thể chuyển nhượng, được áp dụng trong trường hợp một công ty có thị trường tiêu thụ hàng lớn nhưng hiện tại họ không đủ hàng hoặc thậm chí không có hàng để cung ứng cho người mua. Do vậy, họ sẽ tìm kiếm các nhà xuất khẩu, ký hợp đồng mua hàng của họ để bán lại cho nhà nhập khẩu ở nước ngoài trên cơ sở tín dụng thư chuyển nhượng.

L/C giáp lưng (back to back) là loại L/C được mở dựa vào một L/C khác, nghĩa là sau khi nhận được L/C do nhà nhập khẩu mở, nhà xuất khẩu yêu cầu ngân hàng mở một L/C khác dựa vào L/C gốc cho nhà cung cấp hàng hoá. Loại L/C này được áp dụng trong trường hợp muốn che dấu người thực sự có hàng để xuất bán, mua bán qua trung gian để thanh toán cho nhà cung cấp hàng.

L/C tuần hoàn (revolving) theo thời gian hay theo giá trị, là loại tín dụng không hủy ngang, được ngân hàng mở L/C cam kết rằng khi L/C sử dụng hết tổng trị giá ban đầu của nó thì tự động có giá trị như cũ. Loại L/C này được áp dụng cho các chuyển hàng cùng số lượng và giá trị được cung cấp đều đặn.

L/C đối ứng (reciprocal) là loại L/C được quy định là chỉ có giá trị hiệu lực khi L/C khác đối ứng với nó đã được mở ra. Loại thư tín dụng này áp dụng trong tình huống tạm nhập nguyên vật liệu để gia công rồi tái xuất thành phẩm, hoặc mua bán hàng đôi hàng.

L/C có điều khoản đỏ (red clause) cho phép người hưởng nhận tạm ứng một khoản tiền để thực hiện lô hàng xuất khẩu, được sử dụng nhằm ứng trước cho nhà xuất khẩu một khoản tiền trước khi giao hàng để hỗ trợ cho sản xuất hàng hóa. Tín dụng này có thể ứng trước một phần hay toàn bộ, ngân hàng của nhà nhập khẩu sẽ ứng trước khoản tiền này. Bản chất của L/C này là nhà nhập khẩu ứng tiền cho nhà xuất khẩu và chịu mọi rủi ro về tín dụng ứng trước.

L/C dự phòng (stand by) có công dụng như một thư bảo lãnh ngân hàng để đảm bảo cho những khoản tiền vay trong xây dựng, bảo đảm khoản tiền ứng trước, bảo đảm việc thực hiện hợp đồng thương mại, hợp đồng gia công, bảo đảm cho nhà nhập khẩu rằng nếu nhà xuất khẩu không xuất hàng thì ngân hàng sẽ trả lại tiền ứng trước cho nhà nhập khẩu. Loại thư tín dụng này áp dụng trong trường hợp nhà xuất khẩu không muốn thực hiện hợp đồng khi hàng hóa trở nên khan hiếm.

Như vậy, trên thế giới có rất nhiều loại thư tín dụng được sử dụng. Nhu cầu giao dịch phát sinh ngày càng đa dạng nên các loại thư tín dụng cũng phải điều chỉnh cho phù hợp. Việc lựa chọn loại thư tín dụng nào là tùy vào thỏa thuận của nhà xuất khẩu và nhập khẩu. Tuy nhiên, ngân hàng có thể làm công tác tư vấn loại thư tín dụng nào bảo vệ họ. Vai trò của ngân hàng tham gia trong phương thức này có thể bắt đầu từ việc tư vấn ký kết các điều khoản hợp đồng cho đến khâu thanh toán. Ngân hàng đóng nhiều vai trò khác nhau ứng với mỗi loại thư tín dụng trên.

1.1.1.3 Quy tắc và thực hành thống nhất về tín dụng chứng từ (UCP)

Do mỗi quốc gia có những điều kiện tự nhiên và xã hội rất khác nhau nên họ ban hành luật lệ riêng biệt để tự bảo hộ, ít nhiều gây trở ngại cho giao thương quốc tế. Vì vậy, trong xu thế toàn cầu hóa các hoạt động mậu dịch và tài chính, hiện nay, người ta thể chế hóa một số hoạt động, nhằm cố gắng giảm bớt những dị biệt trong nhận thức.

Phòng Thương mại Quốc tế (ICC) đã ban hành những quy tắc, tuy chưa phải là một thứ ‘siêu luật pháp’ (vì họ luôn nhắc nhở là luật pháp quốc gia vẫn ở cấp độ cao hơn) song đó là luật chơi của một sân chung mà mỗi nước phải tuân thủ để được tham gia làm ăn, nếu không muốn bị ‘tẩy chay’ đẩy ra bên lề.

- **UCP 500:**

Quy tắc và thực hành thống nhất về tín dụng chứng từ (**The Uniform Customs And Practices For Documentary Credits**) gọi tắt là UCP. Phiên bản hiện hành số 500 được áp dụng từ 01/01/1994. Phiên bản mới số 600 dự kiến bắt đầu có hiệu lực từ 01/07/2007. Quy tắc này đưa ra các định nghĩa, các quy định để kiểm tra chứng từ....

Từ khi có hiệu lực vào năm 1993, rất nhiều tranh tụng về UCP500 đòi hỏi Phòng Thương mại Quốc tế (ICC) phải sửa đổi nội dung UCP cho phù hợp với sự phát triển của mậu dịch quốc tế. UCP500 có những quy định chặt chẽ để thư tín dụng bảo vệ được quyền lợi chính đáng của cả hai bên xuất nhập khẩu, từ đó đẩy mạnh việc mua bán. Không bên nào được phép lợi dụng công cụ này để chèn ép đối tác, biến thư tín dụng thành công cụ để không thanh toán.

Tiểu ban ngân hàng của ICC đã đưa ra Quy tắc tiêu chuẩn quốc tế đối với ngân hàng (ISBP) kết hợp với các phán quyết theo ICC hay theo DOCDEX, như bước đệm trung gian cho việc cải cách. Cuối cùng, sau 3 năm tích cực làm việc từ năm 2003, xem xét lắng nghe hàng ngàn ý kiến tham luận, UCP 600 được công bố và sẽ chính thức có hiệu lực từ 01/07/2007.

- **UCP 600: một số đổi mới so với UCP500**

UCP600 không phải là bước nhảy vọt cách mạng gây bất ngờ, nhưng đã thể hiện một số nét mới cụ thể như sau:

- UCP600 tiếp tục sử dụng từ ‘ngân hàng’ thay vì từ ‘các bên’ tham gia vào phương thức tín dụng chứng từ. Điều này khai mào cho việc tổ chức phi ngân hàng phát hành thư tín dụng sau này. Tuy vậy, người ta thừa nhận việc

người thụ hưởng có thể xuất trình chứng từ theo L/C một cách trực tiếp hay thông qua ngân hàng, hay thông qua các tổ chức bưu điện, phát chuyển nhanh hoặc giao nhận ngoại thương. Như vậy, thư tín dụng sẽ không còn đơn thuần là công cụ làm việc giữa các ngân hàng (bank-to-bank instrument)

- Từ ‘chiết khấu’ hay ‘thương lượng’ (negotiation) chỉ được dùng khi ngân hàng thực sự mua hay hứa mua hối phiếu hay bộ chứng từ. Nếu ngân hàng chỉ xem xét và gửi bộ chứng từ đi đòi tiền, mà sử dụng từ ‘chiết khấu’, khách hàng sẽ khiếu nại đòi ngân hàng phải thực hiện. Việc chiết khấu có thể được thực hiện ngay khi gửi chứng từ đi đòi tiền hay muộn hơn về sau theo nhu cầu của nhà xuất khẩu.

- Thời gian xem xét bộ chứng từ được rút ngắn còn 5 ngày làm việc của ngân hàng theo quan điểm giảm bớt thời gian chết trong kinh doanh và giúp dòng vốn lưu chuyển nhanh hơn.

- Một sửa đổi thư tín dụng chỉ thực sự có hiệu lực khi được bên thụ hưởng chấp nhận bằng văn bản trả lời riêng hay mặc nhiên khi lập và xuất trình chứng từ theo tinh thần của tu chính. Luật dân sự ở các nước đều không xem thái độ im lặng của bên đối ước là sự mặc nhiên ưng thuận trước đề nghị do bên kia đưa ra. Khi vận dụng vào thực tế, quy định này buộc nhà nhập khẩu cân nhắc cẩn thận hơn khi đặt yêu cầu mở thư tín dụng. Hơn nữa, ngân hàng phát hành sẽ hoàn toàn bị động vì không thể nắm chắc quyết định của người hưởng.

- Nguyên tắc làm việc của ngân hàng là chỉ xem xét nội dung ghi trên bề mặt của chứng từ xuất trình. Cụm từ ‘trên bề mặt’ (on its face) trước đây được lý giải rất máy móc mọi nội dung ghi ở mặt sau trang giấy đều bị bỏ qua, dẫn đến cách xử lý rất tùy tiện; chữ ký hậu trên vận đơn hay trên hợp đồng /chứng nhận bảo hiểm được chấp nhận, trong khi các nội dung khác cũng của các chứng từ ấy lại bị bỏ qua khiến chứng từ hợp lệ trở thành bất hợp lệ. Quan điểm mới tỏ ra thoáng hơn và đúng đắn hơn, buộc người kiểm tra phải xem xét mọi nội dung ghi trên chứng từ được xuất trình.

- Cũng theo hướng nhận định trên, ngân hàng chỉ quan tâm đến chứng từ nào được xuất trình theo thư tín dụng. Gặp ghi chú nào dẫn chiếu đến chứng từ không được yêu cầu xuất trình, người kiểm tra sẽ chấp nhận nguyên mẫu ghi chú này không cần tìm hiểu xa hơn.

- Các đơn vị trung gian vận chuyển (freight forwarder) theo UCP600 được phép phát hành vận đơn đường biển với tư cách chủ tàu hay đại lý cho chủ tàu, điều mà UCP500 trước đây cấm đoán vì vận đơn họ sử dụng (thru B/L, house B/L, blank back B/L) không phải là chứng từ sở hữu hàng hóa.

- Khi định ngày đáo hạn, các giới từ ‘kể từ’ (from), ‘sau’ (after) mốc thời gian nào đó, từ nay thống nhất tính từ ngày liền tiếp theo ngày cột mốc. Điều này gây khó khăn cho bên nào chưa điều chỉnh chương trình máy tính tự động.

- Mô tả hàng hóa trên hóa đơn thương mại chỉ cần phù hợp với mô tả trong thư tín dụng và không mâu thuẫn với mô tả trên các chứng từ khác. Trước đây, mô tả trên hóa đơn phải phản ánh đúng từng chữ với mô tả trong thư tín dụng. Trong thực tế, ngày nay, quy định này không còn cần thiết khi kỹ thuật SCAN giúp sao chụp nguyên bản từ chứng từ này sang chứng từ khác.

- Cũng theo hướng nhận thức này, các lỗi chính tả trong địa chỉ các bên mua bán sẽ được dễ dàng bỏ qua. Với quan điểm khá thoáng, ICC hay DOCDEX không ủng hộ những dạng lạm dụng bất lỗi để gây khó khăn cho nhau.

- Ghi chú ‘Clean’ trong ‘Clean on board’ không còn bắt buộc phải có trên vận đơn nếu không xuất hiện bất cứ ghi chú nào cho biết hàng hóa bị suy suyễn, đổ vỡ khi chất lên tàu.

Luận văn không có tham vọng nêu lên tất cả khác biệt giữa UCP500 và UCP600, mà chỉ nhằm mục đích cho thấy quan điểm xuyên suốt của ICC là giữ cho bản chất của thư tín dụng là công cụ thanh toán trong mậu dịch quốc tế, không để cho các ngân hàng lớn lạm dụng biến nó thành một công cụ để chèn ép nhau. Các ngân hàng theo trường phái của Anh hay gài trong thư tín dụng

điều khoản ‘...nếu người mở L/C bỏ qua điểm bất hợp lệ... với sự đồng thuận của chúng tôi...’ Có thể họ chưa từ bỏ hẳn quan điểm cũ, nhưng khi người mua chấp nhận bất hợp lệ, nộp tiền để lấy chứng từ đi nhận hàng, ngân hàng phát hành sẽ không dám làm ảnh hưởng đến quan hệ mua bán để giữ khách hàng.

Về điểm này, phương thức tín dụng chứng từ có gây phiền toái cho quan hệ xuất nhập khẩu qua cách xử lý cứng ngắt của ngân hàng và một số ngân hàng thu phí quá cao. Nhưng với phương thức này, ngân hàng chủ động tham gia ngay từ đầu, ít nhiều theo sát quá trình luân chuyển của hàng hóa, nên đây là công cụ tài chính hữu hiệu để nhân đó ngân hàng chào bán các sản phẩm khác như tài trợ xuất nhập khẩu (chiết khấu, bao thanh toán), xin tái tài trợ ưu đãi từ các tổ chức tài chính quốc tế... chưa kể sự môi giới đến các công ty Bảo hiểm, Vận chuyển...

Đó chính là lý do ngân hàng luôn giới thiệu đặc biệt kỹ về phương thức tín dụng chứng từ khi tư vấn cho khách hàng.

1.1.2 Phương thức nhờ thu:

1.1.2.1 *Khái niệm phương thức nhờ thu:*

Phương thức nhờ thu là phương thức thanh toán mà nhà xuất khẩu sau khi giao hàng cho nhà nhập khẩu sẽ ký phát hối phiếu đòi tiền nhà nhập khẩu, nhờ ngân hàng thu hộ số tiền ghi trên tờ hối phiếu đó.

Hoặc: phương thức nhờ thu là nghiệp vụ xử lý của NH đối với các chứng từ quy định theo đúng chỉ thị nhận được nhằm để:

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

Các loại chứng từ sử dụng bao gồm: chứng từ thương mại (như hoá đơn, vận đơn, giấy chứng nhận số lượng, chất lượng, phiếu đóng gói, phiếu kiểm dịch vệ sinh...) và chứng từ tài chính (như hối phiếu, lệnh phiếu, séc...)

Phương thức này trong thực tế có những đóng góp nhất định trong sự phát triển của mậu dịch quốc tế.

1.1.2.2 Phân loại nhờ thu:

Phương thức nhờ thu được phân loại dựa theo 2 tiêu chí sau:

- **Nhờ thu theo chứng từ đi kèm:**

- ❖ **Nhờ thu trơn** (clean collection) để gửi các hối phiếu, các loại séc du lịch, séc cầm tay, ngân phiếu thanh toán, bảng kê kèm hóa đơn sử dụng thẻ để đi thu ngân ở các ngân hàng bị ký phát (drawee bank). Loại nhờ thu này hỗ trợ ở phần hậu đài cho hoạt động ngân quỹ của ngân hàng.

- ❖ **Nhờ thu kèm chứng từ** (documentary collection) được dùng khi người bán ủy thác cho ngân hàng thu tiền hộ bộ chứng từ xuất hàng.

- **Nhờ thu theo thời hạn:**

- ❖ **Nhờ thu trả ngay** (documents against payment – D/P) Khi được ngân hàng nhờ thu (collecting bank) thông báo có bộ nhờ thu đến, nếu đồng ý người mua nộp tiền để nhận bộ chứng từ về đi lo thủ tục thông quan lãnh hàng.

- ❖ **Nhờ thu trả chậm** (documents against acceptance – D/A) với hạn trả là n ngày kể từ ngày lên tàu, ngày phát hành hóa đơn hay từ ngày thấy bộ chứng từ. Khi được thông báo có bộ nhờ thu đến, nếu đồng ý, người mua đến ngân hàng làm thủ tục chấp nhận. Nếu có hối phiếu được xuất trình kèm theo, nhà nhập khẩu ghi ‘chấp nhận thanh toán vào ngày...’ rồi ký tên (đóng dấu) lên mặt trước của hối phiếu. Nếu không có hối phiếu đi kèm, người mua làm văn bản cam kết thanh toán khi đáo hạn gửi đến ngân hàng. Xong thủ tục này, ngân hàng giao chứng từ cho nhà nhập khẩu.

Phương thức này không đảm bảo quyền lợi cho tổ chức xuất khẩu, ngân hàng chỉ đóng vai trò trung gian đơn thuần, thu được tiền hay không

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

Sử dụng phương thức thanh toán nhờ thu kèm chứng từ quyền lợi của tổ chức xuất khẩu có được đảm bảo hơn, không bị mất hàng nếu bên nhập khẩu không thanh toán, vai trò ngân hàng được nâng cao thêm trách nhiệm. Tuy nhiên tốc độ thanh toán vẫn chậm, rủi ro cho bên xuất khẩu còn lớn.

Các ngân hàng thương mại thường xác định vị trí của phương thức nhờ thu luôn đứng sau phương thức tín dụng chứng từ về mức độ an toàn trong giao dịch. Tuy nhiên thực tế phương thức nhờ thu không vì vậy mà ít được sử dụng.

Các giáo trình thanh toán quốc tế thường sắp xếp các phương thức thanh toán quốc tế để nghiên cứu theo thứ tự rủi ro tăng hay giảm dần. Có một thực tế không thể chối cãi là phương thức thanh toán ra đời sau, tuy khắc phục được nhược điểm của phương thức ra đời trước đó, nhưng không hề phủ định hay triệt tiêu các phương thức đó. Tất cả các phương thức này (kể luôn cả các phương thức mới trong tương lai) đều tồn tại và phát triển song song với nhau, với chức năng là các sản phẩm tài chính đa dạng mà ngân hàng chào mời khách hàng lựa chọn theo nhu cầu riêng biệt tùy từng lúc từng nơi.

Từ góc độ của khách hàng, họ sẽ biết cân nhắc giữa sự an toàn cao, ngược lại chi phí không thấp lại thêm sự cứng ngắt của các ngân hàng tạo quá nhiều thời gian chết trong kinh doanh, với độ an toàn thấp hơn, phí dịch vụ thấp hơn nhưng được thể chủ động cao trong điều kiện đã uy tín lẫn nhau. Phương thức nhờ thu, vì thế vẫn được ưa chuộng trong xuất nhập khẩu lô hàng có giá trị nhỏ, vừa và khi hai đối tác 'tin thì cứ tin nhưng vẫn phải phòng một

tí'. Hơn nữa, trong kinh doanh việc cắt giảm chi phí một cách hợp lý luôn có ý nghĩa sống còn đối với doanh nghiệp mà cứu cánh là lợi nhuận tối đa.

Tóm lại bản thân phương thức nhờ thu không phải lúc nào cũng mang đến rủi ro cho nhà xuất nhập khẩu. Phương thức tín dụng chứng từ ra đời sau, hoàn thiện hơn phương thức nhờ thu nhưng cũng có những rủi ro riêng của nó. Việc xác định lại vị trí của phương thức nhờ thu gắn liền với việc nhận dạng rủi ro chủ yếu trong kinh doanh xuất nhập khẩu. Chính các rủi ro này ảnh hưởng không nhỏ đến kết quả giao dịch của các phương thức tín dụng chứng từ và nhờ thu.

1.1.2.3 Cơ sở pháp lý:

Cơ sở pháp lý của phương thức nhờ thu là Quy tắc thống nhất về nghiệp vụ nhờ thu URC522 áp dụng từ 01/01/1996 do ICC ban hành. Cũng như UCP500, 600, cấp độ pháp lý của URC522 thấp hơn luật pháp quốc gia và chỉ có giá trị khi được các bên thống nhất quyết định áp dụng và cùng tôn trọng, nhất là tại các nước mà hệ thống luật pháp quốc gia chưa bao quát được.

Ngoài ra còn có một số quy tắc thực hành áp dụng trong giao dịch ngoại thương và thanh toán quốc tế cũng tham gia điều chỉnh hai phương thức thanh toán tín dụng chứng từ và nhờ thu. Phạm vi của luận văn chỉ tóm lược các khái niệm chung nhất các quy tắc áp dụng trong thực hiện hai phương thức nhờ thu và tín dụng chứng từ. Đó là:

- Các điều kiện giao nhận ngoại thương (**Incoterms**), hiện hành là phiên bản 2000 gồm 13 điều kiện giao nhận hàng hóa. Mục đích của Incoterms là cung cấp một bộ quy tắc quốc tế để giải thích những điều kiện thương mại thông dụng nhất trong ngoại thương, làm rõ sự phân chia trách nhiệm, chi phí và rủi ro trong quá trình chuyển hàng từ người bán đến người mua.

- Quy tắc thống nhất hoàn trả liên hàng theo tín dụng chứng từ (**The Uniform Rules For Bank To Bank Reimbursement Under Documentary Credit**) gọi tắt là URR, phiên bản hiện hành số 525 áp dụng từ 01/07/1996.

- Thông lệ của ngân hàng theo chuẩn mực quốc tế (**International Standard Banking Practices**) gọi tắt là ISBP để giải thích rõ thêm một số điều khoản trong UCP500 theo góc độ của ngân hàng. Đây được xem là chuẩn mực để các ngân hàng tiến hành kiểm tra bộ chứng từ.

-

Các quy tắc này được đưa ra như một chuẩn mực chung áp dụng trong giao dịch ngoại thương, dựa vào đó các bên tham gia vào giao dịch có thể yên tâm rằng chúng được hiểu đúng và vận dụng một cách chính xác.

Như vậy cả hai phương thức tín dụng chứng từ và nhờ thu đều đề cập đến vai trò của ngân hàng. Luận văn trình bày vai trò của ngân hàng tham gia thực hiện phương thức này như sau.

1.2 VAI TRÒ CỦA NGÂN HÀNG KHI THỰC HIỆN CÁC PHƯƠNG THỨC THANH TOÁN QUỐC TẾ:

1.2.1 Vai trò của ngân hàng khi thực hiện phương thức tín dụng chứng từ:

Theo phương thức này, ngân hàng là trung gian thanh toán đảm bảo cho các bên thực hiện đúng cam kết trong hợp đồng, làm cho quá trình thanh toán diễn ra nhanh chóng.

- **Vai trò của ngân hàng phát hành** khi thực hiện phương thức tín dụng chứng từ là cam kết thanh toán cho người xuất khẩu khi họ xuất trình bộ chứng từ hợp lệ với các điều khoản của thư tín dụng.

Từ phiên bản 500 của UCP trở đi, thư tín dụng có hiệu lực là một cam kết không hủy ngang của ngân hàng phát hành đối với nhà xuất khẩu khi người này đã hoàn tất mọi nghĩa vụ theo quy định. Do vậy, nếu không tìm bắt được lỗi để từ chối bộ chứng từ, ngân hàng phải ứng tiền thanh toán giá trị của chứng

từ trong thời gian quy định nếu nhà nhập khẩu không ký quỹ đủ tiền rồi sau đó ngân hàng sẽ giải quyết riêng với nhà nhập khẩu.

Ngân hàng chỉ làm việc dựa theo chứng từ, trong khi nhà xuất/nhập khẩu kinh doanh trên hàng hóa nên mọi tranh chấp trong mua bán phải được đưa ra pháp luật xử lý và chỉ có tòa án mới được lệnh cho ngân hàng ngừng thanh toán trước khi ngân hàng chi trả tiền. Tuy cần bên vực khách hàng thân thiết, ngân hàng phát hành phải thanh toán bộ chứng từ hoàn toàn phù hợp, mặc cho trong thực tế hàng hóa bị khiếm khuyết hay thậm chí không có.

Ngân hàng phát hành, tuy phải gánh trách nhiệm nặng nề trong việc xác định sự phù hợp của chứng từ xuất trình và thanh toán đúng hạn theo cam kết, nhưng lại được hưởng nhiều khoản miễn trừ trong các trường hợp như:

- . Sự chậm trễ hay lỗi kỹ thuật khi truyền các bức điện qua mạng.
 - . Sự chậm trễ, thất lạc do lỗi của bưu điện hay tổ chức phát chuyển nhanh.
 - . Trường hợp bất khả kháng được xem là ‘ý trời’ (act of God) như thiên tai, binh biến, nội chiến, đình công... cản trở hoạt động thường ngày của ngân hàng .
 - . Sự chậm trễ của các ngân hàng đại lý trung gian.
 - . Không phải đảm bảo tính chân thật của chứng từ được xuất trình.
 - . Ngân hàng chỉ cần ‘quan tâm hợp lý’ (reasonable care) khi xử lý chứng từ đã nhận. Nhưng chưa có định nghĩa chính thống nào về sự ‘quan tâm hợp lý’
- **Vai trò của ngân hàng thông báo** khi thực hiện phương thức tín dụng chứng từ: ngân hàng thông báo (thường là đại lý của ngân hàng phát hành) có thể đóng vai trò là ngân hàng trung gian chuyển tải đúng nội dung của thư tín dụng cho người xuất khẩu và không có bất cứ ràng buộc nào về nghĩa vụ thanh toán cho người xuất khẩu.

- **Vai trò của ngân hàng thương lượng chứng từ** (hay còn gọi là ngân hàng chiết khấu, thường là ngân hàng thông báo) khi thực hiện phương thức tín dụng chứng từ là: hỗ trợ cho nhà xuất khẩu bằng cách chiết khấu bộ chứng từ, chiết khấu hối phiếu và kiểm tra bộ chứng từ đảm bảo sao cho ngân hàng phát hành/ngân hàng thanh toán không thể viện lý do bộ chứng từ bất hợp lệ để trì hoãn thanh toán.

- **Vai trò của ngân hàng xác nhận:** đảm bảo trả tiền cho nhà xuất khẩu trong trường hợp ngân hàng phát hành không đủ khả năng thanh toán.

1.2.2 Vai trò của ngân hàng khi thực hiện phương thức nhờ thu:

Trong nghiệp vụ nhờ thu, ngân hàng chỉ đóng vai trò thụ động của người gửi bộ chứng từ và thu hộ tiền. Trong khi chưa thu được tiền, hay chưa nhận được cam kết chấp nhận thanh toán của người mua, ngân hàng phải bảo quản kỹ bộ chứng từ để trả lại nguyên trạng cho bên đã gửi đến nếu người mua từ chối.

- **Vai trò của ngân hàng bên bán trong thực hiện phương thức nhờ thu là gửi bộ chứng từ nhờ thu, lập chỉ dẫn thanh toán cho ngân hàng bên mua và có thể hỗ trợ cho nhà xuất khẩu bằng cách chiết khấu bộ chứng từ nhờ thu hoặc chiết khấu hối phiếu đã được chấp nhận thanh toán.**

Thật ra, kèm theo bộ chứng từ là thư đòi tiền do ngân hàng gửi lập trong đó có chỉ thị nhờ thu và chỉ dẫn thanh toán khi thu được tiền. Do vậy, ngân hàng gửi chứng từ phải thể hiện ‘sự quan tâm hợp lý’ bằng cách kiểm tra sự phù hợp giữa các loại chứng từ để yêu cầu bên bán tu sửa trước khi gửi đi, bảo đảm cho bên mua có thể thông quan lãnh hàng suôn sẻ và thanh toán.

Ngân hàng phục vụ nhà xuất khẩu thể hiện vai trò hỗ trợ cho khách hàng của mình qua việc chiết khấu bộ chứng từ hàng xuất/hối phiếu đã được chấp nhận trong khi chờ được thanh toán.

- **Vai trò của ngân hàng bên mua khi thực hiện phương thức nhờ thu là thu hộ tiền cho nhà xuất khẩu, đồng thời hỗ trợ cho nhà nhập khẩu qua việc cho vay thanh toán bộ chứng từ hàng nhập.**

Khi thanh toán, ngân hàng nhờ thu phải xử lý nhanh, gọn, chính xác đúng theo chỉ dẫn. Ngân hàng này cũng phải thực hiện đúng chỉ thị nhờ thu, thấy khoản nào mập mờ khó hiểu, phải đánh điện hỏi ngân hàng gửi cho rõ. Các dạng chỉ thị mâu thuẫn như ‘thời hạn 60 ngày’ nhưng ‘chỉ giao chứng từ khi người bị ký phát trả ngay’. Sơ xuất trong tình huống này, ngân hàng nhờ thu phải chịu trách nhiệm bồi thường.

Khi tiếp nhận bộ chứng từ, ngân hàng được ủy thác phải đếm kỹ chứng từ theo bảng kê đính kèm để khi phát hiện thiếu hay sai, phải điện báo xác minh ngay với ngân hàng bên bán.

Trong khi ngân hàng hai bên chỉ lo gửi hộ, bảo quản kỹ chứng từ và thu đủ tiền, trách nhiệm bên mua là phải thanh toán đúng và đủ giá trị nếu đồng ý nhận hàng. Đối với nhờ thu trả ngay, trách nhiệm của ngân hàng chấm dứt khi xử lý xong số tiền trị giá của bộ chứng từ. Hai bên mua bán sẽ giải quyết riêng mọi khiếu nại liên quan đến hàng hóa thực tế. Nếu bên mua từ chối lô hàng, ngân hàng có thể yêu cầu lập chứng thư từ chối rồi xử lý theo chỉ thị (hoàn lại chứng từ hay giữ lại chờ thương lượng hay chờ tìm người mua khác).

Nhờ thu trả chậm dễ đưa đến phiền toái hơn sau khi người mua cam kết thanh toán và nhận bộ chứng từ. Anh ta phát hiện khiếm khuyết của hàng hóa, ngân hàng sẽ tư vấn khách hàng tuân tự thực hiện các bước sau. Trước hết, hai bên thương lượng hữu hảo rồi thông báo thỏa thuận xử lý cuối cùng đến ngân hàng để thực hiện. Nếu không thỏa thuận được, bên mua phải đưa vụ tranh chấp ra tòa vì chỉ có tòa án mới có quyền ra lệnh ‘ngừng thanh toán’

Nếu sau khi nhận hàng trả chậm, bên mua chây ì, bỏ trốn hay mất năng lực thanh toán, về nguyên tắc, ngân hàng không trả thay. Ngân hàng sẽ cố gắng liên lạc, nhắc nhở vài lần rồi phản hồi lại cho nhà xuất khẩu để họ tự giải quyết

vì ngân hàng không hề đồng chấp thuận (coaccept) hay đồng cam kết thanh toán với bên mua mà chỉ giữ vai trò trung gian thanh toán.

Nếu trong thư tín dụng, ngân hàng thường quy định vận đơn đường biển phải được lập theo lệnh của ngân hàng phát hành (hay ngân hàng xác nhận) để tiện kiểm soát, ngược lại, trong phương thức nhờ thu, ngân hàng phải hết sức dè dặt khi ký hậu vận đơn đường biển để bên mua đi nhận hàng.

Đối với nhờ thu trả ngay, ngân hàng chỉ nên ký hậu vận đơn khi đã thu được tiền. Đối với nhờ thu trả chậm, chỉ trong trường hợp bên mua là thân chủ ruột, có quan hệ tín dụng tốt, có tài sản đảm bảo thật an toàn, ngân hàng mới sẵn sàng ký hậu vận đơn cho khách hàng. Ngoài trường hợp vừa nêu, khi gặp vận đơn được lập theo lệnh của ngân hàng, ngân hàng phải yêu cầu ngân hàng gửi chứng từ ủy quyền vô điều kiện và không phải chịu bất cứ trách nhiệm gì khi ký hậu vận đơn. Việc ký hậu đã ràng buộc trách nhiệm của ngân hàng đối với lượng hàng vận chuyển. Nếu người bán không đòi được tiền ở người mua, họ sẽ kiện đòi ngân hàng phải trả thay. Như vậy, ngân hàng phải liên đới gánh một trách nhiệm mà lẽ ra theo URC522 của ICC mình không phải chịu.

Việc hoàn trả lại bộ chứng từ bị từ chối cũng ẩn chứa vấn đề phức tạp. Hoàn lại nguyên trạng bộ chứng từ có nghĩa là không được tháo rời, xáo trộn thứ tự niêm kẹp của chứng từ. Nếu trước đó, để đảm bảo an toàn, nhà xuất khẩu đã lập vận đơn đường biển theo lệnh của ngân hàng được ủy thác thu tiền, nay, khi chứng từ bị từ chối, họ muốn ngân hàng được chỉ định ký hậu vận đơn để họ được dễ dàng trong thủ tục đưa hàng hóa trở về nước hay bán cho khách hàng khác.

Ngân hàng được ủy thác thu, khi khách hàng của mình đã từ chối chứng từ, tất nhiên cũng sẽ kiên quyết từ chối việc ký hậu. Phán quyết của ICC về vấn đề này là phải hoàn lại bộ chứng từ nguyên trạng như khi nhận, ngân hàng được ủy thác thu không có trách nhiệm ký hậu vận đơn.

Các dịch vụ ngân hàng kèm theo phương thức nhờ thu:

Tại Việt Nam đang có quan điểm xem phương thức nhờ thu hàm chứa nhiều rủi ro nên ngân hàng không mạnh dạn tài trợ, từ đó tự mình hạn chế tầm ứng dụng của dịch vụ ngân hàng trong khi đây chính là nguồn thu phí rất tốt. Trong thực tế, chỉ riêng nghiệp vụ bảo lãnh là không áp dụng được vào phương thức nhờ thu (trừ khi có thỏa thuận đặc biệt với khách hàng).

Gặp bộ chứng từ nhờ thu đến, sau khi thông báo đến khách hàng theo quy định, ngân hàng có thể thực hiện kỹ thuật xử lý thương phiếu, cụ thể là kỹ thuật chấp nhận, thậm chí nếu cần thiết có thể bảo lãnh trên hối phiếu.

Tiếp theo, ngân hàng có thể cho vay thanh toán kết hợp với bán ngoại tệ và chuyển tiền thanh toán thông qua mạng lưới đại lý của mình.

Trước khi xử lý bộ nhờ thu đi, ngân hàng có thể đã tài trợ khâu thu mua chế biến nguyên vật liệu và tồn trữ thành phẩm. Việc xử lý nhờ thu đi, thực chất là công đoạn nối tiếp theo, là điều tất yếu phải làm.

Với hối phiếu đã được chấp nhận (tốt hơn nữa là được bảo lãnh) ngân hàng có thể chiết khấu và nếu cần thì tái chiết khấu để tạo thanh khoản. Ngân hàng có thể bao thanh toán giá trị lô hàng xuất khẩu này.

Khi nhờ thu được thanh toán, từ báo có của tài khoản NOSTRO, ngân hàng dùng nghiệp vụ thanh toán lệnh chi kết hợp với mua ngoại tệ (nếu có) để kết thúc vòng đời của sản phẩm tài chính đã được tạo ra.

Như vậy, tính ra cũng có không ít nghiệp vụ sinh lợi khác của ngân hàng ‘ăn theo’ phương thức nhờ thu. Vấn đề được đặt ra là liệu ngân hàng có dám vượt qua định kiến sợ rủi ro cao để tìm lợi nhuận vì suy cho cùng, nghề ngân hàng là kinh doanh trên rủi ro.

Sau đây luận văn đưa ra các rủi ro liên quan đến phương thức tín dụng chứng từ và phương thức nhờ thu.

1.3 CÁC RỦI RO CHỦ YẾU KHI THỰC HIỆN PHƯƠNG THỨC TÍN DỤNG CHỨNG TỪ VÀ NHỜ THU:

Rủi ro trong hoạt động kinh doanh là một hiện tượng khách quan, hình thành từ những nhân tố nội sinh (chính bản thân hoạt động kinh doanh) và ngoại sinh (môi trường, thiên tai, binh biến...) Chúng ta không dự đoán được thời điểm hiện tượng này xảy ra cũng như mức độ ảnh hưởng đến mục tiêu của chủ thể kinh doanh.

1.3.1 Rủi ro trong thanh toán quốc tế.

Giao dịch ngoại thương diễn ra ngày càng sôi động và mở rộng. Việc tìm kiếm đối tác mới như một nhu cầu cần thiết cho việc mở rộng thị phần và danh tiếng. Từ đây rủi ro bắt đầu phát sinh, rủi ro cho cả nhà người mua và người bán.

- **Rủi ro trong việc chọn đối tác kết ước:**

Trước hết là rủi ro trong việc chọn đối tác kết ước. Hàng loạt nghi vấn phải có giải đáp thỏa đáng. Gặp bên ấy trong bối cảnh nào? Ai giới thiệu họ? Họ thường giao dịch với những ai? Khi mua hàng họ có sẵn lòng trả tiền không? Nếu có, thì liệu họ có đủ khả năng thanh toán không? Đối tác trung thực hiếm khi lừa đảo và lúc gặp khó khăn họ luôn tìm cách dàn xếp êm thấm vì mục đích của họ là buôn bán được để kiếm lãi gần như theo định mức.

- **Rủi ro khi thời gian thực hiện giao dịch dài.**

Thời gian giao dịch càng dài, cơ hội cho các nhân tố nội sinh và ngoại sinh chen vào càng lớn. Ví dụ, đối tác chết hay bị phá sản đột ngột hoặc gặp thiên tai, địch họa...

- **Rủi ro khi có nhiều cấp trung gian tham gia vào thương vụ.**

Khi có nhiều cấp trung gian tham gia thương vụ thì khả năng phát sinh rủi ro cũng tăng thêm. Hai bên mua bán phải sử dụng dịch vụ của các nhà vận chuyển chuyên nghiệp kết hợp lại với nhau như vận tải đường bộ, đường sắt,

đường sông, đường biển, đường hàng không..., lặp lại vấn đề trung thực cùng trách nhiệm của từng đối tác...

- **Rủi ro khách quan do sơ suất trong khâu thanh toán của ngân hàng.**

Việc thanh toán đòi hỏi phải có hệ thống ngân hàng. Các trục trặc ngoài ý muốn trong thanh toán vẫn xảy ra như nhập sai thông tin gốc hay trong quá trình xử lý, sự cố trong kỹ thuật truyền tin ... khiến việc thanh toán bị thất lạc hay chậm trễ.

Như vậy, rủi ro trong kinh doanh thực sự phát sinh từ lúc chọn đối tác; rủi ro này tăng thêm với thời gian thực hiện và cùng với sự tham gia của các tác nhân kinh tế khác mà khâu thanh toán chỉ là khúc ngoài cùng. Trong mua bán, khi một bên muốn thực sự an toàn tức là đẩy rủi ro về phía đối tác của mình. Bên bán muốn an toàn thì yêu cầu được ứng trước 100% giá trị lô hàng, đây nỗi lo về cho người mua. Ngược lại, bên mua muốn chắc chắn thì đòi hàng phải được nhập kho, kiểm nghiệm kỹ rồi mới trả tiền, khiến người bán lo sợ bị quỵ nợ. Các phương thức nhờ thu/ tín dụng chứng từ là biện pháp dung hòa quyền lợi cùng rủi ro của hai bên.

- **Rủi ro về hối đoái:**

Khi vượt khỏi biên giới quốc gia mậu dịch gặp ngay sự khác biệt về ngôn ngữ, phong tục, tập quán... cho nên không hiểu để thông cảm nhau là rủi ro đầu tiên. Mậu dịch quốc tế liên quan đến ít nhất hai quốc gia với các điều kiện tự nhiên, thể chế chính trị, kinh tế, xã hội rất khác nhau cho nên phải chịu ảnh hưởng rất lớn của nhân tố môi trường. từ đó, liên quan đến ít nhất hai đồng tiền với sức mua rất khác nhau. Rủi ro hối đoái là rủi ro lớn nhất vì tỷ giá hối đoái luôn bất định, nó thay đổi liên tục từng phút, từng giây theo quan hệ cung cầu tại mỗi thị trường khác nhau, chưa kể tác động của nhân tố môi trường gây phản ứng tâm lý lây lan khó lường. Giá bán của hàng hóa, dĩ nhiên bao gồm

một phần dự báo tỷ giá hối đoái nhưng việc định giá bán bị khống chế bởi quy luật cạnh tranh trên thị trường.

- **Rủi ro về lãi suất:**

Bên cạnh rủi ro hối đoái, phải kể luôn sự thay đổi lãi suất của hai đồng tiền làm thay đổi chi phí lưu thông nhất là khi việc thực hiện thương vụ kéo dài.

Ngoài ra, cần kể đến các biện pháp phong tỏa, cấm vận về kinh tế tài chính mà các cường quốc hay các liên minh có thể áp đặt lên một số nước như danh sách OFAC ảnh hưởng không tốt đến giao dịch đang thực hiện dở dang, có thể đẩy các đối tác vào nguy cơ bị phá sản.

Người ta không thể lường trước được rủi ro, nó xảy ra cho tất cả các bên tham gia vào giao dịch như người mua, người bán, và cả ngân hàng, nhưng việc nhận dạng rủi ro sẽ giúp các bên có biện pháp phòng ngừa tích cực, hạn chế phần nào thiệt hại nếu có xảy ra, đồng thời chấp nhận giảm lợi nhuận để trang trải các khoản chi này.

1.3.2 **Rủi ro liên quan đến phương thức tín dụng chứng từ và nhờ thu :**

Ngoại thương là việc buôn bán của một nước với một nước khác, bao gồm toàn bộ các giao dịch hàng hoá và dịch vụ. Buôn bán quốc tế thường từ hai nước trở lên tham gia vào một thương vụ. Vì vậy, trong giao dịch sẽ gặp một số khó khăn như không cùng ngôn ngữ, luật lệ mỗi nước khác nhau, chính sách ngoại thương cũng như các luật lệ khác, phong tục tập quán cũng có những nét khác nhau. Tất cả những khác biệt đó gây ra trở ngại trong giao dịch mua bán giữa nước này với nước khác. Do đó, rủi ro xảy ra trong việc thực hiện mua bán ngoại thương là điều tất yếu.

Bản thân phương thức nhờ thu và tín dụng chứng từ có nhiều ưu điểm song không phải là phương thức thanh toán an toàn nhất, bảo vệ quyền lợi cho các bên tham gia. Vì thế, một mặt phải hiểu và thực hiện đúng theo tinh thần bản điều lệ, mặt khác phải áp dụng những biện pháp nghiệp vụ ngân hàng để hạn chế. Phạm vi luận văn nghiên cứu là phương thức tín dụng chứng từ và nhờ thu trong thanh toán quốc tế, ngoài các rủi ro đề cập ở trên, hai phương thức này còn chịu tác động bởi các rủi ro riêng bản thân phương thức như sau.

1.3.2.1 Rủi ro liên quan đến phương thức tín dụng chứng từ:

❖ Rủi ro đối với nhà xuất khẩu:

- **Rủi ro do nhà xuất khẩu không thực hiện được các điều khoản của L/C.**

Đối với nhà xuất khẩu có thể gặp nhiều khó khăn hoặc không thể thực hiện được các điều khoản trong thư tín dụng, nếu như nhà nhập khẩu có tình mở thư tín dụng khác với nội dung đã thỏa thuận, hoặc đưa thêm vào các điều khoản mà chưa được đồng ý trước đây, chẳng hạn: thời gian giao hàng quá gấp không thể đáp ứng được, các chứng từ quy định phải xuất trình quá khó khăn hoặc không thể thực hiện được, thời hạn hiệu lực L/C quá ngắn, nhà xuất khẩu không đủ thời gian tập hợp chứng từ để xuất trình, hoặc trong thực tiễn buôn bán giữa các quốc gia trong khu vực gần nhau, hàng đến cảng trước khi nhà nhập khẩu nhận được chứng từ vận tải.

- **Rủi ro từ việc nhà xuất khẩu không được thanh toán.**

Để thuận tiện cho việc nhận hàng mà không cần bảo lãnh của ngân hàng, người mở thư tín dụng yêu cầu một bản vận đơn gốc gửi theo hàng hoá hoặc được nhà xuất khẩu gửi trực tiếp cho nhà nhập khẩu. Chứng từ gốc này sẽ được nhận hàng thay thế cho chứng từ gửi qua cho ngân hàng. Trong trường hợp này, nếu như ngân hàng xác định là bất hợp lệ, trong khi nhà nhập khẩu đã nhận được hàng và từ chối thanh toán. Như vậy nhà xuất khẩu phải chấp nhận rủi ro chậm thanh toán/ không thu đủ giá trị lô hàng.

Tất cả các rủi ro này đều gây thiệt hại đến cho nhà xuất khẩu trong việc giao hàng, lập bộ chứng từ thanh toán và rủi ro không được thanh toán.

❖ **Rủi ro đối với nhà nhập khẩu:**

• **Rủi ro từ việc nhà nhập khẩu nhận được bộ chứng từ giả mạo:**

Ngân hàng sẽ tiến hành trả tiền cho người hưởng lợi dựa trên các chứng từ được xuất trình, không dựa vào việc kiểm tra hàng hoá. Ngân hàng không chịu trách nhiệm về tính xác thực của các chứng từ, không chịu trách nhiệm về số lượng và chất lượng hàng được giao. Do vậy, nếu có sự giả mạo trong việc xuất trình chứng từ giả để nhận được thanh toán thì nhà nhập khẩu phải bồi hoàn lại số tiền mà ngân hàng phát hành thư tín dụng đã trả cho người hưởng lợi.

• **Hàng hoá không được giao đúng như hợp đồng.**

Ngân hàng chỉ làm việc dựa trên bộ chứng từ chứ không liên quan đến việc kiểm tra hàng hoá, đảm bảo chất lượng hàng hóa trước khi tiến hành thanh toán. Ngân hàng thực hiện thanh toán ngay khi nhận được bộ chứng từ hợp lệ điều khoản L/C.

• **Hàng giao trễ ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của nhà nhập khẩu:**

Khi cần thiết có sự thay đổi về các điều khoản trong hợp đồng thì nhà nhập khẩu phải tu chỉnh, sửa đổi các điều khoản trong L/C. Như vậy, thời gian giao hàng có thể bị trễ hơn, không thể đáp ứng nhu cầu kinh doanh của nhà nhập khẩu kịp thời, và phải chịu phí tu chỉnh, sửa đổi.

❖ **Rủi ro đối với ngân hàng:**

• **Rủi ro trong việc kiểm tra bộ chứng từ của ngân hàng phát hành:**

Nhiều loại L/C làm cho việc kiểm tra bộ chứng từ có nhiều khó khăn, ngân hàng kiểm tra bỏ qua những sai sót và đã thanh toán cho người hưởng lợi nhưng người mua lại phát hiện và từ chối thanh toán bộ chứng từ, ngân hàng phải chịu hậu quả tìm cách giải quyết bộ chứng từ và lô hàng đó.

- **Rủi ro của ngân hàng phát hành từ việc nhà nhập khẩu không mua bảo hiểm cho lô hàng:**

Rủi ro từ việc nhà nhập khẩu không mua bảo hiểm hoặc không bảo hiểm đủ giá trị lô hàng. Đó là trường hợp nhập hàng theo giá FOB hay CFR, mọi rủi ro sau khi hàng đã chất lên tàu thuộc về người mua, nếu nhà nhập khẩu không mua bảo hiểm mà trong quá trình vận chuyển xảy ra rủi ro, lỗi không thuộc trách nhiệm hãng tàu, thì rủi ro hoàn toàn do nhà nhập khẩu gánh chịu. Nếu nhà nhập khẩu không có thiện chí thực hiện trách nhiệm này thì ngân hàng buộc phải thanh toán cho nhà xuất khẩu khi bộ chứng từ hợp lệ. Lúc này thì rủi ro là ngân hàng chịu.

- **Rủi ro không được hoàn trả:**

Ngân hàng thông báo/ngân hàng chiết khấu/ ngân hàng xác nhận gặp rủi ro do không được thanh toán/ chậm thanh toán/ thanh toán không đủ giá trị lô hàng từ ngân hàng phát hành.

1.3.2.2 Rủi ro trong phương thức nhờ thu:

- ***Rủi ro trong phương thức nhờ thu trơn:***

Do việc trả tiền trong phương thức nhờ thu trơn không căn cứ vào bộ chứng từ hàng hóa, mà chỉ dựa vào hối phiếu do nhà xuất khẩu ký phát, do đó:

- ❖ ***Rủi ro chủ yếu thuộc về nhà xuất khẩu:***

- Nếu nhà nhập khẩu vỡ nợ, thì nhà xuất khẩu chẳng bao giờ nhận được tiền thanh toán.
- Nếu năng lực tài chính của nhà nhập khẩu kém, thì chậm trễ trong thanh toán.
- Nếu nhà nhập khẩu chủ tâm lừa đảo, vẫn nhận hàng nhưng từ chối thanh toán hay từ chối ký chấp nhận thanh toán hối phiếu kỳ hạn.

- Đến hạn thanh toán hối phiếu kỳ hạn mà nhà nhập khẩu không thể thanh toán hoặc không muốn thanh toán thì nhà xuất khẩu có thể kiện ra tòa nhưng rất tốn kém và không phải lúc nào cũng nhận được tiền.

❖ ***Rủi ro đối với nhà nhập khẩu:***

Rủi ro có thể phát sinh khi hối phiếu đòi tiền đến trước và phải thực hiện nghĩa vụ thanh toán, trong khi hàng hóa không được gửi đi, hoặc đã được gửi đi nhưng chưa tới, hoặc khi nhận hàng hoá có thể không đảm bảo đúng chất lượng, chủng loại và số lượng như đã thỏa thuận trong hợp đồng thương mại.

• ***Rủi ro trong phương thức Nhờ thu kèm chứng từ:***

Trong phương thức này nhà xuất khẩu mất quyền kiểm soát hàng hóa và chưa được thanh toán cũng như không có bảo lãnh thanh toán ngay từ lúc gửi hàng đi. Rủi ro thanh toán hoàn toàn thuộc về nhà xuất khẩu khi nhà nhập khẩu không trả tiền khi đã nhận được hàng. Ngân hàng chỉ đóng vai trò trung gian đơn thuần, thu được hay không ngân hàng cũng thu thủ tục phí, ngân hàng không chịu trách nhiệm nếu bên nhập khẩu không thanh toán. Nên nếu là tổ chức xuất khẩu ta chỉ sử dụng phương thức này khi có tín nhiệm hoàn toàn với nhà nhập khẩu, hoặc có giá trị xuất khẩu nhỏ, mang tính chất thăm dò thị trường hay hàng hóa bị ứ đọng khó tiêu thụ...

Phương thức nhờ thu kèm chứng từ thủ tục đơn giản, và chi phí rẻ, nhưng mức độ rủi ro đối với nhà nhập khẩu và nhà xuất khẩu cao hơn so với phương thức tín dụng chứng từ.

❖ ***Rủi ro đối với nhà xuất khẩu:***

Tập trung chủ yếu việc thanh toán không được thực hiện sau khi hàng giao gồm:

• Làm trái với lệnh nhờ thu, ngân hàng bên mua đã trao bộ chứng từ hàng hóa cho nhà nhập khẩu trước khi người này thanh toán hay chấp nhận thanh toán. Điều này có thể xảy ra ở một số quốc gia, khi mà ngân hàng ưu tiên đặt mối quan hệ doanh nghiệp trong nước lên trên trách nhiệm và nghĩa vụ của họ đối với doanh nghiệp bên ngoài lãnh thổ quốc gia.

- Toàn bộ hay một phần chứng từ bị thất lạc. Các ngân hàng không chịu trách nhiệm về bất kỳ sự chậm trễ hay thất lạc chứng từ nào.

- Nhà xuất khẩu thường phải gánh chịu mọi chi phí liên quan đến công việc bảo vệ hàng hóa.

- Nhà nhập khẩu đã thanh toán để nhận bộ chứng từ, nhưng ngân hàng bên mua không chuyển cho ngân hàng bên bán để trả cho người bán. Điều này có thể xảy ra, ví dụ khi ngân hàng bên mua không thể hoặc phải chậm trễ thanh toán do các giải pháp kiểm soát ngoại hối cấm chuyển ngoại tệ ra ngoài lãnh thổ quốc gia.

- Nhà nhập khẩu khước từ thanh toán hay chấp nhận thanh toán, trong khi hàng hóa đã được gửi từ trước. Dù nhà xuất khẩu có thể kiện nhà nhập khẩu theo hợp đồng đã ký, nhưng điều này mất nhiều thời gian, trong khi, hàng hóa có thể đã bốc dỡ và lưu kho hoặc nhà xuất khẩu đã ra lệnh chuyên chở hàng về nước.

- Nếu hóa đơn thanh toán bằng ngoại tệ, nhà xuất khẩu chịu rủi ro tỷ giá cho đến khi nhận được tiền.

❖ **Rủi ro đối với nhà nhập khẩu:**

Phương thức nhờ thu kèm chứng từ phần lớn rủi ro thuộc về nhà xuất khẩu, tuy nhiên nhà nhập khẩu vẫn chịu các rủi ro sau:

- Rủi ro do hàng hóa không đúng yêu cầu.

Cho dù nhà nhập khẩu có cơ hội kiểm chứng từ trước khi thanh toán hay chấp nhận thanh toán, nhưng hàng hóa thì có thể đã không được kiểm định, chưa được bảo hiểm đầy đủ, hay không tuân theo các tiêu chuẩn ghi trong hợp đồng thương mại. Nhà nhập khẩu có thể đứng trước rủi ro khi nhà xuất khẩu lập bộ chứng từ giả, có sai sót, hay cố tình gian lận thương mại. Bộ vận đơn gốc có đầy đủ hay một người nào khác đã lợi dụng chứng từ để đi nhận hàng? Các ngân hàng không chịu trách nhiệm khi chứng từ giả mạo hay có sai sót, hoặc hàng hóa hay phương tiện vận tải không khớp với chứng từ.

- Sau khi ký chấp nhận thanh toán hồi phiếu kỳ hạn (hay phát hành kỳ phiếu), nhà nhập khẩu có thể bị nhà xuất khẩu kiện ra tòa nếu không thanh

toán khi hối phiếu đến hạn. Thậm chí nhà nhập khẩu không thể dùng các lý do “chính đáng” để bào chữa cho việc không thanh toán: nhà xuất khẩu không giao hàng, hay giao hàng có sai sót nghiêm trọng... Nghĩa là, một khi nhà nhập khẩu đã ký nhận thanh toán hối phiếu kỳ hạn, thì buộc phải thanh toán khi hối phiếu đến hạn một cách vô điều kiện, nếu không có thể bị kiện ra tòa. Sự không thanh toán hối phiếu đúng hạn sẽ làm tổn hại nghiêm trọng danh tiếng thương mại con nợ.

❖ ***Rủi ro đối với ngân hàng chuyển chứng từ:***

Nhìn chung, ngân hàng bên bán chỉ chịu rủi ro khi đã thanh toán hay đã cho nhà xuất khẩu vay trước khi nhận được tiền chuyển đến từ ngân hàng bên mua (chiết khấu chứng từ nhờ thu). Nếu không nhận được tiền chuyển đến, ngân hàng chịu rủi ro tín dụng trong việc nhà xuất khẩu hoàn trả tiền vay.

❖ ***Rủi ro đối với ngân hàng xuất trình:***

- Nếu ngân hàng xuất trình chuyển tiền cho nhà nhập khẩu trước khi nhà nhập khẩu thanh toán, thì phải chịu rủi ro nếu như nhà nhập khẩu không nhận chứng từ và không thanh toán hoặc không chấp nhận thanh toán.

- Nếu ngân hàng xuất trình cho nhà nhập khẩu vay để thanh toán, thì có thể chịu rủi ro tín dụng từ phía nhà nhập khẩu.

- Ngân hàng chuyển chứng từ có thể yêu cầu rằng, nếu nhà nhập khẩu không thanh toán hoặc không chấp nhận thanh toán, thì ngân hàng xuất trình thu xếp để hàng hóa được lưu kho và được bảo hiểm cho đến khi bán được cho khách hàng mới hay chuyển hàng quay về nước. Nếu điều này xảy ra, thì ngân hàng xuất trình phải được bù đắp chi phí đầy đủ.

Kết luận chương 1:

Đi kèm với sự đa dạng trong giao dịch ngoại thương là sự đa dạng các rủi ro. Rủi ro phát sinh từ chính các bên tham gia trong giao dịch chứ bản thân các phương thức thanh toán không làm tăng rủi ro.

Như vậy bản thân phương thức nhờ thu không hẳn có nhiều rủi ro như chúng ta thường nghĩ. Nếu cả hai nhà xuất khẩu và nhập khẩu thực hiện

phương thức này theo đúng tinh thần của phương thức là tăng cường vai trò tham gia của ngân hàng, thúc đẩy quá trình thanh toán nhanh hơn thì không xảy ra rủi ro đáng kể. Hiện nay, phương thức này vẫn tồn tại vì vẫn đáp ứng nhu cầu thanh toán của đa số khách hàng ở chỗ chi phí thanh toán rẻ và điều khoản quy định không rườm rà như phương thức tín dụng chứng từ.

Phương thức tín dụng chứng từ tuy ra đời sau phương thức nhờ thu, bên cạnh có nhiều ưu điểm hơn ở chỗ tăng cường vai trò tham gia của ngân hàng, gia tăng sự đảm bảo thanh toán...nhưng vẫn có nhược điểm là phí và thủ tục phức tạp hơn. Việc sử dụng phương thức thanh toán nào là tùy vào mối quan hệ giao dịch, vào mức độ tin tưởng lẫn nhau của nhà xuất-nhập khẩu.

Sau đây luận văn trình bày thực tế vận dụng hai phương thức này tại ngân hàng Bangkok đại chúng trách nhiệm hữu hạn, chi nhánh Hồ chí minh.

Chương 2: THỰC TẾ VẬN DỤNG

PHƯƠNG THỨC TÍN DỤNG CHỨNG TỪ

VÀ NHỜ THU TẠI BANGKOK BANK PCL

CHI NHÁNH HỒ CHÍ MINH.



2.1 GIỚI THIỆU VỀ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CHI NHÁNH NGÂN HÀNG BANGKOK TẠI THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH:

2.1.1 Quá trình hình thành, cơ cấu tổ chức BANGKOK BANK PCL, HCMC:

Bangkok Bank PCL là một ngân hàng thương mại lớn tại Thái Lan có trụ sở chính tại 333 SILOM ROAD, BANGKOK 10500 THAILAND, được thành lập vào năm 1945 với số vốn ban đầu là 4 triệu Baht với 23 nhân viên. Bangkok Bank PCL ra đời nhằm cung cấp tất cả các dịch vụ ngân hàng cho người Thái như các ngân hàng nước ngoài đã cung cấp. Vì các ngân hàng thương mại thành lập trước đó chỉ nhận tiền gửi của tổ chức chính phủ và của những người giàu có, các ngân hàng nước ngoài cung cấp tất cả dịch vụ ngân hàng và các tiện ích của hoạt động thanh toán ngoại thương, họ chiếm thị phần giao dịch thị trường tài chính quốc tế. Nhờ sự giúp đỡ của Nhật Bản đã hạn chế sự thống lĩnh của Phương Tây, người Thái và người gốc Hoa di cư sang Thái Lan có cơ hội học tập và thực hiện các hoạt động ngân hàng thương mại quốc tế trực tiếp từ Bangkok Bank PCL.

Như vậy qua hơn 60 năm tồn tại, với hệ thống chi nhánh và quan hệ đại lý rộng, Bangkok Bank PCL có thể cung cấp nhiều sản phẩm dịch vụ cho khách hàng ở các nước. Với sự cải tiến không ngừng trong các dịch vụ, Bangkok Bank PCL luôn áp dụng các công nghệ mới để mở rộng dãy sản phẩm và dịch vụ của mình nhằm tạo được lòng tin và sự thoả mãn tốt nhất đối với từng nhu cầu riêng của khách hàng.

Bangkok Bank PCL là một ngân hàng thương mại lớn nhất Thái Lan với nhiều điểm mạnh, ưu thế tạo nên các mối quan hệ với nhiều đơn vị kinh tế, đặc biệt là các khách hàng mục tiêu của Bangkok Bank PCL. Bangkok Bank PCL luôn tìm cách duy trì và phát huy các mối quan hệ này. Đây là một trong những ngân hàng lớn ở Đông Nam Á, với hơn 600 chi nhánh, gần 10 triệu khách hàng.

Nhân viên BANGKOK BANK PCL, HCMC với trình độ, kinh nghiệm và lòng nhiệt tình luôn phấn đấu để phục vụ khách hàng từ đó thoả mãn tối đa nhu cầu của họ. Với bề dày kinh nghiệm và các mối quan hệ đại lý rộng khắp, BANGKOK BANK PCL, HCMC đã gặt hái nhiều thành công trong thời gian qua. Một số các giải thưởng mà BANGKOK BANK PCL, HCMC được bình chọn như:

- Bank of the year 2005 – Money and banking magazine, Thailand
- Top bank in Thailand
- Best foreign exchange bank in Thailand for 4th consecutive year – Global finance magazine

Hiện nay tại Việt Nam Bangkok Bank PCL có chi nhánh chính là Bangkok bank PCL, HCMC Branch được gọi là Ngân hàng Bangkok Đại chúng trách nhiệm hữu hạn, chi nhánh Thành phố Hồ Chí Minh, tọa lạc tại:

Habour View Tower, 35 Nguyễn Huệ, Quận 1, thành phố Hồ Chí Minh. Được thành lập ngày 15/04/1992 theo giấy phép 03/NH-GP, với vốn là 15 triệu USD. Ngoài ra còn có một chi nhánh phụ ở Hà Nội được thành lập vào 10/08/1994.

Bangkok Bank PCL HCMC có 40 nhân viên, 4 bộ phận dịch vụ khách hàng: phòng hoạt động tiền gửi và chuyển tiền, phòng thanh toán quốc tế, phòng quản lý tín dụng, phòng quan hệ khách hàng.

- Phòng giao dịch tiền gửi và chuyển tiền (*Deposits and Remittance Department*): phòng này giao dịch trực tiếp khách hàng có nhu cầu về tiền gửi, tiền tiết kiệm, các hoạt động chuyển tiền và thu đổi ngoại tệ.

- Phòng thanh toán quốc tế (*Bills Department*): thực hiện các hoạt động liên quan đến thanh toán xuất nhập khẩu. Ở phòng này chia ra 2 bộ phận: nhập khẩu và xuất khẩu.

- Phòng quản lý tín dụng (*Credit Administration Department: CAD*): chuẩn bị và xử lý các khoản cho vay, hướng dẫn lập thủ tục vay.

- Phòng quan hệ khách hàng (*Sales and Marketing Department*): đây là bộ phận tìm kiếm và duy trì các mối quan hệ với khách hàng, đồng thời thẩm định và kiến nghị hạn mức tín dụng cho từng khách hàng.

Ngoài ra, còn có phòng xử lý số liệu, các thông tin kế toán (*Control Report And Information Department: CRI*): lập các bảng báo cáo tài chính, các loại báo cáo, phân tích số liệu, làm việc với Ngân hàng Nhà nước, các cơ quan kiểm toán trong nước và cơ quan kiểm toán của hội sở chính,...; ngoài ra còn có nhiệm vụ xử lý dữ liệu (*Electronic Data Processing: EDP*). Đây là người thực hiện duy trì bảo dưỡng cũng như cung cấp thông tin cho

trung tâm xử lý số liệu của toàn hệ thống Bangkok Bank PCL đặt tại HongKong.

2.1.2 Quan hệ đại lý với các ngân hàng khác:

Hệ thống tổ chức tín dụng tại Việt Nam tính đến đầu năm 2007 bao gồm: Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, 6 tổ chức tín dụng nhà nước, 31 Ngân hàng thương mại cổ phần đô thị, 6 Ngân hàng liên doanh, 4 Ngân hàng thương mại cổ phần nông thôn, 37 chi nhánh Ngân hàng nước ngoài, 6 Công ty Tài chính, 11 Công ty cho thuê tài chính, 44 Văn phòng đại diện Ngân hàng nước ngoài.

Trong hệ thống tổ chức tín dụng này, BANGKOK BANK PCL, HCMC là một trong số 37 chi nhánh ngân hàng nước ngoài tại Việt Nam.

Với tình hình cạnh tranh gay gắt ngày nay, các ngân hàng tìm cách tăng cường quan hệ đại lý, mở rộng quan hệ giao dịch với nhau nhằm phục vụ tốt nhất cho khách hàng. BANGKOK BANK PCL, HCMC có quan hệ đại lý hầu như với tất cả tổ chức tín dụng trên, đặc biệt là với các Chi nhánh Ngân hàng nước ngoài tại Việt Nam. Khách hàng đến với BANGKOK BANK PCL, HCMC không chỉ nhận được sự chu đáo phục vụ mà còn sự thuận lợi, nhanh chóng trong giao dịch.

2.1.3 Các dịch vụ của BANGKOK BANK PCL, HCMC:

Với qui mô hoạt động nhỏ hiện nay, BANGKOK BANK PCL, HCMC chỉ cung ứng một số dịch vụ sau: dịch vụ thanh toán xuất nhập khẩu, tiền gửi, cho vay, bảo lãnh...

Bangkok Bank PCL, HCMC với sản phẩm chính là hoạt động tiền gửi và hoạt động thanh toán quốc tế. Chính các hoạt động dịch vụ này đã đem lại lợi nhuận chủ yếu cho chi nhánh. Việc thực hiện các dịch vụ này đều theo một quy trình làm việc rất nghiêm túc của toàn thể nhân viên Bangkok Bank

PCL, HCMC nói riêng, toàn hệ thống Bangkok Bank PCL nói chung, đều mong muốn mang lại sự hài lòng cho khách hàng của mình.

Sau đây luận văn xin trình bày về dịch vụ thanh toán xuất nhập khẩu tại BANGKOK BANK PCL, HCMC .

2.2 THỰC TẾ THỰC HIỆN PHƯƠNG THỨC TÍN DỤNG CHỨNG TỪ VÀ NHỜ THU TẠI BANGKOK BANK PCL, HCMC :

2.2.1 Tổ chức và các quy định nội bộ liên quan đến việc thực hiện hai phương thức thanh toán này:

2.2.1.1 Tổ chức thực hiện phương thức tín dụng chứng từ và nhờ thu:

Việc thực hiện hai phương thức này tại BANGKOK BANK PCL, HCMC là kết quả của sự phối hợp giữa các phòng ban chủ yếu sau:

- Phòng thanh toán quốc tế (*Bills Department*): thực hiện các hoạt động liên quan đến thanh toán xuất nhập khẩu. Ở phòng này chia ra 2 bộ phận: nhập khẩu và xuất khẩu. Tại đây thực hiện trực tiếp hai phương thức thanh toán tín dụng chứng từ và nhờ thu. Đối với các khách hàng có quan hệ giao dịch thường xuyên với chi nhánh, Phòng thanh toán quốc tế sẽ trực tiếp nhận và xử lý theo quy trình thực hiện của hai phương thức này do BANGKOK BANK PCL, HCMC đưa ra. Đối với khách hàng mới, Phòng thanh toán quốc tế chỉ làm nhiệm vụ hướng dẫn, tư vấn về thủ tục thực hiện hai phương thức trên.

- Phòng quan hệ khách hàng (*Sales and Marketing Department*): đây là bộ phận có trách nhiệm tìm kiếm khách hàng mới và duy trì các mối quan hệ với khách hàng cũ, đồng thời thẩm định và kiến nghị hạn mức tín dụng cho từng khách hàng.

Ngoài ra, Phòng quan hệ khách hàng còn có trách nhiệm theo dõi và xử lý các khoản nợ quá hạn, các khoản vay vượt hạn mức, xin xét duyệt các mức ký quỹ mở L/C.

- Bộ phận chuyển tiền (*Remittance Department*): phòng này giao dịch trực tiếp khách hàng có nhu cầu về các hoạt động chuyển tiền. Bộ phận này hỗ trợ cho việc thanh toán bằng phương thức TTR, kể cả hai phương thức nhờ thu và tín dụng chứng từ.

- Nhân viên BANGKOK BANK PCL, HCMC được tuyển dụng và đào tạo theo chính sách tuyển dụng do Hội sở chính đưa ra. Tiêu chuẩn tuyển dụng tùy vào vị trí và công việc đảm trách mà sẽ có quy định riêng. Đối với phòng thanh toán quốc tế thì tiêu chuẩn là tốt nghiệp đại học chuyên ngành ngân hàng, yêu cầu đối với trình độ ngoại ngữ: tiếng Anh lưu loát, đặc biệt chi nhánh rất cần ứng viên biết tiếng Hoa. Chính sách đào tạo đối với nhân viên mới chỉ là đào tạo nội bộ qua một thời gian ngắn (chỉ 4 tháng). Trong quá trình làm việc, chi nhánh có chính sách bồi dưỡng nhân viên qua các khóa học ngắn hạn do Wachovia, Deutsche bank... tổ chức. Chi nhánh cũng thực hiện chính sách cho nhân viên vay ưu đãi với mục đích mua nhà, xe, hay học tập nâng cao trình độ chuyên môn để giữ chân nhân viên có kinh nghiệm và khả năng làm việc, đồng thời thu hút nhân viên mới gia nhập vào hệ thống BANGKOK BANK PCL.

BANGKOK BANK PCL, HCMC là một tổ chức thống nhất, tất cả các bộ phận, nhân viên của chi nhánh đều phối hợp chặt chẽ nhằm phục vụ khách hàng tốt nhất và đạt được chỉ tiêu của Hội sở chính đưa ra.

Mỗi bộ phận, phòng ban thể hiện trách nhiệm của mình trong quy trình thanh toán phương thức tín dụng chứng từ và nhờ thu do BANGKOK BANK PCL, HCMC đưa ra sẽ được trình bày phần 2.2.1.3 và 2.2.1.4 của luận văn.

2.2.1.2 Các quy định liên quan việc thực hiện hai phương thức tín dụng chứng từ và nhờ thu tại BANGKOK BANK PCL, HCMC:

BANGKOK BANK PCL, HCMC chịu sự quản lý của Hội sở chính qua các quy định về quyền hạn và chỉ tiêu thực hiện. Theo đó, Giám đốc chi nhánh là người trực tiếp chịu trách nhiệm đảm bảo đạt được chỉ tiêu đó. Để đạt được mục tiêu chung, các phòng ban đều nỗ lực đạt kết quả mà Giám đốc chi nhánh đề ra. Trong đó, phòng thanh toán quốc tế tích cực phục vụ khách hàng cũng như phòng quan hệ khách hàng tích cực tìm kiếm khách hàng mới.

Ngoài các quy định của Hội sở chính, khi thực hiện phương thức tín dụng chứng từ và nhờ thu, BANGKOK BANK PCL, HCMC còn tuân thủ các quy định sau:

- **Hợp đồng tín dụng:** đây là thỏa thuận giữa chi nhánh và khách hàng về mức lãi suất áp dụng cho các khoản vay thanh toán khi khách hàng không sử dụng vốn tự có để thanh toán. Thường thì thời hạn cho vay là 180 ngày. Đây là hợp đồng pháp lý ràng buộc nghĩa vụ trả nợ gốc và lãi vay của khách hàng, đồng thời là trách nhiệm thực hiện thanh toán của chi nhánh.

- **Phụ kiện hợp đồng tín dụng:** dựa vào quy mô hoạt động, khả năng mở rộng của doanh nghiệp, Phòng quan hệ khách hàng sẽ kiến nghị một hạn mức tín dụng cho khách hàng mới hoặc tăng hạn mức tín dụng cho khách hàng hiện tại đang có nhu cầu mở rộng hoạt động. Thông thường hạn mức sẽ do Hội sở chính phê duyệt và ở mức USD2,000,000 đến USD5,000,000 và có thời hạn hiệu lực thường là 2 năm. Đây là cơ sở để phòng Thanh toán quốc tế có quyền quyết định mở L/C cho khách hàng hay phòng Quan hệ khách hàng trình ký duyệt.

- **Tờ trình thẩm định:** đối với khách hàng mới chưa được duyệt hạn mức hay không có hạn mức, Phòng quan hệ khách hàng sẽ kiến nghị một mức ký quỹ phù hợp. Thông thường là 70% đến 80% trị giá L/C. Trường hợp mức ký quỹ là 100% trị giá L/C chi nhánh có quyền quyết định mà không cần ý kiến của Hội sở chính. Trường hợp mức ký quỹ dưới 100%, Hội sở chính sẽ cho ý kiến dựa vào tờ trình kiến nghị của chi nhánh.

- **Quy trình thực hiện của phương thức tín dụng chứng từ và nhờ thu của BANGKOK BANK PCL áp dụng tại chi nhánh Hồ chí minh:** dựa vào các quy định và quy tắc thực hiện theo thông lệ chung của quốc tế, BANGKOK BANK PCL đưa ra quy trình thực hiện cho phương thức nhờ thu và tín dụng chứng từ cũng như các bút toán kế toán cần thiết để nhập vào hệ thống. Quy trình này giúp cho nhân viên phòng Thanh toán quốc tế có một cơ sở chuẩn để làm việc và theo dõi, kiểm soát được rủi ro có thể xảy ra.

- **Biểu phí:** quy định mức phí dịch vụ chung áp dụng cho khách hàng của chi nhánh tại Thành phố Hồ chí minh.

- **Quy định nội bộ:** các quy định nội bộ liên quan việc thu phí dịch vụ cho riêng từng khách hàng. Các mức phí dịch vụ sẽ được điều chỉnh theo doanh số hoạt động của doanh nghiệp, theo tần suất giao dịch với chi nhánh. Các mức phí này luôn được cập nhật cho phù hợp từng khách hàng, đặc biệt trong tình hình cạnh tranh ngày nay.

BANGKOK BANK PCL, HCMC luôn xem xét để cập nhật các quy định trên cho phù hợp với tình hình cạnh tranh ngày nay. Với sự phối hợp của các phòng ban, sự hỗ trợ của Hội sở chính và sự nhiệt tình của nhân viên, BANGKOK BANK PCL, HCMC thực hiện hai phương thức trên theo quy trình như sau:

2.2.1.3 Quy trình thanh toán theo phương thức tín dụng chứng từ:

BANGKOK BANK PCL, HCMC đưa ra một quy trình cơ bản thực hiện phương thức tín dụng chứng từ. Dựa trên quy trình chuẩn này, chi nhánh đưa ra các quy định nội bộ riêng tương ứng với từng loại L/C mà chi nhánh tham gia phục vụ.

Quy trình thanh toán L/C xuất khẩu:

Bộ phận xuất khẩu phòng thanh toán quốc tế của BANGKOK BANK
PCL, HCMC thực hiện quy trình này.

Sau đây là sơ đồ thể hiện quy trình thực hiện L/C xuất khẩu:

Quy trình đưa ra cụ thể từng bước thực hiện theo phương thức tín dụng chứng từ ngay khi nhận được L/C gốc và các tu chỉnh L/C, đến lúc nhận chứng từ từ khách hàng, rồi đến kiểm tra chứng từ. Việc kiểm tra chứng từ được thực hiện bởi hai nhân viên và lập phiếu kiểm tra chứng từ (checking sheet). Việc kiểm tra chứng từ là nhiệm vụ chủ yếu quan trọng của nhân viên phòng thanh toán quốc tế, để từ đó bộ chứng từ được chiết khấu hay thanh toán. Đây là bước quan trọng đòi hỏi nhân viên phải cẩn thận xem xét.

Chiết khấu bộ chứng từ hàng xuất theo L/C (khi khách hàng yêu cầu)

Điều kiện xuyên suốt trong toàn bộ quá trình chiết khấu là khách hàng có khả năng hoàn trả số tiền mà BANGKOK BANK PCL, đã chiết khấu khi ngân hàng trả tiền từ chối thanh toán. Khi khách hàng có nhu cầu chiết khấu bộ chứng từ đủ điều kiện, BANGKOK BANK PCL, HCMC đồng ý chiết khấu bộ chứng từ hàng xuất khẩu có bảo lưu quyền truy đòi với các điều kiện sau:

- Bản gốc L/C và tất cả bản gốc sửa đổi L/C phải được đảm bảo tính xác thực bởi ngân hàng thông báo và được xuất trình cùng bản gốc thông báo L/C và bản gốc thông báo sửa đổi L/C của ngân hàng thông báo.
- L/C còn hiệu lực và có số dư chưa thanh toán.
- L/C quy định có giá trị chiết khấu tại bất kỳ ngân hàng nào, hoặc có giá trị chiết khấu tại chính chi nhánh. L/C thể hiện “Available with ... any bank... by...”
- Các quy định trong L/C phải rõ ràng, cụ thể và có tính khả thi.
- L/C quy định vận đơn được lập theo lệnh của ngân hàng phát hành hoặc toàn bộ vận đơn gốc được xuất trình qua ngân hàng.

- Ngân hàng phát hành / ngân hàng xác nhận là ngân hàng có uy tín trên thị trường quốc tế, có giao dịch và thanh toán sòng phẳng với BANGKOK BANK PCL, HCMC.

- Thị trường nước nhập khẩu là thị trường có mức rủi ro thấp.

- Bộ chứng từ kiểm tra đảm bảo tính hoàn hảo, phù hợp với L/C và xuất trình trong thời hạn hiệu lực của L/C hoặc chứng từ có sai sót nhưng đã có sự chấp thuận thanh toán của ngân hàng phát hành.

- Khách hàng có tín nhiệm, có quan hệ thường xuyên với BANGKOK BANK PCL, HCMC vay trả sòng phẳng, hoạt động kinh doanh tốt, tình hình tài chính lành mạnh, có khả năng hoàn trả số tiền mà BANGKOK BANK PCL, HCMC đã chiết khấu khi NH trả tiền từ chối thanh toán.

- Khách hàng cam kết hoàn trả số tiền BANGKOK BANK PCL, HCMC đã chiết khấu trong trường hợp NH trả tiền từ chối thanh toán..

* **BANGKOK BANK PCL, HCMC** cung cấp dịch vụ cho vay trọn gói (Packing loan) **(2)** đối với L/C nhằm hỗ trợ cho nhà xuất khẩu trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. BANGKOK BANK PCL, HCMC cho vay trọn gói tài trợ xuất khẩu ngay khi nhận được thư yêu cầu vay trọn gói tài trợ xuất khẩu và L/C bản gốc từ khách hàng.

Qua sơ đồ quy trình thực hiện, BANGKOK BANK PCL, HCMC thể hiện vai trò của mình tham gia vào quá trình sản xuất của nhà xuất khẩu ngay từ khi nhận được L/C gốc. Rủi ro có thể xảy ra cho chi nhánh từ khâu cho vay trọn gói tài trợ xuất khẩu, cho đến lúc kiểm tra bộ chứng từ và chiết khấu bộ chứng từ xuất khẩu.

Ở khâu cho vay trọn gói tài trợ xuất khẩu: chi nhánh cho nhà xuất khẩu vay dựa trên L/C gốc, uy tín của ngân hàng phát hành L/C này cũng như khả

năng giao dịch của hàng hóa sản xuất ra...Rủi ro ở đây là chi nhánh có thể không thu hồi được nợ do nhà xuất khẩu không sản xuất đúng, đủ như L/C yêu cầu. Vì có rủi ro như vậy nên việc quyết định cho vay tài trợ xuất khẩu là do phòng Quan hệ khách hàng trình ký duyệt và rất hạn chế.

Ở khâu kiểm chứng từ: vai trò của chi nhánh là đảm bảo cho bộ chứng từ phù hợp điều kiện và điều khoản để bộ chứng từ được thanh toán và chi nhánh thu được nợ nếu có cho vay tài trợ lúc đầu hoặc cho vay chiết khấu. Chính vì vậy, đòi hỏi nhân viên kiểm tra chứng từ phải cẩn thận và am hiểu các quy định, quy tắc thực hành áp dụng trong thanh toán quốc tế nêu ở phần 1.1.1 của luận văn. Rủi ro xảy ra ở đây là nhân viên làm thất lạc bộ chứng từ hoặc không phát hiện được lỗi dẫn đến bộ chứng từ bất hợp lệ và ngân hàng phát hành từ chối thanh toán.

Phần chiết khấu bộ chứng từ: hiện nay, chi nhánh thực hiện chiết khấu bộ chứng từ có truy đòi nhà xuất khẩu. Tuy nhiên, vẫn có rủi ro cho chi nhánh đó là nhà xuất khẩu không có khả năng thanh toán và chi nhánh không thể thu hồi được nợ chiết khấu. Chi nhánh thực hiện kiểm soát rất chặt chẽ các quy định về chiết khấu bộ chứng từ cũng như chỉ chiết khấu cho một số khách hàng có uy tín và bộ chứng từ là hợp lệ.

Với quy mô khách hàng nhỏ, chi nhánh không có sự đa dạng trong quá trình thực hiện các nghiệp vụ, chỉ với một quy trình chuẩn và với một số lượng khách hàng khiêm tốn, lại kiểm soát chặt chẽ nên BANGKOK BANK PCL, HCMC không thu hút được nhiều khách hàng lớn.

Quy trình thanh toán L/C nhập khẩu:

Hiện nay, BANGKOK BANK PCL, HCMC thực hiện mở L/C trả ngay/ trả chậm không hủy ngang là phổ biến, chiếm một tỷ trọng rất lớn trong doanh số mở L/C tại chi nhánh. Quy trình sau đây là quy trình cơ bản áp dụng thực hiện thanh toán L/C nhập khẩu.

- **Xử lý chứng từ và thanh toán L/C:**

Đối với L/C cho phép đòi tiền bằng điện hoặc L/C xác nhận: chi nhánh nhận điện đòi tiền trước khi nhận được bộ chứng từ, sau khi Trưởng phòng Bills xem xét, nhân viên sẽ thông báo cho người mở L/C yêu cầu thanh toán, bằng cách trích từ tài khoản của khách hàng hoặc cho vay (theo mẫu Trust Receipt của Bangkok bank PCL) đối với khách hàng có hạn mức tín dụng, hoặc sử dụng từ tài khoản ký quỹ của khách hàng đối với khách hàng ký quỹ để mở L/C. Điện thanh toán theo mẫu điện MT202 và theo chỉ dẫn thanh toán trên điện đòi tiền. Thông thường chi nhánh sẽ có 3 ngày làm việc để thanh toán.

Đối với L/C không cho phép đòi tiền bằng điện, sau khi kiểm tra bộ chứng từ, nhân viên lập thư thông báo chứng từ đến và thông báo về tình trạng bộ chứng từ cho nhà nhập khẩu.

Nhân viên thanh toán quốc tế làm các thủ tục để ký hậu vận đơn cho nhà nhập khẩu đi nhận hàng và thanh toán cho nhà xuất khẩu theo chỉ thị đòi tiền gửi kèm bộ chứng từ.

- Trường hợp **bộ chứng từ bất hợp lệ (6a)**: bất hợp lệ sẽ được thông báo cho người mở L/C và nhân viên lập điện từ chối MT734 gửi ngân hàng thông báo. Nếu người mở L/C chấp nhận bất hợp lệ thì ký chấp nhận và hoàn thành các thủ tục thông báo chấp nhận thanh toán vào ngày đáo hạn (L/C trả chậm) hoặc thanh toán (L/C trả ngay) như bộ chứng từ hợp lệ. Nếu người mở L/C không chấp nhận thì phải có thông báo cho Bangkok bank PCL, HCMC và chỉ thị xử lý đối với bộ chứng từ (giữ lại chờ thương lượng với người xuất khẩu hay trả lại bộ chứng từ). Việc xử lý bộ chứng từ này tùy vào thiện chí của người xuất khẩu và nhập khẩu.

* Trường hợp hàng đã về đến cảng mà khách hàng **không có B/L gốc**, ngân hàng chưa nhận được bộ chứng từ, khách hàng có thể yêu cầu BANGKOK BANK PCL, HCMC ký một **bảo lãnh nhập hàng (SHIPPING GUARANTEE)**, theo đó khách hàng cam kết sẽ thanh toán bộ chứng từ bất kể

có bất hợp lệ hay không, căn cứ vào tờ vay đính kèm. Phí cho một bảo lãnh nhận hàng là USD50.00. Khi bộ chứng từ về, ngân hàng kiểm tra và thông báo, khách hàng chỉ thị trừ tài khoản hay sử dụng tờ vay (Trust receipt) đã xuất trình lúc ký bảo lãnh nhận hàng.

Sau khi nhận bộ chứng từ kèm B/L gốc, khách hàng trình hãng tàu để lấy lại bảo lãnh trả về cho ngân hàng. Bảo lãnh nhận hàng cũng được xem là một phần trong hạn mức mà BANGKOK BANK PCL, HCMC cấp cho mỗi khách hàng.

Nhân viên BANGKOK BANK PCL, HCMC sẽ theo dõi hạn thu nợ đối với khách hàng đã ký lệnh vay để thanh toán tiền hàng nhập. Thông thường món vay có thời hạn là 6 tháng. Hồ sơ thật sự được đóng sau khi khách hàng đã hoàn thành nghĩa vụ trả nợ gốc và lãi cho BANGKOK BANK PCL, HCMC.

Đối với L/C nhập khẩu, ngay từ khi mở L/C cho khách hàng là chi nhánh đã sử dụng uy tín của mình để cam kết thanh toán cho người thụ hưởng. Vì vậy, chi nhánh thực hiện kiểm soát chặt chẽ từ bước thẩm định hồ sơ mở L/C, mở L/C đến bước thu nợ vay thanh toán của khách hàng.

Chi nhánh thẩm định hồ sơ xin mở L/C qua việc kiểm tra hạn mức tín dụng, các khoản nợ của khách hàng, khả năng thanh toán của khách hàng và khả năng giao dịch của hàng hóa nhập về...

Ở bước mở L/C: đây là trách nhiệm của bộ phận nhập khẩu phòng Thanh toán quốc tế. Đòi hỏi nhân viên phải cẩn thận trong việc soạn thảo, các nội dung L/C phải rõ ràng.

Ngoài ra, nhân viên phòng Thanh toán quốc tế còn theo dõi chặt chẽ các khoản nợ vay thanh toán và Phòng Quan hệ khách hàng có trách nhiệm theo dõi, đôn đốc thanh toán đối với các khoản nợ quá hạn.

Việc kiểm soát rủi ro được thực hiện ở các bước như trên, và trách nhiệm cụ thể của các phòng ban đều có quy định rõ ràng đã làm cho quy trình

thực hiện của phương thức tín dụng chứng từ trở nên vừa chặt chẽ vừa kém linh hoạt. BANGKOK BANK PCL, HCMC chỉ có một quy trình áp dụng cho các dạng L/C phát sinh làm cho nhân viên lúng túng khi gặp một dạng L/C mới. Như vậy, nên chăng chi nhánh đưa ra nhiều quy trình cho các dạng L/C thường gặp?

Quy trình thanh toán theo phương thức tín dụng chứng từ của BANGKOK BANK PCL, HCMC, về cơ bản đã hoàn thiện và thực hiện theo chuẩn mực chung mà hiện nay các hệ thống ngân hàng đều áp dụng. Tuy nhiên, để đảm bảo vừa phục vụ linh hoạt vừa đảm bảo an toàn, chi nhánh cũng đưa ra nhiều ràng buộc, quy định khi khách hàng lựa chọn phương thức thanh toán này như: mức ký quỹ, có sự đảm bảo thanh toán như L/C dự phòng,...Đối với khách hàng đã có quan hệ giao dịch thường xuyên với chi nhánh thì chi nhánh linh hoạt hơn khi thực hiện quy trình.

Như vậy, BANGKOK BANK PCL, HCMC đã xây dựng cho mình quy trình thực hiện phương thức tín dụng chứng từ chặt chẽ nhằm hạn chế các rủi ro có thể xảy ra, đồng thời dưới sự tham khảo ý kiến của cấp trên, nhân viên chi nhánh vận dụng chứng một cách linh hoạt đối với khách hàng có quan hệ giao dịch thường xuyên.

2.2.1.4 Quy trình thanh toán theo phương thức nhờ thu:

Phương thức nhờ thu cũng được chi nhánh đưa ra quy trình chuẩn để nhân viên có cơ sở thực hiện. BANGKOK BANK PCL, HCMC thực hiện chủ yếu là phương thức nhờ thu kèm chứng từ.

Thủ tục thanh toán Nhờ thu nhập khẩu:

Sau đây là sơ đồ thể hiện quy trình thanh toán nhờ thu nhập khẩu được thực hiện bởi bộ phận hàng nhập của phòng thanh toán quốc tế, BANGKOK BANK PCL, HCMC.

Quy trình thực hiện nhờ thu nhập khẩu do BANGKOK BANK PCL, HCMC đưa ra rất chặt chẽ để đảm bảo vừa an toàn vừa thể hiện vai trò thu hộ một cách hợp lý ở chỗ mặc dù không có trách nhiệm kiểm tra bộ chứng từ nhưng về cơ bản Bangkok bank PCL, HCMC vẫn thể hiện sự quan tâm bằng cách kiểm tra sơ bộ về số lượng chứng từ và trị giá thanh toán.

Với quan điểm phương thức nhờ thu có nhiều rủi ro hơn phương thức tín dụng chứng từ, BANGKOK BANK PCL, HCMC rất hạn chế trong việc cho vay thanh toán bộ chứng từ nhờ thu hàng nhập đối với đa số khách hàng.

Tuy nhiên, chi nhánh lại rất ưu ái đối với khách hàng lớn, có quan hệ tín dụng tốt như phát hành bảo lãnh nhận hàng đối với bộ chứng từ nhờ thu. Như vậy là có sự phân biệt đối xử rất lớn giữa các khách hàng.

Quy trình thanh toán theo phương thức nhờ thu ở đây là phương thức nhờ thu kèm chứng từ. Theo quy trình này, chi nhánh thực hiện kiểm soát rủi ro ở khâu làm thủ tục thanh toán bộ chứng từ. Việc cho vay để thanh toán các khoản nhờ thu được phòng quan hệ khách hàng kiểm soát chặt chẽ.

Hạn chế của quy trình này là BANGKOK BANK PCL, HCMC quy định quá chi tiết các bước thực hiện nhưng lại cho thấy chi nhánh thể hiện tinh thần trách nhiệm cao trong việc bảo quản bộ chứng từ nhờ thu.

Thanh toán Nhờ thu xuất khẩu:

Đây là sơ đồ thể hiện quy trình thanh toán nhờ thu xuất khẩu được thực hiện bởi bộ phận hàng xuất của phòng thanh toán quốc tế, BANGKOK BANK PCL, HCMC.

BANGKOK BANK PCL, HCMC cấp hạn mức nhờ thu rất hạn chế để có thể giảm bớt rủi ro ngoại thương khi doanh nghiệp xuất khẩu ô ạt mà không thu được tiền.

Quy định hỗ trợ thanh toán xuất nhập khẩu của khách hàng tại Bangkok Bank PCL, HCMC được kiểm soát bằng hình thức: ký quỹ hoặc hạn mức.

Thẩm định hàng hóa, ngân hàng thanh toán, thị trường nhập khẩu... là các tiêu chí mà BANGKOK BANK PCL, HCMC luôn xem xét khi đưa ra các quyết định chiết khấu bộ chứng từ nhờ thu xuất khẩu.

Theo quy trình này, chi nhánh chưa đưa ra quy trình chiết khấu bộ chứng từ nhờ thu hàng xuất. Khi khách hàng có nhu cầu chiết khấu, phòng quan hệ khách hàng có trách nhiệm xem xét và trình ký duyệt. Đối với phòng thanh toán quốc tế, nhân viên thực hiện việc chiết khấu dựa vào các quy định nội bộ mà thôi. Chính điều này làm cho nhân viên lúng túng trong thao tác.

Cả hai quy trình thanh toán nhờ thu hàng nhập và nhờ thu hàng xuất, chi nhánh đều có sự quan tâm hợp lý đến bộ chứng từ thanh toán mặc dù theo URR, chi nhánh không có nghĩa vụ kiểm tra chứng từ. Đối với các bộ chứng từ xuất trình theo L/C nhưng do có bất hợp lệ phải gửi theo chỉ thị nhờ thu thì cũng thực hiện theo quy trình này.

Chi nhánh đưa ra các điều kiện để chiết khấu bộ chứng từ nhờ thu hàng xuất rất chặt chẽ và chỉ có phòng quan hệ khách hàng thực hiện tờ trình xin ký duyệt từ Giám đốc chi nhánh.

Dịch vụ chuyển tiền:

Ngoài hai phương thức thanh toán tín dụng chứng từ và nhờ thu, BANGKOK BANK PCL, HCMC còn cung cấp dịch vụ chuyển tiền cho khách hàng. Đây cũng là một nghiệp vụ góp phần đáng kể vào nguồn thu phí và làm đa dạng thêm các loại hình thanh toán của chi nhánh.

Nhanh chóng, chính xác và thuận tiện nhờ mạng lưới đại lý rộng khoảng 1.500 ngân hàng đại lý và đường truyền Swift hoặc Telex, chi phí thấp... là những ưu thế giúp BANGKOK BANK PCL, HCMC thực hiện dịch vụ chuyển tiền cho khách hàng của mình.

BANGKOK BANK PCL, HCMC thực hiện các hình thức chuyển tiền với nhiều loại ngoại tệ khác nhau, nhằm thỏa mãn nhu cầu tốt nhất, thuận lợi nhất cho từng khách hàng. Việc chuyển tiền này phần lớn nhằm thanh toán tiền hàng cho các giao dịch ngoại thương. Phương thức chuyển tiền được thực hiện nhanh chóng và mức phí lại rẻ đã hỗ trợ cho hai phương thức tín dụng chứng từ và nhờ thu. Như vậy, với sản phẩm đa dạng, khách hàng ngày càng có nhiều cơ hội lựa chọn hình thức thanh toán nào là phù hợp nhất.

Theo thông thường khi trình bộ chứng từ, lệnh đòi tiền sẽ là hối phiếu ký phát cho người chịu trách nhiệm thanh toán. Ngày nay vai trò của hối phiếu đã bớt quan trọng. Nhiều bộ chứng từ không kèm hối phiếu vẫn được thanh toán bình thường nhưng bản thân thư tín dụng hay chỉ thị nhờ thu không phải là chứng từ ghi sổ để thanh toán tiền về mặt kế toán. Nghiệp vụ tín dụng chứng từ và nhờ thu chỉ được xem là kết thúc khi ngân hàng A đánh đi một bức điện thanh toán MT200 đúng theo chỉ dẫn (có thể dùng điện này thay giấy báo nợ) và ngân hàng B nhận được giấy báo có tương ứng qua điện MT202 hoặc MT910.

MT202 là một lệnh chuyển tiền thanh toán giữa các ngân hàng thông qua hoạt động đại lý của mình ở các nước. Vì vậy, việc lựa chọn ngân hàng thanh toán càng có nhiều đại lý thì càng giảm bớt chi phí giao dịch cho khách hàng.

Sự phát triển vượt bậc của ngành viễn thông và công nghệ điện tử, tạo bước đột phá trong thanh toán liên ngân hàng và liên quốc gia với hệ thống thanh toán bù trừ **CHIPS** (Clearing House Interbank Payment System) rồi mạng tài chính viễn thông liên ngân hàng toàn cầu (Society For Worldwide

Interbank Financial And Telecommunications) gọi tắt là **SWIFT**. Tổ chức SWIFT đã thiết kế các bức điện theo từng nhóm, mỗi nhóm với một đầu số từ 1 đến 9, sử dụng trong một lãnh vực riêng. Trong mỗi nhóm có nhiều loại điện, mỗi loại có công dụng riêng. Nội dung của mỗi bức điện được chia thành nhiều vùng với độ dài bị khống chế để tránh nội dung bị loãng với quá nhiều chi tiết lan man. Người soạn điện phải làm việc thật tập trung, diễn đạt cô đọng, gọn gàng, chính xác.

Như vậy với sự phát triển của công nghệ thông tin giúp cho việc giao dịch ngày càng nhanh chóng và chuẩn xác hơn. Trong đó hệ thống mạng đã thúc đẩy việc thanh toán được thực hiện nhanh, an toàn và bảo mật hơn.

2.2.2 Kết quả đạt được từ việc thực hiện hai phương thức tín dụng chứng từ và nhờ thu tại BANGKOK BANK PCL, HCMC:

Qua 15 năm hoạt động tại Việt Nam, BANGKOK BANK PCL, HCMC đã thu hút được một quy mô khách hàng tương đối.

Đối tượng khách hàng mà chi nhánh phục vụ không chỉ là doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài đến từ Thái Lan mà có cả doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài từ các nước khác, đặc biệt là các doanh nghiệp đến từ Trung Quốc, Đài Loan, Ấn Độ và một số doanh nghiệp trong nước...

Lĩnh vực hoạt động của các doanh nghiệp này rất đa dạng như: doanh nghiệp chế biến thực phẩm, sắt thép, vỏ xe, nhựa, bao bì, mỹ phẩm, kinh doanh sữa...

Quy mô hoạt động: đây là các doanh nghiệp có vốn đầu tư khá lớn, sản phẩm sản xuất ra để xuất khẩu là chủ yếu.

Chính sách khách hàng mà chi nhánh đang theo đuổi là chọn lọc khách hàng tiềm năng. Trong quy mô khách hàng mà BANGKOK BANK PCL, HCMC đang có, đối tượng chủ yếu là các doanh nghiệp ở các khu công nghiệp, khu chế xuất. Loại hình doanh nghiệp là các công ty trách nhiệm hữu hạn,

doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài hoạt động về ngành nông nghiệp, công nghiệp chế biến, chế biến thủy sản...

Dưới đây là doanh số mà chi nhánh đạt được trong thời gian vừa qua.

Tất cả số liệu được quy đổi sang USD theo tỷ giá hệ thống áp dụng vào ngày báo cáo.

Bảng 2.1 Tình hình mở L/C tại BANGKOK BANK PCL, HCMC.

Đơn vị tính: USD

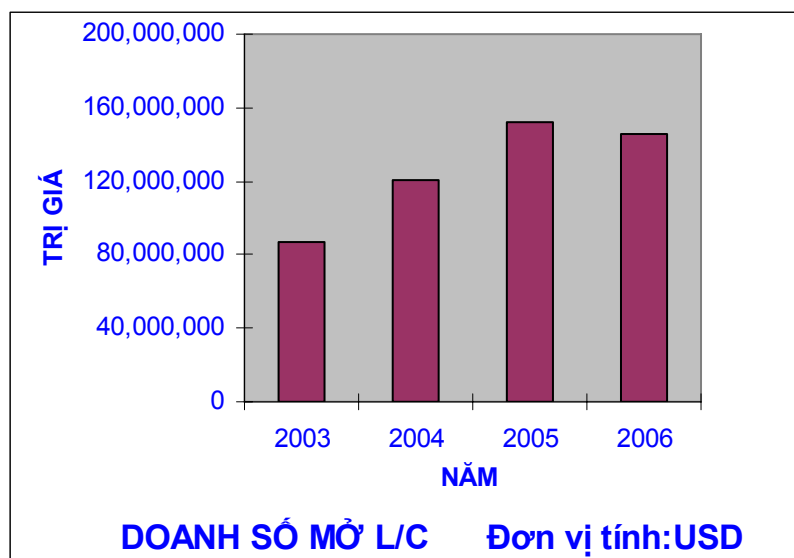
Năm	L/C phát hành	
	DOANH SỐ	% TĂNG/GIẢM
2003	86,667,136	100.00
2004	120,380,401	138.90
2005	152,500,891	126.68
2006	145,947,716	95.70

(Nguồn: Report to Head Office, 2003,2004,2005,2006)

BANGKOK BANK PCL, HCMC mở L/C cho khách hàng chủ yếu là L/C không hủy ngang (trả ngay, trả chậm), L/C chuyển nhượng và L/C xác nhận chiếm một tỷ lệ rất ít.

Khách hàng đến mở L/C tại chi nhánh chủ yếu là các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, các doanh nghiệp đến từ Thái Lan, Đài Loan, Trung Quốc... Các doanh nghiệp nhập khẩu nguyên vật liệu phục vụ ngành nông nghiệp chiếm khoảng 20-30% doanh số mở L/C, nhập khẩu nhựa chiếm 20%, nhập máy móc thiết bị chiếm 10%, còn lại là nhập khẩu nguyên vật liệu cho ngành may mặc, chế biến giấy...

Trước tình hình ngành may mặc có nhiều biến động, một số khách hàng của chi nhánh hoạt động trong ngành này đang thu hẹp quy mô hoạt động, điều này làm ảnh hưởng nhiều đến doanh số phát hành L/C tại chi nhánh.



Hình 2.1: Doanh số mở L/C tại BANGKOK BANK PCL, HCMC.

Bảng 2.2 Doanh số theo phương thức nhờ thu và tín dụng chứng từ nhập khẩu.
Đơn vị tính: USD

Phương thức	2004	2005	2006
Nhờ thu nhập khẩu	1,534,634	1,757,697	2,451,355
L/C nhập khẩu	120,380,400	152,500,890	145,947,715

(Nguồn: Report to Head Office, 2004, 2005, 2006)

Từ bảng số liệu này cho thấy: tình hình thanh toán theo phương thức nhờ thu tăng đáng kể. Năm 2006 tăng 39.46% so với năm 2005 và chỉ 3 tháng đầu năm 2007 đạt doanh số USD766,421.90 chiếm 31.27% kết quả đạt được của năm 2006.

Tất cả bộ chứng từ nhờ thu nhập khẩu mà chi nhánh nhận được là nhờ thu kèm chứng từ. Mặc dù quan hệ tin tưởng lẫn nhau khá cao, nhà xuất khẩu vẫn không sử dụng phương thức nhờ thu trơn vì bản chất rủi ro của phương

thức này. Tuy nhiên, từ tình hình thực tế, doanh số chuyển từ phương thức tín dụng chứng từ sang nhờ thu kèm chứng từ khá cao trong thời gian gần đây.

Doanh số thực hiện theo phương thức tín dụng chứng từ năm 2006 giảm so với năm 2005 là USD6,553,174.90, khoảng 4%. Con số giảm này có nhiều nguyên nhân. Thứ nhất, các doanh nghiệp đã tin tưởng lẫn nhau, chuyển từ phương thức tín dụng chứng từ sang phương thức nhờ thu với doanh số USD 1,143,200.6, khoảng 17%. Thứ hai, có hai doanh nghiệp chế biến thực phẩm rơi vào tình trạng nợ quá hạn, vượt hạn mức tín dụng nên không giao dịch với chi nhánh làm ảnh hưởng đến doanh số chung.

Trước tình hình này, để đạt được chỉ tiêu do Hội sở chính đưa ra là năm 2007 đạt 150% doanh số năm 2006, Giám đốc chi nhánh BANGKOK BANK PCL, HCMC đẩy mạnh hoạt động Marketing, tích cực tìm kiếm khách hàng mới. Kết quả thật đáng khích lệ qua 3 tháng đầu năm 2007. Khách hàng mới tăng 10%, doanh số đạt 34% doanh số thực hiện năm 2006.

Bảng 2.3 So sánh tình hình thực hiện của 3 phương thức thanh toán.

Đơn vị tính: USD

Năm Phương thức	2004		2005		2006	
	Trị giá	Tỷ trọng (%)	Trị giá	Tỷ trọng (%)	Trị giá	Tỷ trọng (%)
TTR	12,355,700	6.25%	13,300,459	5.09%	16,500,468	6.80%
L/C	182,180,901	92.19%	243,547,367	93.18%	220,280,859	90.76%
D/P-D/A	3,085,392	1.56%	4,518,497	1.73%	5,919,805	2.44%
Tổng cộng	197,621,993	100%	261,366,323	100%	242,701,132	100%

(Nguồn: Báo cáo của BANGKOK BANK PCL, HCMC cho Ngân hàng Nhà nước 2004,2005,2006)

Theo số liệu báo cáo ở trên thì phương thức tín dụng chứng từ có doanh số thực hiện cao nhất, luôn ở vị trí trên 90% tổng giá trị thực hiện dịch vụ thanh toán quốc tế của BANGKOK BANK PCL, HCMC. Thu nhập mang lại từ phương thức này chiếm 80% tổng thu nhập từ thực hiện 3 phương thức thanh toán trên. Với quan điểm phương thức nhờ thu có nhiều rủi ro nên BANGKOK BANK PCL, HCMC rất hạn chế trong việc thực hiện phương thức này làm cho thu nhập từ phí dịch vụ mang lại cũng không đáng kể.

Mặc dù có doanh số thực hiện cao nhưng phương thức tín dụng chứng từ cũng mang lại rủi ro cho ngân hàng đó là khoản nợ quá hạn chiếm 1.1% do khách hàng mất khả năng trả nợ cho chi nhánh trong khi ngân hàng đã thực hiện thanh toán bộ chứng từ hàng nhập theo L/C phát hành. Trong khi đó cho đến lúc này, phương thức nhờ thu không có trường hợp nào không thu được nợ.

Doanh số chuyển tiền thực hiện tại BANGKOK BANK PCL, HCMC chiếm tỷ lệ không cao so với phương thức thanh toán tín dụng chứng từ nhưng cao hơn phương thức nhờ thu. Tuy nhiên lại rất đa dạng về các loại ngoại tệ chuyển tiền đi. Với quan hệ đại lý rộng, phí dịch vụ rẻ là một lợi thế mà khách hàng có thể lựa chọn chi nhánh để được phục vụ.

Như vậy, có thể nói, khách hàng lựa chọn phương thức nào là tùy thuộc vào ý muốn của họ, vào mối quan hệ tin tưởng lẫn nhau giữa người mua và người bán, vào sự tiện ích, vào sự nhanh chóng và mức phí dịch vụ.

Trong mặt bằng mức phí hiện nay của các chi nhánh ngân hàng nước ngoài như HSBC, Chinatrust Commercial Bank...có thể thấy BANGKOK BANK PCL, HCMC đã áp dụng một biểu phí khá cạnh tranh, đơn giản. Chi nhánh không ban hành một chính sách phí quá chi tiết như các ngân hàng HSBC, Ngân hàng công thương Việt Nam...Tuy nhiên, nhằm duy trì khách hàng cũ và thu hút khách hàng mới để đảm bảo tính cạnh tranh và tạo mối quan hệ bền vững với các khách hàng có quan hệ giao dịch thường xuyên, chi nhánh còn theo đuổi chính sách phí dịch vụ hợp lý hơn, linh hoạt hơn, cũng như mức lãi suất ưu đãi cho riêng từng khách hàng như: giảm phí mở L/C còn 0.1%,

mức phí tối đa giảm từ USD500 còn USD300, lãi suất cho vay của chi nhánh thậm chí còn SIBOR+0.075% đối với một số khách hàng có doanh số giao dịch cao.

2.2.3 Các hạn chế chủ yếu trong thực hiện phương thức tín dụng chứng từ và nhờ thu tại BANGKOK BANK PCL, HCMC.

Nhìn chung, hoạt động thanh toán nhờ thu và tín dụng chứng từ tại BANGKOK BANK PCL, HCMC có phát triển qua các năm. Nhưng khi phân tích kỹ vẫn còn một số hạn chế ảnh hưởng đến sự phát triển của chi nhánh như:

2.2.3.1 Phạm vi hoạt động của chi nhánh còn bị bó hẹp về địa điểm giao dịch và quyền tự quyết trong kinh doanh:

BANGKOK BANK PCL, HCMC, theo luật các tổ chức tín dụng hiện hành, đang hoạt động với tư cách là một chi nhánh ngân hàng nước ngoài tại Việt Nam, quy định rằng chi nhánh không được phép mở điểm giao dịch ngoài địa điểm của chi nhánh ghi trong giấy phép hoạt động dưới bất cứ hình thức nào. Như vậy, quy định hiện hành đặt ra giới hạn để bảo hộ các ngân hàng thương mại nội địa, phân biệt đối xử giữa chi nhánh ngân hàng nước ngoài và ngân hàng thương mại nội địa.

Về phía Hội sở chính: chi nhánh chưa có sự độc lập cao trong hoạt động kinh doanh của mình. Hội sở chính là nơi quản lý, kiểm soát. Bất cứ sự thay đổi trong chính sách nhân viên, chính sách khách hàng, về quy trình, quy định liên quan đều phải có sự đồng ý của Hội sở chính. Như vậy chi nhánh sẽ gặp khó khăn trong việc nắm bắt các cơ hội kinh doanh mà lẽ ra chi nhánh đạt được.

2.2.3.2 Sản phẩm của chi nhánh đưa ra chưa có dấu ấn độc đáo.

Để tạo sự ưu thế cạnh tranh cho BANGKOK BANK PCL, HCMC so với ngân hàng khác, chi nhánh cần giới thiệu các sản phẩm đặc biệt hơn, mang lại nhiều lợi ích cho khách hàng hơn. Chi nhánh vẫn quen với phong cách làm

việc truyền thống mà chưa có sự bức phá, cải cách rõ rệt trong hoạt động. Thậm chí, trách nhiệm tìm khách hàng mới cũng bị bỏ quên. Khách hàng tìm đến chi nhánh qua sự giới thiệu của các khách hàng, điều này làm cho BANGKOK BANK PCL, HCMC mất cơ hội có được khách hàng tiềm năng. Đặc biệt trong giai đoạn cạnh tranh hiện nay, các ngân hàng nội địa cũng như ngân hàng nước ngoài đang gấp rút chiếm lĩnh thị phần thì đây quả là tồn tại lớn của chi nhánh.

2.2.3.3 Quy trình thực hiện phương thức tín dụng chứng từ và nhờ thu đơn điệu, quá cứng nhắc làm lỡ cơ hội kinh doanh:

- ***Quy trình thực hiện:***

Với mỗi phương thức thanh toán BANGKOK BANK PCL, HCMC chỉ đưa ra một quy trình thực hiện áp dụng chung mà chưa có quy trình riêng cho từng loại L/C: quy trình cho L/C chuyển nhượng, L/C xác nhận...

Việc áp đặt hạn mức tín dụng cho từng phương thức chưa thỏa đáng, đó là việc cho rằng rủi ro phát sinh từ phương thức thanh toán này hay phương thức thanh toán khác, từ đó, xây dựng hạn mức thanh toán theo từng phương thức đối với mỗi khách hàng như hiện nay là chưa thỏa đáng. Điều này dẫn đến khả năng phải từ chối hồ sơ khi giá trị bộ chứng từ chưa thanh toán được xuất trình theo phương thức nào đó đã vượt hạn mức dành cho phương thức ấy. Ví dụ như hiện nay, chi nhánh chỉ có hai khách hàng được cấp hạn mức chiết khấu bộ chứng từ nhờ thu hàng xuất khoảng USD1,000,000 trong khi doanh số nhờ thu xuất khẩu khá cao, như vậy chi nhánh đã bỏ qua cơ hội thu lãi chiết khấu đối với phương thức thanh toán này.

Việc chi nhánh từ chối chiết khấu bộ chứng từ có bất hợp lệ được xuất trình theo thư tín dụng cũng làm lỡ cơ hội kinh doanh khi chưa xác định là liệu nhà nhập khẩu có sẵn sàng chấp nhận bất hợp lệ và thanh toán không. Trong điều kiện đặc thù của Việt Nam, nguồn cung cấp năng lượng thiếu ổn định ảnh hưởng nặng nề đến quy trình sản xuất của các doanh nghiệp, cho nên việc

thường xuyên giao hàng trễ là dễ hiểu và khó tránh. Có nên chăng chi nhánh chấp nhận rủi ro để chiết khấu bộ chứng từ có bất hợp lệ để tăng doanh số cho vay và tăng thu nhập phí dịch vụ, lãi chiết khấu.

- ***Đội ngũ nhân viên trẻ, năng động, nhiệt tình nhưng thiếu kinh nghiệm*** nên thường giải quyết công việc một cách máy móc, theo quy trình, ít chịu tìm hiểu thực tế sâu hơn để giải quyết vấn đề vừa linh động vừa an toàn, tạo sự đồng cảm với khách hàng. Thậm chí hành động máy móc của họ gây thiệt hại cho khách hàng. Việc áp dụng quy trình một cách cứng ngắt làm khách hàng không hài lòng. Ví dụ, khách hàng làm thủ tục ký hậu vận đơn lập theo lệnh của chi nhánh, về cơ bản, hãng tàu/hãng hàng không giao hàng khi nhận được vận đơn gốc được ngân hàng ký hậu. Tuy nhiên, đối với một số khách hàng đặc biệt, hãng tàu/hãng hàng không chấp nhận vận đơn bản sao. Như vậy, nếu nhân viên từ chối ký hậu vận đơn bản sao theo đúng quy định ký hậu thì khách hàng sẽ chịu phí lưu kho, bảo quản hàng hóa... để chờ vận đơn gốc gửi về.

Mặt bằng trình độ nhân viên hiện nay của chi nhánh là tốt nghiệp đại học. Nhân viên mới được tuyển vào chiếm đa số, kinh nghiệm làm việc tại chi nhánh chưa có. BANGKOK BANK PCL, HCMC luôn coi trọng khách hàng, luôn đem lại sự hài lòng tốt nhất cho khách hàng vì sự gắn bó lâu dài với chi nhánh. Vì vậy rất cần sự linh hoạt trong giải quyết công việc.

Với phần lớn khách hàng của chi nhánh là người Hoa mà nhân viên có thể giao dịch bằng tiếng Hoa của chi nhánh không nhiều. Đặc biệt có một số khách hàng họ không muốn hoặc không thể sử dụng tiếng Anh, điều này gây cản trở rất nhiều trong giao dịch.

Chính sách lương bổng, đãi ngộ nhân viên chưa phản ánh đúng thực lực nhân viên. Điều này làm tăng mức độ thay đổi nhân viên. BANGKOK BANK PCL, HCMC có chính sách tăng lương hằng năm cho nhân viên là 6%, thưởng tối thiểu là 2 tháng lương, chưa có trường hợp tăng lương, thưởng khuyến khích nếu nhân viên có đóng góp tích cực cho chi nhánh. Với thời gian đào tạo

nhân viên mới như hiện nay là 4 tháng thì thật sự tình trạng thay đổi nhân viên thường xuyên như vậy gây ảnh hưởng rất lớn đến hiệu quả làm việc của phòng và ảnh hưởng đến kết quả thực hiện chung của cả chi nhánh.

- ***Chi nhánh chưa có sự phối hợp cao giữa các phòng ban trong thực hiện quy trình:***

Việc thực hiện các nghiệp vụ thanh toán quốc tế đòi hỏi phải có sự phối hợp đồng bộ giữa các phòng ban: phòng quản lý tín dụng, phòng quan hệ khách hàng, phòng thanh toán quốc tế, phòng xử lý số liệu... Tuy nhiên, hiện nay các phòng ban này thực hiện nhiệm vụ kiểm soát của mình một cách độc lập, khi có nghiệp vụ phát sinh, nhân viên phòng thanh toán quốc tế phải liên hệ kiểm tra với từng phòng ban, như vậy làm cho việc xử lý trở nên chậm chạp và khó kiểm soát.

Phòng quản lý tín dụng và phòng quan hệ khách hàng không cập nhật kịp thời các thông tin liên quan đến việc thay đổi hạn mức, lãi suất... của khách hàng dẫn đến việc tờ trình thẩm định của phòng thanh toán quốc tế bị sai, vượt thẩm quyền quyết định của phòng. Như vậy rủi ro cho ngân hàng có thể xảy ra.

- ***Công nghệ áp dụng tại chi nhánh chưa hoàn toàn tự động:***

Công nghệ áp dụng cho quy trình thanh toán ở phòng thanh toán quốc tế còn lạc hậu so với các chi nhánh ngân hàng nước ngoài khác trong địa bàn. Chi nhánh chưa có một chương trình vi tính bao quát hết các khâu của quy trình thanh toán. Cứ mỗi lần nghiệp vụ phát sinh, nhân viên phải lập bút toán bằng tay và tự nhập vào hệ thống quản lý chung của toàn hệ thống BANGKOK BANK PCL.

Hệ thống quản lý số liệu đưa ra kết quả không chính xác nếu số liệu lưu trữ đã qua hạn lưu trữ. Thời hạn lưu trữ lại quá ngắn vì thế nhân viên phải quản lý số liệu bằng chứng từ cho mỗi kỳ lưu trữ.

Chi nhánh chưa thiết lập một trang web riêng nhằm tiếp thị, giới thiệu BANGKOK BANK PCL, HCMC, chưa có một hệ thống thông tin công bố rộng rãi đến khách hàng, và khách hàng cũng không thể tra cứu sao kê tài khoản, hoặc số dư nợ vay trên mạng. Điều này gây khó khăn/mất nhiều thời gian khi doanh nghiệp muốn vay/mở L/C.

- ***Trì hoãn thanh toán trong khi bộ chứng từ hợp lệ:***

BANGKOK BANK PCL, HCMC cũng như các ngân hàng khác đều muốn tự bảo vệ cho mình nên không thể đứng ra thanh toán cho người xuất khẩu ngay khi nhận bộ chứng từ hợp lệ do ngân hàng bên bán xuất trình, mà phải nắm được các khoản thanh toán này từ người nhập khẩu. Điều này dẫn đến trường hợp bộ chứng từ xuất trình hợp lệ nhưng chậm thanh toán. Lý do nhà nhập khẩu không muốn thanh toán vì hoặc là hàng chưa về đến, hoặc là giá hàng hóa trên thị trường có biến động theo chiều giảm giá...

Mặt khác, để bảo vệ khách hàng của mình, chi nhánh phải chờ người mua nhận được hàng hóa, có nghĩa là hàng hóa được giao đúng như chứng từ thể hiện, thì mới tiến hành thanh toán theo chỉ dẫn thanh toán của ngân hàng xuất trình. Điều này làm ảnh hưởng đến uy tín của chi nhánh trong việc thực hiện nghĩa vụ thanh toán theo cam kết trong thư tín dụng.

- ***Các rủi ro phát sinh khi thực hiện phương thức tín dụng chứng từ và nhờ thu tại BANGKOK BANK PCL, HCMC:***

- Rủi ro phát sinh nợ quá hạn:

Phòng quan hệ khách hàng chưa thực hiện công tác thẩm định tình hình tài chính của doanh nghiệp một cách triệt để dẫn đến tình trạng cho phép doanh nghiệp mở L/C ở ạt trong khi khả năng trả nợ lại không có, làm cho các khoản vay thanh toán trở thành nợ quá hạn.

Ngoài ra, việc tài trợ cho nhà xuất khẩu qua chiết khấu bộ chứng từ hàng xuất đối với doanh nghiệp không có tài sản đảm bảo cũng làm tăng rủi ro phát

sinh nợ quá hạn khi bộ chứng từ không được thanh toán để chi nhánh thu hồi nợ vay chiết khấu.

- Rủi ro thiệt hại do nhà nhập khẩu không mua bảo hiểm:

Phòng thanh toán quốc tế chưa theo dõi sát sao, cũng như chi nhánh chưa có công cụ nào để theo dõi, việc nhà nhập khẩu mua bảo hiểm cho lô hàng nhập khẩu đối với các hợp đồng ngoại thương quy định bảo hiểm do người mua chịu. Trường hợp hàng hóa bị thất lạc, bị mất, bị rơi xuống biển...mà nhà nhập khẩu không mua/mua bảo hiểm không đủ giá trị lô hàng, lúc này chi nhánh chịu rủi ro hoàn toàn.

- Rủi ro do việc thất lạc chứng từ:

Rủi ro này có thể xảy ra do nhân viên thanh toán quốc tế bất cẩn giao nhầm bộ chứng từ hoặc gửi nhầm địa chỉ ngân hàng nhận làm ảnh hưởng đến thời gian nhận hàng, chất lượng hàng hóa và thời gian thanh toán.

- Rủi ro do soạn thảo L/C không chặt chẽ:

Nhân viên phòng thanh toán quốc tế có thể hiểu sai yêu cầu của nhà nhập khẩu khi soạn thảo L/C, nhầm lẫn hoặc thiếu dẫn chiếu các quy tắc áp dụng làm cơ sở để kiểm tra chứng từ.

2.2.4 Nguyên nhân làm hạn chế chất lượng thực hiện phương thức tín dụng chứng từ và nhờ thu của chi nhánh:

Việc khái quát lên các hạn chế đòi hỏi tìm ra được nguyên nhân mới mong giải quyết triệt để vấn đề và tạo bước phát triển. Tuy nhiên, trong một số trường hợp, người ta dễ phân định rạch ròi đâu là tồn tại, đâu là nguyên nhân đưa đến tồn tại. Trong một số tình huống khác, ranh giới phân định lại rất tương đối, khi một số sự việc vừa là tồn tại, vừa là nguyên nhân.

Sau đây luận văn trình bày một số nguyên nhân làm hạn chế chất lượng thực hiện phương thức tín dụng chứng từ và nhờ thu tại BANGKOK BANK PCL, HCMC.

- Chi nhánh chưa xác định đúng nguồn gốc của rủi ro liên quan đến các phương thức thanh toán:

Rủi ro trong thanh toán quốc tế phát sinh từ phía khách hàng ngay khi họ quyết định chọn đối tác để ký hợp đồng ngoại thương, còn rủi ro khi chọn phương thức thanh toán chỉ là chuyện phụ xuất hiện về sau. Thế nên, ngân hàng thẩm định khách hàng thật kỹ, để cấp cho mỗi khách hàng một hạn mức thanh toán quốc tế là hoàn toàn đúng đắn tránh được tình trạng không trực tiếp xuất nhập khẩu cho chính mình mà dựa vào thế độc quyền của mình, cho mượn tư cách pháp nhân để làm ủy thác cho người khác. Việc này rất phổ biến từ giữa thập niên 1980 đến cuối thập niên 1990, gây xáo trộn giao dịch ngoại thương, làm tăng chi phí lưu thông trong nền kinh tế một cách bất hợp lý.

Từ nhận thức chưa đúng về nguồn gốc gây ra rủi ro, việc phân định hạn mức thanh toán cho từng phương thức riêng biệt là máy móc, cứng ngắt, thiếu linh hoạt. Ngoài ra, chưa nhận thức được các phương thức thanh toán chỉ đơn thuần là các sản phẩm tài chính mà ngân hàng chào bán để khách hàng tùy chọn theo nhu cầu kinh doanh cá biệt của họ, qua đó ngân hàng thu được phí dịch vụ theo nguyên lý dịch vụ ngân hàng phải đáp ứng yêu cầu kinh doanh của khách hàng. Việc xây dựng hạn mức thanh toán theo từng phương thức theo dạng quản lý bằng quota để bảo hộ mậu dịch nội địa mang tính áp đặt đi ngược lại nguyên lý vừa nêu. Ở đây, ngân hàng bằng hạn mức do mình phân bổ, đẩy khách hàng đi vào quỹ đạo do mình đặt ra, bất kể quyền lợi riêng của họ (bị gò bó, chi phí cao,...) Điều này có thể tạo ra sự lệ thuộc của khách hàng vào ngân hàng nhưng không tạo sự gấn bó lâu dài về quyền lợi của đôi bên.

- Chi nhánh chưa quan tâm bồi dưỡng đúng mức đội ngũ nhân viên:

Đây là vấn đề huấn luyện, đào tạo nhân sự để theo kịp trình độ lành nghề trên thế giới và trong khu vực theo phong cách riêng của BANGKOK BANK PCL, HCMC. Và luôn là mối quan tâm của bất cứ cơ sở sử dụng lao động nào để đảm bảo năng suất và hiệu quả làm việc của nhân viên.

Tuy nhiên, tần suất nhân viên chi nhánh tham dự các lớp tập huấn rất khiêm tốn, chỉ có nhân viên nào có nhu cầu muốn đi học về nghiệp vụ liên quan mới được chi nhánh xem xét. Bên cạnh đó, do ít nhân viên nên việc cử tham dự các khóa học sẽ làm ảnh hưởng đến hoạt động tại chi nhánh.

Nhân viên được tuyển dụng vào với trình độ đại học, chuyên ngành liên quan đến nghiệp vụ mình công tác, trình độ ngoại ngữ từ bằng C, ưu tiên ứng viên biết tiếng Hoa. Với tiêu chuẩn này, nhân viên mới tuyển vào có nhiều ưu thế hơn so với nhân viên đã gắn bó lâu dài với chi nhánh từ trước. Tuy nhiên, kinh nghiệm thực tế họ còn nhiều thiếu sót. Thời gian đào tạo nội bộ cho một nhân viên mới là 4 tháng, như vậy là quá ít để có thể linh hoạt xử lý các tình huống.

- ***Môi trường pháp lý:***

Trong thời gian vừa qua pháp luật Việt Nam chưa cho phép BANGKOK BANK PCL, HCMC mở rộng quy mô hoạt động, pháp luật bảo hộ cho các ngân hàng nội địa như: ngân hàng trong nước được phép mở các địa điểm giao dịch dày đặt trên địa bàn trong khi chi nhánh ngân hàng nước ngoài thì không được mở địa điểm giao dịch ngoài địa chỉ đăng ký kinh doanh, chi nhánh ngân hàng nước ngoài không được phép mở tài khoản tiền gửi không kỳ hạn cho cá nhân là người Việt Nam, không được phép mở tài khoản tiết kiệm bằng USD và VND, được phép mở tài khoản tiền gửi không kỳ hạn cho cá nhân người Việt Nam và các tổ chức kinh tế không có vay vốn tại ngân hàng bằng VND nhưng bị khống chế ở mức 650% vốn được cấp.

Kết luận chương 2:

Với bộ máy gọn nhẹ và quản lý hiệu quả, BANGKOK BANK PCL, HCMC đạt được kết quả hàng năm đáp ứng chỉ tiêu của Hội sở chính đưa ra.

Khách hàng tìm đến Bangkok Bank PCL, HCMC không chỉ được cung cấp dịch vụ mà còn được sự nhiệt tình và chu đáo phục vụ của nhân.

Với dãy sản phẩm đơn giản, Bangkok Bank PCL, HCMC luôn tìm cách nâng cao chất lượng dịch vụ, nâng cao tinh thần làm việc nghiêm túc, và theo đuổi chính sách phí cạnh tranh nhằm mang lại cho khách hàng sự hài lòng và ngày càng gắn bó hơn với chi nhánh.

Tuy đạt được nhiều kết quả, chi nhánh vẫn còn tồn tại cần khắc phục trong thời gian tới. Dưới đây luận văn đưa ra một số giải pháp để nâng cao chất lượng cũng như phát triển hơn nữa các dịch vụ, phục vụ tốt hơn cho khách hàng BANGKOK BANK PCL, HCMC.

Chương 3: GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG PHƯƠNG TÍN DỤNG CHỨNG TỪ VÀ PHƯƠNG THỨC NHỜ THU TẠI BANGKOK BANK PCL, HCMC.



Dù BANGKOK BANK PCL, HCMC là chi nhánh ngân hàng nước ngoài, khi hoạt động trên lãnh thổ Việt Nam, chịu sự chi phối của luật pháp Việt Nam, ngân hàng này có ít nhiều đóng góp vào công cuộc phát triển kinh tế của Việt Nam.

Các giải pháp nâng cao chất lượng phương thức nhờ thu và tín dụng chứng từ tại ngân hàng gắn liền với các rủi ro và hạn chế được phân tích ở chương 2.

3.1 GIẢI PHÁP Ở BANGKOK BANK PCL, HCMC:

3.1.1 Tăng cường quản lý rủi ro trong thanh toán quốc tế.

Rủi ro khi thực hiện phương thức tín dụng chứng từ và nhờ thu tại BANGKOK BANK PCL, HCMC được trình bày ở chương 2 của luận văn. Để hạn chế các rủi ro phát sinh cũng như tăng cường phòng ngừa rủi ro từ việc thực hiện hai phương thức trên, luận văn đề ra các giải pháp như sau:

3.1.1.1 Đối với L/C nhập khẩu:

- ***Phát hành L/C:***

➤ Thẩm định tình hình tài chính nhà nhập khẩu là biện pháp có hiệu quả nhất để ngăn ngừa rủi ro, thể hiện bản chất của tín dụng chứng từ là hoàn toàn độc lập với hợp đồng và hàng hoá. Đặc biệt đối với L/C trả chậm, việc thẩm định thực trạng tài chính doanh nghiệp, phương án kinh doanh, kết quả kinh doanh cần phải được tôn trọng và thực hiện tốt. BANGKOK BANK PCL, HCMC cần thực hiện đúng hướng dẫn của Nhà nước và của Hội sở chính về việc mở L/C trả chậm. Trong điều kiện nền kinh tế nước ta hiện nay, mở L/C trả chậm là rất cần thiết.

➤ Tư vấn cho khách hàng về nội dung mở L/C sao cho vừa đảm bảo được quyền lợi của khách hàng vừa tránh bị nhà xuất khẩu từ chối hay yêu cầu tu chỉnh L/C nhiều lần. Điều này không chỉ có thể giảm phức tạp của L/C mà còn giảm được khối lượng công việc của nhân viên.

➤ Đối với khách hàng mới giao dịch với chi nhánh có yêu cầu mở L/C, khi quyết định mức ký quỹ cần phải xem xét vấn đề liệu ngân hàng có thu lại được một phần hay toàn bộ số tiền đã thanh toán từ việc bán hàng nếu nhà nhập khẩu bị phá sản. Các câu hỏi cần trả lời đó là:

- Nhà nhập khẩu sẽ là người chắc chắn sở hữu hàng hóa?
- Hàng hóa đảm bảo chất lượng và có thể bán được?
- Hàng hóa có dễ hỏng và giá cả có hay biến động?
- Hàng hóa có bị hư hại trong quá trình vận chuyển? nếu bị hư hại thì có bảo hiểm không? Và ngân hàng có quyền đòi tiền bảo hiểm không?
- Có sự thông đồng lừa đảo giữa nhà xuất khẩu và nhập khẩu, hậu quả có thể là hàng hóa sẽ không bao giờ được chuyển đi?

➤ Soạn thảo các điều khoản L/C:

- Phải chặt chẽ, rõ ràng.
- Dẫn chiếu các quy tắc áp dụng làm cơ sở cho việc kiểm tra chứng từ và thanh toán.

➤ Tuân thủ đúng theo những quy định của UCP đã dẫn chiếu vào L/C: phải thông báo cho ngân hàng chuyển chứng từ (hoặc ngân hàng chiết khấu) tất cả bất hợp lệ của bộ chứng từ trong 5 ngày làm việc của ngân hàng kể từ ngày nhận bộ chứng từ. Nội dung thông báo nêu rõ tất cả những bất hợp lệ được phát hiện vì đây là các bất hợp lệ toàn bộ và cuối cùng, không được bổ sung thêm sau này. Khi thông báo bất hợp lệ bộ chứng từ cần thông tin rõ là “tạm thời giữ bộ chứng từ và sẽ giao bộ chứng từ đối lấy sự chấp nhận bất hợp lệ của người mở nếu không nhận được chỉ thị nào khác từ phía ngân hàng xuất trình chứng từ”

➤ Xử lý kịp thời các bức điện đòi tiền đối với L/C cho phép đòi tiền bằng điện hoặc đối với L/C xác nhận.

- ***Thanh toán L/C:***

- Tuân thủ thời hạn kiểm tra chứng từ đúng UCP qui định.
- Theo dõi và yêu cầu khách hàng làm thủ tục thanh toán trong vòng 5 ngày làm việc đối với bộ chứng từ hợp lệ.
- Soạn thảo bức điện thanh toán một cách rõ ràng, phản ánh chính xác các thông tin như chỉ thị thanh toán của ngân hàng bên bán yêu cầu.
- Cần cập nhật liên tục sổ theo dõi thanh toán để tránh trường hợp thanh toán trùng lặp.

3.1.1.2 Đối với L/C xuất khẩu:

- ***Thông báo L/C và xử lý chứng từ:***

- Không nhận L/C bằng thư trực tiếp từ khách hàng vì rất khó kiểm tra được tính xác thực của L/C.
- Chi nhánh có thể nhận những tín dụng thư bằng điện (Telex, Swift) không đầy đủ và không rõ ràng do bị nhiễu sóng, hoặc do sơ suất, chi nhánh tính “mã test” sai, thậm chí không có “mã test”. Nếu gặp các trường hợp như vậy, phải yêu cầu ngân hàng phát hành gửi lại tín dụng thư đó hoặc cung cấp

“mã test” chính xác để kiểm chứng nhằm phòng ngừa gặp phải những tín dụng thư giả.

➤ Trường hợp ngân hàng phát hành yêu cầu thông báo tín dụng thư cho nhà xuất khẩu ở nước thứ ba không phải là ở Việt Nam, nếu chi nhánh không có khả năng hoặc không muốn thông báo những tín dụng thư kiểu như vậy, chi nhánh phải gửi quyết định của mình cho ngân hàng phát hành biết một cách nhanh nhất.

➤ Tư vấn những điểm bất lợi cho khách hàng, chú ý đến thời hạn xuất trình chứng từ, số lượng chứng từ xuất trình, theo dõi và thông báo cho khách hàng trình chứng từ đúng hạn....

➤ Nghiên cứu kỹ các điều khoản L/C vì về cơ bản nội dung L/C giống nhau nhưng rất đa dạng tùy theo từng ngân hàng và nước nhập khẩu. Đồng thời tuân thủ triệt để các điều khoản trong L/C và UCP 500 (600): rủi ro trong kinh doanh nói chung và trong giao dịch thanh toán quốc tế nói riêng là điều khó tránh khỏi nên phòng ngừa rủi ro là điều hết sức cần thiết cho cả ngân hàng và khách hàng. Tuy nhiên trong thực tế, làm thế nào để tránh là tùy vào cách của mỗi bên. Đối với ngân hàng một mặt phải luôn cải tiến quy trình nghiệp vụ, mặt khác cũng cần học hỏi kinh nghiệm lẫn nhau trong nội bộ ngân hàng, nâng cao trình độ hiểu biết về các vấn đề có liên quan đến nghiệp vụ của mình.

- ***Chiết khấu bộ chứng từ:***

➤ Để quyết định chiết khấu bộ chứng từ cần theo dõi tình hình kinh tế-chính trị của nước nhà nhập khẩu, uy tín nhà xuất khẩu, khả năng thanh toán của ngân hàng mở L/C, loại hàng hoá và mức độ rủi ro do biến động giá, mối quan hệ giữa nhà nhập khẩu và nhà xuất khẩu...

➤ Hiện nay, các ngân hàng đều giành quyền chiết khấu bảo lưu quyền truy đòi nhà xuất khẩu nếu bộ chứng từ không được ngân hàng mở thanh

toán. Do đó, cần nắm vững tình hình tài chính và khả năng thanh toán của nhà xuất khẩu giúp ngân hàng chiết khấu yên tâm hơn trong việc tài trợ doanh nghiệp làm hàng xuất khẩu.

➤ Để tránh rủi ro về chữ ký:

- Giá trị của chữ ký trên thương phiếu mà ngân hàng có thể nhầm lẫn khi chiết khấu đối với các cá nhân không trung thực. Vì vậy, ngân hàng lưu ý trước nhất đến tình hình tài chính của người phát hành, người chấp nhận hối phiếu.

- Thương phiếu hay hối phiếu nhiều lúc được lập mà không có mua hàng thực sự, phát hành một cách ngụy tạo do chính người phát hành hoặc có sự đồng lõa của người thứ hai để ngân hàng ứng tiền. Ngân hàng cần kiểm tra kỹ lưỡng và xác thực giá trị của thương phiếu.

➤ Để tránh rủi ro về khả năng thu hồi nợ chiết khấu:

- Đối với bộ chứng từ hợp lệ: chi nhánh có thể chiết khấu 100% trị giá bộ chứng từ. Điều này vừa làm tăng doanh số cho vay vừa tăng thu nhập từ lãi cho vay chiết khấu.

- Đối với bộ chứng từ có bất hợp lệ: chi nhánh không nên từ chối chiết khấu ngay mà sẽ xem xét đến các tiêu chuẩn trong việc quyết định chiết khấu bộ chứng từ đã nêu ở chương 2.

➤ Mở rộng đối tượng khách hàng có nhu cầu chiết khấu bộ chứng từ ngay cả bộ chứng từ nhờ thu hàng xuất bằng cách tư vấn, tìm hiểu nhu cầu vay chiết khấu của khách hàng; giảm lãi suất cho vay chiết khấu (áp dụng cho từng trường hợp khách hàng cụ thể)...

3.1.1.3 Đối với phòng thanh toán quốc tế.

➤ Thực hiện nghiêm túc quy trình thanh toán L/C xuất nhập khẩu, thanh toán theo phương thức nhờ thu (D/P, D/A).

➤ Xây dựng cẩm nang, hướng dẫn về chính sách khách hàng, quy trình thực hiện riêng cho từng loại L/C mà chi nhánh mở, biểu phí dịch vụ cạnh tranh hơn,..

➤ Tăng cường sự phối hợp với các phòng ban khác: phòng quản lý tín dụng, phòng quan hệ khách hàng, phòng xử lý số liệu... để kịp thời cập nhật các thông tin của khách hàng về hạn mức, lãi suất....

➤ Trưởng phòng thanh toán quốc tế nghiên cứu và phân tích các rủi ro thực tế phát sinh trong thanh toán quốc tế và thông báo cho nhân viên. Đây cũng là cách phòng ngừa rủi ro có thể xảy ra cho chi nhánh khi thực hiện hai phương thức trên.

3.1.1.4 Đối với phòng quản lý tín dụng và phòng quan hệ khách hàng:

Luôn cập nhật các thông tin về hạn mức tín dụng, các mức lãi suất ưu đãi, thời hạn cho vay, thay đổi chữ ký hữu quyền... trên chứng từ và cả trên hệ thống máy tính để phòng thanh toán quốc tế có cơ sở theo dõi và thông tin cho khách hàng kịp thời.

Phòng quan hệ khách hàng cần theo dõi chặt chẽ các khoản vay đến hạn thanh toán trong vòng 1 tuần, thông báo khách hàng để họ có thể kịp thời thanh toán đúng hạn tránh tình trạng khách hàng không chuyển tiền về kịp để thanh toán nợ vay mà phải chuyển sang nợ quá hạn.

3.1.1.5 Đối với phòng kế toán và xử lý số liệu:

Kịp thời cung cấp các số liệu báo cáo, tình hình phân loại nợ khách hàng và sao kê hàng tháng để nhân viên phòng thanh toán quốc tế cũng như khách hàng có thể theo dõi số dư nợ mỗi khi có nhu cầu mở L/C hoặc trả nợ vay trước hạn.

3.1.1.6 Đối với BANGKOK BANK PCL cần linh hoạt hơn trong quản lý hạn mức áp dụng cho khách hàng.

Như đã phân tích, BANGKOK BANK PCL, HCMC hiện nay quản lý hạn mức tín dụng cấp cho từng khách hàng riêng biệt. Hạn mức này do Hội sở chính cấp. Việc tăng hạn mức hay chấp nhận mức ký quỹ dưới 100% trị giá của L/C phải được Hội sở chính xét duyệt. Chi nhánh BANGKOK BANK PCL Hồ chí minh không được quyền quyết định. Điều này tốn nhiều thời gian làm cản trở hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Ngoài ra, việc xét duyệt các khoản vượt hạn mức có thể mở rộng đến 30% sẽ giúp chi nhánh gia tăng quyền quyết định đối với các khoản vay vượt hạn mức nhằm phục vụ khách hàng nhanh chóng hơn.

3.1.2 Tăng cường đào tạo, đãi ngộ đội ngũ nhân viên:

➤ Muốn trở thành nhân viên ngân hàng có năng lực trước hết cần hiểu biết về cơ chế hoạt động ngoại thương, các phương thức sử dụng trong thanh toán xuất nhập khẩu đặc biệt là phương thức tín dụng chứng từ, thông thạo nghiệp vụ tín dụng để phổ biến cho khách hàng Vì thế đòi hỏi tự nhân viên phải thường xuyên học tập để mở rộng tầm nhìn về hoạt động ngân hàng đối ngoại, để nắm bắt và hiểu biết về các chế độ, thể lệ nghiệp vụ ngân hàng nhất là nâng cao hơn về trình độ nghiệp vụ thanh toán quốc tế. Qua đó có thể phục vụ tốt, chính xác, tư vấn có hiệu quả cho khách hàng.

Việc đào tạo và bồi dưỡng nâng cao kiến thức để nắm vững và vận dụng vào thực tế các hoạt động xuất nhập khẩu một cách hữu hiệu là một nhu cầu cấp bách và thường xuyên từ cán bộ lãnh đạo đến nhân viên trực tiếp làm công tác thanh toán quốc tế.

➤ Chất lượng phục vụ khách hàng thể hiện ở các dịch vụ mà ngân hàng cung cấp cho khách hàng, phong cách phục vụ của nhân viên, tốc độ thực hiện dịch vụ... chính vì vậy, ngân hàng cần đào tạo đội ngũ cán bộ nhân viên kiện toàn đủ khả năng.

➤ Bồi dưỡng kiến thức pháp luật cho nhân viên ngân hàng: nhân viên không những nắm chắc pháp luật trong nước mà còn những qui định của UCP 500 (600) do Phòng thương mại quốc tế ban hành. Điều này giúp cho họ nhận thức được cái sai để né tránh đồng thời vững vàng, tự tin trong quá trình thực hiện nhiệm vụ của mình. Ví dụ: cho nhân viên tham gia các khóa huấn luyện ngắn hạn do Trường Đại học Ngoại thương tổ chức, nhận lời mời tham gia các buổi thảo luận của các Ngân hàng Wachovia, Deutsche bank...

➤ Chi nhánh tổ chức cho nhân viên luân chuyển vị trí công tác. Như vậy giúp nhân viên am hiểu nhiều nghiệp vụ liên quan, đồng thời giải quyết tình trạng thiếu nhân viên đảm trách khi nhân viên đó nghỉ phép hoặc được cử đi học.

Trong thanh toán quốc tế, mỗi một sai sót của khách hàng sẽ dẫn đến sự thiệt hại về tài chính. Vì vậy, ngân hàng trong vấn đề nâng cao chất lượng phục vụ còn phải hướng dẫn cho khách hàng hạn chế tối đa sự sai sót đó. Ví thế, phổ cập rộng rãi nghiệp vụ ngân hàng, một trong những nguyên nhân khiến thời gian giao dịch kéo dài là khách hàng lập sai chứng từ phải tốn công điều chỉnh. Niềm băn khoăn chung là làm sao cho mọi người đều biết qua các quy định về chứng từ của ngân hàng để lập chính xác tránh sai sót để rút ngắn thời gian giao dịch. Mặt khác, để tạo uy tín của mình đối với khách hàng, ngân hàng không chỉ cải thiện trong giao dịch quốc tế mà còn ở tất cả các hoạt động nghiệp vụ của mình.

➤ Tăng cường chính sách đãi ngộ nhân viên theo năng lực làm việc để tạo sự gắn bó lâu dài với chi nhánh, như thưởng thưởng kịp thời khi nhân viên có đóng góp tích cực, tổ chức các đợt tham quan ở các chi nhánh của Bangkok bank PCL ở nước ngoài...

➤ Cần có bộ phận theo dõi và cập nhật các thông tin về các ngân hàng trên địa bàn hoạt động để nhân viên có cái nhìn rộng hơn về vị thế của chi nhánh.

3.1.3 Hiện đại hóa công nghệ ngân hàng:

Trong những năm qua BANGKOK BANK PCL, HCMC đã trang bị được một hệ thống máy vi tính hiện đại và bước đầu nối mạng trên những khu vực và phạm vi nhất định. Tuy nhiên, so với hoạt động NH hiện đại thì vẫn còn khoảng cách biệt lớn. Hiện nay, chi nhánh chưa có dịch vụ tra soát sao kê tài khoản trên mạng, gây khó khăn cho các khách hàng khi họ phải đến nhận làm mất thời gian. Vì thế trong thời gian tới cần phải ưu tiên đầu tư hơn nữa vào lĩnh vực kỹ thuật thông tin viễn thông.

Cần tiếp tục đổi mới không ngừng hiện đại hoá trong quy trình thanh toán. Cần có những biện pháp lưu trữ tài liệu gọn gàng, dễ dàng tra soát và đảm bảo an toàn để đảm bảo số liệu chính xác trong báo cáo.

Trong quy trình nghiệp vụ của BANGKOK BANK PCL, HCMC còn tình trạng xử lý chứng từ nội bộ mất nhiều thời gian hơn khi xử lý giao dịch với nước ngoài. Vì thế, cần sớm cải tiến công nghệ thanh toán nội bộ, cải tiến quy trình nghiệp vụ.

3.1.4 Thực hiện chính sách khách hàng mở rộng.

➤ Ngân hàng phải chủ động tìm kiếm khách hàng để khách hàng tiềm năng trở thành khách hàng thực sự của ngân hàng. Phòng quan hệ khách hàng cần nâng cao công tác nghiên cứu, tìm hiểu, mở rộng mạng lưới khách hàng không chỉ trong các khu công nghiệp, khu chế xuất, mà còn một bộ phận khách hàng lớn mà BANGKOK BANK PCL, HCMC chưa tiếp cận là doanh nghiệp vừa và nhỏ, kinh doanh hàng thủ công mỹ nghệ, các doanh nghiệp ngành công nghiệp chế biến bao bì...

➤ Hoạt động Marketing ngân hàng sẽ làm tốt chính sách này. Việc nghiên cứu thị trường để đáp ứng nhu cầu và tìm kiếm những khách hàng mới là rất cần thiết trong cạnh tranh .

➤ Xây dựng quy trình chăm sóc khách hàng, chuẩn mực tác phong giao dịch, phục vụ khách hàng một cách văn minh, lịch sự, tận tình và chu đáo.

➤ Tư vấn khách hàng: công tác tư vấn khách hàng rất quan trọng nhất là đối với doanh nghiệp tham gia mua bán xuất nhập khẩu với phương thức tín dụng chứng từ. Công tác này không chỉ góp phần tạo mối quan hệ tốt với khách hàng mà còn tạo thiện cảm và sự dễ dàng cho công việc. Nhân viên phải thể hiện sự am hiểu của mình trong lĩnh vực cung ứng dịch vụ NH. Nhân viên thực hiện công tác tư vấn từ khâu mở L/C/ thông báo L/C, đến khâu thanh toán/ báo có cho khách hàng.

➤ Làm tốt công tác tiếp thị tại chỗ đối với khách hàng: tiếp thị ngay khi có L/C xuất, thông báo cho khách hàng, hướng dẫn khách hàng lập chứng từ phù hợp với quy định của L/C hoặc tư vấn tốt cho khách hàng mới mở L/C qua phòng thanh toán quốc tế.

Thực hiện dịch vụ này là dựa vào kỹ năng, kinh nghiệm của mỗi nhân viên, mục tiêu là tìm cách giúp đỡ khách hàng kinh doanh an toàn, bảo vệ được lợi ích của khách hàng và như vậy cũng đồng thời bảo vệ lợi ích của ngân hàng. Việc thực hiện hợp đồng mua bán ngoại thương là bước có vai trò quan trọng đối với hiệu quả kinh tế của thương vụ. Do đó rất cần dịch vụ tư vấn của ngân hàng. Về phía ngân hàng, muốn mở rộng loại hình dịch vụ này thì phải chủ động và hết lòng vì lợi ích của khách hàng.

➤ Phí dịch vụ cũng là vấn đề mà BANGKOK BANK PCL, HCMC phải quan tâm trong tình hình cạnh tranh gay gắt hiện nay. Ngân hàng khi nhận đóng vai trò là trung gian thanh toán và đảm bảo cho thanh toán sẽ thu phí dịch vụ. Trong thanh toán quốc tế, ngoài uy tín của ngân hàng, phí dịch vụ là một trong những yếu tố khách hàng chú ý đến nhiều nhất để quyết định trong việc lựa chọn ngân hàng mở L/C. Khi ngân hàng thực hiện nghiệp vụ này, ngân hàng đóng vai trò trung gian thanh toán cho hai bên nhập khẩu và

xuất khẩu, do đó sẽ thu một khoản lệ phí tương ứng dịch vụ mà ngân hàng cung cấp cho khách hàng. Đây là một trong những khoản thu nhập dịch vụ đáng kể trong trường hợp hoạt động thanh toán quốc tế được mở rộng và phát triển mạnh.

➤ Phí dịch vụ BANGKOK BANK PCL, HCMC có cải tiến theo tình hình cạnh tranh trên thị trường. BANGKOK BANK PCL, HCMC cần xây dựng chiến lược thu phí dịch vụ trên cơ sở tính toán đầy đủ hơn đảm bảo cạnh tranh được với ngân hàng khác, thu hút ngày càng nhiều khách hàng.

3.1.5 Tăng cường hoạt động tiếp thị, quảng bá nhãn hiệu BANGKOK BANK PCL, HCMC.

Phòng quan hệ khách hàng sẽ làm tốt công tác tiếp thị, quảng bá về chi nhánh để thu hút thêm khách hàng mới, mở rộng địa bàn hoạt động không chỉ trong khu chế xuất, khu công nghiệp.

BANGKOK BANK PCL, HCMC có thể tăng cường quảng bá về mình bằng cách xin phép thành lập trang web của chi nhánh, thông qua đó cập nhật các thông tin về các sản phẩm của mình, các ưu đãi dành cho khách hàng.

3.2 GIẢI PHÁP HỖ TRỢ THỰC HIỆN VÀ PHÁT TRIỂN PHƯƠNG THỨC TÍN DỤNG CHỨNG TỪ VÀ NHÒ THU TẠI BANGKOK BANK PCL, HCMC:

3.2.1 Chính phủ Việt Nam thực hiện đúng lộ trình như đã cam kết khi gia nhập WTO đồng thời tạo môi trường pháp lý để các ngân hàng thương mại cạnh tranh bình đẳng thực sự với nhau.

Cam kết về huy động tiền gửi bằng VND: các chi nhánh ngân hàng nước ngoài được nhận tiền gửi VND không giới hạn từ các pháp nhân. Việc huy động tiền gửi VND từ các thể nhân Việt Nam sẽ được nói lỏng trong vòng 5 năm theo lộ trình sau: ngày 01/01/2007: 650% vốn được cấp, ngày 01/01/2008:

800% vốn được cấp, ngày 01/01/2009: 900% vốn được cấp, ngày 01/01/2010: 1000% vốn được cấp và ngày 01/01/2011: hoàn toàn bình đẳng.

Đây là giải pháp hỗ trợ của Chính phủ tạo sự an tâm cho các chi nhánh ngân hàng nước ngoài tiếp tục hoạt động, mở rộng và gắn bó lâu dài ở Việt Nam, tạo sự cạnh tranh bình đẳng thật sự, không phân biệt đối xử giữa ngân hàng trong nước và chi nhánh ngân hàng nước ngoài.

3.2.2 Nhà nước cần sớm ban hành văn bản xác nhận UCP, URC làm cơ sở pháp lý giải quyết tranh chấp phát sinh khi thực hiện phương thức tín dụng chứng từ và nhờ thu.

UCP là tập quán quốc tế áp dụng toàn cầu, còn luật của quốc gia nào chỉ có giá trị trong nước đó. Thông thường luật quốc gia tôn trọng và ít khi trái ngược với thông lệ quốc tế nhưng không phải không có mâu thuẫn với UCP. Sự khác biệt giữa hai hệ thống pháp lý này tùy thuộc vào đặc thù từng nước, mức độ phát triển kinh tế và sự hoà nhập vào thế giới của nền kinh tế quốc gia đó.

Giao dịch thanh toán quốc tế có liên quan đến nhiều ngành nên cần có sự phối hợp chặt chẽ giữa các ngành hữu quan nhằm tạo ra sự nhất quán cho việc ban hành cũng như áp dụng và thi hành.

Nhờ thu và tín dụng chứng từ là những giao dịch riêng biệt trên cơ sở hợp đồng mua bán ngoại thương. Hiện nay, Việt Nam chưa có quy định nào chấp nhận UCP500 (600) hay URC525 làm cơ sở pháp lý. Vì vậy, các tranh chấp liên quan đến các phương thức nhờ thu hay tín dụng chứng từ sẽ được tòa án xử theo luật hiện hành của Việt Nam, điều này gây nhiều bất lợi cho ngân hàng. Do đó, Nhà nước cần sớm đưa ra những văn bản pháp lý cho giao dịch thanh toán xuất nhập khẩu. Mối quan hệ về nghĩa vụ và trách nhiệm giữa người mua, người bán và ngân hàng khi tham gia phương thức tín dụng chứng

từ hay nhờ thu cần được pháp lý hóa trên cơ sở luật pháp quốc gia và phù hợp với thông lệ quốc tế.

3.2.2 Rút ngắn thời gian thông quan hàng hóa đối với cơ quan hải quan:

Thủ tục rườm rà luôn gây khó khăn cho các doanh nghiệp kinh doanh xuất nhập khẩu. Do đó, Chính phủ cần đẩy mạnh hơn nữa việc thực hiện khẩu hiệu ‘một cửa một dấu’ một cách đồng bộ và toàn diện nhất là đối với các thủ tục thuế và hải quan.

Ngân hàng chỉ có trách nhiệm kiểm tra bề mặt chứng từ chứ không có trách nhiệm đảm bảo hàng hóa đúng như thỏa thuận. Vì vậy, để bảo vệ cho khách hàng của mình, chi nhánh thường không thực hiện thanh toán ngay mà chờ đến lúc khách hàng lấy được hàng, kiểm tra chất lượng, số lượng hàng hóa (tất nhiên chỉ trong khoảng thời gian quy định). Nếu thủ tục thông quan chậm, làm cản trở việc nhận hàng hóa, ảnh hưởng đến chất lượng hàng, khách hàng nhận hàng sau khi bộ chứng từ đã được thanh toán thì rủi ro (nếu có) xảy ra cho nhà nhập khẩu vì họ đã trả tiền cho hàng hóa không đúng yêu cầu.

Mọi hoạt động của các doanh nghiệp đều chịu sự điều tiết của các chính sách kinh tế, các văn bản pháp luật, cơ chế quản lý và điều hành của Nhà nước. Đối với hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu thì chịu ảnh hưởng mạnh mẽ của chính sách ngoại thương, thuế... Với chính sách kinh tế ổn định sẽ giúp doanh nghiệp yên tâm hơn trong việc ký kết hợp đồng ngoại thương.

3.2.4 Tăng cường sự hỗ trợ của Hội sở chính về vốn điều lệ, mạng lưới đại lý, rút ngắn thời gian duyệt hạn mức cũng như tăng tính độc lập cho chi nhánh.

Dưới sự hỗ trợ của Hội sở chính, BANGKOK BANK PCL, HCMC ngày càng có nhiều cơ hội tiếp cận với các ngân hàng lớn trên thế giới để mở rộng quan hệ đại lý. Việc nâng cấp chi nhánh một cách toàn diện, từng bước

cho chi nhánh mở rộng quyền tự kiểm soát, độc lập hơn trong việc quyết định tài trợ xuất nhập khẩu là yêu cầu cần thiết.

Rút ngắn thời gian ra quyết định hạn mức của Hội sở chính. Thực tế hiện nay, việc quyết định hạn mức áp dụng cho khách hàng được Hội sở chính quản lý chặt chẽ. Thời gian để duyệt một hạn mức mới hay tăng hạn mức cũ kéo dài đến 1 tháng. Điều này ảnh hưởng lớn đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Như vậy, Chi nhánh khó có thể giữ chân khách hàng trong khoảng thời gian này.

Với mức vốn điều lệ như hiện nay, chi nhánh bị hạn chế hoạt động bởi các chỉ tiêu an toàn vốn, chỉ tiêu trích lập dự phòng... khi chi nhánh tiếp cận nhóm khách hàng quy mô hoạt động lớn, cần một nguồn tài trợ lớn thì chi nhánh không thể đáp ứng được. Vì thế chi nhánh cần tăng vốn điều lệ và sự hỗ trợ từ Hội sở chính để mở rộng quy mô hoạt động cũng như tăng quy mô khách hàng.

Ban hành thêm quy trình thực hiện riêng cho mỗi dạng L/C và quy trình chiết khấu nhờ thu hàng xuất.

Tăng cường chính sách thưởng, lương bổng, đãi ngộ nhân viên cho phù hợp mặt bằng lương cạnh tranh của các ngân hàng trong địa bàn nhằm hạn chế việc thay đổi nhân viên. Chi nhánh hiện nay không được quyền quyết định mức lương cũng như các khoản thưởng.

3.2.5 Phát triển các dịch vụ đi kèm của phương thức tín dụng chứng từ và nhờ thu:

Trong phương thức tín dụng chứng từ, ngân hàng giữ thế chủ động ngay từ đầu quy trình nên có thể triển khai lồng vào đó nhiều dịch vụ khác như cho vay thanh toán, chiết khấu hối phiếu, bao thanh toán bộ chứng từ, chuyển tiền thanh toán...

Tăng cường và mở rộng đối tượng khách hàng cho vay tài trợ xuất khẩu ngay từ khi nhận L/C. Như vậy chi nhánh tiếp cận ngay từ đầu quy trình sản xuất của khách hàng và có thể cung cấp các dịch vụ tiếp theo sau đó như: hướng dẫn lập bộ chứng từ, kiểm tra chứng từ và chiết khấu.

Tăng cường cho vay thanh toán đối với L/C hàng nhập và cả nhờ thu hàng nhập bằng cách giảm lãi suất cho vay cho từng đối tượng khách hàng cụ thể. (Có thể SIBOR+1% đến 1.5%)

Trong phương thức nhờ thu ngân hàng không có thể chủ động mà chỉ là trung gian chuyển chứng từ/ thu hộ tiền nên chi nhánh có thể phát triển phương thức này để tăng thu tiền phí dịch vụ qua: thực hiện kỹ thuật xử lý thương phiếu, cụ thể là kỹ thuật chấp nhận, thậm chí nếu cần thiết có thể bảo lãnh trên hối phiếu.

Cho vay thanh toán kết hợp với bán ngoại tệ khi thực hiện thanh toán cho ngân hàng gửi chứng từ.

Tài trợ khâu thu mua nguyên vật liệu chế biến đối với khách hàng.

Với hối phiếu đã được chấp nhận (tốt hơn nữa là được bảo lãnh) ngân hàng có thể chiết khấu và nếu cần thì tái chiết khấu để tạo thanh khoản. Ngân hàng có thể bao thanh toán giá trị lô hàng xuất khẩu này. (Nghịệp vụ này BANGKOK BANK PCL, HCMC chưa có)

Kết luận chương 3:

Là thành viên của WTO, Việt Nam có nhiều cơ hội như thị trường rộng mở, đầu tư nước ngoài sẽ mạnh hơn, vị thế của Việt Nam trong quan hệ thương mại quốc tế được nâng cao. Đó là cơ sở tạo điều kiện cho Việt Nam tăng kim ngạch xuất khẩu, tranh thủ được sự hỗ trợ của các thành viên về đào tạo kỹ thuật tư vấn, xây dựng, nâng cao năng lực, cơ chế chính sách...

Đồng thời, Việt Nam cũng phải đối phó với những thách thức lớn, những cạnh tranh gay gắt trên mọi phương diện. Yêu cầu cần nâng cao chất lượng hàng hóa, dịch vụ, tiếp tục đổi mới cơ chế, phương thức quản lý, kinh doanh, tạo môi trường pháp lý phù hợp thông lệ quốc tế càng trở nên cần thiết hơn bao giờ hết.

Trước tình hình đó, BANGKOK BANK PCL, HCMC cũng đặt mục tiêu hoạt động đó là đạt các chỉ tiêu của Hội sở chính giao, đồng thời cải tiến quy trình hoạt động để mở rộng qui mô, giữ vững khách hàng cũ và khai thác các lợi thế sẵn có để thu hút các khách hàng mới đặc biệt là khách hàng vừa và nhỏ thanh toán xuất nhập khẩu. Điều này vừa tăng thu phí dịch vụ trong TTQT vừa gia tăng được kim ngạch thanh toán xuất nhập khẩu.

Với sự hỗ trợ của hệ thống pháp lý rõ ràng, các chính sách kinh tế ổn định và chính bản thân chính sách phát triển của chi nhánh, BANGKOK BANK PCL, HCMC sẽ tạo được một vị thế vững mạnh trong tương lai.

KẾT LUẬN:

Trên cơ sở vận dụng các lý luận về quản trị, về tài chính ngân hàng trong cơ chế thị trường, đồng thời vận dụng tổng hợp các phương pháp nghiên cứu, luận văn đã phân tích thực trạng vận dụng hai phương thức tín dụng chứng từ và nhờ thu tại BANGKOK BANK PCL, HCMC trong thời gian qua.

Bản thân phương thức nhờ thu không hẳn có nhiều rủi ro như chúng ta thường nghĩ. Nếu cả hai nhà xuất khẩu và nhập khẩu thực hiện phương thức này theo đúng tinh thần của phương thức là tăng cường vai trò tham gia của ngân hàng, thúc đẩy quá trình thanh toán nhanh hơn thì không xảy ra rủi ro đáng kể. Hiện nay, phương thức này vẫn tồn tại vì vẫn đáp ứng nhu cầu thanh toán của đa số khách hàng ở chỗ chi phí thanh toán rẻ và điều khoản quy định không rườm rà như phương thức tín dụng chứng từ

Phương thức tín dụng chứng từ tuy ra đời sau phương thức nhờ thu, bên cạnh có nhiều ưu điểm hơn ở chỗ tăng cường vai trò tham gia của ngân hàng, gia tăng sự đảm bảo thanh toán...nhưng vẫn có nhược điểm là phí và thủ tục phức tạp hơn. Việc sử dụng phương thức thanh toán nào là tùy vào mối quan hệ giao dịch, vào mức độ tin tưởng lẫn nhau của nhà xuất-nhập khẩu.

Trước tình hình cạnh tranh gay gắt hiện nay, BANGKOK BANK PCL, HCMC đặt mục tiêu hoạt động đó là đạt các chỉ tiêu của Hội sở chính giao, đồng thời cải tiến quy trình hoạt động để mở rộng qui mô, giữ vững khách hàng cũ và khai thác các lợi thế sẵn có để thu hút các khách hàng mới đặc biệt là khách hàng vừa và nhỏ thanh toán xuất nhập khẩu. Điều này vừa tăng thu phí dịch vụ trong TTQT vừa gia tăng được kim ngạch thanh toán xuất nhập khẩu.

Với sự hỗ trợ của hệ thống pháp lý rõ ràng, các chính sách kinh tế ổn định và chính bản thân chính sách phát triển của BANGKOK BANK PCL, BANGKOK BANK PCL, HCMC sẽ tạo được một vị thế vững mạnh trong tương lai.

Luận văn nêu rõ những thành quả của chi nhánh và đề xuất một số giải pháp nhằm khắc phục các tồn tại đang hạn chế bước phát triển của ngân hàng.

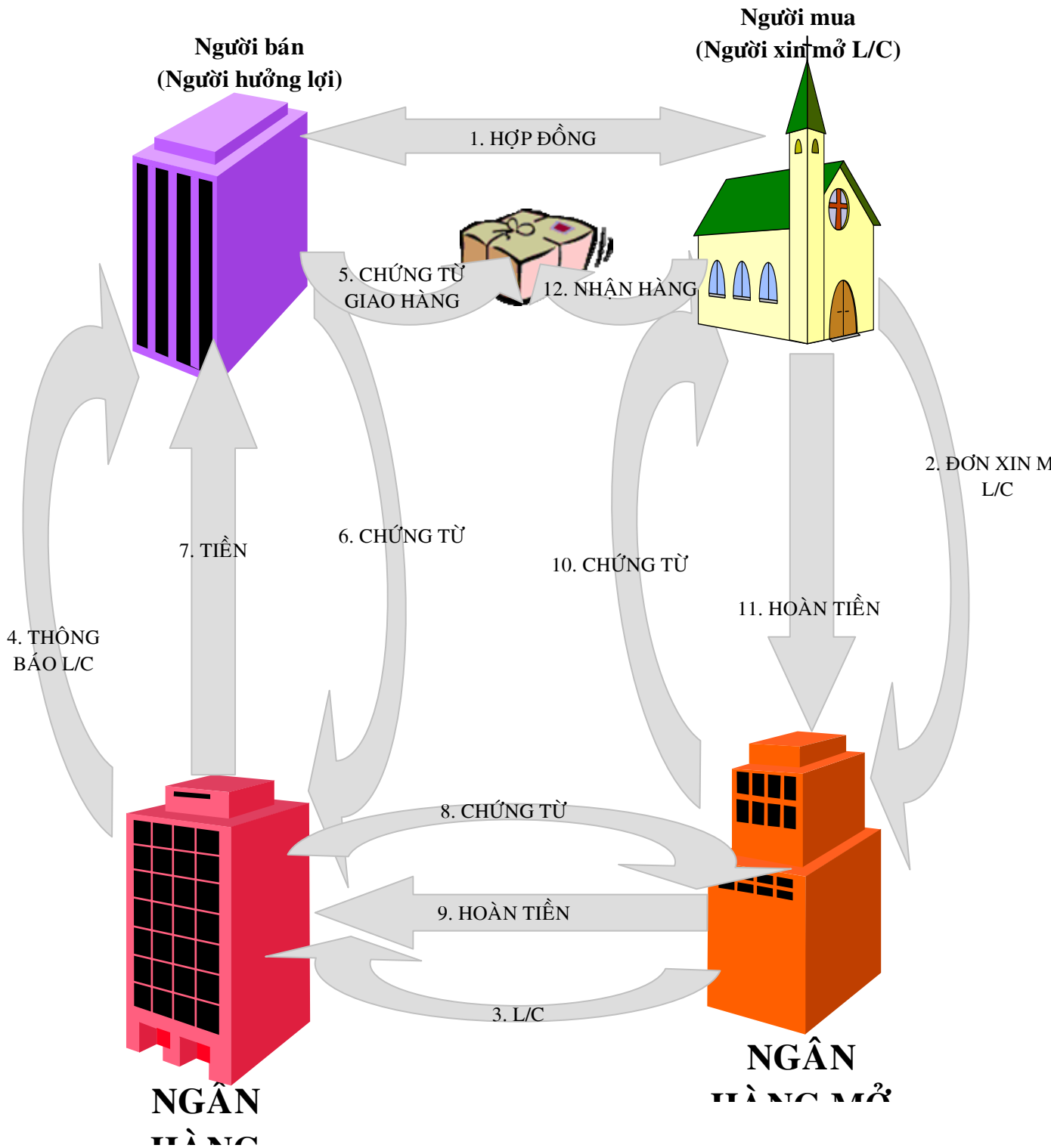
Luận văn kiến nghị:

1. Chính phủ Việt Nam thực hiện đúng lộ trình như đã cam kết khi gia nhập WTO đồng thời tạo môi trường pháp lý để các ngân hàng thương mại cạnh tranh bình đẳng thực sự với nhau.
2. Tăng thêm vốn điều lệ đồng thời phối hợp tốt với Hội sở chính để BANGKOK BANK PCL, HCMC mở rộng hoạt động.
3. Tăng cường quản lý rủi ro từ nhận thức cái gốc phát sinh rủi ro trong thanh toán quốc tế để phòng ngừa hữu hiệu.
4. Phát triển các dịch vụ đi kèm phương thức tín dụng chứng từ và nhờ thu.
5. Linh hoạt hơn khi quản lý các hạn mức thanh toán cấp cho khách hàng.
6. Tăng cường bồi dưỡng nghiệp vụ chuyên môn cho nhân viên để nâng cao hiệu quả lao động.
7. Tăng cường khâu quảng cáo để mở rộng thị phần.

Việt Nam được thế giới thống nhất đánh giá là một thị trường đầy tiềm năng, một nền kinh tế có nhiều khả năng phát triển mạnh. BANGKOK BANK PCL, HCMC tận dụng cơ hội này ra sao? Tương lai đang chờ.

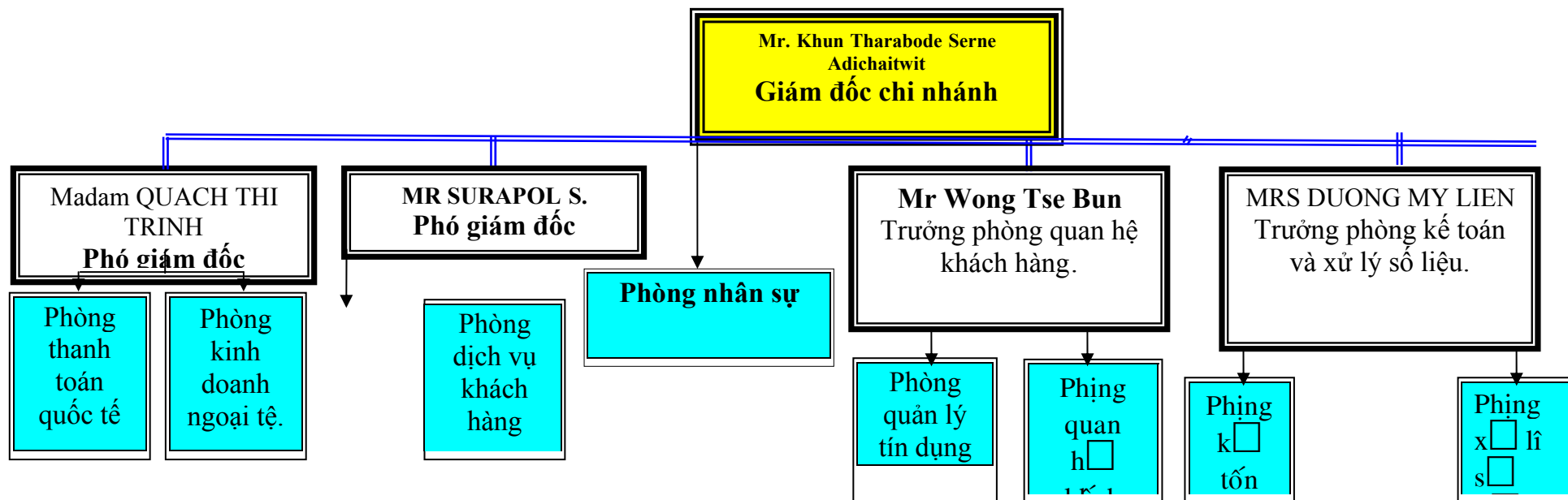
Phụ lục 1:
CHỨNG TỪ

QUY TRÌNH TỔNG QUÁT NGHIỆP VỤ TÍN DỤNG



Sơ đồ 2.1: Sơ đồ tổ chức BANGKOK BANK PCL, HCMC:

SƠ ĐỒ TỔ CHỨC
Bangkok Bank PCL, HCMC



Nguồn: Phòng nhân sự BANGKOK BANK PCL – chi nhánh Hồ chí minh

**BANGKOK BANK
PCL, HCMC**

HSBC

CHINATRUST

L/C XUẤT KHẨU:

- Thông báo thư tín dụng.	USD 20	- Thông báo sơ lược thư tín dụng: USD10 - Thông báo toàn bộ thư tín dụng: USD20 cho khách hàng có tài khoản tại ngân hàng, USD50 cho khách hàng có tài khoản tại ngân hàng.	USD 25
- Thông báo tu chỉnh thư tín dụng	USD 20	USD10 đối với khách hàng có tài khoản tại ngân hàng USD25 đối với khách hàng không có tài khoản tại ngân hàng	USD 20
- Chiết khấu bộ chứng từ:	- Dưới USD50,000: 0.25% (tối thiểu USD20) - USD50,000- USD1,000,000: 0.2% - Trên USD1,000,000: 0.15%	0.2% tối thiểu USD50	0.2% tối thiểu USD20
- Phí kiểm tra chứng từ	không thu phí	0.2% (tối thiểu USD50)	không thu phí

L/C NHẬP KHẨU

- Mở L/C	- Dưới USD50,000: 0.125%/tháng (tối thiểu USD20) + phí điện USD40 - USD50,000- USD1,000,000: 0.1%/tháng+ phí điện USD40 - Trên USD1,000,000: 0.075%/tháng+ phí điện USD40	0.1%/tháng + phí điện USD50	0.1%/tháng (tối thiểu USD25)
- Tu chỉnh	- Tăng tiền và gia hạn tính như khi mở L/C. + phí điện USD20 - Tu chỉnh khác :USD20 + phí điện USD20	- Tăng tiền và gia hạn tính như khi mở L/C. + phí điện USD25 - Tu chỉnh khác :USD25	- Tăng tiền và gia hạn tính như khi mở L/C. + phí điện USD20 - Tu chỉnh khác :USD25 + phí điện :USD20
- Thanh toán	- Dưới USD50,000: 0.2% (tối thiểu USD20) - USD50,000- USD1,000,000: 0.15%	0.15% (tối thiểu USD50)	0.2% (tối thiểu USD20)

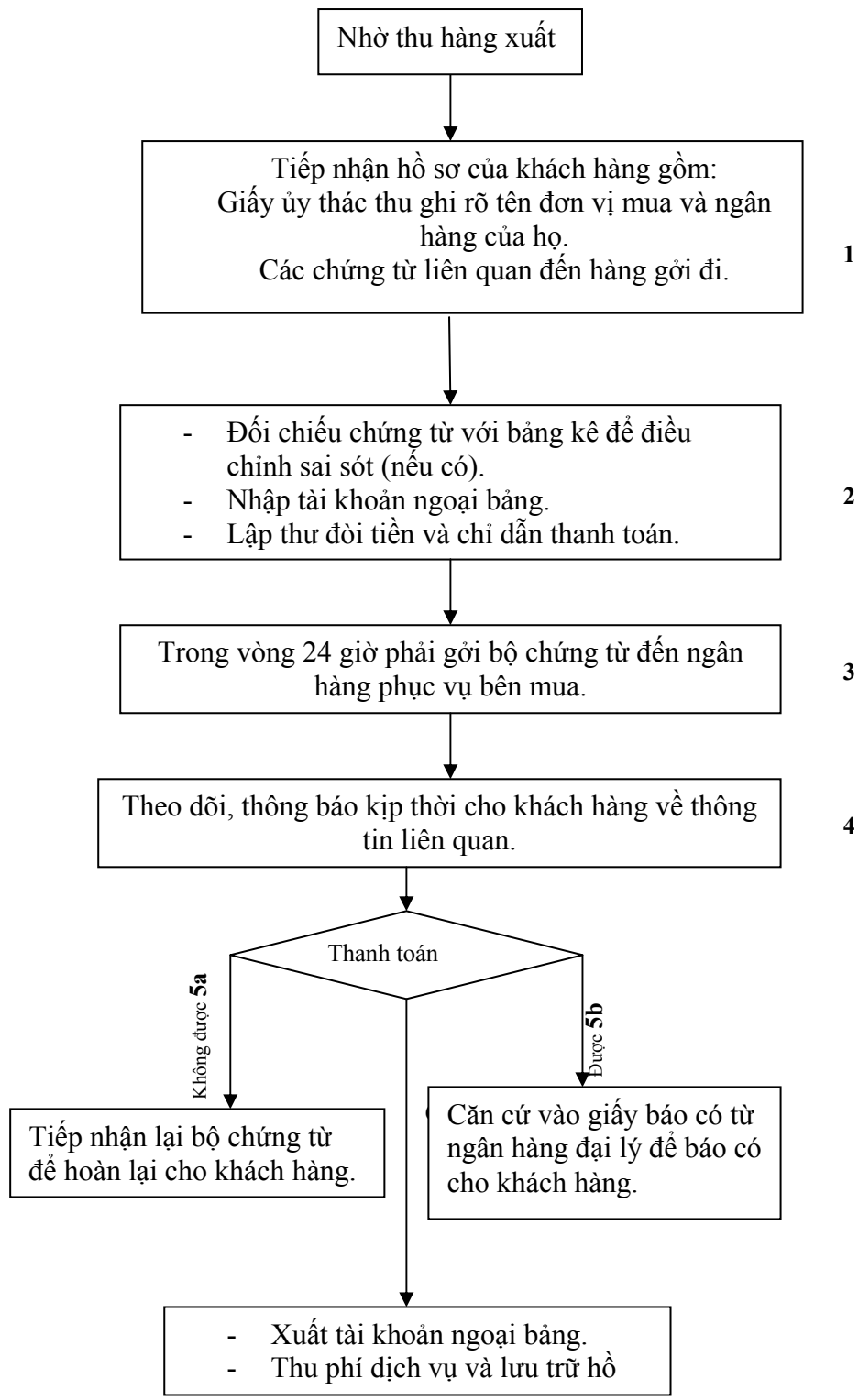
	- Trên USD1,000,000: 0.1%		
- Chấp nhận hối phiếu kỳ hạn	2%/năm (tối thiểu USD20)	1.5%/năm	1.2%/năm (tối thiểu USD20)
- Bảo lãnh nhận hàng	USD 50	0.1% (tối thiểu USD50)	USD 25
- Ký hậu vận đơn	không thu phí	USD 50	không thu phí
NHỜ THU XUẤT KHẨU:			
- Phí xử lý	0.2% (tối thiểu USD20, tối đa USD200)	0.3% (tối thiểu USD30, tối đa USD200)	0.2% (tối thiểu USD10, tối đa USD150) đối với nhờ thu trả ngay, 0.25% (tối thiểu USD15, tối đa USD150) đối với nhờ thu trả chậm.
NHỜ THU NHẬP KHẨU			
- Phí xử lý	0.2% (tối thiểu USD20, tối đa USD200)	0.25% (tối thiểu USD20)	0.2% (tối thiểu USD10, tối đa USD150) đối với nhờ thu trả ngay, 0.25% (tối thiểu USD15, tối đa USD150) đối với nhờ thu trả chậm.
- Phí thanh toán	USD 5	không áp dụng	không áp dụng

Đây là biểu phí chung của mỗi ngân hàng, tùy từng khách hàng mà ngân hàng có chính sách phí thích hợp.

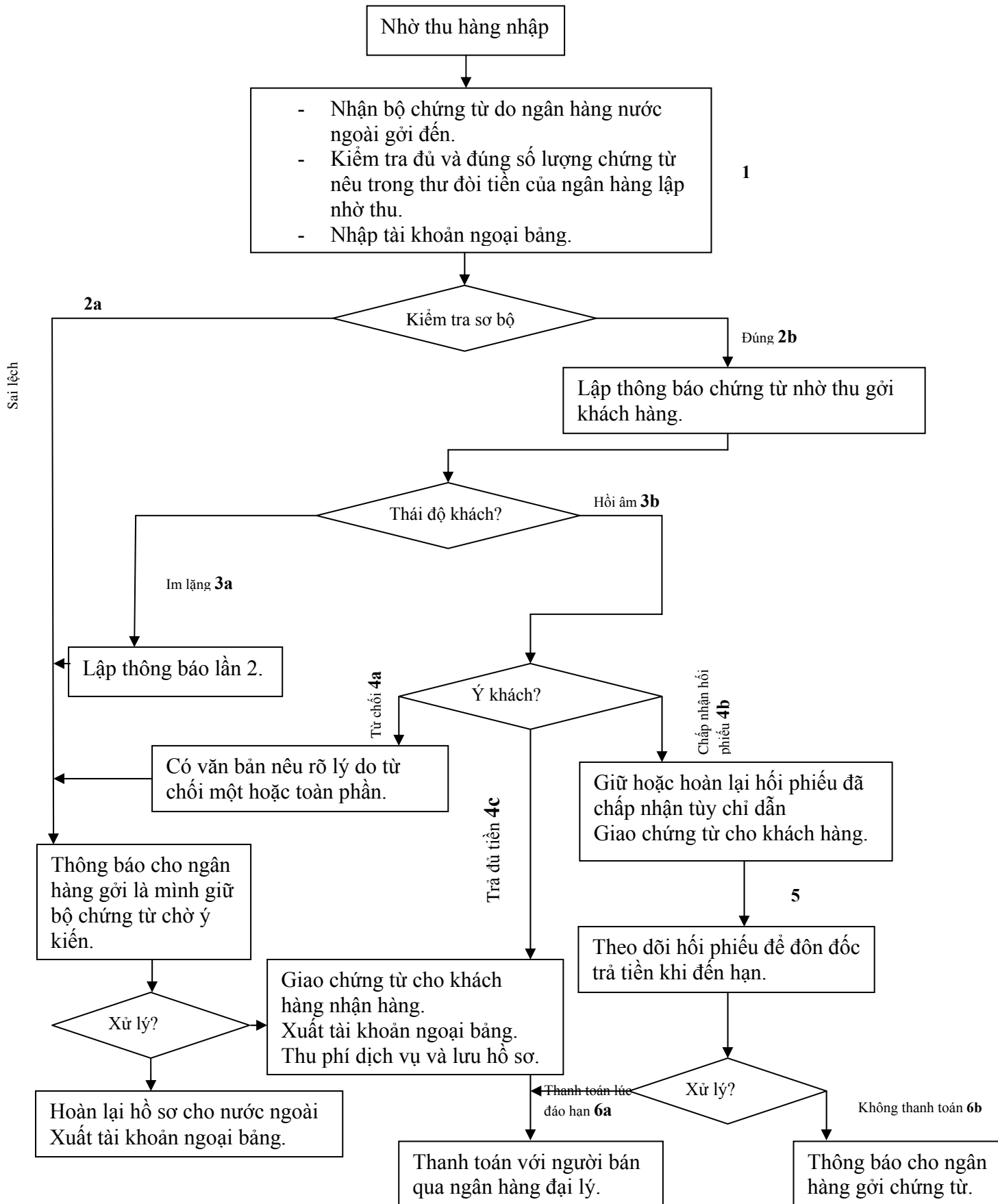
**BIỂU PHÍ THANH TOÁN QUỐC TẾ TẠI SỞ GIAO DỊCH II-
NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM**

I - BẢO LÃNH TRONG NƯỚC	Mức phí	Số tiền tối thiểu	Số tiền tối đa
1- Phát hành bảo lãnh :		100.000 đ/lần	
- Phần giá trị bảo lãnh không có ký quỹ	2% năm		
- Phần giá trị bảo lãnh có ký quỹ	1% /năm		
2- Sửa đổi tăng tiền , gia hạn		100.000 đ/lần	
- Phần giá trị bảo lãnh không có ký quỹ	2% /năm		
- Phần giá trị bảo lãnh có ký quỹ	1% /năm		
3- Sửa đổi khác	50.000 đ /lần		
4-Hủy bỏ bảo lãnh	200.000 đ /lần		
II- NHỜ THU			
A. NHỜ THU ĐI			
1. Gửi nhờ thu			
1.1 Gửi đi nước ngoài nhờ thu			
- 1 bộ chứng từ	5 USD /bộ		
1.2 Gửi đi trong nước nhờ thu :			
- 1 bộ chứng từ	3 USD /bộ		
2. Thanh toán nhờ thu			
2.1. Thanh toán nhờ thu gửi đi nước ngoài			
- 1 bộ chứng từ	0,175% trị giá báo có	10 USD	150 USD
2.2 Thanh toán nhờ thu gửi đi trong nước :			
-1 bộ chứng từ	0,15% trị giá báo có	5 USD	150 USD
2.3 Hủy nhờ thu theo yêu cầu của người nhờ thu	5 USD + phí phải trả NH nước ngoài		
2.4. Từ chối thanh toán nhờ thu	Theo thực tế phải trả		
B. NHỜ THU ĐẾN			
1. Nhận và thông báo nhờ thu đến			
1.1 Thông báo nhờ thu đến	10 USD / lần		
1.2 Nhận nhờ thu từ nước ngoài gửi đến			
- 1 tờ Séc thương mại	1 USD / tờ		
-1 bộ chứng từ	2 USD /bộ		
1.3. Nhận nhờ thu từ trong nước gửi đến	Miễn phí		
2.Thanh toán nhờ thu :			
2.1. Thanh toán nhờ thu từ nước ngoài gửi đến	0.2 %	5 USD	200 USD
2.2. Thanh toán nhờ thu trong nước gửi đến	0,15%	2 USD	200 USD
2.3. Hủy nhờ thu theo yêu cầu của người nhờ thu	10 USD +phí phải trả NH nước ngoài		
2.4. Từ chối thanh toán nhờ thu	Theo thực tế phải trả		
III- TÍN DỤNG CHỨNG TỪ			
1.Hàng xuất khẩu			
1.1.Thông báo tín dụng	15 USD		

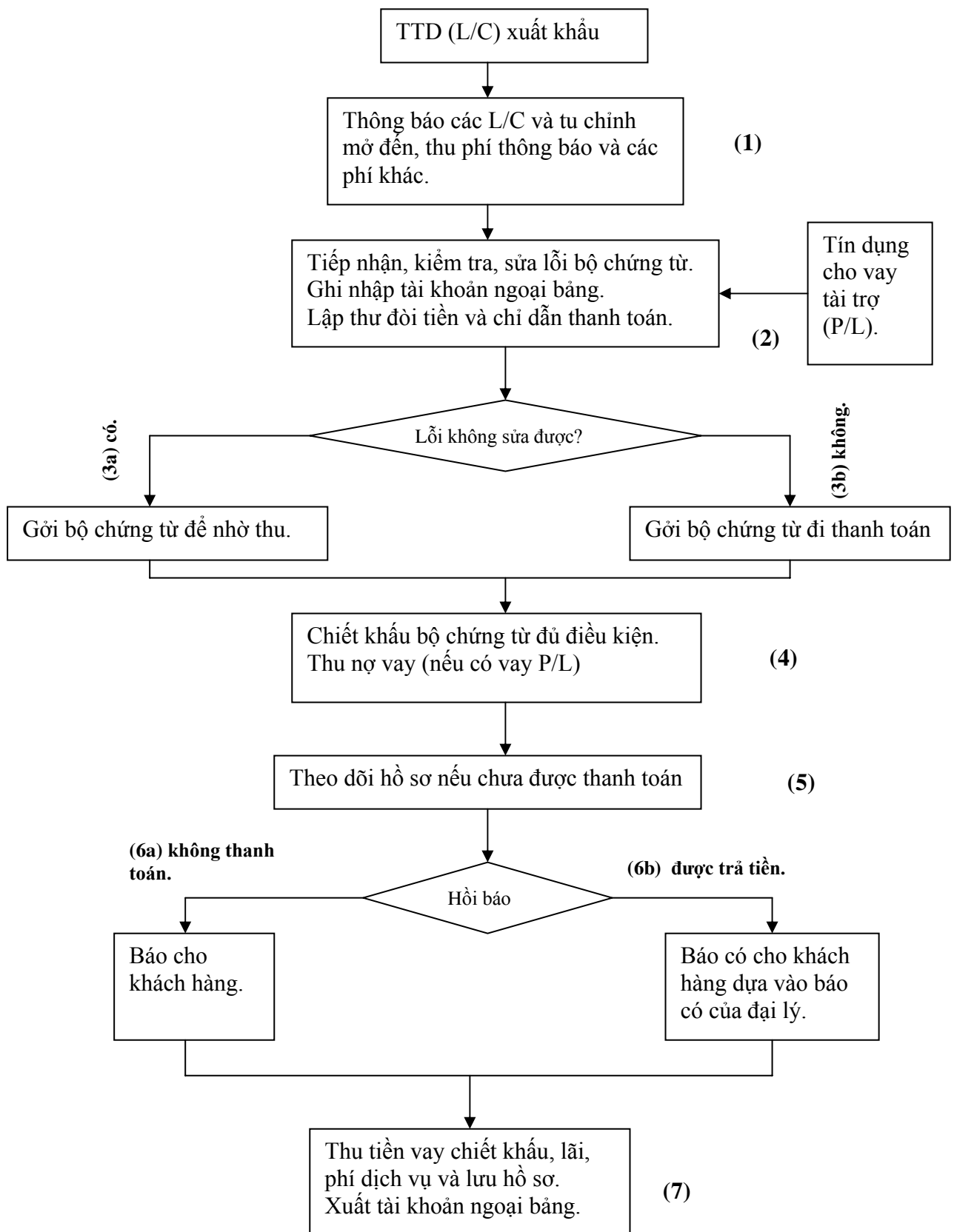
1.2. Thông báo sửa đổi	10 USD		
1.3. Thông báo thư tín dụng nhận từ NH khác NH phát hành	10 USD + phí phải trả theo yêu cầu của NH khác		
1.4. Thanh toán một bộ chứng từ	0,15%	10 USD	150 USD
1.5. Xác nhận L/C của Ngân hàng đại lý phát hành	Thu theo biểu phí áp dụng cho các NHDL (và theo thỏa thuận)		
1.6. Chuyển nhượng L/C			
- Trong nước	30 USD		
- Ngoài nước	40 USD		
2. Hàng nhập khẩu			
2.1. Phát hành thư tín dụng	0,1 %	20 USD	300 USD
2.2. Phát hành sửa đổi tăng tiền	0,1%	20 USD	300 USD
2.3. Phát hành sửa đổi khác	15 USD /lần		
2.4. Hủy thư tín dụng	15 USD /lần		
2.5. Chấp nhận Hối phiếu trả chậm(riêng đối với L/C trả chậm có thời hạn nhỏ hơn hoặc bằng 30 ngày sau ngày vận đơn thì áp dụng như L/C trả ngay)	1,2% /năm/ trị giá Hối phiếu(tính từ ngày chấp nhận đến ngày thanh toán)	20 USD	500 USD
2.6. Thanh toán một bộ chứng từ	0,2% / lần thanh toán	20 USD	400 USD
IV- BẢO LÃNH (NGƯỜI THỤ HƯỞNG Ở NƯỚC NGOÀI)			
1. Phát hành thư bảo lãnh			
- Đối với phần giá trị bảo lãnh có ký quỹ	1% / năm và theo thỏa thuận	50 USD	
- Đối với phần giá trị bảo lãnh không có ký quỹ	2% / năm và theo thỏa thuận	50 USD	
2. Sửa đổi thư bảo lãnh			
2.1 Sửa đổi tăng tiền, gia hạn	áp dụng như mục IV.1 đối với giá trị hoặc thời hạn tăng thêm		
2.2 .Sửa đổi khác	20 USD		
3. Thanh toán	0, 2%	30 USD	500 USD
4. Bảo lãnh hàng đổi hàng (thu trên tổng kim ngạch)	2% / năm		
5. Bảo lãnh nhận hàng (trong trường hợp chưa có vận đơn)	50 USD		
6. Thông báo thư bảo lãnh của ngân hàng nước ngoài	30 USD		
7. Thông báo sửa đổi thư bảo lãnh của ngân hàng nước ngoài	10 USD		
8. Tái bảo lãnh	Thu theo biểu phí áp dụng cho các NH đại lý		
9. Hủy thư bảo lãnh	20 USD		
VI. PHÍ CHUYỂN TIN QUA MẠNG SWIFT			
1.1 Trong nước :			
- Mở L /C + phát hành bảo lãnh	10 USD		
- Điện khác	3 USD		



Sơ đồ 2.5: Quy trình thanh toán nhờ thu xuất khẩu.



Sơ đồ 2.4: Quy trình thanh toán nhờ thu hàng nhập.



Sơ đồ 2.2: Quy trình thanh toán L/C xuất khẩu.

