

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



Nguyễn Thị Thanh Nga



TÊN ĐỀ TÀI:

**QUẢN LÝ RỦI RO TRONG CÁC PHƯƠNG THỨC
THANH TOÁN QUỐC TẾ TẠI SGDII- NHCTVN.**

Chuyên ngành: Kinh tế tài chính – Ngân hàng

Mã số: 60.31.12

LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ

NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC:

Tiến sĩ: Nguyễn Văn Thuận

Thành phố Hồ Chí Minh - Năm 2007

MỤC LỤC

Trang

LỜI MỞ ĐẦU

Chương I: TỔNG QUAN VỀ THANH TOÁN QUỐC TẾ (TTQT) VÀ RỦI RO TRONG CÁC PHƯƠNG THỨC TTQT.

1.1. Tổng quan về thanh toán quốc tế :	1
1.1.1. Khái niệm thanh toán quốc tế:	1
1.1.2. Vai trò của thanh toán quốc tế:	1
1.1.3. Vai trò của Ngân hàng trong thanh toán quốc tế:	3
1.2. Rủi ro trong các phương thức thanh toán quốc tế:	3
1.2.1. Phương thức chuyển tiền (Remittance):	6
1.2.1.1. Khái niệm phương thức chuyển tiền:	6
1.2.1.2. Rủi ro khi áp dụng phương thức chuyển tiền:	6
1.2.2. Phương thức ứng trước (Advanced payment):	6
1.2.2.1. Khái niệm phương thức ứng trước:	6
1.2.2.2. Rủi ro trong phương thức ứng trước:	7
* Rủi ro đối với nhà xuất khẩu:	7
* Rủi ro đối với nhà nhập khẩu:	7
1.2.3. Phương thức ghi sổ (Open account):	7
1.2.3.1. Khái niệm phương thức ghi sổ:	7
1.2.3.2. Rủi ro trong phương thức ghi sổ:	8
* <i>Rủi ro đối với nhà xuất khẩu:</i>	<i>8</i>
* <i>Rủi ro đối với nhà nhập khẩu:</i>	<i>8</i>
1.2.4. Phương thức nhờ thu (Collections):	8
1.2.4.1. Khái niệm Phương thức nhờ thu:	8
- Nhờ thu tron (Clean Collection):	9
- Nhờ thu kèm chứng từ (Documentary – Collection):	9
+ <i>Nhờ thu kèm chứng từ dạng D/P (Documents against payment):</i>	<i>9</i>
+ <i>Nhờ thu kèm chứng từ dạng D/A (Documents against Acceptance):</i>	<i>9</i>

1.2.4.2.	Rủi ro của phương thức nhờ thu:	9
1.2.4.2.1.	Rủi ro trong phương thức Nhờ thu trơn:.....	9
	* <i>Rủi ro chủ yếu thuộc về nhà xuất khẩu</i>	9
	* <i>Rủi ro đối với nhà nhập khẩu</i>	10
1.2.4.2.2.	Rủi ro trong phương thức Nhờ thu kèm chứng từ:	10
	* <i>Rủi ro đối với nhà xuất khẩu</i>	10
	* <i>Rủi ro đối với nhà nhập khẩu</i>	12
	* <i>Rủi ro đối với ngân hàng chuyển chứng từ</i>	13
	* <i>Rủi ro đối với ngân hàng xuất trình</i>	13
1.2.5.	Phương thức tín dụng chứng từ – Documentary Credit:.....	14
1.2.5.1.	Khái niệm phương thức tín dụng chứng từ:	14
1.2.5.2.	Các loại thư tín dụng:	15
	* <i>Thư tín dụng hủy ngang – Revocable letter of credit</i> :	15
	* <i>Thư tín dụng không hủy ngang – Irrevocable letter of credit</i>	15
	* <i>Thư tín dụng không hủy ngang miễn truy đòi – Irrevocable without resource letter of Credit</i> :.....	15
	* <i>Thư tín dụng chuyển nhượng – Transferable letter of Credit</i> :.....	16
	+ Khái niệm, quy trình nghiệp vụ tín dụng chuyển nhượng... 16	
	+ Rủi ro đối với thư tín dụng chuyển nhượng	17
	a) Rủi ro đối với nhà xuất khẩu là chủ yếu	17
	b) Rủi ro đối với ngân hàng chuyển nhượng.....	18
	* <i>Thư tín dụng giáp lưng – Back to back letter of Credit</i> :.....	18
	* <i>Thư tín dụng có điều khoản đỏ – red clause letter of Credit</i> :.....	19
	* <i>Thư tín dụng tuần hoàn – Revolving letter of Credit</i> :.....	19
	* <i>Thư tín dụng dự phòng (Standby Letter of Credit)</i> :.....	20
1.2.5.3.	Rủi ro trong phương thức Tín dụng chứng từ:.....	20
1.2.5.3.1.	Đối với nhà xuất khẩu:	20
1.2.5.3.2.	Đối với nhà nhập khẩu:	21
1.2.5.3.3.	Đối với ngân hàng:.....	22

**Chương II: THỰC TRẠNG QUẢN LÝ RỦI RO HOẠT ĐỘNG THANH
TOÁN XUẤT NHẬP KHẨU TẠI SGDII - NHCTVN.**

2.1. Thực trạng và rủi ro hoạt động xuất nhập khẩu tại Việt Nam:	26
2.1.1. Thực trạng hoạt động xuất nhập khẩu tại Việt Nam:	26
2.1.2. Rủi ro hoạt động xuất nhập khẩu tại Việt Nam:	39
2.2. Thực trạng quản lý rủi ro hoạt động thanh toán xuất nhập khẩu tại SGDII – NHCTVN:	42
2.2.1. Giới thiệu sơ lược về SGDII – NHCTVN:	42
2.2.2. Thực trạng hoạt động thanh toán xuất nhập khẩu tại SGDII – NHCTVN:	46
2.2.3. Nhận diện rủi ro trong hoạt động thanh toán xuất nhập khẩu tại SGDII – NHCTVN:	51
2.2.4. Nguyên nhân rủi ro hoạt động thanh toán xuất nhập khẩu tại SGDII – NHCTVN:	63
2.2.4.1. Nguyên nhân khách quan:	63
2.2.4.2. Nguyên nhân chủ quan:	64
+ Trong thanh toán NK:	64
+ Trong thanh toán XK:	66
2.2.5. Quản lý rủi ro hoạt động thanh toán xuất nhập khẩu tại SGDII – NHCTVN:	68

**Chương III: CÁC GIẢI PHÁP NHẪM QUẢN LÝ RỦI RO TRONG CÁC
PHƯƠNG THỨC TTQT TẠI SGDII- NHCTVN.**

3.1. Định hướng phát triển của SGDII – NHCTVN:	75
3.2. Các giải pháp cơ bản nhằm quản lý rủi ro các phương thức TTQT chủ yếu tại SGDII – NHCTVN:	79
3.2.1. Các giải pháp để quản lý rủi ro trong phương thức chuyển tiền:	79

3.2.2. Các giải pháp để quản lý rủi ro trong phương thức nhờ thu:.....	79
3.2.3. Các giải pháp để quản lý rủi ro trong phương thức tín dụng chứng từ:.....	81
3.2.3.1. Đối với L/C nhập khẩu:.....	82
3.2.3.2. Đối với L/C xuất khẩu:.....	89
3.3. Các giải pháp đồng bộ nhằm quản lý rủi ro các phương thức TTQT tại SGDII – NHCTVN:.....	92
3.3.1. Tại SGDII - NHCTVN:.....	92
3.3.1.1. Các giải pháp nâng cao doanh số thanh toán quốc tế đi đôi với tiêu chí an toàn.....	92
3.3.1.2. Xây dựng mô hình quản lý rủi ro mới trong thanh toán quốc tế.	94
3.3.1.3. Giảm rủi ro trong kiện tụng vi phạm thực hiện hợp đồng.....	96
3.3.1.4. Tránh những rủi ro quốc gia ảnh hưởng đến các phương thức TTQT:.....	98
3.3.1.5. Tập trung đầu tư đào tạo nguồn nhân lực phục vụ hoạt động TTQT.....	99
3.3.2. Những giải pháp hỗ trợ từ Chính phủ:.....	100
3.3.2.1. Không ngừng hoàn thiện hệ thống pháp lý , chính sách phát triển trong TTQT.	101
3.3.2.2. Tăng cường quản lý thị trường, giám sát hợp đồng kinh doanh.	102
3.3.2.3. Tăng cường các biện pháp quản lý kỹ thuật an toàn trong phạm vi toàn bộ nền kinh tế quốc dân.....	104
3.3.1.4. Cùng với bảo hiểm, Chính phủ phải là người tài trợ chính cho các biện pháp phòng ngừa hạn chế rủi ro, bồi thường tổn thất trong thanh toán xuất nhập khẩu.....	105
3.3.3. Những giải pháp hỗ trợ từ Ngân hàng Nhà nước:.....	105

KẾT LUẬN

CÁC TỪ VIẾT TẮT ĐƯỢC SỬ DỤNG TRONG LUẬN VĂN

TTQT	Thanh toán quốc tế
NH	Ngân hàng
L/C	Tín dụng thư (Letter of credit)
BCT	Bộ chứng từ
HH	Hàng hóa
NHPH	Ngân hàng phát hành
XK	Xuất khẩu
NK	Nhập khẩu
XNK	Xuất nhập khẩu
SGDII – NHCTVN	Sở Giao Dịch II – Ngân hàng Công Thương Việt Nam.

DANH MỤC CÁC BẢNG, BIỂU, HÌNH VÀ SƠ ĐỒ

Bảng 2.1 - Tăng trưởng kinh tế và thương mại quốc tế (trang 26).

Bảng 2.2 - Cán cân xuất nhập khẩu (Trang 27)

Bảng 2.3 - Tổng kim ngạch xuất nhập khẩu theo năm (Trang 29).

Bảng 2.4 - Tốc độ tăng kim ngạch XK một số mặt hàng (Trang 33)

Bảng 2.5 – Số liệu về tăng giảm kim ngạch mặt hàng nhập khẩu 6 tháng đầu năm 2007 so với cùng kỳ năm 2006 (Trang 35).

Bảng 2.6 - Phân tích tình hình doanh số thanh toán XNK từ năm 2001-2006 tại SGDII – NHCTVN (Trang 47).

Bảng 2.7 - Phân tích tình hình doanh số thanh toán XNK 5 tháng đầu năm 2007 tại SGDII – NHCTVN (Trang 49).

Bảng 3.1 - Kế hoạch phát triển thanh toán xuất nhập khẩu năm 2007 (Trang 76).

Bảng 3.2 - Kế hoạch phát triển thanh toán xuất nhập khẩu năm 2007 phân theo mặt hàng xuất nhập khẩu (Trang 77).

Bảng 3.3 - Bảng phân công nhiệm vụ các bộ phận trong mô hình quản lý rủi ro mới (Trang 96).

Biểu đồ 2.1- Kim ngạch xuất nhập khẩu và tỷ lệ nhập siêu (Trang 27)

Biểu đồ 2.2 - Tổng kim ngạch xuất nhập khẩu theo năm (Trang 30)

Biểu đồ 2.3 - Doanh số thanh toán quốc tế mậu dịch qua các năm (Trang 50)

Hình 1.1 - Sơ đồ các nghiệp vụ ngân hàng quốc tế (Trang 3)

Sơ đồ 1.1 - Quy trình nghiệp vụ tín dụng chuyển nhượng (Trang 16)

Sơ đồ 1.2 - Quy trình nghiệp vụ của L/C giáp lưng (Trang 18).

LỜI MỞ ĐẦU

Công cuộc đổi mới nền kinh tế Việt Nam theo hướng mở cửa, chủ động hội nhập quốc tế đã mang lại những thành tựu quan trọng, tạo ra thế và lực mới cho nước ta để tiếp tục hội nhập sâu sắc hơn vào nền kinh tế khu vực và thế giới. Báo cáo về phương hướng, nhiệm vụ phát triển kinh tế - xã hội 5 năm 2006 – 2010 nêu rõ “Đẩy mạnh hơn nữa hoạt động kinh tế đối ngoại, hội nhập kinh tế quốc tế sâu hơn và đầy đủ hơn với các thể chế kinh tế toàn cầu, khu vực và song phương”, “Củng cố và phát triển quan hệ hợp tác song phương tin cậy với các đối tác chiến lược; khai thác có hiệu quả các cơ hội và giảm tối đa những thách thức, rủi ro khi nước ta là thành viên Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO)”.

Trước yêu cầu đó, ngành tài chính ngân hàng cũng vào cuộc, mà biểu hiện đầu tiên là sự gia tăng không ngừng về mạng lưới hoạt động. Nhất là kể từ sau 01-04-2007 ngân hàng nước ngoài có thể thành lập ngân hàng con với 100% vốn đầu tư nước ngoài theo cam kết gia nhập WTO của Việt Nam. Điều đó có nghĩa là thị phần trên thị trường Việt Nam đã phân chia xong, muốn giữ tốc độ tăng trưởng 22-25% (trung bình ngành), các ngân hàng phải liên kết cạnh tranh với nhau để phát triển, đồng thời đảm bảo an toàn trong hoạt động kinh doanh của mình.

Ngày nay các ngân hàng hiện đại hoạt động đa năng nhằm tăng thu nhập không những từ các nghiệp vụ ngân hàng truyền thống, mà ngày càng mở rộng các nghiệp vụ ngoại bảng như kinh doanh ngoại hối, thanh toán quốc tế, bảo lãnh... Các hoạt động ngoại bảng mang lại thu nhập cho ngân hàng dưới dạng phí ngày một tăng không những về mặt số lượng mà cả tỷ trọng. Trong số các nghiệp vụ ngoại bảng, thì thanh toán quốc tế đối với các NHTM Việt Nam là nghiệp vụ quan trọng nhất, có tốc độ tăng trưởng mạnh, mang lại cho ngân hàng khoản thu phí ngày một

tăng; thông qua nghiệp vụ thanh toán quốc tế để chấp nối phát triển các nghiệp vụ khác như mua bán ngoại tệ, bảo lãnh, tài trợ xuất nhập khẩu, mở rộng quan hệ tài khoản, tín dụng...Do đó, nghiệp vụ thanh toán quốc tế có thể được xem là nghiệp vụ ngoại bảng đặc trưng cho các NHTM Việt Nam ngày nay.

Tuy nhiên, thanh toán quốc tế cũng như các hoạt động ngoại bảng khác, tiềm ẩn khá nhiều rủi ro vì sự phức tạp và đa dạng của yếu tố quốc tế đem đến; đặc biệt, khi một số người cho rằng hoạt động thanh toán quốc tế mang lại thu nhập hấp dẫn nhưng ngân hàng không hề phải bỏ vốn, càng làm cho họ chủ quan lơ là, bất chấp những rủi ro tiềm ẩn có thể xảy ra bất cứ lúc nào.

Vì vậy, việc nghiên cứu một cách có hệ thống các nội dung và biện pháp nhằm quản lý các rủi ro trong các phương thức thanh toán quốc tế để nâng cao hiệu quả hoạt động thanh toán quốc tế tại ngân hàng phù hợp với yêu cầu phát triển kinh tế đối ngoại là một nhu cầu khách quan và hợp với quy luật. Đề tài với tiêu đề “Quản lý rủi ro trong các phương thức thanh toán quốc tế tại SGDII – NHCTVN” hy vọng sẽ giải quyết các yêu cầu của vấn đề đặt ra.

1. Mục đích và ý nghĩa của đề tài:

Đề tài làm sáng tỏ vị trí và vai trò của thanh toán quốc tế trong nền kinh tế; các rủi ro thường gặp trong thanh toán quốc tế; đặc biệt đi sâu vào phân tích rủi ro các phương thức thanh toán quốc tế dưới góc độ các bên tham gia trong quá trình thanh toán xuất nhập khẩu. Trên cơ sở nhận dạng, phân tích, so sánh từ thực trạng sẽ rút ra những rủi ro trong hoạt động xuất nhập khẩu tại Việt Nam nói chung và tại SGDII – NHCTVN nói riêng. Căn cứ vào những tổng hợp rủi ro, cơ sở lý luận đã xây dựng và thực tiễn nghiên cứu, đề ra thêm những giải pháp nhằm quản lý những rủi ro trong các phương thức thanh toán quốc tế tại SGDII – NHCTVN một cách hiệu quả hơn.

2. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu:

Luận án sẽ tập trung nghiên cứu rủi ro đối với các bên tham gia trong các phương thức thanh toán quốc tế, mà chủ yếu là phương thức tín dụng chứng từ (lấy

SGDII – NHCTVN, một trong các ngân hàng quốc doanh lớn nhất Việt Nam hiện nay và có hoạt động thanh toán quốc tế khá mạnh trong thời gian qua làm điểm nghiên cứu).

Trên cơ sở phân tích thực trạng và rủi ro của hoạt động thanh toán quốc tế tại SGDII – NHCTVN nói riêng và hoạt động xuất nhập khẩu của Việt Nam nói chung, đề ra những quan điểm, những kiến nghị và những giải pháp nhằm quản lý rủi ro các phương thức thanh toán quốc tế tại SGDII – NHCTVN phù hợp với điều kiện nền kinh tế đối ngoại đa phương như chính sách, pháp luật, quy chế, nghiệp vụ, kỹ thuật, đào tạo và bồi dưỡng v.v...

3. Phương pháp nghiên cứu:

Luận văn sử dụng phương pháp đi từ cái chung đến cái riêng, tức là phân tích những rủi ro trong các phương thức thanh toán quốc tế của các bên tham gia trong quá trình thanh toán xuất nhập khẩu chung, sau đó phân tích đến những rủi ro trong các phương thức thanh toán quốc tế mà trọng tâm là phương thức tín dụng chứng từ tại SGDII – NHCTVN; ngoài ra, luận văn sử dụng phương pháp phân tích và tổng hợp hai chiều: đúc kết thành lý luận trên cơ sở thực tiễn để nghiên cứu và từ lý luận để xem xét và đề xuất có những ứng dụng phù hợp hơn trong thực tiễn.

4. Những điểm mới của luận văn:

- Hệ thống hóa đầy đủ lý luận, thực tiễn và phân tích, đánh giá các rủi ro liên quan đến những phương thức thanh toán quốc tế trong bối cảnh nền kinh tế hội nhập.
- Đề ra một số giải pháp nhằm tăng cường quản lý rủi ro hoạt động thanh toán xuất nhập khẩu nói chung và trong các phương thức thanh toán quốc tế nói riêng phù hợp với đường lối phát triển kinh tế đối ngoại của Đảng và Nhà nước ta.
- Ngoài ra, nhờ việc tìm hiểu những rủi ro trong các phương thức thanh toán quốc tế mà ta sẽ phát triển thêm nghiệp vụ tài trợ xuất nhập khẩu, cũng được xem là một trong những nghiệp vụ tiềm năng cần chú trọng và mở rộng phát triển trong điều kiện nền kinh tế hội nhập hiện nay.

5. Nội dung, bố cục luận văn:

a - Tên luận văn: “Quản lý rủi ro trong các phương thức thanh toán quốc tế tại SGDII – NHCTVN”.

b- Bố cục luận văn: Ngoài phần mở đầu và kết luận, luận văn được trình bày gồm có 3 chương sau:

CHƯƠNG I: TỔNG QUAN VỀ RỦI RO THANH TOÁN QUỐC TẾ VÀ RỦI RO TRONG CÁC PHƯƠNG THỨC THANH TOÁN QUỐC TẾ.

CHƯƠNG II: THỰC TRẠNG QUẢN LÝ RỦI RO HOẠT ĐỘNG THANH TOÁN XUẤT NHẬP KHẨU TẠI SGDII – NHCTVN.

CHƯƠNG III: NHỮNG GIẢI PHÁP NHẪM QUẢN LÝ RỦI RO TRONG CÁC PHƯƠNG THỨC THANH TOÁN QUỐC TẾ TẠI SGDII – NHCTVN.

Với một trở ngại là kiến thức hạn hẹp, lý luận tiếp cận thực tế chưa nhiều và sâu nên không thể tránh khỏi những khiếm khuyết, sai sót. Em mong vấn đề nghiên cứu này sẽ phần nào định hướng được trước mắt và lâu dài cho nghiệp vụ thanh toán quốc tế nhằm góp phần đẩy mạnh hoạt động ngân hàng nước nhà, đem lại sự giàu mạnh cho nền kinh tế Việt Nam trong bước đường hội nhập khu vực và thế giới./.

CHƯƠNG I:

**TỔNG QUAN VỀ
THANH TOÁN QUỐC TẾ
VÀ RỦI RO TRONG CÁC
PHƯƠNG THỨC TTQT.**

Chương I: TỔNG QUAN VỀ THANH TOÁN QUỐC TẾ (TTQT) VÀ RỦI RO TRONG CÁC PHƯƠNG THỨC TTQT.

1.1. Tổng quan về thanh toán quốc tế:

1.1.1. Khái niệm thanh toán quốc tế:

TTQT là việc chi trả các nghĩa vụ và yêu cầu về tiền tệ phát sinh từ các quan hệ kinh tế, thương mại, tài chính, tín dụng giữa các tổ chức kinh tế quốc tế, giữa các hãng, giữa các cá nhân của các nước khác nhau để kết thúc một chu trình hoạt động trong lĩnh vực kinh tế đối ngoại bằng các hình thức chuyển tiền hoặc bù trừ trên các tài khoản trong các ngân hàng.

TTQT là việc thực hiện các nghĩa vụ chi trả và quyền hưởng lợi về tiền tệ phát sinh trên cơ sở các hoạt động kinh tế và phi kinh tế giữa các tổ chức, cá nhân nước này với tổ chức, cá nhân nước khác, hay giữa một quốc gia với tổ chức quốc tế, thông qua quan hệ giữa các ngân hàng của các nước liên quan.

Qua khái niệm trên cho thấy, TTQT phục vụ cho cả hai lĩnh vực hoạt động là kinh tế và phi kinh tế, tuy nhiên trong thực tế giữa hai lĩnh vực hoạt động này thường kết hợp với nhau và không có một ranh giới rõ rệt. Do phạm vi thanh toán quốc tế rất rộng nên đề tài chỉ đề cập đến TTQT trong hoạt động kinh tế.

TTQT trong hoạt động kinh tế là việc thực hiện thanh toán trên cơ sở hàng hóa xuất nhập khẩu và cung ứng các dịch vụ thương mại cho nước ngoài theo giá cả của thị trường quốc tế. Cơ sở để các bên tiến hành mua bán và thanh toán cho nhau là hợp đồng ngoại thương.

1.1.2. Vai trò của thanh toán quốc tế:

TTQT có vai trò quan trọng đối với sự phát triển kinh tế của mỗi quốc gia, được thể hiện chủ yếu trên các mặt sau:

- a. Thúc đẩy và mở rộng hoạt động dịch vụ như du lịch, hợp tác quốc tế.

- b. Tăng cường thu hút kiều hối và các nguồn lực tài chính khác.
- c. Không chỉ có tác dụng thúc đẩy hoạt động xuất nhập khẩu hàng hóa và dịch vụ, mà còn thúc đẩy đầu tư nước ngoài trực tiếp và gián tiếp.
- d. Thúc đẩy thị trường tài chính quốc gia hội nhập quốc tế, mở rộng hoạt động sản xuất ra thị trường thế giới.

Với vai trò như vậy hoạt động kinh tế đối ngoại khó mà có thể tồn tại và phát triển được nếu không có hoạt động TTQT. Hoạt động ấy càng “nhanh chóng, an toàn, chính xác” sẽ giải quyết được mối quan hệ lưu thông hàng hóa – tiền tệ giữa nhà nhập khẩu và nhà xuất khẩu càng thuận lợi và có hiệu quả.

Trong xu thế toàn cầu hóa các hoạt động mậu dịch và tài chính hiện nay, người ta thể chế hóa một số nghiệp vụ TTQT. Một số luật chủ yếu chi phối hoạt động của TTQT như sau: Phòng thương mại quốc tế (ICC) đã ban hành “quy tắc và thực hành thống nhất về tín dụng chứng từ” gọi tắt là UCP. UCP500 áp dụng từ ngày 1-1-1994 và được sửa đổi thành UCP 600 đã được áp dụng chính thức vào ngày 1-7-2007, đóng vai trò là hành lang pháp lý cho mọi giao dịch quốc tế của Ngân hàng và nền thương mại thế giới; “Quy tắc thống nhất về hoàn trả tiền hàng theo tín dụng chứng từ” gọi tắt là URR (bản 525 áp dụng từ 1-7-1996) và đối với nghiệp vụ nhò thu, phòng thương mại quốc tế đã soạn thảo “Quy tắc thống nhất về nghiệp vụ nhò thu” gọi tắt là URC (bản đầu tiên 1956 bản 522 áp dụng từ 1-1-1996 là bản mới nhất); ngoài ra còn có các luật chi phối hoạt động TTQT: luật thống nhất về hối phiếu và kỳ phiếu Công ước Geneve 1930... ngoài ra để tạo điều kiện thực thi thuận lợi và có hiệu quả cho Công ước Geneve đồng thời bảo vệ lợi ích cho nhà nước, quyền và lợi ích hợp pháp của tổ chức cá nhân tham gia quan hệ thương phiếu Ủy Ban Thường vụ Quốc hội đã ra pháp lệnh số 17/1999/PL-UBTVQH, ngày 24 tháng 12 năm 1999, ngày 10 tháng 12 năm 2003 Chính Phủ cũng đã đưa ra Nghị Định số 159/2003/NĐ-CP về cung ứng và sử dụng Séc tạo một bước thông thoáng mới và đa dạng hơn cho công cụ thanh toán trong hoạt động TTQT .

Cơ sở hình thành hoạt động TTQT là hoạt động ngoại thương, và hoạt động thanh toán được thực hiện qua hệ thống ngân hàng, vì vậy khi nói đến TTQT là nói đến hoạt động thanh toán của ngân hàng thương mại.

1.1.3. Vai trò của Ngân hàng thương mại (NHTM) trong thanh toán quốc tế:

Trong thương mại quốc tế, không phải lúc nào các nhà xuất khẩu, nhà nhập khẩu cũng có thể thanh toán tiền hàng trực tiếp cho nhau, mà thường phải thông qua cầu nối trung gian thanh toán là các NHTM với mạng lưới chi nhánh và hệ thống ngân hàng đại lý rộng khắp toàn cầu.

Sự phát triển của công nghệ điện tử là bước đột phá trong thanh toán liên ngân hàng và liên quốc gia với hệ thống CHIPS (clearing house interbank payment system) rồi mạng tài chính viễn thông liên ngân hàng toàn cầu gọi tắt là SWIFT (society for world wide interbank financial telecommunication). Với tốc độ nhanh, chính xác cao cùng với việc cung cấp hoàn hảo các loại hình dịch vụ kỹ thuật và tài chính, ngân hàng đã hỗ trợ tốt các hoạt động thanh toán XNK của các tổ chức ở những nước khác nhau dễ dàng hơn, tiện lợi hơn, chính xác và nhanh chóng hơn, đảm bảo quyền lợi hai bên.

Sau đây là sơ đồ về các hoạt động của nghiệp vụ ngân hàng Quốc Tế, các nghiệp vụ này gắn bó với nhau và góp phần hình thành nên hoạt động TTQT.



Hình 1.1 – Sơ đồ các nghiệp vụ ngân hàng quốc tế

1.2. Rủi ro trong các phương thức thanh toán quốc tế.

Theo từ điển Tiếng Việt – Nhà xuất bản Khoa học xã hội, 1988 – Danh từ “Sự rủi ro” được giải thích là “Điều không lành, không tốt, bất ngờ xảy ra”. Theo tôi, đây là khái niệm chung nhất về sự rủi ro. Trong đời sống kinh tế, danh từ “rủi ro” (tiếng Anh là Risk, tiếng Pháp là Risque) đã được rất nhiều học giả và nhà kinh tế trên thế giới quan tâm nghiên cứu, được định nghĩa theo nhiều cách khác nhau.

Frank Knight – một học giả người Mỹ đầu thế kỷ 20 định nghĩa “Rủi ro là sự bất trắc có thể đo lường được”.

Allan Willet trong tài liệu định nghĩa “Rủi ro là sự bất trắc cụ thể liên quan đến một biến cố không mong đợi”.

Irving preffer lại cho rằng “Rủi ro là tổng hợp không những sự ngẫu nhiên có thể đo lường bằng xác suất”. Ngoài ra, học giả người Anh Hurt MrCarty cũng có quan niệm tương tự. Ông cho rằng “Rủi ro là một tình trạng trong đó các biến cố xảy ra trong tương lai có thể xác định được”.

Trong kinh doanh xuất nhập khẩu, rủi ro là sự bất trắc có thể đo lường được, nó có thể tạo ra những tổn thất, mất mát, thiệt hại hoặc làm mất đi những cơ hội sinh lời, nhưng cũng có thể đem đến những lợi ích, những cơ hội thuận lợi trong lĩnh vực hoạt động này. Rủi ro đối với nhà xuất khẩu hay nhà nhập khẩu cũng chính là rủi ro của ngân hàng vì họ chính là những khách hàng mà ngân hàng phục vụ.

Trong hoạt động thanh toán quốc tế, nhìn chung có những rủi ro sau đây:

- **Rủi ro quốc gia:** khả năng một quốc gia không muốn hoặc không thể trả/thanh toán một món nợ/số tiền ngoại tệ cho nước ngoài.
- **Rủi ro về việc thanh toán của các đối tác:** thường xảy ra khi có sự vi phạm trong thực hiện hợp đồng ngoại thương của các bên mua/bán. Mức độ rủi ro cho các bên tùy phương thức thanh toán được áp dụng.
- **Rủi ro hối đoái:** tỷ giá hối đoái luôn biến động không ngừng do nhiều yếu tố tác động. Do có sự chênh lệch về kỳ hạn, về loại ngoại tệ phát sinh khi ngân hàng cho tổ chức xuất khẩu vay ngoại tệ để nhập nguyên liệu của từ nước ngoài và vì thế làm cho ngân hàng có thể gánh chịu thua lỗ khi tỷ giá ngoại hối biến động.

- **Rủi ro quan hệ đại lý:** ngân hàng giữ tài khoản Nostro của một ngân hàng bị phá sản, đóng cửa sẽ là một rủi ro vô cùng nghiêm trọng đối với hoạt động của ngân hàng, thậm chí có thể dẫn tới phá sản theo.
- **Rủi ro tác nghiệp:** là rủi ro xảy ra trong quá trình thực hiện nghiệp vụ thanh toán do cán bộ ngân hàng sơ suất, yếu nghiệp vụ chuyên môn...
- **Rủi ro do hoạt động:** gồm toàn bộ rủi ro có thể phát sinh từ cách thức ngân hàng điều hành các hoạt động của mình như quản trị kém các quy trình thanh toán quốc tế, thiếu kế hoạch khôi phục kinh doanh trong trường hợp có rủi ro xảy ra.
- **Rủi ro pháp lý:** ngoài ra ngân hàng còn gặp rủi ro do sự can thiệp của chính phủ thay đổi đột ngột chính sách tiền tệ, cơ cấu kinh tế, lĩnh vực ưu tiên... điều này có thể dẫn đến thua lỗ cho ngân hàng.
- **Rủi ro chiến lược:** phát sinh từ các thay đổi trong môi trường hoạt động của Ngân hàng trên phạm vi rộng hơn về kinh doanh và tài chính, việc xâm nhập lĩnh vực mới mà thiếu nghiên cứu đầy đủ và thiếu các nguồn lực cần thiết để khai thác thị trường này có thể làm cho ngân hàng phải khó khăn và dẫn đến thua lỗ.
- **Rủi ro uy tín:** là rủi ro dư luận đánh giá xấu về ngân hàng gây khó khăn cho vấn đề tìm kiếm khách hàng hoặc thậm chí khách hàng rời bỏ ngân hàng.
- **Rủi ro đạo đức:** cán bộ ngân hàng làm sai quy định, tham ô, tiếp tay với khách hàng để lừa đảo ngân hàng...
- **Rủi ro pháp lý:** các ngân hàng tiến hành tài trợ xuất nhập khẩu cho một lô hàng mà thời điểm đã quyết định tài trợ lại có sự thay đổi pháp lý hoặc nhà xuất khẩu và nhà nhập khẩu không nắm được các quy định pháp lý về xuất, nhập khẩu.

Kinh doanh trong nền kinh tế thị trường, mức độ cạnh tranh ngày càng trở nên quyết liệt và phức tạp, để tồn tại và phát triển, các doanh nghiệp không chỉ hoạch định chiến lược kinh doanh mà còn phải phân tích các rủi ro để có giải pháp hạn chế và ngăn ngừa. Nhất là trong hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu, khi mà nhà xuất khẩu và nhà nhập khẩu thường có cơ sở kinh doanh tại các quốc gia khác nhau, rủi ro lại tăng cao và khó kiểm soát.

Trên giác độ là nhà nhập khẩu, nhà xuất khẩu và ngân hàng, phần này sẽ tập trung phân tích các vấn đề liên quan đến các rủi ro và một số giải pháp hạn chế rủi ro trong các phương thức TTQT đối với hàng hóa xuất khẩu và nhập khẩu như:

- Phương thức chuyển tiền.
- Phương thức ứng trước
- Phương thức ghi sổ
- Phương thức nhờ thu.
- Phương thức tín dụng chứng từ.

1.2.1. Phương thức chuyển tiền (Remittance):

1.2.1.1. Khái niệm phương thức chuyển tiền:

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

1.2.1.2. Rủi ro khi áp dụng phương thức chuyển tiền:

Nghiệp vụ chuyển tiền là phương thức đơn giản, trong đó người chuyển tiền và người nhận tiền tiến hành thanh toán trực tiếp với nhau. Ngân hàng chỉ là trung gian và chỉ hưởng hoa hồng mà không bị ràng buộc bất kì trách nhiệm nào. Việc trả tiền hay không phụ thuộc vào thiện chí của nhà nhập khẩu, nhà nhập khẩu có thể sau khi nhận được hàng nhưng không tiến hành chuyển tiền, hoặc cố tình dây dưa kéo dài thời hạn trả tiền để chiếm dụng vốn của nhà xuất khẩu quyền lợi của tổ chức xuất khẩu không được đảm bảo. Chính vì vậy mà trong ngoại thương phương thức chuyển tiền này chỉ áp dụng trong trường hợp các bên mua bán có uy tín và tin cậy lẫn nhau hoặc thường dùng để thanh toán các chi phí liên quan đến xuất nhập khẩu như: bảo hiểm, vận chuyển, bưu điện....

1.2.2. Phương thức ứng trước (Advanced payment):

1.2.2.1. Khái niệm phương thức ứng trước:

Nhà nhập khẩu chấp nhận giá hàng của nhà xuất khẩu và chuyển thanh toán cùng với đơn đặt hàng khi hàng hóa được chắc chắn (không hủy ngang), nghĩa là việc thanh toán xảy ra trước khi hàng hóa được chở đi.

1.2.2.2. Rủi ro trong phương thức ứng trước:

*** Rủi ro đối với nhà xuất khẩu:**

Nếu nhà nhập khẩu không thực hiện thanh toán trước, thì nhà xuất khẩu phải chịu chi phí quản lý, chi phí lưu kho, tiền bảo hiểm, hoặc phải chờ hàng trở về (nếu hàng đã gửi đi), và tìm khách hàng mua khác rất tốn kém hay phải giảm giá.

*** Rủi ro đối với nhà nhập khẩu:**

Phương thức này đảm bảo cho nhà xuất khẩu nhận thanh toán trước khi giao hàng, ngược lại đối với nhà nhập khẩu phải gánh chịu những rủi ro:

- Hàng bị chủ tâm không giao hoặc được giao không đúng số lượng, chất lượng của hợp đồng.
- Hàng giao trễ hơn so với qui định.
- Nhà xuất khẩu không giao hàng trong trường hợp nhà xuất khẩu bị phá sản, hoặc không có hàng để giao, hoặc khi giá cả thị trường đang có xu hướng tăng giá nhà xuất khẩu sẽ bán lô hàng này cho người khách hàng khác và chấp nhận khoản phạt trong hợp đồng nếu thấy vẫn có lợi cho mình.
- Không kiểm soát được việc hàng hóa có được bảo hiểm đầy đủ trong quá trình vận chuyển hay không?
- Do phải thanh toán trước, nhà nhập khẩu có thể phải chịu áp lực về tài chính. Tình hình sẽ xấu hơn, nếu hàng hóa đến chậm hoặc bị khiếm khuyết thì điều này ngăn cản nhà nhập khẩu bán hàng thu hồi tiền và làm cho lợi nhuận có thể giảm.

1.2.3. Phương thức ghi sổ (Open account):

1.2.3.1. Khái niệm phương thức ghi sổ:

Đây là phương thức thanh toán, trong đó nhà xuất khẩu sau khi giao hàng thì ghi Nợ tài khoản cho bên nhập khẩu vào một cuốn sổ theo dõi; việc thanh toán các

khoản nợ này được thực hiện thông thường theo định kỳ như đã thỏa thuận. Như vậy, về thực chất đây là phương thức thanh toán nợ còn sót lại, ngược với phương thức ứng trước (xem 1.2.2).

1.2.3.2. Rủi ro trong phương thức ghi sổ:

*** Rủi ro đối với nhà xuất khẩu:**

- Sau khi nhận hàng hóa, nhà nhập khẩu có thể không thanh toán, hoặc không thể thanh toán (ví dụ, do các giải pháp kiểm soát ngoại hối), hoặc chủ tâm trì hoãn kéo dài thời gian thanh toán. Về lý thuyết, cho dù quyền sở hữu hàng hóa có thể được bảo lưu, nhưng thực tế nhà xuất khẩu khó lòng mà kiểm soát được hàng hóa một khi đã chuyển cho nhà nhập khẩu. Ngoài ra, nhà nhập khẩu có thể dàn dựng tranh chấp về chất lượng hoặc khiếu nại về sự khiếm khuyết hay thiếu hụt hàng hóa để yêu cầu giảm giá. Trước tình huống này, nhà xuất khẩu chỉ còn cách lựa chọn: (i) giảm giá; (ii) tìm đối tác mua khác; (iii) chở hàng về nước (rủi ro có thể nước nhập hàng không cho phép gửi trả hàng).
- Nếu hóa đơn thanh toán ghi bằng ngoại tệ, nhà xuất khẩu có thể gặp rủi ro tỷ giá khi ngoại tệ giảm giá.
- Nhà xuất khẩu bán hàng theo phương thức ghi sổ phải gánh chịu chi phí kiểm soát tín dụng và thu tiền.

*** Rủi ro đối với nhà nhập khẩu:**

- Nếu hóa đơn thanh toán ghi bằng ngoại tệ, nhà nhập khẩu có thể gặp rủi ro tỷ giá khi ngoại tệ lên giá.
- Nhà xuất khẩu có thể không giao hàng, hoặc hàng giao không đúng thời gian, không đúng chủng loại và chất lượng.

1.2.4. Phương thức nhờ thu (Collections):

1.2.4.1. 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 ngân hàng đối với các chứng từ quy định theo đúng chỉ thị nhận được nhằm để:

- Chứng từ đó 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 nhờ thu:

- **Nhờ thu trơn (Clean Collection):** là phương thức thanh toán trong đó nhà xuất khẩu sau khi giao hàng cho nhà nhập khẩu, chỉ ký phát tờ hối phiếu (hoặc nhờ thu tờ Séc) đòi tiền nhà nhập khẩu và yêu cầu ngân hàng thu hộ số tiền ghi trên tờ hối phiếu, không kèm theo một điều kiện nào cả.

- **Nhờ thu kèm chứng từ (Documentary – Collection):** là phương thức thanh toán mà nhà xuất khẩu nhờ ngân hàng thu hộ tiền từ nhà nhập khẩu không những chỉ dựa trên cơ sở hối phiếu mà còn trên bộ chứng từ hàng hóa gửi kèm với hối phiếu, nếu nhà nhập khẩu không đồng ý thanh toán hoặc chấp nhận lên hối phiếu thì ngân hàng sẽ không giao bộ chứng từ.

+ **Nhờ thu kèm chứng từ dạng D/P (Documents against payment):** Thanh toán đổi chứng từ – nhờ thu trả ngay, nhà nhập khẩu chỉ nhận được các chứng từ sở hữu hàng hóa sau khi thực hiện thanh toán.

+ **Nhờ thu kèm chứng từ dạng D/A (Documents against Acceptance):** Chấp nhận thanh toán đổi chứng từ – nhờ thu trả chậm, nhà nhập khẩu nhận chứng từ sở hữu hàng hóa sau khi ký chấp nhận hối phiếu trả tiền vào thời điểm được xác định sau.

1.2.4.2. Rủi ro của phương thức nhờ thu:

1.2.4.2.1. 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, bao gồm:**

- Nếu nhà nhập khẩu vỡ nợ, thì nhà XK chẳng bao giờ nhận được tiền thanh toán.
- Nếu năng lực tài chính của nhà nhập khẩu kém, thì việc thanh toán sẽ dây dưa, chậm trễ và tốn kém.
- 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 (do tình hình tài chính, kinh doanh nhà nhập khẩu trở nên xấu đi, hay nhà nhập khẩu phát sinh chủ tâm lừa đảo) 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.

1.2.4.2.2. 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. Nó bao gồm:

- Làm trái với lệnh nhờ thu, ngân hàng xuất trình 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. Lúc này, nhà xuất khẩu gặp rất nhiều khó khăn trong việc khiếu nại đối với ngân hàng xuất trình.
- Chữ ký chấp nhận thanh toán có tên bị giả mạo, hoặc người ký chấp nhận không đủ thẩm quyền hay chưa được đăng ký mẫu dấu, chữ ký.
- Ngân hàng chuyển chứng từ (NH nhà xuất khẩu) luôn giữ lập trường rằng, nếu ngân hàng xuất trình có sai sót trong việc thực hiện lệnh nhờ thu, thì mọi hậu quả đều do nhà xuất khẩu phải tự gánh chịu, thậm chí ngay cả trong trường hợp nhà xuất khẩu không hề liên quan đến việc chỉ định ngân hàng xuất trình (Theo URC522, điều 11b).
- Toàn bộ hay một phần chứng từ bị thất lạc.
- Số hàng hóa (mà bộ chứng từ là đại diện) chỉ có thể được chuyển cho (hay theo lệnh của) ngân hàng xuất trình với sự đồng ý của ngân hàng này từ trước. Ngoài ra, ngân hàng không chịu bất cứ trách nhiệm nào về việc lưu kho, mua bảo hiểm hàng hóa, giao hàng hay dỡ hàng hóa.
- Khi ngân hàng hành động để bảo vệ hàng hóa như dàn xếp việc lưu kho, mua bảo hiểm hàng hóa thì ngân hàng không chịu bất cứ trách nhiệm nào về tổn thất hay hư hỏng, mất mát hàng hóa.
- Nhà xuất khẩu thường phải gánh chịu mọi chi phí liên quan đến công việc bảo vệ hàng hóa của ngân hàng, cho dù ngân hàng không được yêu cầu làm các công việc này.
- Nhà nhập khẩu đã thanh toán để nhận bộ chứng từ, nhưng ngân hàng xuất trình không chuyển cho ngân hàng chuyển chứng từ để trả cho nhà xuất khẩu. Điều này có thể xảy ra, ví dụ khi ngân hàng xuất trình 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.

- Ngân hàng xuất trình chuyển tiền cho ngân hàng chuyển chứng từ, nhưng ngân hàng này lại chậm trễ hay bị mất khả năng thanh toán, do đó nhà xuất khẩu nhận được tiền chậm hoặc không nhận được tiền.
- 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 bóc dỡ và lưu kho hoặc nhà xuất khẩu đã ra lệnh chuyên chở hàng về nước.
- Hàng hóa đã được bảo hiểm đầy đủ hay chưa? Và nhà xuất khẩu có thể khiếu nại tiền bồi thường nếu hàng hóa bị tổn thất hay hư hại không?
- Các ngân hàng không chịu trách nhiệm về bất kỳ sự chậm trễ hay thất lạc chứng từ nào (theo URC522, điều 14a).
- Nếu hóa đơn thanh toán bằng ngoại tệ, nhà xuất khẩu không chịu rủi ro tỷ giá cho đến khi nhận được tiền.
- Bất kỳ chi phí phát sinh nào liên quan đến nhờ thu hay chi phí lãi suất mà nhà nhập khẩu chịu (như đã thỏa thuận) mà nhà nhập khẩu từ chối thanh toán, ngân hàng xuất trình vẫn trao chứng từ cho nhà nhập khẩu theo lệnh nhờ thu để được thanh toán và khấu trừ chi phí phát sinh, số tiền còn lại trả cho ngân hàng chuyển chứng từ để thanh toán cho nhà xuất khẩu (Theo URC522, điều 21a). Điều này làm nhà xuất khẩu mất một khoản chi phí không muốn.

*** 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 đứng trước các rủi ro sau:

- 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 chúng 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 hối 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 chuyển chứng từ chỉ chịu rủi ro khi đã thanh toán hay đã cho nhà xuất khẩu vay trước khi nhận được tiền chuyển đến ngân hàng xuất trình (chiết khấu chứng từ nhờ thu). Nếu không nhận được tiền chuyển đến, ngân hàng chuyển chứng từ 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 ngân hàng chuyển chứng từ 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.
- Chịu trách nhiệm kiểm tra chứng từ nhận được xem có đủ và phù hợp với danh mục liệt kê chứng từ gửi tới, nếu chứng từ không đủ hoặc không phù hợp thì phải thông báo cho ngân hàng chuyển chứng từ để xin chỉ thị tiếp.
- 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.

1.2.5. Phương thức tín dụng chứng từ – Documentary Credit:

1.2.5.1. Khái niệm phương thức tín dụng chứng từ:

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

- Thư tín dụng là cơ sở pháp lý chính của việc thanh toán, nó ràng buộc các bên hữu quan tham gia vào phương thức thanh toán tín dụng chứng từ như: nhà nhập khẩu (người mở L/C), Ngân hàng phát hành L/C (NHPH), nhà xuất khẩu (người hưởng lợi L/C, ngân hàng thông báo, ngân hàng thanh toán, ngân hàng chiết khấu... Còn hợp đồng ngoại thương chỉ có giá trị pháp lý ràng buộc về quyền lợi và nghĩa vụ giữa hai bên nhập khẩu và xuất khẩu.

- Nhà nhập khẩu có thể sử dụng L/C để cụ thể hoá, chi tiết hóa hoặc để bổ sung, đính chính, sửa chữa những điều khoản mà hợp đồng mua bán còn sót.

Phương thức tín dụng chứng từ liên quan đến các bên:

+ Người xin mở thư tín dụng (Applicant for the credit): là tổ chức nhập khẩu, 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 (Beneficiary): 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 (the issuing bank): là ngân hàng phục vụ nhà nhập khẩu tại nước nhập khẩu, 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.

+ Ngân hàng thông báo thư tín dụng (The Advising Bank): là ngân hàng phục vụ nhà xuất khẩu, thông báo cho nhà xuất khẩu biết thư tín dụng đã mở.

+ Ngân hàng xác nhận (The confirming bank): là ngân hàng xác nhận trách nhiệm của mình sẽ cùng NHPH, 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.

+ Ngân hàng thanh toán (The paying bank): 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 (The negotiating bank): 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 (Transferring bank), ngân hàng chỉ định (nominated Bank), ngân hàng hoàn trả (Reimbursing bank), ngân hàng đòi tiền (Claiming Bank), ngân hàng chấp nhận (Accepting bank), ngân hàng chuyển chứng từ (Remitting bank). Tất cả được giao trách nhiệm cụ thể trong thư tín dụng.

1.2.5.2. Các loại thư tín dụng:

* ***Thư tín dụng hủy ngang – Revocable letter of credit:*** Là loại L/C mà ngân hàng mở L/C có thể sửa đổi hoặc hủy bỏ bất kỳ lúc nào mà không cần báo trước cho người hưởng lợi L/C. Loại L/C này ít được sử dụng trong thanh toán quốc tế.

* ***Thư tín dụng không hủy ngang – Irrevocable letter of credit:*** Là loại L/C sau khi được NHPH thì không được sửa đổi hoặc hủy bỏ nếu không có sự đồng ý của các bên liên quan. Loại L/C này được sử dụng phổ biến trong thanh toán quốc tế.

* ***Thư tín dụng không hủy ngang miễn truy đòi – Irrevocable without resource letter of Credit:*** Là loại L/C sau khi nhà xuất khẩu đã được trả tiền thì ngân hàng phát hành L/C không có quyền đòi tiền nhà xuất khẩu trong bất kỳ trường hợp nào.

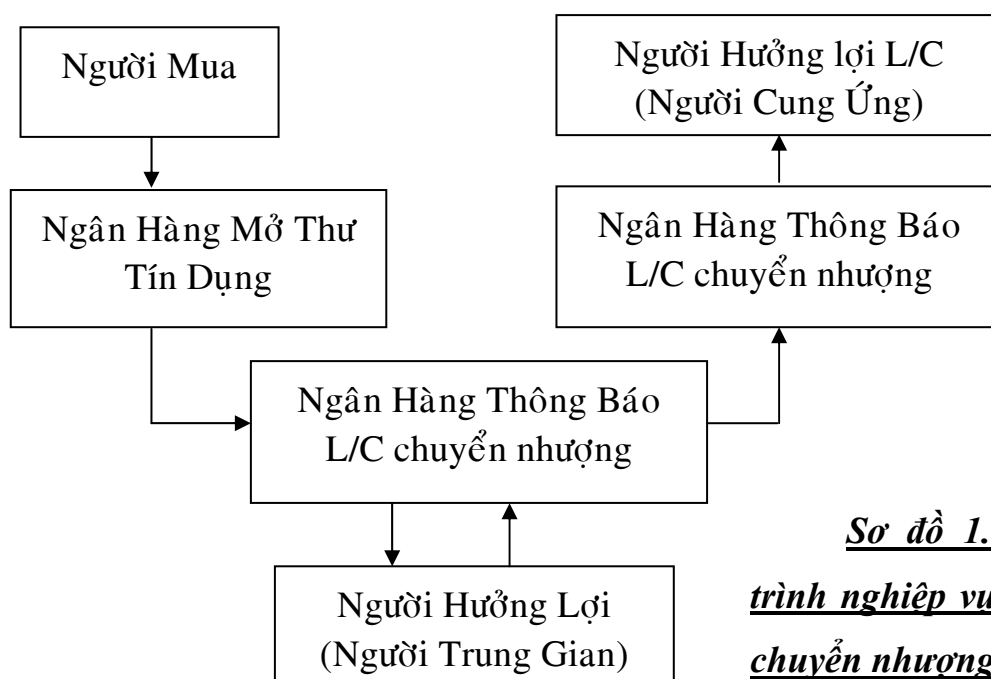
Khi sử dụng loại L/C này, nhà xuất khẩu khi ký phát hối phiếu phải ghi “without recourse to drawer’ và trong L/C cũng phải ghi như vậy.

*** *Thư tín dụng chuyển nhượng – Transferable letter of Credit:***

✚ **Khái niệm**: Thư tín dụng chuyển nhượng là thư tín dụng không hủy ngang được chỉ rõ rằng có thể chuyển nhượng (xem thêm Điều 38 UCP 600).

Nó 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. Như vậy, công ty thương mại trên sẽ trở thành một người trung gian (Middle man) của giao dịch mua và bán mà có thể không cần vốn. Thư tín dụng chuyển nhượng được nhà nhập khẩu mở cho người trung gian, người hưởng lợi thứ nhất. Sau đó, đến lượt người trung gian chuyển nhượng toàn bộ hoặc một phần trị giá thư tín dụng cho một hoặc nhiều nhà xuất khẩu, người hưởng lợi thứ hai.

✚ **Quy trình nghiệp vụ tín dụng chuyển nhượng**



Sơ đồ 1.1 - Quy trình nghiệp vụ tín dụng chuyển nhượng

- Loại L/C này cho phép nhà xuất khẩu được chuyển nhượng một phần hay toàn bộ số tiền của L/C cho người thứ 2, thường cho người cung cấp hàng hóa.
- L/C chuyển nhượng chỉ được phép chuyển nhượng một lần.
- Chi phí chuyển nhượng do người hưởng lợi đầu tiên trả.
- Người hưởng lợi thứ 2 muốn đòi tiền nhanh nên yêu cầu ngân hàng chuyển nhượng là ngân hàng xác nhận.

Rủi ro đối với thư tín dụng chuyển nhượng:

a) Rủi ro đối với nhà xuất khẩu là chủ yếu:

- Hợp đồng bán hàng ký với một đối tác (trung gian) lại không phải là người chịu trách nhiệm thanh toán mà tùy thuộc vào nhà nhập khẩu là người mở tín dụng thư. Làm sao nhà xuất khẩu biết được nhà nhập khẩu có thiện chí hoặc là doanh nghiệp tầm cỡ, uy tín. Bộ chứng từ rất dễ bị từ chối vì một lỗi rất nhỏ nếu hàng xuống giá trên thị trường, khả năng tiêu thụ khó hoặc nhà nhập khẩu có dấu hiệu thua lỗ... dù nhà xuất khẩu đã thực thi đầy đủ nghĩa vụ trong hợp đồng. Nhà xuất khẩu không thể kiện hay khiếu nại người ký hợp đồng (người trung gian) hoặc ngân hàng chuyển nhượng vì họ làm đúng quy định tín dụng thư và bản điều lệ UCP 600.
- Nhà xuất khẩu chỉ trông chờ vào thiện chí của người trung gian (người hưởng thứ nhất) có tích cực đòi tiền ở nhà nhập khẩu hay không?
- Về thủ tục thanh toán, nhà xuất khẩu không thể chủ động hoàn toàn mà còn tùy thuộc hành động của người trung gian về ngân hàng chuyển nhượng.
- Bởi vì mặc dù nhà xuất khẩu hoàn chỉnh tuyệt đối bộ chứng từ giao hàng nhưng chỉ theo quy định của tín dụng thư được chuyển nhượng mà đòi. Làm sao mà nhà xuất khẩu biết được nội dung của tín dụng thư được chuyển nhượng và tín dụng thư gốc đều như nhau khi mà người hưởng thứ nhất có quyền không thông báo các sửa đổi tín dụng thư cho người hưởng thứ hai? Do vậy bộ chứng từ xuất trình theo tín dụng thư chuyển nhượng là hoàn hảo chưa hẳn phù hợp hoàn toàn với các điều khoản và điều kiện của tín dụng thư.

- Hơn nữa, hóa đơn, hối phiếu của người thứ nhất lập để thay thế không hoàn chỉnh sẽ bị ngân hàng phát hành từ chối. Do đó sẽ ảnh hưởng đến thời hạn xuất trình tại ngân hàng phát hành.
- Tất cả những vấn đề trên ngoài tầm kiểm soát của nhà xuất khẩu (người hưởng thứ hai). Mọi lỗi làm thiếu sót của người trung gian sẽ gây hậu quả mà nhà xuất khẩu phải gánh chịu.

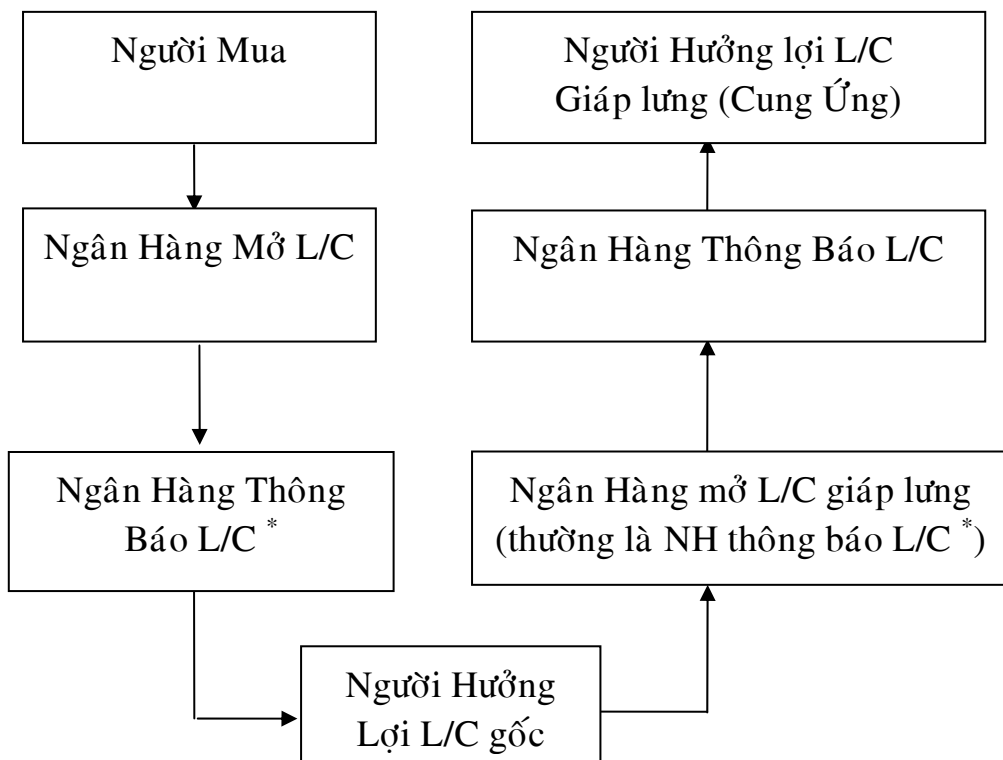
b) Rủi ro đối với ngân hàng chuyển chượng:

- Bị rủi ro về hoạt động, hoạt động bị hạn chế vì L/C chuyển nhượng không phải là một cam kết thanh toán.
- Nếu người thụ hưởng thứ nhất không thể trình chứng từ được, chứng từ của Người thụ hưởng thứ hai có thể được chuyển tiếp cho ngân hàng phát hành L/C.

** Thư tín dụng giáp lưng – Back to back letter of Credit:*



Quy trình nghiệp vụ của L/C giáp lưng



Sơ đồ 1.2 - Quy trình nghiệp vụ của L/C giáp lưng

- 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.
- Được sử dụng trong trường hợp mua bán qua trung gian để thanh toán cho nhà cung cấp hàng.

Các rủi ro cần chú ý:

- Nếu người thụ hưởng của L/C gốc không đáp ứng yêu cầu của L/C gốc thì NHPH L/C giáp lưng sẽ chịu tổn thất.
- NHPH L/C gốc cho vào các bất hợp lệ nhỏ nhất và không thanh toán L/C.
- Có thể có những tranh chấp với nhà nhập khẩu mà NHPH L/C giáp lưng không biết.
- Trong nghiệp vụ tín dụng thư giáp lưng, cái lợi của nhà xuất khẩu cung cấp hàng hóa chính là cái bất lợi của người trung gian, ngược lại tín dụng thư chuyên nhượng.

**** Thư tín dụng có điều khoản đỏ – red clause letter of Credit***

Thư tín dụng có điều khoản đỏ 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.

**** Thư tín dụng tuần hoàn – Revolving letter of Credit***

- 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.
- Cần quy định số lần được tuần hoàn và thời hạn hiệu lực của thư tín dụng.
- Có 2 loại thư tín dụng tuần hoàn:
 - L/C tuần hoàn tích lũy (cumulative revolving L/C): Cho phép cộng gộp kim ngạch đợt giao hàng trước vào đợt giao hàng sau nếu đợt giao hàng trước chưa sử dụng hết.

- L/C tuần hoàn không tích lũy (Non cumulative revolving L/C): không cho phép cộng gộp kim ngạch đợt giao hàng trước và đợt giao hàng sau nếu đợt giao hàng trước vẫn chưa sử dụng hết.
- **Rủi ro:** Trong trường hợp L/C tự động tuần hoàn, người mở L/C và NHPH L/C có trách nhiệm thanh toán trong thời gian hiệu lực của L/C.

*** Thư tín dụng dự phòng (Standby Letter of Credit):**

- Tín dụng dự phòng tương tự như là sự bảo đảm của ngân hàng phát hành cam kết với người thụ hưởng sẽ thanh toán cho người này nếu xuất trình các bằng chứng về đối tác liên quan không thực hiện nghĩa vụ như được thỏa thuận.
- Việc thanh toán chỉ được thực hiện khi xuất trình các chứng từ như: certificate of non-performance hoặc Statement of default.

1.2.5.3. Rủi ro trong phương thức Tín dụng chứng từ:

Phương thức thanh toán tín dụng chứng từ là phương thức thanh toán đảm bảo được quyền lợi cho nhà sản xuất cao nhất so với các phương thức thanh toán khác. Tuy nhiên nó không phải là phương thức thanh toán tuyệt đối an toàn cho các bên tham gia. Vẫn còn một số rủi ro cho cả nhà xuất khẩu, nhà nhập khẩu và các ngân hàng tham gia.

1.2.5.3.1. Đối với nhà xuất khẩu:

- Đối với nhà xuất khẩu có thể gặp nhiều khó khăn hoặc không thể thực được các điều khoản trong thư tín dụng, nếu như nhà nhập khẩu cố 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.
 - Quy định một cước phí vận tải mà nhà xuất khẩu không thể chấp nhận được.

- Thời hạn hiệu lực L/C quá ngắn, nhà xuất khẩu không đủ thời gian tập hợp chứng từ để xuất trình.
- Loại thư tín dụng không đúng như đã được thỏa thuận.
- Ngay khi nhà xuất khẩu đã chấp nhận các điều kiện của thư tín dụng, vẫn gặp rủi ro trong khâu thanh toán: BCT không phù hợp và ngân hàng từ chối thanh toán hoặc NHPH/Ngân hàng xác nhận mất khả năng thanh toán.
- 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. 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.
- NHPH L/C không thực hiện đúng cam kết của mình trong thanh toán cho nhà xuất khẩu.

1.2.5.3.2. Đối với nhà nhập khẩu:

- 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 trong trường hợp này, nhà nhập khẩu phải bồi hoàn lại số tiền mà NHPH thư tín dụng đã trả cho người hưởng lợi.
- Trong trường hợp nhà xuất khẩu xuất trình các chứng từ phù hợp với quy định của L/C và nhận được thanh toán từ ngân hàng. Nhưng hàng hoá không giao đúng hợp đồng. Bởi vì ngân hàng không liên quan đến việc kiểm tra hàng hoá như đã phân tích ở trên.

- 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.
- Trong một số trường hợp, hàng đã được giao đến nơi đến nhưng nhà nhập khẩu vẫn chưa nhận được các chứng từ thanh toán và như vậy không thể nhận hàng được. nếu nhà nhập khẩu cần gấp hàng hóa hay sợ chịu chi phí lưu kho thì phải thu xếp để NHPH phát hành một bảo lãnh gửi hãng tàu để nhận hàng, nhà nhập khẩu phải chịu thêm chi phí không nhỏ trả cho ngân hàng.
- Ngân hàng xác nhận hay một ngân hàng được chỉ định khác có thể mắc sai lầm khi đã thanh toán cho một bộ chứng từ sai sót, sau đó ghi nợ NHPH L/C. Nếu ngân hàng mắc sai lầm lại do nhà nhập khẩu chỉ định, thì NHPH có quyền truy hoàn số tiền đã bị ghi nợ. Hơn nữa, trong một số trường hợp, nhà nhập khẩu phải chấp nhận điều khoản hoàn trả cho NHPH ngay cả khi ngân hàng mắc sai lầm do NHPH chỉ định. Về nguyên tắc, ngân hàng chỉ định mắc sai lầm phải hoàn trả số tiền đã ghi nợ cho NHPH, nhưng thực tế thì rất phức tạp và dễ bị từ chối. Điều này xảy ra là vì, để được bồi hoàn buộc NHPH phải giao dịch với một ngân hàng ở rất xa và tại một quốc gia khác, hơn nữa ngân hàng này thường đề cao mối quan hệ và trách nhiệm của mình với nhà xuất khẩu nội địa. Thậm chí, cho dù cuối cùng NHPH cũng được bồi hoàn, nhưng phải mất nhiều thời gian và chi phí có thể vượt giá trị L/C.

1.2.5.3.3. Đối với ngân hàng:

a) Đối với NHPH:

- NHPH phải thực hiện thanh toán cho người thụ hưởng theo quy định của L/C ngay cả trong trường hợp nhà nhập khẩu chủ tâm không hoàn trả hoặc không hoàn trả. Với lý do này, rủi ro tín dụng đối với NHPH là rất hiện hữu.
- Khi thanh toán L/C không xác nhận, NHPH hay được yêu cầu chấp nhận thanh toán cho người thụ hưởng mà chưa nhìn thấy bộ chứng từ. Trong trường hợp

này, nếu không có sự chấp thuận trước của người nhập khẩu về việc hoàn trả, thì NHPH sẽ gặp rủi ro khi bộ chứng từ sai sót, nên nhà nhập khẩu từ chối, do đó ngân hàng sẽ không truy hoàn được tiền từ nhà nhập khẩu. Về mặt nguyên tắc, NHPH có quyền truy đòi ngân hàng trả tiền cho bộ chứng từ sai sót. Nhưng như đã nói ở trên, việc này tỏ ra mất thời gian và tốn kém.

- Nếu NHPH trả tiền hay chấp nhận thanh toán hối phiếu kỳ hạn, mà không kiểm tra kỹ lưỡng bộ chứng từ, để bộ chứng từ có lỗi, nhà nhập khẩu từ chối thì NHPH không thể đòi tiền nhà nhập khẩu.
- Rủi ro xảy ra trong quá trình vận chuyển mà trách nhiệm không thuộc hãng tàu mà nhà nhập khẩu không mua bảo hiểm, nhà nhập khẩu không sẵn lòng thanh toán thì NHPH có thể gặp rủi ro.
- Rủi ro nhà nhập khẩu mất khả năng thanh toán hoặc phá sản: rủi ro này gây thiệt hại nặng nề cho NHPH nếu NHPH tài trợ vốn nhập khẩu.
- Rủi ro do nhà xuất khẩu có hành vi lừa đảo: nhà xuất khẩu giả mạo chứng từ, mặc dù ngân hàng được chỉ định đã kiểm tra nhưng không phát hiện ra, còn NHPH thì cho phép NH chiết khấu trích tài khoản tiền gửi của mình để thanh toán cho người bán hoặc đòi tiền tại NH thứ ba. Nếu như nhà xuất khẩu là một tổ chức “ma” hoặc bị phá sản trong khi nhà nhập khẩu không có đủ năng lực tài chính để bồi thường cho NHPH thì NHPH cuối cùng là người gánh chịu rủi ro.
- NHPH không cẩn trọng thanh toán bộ chứng từ không có B/L hay AWB gốc, tức là thanh toán tiền ra nước ngoài không chứng minh trên cơ sở có hàng hoá đối ứng, gây rủi ro là thanh toán không hay phía nước ngoài lợi dụng để xuất trình đòi tiền tiếp với bộ chứng từ hoàn hảo có B/L hay AWB gốc.
- Rủi ro do NHPH không hành động đúng UCP mà thư tín dụng đã dẫn chiếu: Theo UCP, NHPH được miễn trách nhiệm thanh toán nếu bộ chứng từ có lỗi. Tuy nhiên nếu NHPH không hành động đúng theo những quy định tại điều 16 UCP600 thì NHPH gặp rủi ro trên chính những bộ chứng từ có lỗi đó. Đó là những trường hợp sau:

+ Thông báo từ chối nhưng không nêu rõ và đầy đủ các bất hợp lệ của bộ chứng từ, hoặc những bất hợp lệ này bị Ngân hàng chiết khấu phủ nhận và trở nên không có giá trị;

+ Thông báo những bất hợp lệ và từ chối chứng từ vượt quá 5 ngày làm việc của Ngân hàng;

+ Không nêu chi tiết về việc định đoạt bộ chứng từ;

+ Đã chuyển giao chứng từ cho người mở, hoặc làm mất không trả lại đầy đủ và nguyên vẹn bộ chứng từ cho phía xuất trình, hoặc không giao chứng từ cho phía thứ ba do phía xuất trình chỉ định.

b) Đối với Ngân hàng thông báo:

Ngân hàng thông báo chịu trách nhiệm phải có sự “quan tâm hợp lý” để đảm bảo rằng thư tín dụng là chân thật, bao gồm cả việc xác thực chữ ký, khóa mã, mẫu điện trước khi gửi thông báo cho nhà xuất khẩu. Ngân hàng thông báo chịu trách nhiệm khi quyết định không thông báo thư tín dụng mà không gửi thông báo về quyết định của mình cho NHPH biết một cách không chậm trễ.

c) Đối với NH được chỉ định:

Trừ khi là Ngân hàng xác nhận, các ngân hàng được chỉ định không có một trách nhiệm nào phải thanh toán cho người xuất khẩu trước khi nhận được tiền từ NHPH. Tuy nhiên, trong thực tế, trên cơ sở bộ chứng từ xuất trình, các ngân hàng được chỉ định thường ứng trước cho nhà xuất khẩu với điều kiện truy đòi (with recourse) để trợ giúp nhà xuất khẩu, do đó, ngân hàng này phải tự chịu rủi ro tín dụng đối với NHPH hoặc nhà xuất khẩu.

d) Đối với NH xác nhận:

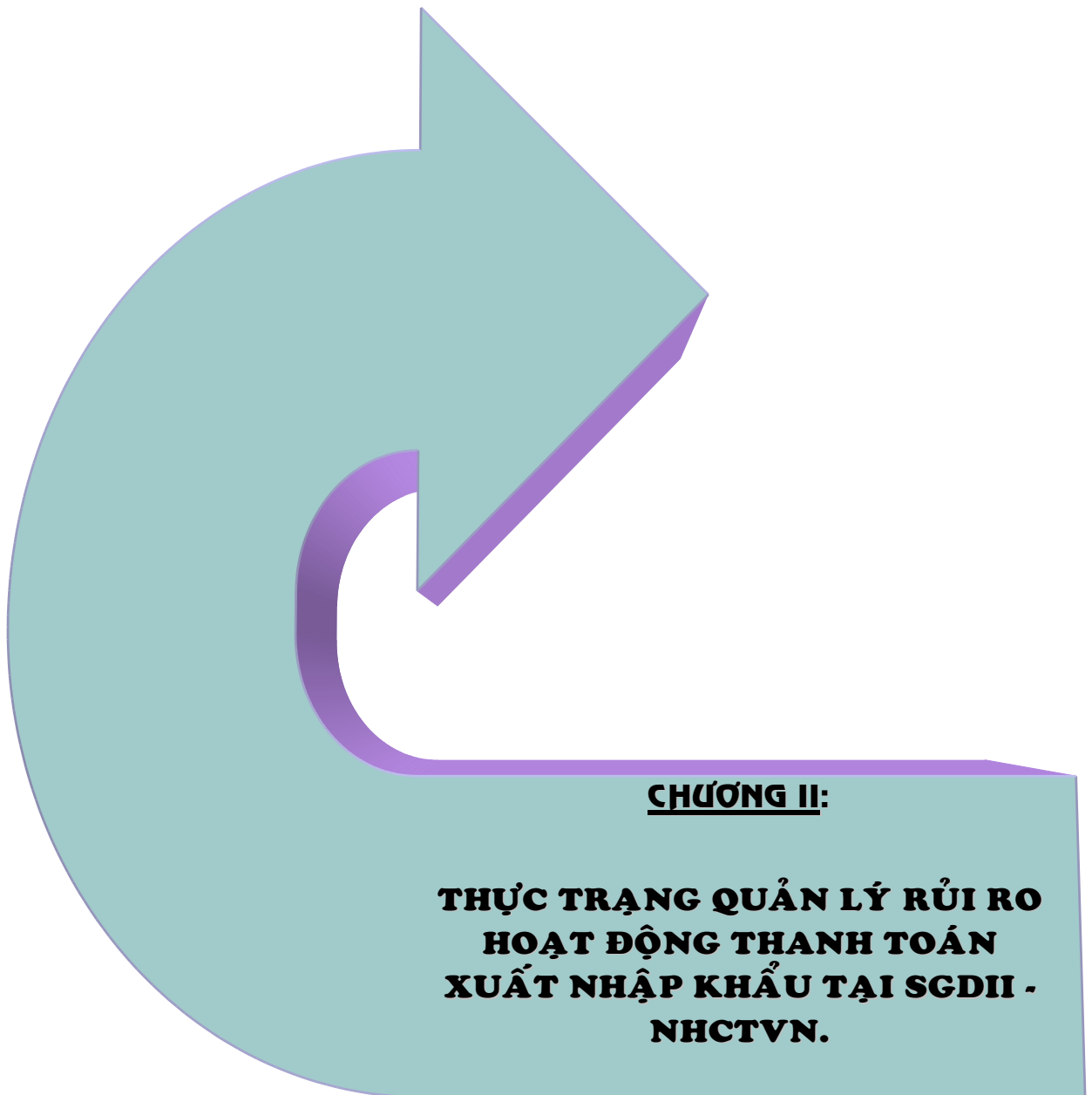
- Nếu bộ chứng từ là hoàn hảo, thì Ngân hàng xác nhận phải trả tiền cho nhà xuất khẩu bất luận là có truy hoàn được tiền từ NHPH hay không. Như vậy, Ngân hàng xác nhận chịu rủi ro tín dụng đối với NHPH, cũng như rủi ro chính trị và rủi ro cơ chế (hạn chế ngoại hối) của nước NHPH.

- NH xác nhận không nắm được năng lực tài chính của NHPH mà vội xác nhận theo yêu cầu của họ để cuối cùng, Ngân hàng xác nhận phải nhận lãnh trách nhiệm thanh toán cho NHPH do NHPH thiếu thiện chí hay mất khả năng thanh toán, thậm chí bị phá sản.
- Nếu Ngân hàng xác nhận trả tiền hay chấp nhận thanh toán hối phiếu kỳ hạn, mà không có sự kiểm tra một cách thích đáng bộ chứng từ, để bộ chứng từ có lỗi, NHPH không chấp nhận, thì không thể đòi tiền NHPH.

đ) Đối với NH chiết khấu chứng từ:

NH chiết khấu có thể là Ngân hàng xác nhận nếu là L/C xác nhận, hoặc là NHPH nếu người hưởng không muốn xuất trình qua ngân hàng thứ ba, nhưng thông thường là Ngân hàng được chỉ định cụ thể hoặc bất cứ Ngân hàng nào nếu L/C cho phép chiết khấu tự do (any bank negotiation). Theo UCP 600, NHPH được quyền từ chối thanh toán bộ chứng từ có lỗi (phần lớn tùy thuộc thiện chí nhà nhập khẩu). Mặc dù điều khoản chiết khấu cho phép Ngân hàng chiết khấu được phép truy đòi lại nhà xuất khẩu nhưng nếu nhà xuất khẩu không đủ khả năng thanh toán thì Ngân hàng chiết khấu gặp rủi ro.

Chương I đã cho chúng ta tất cả những cơ sở lý luận về rủi ro trong các phương thức thanh toán quốc tế. Lý luận là vậy, nhưng thực tế chúng ta đã vận dụng các phương thức thanh toán quốc tế như thế nào trong thời gian qua và kết quả như thế nào, việc kiểm soát rủi ro ra sao. Chúng ta hãy tiếp tục tìm hiểu điều này trong chương II sau đây với điểm nghiên cứu là Sở Giao Dịch II – Ngân hàng Công Thương Việt Nam (SGDII – NHCTVN).



CHƯƠNG II: THỰC TRẠNG QUẢN LÝ RỦI RO HOẠT ĐỘNG THANH TOÁN XUẤT NHẬP KHẨU TẠI SGDII - NHCTVN.

2.1. Thực trạng và rủi ro trong hoạt động xuất NK tại Việt Nam:

2.1.1. Thực trạng hoạt động xuất nhập khẩu tại Việt Nam:

Năm 2006 cũng là một năm khắc sâu dấu ấn của Việt Nam trên trường Quốc tế, đánh dấu bước ngoặt lịch sử "Việt Nam gia nhập WTO" cũng là năm đầu tiên thực hiện Nghị quyết Đại hội X của Đảng và kế hoạch 5 năm 2006-2010.

Bảng 2.1 – Tăng trưởng kinh tế và thương mại quốc tế.

	XK	NK	XNK	GDP	XK/GDP	NK/GDP	XNK/GDP
	(%)	(%)	(%)	(%)	(lần)	(lần)	(lần)
1986-1991	21,48	1,64	8,5	5,0	4,3	0,3	1,7
1992-2000	24,02	23,51	23,8	7,8	3,1	3,0	3,1
2001-2005	17,34	18,72	18,1	7,5	2,3	2,5	2,4
2006	22,9	20,2	22,0	8,2	2,8	2,5	2,7

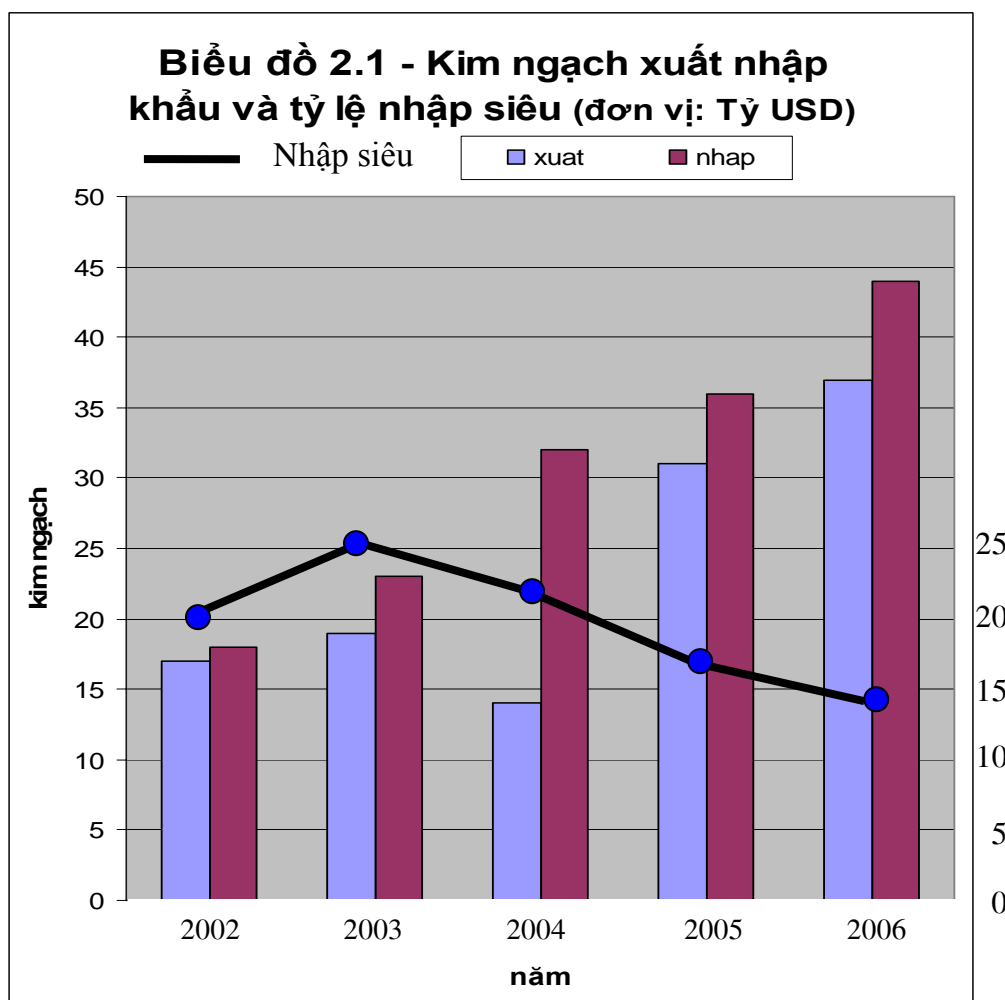
Nguồn: Tạp chí nghiên cứu kinh tế số 345 – tháng 2/2007, trang 5.

Để tiện phân tích và so sánh, sự phát triển kinh tế và thương mại quốc tế được chia làm 3 giai đoạn, giai đoạn 1986-1991, 1992-2000, 2001-2005. Nhìn chung, tỷ số tốc độ tăng trưởng XK/tốc độ tăng trưởng GDP trung bình theo các giai đoạn giảm dần, từ 4,3 lần giai đoạn 1986-1991 xuống còn 3,1 lần giai đoạn 1992-2000 và còn 2,4 lần giai đoạn 2001-2005. Năm 2006, các tỷ số này đều cao hơn hoặc bằng giai đoạn 2001-2005 (xem bảng 2.1).

Bảng 2.2 - Cán cân xuất nhập khẩu. (đơn vị: % của kim ngạch XNK).

năm	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
XK-NK	-49,6	-8,0	-7,9	-18,2	-25,3	-20,7	-14,0	-12,1
Trong nước	-49,7	-25,0	-20,0	-25,2	-32,0	-33,5	-29,1	-28,5
Ngoài nước	0,1	17,0	12,1	7,0	6,7	12,8	15,1	16,4

Nguồn: Tạp chí nghiên cứu kinh tế số 345 – tháng 2/2007, trang 7.



Nguồn: Tạp chí thông tin và dự báo kinh tế - xã hội, số 12 -12/2006

Theo Tạp chí Tài chính tháng 2/2007, kết thúc năm 2006, XK hàng hóa nước ta đã đạt kết quả khả quan. Tổng kim ngạch XK đạt gần 39,7 tỷ USD, tăng

22,1% so với cùng kỳ năm 2005. Đây cũng là năm thứ tư liên tiếp XK Việt Nam đạt tốc độ tăng trưởng trên 20%. Chính vì vậy, cán cân nhập siêu ngày càng được thu hẹp, tỷ lệ nhập siêu đã từ 25,3% năm 2003 giảm xuống còn 14,4% trong năm 2005 và đến nay chỉ còn 10,8% (xem biểu đồ 2.1).

Tổng mức lưu chuyển hàng hoá xuất nhập khẩu năm 2006 ước tính đạt 84 tỷ USD, tăng 21% so với năm trước, trong đó XK tăng 22,1%; NK tăng 20,1%; nhập siêu là 4,8 tỷ USD, bằng 12,1% kim ngạch XK (các con số tương ứng của năm trước là 4,54 tỷ USD và 14%).

XK hàng hoá năm 2006 ước tính đạt 39,6 tỷ USD và đã vượt 4,9% so với kế hoạch cả năm, trong đó khu vực kinh tế trong nước đạt 16,7 tỷ USD, tăng 20,5% so với năm trước, đóng góp 39,8% vào mức tăng chung; khu vực có vốn đầu tư nước ngoài không kể dầu thô 14,5 tỷ USD, tăng 30,1%, đóng góp 46,9% và dầu thô 8,3 tỷ USD, tăng 12,9%, đóng góp 13,3%. Năm nay, có thêm cao su và cà phê đạt kim ngạch XK trên 1 tỷ USD nâng tổng số các mặt hàng có kim ngạch từ 1 tỷ USD trở lên là 9, trong đó 4 mặt hàng lớn truyền thống là dầu thô, dệt may, giày dép và thủy sản kim ngạch mỗi mặt hàng đạt trên 3,3 tỷ USD.

NK hàng hoá năm 2006 ước tính đạt 44,41 tỷ USD, vượt 4,5% so với kế hoạch năm 2006 và tăng 20,1% so với năm trước, trong đó khu vực kinh tế trong nước đạt 27,99 tỷ USD, tăng 19,9% và đóng góp 62,6% vào mức tăng chung; khu vực có vốn đầu tư nước ngoài 16,42 tỷ USD, tăng 20,4%, đóng góp 37,4%.

NK máy móc, thiết bị và hầu hết các vật tư, nguyên liệu cho sản xuất trong nước đều tăng so với năm trước, đặc biệt là nhiều loại vật tư chủ yếu (trừ xăng dầu, phôi thép và phân u rê) có lượng NK tăng khá. *NK máy móc, thiết bị* tăng 24,1%; *xăng dầu* 5,8 tỷ USD, tăng 16,4% (nhưng lượng nhập giảm 3,8%); *phân bón* tăng 5,1%; *chất dẻo* tăng 26,8%; *hoá chất* 18,6%; *giấy các loại* tăng 30,5%; *vải* tăng 23,1%; riêng *nguyên phụ liệu dệt, may, da* giảm 14,1%, và đang có xu hướng giảm do tăng sản xuất thay thế ở trong nước; *sắt, thép* 2,9 tỷ USD, giảm 0,9%, nhưng lượng tăng 1,8% nhờ giá giảm.

XK dịch vụ năm 2006 ước tính đạt 5,1 tỷ USD, tăng 19,6% so với năm 2005, trong đó một số dịch vụ có tỷ trọng cao đạt mức tăng trên 20% như: du lịch, tăng 23,9%; vận tải hàng không tăng 35,5%; dịch vụ hàng hải tăng 27,5%; dịch vụ tài chính tăng 22,7%. *NK dịch vụ* năm 2006 ước tính đạt 5,12 tỷ USD, tăng 14,3% so với năm trước, trong đó du lịch tăng 16,7% và cước phí vận tải, bảo hiểm (CIF) chiếm 33,7%, tăng 20,1%. Nhập siêu dịch vụ năm 2006 chỉ còn khoảng 22 triệu USD (năm trước 220 triệu USD).

Bảng 2.3 - Tổng kim ngạch xuất nhập khẩu theo năm.

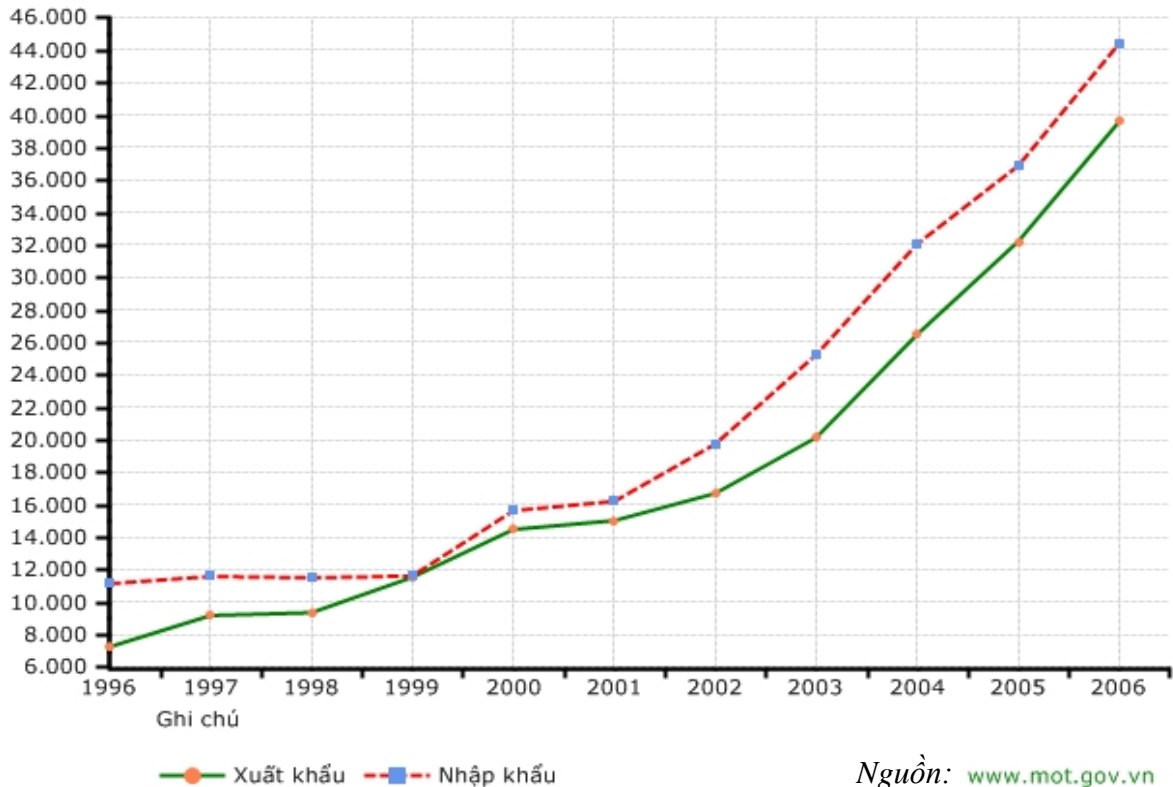
Đơn vị tính: Triệu USD

Năm	Xuất khẩu	Nhập Khẩu	Tổng kim ngạch
2006	39.605	44.410	84.015
2005	32.223	36.881	69.104
2004	26.503	32.075	58.578
2003	20.149	25.256	45.405
2002	16.706	19.746	36.452
2001	15.029	16.218	31.247
2000	14.483	15.637	30.120
1999	11.541	11.622	23.163
1998	9.361	11.500	20.861
1997	9.185	11.592	20.777
1996	7.255	11.143	18.398

Nguồn: <http://www.mot.gov.vn>

Biểu đồ 2.2 - Tổng kim ngạch xuất nhập khẩu theo năm

Đơn vị tính: Triệu USD



- Tổng kim ngạch XK 6 tháng đầu năm 2007 đạt 22,46 tỉ USD, **tăng 19,4%** so với cùng kỳ năm 2006.

- Kim ngạch XK của khu vực doanh nghiệp 100% vốn trong nước đạt 9.82 tỷ USD, chiếm 43,75% tổng kim ngạch XK của cả nước, tăng 24,3% so với cùng kỳ.

- Kim ngạch XK của các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài (FDI) đạt 12,63 tỷ USD, chiếm 56,25% tổng kim ngạch XK của cả nước, tăng 15,8% so với cùng kỳ năm trước.

Không tính dầu thô, kim ngạch XK của các doanh nghiệp FDI tăng 31,9% so với cùng kỳ năm trước.

- XK một số mặt hàng chủ lực

+ Dầu thô: Trong 6 tháng đầu năm 2007, lượng dầu thô XK của Việt Nam đạt 7,69 triệu tấn với kim ngạch 3,76 tỷ USD. Lượng XK dầu thô giảm 6,7%, giá dầu thô

XK cũng giảm bình quân khoảng 3,6% (18 USD/tấn) làm cho kim ngạch XK mặt hàng này giảm 10,1% so với cùng kỳ năm trước.

Như vậy, do sự sụt giảm về sản lượng và giá XK thấp, kim ngạch XK dầu thô không đạt mức kỳ vọng, đã kéo tốc độ tăng kim ngạch XK chung của cả nước xuống thấp trong 6 tháng đầu năm.

+ Than đá: 6 tháng đầu năm lượng XK mặt hàng này đạt 16,137 triệu tấn, kim ngạch XK đạt 509 triệu USD, tăng 18,7% về lượng và 18,6% về kim ngạch. Thị trường XK lớn nhất là Trung Quốc (tăng 21% và chiếm 81,5% tổng lượng than XK cả nước).

Đây là một trong số các mặt hàng có lượng XK sớm hoàn thành mục tiêu (mục tiêu cả năm 2007 XK 14 triệu tấn).

+ Hàng dệt may: Kim ngạch XK 6 tháng đầu năm đạt 3,432 tỷ USD, tăng 25,9%. Thị trường XK lớn nhất của Việt Nam là Hoa Kỳ, chiếm 58,5% kim ngạch XK hàng dệt may của cả nước và tăng 34% so với cùng kỳ năm trước. Hai thị trường lớn tiếp theo cũng đạt tốc độ tăng trưởng khá là EU (485 triệu USD, tăng 17,6%) và Nhật Bản (271 triệu USD, tăng 13,4%).

+ Giày dép: 6 tháng đầu năm, kim ngạch XK đạt 1,9 tỷ USD, tăng 11% so với cùng kỳ năm trước. Tốc độ tăng kim ngạch XK này thấp hơn nhiều so với mục tiêu đặt ra tại HNTM toàn quốc (+21%).

+ Máy vi tính, sản phẩm điện tử và kinh kiện: 6 tháng đầu năm kim ngạch XK mặt hàng này đạt 935 triệu USD, tăng gần 24% so với cùng kỳ năm trước (đạt 35% mục tiêu kim ngạch XK cả năm). Thị trường XK lớn nhất của nhóm này là Thái Lan, Hoa Kỳ và Nhật Bản, Philippin;

+ Gỗ và sản phẩm gỗ: 6 tháng đầu năm kim ngạch XK mặt hàng này đạt 1,128 tỷ USD (43% mục tiêu kim ngạch XK cả năm), chỉ tăng 22,9%, bình quân 188 triệu/tháng. Thị trường Hoa Kỳ chiếm tỷ trọng lớn nhất, tăng 28,5%, thị trường EU tăng 12,2%, Nhật Bản tăng 17,4%.

+ Gạo: 6 tháng đầu năm Kim ngạch XK mặt hàng này đạt 732 triệu USD (bằng 52% mục tiêu kim ngạch XK cả năm).

+ Thủy sản: 6 tháng đầu năm kim ngạch XK mặt hàng này đạt 1,648 tỷ USD (44% mục tiêu kim ngạch XK cả năm), tăng 15,6% so với cùng kỳ năm trước. Về thị trường XK, so với cùng kỳ năm 2006, kim ngạch XK vào thị trường EU tăng mạnh (chiếm 25% tổng kim ngạch XK của cả nước và tăng 26,8% so với cùng kỳ năm trước); Tiếp theo là Hoa Kỳ (chiếm 18% tổng kim ngạch XK của cả nước và tăng 10,4%, so với cùng kỳ năm trước); Hàn Quốc (chiếm 7% tổng kim ngạch XK của cả nước và tăng 23,2%, so với cùng kỳ năm trước); Nhật Bản (chiếm 18% tổng Kim ngạch XK của cả nước, giảm -9,9% so với cùng kỳ năm trước).

+ Cà phê: do nhu cầu và giá thế giới tăng mạnh nên kim ngạch XK 6 tháng đầu năm của mặt hàng này đạt 1,217 tỷ USD, tăng 109% so với cùng kỳ năm trước và hoàn thành 92% mục tiêu cả năm đối với lượng XK.

+ Hạt tiêu: Tuy kim ngạch XK khiêm tốn song có tốc độ tăng cao hơn nhiều so với mục tiêu đặt ra (32% so với 10,5%). Với diễn biến thị trường thuận lợi, kim ngạch XK hạt tiêu cả năm có thể vượt xa so với mục tiêu đặt ra từ đầu năm.

+ Cao su: 6 tháng đầu năm, kim ngạch XK cao su chỉ tăng 1,5% so với cùng kỳ năm trước, thấp hơn nhiều so với mục tiêu tăng kim ngạch XK cả năm 2007 (trên 7%), kim ngạch XK mới đạt 38,5% tổng mục tiêu kim ngạch XK cả năm.

* XK hàng hoá trong 6 tháng đầu năm có một số mặt được sau đây:

- Kim ngạch XK bình quân 6 tháng đầu năm tăng 19,4% so với cùng kỳ năm trước, cao hơn mục tiêu của Chính phủ đặt ra cho năm 2007 (tăng 17,4%).

Kim ngạch XK tháng 6 tăng là 19,4% so với cùng kỳ năm 2006. Qua theo dõi dãy số liệu những năm gần đây, kim ngạch XK những tháng cuối năm (bắt đầu từ tháng 6) thường tăng nhanh hơn những tháng đầu năm. Vì vậy, kim ngạch XK cả năm 2007 so với năm 2006 có thể tăng cao hơn 20%.

- Nhiều mặt hàng chủ lực có tốc độ tăng kim ngạch XK bằng hoặc cao hơn mục tiêu đặt ra cho cả năm 2007. Các mặt hàng có kim ngạch lớn như thủy sản, dệt may đều có tốc độ tăng kim ngạch XK trong 6 tháng đầu năm 2007 tương đương với mục tiêu

tăng trưởng đặt ra cho năm 2007. Các mặt hàng khác có tốc độ tăng kim ngạch XK cao hơn rất nhiều so với mục tiêu đặt ra như cà phê, hạt tiêu, sản phẩm nhựa. Cụ thể:

Bảng 2.4 – Tốc độ tăng kim ngạch XK một số mặt hàng.

Đơn vị tính: triệu USD

Mặt hàng	Mục tiêu 2007 (tăng % so với 2006)	Thực hiện 6 tháng/2007 (tăng % so 6Tháng/2006)
Thủy sản	116,0	115,6
Cà phê	104,5	209,0
Rau quả	117,9	121,0
Hạt tiêu	110,5	133,0
Nhân điều	110,9	116,0
Than đá	48,0	119,0
Hàng dệt và may mặc	126,7	126,0
Hàng thủ công mỹ nghệ	119,6	124,0
Sản phẩm nhựa (plastics)	136,0	151,0
Dây điện và cáp điện	129,0	129,0

Nguồn: <http://www.mot.gov.vn>

- Kim ngạch XK 6 tháng đầu năm 2007 tăng 3,845 tỷ USD về giá trị tuyệt đối so với cùng kỳ năm trước. Trong đó, *lượng hàng hoá XK tăng mạnh so với cùng kỳ năm trước*, kim ngạch XK tăng do lượng hàng hoá XK tăng chiếm tỷ trọng 79,3%, tương tự kim ngạch XK tăng do giá chiếm tỷ trọng 20,7% giá trị tăng tuyệt đối của kim ngạch XK trong 6 tháng đầu năm 2007 so với cùng kỳ năm trước.

- Không tính dầu thô, Kim ngạch XK của cả nước và từng khu vực doanh nghiệp vẫn đạt tốc độ tăng trưởng cao so với cùng kỳ năm trước, cụ thể:

+ Kim ngạch XK của cả nước tăng 27,8% so với cùng kỳ năm 2006;

+ Kim ngạch XK của khu vực doanh nghiệp FDI tăng 31,9% so với cùng kỳ năm 2006 (*tính cả dầu thô chỉ tăng 15,8%*);

+ Kim ngạch XK của khu vực doanh nghiệp 100% vốn trong nước tăng 24,3% so với cùng kỳ năm trước.

- Về thị trường XK, trừ Trung Quốc và Nhật Bản, các thị trường lớn như ASEAN, EU và Mỹ đều tăng cao hơn nhiều so với mức tăng kim ngạch XK của cả nước trong 5 tháng đầu năm (do chưa có số liệu chi tiết về thị trường 6 tháng đầu năm), lần lượt là 29,8%; 28,4% và 23%.

* Một số hạn chế trong XK hàng hoá trong 6 tháng đầu năm:

- XK cả nước còn lệ thuộc cao vào XK dầu thô, kết quả là do dầu thô giảm 6,7% về lượng XK, giảm 10% về kim ngạch đã làm cho kim ngạch XK của cả nước giảm mức tăng trưởng 10%.

- Một số mặt hàng XK chủ lực có kim ngạch và tốc độ tăng trưởng không đạt mức kỳ vọng.

- Thị trường XK tăng trưởng không đều, trong khi thị trường ASEAN, EU, Mỹ tăng khá cao thì một số thị trường khác tăng chậm hoặc giảm: Trung Quốc chỉ tăng 4,9%, Nhật Bản giảm nhẹ 0,4% và Australia giảm 11%.

Tóm lại: XK hàng hoá trong 6 tháng đầu năm đạt tốc độ tăng trưởng khá so với cùng kỳ năm trước nhưng chưa đạt mức kỳ vọng. Nhiều mặt hàng gặp thuận lợi về giá và thị trường XK. Bên cạnh đó, nhiều mặt hàng cũng gặp khó khăn trong quá trình thâm nhập thị trường do phải chịu những rào cản thương mại mới. Nguyên nhân chủ yếu là do cả doanh nghiệp và phía cơ quan nhà nước chưa thực sự chủ động tận dụng triệt để cơ hội mang lại từ tư cách thành viên WTO.

- Tổng kim ngạch NK đạt 27,2 tỷ USD (*cùng kỳ năm 2006 là 20.708 triệu USD*), **tăng 30,4%** so với cùng kỳ năm 2006 (*cùng kỳ năm 2006 tăng 14,1% so với cùng kỳ năm 2005; 6 tháng đầu năm 2005 tăng 22% so với cùng kỳ năm 2004*).

Riêng tháng 6 đạt 5,05 tỷ USD, tăng 24% so với tháng 6/2006.

- Kim ngạch NK của các doanh nghiệp 100% vốn trong nước đạt 17,34 tỷ USD, chiếm tỷ trọng 63,7% tổng kim ngạch NK cả nước, tăng 30,6% so với cùng kỳ năm 2006.

- Kim ngạch NK của các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài trong 6 tháng đầu năm đạt 9,89 tỷ USD, chiếm tỷ trọng 36,3% tổng Kim ngạch NK cả nước, tăng 30% so với cùng kỳ năm 2006.

Số liệu về tăng giảm kim ngạch mặt hàng nhập khẩu 6 tháng đầu năm 2007 so với cùng kỳ năm 2006 (triệu USD) như sau:

Bảng 2.5 – Số liệu về tăng giảm kim ngạch mặt hàng nhập khẩu 6 tháng đầu năm 2007 so với cùng kỳ năm 2006.

Đơn vị tính: triệu USD

	Nhập khẩu 6 tháng 2006	Ước 6 tháng 2007	Kim ngạch tăng, giảm	
			%	Số tuyệt đối
1.Ôtô nguyên chiếc các loại	113	140	124,2	27,3
2. Linh kiện ô tô	190	291	153,1	100,8
3.Linh kiện và phụ tùng xe gắn máy	210	283	134,8	73,0
4.Thép thành phẩm	997	1.706	171,1	708,7
5. Phôi thép	341	447	131,2	106,4
6. Phân bón các loại	341	432	126,7	90,9
7. Xăng dầu	3.032	3.329	109,8	297,0
8. Giấy các loại	240	288	120,0	48,0
9. Chất dẻo nguyên liệu	844	1.146	135,8	302,5
10. Sợi các loại	250	361	144,3	110,8
11.Bông	104	140	134,6	36,0
12. Hoá chất nguyên liệu	453	665	146,8	212,0
13. Máy móc, thiết bị, phụ tùng	3.000	4.396	146,5	1.396,0
- Trong đó: NK máy bay	0	306		306,0
14. Tân dược	256	341	133,2	85,0

	Nhập khẩu 6 tháng 2006	Ước 6 tháng 2007	Kim ngạch tăng, giảm	
			%	Số tuyệt đối
15. Điện tử, máy tính và linh kiện	912	1.277	140,0	365,0
16. Vải	1.455	2.010	138,1	555,0
17. Nguyên, phụ liệu dệt may da	1.018	1.121	110,1	103,0
18. Dầu mỡ động thực vật	119	163	137,0	44,0
19. Nguyên phụ liệu thuốc lá	82	102	124,4	20,0
20. Clannke	53	68	128,2	15,0
21. Nguyên liệu dược phẩm	63	77	122,2	14,0
22. Sản phẩm hoá chất	467	591	126,6	124,0
23. Thuốc trừ sâu và nguyên liệu	155	192	123,9	37,0
24. Kim loại thường khác	622	838	134,7	216,0
25. Sữa	168	187	111,3	19,0
26. Gỗ và nguyên liệu	325	479	147,4	154,0
27. Thức ăn gia súc và nguyên liệu	305	532	174,4	227,0
28. Lúa mì	109	160	146,7	50,9
29. Bột giấy	36	41	112,9	4,6
30. Cao su	205	183	89,2	-22,1
31. Hàng hoá khác	4.423	5.246	118,6	823,3
- Trong đó: NK vàng	754,0	540,0	71,6	-214,0
Hàng tiêu dùng chủ yếu	707	890	125,9	183
Cộng	20.888	27.232	130,4	6.344

Nguồn: <http://www.mot.gov.vn>

Một số nhận xét, đánh giá về NK 6 tháng đầu năm 2007:

- Kim ngạch NK 6 tháng đầu năm tăng 6,34 tỷ USD về giá trị tuyệt đối (+30,4%) so với cùng kỳ năm 2006. Trong đó:

+ Kim ngạch NK tăng do tăng đơn giá và giá trị hàng hoá NK là 1,32 tỷ, chiếm 21% Kim ngạch NK tăng trong 6 tháng đầu năm so với cùng kỳ năm trước;

+ Kim ngạch NK tăng do lượng hàng hoá NK tăng là 5,032 tỷ, chiếm 79% Kim ngạch NK tăng trong 6 tháng đầu năm so với cùng kỳ năm trước;

- Các mặt hàng NK có kim ngạch tăng mạnh so với cùng kỳ năm trước và có tốc độ tăng cao hơn so với tốc độ tăng kim ngạch NK của cả nước là: linh kiện ô tô, linh kiện và phụ tùng xe máy, thép thành phẩm, phôi thép, kim loại thường khác, chất dẻo nguyên liệu, sợi các loại, bông, hoá chất nguyên liệu, máy móc - thiết bị - phụ tùng, tân dược, điện tử - máy tính và linh kiện, dầu mỡ động thực vật, gỗ và nguyên liệu, thức ăn gia súc và nguyên liệu, lúa mì. Trong đó, tăng mạnh nhất là:

+ Máy móc - thiết bị - phụ tùng: tăng 46,5% (1,4 tỷ USD) so với cùng kỳ năm trước, chiếm 22% kim ngạch NK tăng trong 6 tháng đầu năm;

+ Thép thành phẩm: tăng 71,1% (709 triệu USD) so với cùng kỳ năm trước, chiếm 11,2% kim ngạch NK tăng trong 6 tháng đầu năm;

+ Chất dẻo nguyên liệu: tăng 35,8% (302,5 triệu USD) so với cùng kỳ năm trước, chiếm 4,8% kim ngạch NK tăng trong 6 tháng đầu năm;

+ Điện tử và linh kiện máy tính: tăng 40% (365 triệu USD) so với cùng kỳ năm trước, chiếm 5,7% kim ngạch NK tăng trong 6 tháng đầu năm;

+ Vải: tăng 38% (555 triệu USD) so với cùng kỳ năm trước, chiếm 8,7% kim ngạch NK tăng trong 6 tháng đầu năm;

+ Thức ăn gia súc và nguyên liệu: tăng 74% (227 triệu USD) so với cùng kỳ năm trước, chiếm 3,8% kim ngạch NK tăng trong 6 tháng đầu năm;

- Trong số các mặt hàng NK chủ lực, có 2 mặt hàng kim ngạch NK giảm là cao su (giảm 10,8%) và vàng (giảm 28,6%).

- Kim ngạch NK Nhóm hàng tiêu dùng chủ yếu chỉ tăng 25,8% (183 triệu USD) chiếm 2,9% giá trị kim ngạch NK tăng trong 6 tháng đầu năm so với cùng kỳ;

- Về thị trường NK, kim ngạch NK từ Trung Quốc và ASEAN vẫn chiếm tỉ trọng lớn nhất trong số các thị trường NK của cả nước. Trong đó, kim ngạch NK từ ASEAN chiếm 25%, Trung Quốc chiếm 20% trong tổng kim ngạch NK của cả nước 5 tháng đầu.

Tóm lại, NK hàng hoá 6 tháng đầu năm đã góp phần tốt cho sản xuất trong nước. Có thể thấy, trong số các mặt hàng NK có tốc độ tăng mạnh và chiếm tỉ trọng lớn trong kim ngạch NK tăng trong 6 tháng đầu năm so với cùng kỳ năm trước đều là nguyên liệu đầu vào đối với sản xuất và tái sản xuất hay đầu tư. Như vậy, trong trung hạn và dài hạn, việc kim ngạch NK tăng có thể sẽ tác động tích cực tới năng lực sản xuất và kim ngạch XK. Cảnh đó, NK hàng tiêu dùng chỉ tăng với giá trị tuyệt đối nhỏ, chiếm tỷ trọng thấp trong tổng kim ngạch NK tăng 6 tháng đầu năm, không phải là nguyên nhân chính góp phần làm tăng kim ngạch NK.

Theo số liệu thống kê của TP.HCM thì 6 tháng đầu năm 2007 kinh tế TP.HCM đã đạt tốc độ tăng trưởng GDP 11,2% và là mức tăng trưởng cao nhất của 6 tháng đầu năm trong 5 năm gần đây. Tuy nhiên, tổng kim ngạch XK hàng hóa của các doanh nghiệp trên trong 6 tháng đầu 2007 chỉ đạt 6.568,3 triệu USD, giảm 2,6% so với cùng kỳ năm 2006. Kim ngạch NK các mặt hàng chính tại TP.HCM trong 5 tháng đầu 2007 (sắt thép, phân bón, nhiên liệu, sữa, nguyên phụ liệu dệt may, da giày,...) đạt 2.962,2 triệu USD, tăng khoảng 13,6% so với cùng kỳ năm 2006.

Nếu loại trừ giá trị dầu thô XK thì kim ngạch XK của TP.HCM chỉ thực hiện được 2.816,5 triệu USD. Phân tích theo ngành hàng XK thì chỉ riêng các mặt hàng gạo, thủy sản, sữa, may mặc và giày dép đã chiếm 66,6% tổng giá trị XK của khu vực kinh tế trong nước trên địa bàn TP.HCM. Bên cạnh những mặt hàng đạt tỷ lệ tăng trưởng cao như may mặc, điện-dây cáp điện, sản phẩm nhựa, cà phê, tiêu, sản phẩm gỗ cũng có mặt hàng tăng trưởng thấp như giày dép, cao su, điều và trà và có mặt hàng giảm sút đáng kể như gạo giảm 17,2%, xe đạp và phụ tùng giảm 38,5%.

2.1.2. Rủi ro hoạt động xuất nhập khẩu tại Việt Nam:

Thực tiễn cho thấy, khi XK vào các thị trường lớn như Mỹ, EU... Các doanh nghiệp Việt Nam có thể bị áp mức thuế chống bán phá giá hoặc bị kiện về việc bán phá giá. Việc này lại phụ thuộc vào chính sách và quyết định của nước NK, do đó, tiềm ẩn rất nhiều rủi ro. Việc bị áp một mức thuế chống bán phá giá cao khi NK vào thị trường các nước có thể làm cho các doanh nghiệp Việt Nam bị thiệt hại rất nhiều về lợi ích. Không những thế, thực tế từ vụ kiện bán phá giá tôm và cá ba sa ở Mỹ cho thấy chi phí cho việc theo đuổi những vụ kiện chống bán phá giá ở nước ngoài rất cao.

Trong khi đó đại diện ngành dệt may liệt kê hàng loạt những khó khăn, rủi ro pháp lý mà doanh nghiệp dệt may Việt Nam có thể gặp phải. Theo vị đại diện này, do đặc điểm đặc thù của ngành dệt may Việt Nam: XK hầu hết là qua trung gian dưới hình thức gia công, các giao dịch kinh tế phụ thuộc nhiều vào ý kiến chỉ định từ phía khách hàng, vì vậy các rủi ro pháp lý mà các doanh nghiệp dệt may của ta có nguy cơ gặp phải chủ yếu là thuộc loại rủi ro tiềm ẩn mang tính chính sách (rào cản kỹ thuật, rào cản thương mại...). Mặc dù những rủi ro này mới ở mức tiềm ẩn, chưa chính thức xảy ra trong thực tế nhưng kể từ khi chấm dứt chế độ hạn ngạch, Việt Nam tích cực tham gia hội nhập kinh tế khu vực và quốc tế thì XK hàng dệt may có khả năng phải đối diện với các rủi ro pháp lý thuộc loại này ngày càng nhiều hơn. Bên cạnh đó, dù thời gian tới, thoát khỏi sự hạn chế XK bằng hạn ngạch thì không có nghĩa ngành dệt may Việt Nam sẽ có thể XK tự do, thoải mái sang các thị trường lớn do bên cạnh sự cạnh tranh gay gắt hơn từ các nước XK mạnh khác như Trung Quốc, Ấn Độ, Pakistan, Bangladesh... thì còn có những rủi ro khác do những quy định về rào cản thương mại từ phía các nước NK.

Tương tự, đại diện ngành da giày cũng cho rằng, các doanh nghiệp này cũng phải đối mặt thường xuyên với các hợp đồng thương mại, do không vững về nghiệp vụ, các điều kiện ràng buộc không chặt chẽ nên khi xảy ra tranh chấp, các doanh nghiệp Việt Nam thường bị thiệt hại. Thậm chí, do không đủ cơ sở dữ liệu

chứng minh các tranh chấp xảy ra, vụ kiện chống bán phá giá các loại giày có mũ từ da xảy ra, Việt Nam đã không đủ số liệu để chứng minh.

Trong khi đó, đại diện ngành hàng không lại thông kê tới các rủi ro thực tế mà hãng hàng không Việt Nam gặp phải. Đó là rủi ro từ các đối tác, các đại lý, tổng đại lý, hệ thống phân phối, bán dịch vụ; rủi ro từ khách hàng của hãng, từ các nhà chức trách hàng không, sân bay. Thậm chí là từ hoạt động lập pháp, hành pháp, tư pháp đến các rủi ro từ yếu tố thị trường như giá cả, bạo động, khủng hoảng, các sự kiện xã hội khác.

Trong những năm qua tình hình tăng trưởng của XK, cũng như NK không đều, điều này cũng dễ hiểu vì đây cũng là tình hình chung của các doanh nghiệp trong cả nước do những năm qua trên thế giới có nhiều biến động như thiên tai, chiến tranh, dịch cúm SARS, dịch cúm gia cầm... dẫn đến nguyên nhân là các quốc gia có chính sách hạn chế xuất NK của làm cho tình hình NK cũng như XK gặp nhiều khó khăn, không ổn định.

Đi sâu vào phân tích thì cũng không thể phủ nhận một thực tế rằng, một số mặt hàng do sản xuất trong nước còn yếu kém, nên NK lớn, như phôi thép, phân bón, thức ăn gia súc và nguyên phụ liệu... ngày một tăng cao. Riêng tháng 4, phân bón các loại tăng đột biến với 45,5% về số lượng, 34,9% về giá trị. Trong đó mặt hàng phân bón URE tăng đến 257,1% về số lượng và 295,6% về giá trị. Tiếp theo là mặt hàng linh kiện ô tô, tăng 37,7% về số lượng, 61,3% về giá trị. Thép thành phẩm là mặt hàng đứng thứ ba tăng 37,2% về số lượng và 58,2% về giá trị.

Nguyên nhân khiến giá thép tăng cao như vậy là do giá phôi thép trên thế giới và giá phôi thép NK vào nước ta tăng... Những mặt hàng này không chỉ tăng lớn về số lượng và giá NK tăng cao hơn cả số lượng nên kim ngạch cũng tăng cao. Thậm chí, không ít mặt hàng do giá trên thị trường thế giới đẩy lên cao nên giá trị NK còn tăng xa hơn nhiều đối với số lượng như: Chất dẻo nguyên liệu, sợi các loại, hóa chất, tân dược...

Một số mặt hàng liên quan đến tiêu dùng, như vải, xe máy nguyên chiếc, tân được... cũng được đánh giá là tăng cao. Với mức nhập siêu mới qua 4 tháng đã gần 2 tỉ USD thì dự kiến nhập siêu của cả nước trong năm 2007 lên tới hơn 5,5 tỉ USD.

Một điểm khác đáng lưu ý, nhập siêu của khu vực kinh tế trong nước rất cao. Trong khi tháng 4, khối Doanh nghiệp trong nước chỉ XK được 1,78 tỉ USD, thì NK lại lên tới 2,8 tỉ USD. Ngược lại, các Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài XK chiếm tới 2,170 tỉ USD thì NK chỉ là 1,7 tỉ USD. Điều này chứng tỏ hiệu quả và sức cạnh tranh của hàng hóa sản xuất trong nước còn thấp, nên chưa tận dụng được cơ hội các nước cắt giảm thuế suất thuế NK đối với hàng hóa Việt Nam; đồng thời ngay trên thị trường nội địa, hàng hóa sản xuất trong nước lại bị giảm thị phần do phải cạnh tranh gay gắt hơn khi Việt Nam cũng phải cắt giảm thuế suất thuế NK đối với hàng hóa của các nước. (Theo tin từ *Vinanet*).

Ngoài ra, thời gian qua, sự tăng giá xăng dầu đã ảnh hưởng đến giá cả các mặt hàng NK, nguyên liệu NK làm hàng XK khiến nhiều doanh nghiệp không thực hiện được kế hoạch kinh doanh và thanh toán XNK, kéo theo không nâng cao kế hoạch XNK của cả nước..

Doanh nghiệp XK của Việt Nam có những điểm yếu về quy mô, mức độ đa dạng của sản phẩm, khả năng cung cấp và sản xuất, lợi thế so sánh của sản phẩm, hoạt động phân phối và bán hàng... khiến cho Doanh nghiệp XK của Việt Nam mất đi lợi thế thương lượng hợp đồng và làm giảm đi mức độ tin tưởng của người NK vào khả năng thực hiện hợp đồng của người XK.

Bên cạnh đó, Việt Nam phải đối mặt với rủi ro hội nhập khi mà kỹ thuật công nghệ còn lạc hậu, trình độ về nghiệp vụ xuất nhập khẩu còn yếu kém, các hành vi lừa đảo ngày càng tinh vi, phức tạp hơn...

Qua tìm hiểu trên cho thấy rủi ro là “muôn hình vạn trạng”: từ rủi ro pháp lý, rủi ro quốc gia, rủi ro chính trị, rủi ro đối tác, rủi ro giá cả đầu vào... và không loại trừ ở bất kỳ ngành nào. Chúng ta cần phải có sự phân tích kỹ lưỡng để phòng ngừa và quản lý rủi ro một cách chủ động và hiệu quả.

2.2. Thực trạng quản lý rủi ro hoạt động thanh toán xuất nhập khẩu tại Sở giao dịch II - Ngân Hàng Công Thương Việt Nam (SGDII – NHCTVN):

2.2.1. Giới thiệu sơ lược về SGD II – NHCTVN:

NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM với tên giao dịch là INDUSTRIAL AND COMMERCIAL BANK OF VIET NAM, gọi tắt là INCOMBANK hay ICB, là một Ngân hàng Quốc doanh ra đời vào tháng 7/1988.

Theo quyết định số 53/QĐ-NHCT ngày 16/10/1997 của Hội Đồng Quản Trị Ngân Hàng Công Thương Việt Nam, Sở Giao Dịch II - Ngân hàng Công Thương Việt Nam (SGDII – NHCTVNVN) chính thức ra đời ngày 1/10/1997 do sự sáp nhập của Chi nhánh Ngân hàng Công Thương Thành Phố Hồ Chí Minh và Sở Giao Dịch II. Với tên giao dịch quốc tế là INDUSTRIAL AND COMMERCIAL BANK OF VIET NAM - MAIN TRANSATION OFFICE II, viết tắt là ICBV-MTOII, tọa lạc ngay trung tâm Tài chính – Ngân hàng ở số 79A - Hàm Nghi – Quận I – TP.HCM, một địa điểm rất thuận lợi cho việc phát triển các hoạt động kinh doanh.

SGDII – NHCTVN có chức năng cung ứng các dịch vụ đa dạng về ngân hàng, tài chính và các dịch vụ cho các khách hàng là tổ chức kinh tế và cá nhân trong và ngoài nước. Các hoạt động chính tại SGD II – NHCTVN:

- Huy động vốn dưới nhiều hình thức khác nhau ở trong và ngoài nước.
- Cung ứng tín dụng với 3 thể loại (ngắn hạn, trung hạn và dài hạn) bằng tiền đồng và ngoại tệ.
- Kinh doanh ngoại hối và các dịch vụ liên quan đến ngoại hối.
- Cung cấp các dịch vụ thanh toán trong nước và quốc tế.
- Hùn vốn, liên doanh với các tổ chức kinh tế.
- Thực hiện nghiệp vụ bảo lãnh ngân hàng và các dịch vụ khác,...

SGDII – NHCTVN có nhiệm vụ tổ chức thực hiện kinh doanh thanh toán tín dụng và cung cấp các dịch vụ trong hệ thống ngân hàng đến các tổ chức kinh tế, cá nhân trong nước và ngoài nước. Tạo sự an tâm tín nhiệm của khách hàng đối với

các hình thức thanh toán không dùng tiền mặt qua ngân hàng như ủy nhiệm thu, ủy nhiệm chi ... góp phần làm giảm yêu cầu căng thẳng tiền mặt trong nền kinh tế như hợp tác xã doanh nghiệp tư nhân ... phải đảm bảo là ngân hàng phục vụ nhu cầu vốn trong các doanh nghiệp quốc doanh theo chế độ.

Hiện nay SGDII – NHCTVN có 15 phòng trong đó tháng 3/2006 vừa qua phòng giao dịch Hiệp Phước và tháng 4/2007 có phòng giao dịch Phú Mỹ Hưng vừa mới chính thức đi vào hoạt động ở Quận 7 trực thuộc sự quản lý của SGDII - NHCTVN, 1 cửa hàng kinh doanh vàng bạc trực thuộc, 2 quỹ tiết kiệm, 2 điểm giao dịch, 1 trung tâm dịch vụ địa ốc, 1 tổ thư ký tổng hợp.

Phòng thanh toán quốc tế, SGDII – NHCTVN hiện nay được gọi là phòng tài trợ thương mại là một phòng nghiệp vụ được trang bị kỹ thuật hiện đại cho mỗi nhân viên, với 19 cán bộ trong đó gồm lãnh đạo (1 trưởng phòng cùng với 4 phó phòng) có nhiều kinh nghiệm trong lĩnh vực thanh toán quốc tế, nắm vững kiến thức chuyên môn, khả năng chỉ đạo sâu sát, linh động, kịp thời, cùng với đội ngũ nhân viên còn trẻ, năng động có năng lực chuyên môn cao, giỏi ngoại ngữ, vi tính...

Phòng tài trợ thương mại được bố trí thành 2 tổ là tổ NK và tổ XK, tạo điều kiện thuận lợi cho các nghiệp vụ được chuyên môn hóa sâu hơn, đáp ứng mọi yêu cầu của khách hàng đảm bảo chất lượng dịch vụ tối đa cho khách hàng.

Trong các phương thức TTQT thì phương thức thư tín dụng (L/C) được thực hiện nhiều nhất chiếm tỷ trọng cao chiếm khoản 84% trong tổng số doanh thu của phòng thanh toán quốc tế ở SGD II, do đó hoạt động phục vụ cho phương thức này là nghiệp vụ chủ yếu, chính vì vậy tất cả các nhân viên trong phòng đều được đào tạo bồi dưỡng chuyên sâu về nghiệp vụ này hơn các nghiệp vụ khác.

+ Thanh toán hàng NK: thuộc chức năng của tổ NK. Tổ nhập hiện nay có 7 thanh toán viên và 2 phó phòng phụ trách các nghiệp vụ phục vụ cho tổ chức NK. Các nghiệp vụ mà tổ nhập chuyên đảm trách là:

➤ Trong phương thức tín dụng chứng từ : SGD II – NHCTVN đóng vai trò là ngân hàng phát hành (Issuing Bank) thực hiện phát hành L/C theo yêu cầu của tổ

chức NK cho ngân hàng phục vụ tổ chức XK hay ngân hàng đại lý của Incombank tại nước của tổ chức XK, gồm các nghiệp vụ sau:

- Nhận đơn đề nghị mở L/C
- Kiểm tra nội dung đơn xin mở L/C với hợp đồng thương mại.
- Thực hiện tư vấn khách hàng giúp khách hàng hoàn thiện nội dung L/C, đảm bảo được quyền lợi khách hàng, tránh trường hợp vi phạm hợp đồng gây thiệt hại cho khách hàng và cả uy tín của Incombank.

- Khi nhận được bộ chứng từ từ ngân hàng nước ngoài, thanh toán viên sẽ tiến hành kiểm tra đối chiếu bộ chứng từ có phù hợp với L/C đã phát hành hay không, và đây là cơ sở để nhà NK có quyền từ chối thanh toán nếu bộ chứng từ bất hợp lệ, nếu thấy phù hợp sẽ tiến hành thanh toán cho nhà XK theo lệnh của ngân hàng thông báo, trường hợp mua hàng trả chậm nếu nhà NK đồng ý thanh toán thì gửi điện chấp nhận về ngân hàng nhà XK.

- Trong phương thức nhờ thu : nhận thực hiện các dịch vụ nhờ thu đến với các hình thức thu hồi phiếu trả ngay (D/P) và nhờ thu chấp nhận hồi phiếu (D/A)
- Chuyển tiền bằng điện.
- Bảo lãnh trong nước trước đây là nghiệp vụ của phòng kế toán, từ lúc đảm nhận nghiệp vụ này phòng TTQT của SGD II – NHCTVN đổi tên là phòng tài trợ thương mại.

+ Thanh toán hàng XK: thuộc chức năng của tổ XK. Tổ xuất hiện nay có 7 thanh toán viên, 1 nhân viên chuyên đảm trách việc giao nhận chứng từ và 2 phó phòng trực tiếp điều hành hoạt động của tổ xuất. Các nghiệp vụ mà tổ xuất chuyên đảm trách là:

- Trong phương thức tín dụng chứng từ: SGD II-NHCT cung cấp các dịch vụ là ngân hàng thông báo L/C (Advising Bank) thông báo L/C đã được mở cho khách hàng biết hoặc sửa đổi khi nhận được L/C sửa đổi từ ngân hàng nước ngoài, chiết khấu bộ chứng từ có quyền truy đòi.

- Giúp khách hàng kiểm tra tính hợp lệ của L/C, kiểm tra những sai sót trong L/C để kịp thời yêu cầu ngân hàng nước ngoài tu chỉnh L/C , thực hiện tư vấn giúp tổ chức XK thương lượng với tổ chức NK thiết lập những điều khoản L/C sao cho bảo vệ được quyền lợi của cả tổ chức XK – NK.

- Xác nhận L/C khi tổ chức XK không tin tưởng ngân hàng nước ngoài, NHCT sẽ cùng ngân hàng phát hành bảo đảm việc trả tiền cho tổ chức XK trong trường hợp ngân hàng phát hành không đủ khả năng thanh toán (chỉ thực hiện xác nhận L/C ở hội sở của NHCTVN).

- Giúp khách hàng kiểm tra bộ chứng từ có đúng như quy định trong L/C hay không, có hợp lệ hay không, để tránh rủi ro cho tổ chức XK bị tổ chức NK dựa vào sai sót đó để trì hoãn thậm chí từ chối thanh toán và cũng không bị mất phí do bộ chứng từ có sai sót, giúp khách hàng hoàn chỉnh bộ chứng từ một cách nhanh chóng và chính xác tránh tình trạng trễ thời hạn hiệu lực quy định trong L/C.

- Gửi chứng từ đến ngân hàng nước ngoài để được thanh toán

- Trong phương thức nhờ thu: SGD II –NHCTVN thực hiện các dịch vụ nhờ thu đi với các hình thức nhờ thu hồi phiếu trả ngay (D/P) và nhờ thu chấp nhận hồi phiếu (D/A).

- Chiết khấu bộ chứng từ: thông thường các tổ chức XK chiết khấu đối với bộ chứng từ trả chậm, tổ chức XK cần vốn cho chu trình sản xuất kinh doanh tiếp theo. Tổ xuất sẽ tiến hành kiểm tra bộ chứng từ có đúng như quy định trong L/C đã được thông báo hay không hay L/C được thông báo tại ngân hàng khác mà trên L/C quy định “Available any bank...” sau đó tiến hành chiết khấu bộ chứng từ cho khách hàng. Theo qui định của NHCTVN, SGDII - NHCTVN sẽ tiến hành chiết khấu có quyền truy đòi đối với trường hợp thanh toán bằng phương thức L/C, bộ chứng từ hợp lệ sẽ được chiết khấu tối đa là 95%, bộ chứng từ bất hợp lệ sẽ được chiết khấu tối đa 80%; đối với chiết khấu trong trường hợp thanh toán bằng phương thức nhờ thu, SGDII - NHCTVN sẽ tiến hành chiết khấu tối đa cho bộ chứng từ là 80% đối với những ngân hàng có quan hệ đại lý.

2.2.2. Thực trạng hoạt động thanh toán xuất nhập khẩu tại SGDII - NHCTVN:

Trong các năm qua, đặc biệt năm 2006 hoạt động TTQT tại SGDII - NHCTVN đã đạt được những thành tựu đáng kể trong bối cảnh tỷ giá ngoại tệ và giá vàng biến động mạnh mẽ như hiện nay; sự thay đổi lãi suất cơ bản của Cục Dự trữ Liên bang Mỹ cùng với quan hệ cung cầu về vốn, lãi suất tiền đồng, chỉ số giá cả...; những khó khăn như dịch cúm gia cầm, sự biến động của sắt thép, phân bón, xăng dầu... thiên tai ở miền Trung, miền Tây Nam Bộ đã ảnh hưởng đến hoạt động của nhiều doanh nghiệp; sự cạnh tranh ngày càng khốc liệt trong hệ thống ngân hàng thương mại và các tổ chức tài chính tại Việt Nam và trên địa bàn TP.HCM.

Năm 2005, doanh số thanh toán xuất nhập khẩu của SGDII - NHCTVN đạt 1.017 triệu USD tăng 9,1% so với năm 2004, bằng khoảng 20% doanh số thanh toán xuất NK của toàn hệ thống NHCTVN, năm 2005 doanh số thanh toán của SGDII-NHCTVN chiếm khoảng 5,6% thị phần toàn TP.Hồ Chí Minh. Trong đó doanh số thanh toán quốc tế mật dịch là 718 triệu USD tăng 17,45 triệu tương ứng 2,43% so với cùng kỳ, chủ yếu do doanh số thanh toán L/C – D/A – D/P NK tăng 7%, XK tăng 1% so với năm 2004.

Năm 2006, hoạt động dịch vụ tiếp tục tăng trưởng, thu dịch vụ đến 31/12/2006 là 34,541 tỷ đồng tăng 5,54 tỷ đồng tương ứng tăng 19.08% so với năm 2005, trong đó thu từ hoạt động TTQT 15,57 tỷ đồng tăng 1,55 tỷ.

Tổng doanh số TTQT qua SGDII - NHCTVN năm 2006: 1.500 triệu USD, tăng 230 triệu USD tương ứng 15% so với năm 2005. Trong đó doanh số thanh toán quốc tế mật dịch là 785 triệu USD tăng 67 triệu tương ứng 9,19% so với năm 2005, gấp gần 5 lần so với năm 1997, chủ yếu do doanh số thanh toán L/C – D/A – D/P NK tăng 9%, XK tăng 3%, thanh toán XK phương thức TTR tăng 29% so với năm 2005; doanh số TTQT phi mật dịch là 435 triệu USD tăng 90,5 triệu USD tương ứng 25% so với năm 2006.

Bảng 2.6 - Phân tích tình hình doanh số thanh toán XNK từ năm 2001-2006 tại SGDII - NHCTVN.

Đơn vị tính: triệu USD

Năm		2001	2002	2003	2004	2005	2006	2006 (%)
L/C NK		135	133	128	179	184	187	17.71
L/C XK	Th/toán	122	133	151	166	162	156	14.77
	Ch/khấu	40	48	63	81	94	102	-
Th/toán	XK	4	5	10	17	24	46	4.36
D/P – D/A	NK	27	24	34	49	60	70	6.63
Th/toán TTR	Đi	39	79	111	140	123	145	13.73
	Đến	121	123	161	138	165	196	18.56
XK ngậ mặt		24	8	16	170	207	256	24.24
Tổng kim ngạch thanh toán XNK		472	505	611	859	925	1,056	100

Nguồn: Báo cáo tổng hợp hoạt động kinh doanh P.TTTM, SGDII – NHCTVN và báo thông tin NHCTVN số 1/2007.

Kim ngạch thanh toán XNK (không tính chiết khấu) tại SGDII - NHCTVN tăng trưởng liên tục trong các năm qua, từ 472 triệu USD năm 2001 đã tăng lên 505 triệu USD năm 2002 rồi 925 triệu USD năm 2005 và năm 2006 đạt 1 tỷ 56 triệu USD (trong đó thanh toán theo L/C và D/P-D/A là 459 triệu USD) tăng 123% so với năm 2001, tăng bình quân mỗi năm là 18%.

Qua bảng 2.6 ta thấy doanh số thanh toán L/C NK tại SGDII-NHCTVN luôn cao hơn so với doanh số thanh toán L/C XK, cả trong 6 tháng đầu năm 2007 cũng cho thấy rõ điều đó (xem bảng 2.7), chứng tỏ thị trường XK còn nhiều tiềm năng cho mở rộng khách hàng trong thị trường XK của NHCTVN. Năm 2006 SGDII-NHCTVN đạt được doanh số thanh toán qua L/C nhập là 187 triệu USD, doanh số

thanh toán qua L/C xuất là 156 triệu USD; thanh toán nhờ thu xuất là 46 triệu USD trong khi thanh toán nhờ thu nhập là 70 triệu USD.

Mặc dù để đảm bảo tính an toàn cao trong thanh toán XNK, biện pháp ưu tiên tài trợ cho các hợp đồng XNK thanh toán bằng phương thức thanh toán L/C đã được đặt ra và áp dụng (Việc tài trợ vốn theo yêu cầu của khách hàng XNK để thực hiện các hợp đồng ngoại thương có thể kèm theo những chính sách ưu đãi tín dụng (về lãi suất cho vay/chiết khấu, mức dư nợ, tài sản đảm bảo nợ vay,...), điều kiện ưu đãi trong thanh toán (mức ký quỹ thấp, ưu tiên bán ngoại tệ khi thanh toán, ...)) nhưng tốc độ chất lượng phát triển cho thấy đã có một xu hướng tăng ngày một cao về phương thức thanh toán TTR và nhờ thu D/P-D/A và xu hướng giảm sút về tăng trưởng theo phương thức L/C (doanh số thanh toán L/C XK năm 2006 giảm 6 triệu USD (162 triệu USD – 152 triệu USD) tương ứng 4% so với năm 2005 trong khi đó doanh số thanh toán TTR đến tăng 31 triệu USD (196 triệu USD – 165 triệu USD) tương ứng 19% so với năm 2005, doanh số thanh toán nhờ thu hàng xuất năm 2006 tăng 12 triệu USD (46 triệu USD - 24 triệu USD) tương ứng 92% so với năm 2005).

Trong tổng kim ngạch thanh toán xuất nhập khẩu năm 2006, XK ngoại tệ mặt chiếm tỷ trọng cao nhất 24,24%, kế đến là thanh toán TTR đến 18,56% rồi mới đến thanh toán L/C NK là 17,71%, thanh toán L/C XK 14,77%. Mặc dù kim ngạch thanh toán XNK bằng phương thức TTR chiếm tỷ trọng lớn, song đây là phương thức đơn giản và tiềm ẩn ít rủi ro do khi đối tác lựa chọn phương thức thanh toán này thì đã có mối quan hệ mua bán từ lâu, có thể thanh toán trả trước hoặc trả sau tùy thỏa thuận. Thanh toán bằng phương thức tín dụng chứng từ tại SGDII – NHCTVN tuy chiếm tỷ trọng thấp hơn song nó vẫn là phương thức khá phổ biến những năm gần đây khi mà hoạt động thanh toán xuất nhập khẩu ngày càng sôi động và quan hệ giữa người mua và người bán là rất đa dạng, phong phú. Do đó, phương thức tín dụng chứng từ vẫn được xem là một phương thức thanh toán hữu hiệu và cần phải đầu tư nghiên cứu kỹ các rủi ro phát sinh trong thực tiễn và tiềm ẩn chưa được phát hiện để đảm bảo hoạt động kinh doanh của SGDII – NHCTVN được an toàn và hiệu quả hơn.

Bảng 2.7 - Phân tích tăng trưởng kim ngạch thanh toán XNK 6 tháng đầu năm 2007 tại SGDII - NHCTVN.

Đơn vị tính: theo bảng

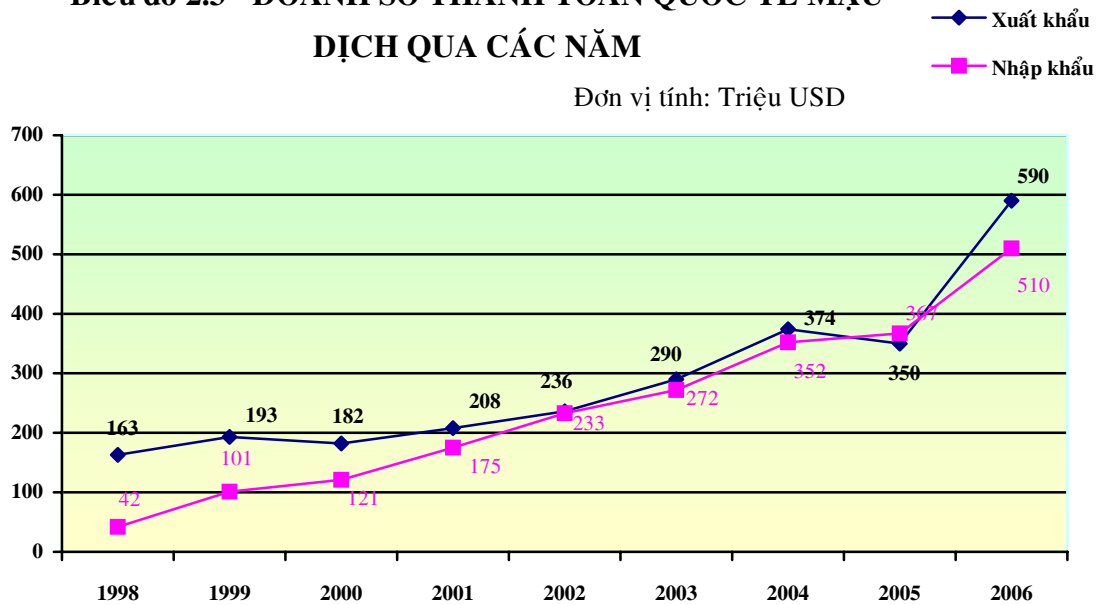
Kim ngạch thanh toán NK quy USD	Phân theo phương thức thanh toán			Tổng cộng (***)
	L/C	D/P – D/A	TTR	
6 tháng đầu năm 2006	95,281,617	31,671,962	54,522,341	181,475,920
6 tháng đầu năm 2007	160,331,786	35,491,998	58,240,587	254,064,371
% tăng trưởng 2007/2006	68%	12%	7%	40%
Kim ngạch thanh toán XK quy USD	Phân theo phương thức thanh toán			Tổng cộng (***)
	L/C	D/P – D/A	TTR	
6 tháng đầu năm 2006	57,342,032	19,486,285	84,951,206	161,779,523
6 tháng đầu năm 2007	61,368,290	13,274,715	199,677,186	274,320,191
% tăng trưởng 2007/2006	7%	-32%	135%	70%

Nguồn: Báo cáo số liệu hoạt động kinh doanh tháng 6 năm 2007 của SGDII-NHCTVN.

So sánh với tốc độ tăng trưởng hoạt động XNK trên địa bàn TP.HCM (xất khẩu giảm 2,6%, NK tăng 13,6%) thì hoạt động thanh toán NK tại SGDII-NHCTVN đã đạt được một bước tiến bộ vượt bậc (XK tăng 51% và NK tăng 40%). Các ngành hàng thanh toán tăng trưởng qua SGDII – NHCTVN là dệt may, xăng dầu, sắt thép, phân bón, gỗ, dược phẩm, điện – điện tử, chất dẻo nguyên liệu, lương thực và thực phẩm chế biến, vật liệu xây dựng, thủ công, mỹ nghệ, giao thông vận chuyển.

Tuy nhiên nếu so sánh về thị phần trên địa bàn TP.HCM thì kim ngạch thực hiện được tại SGDII – NHCTVN trong thanh toán XNK (trừ dầu thô) cũng chỉ chiếm 9,74% (= 274.320.191 USD/2.816.500.000 USD) và NK chiếm khoảng 8,58% (= 254.064.371 USD/2.962.200.000 USD).

Biểu đồ 2.3 - DOANH SỐ THANH TOÁN QUỐC TẾ MẬU DỊCH QUA CÁC NĂM



Nguồn: Tài liệu Hội nghị triển khai nhiệm vụ kinh doanh năm 2007, SGDII- NHCTVN.

5 năm qua cũng là 5 năm thực hiện thành công chủ trương đẩy mạnh tài trợ xuất NK tại SGDII - NHCTVN theo mọi phương thức thanh toán phổ biến như L/C, nhờ thu, TTR trên nhiều ngành hàng: dệt may, thủy sản, gạo, gỗ, cao su, điều, rau quả, hàng mỹ nghệ, phân bón, sắt thép, hóa chất, điện – điện tử, lương thực – thực phẩm, xi măng, dược phẩm, xăng dầu, ... Đó cũng là kết quả thực hiện hiệu quả của việc mở rộng tín dụng đối với ngành hàng có ưu thế cạnh tranh và khả năng phát triển. Đổi mới cơ cấu đầu tư vào ngành nghề có kim ngạch XNK cao. Phát triển khách hàng theo chuỗi ngành hàng, chuỗi khách hàng, gắn tín dụng với dịch vụ thanh toán XNK và ngược lại; Áp dụng chính sách khách hàng riêng cho từng nhóm khách hàng và chính sách ưu đãi đối với khách hàng có kim ngạch thanh toán XNK lớn qua SGDII – NHCTVN về lãi suất cho vay và phí dịch vụ cạnh tranh để giữ và thu hút khách hàng tập trung hơn nữa thanh toán qua SGDII – NHCTVN; Khai thác lợi thế của TP.HCM trong thu hút nguồn vốn ngoại tệ với giá rẻ từ hoạt động đầu tư của nước ngoài chuyên vào, từ dịch vụ du lịch, từ hoạt động kiều hối,... để gia tăng hoạt động kinh doanh ngoại tệ hiệu quả phục vụ cho nhu cầu thanh toán của khách hàng XNK tại SGDII – NHCTVN.

2.2.3. Nhận diện rủi ro trong hoạt động thanh toán xuất nhập khẩu tại SGDII – NHCTVN:

Trong quá trình hoạt động thanh toán xuất nhập khẩu qua các phương thức thanh toán quốc tế tại SGDII – NHCTVN trong thời gian qua, tôi nhận diện được một số rủi ro mà tôi sẽ nêu ra qua một vài ví dụ cụ thể sau đây:

Ví dụ thứ nhất:

SGDII – NHCTVN nhận được từ công ty vận chuyển chứng từ DHL một bộ chứng từ nhờ thu với người gửi là công ty Morgan Des Lages, India cũng là nhà xuất khẩu xuất hàng hóa chất cho Công ty AXN tại Việt Nam. Trên covering letter thể hiện ngân hàng chuyển chứng từ là Ngân hàng Standard charter bank, India song không có bất kỳ chữ ký hay con dấu của ngân hàng này. Được biết SGDII – NHCTVN cũng đã nhiều lần nhận bộ chứng từ với nhà xuất khẩu là công ty này. Song, ướm sự cẩn trọng, SGDII – NHCTVN yêu cầu Công ty vận chuyển chứng từ DHL trả lại cho công ty Morgan des Lages vì SGDII – NHCTVN không thể xác thực được các chứng từ mà họ gửi khi không có ngân hàng chuyển chứng từ bảo hộ. Sau khi trả được vài ngày được biết thông tin (do phía Standard Charter bank, VietNam cung cấp) là tại ngân hàng Standard charter bank, India là có một công ty đến nhờ chuyển chứng từ nhưng chứng từ có dấu hiệu là giả mạo, công ty này cũng đang có rắc rối với pháp lý nên hàng hóa đang bị phong tỏa chưa thể vận chuyển nên đã bị ngân hàng từ chối chuyển.

Qua sự việc này, ta nhận thấy thật hết sức rủi ro khi ngân hàng nhận bộ chứng từ và thông báo cho nhà nhập khẩu, nhà nhập khẩu do mối quan hệ làm ăn lâu dài với công ty này từ trước chấp nhận lấy bộ chứng từ và thanh toán nhưng sau đó không thể nhận được hàng vì hàng đã bị phong tỏa ở nước nhà xuất khẩu. Đây cũng là một tình huống về rủi ro lừa đảo. Nếu SGDII – NHCTVN tài trợ thanh toán lô hàng này bằng việc thế chấp chính lô hàng thì SGDII – NHCTVN đã gặp rủi ro thanh toán do không có hàng để bồi thường.

Ví dụ thứ hai:

Bộ phận thanh toán NK SGDII có tiếp nhận bản Fax dự thảo Giấy đề nghị mở L/C trị giá 161.000 USD của Công ty CP Dầu ABC cho Công ty De Smet Engineering (SEA) Pte., Ltd. Singapore thụ hưởng để thanh toán tiền sửa chữa thiết bị lọc màng ép (Netzsch Membrane Filter Press) thuộc máy phân đoạn dầu cộ. Tổng chi phí sửa chữa là 230.000 USD được thanh toán ứng trước 30% bởi Công ty CP Dầu ABC và 70% theo bản Fax dự thảo L/C trị giá 161.000 USD kể trên .

Qua phân tích và nhận định, SGDII biết được thiết bị lọc màng ép này đã nhập trước đây theo L/C số 9001007xxxxx nhưng phát hiện bị hư hỏng khi máy cập cảng Bà Rịa Vũng Tàu. Mặt khác, chứng từ giao hàng do Công ty De Smet Engineering (SEA) Pte., Ltd. Singapore xuất trình không đúng theo quy định của L/C nên SGDII không cho vay để thanh toán mà dùng vốn tự có của công ty CP Dầu ABC để thanh toán lô thiết bị hư hỏng kể trên. Tiếp tục nghiên cứu Hợp đồng thanh toán (chi phí sửa chữa thiết bị Netzsch Membrane Filter Press) đính kèm bản dự thảo Giấy đề nghị mở L/C trị giá 161.000 USD, SGDII nhận thấy đến nay đã gần 5 tháng trôi qua kể từ khi hàng được giao từ Singapore đến cảng Bà Rịa, Vũng Tàu mà hai bên Công ty CP Dầu ABC và Công ty De Smet Engineering (SEA) Pte., Ltd. Singapore chưa xác định được nguyên nhân thiết bị bị hư để phân định chi phí sửa chữa sẽ phải do bên nào chịu trách nhiệm thanh toán là rất bất lợi cho Công ty CP Dầu ABC nếu đơn vị lần này lại tiếp tục đứng ra thanh toán trước chi phí sửa chữa thiết bị hư hỏng cho Cty Công ty De Smet Engineering (SEA) Pte., Ltd. Singapore chỉ để đòi lấy các chứng từ nêu trong bản Fax dự thảo Giấy đề nghị mở L/C trị giá 161.000 USD vì 2 lẽ sau :

- Đến ngày 03/05/2007, Công ty CP Dầu ABC đã trả 90% giá trị thiết bị và sẽ phải trả nốt 10% số tiền còn lại của thiết bị kể trên vào ngày 27/10/2007 đúng theo quy định tại L/C số 9001007xxxxx .
- Hợp đồng thanh toán chi phí sửa chữa thiết bị kể trên chỉ tuyên bố Công ty De Smet Engineering (SEA) Pte., Ltd. Singapore sẽ giúp Công ty CP Dầu ABC để yêu cầu Công ty bảo hiểm hoàn trả toàn bộ chi phí sửa chữa thiết bị và các chi phí phát

Do đó, tình huống thiết bị lọc màng ép (Netsch Membrane Filter Press) bị hư hỏng trước khi được xếp xuống tàu tại Cảng Singapore vào ngày 30/01/2007 là một khả năng chắc đã xảy ra và việc Công ty CP Dầu ABC trông chờ vào sự chấp thuận bồi thường của Công ty Bảo hiểm là không khả thi. SGDII đã tư vấn cho Công ty CP Dầu ABC xem lại các chứng từ thanh toán chi phí sửa chữa thiết bị xuất trình tại Giấy đề nghị mở L/C trị giá 161.000 USD để tránh rủi ro và nên yêu cầu Ngân hàng của Công ty De Smet Engineering (SEA) Pte., Ltd. Singapore có thư bảo lãnh bồi thường tất cả thiệt hại và chi phí sửa chữa thiết bị lọc màng ép cho Công ty CP Dầu ABC nếu công ty không được bồi thường tất cả các tổn thất này từ Hợp đồng bảo hiểm của Công ty QBE INSURANCE (INTERNATIONAL) LIMITED, Singapore được xuất trình theo bộ chứng từ đòi tiền.

Nhận diện một số rủi ro đối với các bên tham gia:

+ Về phía NPHH là SGDII - NHCTVN:

SGDII – NHCTVN tài trợ để mở và thanh toán L/C này là hết sức rủi ro khi mà hợp đồng nêu rõ đây là chi phí sửa chữa mà do chính Công ty CP Dầu ABC

+ Về phía người mua là Công ty CP Dầu ABC:

Công ty CP Dầu ABC do cần nhập máy móc để đưa vào sản xuất kịp tiến độ nên phải chấp nhận thanh toán máy móc bao gồm thiết bị hư hỏng bằng vốn tự có (do SGDII không chấp nhận cho vay thanh toán). Đây là rủi ro do sự cố bất ngờ.

Mặt khác, Công ty CP Dầu ABC phải thanh toán chi phí sửa chữa máy móc này khi lỗi hư máy móc chưa xác định được là lỗi của ai. Giả sử sau khi thanh toán, công ty bảo hiểm xác định lỗi do người bán không phải xảy ra trong quá trình vận chuyển thì Công ty CP Dầu ABC sẽ lấy lại chi phí sửa chữa bằng cách nào? Nếu đem ra kiện tụng thì rất mất thời gian, công sức và tiền bạc. Mặt khác để sửa máy này, Công ty CP Dầu ABC phải chuyên trả máy móc hư này về nước nhà xuất khẩu nhưng Hợp đồng không quy định rõ là ai chịu phí vận chuyển.

+ Về phía người bán là Công ty De Smet Engineering (SEA) Pte., Ltd:

Do bộ chứng từ ban đầu cho toàn bộ máy móc lập không đúng theo quy định L/C, nếu Công ty CP Dầu ABC không đồng ý nhận hàng, do hàng hư hỏng và không có nguồn thanh toán do SGDII từ chối cho vay thanh toán, và trả bộ chứng từ thì người bán gặp rủi ro về thanh toán.

Tương tự, nếu sau khi nhận lại máy móc bị hư chuyển trả từ Việt Nam về Singapore, họ tiến hành sửa chữa và gửi lại cho Công ty CP Dầu ABC nhưng công ty nhập khẩu này có thể viện lý do sửa chữa không đúng yêu cầu và bộ chứng từ không hoàn hảo để từ chối thanh toán.

Ví dụ thứ ba:

SGDII - NHCTVN đã thực hiện việc tài trợ mở L/C nhập xăng dầu mua từ Công ty Unipecc Singapore Ltd., Singapore cho các công ty xăng dầu lớn trong nước theo giá CFR (nhà NK mua bảo hiểm) theo chấp thuận của NHCTVN. Tại thời điểm thanh toán, việc thanh toán chỉ dựa trên cam kết bồi hoàn của người thụ hưởng

Nhận diện một số rủi ro đối với các bên tham gia:

+ Về phía NHPH là SGDII - NHCTVN:

SGDII – NHCTVN gánh chịu toàn bộ rủi ro trong xử lý L/C đã phát hành vì phải thanh toán L/C mà không có trong tay vận đơn gốc để nhận được hàng hóa.

SGDII chưa thể thực hiện việc thuê tàu chuyên chở hay mua bảo hiểm cho lô hàng nên SGDII không kiểm soát được tàu đi an toàn không và có giao hàng đúng không.

+ Về phía nhà nhập khẩu là các Công ty xăng dầu lớn trong nước:

Nhà nhập khẩu có thể gặp rủi ro về đối tác vì việc thanh toán chỉ dựa trên thư cam kết bồi thường mà không có vận đơn và chứng từ giao hàng gốc. Nếu bộ chứng từ hợp lệ phải chấp nhận thanh toán nhưng hàng vẫn được giao thì đây là điều hết sức rủi ro. Mặt khác, nhà nhập khẩu còn có thể gặp rủi ro khi giá cả xăng dầu tăng đột biến so với lúc thỏa thuận ký hợp đồng hoặc gặp rủi ro về tỷ giá khi phải thanh toán số tiền lớn mà tỷ giá lại tăng cao.

+ Về phía nhà xuất khẩu là Công ty Unipecc Singapore. Ltd.:

Sau khi bơm dầu xuống tàu để giao hàng cho nhà nhập khẩu nhưng viện có giá tăng cao hay bộ chứng từ có lỗi để không nhận hàng. Hay rủi ro về thanh toán của đối tác là nhà nhập khẩu đã nhận hàng nhưng bộ chứng từ có lỗi bị từ chối chấp nhận thanh toán.

Ví dụ thứ tư:

Ngày 23/06/2007, SGDII có nhận được điện từ ngân hàng Bank of America Los Angeles thông báo L/C số 559357 được ngân hàng này phát hành hai lần (điện phát hành đã chuyển đến SGDII) cho Công ty XYZ thụ hưởng: 1 lần từ Los Angeles Office ngày 22/05/2007 số 159456 trị giá USD100,000.00; 1 lần từ Scraton PA Office ngày 05/06/2007 số 559357 trị giá 100,000.00. Bank of America Los Angeles yêu cầu SGDII hủy ngay L/C số 559357.

Qua xem xét cẩn trọng hai hồ sơ L/C kể trên, SGDII nhận thấy đối với L/C số 159456 khách hàng thụ hưởng đã thực hiện giao hàng ngày 01/06/2007 (B/L số ABC) và đã được ngân hàng Bank of America Los Angeles thanh toán ngày 18/06/2007 số tiền 34,000.00. Còn L/C số 559357 hạn chót giao hàng là 24/06/2007 và hiệu lực xuất trình chứng từ là 10 ngày sau ngày giao hàng tại ngân hàng Việt Nam, khách hàng thụ hưởng L/C cũng đã thực hiện giao hàng trị giá 34,100.00 ngày 15/06/2007 (AWB số 123) và xuất trình chứng từ cho SGDII vào ngày 22/06/2007 (7 ngày sau ngày AWB). Bộ chứng từ cũng đã được gửi đến Bank of America Los Angeles ngày 22/06/2007 và được Bank of America Los Angeles nhận ngày 26/06/2007. Do đó, ngày 25/06/2007, SGDII đã điện ngay cho Bank of America Los Angeles thông báo không chấp nhận việc Bank of America Los Angeles đề nghị hủy L/C số 559357 và yêu cầu Bank of America Los Angeles thực hiện thanh toán ngay cho SGDII bộ chứng từ trình theo L/C số 559357 kể trên. Kết quả là Bank of America đã thanh toán bộ chứng từ trị giá 34,100.00 giao theo L/C số 559357 cho SGDII nhưng Bank of America sẽ hạch toán vào L/C số 159456.

Một số nhận định về rủi ro đối với các bên tham gia:

+ Về phía NH chuyên chứng từ và đòi tiền là SGDII - NHCTVN:

Đối với L/C số 559357 SGDII đã làm thực hiện tốt công tác phòng chống rủi ro trong nghiệp vụ chứng từ (hướng dẫn khách hàng lập và xuất trình chứng từ phù hợp hoàn toàn với các điều khoản và điều kiện của L/C) nên đã buộc Bank of America phải thanh toán vì việc phát hành 2 lần L/C trong tình huống này thuộc và

Bank of America. Nếu Công ty thụ hưởng đã tiến hành giao hàng nhưng SGDII không làm hết trách nhiệm kiểm tra nhanh và chưa chuẩn bị kịp chứng từ đòi tiền mà nhận được điện đề nghị hủy L/C này thì việc đòi tiền này sẽ trở nên khó khăn hơn. Lúc này nhà nhập khẩu ở nước ngoài lại viện một lý do nào đó về lỗi của bộ chứng từ để từ chối thanh toán, trong khi hàng đã được vận chuyển đi hoặc nhà nhập khẩu đã nhận hàng. Tất cả những lỗi này sẽ do SGDII gánh chịu vì không làm hết trách nhiệm của mình.

+ Về phía nhà xuất khẩu là Công ty XYZ:

Tương tự, nếu việc chuẩn bị chứng từ đòi tiền chậm trễ là do phía công ty thì công ty phải chịu rủi ro về việc chứng từ bị từ chối thanh toán trong khi hàng đã được vận chuyển đi hoặc nhà nhập khẩu đã nhận hàng.

Qua ví dụ trên, cho thấy SGDII – NHCTVN đã làm việc rất cẩn trọng, hiệu quả và nhanh chóng, tránh được các rủi ro do sai sót từ bên ngoài và đem lại quyền lợi cho khách hàng.

Ví dụ thứ năm:

SGDII – NHCTVN phải chấp nhận thanh toán L/C số 9001007xxxxx đã mở trị giá 2.500.426 EUR cho ngân hàng BHF Frankfurt mặc dù khách hàng nhập khẩu là Công XNK T.H có đề nghị tu chỉnh giá trị L/C sang ngoại tệ Đôla Mỹ. Lý do: đề nghị tu chỉnh giá trị L/C sang ngoại tệ Đôla Mỹ không được khách hàng thụ hưởng L/C và ngân hàng BHF Frankfurt chấp nhận do đồng Đôla Mỹ đang bị giảm giá so với đồng Euro và thời hạn sửa đổi để sửa đổi điều khoản loại ngoại tệ thanh toán là 3 tháng trước khi hàng được giao đã trôi qua. Đây là một ví dụ mà khách hàng cũng như SGDII – NHCTVN là ngân hàng tài trợ thanh toán cũng bị rủi ro về biến động tỷ giá.

Ngoài ra, trong thực tế nhiều nhà XK Việt Nam do chưa hiểu rõ về thanh toán trong tín dụng chứng từ với những ưu thế của nó về trách nhiệm của ngân hàng phát hành và quyền lợi của người hưởng lợi khi xuất trình chứng từ, cho nên khi biết bộ chứng từ có sai sót gì thì thường yêu cầu SGDII - NHCTVN chuyển chứng từ đi để

thanh toán theo phương thức nhờ thu, nếu làm như vậy sẽ gây bất lợi cho nhà XK vì lúc đó bộ chứng từ sẽ được xử lý theo quy tắc thống nhất về nhờ thu URC (Uniform Rules for Collection), có nghĩa chứng từ mất quyền được đảm bảo với điều lệ UCP 600 mà theo đó ngân hàng phát hành phải thực hiện đúng nghĩa vụ là kiểm tra bộ chứng từ trong thời gian hợp lý nhưng không quá 5 ngày làm việc kể từ ngày nhận bộ chứng từ, nếu quá thời hạn trên ngân hàng phát hành sẽ bị mất quyền từ chối thanh toán, ngoài ra nếu bộ chứng từ có bất hợp lệ NHPH có theo ý kiến riêng của mình tiếp xúc người mở tín dụng thư về việc chấp nhận bất hợp lệ, tuy nhiên điều này cũng không được vượt quá thời hạn 5 ngày làm việc.

Trong khi đó, URC cho phép NHPH hoặc ngân hàng xác nhận có thể không cần kiểm tra chứng từ, hoặc thông báo những bất hợp lệ vượt thời gian quy định cho phía xuất trình có nghĩa là họ không bị khống chế thời gian thông báo, họ chỉ hành động đúng các điều khoản của URC, không bị ràng buộc với cam kết sẽ thanh toán trong tín dụng thư nữa, điều này hoàn toàn ngược với tín dụng thư quy định áp dụng theo UCP 600 và trái với tập quán quốc tế về giao dịch tín dụng chứng từ.

Thực tế, SGDII – NHCTVN đã từng hành động như vậy nhưng chưa có rủi ro nào xảy ra, tuy nhiên tại SGDII – NCHTVN đã gặp một trường hợp như sau mà theo tôi, nên nhận diện đây cũng chính là một rủi ro:

Ví dụ thứ sáu:

Nhà nhập khẩu là Công ty kinh Doanh Thép và Vật Tư Thiết Bị (MINEXIM), nhập khẩu thép từ công ty ở Bỉ. Công ty kinh Doanh Thép và Vật Tư Thiết Bị (MINEXIM) mở L/C tại SGDII – NHCTVN. Sau đó, bộ chứng từ xuất trình tại SGDII – NHCTVN và kiểm tra với các bất hợp lệ: giao hàng từng phần không được phép, giao hàng thiếu, không xuất trình chứng từ bảo hiểm. SGDII – NHCTVN theo chỉ thị người mua vì chưa thấy hàng về nên tạm thời từ chối thanh toán bộ chứng từ trên cơ sở bộ chứng từ có bất hợp lệ. Người bán do nôn nóng muốn nhận tiền hàng lập tức yêu cầu chuyển sang hình thức nhờ thu trả ngay (D/P at

sight). SGDII – NHCTVN trở thành ngân hàng trung gian phục vụ khách hàng và tuân thủ quốc tế về quy tắc thống nhất nhờ thu chứng từ bằng cách thông báo chi tiết về bộ chứng từ nhận được. Người mua biết hàng hóa vẫn chưa cập cảng nên cương quyết không nhận bộ chứng từ và đề nghị người bán sẽ nhận bộ chứng từ và thanh toán khi hàng về cảng. Người bán do đã gửi hàng và bộ chứng từ khá lâu mà chưa nhận được tiền hàng lại không có bất kỳ thông tin nào từ phía ngân hàng thu hộ, do đã chuyển sang hình thức nhờ thu nên ngân hàng thu hộ không có sự ràng buộc về việc thông báo tình trạng bộ chứng từ cho người bán trong vòng 5 ngày làm việc theo quy định. Người bán lại không tin tưởng người mua nên không thể tin và chờ người mua nhận hàng rồi mới thanh toán. Do đó, người bán thông qua ngân hàng xuất trình yêu cầu hoàn trả chứng từ không được trì hoãn vì có thể người bán đã tìm được đối tác khác để bán với giá cao hơn hoặc có có sự lừa đảo là thật sự người bán chưa giao hàng như đã tuyên bố với người mua. Như vậy, giao dịch này đã không thành, gây ra một số rủi ro: người mua đang cần hàng mà không có hàng, tiềm ẩn rủi ro bị lừa đảo nếu trả tiền mà không nhận được hàng; người bán tốn chi phí để chờ hàng bán cho đối tác khác...

Trong tình huống này, khi người mua và người bán chưa thật sự tin tưởng lẫn nhau thì phương thức tín dụng chứng từ vẫn đảm bảo việc thanh toán của người mua cho người bán hơn là phương thức nhờ thu.

Ví dụ thứ bảy:

SGDII – NHCTVN thường xuyên mở L/C cho các công ty trong nước để nhập khẩu vải, sợi. Các bộ chứng từ xuất trình cho mặt hàng này đa số rất nhiều và món tiền nhỏ, khó kiểm tra. Thường hay xảy ra các lỗi như: covering letter đòi tiền nhiều hơn số tiền tổng các hóa đơn, các chứng nhận đóng gói (packing list) lên đến hàng chục trang nhưng kiểm tra số kiện thì nhiều hơn số kiện thể hiện trên chứng từ vận tải mà vẫn đòi tiền trên số kiện của chứng từ đóng gói, xuất trình chứng từ vận tải không phải là bản gốc, hóa đơn đòi tiền hàng mẫu hay phí bưu điện không được đề cập trong L/C v.v...). SGDII – NHCTVN nhận định rõ, đây là những lỗi không nhỏ, gây một số rủi ro nhất định cho SGDII – NHCTVN khi tài trợ thanh toán

những L/C này. Đó là khi thanh toán số tiền lớn hơn số tiền tổng các hóa đơn, số kiện trên các chứng từ đóng gói không như chứng từ vận tải thể hiện, thanh toán hàng mẫu hay phí bưu điện không đề cập trong L/C mà không biết hay thanh toán một chứng từ vận tải không phải chứng từ gốc (có thể giả mạo) tức là đã thanh toán không tiền ra nước ngoài mà không có hàng hóa đối ứng, vi phạm quy định về quản lý ngoại hối, đây có thể không phải là sai sót của ngân hàng đòi tiền mà có thể là một sự cố ý khi mà lượng chứng từ dày đặc khó kiểm tra; hay người mua nợ tiền người bán nên cấu kết lừa ngân hàng để chuyển tiền không.

Ví dụ thứ tám:

SGDII – NHCTVN nhận được một L/C từ ngân hàng Korea Exchange bank, Seoul, Korea với điều khoản ngày mở là ngày 15/01/2006, ngày giao hàng chậm nhất là 20/03/2006, chứng từ phải được xuất trình sau 15 ngày sau ngày B/L và L/C hết hạn hiệu lực là ngày 05/04/2006. SGDII – NHCTVN đã tiến hành thông báo L/C cho nhà xuất khẩu biết mà không có bất kỳ sự lưu ý đặc biệt nào về các điều khoản trên của L/C. Nhà nhập khẩu tiếp nhận L/C, chuẩn bị hàng để giao và chuẩn bị các chứng từ xuất trình cho SGDII – NHCTVN kiểm tra để lập bộ chứng từ theo quy định L/C đòi tiền. SGDII – NHCTVN do nghe công ty xuất khẩu nói sẽ giao hàng khoảng 15/02/2006 và trễ lắm cũng trước ngày 20/03/2006 nên SGDII – NHCTVN cho rằng sẽ chuẩn bị kịp chứng từ để gửi đòi tiền và sợ tốn phí mà không có sự cảnh báo hay cần trọng cần thiết là yêu cầu công ty xuất khẩu tu chỉnh L/C dời ngày hết hạn hiệu lực của L/C đến 15/04/2006 thay vì 05/04/2006 là rất khó khăn để tránh bộ chứng từ có bất hợp lệ và phòng ngừa mọi rủi ro có thể xảy ra. Mặt khác SGDII – NHCTVN cho rằng đây là việc nhập khẩu rất quen thuộc và thường xuyên, ngân hàng Korea Exchange bank lại là một ngân hàng có uy tín. Công ty xuất khẩu xuất trình bộ chứng từ và hợp đồng ngoại chưa được người mua ký nhưng SGDII – NHCTVN không hỏi mà vẫn tiếp nhận bộ chứng từ.

Mãi đến ngày 20/03/2006, công ty xuất khẩu mới tiến hàng giao hàng. Bắt buộc ngày 27/03/2006, SGDII – NHCTVN xuất trình bộ chứng từ đến ngân hàng Korea Exchange bank để đòi tiền nhằm tránh việc L/C hết hiệu lực. Nhưng sau đó,

SGDII – NHCTVN nhận được điện từ chối thanh toán của SGDII – NHCTVN của Korea Exchange với lý do: “xuất trình không đúng yêu cầu của L/C” và trả bộ chứng từ.

Công ty xuất khẩu đã chờ hàng đi nên việc trả lại bộ chứng từ đưa công ty xuất khẩu vào một tình thế hết sức khó khăn, công ty nhập khẩu kiện người mua nhưng người mua trả lời hợp đồng chưa được ký kết rõ ràng.

Nhận định một số rủi ro các bên tham gia:

+ Đối với ngân hàng xuất trình là SGDII – NCHTVN:

SGDII – NHCTVN đã không có sự quyết đoán và cẩn trọng cần thiết khi quá tin vào nhà xuất khẩu và ngân hàng nước ngoài. Trong tình huống này SGDII – NHCTVN tuy được miễn trách nhưng đã sai lầm khi không kiên quyết yêu cầu nhà xuất khẩu tu chỉnh L/C và tư vấn nhà xuất khẩu ký kết đầy đủ hợp đồng trước khi mở L/C để có cơ sở pháp lý khiếu kiện khi có tranh chấp xảy ra. Nhân viên TTQT của SGDII – NHCTVN không có nghiệp vụ chuyên môn, kỹ năng xử lý tình huống tốt làm cũng mất đi phần nào uy tín của SGDII – NCHTVN. Mặc dù, SGDII – NCHTVN có thể kiện Korea Exchange bank về lý do từ chối bộ chứng từ là không xác đáng. SGDII đã gặp rủi ro về tác nghiệp và rủi ro về quan hệ đại lý.

+ Đối với công ty xuất khẩu trong nước:

Tồn kém vì chuẩn bị chứng từ và vận chuyển hàng hóa đi và vận chuyển về nước. Thua kiện trong việc tranh chấp với nhà nhập khẩu nước ngoài.

+ Đối với ngân hàng phát hành là ngân hàng Korea Exchange bank:

Vì lợi ích của khách hàng đã mở một L/C với điều kiện vô lý, làm mất uy tín của ngân hàng và mối quan hệ giữa các ngân hàng.

Trên đây là một số ví dụ về những rủi ro đã xảy ra tại SGDII – NHCTVN cũng như những tình huống khác xảy ra tại SGDII – NCHTVN mà SGDII – NCHTVN đã nhận diện được một số rủi ro để có biện pháp quản lý rủi ro thích hợp.

Ngoài ra, SGDII – NHCTVN nói riêng và các ngân hàng thương mại tại Việt Nam nói chung luôn phải đối đầu với rất nhiều rủi ro khác trong các phương thức TTQT như rủi ro tác nghiệp, rủi ro chiến lược, rủi ro từ hệ thống hỗ trợ (công nghệ thông tin, đường truyền...)... Trong nhập khẩu, các nhà nhập khẩu Việt Nam thường bị ép trong việc mở L/C bất lợi cho mình, khiến việc nhận hàng chậm trễ, chứng từ xuất trình sơ sài...; chấp nhận thanh toán bộ chứng từ không có chứng từ gốc dễ dẫn đến việc đòi tiền trên bộ chứng từ khác có chứng từ gốc; nhà nhập khẩu nhận hàng dưới bảo lãnh nhận hàng do SGDII phát hành, do SGDII không yêu cầu trả lại bảo lãnh trong thời gian nhất định nên sau khi nhận chứng từ vận tải gốc lại làm thất lạc bảo lãnh nhận hàng. SGDII – NHCTVN phải đối mặt với rủi ro về việc mở L/C không đúng thời gian quy định trong hợp đồng ngoại đã ký kết do SGDII - NCHTVN sau khi mở không được đi thẳng mà phải qua Hội sở để kiểm tra lại. Trong xuất khẩu, thời hạn xuất trình quá ngắn, không đảm bảo việc xuất trình dễ bị viện cớ để trả chứng từ không thanh toán; chọn phương thức thanh toán không phù hợp gây nhiều rủi ro; không có đầy đủ phương tiện và thông tin để điều tra kỹ về đối tác; kỹ năng đàm phán yếu kém, kiến thức mập mờ nên ký những hợp đồng không rõ ràng và bất lợi...

Bên cạnh đó, một trong những rủi ro được quan tâm hiện nay liên quan đến thanh toán quốc tế là rủi ro trong kiện tụng thực hiện vi phạm hợp đồng: Biện pháp khởi kiện bên vi phạm hợp đồng thực hiện rất khó khăn và tốn kém vì những vấn đề nan giải như: Khi khởi kiện bên mua hàng (takes a legal action against the buyer) để thu hồi nợ chưa được thanh toán thì sẽ áp dụng luật pháp của nước người mua, luật của nước người bán hay luật của một nước thứ ba? Vụ kiện (legal proceedings) sẽ được xử ở đâu. Ngay cả khi vụ kiện được xử ở một nước khác không phải tại nước người mua và người mua bị xử thua kiện thì cũng có khả năng bản án (Judgement) cũng không được người mua thi hành. Ngoài ra, việc khởi kiện tại một tòa án ở nước ngoài là một vấn đề tốn thời gian (time consuming) và tốn kém (costly) cho bên bán. Vấn đề đặt ra là cần có một giải pháp để giảm thiểu rủi ro trong kiện tụng thực hiện vi phạm hợp đồng.

2.2.4. Nguyên nhân rủi ro hoạt động thanh toán xuất nhập khẩu tại SGDII – NHCTVN.

Qua việc nhận diện một số rủi ro trong thanh toán xuất nhập khẩu tại SGDII –NHCTVN, tôi nhận thấy các rủi ro đã xảy ra và rủi ro tiềm ẩn đó xuất phát từ nhiều nguyên nhân, cả nguyên nhân khách quan và nguyên nhân chủ quan.

2.2.4.1. Nguyên nhân khách quan:

- Nhà NK cũng như nhà XK Việt Nam thường có vị thế không cao trong quan hệ mua bán nên thường gặp một số khó khăn nhất định trong việc thanh toán hay đòi tiền. Trong việc mở L/C thì thường bị ép mở những L/C bất lợi cho chính họ và gây khó khăn cho chính SGDII – NHCTVN là ngân hàng phục vụ họ.

- Việc gia tăng kiểm soát chặt chẽ hàng thủy sản XK từ Việt Nam của các thị trường tiêu thụ lớn như Nhật Bản, EU hoặc sự tăng giá xăng dầu đã ảnh hưởng đến giá cả các mặt hàng NK, nguyên liệu NK làm hàng XK hoặc tỷ giá ngày càng tăng... khiến nhiều doanh nghiệp thực hiện thanh toán XNK qua SGDII – NHCTVN gặp khá nhiều khó khăn. Đã chấp nhận L/C và gửi bộ chứng từ nhưng vận chuyển hàng không đúng như cam kết do những trở ngại trên, bị kiện là vi phạm hợp đồng. Hay nhà nhập khẩu ký kết hợp đồng mở L/C nhưng giá hàng nhập khẩu tăng cao nên mở L/C với những điều kiện bất lợi hoặc đã mở L/C nhưng tình hình không thể nhận hàng được do giá quá cao hay tỷ giá quá cao.

- Tình hình thế giới diễn biến phức tạp và không lường trước như dịch bệnh, chiến tranh, bạo động, khủng bố khiến hàng hóa xuất khẩu của các doanh nghiệp Việt Nam qua SGDII – NHCTVN gặp phải rủi ro bất khả kháng.

- Mức độ hội nhập thế giới ngày càng tăng cao kéo theo môi trường kinh doanh phức hợp, hệ thống pháp lý có nhiều thay đổi so với trước, tốc độ thanh toán và khối lượng thanh toán ngày càng cao, các hành vi trái phép từ bên ngoài chưa có kinh nghiệm nhận biết và khó phòng ngừa.

Tuy nhiên, theo tôi nhận định thì các nguyên nhân khách quan này cũng là tình hình chung cho các ngân hàng khác trên địa bàn, chúng phần nào có khả năng kiểm soát và ít gây ảnh hưởng đến khả năng cạnh tranh và phát triển dịch vụ cũng như kiểm soát rủi ro trong thanh toán XNK của SGDII – NHCTVN mà nguyên nhân từ các hạn chế về tổ chức, chiến lược kinh doanh, quy chế quy trình nghiệp vụ, hệ thống thông tin của SGDII; năng lực, chuyên môn, lòng trung thành và tính kỷ luật của cán bộ xử lý nghiệp vụ SGDII; năng lực, khả năng thanh toán của các khách hàng của SGDII; khả năng thanh toán và thiện chí đối tác mới là mối quan tâm hiện nay mà SGDII cần được NHCTVN tháo gỡ nhưng vẫn đảm bảo khả năng kiểm soát rủi ro, cụ thể như sau:

2.2.4.2. Nguyên nhân chủ quan:

+ Trong thanh toán NK:

- SGDII –NHCTVN chưa liên kết và thực hiện việc thuê tàu chở hàng để kiểm soát rủi ro cho những lô hàng giá trị lớn và mặt hàng chủ lực (sắt thép, xăng dầu...) mà ngân hàng đứng ra tài trợ nhập khẩu. Trong khi thực tiễn thanh toán L/C NK của một số mặt hàng đặc thù như xăng dầu (thường thanh toán chỉ dựa vào cam kết bồi hoàn của người thụ hưởng L/C mà không có vận đơn “Bill of Lading” được xuất trình) hoặc tình trạng các khách hàng nhập khẩu (là khách hàng VIP) không muốn phải xuất trình Hợp đồng bảo hiểm ngay trước khi L/C nhập hàng (theo giá FOB/ CF) được SGDII – NHCTVN phát hành hoặc trình đầy đủ chứng từ vận chuyển mà hợp đồng bảo hiểm yêu cầu phải xuất trình cho ngân hàng để sẵn sàng cho việc khiếu nại bồi thường bảo hiểm (nếu có sau này). SGDII – NHCTVN có thể gặp rủi ro là thực hiện tài trợ trên cơ sở tín chấp cho các công ty để NK xăng dầu, sau khi SGDII đã thực hiện thanh toán cho phía nước ngoài trên cơ sở thư cam kết bồi thường của người thụ hưởng lại không nhận chứng từ gốc như cam kết. Có thể tiếp theo đó, một ngân hàng khác lại dùng chính bộ chứng từ gốc đó xuất trình hợp lệ và đòi thanh toán tiếp. Vì vậy, đây thực sự là một rủi ro chưa xảy ra mà SGDII - NHCTVN phải đối mặt.

- SGDII – NHCTVN với hoạt động thanh toán XNK khá lớn, việc xử lý chứng từ mỗi ngày khá nhiều, đa dạng và phức tạp, đòi hỏi nhân viên xử lý giao dịch phải có kinh nghiệm và chuyên môn khá vững, nắm rõ quy trình nghiệp vụ cũng như các biện pháp phối hợp phòng ngừa rủi ro trong thanh toán xuất nhập khẩu. Nếu sơ suất sẽ không thể phòng ngừa và ngăn chặn một số thanh toán khống hay xuất trình chứng từ giả mạo hay không có chứng từ gốc mà L/C yêu cầu.

- Nhà nhập khẩu là khách hàng của SGDII – NHCTVN còn một số hạn chế về hiểu biết nghiệp vụ và kinh nghiệm thực tiễn nên không lường hết được các rủi ro xảy ra cho mình. Đó là lý do mà khách hàng thường yêu cầu SGDII – NHCTVN thực hiện một số việc gây nhiều rủi ro, như: chấp nhận mở L/C dựa trên hợp đồng không rõ ràng, không mua bảo hiểm để bảo vệ lô hàng nhập khẩu vì sợ tốn phí, chấp nhận thanh toán một chứng từ không đầy đủ, sơ sài mà không yêu cầu tu chỉnh ngay từ đầu, tìm hiểu đối tác không kỹ.

- Cán bộ tín dụng nhận hồ sơ mở L/C nhập khẩu đối với trường hợp cam kết mở L/C bằng vốn vay SGDII – NHCTVN thì kiến thức về xuất nhập khẩu của các cán bộ tín dụng còn yếu nên chấp nhận mở những hồ sơ gây nhiều rủi ro. Giao cho phòng tài trợ thương mại mở mới phát hiện ra, phải điều nghênh với khách hàng vừa mất thời gian vừa mất uy tín. Mất uy tín trong nước sẽ mất uy tín cả nước ngoài, khiến việc thương lượng và quan hệ đại lý trở nên khó khăn hơn.

- Trong điều kiện cạnh tranh như hiện nay, đa số các ngân hàng phục vụ vì lợi ích khách hàng của họ rất nhiều nên có thể làm trái một số quy định gây rủi ro cho ngân hàng đối tác. Ví dụ, có thể cố ý sai sót trong đòi tiền, xuất trình chứng từ giả mạo khi biết chứng từ đó là có dấu hiệu giả mạo...

- Hiện nay, theo quy định của NHCTVN, tất cả L/C của các chi nhánh không ngoại trừ SGDII – NHCTVN sau khi mở phải chuyển tới Hội sở NHCTVN để kiểm tra và phê duyệt. Cho nên, mặc dù SGDII – NHCTVN mở L/C nhanh chóng nhưng L/C đi ra nước ngoài vẫn còn khá chậm. Đây là nguyên nhân tạo nên

một rủi ro hoat động tiềm ẩn về việc mất uy tín hay khiếu kiện do vi phạm hợp đồng về việc mở L/C không đúng thời gian (người bán yêu cầu chỉ giao hàng khi nhìn thấy L/C, ngân hàng mở trễ, người bán hủy hợp đồng và bán hàng cho đối tác khác, người mua bị thiệt hại phải bồi thường vi phạm hợp đồng và không có hàng để nhập kịp thời). Mặt khác, NHCTVN cũng quy định SGDII – NHCTVN chỉ được mở L/C trả chậm nếu khách hàng ký quỹ đủ 100% giá trị L/C hoặc có tài sản đảm bảo bằng 200% giá trị L/C. Vì theo NHCTVN, rủi ro cơ bản của L/C trả chậm là SGDII khó có thể quản lý được nguồn tiền chậm trả dẫn đến khả năng khi đến hạn thanh toán khách hàng không có/không đủ tiền thanh toán cho nước ngoài theo cam kết (do sử dụng vòng vốn quay vòng). Điều này gây ra một sự khó khăn hơn trong việc khai thác thị phần xuất nhập khẩu, đây cũng được xem là nguyên nhân gây nên rủi ro chiến lược.

+ **Trong thanh toán XK:**

- Nhà xuất khẩu là khách hàng của SGDII – NHCTVN cũng có một số hạn chế về hiểu biết nghiệp vụ và kinh nghiệm thực tiễn khi: đề nghị chuyển sang hình thức nhờ thu khi thấy bộ chứng từ có sai sót; chấp nhận L/C với những điều khoản khó thực hiện như thời hạn xuất trình quá ngắn (không đảm bảo việc xuất trình để bị viện cớ để trả chứng từ không thanh toán)...

- Việc kiểm tra chứng từ của SGDII – NHCTVN do nhà xuất khẩu xuất trình còn nhiều thiếu sót, chủ quan, chưa tư vấn rõ ràng, chuyên môn nghiệp vụ và trình độ ngoại ngữ còn yếu. Gửi bộ chứng từ đòi tiền có sai sót hay chiết khấu bộ chứng từ có sai sót, sau khi thanh toán trước cho người bán thì ngân hàng phát hành từ chối do bộ chứng từ sai sót.

- Quy chế tài trợ thương mại có định nghĩa các dịch vụ “Bao thanh toán (Factoring)”, “Biên lai tín thác (Trust Receipt)”, ... nhưng NHCTVN chưa ban hành quy trình nghiệp vụ cho các sản phẩm trên cũng như chưa cho cài đặt chương trình quản lý các sản phẩm dịch vụ kể trên trên Module Trade Finance. Cho nên các

ng nghiệp vụ này nếu có phát sinh sẽ gây lúng túng trong việc thực hiện, kéo theo sẽ có một số rủi ro nhất định.

- Qua thực tế ở SGDII - NHCTVN thấy rằng cho dù khi ngân hàng không thực hiện thanh toán hay chiết khấu bộ chứng từ nhưng với tinh thần trách nhiệm để bảo vệ quyền lợi cho khách hàng tránh trường hợp chuyển chứng từ qua lại nhiều lần tốn phí, thông thường khi kiểm tra nếu bộ chứng từ có sai sót không chấp nhận, SGDII - NHCTVN đề nghị khách hàng chuyển sang hình thức thanh toán nhờ thu hoặc trả lại chứng từ cho họ, đây là nguyên nhân gây ra rủi ro như đã phân tích ở ví dụ thứ năm phần nhận diện rủi ro.

- Ngân hàng đối tác bất chấp uy tín của mình, vì bảo vệ lợi ích khách hàng mà họ phục vụ đã từ chối thanh toán bộ chứng từ với những lỗi không xác đáng; trì hoãn, dây dưa thanh toán hoặc viện lý do bộ chứng từ không hợp lệ để yêu cầu giảm giá hay không nhận hàng do hàng nhập khẩu về vì tình hình kinh tế biến động sẽ không bán được...

Ngoài các nguyên nhân rủi ro được phân loại theo thanh toán nhập khẩu và xuất khẩu nêu trên, còn có các nguyên nhân như các chính sách chưa phù hợp với thực tiễn, hệ thống kiểm tra, kiểm soát nội bộ còn yếu kém, thiết kế hệ thống thông tin chưa đồng bộ và hiện đại (hệ thống bảo mật, đường truyền chưa mạnh...), sự phụ thuộc vào công nghệ, cán bộ xử lý nghiệp vụ không chấp hành đúng quy trình nghiệp vụ (cán bộ không thực hiện các nghiệp vụ, nhiệm vụ không được ủy quyền và/hoặc vượt quá thẩm quyền cho phép hoặc không đúng chức năng được giao; chưa phối hợp tốt với các phòng nghiệp vụ khác để phòng ngừa rủi ro tốt; che dấu sai sót, né tránh khó khăn...), kiến thức yếu, chưa được đào tạo đúng mức gây ra rủi ro tác nghiệp, một rủi ro được đánh giá là có nguy cơ xảy ra nhiều nhất.

2.2.5. Quản lý rủi ro thanh toán xuất nhập khẩu tại SGDII – NHCTVN:

Để đảm bảo an toàn trong hoạt động thanh toán xuất nhập khẩu, SGDII – NHCTVN đã và đang thực hiện một số giải pháp quản lý rủi ro trong thanh toán xuất nhập khẩu như sau:

- Kiểm tra ngay khi nhận được bộ chứng từ nhờ thu xem có phải do người bán trực tiếp gửi hay không. Nếu không có thỏa thuận trước thì SGDII không nhận chứng từ do người bán gửi trực tiếp đến. Đồng thời kiểm tra ngay số lượng chứng từ được liệt kê với chứng từ thực nhận và có đủ bản gốc chứng từ vận tải không để thông báo ngay cho nhà NK chọn phương án xử lý là trả ngay hay tra soát ngân hàng chuyên chứng từ.
- Khi giao bộ chứng từ nhờ thu cho nhà NK đi nhận hàng, SGDII yêu cầu nhân viên ngân hàng xem xét kỹ chữ ký và mẫu dấu đã đăng ký trên Lệnh thanh toán chuyển tiền của nhà NK xuất trình, đồng thời có những biện pháp đảm bảo đủ tài sản để thanh toán cho nước ngoài nếu là thanh toán D/P (hoặc thực hiện ngay việc ký quỹ hay đảm bảo thanh toán bằng tiền vay dựa trên Giấy nhận nợ của khách hàng). Nếu là thanh toán D/A thì tại thời điểm nhà NK chấp nhận hối phiếu để lấy bộ chứng từ đi nhận hàng cũng phải kiểm tra kỹ mẫu dấu và chữ ký. Ngày đáo hạn thanh toán, nếu bộ chứng từ nhờ thu nhận được thiếu chứng từ vận tải gốc thì nhà NK phải xuất trình tờ khai hải quan chứng minh hàng hóa đã được thông quan liên quan tới các thông tin của bộ chứng từ nhờ thu mà SGDII đã nhận.
- Khi SGDII – NHCTVN tiếp nhận đơn xin mở L/C của khách hàng, SGDII – NHCTVN phải xem xét kỹ tất cả các điều kiện và điều khoản của L/C có bất lợi và rủi ro gì cho SGDII – NHCTVN và cho khách hàng hay không? nếu có, yêu cầu khách hàng thương lượng với người bán sửa đổi, bổ sung đơn và hợp đồng ngoại thương (nếu có) cho phù hợp, nếu L/C mở hoàn toàn bằng vốn tự có của khách hàng, sau khi đã tư vấn cho khách hàng một cách đầy đủ về các rủi ro có thể xảy ra

mà khách hàng vẫn chấp nhận thì SGDII - NCHTVN yêu cầu khách hàng cam kết mọi rủi ro về sau hoàn toàn do khách hàng gánh chịu.

➤ Quy trình nghiệp vụ Thư Tín dụng của NHCTVN khuyến cáo tuyệt đối không được thanh toán chứng từ nếu thanh toán L/C đổi lấy chứng từ giao hàng mà chứng từ xuất trình thiếu bản gốc vận đơn bản chính hoặc không có biên lai đã giao nhận hàng hoá được ký giữa hai bên mua bán. Ngoại trừ trường hợp đặc biệt là trong nhập khẩu xăng dầu, thanh toán chỉ dựa trên cam kết bồi hoàn của người thụ hưởng L/C được sự chấp thuận của NHCTVN bằng văn bản.

Đối với việc thực hiện mở L/C nhập khẩu xăng dầu mà việc thanh toán không dựa trên chứng từ gốc, chỉ dựa trên cam kết bồi hoàn của người thụ hưởng, trong khi chờ những quy định cụ thể về quy trình, quy chế cho nghiệp vụ này của NHCTVN thì về phía SGDII – NHCTVN đã thực hiện một số biện pháp phòng ngừa rủi ro như sau:

+ Yêu cầu nhà NK cung cấp chứng thư bảo hiểm liên quan đến lô hàng đang chuẩn bị dỡ theo hợp đồng bảo hiểm bao đã cung cấp tại thời điểm mở L/C, chấp nhận mọi rủi ro phát sinh từ điều khoản thanh toán quy định trong L/C và hoặc tổn thất (nếu có) xảy ra đối với xăng dầu trên đường vận chuyển kể từ lúc bơm lên tàu cho đến nơi đến tại Việt Nam theo quy định của L/C, hoặc:

+ Yêu cầu nhà NK tại thời điểm mở L/C hoặc lúc hàng giao, cung cấp các thông tin liên quan đến lô hàng để SGDII cung cấp cho cơ quan bảo hiểm làm cơ sở bảo hiểm lô hàng và xác nhận với ngân hàng nước ngoài về thông tin lô hàng được giao dưới số và ngày B/L được cung cấp cũng như thông tin chứng thư bảo hiểm cho lô hàng này đã được nhà NK mua.

+ Sau khi thanh toán, SGDII thường xuyên đánh điện nhắc nhở để ngân hàng nước ngoài thực hiện chuyển trả bộ chứng từ gốc như cam kết.

➤ Trong trường hợp nhà xuất khẩu là khách hàng của SGDII – NCHTVN khi biết bộ chứng từ có sai sót gì thì thường yêu cầu SGDII - NHCTVN chuyển chứng từ đi

để thanh toán theo phương thức nhờ thu, SGDII – NHCTVN nên tư vấn về các rủi ro sẽ gặp phải và khi đã tư vấn một cách rõ ràng rồi nhưng khách hàng vẫn đề nghị thì cần cân nhắc khi chấp nhận để khách hàng chuyển việc thanh toán bộ chứng từ sang hình thức nhờ thu. Việc cân nhắc này dựa trên các điều kiện: người mua và người bán có sự thông hiểu lẫn nhau, có thiện chí hoặc người mua là người thuê tàu.

➤ Đối với những bộ chứng từ đòi tiền có số lượng chứng từ nhiều và lắt nhắt, SGDII – NHCTVN quy định phải kiểm tra kỹ về số tiền trên các invoice với số tiền đòi thanh toán; kiểm tra có đòi tiền những hàng mẫu hay hàng giao bằng DHL ngoài L/C hay đòi phí bưu điện không. Kiểm tra bộ chứng từ phát hiện ra phải đánh điện báo ngay cho ngân hàng nước ngoài biết là SGDII – NHCTVN không chấp nhận thanh toán các trường hợp này cho dù người mua chấp nhận và thanh toán bằng tiền của người mua. Còn trong trường hợp bộ chứng từ không có chứng từ vận tải gốc, SGDII – NHCTVN thông báo ngay cho người mua biết và đánh điện cho ngân hàng nước ngoài trong vòng 5 ngày làm việc thông báo là SGDII – NHCTVN chỉ thanh toán bộ chứng từ khi người mua xuất trình tờ khai hải quan thể hiện hàng hóa, số lượng, số và ngày chứng từ vận tải, phương tiện vận tải, số và ngày hợp đồng ngoại thương, số hóa đơn thương mại đúng như bộ chứng từ đã xuất trình và tuyệt đối giữ nguyên tình trạng bộ chứng từ.

- SGDII – NHCTVN đặc biệt chú trọng và nâng cao công tác phòng ngừa rủi ro:
- Thường xuyên bổ sung hoàn chỉnh công tác phòng ngừa rủi ro. Chủ động nắm bắt thông tin thị trường, giá cả, biến động của từng ngành hàng, đặc biệt là diễn biến tăng giảm giá của một số mặt hàng XNK có liên quan đến lĩnh vực tín dụng tại SGDII - NHCTVN như tôm cá, dệt may, sắt thép, phân bón, hạt điều,... kịp thời cảnh báo đến các phòng nghiệp vụ để thận trọng hơn trong công tác tài trợ mở L/C nhập khẩu hay chiết khấu hàng xuất khẩu.
 - Trên cơ sở phân tích, đánh giá tình hình hoạt động của các doanh nghiệp, bộ phận Phòng ngừa rủi ro đã phân loại, sàng lọc khách hàng và đưa ra các đề xuất

định hướng phòng ngừa rủi ro đối với từng loại khách hàng như điều chỉnh tỷ lệ ký quỹ, quy mô tài sản thế chấp, hạn mức mở L/C, hạn mức chiết khấu...

- Từng bước mở rộng công tác phòng ngừa rủi ro sang các lĩnh vực khác như ngoại tệ (rủi ro tỷ giá), thông tin (rủi ro chính trị)...
 - Tăng cường lực lượng cán bộ làm công tác phòng ngừa rủi ro. Tuyển dụng những lao động có kinh nghiệm làm việc thực tế lâu năm tại các doanh nghiệp, nhạy bén trong công việc để có thể dự báo phòng ngừa những rủi ro có thể xảy ra trong hoạt động thanh toán quốc tế một cách hiệu quả.
 - Từng bước bổ sung hoàn chỉnh và nâng cao Quy chế phòng ngừa rủi ro toàn diện trong nghiệp vụ thanh toán quốc tế tại SGDII - NHCTVN.
 - củng cố, phân công và giao nhiệm vụ cụ thể cho từng lãnh đạo phòng trực tiếp phụ trách nhằm đảm bảo thực hiện đúng quy định về thông tin 2 chiều theo đúng tinh thần của Ban lãnh đạo để phát huy hết vai trò của công tác thông tin phòng ngừa rủi ro trong hoạt động nghiệp vụ thanh toán quốc tế.
 - Tăng cường phương tiện kết nối mạng thông tin để khai thác và chủ động thu thập mọi thông tin từ mọi nguồn: Trung tâm thông tin tín dụng CIC (credit information centre) của NHNN, Internet, các phương tiện thông tin đại chúng như báo, đài...
 - Xây dựng cho toàn thể cán bộ nhân viên nhận thức được tầm quan trọng của công tác thông tin phòng ngừa rủi ro là công việc thường xuyên liên tục về hoạt động TTQT cũng như bất kỳ nghiệp vụ nào liên quan đến hoạt động ngân hàng.
- Đầu tư có trọng điểm trong công tác đào tạo, bồi dưỡng cán bộ nhân viên thanh toán quốc tế.

Tăng trưởng và trẻ hóa đội ngũ cán bộ, nhân viên thanh toán quốc tế, có kế hoạch quy hoạch, đào tạo, bồi dưỡng cán bộ có tâm huyết với nghề; sàng lọc và kiểm soát cán bộ, nhân viên để giảm rủi ro về đạo đức; thu hút, đãi ngộ cán bộ,

nhân viên giỏi; học tập, bồi dưỡng nghiệp vụ, quy trình xuất nhập khẩu của NHCTVN và các ngân hàng hàng đầu trên địa bàn; nghiên cứu thị trường, chính sách, hoạt động thanh toán xuất nhập khẩu của các ngân hàng thương mại là đối thủ cạnh tranh, ... để hoàn thiện đề xuất, đóng góp, hoàn thiện, giảm rủi ro trong quy trình nghiệp vụ, nâng cao kỹ năng tư vấn, xử lý nghiệp vụ thanh toán xuất nhập khẩu nhanh chóng, khắc phục rủi ro chuyên môn và phục vụ thỏa mãn mọi nhu cầu ngày một cao và đa dạng của khách hàng xuất nhập khẩu.

➤ Không ngừng cải tiến công tác quản lý điều hành và phát triển công nghệ tin học.

SGDII – NHCTVN trên lộ trình “Hiện đại hóa” ngân hàng, không ngừng cải tiến không những con người mà cả máy móc. Công nghệ thông tin phát triển sẽ hỗ trợ giảm thiểu, phát hiện rủi ro do sai sót con người gây ra. Công nghệ thông tin còn là công cụ quản lý hiệu quả và là phương tiện để thực hiện việc thanh toán xuất nhập được nhanh chóng và an toàn.

Ngoài việc quản lý trực tiếp các rủi ro liên quan đến hoạt động thanh toán xuất nhập khẩu như trên, SGDII – NHCTVN không ngừng cải thiện và đề ra các biện pháp góp phần đi đôi giữa công tác phát triển doanh số thanh toán xuất nhập khẩu và phòng ngừa rủi ro. Cụ thể là các biện pháp:

(i) SGDII – NHCTVN tiếp tục đẩy mạnh cho vay xuất nhập khẩu kết hợp chặt chẽ với phòng ngừa rủi ro;

Đặc biệt là đẩy mạnh cho vay XK đang còn nhiều tiềm năng, kết hợp thường xuyên rà soát tình hình hoạt động của các doanh nghiệp đang có quan hệ, đặc biệt là các doanh nghiệp có quan hệ tín dụng để thiết lập quan hệ toàn diện với các doanh nghiệp có quy mô lớn, làm ăn có hiệu quả, có khả năng cạnh tranh trong xu thế hội nhập; đồng thời phát hiện kịp thời, theo dõi chặt chẽ đối với những doanh nghiệp làm ăn kém hiệu quả, ngưng cho vay XNK và tập trung thu hồi nợ. Đối với những doanh nghiệp làm ăn có hiệu quả chưa có quan hệ với SGDII, thì áp dụng các chính sách khách hàng phù hợp để lôi kéo về quan hệ với SGDII. Thường xuyên rà soát

lại quy trình cho vay XK cũng như NK để có những điều chỉnh phù hợp, kịp thời theo diễn biến kinh tế, xã hội và pháp luật nhằm vừa tạo một cơ chế thông thoáng để nâng cao hoạt động tài trợ xuất nhập khẩu hỗ trợ thanh toán xuất nhập khẩu, vừa kiểm soát chặt chẽ các rủi ro tiềm ẩn.

(ii) Tăng cường huy động vốn ngoại tệ phát triển nghiệp vụ tài trợ xuất nhập khẩu tạo tiền đề kiểm soát rủi ro tỷ giá.

Giải pháp được đề ra trên cơ sở đánh giá khả năng có thể khai thác được nguồn vốn ngoại tệ dồi dào trên địa bàn TP.HCM của các doanh nghiệp kinh doanh XNK không chỉ bằng đòn bẩy tín dụng mà còn là sự kết hợp đồng bộ các chính sách khách hàng, chính sách lãi suất, phí dịch vụ cạnh tranh của SGDII – NHCTVN. Kiểm soát hiệu quả những rủi ro liên quan đến tỷ giá làm ảnh hưởng đến hoạt động thanh toán quốc tế.

(iii) Phân tán rủi ro bằng việc tính toán, đánh giá lại thu nhập cho cả gói dịch vụ đối với các khách hàng XNK lớn của SGDII – NHCTVN.

Giải pháp được đề ra nhằm giảm rủi ro của một nghiệp vụ vào một khách hàng; đồng thời giữ và thu hút khách hàng XNK lớn sử dụng toàn diện chuỗi dịch vụ ngân hàng do SGDII – NHCTVN cung ứng gồm dịch vụ thanh toán quốc tế, tài trợ xuất NK, dịch vụ thâm định – cho vay, dịch vụ bảo lãnh thanh toán XNK, dịch vụ chuyển tiền và dịch vụ ngoại hối trên cơ sở lấy hiệu quả kinh tế tổng hợp SGDII – NHCTVN thu được từ khách hàng làm tiêu chuẩn đánh giá chất lượng dịch vụ cung ứng và phân loại khách hàng được chính xác, hiệu quả hơn.

(iv) Đa dạng hóa nghiệp vụ và dịch vụ ngân hàng trong thanh toán XNK để hoạt động hỗ trợ công tác quản lý rủi ro được hiệu quả.

Giải pháp được đề ra trên cơ sở nhận thức nhu cầu cần được cung ứng nhiều loại hình dịch vụ thanh toán của khách hàng xuất nhập khẩu (chiết khấu chứng từ xuất khẩu, phát hành L/C đối ứng, L/C chuyển hượng, L/C tuần hoàn; cho vay thanh toán dưới mọi phương thức L/C, Nhờ thu D/A-D/A, TTR) theo phương án

kinh doanh khả thi và cơ cấu thanh toán hợp lý của từng khách hàng có xem xét đến từng mặt hàng xuất NK và thị trường xuất NK; phát hành L/C miễn ký quỹ hoặc ký quỹ với tỷ lệ thấp hơn trước đi kèm với quản lý chặt chẽ hoạt động của doanh nghiệp; thực hiện chính sách mua bán ngoại tệ ưu tiên với khách hàng thanh toán L/C xuất nhập khẩu qua SGDII – NHCTVN. Qua nhiều dịch vụ thanh toán XNK được cung ứng mà công tác quản lý rủi ro đối với khách hàng đó hiệu quả hơn do biết được vị thế kinh doanh XNK của khách hàng, tiềm năng khách hàng và kinh nghiệm của khách hàng trong thanh toán xuất nhập khẩu...

Phần II đi từ tổng quan về thực trạng hoạt động và rủi ro xuất NK Việt Nam đến phân tích rủi ro thanh toán xuất NK và thực trạng quản lý rủi ro thanh toán xuất NK tại Sở Giao Dịch II – Ngân hàng Công Thương Việt Nam (SGDII – NHCTVN) trong thời gian qua. Để kiểm soát và giảm thiểu các rủi ro này, các ngân hàng thương mại Việt Nam nói chung và SGDII – NHCTVN nói riêng phải nghiên cứu thêm và ứng dụng một số giải pháp phù hợp với điều kiện hoạt động kinh doanh của từng ngân hàng. Các giải pháp này sẽ được trình bày một cách cụ thể trong chương III.

CHƯƠNG III: CÁC GIẢI PHÁP NHẪM QUẢN LÝ RỦI RO TRONG CÁC PHƯƠNG THỨC THANH TOÁN QUỐC TẾ TẠI SGDII - NHCTVN.

3.1. Định hướng phát triển của SGDII – NHCTVN:

SGDII – NHCTVN nhận định rõ xu hướng chung của nền kinh tế thế giới:

- Việt Nam đang dần hội nhập vào kinh tế khu vực và thế giới, thực hiện các cam kết theo Hiệp định thương mại Việt - Mỹ, theo AFTA và các cam kết sau khi gia nhập WTO.
- Thị trường tài chính tiền tệ Việt Nam sẽ có sự gia tăng mạnh mẽ hoạt động của các ngân hàng cổ phần, các tổ chức tài chính phi ngân hàng và các tổ chức tài chính ngân hàng đa quốc gia. Chính sách cho phép các ngân hàng nước ngoài được phép huy động vốn và được quyền bình đẳng như Tổ chức tín dụng trong nước là một thách thức đối với các ngân hàng thương mại trong nước nói chung và SGDII – NHCTVN nói riêng.
- Quá trình tiền tệ hóa nền kinh tế tiếp tục diễn ra với tốc độ nhanh. Nhà nước sẽ tăng cường dùng các công cụ thị trường hơn là các biện pháp hành chính để điều tiết vĩ mô nền kinh tế. Khu vực kinh tế Nhà nước dần bị thu hẹp, khu vực kinh tế tư nhân và kinh tế nước ngoài ngày càng mở rộng.

Việc hội nhập vào kinh tế thế giới và hình thành các khối kinh tế khu vực đòi hỏi các ngân hàng trong nước trong đó có SGDII – NHCTVN sẵn sàng cùng Doanh nghiệp đi vào tiến trình này.

Trên tinh thần đó, SGDII – NHCTVN đã có những định hướng phát triển và mục tiêu kinh doanh trong những năm tới, cụ thể về hoạt động thanh toán quốc tế có những định hướng sau:

- + Về vị trí:
 - Trong hệ thống ngân hàng Công Thương Việt Nam: đứng thứ 1
 - Trên địa bàn TP.HCM: đứng thứ 2

- + Về thị phần:
 - Trong hệ thống ngân hàng Công Thương Việt Nam: 26%
 - Trên địa bàn TP.HCM: 7%

Mục tiêu cụ thể về dịch vụ thanh toán quốc tế như sau:

- Đảm bảo hoạt động TTQT nhanh chóng, an toàn, đủ sức cạnh tranh trong tiến trình hội nhập.
- Chú trọng đẩy mạnh TTQT phi mậu dịch.
- Phát triển thương hiệu SGDII – NHCTVN trên thương trường quốc tế.
- Thực hiện được mục tiêu SGDII – NHCTVN là trung tâm thanh toán ngoại tệ có vị trí nhất định trên địa bàn.

Mục tiêu trên được định lượng qua qua các chỉ tiêu như sau:

- Kế hoạch phát triển thanh toán xuất nhập khẩu năm 2007:

Bảng 3.1 - Kế hoạch phát triển thanh toán xuất nhập khẩu năm 2007.

Đơn vị tính: Triệu USD

S T T	Chỉ tiêu được giao (quy 1 triệu USD)	Thực hiện năm 2004	Thực hiện năm 2005	Thực hiện năm 2006	Kế hoạch năm 2007	Tăng trưởng so năm 2006
1	Doanh Số TT L/C & DP-DA	412	430	459	600 → 876	31% → 91%
	+ TT Xuất khẩu	183	186	193	240→255	24%→32%
	(TTXK kh/h không vay)	(12)	(20)	(25)	(31)	(24%)
	+ TT Nhập khẩu	229	244	266	360→621	35%→133%
2	Doanh Số TT TTR (P. KTGD)	377	495	597	716	22%
	+ TTR XK mậu dịch	140	165	196	270	34%
	+ TTR Xuất khẩu NT mặt	170	207	256	280	13%
	+ TTR NK mậu dịch	67	123	145	166	19%
	CỘNG (1) & (2)	789	925	1.056	1.316 → 1.592	26% → 52%

Nguồn: Báo cáo thanh toán xuất nhập khẩu 6 tháng đầu năm 2007 của SGDII.

- Phân theo mặt hàng xuất nhập khẩu:

Bảng 3.2 - Kế hoạch phát triển thanh toán xuất nhập khẩu năm 2007 phân theo mặt hàng xuất nhập khẩu.

Đơn vị tính: Triệu USD

ST T	Ngành hàng	Tổng kim ngạch thanh toán XNK		ST T	Ngành hàng	Tổng kim ngạch thanh toán XNK	
		% tăng	Quy triệu USD			% tăng	Quy triệu USD
1	Xăng dầu		76 → 240	2	Sắt thép	100%	55 → 120
3	Phân bón	20%	126	4	Dệt May	25%	189
5	Dược phẩm	15%	38	6	Điện & Đtử	20%	50
7	Hoá chất	25%	41	8	Giấy/thuốc lá		12
9	Xi măng	80%	33 → 60	10	Điều	25%	60 → 80
11	Thủy/hải sản	25%	96	12	Gạo	20%	35
13	Rau quả	10%	8	14	Gỗ	45%	45
15	Vật liệu XD	5%	12	16	Cao su	40%	81
17	Giấy da		5	18	Chế biến NSTP	80%	45
19	Giao Thông Vận Tải	100%	9	20	Thủ Công Mỹ Nghệ	20%	5
21	Chất dẻo nguyên liệu	100%	8	22	Cà phê	20%	5
23	Dịch vụ TH	10%	2	24	Xuất ngoại tệ mặt	21%	280
KẾ HOẠCH THANH TOÁN XNK theo hình thức L/C & D/P-D/A và TTR NĂM 2007							1.316 → 1.592

Nguồn: Báo cáo thanh toán xuất nhập khẩu 6 tháng đầu năm 2007 của SGDII.

Đặc biệt để phát triển nhanh hoạt động TTQT, SGDII – NHCTVN đặc biệt chú trọng đẩy mạnh tài trợ thanh toán xuất nhập khẩu hiệu quả - an toàn – bền vững qua các phương hướng:

- Tiếp tục đưa vào Hợp đồng tín dụng các nội dung: cam kết tỷ lệ thanh toán xuất khẩu, thanh toán nhập khẩu, mua bán ngoại tệ, tỷ lệ chuyển doanh thu qua SGDII – NHCTVN.

- Đối với các doanh nghiệp mới, khi đặt quan hệ chính thức với SGDII – NHCTVN, điều kiện hợp tác là phải quan hệ toàn diện với SGDII.
- Tiếp tục vận động các doanh nghiệp có quan hệ tín dụng thực hiện thanh toán xuất khẩu qua SGDII – NHCTVN và tăng doanh số, số dư tiền gửi tại SGDII bằng các chính sách ưu đãi tiền gửi, tiền vay đáp ứng nhanh chóng nhu cầu của khách hàng, đảm bảo giữ được khách hàng truyền thống và thu hút được khách hàng mới.
- Định kỳ tiến hành rà soát các doanh nghiệp có hoạt động thanh toán xuất nhập khẩu lớn, chưa quan hệ toàn diện tại SGDII để vận động doanh nghiệp tập trung giao dịch với SGDII.
- Phòng Tài trợ Thương mại nghiên cứu trình NHCTVN về những vấn đề còn vướng mắc trong cơ chế thanh toán xuất nhập khẩu như: tỷ lệ ký quỹ, quy trình thực hiện mở L/C trả ngay, trả chậm, quy trình chiết khấu... nhằm tạo thuận lợi cho doanh nghiệp trong quan hệ toàn diện với SGDII – NHCTVN.
- Rà soát doanh nghiệp đang quan hệ tín dụng, đánh giá mức độ quan hệ toàn diện để đề xuất ưu đãi hợp lý về lãi suất vay, phí thanh toán, tỷ lệ ký quỹ mở L/C... đối với từng doanh nghiệp.

Căn cứ vào định hướng phát triển trong các năm tới, đặc biệt là năm 2007 sắp đến, cùng với việc nhận định các nguyên nhân của rủi ro trong các phương thức thanh toán quốc tế tại SGDII – NHCTVN, tôi xin đề xuất một số giải pháp sau nhằm quản lý các rủi ro này.

3.2. Các giải pháp cơ bản nhằm quản lý rủi ro các phương thức TTQT chủ yếu tại SGDII – NHCTVN:

Đối với các phương thức thanh toán chủ yếu như phương thức chuyển tiền, phương thức nhờ thu và phương thức tín dụng chứng từ, SGDII cũng cần nên áp dụng một số biện pháp quản lý rủi ro sau:

3.2.1. Các giải pháp để quản lý rủi ro trong phương thức chuyển tiền:

- SGDII- NHCTVN chỉ xem xét tài trợ cho khách hàng xuất khẩu đã được cấp hạn mức tín dụng thanh toán XNK, có hợp đồng xuất khẩu thanh toán theo phương thức này và có tài sản đảm bảo, có kinh nghiệm, uy tín trong thanh toán XNK, có khách hàng nhập khẩu đáng tin cậy tại các thị trường truyền thống .

- Tư vấn cho khách hàng là nhà xuất khẩu một cách rõ ràng:

- Điều tra kỹ khả năng tài chính và uy tín của nhà nhập khẩu.
- Chỉ áp dụng cho các giao dịch mua bán có giá trị nhỏ.
- Chấp nhận thanh toán cho hợp đồng có giá trị lớn khi nhà xuất khẩu và nhà nhập khẩu có quan hệ chặt chẽ với nhau.
- Khi hợp đồng quy định điều khoản thanh toán bằng T/T trả sau thì nhà xuất khẩu nên quy định tỉ lệ phạt đối với việc thanh toán chậm. Cần quy định rõ về điều khoản luật áp dụng trong hợp đồng, trọng tài và giải quyết tranh chấp.

3.2.2. Các giải pháp để quản lý rủi ro trong phương thức nhờ thu:

SGDII- NHCTVN chỉ xem xét tài trợ cho các khách hàng đã được cấp hạn mức tín dụng trong thanh toán XNK, có tài sản đảm bảo và tất nhiên là có hợp đồng xuất nhập khẩu thanh toán theo phương thức nhờ thu kèm chứng từ trong đó toàn bộ (full set) vận đơn lập theo lệnh của ngân hàng thu tiền và được gửi cho ngân hàng

phục vụ để gửi đi nước ngoài nhờ thu (khách hàng xuất) hoặc toàn bộ vận đơn lập theo lệnh của ngân hàng thu hộ và được ngân hàng chuyển chứng từ gửi cho ngân hàng thu hộ để thu tiền (khách hàng nhập), theo Quy tắc thực hành & thống nhất về nhờ thu chứng từ của Phòng Thương Mại Quốc Tế (Ấn bản 522 của ICC Paris).

SGDII – NHCTVN nên ghi rõ trên chỉ thị nhờ thu đi là “*chứng từ không được giao cho nhà nhập khẩu nếu nhà nhập khẩu không thanh toán các chi phí phát sinh theo như thỏa thuận*” để tránh việc ngân hàng xuất trình vẫn giao bộ chứng từ cho nhà nhập khẩu và tự động khấu trừ vào tiền của bộ chứng từ toàn bộ chi phí phát sinh mà nhà nhập khẩu từ chối chịu.

SGDII – NHCTVN cũng nên thực hiện chuyển chứng từ làm hai lần theo hai cách thức khác nhau để tránh thất lạc chứng từ.

SGDII – NHCTVN nên tư vấn cho khách hàng khi khách hàng yêu cầu sử dụng phương thức nhờ thu: phương thức nhờ thu dù rẻ tiền, tiện lợi, song bản thân nó lại chứa đựng rủi ro lớn cho tất cả các bên trong quan hệ, và không loại trừ cả các ngân hàng trong trường hợp các ngân hàng này đứng ra trả trước cho khách hàng của mình. Đối với các khách hàng xuất nhập khẩu việc áp dụng phương thức này chỉ và chỉ khi hai bên mua bán hàng hóa có mối quan hệ mật thiết và tin cậy lẫn nhau. Còn đối với các ngân hàng, do việc không có một điều luật quốc tế nào về ràng buộc trách nhiệm của các ngân hàng, nên khi quyết định thanh toán trước đối với bộ chứng từ nhờ thu hàng xuất nên có sự cân nhắc và thận trọng vì sự thất bại trong việc đòi tiền có thể xảy ra nằm ngoài khả năng kiểm soát của họ.

Hiện nay, tuy SGDII - NHCTVN quy định nghiệp vụ thanh toán ngay đối với bộ chứng từ nhờ thu hàng xuất chỉ áp dụng có kèm theo các giải pháp bảo đảm khác nhau như cầm cố, thế chấp, bảo lãnh để đảm bảo an toàn, nhưng tôi đề nghị NHCTVN bỏ điều kiện “Khách hàng phải có thế chấp/ cầm cố tài sản” vì khách hàng chiết khấu đã được xem xét về khả năng hoàn trả tiền chiết khấu khi được ngân hàng cấp hạn mức chiết khấu.

3.2.3. Các giải pháp để quản lý rủi ro trong phương thức tín dụng chứng từ:

- Tư vấn và vận dụng các phương thức thích hợp nhất cho từng nhóm sản phẩm và từng loại khách hàng:

+ Phân loại nhóm sản phẩm:

- Đối với những sản phẩm hàng hóa khó tiêu thụ, hàng mới lần đầu cần tìm kiếm thị trường mới thì nên áp dụng các phương thức thanh toán tạo điều kiện ưu đãi cho người nhập, để thu hút hấp dẫn cho mua hàng nhiều như phương thức trả chậm, phương thức chuyển tiền hay nhờ thu dựa trên chấp nhận trao chứng từ.
- Đối với hàng gia công, hàng đổi hàng hay hàng được giao thường xuyên theo chu kỳ nên áp dụng phương thức tín dụng chứng từ đặc biệt như: thư tín dụng tuần hoàn, đối ứng;
- Đối với hàng hóa được kinh doanh qua trung gian, chuyển khẩu...nên áp dụng loại thanh toán phù hợp như thư tín dụng giáp lưng, thư tín dụng chuyển nhượng.
- Đối với những sản phẩm hàng hóa là thực phẩm nông sản mau hư hỏng nên áp dụng tín dụng thư dự phòng để bảo đảm việc thực hiện hợp đồng của cả hai bên xuất và nhập.

+ Phân loại khách hàng:

- Đối với những khách hàng có quan hệ thường xuyên; giao hàng theo chu kỳ nên áp dụng phương thức tín dụng thư tuần hoàn, để tiết kiệm chi phí và thời gian.
- Đối với khách hàng có sự hiểu biết và tin cậy cao thì nên áp dụng các phương thức thanh toán đơn giản, tiết kiệm chi phí và rút ngắn thời gian như phương thức chuyển tiền hay nhờ thu.
- Đối với khách hàng quan hệ lần đầu chưa hiểu rõ về nhau thì hãy áp dụng các phương thức thanh toán tín dụng chứng từ kèm theo đó là loại tín dụng thư đặc biệt để đảm bảo quyền lợi của mình cho dù khi áp dụng các loại tín dụng thư đặc biệt thì lệ phí sẽ cao hơn.

➤ Ngoài ra cũng cần dựa vào vị thế của nhà nhập khẩu và nhà xuất khẩu trên thương trường để có những quyết định đúng và giảm thiểu rủi ro.

- SGDII - NHCTVN cần trang bị các thiết bị hiện đại cũng như phương pháp làm việc kinh doanh cho phù hợp trình độ thế giới, đồng thời chú ý đến tình hình thực tế của Việt Nam về trình độ, kinh nghiệm, nguồn vốn có những cải tiến hợp lý. Tuy nhiên không phải vì bảo vệ quyền lợi khách hàng mình mà SGDII- NHCTVN vi phạm tập quán buôn bán quốc tế làm ảnh hưởng uy tín của SGDII- NHCTVN trên thương trường thế giới.

3.2.3.1. Đối với L/C nhập khẩu:

+ Đối với việc phát hành L/C nhập khẩu:

- Trước khi chấp nhận phát hành L/C, SGDII – NHCTVN cần áp dụng một quy trình thẩm định chặt chẽ giống như việc cấp tín dụng cho khách hàng nhằm kiểm soát được khả năng hoàn trả khi ngân hàng đã thanh toán cho bộ chứng từ hoàn hảo. Đây là việc rất quan trọng và là biện pháp hiệu quả nhất để ngăn ngừa rủi ro. Tất cả thư tín dụng gửi đến NHTB đều phải phát hành theo định dạng điện MT700 truyền đi trên mạng SWIFT. Hạn chế gửi thư tín dụng bằng thư hoặc telex để gây thất lạc, chậm trễ và bị lợi dụng làm lại thư tín dụng giả mạo khác.

- Trong số các nhân tố NHPH cần phải xem xét khi quyết định phát hành L/C đó là 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?

- Rủi ro cơ bản của L/C trả chậm là NH khó có thể quản lý được nguồn tiền chậm trả dẫn đến khả năng khi đến hạn thanh toán khách hàng không có/không đủ tiền thanh toán cho nước ngoài theo cam kết (do sử dụng vòng vốn quay vòng). Nhưng hiện nay, văn bản của NHCTVN chưa có quy định nội dung này mà chỉ chú trọng đến các điều kiện, đặc biệt là tỷ lệ ký quỹ và thẩm quyền phê duyệt mở L/C. Tuy nhiên theo tôi, mức độ rủi ro của L/C trả chậm ngắn hạn và L/C trả chậm trung, dài hạn là khác nhau. L/C trả chậm ngắn hạn có thời hạn thanh toán đến 1 năm (thường tương đương với một chu kỳ sản xuất kinh doanh của khách hàng) nên nếu tuân thủ đúng các quy định, quy trình tín dụng hiện hành của NHCTVN, SGDII – NHCTVN cũng vẫn có thể kiểm soát được việc nguồn tiền chậm trả của khách hàng. Vì vậy, việc hạn chế ủy quyền cho SGDII – NHCTVN mở L/C trả chậm đã gây nên rủi ro chiến lược là một thực trạng cần tháo gỡ.

- SGDII - NHCTVN phải kiểm soát được hàng hóa nhập khẩu cho L/C mà ngân hàng đã tài trợ bằng việc quy định tất cả vận đơn phải được lập theo lệnh của ngân hàng phát hành L/C (trừ vận đơn hàng không, đường bộ, đường sắt) và toàn bộ B/L phải xuất trình cho ngân hàng phát hành.

- Trường hợp L/C quy định ứng trước một phần hoặc tiền ứng trước nằm ngoài trị giá của L/C do SGDII - NHCTVN cho vay thì phải yêu cầu một thư bảo lãnh tiền ứng trước hoặc tiền đặt cọc do một ngân hàng uy tín trên thế giới phát hành bằng điện SWIFT có khóa bảo mật được truyền đến NHCTVN qua mạng SWIFT để thông báo cho khách hàng. Thời hạn của thư bảo lãnh này phải dài hơn thời hạn giao hàng của thư tín dụng để đảm bảo quyền truy đòi tiền ứng trước khi người bán không giao hàng.

- Nếu L/C đi kèm với một thư bảo lãnh thực hiện hợp đồng thì L/C và bảo lãnh thực hiện hợp đồng phải có giá trị song hành.

- Thư tín dụng không nên cho phép giao hàng tại bất kỳ cảng nào ngoài Việt Nam khi người mua cuối cùng là phía Việt Nam. Trường hợp người mua cuối

cùng nhập hàng hoá từ nước ngoài và phải đưa qua một nước thứ ba để sơ chế hoặc gia công trước khi đưa về Việt Nam thì chỉ phát hành L/C có hiệu lực khi nhận được một thư bảo lãnh do một ngân hàng uy tín trên thế giới phát hành bằng điện SWIFT đảm bảo bên gia công hàng hóa sẽ trả lại hàng cho phía Việt Nam sau khi hoàn thành việc gia công.

- Không nên cho phép L/C có giá trị thanh toán tại ngân hàng khác bằng việc thanh toán (available with ... by payment).

- Phần mô tả hàng hóa cần có tên chung về hàng hóa (ví dụ: con chuột, bàn phím, Ram... thì tên chung là các phụ kiện và linh kiện máy vi tính – components of computer).

- Nên quy định cụ thể số lượng và chủng loại hàng hóa của mỗi lần giao hàng trong trường hợp L/C quy định giao hàng nhiều lần mỗi lần giao các loại hàng hóa khác nhau về chủng loại, tên hàng, kích cỡ đặc biệt là thiết bị máy móc v.v.

- Không cho phép đòi tiền bằng điện và không chỉ định ngân hàng hoàn tiền (trừ L/C xác nhận và L/C ký quỹ dưới 100%). Nếu chỉ định ngân hàng hoàn tiền SGDII – NHCTVN phải trao đổi với Trung tâm Tài trợ thương mại tại Hội sở chính.

- Để hạn chế việc chứng từ đến trước hàng hoá mà SGDII – NHCTVN phải thanh toán khi bộ chứng từ hoàn hảo, cần tính toán khoảng thời gian vận chuyển hàng trên đường, thời gian chuẩn bị chứng từ của bên bán và thời gian làm việc của ngân hàng thương lượng, thời gian gửi chứng từ qua bưu điện để xác định thời gian xuất trình chứng từ chính xác.

- Đối với những mặt hàng đặc chủng, hàng đã qua sử dụng, hàng nhập từ những thị trường có rủi ro lớn như Trung Quốc, Ấn Độ, Châu Phi giá trị lớn do SGDII – NHCTVN tài trợ nhập khẩu yêu cầu xuất trình biên lai nhận hàng do người mua phát hành hoặc giấy kiểm định số lượng và chất lượng hàng do cơ quan giám

định chất lượng hàng hóa độc lập phát hành tại cảng đi/cảng đến xác nhận người bán đã giao hàng đủ số lượng và chất lượng theo đúng quy định của hợp đồng.

- Đôi khi để giảm chi phí nhập hàng, nhà nhập khẩu đề nghị trong đơn xin mở L/C điều kiện nhập hàng là giá FOB hay CFR. Đối với các điều kiện này thì mọi rủi ro sau khi hàng đã chất lên tàu thuộc về nhà nhập khẩu, nếu trong quá trình vận chuyển xảy ra các rủi ro mà trách nhiệm không thuộc về về hãng tàu, do đó rủi ro hoàn toàn do nhà nhập khẩu gánh chịu. Nếu nhà nhập khẩu không có thiện chí hoặc cố tình trốn tránh trách nhiệm, SGDII - NHCTVN với vai trò là NHPH buộc phải thanh toán theo cam kết cho nước ngoài khi bộ chứng từ hợp lệ. Vì vậy, SGDII - NHCTVN quy định rõ, đối với L/C ký quỹ dưới 100% (phần còn lại SGDII - NHCTVN tài trợ), nhà nhập khẩu buộc phải bổ sung chứng từ mua bảo hiểm.

- Cần có sự lưu ý đối với các loại L/C đặc biệt:

+ Đối với L/C chuyển nhượng: nội dung giao hàng trong L/C gốc và L/C chuyển nhượng sẽ giống nhau, ngân hàng mở L/C không có trách nhiệm thanh toán cho người thụ hưởng L/C chuyển nhượng (trừ khi ngân hàng này là ngân hàng xác nhận L/C chuyển nhượng).

Nhà xuất khẩu thứ nhất đóng vai trò trung gian nên có một số vấn đề họ sẽ giữ bí mật với nhà xuất khẩu thứ hai, đặc biệt vấn đề giá cả.

+ Đối với L/C giáp lưng: Thời điểm giao hàng trong L/C giáp lưng phải xảy ra trước thời điểm giao hàng trong L/C gốc, nhưng thời điểm thanh lý L/C giáp lưng được thực hiện sau khi thanh toán L/C gốc.

+ Lưu ý một số nội dung cơ bản trong L/C:

· Ngân hàng phát hành – Issuing bank: được thống nhất giữa nhà nhập khẩu và nhà xuất khẩu như trong hợp đồng.

· Số hiệu của thư tín dụng – number of L/C: cần ghi chính xác vì số hiệu L/C được ghi trong các chứng từ khác liên quan trong bộ chứng từ thanh toán như hoá đơn thương mại, vận đơn, hồi phiếu.

- Địa điểm – place of issue L/C: là nơi ngân hàng mở phát hành thư tín dụng và cam kết trả tiền cho nhà xuất khẩu.
- Ngày mở thư tín dụng – date of issue L/C: là ngày ngân hàng mở chính thức chấp nhận đơn yêu cầu mở thư tín dụng và phát hành thư tín dụng.
- Loại thư tín dụng – type of L/C: xác định loại thư tín dụng nào được áp dụng, là nội dung quan trọng trong phương thức tín dụng vì nó quyết định trách nhiệm và quyền lợi của các bên liên quan đến thư tín dụng.
- Người hưởng lợi – beneficiary of L/C: cần kiểm tra kỹ về tên, địa chỉ của người hưởng lợi như đã được thống nhất trong hợp đồng.
- Số tiền thư tín dụng – amount of L/C; cần kiểm tra chặt chẽ giữa số tiền ghi bằng số phải chính xác với số tiền ghi bằng chữ, kiểm tra đơn vị tiền tệ sử dụng.
- Theo UCP 600, quy định những từ “about”, “approximately” được hiểu là dung sai cho phép hơn/kém không quá 10% so với số tiền, số lượng.
- Thời hạn hiệu lực thư tín dụng – validity of L/C: được tính từ ngày mở L/C đến ngày hết hạn hiệu lực của L/C.
- Cần xác định thời hạn hiệu lực của L/C một cách hợp lý, để nhà xuất khẩu có đủ thời gian hoàn tất bộ chứng từ thanh toán, và không nên quá dài dẫn đến chi phí trả cho ngân hàng cao. Để xác định thời hạn thích cần xem xét các vấn đề:
 - + Ngày mở thư tín dụng: trước ngày giao hàng, không được trùng ngày giao hàng.
 - + Ngày giao hàng – date of shipment: phải nằm trong thời hạn hiệu lực của L/C, trước ngày hết hạn hiệu lực của L/C và không được trùng vào ngày hết hạn hiệu lực của L/C.
 - + Ngày hết hạn hiệu lực L/C – Expiry date: phải sau ngày giao hàng một thời gian nhất định.
- Đề nghị NHCTVN nghiên cứu có hướng dẫn thêm về quy trình cho vay thanh toán L/C có quy định cho phép trong trường hợp đặc biệt chưa thể có ngay chứng từ, hoá đơn, thì chi nhánh NHCTVN và khách hàng có thể thỏa thuận

trong Hợp đồng tín dụng/ Hợp đồng Hạn mức Tín dụng về thời gian/ điều kiện có được các chứng từ kể trên.

+ Đối với việc xử lý chứng từ và thanh toán L/C nhập khẩu:

- Khách hàng từ chối thanh toán khi bộ chứng từ sai sót, trong bất kỳ trường hợp nào cũng phải giữ lại toàn bộ chứng từ nguyên trạng như khi nhận được để thông báo và chờ chỉ dẫn từ ngân hàng thương lượng.

- Tuyệt đối không chấp nhận bộ chứng từ thiếu toàn bộ văn đơn gốc (chỉ có vận đơn bản copy) cho dù khách hàng có chấp nhận thanh toán và chuyển toàn bộ số tiền cần thiết để thanh toán L/C cho SGDII - NHCTVN.

- Tuân thủ đúng theo những quy định của UCP mà NHPH đã dẫn chiếu:

NHPH phải thông báo cho NH chuyển chứng từ (hoặc NH chiết khấu) tất cả bất hợp lệ của bộ chứng từ trong 5 ngày làm việc của ngân hàng kể từ ngày NHPH 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 đổi lấy sự chấp nhận bất hợp lệ của người mở nếu không nhận được chỉ thị nào khác từ phía NH xuất trình chứng từ”.

- Trong trường hợp ký hậu vận đơn hay bảo lãnh cho khách hàng nhận hàng khi chưa nhận được bộ chứng từ có giá trị thương lượng, khách hàng phải xuất trình cho SGDII - NHCTVN văn bản chấp nhận thanh toán vô điều kiện kể cả trong trường hợp bộ chứng từ có sai sót, thậm chí chứng từ không có vận đơn bản gốc.

➤ Đối với L/C trả ngay: Trước khi SGDII - NHCTVN ký hậu vận đơn hoặc phát hành bảo lãnh nhận hàng, khách hàng phải ký khế ước nhận nợ với SGDII - NHCTVN (nếu khách hàng vay vốn ngân hàng), hoặc chuyển khoản tiền tương đương với giá trị lô hàng phải thanh toán vào tài khoản thanh toán với nước ngoài để chờ thanh toán (nếu khách hàng thanh toán bằng vốn tự có).

➤ Đối với L/C trả chậm: Trước khi ký hậu vận đơn, SGDII – NHCTVN phải yêu cầu khách hàng thế chấp tài sản đảm bảo (trường hợp thanh toán bằng vốn

tự có) hoặc ký hợp đồng tín dụng hay khế ước nhận nợ (trường hợp vay vốn SGDII – NHCTVN), SGDII – NHCTVN sẽ chủ động ghi nợ tài khoản tiền vay của khách hàng và tính lãi kể từ ngày thanh toán cho ngân hàng gửi chứng từ.

- Trường hợp sau khi SGDII – NHCTVN đã phát hành bảo lãnh nhận hàng khi chưa có vận đơn gốc, SGDII – NHCTVN chỉ trao vận đơn cho khách hàng với điều kiện khách hàng phải trả lại bản gốc thư bảo lãnh nhận hàng và SGDII – NHCTVN hủy thư bảo lãnh này để tránh thất lạc và lợi dụng. SGDII cũng cần có quy định mới về việc nhà nhập khẩu phải hoàn trả thư bảo lãnh nhận hàng gốc trong một thời gian xác định nếu không sẽ bị phạt (ví dụ 60 ngày) để đôn đốc khách hàng trả lại thư bảo lãnh nhận hàng.

- Đối với vận đơn đường hàng không, đường bộ, đường sắt, SGDII – NHCTVN không nên ký ủy quyền nhận hàng trên chúng. Vì chúng không phải là chứng từ sở hữu hàng hóa. Nếu khách hàng vẫn yêu cầu ký vận đơn hàng không, đường sắt, đường bộ, SGDII – NHCTVN phải yêu cầu khách hàng cung cấp cam kết ký hậu với điều kiện miễn trách cho SGDII – NHCTVN hoặc SGDII – NHCTVN chỉ nên ký ủy quyền nhận hàng dưới vận đơn hàng không/đường sắt/đường bộ đó mà thôi.

- Khi chứng từ có sai sót đặc biệt đối với những lô hàng giá trị lớn, hàng đặc chủng, SGDII – NHCTVN nên khuyến cáo khách hàng xem xét hàng cẩn thận trước khi ký hậu vận đơn chấp nhận thanh toán và làm thủ tục thông quan hàng hóa.

- Trường hợp mất chứng từ hàng nhập, SGDII – NHCTVN không nên chần chừ mà cần báo ngay cho hội sở chính để phối hợp giải quyết.

- Khi xảy ra tranh chấp thanh toán, SGDII – NHCTVN cần phối hợp với khách hàng theo dõi sát quá trình chuyên chở và chuyển giao hàng hóa, không để mất hàng và tùy từng trường hợp cụ thể tìm biện pháp giải quyết thích hợp.

- Trong điều kiện đặc biệt về chứng từ, tài liệu khi giải ngân thanh toán, dựa trên yêu cầu quản lý rủi ro L/C nhập khẩu, theo Quy định cho vay đối với các Tổ chức kinh tế của NHCTVN (Ban hành theo Quyết Định số 072/QĐ-HĐQT-

NHCT35), gồm : Giấy nhận nợ và đầy đủ các tài liệu (giấy tờ) chứng minh rõ mục đích (nhu cầu) sử dụng vốn vay. Quy trình nghiệp vụ Thư Tín dụng của NHCTVN khuyến cáo tuyệt đối không được thanh toán chứng từ nếu thanh toán L/C đòi lấy chứng từ giao hàng mà chứng từ xuất trình lại thiếu bản gốc vận đơn bản chính hoặc không có biên lai đã giao nhận hàng hoá được ký giữa hai bên mua bán.

Trong khi đó, theo quy định tại văn bản hướng dẫn thực hiện Quy chế cho vay của Ngân hàng Ngoại Thương, gồm : Giấy nhận nợ và chứng từ chứng minh mục đích sử dụng vốn vay. Trường hợp đặc biệt **chưa thể có ngay chứng từ, hoá đơn, ...** thì Vietcombank và khách hàng có thỏa thuận trong Hợp Đồng Tín Dụng/ Hợp Đồng Hạn mức Tín Dụng về thời gian có được các chứng từ trên (Đây là nội dung khác biệt quan trọng của Ngân hàng Ngoại Thương so với NHCTVN để cho phép Phòng nghiệp vụ được phát hành L/C đúng theo như nội dung yêu cầu của khách hàng) .

Quy trình Kỹ thuật nghiệp vụ của Ngân hàng Ngoại Thương không đặt ra việc **từ chối xử lý thanh toán chứng từ** nếu khi thanh toán L/C đòi lấy chứng từ giao hàng mà chứng từ xuất trình lại thiếu bản gốc vận đơn bản chính hoặc không có biên lai đã giao nhận hàng hoá được ký giữa hai bên mua bán.

Do đó, SGDII – NHCTVN cần có các biện pháp quản lý rủi ro khác như thuê tàu, mua bảo hiểm cho lô hàng, kiểm soát lộ trình lô hàng và bổ sung vào Hợp Đồng Tín Dụng/ Hợp Đồng Hạn Mức Tín Dụng quy định về trường hợp đặc biệt phải cho vay khi chưa có ngay đầy đủ chứng từ như Ngân hàng Ngoại Thương; đồng thời bổ sung, hoàn chỉnh quy trình nghiệp vụ về trường hợp nhập khẩu đặc biệt này cho các chi nhánh khác áp dụng khi gặp phải mà không lúng túng.

3.2.3.2. Đối với L/C xuất khẩu:

- Trong thanh toán theo phương thức tín dụng chứng từ, SGDII- NHCTVN nên tư vấn cho nhà xuất khẩu khi bộ chứng từ có bất hợp lệ. Tuy quyền chọn gửi bộ chứng từ thanh toán theo phương thức nào là của người hưởng lợi, nhưng ngân hàng với bề dày trong kinh doanh theo tín dụng chứng từ và luôn lấy phương châm phục

vụ khách hàng đến mức tối đa nên tư vấn cho khách hàng: khi bộ chứng từ có bất hợp lệ, người hưởng nên yêu cầu chuyển chứng từ trên cơ sở chấp nhận thanh toán và ghi rõ áp dụng theo UCP 600 chứ không nên gửi trên cơ sở nhờ thu.

- SGDII - NHCTVN tư vấn cho nhà xuất khẩu yêu cầu L/C phải được phát hành bởi ngân hàng có uy tín trong TTQT (tốt nhất là các ngân hàng có quan hệ đại lý và thanh toán với ngân hàng phục vụ bên bán); chọn lựa ngân hàng có nhiều kinh nghiệm trong TTQT để phục vụ và nhờ thu tiền; tuân theo sự hướng dẫn của ngân hàng phục vụ khi được đề nghị chỉnh sửa chứng từ cho phù hợp với L/C. Tư vấn nhà xuất khẩu bán hàng theo giá CFR hoặc CIF để có thể đề nghị người vận chuyển cấp lại B/L mới mà không bị họ đòi hỏi một cách khắc khe về sự bảo đảm vật chất gây thêm thiệt hại, khó khăn trong kinh doanh cho bên bán .

- Để tránh rủi ro do bên mua không thực hiện được chứng từ phù hợp để được NPHH L/C chủ (Master L/C)/ L/C có thể chuyển nhượng (transferable L/C) trả tiền nên NPHH L/C đối ứng (Reciprocal L/C)/ L/C được chuyển nhượng (Transferred L/C) không trả tiền cho bên bán. SGDII –NHCTVN tư vấn khách hàng không nên chấp nhận các L/C đối ứng trong thanh toán nếu không có biện pháp đảm bảo trả tiền khác ngoài L/C này về việc thanh toán của người mua; Chỉ chấp nhận L/C được chuyển nhượng nếu ngân hàng chuyển nhượng (Transferring bank) cam kết thanh toán cho L/C được chuyển nhượng này (Transferred L/C) bất kể việc L/C có thể chuyển nhượng (transferable L/C) có được NPHH thanh toán hay không.

- Không nên chiết khấu các bộ chứng từ xuất trình theo L/C phát hành bằng đường thư.

- Hạn chế việc chiết khấu bộ chứng từ mà vận đơn do những hãng vận tải không đáng tin cậy phát hành.

- Không chiết khấu gửi chứng từ đi đòi tiền cho những bộ chứng từ xuất khẩu các mặt hàng mà nhà nước cấm xuất khẩu.

- Không chiết khấu chứng từ cho khách hàng mà SGDII – NHCTVN không hiểu rõ về khách hàng đó.

- Trường hợp mất chứng từ hàng xuất, SGDII – NHCTVN cần báo ngay cho hội sở chính để phối hợp giải quyết.

- Khi xảy ra tranh chấp thanh toán, SGDII – NHCTVN phối hợp với khách hàng theo dõi sát quá trình chuyên chở và chuyển giao hàng hóa, không để mất hàng và tùy từng trường hợp cụ thể tìm biện pháp giải quyết thích hợp.

- Hạn chế việc cho các ngân hàng khác sử dụng test key của NHCTVN.

- Không nên thông báo tin dụng khi không có tên chung hàng hóa.

- Để tránh rủi ro về chữ ký:

- Giá trị của chữ ký trên thương phiếu mà SGDII – NHCTVN có thể nhầm lẫn khi chiết khấu đối với các cá nhân không trung thực. Vì vậy, SGDII – NHCTVN 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. SGDII – NHCTVN cần kiểm tra kỹ lưỡng và xác thực giá trị của thương phiếu.

- Nghiên cứu tình hình kinh tế chính trị của nước nhà nhập khẩu để quyết định chiết khấu bộ chứng từ cho nhà xuất khẩu. Đối với các quốc gia đang có nội chiến, chiến tranh sắc tộc, tình trạng chính trị không ổn định hay xảy ra tình trạng đảo chính, đang bị khủng hoảng kinh tế có ảnh hưởng đến các tổ chức tài chính, tín dụng... SGDII – NHCTVN kiên quyết không chiết khấu bộ chứng từ vì rủi ro cao, theo UCP 600, NHPH được miễn trách thanh toán trong những trường hợp này. Ngoài ra cũng cần xem xét uy tín của nhà xuất khẩu, thực trạng hoạt động và khả năng tài trợ nếu bộ chứng từ không được thanh toán.

- Về quy trình nghiệp vụ chiết khấu chứng từ xuất khẩu có truy đòi hiện hành của NHCTVN, đối với khách hàng đã được chi nhánh cấp hạn mức chiết khấu chứng từ xuất khẩu, trong điều kiện chiết khấu chứng từ theo L/C:

+ Đề nghị NHCTVN bỏ điều kiện “L/C quy định vận đơn lập theo lệnh của NH phát hành L/C hoặc toàn bộ vận đơn bản gốc được xuất trình qua Ngân hàng” vì khách hàng chiết khấu đã được xem xét trước về khả năng hoàn trả tiền chiết khấu khi được ngân hàng cấp hạn mức chiết khấu .

+ Đề nghị NHCT bỏ điều kiện “Có văn bản của NHCTVN chấp thuận cho chiết khấu” đối với các bộ chứng từ trả chậm có thời hạn dưới 360 ngày vì lẽ đã có điều kiện “Phải có điện chấp nhận thanh toán và/hoặc hồi phiếu có kỳ hạn được chấp nhận thanh toán vào ngày đáo hạn bởi ngân hàng phát hành/ngân hàng xác nhận L/C”.

3.3. Các giải pháp đồng bộ nhằm quản lý rủi ro các phương thức TTQT tại SGDII – NHCTVN:

3.3.2. Tại SGDII - NHCTVN:

3.3.1.1. Các giải pháp nâng cao doanh số thanh toán quốc tế đi đôi với tiêu chí an toàn:

- Cung ứng dịch vụ XNK trọn gói cho khách hàng để kiểm soát toàn diện và tốt các rủi ro: tiến hành ký kết hợp đồng liên kết với các doanh nghiệp dịch vụ Logistics (như Công ty vận chuyên/Đại lý hàng tàu/Đại lý giao nhận hàng hóa), công ty bảo hiểm và công ty tư vấn để cung cấp cho khách hàng những dịch vụ liên quan đến XNK hàng hóa. Trong đó, SGDII – NHCTVN sẽ thực hiện công việc tư vấn, hướng dẫn khách hàng về nghiệp vụ chứng từ, như: phát hành L/C, thanh toán XNK theo hình thức nhờ thu qua ngân hàng, phát hành bảo lãnh (bao gồm cả bảo lãnh nộp thuế), lập/thu thập chứng từ theo quy định trên L/C – L/G (Letter of Guarantee) để gửi đi thanh toán – Doanh nghiệp dịch vụ Logistics và công ty tư vấn sẽ thực hiện cung cấp cho khách hàng những dịch vụ tư vấn về thuế, ... khai báo hải quan (bao gồm cả lập chứng từ khai báo phù hợp), giao nhận hàng, bốc xếp – vận chuyển hàng hóa, cho thuê kho bãi hoặc vận chuyển hàng hóa từ kho người bán đến kho người mua (dịch vụ door to door) – Công ty bảo hiểm thực hiện tư vấn cho khách hàng mua bảo hiểm hàng hóa XNK đúng

theo Hợp đồng kinh tế đã ký. NHCTVN phải gắn trách nhiệm với SGDII – NHCTVN và các chi nhánh về sự phát triển và đa dạng hóa các sản phẩm dịch vụ thanh toán xuất nhập khẩu.

- Tập trung tiếp thị các khách hàng lớn thuộc các ngành hàng có kim ngạch XNK hàng đầu tại TP.HCM như: Xăng dầu, sắt thép, phân bón, xi măng, cao su. Mục tiêu lợi nhuận thu được với các khách hàng lớn kể trên là từ đầu tư tín dụng xuất nhập khẩu nên sẽ áp dụng một chính sách chăm sóc đặc biệt và khuyến mãi về phí dịch vụ cạnh tranh nhất. Đây là những khách hàng có uy tín và mức độ rủi ro được đánh giá là thấp.
- Thành lập quỹ phòng ngừa rủi ro thanh toán quốc tế: Quỹ phòng ngừa rủi ro thanh toán quốc tế lập tại Hộ sở chính. Nguồn hình thành có thể trích lập từ quỹ dự phòng rủi ro chung, hoặc do SGDII - NHCTVN đóng góp với một tỷ lệ nhất định trên cơ sở doanh số hoạt động thanh toán quốc tế của SGDII – NHCTVN. Khi có những rủi ro phát sinh, SGDII – NHCTVN có thể đề nghị trích quỹ phòng ngừa rủi ro để bù đắp các thiệt hại phát sinh.
- Đối với ngân hàng đại lý, SGDII – NHCTVN cần thường xuyên tăng cường hợp tác quốc tế trong hoạt động thanh toán quốc tế, đánh giá, cập nhật định kỳ các thông tin về ngân hàng đại lý để tránh những rủi ro không đáng có.
- Nâng cao quy mô hoạt động thanh toán của các doanh nghiệp cũ thông qua việc thực hiện chính sách ưu đãi cho khách hàng được vay tín chấp, khách hàng có thanh toán L/C và chứng từ Nhờ thu XK thường xuyên qua SGDII - NHCTVN.
- Phối hợp chặt chẽ với phòng kinh doanh xuất nhập khẩu để có những giải pháp phòng ngừa rủi ro từ phía khách hàng trong việc tài trợ xuất nhập khẩu..
- Đẩy mạnh hơn nữa nghiệp vụ phát hành L/C miễn ký quỹ lúc mở L/C đối với những doanh nghiệp có hạn mức tín dụng và tài sản thế chấp cho SGDII - NHCTVN để khuyến khích, giữ và thu hút khách hàng lớn.

- Tiếp thị và thu hút các doanh nghiệp vừa và nhỏ làm hàng xuất khẩu thanh toán qua SGDII - NHCTVN: tập trung vào các ngành hàng mỹ nghệ, gỗ, may,... mở rộng tiếp thị vào nhóm đối tượng là các Văn Phòng nước ngoài, các chi nhánh NHCTVN, các Tổ chức tín dụng trên địa bàn.
- Rà soát lại quy chế quy trình thường xuyên và có kết hợp học hỏi, so sánh với các ngân hàng bạn để có những điều chỉnh hợp lý, cạnh tranh và phát hiện những rủi ro mà SGDII chưa thấy; sửa đổi quy trình TTQT của từng phương thức TTQT đảm bảo đúng chuẩn mực quốc tế về nghiệp vụ TTQT, đúng chuẩn mực ISO. Đồng thời, phát triển các dịch vụ kèm theo, dịch vụ hỗ trợ, dịch vụ tư vấn tốt cho khách hàng;
- Qua các NHTM cổ phần có quan hệ đầu tư liên ngân hàng để mở rộng lĩnh vực thanh toán quốc tế cho khách hàng của các Ngân hàng này, vừa nâng cao hoạt động thanh toán xuất nhập khẩu, vừa chia sẻ được rủi ro.
- Nắm chắc tiến trình hội nhập của kinh tế trong nước với kinh tế thế giới, chuẩn bị đủ điều kiện, đảm bảo an toàn thanh toán khi các doanh nghiệp hội nhập vào kinh tế khu vực và toàn cầu.
- Tăng cường hoạt động phối hợp, liên kết, trao đổi thông tin trong và ngoài nước đảm bảo an toàn trong hoạt động thanh toán quốc tế.

3.3.1.2. Xây dựng mô hình quản lý rủi ro mới trong thanh toán quốc tế:

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

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

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

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

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

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

Bảng 3.3 – Bảng phân công trách nhiệm của từng bộ phận trong mô hình quản lý rủi ro mới.

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

3.3.1.3. Giảm rủi ro trong kiện tụng vi phạm thực hiện hợp đồng:

SGDII- NHCTVN tư vấn và đưa vào sử dụng bảo hiểm thanh toán hàng xuất khẩu (Export Credit Insurance). Hợp đồng bảo hiểm này sẽ bồi hoàn các khoản thiệt hại (losses) phát sinh từ việc bên mua mất khả năng thanh toán (insolvency of the buyer), hoặc việc bên mua đã nhận hàng nhưng không thanh toán, hoặc bên mua từ chối nhận hàng .

Với mục tiêu trước mắt khi gia nhập WTO là đẩy mạnh xuất khẩu, hình thức bảo hiểm tài trợ xuất khẩu tại Việt Nam nên chia thành hai giai đoạn:

Ø Giai đoạn 1: do tính chất hoạt động của bảo hiểm tài trợ xuất khẩu khá rủi ro nên tổ chức được giao nhiệm vụ cần nhận được sự hỗ trợ nhất định từ Chính Phủ như tái bảo hiểm 95% trách nhiệm bảo hiểm, được cấp phí hoạt động hàng năm (như hoạt động của tổ chức này ở Nhật Bản) nhưng phải hoạt động dựa trên cơ sở tự chủ về tài chính không ỷ lại vào sự hỗ trợ của Chính Phủ.

Trong giai đoạn đầu SGDII-NHCTVN chỉ nên áp dụng hình thức bảo hiểm tài trợ xuất khẩu như bảo hiểm cho các nhà xuất khẩu khi gặp rủi ro chính trị hoặc rủi ro thương mại, mua bảo hiểm cho ngân hàng khi chiết khấu bộ chứng từ hoặc khi cho vay đối với các nhà nhập khẩu nước ngoài (tín dụng nhà nhập khẩu sắp được triển khai trong hệ thống NHCTVN), còn các khoản cho các tổ chức xuất khẩu vay thì các tổ chức xuất khẩu sẽ đóng phí, theo hình thức bảo hiểm toàn diện hoặc bảo hiểm riêng lẻ. Hiện nay do nguồn lực còn hạn hẹp nên hoạt động đầu tư của Việt Nam ra nước ngoài còn hạn chế, vì vậy hình thức bảo hiểm đầu tư ra nước ngoài nên thực hiện ở giai đoạn sau. Khi hoạt động đầu tư ra nước ngoài của Việt Nam được mở rộng.

Ø Giai đoạn 2: trong điều kiện cải cách quản lý hành chính, giảm các đầu mối, sẽ tăng tính tự chủ cho các tổ chức bảo hiểm, khi các nguồn lực tài chính đã đủ mạnh, các loại hình nghiệp vụ cũng như dịch vụ phục vụ cho tổ chức xuất khẩu phát triển đa dạng, hệ thống thông tin của tổ chức bảo hiểm cũng như của ngân hàng phát triển, và giữa ngân hàng với tổ chức bảo hiểm có một sự liên kết nhất định gắn bó chặt chẽ hơn nữa thì các tổ chức bảo hiểm sẽ tự mình đứng ra bảo hiểm mà không cần sự hỗ trợ của Chính Phủ nhằm giảm bớt gánh nặng cho Chính Phủ. Chính Phủ cũng sẽ tạo điều kiện thông thoáng hơn cho việc đưa vào áp dụng trong các tổ chức bảo hiểm tư nhân. Trong giai đoạn này NHCTVN trước khi đưa vào bổ sung loại hình này cho công ty liên doanh bảo hiểm Châu Á - Ngân Hàng Công Thương thực hiện, cần cân nhắc trong việc thành lập mới này.

Có thể nói tổ chức bảo hiểm tài trợ xuất khẩu là đối tác với ngân hàng vì trên phương diện bảo hiểm tài trợ xuất khẩu, quan hệ nhà nhập khẩu bảo hiểm với nhà

xuất khẩu bảo hiểm thì ngân hàng có thể là người có thể quyền của bên thứ 3 thay mặt cho nhà xuất khẩu truy đòi số tiền do nhà nhập khẩu không thanh toán do rủi ro về chính trị hoặc rủi ro về thương mại. Bảo hiểm tín dụng được xem như là công cụ bảo đảm tiền vay đồng thời là công cụ quản lý rủi ro hiệu quả của ngân hàng.

Phương án triển khai tại SGDII -NHCTVN:

+ Phải đánh giá được nhu cầu và triển vọng của bảo hiểm tài trợ xuất khẩu. Điều này có nghĩa là ngân hàng sẽ thăm dò ý kiến của các khách hàng, đồng thời tìm hiểu, phân loại và phân tích cơ cấu thị trường bảo hiểm, hình thức thanh toán, cơ cấu nguồn vốn, khả năng sẵn sàng nguồn vốn của nền kinh tế cũng như nhu cầu của khách hàng đối với NHCTVN.

+ Phải nắm rõ các chiến lược xuất khẩu trong từng thời kỳ. Có làm rõ được những điều này mới khoanh vùng phát triển bảo hiểm tài trợ xuất khẩu. SGDII-NHCTVN nằm ngay trung tâm tài chính thị trường TP. Hồ Chí Minh vì vậy để đánh giá được tiềm năng của bảo hiểm tài trợ xuất khẩu, SGDII-NHCTVN phải tính đến quy mô xuất khẩu của quốc gia; số lượng và tỷ lệ những giao dịch được thanh toán bằng L/C; số lượng bộ chứng từ được chiết khấu; số lượng, khả năng của những quỹ bảo hiểm ngân hàng. Nói một cách tổng quát những giao dịch được thanh toán bằng L/C phần lớn không cần bảo hiểm chỉ bảo hiểm trong các trường hợp L/C trả chậm, L/C phát hành từ những nước có nền kinh tế và tài chính không ổn định, xuất khẩu sang thị trường mới.

3.3.1.4. Tránh những rủi ro quốc gia ảnh hưởng đến các phương thức TTQT:

Để tránh những rủi ro quốc gia ảnh hưởng đến các phương thức TTQT, SGDII – NHCTVN cần có một số biện pháp như sau:

- Cung cấp cho khách hàng bảng đánh giá xếp hạng rủi ro quốc gia cho các nước trên thế giới (nguồn thông tin từ tạp chí: Euromoney, Institutional Investor,

...); Địa chỉ khách hàng có thể truy cập trên mạng Internet để nắm thông tin : trang Web của OFAC (Văn phòng Quản lý tài sản nước ngoài thuộc Bộ Tài Chính Mỹ) – <http://www.treas.gov/offices/enforcement/ofac/sanctions>.

- Cung cấp cho khách hàng danh sách các nước bị Mỹ cấm vận trong thanh toán : Balkans, Burma (Myanmar – Miến Điện), Iran, Liberia, Libya, North Korea (Bắc Triều tiên), Sudan, Syria, Zimbabwe từng thời kỳ.

Sở Giao Dịch II NHCTVN không nên tài trợ cho các hợp đồng mua bán ký kết của khách hàng với đối tác ở những quốc gia nêu trên . SGDII cũng không khuyến khích tài trợ cho bên bán thực hiện các hợp đồng xuất khẩu thanh toán theo phương thức ghi sổ vì là bán hàng chịu và không có sự đảm bảo trong thanh toán.

3.3.1.5. Tập trung đầu tư đào tạo nguồn nhân lực phục vụ hoạt động TTQT:

TTQT là hoạt động phức tạp, nhiều rủi ro, mà nguyên nhân rủi ro lại phần lớn do con người trực tiếp hoặc gián tiếp gây ra. Do vậy, biện pháp tốt nhất là tăng cường đầu tư, đào tạo nguồn nhân lực phục vụ cho TTQT, thể hiện ở một số mặt sau đây:

+ Đào tạo, bồi dưỡng về chuyên môn nghiệp vụ. Đây là tiêu chuẩn cơ bản đánh giá năng lực của nhà quản trị trong TTQT. Chuyên môn nghiệp vụ TTQT có độ khó, phức tạp cao bởi tính đa dạng, phong phú của yếu tố quốc tế tác động.

+ Đào tạo, bồi dưỡng về trình độ ngoại ngữ. Ngôn ngữ là cầu nối cơ bản; quan trọng nhất trong giao tiếp, cũng là nguyên nhân gây ra sự bất đồng, những rủi ro đáng tiếc trong kinh doanh. Nâng cao trình độ ngoại ngữ là điều kiện bắt buộc cho các nhà quản trị và nhân viên TTQT để xâm nhập thị trường quốc tế.

+ Đào tạo, bồi dưỡng về trình độ tin học. Tin học là trợ thủ đắc lực, là phương tiện để nhà quản trị tiếp cận với thị trường quốc tế. Bản thân tin học giúp các doanh nghiệp xử lý nhanh chóng những thông tin phức tạp trước khi có quyết định chính thức về phương án kinh doanh.

+ Đào tạo, bồi dưỡng kiến thức về luật pháp, tập quán thương mại trong nước và quốc tế một cách thấu đáo và có tiếp cận thực tế. Môi trường pháp lý thường khá phức tạp mà lại không rõ ràng. Để tránh những vi phạm pháp luật ngoài mong muốn, cần có sự am hiểu nhất định về những công ước, điều ước quốc tế, luật pháp trong và ngoài nước.

+ Đào tạo, bồi dưỡng kiến thức về văn hóa, xã hội, phong tục, tập quán, sở thích... của các nước là đối tác trong quan hệ ngoại thương. Vi phạm những điều cấm kỵ của các quốc gia là nguyên nhân rủi ro không thể cứu vãn trong quan hệ buôn bán quốc tế. Sự hiểu biết văn hoá, xã hội các quốc gia đối tác là một cơ sở vững chắc cho sự tồn tại và phát triển kinh doanh ngoại thương.

+ Giáo dục về phẩm chất, đạo đức, bồi dưỡng về nghệ thuật kinh doanh. Phẩm chất là sự nhiệt tình, làm việc quên mình. Đạo đức là tôn trọng pháp luật trong mọi hoàn cảnh, vì lợi ích chung không tư lợi. Nghệ thuật kinh doanh là sự khéo léo vận dụng kiến thức và thuật kinh doanh vào từng trường hợp cụ thể đạt hiệu quả tốt.

Mặc dù đề xuất và triệt để thực hiện những giải pháp quản lý rủi ro chỉ tại SGDII – NHCTVN thì cũng khó có thể tránh được mọi rủi ro, tổn thất trong hoạt động thanh toán quốc tế. Để giảm thiểu rủi ro, quản lý được rủi ro và góp phần nâng cao hiệu quả trong hoạt động thanh toán quốc tế cũng cần có các giải pháp hỗ trợ khác từ Chính Phủ và Ngân hàng Nhà nước.

3.3.2. Những giải pháp hỗ trợ từ Chính phủ:

Qua nghiên cứu và thực tế cho thấy có rất nhiều loại rủi ro trong thanh toán quốc tế thuộc trách nhiệm và thẩm quyền giải quyết của cấp Chính phủ. Để góp phần phòng ngừa, hạn chế rủi ro trong thanh toán quốc tế, Chính phủ cần triển khai một số biện pháp đồng bộ sau:

3.3.2.1. Không ngừng hoàn thiện hệ thống pháp lý, chính sách trong TTQT.

Hệ thống pháp lý, chính sách phát triển hoạt động kinh doanh ngoại thương nói chung và hoạt động TTQT nói riêng luôn được sự quan tâm của các nhà đầu tư. Nó có thể ảnh hưởng đến quyết định của các nhà đầu tư có gia nhập thị trường, có mua bán với nhau hay không.

Việt Nam là một quốc gia đang phát triển, trên đường hội nhập với thế giới và khu vực về mọi mặt; nền hành chính – pháp luật còn đang trong quá trình xây dựng và từng bước hoàn thiện. Rất nhiều lĩnh vực văn bản pháp luật còn thiếu, còn yếu chưa đáp ứng được yêu cầu của một nền hành chính pháp quyền.

Để không ngừng hoàn thiện hệ thống pháp lý và chính sách phát triển thương mại, nhằm hạn chế rủi ro trong kinh doanh ngoại thương nói chung và TTQT nói riêng, xin nêu ra một số kiến nghị cụ thể sau đây:

+ Chính phủ thông qua Bộ Tài Chính cần xem xét đến vấn đề về vốn và chi phí có liên quan đến hoạt động bảo hiểm tài trợ xuất khẩu. Thực hiện chức năng hoạch định chính sách, định hướng phát triển cần xây dựng các mục tiêu trung dài hạn và quản lý hệ thống bảo hiểm tài trợ xuất khẩu.

+ Tăng cường hệ thống pháp lý thống nhất nhằm tạo ra môi trường pháp lý, môi trường cạnh tranh bình đẳng cho các doanh nghiệp.

+ Xây dựng hệ thống pháp lý, chính sách phát triển, quản lý kinh tế trên cơ sở khoa học, thực tiễn, phù hợp với yêu cầu của hoạt động sản xuất kinh doanh, thúc đẩy sự tăng trưởng và hạn chế những khiếm khuyết cản trở đến hoạt động của các doanh nghiệp.

+ Nghiên cứu kỹ lưỡng, chuẩn bị chu đáo, tránh nóng vội nhằm tạo ra “sức sống” của các văn bản pháp quy, hạn chế những thay đổi quá nhanh của hệ thống pháp luật, chính sách phát triển, quản lý kinh doanh gây ra bất lợi cho các nhà doanh nghiệp. Không nên lạm dụng nguyên tắc “sai thì sửa” trong khi ban hành các văn bản pháp quy, chính sách quản lý kinh doanh mà dẫn đến sự tùy tiện dễ thay đổi, gây ra sự lo ngại, hoài nghi của các nhà đầu tư về những cam kết mang tính nguyên tắc của Nhà nước. Những thay đổi quá nhanh của các văn bản pháp quy và

chính sách kinh tế là nguyên nhân rủi ro cho một số doanh nghiệp khi xây dựng phương án kinh doanh xuất nhập khẩu không lường hết những khó khăn, chi phí mới phát sinh.

+ Cải tiến công tác ban hành pháp luật, xây dựng chính sách kinh tế từ khâu soạn thảo, thảo luận cho đến ban hành chính thức. Hạn chế tối thiểu những sai sót, mập mờ, không khả thi, thiếu thống nhất của các văn bản pháp quy về kinh tế, nhất là các văn bản dưới luật như nghị định, quyết định, thông tư, chỉ thị...

+ Tăng cường pháp chế trong quản lý kinh doanh XNK. Kỷ luật, phép nước phải được tôn trọng bằng cách tuyên truyền giáo dục mọi người và có biện pháp xử lý nghiêm hoạt động chống buôn lậu, làm hàng giả, lừa đảo kinh tế trong nước cũng như quốc tế.

+ Nhà nước cần sớm ban hành các Bộ luật, các văn bản pháp quy liên quan đến việc xử lý bất đồng giữa luật trong nước và quốc tế, giúp các doanh nghiệp Việt Nam thực hiện đúng quy trình nghiệp vụ.

3.3.2.2. Tăng cường quản lý thị trường, giám sát hợp đồng kinh doanh:

Vận động theo quy luật kinh tế thị trường, thị trường quốc tế là nguồn phát sinh những bất trắc, mối hiểm họa, nguy cơ rủi ro cho bất kỳ doanh nghiệp nào chấp nhận kinh doanh xuất nhập khẩu. Nhằm giảm bớt nguy cơ rủi ro cho doanh nghiệp Việt Nam. Chính phủ cần can thiệp một cách hợp lý trong một số mặt sau đây:

a) Quản lý chặt chẽ đầu mối buôn bán quốc tế:

Mặc dù, theo quan điểm chung là khuyến khích các doanh nghiệp kinh doanh XNK, tuy nhiên không nên hiểu theo nghĩa thả nổi không có sự quản lý các đầu mối kinh doanh. Để tránh rủi ro: tranh mua, tranh bán gây thiệt hại và giảm uy tín cho doanh nghiệp Việt Nam. Chính phủ cần phải:

+ Quy định tiêu chuẩn các doanh nghiệp được quyền tham gia kinh doanh xuất nhập khẩu. Tiêu chuẩn này phản ánh năng lực thực sự, uy tín của các doanh nghiệp khi muốn tham gia thị trường quốc tế.

+ Tăng cường giám sát quá trình kinh doanh bằng chế độ kiểm tra, kiểm soát, giám đốc bằng tiền, chế độ kiểm toán, báo cáo tài chính, phương án kinh doanh...

+ Đối với một số mặt hàng xuất nhập khẩu chủ lực, có những ảnh hưởng lớn đến sự phát triển kinh tế, đời sống nhân dân cần có sự quản lý chặt chẽ đầu mối kinh doanh.

b) Định hướng thị trường, mặt hàng xuất khẩu chủ lực làm căn cứ để định hướng phát triển sản xuất – kinh doanh:

Nghiên cứu định hướng thị trường, mặt hàng xuất khẩu chủ lực là giải pháp của Chính phủ tác động vào nguồn rủi ro nhằm giảm nhẹ tổn thất khi có rủi ro do biến động cung cầu, giá cả hàng hóa trên thị trường quốc tế gây ra.

Định hướng đúng đắn về thị trường xuất khẩu nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho phát triển sản xuất, có thị trường tiêu thụ thuận lợi, với giá cả hợp lý. Thiếu sự hướng dẫn của Chính phủ, người lao động, doanh nghiệp tiến hành sản xuất một cách tự phát, họ chỉ thấy lợi nhuận cao hiện thời mà đổ xô vào kinh doanh, một lúc nào đó giá cả hàng hoá xuống thấp họ gặp rủi ro ngoài sự mong đợi. Do vậy, Chính phủ là người có đủ khả năng để thực hiện vai trò “bà đỡ” cho các doanh nghiệp giảm bớt rủi ro do sự biến động khắc nghiệt của thị trường thế giới.

c) Tư vấn, hỗ trợ các doanh nghiệp những thông tin về thị trường quốc tế.

Hầu hết các doanh nghiệp Việt Nam là những doanh nghiệp vừa và nhỏ, nên việc tự tìm kiếm thông tin thị trường, tự tranh trả mọi khoản chi phí phát triển thị trường, xúc tiến thương mại, thiết lập kênh phân phối...là không thể thực hiện. Chính phủ cần hỗ trợ cho các doanh nghiệp về thông tin, tư vấn pháp lý, nguồn tài chính...để gia nhập thị trường quốc tế một cách vững vàng, hạn chế gặp phải rủi ro khi phải kinh doanh trong tình trạng bất lợi, thiếu thông tin, thiếu bình đẳng.

d) Giám sát thực hiện hợp đồng kinh doanh xuất nhập khẩu.

Rủi ro, tổn thất trong kinh doanh hầu hết xảy ra trong giai đoạn thực hiện hợp đồng kinh doanh xuất nhập khẩu. Ngoài việc tự giám sát của mỗi doanh nghiệp, cơ quan quản lý của Chính phủ cần phải tăng cường chức năng giám sát thực hiện hợp đồng đặc biệt là những hợp đồng có giá trị lớn để kịp thời ngăn chặn nguồn rủi ro phát sinh.

Giám sát thực hiện hợp đồng kinh doanh ngoại thương được tiến hành trên cơ sở so sánh giữa hợp đồng với kế hoạch xuất nhập khẩu cấp quốc gia, qua đó Chính phủ thống kê lượng hàng hóa xuất nhập khẩu thực tế và có biện pháp điều chỉnh kịp thời cung cầu hàng hoá trên thị trường nội địa.

3.3.2.3. Tăng cường các biện pháp quản lý kỹ thuật an toàn trong thanh toán xuất nhập khẩu:

Dựa trên quan điểm “phòng hơn chống”, Chính phủ cần có những biện pháp chủ động nhằm ngăn chặn, phòng ngừa rủi ro, tổn thất bằng cách giảm thiểu mỗi hiểm họa, nguy cơ, né tránh rủi ro. Vì sự an toàn trong thanh toán xuất nhập khẩu, Chính phủ cần thực hiện một số biện pháp mang tính kỹ thuật như sau:

+ Tăng cường những qui định thống nhất chung về an toàn trong thanh toán xuất nhập khẩu. Ví dụ những qui định về qui trình: an toàn trong tài trợ và sử dụng vốn tài trợ, an toàn trong quản lý và sử dụng ngoại tệ, mở tín dụng thư (L/C)...

+ Đầu tư xây dựng hạ tầng cơ sở, nâng cao trình độ kỹ thuật công nghệ nhằm tạo thuận lợi và an toàn trong thanh toán xuất nhập khẩu của các doanh nghiệp Việt Nam. Ví dụ: Xây dựng hệ thống cảng biển, đội tàu vận tải, xây dựng hệ thống cảng biển, đội tàu vận tải, xây dựng hệ thống bảo hiểm, ngân hàng, thị trường vốn, xử lý thông tin, thống kê... hiện đại.

+ Tăng cường tuyên truyền, tập huấn bồi dưỡng kiến thức về an toàn, phòng ngừa rủi ro, tổn thất trong thanh toán xuất nhập khẩu – lồng ghép kiến thức về an toàn trong chương trình bồi dưỡng, đào tạo về quản trị kinh doanh.

+ Hỗ trợ kỹ thuật cải tiến công nghệ nhằm sử dụng những quy trình công nghệ hiện đại, ít rủi ro trong sản xuất và xuất nhập khẩu.

3.3.2.4. Cùng với bảo hiểm, Chính phủ phải là người tài trợ chính cho các biện pháp phòng ngừa hạn chế rủi ro, bồi thường tổn thất trong thanh toán xuất nhập khẩu.

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

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

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

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

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

3.3.3. Những giải pháp hỗ trợ từ Ngân hàng Nhà nước:

+ Ngân hàng Nhà Nước cần nhanh chóng triển khai hướng dẫn thực hiện một cách rõ ràng các khuôn khổ pháp lý liên quan đến bảo hiểm tài trợ xuất khẩu nhằm đảm bảo an toàn tín dụng theo Luật NHNN và Luật các Tổ chức Tín dụng. Đồng thời hoàn thiện hoạt động thông tin cho các bộ phận trong toàn bộ hệ thống ngân hàng.

+ Ngân hàng Nhà nước cần sớm ban hành các văn bản pháp quy liên quan đến các nghiệp vụ nhờ thu trực tiếp trong thanh toán quốc tế. Cụ thể nên có văn bản

hướng dẫn xử lý nghiệp vụ CAD hiện nay đang được rất nhiều ngân hàng và doanh nghiệp quan tâm.

+ Đổi mới cơ bản và toàn diện công tác thanh tra Ngân hàng Nhà nước:

Giám sát ngân hàng phù hợp với thông lệ và chuẩn mực quốc tế. Đánh giá toàn diện mô hình tổ chức, hoạt động, pháp lý... theo các nguyên tắc của Ủy Ban Giám sát Ngân hàng Quốc tế (Basel). Rà soát những hạn chế, bất cập làm giảm hiệu lực, hiệu quả công tác thanh tra, giám sát ngân hàng, làm cơ sở cho việc xây dựng đề án cải cách tổ chức và hoạt động thanh tra của Ngân hàng Nhà nước.

Chương III đã đề ra một số giải pháp cơ bản và đồng bộ từ phía SGDII – NHCTVN, đến các giải pháp hỗ trợ từ chính phủ và Ngân hàng Nhà nước nhằm góp phần quản lý rủi ro trong các phương thức thanh toán quốc tế tại SGDII – NHCTVN trong quá trình hội nhập. Quá trình phát triển còn dài và thử thách cũng còn nhiều, song với mong muốn được đóng góp cho sự nghiệp kinh doanh và phát triển của các ngân hàng nói chung và tại SGDII – NHCTVN nói riêng, tôi muốn mọi người cùng tôi chia sẻ những phân tích, nhận định và những giải pháp mà tôi đã nghiên cứu và đóng góp.

KẾT LUẬN

Trong lộ trình hội nhập nền kinh tế sắp tới, khi mà “Luật chơi chung” được áp dụng thì sự cạnh tranh được tỷ lệ thuận theo sự phát triển của nền kinh tế thế giới, nghĩa là sẽ gay gắt hơn, khốc liệt hơn. Điều đó cũng đồng nghĩa với hoạt động kinh doanh tiềm ẩn ngày càng nhiều rủi ro hơn. Yêu cầu quản lý rủi ro đặt ra vừa như một cứu cánh vừa như một mệnh lệnh buộc chúng ta phải thực hiện để hoạt động kinh doanh vừa hiệu quả, vừa an toàn. Ngành tài chính ngân hàng là ngành cung cấp những sản phẩm vô hình mang lại lợi nhuận khá cao tỷ lệ thuận với rủi ro kinh doanh, một trong những sản phẩm chủ yếu là thanh toán quốc tế.

Một nguyên tắc cơ bản trong thương mại quốc tế là người xuất khẩu phải được thanh toán hàng hòa và người nhập khẩu khi đã thanh toán phải nhận hàng hóa đúng theo các điều kiện được hai bên cam kết thực hiện. Tuy nhiên quá trình thực hiện nguyên tắc này có nhiều phức tạp và rủi ro vì những vấn đề mang tính kỹ thuật trong việc chuyển giao hàng hóa và tiền thanh toán còn có vấn đề là việc đảm bảo người mua và người bán tuân thủ các cam kết của họ.

Thanh toán quốc tế sử dụng các phương thức thanh toán chủ yếu như trước tín dụng chứng từ, nhờ thu, ghi sổ ... Các phương thức này, đứng về phía người xuất khẩu tình trạng đảm bảo thanh toán yếu dần đi và mạnh dần lên nếu đứng từ phía người nhập khẩu; ngân hàng tùy đối tượng khách hàng phục vụ là người nhập khẩu hay xuất khẩu, nhận nhiệm vụ trung gian gì mà hứng chịu những rủi ro liên quan. Mỗi phương thức đều chứa đựng những thuận lợi và rủi ro riêng tùy thuộc vào các yếu tố: vị trí là người nhập khẩu hay xuất khẩu, mối quan hệ kinh doanh mới bắt đầu hay lâu dài, uy tín và qui mô kinh doanh mỗi bên, đồng tiền thanh toán, vị thế kinh doanh, mối tương quan với các ngân hàng phục vụ cho các bên nhập khẩu và xuất khẩu, tình hình chính trị và xã hội của các nước hai bên mua bán...

Dựa trên sự phân tích các yếu tố đó mà nhà nhập khẩu hay nhà xuất khẩu lựa chọn phương thức thanh toán quốc tế phù hợp đem lại hiệu quả cao mà an toàn.

Trước nhu cầu đó, việc phân tích rủi ro các phương thức thanh toán quốc tế là hết sức cần thiết. Đây không phải là vấn đề mới đề cập song trong bối cảnh cạnh tranh hội nhập thì rủi ro là “muôn màu muôn vẻ”, cần có những nhận định, đánh giá để đề ra những giải pháp phù hợp hơn với tình hình nhằm quản lý các rủi ro đó hiệu quả hơn.

Luận văn “Quản lý rủi ro các phương thức thanh toán quốc tế tại SGDII – NHCTVN” không nằm ngoài mục đích đó, với mong muốn tổng hợp những vấn đề liên quan đến những rủi ro của các phương thức thanh toán quốc tế và đề xuất những biện pháp hữu hiệu để quản lý rủi ro các phương thức thanh toán quốc tế nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động thanh toán xuất nhập khẩu tại SGDII – NHCTVN, tạo dựng môi quan hệ giao dịch giữa các doanh nghiệp với GSDII – NHCTVN dưới tư cách vừa là một ngân hàng phục vụ vừa là một đối tác đồng hành với các doanh nghiệp trong tiến trình hội nhập hoạt động kinh tế đối ngoại.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Ths.Phạm Thị Nguyên An, Khoa Ngân hàng Quốc tế - Trường Đại học Ngân hàng TP.HCM (2007), Bảo hiểm rủi ro thanh toán cho doanh nghiệp vừa và nhỏ Việt Nam kinh doanh trong lĩnh vực xuất khẩu, *Tạp chí ngân hàng*, (14), tr.31-34.
2. Chủ biên.PGS.TS.Nguyễn Duy Bột (2003), *Thương mại quốc tế và phát triển thị trường xuất khẩu*, sách chuyên khảo, trường ĐHKT QD – Bộ môn TMQT, NXB Thống Kê, Hà Nội.
3. PGS.TS.Trần Văn Chu (2004), *Quản lý và nghiệp vụ kinh doanh thương mại quốc tế*, NXB thế Giới, Hà Nội.
4. Phan Bá Cửu (2003), “Bàn lại về việc xử lý các chứng từ bất hợp lệ trong phương thức tín dụng chứng từ”, *Tạp chí ngân hàng*, (13), tr. 17-18.
5. Nguyễn Hữu Đức (2003), “Xử lý các chứng từ bất hợp lệ trong phương thức tín dụng chứng từ”, *Tạp chí ngân hàng*, (10), tr. 19-21.
6. Dương Hữu Hạnh (2005), *Cẩm nang nghiệp vụ xuất nhập khẩu*, NXB Thống Kê.
7. Đào Hải Hiền, NHCTVN (2007), “Kinh nghiệm quản trị rủi ro hoạt động của Tập đoàn ING”, *Tạp chí ngân hàng*, (2), tr.45-46.
8. Đảng Cộng Sản Việt Nam (2006), *Văn kiện Đại hội Đại biểu Toàn quốc lần thứ X*, NXB Chính trị Quốc gia, Hà Nội.
9. Ths.Phùng Mạnh Hùng (2007), “Rủi ro trong thanh toán quốc tế của ngân hàng thương mại Việt Nam”, *Tạp chí ngân hàng*, (8), tr.19-22.
10. Dịch và hiệu đính TS.Nguyễn Ninh Kiều, giảng viên trường ĐHKT TP.HCM (1995), *Những tình huống đặc biệt trong thanh toán quốc tế*, NXB Thống Kê.
11. Nguyễn Thị Phương Lan (1995), *Một số vấn đề về rủi ro ngân hàng trong điều kiện nền kinh tế thị trường*, Luận án PTS Khoa học kinh tế, Trường ĐHKTQD, Hà Nội.
12. Nguyễn Phương Linh (2007), “Một số rủi ro pháp lý đối với ngân hàng trong giao dịch thương mại quốc tế”, *Tạp chí ngân hàng*, (3+4), tr. 57-61.

13. Sở Giao Dịch II – NHCTVN (2007), Tài liệu Hội nghị triển khai nhiệm vụ kinh doanh năm 2007.
14. Ths.Thân Thôn Trọng Tín, Đại học Ngân hàng TP.HCM (2006), “Tín dụng thư chuyển nhượng – Rủi ro và một số vấn đề cần lưu ý cho nhà xuất khẩu và ngân hàng”, *Tạp chí Công nghệ Ngân hàng*, (10), tr.41-43, 50.
15. Chủ biên GS.TS.Võ Thanh Thu (2002), *Kỹ thuật kinh doanh xuất nhập khẩu*, NXB Thống Kê.
16. GS.TS.Võ Thanh Thu (2005), *Hỏi đáp về thanh toán xuất nhập khẩu qua phương thức tín dụng chứng từ*, NXB Thống Kê.
17. TS.Nguyễn Văn Tiến (2002), *Đánh giá và phòng ngừa rủi ro trong kinh doanh ngân hàng*, HVNH, NXB Thống Kê.
18. TS.Nguyễn Anh Tuấn (2006), *Quản trị rủi ro trong kinh doanh ngoại thương*, trường ĐHKQTĐ, NXB Lao động – xã hội, Hà Nội.
19. Tác giả Hà Thị Ngọc Oanh (2002), *Giáo trình kỹ thuật thương mại quốc tế*, NXB.Thống Kê.
20. Nguyễn Thị Quy (1995), *Những giải pháp nhằm hoàn thiện các hoạt động thanh toán quốc tế của Việt Nam*, Luận án PTS Khoa học kinh tế, trường ĐH KTQD, Hà Nội.
21. GS.TS.Lê Văn Tư – Lê Tùng Vân (chuyên viên kinh tế) (2002), *Tín dụng xuất nhập khẩu, thanh toán quốc tế và kinh doanh ngoại tệ*, NXB Thống Kê, Hà Nội.
22. Các website tham khảo:
 - <http://www.gso.gov.vn> – Website của Tổng cục Thống Kê.
 - <http://www.mot.gov.vn> – Website của Bộ Thương Mại.
 - <http://www.vietrade.gov.vn> – Website của Trung tâm Xúc tiến Thương mại – Bộ Thương Mại.
 - <http://www.mpi.gov.vn> – Website của Bộ Kế hoạch và Đầu tư.
 - <http://www.adb.org> – Website của Ngân hàng Phát triển Châu Á.
 - <http://www.vinanet.com.vn> – website của Trung tâm Thông tin Thương mại.

