

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC NGOẠI THƯƠNG**

-----\*\*\*-----

**PHẠM THỊ DIỆU LINH**

**RỦI RO VÀ HẠN CHẾ RỦI RO  
TRONG PHƯƠNG PHÁP THANH TOÁN BẰNG THƯ TÍN DỤNG  
TẠI NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM**

**LUẬN VĂN THẠC SỸ KINH TẾ**

**HÀ NỘI - 2008**

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC NGOẠI THƯƠNG**

-----\*\*\*-----

**PHẠM THỊ DIỆU LINH**

**RỦI RO VÀ HẠN CHẾ RỦI RO  
TRONG PHƯƠNG PHÁP THANH TOÁN BẰNG THỦ TÍN DỤNG  
TẠI NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM**

**Chuyên ngành: Kinh tế thế giới và Quan hệ kinh tế quốc tế**

**Mã số: 60.31.07**

**LUẬN VĂN THẠC SỸ KINH TẾ**

**NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC:**

**PGS.TS Nguyễn Như Tiên**

**HÀ NỘI - 2008**

## **LỜI CAM ĐOAN**

Tôi xin cam đoan đây là công trình nghiên cứu của riêng tôi. Các kết quả nghiên cứu của Luận văn là trung thực, không sao chép của bất kỳ ai. Các số liệu trong Luận văn có nguồn gốc cụ thể rõ ràng.

*Hà Nội, ngày 01 tháng 12 năm 2008*

**Học viên**

***Phạm Thị Diệu Linh***

# MỤC LỤC

	Trang
Trang phụ bì	
Lời cam đoan	
Mục lục	
Danh mục các ký hiệu các chữ viết tắt	
Danh mục các bảng	
<b>Mở đầu</b> .....	<b>1</b>
<b>Chương 1 – Những vấn đề cơ bản về rủi ro trong phương thức thanh toán bằng thư tín dụng</b> .....	<b>4</b>
<b>1.1 Khái quát về phương thức thanh toán bằng thư tín dụng</b> .....	<b>4</b>
1.1.1 Vài nét về thanh toán quốc tế.....	4
1.1.2 Khái niệm và đặc điểm của phương thức thanh toán bằng thư tín dụng.....	8
1.1.3 Quy trình nghiệp vụ thanh toán bằng thư tín dụng .....	13
1.1.4 Các văn bản pháp lý liên quan đến phương thức thanh toán bằng L/C .....	15
<b>1.2 Rủi ro trong phương thức thanh toán bằng L/C</b> .....	<b>18</b>
1.2.1 Khái niệm rủi ro trong thanh toán.....	18
1.2.2 Các loại rủi ro.....	21
<b>1.3 Các yếu tố tác động đến rủi ro trong phương thức thanh toán bằng thư tín dụng</b> .....	<b>26</b>
1.3.1 Sự tác động tiêu cực của hội nhập kinh tế quốc tế.....	26
1.3.2 Thể chế chính trị, các cơ chế chính sách phát triển kinh tế của mỗi quốc gia.....	27
1.3.3 Nhân tố chủ quan thuộc về các bên tham gia thanh toán trong phương thức thanh toán bằng thư tín dụng.....	29

<b>Chương 2: Thực trạng rủi ro trong phương thức thanh toán bằng thư</b>	
<b>tín dụng tại Ngân hàng Công thương Việt Nam .....</b>	<b>31</b>
<b>2.1 Tổng quan về hoạt động thanh toán bằng thư tín dụng</b>	
<b>tại Ngân hàng Công thương Việt Nam .....</b>	<b>31</b>
2.1.1 Khái quát về quá trình hình thành và phát triển của NHCT	
Việt Nam .....	31
2.1.2 Tổng quan về hoạt động thanh toán bằng thư tín dụng tại NHCT	
Việt Nam .....	36
<b>2.2 Thực trạng rủi ro trong phương thức thanh toán bằng thư</b>	
<b>tín dụng tại NHCT Việt Nam.....</b>	<b>40</b>
2.2.1 Rủi ro pháp lý.....	42
2.2.2 Rủi ro nghiệp vụ .....	44
2.2.3 Rủi ro thị trường.....	58
<b>2.3 Nguyên nhân dẫn tới rủi ro trong phương thức thanh</b>	
<b>toán bằng L/C tại Ngân hàng công thương Việt Nam. ....</b>	<b>60</b>
2.3.1 Cơ sở pháp lý cho hoạt động thanh toán bằng L/C còn nhiều bất cập....	61
2.3.2 Những rủi ro trong phương thức thanh toán bằng thư tín dụng do	
khách hàng.....	64
2.3.3 Những rủi ro trong phương thức thanh toán bằng thư tín dụng do	
ngân hàng.....	66
2.3.4 Những rủi ro trong phương thức thanh toán bằng thư tín dụng do	
thị trường .....	69
<b>Chương 3: Giải pháp hạn chế rủi ro trong phương thức thanh toán</b>	
<b>bằng thư tín dụng tại Ngân hàng công thương Việt Nam.....</b>	<b>71</b>
<b>3.1 Giải pháp phòng ngừa .....</b>	<b>71</b>
3.1.1 Xây dựng chính sách quản lý rủi ro trong phương thức thanh	
toán bằng thư tín dụng tại NHCT Việt Nam.....	71

3.1.2 Chính sách khách hàng phù hợp .....	75
3.1.3 Hoàn thiện quy trình nghiệp vụ thanh toán bằng thư tín dụng.....	81
3.1.4 Đổi mới mô hình hoạt động TTQT .....	85
3.1.5 Tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát.....	86
<b>3.2 Giải pháp hỗ trợ</b> .....	<b>87</b>
3.2.1 Đổi mới công nghệ ngân hàng đáp ứng yêu cầu thanh toán quốc tế trong quá trình ngân hàng hội nhập .....	87
3.2.2 Nâng cao trình độ nghiệp vụ của thanh toán viên làm công tác TTQT ..	88
3.2.3 Đẩy mạnh hoạt động tài trợ thương mại.....	89
3.2.4 Thực hiện kiểm toán hoạt động thanh toán quốc tế.....	90
<b>3.3 Kiến nghị</b> .....	<b>92</b>
3.3.1 Đối với NHCT Việt Nam .....	92
3.3.2 Đối với khách hàng .....	94
<b>Kết luận</b> .....	<b>96</b>
<b>Tài liệu tham khảo</b> .....	<b>98</b>

## DANH MỤC CÁC KÝ HIỆU, CÁC CHỮ VIẾT TẮT

CHỮ VIẾT TẮT	NGUYÊN VĂN
ICC	Phòng thương mại quốc tế ( <i>International Chamber of Commerce</i> )
L/C	Thư tín dụng ( <i>Letter of Credit</i> )
NHCT	Ngân hàng Công thương
NHPH	Ngân hàng phát hành
NHTB	Ngân hàng thông báo
NHTM	Ngân hàng thương mại
NHXX	Ngân hàng xác nhận
SWIFT	Hệ thống thanh toán viễn thông liên ngân hàng quốc tế ( <i>Society for Worldwide Interbank Financial</i> <i>Telecommunication</i> )
TTQT	Thanh toán quốc tế
UCP	Quy tắc thực hành tín dụng chứng từ ( <i>The Uniform Customs and Practice For Documentary</i> <i>Credits</i> )
ULB	Luật thống nhất về hối phiếu ( <i>Uniform Law for Bill of Exchange</i> )
ULC	Luật thống nhất về Séc ( <i>Uniform Law for Cheque</i> )
URC	Quy tắc thống nhất về nhờ thu ( <i>Uniform Rules for Collection</i> )
URR	Quy tắc hoàn trả liên ngân hàng ( <i>Uniform Rules for Reimbursement</i> )
WTO	Tổ chức Thương Mại Thế giới ( <i>World Trade Organisation</i> )

## DANH MỤC CÁC BẢNG

Bảng	Trang
2.1 Thu nhập và chi phí của NHCT Việt Nam giai đoạn 2001-2007	37
2.2 Tình hình xuất nhập khẩu giai đoạn 2001-2007	38
2.3 Thị phần TTQT giai đoạn 2002-2006 của các NHTM Việt Nam	39
2.4 Mạng lưới hoạt động của NHCT Việt Nam	40
2.5 Tỷ lệ lỗi chứng từ hàng xuất tại thị trường Việt Nam	47
2.6 Nợ quá hạn trong thanh toán L/C	49



## LỜI MỞ ĐẦU

### 1. Tính cấp thiết của đề tài

Hoạt động thanh toán quốc tế có vai trò quan trọng đối với phát triển kinh tế đối ngoại, tăng trưởng kinh tế xã hội. Trên góc độ hoạt động nghiệp vụ, thanh toán quốc tế không chỉ góp phần vào việc tạo nên hiệu quả hoạt động kinh doanh tại mỗi ngân hàng mà còn đóng vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy các hoạt động kinh doanh khác của ngân hàng.

Hoạt động thanh toán quốc tế, đặc biệt là phương thức thanh toán bằng thư tín dụng gắn liền với hoạt động thương mại quốc tế song phương, đa phương liên quan đến nhiều chủ thể, nhiều đối tác tham gia ở các quốc gia khác nhau. Do vậy, hoạt động TTQT rất phức tạp và trong quá trình thực hiện thường gặp nhiều rủi ro.

Phương thức thanh toán bằng thư tín dụng tại NHCT Việt Nam trong những năm đổi mới tuy đã thu được nhiều kết quả nhưng quá trình hội nhập kinh tế quốc tế còn nhiều vấn đề phải quan tâm. Ví dụ như các văn bản chính sách, các thông lệ quốc tế vận hành ở Việt Nam, các đối tác làm ăn... còn nhiều vướng mắc, vì vậy rủi ro trong thanh toán bằng thư tín dụng trong những năm qua đã tăng lên khá nhiều.

Làm thế nào để hạn chế và đề phòng rủi ro nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động trong thanh toán bằng thư tín dụng là một vấn đề bức xúc hiện nay đối với NHCT Việt Nam. Chính vì vậy tôi đã chọn đề tài "***Rủi ro và hạn chế rủi ro trong phương thức thanh toán bằng thư tín dụng tại Ngân hàng Công thương Việt Nam***" làm mục tiêu nghiên cứu.

### 2. Tình hình nghiên cứu của đề tài

Tuy vấn đề rủi ro thanh toán quốc tế đã được bàn đến nhiều trong các đề tài khoa học, báo chí, luận văn, luận án và trong những năm gần đây có một số công trình khoa học liên quan tới đề tài luận văn được công bố. Song các công trình khoa học và các nghiên cứu đó chỉ đề cập ở khía cạnh khác nhau về hoạt động thanh toán quốc tế nói chung của hệ thống thương mại ở nước ta, chưa có đề tài nào nghiên cứu một cách hệ thống, cơ bản và chuyên sâu về rủi ro trong phương thức thanh toán bằng thư tín dụng tại NHCT Việt Nam.

Nghiên cứu về rủi ro trong phương thức thanh toán bằng thư tín dụng, đặc biệt là trong điều kiện hội nhập nền kinh tế quốc tế của Việt Nam tại NHCT Việt Nam có ý nghĩa thiết thực về lý luận và thực tiễn. Đề tài này không trùng với bất kỳ công trình khoa học nào đã được công bố đến thời điểm hiện nay.

### **3. Mục đích nghiên cứu của đề tài**

- Luận văn hệ thống hoá và làm sáng tỏ lý luận về phương thức thanh toán bằng thư tín dụng, các loại rủi ro và nhân tố tác động đến rủi ro trong phương thức thanh toán bằng L/C tại NHCT Việt Nam.

- Trên cơ sở phân tích thực trạng rủi ro trong phương thức thanh toán bằng thư tín dụng tại NHCT Việt Nam, luận văn tìm ra các nguyên nhân nhằm đưa ra các giải pháp hạn chế rủi ro trong phương thức thanh toán bằng thư tín dụng tại NHCT Việt Nam.

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

#### \* Đối tượng nghiên cứu:

- Nghiên cứu những vấn đề lý luận về rủi ro trong phương thức thanh toán bằng thư tín dụng tại và những lý luận có liên quan.
- Nghiên cứu thực tế rủi ro trong xảy ra trong phương thức thanh toán bằng thư tín dụng của NHCT.
- Tìm giải pháp nhằm đề phòng và hạn chế rủi ro trong phương thức thanh toán bằng thư tín dụng tại NHCT Việt Nam.

#### \* Phạm vi nghiên cứu:

- Nghiên cứu rủi ro trong phương thức thanh toán bằng thư tín dụng tại NHCT Việt Nam.
- Thời gian nghiên cứu: Từ năm 2002 đến năm 2007 và có tham khảo thêm một số thực tiễn những năm trước đó có liên quan đến tài.

### **5. Phương pháp nghiên cứu**

Luận văn chủ yếu sử dụng các phương pháp khoa học như: thống kê, phân tích, so sánh... và minh hoạ bằng các bảng, biểu số liệu được thu thập qua nhiều năm.

## **6. Kết cấu của luận văn**

Ngoài phần mở đầu, kết luận và mục tài liệu tham khảo, phần còn lại luận văn được kết cấu thành 3 chương:

Chương 1: *Những vấn đề cơ bản về rủi ro trong phương thức thanh toán bằng thư tín dụng.*

Chương 2: *Thực trạng rủi ro trong phương thức thanh toán bằng thư tín dụng tại NHCT Việt Nam*

Chương 3: *Giải pháp đề phòng và hạn chế rủi ro trong phương thức thanh toán bằng thư tín dụng tại NHCT Việt Nam.*

# CHƯƠNG I

## NHỮNG VẤN ĐỀ CƠ BẢN VỀ RỦI RO TRONG PHƯƠNG THỨC THANH TOÁN BẰNG THƯ TÍN DỤNG

### 1.1. Khái quát về phương thức thanh toán bằng thư tín dụng

#### 1.1.1 *Vài nét về thanh toán quốc tế*

##### 1.1.1.1 Cơ sở hình thành hoạt động Thanh toán quốc tế

Cơ sở hình thành hoạt động TTQT là hoạt động ngoại thương. Ngày nay, nói đến hoạt động ngoại thương là nói đến TTQT; và ngược lại, nói đến TTQT thì chủ yếu là nói đến ngoại thương, nhưng hoạt động ngoại thương là hoạt động cơ sở, còn hoạt động TTQT là hoạt động phái sinh. Vì hoạt động TTQT được thực hiện thông qua hệ thống ngân hàng, cho nên khi nói đến hoạt động TTQT là nói đến hoạt động thanh toán của ngân hàng thương mại, và không một ngân hàng thương mại nào lại không muốn phát triển các nghiệp vụ tài trợ thương mại, trong đó lấy hoạt động TTQT làm trọng tâm phát triển.

##### 1.1.1.2. Khái niệm Thanh toán quốc tế

Thông qua các nghiệp vụ ngân hàng quốc tế, tạo nên đường dẫn giữa kinh tế trong nước với kinh tế nước ngoài trực tiếp qua hoạt động ngoại thương, hoạt động TTQT không giới hạn trong phạm vi một nước, nó liên quan đến hai hoặc nhiều nước khác nhau; trên cơ sở luân chuyển của dòng tài chính nhằm thực hiện giá trị của hàng hoá, dịch vụ; và luôn gắn với việc trao đổi đồng tiền của nước này sang đồng tiền của nước khác. Do đó, TTQT đóng vai trò quan trọng đặc biệt đối với các nước có nền kinh tế mở.

Ngày nay, TTQT là một dịch vụ ngày càng trở nên quan trọng đối với hoạt động kinh doanh của các ngân hàng thương mại Việt Nam nói chung và Ngân hàng Công thương nói riêng. Nó là mắt xích quan trọng thúc đẩy các hoạt động kinh doanh khác của ngân hàng phát triển; đồng thời nó còn hỗ trợ thúc đẩy hoạt động kinh doanh Xuất – Nhập khẩu của các doanh nghiệp phát triển. TTQT ra đời dựa trên nền tảng thương mại quốc tế, nhưng thương mại quốc tế có tồn tại và phát triển được hay không lại phụ thuộc vào khâu thanh toán có thông suốt, kịp thời, an toàn và chính xác.

TTQT thực hiện chức năng thanh toán của ngân hàng thương mại trong lĩnh vực kinh tế đối ngoại. Đó là thực hiện các nhu cầu chi trả thanh toán về hàng hoá, dịch vụ dưới dạng mậu dịch và phi mậu dịch giữa các chủ thể ở nhiều nước khác nhau, từ đó hình thành và phát triển quan hệ TTQT; ngân hàng là người thực hiện trung gian thanh toán này.

TTQT bao gồm những nội dung rất rộng, nên khái niệm về TTQT trên từng góc độ nghiên cứu người ta có thể có các khái niệm khác nhau. Chẳng hạn:

Trong giáo trình “Thanh toán quốc tế” của trường Đại học Ngoại thương năm 2006 đưa ra khái niệm:

“Việc trao đổi các hoạt động kinh tế và thương mại giữa các quốc gia làm phát sinh các khoản thu và chi bằng tiền của nước này đối với một nước khác trong từng giao dịch hoặc trong từng định kỳ chi trả do hai nước quy định. Trong mối quan hệ chi trả này, các quốc gia phải cùng nhau quy định những yếu tố cấu thành cơ chế thanh toán giữa các quốc gia như quy định về chủ thể tham gia thanh toán, lựa chọn tiền tệ, các công cụ và phương thức đòi và hoặc chi trả tiền tệ. Tổng hợp các yếu tố cấu thành cơ chế đó tạo thành thanh toán quốc tế giữa các quốc gia”.

Từ ý nghĩa, nội dung và khái niệm nêu trên, Luận văn rút ra:

*Thanh toán quốc tế là việc thực hiện các nghĩa vụ chi trả bằng tiền liên quan đến các hoạt động mua bán hàng hoá hay cung ứng dịch vụ giữa các tổ chức hay cá nhân nước này với các tổ chức hay cá nhân nước khác; giữa một quốc gia với tổ chức quốc tế thông qua các trung gian tài chính là các ngân hàng ở các nước có liên quan.*

#### 1.1.1.3 Đặc trưng của thanh toán quốc tế

**\* *Thanh toán liên quan tới đồng tiền, địa điểm, phương tiện, phương thức và thời gian thanh toán.***

Trước hết, khi tiến hành hoạt động TTQT, cần phải xác định 5 vấn đề quan trọng, đó là: Đồng tiền; địa điểm; phương tiện; phương thức và thời gian thanh toán. Lựa chọn đồng tiền nào là một vấn đề quan trọng, vì không phải bất kỳ đồng tiền của nước nào cũng có khả năng thực hiện TTQT, mà đồng tiền đó phải “mạnh”, được các nước thừa nhận thực hiện; tiếp đến lựa chọn đồng tiền nào phù hợp với nội

dụng cụ thể, nhằm mang lại hiệu quả (Thanh toán nhanh, hạn chế rủi ro đến mức thấp nhất, đáp ứng được lợi ích của các bên,...). Do vậy, khi ký kết hợp đồng thương mại, tín dụng, hay các dịch vụ, các bên đàm phán thường thống nhất về loại ngoại tệ được dùng trong giao dịch là đồng tiền của nước nhập khẩu, nước xuất khẩu hay nước thứ ba. Sau khi đã lựa chọn đồng tiền, địa điểm thanh toán, các bên cần lựa chọn phương thức thanh toán nào thuận tiện nhất, đem lại nhiều thuận lợi nhất như: thời gian hợp lý, chi phí vừa phải...

**\* Thanh toán mậu dịch và phi mậu dịch**

Nếu xem xét đối tượng giao dịch, Thanh toán quốc tế được chia làm hai loại: Thanh toán mậu dịch và thanh toán phi mậu dịch:

**Thanh toán phi mậu dịch:**

Là quan hệ thanh toán phát sinh không liên quan đến hàng hoá, nó không mang tính thương mại. Đó là những chi phí của các cơ quan ngoại giao, ngoại thương ở các nước sở tại, các chi phí về vận chuyển và đi lại của các đoàn khách nhà nước, các tổ chức và của từng cá nhân.

**Thanh toán mậu dịch:**

Khác hoàn toàn với thanh toán phi mậu dịch, thanh toán mậu dịch phát sinh trên cơ sở trao đổi hàng hoá và các dịch vụ thương mại theo giá cả quốc tế. Thông thường trong các nghiệp vụ thanh toán mậu dịch phải có chứng từ hàng hoá, dịch vụ kèm theo. Các bên mua bán bị ràng buộc với nhau bởi hợp đồng thương mại hoặc bằng một hình thức cam kết khác (thư, điện giao dịch...). Mỗi hợp đồng chỉ ra một liên hệ nhất định, nội dung của hợp đồng phải quy định rõ các thức thanh toán dịch vụ thương mại phát sinh.

Hiện nay, phần lớn việc chi trả trong TTQT được thực hiện thông qua hệ thống giao dịch SWIFT. Theo thống kê của tổ chức này thì các giao dịch tài chính tiền tệ quốc tế hàng ngày chiếm phần lớn giao dịch được thực hiện qua SWIFT, phần còn lại được thực hiện thông qua con đường điện tín, bưu điện dưới các hình thức uỷ nhiệm thu, chi nội bộ lẫn nhau giữa các ngân hàng, tỷ lệ trả bằng tiền mặt trong TTQT là không đáng kể.

Ngoài ngoại tệ là yếu tố cơ bản không thể thiếu trong TTQT đặc biệt là phương thức thanh toán bằng thư tín dụng, một yếu tố không kém phần quan trọng trong hoạt động này là các chứng từ. 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 nghĩa vụ chi trả của mình. Các chứng từ được tạo lập theo các luật lệ, tập quán của mỗi quốc gia và phù hợp với thông lệ quốc tế cho mỗi loại chứng từ được đưa ra sử dụng. Số lượng và loại chứng từ cũng như hình thức, cách tạo lập phụ thuộc vào phương thức thanh toán mà các bên lựa chọn.

***\* Thanh toán quốc tế phục vụ chủ yếu cho hoạt động kinh tế đối ngoại***

TTQT phục vụ chủ yếu cho hoạt động kinh tế đối ngoại; trong đó phần lớn phục vụ cho các giao dịch trong lĩnh vực ngoại thương. Thanh toán là khâu quan trọng của một quá trình sản xuất và lưu thông hàng hoá, cụ thể là khi hoạt động thanh toán diễn ra đồng nghĩa với việc đảm bảo chắc chắn kết thúc một phần hoặc toàn bộ giá trị của một quy trình trao đổi hàng hoá, dịch vụ. Nếu công tác TTQT được tổ chức tốt thì giá trị của hàng hoá trao đổi và dịch vụ thực hiện giữa các chủ thể ở các quốc gia khác nhau mới được thực hiện, góp phần thúc đẩy ngoại thương phát triển. TTQT trở thành một nhân tố quan trọng để đánh giá hiệu quả hoạt động kinh tế đối ngoại trong điều kiện quan hệ quốc tế ngày càng được mở rộng. Hàng năm, một khối lượng lớn hàng hoá được giao lưu trên thị trường thế giới. Cho nên, TTQT yêu cầu phải có những phương thức thanh toán phù hợp. Do đặc tính thuận lợi của hình thức thanh toán không dùng tiền mặt cùng với sự phát triển của hệ thống ngân hàng và mạng lưới thông tin điện tử ở các nước nên hình thức TTQT không dùng tiền mặt được sử dụng là chủ yếu.

***\* Gặp nhiều rủi ro do sự biến động tiền tệ***

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 sự khác biệt về luật pháp, cơ chế chính sách, 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 ngân hàng, 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.

Có thể khẳng định, TTQT là một mắt xích không thể thiếu trong hoạt động thương mại liên hoàn của một nền kinh tế mở và gắn kết chặt chẽ với các giao dịch thương mại quốc tế. TTQT là cầu nối giữa người sản xuất và người tiêu dùng thông qua chi trả lẫn nhau trong nghiệp vụ thanh toán quốc tế, thông qua đó, toàn bộ hoặc một phần giá trị của hàng hoá và dịch vụ trao đổi được thực hiện. TTQT đã góp phần chủ yếu để giải quyết mối quan hệ hàng hoá tiền tệ quốc tế tạo nên sự liên tục của quá trình tái sản xuất và đẩy nhanh quá trình giao thương hàng hoá quốc tế.

### ***1.1.2 Khái niệm và đặc điểm của phương thức thanh toán bằng thư tín dụng (L/C)***

#### **1.1.2.1 Khái niệm**

Thanh toán bằng thư tín dụng là phương thức thanh toán được dùng phổ biến trong TTQT, đặc biệt ở các nước đang phát triển vì phương thức này đảm bảo sự bình đẳng nhất cho các bên tham gia và đảm bảo được quyền lợi và nghĩa vụ của các bên (nhà xuất khẩu và nhà nhập khẩu) trong quá trình thực hiện hợp đồng cũng như thanh toán tiền hàng. Ngân hàng thương mại tham gia vào phương thức thanh toán bằng thư tín dụng với tư cách là chủ thể phát hành thư tín dụng và thực hiện cam kết thanh toán với người hưởng lợi trên cơ sở bộ chứng từ hoàn hảo được xuất trình. Cam kết của ngân hàng mở (Ngân hàng phát hành thư tín dụng) là một cam kết độc lập với hợp đồng mua bán hàng hoá giữa người xuất khẩu và người nhập khẩu. Tín dụng chứng từ ràng buộc các bên tham gia khá chặt chẽ, rõ ràng nên phương thức này đáp ứng được yêu cầu đòi hỏi của thương mại trong nền kinh tế thị trường phát triển, đảm bảo quyền lợi cho cả nhà sản xuất và nhà nhập khẩu. Đối với nhà xuất khẩu thì việc đòi được tiền hay không là hoàn toàn phụ thuộc vào khả năng lập và xuất trình bộ chứng từ, còn với nhà nhập khẩu thì được ngân hàng phát hành kiểm soát chứng từ gửi hàng một cách chặt chẽ.

Một cách khái quát, Phương thức tín dụng chứng từ là một sự thoả thuận, trong đó, theo yêu cầu của khách hàng (người yêu cầu mở thư tín dụng), một ngân



hàng (ngân hàng phát hành thư tín dụng) sẽ phát hành một bức thư, gọi là thư tín dụng (Letter of Credit), theo đó, ngân hàng phát hành cam kết trả tiền hoặc chấp nhận hối phiếu cho một bên thứ ba (người thụ hưởng thư tín dụng) khi người này xuất trình cho ngân hàng phát hành bộ chứng từ thanh toán phù hợp với những điều kiện và điều khoản quy định của thư tín dụng.

Tại Điều 2, UCP 600, định nghĩa về tín dụng chứng từ như sau: ***“Tín dụng chứng từ là một sự thoả thuận bất kỳ, cho dù được mô tả hoặc gọi tên như thế nào, thể hiện một cam kết chắc chắn và không huỷ ngang của ngân hàng phát hành về việc thanh toán khi xuất trình phù hợp”***.

Thư tín dụng là cốt lõi, là công cụ quan trọng của phương thức thanh toán tín dụng chứng từ. Có nhiều loại thư tín dụng khác nhau phù hợp với từng mô hình kinh doanh. Việc phân chia đó dựa vào nhiều tiêu thức khác nhau như: Thời hạn thanh toán, tính chất... Tuy nhiên, mức độ sử dụng của chúng rất khác nhau, trong đó thư tín dụng được sử dụng phổ biến là thư tín dụng không huỷ ngang (Irrevocable credit), thư tín dụng không huỷ ngang xác nhận (Confirmed Irrevocable credit), thư tín dụng giáp lưng (back- to- back credit), thư tín dụng dự phòng (Standby credit)...

Chủ thể tham gia phương thức tín dụng chứng từ hết sức đa dạng, bao gồm: Người yêu cầu mở thư tín dụng; Người thụ hưởng; Ngân hàng mở thư tín dụng; Ngân hàng thông báo thư tín dụng; Ngân hàng trả tiền; Ngân hàng hoàn trả; Ngân hàng xác nhận; Ngân hàng chiết khấu chứng từ...

#### 1.1.2.2 Đặc điểm của phương thức thanh toán bằng thư tín dụng

##### *a. Thư tín dụng là hợp đồng kinh tế hai bên*

Nhiều người lầm tưởng cho rằng, thư tín dụng là hợp đồng kinh tế ba bên, gồm: Người yêu cầu, Ngân hàng phát hành và người thụ hưởng. Thực tế, thư tín dụng là hợp đồng kinh tế độc lập chỉ của hai bên là Ngân hàng phát hành và người thụ hưởng. Mọi yêu cầu và chỉ thị của người xin mở thư tín dụng đã do Ngân hàng phát hành đại diện, do đó, tiếng nói chính thức của người xin mở thư tín dụng không được thể hiện trong thư tín dụng. Hiểu được điều này là rất quan trọng, bởi vì

hiều nhà xuất khẩu cho rằng thư tín dụng là của họ, ngân hàng chỉ cung cấp dịch vụ để hưởng phí, do đó, mọi thoả thuận giữa nhà xuất khẩu và nhà nhập khẩu mới là quan trọng, còn việc ngân hàng có đồng ý hay không chỉ là yếu tố phí thanh toán. Ví dụ như, nếu một sửa đổi thư tín dụng đã được người xuất khẩu và người nhập khẩu đồng ý, nhưng nếu trên thực tế, Ngân hàng phát hành không đồng ý thì sửa đổi đó cũng không có giá trị thực hiện.

*b. Thư tín dụng độc lập với hợp đồng cơ sở và hàng hoá*

Về bản chất, thư tín dụng là một giao dịch hoàn toàn độc lập với hợp đồng ngoại thương hoặc hợp đồng khác mà hợp đồng này là cơ sở để hình thành giao dịch thư tín dụng. Trong mọi trường hợp, ngân hàng không liên quan đến hoặc bị ràng buộc vào hợp đồng như vậy, ngay cả khi thư tín dụng có bất cứ dẫn chiếu nào đến hợp đồng này.

Như vậy, thư tín dụng có tính chất quan trọng, nó hình thành trên cơ sở của hợp đồng ngoại thương, nhưng sau khi được thiết lập, nó lại hoàn toàn độc lập với hợp đồng này. Một khi thư tín dụng đã được mở và đã được các bên chấp nhận, thì cho dù nội dung của thư tín dụng có đúng với hợp đồng ngoại thương hay không, cũng không làm thay đổi quyền lợi và nghĩa vụ của các bên có liên quan đến thư tín dụng.

Một số nhà nhập khẩu không hiểu hoặc làm ngơ quy tắc này, khi gặp rủi ro trong giao dịch hợp đồng cơ sở đã quay sang khiếu nại hay ngăn cản việc ngân hàng thanh toán bộ chứng từ xuất trình phù hợp. Điều này là không được phép.

Trong thực tế, một số nhà nhập khẩu có thể sử dụng thư tín dụng như là công cụ dự phòng để cụ thể hoá, chi tiết hoá hoặc bổ sung những điều khoản mà hợp đồng thương mại còn sót; ngoài ra, còn để đính chính, sửa chữa những nội dung bất lợi trong hợp đồng ngoại thương đã ký kết. Tuy nhiên, việc làm này chỉ tránh được việc phải mở một thư tín dụng cho nhà xuất khẩu hưởng, còn nhà xuất khẩu vẫn có thể kiện nhà nhập khẩu ra toà trên cơ sở các điều khoản của hợp đồng thương mại.

*c. Thư tín dụng chỉ giao dịch bằng chứng từ và thanh toán chỉ căn cứ vào chứng từ*

Các ngân hàng, chỉ trên cơ sở chứng từ, kiểm tra việc xuất trình để quyết định xem trên bề mặt của chứng từ khi xuất trình có phù hợp hay không. Như vậy, các chứng từ trong giao dịch L/C có tầm quan trọng đặc biệt, nó là bằng chứng về việc giao hàng của người bán, là đại diện cho giá trị hàng hoá đã được giao. Do đó, chúng trở thành căn cứ để ngân hàng trả tiền, là căn cứ để nhà nhập khẩu hoàn trả tiền cho ngân hàng, là chứng từ đi nhận hàng của nhà nhập khẩu... Việc nhà xuất khẩu có thu được tiền hay không, phụ thuộc duy nhất vào xuất trình chứng từ có phù hợp hay không; đồng thời, ngân hàng cũng chỉ trả tiền khi bộ chứng từ xuất trình phù hợp, nghĩa là ngân hàng không chịu trách nhiệm về sự thật của hàng hoá mà bất kỳ chứng từ nào đại diện.

Khi chứng từ xuất trình là phù hợp, thì ngân hàng phát hành phải thanh toán vô điều kiện cho nhà xuất khẩu, mặc dù trên thực tế hàng hoá có thể không được giao không hoàn toàn đúng như ghi trên chứng từ. Như vậy, việc thanh toán L/C không hề căn cứ vào tình hình thực tế của hàng hoá; nếu hàng hoá không khớp với chứng từ, thì hai bên mua bán trực tiếp giải quyết với nhau trên cơ sở hợp đồng mua bán, không liên quan đến ngân hàng. Chỉ trong trường hợp chứng từ không phù hợp, mà ngân hàng vẫn thanh toán cho người xuất khẩu, thì ngân hàng phải chịu hoàn toàn chịu trách nhiệm, bởi vì nhập khẩu có quyền từ chối thanh toán lại tiền cho ngân hàng.

*d. Thư tín dụng yêu cầu tuân thủ chặt chẽ của bộ chứng từ*

Vì giao dịch bằng chứng từ và thanh toán chỉ căn cứ vào chứng từ, nên yêu cầu tuân thủ chặt chẽ của chứng từ là nguyên tắc cơ bản của giao dịch thư tín dụng. Để được thanh toán, người xuất khẩu phải lập được bộ chứng từ phù hợp, tuân thủ chặt chẽ các điều khoản và điều kiện của thư tín dụng, bao gồm số loại, số lượng mỗi loại và nội dung chứng từ phải đáp ứng được chức năng của chứng từ yêu cầu.

Xét về giác độ là công cụ thanh toán và phòng ngừa rủi ro cho nhà xuất khẩu và nhập khẩu, thì phương thức thanh toán bằng thư tín dụng có ưu điểm vượt

trội so với các phương thức thanh toán khác. Chính vì vậy mà phương thức này đã tồn tại và phát triển như ngày nay. Tuy nhiên, trong thực tiễn thương mại quốc tế, do diễn biến của thị trường, giá cả... mà thư tín dụng có thể bị lạm dụng trở thành công cụ để từ chối nhận hàng, từ chối thanh toán và là công cụ để gian lận và lừa đảo.

Từ bản chất của thư tín dụng là chỉ giao dịch bằng chứng từ và khi kiểm tra chứng từ lại chỉ xem xét trên bề mặt chứng từ, chứ không xem xét tính chất “bên trong của chứng từ”, chính vì điều này mà không ít các tranh chấp xảy ra về tính chất tuân thủ chặt chẽ của chứng từ. Trong thực tế, lập được một bộ chứng từ hoàn hảo không có bất cứ sai sót nào là một việc làm không hề dễ, hơn nữa, giữa sự “phù hợp” và “sai sót” lại có ranh giới thật mong manh, tùy thuộc vào tập quán, trình độ, quan điểm, động cơ của những người liên quan. Ngoài ra, do tính chất độc lập của L/C với hợp đồng cơ sở, nên bên có ý định lừa đảo có thể lợi dụng không giao hàng hoặc giao hàng không đúng, nhưng vẫn lập bộ chứng từ phù hợp để thanh toán. Thực tế trên thế giới đã xảy ra không ít trường hợp như thế.

Qua phân tích những đặc điểm trên, phương thức thanh toán tín dụng chứng từ có những ưu điểm sau :

**\* Đối với nhà nhập khẩu:**

Việc thanh toán được thực hiện trên cơ sở các chứng từ đại diện cho hàng hoá. Nhà nhập khẩu được Ngân hàng mở thư tín dụng, Ngân hàng xác nhận dùng uy tín và tài chính của mình để cam kết thanh toán cho người xuất khẩu yên tâm giao hàng. Và nhà nhập khẩu có cơ sở để tin chắc rằng, ngân hàng sẽ không trả tiền trước khi nhà xuất khẩu giao hàng, bởi vì điều này đòi hỏi nhà xuất khẩu phải xuất trình bộ chứng từ gửi hàng.

**\* Đối với nhà xuất khẩu:**

Nhà xuất khẩu có thể tin tưởng vào sự thanh toán của ngân hàng mở thư tín dụng, hoặc ngân hàng xác nhận thư tín dụng thay vì việc trông chờ vào khả năng tài chính, uy tín cũng như mức độ rủi ro của nhà nhập khẩu. Nhà xuất khẩu tin chắc rằng sẽ nhận được tiền hàng xuất khẩu nếu anh ta trao cho Ngân hàng phát hành bộ

chứng từ đầy đủ và phù hợp với quy định của thư tín dụng. Ngoài ra, nhà xuất khẩu có thể sử dụng thư tín dụng như một phương thức tài trợ cho xuất khẩu như: Chiết khấu bộ chứng từ, đề nghị ngân hàng cho vay vốn bằng cách thế chấp Thư tín dụng.

**\* Đối với ngân hàng:**

Đây chính là một dịch vụ khách hàng có giá trị, bên cạnh việc cung cấp một phương thức an toàn cho hoạt động thương mại quốc tế, tín dụng chứng từ còn là cơ hội kinh doanh thu lời cho ngân hàng. Ngân hàng không chỉ là người trung gian thu hộ, chi hộ mà còn:

- Là người đại diện cho nhà nhập khẩu thanh toán tiền hàng cho nhà xuất khẩu, bảo đảm cho nhà xuất khẩu nhận được khoản tiền tương ứng với hàng hoá mà họ đã cung ứng.
- Là người đảm bảo cho nhà nhập khẩu nhận được số lượng và chất lượng hàng do bộ chứng từ đại diện và tương ứng với số tiền mình bỏ ra.

Tuy nhiên nhà nhập khẩu và ngân hàng cũng có thể gặp phải rủi ro vì các chứng từ được xem xét có thể phù hợp với các điều khoản của thư tín dụng nhưng thực chất là hàng hoá lại không khớp đúng với bộ chứng từ, khi đó hoặc người nhập khẩu gặp phải rủi ro, hoặc ngân hàng gặp phải rủi ro do người nhập khẩu không thanh toán.

Hiện nay, cơ sở pháp lý quốc tế được sử dụng khá phổ biến của phương thức tín dụng chứng từ là Quy tắc thống nhất và thực hành về tín dụng chứng từ, gọi tắt là UCP. Trong thời gian qua, bản sửa đổi năm 1993 với tên gọi là UCP 500 được sử dụng với tỷ lệ rất cao. Từ 01/07/2007, bản sửa đổi tiếp theo – UCP 600 có hiệu lực đã làm tăng cường cơ sở pháp lý cho hoạt động thanh toán quốc tế.

Trong thanh toán quốc tế nói chung, đặc biệt là thanh toán ngoại thương, phương thức thanh toán bằng L/C được sử dụng rất phổ biến, nhất là đối với thị trường các nước đang phát triển, nền kinh tế thị trường chưa đạt trình độ cao.

### ***1.1.3 Quy trình nghiệp vụ thanh toán bằng thư tín dụng***

#### ***1.1.3.1 Các bên tham gia***

##### **\* Người yêu cầu mở thư tín dụng (Applicant)**

Là bên mà thư tín dụng được phát hành theo yêu cầu của họ. Trong thương mại quốc tế, Người mở thường là người nhập khẩu, yêu cầu ngân hàng phục vụ mình phát hành một thư tín dụng và có trách nhiệm pháp lý về việc ngân hàng phát hành trả tiền cho người thụ hưởng thư tín dụng.

##### **\* Người thụ hưởng thư tín dụng (Beneficiary)**

Là bên hưởng lợi thư tín dụng được phát hành, nghĩa là được hưởng số tiền thanh toán hay sở hữu hối phiếu đã chấp nhận thanh toán của thư tín dụng.

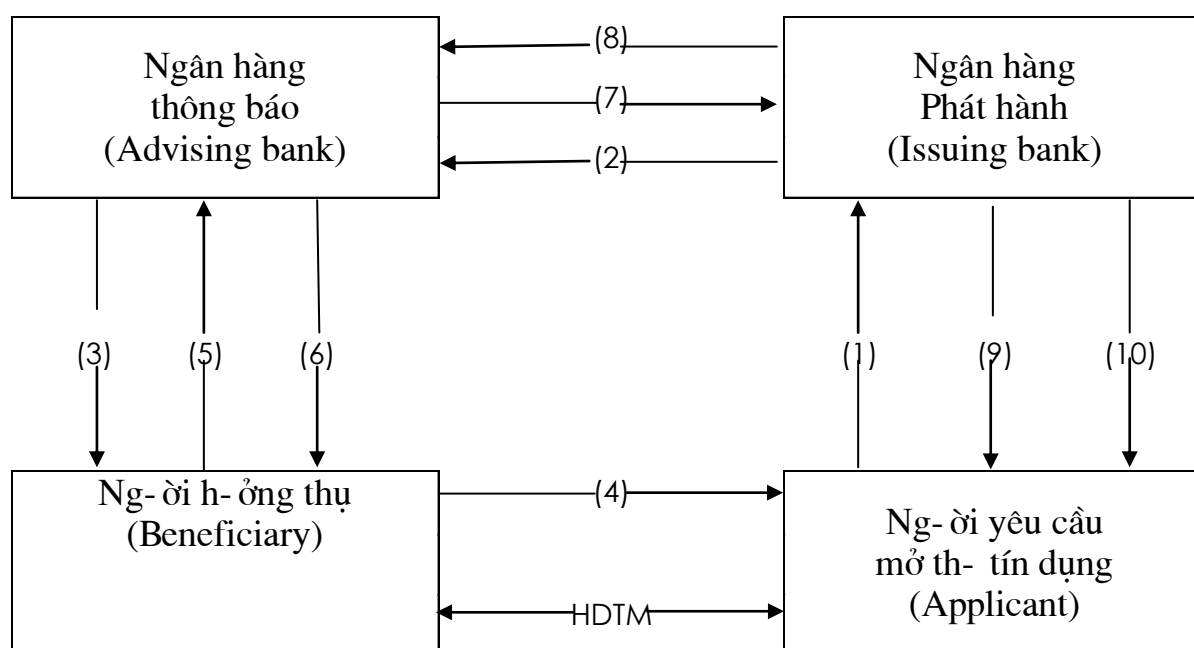
##### **\* Ngân hàng phát hành (Issuing bank)**

Là ngân hàng thực hiện phát hành thư tín dụng theo yêu cầu của người mở, nghĩa là ngân hàng đã cấp tín dụng cho Người mở. Ngân hàng phát hành thường được hai bên thoả thuận và quy định trong hợp đồng mua bán. Nếu không có sự thoả thuận trước, thì nhà nhập khẩu được phép tự chọn ngân hàng phát hành.

##### **\* Ngân hàng thông báo (Advising bank)**

Là ngân hàng thực hiện thông báo thư tín dụng cho Người thụ hưởng theo yêu cầu của Ngân hàng phát hành. Ngân hàng thông báo thường là ngân hàng đại lý hay chi nhánh của một ngân hàng phát hành ở nước nhà xuất khẩu.

#### ***1.1.3.2 Sơ đồ quy trình nghiệp vụ thanh toán tín dụng chứng từ***



*Bảng 1.1: Sơ đồ quy trình nghiệp vụ thanh toán tín dụng chứng từ*

Chú thích:

Trước hết nhà xuất khẩu và nhà nhập khẩu phải ký kết hợp đồng thương mại, trong đó lựa chọn điều khoản thanh toán là tín dụng chứng từ

- (1) Nhà nhập khẩu căn cứ vào hợp đồng thương mại, viết đơn đề nghị mở tín dụng thư cho nhà xuất khẩu hưởng, gửi tới Ngân hàng phục vụ mình.
- (2) Ngân hàng phát hành L/C căn cứ vào đơn yêu cầu mở tín dụng, nếu đáp ứng đầy đủ yêu cầu sẽ phát hành thư tín dụng.
- (3) Ngân hàng thông báo thực hiện quyền thông báo thư tín dụng và chuyển giao L/C cho người hưởng.
- (4) Nhà xuất khẩu giao hàng trên cơ sở chấp nhận nội dung của L/C.
- (5) Sau khi hoàn thành việc giao hàng, nhà xuất khẩu lập bộ chứng từ thanh toán theo L/C, gửi tới Ngân hàng chỉ định để thanh toán.
- (6) Trên cơ sở kiểm tra chứng từ, Ngân hàng chỉ định sẽ tiến hành thanh toán cho nhà xuất khẩu (hoặc trả tiền ngay, hoặc chấp nhận, hoặc chiết khấu)
- (7) Ngân hàng chỉ định chuyển giao chứng từ sang Ngân hàng phát hành và đòi tiền.

- (8) Ngân hàng phát hành kiểm tra bộ chứng từ, nếu đáp ứng những điều kiện đề ra trong L/C sẽ trả tiền.
- (9) Ngân hàng phát hành thông báo cho nhà nhập khẩu biết thực trạng bộ chứng từ, đề nghị họ làm thủ tục thanh toán.
- (10) Người nhập khẩu kiểm tra bộ chứng từ, nếu phù hợp thì tiến hành trả tiền (hoặc chấp nhận), Ngân hàng sẽ trao chứng từ để họ đi nhận hàng. Ngược lại, Ngân hàng phát hành sẽ không trao bộ chứng từ cho nhà nhập khẩu trong trường hợp họ không làm thủ tục thanh toán.

#### ***1.1.4 Các văn bản pháp lý liên quan đến phương thức thanh toán bằng L/C***

Hoạt động TTQT, nhất là trong điều kiện nền kinh tế mỗi quốc gia là một bộ phận cấu thành trong nền kinh tế quốc tế càng có ý nghĩa lớn trong hoạt động kinh tế đối ngoại của mỗi nước. Để thực hiện được quan hệ kinh tế này thông qua hoạt động TTQT, đòi hỏi phải có những văn bản pháp lý làm cơ sở cho hoạt động thanh toán giữa các nước nhanh chóng, thuận tiện và an toàn, nhất là trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế.

##### **1.1.4.1 Luật và Công ước quốc tế**

- Công ước Liên hợp quốc về Hợp đồng mua bán quốc tế (United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods – Vienna Convention 1980)
- Công ước Geneve 1930 về Luật thống nhất về hối phiếu (Uniform Law for Bill of Exchange – ULB 1930)
- Công ước Liên hợp quốc về hối phiếu và lệnh phiếu quốc tế (International Bill of Exchange and International Promissory Note – UN Convention 1980)
- Các nguồn luật và công ước quốc tế về vận tải và bảo hiểm.
- Các hiệp định song phương và đa phương...

##### **1.1.4.2 Các nguồn luật quốc gia**

- Luật ngân hàng
- Luật thương mại
- Luật ngoại hối



- Luật các công cụ chuyển nhượng
- Luật Thanh toán quốc tế...

#### 1.1.4.3 Thông lệ và tập quán quốc tế

Phòng thương mại quốc tế (ICC), căn cứ trên việc nghiên cứu các giao dịch trong thực tế, những vướng mắc phát sinh, cách thức giải quyết trong thanh toán quốc tế, đã ban hành các quy tắc, thông lệ thanh toán quốc tế bao gồm:

#### **\* Quy tắc và thực hành thống nhất về tín dụng chứng từ (UCP)**

Bản quy tắc và thực hành thống nhất về tín dụng chứng từ lần đầu tiên được áp dụng vào năm 1993 do Phòng Thương mại Quốc tế ban hành nhằm thống nhất những nội dung và sự hiểu biết chung trong giao dịch thương mại quốc tế giữa các khu vực, các châu lục. Trải qua quá trình phát triển của thương mại quốc tế và thực tiễn giao dịch hàng ngày, UCP đã được sửa đổi nhiều lần vào các năm 1951, 1962, 1974, 1983, 1993 và 2007. UCP 600 phiên bản năm 2007 có một số thay đổi cơ bản so với UCP 500 như sau:

**Thứ nhất**, Về hình thức, UCP 600 được bố cục lại với 39 điều khoản (so với 49 điều khoản của UCP 500), trong đó bổ sung nhiều định nghĩa và giải thích thuật ngữ mới (Điều 2) để làm rõ nghĩa của các thuật ngữ còn gây tranh cãi trong UCP 500.

**Thứ hai**, UCP 600 (Cụ thể là ở điều 14b và 16d) đã quy định rõ thời gian cho việc từ chối hoặc chấp nhận các chứng từ xuất trình là khoảng thời gian cố định “5 ngày làm việc ngân hàng” (five banking days). Ở điều 13b và 14d UCP 500, khoảng thời gian này được quy định không rõ ràng là “Thời gian hợp lý” (Reasonable time) và “Không chậm trễ” (Without delay) để kiểm tra chứng từ và thông báo chứng từ bất hợp lệ.

**Thứ ba**, Điều 14j UCP 600 đã đưa ra quy định mới về địa chỉ của người yêu cầu mở và người hưởng lợi thư tín dụng thể hiện trên chứng từ xuất trình không nhất thiết phải giống như địa chỉ trong thư tín dụng hay trong bất kỳ một chứng từ nào khác, tuy nhiên phải trong cùng nước với địa chỉ tương ứng quy định trong thư tín dụng...

Bên cạnh đó, vẫn tồn tại một số vấn đề còn chưa được giải quyết trong UCP 600. Chẳng hạn như chưa quy định về chứng từ bất hợp lệ xuất trình theo thư tín dụng chuyển nhượng (Điều 38 UCP 600). Ngoài ra, chưa phân biệt “one copy of” và “in one copy”. Điều 17d UCP 600 quy định: “ Nếu thư tín dụng yêu cầu xuất trình chứng từ là “copies of” thì việc xuất trình bản gốc hay bản sao đều được chấp nhận”. Điều 17e UCP 600 quy định: “Nếu thư tín dụng yêu cầu xuất trình nhiều bản chứng từ bằng cách sử dụng các cụm từ như “in duplicate”, “in two fold”, “in two copies” thì sẽ được thoả mãn khi xuất trình ít nhất một bản gốc và những bản còn lại là bản sao, trừ khi bản thân chứng từ thể hiện khác”. Theo ISBP (International Standard Banking Practice for the examination of documents under documentary credits - Tập quán Ngân hàng tiêu chuẩn quốc tế dùng để kiểm tra chứng từ trong thanh toán tín dụng chứng từ), “one copy of” có nghĩa là “một bản sao”, trong khi đó, “in one copy” có nghĩa là một bản gốc.

UCP 600 là kết quả hơn 3 năm làm việc của uỷ ban Kỹ thuật và tập quán Ngân hàng của ICC. Về cơ bản, UCP 600 đã có nhiều điểm mới nhằm xác định rõ và giải quyết những xung đột trong thanh toán xuất nhập khẩu bằng phương thức tín dụng chứng từ mà UCP 500 chưa thực hiện được. Tất nhiên, UCP 600 vẫn chưa giải quyết được tất cả vấn đề thực tiễn đầy phong phú và phức tạp, đòi hỏi ICC sẽ tiếp tục nghiên cứu và sửa đổi để có thể đáp ứng để có thể đáp ứng được sự thay đổi liên tục trong thương mại quốc tế. Các ngân hàng và các doanh nghiệp cũng gấp rút tìm hiểu kỹ lưỡng để áp dụng UCP 600 chính xác và hiệu quả. Việt Nam đang đứng trước thêm hội nhập sâu rộng hơn vào nền kinh tế thế giới với tốc độ và quy mô trao đổi thương mại ngày càng tăng nhanh, một khi phương thức thanh toán tín dụng chứng từ vẫn là phương thức thanh toán quốc tế chủ yếu thì yêu cầu tìm hiểu những quy tắc và tập quán quốc tế trong thanh toán xuất nhập khẩu như UCP 600 là một yêu cầu quan trọng cho các ngân hàng và doanh nghiệp Việt Nam.

**\* Điều kiện thương mại Quốc tế năm 2000 (Incoterms 2000)**

**\* Quy tắc thống nhất về nhờ thu – bản sửa đổi năm 1995 số 8522 (URC, REV 1995, Pub 522, ICC)**

**\* Quy tắc hoàn trả liên ngân hàng theo phương thức tín dụng chứng từ – bản sửa đổi số 525, năm 1995 (URR, REV 1995, Pub 525, ICC)**

Ngày nay, nền kinh tế thế giới đang phát triển mạnh mẽ, đã thúc đẩy sự phát triển của thương mại quốc tế; sự phức tạp của các phương thức thanh toán đã gây khó khăn ở một số nước có nền kinh tế chưa phát triển, trong quá trình thực hiện nền kinh tế mở, hội nhập nền kinh tế quốc tế thường có những quy định cụ thể hay sửa đổi những điều luật về Thanh toán quốc tế của phòng Thương mại quốc tế. Còn đối với các quốc gia có nền kinh tế phát triển, có các công ty giàu kinh nghiệm trong thương mại quốc tế thì những văn bản trên là công cụ phù hợp và chặt chẽ để bảo vệ quyền lợi của họ.

## **1.2. Rủi ro trong phương thức thanh toán bằng L/C**

### **1.2.1 Khái niệm rủi ro trong thanh toán**

#### **1.2.1.1 Những quan niệm về rủi ro**

Rủi ro luôn xảy ra trong mọi hoạt động của đời sống kinh tế xã hội. Bởi, trong đời sống kinh tế xã hội, mọi sự vận động trong quá trình phát triển luôn có những mặt trái cản trở sự phát triển và gây nên quá trình phát triển không bình thường, những sự phát triển không bình thường đó trên góc độ quản lý gọi là rủi ro. Quá trình phát triển kinh tế, rủi ro thường thể hiện trên các khía cạnh: bán hàng, mua hàng, sản xuất kinh doanh, giá,... Với những biểu hiện bằng thiệt hại về vật chất, phi vật chất, thể hiện thành tiền, tài sản, tín nhiệm,... Trong lĩnh vực kinh tế tài chính ngân hàng, thương mại,... thường xuất hiện trên khía cạnh lãi suất, tỷ giá, tín dụng...

Từ điển thuật ngữ kinh tế học xác định các loại rủi ro:

- Rủi ro hối đoái: Những rủi ro do tỷ giá biến động gây nên.
- Rủi ro lãi suất: Rủi ro đối với những khoản thu nhập gắn liền với những thay đổi trong lãi suất.
- Rủi ro tín dụng: Người cho vay gặp phải tình hình không may làm cho khoản tiền cho vay không thể thu hồi được, bao gồm:

+ Rủi ro thương mại do người đi vay không có khả năng hoặc không có thiện chí trả nợ.

+ Rủi ro hối đoái do đồng tiền mất giá.

+ Rủi ro chính trị như chiến tranh, biến động chính trị.

- Rủi ro xuất khẩu: Rủi ro mà người xuất khẩu gặp phải khi bán hàng hoá của mình ra nước ngoài khiến cho việc thu tiền không chắc chắn.

Trong nhận dạng rủi ro, cần chú ý rủi ro không nhầm lẫn với một số trường hợp:

+ Không nên nhầm lẫn rủi ro với xác suất vì rủi ro là sự kết hợp xác suất và quy mô của sự kiện.

+ Rủi ro và bất trắc: Rủi ro là khả năng có thể xảy ra gây thiệt hại cho một doanh nghiệp dựa trên những thông tin sẵn có, có thể tính toán và dự đoán được. Bất trắc là một khả năng có thể xảy ra nhưng không có dữ liệu để tính toán và dự đoán được. Vì vậy, rủi ro có thể được bảo hiểm còn bất trắc thì không thể được bảo hiểm.

Từ những nhận thức chung về rủi ro nêu trên, Luận văn rút ra rủi ro trong hoạt động kinh doanh ngân hàng:

*“Rủi ro là bất trắc xảy ra trong quá trình hoạt động kinh doanh, gây nên những thiệt hại cho ngân hàng. Trên góc độ kinh tế, rủi ro gây nên thiệt hại về vốn, tài sản cho ngân hàng thương mại. Trên góc độ tín nhiệm, làm ảnh hưởng xấu tới tín nhiệm, thương hiệu của ngân hàng”.*

Những rủi ro trong hoạt động kinh doanh ngân hàng xảy ra ở tất cả các hoạt động, như rủi ro trong hoạt động tín dụng; thanh toán; hối đoái; thừa vốn hay ứ đọng vốn...

#### 1.2.1.2 Rủi ro trong phương thức thanh toán bằng thư tín dụng

##### **a. Rủi ro thanh toán:**

Là rủi ro mà ngân hàng gặp phải khi ngân hàng làm trung gian thanh toán cho các tổ chức kinh tế, cá nhân trong xã hội. Một ngân hàng hoạt động bình thường phải đảm bảo được khả năng thanh toán. Khả năng thanh toán tức là đáp ứng 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 ngân hàng thiếu khả năng thanh toán, nếu không được giải quyết kịp thời có thể dẫn đến mất khả năng thanh toán.

Hay nói cách khác, rủi ro xảy ra trong hoạt động thanh toán quốc tế của các ngân hàng thương mại không chỉ được hiểu là rủi ro do quyền lợi của một bên hay các bên tham gia bị vi phạm mà còn được hiểu theo nghĩa rộng là bất kỳ sự vướng mắc, trong các khâu của quá trình thanh toán gây nên tổn thất về vốn, tài sản hoặc uy tín của ngân hàng thương mại. Tức là những mất mát, thiệt hại xảy ra cho các ngân hàng thương mại do không thu hồi được vốn đã thanh toán cho ngân hàng nước ngoài một cách đầy đủ và đúng hạn; đôi khi còn là việc không thu vốn được đúng hạn hoặc làm phát sinh chi phí vô ích. Đồng thời làm ảnh hưởng xấu đến hình ảnh của ngân hàng.

***b. Rủi ro thường gặp đối với các bên trong phương thức thanh toán bằng thư tín dụng***

**\* Rủi ro đối với nhà nhập khẩu:**

Việc thanh toán của ngân hàng cho nhà xuất khẩu chỉ căn cứ vào bộ chứng từ xuất trình mà không căn cứ vào việc kiểm tra thực tế hàng hoá. Ngân hàng chỉ kiểm tra tính hợp lệ bề ngoài của chứng từ. Nếu nhà xuất khẩu cố ý gian lận có thể xuất trình chứng từ giả mạo cho ngân hàng chỉ định để thanh toán. Như vậy, sẽ không có sự bảo đảm nào cho nhà nhập khẩu rằng hàng hoá sẽ đúng như hợp đồng về số lượng, chủng loại và không bị hư hỏng gì. Trong trường hợp này nhà nhập khẩu vẫn phải hoàn trả đầy đủ tiền đã thanh toán cho ngân hàng phát hành.

**\* Rủi ro đối với nhà xuất khẩu:**

Khi nhà xuất khẩu xuất trình bộ chứng từ không phù hợp với thư tín dụng thì mọi khoản thanh toán đều có thể bị từ chối và nhà xuất khẩu sẽ phải tự giải quyết bằng cách dỡ hàng, lưu kho, bán đấu giá... cho đến khi vấn đề được giải quyết hoặc phải chờ hàng quay về nước. Nhà xuất khẩu phải trả các khoản chi phí như lưu tàu quá hạn, phí lưu kho, mua bảo hiểm hàng hoá... trong khi không biết nhà nhập khẩu có đồng ý nhận hàng hay từ chối nhận hàng vì lý do bộ chứng từ có sai sót. Nếu ngân hàng phát hành hoặc ngân hàng xác nhận mất khả năng thanh toán thì mặc dù bộ chứng từ xuất trình có hoàn hảo cũng không được thanh toán.

\* Rủi ro đối với ngân hàng phát hành (Issuing Bank):

Ngân hàng phát hành là ngân hàng đại diện cho người nhập khẩu, nó cung cấp tín dụng cho người nhập khẩu. Ngân hàng này thường được hai bên nhập khẩu và xuất khẩu thoả thuận lựa chọn và được quy định trong hợp đồng, nếu chưa có sự quy định trước, người nhập khẩu có quyền lựa chọn. Rủi ro đối với ngân hàng phát hành là ở chỗ ngân hàng phát hành phải thực hiện thanh toán cho người thụ hưởng theo quy định của thư tín dụng trong trường hợp nhà nhập khẩu chủ tâm không thanh toán hay không có khả năng thanh toán. Vì thế, trước khi chấp nhận phát hành L/C, ngân hàng cần thẩm định một cách chặt chẽ giống như việc cấp một khoản tín dụng cho khách hàng.

\* Rủi ro đối với ngân hàng thông báo thư tín dụng (Advising Bank):

Ngân hàng thông báo là ngân hàng được ngân hàng mở yêu cầu thông báo một L/C do ngân hàng mở phát hành cho người bán. Ngân hàng thông báo phải chịu trách nhiệm về tính chân thật, hợp lệ của thư tín dụng (bao gồm cả việc xác minh chữ ký, khoá mã, mẫu điện...) trước khi gửi thông báo cho nhà xuất khẩu. Rủi ro đối với ngân hàng thông báo xảy ra khi gặp phải một L/C giả (hoặc sửa đổi giá) mà không có ghi chú gì. Theo thông lệ quốc tế thì ngân hàng thông báo phải chịu hoàn toàn trách nhiệm với các bên liên quan.

\* Rủi ro đối với ngân hàng xác nhận (Confirming bank):

Ngân hàng xác nhận thường là ngân hàng lớn có uy tín hoặc ngân hàng có quan hệ tiền gửi, tiền vay với ngân hàng mở, được ngân hàng mở yêu cầu xác nhận và cam kết trả tiền cho người bán nếu như ngân hàng mở không thực hiện được nghĩa vụ của mình. Đối với ngân hàng xác nhận, khi tham gia xác nhận là họ đã tự ràng buộc trách nhiệm của mình vào nghĩa vụ thanh toán L/C khi có tranh chấp giữa hai bên. Rủi ro đối với ngân hàng xác nhận xảy ra khi họ không nắm vững được năng lực tài chính của ngân hàng mở mà xác nhận theo yêu cầu của họ để rồi khi xảy ra hậu quả thì lại phải chịu trách nhiệm thanh toán cho ngân hàng mở L/C do ngân hàng mở L/C thiếu thiện chí hay mất khả năng thanh toán, thậm chí bị phá sản.

***1.2.2 Các loại rủi ro***

Để thuận tiện cho nghiên cứu các loại rủi ro TTQT, luận văn nghiên cứu rủi ro từ nguồn gốc sinh ra rủi ro. Theo cách này, rủi ro TTQT, có thể chia thành 3 loại chủ yếu đó là:

#### *1.2.2.1 Rủi ro pháp lý*

Mọi hoạt động thanh toán của ngân hàng thương mại đều phải dựa trên các yếu tố pháp lý, đối với Thanh toán quốc tế lại càng cần thiết. Có thể nói, nếu không có các yếu tố pháp lý thì không có hoạt động TTQT đối với các ngân hàng thương mại. Do vậy, nhóm này tác động trực tiếp đến hoạt động TTQT của các ngân hàng thương mại tốt hay không.

Trong thương mại quốc tế, các chủ thể tham gia giao dịch chịu sự chi phối của hệ thống pháp luật và tập quán kinh doanh khác nhau, vì vậy, việc am hiểu và vận dụng đúng đắn các luật lệ liên quan cũng như đánh giá và dự đoán được các rủi ro sẽ giúp các bên tham gia tránh gặp những vướng mắc trong giao dịch thương mại và thanh toán quốc tế.

Rủi ro pháp lý là do thực hiện các giao dịch không đúng luật gây nên tổn thất, kiện cáo của các bên tham gia thanh toán quốc tế.

Rủi ro pháp lý trong thanh toán quốc tế bao gồm rủi ro về chính sách và rủi ro trong quá trình và thực thi các quy định trong và ngoài nước liên quan đến thanh toán quốc tế.

Rủi ro chính sách là loại rủi ro liên quan đến pháp luật, thông lệ quốc tế, chính sách tỷ giá, lãi suất, các rào cản thương mại như: chống bán phá giá; thuế quan; cấm hoặc hạn chế xuất nhập khẩu... làm ảnh hưởng tới nhiều chủ thể.

#### **\* Các chính sách và văn bản pháp luật liên quan tới hoạt động thanh toán quốc tế**

Hành lang pháp lý đồng bộ có tác dụng thúc đẩy hoạt động thương mại và thanh toán quốc tế, ngược lại, sự chưa hoàn chỉnh của hành lang pháp lý tạo nên sự bị động, không có cơ sở để giải quyết các tranh chấp, quyền lợi của các bên không được bảo vệ. Chẳng hạn, một sự biến động về tiền tệ quốc gia nào đó thay đổi, như thay đổi về lãi suất, về tỷ giá... Khi lãi suất, tỷ giá thay đổi có thể làm cho năng lực tài chính của doanh nghiệp này tăng lên và doanh nghiệp kia giảm đi ở những quốc gia có sự thay đổi đó, và điều đó liên quan tới đối tác ở các quốc gia khác, đây là một loại

rủi ro mang tính xã hội hoá cao. Ngày nay không ai phủ nhận quan hệ quốc tế đã làm thay đổi giá trị đồng tiền của mỗi nước và là nguyên nhân chính dẫn đến tỷ giá giữa các đồng tiền bị thay đổi. Trên hết là sự ảnh hưởng của tỷ giá tới hoạt động kinh doanh của ngân hàng vì ngân hàng là trung tâm thanh toán của nền kinh tế.

#### **\* Thông lệ quốc tế**

ICC là một tổ chức quốc tế độc lập đã ban hành một số quy tắc và hướng dẫn thực hiện liên quan đến một số phương thức thanh toán, như: UCP, URC, URDG, Incoterms..., trong đó UCP được biết đến nhiều nhất.

UCP là quy tắc được hầu hết các ngân hàng trên thế giới tuân thủ trong thanh toán tín dụng chứng từ và cũng là Quy tắc có nhiều ý kiến tranh luận quanh nó. Về nội dung của UCP, UCP được phát hành bằng tiếng Anh, sử dụng nhiều thuật ngữ ngân hàng và có nhiều thuật ngữ khó hiểu, nghĩa của thuật ngữ khác với nghĩa thường dùng, do vậy, người sử dụng có nhiều cách hiểu khác nhau, áp dụng không giống nhau từ đó có thể dẫn đến sự không thống nhất và có thể xảy ra tranh chấp.

UCP bao gồm các quy tắc và hướng dẫn một số vấn đề liên quan đến thanh toán L/C, tuy nhiên UCP không phải là cuốn cẩm nang có thể liệt kê hết tất cả các tình huống có thể xảy ra trong thực tế, vì vậy có hàng loạt câu hỏi khác nhau được đặt ra, nhiều ý kiến mâu thuẫn làm nảy sinh những quan điểm khác nhau như: như thế nào là tiêu chuẩn kiểm tra chứng từ; các vấn đề liên quan đến bảo hiểm, vận tải chuyên chở hàng hoá; cách xác định bản gốc, bản sao; UCP điều chỉnh những loại L/C nào...

#### **\* Các rào cản thương mại**

Rào cản thương mại là những biện pháp nhằm hạn chế hoặc cản trở giao dịch xuất nhập khẩu hàng hoá của Chính phủ một quốc gia hoặc đối tượng nhất định nào đó, các biện pháp đó là: cấm vận kinh tế; chế độ quản lý ngoại hối; chính sách hạn chế xuất nhập khẩu với những mặt hàng hoặc thị trường cụ thể; các biện pháp chống bán phá giá...

Tất cả các biện pháp nói trên ảnh hưởng đến quá trình thực hiện giao dịch thanh toán quốc tế của doanh nghiệp, cản trở việc thanh toán tiền; khó khăn khi



thông quan hàng hoá xuất nhập khẩu, đặt thêm nhiều thủ tục và điều kiện buộc doanh nghiệp phải thực hiện.

Ngoài ra, rủi ro pháp lý còn xuất hiện trong quá trình áp dụng và thực thi các quy định trong và ngoài nước liên quan đến thanh toán quốc tế. Loại rủi ro này xảy ra trong quá trình thực hiện các giao dịch thanh toán quốc tế. Lúc này, rủi ro không chỉ được hiểu là rủi ro do quyền lợi của một hoặc các bên tham gia bị vi phạm mà còn được hiểu theo nghĩa rộng là bất kì sự vướng mắc, khó khăn trong các khâu của quá trình thanh toán.

Rủi ro pháp lý là một trong những khâu rủi ro lớn nhất hiện nay, tổn thất của chúng là hết sức nặng nề và khó phòng ngừa.

Loại rủi ro này có nguy cơ tăng cao khi hội nhập trở nên sâu hơn bởi khi đó thanh toán quốc tế sẽ chịu ảnh hưởng tác động của nhiều quốc gia hơn.

#### 1.2.2.2 Rủi ro nghiệp vụ

Tuy rủi ro do nghiệp vụ là rủi ro hình thành do những sai sót mang tính kỹ thuật nghiệp vụ trong quá trình thanh toán; nhưng nó còn mang tính không gian và thời gian của yêu cầu phát triển nền kinh tế quốc tế.

Trong thanh toán chuyển tiền, nhờ thu, ngân hàng chỉ giữ vai trò trung gian hưởng hoa hồng nên rủi ro không lớn, ngược lại, trong thanh toán tín dụng chứng từ với sự tham gia của ngân hàng phát hành với tư cách là chủ thể phát hành và thực hiện cam kết thanh toán nên bản chất thanh toán được thay đổi cơ bản. Hơn nữa, phương thức tín dụng chứng từ có sự tham gia của nhiều chủ thể, đặc biệt là nhiều ngân hàng nên rủi ro của các ngân hàng chiếm tỷ lệ rất cao và rủi ro xảy ra với nhiều ngân hàng. Chẳng hạn như:

Rủi ro do Ngân hàng phát hành không làm đúng theo UCP mà L/C đã dẫn chiếu: Theo UCP, Ngân hàng mở được miễn trách nhiệm thanh toán nếu chứng từ xuất trình có khác biệt với các điều kiện và điều khoản của L/C. Tuy nhiên nếu Ngân hàng mở không hành động đúng theo những quy định của UCP thì ngân hàng mở gặp rủi ro trên chính những bộ chứng từ có lỗi đó, như: Thông báo từ chối nhưng không nói rõ sự bất hợp lệ của chứng từ; hoặc những bất hợp lệ này bị Ngân

hàng chiết khấu phủ nhận và trở nên không có giá trị; hoặc thông báo những bất hợp lệ làm nhiều lần, hoặc từ chối chứng từ sau thời hạn cho phép được quy định tại UCP; hoặc đã chuyển giao chứng từ cho người xin mở, hoặc làm mất không trả lại chứng từ cho người xuất trình nguyên vẹn khi ngân hàng nhận được, hoặc không giao chứng từ đó cho bên thứ ba do người xuất trình chỉ định.

- Rủi ro do Ngân hàng phát hành thiếu thận trọng khi lựa chọn Ngân hàng xác nhận L/C

- Rủi ro do Ngân hàng thông báo tín dụng làm sai nghiệp vụ, quy trình:

Ngân hàng thông báo là ngân hàng được Ngân hàng mở L/C yêu cầu thông báo L/C đó cho người bán. Ngân hàng thông báo có trách nhiệm xác minh tính chân thực bề ngoài của thư tín dụng. Rủi ro đối với Ngân hàng thông báo khi quyết định thông báo nhầm phải một L/C giả, một sửa đổi giả mà không ghi chú về tình trạng của L/C theo thông lệ quốc tế phải hoàn toàn chịu trách nhiệm với các bên liên quan.

- Rủi ro do nghiệp vụ của Ngân hàng xác nhận gây nên: Thường là do không nắm được thông tin, nghiệp vụ yếu kém:

Ngân hàng xác nhận thường là ngân hàng lớn, có uy tín hoặc ngân hàng có quan hệ tiền gửi, vay tiền với Ngân hàng phát hành, được ngân hàng này yêu cầu xác nhận và cam kết trả tiền cho người hưởng nếu Ngân hàng phát hành không thực hiện được nghĩa vụ của mình. Trường hợp này xảy ra đối với những L/C có giá trị lớn mà Ngân hàng mở là ngân hàng xa lạ, ít có tiếng tăm, hoặc do nhà xuất khẩu còn thiếu thông tin về nhà nhập khẩu, không am hiểu luật lệ, tập quán của nước đó. Do vậy, việc xác nhận là nhằm ràng buộc trách nhiệm của Ngân hàng xác nhận vào nghĩa vụ thanh toán L/C khi có tranh chấp giữa hai bên phát sinh do luật pháp của hai nước khác nhau. Rủi ro xảy ra đối với Ngân hàng xác nhận là khi không nắm được năng lực tài chính và uy tín của Ngân hàng mở mà xác nhận theo yêu cầu của họ không yêu cầu ký quỹ để rồi cuối cùng, Ngân hàng xác nhận phải chịu trách nhiệm thanh toán thay cho Ngân hàng mở.

### 1.2.2.3 Rủi ro thị trường

Cũng như các mặt hoạt động kinh doanh ngân hàng khác, TTQT luôn chịu sự tác động của yếu tố thị trường bao gồm thị trường nội địa và thị trường quốc tế...

Rủi ro thị trường phát sinh do sự biến động về giá trên thị trường tài chính. Nó bao gồm rủi ro lãi suất, rủi ro tiền tệ và rủi ro về giá chứng khoán.

Rủi ro thị trường thể hiện dưới hai dạng: rủi ro tuyệt đối tính bằng giá trị tuyệt đối của tiền tệ và rủi ro tương đối – khi so sánh với mức rủi ro của doanh nghiệp với mức rủi ro trung bình của ngành nghề so sánh. Việc ngăn ngừa rủi ro thị trường thường được thực hiện bằng cách định ra các chuẩn mực kinh doanh và hạn mức rủi ro.

Chẳng hạn về rủi ro do tỷ giá gây nên: Khi nhập hàng, người nhập khẩu không thể lường trước được mức độ biến động của tỷ giá, nên khi hàng nhập về, tỷ giá tăng mạnh, đối với những mặt hàng giá bán cạnh tranh không thể tăng được, nhà nhập khẩu không muốn nhận hàng vì sợ bị lỗ. Trong trường hợp đó, nếu tỷ lệ ký quỹ không bù đắp được tỷ lệ trượt giá của nội tệ thì rủi ro có thể xảy ra đối với Ngân hàng mở.

Trong nền kinh tế thị trường, rủi ro trong kinh doanh là không thể tránh khỏi, đặc biệt là rủi ro tỷ giá đối với các ngân hàng tham gia kinh doanh trên thị trường ngoại hối. Ngân hàng tham gia thị trường ngoại hối với hai mục đích chính là: dịch vụ khách hàng (dịch vụ mua hộ, bán hộ) và kinh doanh mua bán cho chính mình. Rủi ro tỷ giá chỉ phát sinh khi ngân hàng kinh doanh mua bán cho chính mình, tức là tạo ra trạng thái ngoại hối mở để đầu cơ kiếm lãi khi tỷ giá thay đổi.

## **1.3. Các yếu tố tác động đến rủi ro trong phương thức thanh toán bằng thư tín dụng**

### ***1.3.1 Sự tác động tiêu cực của hội nhập kinh tế quốc tế***

Hội nhập kinh tế quốc tế là môi trường để mở rộng hoạt động thương mại và thanh toán quốc tế. Tuy nhiên, hội nhập cũng đặt các quốc gia đặc biệt là các nước có nền kinh tế đang phát triển phải đối mặt với hàng loạt các thách thức và rủi ro trong mọi mặt hoạt động kinh tế xã hội. Điều này được biểu hiện trên các khía cạnh sau:

**Thứ nhất**, Những tác động tiêu cực của quá trình hội nhập kinh tế quốc tế bắt nguồn từ nguyên nhân cơ bản là các nước công nghiệp phát triển, chiếm ưu thế trong nền kinh tế, thao túng quá trình toàn cầu hoá nền kinh tế. Do vậy các hoạt động kinh tế của các nước đang phát triển hay chậm phát triển thường bị thiệt thòi. Trong đó hoạt động ngân hàng sẽ gặp nhiều khó khăn khi có quan hệ thanh toán với các nước phát triển hơn về luật lệ, công nghệ, về chất lượng, sản phẩm dịch vụ tài chính ngân hàng... Đó là những tiềm năng gây ra rủi ro cho thanh toán quốc tế của các bên tham gia vào thanh toán quốc tế.

**Thứ hai**, Dưới tác động của quá trình toàn cầu hoá, do các nước công nghiệp phát triển thao túng, sự phân cực giữa các nước giàu và các nước nghèo và trong từng nước ngày càng sâu sắc. Do đó, dẫn đến hoạt động thương mại, tài chính ngân hàng còn có nhiều rào cản. Do về thể chế chính trị, cơ chế chính sách, luật lệ... của các nước nghèo còn nhiều điểm không phù hợp với các nước công nghiệp phát triển (thường là không phù hợp với thông lệ quốc tế).

**Thứ ba**, về trao đổi hàng hoá, việc tự do hoá thương mại thường đem lại lợi ích lớn hơn cho các nước công nghiệp phát triển vì sản phẩm của họ có chất lượng cao, dễ chiếm lĩnh thị trường. Tuy có chuyển giao công nghệ song các nước công nghiệp phát triển thường không chuyển giao những thành tựu mới.

Tất cả những vấn đề gây nên khó khăn cho hoạt động thanh toán quốc tế, đặc biệt là phương thức thanh toán bằng thư tín dụng có liên quan tới nhiều chủ thể ở các quốc gia khác nhau.

### **1.3.2 Thể chế chính trị, các cơ chế chính sách phát triển kinh tế của mỗi quốc gia**

Nhóm những yếu tố này thường bao gồm các nhân tố sau:

**Một là**, do thể chế chính trị:

Những bất ổn về chính trị, như: nổi loạn, đảo chính và các biến cố chính trị khác gây khó khăn cho các chủ thể tham gia thương mại và phương thức thanh toán

bằng thu tín dụng trong quá trình thực hiện nghĩa vụ của mình. Hội nhập kinh tế quốc tế càng làm tăng nguy cơ này bởi sự gia tăng số lượng chủ thể tham gia thị trường.

Yếu tố ngày càng gây nên rủi ro thường gặp khi môi trường pháp lý, nền kinh tế của một nước chưa ổn định thường xuyên bị điều chỉnh, bổ sung. Khi một quốc gia thay đổi các chính sách về dự trữ ngoại hối, thuế, xuất khẩu sẽ trực tiếp ảnh hưởng đến hiệu quả thanh toán quốc tế đối với các bên liên quan.

**Hai là, chính sách phát triển kinh tế:**

- Chính sách tiền tệ: Nếu nước nhập khẩu đột ngột thay đổi chính sách về ngoại tệ, hạn chế chuyển hay cấm chuyển ngoại tệ ra nước ngoài thì gây nên rủi ro cho ngân hàng và người xuất khẩu. Chính sách ngoại hối thay đổi gây nên sự biến động tỷ giá ảnh hưởng đến hiệu quả của phương án kinh doanh, từ đó gây nên rủi ro tín dụng của khách hàng và của ngân hàng.

- Dự trữ ngoại hối và cán cân thanh toán của quốc gia: Nếu cán cân thanh toán bị thâm hụt, dự trữ ngoại hối thấp khiến các ngân hàng, nhà nhập khẩu gặp khó khăn thậm chí không thể mua được ngoại tệ để thanh toán cho nước ngoài.

- Chính sách kinh tế, tính đồng bộ của hệ thống pháp luật:

Khi tham gia hội nhập kinh tế, có những cam kết buộc các quốc gia phải thực hiện. Quá trình thực hiện có thể gây ra những thay đổi đáng kể cho mọi mặt hoạt động của nền kinh tế trong đó có ngân hàng. Chẳng hạn như, Việt Nam cam kết cho phép các Ngân hàng nước ngoài được thành lập ngân hàng con 100% vốn trực thuộc từ 01/04/02007. Tới thời điểm đó, sự cạnh tranh không chỉ diễn ra giữa các ngân hàng thương mại Việt Nam mà còn giữa các NHTM Việt Nam với các ngân hàng nước ngoài.

Chính sách thương mại, các quy định về xuất nhập khẩu của quốc gia: việc thay đổi chính sách xuất nhập khẩu cũng có thể gây thiệt hại cho các bên tham gia. Một ví dụ điển hình là việc thay đổi chính sách của Mỹ đối với Việt Nam trong xuất nhập khẩu cá ba sa, hàng dệt may gây thiệt hại cho các doanh nghiệp Việt Nam.

**Ba là, sự phát triển của nền kinh tế:**

- Khủng hoảng kinh tế, lạm phát:

Khủng hoảng kinh tế thường mang tính dây chuyền. Chẳng hạn, cuộc khủng hoảng tài chính ở Châu Á giai đoạn 1997-1998, đặc biệt là khủng hoảng kinh tế ở nước Mỹ trong những tháng giữa năm 2008 tác động rất lớn đến hoạt động thanh toán quốc tế tại các ngân hàng. Lạm phát làm cho đồng tiền trong nước mất giá so với đồng tiền nước ngoài và do đó làm giá cả hàng hoá thay đổi gây nên rủi ro hàng hoá trong phương thức thanh toán bằng thư tín dụng.

- Sự biến động của giá cả hàng hoá, cạnh tranh:

Trong nền kinh tế thị trường mang tính toàn cầu, cạnh tranh ngày càng khốc liệt, các mối quan hệ ngày càng phức tạp thì rủi ro là không thể tránh khỏi. Sự biến động của giá cả hàng hoá là những nhân tố khách quan làm cho nhiều doanh nghiệp và ngân hàng không thể trụ vững, bị phá sản, không thực hiện được những cam kết của mình.

- Thiên tai: Động đất, bão, dịch bệnh, sóng thần... là những nhân tố gây nên những rủi ro thiệt hại về hàng hoá trên đường vận chuyển, cất trữ trong kho, làm giá cả biến động. Một minh chứng rõ ràng là nhiều doanh nghiệp bị rủi ro do giá gia cầm xuống thấp trong đợt dịch cúm gia cầm.

- Sự phát triển của nền kinh tế:

Các nước phát triển, nền kinh tế phát triển ổn định, bền vững thì rủi ro thấp hơn so với các nước thứ ba. Nền kinh tế trong giai đoạn tăng trưởng thì rủi ro cũng thấp hơn trong giai đoạn đất nước đi vào suy thoái.

### ***1.3.3 Nhân tố chủ quan thuộc về các bên tham gia thanh toán trong phương thức thanh toán bằng thư tín dụng***

Bên cạnh những nhân tố khách quan còn những nhân tố chủ quan, bao gồm:

***Thứ nhất***, năng lực quản lý, trình độ chuyên môn của các bên tham gia

Sự hạn chế về năng lực quản lý của ngân hàng cũng như sự non kém chuyên môn của đội ngũ cán bộ nghiệp vụ là nhân tố hạn chế chất lượng thanh toán quốc tế thậm chí gây rủi ro cho các ngân hàng. Nhiều nhà xuất khẩu, nhập khẩu không tinh thông nghiệp vụ, ngoại ngữ nên đã gặp rủi ro phát sinh ngay từ khi ký kết hợp đồng, lập đơn xin mở thư tín dụng, khâu lập chứng từ...

**Thứ hai,** Đạo đức, ý thức trách nhiệm của các bên tham gia

Trong xu hướng phát triển hiện đại, các ngân hàng có thể tồn tại và đứng vững trong cạnh tranh phụ thuộc chủ yếu vào khả năng tư vấn của chính các ngân hàng. Nâng cao chất lượng tư vấn đang là mục tiêu cực kỳ quan trọng đối với các ngân hàng, đặc biệt là ở các nước đang phát triển như Việt Nam.

Mặt khác, theo quy định của UCP, việc thanh toán thư tín dụng căn cứ vào chứng từ chứ không căn cứ vào hàng hoá, dịch vụ. Đây là một kẽ hở cho các cá nhân, công ty có thể lợi dụng để lừa đảo.

**Thứ ba,** thiếu thông tin

Thông tin đúng hay sai có vai trò rất quan trọng trong phương thức thanh toán bằng thư tín dụng. Tình trạng thiếu thông tin, thông tin không chính xác, không đầy đủ về đối tác là nguyên nhân dẫn đến rủi ro đạo đức, rủi ro hàng hoá, rủi ro quốc gia...

Một bên không có những thông tin chính xác đầy đủ về tình hình tài chính, uy tín của đối tác, lại bị đối tác lừa gạt nên đã đưa ra những quyết định sai lầm trong giao dịch chứng từ. Nếu không nắm được quy định của nước nhập khẩu về thanh toán quốc tế thì người xuất khẩu không đánh giá được hết những rủi ro mà mình sẽ phải gánh chịu.

Tóm lại, chương 1 “Những vấn đề cơ bản về rủi ro trong phương thức thanh toán bằng thư tín dụng” đã nghiên cứu và phân tích hoàn thành những nội dung sau: Hệ thống hóa được những vấn đề cơ bản về thanh toán quốc tế; Khái niệm và đặc điểm của phương thức thanh toán bằng thư tín dụng. Luận văn nghiên cứu và xác định các loại rủi ro chủ yếu và phân tích các yếu tố tác động đến rủi ro trong phương thức thanh toán bằng thư tín dụng.

## CHƯƠNG 2

### THỰC TRẠNG RỦI RO TRONG PHƯƠNG THỨC THANH TOÁN BẰNG THƯ TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM

#### 2.1 Tổng quan về hoạt động thanh toán bằng thư tín dụng tại Ngân hàng Công thương Việt Nam

##### *2.1.1 Khái quát về quá trình hình thành và phát triển của NHCT Việt Nam*

###### 2.1.1.1 Lịch sử hình thành và phát triển của NHCT Việt Nam

Ngân hàng Công thương (NHCT) Việt Nam được thành lập trên cơ sở của Nghị định số 53/HĐBT ngày 26/03/1988 của Hội đồng Bộ trưởng (nay là Thủ tướng Chính phủ) cho phép hệ thống ngân hàng của Việt Nam được hoạt động theo mô hình ngân hàng hai cấp, tách biệt hoạt động quản lý và điều tiết vĩ mô tiền tệ và hoạt động kinh doanh tiền tệ. Theo đó, phân thành Ngân hàng nhà nước (Ngân hàng Trung ương) vừa thực hiện chức năng quản lý nhà nước vừa thực hiện chức năng quản lý tiền tệ, tín dụng ngân hàng, tỷ giá đảm bảo tính ổn định giá trị của đồng bản tệ, một cấp khác là các ngân hàng thương mại trực tiếp hoạt động kinh doanh và chịu sự chi phối và quản lý Ngân hàng nhà nước.

Khi mới được thành lập và do phạm vi, đối tượng hoạt động của từng NHTM nên NHCT hoạt động gần như một ngân hàng chuyên kinh doanh với các nghiệp vụ chủ yếu là huy động tiền gửi của khách hàng và cho vay (chủ yếu cho vay các đơn vị quốc doanh). Đối tượng khách hàng của NHCT là những doanh nghiệp, cá nhân hoạt động trên các lĩnh vực công nghiệp, xây dựng, giao thông vận tải, bưu điện, du lịch và dịch vụ trong phạm vi Việt Nam.

Sau gần hai mươi năm xây dựng và trưởng thành, NHCT đã vượt qua nhiều khó khăn, thử thách, đi tiên phong trong cơ chế thị trường, phục vụ và góp phần tích cực thực hiện đường lối chính sách đổi mới của Đảng và Nhà nước đồng thời không ngừng nỗ lực phấn đấu vươn lên, khẳng định được vị trí là một trong những NHTM hàng đầu ở Việt Nam. Để có được những thành công với các bước phát triển, tăng



trưởng nhanh, đạt được nhiều thành tựu to lớn trên mọi mặt hoạt động kinh doanh cung ứng dịch vụ ngân hàng, phát triển đồng đều cả kinh doanh đối nội và kinh doanh đối ngoại, hệ thống công nghệ ngân hàng tiên tiến, có uy tín với khách hàng trong nước và quốc tế, NHCT cũng trải qua ít nhiều thăng trầm phát triển cùng kinh tế đất nước. NHCT Việt Nam đã góp phần đặc lực trong việc thực thi có hiệu quả chính sách tiền tệ quốc gia, thúc đẩy nền kinh tế Việt Nam tăng trưởng trong thời kỳ đổi mới, thực hiện công nghiệp hoá hiện đại hóa đất nước, nâng cao năng lực sản xuất kinh doanh và khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp Việt Nam trước sức ép của Hội nhập kinh tế khu vực, đặc biệt là Hội nhập kinh tế quốc tế.

NHCT là ngân hàng 100% vốn sở hữu của nhà nước, vốn điều lệ ban đầu là 2.100 tỷ VND – theo điều lệ về tổ chức và hoạt động của NHCT Việt Nam Ban hành theo quyết định số 135/QĐ-HĐQT-NHCT ngày 18/11/2002 của HĐQT NHCT Việt Nam. Năm 2006, căn cứ vào mức độ hoàn thành tiến độ Đề án cơ cấu lại NHCT Việt Nam, Chính phủ đã duyệt cấp bổ sung vốn điều lệ cho NHCT Việt Nam, đưa tổng mức vốn cấp của Chính phủ lên 4.050 tỷ VND, tăng cường năng lực tài chính cho ngân hàng.

Từ khi thành lập, NHCT Việt Nam luôn chú trọng đầu tư cơ sở vật chất kỹ thuật, ứng dụng khoa học công nghệ, công nghệ thông tin đổi mới hoạt động ngân hàng theo hướng hiện đại để không ngừng nâng cao chất lượng phục vụ và cung cấp nhiều tiện ích, dịch vụ ngân hàng cho khách hàng, đồng thời cũng chú trọng nâng cao năng lực cạnh tranh đối với các doanh nghiệp cùng ngành khi Việt Nam tham gia mạnh mẽ vào các quan hệ quốc tế.

- Năm 1993, áp dụng thanh toán liên ngân hàng qua máy vi tính (chuyển tiền tập trung đối chiếu phân tán) và chương trình quản trị điều hành kinh doanh đảm bảo toàn hệ thống lên được bảng tổng kết tài sản tóm tắt hàng ngày.

- Năm 1995, tham gia hệ thống SWIFT và ứng dụng chương trình thanh toán quốc tế. Là ngân hàng thương mại đầu tiên ở Việt Nam áp dụng chương trình thanh toán điện tử (quá trình thanh toán, hạch toán, quản lý điều hành vốn tập trung được xử lý hoàn toàn tự động), phục vụ chuyển tiền tức thời cho khách hàng.

- Năm 1996 cân đối chi tiết toàn hệ thống được thực hiện hàng ngày phục vụ điều hành vốn kinh doanh, nối mạng thanh toán với Sở giao dịch Ngân hàng Nhà nước. Năm 1997, nối mạng thanh toán với một số NHTM.
- Năm 2000, khai trương hệ thống Website đầu tiên trong các NHTM.
- Tháng 5 năm 2002 là thành viên tham gia hệ thống thanh toán điện tử liên ngân hàng của Ngân hàng nhà nước.
- Năm 2006 đã triển khai sử dụng thành công chương trình hiện đại hoá ngân hàng và hệ thống thanh toán (Incas) đến toàn bộ các chi nhánh, phòng giao dịch, điểm giao dịch của NHCT trong phạm vi cả nước.
- Đến nay đã đưa vào vận hành hệ thống dịch vụ rút tiền tự động ATM, đang triển khai phát hành và thanh toán thẻ VISA, Mastercard, Cashcard, dịch vụ ngân hàng điện tử. Trong gần 20 năm qua, NHCT đã chú trọng đầu tư trang thiết bị cơ sở vật chất hàng trăm tỷ đồng, đến nay 62% hệ thống trụ sở giao dịch từ Trụ sở chính đến các chi nhánh được xây dựng khang trang hiện đại.

#### 2.1.1.2 Bộ máy tổ chức và quy mô hoạt động

Bộ máy tổ chức hoạt động kinh doanh của NHCT là một thể thống nhất gồm Trụ sở chính tại 108 Trần Hưng Đạo – Hà Nội, 03 sở giao dịch tại Hà Nội và Thành phố Hồ Chí Minh và các chi nhánh tại hầu hết các tỉnh, thành phố trong cả nước. Tuy rằng mô hình quản lý tập trung, thực hiện sự điều hành trong khuôn khổ kế hoạch và các cơ chế, quy chế được phân cấp, phân quyền cụ thể. NHCT cung cấp hầu hết các dịch vụ ngân hàng với mạng lưới rộng khắp và tập trung vào các ngành trọng điểm của quốc gia, khu công nghiệp, các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Ngoài trụ sở chính và 03 Sở giao dịch, NHCT đến nay đã có 140 chi nhánh, 155 phòng giao dịch, 420 điểm giao dịch tại các trung tâm kinh tế và các khu vực công thương nghiệp phát triển trong cả nước. Có quan hệ đại lý với 750 ngân hàng trên khắp toàn cầu và có thể đi bằng điện Swift có gần mã khoá tới 11.915 ngân hàng và chi nhánh toàn cầu. NHCT còn có các Trung tâm tin học, trường đào tạo nguồn nhân lực, Công ty cho thuê tài chính, công ty chứng khoán, công ty liên doanh Bảo hiểm Châu Á, công ty quản lý nợ và khai thác tài sản, đồng thời tham gia 2 liên doanh với nước ngoài là

Indonevina Bank và Công ty cho thuê tài chính quốc tế (VILC), đồng sáng lập và là cổ đông chính công ty Chuyển mạch tài chính quốc gia. Là thành viên chính thức của Hiệp hội các ngân hàng Châu Á, Hiệp hội các ngân hàng Việt Nam, Hiệp hội thanh toán Viễn thông Liên ngân hàng toàn cầu Swift, Hiệp hội thẻ Visa, Master, Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam, Hiệp hội các Tổ chức Tài chính cho vay Doanh nghiệp vừa và nhỏ APEC. NHCT có đội ngũ trên 12.600 cán bộ, nhân viên, trong đó, có 197 tiến sĩ, thạc sĩ, hơn 7.000 cử nhân trình độ đại học. Đội ngũ cán bộ, nhân viên thường xuyên được đào tạo lại và tập huấn nâng cao nghiệp vụ chuyên môn để đáp ứng yêu cầu kinh doanh ngân hàng trong cơ chế thị trường.

NHCT Việt Nam đã xây dựng và không ngừng hoàn thiện hệ thống các cơ chế, quy chế về tổ chức và hoạt động kinh doanh, nghiệp vụ, quản trị điều hành nội bộ. Hiện tại Ban Giám đốc đang chịu trách nhiệm về mọi quyết định quan trọng trong hoạt động và đề ra chiến lược kinh doanh. Các chi nhánh chịu trách nhiệm về các nhiệm vụ được đề ra với mức độ chủ động hợp lý. Trụ sở chính đóng vai trò là tham mưu công việc cho Ban lãnh đạo. NHCT Việt Nam đang chuẩn bị các điều kiện cần thiết để thực hiện cổ phần hoá và hội nhập quốc tế.

#### 2.1.1.3 Kết quả hoạt động kinh doanh của NHCT Việt Nam

Sự chuyển dịch và tăng trưởng kinh tế với tốc độ cao và ổn định của nền kinh tế Việt Nam trong những năm vừa qua khẳng định sự tin tưởng của các nhà đầu tư trong và ngoài nước vào thị trường Việt Nam, đặc biệt việc phát hành thành công trái phiếu Cổ phần ra thị trường quốc tế của Việt Nam đánh dấu những bước tiến quan trọng trong phát triển kinh tế xã hội của quốc gia này.

Là một NHTM có thị phần chiếm gần 1/6 ngành ngân hàng, hoạt động của NHCT Việt Nam đã góp phần và có ảnh hưởng nhất định đến sự phát triển kinh tế nói chung của cả đất nước. Với những thành công đạt được trong những năm qua đã chứng minh việc thực hiện chiến lược phát triển toàn diện của NHCT Việt Nam đến năm 2010 nhằm mục tiêu xây dựng NHCT Việt Nam thành một NHTM chủ lực hiện đại, hoạt động kinh doanh có hiệu quả cao, an toàn, bền vững, tài chính lành mạnh, có kỹ thuật công nghệ cao, kinh doanh đa năng, mở rộng và phát triển các

dịch vụ, nghiệp vụ kinh doanh bán lẻ, chất lượng nguồn nhân lực và quản trị ngân hàng đạt mức tiên tiến, có khả năng cạnh tranh mạnh mẽ ở Việt Nam.

Bên cạnh đó, NHCT Việt Nam tiếp tục triển khai, cơ cấu lại tổ chức bộ máy từ hội sở đến các chi nhánh theo hướng chuyên sâu, khép kín mọi hoạt động nghiệp vụ theo hướng nhóm khách hàng, chuyển dịch theo hướng khai thác và phát huy giá trị lợi thế của NHCT Việt Nam so với các NHTM khác. Kết quả hoạt động kinh doanh của NHCT Việt Nam trong 5 năm gần đây đã chứng tỏ những bước đi đúng đắn và thận trọng của cán bộ nhân viên NHCT Việt Nam.

**Bảng 2.1: Thu nhập và chi phí của NHCT Việt Nam giai đoạn 2003 - 2007**

*Đơn vị: tỷ đồng*

Chỉ tiêu \ Năm	2003	2004	2005	2006	2007
Thu từ phí dịch vụ	146	164	178	170	375
Thu nhập từ lãi	1,267	1,900	2,712	3,526	4,835
Thu khác	52	175	132	446	429
Tổng thu nhập	1,467	2,240	3,023	4,142	5,639
% Thu dịch vụ/Tổng thu	9.98	8.66	5.90	4.10	6.70
Tốc độ tăng phí dịch vụ (%)	123	112	108	95	121

*(Nguồn: Ngân hàng Công thương Việt Nam)*

Trong vòng 5 năm từ 2003 đến 2007 thu nhập từ các hoạt động dịch vụ và cho vay của Ngân hàng tăng đáng kể. Nếu năm 2003 tổng thu nhập chỉ ở mức 1.467 tỷ đồng thì đến năm 2007 tổng thu nhập từ phí đã đạt 5.639 tỷ đồng, tốc độ tăng 285%. Qua đó cho thấy Ngân hàng đã có những thay đổi đáng kể trong kinh doanh nhằm nâng cao chất lượng hoạt động dịch vụ. Từ bảng số liệu trên phí dịch vụ tăng đều qua các năm, đây là nguồn thu quan trọng của Ngân hàng, là thước đo chính xác nhất chất lượng dịch vụ mà Ngân hàng cung cấp có làm hài lòng người sử dụng

dịch vụ hay không. Thu nhập từ lãi vay của Ngân hàng cũng tăng mạnh qua các năm, từ 1.267 tỷ đồng năm 2003 thì đến năm 2007 thu nhập từ lãi vay của Ngân hàng Công thương Việt Nam đã đạt mức 4.835 tỷ đồng. Như vậy, thu nhập từ các hoạt động cho vay và dịch vụ của Ngân hàng luôn ổn định qua các năm và năm sau luôn cao hơn năm trước.

### ***2.1.2 Tổng quan về hoạt động thanh toán bằng thư tín dụng tại NHCT Việt Nam***

#### ***2.1.2.1 Về doanh số thanh toán quốc tế***

Doanh số thanh toán xuất khẩu của NHCT tăng đều qua các năm. Doanh số thanh toán của L/C nhập khẩu có tốc độ tăng trung bình trên 20%/năm (trong đó năm 2005 tăng 39% so với năm 2004) - đây là hoạt động chiếm tỷ trọng lớn nhất trong toàn bộ hoạt động thanh toán xuất nhập khẩu. Doanh số thanh toán xuất nhập khẩu cũng tăng trung bình 20%/năm (trong đó năm 2004 tăng 46% so với năm 2003). So với tốc độ tăng trưởng doanh số XNK toàn quốc, tốc độ tăng trưởng trung bình của NHCT đều cao hơn xét về mặt tổng thể hoặc từng mặt hàng XNK riêng lẻ. Tính đến nay, thị phần thanh toán xuất nhập khẩu của NHCT chiếm 8% tổng doanh số XNK của cả nước.

Cùng với tăng trưởng doanh số thanh toán, các sản phẩm thanh toán XNK của NHCT cũng ngày càng đa dạng từ chuyển tiền cho tới nhờ thu, thư tín dụng đến bảo lãnh.

**Bảng số 2.2: Tình hình xuất nhập khẩu giai đoạn 2002 - 2007**

Đơn vị: 1,000 USD

Năm	Thư tín dụng nhập khẩu				Thư tín dụng L/C xuất khẩu			
	Phát hành		Thanh toán		Thông báo		Thanh toán	
	Số món	Số tiền	Số món	Số tiền	Số món	Số tiền	Số món	Số tiền
2002	9,923	1,136,739	11,336	964,032	5,229	465,449	8,775	462,334
2003	11,049	1,299,410	13,374	1,154,552	6,735	481,076	10,078	449,841
2004	10,482	1,288,940	12,624	1,236,379	7,788	552,564	11,165	488,833
2005	10,136	1,542,171	12,148	1,544,605	6,436	543,382	9,851	498,758
2006	9,834	2,147,572	11,940	2,148,661	6,187	527,885	9,405	485,506
2007	9,939	2,236,704	11,046	2,111,273	6,929	839,960	9,790	716,704

(Nguồn số liệu: Ngân hàng Công thương Việt Nam)

Qua bảng số liệu trên cho thấy giá trị L/C thanh toán tăng đều qua các năm. Đối với L/C nhập khẩu nếu giá trị phát hành tại thời điểm năm 2002 là 1,136,793 nghìn USD và thanh toán là 964,032 nghìn USD thì đến năm 2007 giá trị phát hành L/C đã tăng lên 2,236,704 nghìn USD và thanh toán là 2,111,273 nghìn USD. Điều này cho thấy chỉ trong vòng 5 năm đầu của thế kỷ 21 giá trị thanh toán L/C hàng nhập khẩu qua hệ thống Ngân hàng Công thương đã tăng đáng kể, tương đương giá trị phát hành L/C tăng 97% và giá trị thanh toán L/C tăng 119%. Bên cạnh đó L/C hàng xuất khẩu cũng có chiều hướng tăng. Năm 2002 giá trị thông báo L/C xuất khẩu là 465,449 nghìn USD thì năm 2007 đã tăng lên 839,960 nghìn USD, tương đương tăng 81%. Còn giá trị thanh toán thì tăng lên 55% từ 462,334 nghìn USD lên 716,704 nghìn USD. So sánh giữa tốc độ tăng L/C nhập khẩu và xuất khẩu ta thấy tốc độ tăng L/C nhập khẩu cao hơn so với L/C xuất khẩu. Với thế mạnh là một trong các Ngân hàng thương mại nhà nước lớn nhất trong hệ thống Ngân hàng Việt

Nam, Ngân hàng Công thương đang dần nâng cao chất lượng thanh toán xuất nhập khẩu để đáp ứng ngày càng cao nhu cầu của khách hàng trong công cuộc công nghiệp hóa – hiện đại hóa đất nước và xu thế hội nhập kinh tế toàn cầu mà các doanh nghiệp Việt Nam đang tham gia một cách mạnh mẽ

#### 2.1.2.2 Về thị phần

Sau đây là biểu đồ biểu thị thị phần thanh toán quốc tế giai đoạn 2003-2007 của Ngân hàng Công thương Việt Nam so với 3 NHTM nhà nước và các NHTM khác:

**Bảng 2.3: Thị phần TTQT giai đoạn 2003-2007 của các NHTMVN**

Chỉ tiêu	2003	2004	2005	2006	2007
Tổng DS TTQT cả nước (Triệu USD)	35.830	40.017	57.561	68.521	84.010
Tốc độ tăng trưởng (%)	21,2	22,84	30,76	19,05	22,6
1.DS TTQT của 4 NHTMNN	17.321	20.970	26.431	34.808	46.171
- Thị phần (%)	48,3	52,4	45,9	50,7	54,9
- Tốc độ tăng trưởng (%)	14,4	20,7	26	31,7	32,6
a.Doanh số TTQT qua NHNTVN	10.214	12.396	16.400	19.188	22.820
- Thị phần (%)	28,5	30,9	28,5	28	27,1
- Tốc độ tăng trưởng (%)	10,2	21,4	32,3	17	18,9
b.Doanh số TTQT qua NHCTVN	2.358	2.803	33.03	4.845	6.720
- Thị phần (%)	6,6	7	5,7	7	8
- Tốc độ tăng trưởng (%)	8,2	18,9	17,8	16,4	38,6
c.Doanh số TTQT qua NHNo&PTNTVN	1.928	2.426	2.939	4.850	6.131
- Thị phần (%)	5,3	6	5	7	7,2
- Tốc độ tăng trưởng (%)	33,9	25	21,1	65	26,4
d.Doanh số TTQT qua NHĐT&PTVN	2.821	3.345	3.789	5.925	10.500
- Thị phần (%)	7,8	7,6	6,6	8,6	12

- <i>Tốc độ tăng trưởng (%)</i>	25,4	18,6	13,3	56	77
2.Doanh số TTQT qua các NHTM khác	18.209	23.047	31.130	33.713	37.839
- <i>Thị phần (%)</i>	51,7	47,6	54,1	49,3	45,04
- <i>Tốc độ tăng trưởng (%)</i>	28,4	24,5	35	8,3	12,2

(Nguồn: Báo cáo thường niên và tổng kết của các NHTMVN)

Qua bảng số liệu trên ta thấy thị phần TTQT của Ngân hàng Công thương Việt Nam đứng thứ ba so với các Ngân hàng thương mại nhà nước và tốc độ tăng trưởng tăng đều qua các năm (năm 2004 là 18,9%; năm 2005 là 17,8%; năm 2006 là 16,4% và năm 2007 là 38,6%). Thị phần TTQT của Ngân hàng Công thương cũng tăng qua các năm và đến năm 2007 thì chiếm 8% thị phần cả nước (Ngân hàng Ngoại thương là 27,1%, Ngân hàng Đầu tư và Phát triển là 12%, Ngân hàng Nông nghiệp là 7,2%). Điều này cho thấy, Ngân hàng Ngoại thương với thế mạnh của mình chiếm thị phần cao nhất so với các Ngân hàng khác của Việt Nam, còn lại tỷ lệ thị phần TTQT của Ngân hàng Công thương xấp xỉ Ngân hàng Đầu tư và cao hơn so với Ngân hàng Nông nghiệp, và đây cũng chính là các Ngân hàng nắm thị phần nhiều nhất trên thị trường thanh toán quốc tế ở Việt Nam (các Ngân hàng thương mại nhà nước nắm giữ 54,9% thị phần).

Bảng trên cho thấy hoạt động thanh toán quốc tế của hệ thống NHTM Việt Nam vẫn có sự đóng góp lớn của 4 NHTM nhà nước. Để có được sự tăng trưởng ổn định như vậy, NHCT Việt Nam đã không ngừng đổi mới công nghệ, mở rộng mạng lưới TTQT xuống các chi nhánh, nâng cao trình độ nghiệp vụ của cán bộ TTQT, có những chiến lược khách hàng đúng đắn. Hiện nay cơ cấu khách hàng của NHCT Việt Nam trong lĩnh vực TTQT rất đa dạng. Các mặt hàng xuất khẩu chủ yếu được thanh toán qua NHCT Việt Nam là thủy sản, gạo, than, dệt may và dầu thô.

### 2.1.2.3 Về mạng lưới ngân hàng đại lý và số chi nhánh tham gia hoạt động TTQT

Số lượng ngân hàng có quan hệ đại lý với NHCT Việt Nam tăng liên tục qua các năm.



**Bảng 2.4: Mạng lưới hoạt động của NHCT Việt Nam***Đơn vị: Địa điểm*

Chỉ tiêu	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Số chi nhánh NHCT	114	125	132	136	137	140
Số phòng GD	145	143	139	143	151	155
Số NHĐL của NHCT	520	600	623	733	740	810

*(Nguồn : Báo cáo thường niên NHCT Việt Nam)*

Những con số trên chứng tỏ sự lớn mạnh không ngừng trong lĩnh vực TTQT của NHCT Việt Nam.

#### 2.1.2.4 Về ứng dụng công nghệ trong TTQT

Đây là giai đoạn không những NHCT Việt Nam mà các NHTM khác đặc biệt quan tâm đến việc ứng dụng khoa học công nghệ. NHCT Việt Nam trong giai đoạn này không ngừng đầu tư để hoàn thiện và phát triển trình độ khoa học công nghệ của mình. Chẳng hạn như: Năm 2003, NHCT Việt Nam đã triển khai thành công dự án “Hiện đại hoá ngân hàng và hệ thống thanh toán”. NHCT Việt Nam cũng đã đầu tư, nâng cấp hệ thống máy chủ cho SWIFT, nâng cấp hệ điều hành AIX từ 4.3.3 lên 5.0 để phù hợp với phiên bản mới SWIFT. Điểm nổi bật của việc phát triển công nghệ hiện đại trong TTQT của NHCT Việt Nam thời kỳ này là tham gia dự án Silverlake chủ yếu tập trung vào 3 module liên quan đến TTQT là tài trợ thương mại, chuyển tiền và tiền tệ ngân quỹ. Mặt khác, trong thời kỳ này, Trung tâm công nghệ thông tin của NHCT Việt Nam đã có những biện pháp khắc phục tồn tại của mạng IBS, nâng cấp và phát triển ứng dụng mạng IBS, đặc biệt là đẩy nhanh tốc độ xử lý công việc. Đây là thời kỳ hoạt động TTQT có sự ứng dụng khoa học công nghệ mạnh mẽ, góp phần nâng cao hiệu quả của hoạt động này. Tuy nhiên, cần phải thấy rằng, do đây là thời kỳ đầu ứng dụng khoa học công nghệ nên một số chương trình phục vụ cho hoạt động TTQT chưa được hoàn thiện, còn nhiều chương trình chưa sử dụng được, mạng kết nối trong nội bộ ngân hàng đôi khi vẫn treo, không hoạt động được... Điều này cũng ảnh hưởng không nhỏ tới công tác TTQT của NHCT Việt Nam.

## 2.2 Thực trạng rủi ro trong phương thức thanh toán bằng thư tín dụng tại NHCT Việt Nam

Rủi ro trong phương thức thanh toán bằng thư tín dụng của NHCT Việt Nam là các tổn thất về tài sản và vốn do hoạt động thanh toán bằng thư tín dụng gây nên. Rủi ro này phát sinh trong các hoạt động thanh toán quốc tế dưới nhiều dạng khác nhau, như: tồn đọng vốn trong thanh toán; kéo dài thời hạn thanh toán; thanh toán trả chậm; bị bắt lỗi chứng từ; thông báo nhầm phải L/C giả, hoặc gặp phải những đối tác không có thiện chí, thậm chí có ý đồ lừa gạt... Đó là những rủi ro liên quan đến các phương thức, phương tiện thanh toán. Rủi ro xảy ra ở bất kỳ khâu nào của quá trình thực hiện thanh toán, như: Khâu phát hành L/C, khâu thông báo L/C; khâu xác nhận L/C; khâu chiết khấu bộ chứng từ hàng hoá, khâu đòi tiền cũng như khi trả tiền...

Mỗi phương thức thanh toán quốc tế đều có những ưu điểm, hạn chế nhất định và phù hợp với từng loại đối tượng thanh toán. Có nhiều yếu tố quyết định tới việc lựa chọn phương thức thanh toán, trong đó đáng chú ý là:

- (i) Uy tín, mức độ tin tưởng giữa người mua và người bán;
- (ii) Thời gian giao dịch, như: thời gian lập chứng từ của nhà xuất khẩu và thời gian ngân hàng kiểm tra các chứng từ đó;
- (iii) Mức phí giao dịch của ngân hàng;
- (iv) Đặc thù của thị trường;
- (v) Đặc điểm của hàng hoá;
- (vi) Sự phát triển của khoa học – công nghệ, đặc biệt là công nghệ điện tử – tin học – viễn thông.

Việc lựa chọn phương thức thanh toán phù hợp cho giao dịch đạt được kết quả như mong muốn của người bán và người mua, góp phần làm giảm thiểu rủi ro mà các bên tham gia có thể gặp phải. Đặc biệt là phương thức thanh toán bằng thư tín dụng, phương thức này có nhiều ưu điểm, an toàn trong sử dụng hơn so với các phương thức khác và thực tế không chỉ NHCT Việt Nam mà các NHTM khác ở Việt Nam sử dụng nhiều nhất trong hoạt động TTQT. Phương thức này dung hoà

được quyền lợi của các bên tham gia. Song, phương thức này lại là phương thức liên quan tới nhiều bên thanh toán, nghiệp vụ thanh toán phức tạp và khó hơn so với các nghiệp vụ TTQT khác. Đây không phải là phương thức an toàn tuyệt đối cho các bên liên quan và có thể phát sinh những rủi ro, tồn tại trong thanh toán bất cứ khi nào, chỉ cần một trong các bên không thực hiện đúng các điều khoản của thư tín dụng hay của hợp đồng ngoại thương.

Rủi ro trong hoạt động thanh toán quốc tế bằng thư tín dụng phát sinh từ nhiều phía, nhiều hoạt động rất đa dạng và phong phú và được thể hiện trong mỗi phương thức thanh toán muôn hình vạn trạng. Phương thức này chứa đựng nhiều rủi ro cho các bên liên quan, ngân hàng là người tài trợ cho khách hàng nên rủi ro xảy ra với khách hàng thì ngân hàng cũng phải gánh chịu.

Do vậy, Luận văn phân tích đánh giá và rút ra các loại rủi ro chủ yếu xảy ra từ nhiều góc độ khác nhau và tồn tại trong cả quá trình hoạt động kinh doanh của NHCT Việt Nam. Luận văn chủ yếu đánh giá theo các loại rủi ro chủ yếu trong chương 1 đã nêu, tức là phân thành 3 loại, song cũng chỉ là tương đối và trên góc độ nghiên cứu. Vì, một số loại rủi ro có thể đưa vào loại nào cũng được, như rủi ro do vận chuyển, nếu do thiên tai gây ra thì có thể đưa vào rủi ro thị trường, nếu do con người cố ý gây nên thì thuộc về rủi ro nghiệp vụ... Với góc độ như vậy, Luận văn rút ra ba loại rủi ro chủ yếu sau trong phương thức thanh toán bằng thư tín dụng tại các NHTM nói chung và NHCT nói riêng:

### ***2.2.1 Rủi ro pháp lý***

Cơ sở để thực hiện hoạt động TTQT bằng thư tín dụng tại NHCT Việt Nam hay tại các NHTM ở Việt Nam hay cũng như các nước trên thế giới đều phải dựa vào các văn bản pháp lý mang tính quốc tế và mỗi quốc gia. Đặc biệt trong điều kiện hội nhập nền kinh tế quốc tế hoạt động của các NHTM ở những nước kinh tế chậm phát triển nói chung và Việt Nam nói riêng bị ảnh hưởng mạnh mẽ hơn các nước công nghiệp phát triển, do luật pháp quốc tế chưa phù hợp với các nước này; đồng thời luật pháp của các nước kinh tế chậm phát triển thường cũng không thống nhất với luật pháp quốc tế (thường thấp hơn, lạc hậu hơn), nên rủi ro pháp lý trong

hoạt động TTQT nói chung và hoạt động TTQT bằng thư tín dụng nói riêng rất dễ phát sinh bởi nguồn gốc từ pháp lý.

TTQT có liên quan trực tiếp tới quyền lợi, trách nhiệm, uy tín của nhiều ngành, nhiều lĩnh vực và nhiều nước. Các quy tắc thực hành thống nhất về TTQT do Phòng Thương mại quốc tế ban hành không phải là văn bản luật, mà chỉ là tập hợp các tập quán, quy ước và thực tiễn ngân hàng trong TTQT. Hoạt động TTQT, không được tự động áp dụng các điều luật quốc tế quy định để điều chỉnh hoạt động TTQT, mà phải chấp hành các quy định của văn bản quốc tế. Tức là các bên tham gia chỉ có quyền lựa chọn áp dụng hay không áp dụng, chứ không được vận dụng tùy ý. Khi đã đồng ý áp dụng, thì các quy tắc sẽ ràng buộc nghĩa vụ và trách nhiệm của các bên tham gia. Tuy nhiên, trong thực tế vẫn xảy ra trường hợp xung đột giữa luật quốc gia và quy tắc TTQT. Trong trường hợp này việc lựa chọn luật để tuân theo được thực hiện theo các nguyên tắc xung đột về pháp luật. Nên, nếu có mâu thuẫn giữa các quy tắc và luật pháp quốc gia thì lựa chọn áp dụng là tùy theo pháp luật của từng nước. Ví dụ ở Mỹ, điều 5 của Bộ luật thương mại thống nhất (UCC), sửa đổi năm 1995 điều chỉnh về việc áp dụng thư tín dụng ở Mỹ. Luật Mỹ quy định rằng khi áp dụng UCP 500, nếu có mâu thuẫn giữa hai quy định thì UCP 500 chiếm ưu thế và phải tuân theo UCP 500 chứ không phải UCC. Ngược lại ở Trung Quốc, Luật cho phép Tòa án địa phương có quyền ra lệnh tạm ngưng thanh toán L/C khi người nhập khẩu có khiếu nại. Quy định này nhằm bảo vệ cho người nhập khẩu trong nước khi gặp hiện tượng lừa đảo, giả tạo trong hàng hoá và chứng từ, nhưng nó trái ngược hẳn với nguyên tắc độc lập của thư tín dụng theo UCP.

Những quy định như trên sẽ giúp cho các bên tham gia:

- Hiểu rõ ràng nghĩa vụ, trách nhiệm của nhau. Chẳng hạn, trong trường hợp Trung Quốc, người xuất khẩu phải lường trước việc bị Tòa án địa phương ra lệnh từ chối thanh toán.
- Bảo đảm trách nhiệm rõ ràng. Ở Mỹ nếu có trường hợp Tòa án địa phương ra lệnh ngưng thanh toán thì NHTM vẫn áp dụng theo đúng UCP 500 và hiển nhiên NHTM này không chịu trách nhiệm gì do không thực hiện lệnh của Tòa án.

**\* Trường hợp các NHTM theo lệnh của cơ quan nhà nước không trả tiền:**

Diễn hình là việc một số NHTM ngưng thanh toán một số L/C trả chậm thời kỳ 1995-1997. Hậu quả xảy ra là cả hệ thống NHTM Việt Nam bị mất uy tín, bị xếp loại kém trong TTQT. Từ đó, các NHTM Việt Nam khi mở L/C hay phát hành bảo lãnh phải có ngân hàng thứ ba (ngân hàng có uy tín trên thế giới) xác nhận với phí xác nhận cao nhất. Các hãng tin, các tờ báo lớn trên thế giới như REUTERS, NEWYORK TIMES... đều đăng thông tin về NHTM Việt Nam không trả nợ đúng hạn và nếu tình trạng này tiếp diễn chắc chắn TTQT của NHTM Việt Nam bị đóng cửa. Chính vì vậy, Thống đốc NHNN phải ban hành Quyết định 207/QĐ-NH7 ngày 01/07/1997 về quy chế mở L/C trả chậm, trong đó ngoài các quy định quản lý chặt chẽ, đã cho phép NHTM ghi nợ cho vay bắt buộc và các doanh nghiệp mở L/C chậm phải nhận nợ và phải chịu phạt số tiền không thanh toán đúng hạn (toàn bộ hoặc một phần). Việc này đã giúp các NHTM trả nợ cho nước ngoài, tránh được hậu quả trên. Nhưng mặt khác do không thu được nợ của khách hàng nên số nợ đọng lại tại các NHTM tăng vọt và còn nhiều khoản tới nay chưa giải quyết được.

**\* Trường hợp NHTM theo UCP 600 mà không theo ý kiến các cơ quan trong nước**

Mặc dù bộ chứng từ hoàn hảo do đó phải thanh toán với nước ngoài theo đúng UCP 600, nhưng trong một số trường hợp do người nhập khẩu kiện, Tòa án địa phương trong nước ra lệnh ngưng hoặc tạm ngưng thanh toán. Để đảm bảo đúng cam kết, giữ uy tín, NHTM Việt Nam vẫn phải thanh toán và do vậy phải gánh chịu phiền phức. Nhẹ nhất là phải giải trình, làm báo cáo để Tòa án huỷ quyết định. Nặng hơn, còn có thể bị quy kết cố ý làm trái.

**2.2.2 Rủi ro nghiệp vụ**

Rủi ro nghiệp vụ, do tác nghiệp gây nên, đây là loại rủi ro phổ biến trong hoạt động TTQT, rủi ro này có trong tất cả các khâu của quá trình giao dịch TTQT, liên quan tới tất cả các phương thức thanh toán, phương tiện thanh toán và đa dạng trong mọi loại hình nghiệp vụ.

**2.2.2.1. Rủi ro xảy ra từ thực hiện các nghiệp vụ**

Theo điều 5, UCP 600: “*Các ngân hàng giao dịch bằng các chứng từ và không giao dịch bằng hàng hoá, dịch vụ hoặc các thực hiện khác mà các chứng từ có liên quan*”. Phương thức thanh toán bằng thư tín dụng dựa trên nguyên tắc ngân hàng chỉ giao dịch chứng từ không liên quan tới hàng hoá, việc thanh toán cho người hưởng dựa trên cơ sở bộ chứng từ hoàn hảo – phù hợp điều khoản và điều kiện của L/C. Từ nhận thức bộ chứng từ hoàn hảo, tuy có khái niệm rõ ràng, song từng yếu tố cấu tạo nên bộ chứng từ hoàn hảo giữa các ngân hàng tham gia thanh toán còn nhiều bất cập, như sự phù hợp chứng từ giữa các ngân hàng chưa nhất quán, ngân hàng này cho là hợp lệ, nhưng ngân hàng kia lại bắt lỗi chứng từ và kéo dài thời gian dẫn đến kết quả không thực hiện được khoản thanh toán. Hoặc nếu có thực hiện được thì cũng không suôn sẻ, hậu quả là sẽ rủi ro. Và, trong thực tiễn đã xảy ra không ít các trường hợp bắt lỗi chứng từ quá khắt khe, từ đó nảy sinh tồn tại, rủi ro trong TTQT. Hiện nay ICC đã ban hành bản UCP 600 mới nhất và các ấn phẩm về tiêu chuẩn cho việc kiểm tra chứng từ theo UCP gọi tắt là ISBP nhưng văn bản này vẫn chưa được các doanh nghiệp áp dụng một cách rộng rãi và triệt để. Vì vậy, trên thực tế thực hiện phương thức thanh toán tín dụng chứng từ đã phát sinh một số nghiệp vụ gây nên rủi ro chủ yếu dưới dạng:

**\* Lỗi chứng từ:**

Chứng từ thanh toán là điều khoản bắt buộc và vô cùng quan trọng của L/C. Việc từ chối, hoặc chấp nhận thanh toán hoàn toàn dựa vào thực trạng bộ chứng từ được xuất trình. Nhà xuất khẩu chắc chắn đòi được tiền hàng khi bộ chứng từ được xuất trình tới ngân hàng được chỉ định là bộ chứng từ hoàn hảo. Về hình thức, bộ chứng từ hoàn hảo là bộ chứng từ đầy đủ về số lượng, đúng về nội dung theo quy định của L/C, UCP 600 và ISBP. Lỗi chứng từ xuất hiện trong cả hàng xuất lẫn hàng nhập, bao gồm những lỗi liên quan tới số lượng chứng từ; nội dung chứng từ; thời hạn xuất trình chứng từ bị chậm trễ...

- Lỗi chứng từ hàng xuất:

Hiện nay lỗi chứng từ hàng xuất đang là hiện tượng phổ biến của thị trường Việt Nam. Do nhiều nguyên nhân, như lập thiếu chứng từ, thiếu nội dung, do thời gian chậm, do sai quy định.

**Bảng 2.5: Tỷ lệ lỗi chứng từ hàng xuất tại thị trường Việt Nam**

<b>Chứng từ xuất trình</b>	<b>Tỷ lệ</b>
Chứng từ phù hợp	17% - 36%
Chứng từ sai sót	83% - 64%
Trong đó:	
- Sai sót do vi phạm hợp đồng	15% - 29%
- Sai sót do kỹ năng lập chứng từ	85% - 71%
Cụ thể:	
- Chứng từ xuất trình thiếu	32%
- Chứng từ xuất trình quá hạn L/C	24%
- Thực hiện sai L/C	21%
- Lỗi khác	23%

(Nguồn: Ngân hàng Công thương Việt Nam)

Lỗi chứng từ hàng xuất do nhiều chủ thể gây nên:

**Về phía nhà xuất khẩu, do họ không thể xuất trình được bộ chứng từ hoàn hảo.**

Những lỗi chứng từ thường gặp trong hàng xuất của Việt Nam là chứng từ xuất trình thiếu về số lượng, muộn về thời gian và không đủ về nội dung.

Tình trạng này được bắt nguồn từ sự yếu kém về trình độ và sự yếu thế trong tương quan thương mại, do vậy người xuất khẩu không lường hết được những khó khăn trong giao hàng và thiết lập chứng từ, hoặc chấp nhận những L/C có điều khoản thanh toán bất lợi, như: phải có giấy chứng nhận của nhà nhập khẩu; phải xuất trình những chứng từ đặc biệt... mà trên thực tế họ không biết đó là chứng từ gì và có khả năng lập được hay không, ví dụ như việc chấp nhận L/C có yêu cầu xuất trình một loại chứng từ có tên gọi EUR1 (Giấy chứng nhận vận chuyển) – một loại chứng từ khá xa lạ với hầu hết các doanh nghiệp Việt Nam.

Tuy nhiên, tình trạng này có thể được cải thiện nếu nhà xuất khẩu lựa chọn được ngân hàng có kinh nghiệm để tư vấn trong ký kết hợp đồng thương mại và kiểm soát L/C.

***Về phía ngân hàng, không phát hiện sai sót của chứng từ hàng xuất và hàng nhập***

Kiểm tra để đánh giá chính xác tình trạng bộ chứng từ có ý nghĩa hết sức quan trọng không chỉ đối với ngân hàng thương mại mà còn với các nhà kinh doanh xuất nhập khẩu. Kiểm tra chứng từ, phát hiện sai sót và tư vấn là một quá trình khép kín. Đôi khi còn xem nhẹ công tác tư vấn, chỉ thực hiện đúng theo nguyên tắc kiểm tra tính chân thật bề ngoài của thư tín dụng để thông báo tới người thụ hưởng khiến họ gặp rất nhiều khó khăn khi lập chứng từ thanh toán thậm chí không thể lập được bộ chứng từ phù hợp nên bị nước ngoài từ chối thanh toán. Do vậy, tỷ lệ sai sót xảy ra trong kiểm tra chứng từ cả hàng xuất và hàng nhập là rất phổ biến đối với các ngân hàng.

- Lỗi chứng từ hàng nhập:

Do đã qua bước kiểm tra của ngân hàng nước ngoài nên nhìn chung ít có sai sót. Nhưng có nhiều trường hợp ngân hàng phải từ chối thanh toán do có những sai sót nghiêm trọng từ phía nước ngoài, như: Chứng từ không đúng người ký phát, chứng từ vận tải không hoàn hảo, mô tả hàng hoá trong hoá đơn thương mại không đúng những quy định trong L/C... Tranh chấp xảy ra, và chỉ có tỷ lệ rất nhỏ khoảng 1% trường hợp tranh chấp được xử lý theo nguyên tắc thực hành của bản thân từng ngân hàng. Ngoài ra, nếu đối tác không tin cậy hay đối tác có chủ ý “lừa đảo”, rất có thể doanh nghiệp sẽ gặp rắc rối bởi các loại chứng từ giả. Ngoài ra, vấn đề mâu thuẫn giữa hàng và chứng từ cũng là yếu tố cần để ý, bởi rất có thể hàng hoá khi nhập khẩu sẽ bị hải quan tịch thu do không có sự trùng khớp với giấy tờ.



\* **Nợ quá hạn trong thanh toán L/C****Bảng 2.6: Tỷ lệ nợ quá hạn thanh toán L/C toàn ngành**

<b>Năm</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>
<b>Toàn ngành</b>	2,8%	3,4%	2,9%	2,6%	2,4%	1,9%

*Nguồn: Báo cáo của các Ngân hàng thương mại*

Nhìn chung các doanh nghiệp Việt Nam chủ yếu là các doanh nghiệp vừa và nhỏ, vốn ít và các NHTM Việt Nam nói chung và NHCT Việt Nam nói riêng là người tài trợ chủ yếu cho các hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu của doanh nghiệp thông qua phương thức thanh toán tín dụng chứng từ. Trong phương thức này, phần lớn các doanh nghiệp hoạt động dựa vào sự tài trợ bằng uy tín hay bằng vốn vay của ngân hàng. Do những điều kiện khách quan như sự biến động của giá cả hàng hoá, của tỷ giá ngoại tệ, của chính sách thuế, đã làm cho khách hàng bị thua lỗ, thậm chí khách hàng bị phá sản không có khả năng thanh toán toàn bộ hay một phần tiền vay cho ngân hàng và do đó ảnh hưởng đến khả năng thu hồi vốn của ngân hàng. Đối với các L/C dùng vốn tự có ký quỹ dưới 100% thì nhiều khách hàng có phương án kinh doanh khả thi nhưng do kết quả hoạt động kinh doanh không tốt nên khi đến hạn thanh toán, khách hàng không có đủ tiền và buộc ngân hàng thương mại phải cho vay bắt buộc. Trong những trường hợp như vậy, ngân hàng mất rất nhiều chi phí điện thoại, thời gian... để đôn đốc, theo dõi, làm việc với khách hàng để thanh toán cho nước ngoài. Các L/C mở bằng vốn ngân sách đảm bảo về khả năng trả nợ nhưng lại rất rủi ro về khả năng thanh toán đúng hạn; vì thực trạng hiện nay để rút vốn từ ngân sách thường phải làm nhiều thủ tục. Trong khi đó, thời gian Ngân hàng phát hành chỉ có 5 ngày làm việc kể từ ngày nhận chứng từ để kiểm tra chứng từ và thanh toán.

L/C xuất khẩu cũng chứa đựng nhiều rủi ro tín dụng. Nếu không xem xét đến khả năng tài chính của ngân hàng phát hành thì nhiều bộ chứng từ đó được chiết khấu miễn truy đòi sẽ không được thanh toán hoặc chậm thanh toán do ngân hàng phát hành có khó khăn về tài chính. Trong những trường hợp chiết khấu truy đòi,

nếu không xem xét kỹ lưỡng tình hình tài chính của doanh nghiệp, nếu bộ chứng từ vì một lý do nào đó đã không được thanh toán, doanh nghiệp cũng không đủ khả năng tài chính để thanh toán cho ngân hàng chiết khấu và dẫn đến không thu hồi được vốn đã chiết khấu.

Như vậy, rủi ro trong thanh toán L/C không chỉ là những mất mát, thiệt hại xảy ra cho ngân hàng thương mại do không thu hồi được vốn vay mở L/C hay chiết khấu chứng từ hàng xuất mà còn là những chi phí phát sinh có liên quan. Do đó, dư nợ quá hạn của khách hàng trong thanh toán L/C xuất nhập khẩu là chỉ tiêu đánh giá rủi ro trong hoạt động thanh toán quốc tế của phương thức tín dụng chứng từ.

Để tiến tới hội nhập, các ngân hàng cần đàm phán nợ với nước ngoài để giải quyết dứt điểm số nợ tồn đọng

**\* Xu hướng càng nhiều hợp đồng thương mại có sự kết hợp nhiều phương thức thanh toán**

Việc đánh giá rủi ro cũng khó tách bạch theo từng phương thức thanh toán riêng rẽ. Ví dụ như, một công ty Việt Nam kí hợp đồng nhập khẩu trị giá USD 200,000.00 với một công ty Hàn Quốc theo điều kiện thanh toán chuyển tiền T/T 25% trị giá hợp đồng trước khi nhận hàng và thanh toán bằng L/C 75% giá trị còn lại (L/C cho phép giao hàng từng phần).

Nhà nhập khẩu Việt Nam đã thực hiện đúng theo yêu cầu của hợp đồng thương mại bằng việc chuyển USD 50,000.00 tiền ứng trước và mở L/C nhập khẩu cho người thụ hưởng Hàn Quốc.

Sau chuyển giao hàng đầu tiên trị giá US D100,000.00, nhà xuất khẩu Hàn Quốc xuất trình chứng từ tới Korea Exchange Bank đòi tiền NHCT Việt Nam số tiền USD 100,000.00.

Do sơ suất nên NHCT Việt Nam đã thanh toán toàn bộ giá trị bộ chứng từ – USD 100,000.00 (không tính đến USD 50,000.00 đã ứng trước). NHCT Việt Nam không có điều kiện để khấu trừ vào lần giao hàng tiếp theo bởi sau đó nhà xuất khẩu Hàn Quốc không giao hàng nữa và cuối cùng L/C đó bị huỷ bỏ.

Mặc dù đã điện nhắc nhiều lần, yêu cầu Korea Exchange Bank hoàn trả số tiền USD 50,000.00 nhưng họ cố tình không thực hiện. Phải mất một thời gian rất lâu sau, NHCT Việt Nam mới có điều kiện khấu trừ được khoản tiền ứng trước đó.

Chỉ với sai sót nhỏ có thể gây hậu quả vô cùng lớn, gây nên những tổn thất về vật chất và uy tín của ngân hàng. Một vài trường hợp cá biệt có sự việc kéo dài nhiều năm làm ảnh hưởng hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Ví dụ điển hình là vụ việc xảy ra giữa Sở giao dịch của NHCT Việt Nam và liên hiệp XNK tiểu thủ công nghiệp Hà Nội (Vinahandcoop). Có thể tóm tắt vụ việc như sau: Vào khoảng giữa năm 1994, NHCT Việt Nam nhận được L/C trị giá 1,2 triệu USD do Ngân hàng Delta Bank, Hồng Kông mở, người hưởng lợi là Vinahandcoop tái xuất đá mỹ nghệ nhập từ Trung Quốc sang Mỹ cho nhà nhập khẩu là Công ty Wangich Hồng Kông. Trong quá trình thực hiện hợp đồng, Vinahandcoop đã yêu cầu bên mua hàng sửa đổi L/C để thuận lợi trong thiết lập chứng từ đòi tiền theo L/C.

Đến gần ngày giao hàng, Công ty Wangich, Hồng Kông đã tự động điện trực tiếp đến NHCT Việt Nam một sửa đổi L/C theo đúng nội dung mà người bán yêu cầu mà không thông qua Ngân hàng Delta Bank, Hồng Kông.

NHCT Việt Nam nhận được bức điện đó đã thông báo cho Vinahandcoop bằng một mẫu thông báo sửa đổi L/C in sẵn như bình thường. Tuy nhiên trên góc trái của bức điện có ghi chú điện chờ hỏi mật mã (Test).

Khi nhận được sửa đổi này, Vinahandcoop tiến hành ngay việc thanh toán một phần tiền hàng với phía Trung Quốc và giao hàng xuống tàu xuất sang Hồng Kông đồng thời làm thủ tục thanh toán tại NHCT Việt Nam.

Khi NHCT Việt Nam nhận được bộ chứng từ xuất trình của Vinahandcoop tiến hành kiểm tra tính phù hợp của bộ chứng từ thì thấy người mua đã lập chứng từ đòi tiền dựa vào cả sửa đổi L/C mà chưa xác nhận được tính chân thật từ Ngân hàng mở. Do vậy NHCT Việt Nam đã thông báo ngay cho phía Vinahandcoop và từ chối làm dịch vụ thanh toán bộ chứng từ đó với lý do như trên.

Vinahandcoop đã trả gần USD 50,000.00 cho Trung Quốc và đây chính là số tiền bị lừa trong thương vụ này. Tranh chấp này kéo dài tới năm 2001 và cuối

cùng Vinahandcoop chịu 1/5 giá trị thiệt hại, NHCT Việt Nam đã phải gánh chịu phần còn lại 4/5 giá trị do thao tác kỹ thuật .

Sai sót trong tác nghiệp dưới muôn hình muôn vẻ. Phương thức TTQT nào có nhiều bên tham gia, nhiều quy trình, nghiệp vụ, đặc biệt là phương thức TTQT bằng tín dụng chứng từ, thì sự sai sót càng nhiều.

#### 2.2.2.2. Rủi ro nghiệp vụ từ góc độ đạo đức

Rủi ro nghiệp vụ do đạo đức gây nên là do con người cố tình vi phạm quá trình thanh toán. Rủi ro do đạo đức xảy ra ở cả ngân hàng và khách hàng. Rủi ro nghiệp vụ do đạo đức xảy ra ở bất kì phương thức thanh toán nào. Rủi ro đạo đức trong thanh toán tín dụng chứng từ còn phức tạp hơn nhiều bởi có rất nhiều chủ thể tham gia và hơn nữa việc thanh toán chỉ dựa vào bề mặt chứng từ không phụ thuộc vào thực tế giao hàng và các giao dịch khác có liên quan, vì vậy các chủ thể tham gia thanh toán tín dụng chứng từ thường lợi dụng kẽ hở này để tiến hành lừa đảo nhằm chiếm đoạt tài sản của các bên liên quan, biểu hiện như sau:

#### **\* Do đạo đức của nhà xuất khẩu nước ngoài:**

Một số nhà xuất khẩu nước ngoài cố tình không giao hàng, giao hàng thiếu, hàng không đúng chất lượng, chủng loại... nhưng lại xuất trình bộ chứng từ hoàn hảo, chứng từ giả tới ngân hàng phát hành để yêu cầu thanh toán. Chứng từ giả không phải là hiện tượng mới. Tại các nước phương Tây từ 1999 đến nay đã phát hiện hơn 1 tỷ USD chứng từ giả, Hồng Kông là 96,4 triệu USD trong 4 năm, Indonesia là 2 triệu USD trong vòng 2 năm và ở Việt Nam chứng từ không nằm ngoài tình trạng này.

Hay một tập đoàn sữa nổi tiếng ở Việt Nam có nhập khẩu bơ từ hãng Latel của Na Uy để sản xuất các loại sữa giàu dinh dưỡng. Cuộc mua bán được giới thiệu thông qua một số thông tin trên Internet. Do đang trong lúc cần nguyên liệu gấp nên Tập đoàn sữa ở Việt Nam đã nhanh chóng thoả thuận hợp đồng nhập khẩu với Latel. Họ đã thoả thuận thanh toán theo L/C, vì vội vàng nên tập đoàn này chưa đề cập kỹ đến các nội dung của L/C mà nhanh chóng chuyển tiền cho Latel theo L/C thông qua một ngân hàng do tập đoàn này chỉ định. Nhưng rồi tiền được gửi đi mà

hàng thì mãi vẫn chưa về. Tìm hiểu kỹ thì tập đoàn này mới phát hiện rằng, Latel chỉ là một công ty ảo trên mạng, không có thật.

Trong vài năm gần đây, cùng với sự phát triển mạnh mẽ của thương mại điện tử đã có không ít doanh nghiệp Việt Nam bị rủi ro do đối tác cố tình lừa đảo. Chúng từ giả được gửi tới đòi tiền đối tác Việt Nam theo hợp đồng giao dịch qua mạng.

**Nguyên nhân của loại rủi ro này là:**

- Về phía nhà nhập khẩu Việt Nam không điều tra kỹ đối tác, chỉ căn cứ vào lời giới thiệu của nhà môi giới đã vội vàng ký hợp đồng thương mại. Sai lầm tiếp theo là L/C chỉ nên mở sau khi bên bán mở bảo lãnh thực hiện hợp đồng (Performance Bond).
- Về phía nhà môi giới, vì chạy theo lợi nhuận mà quảng cáo sai sự thật về đối tác nước ngoài bởi lẽ trên thực tế nhà môi giới chỉ biết người bán thông qua mạng.
- Về phía ngân hàng, mặc dù các ngân hàng không chịu trách nhiệm về tính pháp lý của chứng từ. Song trường hợp này có thể khẳng định là ngân hàng không kiểm tra kỹ chứng từ bởi toàn bộ chứng từ, kể cả bộ chứng từ gốc mà ngân hàng xuất khẩu gửi tới đều là giả. Nhưng điều đáng nói là những tiêu đề màu trên chứng từ lại sơ sài tới mức chỉ cần để ý là họ dùng photo in màu mà vẫn qua mắt được ngân hàng và người mua.

**\* Do đạo đức của nhà nhập khẩu:**

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

Một vài ví dụ điển hình rủi ro đạo đức của nhà nhập khẩu:

- **Trường hợp 1:** Khi mới thành lập, Ngân hàng tiếp nhận một hồ sơ xin mở L/C yêu cầu mức ký quỹ thấp (10%). Trong hồ sơ đó, nhân viên ngân hàng phát hiện chữ ký của người hưởng đã được cắt dán và photocopy. Trên thực tế đây là một công ty ma, số điện thoại, số fax trên hợp đồng thương mại là không có thực.

- **Trường hợp 2:** Liên quan tới tranh chấp trong phát hành bảo lãnh nhận hàng: Ngân hàng đã phát hành L/C trả ngay, không huỷ ngang, tự do thương lượng theo lệnh công ty xuất nhập khẩu tại Vũng Tàu, người thụ hưởng công ty Ấn độ, ngân hàng thông báo Inida Bank, Bombay.

Sau khi giao hàng, người thụ hưởng xuất trình chứng từ cho India Bank để thương lượng, trong đó vận đơn xuất trình là bản sao chứng từ vận tải và người thụ hưởng đã thông báo India Bank rằng bộ vận đơn gốc đã được ký hậu và gửi trực tiếp cho người nhập khẩu và yêu cầu India Bank điện báo cho NHCT Việt Nam xin chỉ thị thanh toán với bản sao chứng từ vận tải được xuất trình thay vì bản chính như L/C yêu cầu. India Bank sau khi kiểm tra chứng từ đã điện báo NHCT Việt Nam xin chỉ thị thương lượng chứng từ với bất hợp lệ trên.

NHCT Việt Nam thông báo công ty XNK tại Vũng Tàu rằng người thụ hưởng đã xuất trình chứng từ với bất hợp lệ bản sao vận đơn được xuất trình thay cho bộ vận đơn gốc. Công ty XNK tại Vũng Tàu đã chấp nhận chứng từ và cho phép NHCT Việt Nam được trích tài khoản ký quỹ của họ để thanh toán cho người hưởng.

NHCT Việt Nam điện báo India Bank chấp nhận thanh toán và India bank đã gửi chứng từ đến NHCT Việt Nam để được thanh toán.

Sau khi NHCT Việt Nam nhận được chứng từ với sai sót là vận đơn gốc không được xuất trình mà thay vào đó là vận đơn bản sao. NHCT Việt Nam đã ghi nợ tài khoản công ty XNK tại Vũng Tàu để thanh toán cho India Bank. Một ngày sau khi thanh toán thư tín dụng, công ty XNK tại Vũng Tàu đã yêu cầu NHCT Việt Nam phát hành thư bảo lãnh nhận hàng vì bản chính của vận đơn cũng chưa nhận được. NHCT Việt Nam thấy rằng người mở thư tín dụng đã hoàn tất việc thanh toán nên đồng ý phát hành một thư bảo lãnh nhận hàng theo yêu cầu của Công ty.

Một tuần sau khi L/C đã được thanh toán và công ty XNK tại Vũng Tàu đã nhận hàng dựa trên thư bảo lãnh nhận hàng của NHCT Việt Nam. NHCT Việt Nam lại nhận được một thư nhờ thu từ ngân hàng China Bank kèm bộ chứng từ nhờ thu của nhà xuất khẩu khác cũng của Ấn Độ (không phải là người thụ hưởng L/C) đòi

tiền công ty XNK tại Vũng Tàu gồm: Một hồi phiếu trả ngay, một hoá đơn thương mại và bộ bản chính vận đơn gốc mà lẽ ra phải được xuất trình theo L/C. NHCT Việt Nam cố gắng liên lạc với người bị ký phát là công ty XNK tại Vũng Tàu nhưng vô ích vì công ty này đã phá sản. NHCT Việt Nam thông báo China Bank không thể thu tiền và xin chỉ thị giải quyết.

China Bank thông báo công ty gửi nhờ thu từ Ấn Độ về nội dung thông báo của NHCT Việt Nam và chờ chỉ thị của khách hàng.

Công ty Ấn Độ thông báo China Bank rằng NHCT Việt Nam đã phát hành thư bảo lãnh nhận hàng cho công ty XNK tại Vũng Tàu nhận hàng mà không có vận đơn gốc. Công ty gửi nhờ thu là người ký phát nhờ thu và đang nắm giữ bộ vận đơn gốc vì vậy họ có quyền sở hữu lô hàng và NHCT Việt Nam phải thanh toán cho họ. Nếu ngân hàng không thanh toán họ có thể sẽ yêu cầu người chuyên chở phải thanh toán. Ngân hàng China Bank thông báo NHCT Việt Nam nội dung trên. NHCT Việt Nam nhận thấy họ đã bị người nhập khẩu Công ty XNK tại Vũng Tàu lừa đảo và đã thông báo ngân hàng China Bank với lý luận rằng: Họ đã thanh toán lô hàng trên theo L/C nhân danh nhà nhập khẩu là Công ty XNK tại Vũng Tàu cũng là người bị nhờ thu theo bộ chứng từ nên họ không có nghĩa vụ trả tiền lô hàng.

Trong trường hợp này, công ty gửi nhờ thu khiếu nại nhà chuyên chở, nhà chuyên chở truy đòi NHCT Việt Nam. NHCT Việt Nam biết sự lừa đảo nhằm vào mình và để giữ uy tín đã buộc phải thanh toán cho nhà chuyên chở và tham khảo ý kiến luật sư để tìm các thủ tục pháp lý truy tố người yêu cầu mở L/C.

Hoặc đối với thanh toán L/C trả chậm. Rủi ro đạo đức nảy sinh trong quá trình thực hiện phương thức này chiếm tỷ lệ lớn nhất trong nghiệp vụ bảo lãnh L/C trả chậm tại các NHTM nói chung và NHCT Việt Nam nói riêng. Do chưa phải thanh toán ngay với nước ngoài nên các doanh nghiệp XNK có tâm lý lợi dụng luôn số tiền hàng đã bán được để kinh doanh lô hàng khác hay mặt hàng khác để thu lợi mà không tính đến nghĩa vụ thanh toán. Thậm chí có doanh nghiệp còn sử dụng tiền bán hàng trả chậm để đầu tư kinh doanh bất động sản. Hậu quả là không có tiền để thanh toán theo L/C. Để giữ uy tín, Ngân hàng phải đứng ra trả thay nhiều khoản

tiền của L/C trả chậm khi khách hàng không có khả năng thanh toán. Có trường hợp, ngân hàng đã phải trả thay khoản nợ của công ty ELOPI nhập thép trả chậm 270 ngày trị giá hơn 1,5 triệu USD. Công ty này đã bán hết thép dùng tiền kinh doanh mặt hàng khác và đến hạn thanh toán L/C đó không có tiền để thanh toán. Hoặc khách hàng còn có hành vi lừa đảo, chiếm đoạt tài sản của ngân hàng. Điều đó đã đẩy ngân hàng vào tình thế khó khăn khi phải thực hiện cam kết thanh toán với nước ngoài khi đến hạn.

Một ví dụ khác về hành vi lừa đảo của người nhập khẩu đó là vào đầu tháng 4/2001, Chi nhánh công ty Bắc Sơn ký hợp đồng kinh tế, mua của công ty TNHH Chế tạo cơ khí Tam Hòa, Trùng Khánh, Trung Quốc 5.000 bộ linh kiện xe gắn máy với tổng giá trị hợp đồng là 1.250.000 USD, phương thức thanh toán bằng thư tín dụng. Để thực hiện hợp đồng nguyên tắc trên, ngày 09/04/2001 các bên đã ký kết phục lục hợp đồng. Tại phụ lục này, bên bán còn có Giám đốc chi nhánh Công ty Điện máy TP Hồ Chí Minh – TODIMAX tham gia ký kết hợp đồng với tư cách là đơn vị được ủy quyền giao dịch với ngân hàng để mở thư tín dụng và thực hiện các nghiệp vụ thanh toán. Nội dung cơ bản của phụ lục hợp đồng là Công ty Tam Hòa bán cho chi nhánh Công ty TNHH Bắc Sơn 2.000 bộ linh kiện rời xe gắn máy, trị giá hợp đồng là 500.000 USD, hàng giao tại ga Đồng Đăng, Lạng Sơn.

Cùng ngày, Chi nhánh công ty Bắc Sơn và TODIMAX ký hợp đồng hợp tác kinh doanh với nội dung: 2 đơn vị cùng hợp tác kinh doanh nhập khẩu linh kiện xe gắn máy. TODIMAX có trách nhiệm mở thư tín dụng và thanh toán đúng giá trị lô hàng cho người bán, phối hợp với Công ty Bắc Sơn làm thủ tục hải quan cho lô hàng, đứng ra thuê kho, có trách nhiệm quản lý và phối hợp với Chi nhánh công ty Bắc Sơn đưa linh kiện xe gắn máy từ kho sang xưởng lắp ráp... Chi nhánh Công ty Bắc Sơn có trách nhiệm chậm nhất 2 ngày sau khi TODIMAX mở thư tín dụng phải chuyển 10% giá trị lô hàng cho TODIMAX làm thủ tục hải quan cho lô hàng và giao toàn bộ số hàng, chứng từ liên quan cho TODIMAX. Trước mỗi lần nhận hàng, Chi nhánh công ty Bắc Sơn phải thanh toán số tiền tương đương với số hàng mà TODIMAX giao.



Ngày 10/04/2001 TODIMAX có công văn gửi chi nhánh NHCT Ba Đình, Hà Nội xin mở thư tín dụng thanh toán cho hợp đồng và phụ lục hợp đồng nói trên. Sau khi thẩm định hồ sơ nhập khẩu, phương án kinh doanh, Ngân hàng đã đồng ý cho TODIMAX ký quỹ 10% giá trị lô hàng (50.000 USD) và cho vay tín chấp 450.000 USD để mở thư tín dụng nhập khẩu lô hàng.

Ngày 12/04/2001 Ngân hàng phát hành thư tín dụng số 173 cho ngân hàng thụ hưởng là Abriuctural Bank of China với trị giá là 500.000 USD. Trong thư tín dụng số 173 quy định cụ thể chi tiết về hàng hóa, bộ chứng từ thanh toán... hiệu lực của thư tín dụng đến 02/06/2001; thời hạn giao hàng chậm nhất là 10/05/2001 theo lệnh của ngân hàng...

Ngày 03/05/2001 chi nhánh NHCT Ba Đình nhận được bộ chứng từ thanh toán của thư tín dụng 173 và phát hiện một số sai sót trong bộ chứng từ và đã thông báo cho TODIMAX. Ngay lập tức TODIMAX có công văn gửi NHCT đề nghị từ chối thanh toán thư tín dụng số 173 và NHCT cũng đã báo cho ngân hàng thụ hưởng từ chối thanh toán vì những lý do trên.

Đến thời điểm 10/2001, bộ chứng từ của thư tín dụng số 173 vẫn đang được lưu giữ tại Chi nhánh ngân hàng Công thương Ba Đình vì ngân hàng này vẫn chưa nhận được chỉ thị xử lý bộ chứng từ từ phí Ngân hàng thụ hưởng Trung Quốc.

Trong thời gian đó, Chi nhánh NHCT Ba Đình không sao chụp dưới mọi hình thức bộ chứng từ để giao cho TODIMAX, Chi nhánh công ty Bắc Sơn hay cho bất cứ ai để đi nhận hàng.

Mặc dù đã được TODIMAX thông báo thư tín dụng 173 bị từ chối thanh toán do có một số sai sót (điều này có nghĩa chi nhánh công ty Bắc Sơn không thể nhận được lô hàng 2.000 bộ linh kiện xe gắn máy nhập khẩu) nhưng ngày 15/05/2001, bằng giấy giới thiệu không số, Giám đốc Chi nhánh công ty Bắc Sơn cử nhân viên mang công văn trên đến chi cục Hải quan Đồng Đăng cùng với bộ chứng từ Photocopy do Giám đốc Chi nhánh công ty Bắc Sơn tạo ra (trong đó chứng từ được làm giả) để xin làm thủ tục mở tờ khai Hải quan số 150/NKD để

nhận lô hàng với lý do bộ chứng từ gốc của lô hàng chưa về tới ngân hàng và hứa hẹn 15 ngày sau sẽ cung cấp bộ chứng từ gốc.

Thư tín dụng số 173 được ông Giám đốc Chi nhánh công ty Bắc Sơn làm giả bằng cách lấy một thư tín dụng của chi nhánh Ngân hàng nông nghiệp quận Hai Bà Trưng mở cho TODIMAX nhập khẩu 1 lô hàng trước đó rồi tẩy xóa và thay bằng số thư tín dụng 173. Hợp đồng nhập khẩu cũng được làm giả bằng cách lấy 1 hợp đồng ngoại của một đối tác khác của lô hàng trước, sau đó thay số hợp đồng, ngày, tháng, người mua, người bán... rồi photocopy lại... còn các loại chứng từ khác ông Giám đốc này khai nhận là lấy từ bản Fax của phía Trung Quốc.

Sau khi hoàn thành thủ tục Hải quan nhập khẩu lô hàng, Chi nhánh công ty Bắc Sơn đã bán cho Chi nhánh CTY TNHH Thủy Hải tại TP Hồ Chí Minh nhưng không giao tiền cho TODIMAX để thanh toán cho phía Trung Quốc. Khi phía Trung Quốc có đơn tố cáo Giám đốc Chi nhánh công ty Bắc Sơn có hành vi lừa đảo, chiếm đoạt tài sản, cơ quan lãnh sự quán Trung Quốc có công văn gửi các cơ quan hữu quan Việt Nam yêu cầu can thiệp Chi nhánh công ty Bắc Sơn mới thanh toán được một phần lô hàng, hiện còn 150.000 USD không thanh toán và phía Trung Quốc vẫn tiếp tục gửi đơn tố cáo hành vi lừa đảo của Chi nhánh công ty Bắc Sơn và cơ quan lãnh sự quán Trung Quốc tiếp tục có công văn gửi các cơ quan hữu quan Việt Nam yêu cầu điều tra làm rõ vấn đề trên.

Việc Chi nhánh công ty Bắc Sơn sử dụng bộ chứng từ với nhiều chứng từ quan trọng làm giả đơn phương đi nhận hàng tại Đồng Đăng (Lạng Sơn) rồi bán cho một công ty khác nhưng không giao tiền cho TODIMAX để thanh toán cho phía Trung Quốc là vi phạm nghiêm trọng hợp đồng ngoại thương, hợp đồng liên doanh liên kết với TODIMAX và trái với nội dung quy định của thư tín dụng số 173. Và hành động này cũng ảnh hưởng nhiều tới uy tín của không những NHCT Việt Nam mà còn liên quan tới Ngân hàng nông nghiệp.

**\* Do đạo đức từ phía nhân viên ngân hàng**

Rủi ro nghiệp vụ do đạo đức của các NHTM Việt Nam nói chung hiện nay không phải là hiện tượng cá biệt. Trong quá trình thực hiện các chức năng của ngân

hàng phát hành, ngân hàng chiết khấu... họ có thể gây rủi ro cho các đối tác trong thanh toán.

Biểu hiện của ngân hàng phát hành là cố tình trì hoãn thanh toán không có lý do, hoặc viện những lý do không xác đáng hay cố tình đưa vào L/C những điều khoản bất lợi cho nhà xuất khẩu gây nên tổn thất cho người bán và gián tiếp ảnh hưởng tới ngân hàng xuất khẩu. Ví dụ như NHCT Việt Nam có quan hệ đại lý và mở tài khoản tại một số ngân hàng trên thế giới, vì vậy khi mở thư tín dụng sẽ được ưu tiên thông báo qua những ngân hàng này (ví dụ như: CITIBANK, BANK OF NEWYORK, WACHOVIA BANK...). Nhưng trên thực tế, khách hàng lại có những yêu cầu thông báo thư tín dụng qua những ngân hàng khác. Khi mở những thư tín dụng với điều khoản ngân hàng thông báo thứ nhất như trên, nhân viên ngân hàng cũng đã cố tư vấn và giải thích với khách hàng. Nhưng thật ra như vậy cũng đã gây bất lợi cho người nhập khẩu, vì thực tế, khi họ ký kết hợp đồng với đối tác nước ngoài, cả hai bên đã thỏa thuận chọn ngân hàng thông báo thứ nhất một cách cụ thể trong hợp đồng. Đến khi mở ra thì ngân hàng thông báo thứ nhất lại là một ngân hàng khác, gây khó khăn và chậm trễ cho đối tác nước ngoài khi nhận thư tín dụng và thậm chí còn mất thêm chi phí trả cho việc thông báo thư tín dụng. Hoặc do nhân viên ngân hàng: Rủi ro đạo đức của nhân viên ngân hàng núp dưới rất nhiều hình thức khác nhau, rất nhiều thời điểm khác nhau trong tiến trình thực hiện L/C. Đây là một khó khăn rất lớn để ngân hàng kiểm soát.

#### **\* Rủi ro nghiệp vụ do năng lực cán bộ và trình độ công nghệ ngân hàng**

Năng lực của nhân viên và cán bộ quản trị ngân hàng đóng vai trò quan trọng trong hoạt động TTQT. Năng lực, trình độ của nhân viên sẽ ảnh hưởng lớn đến kết quả hoạt động kinh doanh cũng như uy tín của ngân hàng trên trường quốc tế. Trong những năm đầu chuyển sang hoạt động kinh doanh ngân hàng theo cơ chế kinh tế thị trường, cán bộ ngân hàng còn nhiều bỡ ngỡ, có ít kinh nghiệm, công tác đào tạo của ngân hàng chưa được chú trọng nên năng lực, trình độ của nhân viên không đồng đều nên gây nên rủi ro trong hoạt động thanh toán quốc tế tương đối cao. Trong những năm gần đây, các ngân hàng đã chú trọng công tác đào tạo nên

chất lượng trình độ nhân viên đồng đều hơn và đã có được đội ngũ nhân viên có kinh nghiệm nên rủi ro trong hoạt động thanh toán quốc tế có giảm xuống.

Tuy nhiên công nghệ là một vấn đề nan giải hiện nay của các ngân hàng. Công nghệ góp phần làm tăng hiệu quả làm việc, tăng sức cạnh tranh, đảm bảo độ chính xác, an toàn cho các giao dịch. Riêng trong TTQT, hiện nay phần mềm còn nhiều trục trặc phải cải tiến. Có nhiều điện phát ra từ Sở giao dịch 2 của NHCT Việt Nam nhưng NHCT Việt Nam lại không nhận được hoặc điện lại “nhảy” vào điện lưu ngày hôm trước. Điều này ảnh hưởng đến hoạt động TTQT. Giữa Hội sở chính và Chi nhánh của NHCT Việt Nam mất nhiều chi phí điện thoại cho việc xác nhận tổng số điện chi nhánh đó phát hành và số điện hội sở chính nhận được. Nếu không làm như vậy thì có thể sẽ dẫn đến tình trạng những điện mở, thanh toán thư tín dụng của chi nhánh không được phát đi kịp thời trong khi Chi nhánh vẫn yên tâm là điện đó được Hội sở chính phát đi. Hậu quả là chậm mở thư tín dụng, chậm thanh toán cho nước ngoài sẽ bị phạt chậm trả, chậm mở thư tín dụng và mất uy tín. Có tình trạng chi nhánh không thể phát điện ra Hội sở chính do trục trặc hệ thống mạng, đường truyền. Chi nhánh đó phải fax điện thanh toán, hay thư tín dụng để Hội sở chính đánh lại trên máy ngoài Hội sở chính. Điều này không đảm bảo tính chính xác và an toàn trong quá trình mở và thanh toán thư tín dụng.

### **2.2.3 Rủi ro thị trường**

Rủi ro thị trường trong hoạt động thanh toán quốc tế của các NHTM Việt Nam nói chung và NHCT nói riêng thường xảy ra, do lãi suất, tỷ giá gây ra. Hầu hết các doanh nghiệp chỉ đơn thuần nhập khẩu hay xuất khẩu. Do vậy, hầu như các khách hàng mở thư tín dụng tại các NHTM thường không thể tự cân đối ngoại tệ để thanh toán thư tín dụng. Thậm chí ngay cả khách hàng vừa có hàng nhập khẩu, vừa có hàng xuất khẩu thì họ cũng không thể cân đối đủ lượng ngoại tệ cho nhập khẩu và họ cần ngân hàng hỗ trợ trong việc tìm kiếm nguồn ngoại tệ bổ sung. Nhiều khách hàng phụ thuộc hoàn toàn vào nguồn mua ngoại tệ của ngân hàng.

Trong những thời điểm khan hiếm nguồn ngoại tệ để thanh toán, tỷ giá đồng USD so với VND đột ngột tăng lên, để đáp ứng nhu cầu thanh toán và nhận

hàng của nhà nhập khẩu Việt Nam, một số ngân hàng đã phải tạm ứng một khối lượng lớn ngoại tệ để bán cho doanh nghiệp và họ có thể rủi ro nếu ngân hàng không thể mua được lượng ngoại tệ thiếu hụt với giá đã bán ra.

Mặt khác, tại thời điểm đó, NHCT Việt Nam cũng như các NHTM khác không thể mua được ngoại tệ từ các ngân hàng trong nước, vì cầu USD lớn hơn rất nhiều cung về USD và tỷ giá USD và VND tăng lên từng ngày, nên các ngân hàng trong nước găm không bán ngoại tệ ra mà chỉ mua vào. Lượng ngoại tệ có trong dân cư cũng rất lớn nhưng trước tình hình biến động mạnh về tỷ giá USD/VND nên dân cư cũng không bán ra mà gửi tiết kiệm bằng USD. Để mua được USD, NHCT Việt Nam phải mua từ các ngân hàng nước ngoài, nhưng VND không phải là đồng tiền tự do chuyển đổi nên phải mua qua ngoại tệ khác (EUR, JPY...) để thông qua đó mua USD trên thị trường tài chính quốc tế. Nếu tỷ giá trên thị trường tài chính quốc tế cao hơn tỷ giá trên thị trường Việt Nam thì NHCT Việt Nam sẽ phải chịu rủi ro. Trong thời kỳ khan hiếm USD, NHCT Việt Nam phải đề nghị khách hàng ký hợp đồng bằng các ngoại tệ khác như JPY, EUR... hay ký kết hợp đồng kỳ hạn, đây là những ngoại tệ bớt căng thẳng hơn nhưng không phải nhà xuất khẩu nào cũng đồng ý, vì USD vẫn không được dùng phổ biến nhất trong TTQT. Mặt khác việc đàm phán này còn phụ thuộc vào tỷ giá USD và đồng tiền được quy định trong hợp đồng tại nước người xuất khẩu.

Bên cạnh đó, giao thương trong những năm tới sẽ không dừng ở những thị trường truyền thống mà sẽ được mở rộng sang các nước Châu Phi, Mỹ Latinh hay Trung Đông. Một vấn đề đặt ra là nếu không khơi thông hệ thống thanh toán tại các thị trường mới thì cả doanh nghiệp và ngân hàng rất dễ bị “vạ lây”...

Lâu nay, khi mở đơn đặt hàng tại các thị trường truyền thống của Trung Quốc, Hồng Kông, Singapore, Nga... doanh nghiệp và ngân hàng đều yên tâm vì đã có một quá trình giao dịch trước đó. Những thị trường này, do môi trường pháp lý minh bạch, cầu hàng hoá cao, hệ thống thanh toán tốt nên nhiều nước đẩy mạnh xuất khẩu vào đây, dẫn đến cạnh tranh hàng hoá gay gắt.

Thực tế này buộc các nhà xuất khẩu Việt Nam phải chuyển hướng sang thị trường các nước Châu Phi, Mỹ Latinh và Trung Đông. Tuy vậy, những thị trường mới này cũng không hoàn toàn dễ đối với doanh nghiệp xuất khẩu và ngân hàng thanh toán vì những rủi ro muôn hình vạn trạng.

Bà Phan Thị Hồng Hải, giám đốc Sở giao dịch 3 của NHCT Việt Nam cho biết một trường hợp khi NHCT Việt Nam mở thư tín dụng cho một chuyến tàu nhập nguyên liệu từ nước ngoài nhưng khi đi qua Singapore đã bị giữ lại do chủ tàu vướng phải rắc rối pháp lý với chính quyền sở tại, bắt chấp con tàu đó đang chờ hàng cho doanh nghiệp Việt Nam.

Hiện tại, để xử lý các phát sinh tranh chấp trong thanh toán quốc tế, có rất nhiều cách nhưng không phải lúc nào cũng mang lại kết quả như mong đợi. Thông thường, cách xử lý êm thấm là tự dàn xếp với nhau nhưng cách này rất ít khi có kết quả. Cách thứ hai, là khởi kiện ra tòa án nước ngoài hoặc tòa án quốc tế nhưng ngay cả khi có phán quyết của tòa thì cũng không đồng nghĩa với việc bản án được thực thi triệt để. Lúc đó, giải quyết xung đột thông qua mối quan hệ với tư pháp quốc tế, chẳng hạn như phán quyết của tổ trọng tài quốc tế trên cơ sở New York 1958, (năm 1995, Việt Nam đã tham gia công ước này). Tuy nhiên, nếu bị đơn lại ở những quốc gia chưa tham gia vào công ước này thì chuyện kiện tụng rơi vào bế tắc.

Từ thực tế trên, một vấn đề được đặt ra ở đây là muốn mở rộng thị trường xuất khẩu mới, phải khơi thông được hệ thống thanh toán tin cậy mà ngân hàng là một trong những kênh thanh toán an toàn và hiệu quả nhất. Tuy nhiên, để làm được việc này, nhiều lãnh đạo ngân hàng có nghiệp vụ thanh toán quốc tế đều khẳng định vai trò to lớn của các tham tán thương mại Việt Nam tại nước ngoài trong việc cung cấp thông tin về đối tác cho doanh nghiệp và ngân hàng thanh toán trong nước. Thế nhưng lâu nay, vai trò của tham tán trong vấn đề này hết sức mờ nhạt. Để triển khai mạng nghiệp vụ thanh toán quốc tế tại các thị trường xuất khẩu mới, các ngân hàng không thể thiếu vắng sự hỗ trợ của các tham tán thương mại nước ngoài.

Vào giữa năm 2008, cuộc khủng hoảng tài chính của Mỹ xảy ra, kéo theo sự đổ vỡ của các ngân hàng, điều này cũng ít nhiều ảnh hưởng tới hệ thống các ngân

hàng tại Việt Nam nói chung và NHCT Việt Nam nói riêng. Vì Mỹ và các nước Châu Âu có nền kinh tế phát triển nên có sức ảnh hưởng rất lớn đến các nền kinh tế nói chung. Khi nền kinh tế của các nước này bị suy thoái sẽ có ảnh hưởng trực tiếp đến những nền kinh tế của các nước khác. Đặc biệt, Mỹ là một đầu tàu trong nền kinh tế thế giới, bất cứ thay đổi nào trong chính sách kinh tế vĩ mô cũng như biến động trên thị trường tài chính, ngân hàng sẽ có tác động dây chuyền sang các nước khác. Tuy nhiên, tác động như thế nào, với mức độ ảnh hưởng ra sao còn tùy thuộc vào chính sách của từng nước cũng như mức độ giao thương với Mỹ.

### **2.3 Nguyên nhân dẫn tới rủi ro trong phương thức thanh toán bằng thư tín dụng tại Ngân hàng công thương Việt Nam.**

Thực tế phương thức thanh toán bằng thư tín dụng tại NHCT Việt Nam nói riêng và các NHTM Việt Nam nói chung cho thấy rủi ro trong phương thức thanh toán bằng thư tín dụng thường do nhiều nguyên nhân: các nhà kinh doanh xuất nhập khẩu không am hiểu pháp luật và chính sách, thiếu kiến thức và kinh nghiệm trong giao dịch thương mại quốc tế trong điều kiện hội nhập; một số ngân hàng hành động theo yêu cầu của khách hàng một cách quá mức dẫn đến làm trái với quy tắc và thông lệ quốc tế; hệ thống văn bản pháp luật trong nước không đầy đủ, thiếu đồng bộ, chính sách liên quan đến hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu không ổn định, phức tạp...

#### ***2.3.1 Cơ sở pháp lý cho hoạt động thanh toán bằng thư tín dụng còn nhiều bất cập***

Cơ sở cho hoạt động TTQT do hai loại chủ yếu là các văn bản pháp lý mang tính quốc tế và các văn bản pháp lý của mỗi quốc gia

#### **\* Do các văn bản pháp lý cho hoạt động thanh toán quốc tế của Việt Nam**

Nguyên nhân thể hiện dưới 2 dạng: Những tồn tại trong việc ban hành văn bản pháp lý làm cơ sở (trực tiếp và gián tiếp) thực hiện thanh toán quốc tế và văn bản hướng dẫn các thông lệ quốc tế vận dụng vào Việt Nam.

Mặc dù cho đến nay, các văn bản pháp lý điều chỉnh hoạt động thanh toán quốc tế ở Việt Nam đã phát huy được tác dụng, tạo ra môi trường thông thoáng; tuy

nhiên so với yêu cầu của TTQT trong điều kiện hội nhập còn rất hạn chế. Chẳng hạn gần đây, Quốc hội đã ban hành Pháp lệnh ngoại hối và Luật các công cụ chuyển nhượng quy định các quan hệ công cụ chuyển nhượng. Song, có thể nói, hành lang pháp lý cho hoạt động TTQT chưa hoàn chỉnh, không có văn bản pháp lý quy định quyền lợi và nghĩa vụ của các bên tham gia giao dịch TTQT, do vậy thiếu cơ sở để phân định trách nhiệm và nghĩa vụ của các bên khi tranh chấp xảy ra, quyền lợi chính đáng của các bên không được bảo vệ.

Chính sách thương mại chưa ổn định. Các văn bản quy định về hoạt động xuất khẩu, nhập khẩu, hệ thống thuế của Việt Nam chưa ổn định, thay đổi thường xuyên. Chính phủ chưa có được chiến lược, giải pháp tổng thể hỗ trợ kịp thời đối với các doanh nghiệp xuất khẩu, đặc biệt là khâu tiêu thụ sản phẩm. Chính phủ chưa hỗ trợ được cho các doanh nghiệp thâm nhập thị trường của các nước phát triển, đặc biệt là thị trường Mỹ. Điển hình là các doanh nghiệp Việt Nam bị thiệt hại nặng nề do vụ kiện bán phá giá cá basa.

Chính sách thương mại không ổn định gây khó khăn cho ngân hàng. Có những mặt hàng tháng trước cho nhập khẩu, tháng sau lại cấm nhập khẩu...

#### **\* Văn bản hướng dẫn các thông lệ quốc tế**

Hoạt động TTQT, đặc biệt là phương thức thanh toán bằng thư tín dụng, trước hết mỗi quốc gia đều phải tôn trọng các thông lệ quốc tế, nhưng để đưa các thông lệ này vào mỗi quốc gia cần phải có sự hướng dẫn vận dụng của từng quốc gia. Nhưng trên thực tế, kinh nghiệm trong vận dụng các thông lệ quốc tế của các doanh nghiệp còn chưa cao. Ví dụ như: Trong chương 1 đã nêu, UCP 600 là văn bản pháp lý tùy ý, nên trong quá trình vận dụng các bên tham gia có thể thêm vào những điều kiện có lợi hoặc bỏ đi những điều khoản bất lợi.

Do các doanh nghiệp Việt Nam chưa thực sự am hiểu những quy tắc của thông lệ, thiếu kinh nghiệm nên không kịp thời nhận biết những khác biệt phát sinh để quyết định chấp nhận hay từ chối những điều kiện đặc biệt đó, vì vậy rủi ro là khó tránh khỏi.



Chẳng hạn như giao dịch xuất khẩu hàng hoá của Việt Nam tới Bỉ, Đức, Tây Ban Nha... thanh toán theo thư tín dụng trả chậm, nội dung của thư tín dụng đôi khi kèm theo điều kiện từ chối là “nếu hàng hoá không được cơ quan kiểm dịch tại cảng đến chấp nhận thì thư tín dụng tự động huỷ”. Do vậy các ngân hàng không căn cứ vào quy tắc chung trong thanh toán là căn cứ vào tình trạng của chứng từ để thanh toán mà còn dựa vào kết quả kiểm định ở các nước nhà nhập khẩu. Phần thua thiệt thường rơi vào các nhà xuất khẩu Việt Nam, do mất quyền chủ động, khả năng thanh toán phụ thuộc vào ý muốn chủ quan của các đối tác nước ngoài.

**\* Do trong phương thức thanh toán bằng thư tín dụng còn nhiều vướng mắc, tồn tại**

Do phương thức thanh toán bằng thư tín dụng chiếm tỷ lệ cao nhất tại Việt Nam nói chung và NHCT Việt Nam nói riêng và cũng là phương thức thanh toán quốc tế phức tạp nhất đang được sử dụng tại Việt Nam. Những vướng mắc do phương thức thanh toán bằng thư tín dụng thể hiện trên các khía cạnh chủ yếu sau:

- Căn cứ trả tiền duy nhất trong thanh toán bằng thư tín dụng là bộ chứng từ gửi hàng. Nhưng nhận thức thế nào là bộ chứng từ hoàn hảo, phù hợp để được thanh toán nhiều khi còn chưa thống nhất giữa các ngân hàng thực hiện, như với cùng một bộ chứng từ theo thư tín dụng mà ngân hàng này cho là hợp lệ, ngân hàng khác lại không đồng ý do đó tranh chấp xảy ra là điều dễ hiểu. Có nhiều trường hợp vì không nắm chắc nghiệp vụ, khi khách hàng yêu cầu từ chối thanh toán, ngân hàng đã từ chối trả tiền cho ngân hàng nước ngoài. Hậu quả của vấn đề này là bị nước ngoài khiếu kiện và yêu cầu bồi hoàn những chi phí phát sinh, dẫn tới thiệt hại cả về vật chất lẫn uy tín của doanh nghiệp cũng như Ngân hàng Việt Nam.

- Từ tính chất của nghiệp vụ thanh toán bằng thư tín dụng là chỉ căn cứ trên chứng từ chứ không cần xem xét thực trạng hàng hoá, từ đó dễ tạo nên khe hở để một số tổ chức cá nhân tiến hành lừa đảo.

- Việc thực hiện thanh toán bằng thư tín dụng đòi hỏi nghiệp vụ cao, phức tạp gồm cả nghiệp vụ thanh toán, nghiệp vụ ngoại thương, vận tải, bảo hiểm... Đồng thời đòi hỏi phải thực hiện chính xác tuyệt đối mà không phải lúc nào các bên tham gia cũng có khả năng thực hiện đúng như yêu cầu. Chẳng hạn:

+ Đối với thư tín dụng xuất khẩu:

Thư tín dụng được mở bằng thư hoặc xác nhận bằng thư sai mẫu chữ ký là không ít hoặc không có mẫu chữ ký đăng ký nên phải điện yêu cầu xác nhận bằng Telex có mã. Tại những ngân hàng có quan hệ đại lý, việc xác nhận mẫu chữ ký không gặp nhiều khó khăn, song những ngân hàng không có quan hệ đại lý phải xác nhận qua một ngân hàng thứ ba, có khi ngân hàng thứ ba đồng ý xác nhận có khi họ lại không đồng ý và lại phải thực hiện qua một ngân hàng khác.

Về việc chiết khấu chứng từ, quy trình nghiệp vụ quy định “Khi chứng từ phù hợp, Ngân hàng mở thư tín dụng có uy tín, khách hàng có tín nhiệm, cam kết hoàn trả...” những quy định này chung chung, không cụ thể. Nếu các bộ chứng từ chiết khấu đều thu được tiền thì không có vấn đề gì, nếu như không thu được tiền dẫn đến thiệt hại cho Ngân hàng chiết khấu hoặc người xuất khẩu.

Ví dụ: Giao dịch tín dụng chứng từ ở hầu hết các quốc gia trên thế giới hiện nay đều được điều chỉnh bởi UCP. Tuy nhiên mỗi quốc gia lại có một hệ thống pháp luật riêng điều chỉnh các quan hệ phát sinh phù hợp với phong tục tập quán thương mại của quốc gia đó. 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, bất kể quy định đó trái ngược với UCP. Chính điều này dẫn đến sự không đồng nhất trong quá trình tiến hành các giao dịch thanh toán thư tín dụng mà thiệt hại có thể xảy ra cho các bên.

Việc đòi tiền hoàn trả trong trường hợp này bị chậm trễ, tổn kém tiền điện phí, ngoài ra chứng từ có sai sót, Ngân hàng mở còn bị trừ phí sai sót. Có những bộ chứng từ trị giá thanh toán ít thì không đủ trả các chi phí.

Kiến thức về vận tải và bảo hiểm của doanh nghiệp còn chưa cao nên lỗi trên vận đơn thường rất nhiều, phải sửa chữa gây tổn kém hoặc bị phạt, thậm chí bị từ chối thanh toán,... hoặc bất lỗi không chính xác dẫn tới thiệt hại cho quốc gia như những trường hợp xảy ra đã nêu ở trên.

+ Đối với thư tín dụng nhập khẩu

Hiện nay thường xảy ra tình trạng những thư tín dụng được miễn giảm ký quỹ, khi nước ngoài đòi tiền, đơn vị chấp nhận thanh toán nhưng ngân hàng không

có ngoại tệ để bán cho doanh nghiệp, nhiều khi đến hết thời hạn kiểm soát chúng từ buộc ngân hàng phải cố tìm ra một lỗi dù rất nhỏ để từ chối thanh toán. Điều này làm cho quan hệ với các ngân hàng bạn giảm sút, trong khi đó hàng hoá của đơn vị lại bị lưu kho, lưu bãi.

### ***2.3.2 Những rủi ro trong phương thức thanh toán bằng thư tín dụng do khách hàng***

Nghiệp vụ TTQT nói chung và thanh toán bằng thư tín dụng nói riêng chỉ được thực hiện tốt, hoàn toàn phụ thuộc vào phía ngân hàng và khách hàng. Do vậy, dù ngân hàng có nghiệp vụ thanh toán giỏi đến đâu mà bản thân khách hàng có nhiều sai sót, sơ suất và yếu kém thì việc thanh toán cũng bị ảnh hưởng rất nhiều và dẫn đến rủi ro. Vì vậy, những tồn tại từ phía khách hàng là một trong khách hàng là một trong những nguyên nhân chủ yếu gây nên các loại rủi ro trong TTQT. Các đơn vị XNK của Việt Nam khi tham gia TTQT, đặc biệt là phương thức thanh toán bằng thư tín dụng như sau:

#### **\* Trình độ nghiệp vụ yếu kém**

Hiện còn tồn tại khá nhiều doanh nghiệp Việt Nam làm việc theo cảm tính. Kiến thức ngoại thương, trình độ ngoại ngữ chưa được bồi dưỡng nâng cao, thiếu nhạy bén trong kinh doanh, chưa am hiểu pháp luật, thông lệ, quy tắc giao dịch quốc tế.

Còn tình trạng chủ quan ngay từ khâu đàm phán, ký kết hợp đồng đến giao hàng và xử lý trong quá trình thanh toán của các nhà kinh doanh xuất nhập khẩu Việt Nam, vì vậy, rủi ro là khó tránh khỏi.

Bên cạnh sự thiếu hiểu biết trong nghiệp vụ ngoại thương, những yếu kém trong khâu quản lý, điều hành nguồn vốn, điều hành sản xuất cũng là nguyên nhân quan trọng dẫn đến rủi ro trong TTQT. Việc điều hành luồng tiền kém hiệu quả, không khoa học làm cho khách hàng không thể trả được nợ khi đến hạn dẫn đến rủi ro tín dụng.

#### **\* Khách hàng thiếu trung thực**

Một số khách hàng vì lợi ích trước mắt đã vi phạm những cam kết với ngân hàng. Hàng hoá đã bán hết nhưng họ lại cố tình không nộp tiền mà dùng tiền sử dụng vào những hoạt động khác như mua bán bất động sản... để kiếm lời gây khó

khẩn cho ngân hàng. Thậm chí có những khách hàng còn lừa đảo đem giấy tờ giả vào thế chấp cho ngân hàng để mở thư tín dụng trả chậm. Không ít khách hàng khi giá cả hàng hoá biến động không có lợi đã cố tình chây ỳ, từ chối thanh toán mặc dù hàng hoá được giao đúng hợp đồng, bộ chứng từ hoàn hảo gây ảnh hưởng không nhỏ tới uy tín của ngân hàng

#### **\* Năng lực tài chính của doanh nghiệp còn hạn chế**

Thực lực tài chính của doanh nghiệp Việt Nam còn yếu kém. Hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp chủ yếu dựa vào vốn vay ngân hàng, do vậy, khi kinh doanh buôn bán với nước ngoài bị lừa đảo, thua lỗ liên quan trực tiếp tới chất lượng tín dụng, uy tín của TTQT của NHCT nói riêng và hệ thống NHTM Việt Nam nói chung. Cả nước hiện nay có khoảng 34.000 doanh nghiệp (trong đó có 5.900 doanh nghiệp nhà nước) với mức vốn bình quân là 2.7 tỷ đồng (riêng khu vực doanh nghiệp vừa và nhỏ bình quân 165 triệu VND).

Sự cố tình vi phạm các cam kết với các ngân hàng của các doanh nghiệp XNK. Có nhiều trường hợp khách hàng yêu cầu ngân hàng phát hành thư bảo lãnh nhận hàng và cam kết thanh toán tiền hàng. Nhưng trên thực tế, sau khi nhận hàng, doanh nghiệp đã không thực hiện cam kết đó. Việc này xảy ra là do có những nguyên nhân khách quan, như sự biến động của thị trường tiêu thụ, hàng nhập về không bán được hoặc bán được nhưng doanh nghiệp bị lỗ và không có khả năng thanh toán với ngân hàng. Nhưng phần nhiều là do sự cố tình vi phạm của doanh nghiệp tư nhân, khi đã bán hết hàng nhưng không chịu nộp tiền vào ngân hàng để thanh toán mà đem đi tiếp tục đầu tư vào kinh doanh và khi bị thua lỗ thì mất khả năng thanh toán.

#### ***2.3.3 Những rủi ro trong phương thức thanh toán bằng thư tín dụng do ngân hàng***

##### **\* Về công nghệ**

Dự án hiện đại hoá công nghệ ngân hàng và Hệ thống thanh toán do WB tài trợ đã mang lại những tác dụng đáng kể cho các NHTM Việt Nam. Song, vẫn còn những hạn chế, đó là: hệ thống công nghệ hiện tại chưa cho phép xử lý tự động các

giao dịch; chưa cung cấp đầy đủ, kịp thời các thông tin, số liệu phục vụ công tác quản lý; và quan trọng hơn là chưa có được một hệ thống hạ tầng công nghệ thông tin cho phép giới thiệu các sản phẩm, dịch vụ ngân hàng hiện đại như scan, Internet banking.

**\* Về mô hình tổ chức và quy trình nghiệp vụ TTQT nói chung và phương thức thanh toán bằng thư tín dụng nói riêng**

Nhìn chung, mô hình tổ chức và quy trình nghiệp vụ TTQT nói chung và phương thức thanh toán bằng thư tín dụng nói riêng tại NHCT Việt Nam còn chưa giao quyền chủ động cho các chi nhánh. Hiện nay, NHCT Việt Nam vừa thành lập Sở giao dịch 3, là một trung tâm về TTQT nên quá trình triển khai hoạt động tập trung còn gặp nhiều khó khăn và bất cập. Điều này ảnh hưởng tới việc phối hợp giữa các bộ phận, các phòng chức năng giữa Sở giao dịch III và các phòng Thanh toán xuất nhập khẩu tại chi nhánh hoặc giữa các phòng ban ngay trong chi nhánh còn chưa thật sự chặt chẽ, chưa tạo nên một dịch vụ khép kín trong thanh toán, tín dụng, kinh doanh ngoại tệ đối với khách hàng và do vậy thời gian thanh toán còn dài, chi phí nghiệp vụ cao.

**\* Trình độ cán bộ**

Trình độ cán bộ TTQT của NHCT Việt Nam hiện nay đã dần nâng cao và đồng đều. Tuy nhiên vẫn thiếu nhiều chuyên gia về phương thức thanh toán bằng thư tín dụng, do vậy, rủi ro xảy ra là khó tránh khỏi. Nguyên nhân chính là do hệ thống ngân hàng Việt Nam mới chuyển sang hoạt động theo cơ chế kinh tế thị trường được một thời gian, nên kinh nghiệm về hoạt động TTQT của cán bộ trong lĩnh vực vẫn chưa được nâng cao và cập nhật kiến thức một cách đầy đủ.

Khi nền kinh tế nước ta chuyển sang cơ chế thị trường, nền kinh tế mở cửa với nước ngoài, hơn ai hết ngân hàng với tư cách là mũi nhọn cần phải đi trước một bước để hoàn chỉnh và tiếp cận với những kiến thức kinh tế thị trường, trong đó TTQT nói chung và phương thức thanh toán bằng thư tín dụng là một trong những lĩnh vực quan trọng. Do vậy, việc chưa được nâng cao và cập nhật kiến thức và kinh

nghiệm trong phương thức thanh toán bằng thư tín dụng cũng như kiến thức về kinh tế thị trường của cán bộ là điều không tránh khỏi.

**\* Về hội nhập kinh tế quốc tế**

Áp lực khi thực hiện cam kết khi gia nhập WTO, từ 01/04/2007 Việt Nam mở cửa lĩnh vực ngân hàng, cho phép ngân hàng 100% vốn nước ngoài hoạt động tại Việt Nam. Nhiều ngân hàng lớn nước ngoài tham gia cổ đông góp vốn vào các NHTM Việt Nam, tạo áp lực lớn không chỉ cho NHCT Việt Nam nói riêng mà còn các NHTM Việt Nam nói chung.

Để đáp ứng yêu cầu cạnh tranh trong hội nhập, NHCT Việt Nam phải tăng cường quản lý, ứng dụng nâng cao chất lượng công nghệ thông tin, tạo nguồn nhân lực tốt có chuyên môn, phẩm chất đạo đức để tồn tại và phát triển lâu dài. Để có thể hoạt động trong điều kiện hội nhập, NHCT Việt Nam cần phải nhanh chóng đa dạng hoá các loại hình dịch vụ.

Bên cạnh lý do chủ quan, khả năng thu thập thông tin, đánh giá tình hình hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp còn bất cập, chưa được chú trọng. Do đó việc phân loại khách hàng chưa được đầy đủ và thiếu chính xác, cũng như việc đánh giá tài sản thế chấp, cầm cố còn sai lệch nhiều so với giá trị thực tế, điều này tạo những sơ hở mà doanh nghiệp có thể lợi dụng và vi phạm cam kết với ngân hàng.

**\* Nợ quá hạn thư tín dụng**

Do nợ quá hạn thư tín dụng chiếm tỷ lệ cao trong tổng số dư thư tín dụng chưa thanh toán nên để hạn chế rủi ro, ngân hàng hiện nay đã hạn chế việc mở thư tín dụng trả chậm, điều này gây khó khăn rất nhiều cho các đơn vị nhập khẩu trong nước. Bởi với tình trạng kinh tế nước ta hiện nay, khi sản xuất trong nước còn cần nguyên vật liệu, hàng hoá tiêu dùng và máy móc thiết bị mới... cần phải nhập khẩu thường xuyên từ nước ngoài trong khi đó vốn của các doanh nghiệp tư nhân trong nước còn hạn chế và không được sự hỗ trợ tín dụng từ phía Chính phủ thì việc mua hàng hoá trả chậm là tất yếu không thể tránh khỏi. Khi đó buộc các doanh nghiệp nhập khẩu phải chuyển hướng sang sử dụng phương pháp thanh toán khác hoặc sẽ

rời bỏ ngân hàng này đến ngân hàng khác để thực hiện việc thanh toán. Do đó, NHCT Việt Nam có khả năng mất đi những khách hàng uy tín.

**\* Về đa dạng hoá sử dụng các loại hình thư tín dụng**

Hiện nay, NHCT Việt Nam đã chú trọng trong việc đa dạng hoá các loại hình thư tín dụng và đã chú ý sử dụng các loại thư tín dụng đặc biệt như: thư tín dụng điều khoản đỏ, thư tín dụng giáp lưng, thư tín dụng tuần hoàn... Tuy nhiên, việc sử dụng các loại thư tín dụng này ở NHCT Việt Nam vẫn chưa thực sự nhiều, nên cán bộ NHCT Việt Nam làm công tác TTQT chưa có nhiều kinh nghiệm, còn mắc không ít sai sót khi thực hiện.

Ngoài ra, việc quy định tái thẩm định đối với các thư tín dụng có giá trị lớn là cần thiết để quản lý rủi ro tín dụng. Song hiện nay, công tác tái thẩm định còn chậm do thiếu người nên cũng gây nhiều khó khăn cho doanh nghiệp. Việc chờ tái thẩm định nhiều khi làm cho việc mở thư tín dụng bị chậm trễ, gây ra những hậu quả nghiêm trọng như khách hàng nước ngoài thấy giá cả tăng lầy lý do doanh nghiệp Việt Nam không mở thư tín dụng đúng hạn để từ chối giao hàng gây thiệt hại cho doanh nghiệp Việt Nam mà không thể kiện đối tác nước ngoài.

**\* Công tác kiểm tra, kiểm soát**

Công tác kiểm tra, kiểm soát đóng vai trò quan trọng trong hoạt động TTQT. Nó góp phần phát hiện ra những sai sót trong các khâu của quá trình thực hiện nghiệp vụ, hạn chế được những rủi ro trong TTQT. Đặc biệt là đối với thư tín dụng trả chậm, công tác kiểm tra kiểm soát sẽ giúp cho ngân hàng phát hiện sớm những biểu hiện không trung thực của khách hàng để có hướng, biện pháp xử lý. NHCT Việt Nam đã có một bộ phận kiểm tra, kiểm soát nội bộ riêng. Tuy nhiên vẫn có sai sót không thể tránh khỏi, lý do chính là kiểm tra kiểm soát còn chưa được kịp thời và hiệu quả.

**\* Công tác quản trị rủi ro trong hoạt động TTQT chưa được coi trọng đúng mức**

Trong TTQT, đặc biệt là phương thức thanh toán bằng thư tín dụng tuy có nhiều rủi ro, nhưng nếu làm tốt công tác quản trị rủi ro với những biện pháp rào chắn ngay từ đầu thì rủi ro được hạn chế tới mức thấp nhất, chẳng hạn như quy định

mua bảo hiểm hàng hoá nhập khẩu đối với những điều kiện cơ sở giao hàng mà người bán không có nghĩa vụ mua bảo hiểm như: FOB, CFR, EXW...

#### ***2.3.4 Những rủi ro trong phương thức thanh toán bằng thư tín dụng do thị trường gây ra***

##### **\* Do môi trường kinh tế – chính trị xã hội**

Tình hình kinh tế – chính trị cũng có thể gây ra rủi ro trong TTQT, đặc biệt là phương thức thanh toán bằng thư tín dụng. Đây là những rủi ro bắt nguồn từ sự phát triển kinh tế – chính trị – xã hội của nước có liên quan trong quá trình thanh toán. Mọi biến động về chính trị của một nước sẽ ảnh hưởng tới khả năng thanh toán và sự sẵn sàng đáp ứng các cam kết như đã thỏa thuận của các bên. Sự suy thoái kinh tế của một nước sẽ ảnh hưởng bất lợi tới sự vận động của tự do thương mại, đến hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp từ đó ảnh hưởng xấu tới quá trình thanh toán.

Rủi ro chính trị thường hay gặp nhất là rủi ro do sự thay đổi của môi trường pháp lý, đặc biệt là ở những nước có hệ thống luật pháp chưa ổn định, thường xuyên sửa đổi bổ sung. Những rủi ro pháp lý thường liên quan đến các quốc gia hay áp đặt hay thay đổi mạnh các yêu cầu về dự trữ ngoại hối, các quy định cản trở hạn chế xuất nhập khẩu.

Hệ thống văn bản pháp luật ở nước ta vẫn chưa thật sự ổn định, thường xuyên phải sửa đổi bổ sung đã ảnh hưởng rất lớn đến việc hướng dẫn cho ngân hàng và doanh nghiệp trong hoạt động thanh toán xuất nhập khẩu.

##### **\* Do thị trường**

Trong các loại thị trường, thị trường hối đoái ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động thanh toán quốc tế, đặc biệt là phương thức thanh toán bằng thư tín dụng.

Cho đến nay Việt Nam chưa có thị trường hối đoái hoàn chỉnh, mới chỉ có thị trường ngoại tệ liên ngân hàng. Tuy nhiên, hoạt động trên thị trường này còn kém sôi động, nghiệp vụ đơn giản chủ yếu là giao dịch giao ngay, chưa phát triển các nghiệp vụ phái sinh, thành viên tham gia thị trường còn hạn chế, chỉ có các ngân hàng thương mại và Sở giao dịch Ngân hàng nhà nước.



Tóm lại, chương 2, Luận văn đã thực hiện được những nội dung chủ yếu sau: Phân tích tổng quan về hoạt động thanh toán bằng thư tín dụng tại NHCT Việt Nam. Tiếp đến, chương 2 phân tích đánh giá thực trạng rủi ro trong phương thức thanh toán bằng thư tín dụng tại NHCT Việt Nam. Đây cũng là trọng tâm của chương. Qua các bảng số liệu và tình hình về rủi ro trong phương thức thanh toán bằng thư tín dụng của NHCT Việt Nam, luận văn đã phân tích đánh giá có hệ thống các loại rủi ro: Rủi ro pháp lý, rủi ro nghiệp vụ và rủi ro thị trường. Trong mỗi loại rủi ro, Luận văn đi vào từng trường hợp cụ thể để minh họa tính logic cho các đánh giá. Từ phân tích đánh giá rủi ro trong phương thức thanh toán bằng thư tín dụng, Luận văn rút ra 4 loại nguyên nhân chính dẫn tới những rủi ro trên.

## CHƯƠNG 3

### GIẢI PHÁP HẠN CHẾ RỦI RO TRONG PHƯƠNG THỨC THANH TOÁN BẰNG THƯ TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM

#### 3.1 Giải pháp phòng ngừa

*3.1.1 Xây dựng chính sách quản lý rủi ro trong phương thức thanh toán bằng thư tín dụng tại NHCT Việt Nam.*

##### a. NHCT Việt Nam cần có chiến lược quản lý rủi ro tổng thể

Công tác quản lý rủi ro trong hoạt động kinh doanh của các ngân hàng thương mại Việt Nam cũng như NHCT Việt Nam nhìn chung đã được quan tâm và thực hiện tương đối tốt trong thời gian gần đây. Tuy nhiên, trong thời gian tới, với môi trường kinh doanh cạnh tranh ngày càng quyết liệt nhiều biến động lớn xảy ra rất khó lường trước thì vấn đề quản lý rủi ro trong hoạt động phải được nâng lên một bước cho phù hợp với đòi hỏi thực tiễn của kinh doanh ngân hàng trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế. Do vậy NHCT Việt Nam cần phải có một chính sách quản lý rủi ro tổng thể. Chiến lược này làm nền tảng xây dựng các chính sách quản lý rủi ro theo từng lĩnh vực cụ thể. Chính sách quản lý rủi ro tổng thể trong đó có chính sách quản lý rủi ro hoạt động thanh toán quốc tế nói chung và phương thức thanh toán bằng thư tín dụng nói riêng. Chính sách này phải được rà soát theo từng thời kỳ, trong mọi trường hợp phải được điều chỉnh phù hợp với những điều kiện thay đổi, với các nội dung chủ yếu sau:

#### **\* Xây dựng hệ thống thông tin quản lý trong NHCT Việt Nam đáp ứng yêu cầu quản lý rủi ro**

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

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

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

**b. Xây dựng chính sách quản lý rủi ro trong phương thức thanh toán bằng thư tín dụng**

Với phương thức này, một mặt ngân hàng phải hiểu rõ và tuân thủ theo UCP, mặt khác, NHCT Việt Nam cần có các biện pháp nghiệp vụ riêng để hạn chế rủi ro trong phương thức thanh toán bằng thư tín dụng nói riêng và trong hoạt động TTQT nói chung.

***\* Trách nhiệm của mỗi thành viên tham gia thanh toán theo phương thức tín dụng chứng từ phải cụ thể, không chung chung. Như:***

**- Ngân hàng phát hành thư tín dụng:**

Ngân hàng phát hành (NHPH) giữ vai trò đặc biệt trong thanh toán tín dụng chứng từ bởi tính chất thay thế người mua trả tiền cho người bán, NHPH thực hiện hai nhiệm vụ chính trong quy trình thanh toán tín dụng chứng từ: phát hành và thanh toán thư tín dụng cho người thụ hưởng. Rủi ro của NHPH chiếm tỷ lệ khá cao trong rủi ro thanh toán quốc tế và không chỉ phát sinh thuần túy ở khâu thanh toán mà còn được bắt nguồn từ khâu phát hành thư tín dụng.

Thẩm định kỹ khách hàng trên các phương diện tài chính, uy tín và những nội dung trong đơn yêu cầu mở thư tín dụng để xác định các biện pháp phòng ngừa, hạn chế rủi ro phải được đặt lên hàng đầu. Tiếp đó, NHPH phải khẳng định rằng thư tín dụng được phát hành có nội dung rõ ràng, chặt chẽ, đầy đủ cơ sở cho việc kiểm tra, kiểm soát chứng từ góp phần giảm thiểu rủi ro cho NHPH khi thực hiện nghĩa vụ thanh toán của mình.

Rủi ro đối với ngân hàng mở là rất lớn và phụ thuộc vào nhiều chủ thể như nhà xuất khẩu, nhà nhập khẩu, ngân hàng xác nhận, ngân hàng chiết khấu... vì thế ngân hàng cần đặc biệt coi trọng công tác thu nhập thông tin kinh tế, chính trị, xã hội của các đối tác tham gia.

**- Ngân hàng thông báo:**

Thông báo thư tín dụng là một trong những nghiệp vụ đơn giản và tạo điều kiện thu phí cao cho các ngân hàng. Thực hiện tốt vai trò của ngân hàng thông báo sẽ tạo điều kiện thuận lợi để phát triển hoạt động tài trợ xuất khẩu của NHCT Việt Nam.

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

Thực hiện tốt chức năng tư vấn của ngân hàng thông báo giúp người hưởng loại bỏ bớt những điều khoản bất lợi như: chứng từ có xác nhận của người mua; thư tín dụng chỉ có giá trị thanh toán tại NHPH... Đồng thời, cũng cần lưu ý người bán không nên chấp nhận những điều kiện trong thư tín dụng ngoài tầm kiểm soát của ngân hàng thương lượng và của người bán. Ngoài ra, để giúp khách hàng tiết kiệm chi phí trong những trường hợp không cần thiết mà khách hàng không nắm được đầy đủ nghiệp vụ TTQT.

#### **- Ngân hàng xác nhận:**

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

Để đảm bảo uy tín và hạn chế những rủi ro có thể xảy ra, ngân hàng xác nhận cần nắm chắc những vấn đề sau đây:

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

**\* Đối với quá trình điều vốn ghi nợ, có từ tài khoản NOSTRO (tài khoản tiền gửi giao dịch vốn của các NHTM Việt Nam tại các nước để phục vụ thanh toán và giao dịch với nước ngoài) của ngân hàng**

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

Đặc biệt là trong tình hình các ngân hàng trên thế giới đang rơi vào khủng hoảng như: việc phá sản của Lehman Brothers, Vụ mua lại của Merill Lynch của ngân hàng Mỹ, nguy cơ đổ vỡ của tập đoàn bảo hiểm hàng đầu AIG, hay việc Citigroup mua lại cổ phiếu ngân hàng Wachovia, thâm tóm 42 tỉ USD trong số 312 tỉ USD nợ của Wachovia, khoản nợ còn lại sẽ do FDIC đứng ra bảo lãnh. Với thương vụ mua bán này, Citigroup từ vị trí thứ ba sẽ trở thành tập đoàn ngân hàng lớn nhất nước Mỹ tính về tài sản, đủ sức cạnh tranh với Bank of America và JP Morgan. Như vậy để đảm bảo an toàn đối với các giao dịch tại thị trường Mỹ, NHCT Việt Nam cần chỉ đạo các Hội sở chính và các chi nhánh thực hiện thanh toán hàng xuất và nhập khẩu không nên qua ngân hàng Wachovia nữa và tạm dừng sử dụng các dịch vụ của ngân hàng này.

**\* Soạn thảo cẩm nang hệ thống các tình huống rủi ro và biện pháp xử lý rủi ro trong phương thức thanh toán bằng thư tín dụng**

Rủi ro trong TTQT nói chung và phương thức thanh toán bằng thư tín dụng là hết sức đa dạng, vì vậy, việc soạn thảo cuốn cẩm nang này với những tình huống rủi ro trong giai đoạn hiện nay trở thành nhu cầu thiết yếu đối với ngân hàng mà cả với tất cả các nhà kinh doanh xuất nhập khẩu. Qua cẩm nang này sẽ giúp cho cán bộ TTQT hạn chế được tình trạng sai sót trùng lặp, biết cách xử lý đối với các tình huống đặc thù riêng có của từng ngân hàng, từng thị trường.

Trong tương lai, rủi ro TTQT có những biểu hiện khác so với trước đây vì khả năng nhiều quốc gia sẽ lựa chọn UCP 600 làm nguồn luật điều chỉnh. Vì vậy, ngay từ bây giờ cần có sự nghiên cứu nghiêm túc và khẩn trương cho ra đời cuốn cẩm nang này phù hợp với sự thay đổi của UCP 600 nhằm phòng ngừa rủi ro cho các bên tham gia.

**3.1.2 Chính sách khách hàng phù hợp**

Có chính sách khách hàng phù hợp, là cơ sở để thực hiện các quan hệ TTQT tốt, từ đó giúp ngân hàng cũng như khách hàng ít bị rủi ro. Và đây có thể coi là một trong những giải pháp hàng đầu để ngăn ngừa rủi ro trong hoạt động TTQT. Bởi vì có quan hệ tốt với khách hàng: từ việc lựa chọn các phương thức, đến thực hiện các nghiệp vụ TTQT... được bàn bạc thống nhất với khách hàng, nên trong quá trình thực hiện các hoạt động TTQT, yếu tố gây nên rủi ro từ phía chủ quan được hạn chế đến mức tối đa.

Chính sách khách hàng phù hợp được xây dựng dựa trên các nội dung chính sau đây:

**a. Xem xét năng lực thực hiện các nghiệp vụ ngân hàng quốc tế của khách hàng**

Trước hết, để hạn chế, phòng ngừa rủi ro trong hoạt động TTQT nói chung và phương thức thanh toán bằng thư tín dụng nói riêng, cần xem xét khách hàng có năng lực thực hiện các nghiệp vụ ngân hàng quốc tế hay không. Bởi vì, nghiệp vụ TTQT là một trong những nghiệp vụ ngân hàng quốc tế và giữa các nghiệp vụ này

có liên quan mật thiết với nhau. Do vậy, với một khách hàng thực hiện hoạt động TTQT tốt, chỉ trên cơ sở nắm chắc các nghiệp vụ ngân hàng quốc tế. Năng lực thực hiện các nghiệp vụ ngân hàng quốc tế của khách hàng thể hiện trên một số nội dung chủ yếu sau:

- Khách hàng cần nắm chắc các nghiệp vụ ngân hàng quốc tế, nhất là đối với các khách hàng là doanh nghiệp hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu. Điều đó, đòi hỏi khách hàng, ngoài các nghiệp vụ TTQT, giao dịch về vốn trên thị trường quốc tế, kinh doanh ngoại hối, dịch vụ thẻ tín dụng quốc tế và các nghiệp vụ khác cần thường xuyên trau dồi và nâng cao kiến thức về nghiệp vụ ngoại thương. Với nghiệp vụ ngoại thương vững vàng, bản thân mỗi doanh nghiệp mới có thể chủ động và hoàn thành tốt việc thực hiện hợp đồng xuất nhập khẩu. Nghiệp vụ TTQT giỏi sẽ đảm bảo các giao dịch được thực hiện trọn vẹn, doanh nghiệp xuất khẩu thu được tiền theo đúng giá trị hàng hoá dịch vụ đã ký kết trong hợp đồng, doanh nghiệp nhập khẩu nhận được hàng đúng, đủ số lượng và chất lượng, và suy cho cùng, đảm bảo được hiệu quả của hợp đồng ngoại thương.

Muốn thực hiện các nghiệp vụ ngoại thương cũng như hạn chế rủi ro trong TTQT, các doanh nghiệp phải có đội ngũ cán bộ được đào tạo chuyên môn, sử dụng thành thạo các quy trình cần thiết trong hoạt động ngoại thương. Thực tế ở các doanh nghiệp chỉ có một phần nhỏ là có trình độ ngoại thương vững vàng, còn phần lớn trình độ còn thấp, nhiều doanh nghiệp xuất nhập khẩu khi giao dịch với ngân hàng còn thiếu hiểu biết về trình tự thực hiện của các phương thức TTQT, đặc biệt là phương thức thanh toán bằng thư tín dụng. Do vậy, các doanh nghiệp xuất nhập khẩu cần được đào tạo, bồi dưỡng thêm, có thể là thông qua các lớp bồi dưỡng ngắn hạn về nghiệp vụ thanh toán quốc tế do ngân hàng tổ chức nhằm hỗ trợ cho doanh nghiệp, để nâng cao trình độ nghiệp vụ, hạn chế rủi ro cho doanh nghiệp hoạt động xuất nhập khẩu trong lĩnh vực TTQT.

- Các đơn vị xuất nhập khẩu cần phải thận trọng trong việc lựa chọn đối tác bởi dù tiến hành thanh toán theo phương thức nào thì việc trả tiền vẫn phụ thuộc chủ yếu vào thiện chí của người mua, vào uy tín và mối quan hệ giữa hai bên. Vì vậy, các

doanh nghiệp cần lựa chọn đối tác có uy tín trên thương trường. Các doanh nghiệp khi tham gia vào các giao dịch ngoại thương cần thu thập thông tin từ nhiều nguồn khác nhau như qua ngân hàng, cơ quan đại diện của Việt Nam ở nước ngoài, báo chí, qua Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam để có được thông tin chính xác đầy đủ về đối tác của mình.

- Khi ký kết hợp đồng và chuẩn bị thủ tục, hồ sơ theo quy định của các phương thức thanh toán quốc tế. Trong đó, đối với phương thức thanh toán bằng thư tín dụng chứng từ, cả doanh nghiệp xuất khẩu và doanh nghiệp nhập khẩu đều cần xem xét và chuẩn bị chu đáo để có được hồ sơ và chứng từ hoàn hảo, hạn chế tới mức thấp nhất các sai sót trong hồ sơ, chứng từ để không tạo ra những yếu tố dẫn tới rủi ro từ phía đối tác. Cụ thể:

Đối với các doanh nghiệp nhập khẩu Việt Nam cần đánh giá chính xác khách hàng và đưa ra những điều khoản chặt chẽ trong hợp đồng thương mại để giảm cơ hội gian lận của nhà xuất khẩu nước ngoài như: không giao hàng hoặc giao hàng không đúng nhưng vẫn lập được chứng từ đòi tiền.

Các doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam cần có sự phối kết hợp với ngân hàng để kịp thời phòng ngừa và hạn chế rủi ro trong thanh toán.

Tùy từng trường hợp cụ thể mà các doanh nghiệp xuất nhập khẩu nên lựa chọn giải pháp nào để vừa đảm bảo quyền lợi của mình mà vẫn không ảnh hưởng đến quan hệ bạn hàng. Ngoài ra, đơn vị có thể tham khảo ý kiến của ngân hàng để có được những biện pháp hữu hiệu với từng loại đối tác.

#### b. Thực hiện tốt các chính sách khách hàng

Chính sách khách hàng là một bộ phận quan trọng trong chiến lược kinh doanh của ngân hàng. Sự tồn tại của khách hàng quyết định sự tồn tại của ngân hàng. Việc thực hiện chính sách khách hàng có thể bao gồm: Ngân hàng tăng cường chính sách ưu tiên với các khách hàng truyền thống có tín nhiệm với ngân hàng, các khách hàng có uy tín về lãi suất cho vay, phí thanh toán,... Chủ động tìm đến khách hàng, mở rộng việc thu hút đông đảo số lượng khách hàng thuộc loại vừa và nhỏ. Lập hồ sơ khách hàng thường xuyên có quan hệ giao dịch với ngân hàng, phân đoạn



khách hàng theo nguyên tắc phân đoạn thị trường; tăng cường công tác tư vấn cho khách hàng để khách hàng có lòng tin ở ngân hàng, từ đó làm tăng uy tín của ngân hàng; Nhân viên ngân hàng luôn phải thể hiện phong cách văn minh lịch sự khi giao dịch với khách hàng...

Duy trì quan hệ với khách hàng truyền thống và thu hút thêm khách hàng mới. Đối với bất kỳ hoạt động kinh doanh nào thì khách hàng cũng luôn là yếu tố quan trọng nhất, đặc biệt là trong nền kinh tế thị trường, chất lượng và quy mô hoạt động.

Trong cuộc cạnh tranh gay gắt giữa các ngân hàng cùng hoạt động trên lĩnh vực kinh doanh đối ngoại, để có thể duy trì quan hệ với khách hàng truyền thống và thu hút thêm khách hàng mới thì ngoài những lợi thế sẵn có của chính NHCT Việt Nam cần phát triển thêm một số biện pháp như:

**\* Đẩy mạnh hoạt động Marketing:**

Ngày nay, Marketing đã trở thành một triết lý kinh doanh không thể thiếu đối với các đơn vị kinh tế trên mọi lĩnh vực. Đặc biệt trong lĩnh vực ngân hàng với thị trường thông dụng, sản phẩm đơn điệu, đồng nhất thì việc áp dụng Marketing linh hoạt, sáng tạo sẽ đem lại nhiều khả năng thắng lợi cho cạnh tranh với đối thủ.

Trên thực tế hiện nay, hoạt động Marketing ở ngân hàng vẫn chưa được thực sự coi trọng đúng mức, việc nghiên cứu áp dụng kỹ thuật Marketing còn nhiều hạn chế. Vì vậy, với mục tiêu để khách hàng biết đến và nắm được các loại hình dịch vụ đa dạng mà NHCT Việt Nam phục vụ luôn đem đến sự thuận tiện, an toàn và hiệu quả thì ngân hàng cần chú trọng vào khâu nghiên cứu thị trường, đẩy mạnh công tác Marketing như:

- Thành lập bộ phận Marketing để thường xuyên chủ động tiếp xúc và tìm hiểu khách hàng thông qua các buổi tiếp xúc cá nhân.
- Tăng cường hoạt động quảng cáo nhằm thu hút các doanh nghiệp có tình hình tài chính tốt, có hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu hoặc có nhu cầu mua bán ngoại tệ tới giao dịch và thanh toán.
- Thường xuyên phát hành các báo cáo thường niên gửi tới khách hàng, định kỳ tổ chức hội nghị khách hàng để thông báo cho khách hàng những loại hình dịch vụ mà

NHCT Việt Nam mới cung cấp, những quy định, chính sách mới; để trao đổi nhằm nắm được nhu cầu và nguyện vọng của họ.

- Củng cố, phát triển đội ngũ khách hàng, có chính sách khuyến khích đối với khách hàng là ngân hàng mở L/C và khách hàng mang lại dịch vụ cho ngân hàng.

**\* Giữ gìn phong cách phục vụ tận tình, thái độ giao tiếp văn minh, lịch sự:**

Thái độ và phong cách giao tiếp chính là nghệ thuật lôi kéo khách hàng có hiệu quả nhất. Trên thực tế, phong cách giao tiếp của cán bộ ngân hàng là một yếu tố cơ bản quyết định sự lựa chọn của khách hàng trong giao dịch. Sự niềm nở nhiệt tình của nhân viên cùng với việc giải quyết công việc nhanh chóng, chính xác, không gây khó khăn, không sai hẹn với khách hàng sẽ tạo cho khách hàng một cảm giác tin tưởng và dễ chịu, phải sẵn sàng tư vấn giúp khách hàng ký kết hợp đồng xuất nhập khẩu đúng quy định và thanh toán theo phương thức thuận lợi và an toàn nhất.

**\* Thực hiện chính sách khách hàng hấp dẫn, linh hoạt để thu hút và tạo lập cơ sở với các khách hàng truyền thống, ổn định và cùng phát triển với ngân hàng:**

Nhằm củng cố thị trường, mở rộng thêm khách hàng và có những bước đi vững chắc, các ngân hàng cần xây dựng chiến lược khách hàng và thực hiện chính sách khách hàng hợp lý, không phân biệt thành phần kinh tế. Chính sách khách hàng gắn liền với hiệu quả kinh doanh của khách hàng với hiệu quả, sự an toàn trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Chính sách khách hàng phải kết hợp nhiều loại hình dịch vụ tổng hợp để đáp ứng các nhu cầu tổng thể như: chính sách về tín dụng, dịch vụ thanh toán nhanh và an toàn, lãi suất hấp dẫn, thoả mãn các nhu cầu mua bán ngoại tệ kết hợp với tư vấn và xây dựng mối quan hệ xã hội mật thiết giữa ngân hàng và khách hàng.

Ngân hàng cần cử những cán bộ có trình độ chuyên môn cao, có quan hệ tốt với khách hàng, nhiệt tình với công việc để phục vụ cho khách hàng truyền thống, khách hàng lớn theo yêu cầu của họ. Gắn liền chính sách ưu đãi với sự đánh giá phân loại thường xuyên không chỉ hạn chế rủi ro cho ngân hàng mà còn tạo điều kiện bổ sung vào danh sách những khách hàng tiềm năng của ngân hàng. Bên cạnh đó, ngân hàng cần xác định giới hạn tín dụng phù hợp cho mỗi khách hàng vào từng

thời điểm cụ thể căn cứ vào tình hình hoạt động, vào uy tín và quan hệ giữa ngân hàng với khách hàng đó.

c. Xây dựng mối quan hệ chặt chẽ với khách hàng để hạn chế rủi ro đảo đứ

Xây dựng mối quan hệ chặt chẽ với khách hàng để hạn chế rủi ro đảo đứ, càng có ý nghĩa đối với hoạt động TTQT. Trong mối quan hệ khách hàng, đặc biệt chú ý đối với khách hàng nhập khẩu: khi mở L/C ngân hàng cần phải tìm hiểu mối quan hệ của khách hàng với nhà xuất khẩu như đã quan hệ lâu chưa, trong tình huống như thế nào, người bán là trung gian hay là người thực sự có hàng hoá... Có như vậy ngân hàng mới có điều kiện giúp đỡ khách hàng phòng chống rủi ro lừa đảo của nhà xuất khẩu ngay từ khi giao dịch mới được xác lập và qua đó cũng là bảo vệ lợi ích của ngân hàng.

Khi nhận được bộ chứng từ thanh toán, ngân hàng cần liên hệ với khách hàng nhập khẩu để nắm vững thông tin về hàng hoá: hàng hoá có được giao hay không, chất lượng như thế nào, nếu có vấn đề gì, các bộ phận nghiệp vụ ngân hàng sẽ kiểm tra chứng từ cẩn thận, tìm ra những sai sót của bộ chứng từ để thông báo từ chối thanh toán nhằm bảo vệ quyền lợi của khách hàng mà vẫn không vi phạm các quy định về TTQT theo phương thức tín dụng chứng từ. Tuy nhiên, những sai sót trên phải là những sai sót thực sự để tránh xảy ra tranh chấp. Để làm được việc này, các bộ phận nghiệp vụ cần phải nắm chắc nghiệp vụ TTQT bằng thư tín dụng (nắm vững UCP, ISBP, các ấn phẩm, quyết định do ICC phát hành). Khi cần có thể tham khảo ý kiến của các chuyên gia về TTQT. Nếu bộ chứng từ hoàn hảo mà thấy có dấu hiệu lừa đảo, như: thông tin sai sự thật, về hàng hoá... thì phải dựa vào sự can thiệp của Toà án để dừng hoạt động thanh toán đó.

d. Lựa chọn kỹ bạn hàng nước ngoài

Nghiên cứu, tìm hiểu kỹ bạn hàng nước ngoài, là một trong những giải pháp phòng ngừa rủi ro tốt. Nếu doanh nghiệp Việt Nam chỉ thận trọng khi ký kết hợp đồng mà không tìm hiểu kỹ đối tác nước ngoài thì dù hợp đồng có chặt chẽ đến đâu thì vẫn có thể gặp rủi ro nếu phía nước ngoài cố tình lừa đảo. Đa số các vụ tranh chấp xảy ra là do doanh nghiệp chưa chọn đúng đối tác trong kinh doanh. Việc tìm

hiểu thực lực và uy tín của công ty nước ngoài là hết sức cần thiết. Trong nhiều trường hợp do chỉ tin vào lời giới thiệu hay quảng cáo đến khi bị lừa mới phát hiện ra đó là công ty ma thì đã muộn. Các doanh nghiệp cần tìm hiểu đối tác kinh doanh thông qua hệ thống ngân hàng đại lý, khai thác thông tin qua các đại sứ quán, lãnh sự quán, tham tán thương mại. Để hạn chế lừa đảo, doanh nghiệp cần:

- Tìm hiểu kỹ phong tục tập quán của bạn hàng. Phải có điều tra với những thương nhân mới làm ăn lần đầu, nên xem xét kỹ các hợp đồng trước khi ký. Tốt nhất nhờ luật sư xem xét hợp đồng trước khi ký.

- Nên mua hàng của những nhà cung cấp lớn, có uy tín. Trong trường hợp giao dịch lần đầu cần có sự điều tra rõ ràng, bằng nhiều con đường khác nhau như: Thông qua hệ thống ngân hàng đại lý, ngân hàng cung cấp dịch vụ hoặc từ các NHTM khách có mạng lưới đại lý chất lượng cao.

Bên cạnh đó, các nhà kinh doanh xuất nhập khẩu cần đặc biệt lưu ý tới những dấu hiệu lừa đảo thông qua giá, điều kiện thực hiện hợp đồng, mặt hàng, thị trường...

- Trong một số trường hợp phải chỉ định công ty giám định đủ uy tín để giám định hàng hoá trước khi bốc hàng lên tàu.

- Trường hợp nhập hàng theo giá khác nhau cần quan tâm tới việc mua bảo hiểm, hãng tàu, người chuyên chở, công ty bảo hiểm... Các doanh nghiệp Việt Nam bị rủi ro đạo đức không chỉ do các đối tác trong ngoại thương mà không ít trường hợp do chính những chủ thể đề cập ở trên gây ra. Vì vậy, nhà kinh doanh xuất nhập khẩu Việt Nam khi thuê tàu cần nắm chắc được những thông tin về sở hữu tàu, tình hình tài chính, uy tín của người chuyên chở, của công ty bảo hiểm... bằng cách:

- + Giành quyền chủ động thuê tàu (nhập khẩu theo điều kiện nhóm F). Chỉ định những hãng tàu nổi tiếng, đặc biệt nên thuê tàu của các hãng có văn phòng tại nước nhà nhập khẩu.

- + Mua bảo hiểm cho hàng hoá.

- + Khai thác vai trò của các cơ quan chống lừa đảo hàng hải quốc tế.

### ***3.1.3 Hoàn thiện quy trình nghiệp vụ thanh toán bằng thư tín dụng***

Sửa đổi, bổ sung, điều chỉnh quy trình TTQT phù hợp với thông lệ quốc tế-UCP 600 và pháp lệnh ngoại hối của Chính phủ, các văn bản hướng dẫn của NHNN đồng thời phù hợp hệ thống giao dịch ngân hàng hiện đại.

a. Đối với thư tín dụng hàng xuất

- Ngân hàng thông báo sau khi nhận được thư tín dụng bằng điện (Telex, Swift) không đầy đủ và không rõ ràng, có thể sai mã Test hoặc không xác định được mã điện. Trong trường hợp này, ngân hàng thông báo phải yêu cầu ngân hàng mở mở lại thư tín dụng đó hoặc cung cấp mã Test chính xác nhằm phòng ngừa gặp phải thư tín dụng giả.

- Khi ngân hàng nhận được yêu cầu đứng ra xác nhận cho ngân hàng mở L/C không phải là khách quen thì ngân hàng yêu cầu được chiết khấu bộ chứng từ nhằm phòng tránh khả năng bộ chứng từ bị từ chối thanh toán. Trước khi quyết định chiết khấu bộ chứng từ, ngân hàng phải:

- + Xem xét tình hình kinh tế chính trị của nước nhà nhập khẩu
- + Hệ thống pháp luật của quốc gia đó.
- + Xem xét khả năng thanh toán của nhà xuất khẩu, ngân hàng mở và nhà nhập khẩu

Đối với những quốc gia tình hình tài chính không ổn định, khủng hoảng kinh tế có thể dẫn đến hàng loạt các tổ chức tài chính tín dụng bị đóng cửa. Với những thư tín dụng được mở ở ngân hàng nước này, ngân hàng không nên chiết khấu bộ chứng từ vì nguy cơ rủi ro rất cao. Để ngăn ngừa rủi ro trong nghiệp vụ chiết khấu cần phải chuẩn bị những điều kiện khách quan và chủ quan của nó. Xuất phát từ yêu cầu khách quan là khả năng thanh toán của các bên, ngân hàng cần xây dựng cho mình một hệ thống thông tin hoàn chỉnh gồm các kênh nội bộ và các kênh ngoài ngân hàng. Bên cạnh đó, ngân hàng cũng cần thiết lập hệ thống thông tin giữa các ngân hàng về tình hình tài chính, uy tín của doanh nghiệp, phát huy hiệu quả của bộ máy thông tin giữa các ngân hàng đại lý để có những thông tin chính xác về ngân hàng mở thư tín dụng và nhà nhập khẩu.

### b. Đối với quy trình thanh toán thư tín dụng hàng nhập

- Xác định hạn mức ký quỹ mở thư tín dụng một cách hợp lý sẽ giúp cho ngân hàng tránh được rủi ro. Mức ký quỹ hợp lý ở đây, trước hết phải đảm bảo cho hoạt động thanh toán được an toàn, trôi chảy, thuận lợi và hiệu quả. Do vậy, việc xác định hạn mức tín dụng đòi hỏi dựa trên hàng loạt các tiêu thức như: Năng lực tài chính, báo cáo tài chính, những thông tin khác mà doanh nghiệp cung cấp... Tuy nhiên, xác định hạn mức tín dụng là một việc phức tạp, đặc biệt trong điều kiện khó khăn để thu nhận, đánh giá và xử lý thông tin như Việt Nam. Việc đưa ra hạn mức ký quỹ không hợp lý sẽ là nguyên nhân khiến cho khách hàng rời bỏ ngân hàng, ảnh hưởng tới hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

Cần nhắc điều kiện đảm bảo thanh toán: ở ngân hàng thường xảy ra trường hợp hàng hoá đến trước bộ chứng từ thanh toán. Nếu để quá thời gian gia hạn, nhà nhập khẩu phải chịu thêm chi phí lưu kho nên họ thường yêu cầu ngân hàng mở thư tín dụng mở điều khoản cho phép 1/3 bộ chứng từ được gửi trực tiếp tới người mở và 2/3 còn lại gửi cho ngân hàng mở. Trong trường hợp này, nếu chấp nhận điều kiện đó thì nhất thiết vận đơn phải được lập theo lệnh của ngân hàng mở để đảm bảo quyền định đoạt và kiểm soát bộ chứng từ cho ngân hàng thông qua hình thức ký hậu hoặc phát hành bảo lãnh nhận hàng. Nếu nhà nhập khẩu yêu cầu có vận đơn thì ngân hàng phải có biện pháp quản lý tài khoản tiền gửi, tài khoản tiền vay của khách hàng, yêu cầu nhà nhập khẩu viết giấy cam kết chịu trách nhiệm hoàn toàn nếu có rủi ro.

Xem xét các điều kiện đòi tiền: Đòi tiền bằng điện là hình thức trong đó bảo lưu quyền đòi lại. Nghĩa là sau khi đã chuyển tiền bằng điện thanh toán cho người bán, nếu bộ chứng từ có lỗi và nhà nhập khẩu từ chối thanh toán thì ngân hàng mở có quyền đòi nhà xuất khẩu hoàn tiền lại. Nhưng trong thực tế, khả năng hoàn tiền lại của nhà xuất khẩu thì rất khó, vì tùy thuộc vào thiện chí của họ và khó tránh khỏi những tranh chấp xảy ra. Vì vậy, trước khi quyết định mở một thư tín dụng cho phép đòi tiền bằng điện, ngân hàng phải nghiên cứu kỹ lưỡng khả năng thanh toán, uy tín của nhà nhập khẩu.

- Tăng cường quản lý và sử dụng các phương thức thanh toán quốc tế, đặc biệt là bảo lãnh (thư tín dụng) nhập hàng trả chậm:

Như đã nêu, việc không nắm vững các kiến thức về TTQT ở các doanh nghiệp kinh doanh xuất nhập khẩu đã gây ra rất nhiều rủi ro về tài chính cho các doanh nghiệp cũng như ngân hàng là những tác nhân trực tiếp hoặc gián tiếp gây rủi ro. Do vậy, về phía ngân hàng cần thiết phải quản lý và sử dụng tốt các phương thức TTQT, mà nổi cộm nhất là nghiệp vụ bảo lãnh mở thư tín dụng trả chậm.

+ Ngân hàng phải đề ra quy định cụ thể về quy trình nghiệp vụ thư tín dụng trả chậm trên cơ sở văn bản của Ngân hàng Nhà nước ban hành. Trong trường hợp ngân hàng có đủ vốn vay ngắn hạn, thì đề xuất khách hàng vay vốn của ngân hàng trong nước để mở thư tín dụng trả chậm, tránh phải trả lãi cao cho phía nước ngoài đồng thời tạo điều kiện cho ngân hàng trong việc chủ động thu xếp nguồn vốn thanh toán. Ngân hàng nên hạn chế việc phát hành thư tín dụng trả chậm vì đây là một trong những nguyên nhân tạo nên gánh nặng nợ nần lớn trong tương lai.

+ Ngân hàng cần có chính sách đồng bộ để nâng cao chất lượng dịch vụ như chính sách khách hàng, chính sách tín dụng, chính sách về TTQT, ký quỹ thư tín dụng và cả việc lập kế hoạch cân đối nguồn ngoại tệ để đảm bảo có đủ vốn thanh toán cho nước ngoài khi đến hạn.

+ Khi mở thư tín dụng trả chậm cần cần nhắc kỹ về chủng loại hàng hoá, chu kỳ lưu thông và tiêu thụ hàng hoá, khả năng khai thác kinh doanh của đơn vị để có thể đưa ra những yêu cầu đối với khách hàng nhằm 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.

+ Người xuất khẩu Việt Nam vẫn còn nhiều hạn chế trong việc lập bộ chứng từ thanh toán, đặc biệt đối với những chứng từ do người thụ hưởng lập: như hoá đơn (Invoice), bảng kê đóng gói (Packing list); các loại giấy chứng nhận khác của người hưởng (Beneficiary Certificate)... Các doanh nghiệp thường trình bày các chứng từ trên một cách lộn xộn, thiếu khoa học, không theo mẫu chuẩn. Ngân hàng nên giới thiệu cho khách hàng của mình bộ mẫu chuẩn, đẹp để doanh nghiệp

có căn cứ lập theo. Thay đổi tư duy trong lập chứng từ có ý nghĩa quan trọng cho cả khách hàng lẫn ngân hàng.

+ Tất cả các chứng từ đều rất quan trọng, đòi hỏi phải lập chính xác nhưng trong đó B/L được xem là chứng từ quan trọng nhất. Ngân hàng cần chú ý đặc biệt đến B/L và từ chối B/L trong các trường hợp như: B/L xuất trình muộn, B/L không “sạch”, B/L có nội dung quy định không đúng như trong thư tín dụng, người ký B/L không chỉ rõ năng lực của mình, B/L không quy định rõ bản gốc...

+ Ngân hàng nên phát hành các ấn phẩm riêng về những lỗi chứng từ phổ biến hoặc những điểm quan trọng cần kiểm tra với mỗi loại chứng từ để cung cấp cho khách hàng và nội bộ ngân hàng tham khảo. Nhờ đó, giúp cho việc kiểm tra chứng từ của ngân hàng được nhanh chóng, chính xác và tránh được rủi ro.

+ Khi quyết định mở thư tín dụng trả chậm, miễn giảm ký quỹ thư tín dụng hay chiết khấu bộ chứng từ cho khách hàng, ngân hàng cần nắm vững khả năng tài chính của nhà nhập khẩu, khả năng thu nợ của mình để có biện pháp phòng ngừa rủi ro cần thiết... Ví dụ, xác định mức ký quỹ thư tín dụng, tỷ lệ chiết khấu, giấy tờ thế chấp... Tuy nhiên, thực hiện điều này không dễ, vì nó ảnh hưởng tới lợi ích khách hàng và nhiều khi vận dụng quá chặt chẽ sẽ vô tình phá vỡ mối quan hệ truyền thống tốt đẹp giữa ngân hàng và khách hàng, do đó, vận dụng biện pháp như thế nào cho thích hợp là cả một nghệ thuật kinh doanh của hoạt động ngân hàng. Ngân hàng cần đào tạo và sử dụng những cán bộ có kiến thức về kinh tế quốc tế, có khả năng tổng hợp và xử lý tốt thông tin mới thực hiện tốt nghiệp vụ thanh toán phức tạp này.

### ***3.1.4 Đổi mới mô hình hoạt động TTQT***

#### ***a. Đổi mới hoạt động TTQT theo hướng tập trung thống nhất và chuyên sâu***

Hiện nay, tại các chi nhánh ở các tỉnh thành, việc quản lý điều hành các nghiệp vụ TTQT còn chưa hợp lý, chưa phát huy được năng lực cũng như tính chủ động của chi nhánh, còn làm mất nhiều thời gian luân chuyển chứng từ trong nội bộ hệ thống. Ví dụ, chi nhánh chỉ được tiếp nhận hồ sơ từ khách hàng, làm các thủ tục cần thiết liên quan tới khách hàng trong nước rồi chuyển toàn bộ hồ sơ đó đến Hội sở chính (Nay là Sở giao dịch III) để Sở III mở thư tín dụng đi nước ngoài. Về hàng



xuất cũng vậy, khi các chi nhánh nhận được bộ chứng từ do khách hàng xuất trình thì tiếp nhận rồi chuyển đến sở 3 để kiểm tra, sau đó mới làm lệnh đòi tiền ngân hàng mở ở nước ngoài. Như vậy, làm cho việc đòi tiền hàng xuất bị trễ ít nhiều làm giảm hiệu quả kinh tế của doanh nghiệp.

Vì vậy, NHCT Việt Nam tùy theo tình hình cụ thể của mình, cần khẩn trương nâng cao trình độ nghiệp vụ TTQT cho các thanh toán viên, đặc biệt là từng chi nhánh phải có cán bộ chuyên sâu để có thể chủ động giải quyết công việc ngay tại chi nhánh. Sở III nên cho phép các chi nhánh được chủ động giao dịch trực tiếp mở thư tín dụng ra nước ngoài cũng như chiết khấu chứng từ hàng xuất với nước ngoài đối với những chi nhánh có năng lực thực hiện các nghiệp vụ TTQT, nhằm tiết kiệm thời gian cũng như nâng cao hiệu quả TTQT.

#### b. Mở rộng có hiệu quả mạng lưới ngân hàng đại lý

Trong nghiệp vụ TTQT, đặc biệt là phương thức thanh toán bằng thư tín dụng, hệ thống ngân hàng đại lý có ý nghĩa quan trọng trong việc triển khai có hiệu quả nghiệp vụ này. Thực tế nếu ngân hàng nào có quan hệ đại lý với nhiều ngân hàng ở khắp mọi nơi thì sẽ phát triển tốt nghiệp vụ TTQT.

Việc thiết lập và mở rộng quan hệ đại lý với các ngân hàng nước ngoài có ý nghĩa chiến lược trong việc phát triển nghiệp vụ TTQT tại ngân hàng. Do vậy, trong thời gian tới, ngân hàng cần tích cực và chủ động hơn nữa trong giao dịch để thiết lập quan hệ đại lý với các ngân hàng ở các nước mà kinh tế thương mại của Việt Nam đã và đang bắt đầu có quan hệ ngoại thương để có thể phục vụ đắc lực cho quá trình hội nhập kinh tế và phát triển quan hệ kinh doanh với tất cả các nước trên thế giới.

Để thực thi thiết thực và có hiệu quả giải pháp này, ngân hàng phải có chiến lược cho tương lai trong quan hệ đại lý, quan hệ đại lý phải gắn liền với công tác khách hàng và tập trung vào những điểm chính như sau:

- Tôn trọng các quy ước, cam kết và tập quán quốc tế để không làm ảnh hưởng đến hình ảnh uy tín của ngân hàng mình.
- Hoàn thiện hệ thống thông tin nội bộ bằng cách xây dựng một chương trình thông tin, báo cáo và quản lý thống nhất về ngân hàng đại lý, kết hợp với thu thập thông

tin và mua thông tin từ bên ngoài để có được những thông tin tổng hợp, cập nhật và cụ thể, tạo lợi thế trong nghiệp vụ TTQT.

- Chấn chỉnh và tăng cường công tác đảm bảo an toàn trong thanh toán; chuẩn hoá các quy trình quản lý, quy trình nghiệp vụ thanh toán; đánh giá phân tích mức độ rủi ro của các ngân hàng đại lý, nhất là các ngân hàng đại lý chính để xếp hạng uy tín và hạn mức tín dụng.

- Tăng cường thắt chặt các mối quan hệ truyền thống.

- Không thụ động chờ các ngân hàng nước ngoài đến chào giao dịch mà phải chủ động chào dịch vụ với họ.

### ***3.1.5 Tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát***

Thực hiện tốt công tác kiểm tra, kiểm soát nhằm phát hiện rủi ro tiềm ẩn, phát hiện những sai sót trong quá trình thực hiện. Nhờ đó có biện pháp kịp thời và phù hợp để giải quyết.

Thực hiện tốt công tác kiểm soát sau đối với thư tín dụng trả chậm nhằm đảm bảo đúng nghĩa vụ thanh toán cho nước ngoài.

Rà soát các món nợ bất buộc và có biện pháp xử lý phù hợp.

Hoạt động kiểm tra, kiểm soát bao gồm hai chức năng: kiểm tra giám sát và kiểm toán. Cần đề ra quy chế làm việc cụ thể, quy định trách nhiệm rõ ràng để nâng cao hiệu quả công tác kiểm tra, kiểm soát nội bộ.

## **3.2 Giải pháp hỗ trợ**

### ***3.2.1 Đổi mới công nghệ ngân hàng đáp ứng yêu cầu thanh toán quốc tế trong quá trình ngân hàng hội nhập***

Đổi mới công nghệ ngân hàng trước hết vì yêu cầu của hoạt động kinh doanh ngân hàng trong nền kinh tế thị trường hiện nay. Trong xu thế hội nhập vào các tổ chức tài chính quốc tế thì coi công nghệ là chìa khoá mở cửa ra bên ngoài, là yếu tố quyết định sự thành bại trong cạnh tranh, ngân hàng cần hoàn thiện, củng cố, xây dựng hệ thống máy móc kỹ thuật, phần mềm công nghệ vi tính, công nghệ hiện đại tiên tiến đạt mức tự động hoá cao, mức tiêu chuẩn của thế giới, đồng thời nâng cao chất lượng dịch vụ ngân hàng và hội nhập vào cộng đồng tài chính quốc tế. Chỉ khi đạt được đến mặt bằng công nghệ và trình độ sử dụng công nghệ của hệ thống ngân

hàng hiện đại, tiên tiến trên thế giới thì việc thực hiện các phương thức thanh toán quốc tế, đặc biệt là phương thức thanh toán thư tín dụng sẽ trôi chảy và hạn chế rủi ro được trong thanh toán quốc tế đến mức thấp nhất. Nhiệm vụ hiện đại hoá công nghệ ngân hàng trước hết cần tập trung đáp ứng những yêu cầu sau:

- Yêu cầu cao về hội nhập và tính chất phục vụ toàn cầu hoá
- Nhận thức và hiểu biết về tin học ngày càng cao
- Đối tượng khách hàng ngày càng đa dạng với yêu cầu cao hơn
- Áp lực cạnh tranh giữa sản phẩm và dịch vụ ngân hàng giữa các ngân hàng
- Chi phí giao dịch ngân hàng ngày càng giảm

Trong nội dung đổi mới công nghệ ngân hàng trước hết thể hiện ở nội dung hiện đại hoá hệ thống thanh toán. Do vậy phải tạo ra được:

- Các công cụ thanh toán thích hợp nhất
- Xây dựng vai trò của ngân hàng nhà nước và các ngân hàng thương mại
- Xây dựng cơ sở hạ tầng cơ sở hạ tầng kỹ thuật mang tính hiện đại có thể sử dụng được lâu dài, tránh lạc hậu.
- Phải mang tính hợp tác vì lợi ích chung giữa các ngân hàng.

Cải thiện và nâng cao trình độ tự động hoá trong quy trình công nghệ ngân hàng là một trong những điều kiện tốt để quản lý vốn tập trung, tăng cường hơn nữa sự hoà nhập của NHCT Việt Nam vào thị trường tài chính tiền tệ thế giới.

Trong thời gian qua, NHCT Việt Nam đã có nhiều cố gắng nhằm hiện đại hoá công nghệ thanh toán của mình. Phần lớn các giao dịch đã được vi tính hoá, nối mạng thanh toán trong nội bộ ngân hàng. Trong giao dịch quốc tế, những ngân hàng thương mại lớn đã nối mạng thanh toán với hệ thống viễn thông tài chính quốc tế (SWIFT). Do đó, đã góp phần giảm thiểu thời gian trong giao dịch, cũng như nâng cao hiệu quả trong thanh toán nói chung và thanh toán quốc tế nói riêng. Nhưng nhìn chung, công nghệ thanh toán của NHCT Việt Nam vẫn chưa thực sự đồng bộ.

NHCT Việt Nam trong tương cần tăng cường triển khai công nghệ ngân hàng ảo như: ATM, KIOS Banking, Phone Banking, Home Banking và Internet Banking. Thực hiện nối mạng giao dịch với khách hàng trước mắt là các khách hàng

lớn nhằm đáp ứng một cách mau lẹ các thông tin về tình hình tài chính tiền tệ thế giới cũng như các nhu cầu của khách hàng và khả năng đáp ứng của ngân hàng sẽ nhanh hơn. Khi giao dịch đã được nối mạng giữa khách hàng và ngân hàng thì chắc chắn mọi giao dịch liên quan đến TTQT đều có thể được kết thúc trong ngày, điều này góp phần không nhỏ trong việc nâng cao hiệu quả và tính an toàn trong nghiệp vụ TTQT; đồng nghĩa với việc hạn chế rủi ro thanh toán quốc tế thấp nhất.

### ***3.2.2 Nâng cao trình độ nghiệp vụ của thanh toán viên làm công tác TTQT***

Cán bộ TTQT của NHTM nói chung và doanh nghiệp xuất nhập khẩu còn nhiều hạn chế gây khó khăn, dẫn đến rủi ro cho các NHTM Việt Nam nói chung và NHCT Việt Nam nói riêng. Do đó, cần phải tiếp tục nâng cao trình độ nghiệp vụ của người lao động trong lĩnh vực này. Đó là: cán bộ thanh toán cần nắm vững, bám sát các văn bản pháp lý, những thông lệ, tập quán, quan điểm giải quyết sự việc trên các thị trường khác nhau, như: URC 522, URR 525, UCP 500, ISBP 645, ISBP 681. Ví dụ, với tư cách là ngân hàng của người xuất khẩu phải căn cứ vào UCP để đòi đối phương trả tiền đúng hạn; khi đại diện cho người nhập khẩu phải phải nghiêm chỉnh thực hiện UCP để giữ vững và tạo niềm tin trên trường quốc tế. Ngoài ra, Ngân hàng cần thường xuyên tổ chức các buổi thảo luận học tập kinh nghiệm lẫn nhau trong nội bộ ngân hàng và với ngân hàng bạn, nâng cao nghiệp vụ liên quan như nghiệp vụ vận tải và bảo hiểm ngoại thương, chú trọng cập nhật các quy định và luật pháp nhà nước về xuất nhập khẩu, hay tổ chức các lớp học nghiệp vụ ngắn hạn để đào tạo sâu hơn về chuyên môn thanh toán. Những khoá học này cần mở rộng cho mọi nhân viên có điều kiện tham gia. Mời các chuyên gia giàu kinh nghiệm về TTQT giảng dạy để các cán bộ và nhân viên ngân hàng trong các bộ phận liên quan đến thanh toán ngoại thương có điều kiện trau dồi về nghiệp vụ cũng như ngoại ngữ.

Muốn thực hiện được nghiệp vụ TTQT, các ngân hàng phải có đội ngũ cán bộ được đào tạo và thực hiện tốt nghiệp vụ TTQT, sử dụng thành thạo các máy móc, thiết bị trong hoạt động TTQT. Song, trừ các sở giao dịch trung ương và một vài chi nhánh ở thành phố lớn là có cán bộ tương đối thành thạo nghiệp vụ, còn

phần lớn ở các chi nhánh trình độ cán bộ còn chưa cao. Việc đào tạo nghiệp vụ cho các chi nhánh trình độ cán bộ còn chưa có hiệu quả cao, vì vậy tổ chức các lớp học cũng chỉ là sự hỗ trợ giúp các chi nhánh thực hiện nghiệp vụ TTQT. Bản thân các giáo viên tham gia giảng dạy ở các lớp học trên cũng chưa đào tạo chính quy mà chỉ thông qua công việc thực tiễn để rút ra kinh nghiệm sau đó truyền đạt lại.

Do vậy, NHCT Việt Nam cần tổ chức thêm các lớp bồi dưỡng ngắn hạn về nghiệp vụ TTQT cho cán bộ ngoại thương của các doanh nghiệp và các lớp nâng cao trình độ cho các cán bộ của hệ thống ngân hàng mình. Vì qua thực tế công việc, nhiều doanh nghiệp xuất nhập khẩu khi giao dịch với ngân hàng thiếu hiểu biết về trình tự thực hiện của các phương thức TTQT.

Hình thành các bộ phận tư vấn cho khách hàng, với một đội ngũ cán bộ tư vấn có trình độ hiểu biết sâu rộng để tư vấn cho khách hàng, thậm chí có thể tham dự cùng khách hàng khi được yêu cầu để đàm phán ký kết hợp đồng thương mại nhằm thoả thuận được điều khoản thanh toán có lợi nhất, như tư vấn cho doanh nghiệp trong việc lựa chọn ngân hàng mở thư tín dụng, ngân hàng thanh toán, loại hình thư tín dụng ...

### ***3.2.3 Đẩy mạnh hoạt động tài trợ thương mại***

Thực hiện an toàn và phát triển, mở rộng nghiệp vụ TTQT của mình, tránh hiện tượng bị lấn sâu bởi các ngân hàng nước ngoài thì một trong những giải pháp là thành lập Trung tâm thương mại trong từng hệ thống NHTM. Hiện nay, NHCT Việt Nam đã thành lập Sở giao dịch III, chuyên xử lý tập trung các nghiệp vụ TTQT. Việc này tạo điều kiện thuận lợi về mặt tài chính cho các doanh nghiệp là một trong những nội dung quan trọng hàng đầu cho các doanh nghiệp Việt Nam nâng cao vị thế trong thương thuyết đàm phán thương mại quốc tế, tạo cho họ quyền chủ động để đưa ra điều khoản thanh toán phù hợp và hiệu quả, khi đó ngân hàng mới có thể thực hiện được nhiệm vụ TTQT.

Hoạt động ngoại thương ngày càng phát triển thì các hình thức thanh toán cũng ngày càng đa dạng, tất yếu sẽ dẫn đến sự đa dạng của các hình thức tài trợ trong hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu, mỗi hình thức thanh toán đòi hỏi phải

có một hình thức tài trợ tương ứng. Hoạt động tài chính đối ngoại càng thuận lợi bao nhiêu thì mối quan hệ thương mại càng được mở rộng bấy nhiêu, chất lượng của hoạt động tài trợ thương mại là cơ sở để tạo lòng tin cho bạn hàng trong quan hệ thương mại, tạo điều kiện thuận lợi cho quá trình lưu thông hàng hoá quốc tế. Thực hiện giải pháp này cần cụ thể hoá một số nội dung sau:

- Áp dụng rộng rãi hình thức mua ngoại tệ có kỳ hạn đối với các doanh nghiệp có thư tín dụng xuất khẩu và có uy tín trong xuất khẩu hàng truyền thống.
- Tích cực thực hiện tín dụng xuất nhập khẩu đối với doanh nghiệp, nhằm sử dụng có hiệu quả nguồn vốn, vừa củng cố mối quan hệ khách hàng, trên cơ sở đó mở rộng và phát triển nghiệp vụ TTQT.
- Triển khai rộng rãi nghiệp vụ chiết khấu đối với bộ chứng từ hàng xuất, đặc biệt đối với thanh toán thư tín dụng.
- Triển khai nghiệp vụ Factoring và Forfaiting phù hợp với xu thế phát triển, đáp ứng nhu cầu phát triển ngày càng cao của doanh nghiệp và tăng nguồn thu cho ngân hàng.

#### ***3.2.4 Thực hiện kiểm toán hoạt động thanh toán quốc tế***

Hoạt động TTQT cũng như các hoạt động kinh doanh khác của ngân hàng, đòi hỏi phải có những con số chính xác để đánh giá, thanh quyết toán, đặc biệt là các khoản vốn nước ngoài. Do vậy, hoạt động TTQT cần được thực hiện kiểm toán. Đó cũng là điều kiện để đưa ra các cơ chế chính sách quản lý, phòng ngừa rủi ro trong hoạt động TTQT.

Từ khi chuyển sang nền kinh tế thị trường có sự quản lý của nhà nước ở Việt Nam, nhu cầu kiểm toán các dự án đầu tư nước ngoài theo luật, theo các chương trình tín dụng, phát triển, viện trợ quốc tế là khách quan và ngày càng tăng. Sự phát triển nhanh chóng của các doanh nghiệp tư nhân, các tổ chức kinh doanh tập thể, các đơn vị có vốn đầu tư nước ngoài và xu hướng cổ phần hoá một số doanh nghiệp nhà nước đòi hỏi phải có dịch vụ kiểm toán. Nghiệp vụ kiểm toán bắt đầu phát triển và các công ty kiểm toán độc lập lần lượt ra đời. Cùng với sự phát triển

của hoạt động kiểm toán, công tác kiểm toán nội bộ cũng được các nhà quản lý ngân hàng quan tâm hơn.

Kiểm toán nội bộ là một hoạt động có tính độc lập trong các cơ quan, đơn vị kinh tế thực hiện với chức năng chính là kiểm tra, đánh giá các hoạt động tài chính và phi tài chính nhằm bảo vệ tài sản của doanh nghiệp cũng như đảm bảo được sự chính xác và độ tin cậy của các sổ sách kế toán, nâng cao hiệu quả hoạt động trong doanh nghiệp và góp phần hoàn thiện hệ thống quản lý tại các đơn vị kinh tế cơ sở. Hiện nay, hoạt động kiểm toán nội bộ tại ngân hàng thường thực hiện ba chức năng: Kiểm toán báo cáo tài chính, kiểm toán hoạt động và kiểm toán tuân thủ. Ngoài ra, thông qua quá trình kiểm toán, kiểm toán nội bộ còn có chức năng tư vấn trong nội bộ ngân hàng, đưa ra các kiến nghị nhằm hoàn thiện và nâng cao hiệu quả cơ cấu tổ chức cũng như quy trình nghiệp vụ của ngân hàng.

Nhiệm vụ của kiểm toán nội bộ là kiểm toán tất cả các quá trình hoạt động kinh doanh của ngân hàng, phải bao trùm mọi quy trình hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Tuy nhiên, thời gian qua, công tác kiểm tra, kiểm soát cũng như kiểm toán nội bộ tại ngân hàng thường chú trọng đến công tác tín dụng, công tác kế toán, chưa có một chương trình kiểm tra định kỳ hay đột suất chuyên sâu trên lĩnh vực TTQT, đặc biệt là phương thức thanh toán bằng thư tín dụng. Hoạt động TTQT là một trong những lĩnh vực hoạt động quan trọng của một ngân hàng quốc tế thì hoạt động này cũng cần có sự quan tâm kiểm tra, giám sát của ngân hàng. Nhất là trong xu thế hội nhập quốc tế về ngân hàng, hoạt động TTQT ngày càng đa dạng và phức tạp hơn, rủi ro ngày càng nhiều hơn, yêu cầu kiểm toán cho hoạt động TTQT cần được đặt ra đối với ngân hàng.

Muốn có chất lượng ở bộ phận kiểm tra, kiểm toán nội bộ tại ngân hàng thương mại có đủ kỹ năng cần thiết trên các mặt nghiệp vụ phục vụ cho công tác được giao có chất lượng và hiệu quả. Cán bộ kiểm tra, kiểm toán nội bộ cần được đào tạo toàn diện các mặt nghiệp vụ, cần đào tạo chuyên sâu trong lĩnh vực TTQT, thương xuyên luân chuyển cán bộ, cán bộ trước khi bố trí vào công tác kiểm tra, kiểm soát nội bộ phải được phân công làm công tác TTQT một thời gian để nắm bắt thực tế. Chỉ khi

được trang bị kiến thức về cả lý luận và thực tiễn đầy đủ thì bộ phận kiểm tra mới mạnh dạn xây dựng chương trình kiểm toán cho hoạt động một cách phù hợp. Đồng thời, bộ phận kiểm tra, kiểm toán nội bộ cần được bổ sung đủ lực để có thể phân bổ lực lượng kiểm tra toàn diện các mặt hoạt động ngân hàng. Khi hoạt động này đã được quan tâm thì mức độ sai sót sẽ giảm đi và hiệu quả sẽ được nâng lên.

Sự an toàn và hiệu quả trong hoạt động kinh doanh ngân hàng là mục tiêu chủ yếu của hoạt động kiểm toán nội bộ. Trong đó, an toàn và hiệu quả trong lĩnh vực hoạt động TTQT là một trong những tiêu chí để đánh giá khả năng hội nhập kinh tế quốc tế về ngân hàng. Vì vậy, để tránh được những rủi ro trong TTQT có thể ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh ngân hàng, ảnh hưởng đến uy tín của ngân hàng trên thương trường quốc tế. Hoạt động kiểm toán nội bộ cần xây dựng kế hoạch và quy trình kiểm toán hoạt động TTQT riêng.

### **3.3 Kiến nghị**

#### ***3.3.1 Đối với NHCT Việt Nam***

- Cần chủ động vận dụng UCP 600 và ISBP 681 một cách hiệu quả. Mặc dù mỗi một văn bản được phát hành đều nhằm mục đích cung cấp hành lang pháp lý cho hoạt động TTQT được tốt hơn, tuy nhiên khó có thể tránh được những hạn chế của các văn bản này. Vấn đề quan trọng là làm thế nào để các NHTM nói riêng và NHCT Việt Nam nói chung có thể giảm thiểu tối đa những hạn chế của các văn bản pháp lý và tránh khỏi những rắc rối liên quan đến tất cả các đối tác trong quan hệ TTQT. Muốn vậy, phải lường được những khó khăn có thể gặp phải do sử dụng UCP 600, như: Một số thuật ngữ trước đây trong UCP 500 không còn được sử dụng; Hối phiếu ký phát đòi tiền người mua; Chủ thể phát hành thư tín dụng; Tiêu chuẩn kiểm tra chứng từ; Quy định về ghi chú ngày “lên tàu” (on board), chỉ ra người chuyên chở (Carrier); Vận đơn sạch (Clean B/L)...

- Tiếp tục bổ sung, chỉnh sửa các văn bản, cơ chế nghiệp vụ đã ban theo hướng bám sát thực tiễn và phù hợp với thông lệ quốc tế chung mà trước mắt là sửa đổi bổ sung, điều chỉnh quy trình TTQT với thông lệ quốc tế – UCP 600 và pháp lệnh quản



lý ngoại hối của Chính phủ, các văn bản hướng dẫn của Ngân hàng nhà nước đồng thời phù hợp với hệ thống giao dịch ngân hàng hiện đại.

- Soạn thảo cẩm nang TTQT trên cơ sở và cảnh báo các hình thức gian lận thương mại, lừa đảo, TTQT để các chi nhánh trong hệ thống chủ động phòng ngừa.

- Triển khai thành lập các chi nhánh, văn phòng đại diện ở nước ngoài.

- Phát triển hệ thống ngân hàng đại lý ở những thị trường mới phát triển thương mại như: Bắc Âu, Tây Nam á, Nam Phi,...

- Phối kết hợp với các NHTM khác trong phòng ngừa và hạn chế rủi ro TTQT, đặc biệt đối với những khu vực thị trường mới, những thị trường có mức độ rủi ro cao như: Iran, NêPan, Myanma...

- Cần có sự phối kết hợp giữa bộ phận nghiệp vụ thanh toán, vay trả nợ nước ngoài để tránh tình trạng sai sót trong TTQT.

Trong nhiều trường hợp, xuất hiện nhu cầu điều chuyển vốn bằng ngoại tệ khác so với hợp đồng hoặc phải trả nợ bằng ngoại tệ yếu, gây nên khó khăn trong việc làm thế nào để có được ngoại tệ như mong muốn để trả nợ nước ngoài. Nếu ngân hàng không thể ký được hợp đồng mua ngoại tệ sẽ đẩy ngân hàng vào việc vi phạm thanh toán. Vì vậy, NHTM cần quan tâm tới vấn đề làm sao để vay và trả nợ được dễ dàng. NHCT Việt Nam nên lựa chọn giải pháp chọn ngoại tệ mạnh để thanh toán được thực hiện dễ dàng.

- NHCT Việt Nam cần có định hướng cho nguồn nhân lực, cụ thể:

- + Cần nhanh chóng xác lập và triển khai chiến lược đào tạo nguồn nhân lực có trình độ quốc tế, ứng dụng được công nghệ tiên tiến trong lĩnh vực TTQT để có thể sẵn sàng đi làm việc tại các chi nhánh, văn phòng đại diện ở nước ngoài.

- + Lựa chọn các giảng viên trong nước và quốc tế nhiều kinh nghiệm tham gia giảng dạy các lớp tập huấn chuyên sâu.

- + Có chính sách tuyển dụng và điều chuyển cán bộ ở các chi nhánh một cách hợp lý đáp ứng được yêu cầu của thị trường.

Con người là một trong những nhân tố quan trọng tạo nên sự thành công cũng như thất bại của ngân hàng. Hạn chế về nghiệp vụ, bất cập trong sử dụng nhân lực

cũng như sự xuống cấp đạo đức nghề nghiệp của họ đã và sẽ gây ra nhiều tổn thất cho ngân hàng. Thực hiện cơ chế, chính sách, quy trình tuyển dụng, bố trí, bổ nhiệm, đào tạo và đào tạo lại một cách phù hợp, tránh tình trạng đào tạo mang tính hình thức, giải quyết chính sách.

- Thực hiện tốt việc xác định giới hạn tín dụng cho từng khách hàng nhằm hạn chế rủi ro cho ngân hàng. Giới hạn tín dụng bao gồm: hạn mức cho vay tín dụng; hạn mức ký quỹ mở thư tín dụng; hạn mức chiết khấu chứng từ hàng xuất; hạn mức bảo lãnh... Những ngân hàng chưa đủ khả năng đánh giá chính xác khách hàng cần thực hiện dịch vụ của các công ty kiểm tra, định giá trên thị trường nhằm có được những thông tin chính xác, đáng tin cậy.

Không những đối với NHCT Việt Nam mà còn phần lớn các NHTM hiện nay nằm trong bối cảnh thiếu kinh nghiệm đối với hoạt động kinh doanh đối ngoại và tài trợ thương mại. Do vậy, để đảm bảo sự tăng trưởng ổn định, bền vững và lành mạnh, đòi hỏi ngân hàng nâng cao nhận biết, kiểm soát được các loại hình rủi ro tiềm ẩn trong quá trình thực hiện.

### **3.3.2 Đối với khách hàng**

Hoạt động thương mại quốc tế đòi hỏi các doanh nghiệp có kiến thức sâu rộng về luật trong nước, thông lệ quốc tế và cả luật lệ, chính sách của những quốc gia đối tác. Các doanh nghiệp cần lưu ý quan tâm đến chiến lược giá, đa dạng hoá thị trường không nên tập trung ở một nước cố định và quan trọng là phải tìm hiểu kỹ các thủ tục và rút gọn thời gian khi có các vụ kiện chống bán phá giá xảy ra.

Để tăng cường kiến thức về TTQT, ngoài việc nghiên cứu và hiểu sâu các quy tắc do ICC ban hành, các doanh nghiệp cần tìm hiểu thêm các hướng dẫn liên quan, các tình huống và quan điểm do ICC tập hợp và phát hành để tích lũy thêm kinh nghiệm và vận dụng hiệu quả giúp doanh nghiệp tránh được các vướng mắc có thể phát sinh trong các giao dịch thương mại và TTQT, đặc biệt là phương thức thanh toán bằng thư tín dụng.

Ngoài ra, doanh nghiệp Việt Nam phải xác định rõ vai trò quan trọng của luật sư trong kinh doanh. Bài học qua những tranh chấp thương mại và rủi ro thanh

toán cho thấy kiến thức thương mại và kiến thức pháp luật của các doanh nghiệp Việt Nam còn yếu.

Tóm lại, Trên cơ sở xác định rủi ro trong phương thức thanh toán bằng thư tín dụng, Luận văn đã đề ra 2 nhóm giải pháp: Giải pháp phòng ngừa và giải pháp hỗ trợ, qua đó đưa ra các kiến nghị đối với NHCT Việt Nam và doanh nghiệp. Nhóm giải pháp phòng ngừa đề cập từ cơ chế chính sách đến hoàn thiện quy trình nghiệp vụ, đổi mới mô hình, đa dạng hoá đến tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát hoạt động TTQT bằng thư tín dụng. Tiếp đến, Luận văn đưa ra giải pháp hỗ trợ. Hai giải pháp này có quan hệ chặt chẽ với nhau trong quá trình quản lý rủi ro hoạt động TTQT tại NHCT Việt Nam nói riêng và hệ thống các NHTM Việt Nam nói chung.

Những nhóm giải pháp và kiến nghị nhằm thực hiện mục tiêu của Luận văn là hạn chế đến mức thấp nhất rủi ro trong hoạt động thanh toán quốc tế, từ đó tránh được những thiệt hại về tài chính và uy tín. Những giải pháp đưa ra đều dựa trên cơ sở lý luận và thực tế của hoạt động thanh toán bằng thư tín dụng tại các NHTM nói chung và NHCT Việt Nam nói riêng, nên có tính khả thi.

## KẾT LUẬN

Hoạt động kinh doanh của NHTM đóng vai trò quan trọng đối với sự phát triển của nền kinh tế nói chung. Trên cơ sở lý luận và thực tiễn đó, NHCT Việt Nam trong những năm vừa qua đã góp phần rất lớn vào công cuộc đổi mới và hiện đại hóa đất nước. Bằng những nỗ lực và cải tiến phát triển của mình, NHCT Việt Nam đã cung cấp hàng loạt các dịch vụ đáp ứng yêu cầu phát triển của nền kinh tế, nhu cầu tiêu dùng và sử dụng dịch vụ của cá nhân, doanh nghiệp Việt Nam....

Trong công cuộc đổi mới nền kinh tế đất nước, phát triển kinh tế đối ngoại là một trong những nội dung quan trọng trong chiến lược phát triển kinh tế đất nước. Với xu hướng phát triển kinh tế quốc tế, hầu hết các nước đều tham gia thương mại quốc tế, nhằm tận dụng lợi thế so sánh của nước mình nhằm tăng phúc lợi xã hội. Một trong những nhân tố quan trọng để thúc đẩy hoạt động thương mại quốc tế của một quốc gia là do hoạt động TTQT. Chương 1 và chương 2 trình bày, hoạt động TTQT bằng thư tín dụng mang tính nhạy cảm cao, tiềm ẩn rủi ro lớn, hơn nữa thực trạng TTQT bằng thư tín dụng còn nhiều bất cập. Từ thực tiễn đó, Luận văn xác định và đưa ra một hệ thống các giải pháp đóng góp thúc đẩy phát triển hoạt động TTQT của NHCT Việt Nam, trên góc độ nghiên cứu về rủi ro TTQT bằng thư tín dụng. Luận văn sử dụng các phương pháp nghiên cứu tổng hợp đã nêu lên được những luận cứ khoa học và những giải pháp về hạn chế rủi ro trong phương thức thanh toán bằng thư tín dụng. Luận văn đã hoàn thành những nhiệm vụ chủ yếu sau:

*Một là*, tổng hợp và hệ thống hoá có chọn lọc những lý luận cơ bản về hoạt động TTQT trong quá trình phát triển kinh tế theo xu hướng hội nhập kinh tế quốc tế; mà thực tiếp thể hiện trong hoạt động thanh toán bằng thư tín dụng. Từ đó, rút ra những cơ sở lý luận khẳng định hoạt động TTQT nói chung và phương thức thanh toán bằng thư tín dụng nói riêng chỉ có thể mở rộng và phát triển trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế trên cơ sở có các biện pháp nhằm hạn chế rủi ro đến mức thấp nhất.

*Hai là*, dựa trên cơ sở lý luận về phương thức thanh toán bằng thư tín dụng và rủi ro TTQT, luận văn đã đi vào phân tích đánh giá thực trạng một cách toàn

diện, sâu sắc hoạt động thanh toán bằng thư tín dụng tại NHCT Việt Nam. Qua đó rút ra những mặt được, chưa được và những nguyên nhân gây ra rủi ro trong phương thức thanh toán bằng thư tín dụng tại NHCT Việt Nam.

**Ba là,** Luận văn đưa ra những giải pháp phòng ngừa và hỗ trợ và các kiến nghị liên quan đến hoạt động TTQT của ngân hàng và doanh nghiệp nhằm hạn chế rủi ro trong phương thức thanh toán bằng thư tín dụng, từ đó mở rộng và phát triển công tác thanh toán bằng thư tín dụng của các NHTM nói chung và NHCT Việt Nam nói riêng có những đóng góp tích cực, có hiệu quả vào việc phát triển nền kinh tế đất nước.

Nghiên cứu và đánh giá các rủi ro trong phương thức thanh toán bằng thư tín dụng không chỉ tại các NHTM và NHCT Việt Nam không phải là vấn đề mới và lạ lẫm, tuy nhiên trong mỗi hoàn cảnh kinh tế, mỗi thời kỳ giai đoạn khác nhau lại phát sinh những rủi ro mới và tiềm ẩn khác nhau. Vì vậy, với kiến thức còn hạn chế, em mong muốn nhận được nhiều sự đóng góp hơn nữa của các nhà nghiên cứu, các thầy cô và bạn đọc để luận văn ngày càng được hoàn thiện hơn.

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

### I. PHẦN TIẾNG VIỆT

1. Báo cáo thường niên hàng năm của Ngân hàng nhà nước.
2. Báo cáo thường niên hàng năm của Ngân hàng Công thương.
3. Báo cáo thường niên hàng năm của Ngân hàng Ngoại thương.
4. Báo cáo thường niên hàng năm của Ngân hàng Đầu Tư.
5. Báo cáo thường niên hàng năm của Ngân hàng nông nghiệp.
6. Bộ thương mại (2006), *Tình hình xuất nhập khẩu của Việt Nam*, <http://www.thuongmai.gov.vn>
7. Nguyễn Thị Hồng Hải (2008), *Hạn chế rủi ro thanh toán quốc tế đối với các ngân hàng thương mại Việt Nam trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế*, Luận án tiến sĩ kinh tế, Học viện ngân hàng, Hà Nội.
8. Dương Hữu Hạnh (2000), *Cẩm nang nghiệp vụ xuất nhập khẩu*, NXB Thống kê, Hà Nội.
9. Một số trang website của Bộ thương mại, Ngân hàng nhà nước, các Ngân hàng thương mại Việt Nam.
10. Nguyễn Văn Nam – Hoàng Xuân Quyến (2002), *Rủi ro tài chính – Thực tiễn và phương pháp đánh giá*, NXB Tài chính, Hà Nội.
11. Phòng thương mại quốc tế (2007), *Bộ tập quán quốc tế về L/C*, NXB Đại học kinh tế quốc dân, NXB Đại học kinh tế quốc dân.
12. Nguyễn Thị Quy (1995), *Những giải pháp chủ yếu nhằm hoàn thiện các hoạt động TTQT của Việt Nam*, Luận án phó tiến sĩ, Trường Đại học kinh tế quốc dân, Hà Nội.
13. Lại Ngọc Quý (2002), *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, Học viện ngân hàng, Hà Nội.
14. Lê Xuân Quyền (2007), *Phát triển dịch vụ tại Ngân hàng Công thương Việt Nam*, Trường Đại học Kinh tế quốc dân, Hà Nội.

15. Nguyễn Văn Tiến (2007), *Cẩm nang thanh toán quốc tế bằng thư tín dụng*, NXB Thống kê, Hà Nội.
16. Nguyễn Văn Tiến (2005), *Quản trị rủi ro trong kinh doanh ngân hàng*, NXB Thống kê, Hà Nội.
17. Nguyễn Văn Tiến (2005), *Thanh toán quốc tế và tài trợ ngoại thương*, NXB Thống kê, Hà Nội.
18. Nguyễn Văn Tiến (2002), *Đánh giá và phòng ngừa rủi ro trong kinh doanh ngân hàng*, NXB Thống kê, Hà Nội.
19. Đinh Xuân Trình (2006), *Giáo trình thanh toán quốc tế*, NXB Lao động- xã hội, Trường Đại học Ngoại Thương, Hà Nội.

## **II. PHẦN TIẾNG NƯỚC NGOÀI**

20. *ICC DC insight Volume 8 No. 1 January – March 2004*, published by ICC, the world business organization.
21. *ICC DC insight Volume 11 No. 3 July – September 2005*, published by ICC, the world business organization.
22. *ICC DC insight Volume 12 No. 3 July – September 2006*, published by ICC, the world business organization.
23. *ICC DC insight Volume 12 No. 3 July – September 2009*, published by ICC, the world business organization.