

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ QUỐC DÂN



LÊ THỊ PHƯƠNG LIÊN

**NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG THANH TOÁN QUỐC TẾ  
CỦA CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VIỆT NAM**

**LUẬN ÁN TIẾN SĨ KINH TẾ**

Hà Nội, 2008

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ QUỐC DÂN



LÊ THỊ PHƯƠNG LIÊN

**NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG THANH TOÁN QUỐC TẾ  
CỦA CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VIỆT NAM**

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

Mã số: **62.31.12.01**

**LUẬN ÁN TIẾN SĨ KINH TẾ**

NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC

1: *PGS. TS.* Lê Đình Hợp

2: *TS.* Nguyễn Văn Thạnh

Hà Nội, 2008



## LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan đây là công trình nghiên cứu của riêng tôi. Các số liệu, kết quả nêu trong luận án là trung thực và chưa được ai công bố trong bất cứ công trình nào khác.

*Hà Nội, ngày 15 tháng 09 năm 2008*

Tác giả Luận án

**Lê Thị Phương Liên**

## DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT

CNH	Công nghiệp hoá
DN	Doanh nghiệp
DN XNK	Doanh nghiệp xuất nhập khẩu
FDI	Vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài - Foreign Direct Investment
GDP	Tổng sản phẩm Quốc nội - Gross Domestic Product
ICC	Phòng Thương mại Quốc tế - International Chamber of Commercial
HDH	Hiện đại hoá
KT	Kinh tế
KTQD	Kinh tế Quốc dân
KTQT	Kinh tế quốc tế
KT-XH	Kinh tế – xã hội
L/C	Thư tín dụng - Letter of Credit
NH	Ngân hàng
NHCT	Ngân hàng Công Thương
NHĐT&PT	Ngân hàng Đầu tư và Phát triển
NHNNo&PTNT	Ngân hàng Nông Nghiệp và Phát triển nông thôn
NHNT	Ngân hàng Ngoại Thương
NHNN	Ngân hàng Nhà nước
NHTM	Ngân hàng thương mại
NHTMVN	Ngân hàng thương mại Việt Nam
NHTMCP	Ngân hàng Thương mại Cổ phần
NHTMNN	Ngân hàng Thương mại Nhà nước
NK	Nhập khẩu
NSLĐ	Năng suất lao động
NSLĐXH	Năng suất lao động xã hội

ODA	Vốn tài trợ chính thức phát triển - Official Development Assistance
TCTD	Tổ chức tín dụng
TTQT	Thanh toán quốc tế
TTNK	Thanh toán nhập khẩu
TTXK	Thanh toán xuất khẩu
SWIFT	Hệ thống thanh toán viễn thông liên ngân hàng quốc tế - Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication.
UCP	Quy tắc thực hành tín dụng chứng từ - Uniform Customs and Practice for Documentary Credits
VN	Việt Nam
VND	đồng Việt Nam
XK	Xuất khẩu

## DANH MỤC CÔNG TRÌNH CỦA TÁC GIẢ

1. Lê Thị Phương Liên (2003), “Giải pháp về tiền tệ và Ngân hàng nhằm kiểm soát lạm phát, thúc đẩy tăng trưởng kinh tế”, *Tạp chí Hoạt động Khoa học - Bộ Khoa học và Công nghệ*, 10/2003, trang 57-59.
2. Lê Thị Phương Liên (2006), “Rủi ro trong hoạt động Thanh toán quốc tế của Ngân hàng thương mại”, *Tạp chí Hoạt động Khoa học - Bộ Khoa học và Công nghệ*, 11/2006, trang 31-32.
3. Lê Thị Phương Liên (2007), “Bàn về các chỉ tiêu xác định hiệu quả hoạt động TTQT của Ngân hàng thương mại”, *Tạp chí Kinh tế và phát triển*, 04/2007, trang 49-50.
4. Lê Thị Phương Liên (2007), “Hiện đại hoá công nghệ ở Ngân hàng thương mại Việt Nam”, *Tạp chí Hoạt động Khoa học - Bộ Khoa học và Công nghệ*, 06/2007, trang 30-31.
5. Lê Thị Phương Liên (2007), “Giảm thiểu rủi ro trong TTQT: 12 điểm cần lưu ý”, *Tạp chí Nhà Quản lý*, 09/2007, trang 48-49.
6. Lê Thị Phương Liên (2007), “Chất lượng nhân lực – thách thức của các Ngân hàng thương mại Việt Nam trong quá trình hội nhập”, *Tạp chí Thương mại*, (28), trang 9-10.

## DANH MỤC CÁC BẢNG SỐ LIỆU

Số bảng	Tên bảng	Trang
2.1	Tốc độ tăng trưởng GDP của Việt Nam giai đoạn 2001-2007	54
2.2	Thu hút vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài giai đoạn 2001-2007	55
2.3	Tình hình vốn ODA của Việt Nam giai đoạn 2001-2007	55
2.4	Kim ngạch XNK của VN giai đoạn 2001-2007	56
2.5	Doanh số TTQT của 4 NHTM lớn nhất VN	60
2.6	Đánh giá hiệu quả hoạt động TTQT của NHTM qua một số chỉ tiêu	62
2.7	Tăng trưởng nguồn vốn của 4 NHTM lớn nhất VN	64
2.8	Doanh số kinh doanh ngoại tệ của 4 NHTM lớn nhất VN	66
2.9	Dư nợ cho vay của 4 NHTM lớn nhất VN	66



## DANH MỤC CÁC BIỂU ĐỒ – PHỤ LỤC

### Biểu đồ:

Số	Tên	Trang
2.1	Tốc độ tăng trưởng GDP của Việt Nam giai đoạn 2001-2007	54
2.2	Thu hút vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài giai đoạn 2001-2007	55
2.3	Tình hình vốn ODA của Việt Nam giai đoạn 2001-2007	55
2.4	Kim ngạch XNK của VN giai đoạn 2001-2007	56
2.5	Doanh số TTQT của 4 NHTM lớn nhất VN	61
2.7	Tăng trưởng nguồn vốn của 4 NHTM lớn nhất VN	64
2.8	Doanh số kinh doanh ngoại tệ của 4 NHTM lớn nhất VN	66
2.9	Dư nợ cho vay của 4 NHTM lớn nhất VN	67

### Phụ lục:

Số	Tên	Trang
1	Danh sách các Ngân hàng tại Việt Nam	I
2	Một số hình thức tài trợ xuất khẩu được áp dụng trên thế giới	VII
3	Tóm tắt một số cam kết của Việt Nam khi gia nhập WTO	X
4	Một số ví dụ về rủi ro trong thanh toán quốc tế	XIV

# MỤC LỤC

	<b>Trang</b>
<b>Phần mở đầu</b>	1
<b>Chương 1: Những vấn đề cơ bản về hiệu quả hoạt động thanh toán quốc tế của Ngân hàng Thương mại</b>	6
1.1. Tổng quan về hoạt động thanh toán quốc tế của ngân hàng thương mại	6
1.2. Những vấn đề cơ bản về hiệu quả hoạt động thanh toán quốc tế của ngân hàng thương mại	31
1.3. Kinh nghiệm của một số nước trong việc nâng cao hiệu quả hoạt động thanh toán quốc tế và bài học thực tế vận dụng vào Việt Nam	44
Kết luận Chương 1	52
<b>Chương 2: Thực trạng hiệu quả hoạt động thanh toán quốc tế của ngân hàng thương mại Việt Nam</b>	53
2.1. Tổng quan tình hình kinh tế Việt nam từ năm 2001 đến năm 2007	53
2.2. Thực trạng hiệu quả hoạt động thanh toán quốc tế của các ngân hàng thương mại Việt Nam	57
2.3. Đánh giá thực trạng hiệu quả hoạt động thanh toán quốc tế của ngân hàng thương mại Việt Nam	74
Kết luận chương 2	104
<b>Chương 3: Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động thanh toán quốc tế của các ngân hàng thương mại Việt Nam</b>	105
3.1. Định hướng phát triển hoạt động thanh toán quốc tế của các ngân hàng thương mại Việt Nam	105
3.2. Định hướng nâng cao hiệu quả hoạt động thanh toán quốc tế của ngân hàng thương mại Việt Nam	108
3.3. Quan điểm để đưa ra các giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động thanh toán quốc tế của ngân hàng thương mại Việt Nam	109

3.4.	Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động thanh toán quốc tế của ngân hàng thương mại Việt Nam	110
3.5.	Một số kiến nghị	130
3.5.1.	Kiến nghị với Nhà nước	130
3.5.2.	Kiến nghị với Ngân hàng Nhà nước	139
3.5.3.	Kiến nghị với Bộ Công - Thương	142
3.5.4.	Kiến nghị với khách hàng là các doanh nghiệp xuất nhập khẩu của Việt Nam	147
	Kết luận Chương 3	147
	<b>Kết luận</b>	149

LÊ THỊ PHƯƠNG LIÊN

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Phạm Thanh Bình (2006), *Nâng cao năng lực cạnh tranh của hệ hống Ngân hàng thương mại Việt Nam trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế*, tài liệu Hội thảo khoa học về Vai trò của hệ thống ngân hàng trong 20 năm đổi mới ở Việt nam, tháng 1/2006, Hà Nội.
2. Bộ ngoại giao (2002), *Việt nam hội nhập kinh tế trong xu hướng toàn cầu hoá vấn đề và giải pháp*, NXB Chính trị Quốc Gia.
3. Chính phủ (2006), *Quyết định số 112/2006/QĐ-TTg ngày 24/5/2006 về việc phê duyệt Đề án phát triển ngành ngân hàng Việt Nam đến năm 2010 và định hướng đến năm 2020*.
4. Lê Vinh Danh (1996), *Tiền và hoạt động Ngân hàng*, NXB Chính trị Quốc Gia.
5. David Cox (1997), *Nghiệp vụ ngân hàng hiện đại*, NXB Chính trị Quốc Gia.
6. Tô Xuân Dân, Vũ Chí Lộc (1997), *Quan hệ kinh tế Quốc Tế*, NXB Hà Nội.
7. Nguyễn Duệ (2001), *Quản trị Ngân hàng*, NXB Thống kê.
8. Feredric S. Minskin (1994), *Tiền tệ, ngân hàng và thị trường tài chính*, NXB Khoa học và kỹ thuật.
9. Phan Thị Thu Hà, Nguyễn Thị Thu Thảo (2002), *Ngân hàng thương mại quản trị và nghiệp vụ*, NXB Thống kê.
10. Đỗ Linh Hiệp (2002), *Giáo trình thanh toán quốc tế và tài trợ xuất nhập khẩu*, NXB Thống kê.
11. Hongkongbank (1996), *Cẩm nang thanh toán quốc tế*, NXB Khoa học xã hội.
12. Nguyễn Thị Phương Lan (1995), *Một số vấn đề rủi ro ngân hàng trong điều kiện nền kinh tế thị trường*, Luận án Tiến sĩ Kinh tế, Trường Đại học Kinh tế Quốc Dân.
13. Luật các Tổ chức tín dụng (1997), Ngân hàng Nhà nước Việt nam.
14. Luật Ngân hàng nhà nước (1997), NXB Chính trị Quốc Gia.

15. Vũ Thị Thuý Nga (2003), *Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động thanh toán quốc tế của Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam*, Luận án Tiến sĩ Kinh tế, Học Viện Ngân Hàng.
16. Trần Hoàng Ngân (2001), *Thanh toán quốc tế*, NXB Thống kê.
17. Ngân hàng Công thương Việt Nam, *Báo cáo thường niên các năm (2001-2007)*.
18. Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam, *Báo cáo thường niên các năm (2001-2007)*.
19. Ngân hàng Nhà nước Việt nam (2000), *Quyết định số 488/2000/QĐ- NHNN của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước ban hành về việc phân loại tài sản có, trích lập và sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro trong hoạt động ngân hàng của tổ chức tín dụng*.
20. Ngân hàng Nhà nước Việt nam (2005), *Quyết định số 493/2005/QĐ- NHNN của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước ban hành về việc phân loại nợ, trích lập và sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro tín dụng trong hoạt động ngân hàng của tổ chức tín dụng*.
21. Ngân hàng Nhà nước (2005), *Nâng cao năng lực quản trị rủi ro của các ngân hàng thương mại Việt Nam*, kỷ yếu hội thảo khoa học, NXB Phương Đông.
22. Ngân hàng Nhà nước Việt nam (2003), *Tài liệu hội thảo Những thách thức của Ngân hàng thương mại Việt Nam trong cạnh tranh và hội nhập quốc tế*.
23. Ngân hàng Nhà nước (2005), *Chiến lược phát triển dịch vụ ngân hàng đến năm 2010 và tầm nhìn 2020*, kỷ yếu hội thảo khoa học, NXB Phương Đông.
24. Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (1996), *Ngân hàng Việt Nam quá trình xây dựng và phát triển*, NXB Chính trị Quốc Gia.
25. Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (1997), *Pháp luật về Ngân hàng Trung Ương và Ngân hàng thương mại một số nước*, NXB Thế Giới.

26. Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam, *Báo cáo thường niên các năm (2001-2007)*.
27. Ngân hàng Ngoại Thương Việt Nam, *Báo cáo thường niên các năm (2001-2007)*.
28. Lê Xuân Nghĩa, *Một số vấn đề về chiến lược phát triển ngành ngân hàng Việt nam đến năm 2010 và định hướng đến năm 2020*, Tài liệu hội thảo khoa học, tháng 1/2006 – Hà nội.
29. Đỗ Tất Ngọc, *Đổi mới tổ chức hoạt động của Ngân hàng Việt Nam để phát triển và hội nhập quốc tế*, Tài liệu hội thảo khoa học, Ngân hàng Nhà nước Việt nam, 9/2003.
30. Đỗ Tất Ngọc, *Giải pháp hoàn thiện môi trường luật pháp trong nghiệp vụ thanh toán quốc tế của Ngân hàng thương mại Việt Nam*, Đề tài nghiên cứu khoa học cấp ngành, mã số: KNH.03.06.
31. Tô Kim Ngọc (2004)- *Tuân thủ yêu cầu của Basel I tiêu chuẩn đo lường khả năng hội nhập của hệ thống Ngân hàng Nhà nước Việt Nam*, Tạp chí ngân hàng số 11/2004.
32. Phạm Chí Quang, *Cạnh tranh trong hoạt động ngân hàng giai đoạn hiện nay*, Tạp chí Ngân hàng, số 6/2000.
33. Hoàng Xuân Quế (2002), *Nghiệp vụ Ngân hàng Trung Ương*, NXB Thống kê.
34. Nguyễn Thị Quy (2003), *Thanh toán quốc tế bằng L/C – Các tranh chấp thường phát sinh và cách giải quyết*, NXB Chính trị Quốc Gia.
35. Lại Ngọc Quý (2000), *Những vấn đề cơ bản nhằm hoàn thiện các nghiệp vụ thanh toán quốc tế của hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam*, Luận án Tiến sĩ Kinh tế, Học Viện Ngân hàng.
36. Lê Văn Tề (2000), *Nghiệp vụ ngân hàng quốc tế*, NXB Thống kê.
37. Nguyễn Văn Tiến (2003), *Cẩm nang Thị trường ngoại hối và các giao dịch kinh doanh ngoại hối*, NXB Thống kê.
38. Nguyễn Văn Tiến (2005), *Thanh toán quốc tế tài trợ ngoại thương*, NXB

Thống kê.

39. Nguyễn Trọng Thuỳ (2003), *Toàn tập UCP – Quy tắc và thực hành thống nhất tín dụng chứng từ*, NXB Thống kê.
40. Võ Thanh Thu, PGS .TS Đoàn Thị Hồng Vân (2002), *Những giải pháp nâng cao hiệu quả sử dụng Incoterms 2000 tại Việt Nam*, NXB Thống kê.
41. Vũ Duy Tín, *Một số vấn đề về xây dựng mô hình quản trị rủi ro hiệu quả tại các Ngân hàng thương mại Việt Nam*, Tạp chí Ngân hàng, số 18/2006.
42. Lê Văn Tư (2000), *Tín dụng tài trợ xuất, nhập khẩu, thanh toán quốc tế và kinh doanh ngoại tệ*, NXB Thống kê.
43. Nguyễn Hữu Tửu (2002), *Kỹ thuật nghiệp vụ ngoại thương*, NXB Giáo dục.
44. Đinh Xuân Trình (2002), *Giáo trình thanh toán quốc tế trong ngoại thương*, NXB Giáo dục.
45. E.W Reed & E.K Gill (1993), *Ngân hàng thương mại*, NXB Thành phố Hồ Chí Minh.
46. Peter Rose (1999), *Quản trị ngân hàng thương mại*, NXB bản Tài chính.
47. Tạp chí ngân hàng số 3 (tháng 3/2004); số 4 (tháng 2/2006); số 7 (tháng 4/2006); số 16 (tháng 8/2006); số 17 (tháng 9/2006); số 18 (tháng 9/2006).
48. Thị trường tài chính tiền tệ số 11 (1/6/2002); số 22 (15/11/2006); số 21 (1/11/2006); số 12 (15/6/2005); số 22 (15/11/2005); số 9 (1/5/2005); số 20 (15/10/2005); số 6 (15/3/2005); số 6 (15/3/2005); số 18 (15/9/2005); số 6 (15/3/2006); số 5 (1/3/2006); số 17 (11/4/2006).

#### **TIẾNG ANH**

49. Frederic S.Miskin, *The Economics of Money, Banking, and Financial and Market*. New York – 1992.
50. The ICC Uniform Rules for Demand Guarantees.
51. UCP 500, ICC's Rules on Documentary Credits.
52. UCP 600, ICC's New Rules on Documentary Credits

**Websites:**

53. <http://www.sbv.gov.vn/vn/home/htTCTD.jsp>
54. <http://www-wds.worldbank.org/external/default/wdscontentserver/wdsp/IB>
55. <http://web.worldbank.org/wbsite/external/countries/eastasiapacificext/vietnam/vietnameseextn/>
56. <http://wwwmof.gov.vn/default.aspx?tabid=5991&itemid=50580>
57. <http://vneconomy.vn/home/20080910011153464poc5/viet-nam-tut-5-bac-ve-moi-truong-kinh-doanh.htm>
58. <http://vnexpress.net/gl/kinhdoanh/2008/09/3ba064ee/>
59. <http://www.agribank/ecommon/downloads.aspx?doctypeid=2>
60. [http://www.bidv.com.vn/report\\_bidv.asp](http://www.bidv.com.vn/report_bidv.asp)
61. <http://www.icb.com.vn/?annua=1>
62. <http://www.vietcombank.com.vn/annualreports/>



## PHẦN MỞ ĐẦU

### 1. Tính cấp thiết của đề tài

Từ ngày 7/11/2006, Việt Nam đã là thành viên chính thức của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO). Sự kiện này đánh dấu một mốc son lịch sử trong phát triển kinh tế và hội nhập quốc tế của Việt Nam. Thời cơ và thách thức của quá trình hội nhập đã đặt ra nhiều vấn đề cần giải quyết. Trong đó TTQT, một mắt xích của quá trình phát triển thương mại quốc tế cũng đang đặt ra những vấn đề phải giải quyết hiện nay cũng như trong những năm tới.

Đối với các NHTMVN, trong đó NHTMNN là một khu vực lớn, giữ vai trò chi phối, thì hoạt động TTQT đang trở thành một lĩnh vực mũi nhọn để phục vụ nền kinh tế trong thời kỳ hội nhập và đặc biệt là để nâng cao năng lực cạnh tranh của NHTM.

Thanh toán quốc tế của các NHTMNN trong thời gian vừa qua đã đạt được những bước phát triển quan trọng góp phần mở rộng tầm hoạt động, hội nhập cộng đồng ngân hàng quốc tế và đưa lại những lợi ích to lớn cho ngân hàng. Tuy nhiên, hoạt động TTQT của NHTMVN hiện nay cũng đang bộc lộ nhiều bất cập, đặc biệt là tính an toàn, hiệu quả thấp, uy tín trong cộng đồng quốc tế chưa tương xứng với tiềm năng và mong muốn.

Để góp phần tìm kiếm giải pháp cho các vấn đề trên, luận án đã lựa chọn tiêu đề: ***“Nâng cao hiệu quả hoạt động thanh toán quốc tế của các Ngân hàng thương mại Việt Nam”***.

### 2. Tổng quan về tình hình nghiên cứu đề tài

Liên quan đến đề tài Nâng cao hiệu quả hoạt động TTQT của NHTMVN đã có một số Luận án tiến sĩ hay những công trình nghiên cứu khoa học được công bố dưới dạng đề tài khoa học cấp Bộ, ngành và việc nghiên cứu này được tiếp cận ở những góc độ và phạm vi khác nhau. Những kết quả nghiên cứu ở các công trình này cũng phần nào được các NHTMVN áp dụng trong việc nâng cao hiệu quả hoạt động TTQT của NHTM trong tiến

trình hội nhập. Có thể kể đến một vài công trình nghiên cứu tiêu biểu trong lĩnh vực TTQT thời gian qua là: Nghiên cứu về vấn đề rủi ro của tác giả Nguyễn Thị Phương Lan(1995) [5] - tác giả đã trình bày một cách tổng quan về những dạng rủi ro mà các NHTM có thể gặp phải trong quá trình hoạt động của mình, từ đó tác giả đã đề xuất một số giải pháp nhằm hạn chế bớt những rủi ro của ngân hàng trong điều kiện nền kinh tế thị trường; Nghiên cứu tổng thể TTQT của tác giả Lại Ngọc Quý(2000) [11] - tác giả đã trình bày một cách tổng quan về những nghiệp vụ TTQT, những tồn tại trong hoạt động TTQT của các NHTMVN, từ đó đưa ra những giải pháp nhằm hoàn thiện các nghiệp vụ TTQT của hệ thống NHTMVN; Nghiên cứu môi trường pháp luật trong TTQT của PGS.TS Đỗ Tất Ngọc và một nhóm tác giả (2004) [9] - nhóm tác giả đã đi sâu nghiên cứu về vấn đề pháp chế nội địa trong nước và quốc tế có liên quan tới hoạt động TTQT, phân tích thực trạng hoạt động TTQT và môi trường pháp lý cho hoạt động này ở Việt Nam, từ đó đưa ra các giải pháp hoàn thiện môi trường luật pháp trong nghiệp vụ TTQT của NHTMVN; Riêng về lĩnh vực nghiên cứu hiệu quả hoạt động TTQT đã có luận án của tác giả Vũ Thị Thuý Nga (2003) [7] đề cập. Tuy nhiên luận án của tác giả Vũ Thị Thuý Nga mới chỉ dừng lại ở phạm vi hẹp là Ngân hàng Ngoại Thương Việt Nam và mới chỉ đến thời điểm là năm 2003. Trong khi đó thì khối lượng TTQT của NHTMVN lại tập trung phần lớn vào các NHTMNN và đặc biệt là từ năm 2004 đến nay thì chưa có một công trình nghiên cứu nào đề cập. Vì vậy, trong luận án này tác giả đã nghiên cứu một cách tổng quát về hoạt động TTQT của NHTM, các nghiệp vụ TTQT, các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động TTQT của NHTM, các nhân tố làm ảnh hưởng tới hiệu quả hoạt động TTQT của NHTM, các dạng rủi ro thường gặp trong quá trình tiến hành hoạt động TTQT của NHTM. Trên cơ sở phân tích thực trạng hiệu quả hoạt động TTQT của NHTMVN thời gian qua và trên cơ sở xem xét, kế thừa các công trình nghiên cứu của những người đi trước, tác giả đã đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động TTQT của NHTMVN thời gian tới.

Đây là công trình khoa học đầu tiên nghiên cứu một cách tổng quát về vấn đề hiệu quả TTQT của NHTMVN, do vậy đề tài không bị trùng lặp với các công trình đã công bố trước đó.

### **3. Mục đích nghiên cứu**

- Làm rõ thêm lý luận cơ bản về hiệu quả kinh tế của lĩnh vực TTQT, đặc biệt trong thời kỳ toàn cầu hoá và hội nhập quốc tế.
- Đánh giá thực trạng hoạt động TTQT của các NHTMNN ở Việt Nam trong thời kỳ hội nhập quốc tế và phát triển của nền kinh tế Việt Nam.
- Đề xuất các giải pháp định hướng nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động TTQT của các NHTMVN thời gian tới.

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

- *Đối tượng nghiên cứu:* Nghiên cứu hiệu quả hoạt động TTQT của các NHTM
- *Phạm vi nghiên cứu:* Luận án tập trung nghiên cứu những vấn đề liên quan của bốn NHTM lớn nhất ở Việt Nam là: NH Đầu tư và phát triển Việt Nam, NH Ngoại thương Việt Nam, NH Công thương Việt Nam, NH Nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam.
- *Mốc thời gian nghiên cứu:* Từ năm 2001 đến năm 2007.

### **5. Phương pháp nghiên cứu**

Luận án sử dụng các phương pháp nghiên cứu khoa học phổ biến, đặc biệt là kết hợp phương pháp định lượng và phương pháp định tính trong nghiên cứu lý luận cũng như trong đánh giá thực tiễn và đề xuất giải pháp. Tự duy độc lập trong vận dụng các quan điểm phát triển kinh tế của Việt Nam, và tiếp cận các trường phái lý thuyết tân cổ điển và các kết quả nghiên cứu của các tác giả luận án và đề tài nghiên cứu ở Việt Nam.

### **6. Những đóng góp mới của Luận án**

- *Về mặt lý luận:* Luận án thực hiện vai trò độc lập của mình trong tiếp cận, hệ thống hoá, góp phần làm rõ thêm những vấn đề cơ bản về lĩnh vực hoạt động

quốc tế của NHTM là TTQT. Trong đó đặc biệt chú trọng làm rõ tiêu chí đánh giá hiệu quả hoạt động TTQT về phương diện định lượng và định tính.

- *Về mặt nghiên cứu thực tiễn*: Trên cơ sở phân tích thực trạng hoạt động TTQT của NHTMVN thời gian qua, luận án đã chỉ ra rằng mặc dù đã đạt được những kết quả nhất định, song những mặt hạn chế cũng không phải là ít và để giành chiến thắng trong cuộc cạnh tranh khốc liệt khi Việt Nam đã chính thức trở thành thành viên của WTO thì không còn con đường nào khác là các NHTMVN phải chú trọng tới việc nâng cao hiệu quả hoạt động TTQT của NH mình.

- *Về tính ứng dụng của đề tài nghiên cứu vào thực tiễn*: Đề tài đã tổng kết hoạt động thực tiễn, đưa ra những phân tích, nhận định tổng quát về những thành công, tiềm năng, xu thế phát triển hoạt động TTQT của NHTMVN, đồng thời làm rõ những tồn tại, hạn chế, bất cập và nguyên nhân ảnh hưởng. Từ cơ sở này có thể tạo cơ hội thuận lợi cho việc vận dụng vào thực tiễn của các NHTMVN và góp phần bổ sung cơ sở lý luận trong hoạt động nghiên cứu hiện tại ở các NHTMVN.

Trong quá trình nghiên cứu đề tài này, tác giả cũng đã gặp phải một số những thuận lợi cũng như khó khăn nhất định đó là:

+ *Thuận lợi*: Tác giả là người làm việc lâu năm trong lĩnh vực NH, nên có điều kiện tìm hiểu một cách sâu sắc và kỹ càng về các mặt hoạt động của NH nói chung, về hoạt động TTQT của NH nói riêng, để từ đó có thể đưa ra những nghiên cứu và kiến nghị thiết thực đối với các NHTM.

+ *Khó khăn*: Đó là việc thu thập số liệu từ các NHTM, bởi vì hoạt động TTQT là hoạt động hết sức mới mẻ đối với các NHTMVN (trừ NHNTVN đã có hoạt động TTQT từ lâu, còn các NHTM khác chỉ có hoạt động TTQT từ sau năm 1990), số liệu của các NH thường không đồng nhất, không cụ thể và không chi tiết nên rất khó khai thác và so sánh.

## **7. Kết cấu nội dung luận án**

Tên luận án: “ *Nâng cao hiệu quả hoạt động thanh toán quốc tế của các Ngân hàng thương mại Việt Nam*”.

Bố cục luận án: Ngoài Phần mở đầu và kết luận, danh mục các tài liệu tham khảo, phụ lục, luận án gồm 3 chương:

**Chương 1:** Những vấn đề cơ bản về hiệu quả hoạt động thanh toán quốc tế của Ngân hàng thương mại.

**Chương 2:** Thực trạng hiệu quả hoạt động thanh toán quốc tế của các Ngân hàng thương mại Việt Nam.

**Chương 3:** Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động thanh toán quốc tế của các Ngân hàng thương mại Việt Nam.

LÊ THỊ PHƯƠNG LIÊN

## CHƯƠNG 1

# NHỮNG VẤN ĐỀ CƠ BẢN VỀ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG THANH TOÁN QUỐC TẾ CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

### 1.1. TỔNG QUAN VỀ HOẠT ĐỘNG TTQT CỦA NHTM

#### 1.1.1. Khái niệm TTQT

Hoạt động XNK đã có từ ngàn xưa và gắn liền với việc sử dụng các đồng tiền quốc gia khác nhau, nên có liên quan đến vấn đề TTQT. Hình thức thanh toán XNK sơ đẳng nhất là hàng đổi hàng (barter). Khi hai bên đối tác tự thoả thuận về chủng loại, số lượng, chất lượng hàng hóa trong một giao dịch mua và bán đồng thời. Tiến thêm một mức, mới có NH xuất hiện làm trung gian, chuyển hoá loại tiền này sang loại tiền khác, đại diện cho bên mua thanh toán cho bên bán.

Khi kỹ thuật nghiệp vụ và mạng lưới hoạt động phát triển hơn, NH có thể đại diện cho bên bán yêu cầu bên mua phải trả tiền – giá trị của món hàng đã mua. Đến đây vai trò của NH còn giới hạn ở mức làm dịch vụ giúp hai đối tác không can thiệp vào quyết định mua bán và thanh toán của họ. Là tác nhân chính, hai bên mua bán phải hiểu rõ và tín nhiệm lẫn nhau.

Ngoại thương phát triển, tạo ra khả năng để các đối tác dù chưa hiểu kỹ nhau lắm có thể mua bán với nhau để tạo thị trường và tăng lợi nhuận. Bằng các nghiệp vụ của mình, NH trở thành gạch nối giữa hai bên mua và bán cách xa nhau về mặt địa lý, những hàng rào ngôn ngữ, phong tục tập quán, chưa hiểu rõ nhau, làm ăn sòng phẳng với nhau. NH cung cấp thêm dịch vụ mới: dịch vụ cho mượn uy tín, giúp các đối tác kinh doanh XNK thanh toán mau chóng, thuận lợi, an toàn.

Nghiệp vụ TTQT của NHTM giúp cho dòng vốn chu chuyển liên tục trên phạm vi toàn cầu, qua đó hỗ trợ ngoại thương phát triển không ngừng. Đằng sau các luồng dịch chuyển tài chính đối ứng ngược chiều với luồng dịch chuyển hàng hoá, dịch vụ là sự chuyển động của hệ thống NH luân chuyển

vốn bằng ngoại tệ nhằm phục vụ nhu cầu thanh toán khách hàng. Phương thức cùng các công cụ thanh toán chỉ là các sản phẩm tài chính để khách hàng tùy chọn phù hợp từng nhu cầu cụ thể thoả mãn các tiêu chí: nhanh, gọn, an toàn, rẻ. Trong thực tế khó xác định phương thức thanh toán nào tốt hay quan trọng hơn phương thức nào vì mỗi phương thức đều có ưu, nhược điểm và phương thức ra đời sau tuy có khắc phục bớt nhược điểm nhưng không hề phủ định phương thức trước đó.

TTQT là chức năng NH quốc tế của NHTM. Nó được hình thành và phát triển trên cơ sở sự phát triển ngoại thương của một nước và NHTM được NN giao cho độc quyền làm công tác thanh toán này. Do vậy các giao dịch thanh toán trong ngoại thương đều phải thông qua NH. Đây là nghiệp vụ đòi hỏi trình độ chuyên môn, ứng dụng công nghệ NH, tạo sự hoà nhập hệ thống NH nội địa vào hệ thống NHTM thế giới, an toàn và hiệu quả đối với NHTM. TTQT làm tăng tính thanh khoản cho NH; thúc đẩy tăng cường quan hệ KT đối ngoại.

TTQT tồn tại là cần thiết, khách quan trong vai trò thúc đẩy giao lưu hàng hoá, tiền tệ giữa các quốc gia trên thế giới với nhau. Nghiên cứu về TTQT thì có rất nhiều quan điểm khác nhau, chẳng hạn:

Có quan điểm cho rằng: *“TTQT là việc thanh toán giữa các nước với nhau về những khoản tiền nợ lẫn nhau, phát sinh từ các quan hệ giao dịch về KT, tài chính, chính trị, văn hoá..., chủ thể trong TTQT có thể là pháp nhân hoặc Chính phủ các nước”*.

Theo Tác giả Lại Ngọc Quý – Luận án tiến sĩ KT (2000), thì: *“TTQT là việc thực hiện các nghĩa vụ chi trả về tiền tệ phát sinh từ các quan hệ KT, thương mại, tài chính, tín dụng giữa các tổ chức KT quốc tế, giữa các hãng, các cá nhân của các nước khác nhau để kết thúc một chu trình hoạt động trong lĩnh vực KT đối ngoại bằng các hình thức chuyển tiền hay bù trừ trên tài khoản tại các ngân hàng”*[11].



Còn theo Tác giả Vũ Thị Thuý Nga - Luận án tiến sĩ KT (2003), thì: *“TTQT là việc thực hiện các nghĩa vụ chi trả về tiền tệ phát sinh trên cơ sở các hoạt động KT và phi KT giữa các tổ chức, cá nhân nước này với tổ chức, cá nhân nước khác, hay giữa một Quốc gia với một tổ chức quốc tế, thông qua quan hệ giữa các ngân hàng của các nước liên quan”* [7].

Còn theo quan điểm của tác giả thì: *“TTQT là việc thực hiện các nghiệp vụ chi trả về tiền tệ phát sinh từ các quan hệ KT, thương mại, tài chính, tín dụng và dịch vụ phi mậu dịch giữa các tổ chức KT, giữa các công ty, các cá nhân của các nước với các đối tác của mình trên thế giới để kết thúc một chu trình hoạt động trong lĩnh vực KT đối ngoại bằng các hình thức chuyển tiền hay bù trừ trên các tài khoản tại các ngân hàng của các nước có liên quan”*.

Một hoạt động thanh toán được coi là TTQT khi có sự di chuyển qua lại các yếu tố đầu vào và các yếu tố đầu ra, giữa người cư trú và phi cư trú mà kết quả của nó sẽ làm tăng hoặc giảm dự trữ ngoại hối của một nước thì được coi là hoạt động TTQT. Những hướng tiền tệ như vậy gồm các yếu tố đầu vào như: bán hàng hoá ra nước ngoài bằng ngoại tệ; đầu tư vốn ngoại quốc vào trong nước; nước ngoài trả nợ hay lãi phát sinh từ các nghiệp vụ đầu tư ra nước ngoài; vận tải phí, bảo hiểm phí, NH hoặc chi phí hoa hồng khác được trả bằng ngoại tệ; bán tài sản ở nước ngoài, bồi thường chiến tranh và các khoản thanh toán khác của Chính phủ; du lịch, các nghiệp vụ khác nhau về phi mậu dịch. Và các yếu tố đầu ra như: NK bằng tiền nước ngoài; đầu tư vốn vào nước khác bằng ngoại tệ; trả nợ vay và lãi bằng ngoại tệ cho nước vay; thanh toán các loại chi phí về vận tải, bảo hiểm, NH, bồi thường chiến tranh, chuyển tiền cho nước ngoài phát sinh do họ bán tài sản của họ ở nước mình; chi phí về du lịch và phi mậu dịch.

Khác với thanh toán trong nước, TTQT thường gắn với việc trao đổi giữa đồng tiền quốc gia này lấy đồng tiền quốc gia khác. Khi ký kết hợp đồng mua bán ngoại thương, các bên phải đàm phán và thống nhất về ngoại tệ sử dụng trong giao dịch: là đồng tiền của nước người bán, người mua hoặc đồng



tiền của một nước thứ ba. Tiền tệ trong TTQT thường không phải là tiền mặt mà tồn tại dưới hình thức là các phương tiện thanh toán như điện chuyển tiền, hối phiếu, séc ngoại tệ.

Cơ sở kỹ thuật để thực hiện TTQT là mạng TTQT giữa các thành viên tham gia ở các quốc gia riêng biệt. Hiện nay, phần lớn việc chi trả trong TTQT được thực hiện thông qua mạng SWIFT (chiếm hơn 90% các giao dịch tài chính tiền tệ quốc tế hàng ngày) và các mạng thanh toán khác như chuyển tiền, thanh toán bù trừ châu lục và toàn cầu.

Chứng từ cũng là yếu tố cơ bản không thể thiếu trong TTQT. Chứng từ là cơ sở để người thụ hưởng có quyền được đòi tiền và là căn cứ để chấp nhận nợ hoặc từ chối thực hiện nghĩa vụ chi trả của mình [11].

### **1.1.2. Đặc điểm cơ bản của hoạt động TTQT**

Trong TTQT, hành vi mua bán hay trao đổi hàng hoá và dịch vụ diễn ra giữa các quốc gia khác nhau, do đó nó chứa đựng nhiều rủi ro hơn so với thanh toán nội địa. Những rủi ro mà thanh toán nội địa thường gặp phải như: lừa đảo, mất khả năng thanh toán... cũng luôn tiềm ẩn trong hoạt động TTQT, nhưng với quy mô và mức độ nguy hiểm hơn nhiều lần. Mặt khác, trong TTQT còn phát sinh một số loại rủi ro khác mà thanh toán nội địa không có như: rủi ro chính trị, rủi ro pháp lý, rủi ro thị trường, rủi ro tỷ giá... lại càng làm cho hoạt động TTQT trở nên rủi ro hơn. Do những đặc thù riêng này mà hoạt động TTQT bị chi phối bởi nhiều nhân tố:

#### ***1.1.2.1. Hoạt động TTQT chịu sự chi phối của luật pháp quốc tế***

Các chủ thể tham gia hoạt động TTQT là các tổ chức, cá nhân ở các quốc gia khác nhau. Do có sự khác biệt về địa lý, phong tục tập quán, ngôn ngữ, luật pháp... nên dễ dẫn đến việc các bên không thống nhất cách hiểu và khả năng xảy ra tranh chấp và rủi ro là rất lớn. Vì vậy, hoạt động TTQT chịu sự điều chỉnh của nhiều quy phạm, nguồn luật khác nhau như: Luật quốc tế, tiêu chuẩn pháp lý của nước đối tác... Luật điều chỉnh quan hệ hợp đồng mua bán và thanh toán chứa đựng yếu tố quốc tế. Trong trường hợp xảy ra tranh

chấp, không thể xử lý đơn giản như trong nước mà phải dựa vào những quy định pháp lý chung. Các đối tác tham gia hoạt động TTQT cần thoả thuận với nhau những quy định rõ ràng và bao quát trong phạm vi có hiệu lực pháp lý, nếu muốn, ngay từ đầu nên loại trừ những vấn đề nan giải. Thêm vào đó, một vài nước có những quy định rất đặc biệt về các điều kiện thanh toán và khả năng cung ứng những chứng từ cần thiết, do đó NH và các DN XNK phải tìm hiểu và xem xét kỹ càng, đầy đủ mọi yếu tố để thực thi trôi chảy các nghiệp vụ ngoại thương.

#### ***1.1.2.2. Hoạt động TTQT chịu rủi ro cao***

Hoạt động TTQT của NH là một trong những hoạt động KT có nhiều rủi ro hơn hết. Một hệ thống NH hoạt động tốt có thể làm giảm bớt tới mức tối thiểu tất cả những rủi ro, ngoại trừ những rủi ro về tai hoạ (như động đất...), những đợt suy thoái lớn về KT trên thế giới... Việc nghiên cứu những rủi ro này không thể tách rời với việc nghiên cứu luật lệ NH, vì mục đích chính của luật lệ NH là bắt buộc các NH phải có thái độ thận trọng đối với các rủi ro. Các rủi ro trong hoạt động TTQT gồm:

##### ***\* Rủi ro do không hoàn trả tín dụng***

Rủi ro tín dụng là rủi ro gắn liền với hoạt động NH. Cho vay bao giờ cũng bao gồm rủi ro và xảy ra mất mát. Rủi ro tín dụng không giới hạn ở hoạt động cho vay, mà còn bao gồm nhiều hoạt động mang tính chất tín dụng khác như các hoạt động bảo lãnh, cam kết, chấp thuận tài trợ thương mại... Rủi ro tín dụng là vấn đề được đặc biệt quan tâm không chỉ ở phạm vi các NH mà cả trong toàn bộ nền KT.

##### ***\* Rủi ro kỹ thuật nghiệp vụ***

Rủi ro kỹ thuật nghiệp vụ là những rủi ro hình thành do những sai sót mang tính kỹ thuật trong quá trình thanh toán, như sự khác biệt giữa bộ chứng từ thanh toán với nội dung L/C, hay việc các bên tham gia thực hiện sai một khâu trong quy trình nghiệp vụ thanh toán hoặc trái với điều khoản của UCP500.

- *Rủi ro đối với NH mở thư tín dụng (Issuing bank)*: đó là những rủi ro về tỷ giá, rủi ro trong quá trình vận chuyển, rủi ro do nhà NK mất khả năng thanh toán hoặc bị phá sản, rủi ro do nhà XK có hành vi lừa đảo, rủi ro do NH mở không hành động đúng theo UCP mà L/C đã dẫn chiếu...

- *Rủi ro đối với NH thông báo thư tín dụng (Advising bank)*: đó là rủi ro khi NH thông báo quyết định thông báo nhằm phải một L/C giả (hoặc sửa đổi giả) mà không có ghi chú gì, thì theo thông lệ quốc tế phải hoàn toàn chịu trách nhiệm với bên liên quan.

- *Rủi ro đối với NH xác nhận (Confirming bank)*: đó là khi NH xác nhận không nắm được năng lực tài chính của NH mở mà vội đi xác nhận theo yêu cầu của họ để rồi cuối cùng NH xác nhận phải nhận trách nhiệm thanh toán thay cho NH mở do NH mở thiếu thiện chí hay mất khả năng thanh toán, thậm chí phá sản.

- *Rủi ro đối với NH chiết khấu chứng từ (Negotiating bank)*: đó là rủi ro xảy ra do những nguyên nhân bất khả kháng; rủi ro do nhà NK từ chối thanh toán; rủi ro trong quá trình vận chuyển; rủi ro do nhà NK từ chối thanh toán bộ chứng từ; rủi ro do NH mở bị phá sản; rủi ro do NH chiết khấu không hành động đúng theo quy định của UCP.

**\* *Rủi ro về mặt đạo đức kinh doanh***

Rủi ro đạo đức là những rủi ro khi một bên tham gia cố tình không thực hiện đúng nghĩa vụ của mình, làm ảnh hưởng tới quyền lợi của các bên khác.

**\* *Rủi ro do cơ chế chính sách thay đổi hay còn gọi là rủi ro chính trị***

Rủi ro chính trị thường gặp khi môi trường pháp lý, nền KT của một nước chưa ổn định, thường xuyên được sửa đổi, bổ sung. Trong thực tế những thay đổi này thường khiến các NH và các bên XNK không thể thực hiện được cam kết của mình, làm cho quá trình thanh toán bị ngưng trệ thậm chí bị hủy bỏ, gây thiệt hại cho các bên.

**\* *Rủi ro lãi suất***

Rủi ro lãi suất là rủi ro mà NH phải chịu khi có các khoản cho vay hoặc nợ theo lãi suất cố định, do diễn biến lãi suất về sau gây ra.

**\* *Rủi ro hối đoái***

Các rủi ro trong việc giao dịch ngoại hối xuất phát từ tỷ giá hối đoái của các loại tiền tệ khác nhau do tác động của KT và chính trị của một đất nước.

**\* *Rủi ro mất khả năng thanh toán***

Rủi ro mất khả năng thanh toán là rủi ro riêng có của NH và liên quan đến sự sống còn của NH. Nó thường là hậu quả của một hay nhiều rủi ro nói trên xảy ra mà NH không lường trước được. Mặc dù khó nhận ra một cách chính xác được nguyên nhân của những vụ phá sản NH, song lịch sử của hàng loạt các vụ phá sản NH lại cho thấy các điều kiện mất khả năng thanh toán của NH cũng là một trong số những nguyên nhân góp phần rất quan trọng. Một NH hoạt động bình thường phải đảm bảo được khả năng thanh toán. Khả năng thanh toán tức là đáp ứng được các nhu cầu thanh toán hiện tại, đột xuất khi có vấn đề nảy sinh và đáp ứng được khả năng thanh toán trong tương lai. Khi NH thiếu khả năng thanh toán, nếu không được giải quyết một cách kịp thời có thể dẫn đến mất khả năng thanh toán. Khi NH thừa khả năng thanh toán sẽ dẫn đến đọng vốn, làm giảm khả năng sinh lời, thu nhập của NH giảm.

**\* *Rủi ro uy tín***

Là rủi ro dư luận đánh giá xấu về NH, gây khó khăn nghiêm trọng cho NH trong việc tiếp cận nguồn vốn hoặc khách hàng rời bỏ NH.

Ngoài những rủi ro cơ bản nêu trên, trong hoạt động của NH còn chịu những rủi ro do biến động của thiên nhiên mang lại như: thiên tai, hoả hoạn, động đất hoặc các rủi ro như lừa đảo, trộm cắp, tham nhũng... làm thiệt hại hay phá huỷ các tài sản của NH. Các rủi ro này xảy ra cũng gây mất mát, thiệt hại không nhỏ cho NH.

Tóm lại, trong hoạt động TTQT có nhiều yếu tố có thể gây bất lợi cho cả NH và DN. Đó là sự biến động của các yếu tố trong sản xuất, trong thương

mai, các yếu tố về con người, phong tục, tập quán, biến động về chính trị... Tổng những thiệt hại này vượt xa số vốn dành cho một khoản đầu tư nào đó do hậu quả tài chính của nợ. Những rủi ro này sẽ đưa DN đến chỗ khó khăn thậm chí dẫn đến phá sản. Khi đó sẽ kéo theo những khó khăn cho NH cung cấp tín dụng cho DN. Nghiên cứu các loại rủi ro NH sẽ giúp đưa ra những biện pháp nhằm hạ thấp rủi ro. Một hệ thống NH hoạt động tốt có thể làm giảm bớt tới mức tối thiểu tất cả những khả năng rủi ro, ngoại trừ những rủi ro về tai hoạ như động đất, những đợt suy thoái lớn về KT trên thế giới...

### ***1.1.2.3. Hầu hết các giao dịch TTQT đều tách rời giữa khâu thanh toán và chuyển giao quyền sở hữu hàng hoá***

Trong các giao dịch TTQT, việc thanh toán tiền không diễn ra đồng thời với việc giao hàng.

### ***1.1.2.4. Đồng tiền sử dụng trong thanh toán có thể là nội tệ hay ngoại tệ***

Trong quan hệ TTQT, các bên đối tác cùng quan tâm đến những vấn đề có lợi nhất cho mình, bởi vậy các bên phải tiến hành đàm phán về những vấn đề như: điều kiện tiền tệ, điều kiện đảm bảo hối đoái, điều kiện về thời gian thanh toán. Khác với thanh toán nội địa, TTQT thường gặp nhiều rủi ro do sự biến động của tiền tệ, sự bất ổn chính trị của một quốc gia, do vị trí địa lý của các bên tham gia cách xa nhau làm hạn chế việc tìm hiểu khả năng thanh toán của con nợ. Do vậy, các nghiệp vụ đảm bảo, bảo lãnh của NH, hoạt động tín dụng của các tổ chức tiền tệ, tài chính quốc tế ra đời như là một yếu tố không thể thiếu để hỗ trợ cho hoạt động TTQT.

## **1.1.3. Vai trò của thanh toán quốc tế**

### ***1.1.3.1. Vai trò của thanh toán quốc tế đối với nền kinh tế***

Trên thế giới mỗi quốc gia đều có những đặc điểm tự nhiên, KT, xã hội riêng biệt. Do vậy, mỗi nước có những lợi thế riêng để sản xuất ra những hàng hoá mà các nước khác không thể sản xuất ra được hoặc sản xuất ra với chi phí sản xuất cao hơn. Trên cơ sở đó phân công lao động quốc tế được hình thành và ngày càng phát triển, các hoạt động buôn bán trao đổi giữa các quốc

gia ngày càng đa dạng phong phú. Hơn thế nữa, trong quá trình tìm kiếm lợi nhuận các luồng tư bản từ nước này sang nước khác đan xen chằng chéo lên nhau với một tốc độ dày đặc. Quá trình tiến hành các hoạt động trên, tất yếu nảy sinh những nhu cầu chi trả, thanh toán tiền tệ giữa các chủ thể ở các quốc gia khác nhau. Dẫn đến nhu cầu thực hiện các hoạt động TTQT.

TTQT là một khâu rất quan trọng trong hoạt động ngoại thương. Thông qua hoạt động TTQT, các luồng hàng hoá và dịch vụ được chuyển từ quốc gia này đến quốc gia khác và kéo theo nó là sự di chuyển luồng tiền giữa các quốc gia. TTQT đem lại nguồn thu ngoại tệ lớn, góp phần vào sự nghiệp CNH, HĐH đất nước.

TTQT là điều kiện để thúc đẩy hàng hoá phát triển. Thông qua hoạt động TTQT, các chủ thể kinh doanh mua bán được các hàng hoá, dịch vụ. Điều đó đảm bảo cho quá trình tái sản xuất được tiến hành bình thường, lưu thông hàng hoá dịch vụ được thông suốt. Vì vậy, không có hoạt động TTQT phát triển thì sản xuất và lưu thông hàng hoá không thể phát triển được.

Thông qua việc mua bán hàng hóa, dịch vụ trên thị trường, TTQT có vai trò quan trọng trong việc mở rộng khả năng tiêu dùng nâng cao mức hưởng thụ của các cá nhân và DN, góp phần thúc đẩy sản xuất và mở rộng phân công lao động xã hội, thực hiện cách mạng khoa học công nghệ trong các ngành của nền KTQD.

TTQT là cơ sở để mở rộng và thúc đẩy các quan hệ KT đối ngoại của đất nước. Hoạt động TTQT đã khai thác triệt để lợi thế so sánh của mỗi quốc gia, đạt quy mô tối đa cho mỗi ngành sản xuất, tạo điều kiện xây dựng các ngành KT mũi nhọn, nâng cao NSLĐ và hạ giá thành sản phẩm, thúc đẩy các nhân tố phát triển theo chiều sâu, trao đổi và ứng dụng nhanh chóng các công nghệ mới, thu hút vốn đầu tư từ bên ngoài, nâng cao tốc độ tăng trưởng và hiệu quả của nền KTQD.

Cùng với sự phát triển của phân công lao động xã hội và sự tiến bộ của khoa học kỹ thuật, nên mạng lưới TTQT ngày càng được mở rộng, đồng thời

sự phụ thuộc lẫn nhau giữa các nước ngày càng tăng. Vì vậy, có thể nói TTQT đã có từ lâu đời, nó tồn tại như một yếu tố khách quan và sự phát triển của nó luôn gắn liền với sự phát triển văn minh xã hội loài người. TTQT có vai trò là cầu nối gắn kết nền KT trong nước với nền KT thế giới, thực hiện chính sách KT mở cửa.

### ***1.1.3.2. Vai trò của thanh toán quốc tế đối với ngân hàng thương mại***

Dù hoạt động dưới bất kỳ hình thức nào, một NHTM bao giờ cũng đảm nhận 3 nghiệp vụ chính: Huy động vốn, cho vay và dịch vụ trung gian. TTQT thuộc mảng nghiệp vụ trung gian của NH. Trong nghiệp vụ TTQT, NHTM với tư cách là trung gian thay mặt cho khách hàng của mình thực hiện các giao dịch thu, chi hộ các khoản tiền phát sinh từ hoạt động XNK hàng hoá hay dịch vụ.

Cùng với sự phát triển của các nghiệp vụ kinh doanh và dịch vụ NH trong nước, xu hướng quốc tế hoá nền KT thế giới đã mở ra cánh cửa ngoại thương tạo điều kiện cho nghiệp vụ NH quốc tế ra đời và phát triển, trong đó TTQT ngày càng thể hiện vai trò quan trọng trong bối cảnh cạnh tranh quyết liệt giữa các NH.

Có thể nói, TTQT là một mặt không thể thiếu trong hoạt động kinh doanh NH, nó bổ sung và hỗ trợ cho các mặt hoạt động kinh doanh khác của NH, thể hiện trên các mặt:

***(1) Hoạt động TTQT phát triển sẽ giúp cho NHTM thu hút được nhiều khách hàng và mở rộng thị trường.***

Trong bất cứ một giao dịch nào, dù trong nước hay quốc tế, cơ bản đều có hai bên tham gia: đó là người mua và người bán. Họ tham gia vào một hợp đồng mua bán hàng hóa và tuân theo các điều khoản của hợp đồng. Người bán cung cấp hàng hoá và dịch vụ cho người mua, còn người mua trả tiền hàng hóa và dịch vụ nhận được từ người bán. Quá trình trao đổi này có vẻ rất đơn giản, song trên thực tế nó gắn với một số vấn đề phức tạp, vì nó gắn với lợi ích của các bên tham gia. Điều này càng đặc biệt đúng trong quan hệ ngoại



thương do việc mua bán hàng hóa xảy ra giữa các bên nằm ở hai quốc gia khác nhau. Sự phức tạp trong ngoại thương phát sinh không phải chỉ vì điều đó, mà còn bởi vì các bên mua bán sống ở các quốc gia khác nhau, chịu sự chi phối của luật pháp khác nhau, các điều kiện thương mại và mậu dịch khác nhau. Đó là chưa kể đến việc thanh toán còn phụ thuộc vào thiện chí của các bên, tức là liên quan đến cái gọi là “rủi ro đạo đức”.

Chính vì vậy mà trong thực hiện giao dịch ngoại thương, người XK có thể gặp rủi ro như giao hàng mà không được thanh toán hoặc thanh toán chậm do nguyên nhân khách quan như chế độ chính trị xã hội của nước bên kia thay đổi, gặp thiên tai bất khả kháng trên đường vận chuyển..., nguyên nhân chủ quan như bị lừa lọc do không tìm hiểu khách hàng, do hợp đồng ngoại thương quy định không chặt chẽ, rõ ràng. Ngược lại người NK cũng có thể thanh toán tiền rồi mà không nhận được hàng hóa, hoặc nhận được hàng hóa không đúng quy cách, phẩm chất, số lượng như trong hợp đồng, hoặc nhận hàng chậm, bỏ lỡ cơ hội kinh doanh do giá cả biến động. Khi các bên tham gia mua - bán rơi vào hoàn cảnh phức tạp như vậy, họ đều tìm cách chấp nhận một cơ chế chuyển đổi vừa thuận tiện, vừa an toàn và đáng tin cậy cho cả hai bên. Do đó, NH thường được chọn làm bên thứ ba độc lập làm trung gian thanh toán, có thể đảm bảo quyền lợi của các bên, đồng thời tạo điều kiện cho quá trình trao đổi, đáp ứng nguyện vọng của cả hai bên. NHTM là một trung gian tài chính chuyên nghiệp, với bề dày kinh nghiệm, có khả năng tài chính để tài trợ cho cả người mua và người bán bằng nguồn vốn tự có và đi huy động, có mạng lưới và quan hệ rộng khắp, có ngoại tệ trên tài khoản NOSTRO (tài khoản tiền gửi bằng ngoại tệ tại NH nước ngoài), có công nghệ kỹ thuật tiên tiến bậc nhất sử dụng trong thanh toán. NH có thể tiến hành TTQT nhanh chóng, thuận tiện, chính xác nhất, đảm bảo quyền lợi cho các bên.

***(2) Hoạt động TTQT phát triển tạo điều kiện cho NHTM tăng khả năng doanh thu và lợi nhuận.***



Khi khách hàng đến với NH ngày càng nhiều, thì lợi ích của NH sẽ ngày càng tăng. Không những doanh thu của NH tăng lên một cách đáng kể nhờ những khoản thu phí do cung cấp nhiều hơn các dịch vụ cho khách hàng, mà còn hỗ trợ thêm cho các hoạt động khác của NH phát triển. NH có điều kiện để tăng thêm nguồn vốn huy động, tạo điều kiện mở rộng quy mô tín dụng, đặc biệt là tăng được nguồn vốn ngoại tệ do tạm thời quản lý được vốn nhàn rỗi của các DN có quan hệ thanh toán qua NH.

Trong quá trình tham gia các hoạt động TTQT, khách hàng còn phát sinh nhiều nhu cầu dịch vụ khác của NH như: tài trợ các hợp đồng XNK, bảo lãnh thanh toán thực hiện hợp đồng, mua bán ngoại tệ... thông qua đó giúp cho NH phát triển được các nghiệp vụ kinh doanh ngoại tệ, bảo lãnh và các dịch vụ quốc tế khác.

Hoạt động TTQT giúp nâng cao hiệu quả hoạt động của NH. Nhờ hoạt động TTQT, NH thu được phí dịch vụ chuyển tiền, phí thanh toán, phí bảo lãnh... Đây là một loại phí góp phần không nhỏ vào doanh thu và lợi nhuận của NH. Cũng do TTQT đóng vai trò bổ sung và hỗ trợ cho các mặt hoạt động khác nên nó gián tiếp tạo ra lợi nhuận từ các mặt hoạt động này.

***(3) Hoạt động TTQT phát triển tạo điều kiện cho NH phân tán bớt rủi ro.***

Kinh doanh NH là một lĩnh vực kinh doanh nhiều rủi ro nhất. Đặc biệt là trong bối cảnh hiện nay, khi mà nền KT thế giới luôn có nhiều biến động, các thủ đoạn lừa đảo ngày càng tinh vi thì rủi ro mà NH phải gánh chịu ngày càng nhiều như: rủi ro tín dụng, rủi ro lãi suất, rủi ro hối đoái, rủi ro thanh khoản, rủi ro công nghệ và hoạt động, rủi ro Quốc gia... Với việc đa dạng hoá các lĩnh vực kinh doanh và dịch vụ là một phương sách hiệu quả nhất để phân tán rủi ro trong kinh doanh NH. Lợi nhuận thu được từ các hoạt động TTQT sẽ hỗ trợ cho NH khi thị trường biến động giúp cho NH giữ vững sự ổn định.

TTQT giúp tăng cường khả năng cạnh tranh của NH. Lĩnh vực kinh doanh XNK vốn ẩn chứa nhiều rủi ro nên đòi hỏi TTQT phải thực hiện từ

khâu thu nhận và xử lý thông tin đến khâu phản hồi thông tin. Để đáp ứng được yêu cầu đó các NH phải đổi mới công nghệ NH, tổ chức tốt khâu TTQT từ trang bị kỹ thuật đến đào tạo chuyên viên giúp cho quá trình thực hiện nghiệp vụ được an toàn, hiệu quả. Đồng thời trong môi trường cạnh tranh gay gắt, các NH cũng luôn quan tâm đến các yếu tố giá cả (phí dịch vụ) để lôi cuốn khách hàng.

***(4) Hoạt động TTQT phát triển sẽ góp phần mở rộng quy mô và mạng lưới NH.***

Hoạt động TTQT giúp cho NH đáp ứng tốt hơn nhu cầu của khách hàng, trên cơ sở đó nâng cao uy tín của mình trên trường quốc tế. Mặt nghiệp vụ này không chỉ đơn thuần làm việc với các chứng từ hay phát các lệnh đòi tiền và chuyển tiền mà còn thể hiện nghĩa vụ và trách nhiệm của NH trong việc cố vấn cho khách hàng lập bộ chứng từ hoàn hảo.

Hoạt động TTQT giúp cho hoạt động của NH vượt ra khỏi phạm vi quốc gia, hoà nhập với các NH trên thế giới, nâng cao uy tín của NH trên trường quốc tế, trên cơ sở đó phát triển các quan hệ đại lý, khai thác được các nguồn vốn tài trợ của các NH nước ngoài và nguồn vốn trên thị trường tài chính thế giới nhằm đáp ứng tốt hơn nhu cầu vốn phát triển KT – XH.

**1.1.4. Các phương thức thanh toán quốc tế chủ yếu [3,4,16]**

Phương thức TTQT là toàn bộ quá trình, cách thức nhận trả tiền hàng trong giao dịch mua bán ngoại thương giữa người NK và người XK. Hiện nay trong quan hệ ngoại thương có rất nhiều phương thức thanh toán khác nhau được áp dụng như: chuyển tiền, ghi sổ, nhờ thu, tín dụng chứng từ... mỗi phương thức đều có lợi thế cho một bên và khả năng rủi ro mang lại cho đối tác, bởi vậy phải có sự đàm phán trước khi đi đến thoả thuận của các bên.

***(1) Phương thức trả trước (Advance payment)***

Phương thức thanh toán trả trước là phương thức mà người mua trả tiền trước khi người bán giao hàng. Có thể sử dụng séc, hối phiếu NH hay chuyển tiền bằng điện để thực hiện việc trả tiền.

Phương thức trả trước là phương thức đảm bảo cho nhà XK nhất vì họ sẽ nhận được tiền thanh toán trước khi giao hàng hoặc khi hàng đến, phương thức này cũng cho phép nhà XK tránh được việc chôn vốn của mình.

Phương thức trả trước được dùng khi có sự mất ổn định về chính trị và KT ở nước NK hoặc khi khả năng thanh toán của người mua bị nghi ngờ. Phương thức ứng tiền trước có ít rủi ro và rất tiện lợi cho nhà XK, nhưng nó không được phổ biến và sử dụng rộng rãi trong tài trợ ngoại thương do bất lợi đối với người mua (chẳng hạn như: người bán đã nhận tiền nhưng không giao hàng, hay người bán giao hàng không đảm bảo đúng số lượng và chất lượng).

Phương thức trả trước thường được dùng trong thanh toán dịch vụ, người mua và người bán có mối quan hệ làm ăn thường xuyên, lâu dài và thực sự tin tưởng lẫn nhau.

### ***(2) Phương thức mở tài khoản (open account)***

Là phương thức mà người bán mở một tài khoản (hoặc một quyển sổ) để ghi nợ người mua sau khi người bán đã hoàn thành giao hàng hay dịch vụ, đến từng định kỳ (tháng, quý, nửa năm) người mua trả tiền cho người bán.

*\* Đặc điểm của phương thức này:*

- Không có sự tham gia của các NH với chức năng là người mở tài khoản và thực thi thanh toán.
- Chỉ mở tài khoản đơn biên, không mở tài khoản song biên.
- Chỉ có hai bên tham gia thanh toán: người bán và người mua.
- Sử dụng phương thức này có rủi ro cho người bán, đó là người bán mất khả năng kiểm soát hàng hoá của mình.

*\* Phương thức này thường được áp dụng trong các trường hợp sau:*

- Thường dùng cho thanh toán nội địa.
- Hai bên mua, bán phải thực sự tin cậy lẫn nhau.
- Dùng cho phương thức mua bán hàng đổi hàng, nhiều lần, thường xuyên trong một thời kỳ nhất định (6 tháng, một năm).
- Phương thức này chỉ có lợi cho người mua.

- Dùng cho thanh toán tiền gửi bán hàng ở nước ngoài.
- Dùng trong thanh toán tiền phi mậu dịch như: Tiền cước phí vận tải, tiền phí bảo hiểm, tiền hoa hồng trong nghiệp vụ môi giới, uỷ thác, tiền lãi cho vay và đầu tư.

### ***(3) Phương thức chuyển tiền (Remittance)***

Phương thức chuyển tiền là phương thức mà trong đó khách hàng (người trả tiền) yêu cầu NH của mình chuyển một số tiền nhất định cho một người khác (người hưởng lợi) ở một địa điểm nhất định bằng phương tiện chuyển tiền do khách hàng yêu cầu. Có thể sử dụng séc, hối phiếu NH (bank draft) hay chuyển tiền bằng điện (telegraphic transfer) để thực hiện việc trả tiền. Các hình thức thanh toán này có thời gian thực hiện và độ an toàn khác nhau nên chi phí cũng khác nhau.

### ***(4) Phương thức nhờ thu (Collection of payment)***

Phương thức nhờ thu là một phương thức thanh toán trong đó người bán hoàn thành nghĩa vụ giao hàng hoặc cung ứng một dịch vụ cho khách hàng uỷ thác cho NH của mình thu hộ số tiền ở người mua trên cơ sở hối phiếu của người bán lập ra.

*Có hai loại nhờ thu là:*

- Nhờ thu phiếu trơn (Uỷ thác thu không kèm chứng từ – clean collection): Là phương thức trong đó người bán uỷ thác cho NH thu hộ tiền ở người mua căn cứ vào hối phiếu do mình lập ra, còn chứng từ gửi hàng thì gửi thẳng cho người mua không qua NH.
- Nhờ thu kèm chứng từ (documentary collection): Là phương thức trong đó người bán uỷ thác cho NH thu hộ tiền ở người mua không những căn cứ vào hối phiếu mà còn căn cứ vào bộ chứng từ gửi hàng kèm theo với điều kiện là nếu người mua trả tiền hối phiếu thì NH mới trao bộ chứng từ gửi hàng cho người mua để nhận hàng.

Theo các chuẩn mực khác nhau có thể phân loại nhờ thu (uỷ thác thu) thành các loại khác nhau như:

- Nếu căn cứ vào cách thức thực hiện có hai loại uỷ thác thu là: Uỷ thác thu bằng điện và uỷ thác thu bằng thư.

- Nếu căn cứ vào nội dung nghiệp vụ thì nhờ thu có hai loại: Nhờ thu phiếu trơn (Clear collection) và nhờ thu kèm chứng từ (Documentary collection).

- Nếu căn cứ vào thời gian trả tiền thì nhờ thu chia làm hai loại: Nhờ thu trả tiền chứng từ (Documentary against payment – D/P) và nhờ thu chấp nhận trả tiền trao chứng từ (Documentary against acceptance – D/A).

#### ***(5) Phương thức tín dụng chứng từ (Letter of L/C)***

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

Phương thức thanh toán L/C ràng buộc NH mở và các bên tham gia khá chặt chẽ, nó đảm bảo quyền lợi cho nhà XK khi thực hiện giao hàng xong đúng số lượng và chất lượng cũng như thời gian quy định thì sẽ nhận được tiền trong thời gian mong muốn. Đối với nhà NK thì khi đã trả tiền họ sẽ nhận được hàng hoá đúng yêu cầu, đúng thời gian và địa điểm cần thiết. Chính vì vậy mà phương thức này hiện được dùng khá phổ biến như là công cụ thanh toán chính trong giao dịch thương mại quốc tế.

#### ***Lợi ích của thư tín dụng đó là[11]:***

- *Khả năng tài trợ vốn*

+ Thư tín dụng cung cấp giao dịch đặc biệt với mức tín dụng NH độc lập và cam kết trả tiền rõ ràng.

+ Thoả mãn nhu cầu tài chính của người bán và người mua thông qua việc xác định hạn mức tín dụng NH trên cơ sở đề nghị của cả hai bên.

+ Có thể cho phép người mua hàng với giá thấp hơn cũng như việc trả tiền được kéo dài hơn so với phương thức mở tài khoản hoặc nhờ thu.

+ Giảm bớt hoặc loại trừ được yếu tố rủi ro tín dụng thương mại, khi việc thanh toán đã được đảm bảo bởi NH thông qua việc mở L/C không huỷ ngang. Người bán sẽ không phải lo ngại về sự trung thực cũng như khả năng thanh toán của người mua.

+ Mở rộng khả năng cung cấp hàng cho người mua một khi người bán chỉ đồng ý bán hàng trên cơ sở thanh toán ứng trước hoặc tín dụng thư.

- *Thư tín dụng cung cấp hàng lang pháp luật cho thương mại quốc tế:*

Trong TTQT, phương thức thanh toán bằng L/C được sử dụng rất phổ biến. Khi sử dụng phương thức thanh toán này, các bên tham gia đều dựa vào UCP500 do phòng thương mại quốc tế phát hành năm 1993.

- *Đảm bảo kiểm tra chứng từ cẩn thận trước khi được gửi tới người mua:*

Người mua được đảm bảo rằng, chứng từ mà họ yêu cầu theo thư tín dụng phải được xuất trình phù hợp với những điều khoản và điều kiện của tín dụng thư. Và chứng từ xuất trình sẽ được kiểm tra bởi đội ngũ cán bộ NH có trình độ chuyên môn nghiệp vụ cao. Người mua chỉ phải thanh toán cho người bán sau khi các điều khoản và điều kiện của L/C đã phù hợp.

***Các loại thư tín dụng thương mại gồm có:***

- *Thư tín dụng không thể huỷ bỏ (irrevocable Letter of credit)* là loại thư tín dụng sau khi đã được mở ra và người XK thừa nhận thì NH mở L/C không được sửa đổi, bổ sung hoặc huỷ bỏ trong thời hạn hiệu lực của nó, trừ khi có sự thoả thuận khác của các bên tham gia thư tín dụng.

- *Thư tín dụng không thể huỷ bỏ có xác nhận (Confirmed Irrevocable L/C)* là loại thư tín dụng không thể huỷ bỏ được một NH khác xác nhận đảm bảo trả tiền theo yêu cầu của NH mở L/C.

- *Thư tín dụng không thể huỷ bỏ, miễn truy đòi (Irrevocable without recourse L/C)* là loại L/C mà sau khi người XK đã được trả tiền thì NH mở L/C không còn quyền đòi lại tiền người XK trong bất cứ trường hợp nào.

- *Thư tín dụng chuyển nhượng (transferable L/C)* là thư tín dụng không thể huỷ bỏ, trong đó quy định quyền của người hưởng lợi thứ nhất có thể yêu cầu



NH mở L/C chuyên nhượng toàn bộ hay một phần quyền thực hiện L/C cho một hay nhiều người khác. L/C chuyên nhượng chỉ được chuyển nhượng một lần. Chi phí chuyên nhượng thường do người hưởng lợi đầu tiên chịu.

- *Thư tín dụng tuần hoàn (revolving L/C)* là loại L/C không thể huỷ bỏ sau khi sử dụng xong hoặc đã hết thời hạn hiệu lực thì nó lại tự động có giá trị như cũ và cứ như vậy nó tuần hoàn cho đến khi nào tổng trị giá hợp đồng được thực hiện.

- *Thư tín dụng giáp lưng (back to back L/C)*

Sau khi nhận được L/C do người NK mở cho mình hưởng, người XK dùng L/C này để thế chấp mở một L/C khác cho người hưởng lợi khác với nội dung gần giống như L/C ban đầu, L/C mở sau gọi là L/C giáp lưng.

- *Thư tín dụng đối ứng (Reciprocal L/C)* là loại thư tín dụng chỉ bắt đầu có hiệu lực khi thư tín dụng kia đối ứng với nó đã mở ra.

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

- *Thư tín dụng dự phòng (Stand – by L/C)*

Việc NH mở L/C đứng ra thanh toán tiền hàng cho người XK là thuộc khái niệm truyền thống về tín dụng chứng từ, nhưng trong thời đại ngày nay không loại trừ khả năng người XK nhận được L/C rồi nhưng không có khả năng giao hàng. Vì vậy, để đảm bảo quyền lợi cho người NK, NH của người XK sẽ phát hành một L/C trong đó sẽ cam kết với người NK sẽ thanh toán lại cho họ trong trường hợp người XK không hoàn thành nghĩa vụ giao hàng theo L/C đã đề ra. L/C như thế gọi là L/C dự phòng. Nó được áp dụng phổ biến ở Mỹ trong quan hệ một bên là người đặt hàng (người mua) và một bên là người sản xuất (người bán).

- *Thư tín dụng thanh toán dần dần về sau (Deferred payment L/C)* là loại thư tín dụng không thể huỷ bỏ, trong đó NH mở L/C hay là NH xác nhận L/C cam kết với người hưởng lợi sẽ thanh toán dần toàn bộ số tiền của L/C trong

những thời hạn quy định rõ trong L/C đó. Đây là một loại L/C trả chậm từng phần.

### **(6) *Đổi chứng từ trả tiền ngay***

Cash Against Document (CAD) hay còn gọi là giao hàng trả tiền ngay (Cash On Delivery (COD)): Là phương thức thanh toán mà trong đó nhà NK yêu cầu NH mở tài khoản ký thác (trust account) để thanh toán tiền cho nhà XK, khi nhà XK xuất trình đầy đủ những chứng từ theo yêu cầu. Nhà XK sau khi hoàn thành nghĩa vụ giao hàng sẽ xuất trình bộ chứng từ cho NH để nhận tiền thanh toán.

### **1.1.5. Các công cụ thanh toán quốc tế [3,4]**

#### **(1) *Hối phiếu (Uniform Law for Bills of Exchange –ULB)***

Hối phiếu là một tờ mệnh lệnh trả tiền vô điều kiện do một người ký phát cho người khác, yêu cầu người này khi nhìn thấy phiếu, hoặc đến một ngày cụ thể nhất định hoặc đến một ngày có thể xác định trong tương lai phải trả một số tiền nhất định cho một người nào đó hoặc theo lệnh của người này trả cho người khác hoặc trả cho người cầm phiếu.

*Hối phiếu có ba đặc điểm quan trọng:*

- Tính trừu tượng của hối phiếu: Trên hối phiếu không ghi rõ lý do phát sinh hối phiếu mà chỉ ghi số tiền phải trả.
- Tính bắt buộc trả tiền của hối phiếu: người có nhiệm vụ trả tiền không thể viện bất cứ lý do nào từ chối thanh toán số tiền đã ghi trên hối phiếu (trừ trường hợp hối phiếu lập sai luật).
- Tính lưu thông của hối phiếu: hối phiếu có thể chuyển nhượng được một hay nhiều lần trong phạm vi của nó.

*Các loại hối phiếu:*

- Căn cứ vào thời hạn trả tiền của hối phiếu, người ta chia hối phiếu làm ba loại sau:
  - + *Hối phiếu trả tiền ngay*: người trả tiền khi nhìn thấy hối phiếu này do người cầm phiếu xuất trình thì phải trả tiền ngay cho họ.



+ *Hối phiếu trả tiền ngay sau một số ngày nhất định* (thường là từ 5 đến 7 ngày): người trả tiền khi nhìn thấy hối phiếu này do người cầm phiếu xuất trình thì tiến hành ký chấp nhận trả tiền, sau đó thì từ 5 đến 7 ngày thì trả tiền từ hối phiếu đó.

+ *Hối phiếu có kỳ hạn*: sau một thời gian nhất định ghi trên hối phiếu, người trả tiền phải trả hoặc tính từ ngày ký phát hối phiếu hoặc tính từ ngày chấp nhận hối phiếu hoặc từ ngày quy định cụ thể.

- Căn cứ vào hối phiếu có kèm chứng từ hay không, có thể chia hối phiếu làm hai loại:

+ *Hối phiếu trơn*: Loại hối phiếu này được gửi đến đòi tiền người trả tiền không có kèm theo chứng từ thương mại. Trong TTQT, hối phiếu này được dùng để thu tiền cước phí vận tải, bảo hiểm, hoa hồng... hoặc dùng để đòi tiền mua hàng của những thương nhân NK tin cậy.

+ *Hối phiếu kèm chứng từ*: loại hối phiếu này được gửi đến cho người NK có kèm theo chứng từ thương mại. Hối phiếu kèm chứng từ có hai loại. Loại hối phiếu kèm chứng từ trả tiền ngay và loại hối phiếu kèm chứng từ có chấp nhận.

- Căn cứ vào tính chất chuyển nhượng của hối phiếu có thể chia hối phiếu làm hai loại:

+ *Hối phiếu đích danh*: là loại hối phiếu ghi rõ tên người hưởng lợi hối phiếu không kèm theo điều khoản theo lệnh. Hối phiếu đích danh không chuyển nhượng được bằng thủ tục ký hậu theo luật định.

+ *Hối phiếu theo lệnh*: là loại hối phiếu ghi trả theo lệnh của người hưởng lợi hối phiếu. Hối phiếu theo lệnh chuyển nhượng bằng hình thức ký hậu theo luật định. Đây là loại hối phiếu được sử dụng rộng rãi trong TTQT.

- Căn cứ vào người ký phát hối phiếu, người ta chia hối phiếu làm hai loại:

+ *Hối phiếu thương mại*: là hối phiếu do người XK ký phát đòi tiền người NK trong nghiệp vụ về thanh toán hàng hóa XK hoặc cung ứng lao vụ lẫn cho nhau.

+ *Hối phiếu NH*: là hối phiếu do NH phát hành ra lệnh cho NH đại lý của mình thanh toán một số tiền nhất định cho người hưởng lợi chỉ định trên hối phiếu.

## **(2) Séc (cheque)**

Séc là tờ lệnh trả tiền vô điều kiện của chủ tài khoản yêu cầu NH trích từ tài khoản của mình trả cho người thụ hưởng (có tên ghi trên séc, hay người cầm séc) một số tiền nhất định. Séc được sử dụng phổ biến không chỉ trong nội địa mà còn được sử dụng rộng rãi trong thanh toán quốc tế về hàng hóa, cung ứng lao vụ, du lịch và các chi trả phí mật dịch khác.

Séc ra đời từ chức năng làm phương tiện thanh toán của tiền tệ và được sử dụng rộng rãi trong những nước có hệ thống NH phát triển cao. Hiện nay séc là phương tiện chi trả được dùng hầu như phổ biến trong giao lưu thanh toán nội địa của tất cả các nước. Séc cũng được sử dụng rộng rãi trong TTQT về hàng hóa, cung ứng lao vụ, du lịch và về các chi trả phi mật dịch khác.

Séc có thể được phân loại theo các tiêu chí khác nhau:

- Séc ghi tên là loại séc ghi rõ tên người hưởng lợi. Loại séc này không thể chuyển nhượng được.
- Séc vô danh là loại séc không ghi tên người hưởng lợi, chỉ có câu “Trả cho người cầm séc”. Bất cứ ai cầm séc đều có thể lĩnh tiền ở NH. Séc này chuyển nhượng được.
- Séc theo lệnh là loại séc ghi trả tiền theo lệnh của người có tên trên tờ séc “Yêu cầu trả theo lệnh của ông X”. Theo tính chất của séc.
- Séc tiền mặt dùng để rút tiền mặt tại NH.
- Séc chuyển khoản không rút được tiền mặt, mà chỉ chuyển tiền từ tài khoản này sang tài khoản khác.
- Séc gạch chéo là loại séc trên mặt trước của tờ séc có hai dòng kẻ song song, loại séc này không rút được tiền mặt mà chỉ dùng chuyển khoản, song giới hạn phạm vi đến của tờ séc.

- Séc xác nhận là loại séc trước khi được sử dụng phải mang tới NH đóng dấu xác nhận, để NH khẳng định, đảm bảo khả năng chi trả của tờ séc.

- Séc du lịch là loại lệnh của NH yêu cầu đại lý của mình trả tiền cho người có tên trên tờ séc, loại séc này có giá trị vô thời hạn. Người sở hữu séc phải ký sẵn chữ ký thứ nhất trên tờ séc. Khi lĩnh tiền người hưởng lợi ký tại chỗ chữ ký thứ hai thì mới hợp lệ.

### **(3) Kỳ phiếu**

Kỳ phiếu do người nợ viết ra để hứa cam kết trả tiền cho người hưởng lợi. Với tính thụ động trong thanh toán như trên nên ít được sử dụng trong TTQT.

### **(4) Thẻ thanh toán**

Thẻ là một công cụ thanh toán không dùng tiền mặt do NH phát hành và cung cấp cho khách hàng sử dụng để trả tiền hàng hóa dịch vụ, các khoản thanh toán khác và rút tiền mặt tại các quầy tự động. Thẻ không những được sử dụng thanh toán trong nước mà còn được sử dụng rộng rãi trong thanh toán ở nước ngoài.

## **1.1.6. Các quy ước quốc tế liên quan đến hoạt động TTQT [16]**

**(1) Quy tắc và thực hành thống nhất về tín dụng chứng từ do phòng thương mại quốc tế ban hành 1933, 1957, 1962, 1974, 1983** (uniform customs and practice for documentary credits, revision 1983, ICC No.400 và mới đây có revision 1993, ICC No500) - UCP

Bản quy tắc này mang tính chất pháp lý tùy ý, có nghĩa là khi áp dụng nó, các bên đương sự phải thoả thuận và ghi vào văn bản hợp đồng, đồng thời có thể có thoả thuận khác; miễn là có ghi, có dẫn chiếu.

UCP được sử dụng rất rộng rãi trong TTQT.

Về mối tương quan pháp lý, khi sử dụng bản quy tắc cần tôn trọng nguyên tắc như sau: các quy phạm trong bản quy tắc và thực hành thống nhất về tín dụng chứng từ của Phòng Thương mại quốc tế khi được áp dụng vào

quan hệ thương mại giữa 2 nước mua và bán phải tôn trọng luật lệ và tập quán quốc gia của 2 nước đó, ngược lại thì không thể được.

UCP đã qua 5 lần sửa đổi và lần sau cùng nhất là 10/1993 có hiệu lực áp dụng từ 1/1/1994. UCP 500 gồm 49 điều khoản (từ điều 1 đến điều 49). Nội dung chính của UCP 500 gồm: Những định nghĩa và những điều khoản chung (điều 01 đến 05); Những hình thức và thông báo thư tín dụng (điều 06 đến 12); Những nghĩa vụ và trách nhiệm (điều 13 đến 19); Chứng từ (điều 20 đến điều 38); Những điều khoản hỗn hợp (điều 39 đến điều 47); Thư tín dụng chuyển nhượng được (điều 48); Phân chia lợi nhuận (điều 49).

*Khi áp dụng UCP500 cần chú ý các điểm sau:*

- Các ấn phẩm UCP đã có trên 160 nước công nhận và tuyên bố áp dụng trong đó có Việt Nam. Tuy nhiên đây là văn bản pháp lý quốc tế không mang tính chất bắt buộc các bên mua bán quốc tế phải áp dụng. Nếu áp dụng UCP 500 thì phải dẫn chiếu điều ấy trong thư tín dụng của mình;
- Từ ngày ra đời đến nay, UCP đã qua 5 lần sửa đổi, nhưng các văn bản ra đời sau không huỷ bỏ các văn bản ra đời trước đó, cho nên 6 văn bản UCP ban hành vào các năm khác nhau đều có giá trị thực hành TTQT. Việc áp dụng văn bản UCP nào là do ý nguyện của các bên quyết định và nhất thiết phải dẫn chiếu vào nội dung của thư tín dụng là áp dụng UCP số hiệu nào?
- Việc dẫn chiếu UCP trong thư tín dụng: không buộc các bên phải có nghĩa vụ thực hiện theo đúng từng điều của UCP. Nếu các bên thống nhất có quyết định khác so với nội dung một số điều UCP quy định thì phải ghi rõ các quyết định ấy trong L/C và nó có giá trị pháp lý ràng buộc trách nhiệm và nghĩa vụ của các bên tham gia;
- Chỉ UCP bản gốc bằng tiếng Anh do ICC phát hành mới có giá trị pháp lý giải quyết các tranh chấp phát sinh giữa các bên tham gia thanh toán L/C, các loại bản dịch sang tiếng các nước chỉ có giá trị tham khảo;
- UCP chỉ áp dụng trong TTQT, không áp dụng trong thanh toán nội địa.

Tuy nhiên, sau gần 15 năm đi vào cuộc sống, nhiều quy định trong UCP500 đã không còn phù hợp, trở nên cản trở các mối quan hệ thương mại quốc tế, việc định kỳ hoàn thiện, sửa đổi các văn bản mang tính quy tắc thống nhất trong TTQT là rất cần thiết. Để tạo điều kiện thuận lợi hơn và thúc đẩy giao lưu, thương mại quốc tế phát triển mạnh mẽ hơn nữa Phòng Thương mại quốc tế đã sửa đổi và ban hành *Quy tắc và thực hành thống nhất về tín dụng chứng từ của ICC UCP-600*, có hiệu lực từ 1/7/2007. Tiếp theo việc ban hành UCP-600, ICC đã ban hành một số văn bản hướng dẫn kèm theo.

*Bộ tập quán về L/C và các văn bản có hiệu lực từ 01/7/2007 bao gồm:*

- UCP600 2007 ICC – Các quy tắc thực hành thống nhất về tín dụng chứng từ.
- ISBP 681 2007 ICC – Tập quán NH tiêu chuẩn quốc tế để kiểm tra chứng từ theo thư tín dụng – số 681,2007 của ICC tuân thủ UCP600 2007 ICC.
- eUCP1.1 – Bản phụ trương UCP600 về việc xuất trình chứng từ điện tử – Bản diễn giải số 1.1 năm 2007.
- URR525 1995 ICC – Quy tắc thống nhất hoàn trả tiền theo thư tín dụng.

**(2) Quy tắc thống nhất về nhờ thu chứng từ thương mại của Phòng Thương mại quốc tế** (Uniform Rules for the collection of commercial paper, revision 1978 ICC - URC). ICC,1978, Publication No 322 có hiệu lực từ ngày 1-1-1979

Bản quy tắc này quy định những vấn đề có tính nguyên tắc về khái niệm, quyền lợi và nghĩa vụ của các bên có liên quan, thủ tục nhờ thu, chi phí nhờ thu, chứng từ nhờ thu.

Quy tắc thống nhất về các hình thức nhờ thu (Uniform Rules for Collections) gồm có 23 điều (từ điều 1 đến điều 23). Nội dung chính của nó bao gồm: Nghĩa vụ và trách nhiệm (từ điều 1 đến điều 6); Xuất trình (từ điều 7 đến điều 10); Thanh toán (từ điều 11 đến điều 14); Chấp nhận (điều 15); Lệnh phiếu, biên nhận và các công cụ tương tự khác (điều 16); Từ chối (điều 17); Người được uỷ nhiệm (đại diện của thân chủ) và việc bảo quản hàng hoá

(từ điều 18 đến điều 19); Thông báo kết quả (điều 20); Tiền lãi, lệ phí, chi phí (từ điều 21 đến điều 23).

**(3) Quy tắc hoàn trả liên ngân hàng (Uniform for Reimbursement)**

Trong quá trình xử lý các khoản thanh toán phát sinh trong giao dịch tín dụng chứng từ, chức năng của NH thứ ba – NH hoàn trả được phát triển và bổ sung trong UCP400 và hoàn thiện dần trong UCP500. Để đáp ứng sự cần thiết về tiêu chuẩn quốc tế và hỗ trợ nền thương mại quốc tế toàn cầu, năm 1993 Ủy ban NH của phòng thương mại quốc tế đã thành lập ban soạn thảo: “Quy tắc thống nhất về hoàn trả liên NH theo thư tín dụng”. Sau một quá trình soạn thảo, Phòng thương mại Quốc tế đã ban hành Quy tắc thống nhất về hoàn trả liên NH theo thư tín dụng theo ấn phẩm số 525 có hiệu lực từ ngày 1.1.1996 (Uniform Rules for Reimbursement. ICC Publication No.525,1996 revision, in force on July 01<sup>st</sup>, 1996). Đến nay nó đang được các NHTM dẫn chiếu trong các giao dịch chứng từ có liên quan đến NH hoàn trả.

**(4) Luật thống nhất về hối phiếu (uniform law for Bill of Exchange)**

- Áp dụng theo công ước Giơ - ne - vơ 1930.
- Hoặc theo Ủy ban Luật Thương mại quốc tế của Liên hiệp quốc (United Nations Commission on International Trade Law Document No.A/CN 9/211 18 February 1982).
- Luật thống nhất về hối phiếu giải thích một cách thống nhất những vấn đề thuộc khái niệm , nội dung, tính chất của hối phiếu, lệnh phiếu quốc tế, cách tạo lập và lưu thông chúng trong buôn bán và trả tiền, về quyền lợi, nghĩa vụ của người liên quan đến hối phiếu, lệnh phiếu.

**(5) Công ước Giơ - ne - vơ về séc 1931 (Geneve Conventions for Check 1931)**

Được các nước tư bản chủ nghĩa (Đức, ý, Pháp, Đan Mạch, Na Uy, Hà Lan, Thụy Sĩ, Thụy Điển, Bồ Đào Nha) ký vào năm 1931 tại Giơ - ne - vơ. Công ước này đã quy phạm hóa tất cả những vấn đề về hình thức, nội dung,

tính chất, cách phát hành và lưu thông séc, đồng thời cũng quy định quyền lợi và trách nhiệm của các bên có liên quan tới séc.

**(6) *Thể lệ thống nhất về thu ngân (Uniform rules for collections)***

Do Phòng Thương mại quốc tế phát hành No322, 1978 có hiệu lực từ 01- 01 - 1979. Quy định nghĩa vụ, trách nhiệm của NH và các bên liên quan trong việc xuất trình, thanh toán và thu nhận chứng từ thu ngân.

**(7) *Séc quốc tế (international chques)***

Do Ủy ban Luật Thương mại quốc tế của Liên Hiệp quốc thông qua, kỳ họp thứ 15, NewYork. Từ ngày 26/07 đến ngày 06/08/1982, tài liệu số A/CN 9/212 ngày 18/02/1982.

Nó quy định quyền hạn, trách nhiệm các bên có liên quan, quyền hạn người cầm phiếu cùng các chi tiết về khái niệm, phương thức, xuất trình, bảo lãnh, từ chối của việc thanh toán séc.

**1.2 . NHỮNG VẤN ĐỀ CƠ BẢN VỀ HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TTQT CỦA NHTM [8,10,12,14]**

**1.2.1. Khái niệm hiệu quả hoạt động TTQT của NHTM**

Thị trường chính là nơi chỉ ra hoạt động TTQT của NHTM có hiệu quả hay không. Tuy nhiên, hiệu quả hoạt động TTQT của NHTM là gì? Những nhân tố nào ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động TTQT và làm như thế nào để đạt được hiệu quả hoạt động TTQT đang còn có nhiều vấn đề cần phải bàn. Vì vậy, cần phải làm rõ bản chất của hiệu quả hoạt động TTQT và những biểu hiện của nó. Điều này có ý nghĩa cả về mặt lý luận và thực tiễn vì có hiểu đúng bản chất của hiệu quả hoạt động TTQT mới có cơ sở để xác định các tiêu chuẩn và chỉ tiêu đánh giá hiệu quả TTQT, để từ đó xác định yêu cầu đối với việc đề ra các mục tiêu và các biện pháp nâng cao hiệu quả hoạt động TTQT của NHTM.

Trong nền KT thị trường, yêu cầu đối với hoạt động TTQT của NHTM là hiệu quả và giảm thiểu rủi ro. Một hệ thống TTQT hiệu quả là nền tảng cho sự phát triển của lĩnh vực thanh toán ngân hàng. Hiệu quả hoạt động TTQT



của NHTM là yêu cầu cần thiết để thu hút các đối tượng tham gia. Hiệu quả đó được thể hiện ở thời gian thanh toán, độ tin cậy và chi phí giao dịch cho một thanh toán.

- *Thời gian thanh toán* là khoảng thời gian kể từ khi chỉ định thanh toán được đưa ra cho đến khi các chủ thể tham gia thanh toán nhận đủ tiền trên tài khoản. Thời gian dài hay ngắn có liên quan đến hoạt động sản xuất, kinh doanh tối đa hoá hiệu quả sử dụng vốn.

- *Chi phí giao dịch thanh toán* không chỉ hàm nghĩa đơn giản là chi phí của người sử dụng thanh toán phải trả mà ý nghĩa rộng hơn là cân nhắc giữa chi phí xã hội mà người thanh toán phải chịu và các tiện ích mà người đó được hưởng. Chi phí cho giao dịch bao gồm: Chi phí về thời gian giao dịch, thủ tục giao dịch phải thực hiện... Cần quan tâm đến việc giảm chi phí giao dịch, hoặc tăng chất lượng dịch vụ.

- *Giảm rủi ro trong TTQT*: Trong TTQT rủi ro thường do pháp lý, rủi ro hoạt động, rủi ro an toàn, rủi ro KT...

Khi nghiên cứu về hiệu quả hoạt động TTQT của NHTM thì có rất nhiều quan điểm đa dạng, tùy theo mục đích nghiên cứu khác nhau. Tuy nhiên, trong luận án này, hiệu quả hoạt động TTQT được nghiên cứu dựa trên tiêu chuẩn đánh giá hiệu quả kinh tế, thể hiện mối quan hệ tối ưu giữa kết quả thu được và chi phí bỏ ra để thu được kết quả đó, tức là khả năng biến các yếu tố đầu vào thành các yếu tố đầu ra hay khả năng sinh lợi hoặc giảm thiểu chi phí để nhằm tăng doanh thu, tăng lợi nhuận và tăng khả năng cạnh tranh.

Ngân hàng thương mại là một đơn vị kinh doanh, do vậy mục đích hoạt động của ngân hàng là tối đa hoá lợi nhuận với một mức độ rủi ro cho phép. Các NHTM tiến hành hoạt động TTQT với một nguồn vật lực nhất định và do đó họ đưa ra thị trường một loạt sản phẩm dịch vụ với mức chi phí cá biệt nhất định. Khi đưa ra các sản phẩm dịch vụ trên thị trường, các ngân hàng đều cố gắng tối ưu hóa lợi nhuận thông qua giá cả dịch vụ, song chính thị trường mới là nơi quyết định giá cả của các dịch vụ. Tại mỗi một NHTM, chi phí bỏ



ra để tiến hành hoạt động TTQT suy đến cùng cũng đều là chi phí lao động xã hội, nhưng khi đánh giá hiệu quả kinh tế, chi phí lao động xã hội biểu hiện dưới hai dạng chi phí là: Chi phí trực tiếp cho quá trình hoạt động TTQT và chi phí gián tiếp phục vụ cho quá trình hoạt động TTQT. Do đó khi đánh giá hiệu quả kinh tế của hoạt động TTQT cần phải đánh giá hiệu quả tổng hợp của các loại chi phí trên đây, đồng thời lại phải đánh giá hiệu quả của từng loại chi phí. Đó là đòi hỏi cần thiết giúp cho công tác quản lý kinh doanh tìm được hướng giảm chi phí cá biệt và giảm chi phí tổng hợp nhằm tăng hiệu quả kinh tế. Đồng thời, khi đánh giá hiệu quả hoạt động TTQT của NHTM cần phải xem xét trên nhiều góc độ khác nhau, dưới đây chỉ đề cập đến những góc độ và những vấn đề chủ yếu:

- *Đối với nền kinh tế:* Hiệu quả hoạt động TTQT được đánh giá thông qua việc đẩy mạnh hoạt động thanh toán XNK của nền KT như một tổng thể, thúc đẩy hoạt động đầu tư nước ngoài trực tiếp và gián tiếp, thúc đẩy và mở rộng các hoạt động dịch vụ như du lịch, hợp tác quốc tế, tăng cường thu hút kiều hối và các nguồn lực tài chính khác, thúc đẩy thị trường tài chính quốc gia hội nhập quốc tế, đẩy mạnh sản xuất, chuyển dịch cơ cấu kinh tế, tăng NSLĐXH, tích lũy ngoại tệ, tăng thu cho ngân sách, giải quyết việc làm, cải thiện đời sống nhân dân, góp phần cải thiện cán cân thanh toán, ổn định nền kinh tế.

- *Đối với NHTM:* Hiệu quả hoạt động TTQT được đánh giá thông qua việc phát triển các nghiệp vụ ngân hàng, thúc đẩy thương mại quốc tế phát triển, mở rộng thị trường hoạt động ngoài lãnh thổ Việt Nam, đa dạng hoá nguồn thu nhập, tăng thu từ dịch vụ TTQT, tăng thu nhập cho ngân hàng và giảm chi phí... Hoạt động TTQT càng phát triển thì càng nâng cao được uy tín của ngân hàng trên thị trường trong và ngoài nước. Khi thực hiện các yêu cầu của khách hàng có liên quan đến TTQT, NH sẽ thu được một mức phí nhất định theo biểu phí dịch vụ của NH (chẳng hạn như: phí mở L/C, phí thanh toán L/C, phí thanh toán nhờ thu, phí tu chính L/C, phí thông báo L/C, phí thanh toán chuyển tiền đi, chuyển tiền đến...). Khi các dịch vụ TTQT càng phát

triển thì doanh thu do hoạt động TTQT mang lại sẽ càng lớn và càng làm tăng hiệu quả kinh doanh của NHTM. Cùng với các khoản phí do hoạt động TTQT mang lại, các NH còn có thể thu được các khoản lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh ngoại tệ hoặc chuyển đổi ngoại tệ khi các bên tham gia hoạt động TTQT có nhu cầu mua bán hoặc chuyển đổi.

- *Đối với khách hàng:* Hiệu quả hoạt động TTQT của NHTM được đánh giá thông qua việc thúc đẩy tăng trưởng kim ngạch XNK của DN, tăng nhanh vòng quay của đồng vốn, các thương vụ được tiến hành nhanh chóng, an toàn, chính xác và nâng cao uy tín của doanh nghiệp trên thương trường.

Khi đánh giá hiệu quả hoạt động TTQT của NHTM, cần phải xem xét toàn diện trên cả 3 giác độ: nền kinh tế, ngân hàng và khách hàng bởi vì giữa các yếu tố đó có mối quan hệ chặt chẽ với nhau. Đối với NHTM, thì hiệu quả cá biệt của từng thương vụ rất được coi trọng vì hoạt động kinh doanh có hiệu quả thì mới có cái để NH mở rộng và phát triển quy mô hoạt động của mình. Nhưng quan trọng hơn là phải đạt được hiệu quả KT-XH đối với nền KTQD, đó là tiêu chuẩn quan trọng nhất của sự phát triển. Hiệu quả KT-XH và hiệu quả cá biệt của từng NHTM có mối quan hệ chặt chẽ với nhau và tác động qua lại với nhau. Hiệu quả KT-XH đạt được trên cơ sở hiệu quả của các NHTM, hiệu quả cá biệt, tuy nhiên vẫn có trường hợp hiệu quả cá biệt của một số NHTM nào đó không bảo đảm nhưng hiệu quả chung KT-XH vẫn thu được. Điều này có thể xảy ra trong những trường hợp nhất định, trong những thời điểm nhất định do những nguyên nhân khách quan mang lại. Mặt khác, để thu được hiệu quả KT-XH đôi khi phải từ bỏ một số hiệu quả cá biệt nào đó. Bởi vậy, các NHTM cần có chính sách bảo đảm kết hợp hài hòa lợi ích chung của toàn xã hội với lợi ích của từng NH và người lao động trên quan điểm cơ bản là đặt hiệu quả kinh doanh trong hiệu quả KT-XH.

Từ sự phân tích trên, có thể hiểu một cách khái quát rằng: *“Hiệu quả hoạt động TTQT của NHTM là một phạm trù kinh tế phản ánh kết quả kinh doanh của ngân hàng trong lĩnh vực TTQT. Nó được đo bằng hiệu số giữa*

doanh thu do hoạt động TTQT mang lại và chi phí bỏ ra để tiến hành hoạt động TTQT”.

*Hiệu quả TTQT = Doanh thu TTQT – Chi phí TTQT*

- *Doanh thu TTQT* bao gồm: Doanh thu từ phí TTQT, doanh thu từ việc mua/bán ngoại tệ cho TTQT, doanh thu từ cho vay cho hoạt động TTQT...

- *Chi phí TTQT* bao gồm: Chi phí tiền công, tiền lương cho cán bộ trực tiếp làm công tác TTQT; chi phí quản lý khác; chi phí điện, nước; khấu hao máy móc thiết bị; rủi ro trong TTQT...

Xét một cách chung nhất, hiệu quả hoạt động TTQT của NHTM được xác định bằng tỷ lệ so sánh giữa các đại lượng phản ánh kết quả đạt được về kinh tế với các đại lượng phản ánh các chi phí đã bỏ ra hoặc nguồn vật lực đã được huy động vào trong lĩnh vực TTQT, tức là biểu hiện mối tương quan giữa kết quả thu được và chi phí bỏ ra (*hiệu quả hoạt động TTQT = kết quả đầu ra/chi phí đầu vào hay ngược lại hiệu quả hoạt động TTQT = chi phí đầu vào/kết quả đầu ra*), hay hiệu quả TTQT được đo lường bằng hiệu số giữa kết quả đạt được và chi phí bỏ ra để đạt được kết quả đó (*hiệu quả TTQT = Kết quả đầu ra - Chi phí đầu vào*).

Xét ở góc độ khác, hiệu quả hoạt động TTQT không tồn tại một cách biệt lập với nền KT. Những kết quả do hoạt động TTQT mang lại tác động đến nhiều mặt nền KT, chúng được đánh giá và đo lường trên cơ sở các chỉ tiêu hiệu quả KT liên quan đến toàn bộ quá trình sản xuất. Chỉ tiêu đó chính là NSLĐXH, là sự tiết kiệm lao động xã hội trên quy mô toàn nền KTQD.

Xét về mặt lý luận, nội dung cơ bản của hiệu quả hoạt động TTQT là động lực thúc đẩy phát triển KT, góp phần tăng NSLĐXH, là sự tiết kiệm lao động xã hội và tăng thu nhập quốc dân, qua đó tạo thêm nguồn tích lũy cho sản xuất và nâng cao mức sống, mức hưởng thụ của nhân dân.

**1.2.2. Một số chỉ tiêu cơ bản xác định hiệu quả hoạt động TTQT của NHTM**

Hiệu quả hoạt động TTQT được biểu hiện thông qua một hệ thống các chỉ tiêu, mỗi chỉ tiêu phản ánh một mặt nào đó trong hoạt động kinh doanh ngân hàng và chúng có một ý nghĩa kinh tế nhất định. Có thể nói, nếu tiêu chuẩn biểu hiện mặt chất lượng của hiệu quả, thì hệ thống chỉ tiêu biểu hiện đặc trưng số lượng của hiệu quả TTQT.

### 1.2.2.1. Các chỉ tiêu định lượng

**(1) Hiệu quả hoạt động TTQT được đánh giá thông qua chỉ tiêu lợi nhuận ròng từ các hoạt động TTQT.**

Để tính được lợi nhuận ròng do hoạt động TTQT mang lại, thì các NHTM phải tính được chi phí phát sinh cho hoạt động TTQT. Chỉ tiêu lợi nhuận ròng này được tính bằng hiệu số giữa doanh thu do hoạt động TTQT mang lại và chi phí bỏ ra để tiến hành hoạt động TTQT. Lợi nhuận hoạt động TTQT của NH không ngừng tăng một cách vững chắc. Đây là mục tiêu cơ bản, mục tiêu của tất cả các NH đều hướng tới (*Lợi nhuận TTQT = Doanh thu TTQT – Chi phí TTQT*). Để tối đa hoá lợi nhuận, các ngân hàng thường tìm cách cắt giảm chi phí hoạt động, tăng NSLĐ trên cơ sở áp dụng công nghệ mới và nâng cao trình độ cán bộ làm công tác TTQT.

**(2) Hiệu quả hoạt động TTQT được đánh giá thông qua doanh thu từ phí hoạt động TTQT**

$$DT = \sum_{i=1}^n P_i \times Q_i$$

Trong đó: DT: Doanh thu từ phí hoạt động TTQT

$P_i$ : Giá cả dịch vụ thứ  $i$

$Q_i$ : Số lượng dịch vụ thứ  $i$  thực hiện trong kỳ

$n$ : Số lượng dịch vụ.

**(3) Hiệu quả hoạt động TTQT được đánh giá thông qua tỷ lệ giữa lợi nhuận TTQT so với doanh thu TTQT**

Tỷ lệ giữa lợi nhuận TTQT so với doanh thu TTQT = lợi nhuận TTQT/doanh thu TTQT

Tỷ lệ này cho biết một đồng doanh thu do hoạt động TTQT thực hiện mang lại bao nhiêu đồng lợi nhuận cho NH trong kỳ.

**(4) Hiệu quả hoạt động TTQT được đánh giá thông qua tỷ lệ giữa doanh thu TTQT so với tổng doanh thu**

Tỷ lệ doanh thu TTQT so với tổng doanh thu = doanh thu TTQT/tổng doanh thu NH

Chỉ tiêu này phản ánh tỷ trọng của doanh thu do hoạt động TTQT mang lại so với tổng nguồn thu từ các hoạt động kinh doanh khác của NH.

**(5) Hiệu quả hoạt động TTQT được đánh giá thông qua tỷ lệ giữa chi phí TTQT so với doanh thu TTQT**

Tỷ lệ chi phí TTQT so với doanh thu TTQT = chi phí TTQT/doanh thu TTQT

Chỉ tiêu này cho thấy được một đồng doanh thu phải bỏ ra mấy đồng chi phí. Chỉ tiêu này còn phản ánh khả năng điều chỉnh mối quan hệ giữa tỷ lệ đầu ra, đầu vào để đạt được mức hiệu quả. Tỷ lệ này càng nhỏ thì sẽ cho hiệu quả càng cao.

**1.2.2.2. Các chỉ tiêu định tính**

**(1) Hiệu quả hoạt động TTQT được đánh giá thông qua việc tăng cường và củng cố nguồn vốn (đặc biệt là ngoại tệ cho NH).**

Đối với chỉ tiêu này cần đề cập đến mối quan hệ giữa doanh số TTQT với số dư tiền gửi ngoại tệ tại NH, hay doanh số TTQT và số dư tiền gửi ngoại tệ của các tổ chức KT. Khi thực hiện nghiệp vụ TTQT, mọi nguồn thu ngoại tệ từ nước ngoài hoặc chi ngoại tệ để thanh toán cho nước ngoài, các NHTM đều phải thực hiện thông qua tài khoản NOSTRO - tài khoản tiền gửi ngoại tệ của mình tại nước ngoài. Hoạt động TTQT càng phát triển thì doanh số giao dịch qua tài khoản NOSTRO này sẽ ngày càng nhiều. Đặc biệt, khi doanh số thanh toán hàng XK càng cao thì nguồn vốn ngoại tệ thu về trên tài khoản NOSTRO sẽ càng lớn và số dư tiền gửi ngoại tệ của NHTM tại nước

ngoài sẽ càng cao. Đây chính là hiệu quả mà hoạt động TTQT đã mang lại cho hoạt động kinh doanh NH.

***(2) Hiệu quả hoạt động TTQT được đánh giá thông qua việc tăng cường và hỗ trợ nghiệp vụ kinh doanh ngoại tệ.***

Trong quá trình thực hiện nghiệp vụ TTQT, NH bán ngoại tệ cho các khách hàng có nhu cầu thanh toán tiền hàng NK hoặc mua lại ngoại tệ của các khách hàng có nguồn ngoại tệ thu về từ hoạt động XK hàng. Khi nghiệp vụ thanh toán hàng XNK qua NH càng nhiều thì sẽ càng tạo điều kiện cho NH phát triển được nghiệp vụ kinh doanh ngoại tệ, tăng doanh thu dịch vụ và nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh NH.

***(3) Hiệu quả hoạt động TTQT được đánh giá thông qua việc tăng cường và hỗ trợ nghiệp vụ tín dụng XNK.***

Đối với nhà NK, khi cần NK một khối lượng hàng hoá, dịch vụ cần thiết nhưng khả năng tài chính chưa đủ để thực hiện hoạt động đó, lúc này nhà NK sẽ đến ngân hàng xin vay. Ngân hàng khi đó sẽ là người cung cấp nguồn tài chính cần thiết cho nhà NK trên cơ sở các điều kiện nhất định được thoả thuận. Đối với nhà XK, khi thị trường hàng hoá dịch vụ đòi hỏi cạnh tranh tích cực, nhà XK buộc phải tìm kiếm nguồn đầu tư để thực hiện hợp đồng của mình, lúc này ngân hàng sẽ đóng vai trò là người cung cấp nguồn tài chính cho nhà XK. Khi ngân hàng cho DN XNK vay, ngân hàng sẽ thu lãi trên khoản tiền đã cho vay này. Sự hợp nhất giữa ngân hàng và các DN XNK sẽ tạo điều kiện nâng cao chất lượng tín dụng XNK, đưa hoạt động tín dụng XNK thực sự trở thành một đòn bẩy kích thích sự phát triển nền KT.

***(4) Hiệu quả hoạt động TTQT được đánh giá thông qua việc tăng cường các hỗ trợ dịch vụ ngân hàng khác (chiết khấu hối phiếu, bảo lãnh...).***

Đối với chỉ tiêu này cũng cần đề cập đến mối quan hệ lượng hoá giữa doanh số TTQT với doanh số chiết khấu hối phiếu, doanh số bảo lãnh của ngân hàng.



***(5) Hiệu quả hoạt động TTQT được đánh giá thông qua việc đẩy mạnh quản lý rủi ro hoạt động TTQT.***

Quản lý và kiểm soát được rủi ro trong hoạt động TQTT sẽ góp phần rất lớn trong việc nâng cao hiệu quả hoạt động TTQT của NHTM.

***(6) Hiệu quả hoạt động TTQT được đánh giá thông qua sự phát triển và mở rộng của mạng lưới các ngân hàng đại lý, phát triển quan hệ đối ngoại, nâng cao uy tín của ngân hàng trên trường quốc tế.***

Chỉ tiêu này được thể hiện ở thứ bậc xếp hạng hay các giải thưởng do các tổ chức quốc tế có uy tín xếp hạng hay trao tặng. Thương hiệu của ngân hàng ngày càng được nhiều người biết đến, khách hàng ngày càng tăng một cách ổn định hay sự hài lòng của khách hàng đối với ngân hàng. Các khách hàng truyền thống, khách hàng cũ vẫn đến giao dịch với ngân hàng. Đồng thời không ngừng gia tăng được khách hàng mới, khách hàng tiềm năng. Chính sự hài lòng, sự thoả mãn về tiện ích, chất lượng, thái độ giao dịch, tính an toàn... của các sản phẩm, dịch vụ mà ngân hàng cung ứng cho khách hàng tạo nên mối quan hệ hiệu quả với khách hàng. Đó cũng là hiệu quả của việc quảng bá hình ảnh của ngân hàng, làm cho nhiều người ngày càng biết đến thương hiệu của ngân hàng, đến giao dịch với ngân hàng. Và sự chấp nhận của thị trường, của khách hàng về các sản phẩm.

**1.2.3. Các nhân tố cơ bản ảnh hưởng tới hiệu quả hoạt động TTQT của NHTM**

Hiệu quả hoạt động TTQT là mục tiêu mà bất cứ NHTM nào đều hướng tới. Bởi vậy, nâng cao hiệu quả hoạt động TTQT của NHTM có nghĩa là tăng cường năng lực tài chính, năng lực cạnh tranh, năng lực điều hành nhằm thu về lợi nhuận cao, tạo ra tích lũy, mở rộng hoạt động kinh doanh và nâng cao uy tín của NH trên thị trường trong và ngoài nước. Tuy nhiên, để nâng cao hiệu quả hoạt động TTQT thì đòi hỏi các NHTM phải xác định rõ những nhân tố làm ảnh hưởng tới hiệu quả hoạt động của mình để từ đó tìm ra những giải pháp làm hạn chế bớt những rủi ro trong quá trình hoạt động. Có

thể chia các nhân tố ảnh hưởng tới hiệu quả hoạt động TTQT của NHTM thành hai nhóm: nhóm nhân tố khách quan và nhóm nhân tố chủ quan.

**(1) Nhóm nhân tố khách quan:**

***- Môi trường kinh tế, chính trị, xã hội trong nước và trên thế giới***

Ngân hàng thương mại là một trung gian tài chính - cầu nối giữa nền kinh tế trong nước với nền kinh tế thế giới. Do vậy, mọi sự biến động về kinh tế, chính trị, xã hội trong và ngoài nước đều làm ảnh hưởng tới hiệu quả hoạt động của ngân hàng. Trong môi trường kinh tế, chính trị, xã hội ổn định thì ngân hàng có điều kiện để phát triển tốt các hoạt động của mình, thu được lợi nhuận cao và góp phần tăng trưởng kinh tế tốt. Và ngược lại, trong môi trường kinh tế, chính trị, xã hội bất ổn thì ngân hàng khó có thể hoạt động tốt và khó có thể phát huy tốt được vai trò của mình.

Môi trường kinh tế, chính trị, xã hội ở đây có liên quan đến chính sách quản lý kinh tế vĩ mô của Nhà nước và sự ổn định về chính trị, xã hội. Mỗi một sự thay đổi trong việc điều hành chính sách kinh tế vĩ mô của Nhà nước đều có tác động trực tiếp hoặc gián tiếp đến môi trường kinh doanh của ngân hàng, của doanh nghiệp, đến cơ hội kinh doanh của các nhà đầu tư. Môi trường chính trị càng ổn định thì mức độ an toàn trong đầu tư sẽ càng lớn và sẽ càng làm cho các nhà đầu tư trong và ngoài nước yên tâm bỏ vốn vào kinh doanh. Cơ hội mở rộng các hoạt động TTQT tăng kéo theo các hoạt động thanh toán qua NH tăng, qua đó thúc đẩy hoạt động TTQT của các NH phát triển. Mọi sự rủi ro về chính trị như chiến tranh, cấm vận KT đều có ảnh hưởng đến hoạt động thương mại quốc tế, ảnh hưởng đến việc thanh toán tiền hàng trong TTQT.

***- Môi trường pháp lý***

Trong xu thế hội nhập KTQT và khu vực như hiện nay, vấn đề môi trường pháp lý cho hoạt động kinh doanh NH nói chung và hoạt động TTQT của NH nói riêng có vai trò vô cùng quan trọng, tác động mạnh mẽ tới hiệu quả hoạt động kinh doanh NH nói chung và hiệu quả hoạt động TTQT của



NHTM nói riêng. Vai trò của môi trường pháp lý đối với hoạt động TTQT được thể hiện ở chỗ: nó tạo cơ sở pháp lý để hạn chế rủi ro và giải quyết tranh chấp trong TTQT; tạo cơ sở pháp lý để các bên trong nước thực hiện nghĩa vụ và giải quyết tranh chấp; tạo điều kiện cho các NHTM thực hiện tốt hoạt động TTQT. Môi trường pháp lý ở đây liên quan đến các đạo luật và tập quán quốc tế, những hạn chế và kẽ hở của chúng cũng như các mâu thuẫn giữa luật quốc gia và luật pháp, tập quán quốc tế... Bất cứ một hoạt động sản xuất kinh doanh nào vượt ra ngoài biên giới một quốc gia đều phải chịu sự chi phối của luật pháp trong nước và luật pháp của nước sở tại – nơi hoạt động sản xuất kinh doanh được tiến hành. Hoạt động TTQT của NHTM cũng là một hoạt động kinh tế. Nó không những chịu sự chi phối của luật pháp trong nước và quốc tế, mà còn phải tuân thủ theo những quy tắc, chuẩn mực, thông lệ quốc tế... của từng loại hình nghiệp vụ phát sinh.

***- Kiến thức về thương mại quốc tế của các doanh nghiệp XNK***

Một trong những nhân tố hết sức quan trọng ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động TTQT của NHTM đó là: trình độ hiểu biết của các DN XNK về TTQT, năng lực chuyên môn nghiệp vụ, trình độ ngoại ngữ, sự hiểu biết về phong tục tập quán, luật pháp của nước sở tại, luật pháp quốc tế, khả năng nắm bắt thông tin về nhu cầu của thị trường, về giá cả hàng hoá... Nếu DN XNK có kiến thức tốt về thương mại quốc tế thì sẽ góp phần đem lại hiệu quả TTQT cao và ngược lại.

**(2) Nhóm nhân tố chủ quan:**

Nhóm nhân tố chủ quan chính là những nhân tố từ trong nội tại của mỗi NHTM như: năng lực tài chính, năng lực quản trị điều hành, năng lực quản trị rủi ro, trình độ công nghệ, trình độ cán bộ, uy tín và mạng lưới ngân hàng, sự thành công của hoạt động marketing...

***- Năng lực tài chính***

Năng lực về tài chính thường được biểu hiện thông qua tiềm lực về vốn của ngân hàng. Nếu ngân hàng có vốn lớn, thì ngân hàng sẽ có điều kiện mở

rộng hoạt động của mình, có điều kiện để trang bị những máy móc, công nghệ hiện đại nhất phục vụ cho quá trình thanh toán, có điều kiện để thu hút nguồn nhân lực chất lượng cao...

#### ***- Năng lực quản trị điều hành***

Năng lực quản trị điều hành của NHTM được thể hiện qua tư duy kinh doanh mới nhằm mục tiêu giảm thiểu chi phí hoạt động, sử dụng các nguồn lực sẵn có để đạt được kết quả tối ưu. Năng lực quản trị điều hành còn được thể hiện qua việc xây dựng các quy chế quản lý, quy trình hoạt động phù hợp với chuẩn mực quốc tế và phù hợp với mỗi giai đoạn phát triển (chẳng hạn như: quy trình quản trị rủi ro, quản trị tín dụng, quản trị vốn, quy trình kiểm tra kiểm toán nội bộ...).

#### ***- Năng lực quản trị rủi ro***

Hoạt động TTQT của NHTM luôn tiềm ẩn những rủi ro khó lường và do nhiều nguyên nhân gây nên, có thể là do nguyên nhân khách quan từ những chính sách vĩ mô của Nhà nước, sự thiếu hiểu biết về thương mại quốc tế hay hành vi cố tình lừa đảo của khách hàng; hoặc có thể do những nguyên nhân chủ quan từ chính các ngân hàng như sự thiếu hụt và không đồng bộ của các cơ chế, chính sách, các quy trình nghiệp vụ cho hoạt động TTQT, những rủi ro về đạo đức của cán bộ ngân hàng hay sự thiếu hiểu biết của cán bộ làm công tác TTQT... Hậu quả của nó sẽ làm xấu đi tình hình tài chính của các NH và ảnh hưởng đến uy tín cũng như thương hiệu của NH. Do vậy, quản lý rủi ro tốt sẽ đảm bảo cho hoạt động TTQT của NHTM an toàn, hiệu quả hơn và việc nâng cao năng lực quản trị rủi ro của các NHTM là nhiệm vụ vô cùng quan trọng và có ý nghĩa sống còn đối với các NHTM.

#### ***- Công nghệ thanh toán***

Trước sự phát triển không ngừng của tiến bộ khoa học kỹ thuật, sự cạnh tranh gay gắt giữa các NH thì một trong những yếu tố quyết định thắng lợi là áp dụng các thành tựu mới của khoa học công nghệ vào hoạt động kinh doanh NH. Công nghệ NH càng hiện đại thì càng giúp NH thu thập được

nhieu thông tin nhanh chóng, chính xác, giúp NH ra các quyết định kịp thời, đúng đắn. Công nghệ NH tạo nên sức cạnh tranh của NH thể hiện trên các mặt: tiết kiệm chi phí, đẩy nhanh tốc độ thanh toán và lưu chuyển tiền tệ, quản lý tập trung và sử dụng có hiệu quả đồng vốn kinh doanh...

***- Trình độ nguồn nhân lực***

Trình độ chuyên môn, năng lực và phẩm chất của cán bộ là một trong những yếu tố quyết định đến số lượng, chất lượng sản phẩm dịch vụ và sự thành công của hoạt động NH. Bởi vì, cán bộ NH là người trực tiếp thực hiện các chiến lược kinh doanh của NHTM. Với kiến thức và kinh nghiệm chuyên môn, cán bộ NH có thể làm tăng thêm giá trị cho dịch vụ, cũng như làm giảm đi, thậm chí làm hỏng giá trị của dịch vụ. Bằng việc gây thiện cảm với khách hàng trong quá trình giao dịch, người cán bộ NH đã trực tiếp tham gia quá trình xúc tiến bán dịch vụ. Đa số các ý tưởng cải tiến dịch vụ hoặc cung ứng dịch vụ được đề xuất bởi cán bộ NH. Cán bộ NH là lực lượng chủ yếu chuyển tải những thông tin tín hiệu từ thị trường, từ khách hàng, từ đối thủ cạnh tranh đến các nhà hoạch định chính sách NH. Do vậy, cán bộ NH có trình độ chuyên môn cao thì sẽ làm giảm rủi ro trong hoạt động TQTT và thực hiện tốt vai trò tư vấn, giúp đỡ khách hàng trong việc thực hiện hoạt động TTQT qua NH. Và một NH muốn phát triển, muốn mở rộng hoạt động thì phải có đội ngũ cán bộ có trình độ cao để quản lý và vận hành. Việc đầu tư công nghệ mới trong các NHTM sẽ trở nên lãng phí và không hiệu quả nếu chúng ta không có đội ngũ cán bộ có trình độ cao để quản lý và khai thác. Điều này lại càng đặc biệt đúng trong bối cảnh nền kinh tế tri thức đang hình thành và ảnh hưởng sâu rộng tới tư duy quản lý, tư duy kinh tế và phương thức sản xuất kinh doanh hiện nay.

***- Uy tín và mạng lưới đại lý của NHTM***

Bất cứ một ngân hàng nào muốn cung cấp cho khách hàng các sản phẩm dịch vụ của mình đều cần phải có một mạng lưới đại lý ở những nơi mà ngân hàng của họ không có chi nhánh. Quan hệ đại lý giữa hai ngân hàng là

quan hệ dịch vụ. Trong mỗi quan hệ này, có thể hai bên cùng cung cấp cho nhau các dịch vụ cần thiết mang tính chất địa phương, hoặc chỉ đơn thuần là ngân hàng này làm đại lý cho ngân hàng kia trong việc xử lý hộ một giao dịch nào đó. Bên cạnh đó, uy tín tốt trên thị trường sẽ là điều kiện đầu tiên để khách hàng lựa chọn mua các sản phẩm dịch vụ của ngân hàng. Uy tín của ngân hàng được thể hiện trên các mặt: khả năng thanh toán, kỹ thuật xử lý nghiệp vụ, thời gian thanh toán, khả năng đáp ứng các phương tiện thanh toán, sự đa dạng của các sản phẩm dịch vụ.

### ***- Sự thành công của hoạt động Marketing ngân hàng***

Sự cạnh tranh ngày càng gay gắt trong lĩnh vực NH đã buộc các NH phải chú ý nhiều hơn đến công tác marketing trong hoạt động của mình. Marketing trong hoạt động NH với chức năng nghiên cứu thị trường và phát triển các loại sản phẩm mới sẽ là chiếc cầu nối giữa NH với thị trường. Nhiệm vụ cơ bản của marketing là thu hút khách hàng và tạo mọi điều kiện để kích thích khách hàng sử dụng các sản phẩm dịch vụ của NH.

## **1.3. KINH NGHIỆM CỦA MỘT SỐ NƯỚC TRONG VIỆC NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TTQT VÀ BÀI HỌC THỰC TẾ VẬN DỤNG VÀO VIỆT NAM**

### **1.3.1. Kinh nghiệm của một số nước trong việc nâng cao hiệu quả hoạt động TTQT**

***(1) Chính sách quản lý rủi ro hoạt động TTQT tại NH ngoại hối Hàn Quốc (Korea Exchange Bank – KEB) [28]*** – một trong các NH uy tín nhất trong hệ thống NH Hàn Quốc, với hơn 3000 đại lý tại 142 nước, trong đó có Việt Nam. Lợi nhuận tăng trưởng bình quân hàng năm trong 6 năm gần đây đạt 38%.

*\* Chính sách quản lý rủi ro hoạt động TTQT của KEB bao gồm các công việc như:*

- Tối đa hoá danh tiếng KEB và tăng lợi nhuận có cân nhắc đặc biệt đến các rủi ro có liên quan đến hoạt động TTQT trên cơ sở tìm kiếm cơ hội và các phương án kinh doanh mới;

- Quản lý rủi ro hoạt động TTQT và quản lý nghiệp vụ độc lập với nhau;
- Quản lý rủi ro bao quát toàn bộ hoạt động TTQT của KEB trên cơ sở ứng dụng các phương pháp quản lý rủi ro định tính và định lượng;
- Quản trị các rủi ro định lượng thông qua các hạn mức và bản danh sách kiểm tra. Định kỳ xem xét lại các hạn mức và các bản danh sách kiểm tra;
- Các phương pháp, công cụ và dữ liệu quản lý rủi ro được chia sẻ trong toàn hệ thống NH;
- Đa dạng hoá rủi ro hoạt động TTQT một cách hợp lý phù hợp với chiến lược rủi ro của KEB;
- Xây dựng, quản lý, đào tạo đội ngũ chuyên gia quản lý rủi ro và đội ngũ cán bộ tác nghiệp.

*\* Cơ cấu tổ chức quản lý rủi ro hoạt động TTQT của KEB được bố trí từ trụ sở chính đến các đơn vị phụ thuộc như sau:*

- Hội đồng quản trị tín dụng KEB có trách nhiệm xây dựng mục tiêu, chiến lược, nhiệm vụ kinh doanh, rủi ro trong đó xác định rõ, trước những rủi ro và lợi nhuận của NH nhằm thiết lập một hệ thống kiểm soát và quản trị rủi ro hiệu quả.
- Hội đồng thẩm định rủi ro tín dụng, hội đồng điều hành, hội đồng tín dụng tổ chức giám sát chặt chẽ các hoạt động kinh doanh theo quy trình, quy chế tín dụng, đánh giá thường xuyên mức độ rủi ro của hoạt động kinh doanh, đưa ra các biện pháp nhằm giảm thiểu, hạn chế tối đa rủi ro, tổn thất dự đoán trước. Đồng thời xem xét, giải quyết và quyết định xử lý rủi ro hệ thống.
- Hội đồng chuyên viên có chức năng phân tích, thẩm định, dự báo, đo lường, đánh giá định kỳ rủi ro và các bộ phận rủi ro ngoại tệ, tín thác, tín dụng tác nghiệp theo từng mảng nghiệp vụ chuyên biệt qua các hồ sơ, báo cáo, các bản danh sách kiểm tra của các phòng ban, tổ tác nghiệp lập báo cáo.

Với cơ cấu tổ chức chặt chẽ, tách bạch khỏi hoạt động kinh doanh nên hệ thống quản trị rủi ro hoạt động TTQT của KEB thực sự phát huy hiệu quả

và giảm thiểu rủi ro, do việc cảnh báo tổn thất dự đoán trước được thực hiện trước khi đưa ra các phán quyết tín dụng.

\* *Quản trị rủi ro hoạt động TTQT của KEB gồm 4 yếu tố:* Xác định hạn mức rủi ro; đánh giá rủi ro; theo dõi rủi ro; quy trình quản lý rủi ro.

Hệ thống báo cáo quản trị rủi ro hoạt động TTQT được KEB xây dựng có hiệu quả và hiệu lực cho phép thông tin tới được tất cả các cấp ra quyết định tín dụng của các cấp có thẩm quyền và hội đồng rủi ro đơn vị phụ thuộc.

- Quản lý rủi ro tín dụng: KEB quản lý các hạn mức rủi ro tín dụng trên cơ sở đo lường rủi ro tín dụng, thiết lập và quản lý hạn mức rủi ro tín dụng, trắc nghiệm khả năng chịu đựng, trắc nghiệm mô hình toán VAR cho danh mục tín dụng.

- Quản lý rủi ro thị trường: Phân tích rủi ro theo ngành KT, rủi ro tỷ giá KRW/ngoại tệ và tài khoản tín thác, rủi ro theo từng sản phẩm, phân tích độ nhạy lãi suất và các loại báo cáo liên quan.

- Quản lý tài sản nợ và tài sản có: Quản lý giới hạn rủi ro lãi suất; quản lý giới hạn rủi ro thanh khoản; tính toán mức thu nhập ròng từ lãi dự kiến được xác định từng tháng; điều chỉnh lãi suất đầu ra đầu vào, mỗi bộ phận đều có thể đề xuất thay đổi lãi suất, hội đồng chuyên viên sẽ xem xét đề xuất và Chủ tịch Hội đồng quản trị rủi ro sẽ phê duyệt đề xuất.

- Quản lý rủi ro vận hành bao gồm: Quản lý rủi ro tín dụng, rủi ro công việc, rủi ro danh tiếng, rủi ro văn phòng, rủi ro chiến lược, rủi ro ngoại hối, rủi ro pháp lý.

Rủi ro vận hành được đo lường theo các phương pháp của hệ thống Basel II; quản lý rủi ro vận hành theo các phương pháp định tính thông qua bản danh sách kiểm tra do trưởng các bộ phận lập.

- Quản lý rủi ro tại các đơn vị phụ thuộc: Phân tích rủi ro theo định kỳ hàng tháng đối với các đơn vị phụ thuộc trong và ngoài nước.

Phương pháp đo lường rủi ro tín dụng tại các đơn vị phụ thuộc được đo lường bằng cách tính tài sản có rủi ro theo BIS và mô hình Telit (tổng giới hạn rủi ro).

### ***(2) Kinh nghiệm quản lý nợ xấu trong hoạt động TTQT của Singapore***

Bên cạnh việc xây dựng một hệ thống phòng ngừa nợ xấu thông qua các cơ chế, chính sách cho vay, thành lập uỷ ban giám sát NH cũng như mở rộng các nghiệp vụ kinh doanh NH hiện đại, Singapore quy định những người ký kết các khoản tín dụng phải chịu trách nhiệm trước tiên trong việc thực hiện phân loại tín dụng chính xác dựa trên những đánh giá về tình hình tổng thể (khả năng thanh toán từ các nguồn thu nhập thông thường, người bảo lãnh, tài sản ký quỹ, dòng tiền, các điều kiện về tài chính, triển vọng phát triển...) và có thể thay đổi kết quả phân loại trong quá trình phê chuẩn thông thường hay vào bất kỳ thời điểm nào khác.

Để phòng ngừa các khoản nợ xấu phát sinh trong quá trình tiến hành hoạt động TQTT, các NHTM Singapore đã xây dựng “danh sách theo dõi” để nhận biết những dấu hiệu cảnh báo sớm vấn đề ổn định về tín dụng. “Danh sách theo dõi” không phải là một danh mục phân loại mà là danh sách những khách hàng đang tồn tại những vấn đề tín dụng tiềm ẩn cần quan tâm. Trên cơ sở này, các NHTM Singapore sẽ có những chính sách thích hợp đối với từng khách hàng.

### ***(3) Kinh nghiệm tài trợ XNK trong hoạt động TTQT của Ngân hàng EXIMBANK (Mỹ)***

Để đẩy mạnh hoạt động XNK, EXIMBANK chủ trương tập trung vào những lĩnh vực quan trọng như đẩy mạnh XK sang các nước đang phát triển, khuyến khích những giao dịch kinh doanh nhỏ, tạo môi trường thuận lợi cho XK những hàng hoá và dịch vụ, mở rộng khả năng tài chính của dự án.

EXIMBANK chủ trương thực hiện bảo lãnh những khoản vốn lưu động cho các DN NK Mỹ, bảo lãnh những khoản vay thanh toán hoặc cho những người nước ngoài vay tiền để mua các hàng hoá và dịch vụ của Mỹ, cung cấp



dịch vụ bảo hiểm tín dụng đối với những khoản nợ không trả được của người mua nước ngoài vì những nguyên nhân do rủi ro chính trị và thương mại đem lại. EXIMBANK đóng vai trò cầu nối quan trọng trong việc thúc đẩy hoạt động XK của Mỹ thông qua các loại hình dịch vụ chính như: cho vay trực tiếp đối với những nhà NK nước ngoài; bảo lãnh cho những khoản vay của các TCTD cung cấp tài chính cho những nhà NK hàng hoá và dịch vụ của Mỹ; bảo lãnh các khoản vay đối với người cho vay đã cung cấp những khoản vay thương mại cho các nhà XK Mỹ; và cuối cùng là bảo hiểm cho những nhà XK Mỹ đối với các khoản nợ mà nhà NK không trả được vì những rủi ro thương mại và chính trị gây ra. Sự hỗ trợ về tài chính của EXIMBANK là nhằm mục đích trợ giúp trong trường hợp những rủi ro chính trị và rủi ro thương mại gây cản trở đến việc cung ứng vốn của chính phủ hoặc của tư nhân và làm ảnh hưởng đến tính cạnh tranh của hàng hoá XK của Mỹ trên thị trường.

#### ***(4) Kinh nghiệm thúc đẩy hoạt động TTQT của NH Bangkok Thái Lan***

Ngân hàng Bangkok là một trong số những NHTM lớn nhất của Thái Lan hiện nay. Do có phương hướng hoạt động đúng đắn và nắm bắt được thời cơ nên NH Bangkok đã có những bước phát triển vượt bậc và trở thành một trong những NH lớn có tầm cỡ của Thái Lan, cũng như của thế giới.

Để thúc đẩy hoạt động TTQT phát triển, NH Bangkok đã rất tích cực trong việc thực hiện tài trợ hoạt động XK (chủ yếu là tài trợ vốn), từ đó góp phần mở rộng thị trường XK của Thái Lan. Hoạt động XK của Thái Lan phát triển đã kéo theo các hoạt động khác của NH cùng phát triển, như hoạt động: cho vay, bảo lãnh, TTQT và các hoạt động khác.

Ngân hàng Bangkok còn rất chú trọng tới việc huy động các nguồn vốn ngoại tệ thông qua các chi nhánh của NH ở trong và ngoài nước bằng cách phát hành cổ phiếu, trái phiếu...

Cùng với việc gia tăng của các nguồn vốn ngoại tệ là việc mở rộng của các hoạt động cho vay. NH Bangkok đã thực hiện việc cho vay đối với các



khách hàng có quan hệ tín dụng, đồng thời tăng cường các khoản đầu tư chứng khoán quốc tế.

### ***(5) Kinh nghiệm nâng cao năng lực hoạt động TTQT của NHTM Trung Quốc khi hội nhập quốc tế***

Cơ chế hoạt động của hệ thống NH Việt Nam có một số nét tương đồng với các NH Trung Quốc. Các NH Trung Quốc hiện nay đang đứng trước sức ép cạnh tranh rất lớn bởi các cam kết hội nhập quốc tế. Hiện tại, Trung Quốc có 4 NHTM NN, 3 NH chính sách, 11 NHTMCP, 4 công ty quản lý tài sản và 112 NHTM cấp thành phố. Theo đánh giá thì hệ thống NHTM Trung Quốc tồn tại những yếu kém nổi bật như: Số vốn điều lệ nhỏ bé, tỷ lệ an toàn vốn thấp; Trình độ quản lý yếu kém, nhiều NHTM thua lỗ; Cơ cấu tổ chức nặng nề, sự can thiệp của NN vào cơ cấu tổ chức, công tác tổ chức của các NH rất lớn.

Để có thể nâng cao năng lực hoạt động TTQT của mình trong tiến trình hội nhập quốc tế, các NHTM Trung Quốc đã thực hiện một số giải pháp như:

- *Thứ nhất*, tập trung xử lý dứt điểm nợ xấu.
- *Thứ hai*, yêu cầu các NHTM NN tự hoạch định ra kế hoạch tăng vốn điều lệ để đạt tỷ lệ an toàn vốn theo thông lệ quốc tế là 8%.
- *Thứ ba*, thực hiện xác định giá trị DN, thực hiện cổ phần hoá và niêm yết cổ phiếu của NHTM trên thị trường chứng khoán.
- *Thứ tư*, đẩy mạnh văn hoá kinh doanh trong NH kết hợp với tăng lương hợp lý cho cán bộ nhân viên NH. Văn hoá NH được thể hiện hoạt động NH theo tiêu chuẩn quốc tế, phong cách làm việc, khả năng giao tiếp với khách hàng và các nội dung khác thuộc về văn hoá trong kinh doanh.
- *Thứ năm*, hoàn thiện các quy chế quản trị điều hành, cơ cấu tổ chức theo các tiêu chuẩn quốc tế, đa dạng hoá các sản phẩm dịch vụ NH dựa trên công nghệ cao.

### **1.3.2. Bài học thực tế vận dụng vào Việt Nam**

Qua phân tích một số quốc gia về kinh nghiệm trong việc nâng cao hiệu quả hoạt động TTQT, có thể tổng hợp và rút ra một số bài học kinh nghiệm cho Việt Nam như:

**\* Một là:** Xây dựng hệ thống kiểm soát và quản trị rủi ro hoạt động TTQT riêng biệt với hệ thống quản trị tín dụng trực thuộc HĐQT, thành viên Hội đồng tín dụng không được là thành viên Hội đồng quản lý rủi ro.

- Xây dựng nhanh, hiệu quả hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ nhằm hỗ trợ tốt cho công tác quản trị rủi ro hoạt động TQTT. Thực hiện các khuyến nghị của uỷ ban Basel về giám sát NH.

- Xây dựng, đào tạo đội ngũ chuyên gia về quản trị rủi ro hoạt động TTQT, tăng cường quản lý rủi ro đạo đức, đồng thời nâng cao ý thức trách nhiệm, tính tự giác và đạo đức nghề nghiệp đối với cán bộ trực tiếp làm công tác TQTT vì theo kinh nghiệm của KEB thì không có phương pháp phân tích phức tạp, hiện đại nào có thể thay thế được kinh nghiệm và đánh giá của chuyên môn trong quản trị rủi ro.

**\* Hai là:** Tăng vốn điều lệ và xử lý dứt điểm nợ tồn đọng của các NHTM nhằm lành mạnh hoá tài chính, nâng cao khả năng cạnh tranh và chống chịu rủi ro hoạt động TTQT. Từng NHTM phải xây dựng và thực hiện chiến lược kinh doanh mới, nhất là chú trọng việc mở rộng quy mô hoạt động, HĐH công nghệ, hoạt động marketing, đa dạng hoá và nâng cao tiện ích các sản phẩm, dịch vụ NH hiện đại dựa trên công nghệ kỹ thuật tiên tiến; cải cách bộ máy quản lý và điều hành theo tư duy kinh doanh mới; xây dựng, chuẩn hoá và văn bản hoá toàn bộ các quy trình nghiệp vụ của các hoạt động chủ yếu của NHTM, thực hiện cải cách hành chính doanh nghiệp, xác định trách nhiệm rõ ràng, tuân thủ triệt để các quy trình và văn bản đã được xây dựng. Tăng cường quyền tự chủ và tự chịu trách nhiệm của NHTM trong kinh doanh, áp dụng đầy đủ hơn các quy chế và chuẩn mực quốc tế về an toàn trong lĩnh vực tài chính – ngân hàng.

**\* Ba là:** Xây dựng các quy chế quản lý và hoạt động phù hợp với chuẩn mực quốc tế như quản trị rủi ro, quản trị tài sản nợ, tài sản có, quản trị vốn, kiểm tra, kiểm toán nội bộ, xây dựng quy trình hoạt động TTQT hiện đại theo chuẩn mực quốc tế, xây dựng hệ thống kế toán và thiết lập các chỉ tiêu, báo cáo tài chính phù hợp với các chuẩn mực kế toán quốc tế, xây dựng và hoàn thành hệ thống chỉ tiêu đánh giá mức độ an toàn và hiệu quả hoạt động TTQT của ngân hàng phù hợp với chuẩn mực quốc tế và thực tiễn Việt Nam. Đẩy mạnh công tác kiểm tra, kiểm soát nội bộ trong việc kiểm tra, giám sát hoạt động TTQT để ngăn ngừa rủi ro.

**\* Bốn là:** Xây dựng chiến lược phát triển công nghệ ngân hàng, nhất là hệ thống thông tin quản lý (MIS) cho toàn bộ hệ thống ngân hàng phục vụ công tác điều hành kinh doanh, kiểm soát hoạt động ngân hàng, quản lý nguồn vốn, tài sản, quản lý rủi ro, quản lý công nợ và công tác kế toán, hệ thống thanh toán liên NH (PIS), hệ thống giao dịch điện tử và giám sát từ xa. Chú trọng hơn nữa đến việc đầu tư và nâng cấp hệ thống công nghệ thông tin nhằm phục vụ cho việc phân tích, đánh giá, đo lường rủi ro hoạt động TTQT. Hiện đại hoá công nghệ ngân hàng để bắt kịp với trình độ công nghệ của các nước trong khu vực và trên thế giới. Việc hiện đại hoá công nghệ ngân hàng sẽ làm tiết giảm được thời gian, lao động, phục vụ việc quản trị, điều hành, tác nghiệp cũng như phục vụ khách hàng nhanh chóng thuận tiện hơn. Đồng thời với việc phát triển công nghệ ngân hàng là việc phát triển các dịch vụ ngân hàng hiện đại.

**\* Năm là:** Tăng cường hợp tác quốc tế, tích cực tham gia các chương trình và thể chế hợp tác, giám sát, trao đổi thông tin với các NH trên thế giới, tranh thủ tối đa sự hỗ trợ về vốn và công nghệ của các tổ chức tài chính quốc tế, phát triển các mối quan hệ hợp tác song phương và đa phương với các đối tác trên thế giới.

\* **Sáu là:** Đẩy mạnh các hoạt động tài trợ xuất khẩu. Tăng cường thu hút các nguồn vốn ngoại tệ trong và ngoài nước nhằm phục vụ tốt hơn cho các hoạt động TTQT.

## KẾT LUẬN CHƯƠNG I

Hoạt động TTQT của NHTM là hoạt động có vai trò vô cùng quan trọng trong hoạt động kinh doanh chung của NH. Hiệu quả hoạt động TTQT của NHTM là cơ sở tạo lòng tin cho các DN XNK, tạo điều kiện cho quá trình lưu thông hàng hoá, tạo thêm sức mạnh cạnh tranh trên thị trường quốc tế. Hoạt động TTQT của NHTM là một hoạt động mang lại nguồn thu rất lớn cho NH, nhưng nó cũng ẩn chứa nhiều rủi ro làm ảnh hưởng tới hiệu quả hoạt động kinh doanh của NH. Chính vì vậy, để chiến thắng trong cạnh tranh, các NHTM cần phải am hiểu một cách tường tận về TTQT.

Do đó trong Chương I tác giả đã làm rõ các vấn đề lý luận cơ bản về hoạt động TTQT, cụ thể là:

- 1- Khẳng định tầm quan trọng của hoạt động TTQT đối với nền KT trong quá trình hội nhập.
- 2 - Làm rõ khái niệm, đặc điểm, vai trò của hoạt động TTQT đối với nền KT và NHTM, các phương thức TTQT chủ yếu, các công cụ TTQT, các quy chuẩn quốc tế liên quan đến hoạt động TTQT...
- 3 - Trình bày những khái niệm cơ bản về hiệu quả hoạt động TTQT của NHTM, những chỉ tiêu định tính và định lượng đánh giá hiệu quả hoạt động TTQT của NHTM.
- 4 - Chỉ ra các nhân tố cơ bản ảnh hưởng tới hiệu quả hoạt động TTQT của NHTM.
- 5 - Nghiên cứu kinh nghiệm của một số nước trong việc nâng cao hiệu quả hoạt động TTQT của NHTM và rút ra bài học thực tế vận dụng vào Việt Nam.

## CHƯƠNG 2

# THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG THANH TOÁN QUỐC TẾ CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VIỆT NAM

### 2.1. TỔNG QUAN TÌNH HÌNH KINH TẾ VIỆT NAM TỪ NĂM 2001 ĐẾN NĂM 2007

Dưới sự lãnh đạo của Đảng, công cuộc đổi mới ở nước ta đã đạt được những thành tựu hết sức to lớn trong lĩnh vực KT như:

- Nền kinh tế đã vượt qua thời kỳ suy giảm, đạt tốc độ tăng trưởng khá cao và phát triển tương đối toàn diện... Hiện nay, Việt Nam đang là quốc gia có tốc độ tăng trưởng nhanh nhất Châu Á sau Trung Quốc, với tiềm năng tăng trưởng rất lớn trong các năm tiếp theo. Việt Nam đạt tốc độ tăng trưởng GDP năm sau cao hơn năm trước, bình quân trong 5 năm 2001-2005 đạt mức kế hoạch 7,5% và năm 2005 tiếp tục đạt được kết quả khả quan: GDP tăng 8,4% là mức cao nhất trong kế hoạch 5 năm (2001-2005). Trên cơ sở tăng trưởng kinh tế mạnh mẽ đó, GDP bình quân đầu người của Việt Nam cũng tăng khoảng 10%/năm trong vòng 5 năm (2001-2005). Năm 2006, nền kinh tế Việt Nam tiếp tục tăng trưởng cao, đạt 8,2% - đây là mức tăng trưởng ổn định so với 8,4% của năm trước và vượt mức so với kế hoạch 8%, lạm phát được duy trì ở mức dưới 8%. Mức tăng trưởng kinh tế này đã giúp GDP bình quân đầu người đạt trên 11,5 triệu VND, tương đương 720USD. Năm 2007, kinh tế tăng trưởng 8,48% so với năm 2006, hầu hết các chỉ tiêu KT-XH của năm 2007 được hoàn thành vượt kế hoạch đề ra.

- Kinh tế vĩ mô tương đối ổn định, các quan hệ và cân đối chủ yếu trong nền kinh tế (tích lũy - tiêu dùng, thu – chi ngân sách...) được cải thiện; việc huy động các nguồn nội lực cho phát triển có tiến bộ, tỷ lệ huy động GDP vào ngân sách Nhà nước vượt dự kiến. Tổng vốn đầu tư vào nền kinh tế tăng nhanh. Đã tạo dựng thêm nhiều cơ sở vật chất kỹ thuật quan trọng...

- Cơ cấu kinh tế, cơ cấu lao động tiếp tục chuyển dịch theo hướng CNH, HĐH. Hoạt động kinh tế đối ngoại và hội nhập KTQT có bước tiến quan trọng. Một số sản phẩm của ta đã có sức cạnh tranh trên thị trường quốc tế với thương hiệu có uy tín.

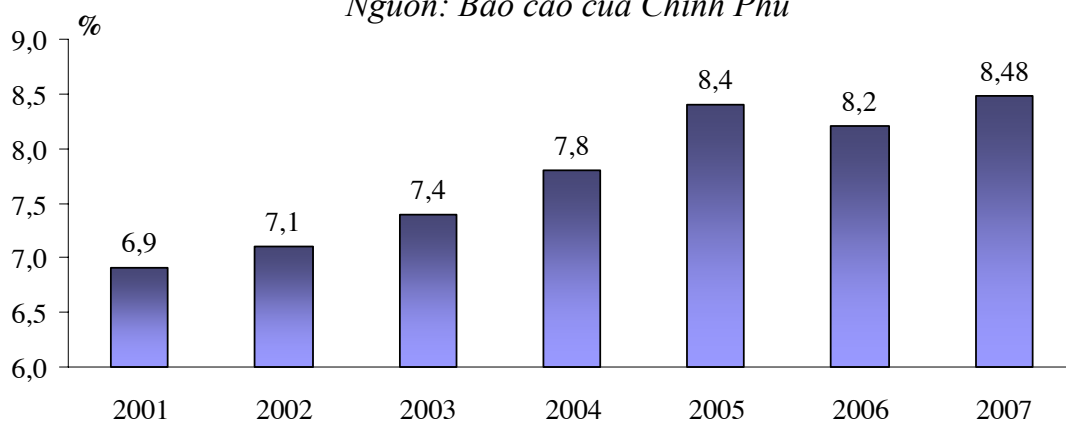
- Thể chế kinh tế thị trường định hướng XHCN bước đầu được xây dựng; một số loại thị trường mới hình thành; thị trường hàng hoá phát triển tương đối nhanh.

**Bảng 2.1: Tốc độ tăng trưởng GDP của Việt Nam giai đoạn 2001-2007**

(Đơn vị: %)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
<b>GIÁ TRỊ</b>	6,9	7,1	7,4	7,8	8,4	8,2	8,48

Nguồn: Báo cáo của Chính Phủ



**Biểu đồ 2.1 – Tốc độ tăng trưởng GDP của VN giai đoạn 2001 - 2007**

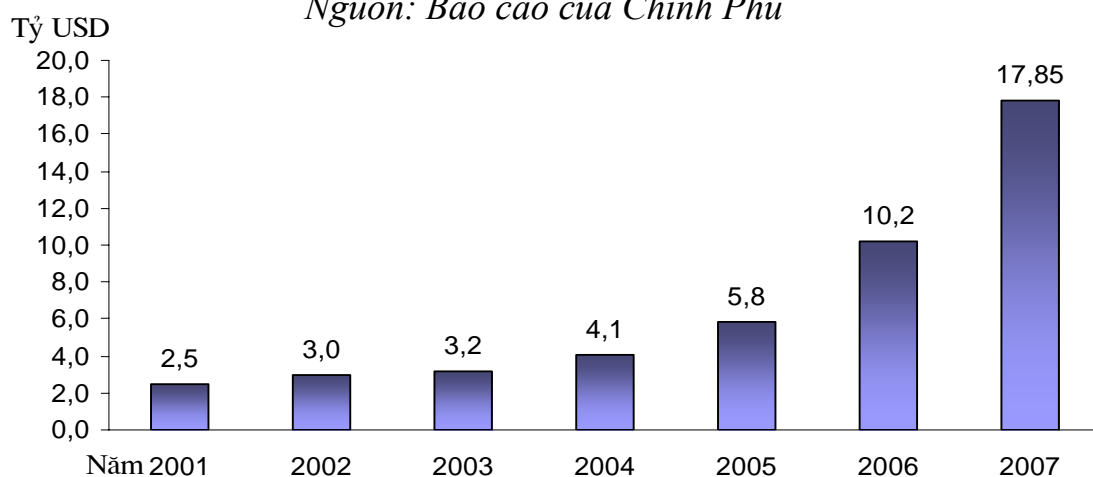
Hoạt động đầu tư trực tiếp nước ngoài tiếp tục có những chuyển biến tích cực và điều đáng chú ý là hầu hết các dự án lớn được cấp phép triển khai rất nhanh, nhất là các dự án trọng điểm mang ý nghĩa KT cao. Tăng trưởng về đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) và XK là các nhân tố chủ chốt thúc đẩy sự tăng trưởng vượt bậc của VN trong thời gian qua. FDI đã tăng mạnh với tốc độ tăng trưởng lũy kế đạt 71% kể từ năm 2003, lên con số kỷ lục 10,2 tỷ USD vốn cam kết trong năm 2006. FDI trong năm 2007 đạt khoảng 17,85 tỷ USD. Việc Việt Nam chính thức trở thành thành viên của tổ chức thương mại thế giới WTO đã tạo nên động lực thúc đẩy tăng trưởng đầu tư nước ngoài trong những năm tới.

**Bảng 2.2: Thu hút vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài giai đoạn 2001-2007**

(Đơn vị: tỷ USD)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
<b>GIÁ TRỊ</b>	2,5	3,0	3,2	4,1	5,8	10,2	17,85

Nguồn: Báo cáo của Chính Phủ



**Biểu đồ 2.2 – Thu hút vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài giai đoạn 2001 - 2007**

Cùng với việc tăng trưởng mạnh mẽ của FDI, vốn tài trợ chính thức phát triển

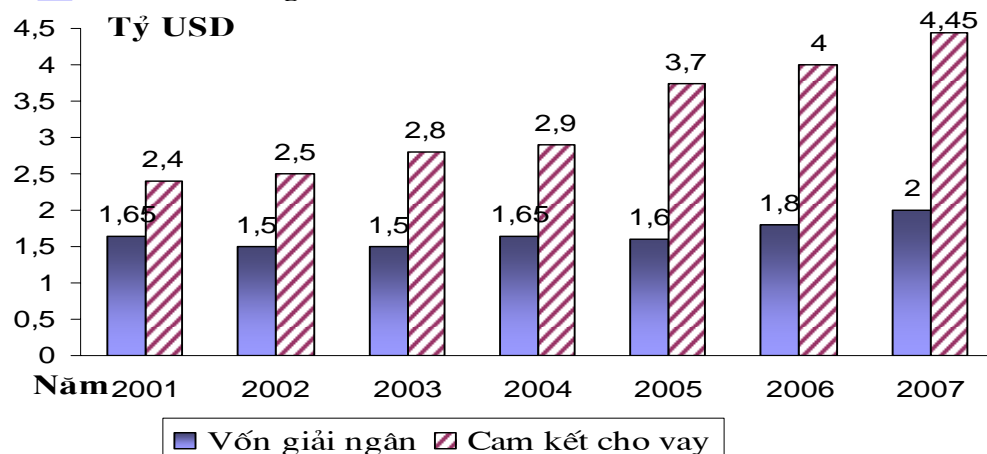
ODA cũng liên tục tăng qua các năm

**Bảng 2.3: Tình hình vốn ODA giai đoạn 2001-2007**

(Đơn vị: tỷ USD)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Vốn giải ngân	1,65	1,5	1,5	1,65	1,6	1,8	2,0
Cam kết cho vay	2,4	2,5	2,8	2,9	3,7	4	4,45

Nguồn: Báo cáo của Chính Phủ



**Biểu đồ 2.3 – Tình hình vốn ODA của VN giai đoạn 2001 - 2007**



- Về tình hình XNK:

XK và NK đều tăng trưởng nhanh chóng với tốc độ tăng trưởng lũy kế. Kim ngạch XNK của cả nước năm 2001 đạt 32,4 tỷ USD, năm 2002 đạt gần 36 tỷ USD (tăng 10% so với năm 2001), năm 2003 đạt 45,5 tỷ USD, năm 2004 đạt 59,5 tỷ USD, năm 2005 đạt gần 70 tỷ USD, năm 2006 đạt 85 tỷ USD, năm 2007 đạt hơn 109 tỷ USD.

Các mặt hàng XK chủ lực của Việt Nam là: than đá, dệt may, da giày, sản phẩm gỗ, hàng điện tử máy tính, thủy sản, dầu thô. Tăng trưởng các nhóm mặt hàng cũng phản ánh tích cực trong việc chuyển dịch cơ cấu XK, hiện đã có 9 nhóm mặt hàng đạt kim ngạch XK trên 1 tỷ USD với 2 mặt hàng mới là cà phê và cao su. Nhìn chung, nhóm các mặt hàng công nghiệp đều tăng trưởng khá.

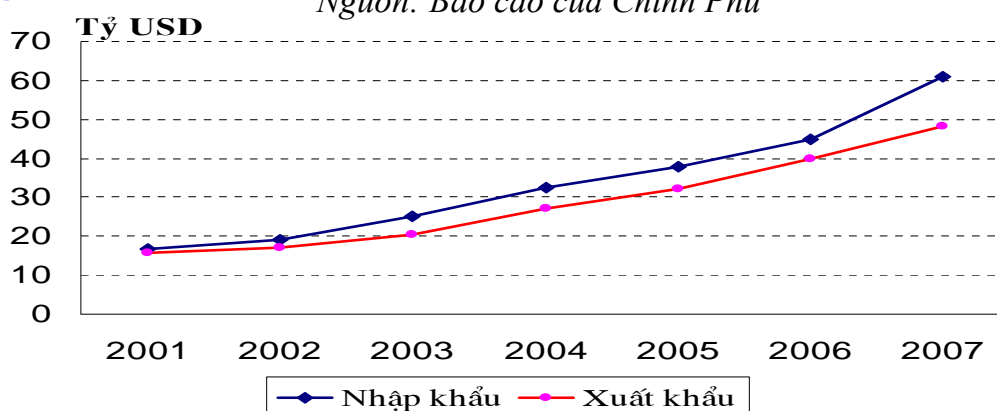
Về cơ cấu thị trường, hàng hoá Việt Nam đã có mặt ở trên 200 thị trường, trong đó khu vực Châu Á vẫn chiếm ưu thế (trên 50%) song đã giảm dần về tỷ trọng. Khu vực Châu Âu cũng có xu hướng giảm nhẹ về tỷ trọng, chiếm trên 20%. Trong khi đó thị trường Châu Mỹ và Châu Phi tăng mạnh cả về kim ngạch tuyệt đối lẫn tỷ trọng.

Bảng 2.4: **Kim ngạch XNK của Việt Nam qua các năm (2001-2007)**

(Đơn vị: tỷ USD)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
<b>NK</b>	16,8	19	25	32,5	38	45	60,8
<b>XK</b>	15,6	17	20,5	27	32	40	48,3

Nguồn: Báo cáo của Chính Phủ



**Biểu đồ 2.4 – Kim ngạch XNK của VN giai đoạn 2001 - 2007**



*- Tình hình thị trường tài chính - tiền tệ:*

Trong khoảng thời gian từ năm 2001 đến năm 2007, thị trường tài chính tiền tệ có bước tiến quan trọng. Nhìn chung thị trường tài chính Việt Nam đạt tốc độ tăng trưởng tốt và đang ngày càng hội nhập với thị trường tài chính quốc tế. Các định chế tài chính ngày càng nâng cao vai trò trung gian tài chính trong nền kinh tế. Nguồn lực huy động cho đầu tư phát triển khá và đa dạng cơ bản đáp ứng chương trình chuyển dịch cơ cấu kinh tế, phát triển kết cấu hạ tầng KT-XH.

## 2.2. THỰC TRẠNG HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TTQT CỦA CÁC NHTM VN [23,24,25,26]

### 2.2.1. Khái quát hoạt động của NHTMNN VN

Hiện nay, hệ thống NHTM VN gồm có các loại hình như: 7 NHTMNN, 33 NHTMCP đô thị, 1 NHTMCP nông thôn, 39 chi nhánh NH nước ngoài tại VN, 5 NH liên doanh tại VN, 9 Công ty tài chính, 12 Công ty cho thuê tài chính, 52 văn phòng đại diện NH nước ngoài tại VN (chi tiết xem phụ lục số 1). Trong đó, các NHTMNN vẫn nắm vai trò chủ đạo và chi phối các thị phần dịch vụ NH nói chung (chiếm trên 70%), kể đó là các NH nước ngoài và NH liên doanh (chiếm khoảng 15%). Các NHTMNN nắm vai trò chủ đạo vì các NH này có vốn đầu tư lớn, có mạng lưới rộng khắp toàn quốc, khách hàng là tất cả mọi tầng lớp dân cư trong xã hội, các DN, các tổng công ty...

Nếu như trong giai đoạn nền kinh tế bao cấp trước đây, NHNTVN là NH duy nhất độc quyền kinh doanh trong lĩnh vực TTQT, thì từ khi chuyển sang cơ chế thị trường các NH đều được phép thực hiện TTQT, nhưng chủ yếu vẫn tập trung vào 4 NHTM lớn của NN (như: NHNTVN, NHCTVN, NHĐT&PTVN, NHNNVN), trong đó NHNTVN vẫn chiếm tỷ trọng cao nhất) và một số NHTMCP như: Exim bank, Á Châu, Đông Á... Đa số các NH đều cung cấp các tiện ích của NH trong thanh toán XNK, tốc độ thanh toán nhanh vì hầu hết NH đều tham gia hệ thống thanh toán SWIFT với

những phương thức thanh toán phổ biến như: tín dụng chứng từ, nhờ thu chuyển tiền, cho vay thanh toán L/C, chiết khấu bộ chứng từ hàng XK...

Trong lĩnh vực TTQT, các NHTMVN đã áp dụng hầu hết các nghiệp vụ TTQT như: chuyển tiền, ghi sổ, nhờ thu, thư tín dụng, bảo lãnh... theo các quy tắc và chuẩn mực quốc tế, tư vấn và hướng dẫn khách hàng lựa chọn các nghiệp vụ phù hợp. Các NHTM, đặc biệt là NHTMNN đã có đổi mới mạnh mẽ về công nghệ thông tin. Hệ thống tin học nối mạng hầu hết các chi nhánh cấp 1, cấp 2. Thanh toán trong nước nhanh chóng, an toàn cũng góp phần quan trọng vào thành công của hoạt động TTQT vì hoạt động thanh toán trong nước và hoạt động TTQT có mối quan hệ chặt chẽ với nhau. Từ năm 1995, VN bắt đầu tham gia hệ thống thanh toán viễn thông liên NH quốc tế SWIFT. Tới nay đã có trên 50 NHTMVN thực hiện TTQT và là thành viên của SWIFT. Khối lượng thanh toán qua SWIFT hiện đã chiếm trên 90% doanh số, nhờ vậy việc thanh toán được tiến hành nhanh nhạy, chính xác và an toàn theo tiêu chuẩn quốc tế.

Những năm vừa qua cũng là thời gian các NHTMVN hoàn thành toàn diện, vượt trội kế hoạch kinh doanh, vừa đảm bảo mục tiêu tăng trưởng gắn với chất lượng, an toàn, hiệu quả. Những kết quả nổi bật của các NHTMVN trong thời gian qua là: hoàn thành vượt mức, toàn diện các chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh; nỗ lực nâng cao năng lực tài chính và thực hiện minh bạch, công khai hoạt động kinh doanh; phát triển mạnh mẽ và nâng tầm quan hệ hợp tác đầu tư với các đối tác chiến lược tại thị trường trong nước và quốc tế; sử dụng có hiệu quả nền tảng công nghệ thông tin hiện đại trong ứng dụng và phát triển sản phẩm; tiếp tục mở rộng mạng lưới kinh doanh, kênh phân phối theo đúng định hướng phát triển; chuẩn bị những điều kiện cần thiết để CPH; tiếp tục đổi mới mạnh mẽ công tác quản trị điều hành hướng tới các chuẩn mực quốc tế. Với những nỗ lực của hệ thống NH trong thời gian qua, chất lượng các dịch vụ, tiện ích NH đã có bước cải thiện đáng kể, hoạt động thanh toán qua NH cũng phát triển mạnh. Hệ thống NH đã có bước đột phá nhờ triển

khai thành công hệ thống thanh toán điện tử liên NH và tham gia mạng TTQT. Tỷ trọng thanh toán bằng tiền mặt trong tổng phương tiện thanh toán giảm, số lượng tài khoản cá nhân trong hệ thống NH tăng khá nhanh. Hệ thống ATM cũng tăng trưởng mạnh mẽ đáp ứng nhu cầu thanh toán phi tiền mặt.

### **2.2.2. Thực trạng hiệu quả hoạt động TTQT của NHTMVN**

Sau hơn 20 năm đổi mới, nền kinh tế nước ta đã đạt được nhiều thành tựu trong phát triển kinh tế, có được sự ổn định và có tốc độ tăng trưởng kinh tế trung bình hàng năm khá cao. Hệ thống ngân hàng đã dần hội nhập vào cộng đồng tài chính quốc tế và có mối quan hệ hợp tác chính thức với nhiều nước, nhiều tổ chức quốc tế và khu vực. Và cũng sau khoảng thời gian hơn 20 năm hoạt động TTQT, các NHTMVN đã có nhiều kinh nghiệm hơn và từng bước lớn mạnh lên nhiều so với trước. Với sự cố gắng nỗ lực của mình, các NHTMVN đã đóng góp một phần không nhỏ trong việc phát triển nền kinh tế đất nước. Hoạt động TTQT của NHTMVN đã có một vai trò không nhỏ trong việc đưa nền kinh tế nước ta ra khỏi khủng hoảng và có sự tăng trưởng khá nhanh. Đời sống nhân dân được cải thiện rõ rệt. Vị thế nước ta trên trường quốc tế không ngừng được nâng cao. Những năm vừa qua là thời gian đánh dấu nỗ lực của các NHTMVN trong cam kết hội nhập với thị trường ngân hàng, tài chính khu vực và quốc tế. Hoạt động TTQT đã góp phần phục vụ và thúc đẩy sự phát triển của nền KTQD thời gian qua. Trong giai đoạn mới chuyển đổi từ cơ chế kế hoạch hoá tập trung bao cấp sang cơ chế thị trường có sự quản lý của NN và mất đi sự trợ giúp của các nước XHCN (do sự sụp đổ của Liên Xô cũ và khối các nước XHCN), nền kinh tế của Việt Nam gặp vô vàn khó khăn, thiếu vốn, công nghệ lạc hậu..., thì TTQT chính là chiếc cầu nối giữa nền kinh tế Việt Nam với nền kinh tế thế giới, góp phần đặc lực trong việc thu hút nguồn vốn ngoại tệ và thiết bị công nghệ hiện đại về phục vụ cho sự nghiệp xây dựng đất nước. Thông qua hoạt động TTQT, các

NHTM và các DN VN đã thu hút hàng tỷ đôla mỹ, hàng triệu tấn thiết bị công nghệ và hàng hoá về cho đất nước.

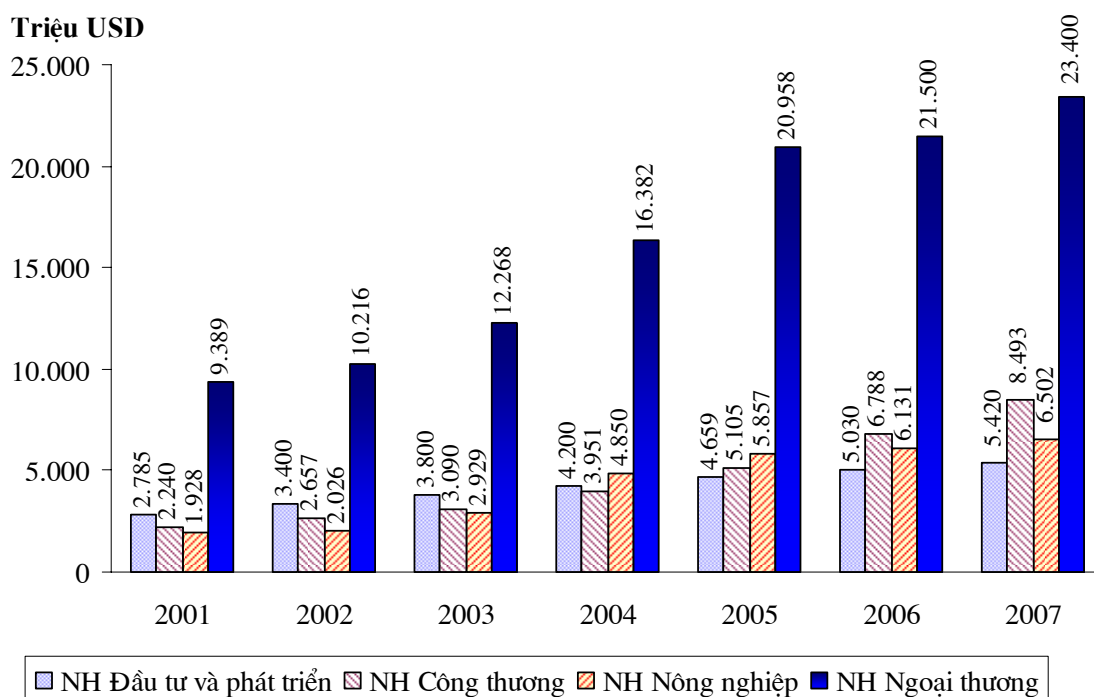
Cùng với sự gia tăng của nhu cầu NK trong nước và năng lực XK của khách hàng, tổng trị giá thanh toán XNK đều liên tục tăng qua các năm. Đối tượng hàng hoá XNK được mở rộng, thị trường thanh toán được phát triển và loại tiền tệ thanh toán đa dạng hơn như JPY, EUR, CAD, AUD... So với kim ngạch XNK, doanh số TTQT qua hệ thống NH hằng năm đều chiếm trên 80%. Tỷ lệ còn lại thuộc về một số trường hợp như hàng đổi hàng, thanh toán trực tiếp tại biên giới bằng tiền mặt... Các NH luôn tạo điều kiện cho các DN tăng cường hoạt động XK thực hiện theo chủ trương khuyến khích XK của NN, nhằm thu về ngoại tệ phục vụ cho sự nghiệp phát triển kinh tế đất nước. Doanh số hoạt động TTQT tăng nhanh trong những năm qua. Hiệu quả hoạt động TTQT cũng tốt hơn, thể hiện ở số lượng hoạt động TTQT tăng nhanh và doanh thu do TTQT mang lại nhiều hơn. TTQT góp phần to lớn trong việc hỗ trợ các DN XNK VN thực hiện các thương vụ được nhanh chóng, thuận lợi, an toàn và hiệu quả. Đây là một thành công đáng ghi nhận của các NHTMVN trong việc tăng thu ngoại tệ về cho đất nước. Không chỉ tăng về doanh số mà hoạt động TTQT của NHTM còn được cải thiện rất nhiều về chất lượng, thể hiện qua kỹ năng xử lý các nghiệp vụ phức tạp liên quan tới các loại L/C dự phòng, L/C chuyển nhượng... Trình độ cán bộ làm công tác TTQT liên tục được nâng cao qua các chương trình đào tạo ngắn hạn và dài hạn ở trong nước và ở nước ngoài.

**Bảng 2.5: Doanh số Thanh toán quốc tế của 4 NHTM lớn nhất VN**

*(Đơn vị: Triệu USD)*

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
<b>NH ĐT &amp; PT</b>	2.785	3.400	3.800	4.200	4.659	5.030	5.420
<b>NH Công thương</b>	2.240	2.657	3.090	3.951	5.105	6.788	8.493
<b>NH Nông nghiệp</b>	1.928	2.026	2.929	4.850	5.857	6.131	6.502
<b>NH Ngoại thương</b>	9.389	10.216	12.268	16.382	20.958	21.500	23.400

*Nguồn: Báo cáo thường niên của các NHTM*



**Biểu đồ 2.5 – Doanh số TTQT của 4 NHTM lớn nhất VN**

- Về TTXK: Doanh số TTXK của các NHTM bao gồm doanh số thanh toán theo hình thức L/C, nhờ thu và chuyển tiền đến cho các tổ chức, dự án và định chế tài chính. Trong đó, phương thức chuyển tiền luôn chiếm tỷ trọng cao cả về doanh số lẫn số món. Việc chiết khấu chứng từ hàng xuất (tài trợ sau khi giao hàng) được thực hiện phần lớn cho các đối tượng khách hàng là DN vừa và nhỏ. Các mặt hàng XK chủ lực được thanh toán qua các NHTMVN là: dầu thô, gạo, thủy sản, giày dép, dệt may, cao su, chè...

- Về TTNK: Nhìn chung các mặt hàng NK chính được thanh toán qua các NHTM theo phương thức L/C, nhờ thu là những mặt hàng chủ đạo của Việt Nam, gồm xăng dầu, sắt thép và máy móc thiết bị...

### 2.2.3. Đánh giá hiệu quả hoạt động TTQT của NHTM thông qua một số chỉ tiêu

#### 2.2.3.1. Các chỉ tiêu định lượng

Bảng 2.6 Đánh giá hiệu quả hoạt động TTQT của NHTM qua một số chỉ tiêu

(Đơn vị : tỷ VND)

TÊN NH	CHỈ TIÊU	NĂM						
		2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Ngân hàng Ngoại thương	1. Tổng doanh thu (DT)	4.506	4.953	5.606	6.445	7.089	7.718	8.358
	2. DT TTQT	190	225	264	315	357	412	476
	3. CF TTQT	22	28	35	41	47	49	54
	4. LN TTQT	168	197	229	274	310	363	422
	5. LN TTQT/ DT TTQT	0,8842	0,8756	0,8674	0,8698	0,8683	0,8811	0,8866
	6. DT TTQT/Tổng DT	0,0422	0,0454	0,0471	0,0489	0,0504	0,0534	0,057
	7. CF TTQT/DT TTQT	0,1158	0,1244	0,1326	0,1302	0,1317	0,1189	0,1134
Ngân hàng Đầu tư và Phát triển	1. Tổng doanh thu (DT)	2.803	3.223	3.642	4.152	4.816	5.730	6.876
	2. DT TTQT	95	111	175	189	202	256	302
	3. CF TTQT	12	17	20	25	31	36	41
	4. LN TTQT	83	94	155	164	171	220	261
	5. LN TTQT/ DT TTQT	0,8737	0,8468	0,8857	0,8677	0,8465	0,8594	0,8642
	6. DT TTQT/Tổng DT	0,0339	0,0344	0,0481	0,0455	0,0419	0,0447	0,0439
	7. CF TTQT/DT TTQT	0,1263	0,1532	0,1143	0,1323	0,1535	0,1406	0,1358
Ngân hàng Công thương	1. Tổng doanh thu (DT)	2.015	2.276	2.641	3.090	3.646	4.047	4.492
	2. DT TTQT	87	101	137	148	169	175	198
	3. CF TTQT	18	20	23	29	33	35	39
	4. LN TTQT	69	81	114	119	136	140	159
	5. LN TTQT/ DT TTQT	0,7931	0,802	0,8321	0,8041	0,8047	0,8	0,803
	6. DT TTQT/Tổng DT	0,0432	0,0444	0,0519	0,0479	0,0464	0,0432	0,0441
	7. CF TTQT/DT TTQT	0,2069	0,198	0,1679	0,1959	0,1953	0,2	0,197
Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn	1. Tổng doanh thu (DT)	4.501	5.062	6.970	8.679	9.527	10.302	11.759
	2. DT TTQT	121	149	187	209	245	297	312
	3. CF TTQT	20	25	27	30	34	40	47
	4. LN TTQT	101	124	160	179	211	257	265
	5. LN TTQT/ DT TTQT	0,8347	0,8322	0,8556	0,8565	0,8612	0,8653	0,8494
	6. DT TTQT/Tổng DT	0,0269	0,0294	0,0268	0,0241	0,0257	0,0288	0,0265
	7. CF TTQT/DT TTQT	0,1653	0,1678	0,1444	0,1435	0,1388	0,1347	0,1506

(Số liệu do tác giả tự tính dựa trên các báo cáo của các NHTM qua các năm)

Qua bảng phân tích trên, ta có thể dễ dàng nhận thấy rằng:

- Doanh thu TTQT, chi phí TTQT và lợi nhuận TTQT của các NHTM có chiều hướng gia tăng qua các năm. Tuy nhiên, tốc độ tăng của doanh thu TTQT luôn cao hơn tốc độ tăng của chi phí cho hoạt động TTQT, do vậy lợi nhuận TTQT luôn có chiều hướng tăng lên. Chi phí cho hoạt động TTQT là một trong những nhân tố làm ảnh hưởng đến lợi nhuận TTQT, chi phí TTQT tăng thì lợi nhuận sẽ giảm và ngược lại. Do đó, để tăng lợi nhuận TTQT thì

các NHTM cần phải có biện pháp cắt giảm và sử dụng chi phí cho hoạt động TTQT một cách tối ưu nhất.

- Tỷ trọng giữa lợi nhuận TTQT và doanh thu TTQT cũng có chiều hướng gia tăng qua các năm, điều này chứng tỏ rằng hoạt động TTQT của các NHTM đã từng bước phát triển và mang lại hiệu quả tốt hơn.

- Tỷ trọng giữa doanh thu do hoạt động TTQT mang lại trên tổng doanh thu của các NHTM tuy không cao, song nó cũng đóng góp một phần không nhỏ vào tổng doanh thu của các NHTM. Có thể nhận thấy rằng, doanh thu do hoạt động TTQT của các NHTMVN chưa cao, nguyên nhân là vì các NHTMVN vẫn chưa có một chiến lược lâu dài và cụ thể để phát triển hoạt động TTQT; trình độ công nghệ và trình độ cán bộ phục vụ cho hoạt động TTQT chưa đáp ứng được nhu cầu phát triển của hoạt động TTQT; và hơn thế nữa là các NHTM chưa có được chính sách khách hàng linh hoạt, mềm dẻo để nhằm thu hút khách hàng đến với ngân hàng. Đầu tư cho phát triển hoạt động TTQT của các NHTMVN có thể coi là hết sức mới mẻ (trừ NHNTVN) do đó đòi hỏi cần phải có thời gian mới phát huy được hiệu quả.

#### **2.2.3.2. Các chỉ tiêu định tính**

##### ***(1) Hoạt động TTQT góp phần tăng cường và củng cố nguồn vốn ngoại tệ cho ngân hàng***

Sự phát triển nghiệp vụ NH quốc tế của các NHTMVN những năm qua gắn với sự tăng trưởng các sản phẩm, dịch vụ liên quan đến ngoại tệ như vay và cho vay trên thị trường tiền tệ, thị trường vốn trong và ngoài nước, đầu tư tiền gửi, kinh doanh ngoại tệ, thanh toán thẻ, séc, chi trả kiều hối... các nghiệp vụ này góp phần tạo ra sự thay đổi cả về chiều rộng và chiều sâu trong quan hệ với khách hàng trong nước và quốc tế.

Do các NHTMVN có những chính sách khuyến khích khách hàng khi thu được giá trị kim ngạch XK của lô hàng sẽ kết hối tại NH theo quyết định số 180/QĐ-TTg ngày 30/8/1999 của Thủ tướng Chính phủ, số còn lại khách hàng cũng sẽ gửi không kỳ hạn hoặc có kỳ hạn tại NH làm cho nguồn vốn



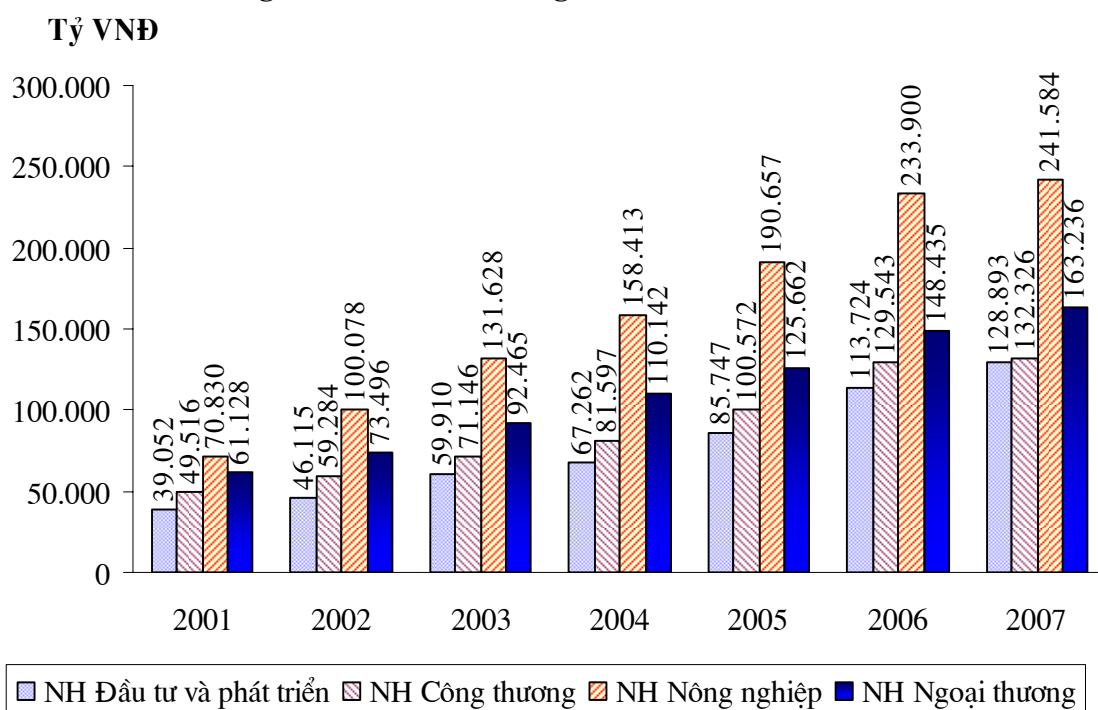
huy động tại NH tăng lên. Lý do một phần do tỷ lệ kết hối, phần khác là do kim ngạch XK của một số mặt hàng chủ lực như dầu thô, thủy sản, gạo tăng mạnh trong thời gian qua cũng làm cho nguồn vốn của NH tăng lên.

Bảng 2.7: **Tăng trưởng nguồn vốn của 4 NHTM lớn nhất VN**

(Đơn vị: Tỷ VNĐ)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
<b>NH ĐT &amp; PT</b>	39.052	46.115	59.910	67.262	85.747	113.724	128.893
<b>NH Công thương</b>	49.516	59.284	71.146	81.597	100.572	129.543	132.326
<b>NH Nông nghiệp</b>	70.830	100.078	131.628	158.413	190.657	233.900	241.584
<b>NH Ngoại thương</b>	61.128	73.496	92.465	110.142	125.662	148.435	163.236

Nguồn: Báo cáo thường niên của các NHTM



**Biểu đồ 2.7 – Tăng trưởng nguồn vốn của 4 NHTM lớn nhất VN**

**(2) Hoạt động TTQT góp phần thúc đẩy nghiệp vụ kinh doanh ngoại tệ của ngân hàng phát triển**

Hoạt động kinh doanh ngoại tệ cũng đánh dấu những nỗ lực của các NHTM VN trong việc đáp ứng nhu cầu ngoại tệ cho các DN XNK VN. Các NHTM VN đã thực hiện giao dịch với nhiều loại ngoại tệ khác nhau như: USD, EUR, JPY, GBP, AUD... Hoạt động mua bán ngoại tệ được quản lý tập trung tại Hội sở chính, theo đó các giao dịch bán buôn ngoại tệ trên liên NH



chỉ được thực hiện tại Hội sở chính. Hoạt động kinh doanh ngoại tệ tại Hội sở chính đã từng bước được chuyên nghiệp hoá với việc áp dụng hệ thống công nghệ phần mềm có tính năng xử lý trực tuyến và theo đó các giao dịch được tự động cập nhật từ chương trình giao dịch Reuters Dealing vào chương trình quản lý, kiểm soát hạn mức trên máy, phê duyệt trên máy và chuyển tự động, trực tuyến tới bộ phận BO. Hoạt động mua bán ngoại tệ bán lẻ phục vụ DN, tổ chức xã hội, cá nhân được thực hiện tại tất cả các chi nhánh trên phạm vi toàn quốc nhằm phục vụ tốt nhất nhu cầu của khách hàng với nhiều sản phẩm dịch vụ đa dạng như giao ngay, kỳ hạn, hoán đổi, quyền chọn. Thông qua việc quản lý các nguồn ngoại tệ thanh toán, đáp ứng nhu cầu của các chi nhánh, quản lý và đầu tư nguồn ngoại tệ nhàn rỗi. Doanh số kinh doanh ngoại tệ hàng năm đều tăng, đảm bảo góp phần cân đối nguồn cho toàn hệ thống và nâng cao tỷ trọng thu nhập của NH. Bên cạnh đó, các NHTM cũng đẩy mạnh hoạt động đầu tư trên thị trường tiền tệ và thị trường vốn, đẩy mạnh triển khai các nghiệp vụ phái sinh như quyền chọn tiền tệ (currency option), quyền chọn lãi suất (Interest rate option), hoán đổi lãi suất (Interest rate swap) quản lý tài sản (asset management)... để giúp khách hàng linh hoạt trong hoạt động quản lý rủi ro tỷ giá, lãi suất, đồng thời có những lựa chọn đem lại hiệu quả tối đa.

Trong giai đoạn 2001-2007, hoạt động kinh doanh ngoại tệ của các NHTM Việt Nam có nhiều thuận lợi, đó là do kim ngạch XNK của Việt Nam tăng mạnh, nguồn kiều hối dồi dào và tỷ giá USD/VND khá ổn định. Do bám sát diễn biến về lãi suất trên thị trường quốc tế và trong nước, các NHTM Việt Nam đã kịp thời điều chỉnh lãi suất huy động USD và chú trọng phát triển các sản phẩm mới như SWAP lãi suất (IRS) với nước ngoài, sản phẩm quyền chọn ngoại tệ – VND, hợp đồng lãi suất kỳ hạn (FRA). Việc tham gia vào các hợp đồng phái sinh lãi suất với các đối tác nước ngoài và các hợp đồng phái sinh ngoại hối đã mang lại cho các NHTM Việt Nam thêm nhiều phương thức phòng ngừa rủi ro và đáp ứng kịp thời nhu cầu về ngoại tệ của khách hàng. Doanh thu do hoạt

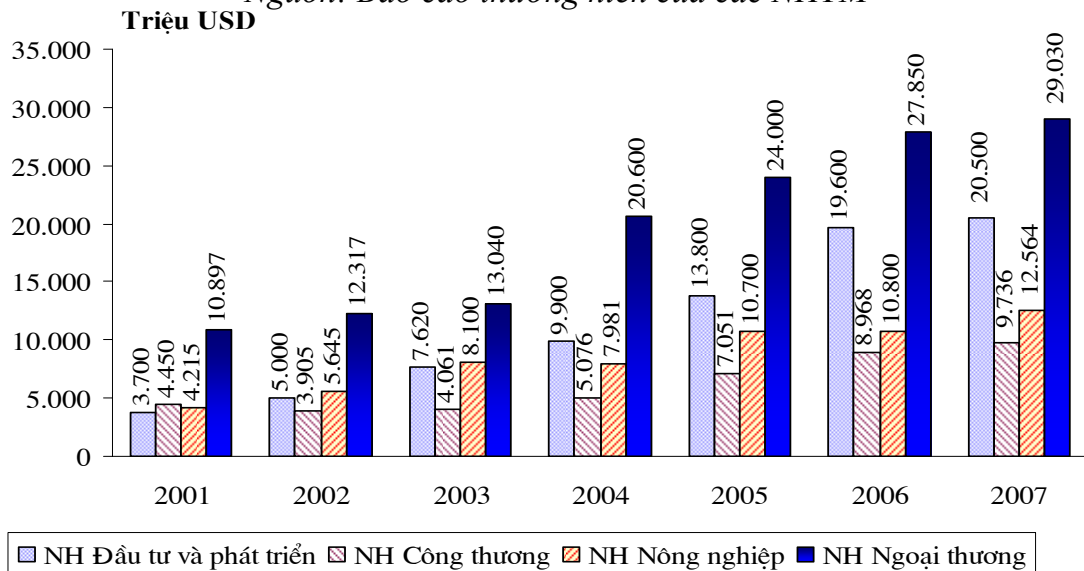
động kinh doanh ngoại tệ mang lại đã góp phần làm tăng tổng doanh thu chung của NHTM.

Bảng 2.8: **Doanh số Kinh doanh ngoại tệ của 4 NHTM lớn nhất VN**

(Đơn vị: Triệu USD)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
<b>NH ĐT &amp; PT</b>	3.700	5.000	7.620	9.900	13.800	19.600	20.500
<b>NH Công thương</b>	4.450	3.905	4.061	5.076	7.051	8.968	9.736
<b>NH Nông nghiệp</b>	4.215	5.645	8.100	7.981	10.700	10.800	12.564
<b>NH Ngoại thương</b>	10.897	12.317	13.040	20.600	24.000	27.850	29.030

Nguồn: Báo cáo thường niên của các NHTM



**Biểu đồ 2.8 – Doanh số kinh doanh ngoại tệ của 4 NHTM lớn nhất VN**

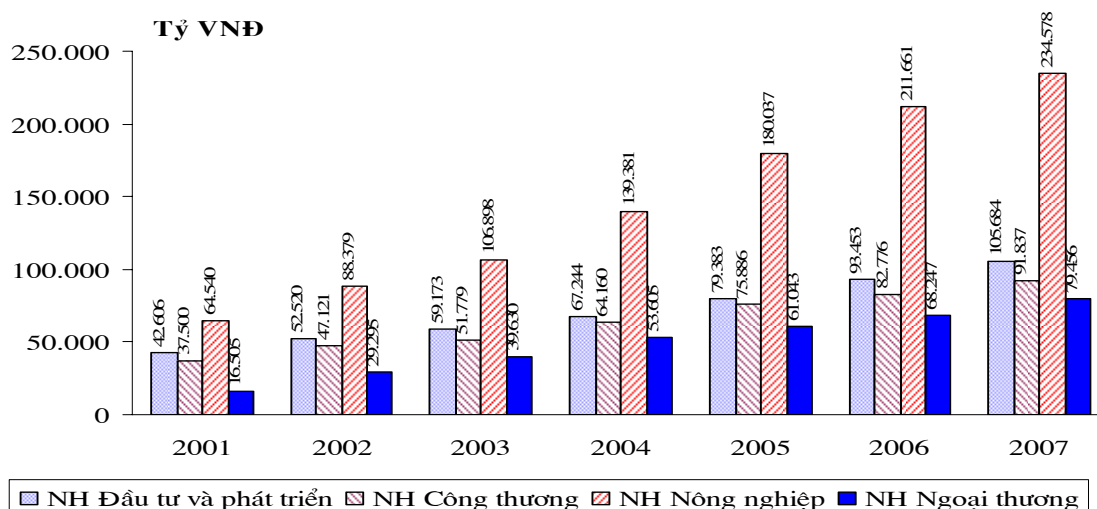
**(3) Hoạt động TTQT góp phần thúc đẩy hoạt động tín dụng XNK của ngân hàng phát triển**

Bảng 2.9: **Dư nợ cho vay của 4 NHTM lớn nhất VN**

(Đơn vị: Tỷ VNĐ)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
<b>NH ĐT &amp; PT</b>	42.606	52.520	59.173	67.244	79.383	93.453	105.684
<b>NH Công thương</b>	37.500	47.121	51.779	64.160	75.886	82.776	91.837
<b>NH Nông nghiệp</b>	64.540	88.379	106.898	139.381	180.037	211.661	234.578
<b>NH Ngoại thương</b>	16.505	29.295	39.630	53.605	61.043	68.247	79.456

Nguồn: Báo cáo thường niên của các NHTM



**Biểu đồ 2.9 – Dư nợ cho vay của 4 NHTM lớn nhất VN**

Hoạt động tín dụng XNK chiếm một thị phần quan trọng trong tổng dư nợ cho vay khách hàng của các NHTMVN. Nhận thức được tầm quan trọng của hoạt động XNK hàng hoá đối với sự nghiệp CNH, HĐH đất nước, thúc đẩy phát triển KT, các NHTMVN đã không ngừng hoàn thiện các mặt công tác nhằm đảm bảo các yêu cầu đặt ra cho một NHTM với hoạt động XNK. Định hướng của các NHTMVN thời gian qua và trong những năm tới là tạo điều kiện cho các đơn vị NK các thiết bị vật tư hàng hoá để trang bị cơ sở vật chất kỹ thuật hiện đại nhằm đẩy mạnh sản xuất hàng tiêu dùng trong nước đạt chất lượng cao và hàng hoá XK đạt tiêu chuẩn quốc tế. Về XK, bên cạnh việc phục vụ các ngành dầu khí và lương thực, các NHTMVN chuyển trọng tâm khuyến khích tăng nhanh tỷ trọng hàng XK của các ngành công nghiệp nhẹ, công nghiệp chế biến nhằm khai thác tốt nhất tài nguyên thiên nhiên cũng như tiềm năng lao động của đất nước.

Hoạt động tín dụng XNK của NHTM được coi là hoạt động mang lại phần lợi nhuận lớn cho NH, nhưng đây cũng là lĩnh vực có nhiều rủi ro chi phối sự thành công hay thất bại của NH. Chính vì vậy, các NHTM đã coi vấn đề tín dụng XNK là một nhiệm vụ trung tâm, nan giải được đặt lên hàng đầu. Với phương châm “đi vay để cho vay”, các NHTMVN đã tạo cho mình một nền tảng vững chắc, đó là nguồn vốn phong phú dồi dào. Các NHTM đã chủ động tìm kiếm bạn hàng, chủ động đối với các khoản cho vay của mình và

hạn chế bớt những rủi ro của hoạt động này. Đối với hoạt động cho vay XK, các NHTM đã có nhiều cải tiến và mở rộng hình thức cho vay như chiết khấu hối phiếu, chiết khấu bộ chứng từ trong phương thức tín dụng chứng từ, tín dụng cho vay có vật tư làm đảm bảo, tín dụng thuê mua, cho vay để mở rộng sản xuất kinh doanh hàng XK... Đối với hoạt động cho vay NK, các NHTM chủ yếu thực hiện dưới hai hình thức là cho vay mở L/C và cho vay theo phương thức chuyên tiền.

Hoạt động tín dụng XNK của các NHTMVN đã góp phần to lớn trong việc hỗ trợ các DN XNK của Việt nam XNK hàng hoá được nhanh chóng, thuận lợi, an toàn và đúng thời hạn. Hoạt động tín dụng XNK của NH cũng góp phần làm tăng doanh số cho vay chung của NH.

***(4) Hoạt động TTQT góp phần thúc đẩy các nghiệp vụ NH khác cùng phát triển***

Hoạt động TTQT đã góp phần phát triển và đa dạng hoá các nghiệp vụ kinh doanh của NHTMVN. Hoạt động TTQT và mức phí do hoạt động TTQT mang lại đã góp phần tạo ra một nguồn thu lợi không nhỏ đối với các NHTM VN. Thông qua hoạt động TTQT, uy tín của các NHTM cũng dần được nâng cao trên thị trường tài chính, tiền tệ quốc tế. Với mục tiêu không chỉ là NH mạnh tại thị trường trong nước gồm những dịch vụ NH truyền thống đa dạng hoá nguồn thu nhập từ phí và hạn chế rủi ro, các NHTMVN đã mở rộng nhiều dịch vụ NH quốc tế theo cả chiều rộng và chiều sâu. Cùng với đó là quá trình cơ cấu lại hệ thống NHTM có nhiều tiến triển khả quan. Các NHTM đang tích cực phát triển đa dạng các loại hình dịch vụ và đổi mới công nghệ. Các NHTM đã đưa vào triển khai và mở rộng Dự án HĐH NH và hệ thống thanh toán do NH thế giới cấp tín dụng ưu đãi, theo đó các NH này được trang bị một hệ thống giao dịch điện tử tích hợp, tập trung hoá dữ liệu và trực tuyến. Trong hoạt động TTQT của NHTM các lĩnh vực có liên quan và phụ trợ có thể kể đến là sự phát triển của công nghệ thông tin và tin học. Hai ứng dụng chính của công nghệ thông tin và tin học trong hoạt động TTQT của NHTM

được thể hiện thông qua hệ thống thanh toán được máy tính hoá CHIPS (the Clearing House Interbank Payment System) và SWIFT (the Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications). Chính sự phát triển của các hệ thống trên đã giúp cho các giao dịch TTQT của NHTM tăng lên cả về mặt chất và mặt lượng. Dựa trên nền tảng công nghệ hiện đại, các NHTMVN đã xây dựng và phát triển nhiều sản phẩm dịch vụ cùng với các tiện ích gia tăng, nhằm một mặt phục vụ khách hàng, đáp ứng yêu cầu ngày càng cao của thị trường, mặt khác mở rộng và tăng cường chất lượng công tác quản trị kinh doanh trong nội bộ NH.

Hiện nay, các NHTM đang từng bước xây dựng và hoàn thiện các quy chế về mở và sử dụng tài khoản, về hạn mức giao dịch và các quy chế thanh toán liên quan... để chuẩn hoá quy trình cũng như nâng cao chất lượng dịch vụ và khả năng phục vụ. Sự thông suốt của hệ thống SWIFT, việc tập trung quản lý tài khoản, chuyển tiền đi đến tập trung, chương trình chuyển nhận điện tự động... đã giúp cho việc thực hiện các nghiệp vụ TTQT của NH được thuận tiện, nhanh chóng, đáp ứng được nhu cầu giao dịch của khách hàng. Hiện tại, phần lớn các điện giao dịch của các NHTMVN được thực hiện thông qua mạng SWIFT (khoảng 90%), đã đáp ứng được các nghiệp vụ khác nhau như: thanh toán XNK, chuyển tiền cho công ty, cá nhân, chuyển tiền cho các TCTD, nhờ thu, giao dịch ngoại hối, thanh toán séc, tra soát, chuyển tải thông tin tới các NH và khách hàng. Chất lượng giao dịch qua mạng SWIFT của các NHTMVN đạt độ chính xác cao, nhanh chóng, an toàn hiệu quả cho cả NH và khách hàng. Do thanh toán qua mạng SWIFT nên việc đối chiếu với nước ngoài được thực hiện ngay trên máy, đảm bảo nhanh, chính xác, giúp cho việc tra soát được kịp thời, giảm bớt treo trễ. Với kinh nghiệm trong lĩnh vực TTQT, các NHTMVN đã được khách hàng tin cậy xuất trình L/C qua NH để kiểm tra và thanh toán.

- *Doanh số thanh toán séc du lịch quốc tế* hàng năm đều có sự tăng trưởng rõ rệt. Nghiệp vụ bán séc trắng, thu đổi séc và hoàn tiền séc mất nhanh chóng, chính xác cho khách hàng, thời gian giao dịch séc được rút ngắn.

- *Dịch vụ thẻ quốc tế* phát triển với một tốc độ nhanh chóng thu hút hàng triệu khách hàng sử dụng. Số lượng thẻ quốc tế phát hành cũng như doanh số chi tiêu của thẻ thời gian qua ở các NHTMVN đạt mức tăng trưởng hết sức khả quan và mức phí ròng thu được từ hoạt động kinh doanh thẻ cũng không ngừng tăng lên, trong đó nổi bật là sự phát triển của các loại thẻ Amex, Visa, Master, JCB,... Về sản phẩm thẻ, trên cơ sở nền tảng công nghệ của Dự án hiện đại hoá, công tác phát triển sản phẩm thẻ của các NHTMVN không ngừng phát triển các tiện ích gia tăng dựa trên dịch vụ thẻ ATM, Connect-24... Sản phẩm thẻ của các NHTMVN thời gian qua đã bước đầu đáp ứng được nhu cầu của các đối tượng khách hàng khác nhau.

- *Thanh toán phi mậu dịch*: Một trong những nhân tố quan trọng để các khách hàng tín nhiệm và thực hiện các giao dịch chuyển tiền qua các NHTM, đó là độ an toàn, chính xác, mức phí hấp dẫn trong nghiệp vụ chuyển tiền qua mạng SWIFT. Hoạt động chuyển tiền phi mậu dịch được thực hiện thông qua mạng SWIFT với tỷ lệ hơn 90% điện SWIFT thanh toán chuyển thẳng, không sai sót và doanh số liên tục tăng qua các năm. Với ưu thế mạng lưới các chi nhánh và phòng giao dịch rộng khắp, các NHTMVN đã thực hiện chi trả kiều hối nhanh chóng và tức thời với mức phí hấp dẫn mà vẫn đảm bảo an toàn. Nhờ việc duy trì được dịch vụ tiết kiệm ngoại tệ khá ưu đãi và hấp dẫn nên các NHTM đã thu hút được lượng tiền chuyển từ nước ngoài sang gửi sổ tiết kiệm khá lớn. Lượng tiền ngoại tệ này cũng góp phần không nhỏ trong việc làm tăng nguồn vốn ngoại tệ cho NH.

- *Hoạt động bảo lãnh nước ngoài của các NHTMVN* có sự tăng trưởng về cả doanh số hoạt động và phí thu từ hoạt động bảo lãnh. Các loại hình bảo lãnh có sự phát triển đa dạng như: bảo lãnh dự thầu, bảo lãnh thanh toán, bảo lãnh thực hiện hợp đồng, bảo lãnh hoàn tiền ứng trước, bảo lãnh trên cơ sở



bảo lãnh đối ứng, xác nhận L/C, L/C trả chậm... Doanh số phát hành bảo lãnh đối ứng nước ngoài chủ yếu là bảo lãnh trên cơ sở bảo lãnh đối ứng của NH nước ngoài. Nhìn chung, các NHTM chỉ chấp nhận bảo lãnh đối ứng của các NH nước ngoài có uy tín hoặc yêu cầu ký quỹ tiền gửi tại NH. Hoạt động bảo lãnh của các NH luôn duy trì được mức độ an toàn, không để xảy ra rủi ro mất mát vốn. Mở rộng hoạt động bảo lãnh đã giúp NH chuyển mạnh hoạt động theo hướng phát triển dịch vụ, tăng tỷ trọng thu dịch vụ trong tổng nguồn thu.

***(5) Hiệu quả hoạt động TTQT được đánh giá thông qua việc đẩy mạnh quản lý rủi ro***

Hoạt động quản lý rủi ro TTQT của các NHTMVN đã có những bước khởi sắc và cải tiến đáng kể mặc dù chưa thực sự hoàn thiện theo thông lệ quốc tế. Về cơ bản, các NHTMVN đã chủ động nhận biết và kiểm soát được rủi ro, không để xảy ra các sự cố rủi ro lớn trong phạm vi toàn hệ thống. Các NHTM đã đạt được những thành quả đáng chú ý trong quản lý rủi ro hoạt động TTQT.

Hoạt động TTQT của các NHTMVN được thực hiện theo nguyên tắc có phân cấp, uỷ quyền cho từng hoạt động nghiệp vụ, từng đơn vị kinh doanh và từng cấp quản lý. Vì vậy, trách nhiệm, quyền hạn trong quản lý hoạt động TTQT là khá rõ ràng và đầy đủ. Tính tuân thủ trong quá trình hoạt động TTQT trên phạm vi toàn hệ thống của NHTM được thực hiện khá tốt. Các chỉ đạo điều hành từ Hội sở chính đến các chi nhánh, đến các phòng, ban kinh doanh cũng như các hướng dẫn nghiệp vụ TTQT được tuân thủ nghiêm ngặt. Hệ thống quản lý thông tin tập trung hiện đại, một công cụ quan trọng cho quá trình quản lý hoạt động TTQT, quản lý rủi ro đã được triển khai và đang phát huy hiệu quả tích cực.

Đối với công tác quản lý rủi ro hoạt động TTQT, các NHTMVN đã ban hành và thực hiện các chính sách định hướng hoạt động TTQT, chính sách quản lý rủi ro hoạt động TTQT cho từng thời kỳ; các quy trình, quy định và các công văn chỉ đạo điều hành cụ thể về hoạt động TTQT phù hợp với thực

tiền từng giai đoạn; phân cấp uỷ quyền phê duyệt cho tập thể, cá nhân có tham gia quy trình hoạt động TTQT; xây dựng các chỉ tiêu TTQT, thực hiện kiểm tra định kỳ hoặc đột xuất các hoạt động TTQT.

Đối với công tác quản lý rủi ro thị trường, các NHTM đã thực hiện nghiêm các quy định của NHNN như Quy định trong quản lý ngoại hối, thực hiện các chỉ tiêu quản lý theo Quyết định 467/QĐ-NHNN, ban hành và thực hiện chính sách quản lý rủi ro thị trường, áp dụng các công cụ để quản lý rủi ro lãi suất, rủi ro tỷ giá theo phương pháp truyền thống: Phân tích khe hở nhạy cảm lãi suất, duy trì cơ cấu tài sản hợp lý, quản lý trạng thái ngoại hối theo quy định của NHNN, thực hiện các sản phẩm phái sinh ngoại tệ để phòng ngừa rủi ro, theo sát thông tin hướng dẫn thị trường. đặc biệt công cụ đo lường và quản lý giá trị rủi ro ngoại hối (VaR ngoại hối) đã được xây dựng và đưa vào áp dụng. Công tác quản lý rủi ro hoạt động TTQT cũng đang trong quá trình dần hoàn thiện và hoạt động theo chuẩn mực. Cơ sở vật chất được tăng cường trong toàn hệ thống, đáp ứng đầy đủ yêu cầu kinh doanh, hệ thống dự phòng được chuẩn bị đảm bảo an toàn trong hoạt động, mô hình tổ chức đang được nghiên cứu triển khai theo hướng quản lý rủi ro tập trung, hệ thống kiểm toán được hình thành và đi vào hoạt động, hoạt động kiểm tra nội bộ một mặt được tăng cường, mặt khác đang được xem xét chuyển đổi mô hình để nâng cao hiệu quả kiểm tra, giám sát; Công tác khách hàng đã được quán triệt sâu sắc và đã có những bước tiến đáng kể. Nhiều NH đã chủ động tìm đến khách hàng và có những giải pháp hữu hiệu, linh hoạt đáp ứng yêu cầu của khách hàng.

***(6) Hoạt động TTQT góp phần thúc đẩy quan hệ kinh tế đối ngoại phát triển và nâng cao uy tín của NHTM trên trường quốc tế***

Hoạt động TTQT của các NHTM Việt Nam trong những năm qua đã có những phát triển đáng kể cả về chiều rộng lẫn chiều sâu, kết quả này đã góp phần thúc đẩy quan hệ kinh tế đối ngoại của Việt Nam phát triển theo. Các NHTM Việt Nam đã tăng cường thiết lập, duy trì và phát triển quan hệ với các tổ



chức tài chính và các NH trên thế giới theo phương châm thiết thực và hiệu quả, trên cơ sở tôn trọng lẫn nhau và hai bên cùng có lợi, đem lại những kết quả to lớn, quan hệ hợp tác được mở rộng, lĩnh vực hợp tác phong phú, sản phẩm, dịch vụ được đa dạng hoá; doanh thu và lợi nhuận tăng lên và nhất là uy tín của các NHTMVN ngày càng được nâng cao, tạo tiền đề cho tiến trình hội nhập của NH.

Đến nay, các NHTMVN đã có quan hệ đại lý với hàng trăm NH và chi nhánh NH nước ngoài (NHNT có quan hệ NH đại lý với hơn 1.200 NH nước ngoài tại 85 quốc gia và vùng lãnh thổ trên thế giới, trong đó NHNT luôn đặt quan hệ đại lý với các NH hàng đầu tại từng quốc gia và vùng lãnh thổ đó, NHNT trở thành NHVN có mạng lưới NH đại lý lớn nhất, rộng nhất. Cùng với ưu thế là thành viên SWIFT lớn nhất tại VN với 90% giao dịch đi đến với nước ngoài được thanh toán qua mạng SWIFT (Trung bình khoảng 800.000 bức điện đi đến trong một năm), NHNT được coi là trung tâm thanh toán ngoại tệ của các NH tại Việt Nam; NHĐT có quan hệ NH đại lý với hơn 800 NH nước ngoài; NHNN có quan hệ NH đại lý với gần 1.000 NH nước ngoài; NHCT có quan hệ NH đại lý với hơn 900 NH nước ngoài). Hoạt động đại lý khá đa dạng từ quan hệ tiền gửi tới thanh toán, tín dụng, bảo lãnh, đào tạo. Mạng lưới NH đại lý rộng khắp với giá dịch vụ khá rẻ so với các NH nước ngoài tại Việt Nam, các NHTMVN đã thu hút được sự chú ý và lựa chọn của khách hàng. Một số NH khuyến khích khách hàng thanh toán qua NH mình với tỷ lệ ký quỹ thấp hoặc giảm phí thanh toán, tư vấn cho khách hàng ngay từ khi ký kết hợp đồng. Các NHTMVN có nguồn ngoại tệ dồi dào, tạo điều kiện cho vay hoặc bán ngoại tệ cho DN để thanh toán L/C NK. Doanh số TTQT, kinh doanh tiền tệ, bảo lãnh trong những năm gần đây luôn đạt mức độ tăng trưởng cao. Trên cơ sở quan hệ đại lý đã được thiết lập, các NHTMVN đã đẩy mạnh quan hệ hợp tác có chiều sâu với các NH nước ngoài cũng như các chi nhánh NH nước ngoài đang hoạt động tại Việt Nam trong nhiều lĩnh vực như tiền gửi, TTQT, tài trợ XNK, kinh doanh tiền tệ, đồng tài

trợ, bảo lãnh, nhờ thu tiền mặt, thanh toán séc, hỗ trợ về đào tạo, trao đổi thông tin.

Bên cạnh việc tăng cường quan hệ hợp tác với các NH đại lý, các NHTMVN cũng đã tích cực trong mối quan hệ là thành viên của các tổ chức, hiệp hội NH trên thế giới như Hiệp hội NH Châu Á (ABA), ASEAN... Qua đó góp phần nâng cao uy tín, vị thế của các NHTMVN trên thương trường quốc tế. Với mạng lưới các NH đại lý rộng khắp trên thế giới nhằm đảm bảo giao dịch thuận tiện và giảm thiểu rủi ro, các NHTMVN đã từng bước chứng tỏ được thế mạnh và khả năng của mình. Ngoài những khu vực thị trường trọng điểm như Châu Á, Châu Âu, các NHTMVN còn hướng tới những thị trường tiềm năng như Châu Mỹ, Châu Phi và Trung Đông nhằm phục vụ kịp thời yêu cầu của khách hàng. Với mục tiêu phấn đấu trở thành tập đoàn tài chính tín dụng mạnh, ngang tầm các NH tiên tiến trong khu vực, các NHTMVN đã xác định rõ vai trò của công tác phát triển mạng lưới nhằm xây dựng một kênh phân phối hiệu quả các dịch vụ của NH tới khách hàng. Các NH đã thực hiện đồng bộ, toàn diện và triệt để công tác sắp xếp, củng cố lại mạng lưới hoạt động trong phạm vi toàn hệ thống. Việc mở rộng và phát triển mạng lưới kinh doanh của hệ thống các NHTM nhằm cung cấp dịch vụ tài chính NH bán buôn, bán lẻ toàn diện, trọn gói, thực hiện phương châm đưa khách hàng đến với NH, đảm bảo tăng trưởng quy mô hoạt động gắn với nâng cao hiệu quả, an toàn trong hoạt động kinh doanh, khẳng định thương hiệu và quyết tâm của các NHTMVN trước thềm hội nhập.

#### **2.2.4. Đánh giá thực trạng hiệu quả hoạt động TTQT của NHTMVN**

##### **2.2.4.1. Mặt tích cực**

Trong thời gian qua, hoạt động TTQT của các NHTMVN đã có những nỗ lực vượt bậc với những thành công rất đáng khích lệ và qua đó góp phần tích cực vào sự nghiệp xây dựng và phát triển kinh tế đất nước. Những thành tựu nổi bật là:

(1) Hoạt động TTQT của NHTM đã góp phần không nhỏ trong việc đẩy nhanh tốc độ chu chuyển của hàng hoá và tiền tệ.

(2) Hoạt động TTQT của các NHTM đã đáp ứng nhu cầu tín dụng của nền kinh tế, đáp ứng nhiều hình thức vay vốn nước ngoài như: vay thương mại, vay hợp vốn, vay theo các hiệp định khung về tài trợ XNK...

(3) Hoạt động TTQT của các NHTM góp phần thúc đẩy hoạt động kinh doanh XNK của đất nước, duy trì được mức tăng kim ngạch XNK cao và liên tục tăng trong thời gian qua và tạo điều kiện cho các DN VN dần tiếp cận được với nền kinh tế thế giới, nâng cao khả năng cạnh tranh và uy tín của DN trong điều kiện hội nhập quốc tế, đúc rút được những bài học quý báu trong quan hệ làm ăn với các đối tác nước ngoài.

(4) Hoạt động TTQT của các NHTMVN luôn đảm bảo kinh doanh có lãi, an toàn hệ thống, tuân thủ pháp luật và thực hiện đầy đủ nghĩa vụ đối với ngân sách NN. Các chỉ tiêu cơ bản của NHTMVN về tổng tài sản, tổng vốn huy động và dư nợ tín dụng đều đạt mức tăng trưởng bình quân cao, đảm bảo an toàn, ít rủi ro.

(5) Hoạt động TTQT của các NHTMVN được triển khai trên nền tảng công nghệ mới, theo chương trình hiện đại hoá ngân hàng và hệ thống thanh toán điện tử xử lý tự động và tập trung, chương trình chuyển, nhận điện tự động trong toàn hệ thống... phù hợp với thông lệ quốc tế.

(6) Hoạt động TTQT đã góp phần đưa các NHTMVN từng bước hội nhập với cộng đồng ngân hàng – tài chính khu vực và quốc tế. Nhằm tăng cường mở rộng quan hệ hợp tác quốc tế, các NHTMVN đã không ngừng phấn đấu nâng cao chất lượng dịch vụ, phát triển công nghệ đáp ứng nhu cầu công việc và thông lệ quốc tế. Các NHTMVN đã từng bước xây dựng và mở rộng quan hệ hợp tác với các ngân hàng, tổ chức tài chính – ngân hàng quốc tế theo phương châm có bề rộng, chiều sâu, thiết thực và hiệu quả, trên cơ sở tôn trọng lẫn nhau và hai bên cùng có lợi. Bên cạnh đó, các NHTMVN còn đổi mới tổ chức mạng lưới, kế hoạch chiến lược và phát triển nguồn nhân lực, đa dạng hoá sản

phẩm dịch vụ nhằm đáp ứng tốt hơn nữa nhu cầu của khách hàng. Các NHTMVN luôn xác định con người là một trong những nhân tố quyết định sự thành bại trong hoạt động của mình nên đã tập trung phát triển nguồn nhân lực của mình cả về số lượng và chất lượng. Các NHTM đặc biệt chú trọng đến công tác đào tạo và đào tạo lại để nâng cao trình độ nghiệp vụ, quản lý của đội ngũ cán bộ đáp ứng yêu cầu của giai đoạn mới. Đồng thời có chính sách thu hút tài năng, quy hoạch và phát triển nguồn nhân lực, vững bước tiến vào thiên niên kỷ mới và hội nhập quốc tế.

#### **2.2.4.2 . Mặt hạn chế**

Bên cạnh những kết quả đã đạt được trong quá trình hoạt động TTQT của NHTM vẫn còn những mặt hạn chế như:

##### ***(1) Sự vận dụng luật pháp quốc tế và quốc gia trong hoạt động TTQT [5,13]***

Nền kinh tế của nước ta đang trong quá trình chuyển đổi cùng với sự sửa đổi hình thành, hoàn thiện luật pháp nói chung và pháp luật NH nói riêng. Môi trường pháp lý chưa đồng bộ, chưa thích hợp với các quy định và chuẩn mực quốc tế, đáng chú ý là các quy định của Luật các TCTD vẫn còn nhiều bất cập, cần sớm bổ sung, sửa đổi. Hơn nữa kinh nghiệm về TTQT qua NH trong điều kiện nền kinh tế thị trường, gần với thông lệ quốc tế đối với nước ta còn quá mới mẻ và phức tạp cần có thời gian để thực hiện, kiểm nghiệm để phát triển hoàn thiện dần. Hệ thống pháp luật cần tiếp tục được sửa đổi, bổ sung, quy trình làm luật cần được cải tiến, hàng loạt luật và pháp lệnh mới cần được ban hành nhằm tạo cơ sở pháp lý cho hoạt động quản lý NN và vận hành nền kinh tế thị trường định hướng XHCN, đáp ứng nhu cầu hội nhập quốc tế. Cơ sở pháp lý hiện hành còn những bất cập, hạn chế đến hoạt động TTQT. Cho đến nay, Việt nam chưa có Luật hay quy định dưới luật riêng cho hoạt động TTQT. Hiện nay, các bên tham gia TTQT đều sử dụng UCP 500 làm cơ sở để quy định trách nhiệm và quyền hạn của các bên tham gia. Các quy định cho hoạt động TTQT của VN nằm rải rác ở các văn bản như: Bộ Luật dân sự năm 1995, Luật Thương mại năm 1997, Luật các TCTD năm 1997, Nghị định

của Chính phủ số 64/2001/NĐ-CP ngày 20/9/2001 về hoạt động thanh toán qua các tổ chức cung ứng dịch vụ thanh toán, Nghị định của Chính phủ số 63/1998/NĐ-CP ngày 17/8/1998 về quản lý ngoại hối...

Bên cạnh đó, vấn đề rủi ro hoạt động TTQT, đặc biệt là rủi ro về mặt pháp lý luôn được nhiều DN XNK và các NH quan tâm. Rủi ro pháp lý trong hoạt động TTQT có thể hiểu là những sự kiện xảy ra ngoài mong muốn, ngoài tầm kiểm soát, hoặc không được quản lý một cách hiệu quả khi nảy sinh sự kiện rủi ro đối với các DN trong quá trình tiến hành hoạt động kinh doanh thương mại quốc tế, liên quan đến sự điều chỉnh của pháp luật Việt Nam, pháp luật nước ngoài và pháp luật quốc tế, gây ra những thiệt hại vật chất hoặc phi vật chất đối với DN và NH. Rủi ro pháp lý trong lĩnh vực TTQT là một loại rủi ro chiếm tỷ trọng không nhỏ trong quá trình hoạt động TTQT. Phần lớn các vụ việc liên quan đến các vụ tranh chấp trong hoạt động TTQT có liên quan nhiều đến cách giải thích luật và hành vi ứng xử của các quốc gia có liên quan. Điều đáng lưu ý ở đây là phần lớn các lập luận và bằng chứng chứng minh mà những quốc gia khiếu kiện lại rất hay nhấn mạnh và tập trung vào những thuật ngữ, định nghĩa của từng điều khoản và chúng được mổ xẻ phân tích rất kỹ dưới nhiều góc độ. Và khi sử dụng phương thức tín dụng chứng từ, hầu hết các nước trên thế giới đều dựa trên các điều khoản của UCP500. Tuy nhiên tại mỗi Quốc gia lại có một hệ thống pháp luật riêng biệt điều chỉnh các quan hệ phát sinh phù hợp với phong tục và tập quán của nước mình. Điều đó đã dẫn tới sự không đồng nhất trong việc áp dụng phương thức tín dụng chứng từ tại mỗi quốc gia. Theo ICC quy định thì nếu có sự khác biệt, thậm chí đối nghịch với UCP thì luật Quốc gia sẽ vượt lên tất cả và phải được tuân thủ, do vậy trong bất kỳ trường hợp nào thì quyết định của toà án địa phương vẫn là quyết định cuối cùng. Điều đáng nói ở đây là luật pháp của một số nước cho phép toà án của họ áp dụng các biện pháp cưỡng chế nhằm bảo đảm sự công bằng trong TTQT cho dù quyết định đó trái ngược với UCP500 [9].

## ***(2) Về công nghệ thanh toán***

Công nghệ NH tuy được đổi mới cơ bản song vẫn còn một khoảng cách khá xa so với hệ thống NH của các nước trong khu vực. Các dịch vụ TTQT và chuyển tiền hiện đại còn chưa thuận lợi, còn mất nhiều thời gian của khách. Mặc dù trong thời gian qua, các NH đã đẩy mạnh tin học hoá vào hệ thống NH nhưng chưa đáp ứng được yêu cầu. Công nghệ không được đầu tư đồng bộ mà manh mún nên hiệu quả sử dụng không cao. Công nghệ yếu kém nên không có khả năng cung cấp thông tin kịp thời và chính xác để phục vụ cho công tác quản trị điều hành. Tính không ổn định của công nghệ cũng khiến cho rủi ro công nghệ rất cao.

Hệ thống công nghệ của từng NH được hình thành từ nhiều nguồn, còn bị tách biệt nhiều nên chưa hình thành được sự liên thông, gắn kết, khó tạo được sự đồng bộ cần thiết tính cho hệ thống tổng thể công nghệ của ngành NH. Hệ thống TTQT chưa thực sự đảm bảo đủ các điều kiện về mạng truyền thông, độ tin cậy, an toàn, chưa đảm bảo nhanh mà nhiều khi còn bị chậm trễ. Khả năng tiếp cận với các luồng thông tin của NH cũng như khách hàng còn hạn chế. Thông tin không đầy đủ và thiếu kịp thời nên công tác thẩm định thị trường, cập nhật thông tin về thị trường, thông tin về khách hàng, đánh giá và dự báo nhu cầu của khách hàng tại các NH không hiệu quả.

## ***(3) Về nguồn nhân lực***

Tuy đã có rất nhiều cố gắng trong việc nâng cao trình độ nghiệp vụ của đội ngũ cán bộ quản lý cũng như đội ngũ cán bộ trực tiếp làm công tác TTQT, song vẫn dễ dàng nhận thấy rằng, ở Việt nam, tư duy kinh doanh, nghiệp vụ và phương thức kinh doanh của các NHTMVN nhìn chung mới ở trình độ thấp, có khoảng cách xa so với trình độ thế giới và các rủi ro trong quá trình hoạt động của các NHTMVN chủ yếu bắt nguồn từ những nghiệp vụ cụ thể với những con người cụ thể. Do trình độ chuyên môn nghiệp vụ và hiểu biết về pháp luật còn bất cập, hoặc do ý thức trách nhiệm không cao hoặc do thiếu đạo đức nghề nghiệp... của cán bộ nhân viên đã dẫn đến việc vi phạm các quy



trình nghiệp vụ, cơ chế, chính sách, pháp luật dẫn đến những thất thoát trong quá trình hoạt động của các NHTM. Nhiều cán bộ NH làm công tác TTQT chưa hình dung được những dịch vụ NH tiên tiến trên thế giới. Tiềm ẩn rủi ro hoạt động TTQT cao là một minh chứng cho sự chưa thành thạo nghiệp vụ TTQT. Số người hiểu một cách thấu đáo, tường tận luật pháp quốc tế, các quy định của tổ chức thế giới không nhiều. Đội ngũ cán bộ có trình độ vận hành công nghệ TTQT còn nhiều hạn chế cả về lý luận và thực hành; Tác phong, thái độ cũng như công tác tiếp thị khách hàng của các NH trong lĩnh vực hướng dẫn, phục vụ khách hàng chưa chuyển kịp theo yêu cầu mới, còn thiếu chủ động.

Một trong những điểm yếu về trình độ của cán bộ NH xuất phát từ đặc thù hình thành và phát triển nguồn nhân lực do chuyển từ hệ thống cũ nên rất đông chịu ảnh hưởng khá nặng của tư tưởng kinh doanh bao cấp. Phần đông trình độ của cán bộ còn bắt cập, nhiều cán bộ chưa qua đào tạo cơ bản và trong số đó có không ít người tuy được đào tạo song hiểu biết rất hạn chế về kinh tế thị trường. Thêm vào đó là trình độ ngoại ngữ, cũng như trình độ tin học của đội ngũ cán bộ NH cũng là một vấn đề đáng quan tâm. Các công cụ và cách thức điều hành NHTM Việt Nam còn chưa theo kịp yêu cầu của NHTM hiện đại. Kế hoạch hoạt động kinh doanh tập trung chủ yếu vào các chỉ tiêu số lượng, chứ không vào các chỉ tiêu chất lượng theo tiêu chuẩn quốc tế; Đội ngũ cán bộ ít được cập nhật những kiến thức về TTQT và về kinh doanh NH hiện đại. Bên cạnh đó, đội ngũ cán bộ công nghệ thông tin trong ngành NH còn chưa đủ mạnh, nhất là trong việc thiết kế các hệ thống lớn, các phần mềm có tính phức tạp, tích hợp cao nên việc triển khai và phát triển kinh doanh các sản phẩm dịch vụ mới trên nền công nghệ cao còn bị hạn chế; kiến thức và kỹ năng của một bộ phận không nhỏ cán bộ NH làm công tác TTQT chưa đủ để khai thác sử dụng có hiệu quả các tính năng, công năng của hệ thống trang thiết bị tin học hiện có. Đây là trở ngại lớn trong quá trình thực hiện TTQT của các NHTM Việt Nam.

#### ***(4) Công tác quản trị điều hành***

Công tác quản lý của các NHTMVN ở trong tình trạng còn yếu kém, nhất là quản lý rủi ro, quản lý danh mục đầu tư, quản lý tài sản nợ – có, quản trị vốn, kiểm toán nội bộ và hệ thống kế toán. Vấn đề quản trị chiến lược của các NHTM cũng còn rất hạn chế. Sự hạn chế về trình độ đã khiến nhiều NHTM không xây dựng được chiến lược kinh doanh dài hạn, không dự báo được xu hướng lãi suất và tỷ giá dài hạn để đẩy mạnh khả năng huy động vốn và đầu tư dài hạn. Sự hạn chế về khả năng phân tích và dự báo thông tin ảnh hưởng lớn đến hiệu quả của hoạt động TTQT của các NHTM. Sự yếu kém về trình độ quản lý đã gây thất thoát lớn trong quá trình hoạt động TTQT của NHTM. Một số NHTM với sự trợ giúp của các tổ chức tài chính quốc tế đã cố gắng tiếp cận những phương pháp quản lý mới. Tuy nhiên, kể cả hệ thống đào tạo cũng như hệ thống quản lý cũng đã trở nên lạc hậu so với những thay đổi nhanh chóng của các phương pháp quản lý hiện đại. Phần lớn các NHTM còn thiếu chiến lược phát triển hoạt động TTQT một cách lâu dài, hiệu quả và bền vững trên cơ sở đánh giá nguồn lực hiện có, phân tích môi trường kinh tế, môi trường kinh doanh hiện tại và trong tương lai. Chính sách khách hàng của các NHTMVN còn chưa được coi trọng. Khả năng phân tích tài chính như đánh giá lợi nhuận, rủi ro hoạt động TTQT của NH còn yếu. Các NH còn thiếu một tầm nhìn dài hạn để nâng cao vị thế của NH trên thị trường tài chính quốc tế.

Hệ thống thông tin, theo dõi nợ, quản lý rủi ro không kịp thời, chính xác. Đối với các NHTMVN thì vấn đề rủi ro trong kỹ thuật thanh toán là điều đã được đề cập tới rất nhiều, nhưng vẫn rất hay xảy ra trong quá trình tiến hành hoạt động TTQT. Nhiều NHTM vẫn chưa có bộ phận quản lý hạn mức mở L/C, thiếu các biện pháp phòng ngừa rủi ro về cung ứng ngoại tệ vào thời điểm thanh toán; không có bộ phận tổng hợp theo dõi, đánh giá, phân tích rủi ro trong hoạt động TTQT; không có bộ phận chuyên gia phân tích thị trường để tư vấn cho khách hàng.



Bên cạnh đó, cơ cấu tổ chức nội bộ của nhiều NHTMVN cũng chưa hợp lý, ảnh hưởng xấu đến công tác điều hành của NH; Nhận thức về hội nhập quốc tế của hệ thống NH nhất là các NHTM còn hạn chế. Các NHTM chưa thực sự sẵn sàng hội nhập, biểu hiện là quá trình cơ cấu, cải cách còn chậm chạp, nhất là đổi mới quản lý, việc chuyển đổi sang các chuẩn mực quốc tế như chuẩn mực kiểm toán, kế toán còn chậm, chuyển sang hoạt động thương mại thực sự cũng chậm chạp; Tinh thần hợp tác trong hoạt động kinh doanh của các NHTMVN không cao. Một số NHTM quá chú trọng đến lợi ích của NH mình mà thiếu quan tâm đến lợi ích chung của toàn hệ thống, thậm chí ngay trong cùng một NH, các chi nhánh cũng cạnh tranh với nhau rất gay gắt. Trong hoạt động TTQT thì vẫn “mạnh ai nấy làm”, chưa có sự phối hợp tương trợ lẫn nhau.

#### ***(5) Năng lực quản trị rủi ro***

Hầu hết các NHTMVN hiện nay vẫn chưa xây dựng được mô hình quản lý, giám sát rủi ro hoạt động TTQT theo đúng thông lệ quốc tế; chưa xây dựng được các chính sách, các quy trình quản lý rủi ro, các mô hình và công cụ đo lường rủi ro để phục vụ công tác dự báo, cảnh báo những rủi ro một cách có định hướng và trong khuôn khổ có thể chấp nhận được. Hệ thống thông tin quản lý rủi ro của các NHTM không được cập nhật đầy đủ và chính xác làm ảnh hưởng không nhỏ đến công tác quản trị rủi ro. Bên cạnh đó là sự bất cập về trình độ nghiệp vụ, sự nhận thức không đầy đủ của một bộ phận cán bộ làm công tác TTQT, cán bộ làm công tác kiểm tra nội bộ, cán bộ quản lý các cấp cũng là nguyên nhân làm cho công tác quản trị rủi ro của NHTMVN thời gian qua đạt hiệu quả không cao.

#### ***(6) Năng lực cạnh tranh của các NHTM***

Trước kia, khối các NHTMNN nhờ có lợi thế về quy mô, thương hiệu và mạng lưới nên đã chiếm thị phần áp đảo trong thị trường sản phẩm dịch vụ tài chính, NH. Tuy nhiên, trong những năm gần đây khi môi trường pháp luật ngày càng rõ ràng hơn, tạo điều kiện bình đẳng cho các thành phần kinh tế

cùng phát triển theo cơ chế của nền kinh tế thị trường, thị trường đã ghi nhận sự phát triển vượt bậc của khối các NHTMCP và có thể nói đây đã và sẽ là những đối thủ cạnh tranh của hệ thống các NHTMNN. Thời gian qua, các NHTMCP đã không ngừng nâng cao năng lực tài chính, đầu tư cho các hoạt động phát triển mạng lưới, thành lập mới các chi nhánh, phát triển hệ thống các phòng giao dịch, đầu tư công nghệ, đầu tư lắp đặt hệ thống máy ATM tại các địa bàn để có thể phục vụ khách hàng tốt hơn. Bên cạnh đó các NHTMCP cũng thực hiện hàng loạt các chiến dịch, chương trình quảng cáo, tiếp thị, quan hệ công chúng để nâng cao vị thế và hình ảnh trên thị trường.

- Về sản phẩm dịch vụ TTQT của các NHTM vẫn chưa đa dạng, chủ yếu vẫn là các loại sản phẩm truyền thống, áp dụng chung cho mọi đối tượng khách hàng. Các loại sản phẩm thiết kế riêng theo nhu cầu của khách hàng hầu như chưa được áp dụng. Sự phối kết hợp giữa các bộ phận nhằm nâng cao chất lượng hoạt động TTQT còn lỏng lẻo. Việc xây dựng và đưa sản phẩm mới vào vận hành còn chậm, đặc biệt là các sản phẩm đặc thù theo yêu cầu của khách hàng. Nguyên nhân là nhiều NH còn ngần ngại trong việc tiếp cận sản phẩm mới hoặc yêu cầu của khách hàng trong một số trường hợp bị lưu giữ khá lâu tại bộ phận khách hàng, không kịp thời chuyển tới bộ phận nghiệp vụ liên quan để thống nhất hướng xử lý.

- Về mức phí dịch vụ TTQT cũng là một trong những vấn đề quan tâm hàng đầu của khách hàng. Tuy nhiên các NHTMVN vẫn chưa có hệ thống thông tin về giá cả dịch vụ cụ thể của các NH đại lý để tư vấn, hỗ trợ cho khách hàng ngay khi chọn giao dịch. Các NHTMVN chưa thực sự quan tâm đến các chi phí của khách hàng đối với một giao dịch, mới chỉ dừng lại ở mức miễn sao thu được tiền hàng về là xong. Khi khách hàng có khiếu nại về các khoản phí thanh toán bị trừ vào tiền hàng thì cán bộ NH chỉ biết xuất trình điện thông báo của NH nước ngoài liên quan đến các khoản phí phải thu. Điều này khiến khách hàng chưa hài lòng. Hơn thế nữa là các NHTM mới chỉ quan tâm đến việc miễn, giảm chi phí của NH mình đối với khách hàng mặc dù mức phí đã

rất thấp, chưa quan tâm đến các loại phí mà NH nước ngoài thu, thậm chí thu rất cao. Từ việc giảm chi phí này làm nảy sinh sự cạnh tranh không lành mạnh giữa các NHTMVN. Bên cạnh đó chính sách thu phí dịch vụ TTQT hiện tại chưa có căn cứ thuyết phục và chưa thể hiện được chiến lược phát triển hoạt động TTQT dựa trên quan điểm lợi ích của từng NH và lợi ích của toàn bộ nền KT.

- Về uy tín của các NHTMVN đối với khách hàng trong và ngoài nước còn chưa cao, đó là do các NHTM (trừ NHNTVN) có thời gian thâm nhập vào lĩnh vực TTQT còn ngắn. Trình độ cũng như kinh nghiệm hoạt động về lĩnh vực này còn hạn chế. Mặt khác các NHTMVN chưa quan tâm đúng mức đến công tác tiếp thị, quảng cáo về chức năng, khả năng hoạt động của mình, chưa tạo ra được hình ảnh sâu rộng ở trong và ngoài nước, do vậy rất nhiều khách hàng còn chưa hiểu biết gì về các NHTMVN và còn rụt rè e ngại khi tiến hành hoạt động TTQT qua NH. Thời gian qua, mặc dù các NHTMVN đã có rất nhiều cố gắng trong việc xây dựng và mở rộng quan hệ hợp tác với các NH, tổ chức tài chính – NH quốc tế theo phương châm có bề rộng, chiều sâu, thiết thực và hiệu quả, trên cơ sở tôn trọng lẫn nhau và hai bên cùng có lợi, song hoạt động kinh doanh đối ngoại vẫn chưa được quan tâm đúng mức, nhất là tại các NH chi nhánh. Các NHTM nói chung chưa có định hướng tổng thể về hoạt động kinh doanh đối ngoại, chưa xác định rõ mục tiêu, chưa xác lập được chiến lược kinh doanh đối ngoại với các kế hoạch cụ thể trong chiến lược chung của NHNN. Một điểm yếu của các NHTMVN trong việc thu hút khách hàng thanh toán hàng XNK là thiếu sự phối kết hợp chặt chẽ, nhịp nhàng giữa các bộ phận, các phòng chức năng tại hội sở chính, cũng như hội sở chính với các chi nhánh, chưa tạo được một dịch vụ khép kín thanh toán, tín dụng, kinh doanh ngoại tệ đối với khách hàng. Do đó đã làm giảm sức cạnh tranh của các NHTMVN so với các NHCP và các NH nước ngoài tại Việt Nam. Bên cạnh đó, hồ sơ khách hàng là các NH đại lý chưa được xây dựng và cập nhật một cách khoa học, kịp thời. Cơ sở dữ liệu về các NH đại lý

trên hệ thống của các NHTM chưa có đầu mối quản lý cập nhật thường xuyên định kỳ khiến cho việc tra cứu phục vụ tác nghiệp của các NHTM gặp khó khăn và tốn thời gian. Chưa có phương pháp xếp hạng, đánh giá rủi ro trong TTQT với các NH đại lý.

Theo cam kết hội nhập, từ ngày 1/4/2007 Việt Nam sẽ cho phép các NH con 100% vốn nước ngoài được hoạt động và thực hiện hầu hết các nghiệp vụ như một NH nội địa. Bên cạnh đó, với quyết định số 24/2007/QĐ-NHNN về việc ban hành quy chế cấp giấy phép thành lập và hoạt động của NHTMCP, trong thời gian tới sẽ có nhiều NHTMCP ra đời và đi vào hoạt động. Như vậy quy mô về số lượng các NH sẽ tăng lên nhiều so với hiện nay. Có thể nói, các NHTMVN đã và đang phải đối mặt với những thách thức cạnh tranh không nhỏ từ phía các NH nước ngoài khi họ cũng phát triển các dịch vụ tương tự với phạm vi và quy mô tương tự mà lại là các lĩnh vực mà họ có ưu thế như thanh toán quốc tế, tài trợ thương mại, đầu tư dự án... Trong tình hình đó, các NHTM trong nước lại gặp rất nhiều khó khăn, mà một khó khăn đáng kể nhất đối với các NHVN chính là tương quan về năng lực tài chính so với các NH nước ngoài. So với các NH nước ngoài thì năng lực tài chính của các NHVN còn rất hạn chế. Trong khi đó, tuy chỉ chiếm khoảng 10% thị phần tín dụng tại VN, nhưng nhóm NH nước ngoài có tiềm lực khá mạnh với khoảng 30% vốn chủ sở hữu trong hệ thống NHTM đang hoạt động tại VN.

Xét về lợi nhuận thu được từ các hoạt động kinh doanh NH, lợi nhuận của khối NHTMNN vẫn còn đạt thấp so với các nước trong khu vực và trên thế giới. Tỷ lệ lợi tức trên tổng tài sản có (ROA) của toàn hệ thống là 0,65% (nếu tính riêng của các NHTMNN là 0,45%) thấp hơn theo thông lệ quốc tế là 1%. Ngoài ra các NH nước ngoài lại có ưu thế hơn các NHTMVN về công nghệ, loại hình dịch vụ, chiến lược khách hàng, hiệu quả hoạt động và chất lượng tài sản. Nguồn thu chủ yếu của các NH liên doanh là dịch vụ NH với trên 30% thu nhập và trên 6000 nghiệp vụ kinh doanh khác nhau như TTQT, đầu tư dự án, tài trợ thương mại, quản lý tiền mặt, tư vấn đầu tư, dịch vụ thẻ...

Trong khi đó các NHTM trong nước mới thực hiện khoảng 300 nghiệp vụ kinh doanh khác nhau, trong đó thu từ dịch vụ chỉ chiếm 6-10%, còn lại là thu từ hoạt động tín dụng. Không những thế, so với các NH nước ngoài thì hoạt động kiểm tra, kiểm toán nội bộ của các NHTM VN còn yếu, thiếu tính độc lập, hệ thống thông tin quản lý và báo cáo tài chính, kế toán chưa đạt chuẩn mực và thông lệ quốc tế.

### ***(7) Các nghiệp vụ NH khác có liên quan***

Thị trường tài chính của VN chưa hoàn thiện, tụt hậu khá xa so với các nước trong khu vực. Các hoạt động khác trên thị trường vốn, đặc biệt là thị trường chứng khoán còn rất sơ khai, khó phát triển. Độ sâu tài chính của VN còn thấp, hiệu quả hoạt động TTQT của NH còn chưa cao, nguyên nhân là do lòng tin, lạm phát, lãi suất, mức độ cạnh tranh... đã hạn chế sự phát triển của dịch vụ này. Ngoài ra những nguyên nhân khác như sự ổn định kinh tế vĩ mô, tăng tiềm lực tài chính của các NHTM và phát triển thị trường tiền tệ cũng cần được đáp ứng và hoàn thiện. Bên cạnh đó, cán cân TTQT của VN luôn bị thâm hụt, dẫn đến sự mất cân đối giữa cung và cầu về ngoại tệ, ảnh hưởng tới khả năng chi trả ngoại tệ của các NHTM và nhu cầu thanh toán của các DN hoạt động kinh doanh XNK. Trong hoạt động thương mại, giữ vững được cán cân TTQT và cán cân thương mại có ý nghĩa quan trọng góp phần chủ yếu củng cố nền độc lập dân tộc và tăng trưởng kinh tế.

Hiện nay, nước ta chưa có một thị trường ngoại hối hoàn chỉnh theo đúng nghĩa của nó, nó mới ở dạng sơ khai là thị trường ngoại tệ liên NH. Mặc dù đạt được những kết quả đáng khích lệ song thị trường liên NH vẫn bộc lộ những hạn chế ảnh hưởng đến nguồn ngoại tệ cung cấp cho hoạt động TTQT. Hoạt động trên thị trường liên NH diễn ra theo một chiều, khi ngoại tệ dư thừa thì NH nào cũng chào bán, đến khi khan hiếm ngoại tệ thì NH nào cũng chào mua, thậm chí có NH dư thừa ngoại tệ cũng không chào bán. Điều này dẫn đến nguồn ngoại tệ trên thị trường liên NH cung cấp cho hoạt động TTQT trong những thời điểm có biến động tỷ giá hoặc những thời điểm tập trung

nhieu nghĩa vụ thanh toán với nước ngoài bị hạn chế. Thậm chí lúc này nguồn cung ngoại tệ bị đóng băng, các NH không thể xoay sở đủ lượng ngoại tệ bán cho các nhu cầu TTQT đến hạn.

**(8) Đã xuất hiện sự lợi dụng và lừa đảo trong hoạt động TTQT của NHTM**

Đó là do khi mới chuyển sang nền kinh tế thị trường, nhận thức của các DN hoạt động kinh doanh XNK, công chúng và cán bộ NH còn nhiều hạn chế, dẫn đến những kẽ hở cho các tổ chức và cá nhân lợi dụng để lừa đảo. Nhiều sai sót kỹ thuật đã xảy ra dẫn đến rủi ro cho NH mở thư tín dụng, như việc thiếu kiểm tra mẫu giao dịch (thanh toán bằng điện), kiểm tra không cẩn thận và không đầy đủ nên không phát hiện được những yếu tố còn thiếu trong bộ chứng từ và NH vẫn căn cứ thanh toán cho bên thụ hưởng. Cán bộ NH không nắm vững các quy định theo thông lệ quốc tế nên còn xảy ra tranh chấp. Việc dễ xảy ra tranh chấp trong TTQT gây ảnh hưởng xấu đến hệ thống NH Việt nam. Mặc dù việc tranh chấp xảy ra ở từng NH cụ thể, song do cách giải quyết và xử lý không nhất quán, không rõ ràng nên làm ảnh hưởng xấu tới uy tín trong TTQT không chỉ đối với NHTM nơi xảy ra tranh chấp mà còn tới các NHTM VN. Và trong các vụ tranh chấp TTQT, các NHTM VN thường phải gánh chịu thiệt hại cả về vật chất và uy tín, thậm chí cả cán bộ. Do luật lệ, quy định chưa chặt chẽ, khi là NH phát hành, đến hạn phải trả hoặc bị nước ngoài trích tài khoản thu nợ, trong khi lại rất khó truy đòi người mở L/C. Ngược lại, khi là NH thông báo (chiết khấu) bị nước ngoài từ chối cũng rất khó khăn trong vụ kiện tụng trong khi đã bỏ vốn cho vay người xuất khẩu... Trong một số trường hợp, cán bộ NH bị coi là liên quan trong việc mất tiền, mất hàng và bị xử lý hình sự.

- *Đối với phương thức thanh toán L/C*: Trong phương thức thanh toán L/C, việc xác định mức ký quỹ cho khách hàng mở L/C còn chưa đồng nhất cả về tổ chức và tiêu chí. Các thông tin để quyết định hạn mức miễn giảm ký quỹ cho khách hàng còn hạn chế và hiệu quả còn rất thấp. Việc ký quỹ chỉ là một trong những điều kiện đảm bảo thanh toán, nhưng không thể loại trừ hoàn



toàn rủi ro. Tỷ lệ ký quỹ cao không thể thay thế kỹ thuật xử lý nghiệp vụ của cán bộ thanh toán. Một số NHTM đã tiến hành việc cấp hạn mức mở L/C cho từng chi nhánh của mình. Tuy nhiên, việc thực hiện cấp hạn mức mới chỉ dừng lại ở việc theo dõi số dư thanh toán L/C của từng chi nhánh chứ chưa đáp ứng được việc cân đối ngoại tệ chung trong toàn hệ thống và chưa đạt được mục đích quản lý rủi ro trong thanh toán hàng nhập ở mỗi NHTM. Tình trạng thiếu ngoại tệ để thanh toán L/C có giá trị lớn dẫn đến một số L/C lớn bị thanh toán chậm từ 3-6 ngày dẫn đến việc nước ngoài đòi phạt lãi chậm trả vẫn còn xảy ra tuy không phải là tình trạng phổ biến. Tuy nơi, tuy lúc còn xảy ra tình trạng không có ngoại tệ sẵn có để bán nên buộc phải từ chối mở L/C cho khách hàng có nhu cầu NK kèm theo yêu cầu mua ngoại tệ. Việc xử lý nghiệp vụ tại các NHTM còn phụ thuộc quá nhiều vào ý kiến của khách hàng. Các NH và khách hàng chưa có sự thỏa thuận trong việc cung ứng dịch vụ cũng như sử dụng dịch vụ nhằm làm rõ nghĩa vụ và trách nhiệm của các bên. Việc thanh toán của các NH dựa trên bộ chứng từ hoàn hảo, phù hợp với các điều khoản và điều kiện của L/C, không căn cứ vào việc hàng hoá đã nhận hay chưa. Tuy nhiên, trên thực tế việc xác định sự phù hợp của chứng từ ở mỗi một NH lại có sự khác nhau chưa nhất quán, vì vậy đã xảy ra không ít trường hợp NH này đồng ý thanh toán, còn NH khác thì lại từ chối thanh toán làm ảnh hưởng đến chất lượng và hiệu quả của hoạt động TTQT. L/C được mở bằng thư phần lớn là sai chữ ký mẫu hoặc không có chữ ký đăng ký nên NH phải hỏi lại nước ngoài, gây chậm trễ trong việc thông báo cho khách hàng. Việc kiểm tra chứng từ hiện nay chưa có chuẩn mực chung giữa các NHTM nên thường có quan điểm rất trái ngược gây tranh cãi giữa NH và khách hàng, nhiều trường hợp không giải quyết được đã dẫn đến tranh chấp làm mất uy tín của NH. Đây là một vấn đề tồn tại từ nhiều năm nay và vượt quá khả năng giải quyết của một NH riêng lẻ. Hiện nay ICC đã ban hành ấn phẩm số 645 về tiêu chuẩn cho việc kiểm tra chứng từ theo UCP500 gọi tắt là



ISBP, nhưng các văn bản này cũng chưa được nhiều NHTMVN và DN hoạt động kinh doanh XNK cập nhật.

Một đặc thù đối với các L/C do NH phát hành là yêu cầu vận đơn “theo lệnh” của NH phát hành. Ưu thế của vận đơn theo lệnh là ràng buộc việc thanh toán của khách hàng và NH có thể quản lý được lô hàng trong trường hợp nhà NK không có khả năng thanh toán nhưng thực tế tính khả thi chưa cao. Bên cạnh tính tích cực là hàng loạt các vấn đề chưa được đặt ra bằng văn bản để xử lý cho các trường hợp khách hàng cố tình từ chối nhận chứng từ đối với các bộ chứng từ được coi là sai sót do chính khách hàng yêu cầu hỗ trợ khách hàng trong việc “bóí lông tìm vết”.

Một đặc thù khác cần được xem xét đó là L/C hầu hết không chỉ định NH thương lượng chứng từ. Người hưởng lợi L/C có thể xuất trình tại bất kỳ NH nào mà họ muốn. Điều này dẫn đến việc chứng từ được xuất trình tại một NH mà NH mở L/C không có quan hệ đại lý, gây khó khăn trong việc xác định uy tín của NH thương lượng chứng từ. Đặc biệt đối với các thị trường mới, ít giao dịch sẽ là rủi ro trong trường hợp chứng từ xuất trình phù hợp với L/C nhưng có thể không có hàng, gây bất lợi cho khách hàng và rủi ro cho NH nếu L/C được mở bằng vốn vay. Do vậy, cần thiết phải nghiên cứu thoả thuận sử dụng dịch vụ thông qua các NH có uy tín theo từng thị trường, trừ trường hợp có sự chỉ định cụ thể của nhà NK trong đơn xin mở L/C (*xem ví dụ tại Phụ lục 4 - mục(1)*).

- Trong thanh toán L/C hàng xuất [27]: Vẫn xảy ra tình trạng NH kiểm tra chứng từ hàng xuất không cẩn thận để xảy ra sai sót chứng từ; còn nhà XK thì lại quá dễ dãi chấp nhận những nội dung của L/C, không chú ý đến những yếu tố gây bất lợi như: ngày và nơi hết hiệu lực L/C tại NH phát hành, NH trong nước chỉ đóng vai trò NH xuất trình. Người bán không được chủ động trong việc sửa chữa sai sót, quyền định đoạt chứng từ thuộc về NH phát hành, người mua và NH mở có thể dựa vào sai sót của chứng từ để từ chối thanh toán, dẫn đến tranh chấp kéo dài, gây thiệt hại cho nhà XK và ảnh hưởng đến hiệu quả

hoạt động TTQT của NHTM. Cán bộ làm công tác TTQT chưa quan tâm đến giá cả, cũng như tình hình thị trường để có thể thận trọng hơn ngay từ khi mở L/C để khuyến cáo khách hàng và trong việc kiểm tra chứng từ trước khi thông báo cho nước ngoài cũng như thông báo cho khách hàng NK.

Chứng từ xuất trình theo L/C bị sai sót không chỉ là vấn đề làm đau đầu các nhà XK Việt nam mà còn làm đau đầu nhiều nhà XK ở trên thế giới. Theo ước tính thì tỷ lệ thanh toán theo phương thức L/C ở Việt nam khoảng từ 60 – 70% và tỷ lệ chứng từ sai sót cũng ở mức tương tự và mức độ tổn thất do nguyên nhân này cũng ở mức không nhỏ. Nguyên nhân của sai sót chứng từ là vì: Rất nhiều cán bộ kinh doanh của các công ty XNK Việt nam chưa từng đọc và hiểu UCP một cách đầy đủ, thậm chí họ còn không có UCP trong tay. Lý do rất đơn giản là vì họ tin rằng UCP là để dành riêng cho NH làm căn cứ để kiểm tra chứng từ; còn họ chỉ được yêu cầu lập chứng từ phù hợp với quy định của L/C chứ không phải phù hợp với UCP. Đây chính là một nguyên nhân dẫn đến rủi ro trong TTQT. Chính vì không nhận thức được tầm quan trọng của UCP mà nhiều DN kinh doanh XNK ít quan tâm đến việc đào tạo cho đội ngũ cán bộ nhân viên của họ những kỹ năng lập, kiểm tra chứng từ, kỹ năng xử lý các vấn đề liên quan đến L/C ... Còn NH thực hiện kiểm tra chứng từ với mục đích để quyết định có chấp nhận chiết khấu chứng từ hay không trên cơ sở mức độ phù hợp của chứng từ với L/C (nếu L/C cho phép chiết khấu) và giúp khách hàng phát hiện những sai sót chứng từ để sửa đổi (nếu có thể) trước khi gửi chứng từ đến NH phát hành hoặc NH được chỉ định để đòi tiền. Trên thực tế có những sai sót được NH phát hiện nhưng không thể khắc phục được, chẳng hạn như: giao hàng trễ (late shipment), giao hàng thiếu (under shipped), xuất trình chứng từ trễ (late presentation); Bên cạnh đó là hầu hết các công ty XK không có quy trình nội bộ đầy đủ quy định chức năng, nhiệm vụ, sự phối hợp giữa các bộ phận/phòng ban trong việc thực hiện L/C XK. Các bộ phận/phòng ban thường làm việc theo kiểu “việc ai nấy lo” cho nên thường dẫn đến sự việc là các L/C không được tuân thủ một cách

ngghiêm ngặt. Nhiều DN XK chủ quan tin rằng có được L/C là có được sự bảo đảm chắc chắn sẽ nhận được thanh toán mà không biết rằng L/C là công cụ thanh toán có điều kiện - các chứng từ yêu cầu phải phù hợp với L/C. Thông thường khi nhận được L/C, DN XK chỉ kiểm tra để biết tên khách hàng mở L/C, số tiền có đúng không... còn hầu như họ không mấy quan tâm đến các điều kiện khác mặc dù NH thông báo L/C luôn nhắc nhở rằng hãy kiểm tra L/C và yêu cầu tu chỉnh nếu có những điều kiện không thể đáp ứng được. Lòng tin của nhà XK đôi khi cũng bị đặt nhầm chỗ khi họ quá tin rằng người mở L/C sẽ không lợi dụng những sai sót chứng từ để từ chối trả tiền. Chính lòng tin sai lầm này đã dẫn đến việc họ không mấy quan tâm đến việc cần phải lập chứng từ phù hợp một cách nghiêm ngặt. Và tình trạng chứng từ xuất trình lần đầu luôn bị từ chối vì sai sót xảy ra quá thường xuyên đến nỗi nhiều nhà XK cho rằng sai sót chứng từ là một phần tất yếu của giao dịch L/C và ngược lại giao dịch L/C luôn ẩn chứa rủi ro sai sót chứng từ. Trên thực tế thì vẫn có một tỷ lệ lớn chứng từ xuất trình phù hợp với điều kiện L/C được thanh toán/chấp nhận ngay lần đầu xuất trình. Điều này cho thấy rằng nếu nhà XK có một quy trình nội bộ tốt để thực hiện L/C XK và có đội ngũ cán bộ nhân viên giỏi, am hiểu UCP và có kinh nghiệm để xử lý các vấn đề liên quan đến L/C thì việc lập chứng từ phù hợp với điều kiện L/C sẽ không còn là vấn đề quá khó.

Ngoài ra, do tính chất của L/C là việc thanh toán tiền hàng chỉ dựa trên bề mặt của bộ chứng từ hoàn hảo, nên khi nhà XK vi phạm đạo đức kinh doanh, cố tình lập bộ chứng từ phù hợp để nhận tiền, thậm chí nhà XK lập chứng từ giả đòi tiền nhà NK nhưng không giao hàng đã gây tổn thất nặng nề cho nhà NK. Đây là một trong những nhược điểm của phương thức thanh toán này và nó có thể gây rủi ro cho cả NH cũng như khách hàng. Một khi chứng từ hàng hoá phù hợp với các điều khoản của thư tín dụng được xuất trình tại NH phát hành thì NH phát hành buộc phải thanh toán giá trị hối phiếu cho người hưởng lợi dù có muốn hay không. Do vậy, việc tìm hiểu kỹ về khả năng

tài chính cũng như uy tín của nhà XK đối với nhà NK và NH là rất quan trọng (xem ví dụ tại Phụ lục 4 - mục(2)).

- *Đối với L/C hàng nhập*: Trong quan hệ thanh toán hàng NK qua NH hiện nay, bên cạnh những khách hàng có kiến thức và biết giữ chữ “tín” với bạn hàng của họ, có tinh thần hợp tác, tôn trọng cam kết với NH phục vụ mình, đáng tiếc vẫn còn một số khách hàng có thể chưa am hiểu về buôn bán ngoại thương, không có đủ kiến thức về TTQT, kinh doanh theo thời vụ, tính lợi trước mắt, bỏ qua thông lệ quốc tế biến NH thành nơi gánh chịu các tranh chấp kể cả tranh chấp thương mại (tranh chấp hàng hoá), làm mất uy tín của NH. Đó là các trường hợp như: Khách hàng không tuân thủ các cam kết với NH và thông lệ quốc tế hay trường hợp người bán giao hàng không đúng theo hợp đồng đã ký kết, thậm chí không giao hàng nhưng vẫn lập bộ chứng từ phù hợp L/C để đòi tiền, còn người mua đã được NH cho vay tiền để thanh toán L/C hàng nhập nên cũng bị vạ lây. Còn về phía NH là do kỹ thuật của thanh toán viên chưa cao (xem ví dụ tại Phụ lục 4 - mục(3)).

- *Nghiệp vụ mở thư tín dụng trả ngay (L/C at sight)*: Là một phương thức TTQT được nhiều NH áp dụng. Theo phương thức thanh toán này thì NH mở L/C cam kết sẽ thanh toán ngay cho người thụ hưởng số tiền trong thư tín dụng nếu bên thụ hưởng xuất trình đúng và đầy đủ các tài liệu đã được đề cập tới ở trong L/C (xem ví dụ tại Phụ lục 4 - mục(4)).

- *Trong lĩnh vực tạm nhập tái xuất*: Một số Công ty XNK của Việt Nam đã mất cảnh giác khi nhận đơn đặt mua hàng của đối tác nước ngoài, thậm chí chưa thẩm tra kỹ đơn đặt hàng của phía nước ngoài và chưa có những điều kiện ràng buộc đối với họ, mà đã vội vàng đặt mua hàng của một nước thứ ba để giao cho họ.

- *Đối với phương thức nhờ thu*: Việc thanh toán hoàn toàn phụ thuộc vào thiện chí của người mua hoặc người bán. Người mua đã chấp nhận thanh toán, nhưng đến ngày đáo hạn lại cố tình chây lỳ không thực hiện cam kết, còn người bán giao hàng không đúng theo hợp đồng... đã dẫn đến những rủi ro

trong phương thức thanh toán này, gây ảnh hưởng cho cả NH thu hộ và NH xuất trình.

+ Thiệt hại đối với NH thu hộ do người bán cố tình vi phạm hợp đồng đã ký kết: Thực tế đã xảy ra nhiều trường hợp người mua muốn có bộ chứng từ khi nhận hàng nên đã cam kết chấp nhận thanh toán cho NH thu hộ, nhưng sau khi nhận hàng họ lại trì hoãn thanh toán cho NH và thường vin vào những lý do như: hàng giao không đúng hợp đồng (về số lượng, chủng loại...), hàng bị rớt giá... NH thu hộ đã buộc phải cho khách hàng vay để thanh toán khi bị NH nước ngoài thúc giục đòi tiền và phong tỏa tài khoản của NH thu hộ ở nước ngoài (*xem ví dụ tại Phụ lục 4 - mục(5)*).

+ Thiệt hại đối với NH chuyển chứng từ do người mua vi phạm cam kết thanh toán. Thực tế cũng đã có nhiều trường hợp người mua và NH thu hộ đã chấp nhận trả tiền, còn NH chuyển chứng từ đã chiết khấu 80% trị giá bộ chứng từ, nhưng đến ngày đáo hạn người mua không đồng ý thanh toán, thậm chí còn trả lại hàng hoá và NH thu hộ trả lại bộ chứng từ cho người bán, điều này đã dẫn đến những thiệt hại đáng kể cho NH chiết khấu chứng từ.

Các vi phạm về cam kết thanh toán đã làm ảnh hưởng rất nhiều đến hiệu quả của hoạt động TTQT. Nhiều DN XNK VN vì muốn bán được hàng nên sẵn sàng chấp nhận những điều kiện thanh toán bất lợi, dẫn đến tình trạng chiếm dụng vốn kéo dài trong thanh toán. Đó là những trường hợp bán hàng theo phương thức nhờ thu, trả chậm sau X ngày kể từ ngày chứng nhận của chứng từ FDA. Theo thống kê của NHNTVN, thì việc người mua chiếm dụng vốn của người bán theo phương thức nhờ thu chứng từ cả hai loại DP và DA chiếm 90% các bộ chứng từ nhờ thu hàng xuất của VN. Đa số các DN XK của VN bị khách hàng nước ngoài chiếm dụng vốn. Mặc dù đã bán hàng trả chậm từ 45 đến 75 ngày nhưng vẫn có trường hợp hàng sau khi bán đến 3 tháng trời mới được nước ngoài thanh toán. Trong những trường hợp NH xuất trình đã chiết khấu các bộ chứng từ nhờ thu này sẽ dẫn đến trường hợp không chỉ người bán bị chiếm dụng vốn, phải chịu phí tổn vì phải trả lãi vay NH mà còn

ảnh hưởng đến thời gian chiết khấu của NH, chiết khấu quá thời gian cho phép trên hối phiếu, làm cho NH vi phạm quy trình thanh toán [9].

- *Đối với chiết khấu chứng từ hàng xuất kể cả chiết khấu miễn truy đòi*: Sau khi xuất hàng, người XK sẽ lập một bộ chứng từ hàng hoá phù hợp với các điều khoản của thư tín dụng gửi đến NH được uỷ nhiệm để xin chiết khấu hoặc nhờ thu hộ tiền. Trong nghiệp vụ này NH được sự uỷ nhiệm (vô danh hoặc đích danh được ghi rõ trong thư tín dụng) của NH phát hành thư tín dụng có thể tiếp nhận bộ chứng từ của người hưởng lợi để chiết khấu. Chiết khấu chứng từ của NH có thể hiểu là việc NH mua lại bộ chứng từ trên cơ sở tính đến các rủi ro chi phí và một tỷ lệ phí chiết khấu nhất định. Nhưng chiết khấu của NH ở đây là chiết khấu có bảo lưu quyền truy đòi người bán. Trong trường hợp không đòi được tiền NH có quyền đòi người bán hoàn lại tiền. Đối với loại hình nghiệp vụ này thì kỹ thuật kiểm tra chứng từ của cán bộ NH còn chưa cao; tỷ lệ chiết khấu còn chưa hợp lý; rủi ro về khách hàng và NH đại lý vẫn còn cao.

- *Đối với nghiệp vụ thư tín dụng trả chậm (L/C trả chậm)[11]*: Đây là hình thức tài trợ của nhà XK cho nhà NK về khoản thanh toán tiền mua hàng hoá dịch vụ. Đặc điểm của phương thức thanh toán bằng L/C trả chậm là khách hàng chỉ phải ký quỹ một tỷ lệ nhỏ so với trị giá của L/C. Chỉ khi đến hạn thanh toán khách hàng mới phải nộp tiền vào tài khoản tại NH để thanh toán cho nước ngoài. Thời hạn thanh toán dài thường từ 1 tháng đến 9 tháng, thậm chí có những L/C trả chậm kéo dài tới hàng năm. Hình thức này được các DN Việt nam rất ưa chuộng. Đối với những DN NK thì đây là hình thức chiếm dụng vốn hợp pháp, còn đối với các NH thì do sự hạn chế trong nhận thức về nguy cơ rủi ro của loại hình nghiệp vụ này nên đã không đưa ra được các biện pháp quản lý và kiểm soát phù hợp. Hầu hết các DN khi sử dụng hình thức mở L/C trả chậm đều tìm cách chiếm dụng vốn của NH, quay vòng vốn để tạo thêm lợi nhuận. Rất nhiều trường hợp khách hàng sử dụng vốn kinh doanh không đúng mục đích, không có hiệu quả, khi đến hạn thanh toán đã không có



tiền để trả cho nước ngoài, buộc các NH phải đứng ra trả thay nhằm đảm bảo uy tín trong giao dịch quốc tế. Điều này đã dẫn đến những khoản nợ quá hạn, khó đòi và đẩy các NHTM vào tình trạng hết sức khó khăn về vốn, thậm chí còn đẩy NH vào những vụ tranh chấp, kiện tụng kéo dài.

Nguyên nhân chính của những tồn tại trong thanh toán L/C trả chậm là do cán bộ trực tiếp làm công tác TTQT của NHTM chưa tuân thủ chặt chẽ quy trình thanh toán cũng như thông lệ quốc tế, chẳng hạn như việc thực hiện ký quỹ và giải toả ký quỹ không đúng với quy định của NH. Bên cạnh đó cũng còn có nguyên nhân khác là do khách hàng NK vì lợi ích riêng của cá nhân và DN mình mà đã bội ước với NH, lợi dụng những sơ hở của NH để cố tình chây ì không thanh toán. Còn phía DN nước ngoài thì lại lợi dụng đặc điểm của thanh toán L/C là chỉ căn cứ vào bề mặt của chứng từ, chứ không phụ thuộc vào hàng hoá, do vậy đã cố tình gian lận thương mại, giao hàng thiếu hoặc không đúng phẩm chất, thậm chí không giao hàng nhưng vẫn lập bộ chứng từ giả xuất trình đến NH để rút tiền.

- *Rủi ro do lừa đảo quốc tế:* Trong buôn bán quốc tế, thủ đoạn của bọn lừa đảo là muôn hình, muôn vẻ và rất tinh vi. Bọn lừa đảo thường được tổ chức rất quy mô và thường nhằm vào những công ty XNK mới được thành lập, chưa thông thạo về buôn bán quốc tế để mồi chài bằng những món lợi to lớn và chúng đánh vào tâm lý của các DN và với những nhà lãnh đạo địa phương là sẵn sàng hợp tác với những thương vụ mang lại hiệu quả cao cho DN và cho địa phương. Vì quá tin tưởng vào thiện chí hợp tác làm ăn lâu dài của phía nước ngoài và quá quan tâm đến lợi ích của DN cũng như của địa phương mà có DN đã chấp nhận bản hợp đồng đầy bất lợi cho mình do phía đối tác đưa ra. Bọn lừa đảo thường sử dụng hình thức thư bảo lãnh để lừa đảo các DN, NH. Bọn chúng thường thông qua môi giới để tìm đến một số DN tại địa phương và tự xưng là đại diện của một số công ty nước ngoài để mồi chài bằng những khoản cho vay lớn, thời hạn cho vay dài, lãi suất thấp. Và muốn có được các khoản vốn tín dụng này, các DN Việt nam phải có được sự bảo



lãnh của NH với nội dung do bọn chúng soạn sẵn. Sau đó chúng dùng các bảo lãnh này để thực hiện hành vi lừa đảo, thế chấp vay vốn ở một số NH nước ngoài, sau khi rút được tiền là bỏ trốn. Bọn lừa đảo thường thực hiện hành vi lừa đảo quốc tế bằng thư bảo lãnh tín dụng và lừa đảo bằng bảo lãnh giả (*xem ví dụ tại Phụ lục 4 - mục(6)*).

Có thể nói, trong xu thế hội nhập KTQT thì việc phát triển hoạt động TTQT cũng đồng nghĩa với việc gia tăng của các vụ lừa đảo quốc tế. Do đó, đòi hỏi các DN tham gia hoạt động XNK phải hết sức cảnh giác khi tham gia vào thương trường quốc tế và phải tự nâng cao trình độ cho cán bộ làm công tác XNK để phòng tránh những rủi ro do lừa đảo quốc tế mang lại .

### **(9) Năng lực kinh doanh của khách hàng**

Ngoài những yếu tố đã nêu ở trên, thì năng lực kinh doanh của khách hàng cũng là một trong những nhân tố làm ảnh hưởng tới hiệu quả hoạt động TTQT của các NHTMVN.

Dễ dàng nhận thấy rằng, ở Việt nam trình độ nghiệp vụ của các đơn vị XNK còn thấp ảnh hưởng đến việc phát triển hoạt động TTQT. Từ nền kinh tế ngoại thương độc quyền, khép kín buôn bán với các nước XHCN, việc kinh doanh XNK chỉ tập trung tại một số các tổng công ty, đất nước ta chuyển sang giai đoạn mở cửa hội nhập kinh tế với toàn cầu và khu vực, NN cho phép các đơn vị trực tiếp hoạt động kinh doanh XNK, rất nhiều đơn vị trước đây uỷ thác XNK và các đơn vị mới bước vào hoạt động kinh doanh XNK đều trực tiếp tiến hành hoạt động kinh doanh XNK. Do đó kinh nghiệm về kinh doanh ngoại thương, sự am hiểu về thông lệ và tập quán quốc tế trong kinh doanh ngoại thương và TTQT còn hạn chế. Điều này dẫn đến sự sơ hở khi ký kết hợp đồng, quá tin tưởng vào đối tác nước ngoài, không tận dụng mọi khả năng để hạn chế rủi ro cho mình để đến khi xảy ra vụ việc phải gánh chịu nhiều thiệt thòi. Hơn nữa với kinh nghiệm ít ỏi bước vào thương trường, các DN không tránh khỏi việc mua bán vòng vèo, trung gian ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả kinh doanh. Do thực lực tài chính của các đơn vị còn quá yếu

kém nên hoạt động kinh doanh chủ yếu lại dựa vào vốn vay NH. Do vậy, khi bị nước ngoài lừa đảo, thua lỗ sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến chất lượng hoạt động tín dụng và hoạt động TTQT của NH.

Trong thanh toán hàng NK qua NHTM, bên cạnh những khách hàng có kiến thức và biết giữ chữ “tín” với bạn hàng của họ, có tinh thần hợp tác, tôn trọng cam kết với NH phục vụ mình, đáng tiếc còn một số khách hàng có thể chưa am hiểu về buôn bán ngoại thương, không có đủ kiến thức về TTQT, kinh doanh theo thời vụ, tính lợi trước mắt, bỏ qua thông lệ quốc tế biến NH thành nơi gánh chịu các tranh chấp kể cả tranh chấp thương mại (tranh chấp hàng hoá), làm mất uy tín của NH.

Một thực tế nữa cho thấy có những đơn vị khi ký kết hợp đồng đã chấp nhận ứng trước một số tiền lớn hoặc toàn bộ hợp đồng nhưng không yêu cầu phía nước ngoài phát hành thư bảo lãnh cho khoản tiền đặt cọc đó. Điều này tiềm ẩn một khả năng rủi ro rất lớn. Hoặc có những đơn vị khi hàng về đến cảng mặc dù chưa biết rõ được những thông tin về hàng hoá vẫn yêu cầu NH bảo lãnh để nhận hàng và chấp nhận thanh toán vô điều kiện kể cả khi chứng từ sai sót. Hoặc có đơn vị quá tin tưởng vào hợp đồng cho nên chỉ đưa vào L/C những điều khoản sơ sài, không chặt chẽ. Theo thông lệ, khi chứng từ về tới NH, NH chỉ chăm sự phù hợp trên bề mặt của chứng từ với các điều khoản L/C đã nêu chứ không chăm sự phù hợp của chứng từ với các điều khoản hợp đồng. Do đó có thể gây ra sự đáng tiếc không thể từ chối thanh toán được. Nhiều trường hợp mặc dù đã được NH nêu những điểm bất lợi trong khi mở L/C nhưng đơn vị vẫn không sửa và yêu cầu NH phát hành L/C với lý do khách hàng nước ngoài rất đáng tin cậy. Khi có vụ việc sai sót xảy ra lại yêu cầu NH từ chối thanh toán. Trong nhiều trường hợp vì bảo vệ quyền lợi của khách hàng trong nước NH phải tìm ra những lỗi không đáng kể để từ chối thanh toán, điều này có thể ảnh hưởng không tốt đến uy tín của NH.

#### **2.2.4.3. Nguyên nhân của những hạn chế trong hoạt động TTQT của các NHTM VN**

## ***(1) Nguyên nhân chủ quan từ phía ngân hàng***

### **- Tiềm lực vốn còn nhỏ bé**

Phần lớn các NHTMVN đều có vốn tự có thấp nếu đem so sánh với vốn tự có của các NH quốc tế mà VN đang và sẽ phải cạnh tranh. NH có vốn tự có cao nhất là NH Nông nghiệp chỉ khoảng trên 320 triệu USD. Hiện Mỹ có khoảng 8.000 NHTM, trong đó khoảng 10 NH có vốn tự có trên 10 tỷ USD; 62 NH trên 1 tỷ USD và 215 NH trên 150 triệu USD. Trong hệ thống NHTMCP Việt Nam, NH Sài Gòn Thương Tín là NH có vốn điều lệ cao nhất cũng chỉ vào khoảng trên 70 triệu USD. Mức vốn tự có thấp là nguyên nhân làm sức mạnh tài chính suy giảm và khả năng chống đỡ rủi ro trong kinh doanh yếu. Hiện nay, tỷ lệ vốn tự có trên tổng tài sản có rủi ro của hầu hết các NHTMNN chỉ đạt từ 3-6% (NHNTVN là NH có hệ số an toàn vốn cao nhất cũng chỉ đạt 5,61%), trong khi quy định của NH Thanh toán quốc tế là 8%. Mức độ rủi ro tín dụng cao: Hầu hết các NHTM đều có mức dư nợ không sinh lời lớn hơn giới hạn cho phép từ 1,5 đến 2,5 lần, tỷ lệ sinh lời bình quân trên vốn tự có của các NH mới đạt xấp xỉ 6% (của các NHTM trong khu vực là 13 - 15%). Bên cạnh đó, các NHTM thường có cơ cấu tín dụng bất hợp lý, trình độ quản lý, giám sát thấp. Trong những năm qua, mặc dù các NH đã có những cố gắng trong việc xử lý nợ khó đòi, song tỷ lệ nợ khó đòi trong hệ thống NHTMNN của VN vẫn cao hơn nhiều so với quy định 5% của quốc tế. Đây là một rủi ro đe dọa sự ổn định của các NHTM trong thời gian tới. Và do các NHTMVN Nhỏ cả về quy mô (cả mạng lưới tổ chức, cả vốn và tài sản), yếu kém về trình độ (cả chuyên môn nghiệp vụ), cả năng lực quản lý và kiểm soát, cả trong việc xây dựng pháp luật về tiền tệ và NH... vì thế sẽ rất khó khăn trong cạnh tranh với các NH nước ngoài khi NN ta mở rộng cửa để họ mở chi nhánh hoạt động tại Việt Nam.

### **- Trình độ quản trị NH còn nhiều hạn chế, thiếu tính chuyên nghiệp**

Hầu hết các nhà quản trị NH của Việt Nam chưa được đào tạo bài bản. Các nhà quản trị NH chủ yếu được lựa chọn qua thực tiễn hoạt động kinh

doanh nên tính chuyên nghiệp trong quản trị và điều hành không cao. Mặt khác, trong môi trường kinh doanh bình đẳng, các nhà quản trị NH phải hết sức năng động, có như vậy mới nắm bắt được thời cơ, tối đa hoá được lợi nhuận, giảm rủi ro cho NH.

**- Trình độ cán bộ làm công tác TTQT còn thấp**

Ở nhiều NH, trình độ cán bộ làm công tác TTQT còn hạn chế, nghiệp vụ non yếu, thiếu kinh nghiệm, trình độ ngoại ngữ chưa cao, chưa nắm bắt kịp thời những thay đổi trong quy trình thanh toán hiện đại. Chưa có nhiều cán bộ giỏi làm công tác tham mưu cho lãnh đạo về TTQT. Cán bộ làm công tác TTQT ở các NHTM chưa được đào tạo bài bản, chưa có chuyên gia thực thụ về TTQT và chuyên sâu về phát triển các sản phẩm tài trợ thương mại. Kiến thức về nghiệp vụ chuyên môn để thực hiện giao dịch và đo lường rủi ro quá yếu kém, chưa có những bộ phận nghiên cứu dự đoán sự thay đổi của tỷ giá trên thị trường. Tổ chức hoạt động TTQT còn phân tán. Trình độ giữa các chi nhánh cách biệt, hệ thống xử lý thông tin nghèo nàn dẫn đến rủi ro cao, chưa có bộ phận quản lý hạn mức mở L/C... Do sự thoái hoá biến chất của một số cán bộ NH đã cố tình làm sai các nguyên tắc, quy định của pháp luật, thậm chí còn thông đồng cấu kết với nhau để trục lợi cá nhân thông qua các nghiệp vụ của hoạt động TTQT. Đây là nguyên nhân chủ yếu dẫn đến rủi ro trong hoạt động TTQT.

**- Công nghệ cho hoạt động TTQT ở các NHTM còn lạc hậu, chưa đáp ứng được yêu cầu của thanh toán hiện đại.**

Công nghệ hỗ trợ cho thanh toán XNK không đáng kể. Việc truyền tin, nhận tin và hạch toán còn nhiều sai sót, các báo cáo thống kê về hoạt động TTQT nhiều khi còn phải xử lý thủ công. Trong thời gian qua, các NHTMVN đã rất chú ý tới đổi mới công nghệ NH và có những tiến bộ nhất định, song so với trình độ công nghệ NH chung của khu vực và thế giới thì cũng chỉ đạt ở trình độ trung bình. Thông tin quản lý, theo dõi hoạt động TTQT còn nghèo nàn. Sự thiếu thông tin về thị trường trong và ngoài nước, thông tin về bạn

hàng, thông tin về sản phẩm... đã dẫn đến những rủi ro trong hoạt động TTQT.

**- Sản phẩm dịch vụ chưa đa dạng**

Sản phẩm dịch vụ chưa đa dạng, chưa đáp ứng được nhu cầu ngày càng cao của khách hàng và của thị trường. Các sản phẩm thanh toán mới dừng lại ở các sản phẩm truyền thống như thanh toán xuất, nhập, chuyển tiền. Chưa có sự bứt phá, đầu tư nghiên cứu phát triển các sản phẩm tài trợ thương mại mới. Hoạt động NH đại lý chưa đáp ứng được yêu cầu giao dịch; Chính sách khách hàng không đồng bộ trong toàn hệ thống. Sản phẩm dịch vụ của NHTM còn nghèo nàn, đơn điệu, chất lượng dịch vụ thấp. Công tác khách hàng, quảng bá hình ảnh và hoạt động TTQT của NHTMVN chưa được triển khai mạnh. Dịch vụ của từng NH chưa tạo dựng được thương hiệu riêng, quy mô của dịch vụ còn nhỏ, chất lượng dịch vụ thấp, sức cạnh tranh yếu, tiện ích của một số dịch vụ đối với khách hàng chưa cao. Cơ cấu tổ chức hoạt động TTQT của mỗi NHTM phát triển tự do theo từng chi nhánh chưa có định hướng chung và còn phân tán. Sự kết hợp và tương trợ lẫn nhau giữa các bộ phận có liên quan để tạo nên một dịch vụ khép kín trong hoạt động TTQT chưa tốt nên đã làm giảm bớt hiệu quả của hoạt động TTQT.

**- Các NHTM chưa có một giải pháp tổng thể để phát triển hoạt động TTQT**

Do chưa nhận thức được hết những tác hại của rủi ro hoạt động TTQT đối với hoạt động kinh doanh NH, nên các NHTMVN còn chưa có chiến lược cụ thể để phát triển hoạt động TTQT và biện pháp nhằm giảm bớt rủi ro trong quá trình hoạt động. Thiếu các biện pháp phòng ngừa rủi ro về cung ứng ngoại tệ vào thời điểm thanh toán, không có bộ phận tổng hợp theo dõi, đánh giá, phân tích rủi ro trong hoạt động TTQT, không có bộ phận chuyên gia phân tích thị trường để tư vấn cho khách hàng. Hiện nay các NHTM mới chỉ chú ý đến việc mua bán ngoại tệ nhằm mục đích thanh toán, cho vay ngoại tệ mà quên đi yếu tố bảo hiểm tỷ giá nên trong kinh doanh tiền tệ NH đóng vai

trò chủ yếu là trung gian giao dịch hơn là tạo lập thị trường. Vì thế nên các NH rất yếu về việc phân tích tỷ giá, đó cũng chính là nguyên nhân gây ra rủi ro trong hoạt động TTQT của NHTMVN; Các quy định pháp lý về cách xác định trạng thái ngoại hối chưa hoàn thiện gây rủi ro tỷ giá.

Tỷ lệ thu nhập dịch vụ trên tổng thu nhập của các NHTM đạt 20% (tỷ lệ này của các NHTM ở các nước phát triển là trên 50% và ở khu vực Đông Nam Á là 30%), trong đó thu từ các dịch vụ mang tính truyền thống vẫn chiếm tỷ trọng gần như tuyệt đối. Các NHTM quốc tế đang thực hiện khoảng trên 6.000 nghiệp vụ kinh doanh tiền tệ, tín dụng, NH. Trong khi đó các NHTMVN mới chỉ thực hiện được tối đa khoảng 300 nghiệp vụ và mới cung cấp các dịch vụ mang tính truyền thống, còn các dịch vụ hiện đại như NH điện tử, môi giới kinh doanh, nghiệp vụ đầu tư, tư vấn, ... mới chỉ bắt đầu hoặc đang trong giai đoạn thử nghiệm. Chính vì vậy, nếu không có chiến lược phát triển dịch vụ NH theo hướng hiện đại thì chắc chắn các NHTMVN sẽ bị thua thiệt ngay trên sân nhà khi hội nhập. Về giá dịch vụ: qua quá trình áp dụng biểu phí dịch vụ hiện hành chưa thực sự phù hợp với từng đối tượng khách hàng giao dịch cũng như chưa theo kịp các sản phẩm mới; Hỗ trợ công nghệ trong thanh toán XNK còn hạn chế. Các bảng biểu báo cáo thống kê có những nghiệp vụ phải xử lý thủ công; Quy trình kỹ thuật nghiệp vụ thanh toán chuyển tiền với nước ngoài” và “Quy trình kỹ thuật nghiệp vụ thanh toán Thư tín dụng kèm chứng từ và nhờ thu kèm chứng từ” qua thời gian áp dụng đã bộc lộ những điểm bất cập, cần thiết phải bổ sung, chỉnh sửa.

#### **- Hệ thống thông tin chưa đầy đủ**

Các loại thông tin liên quan đến rủi ro hoạt động, rủi ro thị trường, thông tin về đối tác làm ăn... chưa khai thác được nhiều từ hệ thống vì vậy hạn chế nhất định đến hiệu quả quản lý rủi ro; Hệ thống truyền thông còn bất cập, thiếu tin cậy và an toàn. Vì vậy sẽ khó khăn cho hệ thống thanh toán trong việc sử dụng đường truyền; Nguồn vốn để thực hiện HĐH công nghệ NH còn hạn hẹp.



## ***(2) Nguyên nhân khách quan***

### ***a) Nguyên nhân khách quan từ phía NN và NHNN***

**- Môi trường pháp lý chưa đầy đủ, thiếu đồng bộ và chưa phù hợp với thông lệ quốc tế.**

Hệ thống pháp luật VN tuy đã được khẩn trương xây dựng để đáp ứng yêu cầu mới, nhưng hiện còn nhiều bất cập, thiếu đồng bộ và còn có cả biểu hiện của sự chủ quan duy ý chí, chưa thật sự quan tâm đến quy luật của thị trường và chuẩn mực quốc tế. Đây là thách thức không chỉ về việc khó thực hiện đầy đủ các cam kết khi gia nhập WTO, mà còn là việc kéo dài môi trường pháp lý bất ổn, khó khăn đối với các NHTM VN. Nhiều rào cản pháp lý vẫn còn, mà bản thân các NHTM không thể tự tháo gỡ và về một khía cạnh nào đó thì chính bản thân các NHTM đã tự gây trở ngại trên bước đường phát triển của mình. Việc xây dựng hệ thống pháp luật cho phù hợp với môi trường pháp lý WTO không phải chỉ đơn thuần vì VN gia nhập WTO, mà thực chất là vì sự phát triển của chính nền kinh tế VN nói chung, của các NHTM VN nói riêng.

Đối với NHNN - cơ quan quản lý tiền tệ và hệ thống NH thì việc xây dựng hệ thống pháp luật NH còn thiếu, chưa đồng bộ và khá nhiều vấn đề chưa phù hợp với thông lệ quốc tế. Hệ thống chính sách, pháp luật NH hiện nay còn có một số hạn chế đã tạo ra sự phân biệt đối xử giữa các loại hình TCTD, giữa các nhóm NH và giữa NH trong nước với NH nước ngoài, gây ra sự cạnh tranh thiếu lành mạnh. Điều đó tạo ra thách thức phải sửa đổi, tạo môi trường kinh doanh bình đẳng, thông thoáng theo nguyên tắc không phân biệt đối xử của WTO. Cùng với việc mở cửa thị trường tài chính nội địa sẽ làm tăng rủi ro thị trường do các tác động từ bên ngoài, từ thị trường tài chính khu vực và thế giới, trong khi đó, năng lực điều hành chính sách tiền tệ, cũng như năng lực giám sát hoạt động NH của NHNN còn hạn chế, bên cạnh đó là cơ chế quản lý vĩ mô còn chưa đồng bộ, chưa hoàn thiện gây khó khăn cho NH khi tiến hành hoạt động TTQT như cơ chế lãi suất, tỷ giá...



**- Công tác thanh tra, kiểm tra của NHNN đối với hoạt động TTQT của NHTM còn nhiều hạn chế**

Khả năng giám sát của NHNN đối với hoạt động TTQT của NHTM tuy đã được cải thiện nhưng nhìn chung còn nhiều hạn chế, nhiều vụ việc đã không được phát hiện và ngăn chặn kịp thời nên đã để xảy ra hậu quả. Hệ thống NH chưa tạo được một hệ thống thông tin có thể đáp ứng kịp thời, có hiệu quả cho phân tích, dự báo tình hình tiền tệ, lãi suất, tín dụng, tình hình kinh doanh của các DN. Năng lực hoạch định và điều hành chính sách tiền tệ (chức năng NHTW) của NHNN vẫn còn hạn chế. Trên thực tế, NHNN chưa có nhiều kinh nghiệm về điều hành chính sách tiền tệ trong điều kiện nền KT mở cửa hội nhập quốc tế. Các công cụ của chính sách tiền tệ chưa được đổi mới theo hướng linh hoạt, phù hợp với thị trường, các công cụ trực tiếp chưa hoàn toàn được thay thế bằng các công cụ gián tiếp. Tình trạng đôla hoá vẫn ở mức cao. Những yếu tố đó đã hạn chế hiệu quả điều hành chính sách tiền tệ của NHNN. NHNN cũng chưa có nhiều kinh nghiệm về giám sát thị trường tài chính tiền tệ và hoạt động NH (chức năng quản lý NN) với sự chu chuyển mạnh mẽ của các luồng vốn quốc tế và với những công cụ tài chính đa dạng, hiện đại hơn. Bên cạnh đó, các khuôn khổ pháp lý đối với việc quản lý NN về hoạt động NH còn chưa đầy đủ, chưa rõ ràng, minh bạch, tính thống nhất, thực thi không cao, chưa phù hợp với thông lệ quốc tế. Các nguyên tắc kiểm tra, giám sát hoạt động TTQT của NH còn yếu. Hệ thống thanh tra theo chuẩn mực quốc tế chưa được áp dụng. Các chính sách liên quan đến hoạt động TTQT chưa đồng bộ. Chưa có văn bản nào của NN điều chỉnh quyền hạn và trách nhiệm của các bên tham gia hoạt động thanh toán XNK.

*b) Nguyên nhân khách quan từ phía khách hàng trong nước*

**- Kiến thức về nghiệp vụ thanh toán XNK chưa được phổ cập rộng rãi trong hoạt động kinh doanh của các DN.**

Trình độ của cán bộ làm công tác XNK ở các DN kinh doanh XNK chưa cao, thiếu thông tin về khách hàng; chưa thông thạo về kỹ thuật buôn

bán ngoại thương, chưa nắm vững về luật KT, không nắm vững được các thông lệ quốc tế trong buôn bán quốc tế như: chọn nhầm đối tác; còn nhiều sơ hở khi ký kết hợp đồng; khi thương lượng ký kết hợp đồng thương mại thường dễ dàng chấp nhận các phương thức thanh toán và điều kiện thanh toán bất lợi cho mình; chấp nhận các bất lợi trong nội dung L/C nên đã dẫn đến rủi ro trong thanh toán; dễ dãi cả tin và chạy theo lợi nhuận; Việc lập chứng từ hàng xuất còn nhiều sai sót dẫn đến việc NH nước ngoài từ chối thanh toán...

**- Nhận thức của các DN VN về hoạt động TTQT còn nhiều hạn chế**

Các DN VN còn quá ít kinh nghiệm trong đàm phán giao dịch quốc tế, nhiều DN còn xem nhẹ những rủi ro có thể phát sinh từ hoạt động này, vì thế cũng làm cho rủi ro của hoạt động này tăng lên. Nhiều thương vụ làm ăn với các đối tác nước ngoài không có sự phân tích thẩm định kỹ cho nên không mang lại hiệu quả KT và DN phải gánh chịu rủi ro. Một số DN không thực hiện đúng cam kết với NH, một số DN mất khả năng thanh toán ...

*c) Nguyên nhân khách quan từ phía nước ngoài*

Chủ yếu là do phía nước ngoài cố tình dùng các thủ đoạn tinh vi lừa đảo; Sự thiếu đạo đức trong kinh doanh của khách hàng nước ngoài; Trong thanh toán L/C khách hàng và NH mở L/C thông đồng cố tình bắt lỗi chứng từ để trì hoãn thanh toán...

*d) Ngoài ra còn có những nguyên nhân bất khả kháng như:* Các yếu tố thời tiết, khí hậu; Môi trường KT không thuận lợi, chịu tác động của các nhân tố: thay đổi chính sách của Chính phủ, chỉ số cán cân thanh toán, giá trị của đồng bản tệ, lãi suất, thông tin không đầy đủ...; Khoảng cách địa lý giữa các bên tham gia hợp đồng xa hơn, làm hạn chế sự hiểu biết lẫn nhau, hạn chế về am hiểu tình hình thị trường của đối tác, rủi ro vận chuyển hàng hoá tăng cao; Luật lệ điều chỉnh mua bán ngoại thương không đồng nhất, bởi vì không tồn tại một bộ luật thương mại thống nhất, do đó hợp đồng ngoại thương chịu sự chi phối bởi luật pháp quốc gia và tập quán thương mại của nước XK cũng

như nước NK; Nguyên nhân về cơ chế chính sách của NN làm ảnh hưởng tới hiệu quả của hoạt động TTQT của các NHTMVN thời gian qua.

## KẾT LUẬN CHƯƠNG II

Dựa trên cơ sở những vấn đề lý luận đã trình bày ở Chương I, trong Chương II tác giả đi sâu vào nghiên cứu thực trạng hiệu quả hoạt động TTQT của NHTMVN thời gian qua và Chương II đã làm rõ được các vấn đề sau:

1 - Nêu lên một cách tổng quan về tình hình KT Việt Nam từ năm 2001 đến năm 2007.

2 - Phân tích thực trạng hiệu quả hoạt động TTQT của các NHTMVN một cách logic và hệ thống. Chỉ ra những kết quả đã đạt được, cũng như những hạn chế làm ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động TTQT của NHTM và nguyên nhân của những hạn chế đó.

3 - Với 9 bảng biểu số liệu minh họa, luận án đã làm rõ được hiệu quả của hoạt động TQTT đối với nền KT nói chung, đối với NH và DN nói riêng.

4 - Trên cơ sở phân tích thực trạng hiệu quả hoạt động TTQT của các NHTM, luận án đã rút ra một số bài học kinh nghiệm trong hoạt động TTQT đó là:

- Các NHTM cần xây dựng một quy trình hoạt động TTQT đầy đủ, phù hợp với thông lệ quốc tế.

- Các NHTM cần cập nhật đầy đủ thông tin về những thị trường có nhiều rủi ro nhằm giúp cho cán bộ làm công tác TTQT của NH cũng như các DN XNK có thể phòng tránh khi tiến hành các hoạt động TTQT. Đồng thời cần cảnh giác với những thủ đoạn lừa đảo quốc tế.

- Giữa các NHTM cần có sự trao đổi và chia sẻ thông tin về thị trường trong và ngoài nước để giúp các NH và DN XNK có được những quyết định đúng đắn khi tham gia vào hoạt động TTQT.

- Cần nâng cao hơn nữa trình độ công nghệ ngân hàng. Tăng cường công tác bảo mật thông tin nhằm đảm bảo cho các hoạt động TTQT diễn ra được nhanh chóng, an toàn và tiện lợi.

### CHƯƠNG III

## GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG THANH TOÁN QUỐC TẾ CỦA CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VIỆT NAM

### 3.1. ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG TTQT CỦA CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VIỆT NAM [22,23,24,25]

#### 3.1.1. Bối cảnh của nền kinh tế

Nền kinh tế thế giới đang trong kỷ nguyên của sự hội nhập và toàn cầu hoá, nó đang vận động và phát triển không ngừng. Xu thế hội nhập và toàn cầu hoá là một xu thế tất yếu, do vậy nền kinh tế nước ta cũng không thể đi ngược lại với xu thế đó. Chính vì vậy, mà trong Nghị quyết 07-NQ/TW ngày 27/11/2001 về hội nhập KTQT, Bộ Chính trị đã khẳng định mục tiêu của hội nhập KTQT là: "Chủ động hội nhập KTQT nhằm mở rộng thị trường, tranh thủ thêm vốn, công nghệ, kiến thức quản lý để đẩy mạnh CNH, HĐH theo định hướng xã hội chủ nghĩa, thực hiện dân giàu, nước mạnh, xã hội công bằng văn minh".

Quan điểm về hội nhập KTQT này lại tiếp tục được cụ thể hoá trong báo cáo chính trị tại Đại hội X của Đảng như sau: "Đẩy mạnh hoạt động KT đối ngoại, chủ động và tích cực hội nhập KTQT sâu hơn và đầy đủ hơn với các thể chế KT toàn cầu, khu vực và song phương, trên cơ sở lấy phục vụ lợi ích đất nước làm mục tiêu cao nhất và là nguyên tắc chủ đạo; đồng thời linh hoạt, mềm dẻo, phù hợp với thông lệ quốc tế".

Chủ động và tích cực hội nhập quốc tế theo lộ trình, phù hợp với chiến lược phát triển đất nước từ nay đến năm 2010 và tầm nhìn đến năm 2020. Thực hiện cam kết với các nước về thương mại, đầu tư và các lĩnh vực khác. Chuẩn bị tốt các điều kiện để ký kết các hiệp định thương mại tự do song phương với nhiều nước, trong đó có một số nước lớn, các hiệp định hợp tác KT đa phương, khu vực. Thúc đẩy quan hệ hợp tác toàn diện và có hiệu quả

với các nước ASEAN, các nước Châu Á - Thái Bình Dương. 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).

Trong bối cảnh thực hiện các điều khoản tự do hoá, hội nhập như vậy thì thách thức mà các NHTMVN phải đối mặt lại càng trở nên khốc liệt hơn. Xu hướng tự do hoá thương mại và mở cửa hơn nữa của thị trường tài chính cũng như nền kinh tế Việt nam sẽ dẫn tới những thay đổi cơ chế và môi trường hoạt động, gây tác động mạnh tới hoạt động NH như: cải cách chế độ tỷ giá hối đoái, nới lỏng điều kiện tham gia các hoạt động thương mại cũng như kiểm soát chu chuyển vốn và hoạt động NH, sự bùng nổ của công nghệ điện tử và kinh tế mạng sẽ làm thay đổi cấu trúc kinh tế và cạnh tranh mang tính đa phương. Với những nội dung cần phải thực hiện trong quá trình toàn cầu hoá sẽ ảnh hưởng mạnh đến môi trường kinh tế vĩ mô mà đặc biệt là khu vực tài chính NH. Với sự kiện Hiệp định thương mại Việt- Mỹ chính thức có hiệu lực và Khu vực mậu dịch tự do của các nước trong khối ASEAN – AFTA đã chính thức có hiệu lực vào năm 2006, khu vực Tài chính – ngân hàng của Việt nam hiện đang phải đương đầu với nhiều cạnh tranh mới từ các nước trong khối cũng như từ các tổ chức tài chính NH Mỹ. Đây đã và đang là những thử thách vô cùng to lớn đối với các NHTMVN. Tuy nhiên, như đã đề cập ở trên, mọi yếu tố đều có tính hai mặt của nó. Bên cạnh những thử thách to lớn, các NHTMVN cũng sẽ có cơ hội được học hỏi nhiều từ các NH nước ngoài về kinh nghiệm kinh doanh cũng như được tiếp cận với những tiến bộ khoa học kỹ thuật mới trong lĩnh vực NH đồng thời mở ra những cơ hội kinh doanh mới trên cơ sở môi trường cạnh tranh mới. Tuy nhiên để cạnh tranh thành công là điều không hề dễ dàng, đòi hỏi các NHTMVN phải có sự chuẩn bị kỹ lưỡng và sự nhìn nhận đúng đắn về thời cuộc để tự hoàn thiện mình theo hướng phù hợp.

### **3.1.2. Định hướng phát triển của NHTMVN**

Nhìn chung, các NHTMVN có những thuận lợi về mặt khách quan và sức mạnh nội tại giúp ngân hàng tận dụng các thời cơ do hội nhập mang lại, đó là:

- *Thứ nhất*, về mặt khách quan, đó là môi trường kinh tế thuận lợi với tốc độ tăng trưởng kinh tế của Việt Nam liên tục đạt mức cao và ổn định trong nhiều năm qua, cầu nội địa và vốn đầu tư nước ngoài lớn.

- *Thứ hai*, về mặt chủ quan, các NHTMVN có đội ngũ lãnh đạo, quản lý nhạy bén, có tầm nhìn chiến lược, có tư duy cởi mở linh hoạt với uy tín cao trong cộng đồng tài chính. Đội ngũ nhân viên có tâm huyết, trẻ trung, năng động và trình độ chuyên môn cao. Mạng lưới hoạt động rộng khắp trong cả nước. Các chỉ tiêu cơ bản về tổng tài sản, tổng vốn huy động và dư nợ tín dụng đều đạt mức tăng trưởng bình quân cao. Hiện tại, các ngân hàng đang trong quá trình tái cơ cấu mạnh mẽ chuyển sang hoạt động theo thông lệ quốc tế, các ngân hàng đang hướng tới mục tiêu phát triển thành một ngân hàng đa năng, hoạt động ngang tầm với các ngân hàng trong khu vực. Chương trình cổ phần hoá đang được xúc tiến mạnh, hướng tới sự đổi mới cơ bản trong quản trị điều hành, cải thiện về năng lực tài chính và năng lực hoạt động.

Trong bối cảnh hậu WTO, để đạt được các mục tiêu nói trên, các ngân hàng cần thực thi các biện pháp tổng thể mang tính đồng bộ và toàn diện nhằm chủ động nắm bắt các cơ hội thị trường và cơ hội hợp tác kinh doanh, xác định các lĩnh vực có tiềm năng và có thể mạnh để đầu tư phát triển, khai thác tối đa lợi thế của ngân hàng, đồng thời phát triển kinh doanh phải gắn liền với quản lý rủi ro và lành mạnh tài chính; tăng trưởng gắn liền với hiệu quả và phát triển bền vững. Các biện pháp bao gồm:

- *Một là*: Nâng cao năng lực tài chính đưa ngân hàng hoạt động theo chuẩn mực chung, kinh doanh có hiệu quả. Mục tiêu cần hướng đến là các chỉ tiêu về cơ cấu tài chính và hiệu quả kinh doanh được phản ánh theo các chỉ tiêu phù hợp với thông lệ quốc tế và đạt mức chung của các ngân hàng hàng đầu trên thế giới.

- *Hai là*, tiếp tục đổi mới tổ chức, quản trị điều hành và hoạt động theo luật pháp và thông lệ quốc tế. Cơ bản hoàn thành sắp xếp lại cơ cấu tổ chức theo thông lệ quốc tế của một ngân hàng hiện đại; nâng cao năng lực quản trị điều hành và hoạch định chính sách; phát triển hệ thống thông tin quản lý tập trung và quản lý rủi ro độc lập, tập trung toàn hệ thống dựa trên một nền tảng công nghệ thông tin hiện đại.

- *Ba là*, nâng cao khả năng cạnh tranh về mọi mặt đáp ứng tiến trình hội nhập ngày càng sâu rộng. Xác định rõ chiến lược khách hàng và thị trường; phát triển và đa dạng hoá các sản phẩm, dịch vụ ngân hàng với chất lượng cao dựa trên nền công nghệ hiện đại và linh hoạt với mạng lưới phân phối rộng khắp nhằm đáp ứng đầy đủ nhu cầu của nền kinh tế, chú trọng thu hút và lưu giữ nhân tài đáp ứng nhu cầu hội nhập.

- *Bốn là*, triển khai thành công chương trình cổ phần hoá và vận hành ngân hàng cổ phần theo thông lệ.

- *Năm là*, xây dựng lộ trình cho các chương trình hành động để chủ động hội nhập quốc tế thành công.

### **3.2. Định hướng nâng cao hiệu quả hoạt động TTQT của NHTMVN**

- *Một là*: Mở rộng thị trường hoạt động, tranh thủ vốn đầu tư và trợ giúp kỹ thuật của các nước và các tổ chức thế giới. Tăng trưởng NH trên cơ sở khả năng sinh lời và bền vững. Cung cấp dịch vụ chất lượng cao cho thị trường; phát triển mạng lưới kênh phân phối sản phẩm. Gia tăng khối lượng và nâng cao chất lượng hoạt động TTQT, từ đó tăng doanh thu và lợi nhuận của hoạt động TTQT.

- *Hai là*: Công tác marketing cần được đẩy mạnh toàn diện trên tất cả các mặt. Tăng cường công tác khách hàng, tiếp tục nâng cao chất lượng hoạt động TTQT và hướng tới các chuẩn mực quốc tế: Hệ số an toàn vốn đạt tiêu chuẩn quốc tế, áp dụng các thông lệ quốc tế tốt nhất.

- *Ba là*: Áp dụng công nghệ thông tin hiện đại, cung cấp các dịch vụ tiện ích đến mọi loại hình DN.



- *Bốn là*: Phát triển và bồi dưỡng nguồn nhân lực để có sức cạnh tranh và thích ứng nhanh trong quá trình hội nhập KTQT.

- *Năm là*: Việc phòng ngừa và hạn chế rủi ro hoạt động TTQT cần được xem là một biện pháp then chốt để phát triển hoạt động TTQT của các NHTMVN. Vấn đề phòng ngừa và hạn chế rủi ro hoạt động TTQT cần được nhận thức và xử lý trên cơ sở toàn diện, nhất quán và đồng bộ. Áp dụng các chuẩn mực quốc tế trong quản lý rủi ro hoạt động TTQT;

- *Sáu là*: Nâng cấp hệ thống thông tin báo cáo. Số lượng và chất lượng thông tin báo cáo hoạt động TTQT luôn là điều quan tâm của các NHTM, do vậy các NHTM cần áp dụng các biện pháp kiên quyết hơn nhằm sớm cải thiện tình hình thông tin báo cáo còn thiếu và chưa kịp thời như hiện nay.

- *Bảy là*: Trên cơ sở hoạt động TTQT phát triển sẽ tạo điều kiện tiền đề để mở rộng các hoạt động kinh doanh khác của NHTM như: tín dụng, kinh doanh ngoại hối, đầu tư hợp tác song biên và đa biên...

- *Tám là*: Đáp ứng tốt nhất yêu cầu phát triển kinh tế đối ngoại, đặc biệt là XNK, mở rộng thương mại quốc tế của NHTM.

- *Chín là*: Mở rộng hoạt động kinh doanh an toàn, hiệu quả và phát triển bền vững; tài chính lành mạnh, có kỹ thuật công nghệ cao, kinh doanh đa năng, phát triển mạnh dịch vụ NH bán lẻ. Đa dạng hoá sản phẩm và nâng cao hiệu quả của hoạt động TTQT.

### **3.3. Quan điểm để đưa ra các giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động TTQT của NHTM**

- Phát triển hoạt động TTQT phải quán triệt đường lối phát triển kinh tế đối ngoại và đáp ứng kịp thời với quá trình phát triển thương mại quốc tế.

- Đổi mới, nâng cao nhận thức về hoạt động TTQT qua các chính sách kinh tế vĩ mô và đặc biệt là trong quản lý điều hành của NHNN và từng NHTMVN.

- Hải hoà lợi ích khách hàng và ngân hàng, đặt lợi ích khách hàng lên trên lợi ích ngân hàng để chủ động hỗ trợ khách hàng trong quan hệ giao dịch và giải quyết sự cố.

- Phát triển TTQT phải dựa trên cơ sở hạ tầng công nghệ tiên tiến và nguồn nhân lực chất lượng cao.

### 3.4. GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG TTQT CỦA NHTMVN

#### 3.4.1. Hiện đại hoá công nghệ TTQT của ngân hàng

Việc cải tiến và nâng cao trình độ công nghệ NH trong lĩnh vực TTQT của NHTM là một trong những nhân tố góp phần nâng cao chất lượng và hiệu quả của hoạt động TTQT, tăng cường hơn nữa sự hoà nhập của hệ thống NH VN vào thị trường tài chính tiền tệ quốc tế. Tuy nhiên, vốn để đầu tư cho việc phát triển công nghệ hiện đại là rất lớn, do vậy ở mỗi NHTM cần lựa chọn cho mình những công nghệ thích hợp, đảm bảo đáp ứng được các yêu cầu của sự phát triển của NH mình trong quá trình hội nhập. Và để thực hiện được tốt chiến lược HĐH công nghệ TTQT, các NHTMVN cần phải làm tốt được các vấn đề sau:

- *HĐH tất cả ứng dụng NH chính.* Ứng dụng công nghệ thông tin vào các sản phẩm dịch vụ, các nghiệp vụ NH nhằm tạo ra các sản phẩm mới có tính đột phá đặc biệt trong lĩnh vực dịch vụ NH. Đảm bảo yêu cầu phục vụ đa dạng các loại đối tượng khách hàng là TCTD, DN, cá nhân sản phẩm và dịch vụ phong phú thích hợp với từng loại đối tượng. Đẩy mạnh việc triển khai, ứng dụng công nghệ hiện đại vào quản lý, nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh NH.

+ Xây dựng và phát triển hệ thống NH theo mô hình hiện đại. Nâng cao chất lượng, hiệu quả, cải tiến và tối ưu hoá các hoạt động nghiệp vụ kinh doanh truyền thống đồng thời đẩy mạnh đổi mới công nghệ, tiếp tục đưa ra các sản phẩm, tiện ích NH mới có hàm lượng công nghệ cao, nâng cao năng lực cạnh tranh trên thị trường.

+ Hoàn thiện hệ thống thanh toán điện tử liên NH và hệ thống thanh toán đối với khách hàng, xây dựng hệ thống thanh toán nhanh, an toàn và chính xác cao với chi phí hợp lý nhằm phát triển mạnh các dịch vụ thanh toán qua NH

trên cơ sở hệ thống công nghệ kỹ thuật và hệ thống thanh toán NH hiện đại, an toàn, tin cậy và hiệu quả, phù hợp với thông lệ và chuẩn mực quốc tế.

+ Từng bước đa dạng hoá nguồn thu và cải thiện cơ cấu thu nhập của NHTM theo hướng tăng tỷ trọng thu nhập từ các dịch vụ NH. Tiếp tục mở rộng các hình thức TTQT, tăng cường liên kết giữa hệ thống các NHTM để khách hàng có thể dễ dàng thực hiện TTQT qua NH.

+ Tăng cường sự liên kết, hợp tác trong việc nghiên cứu và phát triển sản phẩm, dịch vụ NH mới, chuyên giao công nghệ, cung cấp các dịch vụ NH điện tử, NH tự động, thẻ thanh toán theo nhu cầu thị trường.

+ Tổ chức triển khai hiệu quả đề án cải tạo, nâng cấp hệ thống kỹ thuật của NHTM. Chú trọng các ứng dụng thương mại điện tử trong hoạt động kinh doanh NH. Ứng dụng công nghệ xử lý thanh toán khối lượng lớn và đại chúng: Yêu cầu của khách hàng ngày càng đa dạng, khối lượng TTQT ngày càng tăng, đòi hỏi các NH phải ứng dụng công nghệ mới nhằm đáp ứng được yêu cầu của khách hàng.

- *HDH công nghệ TTQT đảm bảo nhanh chóng, an toàn, hiệu quả* cho phép các chứng từ thanh toán được chuyển nhượng dễ dàng theo đúng thông lệ quốc tế tạo tính thanh khoản cao, là điều kiện giúp cho thị trường thứ cấp phát triển. Xoá bỏ khoảng cách giữa thanh toán trong nước với TTQT, các phương tiện thanh toán trong nước sẽ là những phương tiện TTQT và ngược lại. Xây dựng các cơ sở hạ tầng IT làm nền tảng cho các ứng dụng và dịch vụ NH. Phát triển đa dạng hoá các kênh phân phối, dịch vụ. Và tiếp tục đầu tư củng cố nền tảng công nghệ, tăng cường khai thác tiện ích, tạo các sản phẩm có giá trị gia tăng phục vụ khách hàng, đồng thời chú trọng khâu giới thiệu sản phẩm dịch vụ và quảng bá hình ảnh của NHTM đến với công chúng thông qua các phương tiện thông tin đại chúng.

- *HDH cơ sở kỹ thuật đáp ứng yêu cầu tăng khối lượng TTQT, hội nhập với khu vực và thế giới.*

+ Xây dựng cơ sở hạ tầng kỹ thuật có khả năng đáp ứng đầy đủ các yêu cầu phát triển công nghệ thông tin của NH. Tập trung vốn cho trang bị máy móc hiện đại và công nghệ thanh toán tiên tiến. Tiêu chuẩn hoá và HĐH tất cả các hoạt động NH nhằm đảm bảo khả năng hội nhập với thị trường tài chính quốc tế. Chú trọng phát triển công nghệ thông tin với chiến lược kinh doanh và quản lý rủi ro. Các NHTM cũng cần xây dựng một hệ thống công nghệ đảm bảo thu thập được những thông tin quản trị cần thiết cho NH kịp thời để làm cơ sở cho những quyết định kinh doanh NH.

+ Xây dựng chương trình phần mềm cho việc xử lý nghiệp vụ TTQT và bảo mật thông tin thanh toán phù hợp với đặc thù và tiến độ phát triển của Việt Nam và phù hợp với thông lệ quốc tế. Hoàn thiện hoạt động thông tin phòng ngừa rủi ro hoạt động TTQT cho toàn bộ hệ thống NHTM. Xây dựng hệ thống TTQT chính xác, tự động hoá cao, ứng dụng các phần mềm hiện đại trong quản lý hoạt động, nghiệp vụ NH như hệ thống thông tin, giám sát, phân tích, quản trị rủi ro... Nâng cao khả năng quản lý rủi ro như: rủi ro tín dụng, rủi ro lãi suất, rủi ro hối đoái, rủi ro thanh khoản và các hoạt động ngoại bảng, các loại rủi ro khác. Tiêu chuẩn hoá hệ thống thông tin phục vụ cho công tác quản trị điều hành bao gồm: quản lý về tài chính, quản lý rủi ro, quản lý vốn, quản lý nguồn nhân lực, quản lý quan hệ khách hàng, quản lý lợi nhuận...

+ Cần đào tạo cán bộ chuyên sâu về công nghệ thông tin, cũng như nâng cao trình độ TTQT trong công nghệ thanh toán hiện đại cho đội ngũ cán bộ làm công tác TTQT bởi vì: yêu cầu việc thanh toán điện tử, kết nối các hệ thống, xử lý qua mạng cả chứng từ và phi chứng từ phải có đội ngũ có đủ trình độ. Do đó, phải thường xuyên đào tạo và đào tạo lại đội ngũ cán bộ làm công tác TTQT nếu không sẽ bị hụt hẫng khi hệ thống thanh toán hiện đại đi vào hoạt động, đặc biệt là khi Việt Nam chính thức gia nhập vào WTO.

### **3.4.2. Nâng cao năng lực chuyên môn của cán bộ làm công tác TTQT**

Trong xu thế hội nhập kinh tế thế giới hiện nay, đặc biệt là từ khi VN chính thức gia nhập WTO, thì vấn đề sử dụng có hiệu quả đội ngũ cán bộ

nghiệp vụ, bố trí công tác phù hợp với khả năng, trình độ và sở trường của mỗi người là điều hết sức cần thiết, vì nó sẽ giúp cho NH tránh được những rủi ro trong quá trình tiến hành hoạt động TTQT. Và để làm được điều đó thì các NHTM cần tập trung vào chiến lược con người với những nội dung cụ thể sau:

*- Cần tập trung xây dựng và thực hiện chiến lược, kế hoạch và chính sách tăng cường năng lực cạnh tranh của mình, đặc biệt là tăng cường nguồn nhân lực chất lượng cao.*

Chất lượng của nguồn nhân lực là một trong những yếu tố vô cùng quan trọng quyết định đến sự thành công của hoạt động NH. Tuy nhiên, vấn đề đặt ra là không chỉ tạo ra và gia tăng chất lượng của nguồn nhân lực, mà điều quan trọng hơn là phải sử dụng hợp lý, có hiệu quả nguồn nhân lực đó. Do có vai trò quyết định đối với năng lực cạnh tranh và sự thành công của hoạt động NH, nên các NH cần gia tăng và sử dụng hợp lý hơn nguồn kinh phí dành để đào tạo và đào tạo lại cán bộ nhằm đáp ứng các yêu cầu mới. Chính sách đào tạo và quản lý nguồn nhân lực phải tạo được động lực và môi trường cho việc tiếp thu và áp dụng các chuẩn mực quốc tế nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh cho các NHTM VN trong môi trường kinh tế tri thức đang được toàn cầu hoá với tốc độ vũ bão. Việc bồi dưỡng nguồn nhân lực cần bắt đầu từ việc tuyển chọn những người có năng lực, có hoài bão và năng lực cá nhân là nhà cung cấp dịch vụ tốt, năng động, sáng tạo, có kỹ năng làm việc độc lập, có tinh thần học hỏi và nắm bắt những kiến thức, kỹ năng nghiệp vụ của NH hiện đại. Những cán bộ trẻ được xác định là có phẩm chất đạo đức và các tố chất cần thiết, sau khi đào tạo đạt kết quả cao, được trang bị năng lực chuyên môn, ngoại ngữ, tin học tốt cần được quan tâm, mạnh dạn bố trí vào các cương vị thích hợp để có điều kiện thể hiện, khẳng định và đóng góp tối đa cho NH. Lực lượng này cần được coi là đội quân xung kích trong việc thực hiện các nhiệm vụ quan trọng của NH trong quá trình hội nhập quốc tế.

*- Các NHTM cần tạo ra một môi trường làm việc và chế độ đãi ngộ hợp lý*

Môi trường làm việc tốt là ở đó, đội ngũ cán bộ làm việc tận tâm, năng động, sáng tạo, mối quan hệ giữa lãnh đạo và cán bộ cởi mở, chân thực, thẳng thắn. Đó chính là môi trường nảy nở và phát huy tốt nhất mối quan hệ con người – cơ sở cho sự hợp tác, nâng cao chất lượng kinh doanh NH.

Các NH cần thực hiện sắp xếp, bố trí lao động hợp lý, hiệu quả. Thực hiện việc kiểm tra đánh giá phân loại cán bộ đảm bảo cán bộ đủ tiêu chuẩn chức danh, đánh giá, nhận xét cán bộ, kiểm tra sát hạch định kỳ nhằm đánh giá trình độ của cán bộ trẻ để có kế hoạch đào tạo, bồi dưỡng cho nhu cầu trước mắt và lâu dài. Gắn kết đào tạo với việc bố trí và sử dụng đúng người, đúng việc, tạo động lực khuyến khích người lao động. Cần tạo điều kiện cho người lao động được cống hiến và hưởng thụ phù hợp với cống hiến của mình. Bên cạnh đó, các NH cần xây dựng định mức công việc cho từng cán bộ nghiệp vụ, trên cơ sở đó xây dựng chế độ tiền lương hợp lý và đó chính là động lực thúc đẩy người lao động. Thực hiện quy chế trả lương và thưởng hợp lý cho người lao động dựa trên năng lực và mức độ hoàn thành công việc của họ - đây là một trong những động lực thúc đẩy người lao động làm việc tốt hơn và hiệu quả hơn. Thực hiện một cơ chế tài chính thông thoáng hơn nhằm thu hút và giữ được nhân tài. Nếu cần, có thể xem xét lại chế độ tiền lương, thưởng cho các cán bộ làm công tác TTQT giỏi, có trình độ chuyên môn nghiệp vụ tốt. Thực hiện thưởng phạt nghiêm minh đối với các cá nhân và đơn vị làm công tác TTQT. Đây là cơ chế động lực nhằm khuyến khích những đơn vị, cá nhân làm tốt công tác phòng ngừa rủi ro, đảm bảo an toàn trong quá trình hoạt động TTQT.

*- Tổ chức các hình thức đào tạo nâng cao trình độ của bộ máy quản lý và viên chức của NH lên ngang tầm khu vực và thế giới*

Các NHTM cần chú trọng đào tạo đội ngũ cán bộ cán bộ về chuyên môn, nghiệp vụ, kiến thức pháp luật, đạo đức nghề nghiệp và ý thức phòng ngừa rủi ro. Yêu cầu về hội nhập quốc tế, đặc biệt là sự thay đổi về công nghệ và phương pháp giám sát NH theo hướng chuyển sang cơ chế giám sát dựa



trên cơ sở rủi ro, ứng dụng các thông lệ, chuẩn mực quốc tế đòi hỏi cán bộ làm công tác TTQT của NH phải được đào tạo và nâng cao trình độ để có thể tiếp nhận và vận hành có hiệu quả các quy trình của hoạt động TTQT. Nội dung nâng cao trình độ nghiệp vụ của các cán bộ làm công tác TTQT chủ yếu tập trung vào: (i) Trình độ ngoại ngữ; (ii) Trình độ tin học; (iii) Các kỹ năng phân tích tình hình tài chính và phát triển của thị trường, để có thể kịp thời đưa ra những cảnh báo sớm về những rủi ro tiềm ẩn trong hoạt động TTQT của NHTM; (iii) Kỹ năng giao tiếp khách hàng...

Các NH cũng nên thường xuyên tổ chức đào tạo và đào tạo lại nghiệp vụ cho cán bộ làm công tác TQTT nhằm xây dựng một đội ngũ cán bộ có kỹ năng sâu về chuyên môn, nghiệp vụ, giỏi về ngoại ngữ, có khả năng quản trị công nghệ hiện đại, có phẩm chất tốt về đạo đức nghề nghiệp, có phong cách làm việc năng động, tự tin và lịch thiệp nhằm phục vụ khách hàng tốt hơn, có sức cạnh tranh trên thị trường và đủ khả năng hội nhập vào hệ thống tài chính khu vực và thế giới. Cần thường xuyên thực hiện đào tạo và đào tạo lại cán bộ, tạo điều kiện cho cán bộ thường xuyên được học tập, nâng cao trình độ chuyên môn, tiếp cận kiến thức chuyên môn hiện đại để phục vụ khách hàng ngày càng tốt hơn. Các NHTM cần nghiên cứu, tổ chức những lớp đào tạo và bồi dưỡng cán bộ làm công tác quản lý hoạt động TTQT, cũng như cán bộ chuyên môn trực tiếp tham gia vào hoạt động TTQT để dần hình thành đội ngũ cán bộ có năng lực, có khả năng xử lý linh hoạt, đồng thời cần có chính sách khuyến khích các cán bộ có năng lực và trình độ cao. Phần đầu đưa trình độ về TTQT của cán bộ NH bắt kịp các chuẩn mực quốc tế và tập quán ngân hàng quốc tế.

### **3.4.3. Hoàn thiện bộ máy tổ chức và mạng lưới TTQT**

- Hoàn thiện bộ máy tổ chức và mạng lưới TTQT: Bộ máy tổ chức và mạng lưới hệ thống TTQT ngày càng được phát triển và mở rộng theo yêu cầu thực tế cũng như công nghệ thanh toán ngày càng hiện đại. Do vậy, NHTM cần chấn chỉnh lại hệ thống của mình cho phù hợp với việc mở rộng



và phát triển hoạt động TTQT hiện đại theo hướng tập trung, tránh lãng phí. Các NH cần tiến hành cơ cấu lại các mảng hoạt động TTQT ở NH mình theo mô hình NH tiên tiến hiện đại gồm các khối tài trợ thương mại quốc tế, khối trung tâm chuyển tiền, khối định chế tài chính phù hợp với chiến lược phát triển của mỗi NH. Nghiên cứu xây dựng một mô hình tổ chức mới cho hoạt động tài trợ thương mại, chuyển tiền phù hợp với hoạt động của một NH hiện đại. Nâng cao chất lượng phân tích tình hình tài chính và phát triển hệ thống cảnh báo sớm những rủi ro tiềm ẩn trong hoạt động TTQT.

- Nâng cao trình độ TTQT trong công nghệ thanh toán hiện đại cho đội ngũ cán bộ làm công tác TTQT: yêu cầu việc thanh toán điện tử, kết nối các hệ thống, xử lý qua mạng cả chứng từ và phi chứng từ phải có đội ngũ có đủ trình độ. Bởi vậy, phải thường xuyên đào tạo và đào tạo lại đội ngũ cán bộ làm công tác TTQT nếu không sẽ bị hụt hẫng khi hệ thống thanh toán hiện đại đi vào hoạt động.

- Tổ chức TTQT có hiệu quả: Trong mỗi NHTM, từng hệ thống cần được nâng cấp hiện đại, tổ chức dây chuyền TQTT đồng bộ, hợp lý nhằm đảm bảo cho hoạt động TTQT được diễn ra nhanh chóng, an toàn, chính xác. Đồng thời giữa các hệ thống phải có sự phối kết hợp đảm bảo cho yêu cầu thanh toán trôi chảy trên cơ sở hoàn thiện tính pháp lý và tăng cường sự hợp tác và thoả thuận giữa các đối tác tham gia thanh toán.

- Hoàn thiện quy trình nghiệp vụ TTQT: Hoạt động TTQT không tách rời các mảng hoạt động khác của NH như huy động vốn, tín dụng, kinh doanh ngoại tệ. Khách hàng rất đa dạng gồm các NH đại lý, các DN, người Việt Nam và nước ngoài, các tổ chức tài chính quốc tế... đòi hỏi các NHTMVN phải xây dựng chiến lược tổng thể về chính sách khách hàng, chính sách marketing, chính sách về sản phẩm, chính sách giá cả dịch vụ đồng bộ với chính sách về vốn, tín dụng, ngoại tệ... thì mới hỗ trợ và thực sự tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động TTQT phát triển. Ngược lại hoạt động TTQT là những mắt xích quan trọng gắn kết các mảng hoạt động của NH trong một hệ

thông máy liên hợp mà thiếu một bộ phận nào đó thì hệ thống máy đó không hoạt động trơn tru hài hoà. Do vậy, các NH cần hoàn thiện quy trình TTQT hiện đại, hợp lý, cải tiến chất lượng, thái độ phục vụ, thu phục khách hàng nhằm đảm bảo thanh toán nhanh, an toàn, chi phí và rủi ro thấp. Các quy định về TTQT phải đầy đủ, chặt chẽ phù hợp với các nguyên tắc, chuẩn mực, thông lệ quốc tế, đồng thời quy định này phải có tác dụng đẩy mạnh phát triển hoạt động kinh doanh. Các cơ chế, quy chế nghiệp vụ cho hoạt động TTQT cần đảm bảo đồng bộ, chặt chẽ, hạn chế đến mức thấp nhất rủi ro. Khi xây dựng cơ chế, quy chế, nghiệp vụ và hoạt động TTQT của NHTM cần phải lường hết những khả năng có thể dẫn đến rủi ro để có phương án hợp chủ động phòng ngừa và hạn chế rủi ro. Lựa chọn, áp dụng những phương pháp và công cụ phòng ngừa, hạn chế rủi ro thích hợp theo thông lệ và chuẩn mực quốc tế. Bởi vì, TTQT là hoạt động giữa các NHTM trong nước với các nước khác trên cơ sở tự nguyện chấp hành theo các quy ước, quy tắc quốc tế và luật pháp Quốc gia. Do đó, các NHTM cần phải ban hành các quy định, quy trình TTQT cụ thể trong toàn hệ thống của mình một cách chặt chẽ, thống nhất, tuân theo các quy tắc, thông lệ quốc tế, không trái với luật pháp Việt Nam và phù hợp với đặc điểm tình hình hoạt động của mình. Các quy định càng cụ thể, rõ ràng bao nhiêu thì càng làm giảm bớt sai sót trong quá trình hoạt động TTQT bấy nhiêu.

#### **3.4.4. Tăng cường công tác kiểm tra giám sát rủi ro trong hoạt động TTQT**

Các NHTM cần đẩy mạnh công tác kiểm soát nội bộ với mục tiêu quan trọng là xây dựng được hệ thống tìm kiếm những xu hướng tiềm ẩn tiêu cực, bất ổn và thiếu sót trong hoạt động TTQT của NHTM để từ đó đưa ra các biện pháp giải quyết thích hợp. Hệ thống kiểm tra, kiểm soát hoạt động TTQT trong mỗi NHTM phải được coi trọng và tiến hành thường xuyên. Cán bộ kiểm tra, giám sát hoạt động TTQT trong mỗi NHTM cũng phải chịu trách nhiệm về báo cáo kết quả kiểm tra của mình. Việc kiểm tra, giám sát các quy

trình nghiệp vụ hoạt động TTQT cần được chuẩn hoá cho phù hợp với thông lệ quốc tế. Các cán bộ làm công tác kiểm tra, giám sát hoạt động TTQT cần được đào tạo một cách bài bản và am hiểu sâu sắc về TTQT cả về lý luận và thực tế.

Trên cơ sở xây dựng hệ thống các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động chung của NH và hiệu quả hoạt động TTQT, các NH cần xây dựng và phát triển hệ thống thu thập, quản lý và cung cấp thông tin thông qua việc quản lý rủi ro trên tất cả các mặt hoạt động phục vụ cho việc kiểm tra, kiểm soát đạt hiệu quả cao hơn. Đồng thời các NH cần tiếp tục rà soát, củng cố, bổ sung các quy trình nghiệp vụ hoạt động TTQT. Xây dựng các chuẩn mực kiểm toán, nâng cao chất lượng hoạt động kiểm toán nội bộ từ quy trình, các chuẩn mực của kiểm toán đến tính chính xác của thông tin. Thường xuyên đào tạo nâng cao trình độ các cán bộ làm công tác kiểm tra, kiểm soát. Tăng cường chất lượng và hiệu quả kiểm tra nội bộ nhằm nâng cao tính tuân thủ và hạn chế rủi ro trong TTQT. Khi xây dựng chiến lược hoạt động TTQT cần phân tích, tính toán các điều kiện KT vĩ mô, xu hướng phát triển của thị trường và tình hình quốc tế. Chỉ chấp nhận rủi ro cho phép đối với từng nghiệp vụ sau khi đã phân tích chi tiết tất cả các khía cạnh luật pháp, KT. Xây dựng cơ chế, quy chế nghiệp vụ hoạt động TTQT đảm bảo đồng bộ, chặt chẽ, hạn chế đến mức thấp nhất rủi ro. Khi xây dựng cơ chế, quy chế, nghiệp vụ và hoạt động TTQT của NHTM cần phải lường hết những khả năng có thể dẫn đến rủi ro để có phương án hợp chủ động phòng ngừa và hạn chế rủi ro. Cần tăng cường quản lý rủi ro hoạt động TTQT, tổ chức tốt hoạt động thông tin rủi ro giữa các NH, bởi vì rủi ro hoạt động TTQT gắn liền với quá trình hoạt động TTQT của NHTM, do nhiều nguyên nhân cả chủ quan, khách quan cả từ phía NH và khách hàng. Chuyển đổi từ cơ chế bao cấp sang cơ chế thị trường, mặc dù đã có nhiều đổi mới trong nhận thức và hành động, song vấn đề rủi ro vẫn chưa được coi trọng đúng mức.

Bên cạnh đó, các NHTM cần hợp tác toàn diện với nhau hơn nữa trong việc cung cấp thông tin về thị trường, thông tin về rủi ro trong hoạt động TTQT, đồng thời cần cập nhật đầy đủ thông tin KT, đặc biệt là thông tin phòng ngừa rủi ro nhằm mục đích giảm thiểu rủi ro cho quá trình hoạt động TTQT của NHTM, các NHTM Việt Nam cũng cần có sự trao đổi kinh nghiệm TTQT với nhau một cách thường xuyên, phối hợp và giúp đỡ nhau trong quá trình tiến hành hoạt động TTQT. Giữa các NHTM cần có sự trao đổi, chia sẻ thông tin để phòng tránh những rủi ro có thể xảy ra và cùng dựa vào nhau để phát triển.

#### **3.4.5. Xây dựng các biện pháp phòng ngừa rủi ro hoạt động TTQT một cách hoàn thiện.**

Hoạt động TTQT thường xuyên tiềm ẩn những rủi ro làm ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của NHTM. Để phòng ngừa và hạn chế rủi ro, các NH cần nghiên cứu đề ra các biện pháp quản lý rủi ro trong thanh toán, thông qua việc cấp hạn mức thanh toán từng lần cho các nghiệp vụ mở L/C cho từng chi nhánh của mỗi NHTM. Nghiên cứu xây dựng văn bản thoả thuận với khách hàng cho từng dịch vụ nhằm đảm bảo quyền lợi và nghĩa vụ của khách hàng cũng như của NH trong giao dịch. Thực hiện phân loại rủi ro đối với từng loại thị trường, đối với Chính phủ, DN và NH theo các mức độ A, B, C... Thực hiện cấp hạn mức giao dịch cho các khách hàng là đối tượng định chế tài chính. Cần có sự thoả thuận giá cả dịch vụ cụ thể với các NH thường xuyên có giao dịch. Phối hợp với các bộ phận chức năng nghiên cứu đưa ra chính sách khách hàng tổng thể. Bên cạnh đó, NH phải tổ chức thống kê, phân tích, phân loại rủi ro hoạt động TTQT một cách đầy đủ, chính xác theo nguyên nhân và thời gian. Việc làm này phải được thể chế hoá trong chế độ thông tin báo cáo trở thành một nghiệp vụ thường xuyên hàng tháng, quý, năm của NH.

Biện pháp hợp lý để quản lý rủi ro hoạt động TTQT đó là nâng cao chất lượng hoạt động TTQT. Biện pháp này được thực hiện chủ yếu thông qua việc phân tích, thẩm định kỹ các thông tin tài chính và thông tin phi tài chính

của những DN XNK và áp dụng thủ tục cấp tín dụng chặt chẽ trước khi đầu tư nhằm phân loại khoản vay và các đối tác vay vốn dựa vào mức độ rủi ro tín dụng của nó để quản lý. Bên cạnh đó NH cần trích lập ra một khoản dự phòng rủi ro nhằm bù đắp cho những rủi ro có thể xảy ra. NH cũng cần yêu cầu các DN XNK phải có một khoản chi phí phụ thêm cho việc mua bảo hiểm nhằm bảo đảm cho DN trong trường hợp phá sản. Chất lượng hoạt động TTQT càng cao thì tỷ lệ bảo hiểm rủi ro hoạt động TTQT càng thấp. Khi rủi ro hoạt động TTQT của một DN tăng lên, NH sẽ yêu cầu tỷ lệ bảo hiểm cao hơn. Việc tăng lên của các khoản bảo hiểm này là cần thiết để bù đắp cho mất mát dự kiến có thể xảy ra trong quá trình hoạt động TTQT.

NH cũng có thể làm giảm bớt rủi ro hoạt động TTQT bằng cách phân tán rủi ro. Thu nhập từ các hoạt động TTQT thành công sẽ bù đắp phần lỗ cho những hoạt động TTQT không thành công. NH có thể sử dụng thị trường bán nợ bằng cách: Sau khi đầu tư cho các DN XNK vay, NH lập tức tập hợp các tài sản có rủi ro và bán cho các nhà đầu tư khác để chuyển đổi sở hữu khoản nợ nhằm quản lý và giảm thiểu rủi ro tín dụng.

#### **3.4.6. Đẩy mạnh công tác marketing trong hoạt động kinh doanh của NHTM**

Trong nền KT thị trường, khách hàng chính là người đóng vai trò quyết định đến sự tồn tại và phát triển của một NH. Khách hàng có quyền lựa chọn bất kỳ một NH nào để tiến hành hoạt động TTQT. Trước đây, khách hàng không có quyền lựa chọn nên các NH không cần phải quan tâm đến khách hàng, họ chỉ cung cấp những dịch vụ mà họ có. Ngày nay, với sự thay đổi lớn trong hệ thống NH và sự xuất hiện của nhiều NH mới, cạnh tranh trong kinh doanh NH, dịch vụ NH ngày càng trở nên khốc liệt. Nếu các NH không quan tâm đến nhu cầu của khách hàng, đến khả năng phục vụ, cách tiếp thị, giới thiệu sản phẩm, NH mình... hay nói ngắn gọn hơn là quan tâm đến chiến lược khách hàng, đến thương hiệu của NH, đến công tác marketing, thì các NH khó mà tồn tại và phát triển được. Do đó, các NH cần phải chủ động quan tâm đến

việc đáp ứng nhu cầu và mong muốn của khách hàng, NH cần phải nắm bắt nhanh chóng, chính xác nhu cầu của khách hàng để có thể đáp ứng kịp thời. Hơn nữa, sản phẩm mà các NH cung cấp cho khách hàng thường ít có tính khác biệt, vì vậy chỉ cần NH có chiến lược khách hàng tốt như thái độ cán bộ hoà nhã, dịch vụ thuận tiện, quảng cáo rộng rãi... thì NH sẽ thu hút được nhiều khách hàng hơn. Các NH cần phải tiến hành nghiên cứu nhu cầu của thị trường, phải dự tính được sự phát triển của thị trường trong tương lai. Thông qua việc nghiên cứu dự đoán phát triển thị trường mà phát hiện ra nhu cầu và tiềm năng của khách hàng, trên cơ sở đó các NH cần nghiên cứu để đưa ra các sản phẩm dịch vụ mới đáp ứng nhu cầu của khách hàng. Việc nghiên cứu thị trường để xem khả năng cung ứng dịch vụ của NH đến đâu, những điểm mạnh cần được phát huy và những điểm yếu của NH cần được khắc phục và khả năng cạnh tranh của NH so với các đối thủ khác về: vốn, công nghệ, uy tín, trình độ của cán bộ, tốc độ thanh toán, sự an toàn trong thanh toán, mức phí dịch vụ...

Việc nghiên cứu thị trường còn để nhằm nắm bắt được nhu cầu của khách hàng đối với sản phẩm dịch vụ của NH, nghiên cứu các yếu tố quyết định thái độ của khách hàng đối với sản phẩm dịch vụ mà khách hàng cung cấp. Điều này có nghĩa là NH phải đứng ở vị trí của khách hàng để xem có nên chọn sản phẩm dịch vụ của NH hay không, tức là lựa chọn sản phẩm của NH nào thì sẽ có lợi nhất, rẻ nhất, nhanh nhất và an toàn nhất.

Trên cơ sở của sự phân tích đó, NH sẽ đưa ra chiến lược marketing thích hợp cho hoạt động của mình, cụ thể là:

- *Chiến lược sản phẩm*: Tùy theo tình hình thị trường, NH xem xét có nên tiếp tục sử dụng những sản phẩm dịch vụ mà mình đang cung cấp hay cần phải đổi mới sản phẩm dịch vụ đó và thay thế bằng sản phẩm dịch vụ khác. Việc đưa ra sản phẩm dịch vụ mới phải đảm bảo nguyên tắc đơn giản, thuận tiện, dễ sử dụng, phù hợp với trình độ dân trí và phù hợp với thông lệ quốc tế.



- *Chiến lược giá cả:* Tùy theo uy tín và khả năng cạnh tranh của mình, NH có thể quyết định đưa ra mức lãi suất tiền gửi, tiền vay và mức phí dịch vụ của mình cho phù hợp với từng giai đoạn phát triển, nhằm mục đích thu hút khách hàng và tăng trưởng lợi nhuận.

- *Chiến lược phân phối:* Nội dung chủ yếu của chiến lược này là sản phẩm dịch vụ của NH đến được với người sử dụng một cách thuận tiện nhất. Để làm được điều này thì các NH cần chú trọng đến việc nâng cấp trụ sở làm việc, mở rộng thêm mạng lưới giao dịch ở những thành phố lớn, những vùng KT trọng điểm...

- *Chiến lược xúc tiến:* Đó là việc quảng bá hình ảnh của NH, sản phẩm dịch vụ của NH trên các phương tiện thông tin đại chúng như: đài, báo, tivi... Mọi công việc quảng cáo đều phải tuân theo những nguyên tắc đó là: Phải hết sức ngắn gọn, súc tích, gây được sự chú ý đối với khách hàng, phải gây cho khách hàng được sự ham muốn và sẵn sàng sử dụng sản phẩm dịch vụ của NH. Tuy nhiên, các NH cũng cần thấy rằng, chính những người nhân viên NH – những người trực tiếp tiếp xúc với khách hàng mới là những người quảng cáo về hình ảnh của NH một cách tốt nhất thể hiện qua thái độ phục vụ, cung cách phục vụ và chất lượng phục vụ. Do đó, các nhân viên NH cần nâng cao chất lượng phục vụ của mình, thể hiện phong cách văn minh, lịch sự của mình trong giao tiếp với khách hàng.

- *Chiến lược khách hàng:* Khách hàng vừa là đối tác, vừa là người quyết định sự tồn tại và phát triển của NH. Đặc biệt hiện nay khi nền KT phát triển, vai trò của khách hàng được chuyển dần từ vị trí phải tìm đến NH (khách hàng) sang thành thượng đế (các ông chủ) đòi hỏi các NH tìm đến. Phải thực hiện phương châm duy trì và giữ chân những khách hàng truyền thống, đồng thời mở rộng và thu hút thêm những khách hàng mới. Đối với những khách hàng cũ thì cần có sự ưu tiên hơn những khách hàng mới xuất hiện lần đầu về mức phí giao dịch, mức lãi suất cho vay, thời gian phục vụ...



*Tóm lại*, marketing chính là nghệ thuật của những nhà quản lý và kinh doanh NH. Các NH cần phải chú trọng đến công tác marketing để nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của mình.

### **3.4.7. Tăng cường công tác dịch vụ tư vấn và hỗ trợ các DN XNK của Việt Nam thâm nhập thị trường thế giới**

Môi trường cạnh tranh ngày càng gay gắt, đặc biệt Hiệp định thương mại Việt Mỹ có hiệu lực đã làm cho các NHTMVN thêm khó khăn trong hoạt động kinh doanh, các yếu tố “trời cho” đang ngày càng bị mất đi trông thấy; cạnh tranh không chỉ diễn ra trong nội bộ hệ thống NH, mà còn mở rộng ra các TCTD phi NH như Quỹ hỗ trợ phát triển, các công ty bảo hiểm, tiết kiệm bưu điện, các NH nước ngoài... Đặc biệt các công ty bảo hiểm trong nước và nước ngoài hoạt động tại Việt Nam đang liên kết rất chặt chẽ với nhau, có chương trình khuyến khích hoạt động nhằm cùng nhau tăng thị phần và cạnh tranh với NH... Cùng với việc mở cửa nền KT, thu hút các luồng vốn, công nghệ, kinh nghiệm quản lý từ nước ngoài, các NHTMVN đã, đang và sẽ phải từng bước thâm nhập, mở rộng sang một số thị trường lựa chọn ở các nước khu vực và thế giới. Do vậy, các NHTMVN cần bám sát và hỗ trợ tích cực hơn cho các DN hoạt động XNK. Bên cạnh việc đồng hành, hỗ trợ các DN trong hoạt động XNK, các NHTMVN cần có chương trình nghiên cứu sâu về các thị trường tiềm năng trong lĩnh vực TTQT, tìm hiểu luật pháp liên quan ở từng nước, khu vực để xây dựng chiến lược và cách thức thâm nhập, mở rộng hoạt động cho phù hợp. Các NHTM có thể thông qua các tham tán thương mại của VN ở nước ngoài, thông qua Phòng Thương mại và Công nghiệp VN hay thông qua mạng lưới các NH đại lý của mình để tìm hiểu về nhu cầu thị trường hàng hoá XNK của các nước sở tại, các luật lệ có liên quan đến hoạt động TTQT của các nước, các rủi ro có thể gặp phải khi tiến hành hoạt động mua bán và thanh toán qua các nước đó... Định kỳ hoặc thường xuyên, những thông tin này sẽ được cập nhật lên mạng để các DN XNK có thể tham khảo.

Các NHTM cần tiếp tục mở rộng, hoàn thiện và nâng cao chất lượng phục vụ các nghiệp vụ truyền thống, đa dạng hoá các loại hình dịch vụ. Mở rộng mạng lưới thanh toán liên hàng điện tử toàn hệ thống đảm bảo tốc độ thanh toán nhanh, an toàn, tận dụng thế mạnh sẵn có để tăng cường hiệu quả hoạt động TTQT và tăng năng lực cạnh tranh của NHTM trong quá trình hội nhập. Tăng cường dịch vụ tư vấn khách hàng, tiếp thị sản phẩm NH các dịch vụ tiện ích cho khách hàng. Tăng cường các hoạt động marketing để củng cố và không ngừng mở rộng đội ngũ khách hàng. Cần có chính sách khách hàng đồng bộ và hữu hiệu để thu hút khách hàng nhằm tăng thị phần TTQT của NHTM. Các NHTM cần có các bộ phận chức năng nghiên cứu đưa ra chính sách khách hàng tổng thể. Tùy thuộc vào tính đặc thù của khách hàng mà các NHTM có thể tổ chức các cuộc hội thảo theo nhóm khách hàng (ví dụ: khách hàng dệt may, giày dép, thủy sản...) để có thể giới thiệu, cảnh báo những điểm cần lưu ý khi tham gia vào hoạt động TTQT. Các NHTM cũng nên hình thành bộ phận tư vấn và môi giới cho khách hàng về nghiệp vụ TTQT. Bố trí các cán bộ có trình độ hiểu biết sâu rộng để tư vấn và môi giới cho các khách hàng. Khi khách hàng có nhu cầu TTQT, sẽ được NH cung cấp các thông tin về tỷ giá, lãi suất, các phân tích chuyên sâu về xu hướng biến động của thị trường, các hướng dẫn cụ thể về xu hướng biến động của thị trường, các biện pháp phòng ngừa rủi ro, cũng như việc chấp hành tốt các quy định của NN trong hoạt động TTQT, tư vấn cho khách hàng trong việc lựa chọn thị trường, loại tiền thanh toán, NH thanh toán... Thậm chí cán bộ NH có thể tham dự cùng với khách hàng khi khách hàng yêu cầu để đàm phán ký kết hợp đồng thương mại nhằm giúp khách hàng đạt được những mục tiêu tối ưu nhất. Bên cạnh đó, các NH cần tiếp tục xây dựng và hoàn thiện biểu phí dịch vụ TTQT của NH cho từng đối tượng khách hàng, cần phải có chính sách lãi suất và mức phí dịch vụ hấp dẫn để có thể cạnh tranh với các NH khác. Phần đầu nâng cao tỷ trọng phí dịch vụ TTQT trong tổng nguồn thu của các NHTM.

*Các biện pháp mà NH có thể hỗ trợ cho các DN tham gia hoạt động XNK gồm:*

- Cung cấp thông tin về thị trường XNK và uy tín của các đối tác thương mại cho các DN hoạt động kinh doanh XNK;
- Cung cấp dịch vụ tư vấn về XNK;
- Đơn giản hoá các thủ tục XNK;
- Cung cấp tín dụng cho các DN XNK;
- Tăng cường tính minh bạch của hồ sơ chứng từ XNK;
- Đào tạo kiến thức về chuẩn mực quốc tế đối với công nghệ... cho cán bộ làm công tác XNK ở các DN XNK;
- Hỗ trợ nghiên cứu và triển khai công nghệ tiên tiến để tăng cường khả năng cạnh tranh đối với hàng XK;
- Thành lập trung tâm xử lý chứng từ XNK ở mỗi NHTM. Trung tâm sẽ đảm bảo chuyên môn hoá cao, đồng nhất và chuẩn hoá kỹ thuật kiểm tra chứng từ, cũng như phân loại được tập quán khách hàng theo từng khu vực. Trước mắt, các chi nhánh của mỗi NHTM nên bàn bạc để đưa ra giải pháp đối với quy trình xử lý giao dịch, luân chuyển chứng từ từ chi nhánh cấp 2 đến chi nhánh cấp 1. Hội sở chính căn cứ vào tỷ lệ doanh số phát hành L/C với số lượng chậm thanh toán do kỹ thuật xử lý nghiệp vụ sẽ cấp hạn mức trong một lần mở L/C đối với từng chi nhánh. Ở mỗi NHTM nên thành lập một bộ phận thẩm định nội dung L/C cùng các điều kiện khác để đưa ra quyết định cuối cùng về việc mở L/C đó và với việc chiết khấu chứng từ cũng xử lý tương tự;
- Ngoài ra các NHTM cần có một cơ chế tài trợ XK phù hợp với nhu cầu của các DN XK Việt Nam, nhằm tạo điều kiện cho XK, thúc đẩy tăng trưởng KT và hội nhập dần với hệ thống thương mại toàn cầu. Các NHTM cần nhận thức được rằng, việc hỗ trợ XK không chỉ dựa vào tỷ giá mà còn cần phải có chính sách hỗ trợ về xúc tiến thương mại, hỗ trợ về tín dụng cho DN... bên cạnh đó các DN cũng cần chủ động đa dạng hoá ngoại tệ để phòng ngừa rủi ro tỷ giá.

- Các NHTM cần áp dụng hình thức mua ngoại tệ có kỳ hạn đối với các DN có L/C xuất và có uy tín trong XK các mặt hàng truyền thống. Cấp hạn mức tín dụng cho các khách hàng đặc biệt là khách hàng có quan hệ thường xuyên; Tham gia cho vay đầu tư vào khâu sản xuất và chế biến XK, để vừa có thể sử dụng có hiệu quả nguồn vốn huy động, vừa củng cố mối quan hệ khách hàng, mở rộng hoạt động thanh toán XNK. Triển khai rộng rãi nghiệp vụ chiết khấu đối với bộ chứng từ XK hoàn hảo theo thư tín dụng.

### **3.4.8. Đa dạng hoá sản phẩm dịch vụ và cắt giảm chi phí hoạt động TTQT**

Trong nền KT thị trường, mỗi NH muốn tồn tại và phát triển, không thể chỉ sống bằng một hoặc một vài sản phẩm dịch vụ truyền thống, mà phải luôn tìm tòi, sáng tạo nâng cao chất lượng những sản phẩm hiện có và thường xuyên tạo ra sản phẩm mới phù hợp với nhu cầu, thị hiếu ngày càng cao và đa dạng của khách hàng. Mở thêm hàng loạt các dịch vụ như: thanh toán điện tử, chuyển tiền nhanh, TTQT, thanh toán mậu biên, home banking, e-banking, ATM, thẻ... Bên cạnh các nghiệp vụ TTQT truyền thống đang sử dụng, các NHTM cần mạnh dạn triển khai một số nghiệp vụ TTQT mà hiện nay đang được áp dụng trên thế giới như: Factoring (bao thanh toán), Forfaiting (bao tiêu), cho thuê... (chi tiết xem phụ lục số 2).

Các NHTM cần nghiên cứu xây dựng một mô hình tổ chức mới cho hoạt động tài trợ thương mại, chuyển tiền phù hợp với hoạt động của một NH hiện đại. Củng cố đổi mới hệ thống tổ chức mô hình hoạt động TTQT theo hướng vừa tập trung thống nhất vừa chuyên sâu. Các NHTM nên cho phép các chi nhánh của mình được chủ động giao dịch trực tiếp mở L/C ra nước ngoài cũng như chiết khấu chứng từ hàng xuất với nước ngoài nhằm tiết kiệm thời gian cũng như nâng cao hiệu quả TTQT. Về mặt nguồn vốn ngoại tệ thì cần thống nhất tập trung giao dịch qua tài khoản của trung ương, nhằm tăng cường khả năng quản lý giám sát nguồn vốn của ban điều hành trung ương cũng như tạo ra sức mạnh kinh doanh ngoại tệ cho NHTM. Các NHTM cần

ngiên cứu đề ra biện pháp quản lý rủi ro trong TTQT thông qua việc cấp hạn mức từng lần cho các nghiệp vụ mở L/C cho từng khách hàng giao dịch. Lựa chọn, áp dụng những phương pháp và công cụ phòng ngừa, hạn chế rủi ro thích hợp theo thông lệ và chuẩn mực quốc tế.

Các NHTM cần phải đề ra quy định cụ thể về quy trình nghiệp vụ L/C trả chậm trên cơ sở văn bản của NHNN đã ban hành, đồng thời tăng cường quản lý và sử dụng tốt các phương thức TTQT, đặc biệt là bảo lãnh L/C nhập hàng trả chậm. Khi mở L/C trả chậm cần cân nhắc kỹ về loại hàng hoá, khả năng khai thác kinh doanh của DN để có những yêu cầu đối với khách hàng đảm bảo khả năng thanh toán khi đến hạn như: ký quỹ bằng ngoại tệ, thế chấp bằng tài sản, hàng hoá, bảo lãnh của bên thứ ba cho bên nhập hàng trả chậm...

Các NHTM cần phát triển hơn nữa hoạt động kinh doanh ngoại tệ của mình, tiếp tục phát huy các hoạt động về thị trường tiền gửi và thị trường ngoại hối. Ngoài các sản phẩm đã có như đầu tư tự động qua đêm (O/N). Forward, SWAPS... các NHTMVN cần tiếp cận và phát triển các sản phẩm mới trên thị trường tài chính tiền tệ thế giới như Option, Asset management, Bonds để không những có thể mang lại hiệu quả tốt cho hoạt động kinh doanh của mình mà còn giúp cho khách hàng có được những sản phẩm tốt cho hoạt động kinh doanh và phòng ngừa rủi ro.

Bên cạnh việc đa dạng hoá các sản phẩm dịch vụ, các NHTM cần tìm ra những biện pháp tối ưu để giảm chi phí hoạt động nhằm làm tăng hiệu quả hoạt động TTQT của mình. Như chúng ta đều biết, chi phí hoạt động TTQT của NHTM là yếu tố không thể thiếu để thực thi các nghiệp vụ TTQT. Các chi phí cho hoạt động TTQT của NHTM bao gồm: chi phí mua sắm các phương tiện làm việc, chi phí điện, nước, chi phí quản lý, chi phí về lương cho cán bộ làm công tác TTQT và các chi phí nghiệp vụ khác. Các khoản chi phí nghiệp vụ có thể phát sinh ngoài dự kiến hoặc vượt quá giới hạn... Sự tăng lên của các khoản chi phí này làm ảnh hưởng trực tiếp tới hiệu quả hoạt động

TTQT của NHTM. Chi phí hoạt động TTQT càng cao thì lợi nhuận càng giảm, dẫn đến hiệu quả hoạt động TTQT càng giảm và ngược lại. Do vậy, để nâng cao hiệu quả hoạt động TTQT, bắt buộc các NHTM phải nghiên cứu để đưa ra những biện pháp cắt giảm chi phí một cách tốt nhất, phù hợp với tình hình thực tế của mình. Việc cắt giảm chi phí hoạt động TTQT có thể thực hiện bằng cách tiết kiệm tối đa những chi phí về văn phòng phẩm, điện, nước hay giảm những chi phí cho quá trình hoạt động TTQT (chẳng hạn như sắp xếp bố trí lại đội ngũ cán bộ làm công tác TTQT một cách phù hợp với khả năng trình độ, những cán bộ không đủ khả năng hoặc dôi dư có thể chuyển sang làm công tác khác)...

#### **3.4.9. Đẩy mạnh hoạt động kinh tế đối ngoại và mở rộng mạng lưới NH**

Các NHTM cần đẩy mạnh hoạt động kinh tế đối ngoại, chủ động và tích cực hội nhập KTQT sâu hơn và đầy đủ hơn với các thể chế kinh tế toàn cầu, khu vực và song phương, trên cơ sở lấy phục vụ lợi ích đất nước làm mục tiêu cao nhất và là nguyên tắc chủ đạo; đồng thời linh hoạt, mềm dẻo, phù hợp với thông lệ quốc tế. Đẩy mạnh hợp tác quốc tế nhằm huy động được nguồn lực và khả năng của các đối tác trong khu vực và trên thế giới vì mục tiêu chung. Cấu trúc lại chiến lược và chính sách khách hàng áp dụng với các đối tác nước ngoài để tăng cường một cách có chọn lọc và có định hướng quan hệ với các đối tác chiến lược nhằm tối ưu hoá lợi thế cạnh tranh của các NHTM Việt Nam và khắc phục các bất lợi do phạm vi hoạt động gây ra. Các NHTM Việt Nam cần chủ động tham gia các diễn đàn quốc tế, coi đây là một kênh hội nhập và phát triển thương hiệu, cơ hội để xây dựng mạng lưới quan hệ với cộng đồng DN quốc tế, thông qua đó để từng bước tạo dựng uy tín và hình ảnh tích cực cũng như thiết lập được các mối quan hệ chặt chẽ với nhiều tập đoàn NH lớn trên thế giới.

Các NHTM Việt Nam cần phải thiết lập mới và củng cố mạng lưới các NH đại lý và các văn phòng đại diện ở nước ngoài, mở rộng hợp tác quốc tế, liên doanh, liên kết với các NHTM trên thế giới, mở rộng quan hệ NH đại lý ở



trong khu vực và trên thế giới, đặc biệt là ở Châu Phi, Trung Đông, Châu Mỹ La Tinh để có thể kịp thời đáp ứng chủ trương mở rộng thị trường XK, thúc đẩy hoạt động thương mại của NN, từng bước mở rộng hoạt động TTQT của NHTM tại một số vùng biên giới có tiềm năng về mậu biên. Các NHTMNVN cần chú trọng và nâng cao vai trò hoạt động của các công ty tài chính và văn phòng đại diện, xúc tiến việc thành lập chi nhánh ở nước ngoài, phấn đấu đưa NHTMNVN lên ngang tầm một NH tiên tiến trong khu vực, tiến tới có khả năng hội nhập cộng đồng tài chính, NH thế giới, từng bước mở rộng hoạt động TTQT của NHTM tại một số vùng biên giới có tiềm năng về mậu biên. Thông qua đó cung cấp thông tin, hỗ trợ cho DN tìm kiếm bạn hàng và thực hiện các hoạt động TTQT một cách an toàn, hiệu quả và nhanh chóng. Các NHTM cần cập nhật thông tin về NH đại lý trên mạng nhằm tạo điều kiện thuận lợi trong TTQT. Cần tổ chức mạng lưới thông tin đối ngoại nhanh nhạy, thông suốt trong hệ thống NH, cần thường xuyên tổ chức tổng kết, đúc rút kinh nghiệm trong quan hệ đối ngoại để hạn chế đến mức thấp nhất rủi ro trong TTQT. Thông qua các mối quan hệ NH đại lý, các NHTM Việt Nam sẽ tranh thủ được sự hợp tác, giúp đỡ to lớn quý báu của NH nước ngoài về vốn, công nghệ, đào tạo, các khoản tín dụng ưu đãi...

Hiện nay, việc liên doanh liên kết, hợp tác làm đại lý giữa các NHTM VN và các NH trên thế giới còn gặp rất nhiều khó khăn, phần vì quy mô của NHTM nước ta quá nhỏ bé, phần vì các quy định và thủ tục của NN ta đối với lĩnh vực này còn khó khăn (vì theo luật thì các NHTM muốn tham gia hệ thống TTQT phải được NHNN cho phép). Do đó, NHNN cần có chính sách hỗ trợ để các NHTMNVN dễ dàng liên doanh, liên kết với các NH nước ngoài thông qua việc hỗ trợ vốn hay cho sát nhập các NH, đơn giản hoá thủ tục, nới lỏng các quy định.

#### **3.4.10. Tăng cường tính chuẩn xác của hệ thống thông tin đầu vào phục vụ cho hoạt động TTQT**



Trong quá trình hội nhập, hệ thống NH Việt Nam cũng chịu tác động mạnh mẽ của thị trường tài chính thế giới, nhất là về tỷ giá, lãi suất và rủi ro lan truyền các cuộc khủng hoảng và cú sốc ngoại sinh. Cùng với hội nhập kinh tế quốc tế làm tăng các giao dịch TTQT và rủi ro của hệ thống NH, trong cơ chế quản lý và hệ thống thông tin giám sát NH còn sơ khai, chưa phù hợp với thông lệ quốc tế, chưa có hiệu quả và hiệu lực để đảm bảo tuân thủ nghiêm pháp luật về NH và sự an toàn của hệ thống NH, nhất là trong việc ngăn chặn và cảnh báo sớm các rủi ro hoạt động NH.

Điều này cũng đặt ra yêu cầu đối với các NHTM là cần phải có một hệ thống thông tin đầu vào thống nhất, có đủ độ tin cậy và có tính chính xác cao để trên cơ sở đó có đủ thông tin, số liệu phục vụ cho việc phân tích, đánh giá và đưa ra những cảnh báo sớm đối với các hoạt động TTQT có nguy cơ rủi ro cao và có khả năng gây tác động lớn đến sự an toàn của hệ thống NH. Các NHTM cần cập nhật đầy đủ thông tin KT, đặc biệt là thông tin phòng ngừa rủi ro nhằm mục đích giảm thiểu rủi ro cho quá trình hoạt động TTQT của NH. Lựa chọn, áp dụng những phương pháp và công cụ phòng ngừa, hạn chế rủi ro thích hợp theo thông lệ và chuẩn mực quốc tế.

### 3.5 . MỘT SỐ KIẾN NGHỊ

#### 3.5.1. Kiến nghị với NN

TTQT là một trong những mảng hoạt động kinh doanh NH có liên quan trực tiếp tới quyền lợi, trách nhiệm, uy tín của nhiều bên tham gia ở các Quốc gia khác nhau. Quan hệ TTQT trong nền KT rất rộng lớn, đa dạng, phức tạp, do vậy các quan hệ này chịu sự điều chỉnh của nhiều văn bản pháp luật như luật dân sự, luật hợp đồng KT, luật thương mại, luật NHNN, luật các TCTD, Pháp lệnh thương phiếu... đồng thời cũng được điều chỉnh bằng những thoả thuận tự nguyện trong quan hệ dân sự, cũng như nhiều văn bản dưới luật của Chính phủ và NHNN và các quy định nội bộ trong từng NHTM. Chính vì lẽ đó, việc hoàn thiện môi trường pháp lý cho hoạt động tài chính – NH, cho hoạt động TTQT phù hợp với luật pháp quốc tế là rất cần thiết. Do vậy, để

thúc đẩy hoạt động TTQT của NHTM thì NN cần phải có những biện pháp như:

***(1) Hoàn thiện môi trường pháp lý cho hoạt động kinh doanh ngân hàng***

NN cần tiếp tục hoàn thiện khung khổ, chính sách pháp luật nhằm tạo dựng môi trường KT vĩ mô, thông thoáng, ổn định và thuận lợi vừa tạo điều kiện cho các DN phát triển phù hợp với yêu cầu của các tổ chức KT, các quy ước, định chế thương mại quốc tế mà chúng ta tham gia. NN cần chủ động phối hợp với NHNN trong việc ban hành các chế định hướng dẫn việc xử lý các tranh chấp trong hoạt động TTQT, trích lập dự phòng rủi ro TTQT, qua đó tạo dựng khung pháp lý đồng bộ và có hiệu lực cao cho hoạt động phòng ngừa và hạn chế rủi ro, đồng thời cần sớm xây dựng hành lang pháp lý hoàn chỉnh đầy đủ, mang tính hội nhập và ổn định tạo điều kiện thuận lợi cho các NHTM khi tham gia vào hoạt động kinh doanh. Cần rà soát lại hệ thống luật để điều chỉnh các quy định không còn phù hợp hoặc chưa được rõ. Ban hành các văn bản luật mới để điều chỉnh các quan hệ KT mới phát sinh trên phương diện quốc tế và quốc gia. Điều chỉnh hoặc ban hành mới các quy định dưới luật để xử lý linh hoạt các mảng kinh doanh đang ngày càng trở nên quan trọng nhưng chưa đủ khung pháp lý như XK tại chỗ (bán hàng thu ngoại tệ mạnh, bán hàng miễn thuế...), buôn bán biên giới và buôn bán duyên hải, kinh doanh tạm nhập tái xuất và chuyển khẩu... Hình thành đồng bộ khuôn khổ pháp lý, áp dụng đầy đủ hơn các thiết chế và chuẩn mực quốc tế về an toàn trong kinh doanh tiền tệ NH. Tăng cường những quy định pháp lý, KT và hành chính về quyền và nghĩa vụ của các bên tham gia hoạt động TTQT. Tăng cường chức năng kiểm tra, giám sát của các cơ quan chức năng trong hoạt động TTQT của NHTM. Đây chính là những căn cứ cơ bản định hướng cho hoạt động TTQT của NHTM VN.

NN cần đẩy mạnh kích cầu thông qua thực thi chính sách tiền tệ nới lỏng nhằm ngăn chặn đà giảm phát, nâng mạnh cầu có khả năng thanh toán. Nếu giảm phát được khắc phục, lạm phát được kiểm soát ở mức vừa phải có thể

chấp nhận được sẽ tạo điều kiện thúc đẩy tăng trưởng KT thì chắc chắn đồng nội tệ sẽ có cơ sở vật chất vững chắc để ổn định giá trị của nó.

Bên cạnh đó NN cần sớm hoàn thiện môi trường luật pháp trong nghiệp vụ TTQT của NHTM đáp ứng các yêu cầu mới của nền KT. Các quy định này cần được tiến hành từng bước phù hợp với tiến trình vận động của nền KT đề cập cả thủ tục, điều kiện, nội dung, phương thức... vừa đảm bảo phù hợp với thông lệ quốc tế, vừa đảm bảo tính độc lập, đặc thù của VN. Hiện nay, ở VN còn khá nhiều quy định pháp lý về tài chính - NH chưa theo tiêu chuẩn quốc tế. Một số quy định cần phải được thay đổi, chỉnh sửa cho phù hợp với cam kết quốc tế. Chẳng hạn như, cần phải có các văn bản luật hoặc dưới luật cho phương thức thanh toán thư tín dụng L/C, bởi vì phương thức thanh toán L/C đã đang và sẽ vẫn là phương thức thanh toán chủ yếu trong hoạt động TTQT ở VN. Các văn bản luật hoặc dưới luật này cần quy định rõ ràng, cụ thể trách nhiệm nghĩa vụ và quyền lợi của các bên tham gia và cách giải quyết khi có xung đột pháp luật giữa UCP500 và luật pháp quốc gia.

## ***(2) Nâng cao vai trò của NN trong việc điều hành và quản lý nền kinh tế***

- *Nâng cao vai trò và hiệu lực quản lý của NN.* NN cần tập trung làm tốt các chức năng như:

+ Tạo môi trường pháp lý và cơ chế, chính sách thuận lợi để phát huy các nguồn lực của xã hội cho phát triển KT đất nước. Bảo đảm tính bền vững và tích cực của các cân đối KT vĩ mô, hạn chế các rủi ro và tác động tiêu cực của cơ chế thị trường đến hoạt động kinh doanh NH. NN chỉ tác động đến thị trường thông qua các cơ chế, chính sách và các công cụ KT, đồng thời sử dụng kịp thời, có hiệu quả các biện pháp cần thiết hỗ trợ cho các DN hoạt động kinh doanh XNK khi tham gia vào thị trường quốc tế.

+ Tiếp tục đổi mới chính sách tài chính, tiền tệ. Bảo đảm tính ổn định và sự phát triển bền vững của nền tài chính quốc gia. Từng bước phát triển vững chắc thị trường tài chính, hoàn thiện thị trường tiền tệ. Lành mạnh hoá các hoạt động TTQT.

+ Phát triển và mở rộng hoạt động thương mại quốc tế. Củng cố NHNN, lành mạnh hoá và cơ cấu lại hệ thống NHTM...

+ Chú trọng NK công nghệ hiện đại, từng bước phát triển mạnh công nghệ trong nước theo tiêu chí: Công nghệ NH hiện đại phải đảm bảo cho phép xây dựng cơ sở dữ liệu tập trung trong toàn hệ thống. Theo đó toàn bộ dữ liệu hoạt động của NH phải được tập trung tại cơ sở dữ liệu trung tâm, mọi sự thay đổi đều được cập nhật trực tuyến, tức thời. Công nghệ NH hiện đại phải đảm bảo cho phép kết nối dễ dàng với các thiết bị giao dịch tự động, các hệ thống thông tin công cộng: internet, điện thoại... Đảm bảo nguyên tắc an toàn, bảo mật cao.

*- Nâng cao chất lượng điều hành vĩ mô về tiền tệ, tín dụng, duy trì chính sách tỷ giá thị trường có sự quản lý của NN.*

Như ta đã biết, giá cả của mọi hàng hoá, tỷ giá chủ yếu được xác định dựa vào sự tương tác của quan hệ cung cầu ngoại tệ. Và lại do ngoại tệ là một hàng hoá đặc biệt nên tỷ giá trở thành trung tâm nhạy cảm nhất của KT vĩ mô. Một sự bất ổn của nó ngay lập tức sẽ lây lan đến thị trường trong nước và làm thay đổi hoạt động KT đối ngoại. Chính vì vậy, đòi hỏi chế độ giá phải hết sức ổn định và linh hoạt, nhưng không tách rời vai trò quản lý của NN. Có nghĩa là lấy tính ổn định của tỷ giá để ổn định cho hệ thống tiền tệ, lấy tính linh hoạt để đối phó lại với những cú sốc và có sự quản lý NN để chủ động thực thi chính sách quản lý ngoại hối nới lỏng hay thắt chặt và có sự phối hợp hài hoà với các công cụ tài chính vĩ mô nhằm đạt được hiệu quả cao trong TTQT và phát triển thương mại quốc tế. NN cần điều hành chính sách tiền tệ, tỷ giá hối đoái linh hoạt, mềm dẻo theo nguyên tắc thị trường phù hợp với từng giai đoạn cụ thể. Hoàn thiện nghiệp vụ thị trường mở đi đôi với phát triển và nâng cao chất lượng các dịch vụ tiện ích NH. Tự do hoá lãi suất và mở rộng công cụ thanh toán không dùng tiền mặt. Kiểm soát các luồng tiền tệ trong nền KT kể cả ngoại tệ đầu tư gián tiếp của nước ngoài để chủ động thực hiện các giải pháp điều hoà tổng lượng tiền trong lưu thông.

Cần thực hiện chính sách tự do hoá tỷ giá hối đoái có sự quản lý của NN cho phù hợp với xu thế hội nhập của nền KT: Tự do hoá tỷ giá là nhằm xác lập cơ chế vận hành của tỷ giá phù hợp với cơ chế thị trường và nhạy cảm với cán cân thanh toán. Tuy vậy, tự do hoá tỷ giá phải có bước đi thích hợp để đảm bảo ổn định giá trị của đồng Việt Nam, kiểm soát lạm phát và mở rộng ra hơn là kích thích XK, thu hút đầu tư, gia tăng tích lũy ngoại tệ và đảm bảo khả năng trả nợ của quốc gia.

*- Nâng cao tiềm lực dự trữ và xác lập cơ cấu ngoại tệ hợp lý:*

Nâng cao dự trữ ngoại tệ tương xứng với nhịp độ tăng kim ngạch XNK và khối lượng ngoại tệ mà nền KT có được. Xác định một cơ cấu dự trữ ngoại tệ hợp lý trên cơ sở đa dạng hoá rủi ngoại tệ mạnh để làm căn cứ cho việc ấn định tỷ giá đồng Việt Nam, không nên neo giữ đồng Việt Nam vào một đồng ngoại tệ duy nhất. Cơ cấu dự trữ ngoại tệ phải phù hợp với nhu cầu thanh toán NK và TTQT; xu thế biến động và vai trò TTQT của từng ngoại tệ trên thị trường tài chính quốc tế cũng như khả năng chuyển đổi nhanh chóng ra ngoại tệ mạnh khác một cách thông suốt. Với cơ cấu ngoại tệ đa dạng, NHTM vừa chủ động trong việc bố trí có lợi nhất các phương tiện TTQT, cân đối cơ cấu các khoản nợ có liên quan tới các luồng dịch chuyển ngoại tệ từ thương mại, vừa phân tán được rủi ro về tỷ giá, giảm thiểu sự phụ thuộc vào đồng USD.

*- Thực hiện chính sách quản lý ngoại hối có hiệu quả:* NN cần sớm ban hành Luật kiểm soát ngoại hối trong sự phối hợp với luật thương mại để tạo thành hệ thống quản lý ngoại hối có hiệu quả vì mục đích ổn định tiền tệ và phát triển KT. Chính sách quản lý ngoại hối không nên cứng nhắc và cố định mà phải hết sức linh hoạt cho phù hợp với tình hình phát triển KT và xu thế di chuyển các luồng vốn ngoại tệ để không tạo ra sự phân đoạn của thị trường làm phương hại đến môi trường đầu tư. Bên cạnh việc tăng cường công tác thanh tra, giám sát của NN trong việc thực hiện những quy định hành chính về quản lý ngoại hối, các vấn đề trên chỉ được thực hiện tốt sau khi mọi quan hệ TTQT được hệ thống NH có nghĩa vụ đáp ứng đầy đủ lượng ngoại tệ cần

thiết với sự tham gia điều hoà tích cực của NHNN trên một thị trường ngoại tệ đầy năng động. Tiến hành các biện pháp can thiệp của NHTW vào thị trường hối đoái bằng việc thực hiện nghiệp vụ SWAP ngoại tệ với các NH được phép kinh doanh ngoại tệ nhằm tăng mức cung ứng ngoại tệ từ NHTW nhưng với liều lượng can thiệp hợp lý để thực hiện mục đích ổn định giá trị của đồng nội tệ.

- *Về chính sách lãi suất*: Giữa lãi suất và tỷ giá có mối quan hệ ràng buộc khá chặt chẽ, nếu tỷ giá có xu hướng giảm thì người ta quan tâm đến lãi suất và ngược lại, nếu lãi suất giảm thì vấn đề ở đây là tỷ giá. Trên cơ sở đó, NHNN cần xây dựng một cơ chế lãi suất cho phép phản ánh thực chất các tín hiệu cung cầu trên thị trường tiền tệ và giá cả tín dụng tùy theo mức độ rủi ro, quy mô hoạt động và thực trạng tỷ giá..., đồng thời NHNN thực hiện chức năng kiểm soát, điều tiết, ổn định thị trường tiền tệ thông qua vai trò người cho vay cuối cùng theo đúng nghĩa của nó.

Bên cạnh các quỹ hỗ trợ phát triển và quỹ hỗ trợ XK thì việc hỗ trợ lãi suất của các NHTM cũng chưa sát với thực tiễn, không chỉ đối tượng được hỗ trợ hạn chế mà còn gây khó khăn cho các NHTM bởi chiến lược cạnh tranh, chiến lược khách hàng của từng NHTM nên lãi suất cho vay XK của NHTM thường thấp hơn lãi suất cho vay thông thường, nếu áp dụng việc hỗ trợ lãi suất trên cơ sở cho vay XK sẽ dẫn đến lãi suất đầu ra thấp hơn lãi suất đầu vào. Mặt khác mức hỗ trợ lãi suất này chưa đủ hấp dẫn đối với các DN hoạt động XK là đối tượng của quyết định trên bởi cản trở lớn nhất của các DN không phải là vấn đề lãi suất mà là vấn đề tiếp cận vốn, đảm bảo tiền vay. Với những lý do trên, sự có mặt của các tổ chức tài trợ XK - mà các NHTM có vai trò đặc biệt quan trọng - là hết sức cần thiết nhằm cấp tín dụng trực tiếp cho các nhà XK, bảo lãnh cho các DN khi thực hiện hợp đồng vay vốn.

Tóm lại, NN cần có những chính sách hợp lý để phát triển vững chắc thị trường tài chính, hoàn thiện thị trường tiền tệ, lành mạnh hoá các hoạt động giao dịch vốn ngắn hạn và mua bán các giấy tờ có giá trên thị trường.



Củng cố NHNN, lành mạnh hoá, cơ cấu lại hệ thống NHTM. NN cần phải có biện pháp phù hợp trong mỗi giai đoạn phát triển để điều hành chính sách tiền tệ, chính sách quản lý ngoại hối, chính sách tỷ giá hối đoái để nhằm ổn định tỷ giá, khơi thông các nguồn ngoại tệ nhằm đáp ứng một cách tốt nhất các nhu cầu ngoại tệ của nền KT, góp phần tạo điều kiện phát triển sản xuất trong nước, thu hút vốn đầu tư nước ngoài, nâng cao hiệu quả KT đối ngoại. Cần nâng cao chất lượng phân tích tình hình tài chính và phát triển hệ thống cảnh báo sớm. Định hướng phát triển hoạt động TTQT bằng các chiến lược, quy hoạch, kế hoạch và cơ chế, chính sách trên cơ sở tôn trọng nguyên tắc của thị trường định hướng XHCN và hội nhập KT quốc tế, phát huy tối đa mọi lợi thế so sánh của quốc gia, vùng và địa phương, thu hút mọi nguồn lực tham gia phát triển KT xã hội. Tạo môi trường pháp lý và cơ chế chính sách thuận lợi để phát huy các nguồn lực của xã hội cho phát triển hoạt động TTQT. Bảo đảm tính bền vững, tích cực của hoạt động TTQT, hạn chế các tác động tiêu cực và hạn chế rủi ro trong quá trình hoạt động TTQT. Phát triển mạnh thương mại trong nước ở tất cả các vùng và tăng nhanh XK, NK. Đẩy mạnh tự do hoá thương mại phù hợp các cam kết hội nhập kinh tế quốc tế...

***(3) NN cần có chính sách khuyến khích và kiểm soát hoạt động XNK***

- NN cần khuyến khích các DN sản xuất nâng cao NSLĐ, đổi mới công nghệ kỹ thuật cho phù hợp với mục tiêu CNH, HĐH đất nước. NSLĐ tăng lên là điều kiện để giảm giá thành sản phẩm hàng hoá và dịch vụ trong nước, giảm chi phí cho XK. Đổi mới công nghệ - kỹ thuật sẽ cho phép nâng cao chất lượng hàng XK. Giá cả cạnh tranh và chất lượng sản phẩm cao sẽ là hai yếu tố quyết định sự gia tăng hàng hoá XK, góp phần cải thiện cán cân thương mại, tăng nguồn thu cho đất nước.

- NN cần có chế độ khen thưởng XK thu ngoại tệ, lập quỹ tài trợ ưu đãi về lãi suất, trợ giá thu mua hàng XK.



- NN cần điều hoà tốt lượng cung tiền để không gây ra áp lực lạm phát mạnh. Xử lý tốt những yếu tố gây nên rủi ro tỷ giá để tránh làm ảnh hưởng đến các DN XNK.
- Tăng cường các giải pháp đẩy mạnh XK và kiểm chế nhập siêu.
- Tập trung tháo gỡ các vướng mắc về chính sách và thủ tục hành chính để đẩy mạnh XK.
- Khuyến khích phát triển công nghiệp phụ trợ và sử dụng nguyên liệu trong nước, góp phần tăng giá trị nội địa của hàng XK và giảm dần sự phụ thuộc vào nhập ngoại.
- NN cần ban hành các luật thuế XNK phù hợp, ổn định, xây dựng và thực thi các chính sách về XNK phù hợp với thông lệ quốc tế. Trên thực tế, biểu thuế quy định của NN luôn thay đổi làm cho các DN không dự đoán được diễn biến thị trường tương lai nên đã gặp không ít khó khăn gây thiệt hại cho chính bản thân DN và rủi ro cho các NH phục vụ họ.
- NN cần có chính sách quản lý, hỗ trợ các DN XNK tìm kiếm và mở rộng thị trường, hỗ trợ các DN XNK để hạn chế thấp nhất các thiệt hại cho DN XNK VN.
- Thực hiện giám sát chặt chẽ chất lượng hàng hoá và việc tuân thủ hợp đồng đối ngoại của các DN XK. Xử lý nghiêm những DN làm mất uy tín của hàng hoá XK của VN trên thị trường thế giới.
- Phải xây dựng được hệ thống thông tin về các quốc gia trên thế giới mà Việt Nam có quan hệ thương mại, thu thập, cập nhật thông tin đầy đủ và chi tiết về các quốc gia đó trên mạng thông tin.
- Phải tăng cường công tác kiểm tra, giám sát việc tuân thủ và thực hiện nghiêm chỉnh các quy định của pháp luật Việt Nam. Quản lý và rà soát chặt chẽ các văn bản liên quan đến hoạt động TTQT. Bên cạnh đó cũng cần đưa ra các biện pháp, chế tài đủ mạnh và nghiêm khắc đối với các DN tham gia hoạt động thương mại quốc tế mà không thực thi hoặc tuân thủ đầy đủ các quy định của pháp luật trong hoạt động thương mại quốc tế gây ảnh hưởng không

tốt đối với lợi ích của các DN Việt Nam. Đồng thời, NN cần tăng cường công tác kiểm soát lĩnh vực hoạt động ngoại thương và ngoại hối để kịp thời ngăn chặn có hiệu quả các hoạt động KT “ngầm” như buôn lậu, gian lận thương mại, trốn thuế, đào thoát ngoại hối ra nước ngoài... để bảo hộ nền sản xuất trong nước phát triển, bảo vệ tài sản Quốc gia nhằm củng cố cơ sở vật chất cho sự ổn định của đồng nội tệ, nâng cao uy tín của nó nhằm tạo điều kiện cho các DN XNK.

- Để thúc đẩy hoạt động XNK, tạo điều kiện cho công tác TTQT, NN phải tăng cường hiệu lực các văn bản và thủ tục XNK. Phải có quy chế bắt buộc các DN khi đủ điều kiện về tài chính, trình độ quản lý, hướng phát triển kinh doanh... thì mới được cấp giấy phép XNK trực tiếp. Thực tế cho thấy, năng lực tài chính của các DN nước ta hiện nay còn quá kém, hoạt động kinh doanh chủ yếu bằng vốn vay NH. Nếu kinh doanh thua lỗ sẽ trực tiếp liên quan đến chất lượng tín dụng, uy tín NH. Vì vậy, trước mắt NN cần rà soát lại các đơn vị, tổ chức KT không đủ điều kiện XNK trực tiếp thì phải chuyển sang ủy thác XNK, tránh những rủi ro gây ra bởi trình độ quản lý của họ.

#### ***(4) Phát triển mạnh các hoạt động KT đối ngoại***

NN cần đẩy mạnh hoạt động KT đối ngoại, chủ động và tích cực hội nhập KT quốc tế sâu hơn và đầy đủ hơn với các thể chế KT toàn cầu, khu vực và song phương, trên cơ sở lấy phục vụ lợi ích đất nước làm mục tiêu cao nhất và là nguyên tắc chủ đạo; đồng thời linh hoạt, mềm dẻo phù hợp với thông lệ quốc tế. Chủ động và tích cực hội nhập KT quốc tế theo lộ trình, phù hợp với chiến lược phát triển đất nước từ nay đến năm 2010 và tầm nhìn đến năm 2020. Thực hiện cam kết với các nước về thương mại, đầu tư và các lĩnh vực khác. Chuẩn bị tốt các điều kiện để ký kết các hiệp định thương mại tự do song phương với nhiều nước, trong đó có một số nước lớn, các hiệp định hợp tác KT đa phương, khu vực. Thúc đẩy quan hệ hợp tác toàn diện và có hiệu quả với các nước ASEAN, các nước Châu Á Thái Bình Dương. Củng cố và phát triển quan hệ hợp tác song phương tin cậy với các đối tác chiến lược,

khai thác có hiệu quả và giảm tối đa những thách thức, rủi ro khi nước ta là thành viên Tổ chức thương mại thế giới WTO. Xúc tiến mạnh thương mại và đầu tư, phát triển thị trường mới và sản phẩm mới. Khuyến khích các DN XNK của Việt Nam XK hàng hoá ra nước ngoài và NK máy móc thiết bị công nghệ cao về phục vụ cho đất nước. NN cần có chính sách khuyến khích các công ty XK, NK đa dạng hoá cơ cấu tiền tệ trong giao dịch thương mại quốc tế nhằm giảm thiểu rủi ro về tỷ giá, đồng thời góp phần đa dạng hoá tiền tệ và đảm bảo sự cân đối giữa các luồng cung cầu ngoại tệ. Đi đôi với nó là hệ thống NH chắc chắn phải đảm bảo cung ứng đầy đủ, kịp thời về nhu cầu ngoại tệ cho các DN. Xây dựng cơ cấu hợp lý giữa XK và NK, trên cơ sở đẩy mạnh XK, đáp ứng đầy đủ các nhu cầu NK cần thiết phục vụ sự nghiệp quốc kế dân sinh. Phải tạo được lợi thế cạnh tranh hàng XK trên thị trường ngoài nước về giá cả, chất lượng, kiểu dáng công nghiệp... để giữ vững và mở rộng thị trường, tăng thu ngoại tệ cho đất nước.

### **3.5.2. Kiến nghị với NHNN**

Là cơ quan chuyên trách quản lý NN trong lĩnh vực tiền tệ tín dụng, NHNN cần thực hiện những giải pháp sau để tăng cường hoạt động phòng ngừa và hạn chế rủi ro trong hoạt động TTQT của các NHTM:

#### ***(1) Hoàn thiện cơ sở pháp lý về TTQT***

Hoàn thiện hệ thống pháp luật về NH bao gồm Luật NHNN, Luật các TCTD phù hợp với chính sách phát triển KT-XH, với tiêu chuẩn và hoạt động quốc tế. Rà soát lại các văn bản liên quan đến hoạt động TTQT để hoàn chỉnh, sửa đổi, bổ sung cho phù hợp với các cam kết quốc tế của Việt Nam. Cần tạo một hành lang pháp lý có tính bình đẳng và minh bạch để khuyến khích sự cạnh tranh lành mạnh giữa các NH, đảm bảo sự an toàn hiệu quả của hệ thống NH. NHNN cần tiếp tục xây dựng và hoàn thiện các văn bản, quy định đối với hoạt động TTQT của các NHTM, nhanh chóng triển khai hướng dẫn thực hiện một cách rõ ràng các khuôn khổ pháp lý liên quan đến hoạt động TTQT để từ đó làm cơ sở cho hoạt động TTQT của NHTM. NHNN cần xây dựng

văn bản hướng dẫn quy trình hoạt động TTQT: từ khâu tiếp nhận hồ sơ, xử lý hồ sơ, kiểm soát hồ sơ và lưu trữ hồ sơ. Việc kiểm soát, tra soát và xử lý rủi ro nghiệp vụ TTQT. Xây dựng chế độ quản lý và khai thác thông tin đảm bảo nhanh, chính xác, an toàn. Xây dựng Luật hoàn chỉnh về TTQT qua NH. Tuy nhiên, việc này cần được tiến hành từng bước phù hợp với tiến trình vận động của nền KT, vừa đảm bảo phù hợp với thông lệ quốc tế, vừa đảm bảo tính độc lập, đặc thù của Việt Nam. Bên cạnh đó, NHNN cần có chính sách để các NHTM có thể tạo lập nguồn tài chính từ tích lũy nội bộ và các nguồn tài trợ quốc tế để đẩy mạnh hiện đại hóa công nghệ NH. Làm rõ quyền và trách nhiệm của các tổ chức được phép làm dịch vụ thanh toán quốc tế nhằm bảo vệ quyền lợi khách hàng và nâng cao tính tự chủ, tự chịu trách nhiệm của các tổ chức cung ứng dịch vụ thanh toán quốc tế.

## ***(2) Nâng cao vai trò của NHNN trong việc điều hành chính sách tiền tệ***

NHNN cần nghiên cứu hoàn thiện các thị trường tài chính liên quan đến các chính sách tài chính tiền tệ quốc gia, đặc biệt coi trọng thị trường tiền tệ. Nâng cao vai trò và hiệu quả điều hành vĩ mô của NHNN nhất là trong việc thiết lập, điều hành chính sách tiền tệ quốc gia và trong việc quản lý, giám sát hoạt động của các trung gian tài chính. Việc điều hành chính sách tiền tệ của NHNN phải nhằm mục tiêu thúc đẩy, phát triển ổn định vững chắc nền KT, kiểm soát lạm phát, ổn định giá trị đồng Việt Nam chuyển dần sang điều hành bằng các công cụ gián tiếp phù hợp với thực tiễn Việt Nam, xoá bỏ các công cụ quản lý hành chính và can thiệp sâu vào quyền tự chủ hoạt động của các NHTM.

Bên cạnh đó, cần phát triển các công cụ tài chính của thị trường ngoại tệ, đặc biệt là các công cụ, các giao dịch hạn chế rủi ro về tỷ giá hối đoái như Forward, Future, Option. Tiếp tục đổi mới và hoàn thiện hệ thống pháp luật về tiền tệ và hoạt động NH phù hợp với thông lệ quốc tế; xây dựng NHNN hiện nay thành một NHTW hiện đại. Đổi mới việc điều hành chính sách tiền tệ, chính sách quản lý ngoại hối và tỷ giá theo cơ chế thị trường, từng bước

nâng cao tính chuyên đổi của đồng tiền Việt Nam, phát triển công nghệ và hệ thống thanh toán, tăng cường nguồn nhân lực, đổi mới và tăng cường hệ thống giám sát NH, góp phần đảm bảo an toàn hệ thống và nâng cao năng lực cạnh tranh của các NH. NHNN nên sớm nghiên cứu và hình thành thị trường hối đoái thích ứng xu thế hội nhập và phát triển của ngành NH Việt Nam. Tiến hành các biện pháp can thiệp của NHTW vào thị trường hối đoái bằng việc thực hiện nghiệp vụ SWAP ngoại tệ với các NH được phép kinh doanh ngoại tệ nhằm tăng mức cung ứng ngoại tệ từ NHTW nhưng với liều lượng can thiệp hợp lý để thực hiện mục đích ổn định giá trị của đồng nội tệ. Tạo môi trường thuận lợi về pháp lý và tâm lý hoạt động NH như: thế chấp, cầm cố, trích lập dự phòng rủi ro, bảo hiểm tiền gửi, áp dụng linh hoạt các chính sách liên quan đến lãi suất, tỷ giá ..., đồng thời cần có chính sách giải toả ách tắc trong thị trường bất động sản, tích cực xử lý nợ quá hạn, tài sản xiết nợ, tài sản liên quan đến các vụ án, thành lập công ty mua bán nợ, công ty khai thác tài sản của các NHTM.

***(3) Tăng cường hoạt động thanh tra, giám sát và đánh giá an toàn đối với hệ thống NHTM.***

NHNN cần phối hợp với các Bộ, ngành hoàn thiện các quy trình, quy định cho hoạt động TTQT. Xây dựng các phương pháp kiểm tra giám sát hoạt động TTQT của NHTM theo các chuẩn mực quốc tế. NHNN cần đôn đốc và giám sát hoạt động TTQT của các NHTM. Nâng cao chất lượng của công tác thanh tra của NHNN đối với hoạt động TTQT của NHTM. NHNN là người có trách nhiệm kiểm tra, kiểm soát các hoạt động kinh doanh của các NHTM, trong đó có hoạt động TTQT. Công tác thanh tra phải kịp thời phát hiện và ngăn chặn những biểu hiện của hoạt động TTQT không tuân theo các quy định của NHNN. Nói cách khác, để giảm thiểu rủi ro và nâng cao hiệu quả hoạt động TTQT của NHTM, thì công tác thanh tra phải được nâng cao để kịp thời uốn nắn những sai lệch trong hoạt động TTQT. Để nâng cao chất lượng của công tác thanh tra, kiểm soát thì trước hết cần phải nâng cao trình độ của

cán bộ làm công tác thanh tra và các điều kiện cần thiết cho hoạt động thanh tra, vừa đảm bảo cho hoạt động thanh tra không gây nên các trở ngại, ách tắc cho hoạt động kinh doanh của NH, vừa kịp thời phát hiện và xử lý những sai phạm trong hoạt động TTQT. - Tăng cường sự kiểm tra, giám sát của NHNN đối với hoạt động TTQT của NHTMVN. Tăng cường khung khổ pháp lý và kiểm soát, tập trung vào việc cải thiện khả năng giám sát của NHNN đối với các NHTM. Áp dụng các tiêu chuẩn quốc tế để xác định một cách rõ ràng về sự an toàn và lành mạnh của các nghiệp vụ NH; cải tiến các tiêu chuẩn kế toán và thực hiện kiểm toán hàng năm do các công ty kiểm toán độc lập nước ngoài tiến hành, phù hợp với các tiêu chuẩn quốc tế. Việc tăng cường hiệu lực quản lý của NHNN trong hoạt động TTQT cũng cần được đề cập nhằm thúc đẩy hoạt động này phát triển và phòng ngừa rủi ro trong quá trình hoạt động. Cần tăng cường trách nhiệm cũng như quyền hạn của các bên tham gia hoạt động TTQT. Về phí dịch vụ cho hoạt động TTQT cũng cần được xác lập theo hướng giao quyền cho các tổ chức cung ứng và thực hiện dịch vụ thanh toán quy định cụ thể trong cơ chế cạnh tranh.

***(4) Hoàn thiện hệ thống thông tin phòng ngừa rủi ro hoạt động TTQT cho toàn bộ hệ thống NHTM.***

NHNN cần xây dựng một hệ thống công nghệ đảm bảo thu thập được những thông tin quản trị cần thiết cho NH kịp thời để làm cơ sở cho những quyết định kinh doanh NH. Đồng thời, cần nâng cao chất lượng phân tích tình hình tài chính và phát triển hệ thống cảnh báo sớm những rủi ro tiềm ẩn trong hoạt động TTQT cho các NHTM và cần có các thông tin đa chiều phục vụ cho các NHTM trong việc xem xét, đánh giá dự án trước khi quyết định cho DN vay thu mua, chế biến hàng XK cũng như mặt hàng các DN cần NK.

**3.4.3. Kiến nghị với Bộ Công - Thương**

Để tối ưu hoá hoạt động XNK và sử dụng triệt để tiềm năng KT trong nước, thương mại Việt Nam cần phải được tập trung, hỗ trợ, làm tốt các giai đoạn xúc tiến XK ở cấp vĩ mô và cấp DN. Bên cạnh đó, DN cần được khuyến



khích đổi mới cơ cấu mặt hàng và nâng cao chất lượng sản phẩm nhằm tăng lợi thế cạnh tranh sản phẩm trên thị trường quốc tế. Nhiệm vụ trước mắt cũng như lâu dài của các DN Việt Nam là củng cố thị trường cũ, mở rộng thị trường mới và nâng cao vụ thế sản phẩm của Việt Nam trên thị trường quốc tế. Để làm được việc này, bên cạnh những chính sách về XK, các DN Việt Nam cần có một cơ chế tài trợ XK phù hợp với nhu cầu của các DN XK của Việt Nam nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho XK, thúc đẩy tăng trưởng KT và hội nhập dần với hệ thống thương mại toàn cầu.

Chính vì lẽ đó mà Trung tâm thông tin thương mại của Bộ Công - Thương cũng như Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam cần có nhiều thông tin để tư vấn cho các nhà XK về giá cả, nhu cầu, xu hướng biến động của thị trường để tránh cho các nhà XK bị thua lỗ trong kinh doanh, như vậy cũng tránh cho NH bị tăng khoản nợ quá hạn, nợ khó đòi từ hoạt động cho vay thu mua, tài trợ XNK.

#### **3.4.4. Kiến nghị với khách hàng là các DN XNK của Việt Nam**

Việt Nam đã chính thức trở thành thành viên thứ 150 của tổ chức thương mại thế giới WTO (7/11/2006), do đó khi tham gia các quan hệ thương mại quốc tế các NHTMNVN và các DN XNK của Việt Nam cần phải hiểu rõ về thông lệ và tập quán quốc tế và quy định của WTO để phòng ngừa và hạn chế rủi ro trong TTQT.

Như ở chương II đã phân tích, rủi ro trong hoạt động TTQT phần lớn phát sinh từ khách hàng, những người trực tiếp tham gia vào quá trình hoạt động TTQT. Do vậy, để giảm bớt rủi ro trong quá trình hoạt động TTQT, các DN XNK cần phải thực hiện được những vấn đề sau:

**(1)** Cần tuân thủ chặt chẽ những quy định cơ bản của hoạt động thương mại quốc tế, không nên bỏ qua những chi tiết cho dù là nhỏ nhất trong hợp đồng mua bán để tạo sơ hở cho phía khách hàng có thể bắt lỗi và từ chối thanh toán. Trong quá trình hoạt động TTQT các DN XNK của Việt Nam cần am hiểu một cách thấu đáo việc áp dụng luật pháp và thông lệ quốc tế, cũng như



các thoả thuận song phương và đa phương giữa các quốc gia, rủi ro xảy do chưa có sự hiểu biết đầy đủ, do không có khả năng hoặc không thể tiên liệu trước được việc thay đổi của luật pháp và chính sách của nước ngoài, pháp luật và chính sách của Việt Nam, rủi ro liên quan đến việc lựa chọn luật áp dụng và cơ quan giải quyết tranh chấp, rủi ro liên quan đến việc thi hành phán quyết của trọng tài hoặc toà án tại nước ngoài...

(2) Cần kiểm tra kỹ lưỡng và xác minh tư cách pháp lý và năng lực tài chính của phía đối tác nước ngoài trước khi chính thức ký kết hợp đồng KT, nhằm tránh những rủi ro, tổn thất do bên đối tác mang lại. Không vì chạy theo lợi nhuận mà dễ dàng chấp nhận những điều kiện bất lợi cho mình từ đó dẫn đến những vụ tranh chấp, kiện tụng kéo dài gây thua lỗ thiệt hại không đáng có cho DN.

(3) Đừng ngần ngại đặt ra những câu hỏi để thiết lập các thông số tin cậy với đối tác mà họ hy vọng bắt đầu đặt quan hệ kinh doanh. Cần thận trọng và phải điều tra kỹ các đối tác và các bên trung gian, cũng như phải kiểm tra sát sao các chứng từ liên quan trong giao dịch mua bán. Cần tiến hành kiểm tra kỹ lưỡng chứng từ cũng như đặt ra những câu hỏi cần thiết cho người mua hoặc bán, qua đó có thể biết được kinh nghiệm, quá trình kinh doanh, uy tín trên thương trường... của đối tác trong kinh doanh của mình. Bởi vì, nếu chỉ xem xét và tin cậy những thông số, giá trị "nổi" thì chưa đủ, vì ngay cả bộ chứng từ tưởng chừng như thuyết phục nhất cũng có thể giả mạo. Do đó, để hoạt động TTQT đạt hiệu quả cao, các DN XNK cần phải điều tra rất thận trọng đối tác mình đang quan hệ là ai, đừng chỉ trông cậy vào NH làm thay điều đó cho DN. Ngay khi bắt đầu thiết lập mối quan hệ thương mại, các DN XNK phải là người chịu trách nhiệm đầu tiên về giao dịch của họ; phải tự tìm hiểu và nắm vững lĩnh vực mình kinh doanh cũng như cập nhật thông tin về những địa bàn, mặt hàng tiềm ẩn nhiều rủi ro. Phải biết tự mình đấu tranh với những cám dỗ từ những hợp đồng hàng hoá giao dịch qua Internet, nhất là đối với khách hàng chưa từng quen biết. Một câu hỏi nữa cũng cần phải trả lời là họ

đang giao dịch trực tiếp với người mua hoặc bán hay đối tác chỉ là bên trung gian... và điều còn lại không thể quên là hãy khéo léo chất vấn đối tác về lịch sử quá trình, thâm niên kinh doanh trên địa bàn, mặt hàng mà họ quan tâm. Hãy cố gắng lập một bộ hồ sơ bao gồm những thông tin quan trọng về khách hàng của mình và đó là những thông tin đã được kiểm chứng khách quan.

**(4)** Tránh đưa vào hợp đồng những điều khoản làm chậm trễ thời gian thanh toán, phức tạp trong lập chứng từ, thậm chí còn cài vào những điều khoản làm khó khăn cho việc lập bộ chứng từ phù hợp. Khi ký kết hợp đồng, các DN XNK cần chú ý đến các bước sau:

- Phối hợp và cùng tổ chức thực hiện soạn thảo hợp đồng;
- Đàm phán kỹ các điều kiện của hợp đồng bởi vì đây là viên đá tảng giúp tuân thủ các điều kiện hợp đồng;
- Kiểm tra kỹ các điều khoản của hợp đồng, khi thấy có vấn đề cần kịp thời tu chỉnh;
- Lập kế hoạch tuân thủ: lập kế hoạch giao hàng, lập chứng từ, xuất trình chứng từ và tổ chức thực hiện;
- Lập và chuẩn bị các điều khoản của hợp đồng: các DN XNK cần phải có đội ngũ cán bộ có năng lực và hiểu biết về UCP, ISBP trong việc lập và soạn thảo hợp đồng;
- Tự kiểm tra hợp đồng trước khi ký kết nhằm ngăn ngừa sai sót của hợp đồng. Cần dành thời gian để sửa chữa, sửa đổi lại các điều khoản của hợp đồng nếu thấy cần thiết;
- Kiểm soát và giám sát thường xuyên tiến độ thực hiện và kiểm soát những yếu tố có thể gây trì hoãn việc thực hiện hợp đồng, đồng thời liên hệ với phía đối tác để có kế hoạch thực hiện phù hợp.

**(5)** Nên chú ý hơn trong việc sử dụng các dịch vụ pháp lý trong hoạt động thương mại quốc tế. Đặc biệt khi chưa xác minh được uy tín và khả năng thanh toán của phía đối tác, thì các DN nên chọn phương thức thanh toán bằng thư tín dụng không huỷ ngang có xác nhận hoặc thư tín dụng có thể

chuyển nhượng. Đây là những loại thư tín dụng không thể tự sửa đổi hay huỷ bỏ bởi bất kỳ bên nào, mà phải có sự chấp thuận của tất cả các bên tham gia. Hơn nữa thư tín dụng còn được một NH khác nhận đảm bảo trả tiền theo yêu cầu của NH mở tín dụng thư, nên DN có thêm sự đảm bảo nhận được tiền khi là bên XK.

**(6)** Cần làm quen với việc thuê luật sư độc lập bên ngoài hoặc sử dụng các chuyên gia có năng lực, kinh nghiệm để soạn thảo hợp đồng hoặc rà soát lại các điều kiện và điều khoản của hợp đồng trước khi chính thức ký kết.

**(7)** Cần nắm bắt kịp thời thông tin về giá cả, thị trường, tỷ giá và các quy định pháp luật của NN để có những chiến lược kinh doanh phù hợp với từng giai đoạn.

**(8)** Cần nghiên cứu xem xét kỹ các yêu cầu, tư vấn của NH đối với DN trong quá trình mở L/C để có những tu chỉnh kịp thời, hạn chế thấp nhất những rủi ro và giảm được những khoản chi phí bất hợp lý phát sinh trong quá trình hoạt động.

**(9)** Cần tìm kiếm và mở rộng thị trường mới nhằm hạn chế và phân tán bớt rủi ro TTQT. Các DN XNK cần chú ý tới những rủi ro liên quan đến các rào cản thương mại và kỹ thuật của các Chính phủ (chẳng hạn như Mỹ, EU, Nhật Bản...). Các rào cản này có thể là rào cản thương mại và phi thương mại, thuế và phi thuế và có thể được quy định rất phức tạp, bao gồm cả tiêu chuẩn chất lượng, tiêu chuẩn vệ sinh an toàn thực phẩm, tiêu chuẩn an toàn cho người sử dụng, tiêu chuẩn về bảo vệ môi trường...

**(10)** Cần sử dụng dịch vụ TTQT của các NH lớn, có uy tín của Việt Nam để tiến hành hoạt động TQTT của mình.

**(11)** Cần có bộ phận chuyên trách theo dõi hoạt động XNK, đồng thời xây dựng hệ thống quản lý XNK chặt chẽ, có sự kiểm tra, giám sát thường xuyên và có hệ thống dự báo cảnh báo kịp thời.

**(12)** Cần đào tạo và tuyển dụng những cán bộ chuyên môn giỏi về chuyên môn nghiệp vụ, thông thạo ngoại ngữ (đặc biệt là tiếng Anh) và am hiểu về

tập quán buôn bán quốc tế để làm công tác TTQT. Cần nâng cao trình độ, tính tự chủ và tính tự chịu trách nhiệm của cán bộ quản lý và cán bộ trực tiếp làm công tác TTQT.

### **KẾT LUẬN CHƯƠNG 3**

Trên cơ sở của những vấn đề lý luận về TTQT đã được trình bày tại Chương I và những vấn đề về thực trạng hiệu quả hoạt động TTQT của các NHTMVN đã được trình bày ở Chương II, trong Chương III tác giả đã đưa ra một số giải pháp và kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động TTQT của NHTM cụ thể là:

#### **- 10 Giải pháp đối với NHTM:**

- + *Một là*, Hiện đại hoá công nghệ TTQT của ngân hàng.
- + *Hai là*, Nâng cao năng lực chuyên môn của cán bộ làm công tác TTQT.
- + *Ba là*, Hoàn thiện bộ máy tổ chức và mạng lưới TTQT
- + *Bốn là*, Tăng cường công tác kiểm tra giám sát rủi ro trong hoạt động TTQT.
- + *Năm là*, Xây dựng các biện pháp phòng ngừa rủi ro hoạt động TTQT một cách hoàn thiện.
- + *Sáu là*, Đẩy mạnh công tác marketing trong hoạt động kinh doanh của NHTM.
- + *Bảy là*, Tăng cường công tác dịch vụ tư vấn và hỗ trợ các DN XNK của Việt nam thâm nhập thị trường thế giới.
- + *Tám là*, Đa dạng hoá sản phẩm dịch vụ và cắt giảm chi phí hoạt động TTQT.
- + *Chín là*, Đẩy mạnh hoạt động kinh tế đối ngoại và mở rộng mạng lưới NH.
- + *Mười là*, Tăng cường tính chuẩn xác của hệ thống thông tin đầu vào phục vụ cho hoạt động TTQT.

#### **- 4 Kiến nghị đối với NN:**

- + *Một là*, Hoàn thiện môi trường pháp lý cho hoạt động kinh doanh NH.

- + *Hai là*, Nâng cao vai trò của NN trong việc điều hành và quản lý nền KT.
- + *Ba là*, NN cần có chính sách khuyến khích và kiểm soát hoạt động XNK.
- + *Bốn là*, Phát triển mạnh các hoạt động KT đối ngoại.

**- 4 Kiến nghị đối với NHNN:**

- + *Một là*, Hoàn thiện cơ sở pháp lý về TTQT.
- + *Hai là*, Nâng cao vai trò của NHNN trong việc điều hành chính sách tiền tệ.
- + *Ba là*, Tăng cường hoạt động thanh tra, giám sát và đánh giá an toàn đối với hệ thống NHTM.
- + *Bốn là*, Hoàn thiện hệ thống thông tin phòng ngừa rủi ro hoạt động TTQT cho toàn bộ hệ thống NHTM

**- 1 Kiến nghị với Bộ Công – Thương**

**- 12 Kiến nghị với khách hàng là các DN XNK của Việt Nam**

Đây là những giải pháp và những kiến nghị có tính thiết thực nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động TTQT của NHTM trong quá trình hội nhập.

## KẾT LUẬN

Thanh toán quốc tế là một trong những mảng hoạt động kinh doanh lớn của NHTM. Trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế hệ thống các NHTM Việt Nam đã đóng một vai trò hết sức quan trọng – là cầu nối nền kinh tế Việt Nam với nền kinh tế thế giới, góp phần thu hút ngoại tệ về phục vụ cho sự nghiệp CNH và HĐH đất nước cũng như thúc đẩy hoạt động sản xuất kinh doanh trong nước phát triển. Tuy nhiên qua thời gian hoạt động TTQT của các NHTM Việt Nam cũng đã bộc lộ nhiều vấn đề còn tồn tại. Chính vì vậy, việc nghiên cứu những vấn đề còn tồn tại để từ đó đưa ra các giải pháp khắc phục nhằm nâng cao hiệu quả của hoạt động TTQT đang trở thành yêu cầu cấp thiết.

Với 151 trang nghiên cứu, Luận án đã đạt được những kết quả sau:

1 – Luận án đã hệ thống một cách chi tiết những vấn đề lý luận cơ bản về TTQT như: Khái niệm về TTQT, vai trò của TTQT, các điều kiện trong TTQT, các phương thức dùng trong TTQT, các quy chuẩn quốc tế liên quan đến hoạt động TTQT, đưa ra khái niệm về hiệu quả hoạt động TTQT, các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động TTQT của NHTM, các nhân tố làm ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động TTQT của NHTM, bài học kinh nghiệm của các nước trong việc nâng cao hiệu quả hoạt động TTQT của NHTM để từ đó rút ra những bài học thực tiễn vận dụng vào Việt Nam.

2 – Trên cơ sở thực tiễn hoạt động TTQT của các NHTM Việt Nam thời gian qua, Luận án đã đi vào nghiên cứu một cách toàn diện về hoạt động TTQT của NHTM Việt Nam, từ đó chỉ ra những kết quả đã đạt được, những hạn chế còn tồn tại và nguyên nhân của những hạn chế trong hoạt động TTQT của NHTM. Đánh giá hiệu quả hoạt động TTQT của NHTM thông qua một số chỉ tiêu, chỉ ra các nhân tố ảnh hưởng tới hiệu quả hoạt động TTQT của NHTM Việt Nam và chỉ ra một số vấn đề còn tồn tại trong hoạt động TTQT của NHTM, để từ đó đề ra các giải pháp khắc phục.

3 – Luận án đã đưa ra giải pháp đối với NHTM, kiến nghị với NN, kiến nghị với NHNN, kiến nghị với NHTM nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động TTQT của NHTM.

Một số giải pháp được coi là điểm mới của tác giả trong việc nâng cao hiệu quả hoạt động TTQT của NHTM đó là:

- *Thứ nhất*, Cần phải xây dựng các biện pháp phòng ngừa rủi ro hoạt động TTQT một cách hoàn thiện, đồng thời cần tăng cường công tác kiểm tra, giám sát rủi ro hoạt động TTQT của NHTM. Sở dĩ tác giả đưa ra giải pháp này là vì hoạt động TTQT của NHTM luôn tiềm ẩn những rủi ro khó lường, do vậy muốn nâng cao được hiệu quả hoạt động TTQT của NHTM thì cần phải có các biện pháp phòng ngừa rủi ro hoạt động TTQT một cách tối ưu, bên cạnh đó cũng cần phải tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát hoạt động này một cách thường xuyên để kiểm soát và ngăn chặn những rủi ro có thể xảy ra trong quá trình hoạt động.

- *Thứ hai*, Các NHTM cần tăng cường công tác dịch vụ tư vấn và hỗ trợ các DN XNK VN thâm nhập thị trường thế giới. Sở dĩ tác giả đưa ra giải pháp này là vì, môi trường cạnh tranh ngày càng gay gắt khiến cho hoạt động kinh doanh của NH cũng như DN ngày càng khó khăn, do vậy NH cần phải đồng hành cùng với DN để hỗ trợ cho các DN trong việc thâm nhập thị trường và mở rộng hoạt động. Các NH cần coi sự thành công trong hoạt động của các DN cũng chính là sự thành công của chính mình để từ đó có những biện pháp hỗ trợ tích cực cho DN.

- *Thứ ba*, Tác giả đã đề cập đến việc cắt giảm chi phí hoạt động để nhằm làm tăng hiệu quả hoạt động TTQT của NHTM. Hiện nay, chi phí cho hoạt động TTQT nói riêng, cũng như chi phí cho hoạt động chung của NHTM là rất lớn, được thể hiện qua những chi phí về điện, nước, văn phòng phẩm... còn nhiều lãng phí. Do vậy, cần phải có biện pháp cắt giảm bớt những chi phí này để làm tăng lợi nhuận của NH.



Những giải pháp và kiến nghị của Luận án dựa trên thực tiễn hoạt động TTQT của các NHTMVN nên có tính khả thi cao. Tuy nhiên hoạt động TTQT của NHTM là một vấn đề hết sức phức tạp cả về chiều rộng lẫn chiều sâu. Do vậy, Luận án khó tránh khỏi những hạn chế và cần tiếp tục được bổ sung sửa đổi cho sát với thực tiễn của quá trình hoạt động TTQT ở mỗi NHTM.

Xin chân thành cảm ơn sự giúp đỡ tận tình của các Giáo sư, Tiến sĩ, các thầy cô giáo trường Đại học KTQD, các bạn bè và đồng nghiệp.

LÊ THỊ PHƯƠNG LIÊN

## Phụ lục 1

**HỆ THỐNG CÁC TỔ CHỨC TÍN DỤNG CỦA VIỆT NAM****I. Các tổ chức tín dụng nhà nước bao gồm:**

STT	TÊN NGÂN HÀNG	TRỤ SỞ CHÍNH
1	Ngân hàng Chính sách xã hội Việt Nam	68 Đường Trường Chinh, Đống Đa, HN
2	Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam	198 Trần Quang Khải, Hà Nội
3	Ngân hàng Công thương Việt Nam	108 Trần Hưng Đạo, Hà Nội
4	Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam	191 Bà Triệu, Hoàn Kiếm, Hà Nội
5	Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam	Số 2 Láng Hạ, Ba Đình, Hà Nội
6	Ngân hàng Phát triển Nhà Đồng bằng sông Cửu Long	Số 9 Võ Văn Tần - Quận 3 - TP HCM
7	Ngân hàng Phát triển Việt Nam	25A Cát Linh, Hà Nội

**II. Các ngân hàng thương mại cổ phần đô thị bao gồm:**

STT	TÊN NGÂN HÀNG	TRỤ SỞ CHÍNH
1	An Bình	47 Điện Biên Phủ, Q1, TPHCM
2	Bắc Á	117 Quang Trung. TP Vinh. Nghệ An
3	Dầu khí Toàn Cầu	273 Kim Mã, Ba Đình, Hà Nội
4	Gia Định	135 Phan Đăng Lưu, Q. Phú Nhuận, TPHCM
5	Hàng hải	Toà nhà VIT 519 Kim Mã, Hà Nội
6	Kiên Long	44 Phạm Hồng Thái – P.Vĩnh Thanh Vân–TX Rạch giá-Tỉnh Kiên Giang
7	Kỹ Thương	70-72 Bà Triệu. Hà Nội
8	Miền Tây	127 Lý Tự Trọng, P. An Hiệp, TP Cần Thơ
9	Nam Việt	39-41-43 Bến Chương Dương, Q1, TPHCM
10	Nam Á	97 bis Hàm Nghi, Q1, TPHCM
11	Ngoài quốc doanh	8 Lý Thái Tổ, Hoàn Kiếm, Hà Nội
12	Nhà Hà Nội	B7 Giảng Võ. Q Ba Đình. Hà Nội
13	Phát triển Nhà TPHCM	33-39 Pasteur. Q1. TP HCM
14	Phương Nam	279 Lý Thường Kiệt. Q11. TP HCM
15	Phương Đông	45 Lê Duẩn. Q1. TP HCM
16	Quân Đội	03 Liễu Giai. Q Ba Đình. Hà Nội
17	Quốc tế	64-68 Lý Thường Kiệt. Hà Nội
18	Sài Gòn	193, 203 Trần Hưng Đạo, Q1 TPHCM
19	Sài Gòn-Hà Nội	138- Đường 3/2- Phường Hưng Lợi – TP Cần Thơ - Tỉnh Cần Thơ
20	Sài gòn công thương	Số 2C Phú Đức Chính,Q1. TPHCM
21	Sài gòn thương tín	266-268 Nam kỳ khởi nghĩa. Q3. TPHCM

II

22	Thái Bình Dương	340 Hoàng Văn Thụ, Q.Tân Bình, TPHCM
23	Việt Nam Thương tín	35 Trần Hưng Đạo, TX Sóc Trăng, tỉnh Sóc Trăng
24	Việt Á	115-121 Nguyễn Công Trứ. Q1. TP HCM
25	Xuất nhập khẩu	7 Lê Thị Hồng Gấm. Q1. TPHCM
26	Xăng dầu Petrolimex	132-134 Nguyễn Huệ, Thị xã Cao Lãnh-Tỉnh Đồng Tháp
27	Á Châu	442 Nguyễn Thị Minh Khai. Q3. TP HCM
28	Đông Nam Á	16 Láng Hạ, Đống Đa, Hà Nội
29	Đông Á	130 Phan Đăng Lưu. Q Phú Nhuận. TPHCM
30	Đại Dương	Số 199-Đường Nguyễn Lương Bằng - TP Hải Dương
31	Đại Tín	Xã Long Hoà-Huyện Cần Đức-Tỉnh Long An
32	Đại Á	56-58 Đường Cách mạng tháng 8-Thành phố Biên Hoà-Tỉnh Đồng Nai
33	Đệ Nhất	715 Trần Hưng Đạo. Q5. TPHCM

**III. Các ngân hàng thương mại cổ phần nông thôn bao gồm:**

STT	TÊN NGÂN HÀNG	TRỤ SỞ CHÍNH
1	Mỹ Xuyên	248,Trần Hưng Đạo-Phường Mỹ Xuyên-Thị xã Long Xuyên- Tỉnh An Giang

**IV. Loại hình Chi nhánh ngân hàng nước ngoài tại Việt Nam**

STT	TÊN NGÂN HÀNG	TRỤ SỞ CHÍNH
1	ABN Amro Bank(Hà lan)	360 Kim Mã, Hà Nội
2	ANZ (Australia & New Zealand Banking Group) (Úc)	14 Lê Thái Tổ, Hà Nội
3	ANZ (Australia & New Zealand Banking Group) (Úc)	TPHCM (CN phụ)
4	BANK OF CHINA (Trung Quốc)	115 Nguyễn Huệ, Q.1, TPHCM
5	BANK OF TOKYO MISUBISHI UFJ (Nhật)	5B Tôn Đức Thắng, Q.1, TPHCM
6	BANKOK BANK(Thái lan)	35 Nguyễn Huệ, Q.1, TPHCM
7	BANKOK BANK(Thái lan)	Hà Nội (CN phụ) 56 Lý Thái Tổ
8	BNP (Banque Nationale de Paris) (Pháp)	SaiGon Tower, 29 Lê Duẩn, Q.1, TPHCM
9	CALYON (Pháp)	21-23 Nguyễn Thị Minh Khai, TPHCM
10	CALYON (Pháp)	Hà Nội Tower, 49 Hai Bà Trưng, Hà Nội (CN phụ)
11	CHINFON COM. BANK (Đài loan)	14 Láng Hạ, Hà Nội
12	CHINFON COM. BANK (Đài loan)	27 Tú Xương, Quận 3, TPHCM (CN phụ)
13	CITY BANK (Mỹ)	17 Ngô Quyền, Hà Nội
14	CITY BANK (Mỹ)	TPHCM(CN phụ)
15	Cathay United Bank (Đài Loan)	123 Trần Quý Cáp, Thị xã Tam Kỳ, tỉnh Quảng Nam
16	Chinatrust Com.Bank (Đài loan)	1-5 Lê Duẩn, Q1, TPHCM

III

17	DEUSTCHE BANK (Đức)	Saigon Centre tầng 12,13,14,65 Lê Lợi, Q.1, TPHCM
18	FENB (Mỹ)	Số 2A-4A, Tôn Đức Thắng, Q1, TP.HCM
19	First Commercial Bank (Đài loan)	88 Đồng Khởi, Q1, TP HCM
20	HONGKONG SHANGHAI BANKING CORPERATION (Anh)	235 Đồng khởi, Q.1, TPHCM
21	HONGKONG SHANGHAI BANKING CORPERATION (Anh)	23 Phan Chu Trinh, Q.Hoàn Kiếm, Hà Nội
22	JP Morgan CHASE bank(Mỹ)	29 Lê Duẩn, Q.1, TPHCM
23	KOREA EXCHANGE BANK (KEB) (Hàn Quốc)	360 Kim Mã Hà nội
24	LAO-VIET BANK (Lào)	17 Hàn Thuyên, Hà Nội
25	LAO-VIET BANK (Lào)	181 Hai Bà Trưng, Q1, TPHCM (CN thứ 2)
26	MAY BANK (Malaysia)	63 Lý Thái Tổ, Hà Nội
27	MAY BANK (Malaysia)	Cao ốc Sun Wah Tower, 115 Nguyễn Huệ, Q1, TPHCM
28	Mega International Commercial Co., (Đài loan)	5B Tôn Đức Thắng, Q.1, TPHCM
29	Mizuho Corporate BANK(Nhật)	63 Lý Thái Tổ, Hà Nội
30	Mizuho Corporate BANK(Nhật)	Tầng 18, Sun Wah, 115 Nguyễn Huệ, Q1, TPHCM
31	NATEXIS (Pháp)	173 Võ Thị Sáu, Q3, TPHCM
32	OCBC (Singapore)(Keppel)	SaiGon Tower, 29 Lê Duẩn, Q.1, TPHCM
33	SHINHAN BANK (Hàn Quốc)	41 Nguyễn Thị Minh Khai, Q.1, TPHCM
34	STANDARD CHARTERED BANK (Anh)	49 Hai Bà Trưng, Hà Nội
35	Standard Chartered Bank (Anh)- Chi nhánh TP Hồ Chí Minh	Tầng 2, Saigon Trade Center, Q1, TPHCM
36	Sumitomo-Mitsui Banking Corporation (Nhật Bản)(SMBC)	Toà nhà The Landmark T9, 5B Tôn Đức Thắng, Q1, TP Hồ Chí Minh
37	UNITED OVERSEAS BANK (UOB)(Singapore)	17 Lê Duẩn, Q.1, TPHCM
38	WOORI BANK (Hàn Quốc)- Chi nhánh TP Hồ Chí Minh	P808, lầu 18 toà nhà Sun Wah, 115 Nguyễn Huệ, Q1, TP Hồ Chí Minh
39	WOORI BANK(Hàn Quốc) (Hanvit cũ)	360 Kim Mã, Hà Nội

V. Loại hình Ngân hàng liên doanh tại Việt Nam

STT	TÊN NGÂN HÀNG	ĐỊA CHỈ
1	INDOVINA BANK	39 Hàm Nghi, Q1, TPHCM
2	SHINHANVINA BANK	3-5 Hồ Tùng Mậu, Q.1, TPHCM
3	VID PUBLIC BANK	53 Quang Trung, Hà Nội
4	VINASIAM (Việt Thái)	2 Phú Đức Chính, Q.1, TPHCM
5	Việt-Nga	85 Lý Thường Kiệt, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội

VI. Loại hình Các Công ty tài chính

## IV

STT	Tên Công ty	Số và ngày cấp Giấy phép
1	Cty TNHH một thành viên tài chính Prudential Việt Nam	01/GP-NHNN
		10/10/2006
2	Cty TNHH một thành viên tài chính Than-Khoáng sản	02/GP-NHNN
		30/01/2007
3	Cty TNHH một thành viên tài chính Việt-Societe Generale	05/GP-NHNN
		8/5/2007
4	Cty tài chính Bưu điện	03/1998/GP-NHNN
		10/10/1998
5	Cty tài chính Cao su	02/1998/GP-NHNN
		6/10/1998
6	Cty tài chính Dầu khí	12/2000/GP-NHNN
		25/10/2000
7	Cty tài chính Dệt may	01/1998/GP-NHNN
		3/8/1998
8	Cty tài chính Handico	09/GP-NHNN
		9/8/2005
9	Cty tài chính Tàu thủy	04/2000/GP-NHNN
		16/03/2000

## VII. Các Công ty cho thuê tài chính

STT	TÊN CÔNG TY	Số và ngày cấp Giấy phép
1	Cty CTTC ANZ-VTRAC (100% vốn nước ngoài)	14/GP-CTCTTC
		19/11/1999
2	Cty CTTC I - NH Nông nghiệp & PTNT	06/GP-CTCTTC
		27/08/1998
3	Cty CTTC II - NH Nông nghiệp & PTNT	07/GP-CTCTTC
		27/08/1998
4	Cty CTTC II NH Đầu tư và Phát triển VN	11/GP-NHNN
		17/12/2004
5	Cty CTTC Kexim (KVLC) (100% vốn nước ngoài)	02/GP-CTCTTC
		20/11/1996
6	Cty CTTC NH Công thương VN	04/GP-CTCTTC
		20/03/1998
7	Cty CTTC NH Ngoại thương VN	05/GP-CTCTTC
		25/05/1998
8	Cty CTTC NH Sài Gòn Thương Tín	04/GP-NHNN
		39055
9	Cty CTTC NH Đầu tư và Phát triển VN	08/GP-CTCTTC
		27/10/1998
10	Cty CTTC Ngân hàng Á Châu	06/GP-NHNN
		22/05/2007
11	Cty CTTC Quốc tế Chailease	09/GP-NHNN
		38970
12	Cty CTTC Quốc tế VN (VILC) (liên doanh)	01/GP-TCTTC
		28/10/1996

**VIII. Loại hình Văn phòng đại diện ngân hàng nước ngoài tại Việt Nam**

STT	Tên ngân hàng	Số Giấy Phép
1	ABN Amro (Hà Lan)	294/QĐ-NHNN
2	ANZ BANK (Úc)	07/GP-VPĐD
3	Acom Co., Ltd (Nhật)	06/GP-NHNN
4	American Express Bank (Mỹ)	1622/QĐ-NHNN
5	American Express Bank (Mỹ)	01/GP-NHNN
6	BHF - Bank Aktiengesellschaft (Đức)	293/QĐ-NHNN
7	BNP Paribas (Pháp)	1588/QĐ-NHNN
8	Bank of India (Ấn Độ)	2355/QĐ-NHNN
9	Bayerische Hypo-und Vereinsbank (Đức)	1991/QĐ-NHNN
10	Bipielle Bank (Adamas) (Thụy Sĩ)	1489/QĐ-NHNN
11	Bipielle Bank (Adamas) (Thụy Sĩ)	292/QĐ-NHNN
12	Cathay United Bank (Đài Loan)	09/GP-NHNN
13	Cathay United Bank (Đài Loan)	06/GP-NHNN
14	Chinatrust Commercial Bank (Đài loan)	711/QĐ-NHNN
15	Commerzbank (Đức)	03/GP-NHNN
16	Commonwealth Bank of Australia (Australia)	1563/QĐ-NHNN
17	DEUSTCHE BANK (Đức)	04/GP-NHNN
18	Dresdner Bank AG (Đức)	1657/QĐ-NHNN
19	E.Sun Commercial Bank (Đài Loan)	03/GP-NHNN
20	First Commercial Bank (Đài loan)	312/QĐ-NHNN
21	Fortis Bank (Bi)	1633/QĐ-NHNN
22	Fortis Bank (Bi)	08/GP-NHNN
23	Fubon Bank (Hongkong) Limited (Hồng Kông)	1530/QĐ-NHNN
24	GE Money (Hồng Kông)	05/GP-NHNN
25	HSH Nord Bank AG (Hamburgische Landesbank) (Đức)	346/QĐ-NHNN
26	Hana Bank (Hàn Quốc)	56/GP-NHNN
27	Hongkong & Shanghai Banking Corporation (HSBC) (Anh)	1829/QĐ-NHNN
28	Hua Nan Commercial Bank, Ltd (Đài Loan)	05/GP-VPĐD
29	Indian Oversea Bank (Ấn Độ)	22/GP-NHNN
30	Industrial Bank of Korea (Hàn Quốc)	10/GP-NHNN-VPĐD
31	JP Morgan Chase Bank (Mỹ)	1567/QĐ-NHNN
32	Kookmin Bank	22/GP-NHNN
33	Korea Exchange Bank (Hàn quốc)	06/GP-VPĐD

34	KrasBank (Nga)	01/GP-VPĐD
35	Land Bank of Taiwan (Đài Loan)	07/GP-NHNN
36	Landesbank Baden-Wuerttemberg (Đức)	754/QĐ-NHNN
37	Mitsubishi UFJ Lease & Finance Company Limited	17/GP-NHMM
38	Natexis Banque BFCE (Pháp)	1494/QĐ-NHNN
39	National Bank of Kuwait (Cô-oét)	1124/QĐ-NHNN
40	Nova Scotia Bank (Canada)	2116/QĐ-NHNN
41	Reiffeisen Zentral Bank Ostreich (RZB) (Áo)	242/QĐ-NHNN
42	Sinopac Bank (Đài Loan)	1450/QĐ-NHNN
43	Societe Generale Bank (Pháp)	1589/QĐ-NHNN
44	Societe Generale Bank (Pháp)	1590/QĐ-NHNN
45	Taishin International Bank (Đài Loan)	02/GP-NHNN
46	Taiwan Shin Kong Commercial Bank	23/GP-NHNN
47	The Shanghai Commercial and Savings Bank, Ltd (Đài Loan)	11/GP-NHNN
48	The Sumitomo Bank, Ltd. (Nhật)	07/GP-NHNN
49	Union Bank of Taiwan (Đài Loan)	1290/QĐ-NHNN
50	Visa International (Mỹ)	03/GP-NHNN
51	Wachovia, N.A (Mỹ)	01/GP-NHNN
52	Wachovia, N.A (Mỹ)	16/GP-VPĐD



## Phụ lục 2

**MỘT SỐ HÌNH THỨC TÀI TRỢ XUẤT KHẨU  
ĐƯỢC ÁP DỤNG TRÊN THẾ GIỚI****\* Bao thanh toán (Factoring):**

Hình thức này sử dụng những công ty bao thanh toán mà những công ty này có thể do ngân hàng sở hữu. Nhà xuất khẩu uỷ quyền cho công ty bao thanh toán thu tiền bán hàng từ nhà nhập khẩu. Để làm được điều đó, trước hết công ty bao thanh toán phải xem xét độ tín nhiệm của nhà nhập khẩu ở nước ngoài để xem xét độ tín nhiệm của nhà nhập khẩu ở nước ngoài để xem liệu thu tiền bán hàng để xem liệu thu tiền bán hàng dễ hay khó. Sau đó chấp nhận bao thanh toán trên cơ sở thu phí và hưởng lãi tính trên cơ sở thu phí và hưởng lãi tính trên khoản tín dụng cấp cho nhà xuất khẩu. Trường hợp nhà nhập khẩu có quá nhiều rủi ro thì công ty này có thể từ chối chấp nhận tín dụng.

**\* Bao tiêu (Forfaiting):**

Hình thức này chủ yếu áp dụng đối với trường hợp xuất khẩu hàng hoá về vốn và máy móc thiết bị. Cơ chế này bao gồm nhà xuất khẩu, ngân hàng bao tiêu và ngân hàng phục vụ nhà nhập khẩu. Sau khi nhận được đơn đặt hàng từ nhà nhập khẩu, nhà xuất khẩu tiếp cận một ngân hàng bao tiêu để yêu cầu tài trợ. Giả sử đơn đặt hàng thực hiện trong vòng 5 năm, ngân hàng bao tiêu sẽ chấp thuận chiết khấu một loạt các hối phiếu của nhà xuất khẩu cho cả thời hạn 5 năm. Ngân hàng có thể tính theo lãi suất cố định và tài trợ lên đến 100% trị giá hối phiếu. Tuy nhiên ngân hàng bao tiêu yêu cầu ngân hàng nhà nhập khẩu phải bảo lãnh cho việc nhà nhập khẩu phải hoàn trả vốn và không để nợ xấu phát sinh. Những bảo lãnh này rất quan trọng bởi vì nghiệp vụ bao tiêu này là tài trợ xuất khẩu không truy đòi. Nghĩa là khi nhà nhập khẩu không

thanh toán được thì chính ngân hàng chứ không phải nhà xuất khẩu chịu thiệt hại.

**\* Cho thuê:**

Cho thuê là một hình thức tài trợ xuất khẩu rất tốt. Các hiệp định thuê mua cho phép nhà xuất khẩu được tổ chức tài trợ xuất khẩu trả toàn bộ số tiền thuê theo hợp đồng thuê mua. Các tổ chức tài trợ xuất khẩu sẽ thu hồi vốn theo thời hạn nhận được đầy đủ các khoản thanh toán sau khi đã hoàn tất việc giao hàng. Cho thuê được sử dụng dưới hình thức tài trợ cho các dự án dài hạn. Công ty đi thuê (người thuê mua), mua hàng hóa từ nhà cung cấp, sau đó cho người sử dụng thuê (là người đi thuê), người đi thuê được phép sử dụng hàng hóa trong một thời gian đã thoả thuận và phải trả tiền thuê cho công ty thuê mua. Hoạt động thuê mua có lợi cho người đi thuê vì các tài sản đi thuê nếu bị mất hay bị hỏng thì người cho thuê phải chịu và ngoài ra người cho thuê cũng phải chịu trách nhiệm trong việc bảo dưỡng, bảo quản và nâng cấp các tài sản cho thuê. Với hình thức này, lợi ích của nhà xuất khẩu là đáp ứng được nhu cầu mua thiết bị dưới hình thức thuê mua mà vẫn thu được tiền ngay sau khi giao hàng.

**\* Các tổ chức nhận uỷ thác xuất khẩu (Export houses):**

Các tổ chức này đóng một vai trò đặc biệt quan trọng trong tài trợ xuất khẩu và là hình thức mà các doanh nghiệp vừa và nhỏ ở các nước đang phát triển đặc biệt quan tâm. Chẳng hạn, khi doanh nghiệp nhận được đơn đặt hàng và thấy rằng mình gặp phải những khó khăn về tài chính không thể tiến hành thu mua hàng hóa từ nhà sản xuất trong nước được và chuẩn bị các công việc liên quan để có hàng hóa xuất khẩu theo đơn đặt hàng.

Các tổ chức nhận uỷ thác xuất khẩu không tài trợ trực tiếp doanh nghiệp xuất khẩu mà mua hàng hoá từ các nhà sản xuất trong nước, chuẩn bị thủ tục để xuất khẩu và tiến hành xuất khẩu cho nhà nhập khẩu theo yêu cầu của nhà

xuất khẩu. Trong thời gian 7 ngày, nhà sản xuất trong nước được thanh toán ngay trong khi tổ chức nhận uỷ thác xuất khẩu chờ thanh toán từ nhà nhập khẩu theo đúng các điều kiện thanh toán đã thoả thuận. Bằng việc uỷ thác xuất khẩu, nhà xuất khẩu có thuận lợi là nếu như không uỷ thác cho một tổ chức thực hiện theo đơn đặt hàng của nhà nhập khẩu thì nhà xuất khẩu có thể bị mất khách hàng. Với việc uỷ thác này, các nhà xuất khẩu và các cơ quan nhận uỷ thác đều được hưởng lợi trên cơ sở thoả thuận giữa các bên.

**\* Các cơ quan xác nhận trả tiền:**

Nhà xuất khẩu có thể nhận tài trợ một cách nhanh chóng và không chịu rủi ro nếu nhà nhập khẩu được một cơ quan xác nhận trả tiền. Thay mặt cho nhà nhập khẩu, cơ quan xác nhận trả tiền cam kết trả tiền hàng khi hàng hóa đã được giao và nhận được chứng từ giao hàng. Về phía nhà xuất khẩu, thuận lợi của hình thức này là họ không chịu rủi ro tín dụng xuất khẩu vì cơ quan xác nhận đã thanh toán tiền hàng.

*(Nguồn tài liệu tham khảo: Việt nam với tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế.*

*NXB Thống Kê. Trang 427,428. Tác giả: Hải Anh)*

## Phụ lục 3

**TÓM TẮT MỘT SỐ CAM KẾT CỦA VIỆT NAM KHI GIA NHẬP WTO**

(Phần liên quan tới lĩnh vực ngân hàng)

1. Mục tiêu chính trong chính sách tiền tệ của Việt Nam là ổn định giá trị đồng tiền - đồng Việt Nam (VND), kiểm soát lạm phát và thúc đẩy phát triển kinh tế xã hội. Tín dụng được chuyển tới các hoạt động để phát huy tối đa tiềm năng của các thành phần kinh tế khác nhau. NHNNVN đang sử dụng các công cụ chính sách tiền tệ như tái cấp vốn, dự trữ bắt buộc, lãi suất, tỷ giá, nghiệp vụ thị trường mở và các công cụ bổ sung khác để quản lý lượng cung tiền. NHNNVN đã áp dụng lãi suất tái chiết khấu thống nhất cho tất cả các NHTM kể từ năm 1999. Chính sách tín dụng tiếp tục được cải thiện để đáp ứng đầy đủ các yêu cầu về vốn cho tăng trưởng kinh tế phù hợp với các mục tiêu chính sách tiền tệ qua từng thời kỳ. Cơ chế tín dụng đã được sửa đổi theo hướng thông thoáng hơn nhằm tạo ra một sân chơi bình đẳng giữa các thành phần kinh tế khác nhau, nâng cao tính tự chủ và trách nhiệm giải trình của các TCTD và nâng cao chất lượng tín dụng.

2. Các định chế tài chính, bao gồm các NHTMQD, đã xây dựng quy chế cho vay của từng ngân hàng dựa trên các tiêu chí khách quan như khả năng trả nợ của khách hàng, kế hoạch sản xuất và kinh doanh, đánh giá tính khả thi và đánh giá hiệu quả dự án đầu tư, theo Quyết định số 1627 ngày 31/12/2001 về Quy chế cho vay của các TCTD đối với khách hàng. Các định chế tài chính tự xem xét và quyết định có cho vay các doanh nghiệp quốc doanh hay không theo các điều kiện có tính thương mại. Họ tự chịu trách nhiệm về các hoạt động tín dụng của mình.

3. Một số biện pháp đã được tiến hành kể từ năm 2001 để tổ chức lại các NHTMQD với mục tiêu nâng cao hiệu quả của ngân hàng. Chất lượng tài sản

có, năng lực chuyên môn và năng lực quản lý rủi ro đã được nâng cao; cho vay chính sách đã được tách ra khỏi các hoạt động tín dụng thương mại và được giao cho ngân hàng chính sách xã hội; các NHTMQD phải xây dựng sổ tay tín dụng của mình, được áp dụng từ khoảng cuối năm 2004 đầu năm 2005; và hệ thống quản lý rủi ro tín dụng được xây dựng phù hợp với các chuẩn mực quốc tế. Ngoài ra, các TCTD và các NHTMQD được yêu cầu, theo Luật các TCTD, phải thiết lập một hệ thống kiểm toán nội bộ và một Ban kiểm soát chịu trách nhiệm giám sát các hoạt động tài chính và kế toán của TCTD hoặc ngân hàng, đảm bảo an toàn trong hoạt động tín dụng và thực hiện kiểm toán nội bộ định kỳ. Nhằm nâng cao tính ổn định cho khu vực ngân hàng và nhanh chóng áp dụng các chuẩn mực quốc tế về hoạt động ngân hàng, NHNNVN đã ban hành Quyết định số 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22/4/2005 về phân loại nợ và trích lập dự phòng để xử lý rủi ro tín dụng trong hoạt động ngân hàng của các TCTD.

4. Để nâng cao hơn nữa hiệu quả hoạt động của các NHTMQD, NHNN dự định sẽ cổ phần hoá hầu hết các NHTMQD cho đến năm 2010. NHNN vẫn chịu trách nhiệm quản lý nhà nước, thanh tra và giám sát các NHTMQD và các TCTD.

5. Việt Nam đã thay thế hệ thống tỷ giá cố định bằng cơ chế tỷ giá linh hoạt thả nổi có quản lý vào năm 1989. Các trung tâm giao dịch ngoại hối đã được mở cửa vào cuối năm 1991 và thị trường tiền tệ liên ngân hàng cho các NHTM đã được thành lập vào tháng 10 năm 1994. NHNNVN theo dõi cán cân thanh toán và trạng thái dự trữ ngoại hối của Việt Nam, và NHNN có thể can thiệp vào thị trường khi cần thiết. NHNN công bố tỷ giá giao dịch trung bình của đồng Việt Nam đối với đô la Mỹ trên thị trường ngoại tệ liên ngân hàng trên cơ sở hàng ngày.

6. Việt Nam đã bình thường hoá quan hệ tài chính với Quỹ tiền tệ Quốc tế (IMF) vào tháng 10 năm 1993. Khả năng chuyển đổi của đồng Việt Nam đã được đề cập đến như một mục tiêu trong nghị định của Chính phủ số 05/2001/NĐ-CP ngày 17/1/2001 sửa đổi và bổ sung Nghị định của Chính phủ số 63/1998/NĐ-CP về Quản lý ngoại hối ngày 17/8/1998. Các biện pháp kiểm soát giao dịch vãng lai đã được tự do hoá.

7. Do tác động của các cuộc khủng hoảng tài chính tiền tệ khu vực, Việt Nam đã quy định nghĩa vụ tạm thời phải kết hối ngoại tệ vào năm 1998 với mục đích tập trung ngoại tệ vào hệ thống ngân hàng để đáp ứng các nhu cầu thiết yếu về ngoại tệ cho nền kinh tế. Việt Nam đã nói lỏng dần yêu cầu kết hối này khi tình hình kinh tế được cải thiện. Yêu cầu kết hối đã được giảm từ 80% xuống 50% vào năm 1999, 40% vào đầu năm 2001, và 30% vào tháng 5 năm 2002, và đã được quy định ở mức 0% theo Quyết định của Thủ tướng Chính phủ số 46/2003/QĐ-TTg ngày 2/4/2003. Pháp lệnh về Quản lý ngoại hối, được Ủy ban thường vụ Quốc hội thông qua vào tháng 12 năm 2005, đã xoá bỏ nghĩa vụ đối với người cư trú hợp pháp phải bán các khoản thu vãng lai bằng ngoại tệ của họ cho các NHTM. Các biện pháp kiểm soát ngoại hối chỉ được áp dụng trong những trường hợp ngoại lệ, do Chính Phủ Việt Nam quyết định, nhằm duy trì an ninh tài chính và tiền tệ Quốc gia phù hợp với điều lệ của IMF và tài liệu của IMF số 144 (52/51) ngày 14/8/1952.

8. Việt Nam đã hoàn toàn tuân thủ các nghĩa vụ quy định tại điều VIII trong điều lệ của IMF về thanh toán giao dịch vãng lai và chuyển tiền quốc tế. Các nhà nhập khẩu có thể mua ngoại tệ tại các ngân hàng được phép giao dịch ngoại hối để thực hiện các giao dịch vãng lai và các giao dịch được phép khác theo Thông tư số 08/2003/TT-NHNN của NHNNVN ngày 21/5/2003 và yêu cầu về xuất trình giấy tờ chứng minh việc hoàn tất các nghĩa vụ tài chính đã được xoá bỏ theo Nghị định của Chính phủ số 131/2005/NĐ-CP ngày

18/10/2005 về Sửa đổi và bổ sung Nghị định của Chính phủ số 63/1998/NĐ-CP ngày 17/8/1998 về Quản lý ngoại hối. Nghị định này được soạn thảo với sự trợ giúp của các chuyên gia IMF, đã xoá bỏ tất cả các hạn chế ngoại hối còn tồn tại về thanh toán và chuyển tiền đối với các giao dịch vãng lai và đưa ra các quy định về giao dịch vãng lai quốc tế phù hợp với định nghĩa của IMF.

9. Về các giao dịch vốn, Việt Nam đã nói lỏng các giao dịch chuyển vốn của các nhà đầu tư nước ngoài và việc vay nước ngoài của các tổ chức cư trú. Việt Nam chỉ duy trì các hạn chế về (i) các giao dịch chuyển vốn ra nước ngoài để đầu tư của các tổ chức cư trú, việc chuyển vốn này phải được các cơ quan có thẩm quyền cho phép và phải trong phạm vi số ngoại tệ thuộc sở hữu của các tổ chức này; và (ii) thanh toán và hoàn trả các khoản vay nước ngoài của các tổ chức cư trú, các giao dịch này phải đăng ký với NHNNVN. Tuy nhiên, các doanh nghiệp được tự do ký các hợp đồng vay nước ngoài theo Nghị định số 134/2005/NĐ-CP ngày 1/11/2005. Nghĩa vụ đăng ký các hợp đồng trung và dài hạn với NHNN là vấn đề có tính thủ tục để phục vụ cho các mục đích thống kê và giám sát hoạt động vay nợ nước ngoài trung và dài hạn của các doanh nghiệp và phối hợp với Bộ Tài chính để đảm bảo các khoản nợ nước ngoài của quốc gia trong phạm vi an toàn.



## Phụ lục 4

**MỘT SỐ VÍ DỤ VỀ RỦI RO TRONG TTQT*****(1) Đối với phương thức thanh toán L/C:***

*Một ví dụ điển hình* là năm 1996, một chi nhánh của NH V đã mở thư tín dụng cho công ty XNK Phú Thọ NK nhựa đường của công ty African Ago (Anh), trị giá L/C là 1,6 triệu USD. Trong thư tín dụng có quy định là phải có đơn bảo hiểm do bên mua và bên bán ký hậu. Khi chi nhánh NH V nhận được bộ chứng từ thì do việc kiểm tra không cẩn thận nên không phát hiện ra việc người mua chưa ký hậu nên vẫn tiến hành thanh toán cho người bán. Kết quả là người mua đã không nhận được hàng và xảy ra tranh chấp giữa NH và nhà NK về số tiền đã thanh toán.

*Một ví dụ nữa đó là:* Thông qua việc điều tra một vận đơn liên quan đến việc vận chuyển một lô hàng thép cuộn tới từ Bắc Âu, NH X đã phát hiện ra rằng chuyến hàng này thực sự không diễn ra và hàng hoá được tuyên bố là đã được chất lên tàu vượt quá tải trọng của tàu đến gần 1000 tấn. Vì vận đơn luôn được cung cấp bởi một NH thành viên để kiểm tra thật giả trước khi thanh toán, nhưng dù có tiến hành kiểm tra thường xuyên và kỹ càng thì các chủ tàu vẫn gặp phải trường hợp một vận đơn giả lại được in trên các ấn chỉ có sẵn của công ty vận tải. Với hệ thống hiện nay, một công ty vận tải khó xác định được vận đơn xuất trình ở cảng giao hàng có giống như vận đơn được phát hành ra bởi đại lý của công ty ở cảng bốc hàng không, điều này tạo ra khe hở cho những tên tội phạm lợi dụng. Đã có rất nhiều hệ thống không sử dụng chứng từ được kiến nghị sử dụng nhằm giải quyết vấn đề này, nhưng cho đến nay vẫn chưa tìm ra một mẫu vận đơn điện tử hợp lý. Với nỗ lực nhằm cung cấp cho các chủ tàu một giải pháp tạm thời cho vấn đề này, các NH tin là sẽ khả thi nếu đưa ra một hệ thống mới trong đó một đối tác thứ ba

độc lập sẽ sử dụng công nghệ đơn giản để xác nhận vận đơn xuất trình chính là vận đơn đã phát hành. Việc phát hiện các vận đơn giả được in trên các ấn chỉ có sẵn của công ty vận tải đã một lần nữa chỉ ra những điểm yếu cơ bản trong hệ thống thanh toán chứng từ, đây là một vấn đề cấp bách mà các NH cho rằng cần được giải quyết ngay.

**(2) Trong thanh toán L/C hàng xuất:**

*Một số ví dụ về sai sót chứng từ là:* Một công ty XK đồ gỗ ngoài trời A mỗi tháng xuất trình cho NHV chiết khấu hàng chục bộ chứng từ, nhưng có đến gần 80% bộ chứng từ mắc những sai sót không thể khắc phục được và đã phải gánh chịu rất nhiều thiệt hại. Nhà NK thường vin vào lỗi giao hàng trễ (late shipment) để yêu cầu giảm giá với những lý do như: đồ gỗ ngoài trời sử dụng trong mùa hè khó bán khi trời chuyển sang thu... Thông thường trong những trường hợp này, công ty XNK A thường phải chấp nhận giảm giá từ 20-30% để mong nhận được tiền.

Hay trường hợp, một công ty XNK may mặc B đã rất nhiều lần xuất trình chứng từ thanh toán qua NH, nhưng lần nào chứng từ cũng bị mắc sai sót. Tuy không bị từ chối thanh toán hẳn, nhưng những bộ chứng từ sai sót thường bị nhà NK nước ngoài lợi dụng triệt để để trì hoãn thanh toán. Có khi phải mất rất nhiều thời gian kể từ ngày công ty xuất trình chứng từ thì công ty mới nhận được tiền. Sự chậm trễ thanh toán này khiến cho công ty luôn bị động về nguồn vốn, ngoài ra công ty còn phải gánh chịu những khoản phí tương đối lớn như lãi vay NH, chiết khấu...

*Một ví dụ về sự gian lận trong việc xuất trình chứng từ tại NH:* Đó là trường hợp của Công ty J đã đến đã đến NH C để xuất trình chứng từ vận đơn đường biển. Sau khi cán bộ NH kiểm tra và thông báo cho khách hàng về những sai sót trên vận đơn thì bên xuất trình chứng từ lập tức thu hồi lại ngay và thừa nhận do sơ suất nên họ đã có những nhầm lẫn trong việc xuất trình

chứng từ. Sau đó họ đã nhanh chóng thay thế bằng vận đơn khác nhưng bản sau vẫn tiếp tục bị sai, bởi vì họ đã lợi dụng tâm lý của cán bộ NH là một khi đã góp ý thì chắc chắn khách hàng phải sửa và lần kiểm tra thứ hai này sẽ không được thấu đáo như lần trước. Hiện tượng này xảy ra ngày càng phổ biến. Do đó, đòi hỏi các NH phải nhận thức được thủ thuật trên và phải kiểm tra lại chứng từ một cách kỹ lưỡng, không nên chấp nhận các chứng từ thay thế nếu chỉ dựa trên việc kiểm tra qua giá trị bề mặt.

*Một ví dụ nữa về việc gian lận chứng từ xuất trình tại NH, đó là trường hợp của Công ty XNK A đã đến NH để xuất trình vận đơn cho chuyển hàng vận chuyển dầu ăn đóng chai từ nước ngoài vào VN. Sau khi kiểm tra, cán bộ NH đã báo cho khách hàng về các sai sót trên vận đơn như: trên vận đơn không hề chỉ ra số hiệu container, ghi sai số tham chiếu của đại lý vận tải..., khách hàng đã lập tức xin lỗi và khẳng định bên đối tác của họ đã xuất trình nhầm chứng từ. Họ yêu cầu thay thế bằng chứng từ mới được xuất trình bởi một hãng trung gian vận tải, nội dung cho thấy phần hàng hoá được vận chuyển trên tàu, nhưng lại không có số hiệu của container. Bên cạnh đó cũng không chỉ rõ tên cảng bốc dỡ. Vì thế NH đã từ chối bộ chứng từ xuất trình lần này.*

### **(3) Đối với L/C hàng nhập:**

*Một ví dụ, đó là trường hợp nhập hàng của Tổng công ty thép Việt nam. Ngày 13/8/1993, Tổng công ty thép Việt nam đã mở L/C số ILC930006 để nhập thép của công ty Senta – Hongkong. Công ty Senta đã giao hàng thiếu 3.664 tấn thép trị giá 1,1 triệu USD (chiếm 1/3 lượng hàng NK), chứng từ xuất trình có một số lỗi nhỏ, nhưng về mặt khối lượng và chất lượng thì vẫn thể hiện như L/C quy định. Do quá tin tưởng vào người bán nên mặc dù hàng chưa về đến cảng của Việt nam nhưng Tổng công ty thép vẫn chấp nhận thanh toán với NH và đồng ý để NH Ngoại thương mở L/C thanh toán cho khách*

hàng. Khi hàng về đến cảng, sau khi nhận và kiểm hàng, công ty phát hiện ra là hàng bị thiếu. Nhưng do kỹ thuật giao nhận hàng tại cảng vụ của tổng công ty làm không tròn thủ tục nên đã không kiện được hãng tàu chuyên chở và đành mất tiền với người bán.

*Một ví dụ khác* liên quan đến lô hàng nhập 1.000 tấn thép vụn đủ các loại đóng trong hơn 40 công ten nơ xuất xứ từ một cảng Bắc Phi và cập bến tại cảng của Việt Nam.

Sau khi kiểm tra một cách kỹ lưỡng các chứng từ, NH V đã phát hiện ra rằng, nội dung trong những vận đơn được xuất trình thiếu nhất quán, chưa kể đến số seri công ten nơ hoàn toàn sai so với số thực tế - điều đó chứng tỏ rằng đây là các vận đơn giả mạo.

Cũng liên quan đến lô hàng thép vụn xuất xứ từ Bắc Phi này, NH V cũng đã phát hiện ra rằng lô hàng này được mua qua trung gian chứ không phải trực tiếp giữa người mua và người bán. Trong trường hợp này lại thêm một yếu tố rủi ro nữa bởi người hưởng trên L/C là đối tượng mua bán trung gian rất đa dạng khó kiểm soát và người này không nhất thiết phải có xuất xứ cùng với lô hàng xuất đi đồng thời chứng từ xuất trình lại hoàn toàn độc lập với bản thân hàng hoá.

Hơn nữa nếu bên trung gian cố tình xuất trình vận đơn ghi trên tàu và cảng xuất hàng vào thời điểm sau khi đã kiểm tra tàu thì khó mà phát hiện sự gian lận.

Với tất cả những lý do trên, NH V đã từ chối thanh toán bộ chứng từ đã được xuất trình trên. Đồng thời ra thông báo cảnh báo với các NH khác rằng: các NH hãy hết sức thận trọng trước khi quyết định thanh toán cho các loại giao dịch như trên, điều thiết yếu là phải xem xét kỹ các chứng từ liên quan để hiểu rõ ngọn nguồn của giao dịch, tránh được tổn thất không đáng có. Chỉ đơn thuần kiểm tra tàu hàng thôi chưa đủ. Vận đơn gốc có thể dễ dàng được

thay thế bởi những bộ vận đơn giả mạo khác mà chỉ những chuyên gia có kinh nghiệm mới phát hiện ra những điểm khập khễnh giữa hai bộ vận đơn thật/giả. Quá trình kiểm tra vận đơn chứng từ, chỉ cần một chút nghi ngờ nhỏ phải dừng ngay giao dịch lại và tiến hành thẩm tra bằng mọi cách các chứng từ nghi vấn. Và cuối cùng là khuyến cáo các NH hãy thắt chặt hơn nữa việc kiểm soát các lô hàng thép nhập từ Bắc Phi.

**(4) Nghiệp vụ mở thư tín dụng trả ngay (L/C at sight):**

*Một ví dụ về rủi ro trong thanh toán hàng nhập, đó là trường hợp của công ty P mở L/C at sight bằng vốn tín dụng tại NH A để nhập dây cáp điện trị giá USD560.000, L/C cho phép được đòi tiền bằng điện. Người bán là công ty D ở nước ngoài đã cố tình vi phạm hợp đồng, giao hàng không đúng với quy cách và số lượng đã ghi trong L/C, nhưng vẫn lập chứng từ hoàn toàn phù hợp với L/C để đòi tiền. Sau khi NH A nhận được điện xác nhận là chứng từ hoàn toàn phù hợp và đòi tiền từ NH W đã cho công ty P vay USD560.000, để thanh toán cho công ty D theo đúng thông lệ quốc tế. Khi mặt hàng dây cáp điện về đến cảng Hải Phòng, công ty P đến làm thủ tục nhận hàng và phát hiện ra là công ty D đã giao hàng không đúng với hợp đồng đã ký. Công ty P đã yêu cầu không dỡ hàng xuống, đồng thời có yêu cầu Vinacontrol đến kiểm định và lập biên bản xác định thiệt hại và yêu cầu phía nước ngoài phải bồi thường. Công ty P đã tiến hành khởi kiện công ty D ở nước ngoài, nhưng cho đến nay vẫn không thu hồi được tiền và NH A phải hoàn toàn gánh chịu rủi ro.*

*Một ví dụ khác liên quan đến việc nhận hàng chậm, kém chất lượng nhưng vẫn phải thanh toán cho bên nước ngoài. Đó là trường hợp của Công ty XNK A mở tín dụng thư tại NHNT để nhập uỷ thác cho Công ty B 7.000 tấn thép tấm từ Công ty S (Hàn Quốc). Mặc dù hàng về chậm và kém chất lượng so với hợp đồng mua bán ngoại thương, nhưng NH với tư cách là đơn vị mở*

tín dụng thư vẫn phải thanh toán đầy đủ tiền cho Công ty S bởi vì bộ chứng từ do bên bán hàng xuất trình hoàn toàn phù hợp với các điều khoản quy định trong tín dụng thư (ở đây, NH thanh toán chỉ dựa trên bề mặt của chứng từ thanh toán mà không cần phải đi xác định thực tế việc giao hàng diễn ra như thế nào và chất lượng hàng hoá ra sao). Sau khi thanh toán xong, NH đã thông báo cho bên mua hàng và yêu cầu thanh toán, nhưng bên mua hàng đã không chịu thanh toán vì viện ra lý do là bên bán hàng đã giao hàng không đúng thoả thuận ghi trong hợp đồng ngoại. Cuối cùng do bên mua hàng kiên quyết không chịu trả tiền cho NH nên NH đã buộc phải đưa sự việc ra nhờ toà án xét xử. Sau hai cấp xét xử, toà án đã tuyên bố buộc Công ty XNK A phải trả lại cho NH số tiền mà NH đã thanh toán cho phía Công ty S (Hàn Quốc).

**(5) Trong lĩnh vực tạm nhập tái xuất:**

Ví dụ điển hình là trường hợp của công ty X của VN đã ký hợp đồng XK với một công ty của Mỹ. Do không có sẵn hàng trong tay, nên công ty X đã phải ký hợp đồng nhập hàng của một công ty ở Trung Quốc (hàng được nhập về theo đơn đặt hàng của công ty ở Mỹ). Do không theo dõi, giám sát và kiểm tra cẩn thận các khâu của quá trình thanh toán và chứng từ nên công ty X đã không xuất được hàng sang Mỹ, trong khi đã phải thanh toán tiền mua hàng cho phía Trung Quốc.

**(6) Đối với phương thức nhờ thu:**

Một ví dụ về rủi ro trong phương thức thanh toán nhờ thu: đó là trường hợp của công ty XNK S, sau khi giao hàng gạo XK cho phía đối tác nước ngoài ở Mỹ, công ty đã lập bộ chứng từ hàng xuất và nhờ NH V gửi nhờ thu theo phương thức thanh toán nhờ thu hàng trả chậm 60 ngày kể từ ngày phát hành vận đơn. NH V sau khi kiểm tra bộ chứng từ hàng xuất đã tiến hành làm các thủ tục gửi bộ chứng từ đến NH Chase Manhattan của Mỹ để nhờ thu hộ số tiền trên hối phiếu. Sau khi nhận được bộ chứng từ, NH Chase đã tiến hành

kiểm tra và điện báo chấp nhận trả tiền cho công ty S vào ngày đáo hạn. Nhưng đến ngày đáo hạn, người mua đã không chịu thanh toán, NH V đã nhiều lần làm điện yêu cầu NH nước ngoài nhanh chóng trả tiền cho người bán, nhưng người mua đã không chịu trả tiền với lý do là hàng kém phẩm chất và đòi trả lại hàng, đồng thời NH Chase đã gửi trả lại bộ chứng từ cho công ty S. Trước tình hình đó, công ty S buộc phải giảm giá bán hàng đến 50% trị giá lô hàng, và tìm đối tác khác để bán hàng với mong muốn là thu được tiền về và phải chấp nhận chịu lỗ.

**(7) *Rủi ro do lừa đảo quốc tế:***

*Một ví dụ về sự lừa đảo này là: Ngày 1/7/2000, công ty XNK may mặc Đ ký hợp đồng XK với một công ty của A rập -xêut với tổng số tiền là 800.000USD. Bên mua yêu cầu bên bán đề nghị NH phục vụ mình mở bảo lãnh thực hiện hợp đồng trị giá 10% của hợp đồng và gửi đến NH bên mua trước khi họ mở L/C cho bên NK. NH phục vụ bên bán đã mở bảo lãnh thực hiện hợp đồng đối ứng của một NH đại lý tại Arập – xeut theo yêu cầu của người bán. Thư bảo lãnh thực hiện hợp đồng quy định việc thanh toán tiền bảo lãnh sẽ được thực hiện khi bên NK xuất trình một bản xác định vi phạm của bên bán. Nhận được thư bảo lãnh thực hiện hợp đồng, bên NK đề nghị sửa đổi là bảo lãnh thực hiện hợp đồng được tài phán bởi các trọng tài và luật Arập-xeut và NH mở bảo lãnh thực hiện hợp đồng đã chấp nhận. Sau đó NH phục vụ người mua đã mở L/C được thông báo qua NH đã mở bảo lãnh thực hiện hợp đồng cho bên bán. NH đã phát hiện và lưu ý bên bán hai điểm: Thứ nhất, vận đơn phải ghi tên người nhận hàng là NH mở L/C; Thứ hai, việc thanh toán theo chứng từ thuộc L/C chỉ được thực hiện khi NH mở L/C đã nhận được tiền của người NK. Tuy nhiên những lưu ý này đã không được bên bán quan tâm.*



Bên bán đã XK hàng và nộp bộ chứng từ đến NH mở L/C để đòi tiền tại NH mở L/C ở Arập-xeut, nhưng NH mở L/C không trả tiền, không có ý kiến gì và NH đã nhận ra những sai sót của L/C. Sau nhiều lần thúc giục bên mua trả tiền cho bên bán được một nửa giá trị lô hàng và NH buộc phải thực hiện việc thanh toán theo phương thức nhờ thu qua NH mở L/C nhưng bên mua đã từ chối việc thanh toán và đòi hỏi chứng từ phải được chuyển cho họ (mà không được thanh toán tiền). NH mở L/C từ chối thanh toán vì họ nêu lý do không nhận được tiền từ người NK. NH mở L/C còn thông báo nếu bên XK không chuyển chứng từ cho bên NK thì bên NK sẽ kiện đòi tiền bảo lãnh đối với bên XK căn cứ vào điều kiện của bảo lãnh thực hiện hợp đồng đã được bên XK gia hạn và vẫn còn hiệu lực. Đến lúc này công ty XNK may mặc mới bừng tỉnh và gấp rút tìm giải pháp thoát ra, nhưng đã quá muộn. Sự việc trên đã dẫn tới một vụ kiện tụng kéo dài và tốn kém.

*Một ví dụ khác là:* Một công ty A muốn vận chuyển hàng hoá từ Mỹ sang Việt Nam và đã chọn một hãng vận tải do người bán giới thiệu. Trên vận đơn đường biển có đầy đủ các yếu tố xác nhận của một chứng từ thực, thậm chí còn sử dụng số tham chiếu của hãng vận tải Federal Maritime Commission (FMC), hàm ý rằng FMC là bên tài trợ đứng sau giao dịch này và điều đó thêm phần củng cố niềm tin cho các đối tác. Căn cứ vào những giấy tờ xuất trình, NH bên mua đã thanh toán tiền hàng, nhưng trên thực tế hàng hoá không hề được xuất cảng.

Sau này mới phát hiện ra rằng vận đơn đường biển cũng như số tham chiếu của FMC trên đây là giả mạo, còn hãng vận tải do người bán giới thiệu đã bị rút giấy phép hoạt động từ cuối năm 2005. Chẳng khó khăn gì để nhận ra toàn bộ những chi tiết trên đây nếu trước đó người mua cũng như NH người mua tiến hành kiểm tra kỹ lưỡng chứng từ cũng như đặt ra những câu hỏi cần thiết cho người bán, qua đó đã có thể biết được kinh nghiệm, quá trình

kinh doanh, uy tín trên thương trường... của người bán - đối tác trong kinh doanh của mình.

*Hay trường hợp* liên quan đến lô hàng 500 tấn phân urea đóng trong 20 công ten nơ, hàng được giao từ cảng Black Sea đến Việt Nam. Tuy nhiên NH chỉ kiểm tra duy nhất một vận đơn của một công ten nơ chứa 25 tấn urea trong số lô hàng trên. Thực chất 25 tấn urea này có xuất cảng hợp pháp và đến đúng cảng của Việt Nam như đã quy định trong vận đơn. Cảm thấy an toàn đồng thời căn cứ vào bảng kê của 19 công ten nơ còn lại đính kèm vận đơn trên, NH NK đã tiến hành thanh toán luôn toàn bộ giá trị đơn hàng. Tiền thanh toán xong rồi mới phát hiện ra 19 công ten nơ hàng còn lại là hàng "ma" và các số seri tương ứng của 19 công ten nơ này không hề có trong hệ thống quy định. Lúc này NH mới rà soát lại bộ chứng từ cùng vận đơn để tìm hiểu cách thức những công ten nơ hàng "ma" đã "lách" qua quy trình kiểm soát chứng từ. Từ vụ này NH đã cho không bọn lừa đảo 100.000USD.

*Vụ việc khác* liên quan đến lô hàng thép "ma" từ St Petersburg - là địa danh đã gắn liền với một số lô hàng thép chỉ tồn tại trên giấy trước đây - sang Việt Nam. Theo quy định người bán phải xuất trình các chứng từ yêu cầu, trên cơ sở đó NH người bán kiểm tra tính chân thực, khớp đúng của chứng từ và sẽ thanh toán tiền hàng cho họ. Tuy nhiên, chỉ cần kiểm tra thoáng qua cũng xác định được ngay rằng bên bán là một công ty mới được thành lập và chưa hề có chút thâm niên trong việc thực hiện giao dịch hàng hoá qua phương thức sử dụng chứng từ.

LÊ THỊ PHƯƠNG LIÊN