

000

THANH TOÁN TÍN DỤNG CHỨNG TỪ



MỤC LỤC

Lời mở đầu.....

Chương 1 : TỔNG QUAN VỀ PHƯƠNG THỨC THANH TOÁN TÍN DỤNG CHỨNG TỪ

I.	Khái niệm.....	3
	1. Khái niệm	
	2. Các bên tham gia vào phương thức thanh toán tín dụng chứng từ	
II.	Cơ sở pháp lý của thanh toán tín dụng chứng từ.....	3
III.	Điều kiện mở L/C.....	4
IV.	Bản chất và ý nghĩa của phương thức thanh toán tín dụng chứng từ.....	4
	1. Bản chất	
	2. Ý nghĩa	
V.	Nội dung chủ yếu của một thư tín dụng thương mại.....	5
VI.	Đặc điểm của giao dịch L/C.....	5
VII.	Quy trình thực hiện phương thức thanh toán tín dụng chứng từ.....	6
	1. Quy trình mở L/C	
	2. Quy trình thanh toán L/C	
VIII.	Các loại thư tín dụng thương mại.....	9
	1. Thư tín dụng có thể hủy ngang (Revocable L/C)	
	2. Thư tín dụng không thể hủy ngang (Irrevocable L/C)	
	3. Thư tín dụng không hủy ngang có xác nhận (Confirmed irrevocable letter of credit)	
	4. Thư tín dụng không thể hủy ngang, miễn truy đòi (Irrevocable without recourse letter of credit)	
	5. Thư tín dụng tuần hoàn (Revolving letter of credit)	
	6. Thư tín dụng giáp lưng (Back to back letter of credit)	
	7. Thư tín dụng đối ứng (Reciprocal L/C)	
	8. Thư tín dụng thanh toán chậm (Deferred payment L/C)	
	9. Thư tín dụng dự phòng (Stand – by L/C)	
	10.L/C có thể chuyển nhượng được (Irrevocable transferable L/C)	
	11.Thư tín dụng với điều khoản đỏ (Red clause L/C)	
	12.Thư tín dụng có điều khoản T/TR (Telegraphic transfer reimbursement)	

Chương 2 : LỢI ÍCH, RỦI RO VÀ CÁC BIỆN PHÁP KHẮC PHỤC RỦI RO TRONG PHƯƠNG THỨC THANH TOÁN TÍN DỤNG CHỨNG TỪ

I.	Lợi ích và rủi ro.....	10
	1. Đối với người nhập khẩu	
	2. Đối với người xuất khẩu	
	3. Đối với ngân hàng mở L/C	
II.	Một số biện pháp hạn chế rủi ro.....	12

Chương 3: THỰC TRẠNG VỀ HOẠT ĐỘNG THANH TOÁN BẰNG L/C TẠI NGÂN HÀNG ĐT-PTVN CHI NHÁNH QUANG TRUNG

I. Một vài nét về quá trình thành lập, phát triển và hoạt động của ngân hàng ĐT-PTVN và chi nhánh Quang

Trung.....

12

1. Khái quát về quá trình hình thành và phát triển

2. Đặc điểm kinh doanh của Ngân hàng ĐT-PT Việt Nam

II. Thực trạng thanh toán bằng L/C tại chi nhánh Quang

Trung.....15

1. Quy trình nghiệp vụ thanh toán bằng L/C

NỘI DUNG QUY TRÌNH

2. Kết quả hoạt động thanh toán quốc tế tại ngân hàng ĐT-PTVN chi nhánh Quang

Trung.....

3. Đánh giá chung

CHƯƠNG I

TỔNG QUAN VỀ PHƯƠNG THỨC THANH TOÁN TÍN DỤNG CHỨNG TỪ

I. KHÁI NIỆM:

1. KHÁI NIỆM:

-Tín dụng chứng từ là phương thức thanh toán trong đó một ngân hàng theo yêu cầu của khách hàng cam kết sẽ trả một số tiền nhất định cho người thụ hưởng hoặc chấp nhận hối phiếu, do người này ký phát trong phạm vi số tiền đó nếu người này xuất trình được bộ chứng từ thanh toán phù hợp với những quy định nêu ra trong thư tín dụng.

Điều 2 trong UCP 500 của Phòng Thương Mại Quốc Tế đưa ra một định nghĩa hoàn chỉnh hơn, theo đó, tín dụng chứng từ là : Bất cứ thỏa thuận được gọi hoặc miêu tả như thế nào, theo đó ngân hàng (« ngân hàng phát hành ») hành động theo yêu cầu và chỉ thị của khách hàng (« người yêu cầu mở thư tín dụng ») hoặc đại diện cho chính bản thân mình :

- – Thanh toán cho, hoặc theo lệnh của người thứ ba (người thụ hưởng) hoặc chấp nhận và thanh toán hối phiếu do người thụ hưởng ký phát ;
- – Ủy quyền cho ngân hàng khác thanh toán, chấp nhận và thanh toán hối phiếu ; hoặc
- – Cho phép ngân hàng khác chiết khấu chứng từ quy định trong thư tín dụng, với điều kiện chứng từ phù hợp với tất cả điều khoản và điều kiện của thư tín dụng.

Từ khái niệm trên ta thấy rằng tín dụng thư hay thư tín dụng là văn bản quan trọng nhất trong phương thức thanh toán tín dụng chứng từ. *Thư tín dụng (letter of credit)* gọi tắt là L/C là văn bản pháp lý trong đó một ngân hàng theo yêu cầu của khách hàng sẽ đứng ra cam kết sẽ trả cho người thụ hưởng một số tiền nhất định nếu người này xuất trình bộ chứng từ phù hợp với những quy định đã nêu trong văn bản.

2. CÁC BÊN THAM GIA PHƯƠNG THỨC TÍN DỤNG CHỨNG TỪ:

-*Người xin mở L/C (Applicant)* : Là tổ chức nhập khẩu hàng hóa , người mua

-*Người hưởng lợi (Beneficiary)*: là người bán, người xuất khẩu hàng hóa , hoặc bất cứ người nào khác mà người xuất khẩu chỉ định .

-*Ngân hàng mở hay ngân hàng phát hành thư tín dụng (The issuing bank)*: Là ngân hàng đại diện cho người nhập khẩu , nó cung cấp tín dụng cho người nhập khẩu . Là ngân hàng thường được hai bên nhập khẩu và xuất khẩu thỏa thuận lựa chọn và được qui định trong hợp đồng , nếu chưa có sự qui định trước người nhập khẩu có quyền lựa chọn .

-*Ngân hàng thông báo thư tín dụng (The advising bank)* :thông báo cho người xuất khẩu biết thư tín dụng đã mở, là ngân hàng đại lý của ngân hàng mở thư tín dụng ở nước người xuất khẩu

- Ngoài ra còn có một số ngân hàng khác tham gia vào phương thức thanh toán này:

+ *Ngân hàng xác nhận (The confirming bank)* : là ngân hàng xác nhận trách nhiệm của mình sẽ cùng ngân hàng mở thư tín dụng bảo đảm việc trả tiền cho người xuất khẩu, trong trường hợp ngân hàng mở thư tín dụng không đủ khả năng thanh toán, ngân hàng xác nhận có thể vừa là ngân hàng thông báo thư tín dụng hay là một ngân hàng khác do người xuất khẩu yêu cầu .

+ *Ngân hàng thanh toán(The paying bank)* : có thể là ngân hàng mở thư tín dụng hoặc có thể là một ngân hàng khác được ngân hàng mở thư tín dụng chỉ định

- + *Ngân hàng thương lượng (The negotiating bank)*: là ngân hàng đứng ra thương lượng bộ chứng từ và thường cũng là ngân hàng thông báo L/C.
- + *Ngân hàng chuyển nhượng (The transferring bank)*, *ngân hàng chỉ định (The nominated bank)*, *ngân hàng hoàn trả (The reimbursing bank)*, *ngân hàng đòi tiền (The claiming bank)*, *ngân hàng chuyển chứng từ (The remitting bank)*.

II. CƠ SỞ PHÁP LÝ CỦA THANH TOÁN TÍN DỤNG CHỨNG TỪ

- Quy tắc về tập quán và thực hành thống nhất về tín dụng chứng từ (Uniform customs and practice for documentary credits UCP DC) của ICC. Đến nay UCP đã 5 lần sửa đổi vào 1952, 1962, 1974, 1983 (UCP 400), 1993 (UCP 500). Hiện nay UCP được sử dụng tại 180 nước trên thế giới, 1962 lần đầu tiên được dịch ra tiếng Việt.
- Số hiệu 500 ban hành 1993 có hiệu lực kể từ ngày 1/1/1994, UCP600 có hiệu lực vào ngày 1/1/2007
- Tháng 12/1996, trên tinh thần cụ thể hóa điều 19 của UCP 500, ICC đã ban hành quy tắc số 525 thống nhất về bồi hoàn chuyển tiền giữa các NH với nhau với nhau (Uniform rules for bank to bank reimbursements under documentary credits URR 525) có hiệu lực kể từ ngày 1/1/1996. Ở Việt Nam bắt đầu thực hiện kể từ ngày 1/7/1996.
- Đáp ứng yêu cầu cách xử lý chứng từ điện tử trong tín dụng (TD) chứng từ được ICC đề cập trong cuộc họp ngày 24/5/2000 tại Paris, sau 18 tháng nỗ lực thực hiện, ICC cho ra đời văn bản bổ sung e.UCP (được coi là UCP 500.1) có hiệu lực tháng 2/2002
- Đầu 2003, ICC cho ra đời văn bản No. 465 ISBP – The International Standard Banking Practice for examination of documents under documentary credits (Thực hành NH theo tiêu chuẩn quốc tế về kiểm tra chứng từ theo TD chứng từ)
- Tháng 1/2007 áp dụng UCP600
- Ngoài ra TD chứng từ còn được điều chỉnh bởi các văn bản pháp lý như : Incoterm 2000, luật hối phiếu, ... và các tập quán thương mại quốc tế. Trên thực tế tập quán thương mại quốc tế có ảnh hưởng nhất định đến việc hai bên lựa chọn các điều khoản trong hợp đồng, cũng như tập quán kinh doanh của NH,

III. ĐIỀU KIỆN MỞ L/C:

- Đơn xin mở L/C trả ngay (at sight) (theo mẫu in sẵn của Ngân hàng). Cơ sở viết đơn là hợp đồng mua bán ngoại thương đã ký kết.
- Đối với L/C trả chậm
 - + Giấy phép nhập khẩu (nếu có) hoặc quota nhập.
 - + Phương án bán hàng để thanh toán nhập khẩu
 - + Đơn xin mở L/C trả chậm (theo mẫu in sẵn của ngân hàng). Cơ sở viết đơn là hợp đồng mua bán ngoại thương đã ký kết.
 - + Đơn xin bảo lãnh và cam kết trả nợ (theo mẫu của ngân hàng)

IV. BẢN CHẤT VÀ Ý NGHĨA CỦA PHƯƠNG THỨC THANH TOÁN TÍN DỤNG CHỨNG TỪ:

1. BẢN CHẤT :

- Trước tiên, tín dụng chứng từ là một phương thức thanh toán liên quan đến việc xuất trình bộ chứng từ hợp lệ. Người bán sẽ được bảo đảm thanh toán nếu xuất trình tại ngân hàng bộ chứng từ phù hợp với những quy định đề ra. Phương thức thanh toán tín dụng chứng từ cũng có thể hiểu như là một khoản tạm ứng mà ngân hàng dành cho nhà nhập khẩu hoặc nhà xuất khẩu. Từ tính chất của thư tín dụng có thể suy ra :

- + *Thứ nhất*, chỉ có những tổ chức tín dụng mới có quyền thực hiện các giao dịch này.
- + *Thứ hai*, do tính độc quyền của hoạt động ngân hàng, giao dịch thanh toán này chỉ có thể được thực hiện thường xuyên bởi các tổ chức tín dụng.

2. Ý NGHĨA :

- Là một chứng từ: các dạng L/C không bằng chứng thì điều vô giá trị, chứng thư phải bằng văn bản (qua điện tín: by cable, telex, swift..) mới có giá trị.
- Là một cam kết trả tiền hoặc là một chấp nhận trả tiền chứ không phải là một lời hứa.
- Do một người phát hành song có thể cho một hay nhiều người hưởng lợi. người phát hành thư tín dụng phải là NHTM.
- Căn cứ trả tiền của L/C thương mại là các chứng từ.
- Là một cam kết trả tiền có điều kiện và có thời hạn.
- Tín dụng chứng từ được nhiều công ty, ngân hàng ưu tiên lựa chọn vì nó đáp ứng được những yêu cầu chủ yếu của thương mại quốc tế.
- + *Thứ nhất*, do các đối tác ký kết hợp đồng thường có trụ sở ở những quốc gia khác nhau nên giữa các bên vẫn tồn tại sự thiếu tin tưởng lẫn nhau, phương thức tín dụng chứng từ giúp loại bỏ rào cản đó.
- + *Thứ hai*, trong giao dịch tín dụng chứng từ, luôn có sự hiện diện của các ngân hàng đại diện của hai bên đối tác, cùng với những yêu cầu khắt khe về bộ chứng từ, những yếu tố đó sẽ dung hòa lợi ích đối nghịch giữa các bên trong hợp đồng.

V. NHỮNG NỘI DUNG CHỦ YẾU CỦA MỘT THƯ TÍN DỤNG THƯƠNG MẠI:

1. Số hiệu, địa điểm và ngày mở L/C (No of L/C, place and date of issuing)

- + Số hiệu
- + Địa điểm mở (Place of issuing): Là nơi mà ngân hàng mở L/C viết cam kết trả tiền cho người xuất khẩu..
- + Ngày mở (Issuing date): Là ngày bắt đầu phát sinh cam kết của ngân hàng mở với người xuất khẩu, là ngày bắt đầu tính thời hạn hiệu lực của L/C và là căn cứ để người xuất khẩu kiểm tra xem người nhập khẩu thực hiện việc mở L/C có đúng hạn như đã quy định trong hợp đồng không.

2. Loại thư tín dụng: mỗi loại L/C đều có tính chất, nội dung khác nhau, quyền lợi nghĩa vụ của các bên liên quan cũng khác nhau nên cần xác nhận loại thư tín dụng cần mở.

3. Tên địa chỉ của người thụ hưởng (Beneficiary) có liên quan đến phương thức tín dụng chứng từ:

4. Số tiền của thư tín dụng: Số tiền của thư tín dụng (Amount of money): Số tiền của L/C vừa ghi bằng số, vừa ghi bằng chữ và thống nhất với nhau hoặc có thể chỉ cần số tiền bằng số. Tên của đơn vị tiền tệ phải rõ ràng. Cách ghi số tiền tốt nhất là ghi một số giới hạn mà người xuất khẩu có thể đạt được. Những từ “khoảng chừng, độ khoảng hoặc những từ ngữ tương tự được dùng để chỉ biên độ số tiền của L/C cho phép xê dịch hơn kém không quá 10% của tổng số tiền đó.

5. Thời hạn hiệu lực (Expiry date): là thời hạn mà ngân hàng mở L/C cam kết trả tiền cho người xuất khẩu nếu người xuất khẩu xuất trình bộ chứng từ trong thời hạn đó và phù hợp với L/C.

6. Thời hạn trả tiền của L/C (Latest payment date): là thời hạn trả tiền ngay hay trả tiền về sau. Điều này có thể nhận dạng ở hồi phiếu của người xuất khẩu ký phát. Thời hạn về giao hàng cũng được ghi trong L/C và do hợp đồng mua bán quy định như đã phân tích ở trên,

thời hạn giao hàng có thể có quan hệ chặt chẽ với thời hạn hiệu lực của L/C.

7. Thời hạn giao hàng (shipment date): là thời hạn quy định bên bán phải chuyển giao hàng cho bên mua kể từ khi thư tín dụng có hiệu lực.

8. Những nội dung về hàng hoá (Description of goods): tên hàng, số lượng, trọng lượng (có cả sai lệch cho phép), giá cả, quy cách phẩm chất, bao bì, ký mã hiệu... cũng được ghi vào thư tín dụng.

9. Những nội dung về vận tải (Shipment term): giao nhận hàng hoá như điều kiện có sở giao hàng, nơi gửi, giao hàng từng phần... nơi giao hàng cũng được ghi vào thư tín dụng.

10. Những chứng từ mà người xuất khẩu phải xuất trình (Documents for payment): là nội dung then chốt của thư tín dụng, bởi vì bộ chứng từ quy định trong thư tín dụng là một bằng chứng của người xuất khẩu chứng minh rằng mình đã hoàn thành nghĩa vụ giao hàng và làm đúng những quy định của thư tín dụng.

11. Sự cam kết trả tiền của ngân hàng mở L/C: là nội dung cuối cùng của thư tín dụng và nó ràng buộc trách nhiệm của ngân hàng mở L/C.

12. Những điều kiện đặc biệt khác: như phí ngân hàng được tính cho bên nào, điều kiện đặc biệt hướng dẫn đối với ngân hàng chiết khấu, dẫn chiếu số UCP áp dụng...

13. Chữ ký của ngân hàng mở L/C: L/C thực chất là một khế ước dân sự, do vậy người ký nó cũng phải là người có đầy đủ năng lực hành vi, năng lực pháp lý để tham gia và thực hiện quan hệ dân luật. L/C mở bằng thư phải được ký bằng chữ ký đã được lưu ký tại ngân hàng đại lý. L/C mở bằng điện phải có sự đồng ý của ngân hàng và căn cứ vào mã khóa (textkey) của L/C.

VI. ĐẶC ĐIỂM CỦA GIAO DỊCH L/C:

1. L/C là hợp đồng kinh tế hai bên: L/C 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 L/C không được thể hiện trong L/C.

2. L/C độc lập với hợp đồng cơ sở và hàng hóa: L/C được hình thành trên cơ sở hợp đồng ngoại thương nhưng sau khi được thiết lập nó lại hoàn toàn độc lập với hợp đồng này. Một khi L/C đã được mở và được các bên chấp nhận, thì cho dù nội dung của L/C 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 L/C.

3. L/C chỉ giao dịch bằng chứng từ và thanh toán chỉ căn cứ vào chứng từ:

- 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 hóa đã được giao. Do đó chúng trở thành căn cứ để ngân hàng trả tiền, để nhà nhập khẩu hoàn trả tiền cho ngân hàng, là chứng từ đi nhận hàng của nhà nhập khẩu v.v...

- 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 hóa có thể không được giao hoặc được giao không hoàn toàn đúng như ghi trên chứng từ.

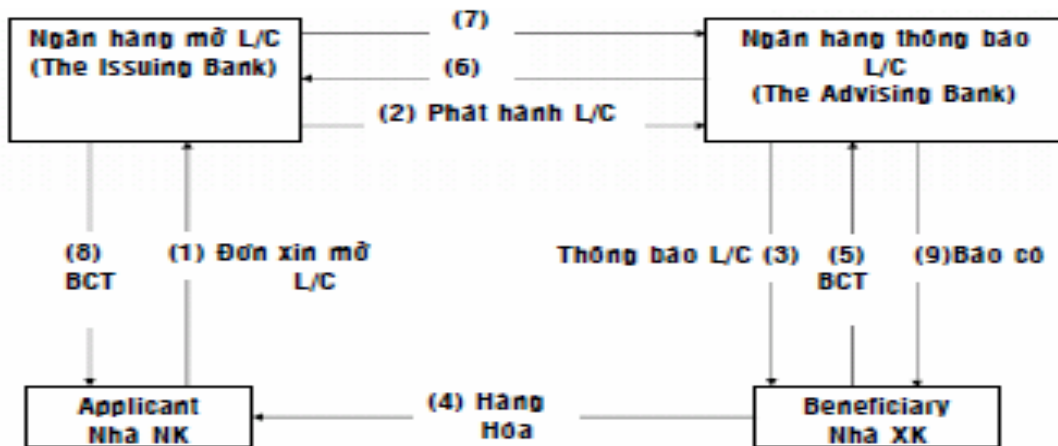
4. L/C yêu cầu tuân thủ chặt chẽ của bộ chứng từ: Đây là nguyên tắc cơ bản của giao dịch L/C. Để được thanh toán người xuất khẩu phải lập được bộ chứng từ phù hợp, tuân thủ chặt chẽ các điều khoản và điều kiện của L/C bao gồm: số loại, số lượng mỗi loại và nội dung chứng từ phải đáp ứng được chức năng của chứng từ có liên quan.

5. L/C là công cụ thanh toán hạn chế rủi ro hay là công cụ từ chối thanh toán và lừa đảo:

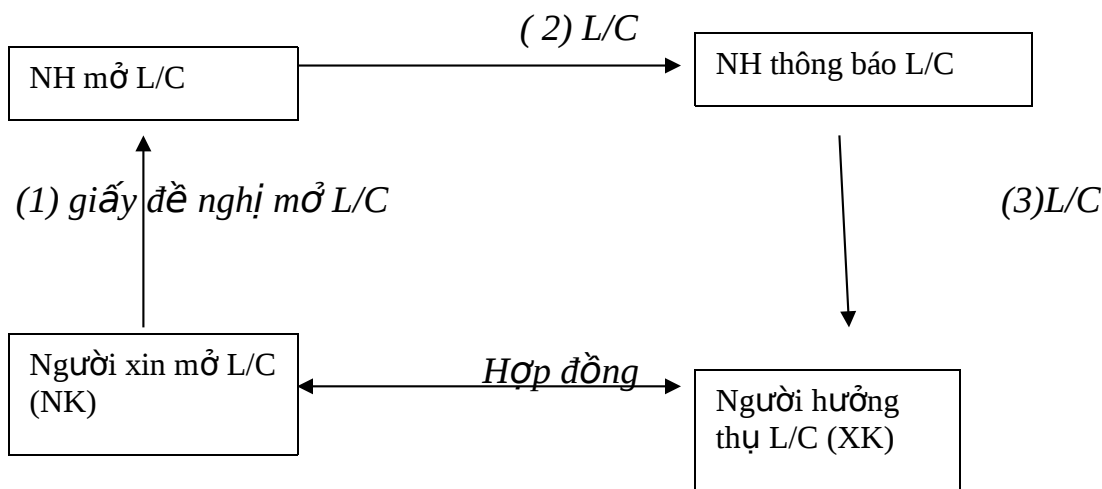
- Trong thực tiễn thương mại quốc tế do diễn biến của thị trường giá cả mà L/C có thể bị lạm dụng trở thành công cụ để từ chối nhận hàng, từ chối thanh toán và là công cụ để gian lận, lừa đảo.

- Do tính chất độc lập của L/C với hợp đồng cơ sở, nên bọn lừa đảo có thể lợi dụng không giao hàng hoặc giao hàng không đúng, nhưng vẫn lập bộ chứng từ để thanh toán.

VII: QUY TRÌNH THỰC HIỆN PHƯƠNG THỨC THANH TOÁN TÍN DỤNG CHỨNG TỪ:



1. Quy trình mở L/C:



Bước 1 : Căn cứ vào hợp đồng mua bán ngoại thương, tổ chức nhập khẩu lập giấy đề nghị mở L/C gửi đến ngân hàng phục vụ mình (nơi đơn vị nhập khẩu mở tài khoản ngoại tệ) để yêu cầu ngân hàng mở một L/C cho người bán hay người xuất khẩu:

- Hồ sơ mở L/C: (nộp vào phòng TTQT của NH thương mại)

- + Giấy đề nghị mở thư tín dụng
- + Hợp đồng mua bán ngoại thương
- + Giấy phép nhập khẩu, thư bảo lãnh NH (nếu có)... và một số chứng từ khác có liên quan.
- + Báo cáo tài chính
- + Phương án sản xuất kinh doanh
- + Hồ sơ về tài sản bảo đảm (nếu vay NH thanh toán L/C hoặc mở L/C trả chậm)
- Phòng tín dụng tiến hành thẩm định (hồ sơ mở L/C ký quỹ dưới 100%) → quyết định
- + Chấp thuận hoặc từ chối mở L/C
- + Mức ký quỹ L/C.
- Khách hàng tiến hành ký quỹ L/C, nếu số dư TK tiền gửi ngoại tệ không đủ để ký quỹ thì có thể xin mua ngoại tệ ký quỹ L/C
- NH mở L/C hoàn tất hồ sơ mở L/C

Bước 2 : Căn cứ vào yêu cầu mở thư tín dụng của tổ chức nhập khẩu và các chứng từ có liên quan, nếu đồng ý ngân hàng trích tài khoản đơn vị mở tài khoản tín dụng số tiền ký quỹ bằng 100% trị giá thư tín dụng, trong trường hợp L/C trả ngay hoặc một tỷ lệ phần trăm trên trị giá thư tín dụng, trong trường hợp L/C trả chậm.

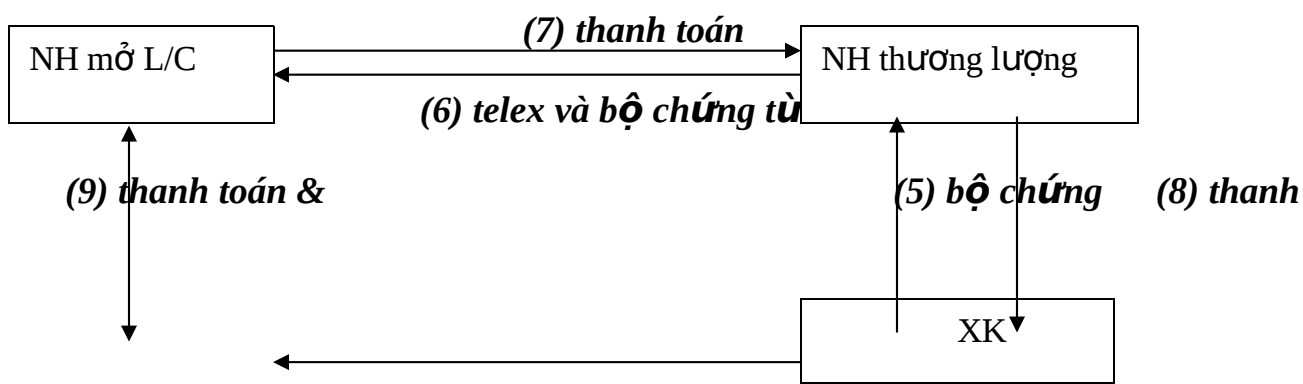
- Ngân hàng phát hành L/C
- Soạn thảo L/C – kiểm tra L/C
- Xin test
- Xin ý kiến của lãnh đạo phòng
- Chuyển L/C qua hệ thống swift
- In L/C giao cho nhà NK
- Thu phí

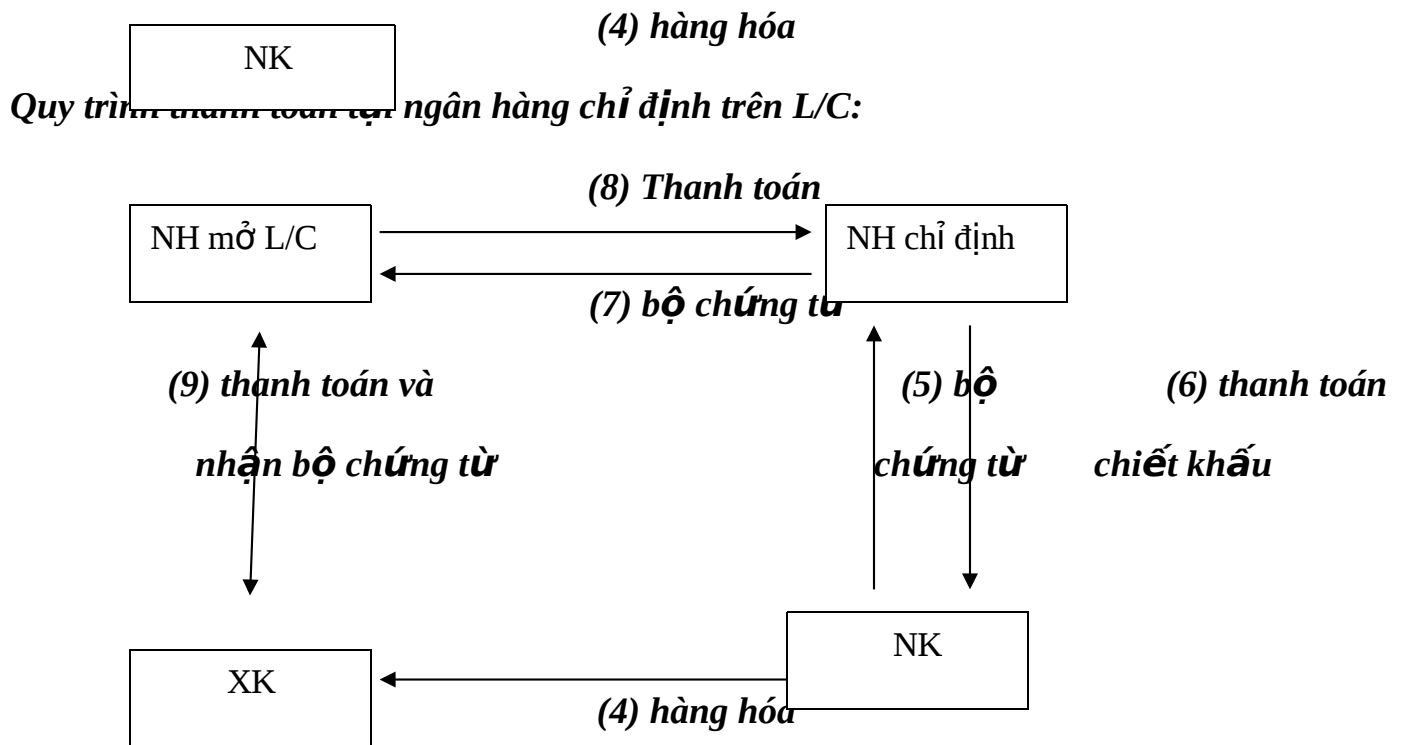
Bước 3 : Khi nhận được thư tín dụng của ngân hàng mở L/C gửi đến, ngân hàng thông báo sẽ tiến hành kiểm tra, xác báo điện mở L/C, rồi chuyển bản chính L/C cho nhà xuất khẩu dưới hình thức văn bản nguyên văn. Nếu gửi bằng thư thì kiểm tra chữ ký, nếu gửi điện thì kiểm mã.

- Ngân hàng thông báo L/C
- Kiểm tra tính chân thật bề ngoài của L/C
- Kiểm tra nội dung L/C
- Thông báo L/C và kèm theo xác nhận L/C nếu có (thông báo L/C)
- Thu phí : phí thông báo, phí xác nhận (nếu có), điện phí

2. Quy trình thanh toán L/C:

Quy trình thanh toán L/C tại ngân hàng mở L/C:





Bước 4: Tổ chức xuất khẩu nhận được thư tín dụng do ngân hàng thông báo gửi đến tiến hành kiểm tra và đối chiếu với hợp đồng mua bán ngoại thương đã ký trước đây. Sau khi kiểm tra chặt chẽ L/C nếu đồng ý thì tiến hành giao hàng cho bên nhập khẩu. nếu không đồng ý thì đề nghị bên nhập khẩu điều chỉnh hoặc bổ sung thêm cho đến khi hoàn chỉnh mới giao hàng:

- Nhà XK tiến hành kiểm tra L/C nếu đồng ý thì chuẩn bị hàng
- Giao hàng
- Nếu không đồng ý có quyền điều chỉnh thư tín dụng (trước khi giao hàng, trước khi xuất trình bộ chứng từ vào NH thông báo, và phải trong thời gian còn hiệu lực của L/C)

Bước 5: Sau khi hoàn thành nghĩa vụ giao hàng, tổ chức xuất khẩu lập bộ chứng từ thanh toán theo đúng điều khoản trong thư tín dụng xuất trình cho ngân hàng thông báo để yêu cầu thanh toán:

- Nhà xuất khẩu nộp bộ chứng từ
- Nhà XK tiến hành nộp bộ chứng từ vào NH thông báo, bao gồm:
 - + Thư yêu cầu thanh toán bộ chứng từ theo hình thức L/C
 - + Bộ chứng từ
 - + Bảng kê chứng từ (2 liên)

Bước 6: Ngân hàng phục vụ người xuất khẩu nhận, kiểm tra và xử lý bộ chứng từ do đơn vị xuất khẩu nộp vào:

- NH thông báo làm thủ tục tiếp nhận bộ chứng từ
- Kiểm tra bộ chứng từ: Kiểm tra trên bề mặt chứng từ phù hợp với điều khoản điều kiện L/C một cách cẩn thận và hợp lý:
 - + Kiểm tra sơ bộ
 - + Kiểm tra chi tiết:

Tính chân thật

Tính thống nhất (từng chứng từ và giữa các chứng từ)

Tính đầy đủ (bao nhiêu loại, số lượng mỗi loại)

- Xử lý chứng từ :

+ Nếu bộ chứng từ bất hợp lệ

Nhẹ : bổ sung sửa đổi CT

Nặng : đề nghị chuyển sang phương thức khác

+ Nếu bộ chứng từ hợp lệ thì NH thông báo sẽ chuyển bộ chứng từ ra nước ngoài (đến NH phát hành L/C)

Bước 7: Ngân hàng mở L/C nhận được bộ chứng từ thanh toán do bên xuất khẩu gửi đến tiến hành kiểm tra đối chiếu với những điều khoản quy định trên L/C đã mở trước đây. Nếu thấy phù hợp ngân hàng mở L/C sẽ thanh toán cho bên xuất khẩu theo lệnh của ngân hàng thông báo:

- Ngân hàng L/C làm thủ tục tiếp nhận bộ hồ sơ

- Kiểm tra bộ chứng từ

- Xử lý chứng từ

+ Bộ chứng từ hợp lệ: NH mở L/C thanh toán / chấp nhận thanh toán

+ Bộ chứng từ bất hợp lệ: giành quyền quyết định thanh toán cho nhà NK

Bước 8: Nhận được điện báo có về khoản thanh toán bộ chứng từ hàng xuất khẩu, ngân hàng báo có cho tổ chức xuất khẩu hoặc thông báo hối phiếu có kỳ hạn đã được chấp nhận thanh toán và cũng có thể nhận được thông báo về sự từ chối của ngân hàng mở L/C.

Bước 9: Ngân hàng mở L/C yêu cầu người xin mở L/C thanh toán và chuyển bộ chứng từ cho người xin mở L/C (Người nhập khẩu).

VIII .CÁC LOẠI THƯ TÍN DỤNG THƯƠNG MẠI:

1. Thư tín dụng có thể hủy ngang (Revocable L/C): Là một L/C mà mở L/C và tổ chức nhập khẩu có thể sửa đổi, bổ sung hoặc hủy bỏ bất cứ lúc nào mà không cần báo trước cho người hưởng lợi L/C. Loại này ít được sử dụng, bởi vì nó là lời hứa trả tiền chứ không phải là sự cam kết/

2. Thư tín dụng không thể hủy ngang (irrevocable L/C): là loại L/C sau khi mở ra và người xuất khẩu thừa nhận thì ngân hàng mở L/C không được sửa đổi, bổ sung.. trong thời hạn hiệu lực của nó. Loại này đảm bảo quyền lợi cho bên xuất khẩu và hiện nay đang được sử dụng phổ biến.

3. Thư tín dụng không thể hủy ngang có xác nhận (confirmed irrevocable letter of credit): là loại thư tín dụng không thể hủy bỏ được một ngân hàng xác nhận đảm bảo trả tiền theo yêu cầu của ngân hàng mở L/C.

4. Thư tín dụng không thể hủy ngang, miễn truy đòi (irrevocable without recourse letter of credit): là loại L/C mà sau khi người xuất khẩu đã được trả tiền thì ngân hàng không còn quyền đòi lại tiền dù trong bất kỳ trường hợp nào..

5. Thư tín dụng tuần hoàn (revolving letter of credit): là loại L/C không thể hủy bỏ sau khi sử dụng xong hoặc đã hết thời hạn hiệu lực thì nó lại tự động có giá trị như cũ và cứ như vậy cho đến khi nào hoàn tất hợp đồng. Loại này được áp dụng trong trường hợp hai bên xuất khẩu và nhập khẩu có quan hệ thường xuyên và đối tượng thanh toán không thay đổi.

6. Thư tín dụng giáp lưng (Back-to-Back Letter of Credit): Là loại thư tín dụng không thể hủy bỏ được, mở ra căn cứ vào một L/C khác làm bảo đảm theo L/C này tổ chức xuất khẩu căn cứ vào thư tín dụng của người nhập khẩu mở, yêu cầu ngân hàng mở một thư tín dụng cho tổ chức xuất khẩu khác hưởng. thư tín dụng giáp lưng được sử dụng trong một số trường hợp:

- + L/C gốc không cho phép chuyển nhượng
- + Khi các chứng từ cần có theo L/C gốc không trùng hợp với các chứng từ của L/C thứ hai.
- + Khi người trung gian muốn bí mật một số thông tin.

7. Thư tín dụng đối ứng (reciprocal L/C): Là loại L/C không thể hủy bỏ trong đó quy định nó chỉ có hiệu lực khi L/C khác đối ứng với nó được mở ra. Điều đó có nghĩa là tổ chức xuất khẩu khi nhận được L/C do tổ chức nhập khẩu mở thì phải mở lại L/C tương ứng thì nó mới có giá trị. L/C này được sử dụng trong giao dịch hàng đổi hàng và gia công hàng xuất khẩu. Cả 2 bên đều là người mua, người bán của nhau

8. Thư tín dụng thanh toán chậm (deferred payment L/C): Là loại L/C không hủy bỏ trong đó quy định ngân hàng xác nhận L/C cam kết với người hưởng lợi sẽ thanh toán toàn bộ số tiền L/C vào thời hạn cụ thể ghi trên L/C sau khi nhận được chứng từ và không cần có hối phiếu.

9. Thư tín dụng dự phòng (Standby letter of Credit SBLC)

- + L/C dự phòng là một tín dụng chứng từ hay là dàn xếp tương tự, thể hiện nghĩa vụ của ngân hàng phát hành tới người thụ hưởng trong việc:
- + Thanh toán lại khoản tiền mà người yêu cầu mở L/C dự phòng đã vay hoặc được ứng trước.
- + Thanh toán khoản nợ của người mở L/C dự phòng.
- + Bồi thường những thiệt hại do người mở L/C dự phòng không thực hiện nghĩa vụ của mình.

10. L/C có thể chuyển nhượng (Transferable Letter of Credit)

- + Người thụ hưởng trong L/C chuyển nhượng có quyền yêu cầu ngân hàng của mình chuyển nhượng một phần hoặc toàn bộ tín dụng cho người thụ hưởng khác.
- + Các chứng từ trong L/C chuyển nhượng nên được yêu cầu để có thể được sử dụng theo như L/C gốc.
- + Người thụ hưởng trung gian có quyền thay thế hóa đơn của L/C chuyển nhượng bằng hóa đơn của mình.

11. Thư tín dụng với điều khoản đỏ (Red clause L/C): là loại thư tín dụng có điều khoản đặc biệt (trước đây điều khoản này được ghi bằng mực đỏ), người mở L/C cho phép tổ chức xuất khẩu được quyền tháo khoán trước một số tiền nhất định trước khi giao hàng thay vì nói một cách đơn giản khi giao hàng. Vì thế nó còn gọi là thư tín dụng ứng trước.

12. Thư tín dụng có điều khoản T/TR (Telegraphic transfer reimbursement): là loại thư tín dụng thông thường nhưng có quy định: ngân hàng phục vụ người hưởng lợi sau khi kiểm tra tính hợp lệ của bộ chứng từ, phù hợp với những điều kiện đã quy định trong L/C thì được phép điện đòi tiền ngân hàng mở L/C hay một ngân hàng chỉ định trong thư tín dụng. nó được áp dụng trong trường hợp hai ngân hàng có quan hệ thân tín lẫn nhau.

CHƯƠNG II

LỢI ÍCH, RỦI RO VÀ BIỆN PHÁP KHẮC PHỤC RỦI RO TRONG PHƯƠNG THỨC THANH TOÁN TÍN DỤNG CHỨNG TỪ

Nhìn chung, trong các cuộc giao thương quốc tế ngày nay, thanh toán theo L/C luôn là phương thức thanh toán quan trọng nhất giữa những đối tác kinh doanh bởi L/C tạo ra sự an tâm và thuận lợi tối đa cho các công ty. Nhưng dù an toàn và tiện lợi đến mấy thì thanh toán qua L/C vẫn không thể tránh khỏi các rủi ro và tranh chấp phát sinh

I. LỢI ÍCH VÀ RỦI RO

1. ĐỐI VỚI NGƯỜI NHẬP KHẨU:

★ Lợi ích

- Người nhập khẩu sẽ nhận được các chứng từ về hàng hóa do mình quy định như NHPH ghi rõ trong L/C, đồng thời NHPH giúp kiểm tra bộ chứng từ với chuyên môn và trách nhiệm cao nhất.
- Người nhập khẩu được bảo đảm rằng sẽ chỉ bị ghi nợ tài khoản số tiền L/C khi tất cả các chỉ thị trong L/C được thực hiện đúng.
- Người nhập khẩu có khả năng bảo toàn được vốn vì anh ta không phải ứng trước tiền.
- Tận dụng được tín dụng của ngân hàng, đó là điều thiết yếu trong kinh doanh quốc tế; bởi vì khoảng thời gian từ lúc mở L/C cho đến khi thu được tiền hàng là khá dài. Do đó, theo từng giai đoạn nhập hàng, nếu được ngân hàng cho phép miễn ký quỹ một phần hay toàn bộ trị giá L/C thì không khác gì ngân hàng đã cấp tín dụng cho nhà nhập khẩu.
- Đảm bảo hàng hóa phù hợp với bộ chứng từ theo các điều kiện và điều khoản đã ký kết trong hợp đồng ngoại thương, như số lượng, chất lượng, thời gian giao hàng.
- Vì có sự bảo đảm về thanh toán, người nhập khẩu có thể thương lượng để đạt được giá cả tốt hơn mà mở rộng được quan hệ khách hàng cũng như quy mô kinh doanh.

★ Rủi ro:

- Việc thanh toán của ngân hàng cho người thụ hưởng chỉ căn cứ vào bộ chứng từ xuất trình mà không căn cứ vào việc kiểm tra hàng hóa. Ngân hàng chỉ kiểm tra tính chân thật bề ngoài của chứng từ mà không chịu trách nhiệm về tính chất bên trong của chứng từ, cũng như chất lượng và số lượng hàng hóa. Một nhà xuất khẩu chủ tâm gian lận có thể xuất trình bộ chứng từ giả mạo, trong trường hợp này nhà nhập khẩu vẫn phải hoàn trả đầy đủ tiền đã thanh toán cho ngân hàng phát hành.
- Những thay đổi trong hợp đồng ngoại thương giữa nhà xuất khẩu và nhà nhập khẩu phải làm thủ tục sửa đổi, bổ sung L/C làm kéo dài thời gian giao dịch, tăng chi phí.
- Nhà nhập khẩu chưa nhận được bộ chứng từ cho đến khi hàng đã cập cảng. Để được bảo lãnh nhận hàng, nhà nhập khẩu phải trả một khoản phí cho ngân hàng. Tuy nhiên thông thường theo các điều khoản của L/C thì nhà nhập khẩu sẽ nhận được bộ chứng từ trong khoản thời gian hợp lý.
- Nếu không quy định bộ vận đơn đầy đủ (full of set bills of lading), thì một người khác có thể lấy được hàng hóa khi xuất trình một phần của bộ vận đơn, trong khi đó người trả tiền hàng hóa lại là nhà nhập khẩu.

2. ĐỐI VỚI NGƯỜI XUẤT KHẨU:

★ Lợi ích

- Là người hưởng lợi L/C, người xuất khẩu được bảo đảm rằng khi xuất trình (cho NHPH, NHXH hoặc ngân hàng được chỉ định) bộ chứng từ phù hợp với các điều khoản của L/C thì sẽ nhận được tiền thanh toán, mà không cần phải chờ đến khi người nhập khẩu chấp nhận hàng hóa hay chấp nhận bộ chứng từ.
- Tình trạng tài chính của người mua được thay thế bằng cam kết của ngân hàng là sẽ trả tiền, chấp nhận hoặc chiết khấu trên cơ sở chứng từ xuất trình phù hợp với các điều khoản của L/C.
- Một L/C không hủy ngang có xác nhận sẽ đặt trách nhiệm thanh toán không những cho NHPH mà còn cho NHXH, do đó, nó cung cấp sự an toàn tốt nhất cho người xuất khẩu. Điều đó có nghĩa là, đối với L/C có xác nhận thì NHXH và NHPH sẽ cam kết bảo đảm rằng việc thanh toán/ chiết khấu/ chấp nhận quy định trong L/C được thực hiện theo nguyên tắc không truy đòi người thụ hưởng.
- Để có ưu thế trong việc ký kết hợp đồng ngoại thương, nhà xuất khẩu có thể đồng ý để nhà nhập khẩu trả chậm trên cơ sở NHPH chấp nhận thanh toán hối phiếu kỳ hạn. Nhà xuất khẩu có thể mang hối phiếu đã chấp nhận đến ngân hàng phục vụ mình (hay bất kỳ ngân hàng nào khác) để chiết khấu nhận tiền tức thời.
- Để đảm bảo quyền lợi của mình, nhà xuất khẩu phải ký được hợp đồng ngoại thương có các điều khoản, điều kiện khả thi và trong tầm khả năng thực hiện của mình: trên cơ sở đó kiểm tra chặt chẽ các điều khoản và điều kiện của L/C xem có phù hợp với hợp đồng ngoại thương gốc hay không, nhằm mục đích lập được bộ chứng từ hàng xuất phù hợp với L/C đã được mở.

★ Rủi ro

- Đòi hỏi người bán phải có kinh nghiệm trong giao dịch L/C. Những thay đổi trong hợp đồng ngoại thương giữa nhà xuất khẩu và nhà nhập khẩu phải tiến hành làm thủ tục sửa đổi bổ xung L/C.
- L/C loại hủy ngang có thể được NHPH sửa đổi, bổ xung hay hủy bỏ bất cứ khi nào trước khi nhà xuất khẩu xuất trình bộ chứng từ, mà không cần sự đồng ý của người này (hiện nay loại L/C này đã không được dùng).
- Nếu nhà xuất khẩu xuất trình bộ chứng từ không phù hợp với L/C, thì mọi khoản thanh toán chấp nhận có thể bị từ chối, và nhà xuất khẩu phải tự xử lý hàng hóa như dỡ hàng; lưu kho cho đến khi vấn đề được giải quyết hoặc phải tìm người mua mới, bán đấu giá hay chở hàng quay về nước, nhà xuất khẩu phải chịu các chi phí như lưu tàu quá hạn, phí lưu kho và mua bảo hiểm cho hàng hóa... tổng khi đó không biết rõ lập trường của nhà nhập khẩu là sẽ đồng ý hay từ chối nhận hàng vì lý do bộ chứng từ có sai sót.
- Trong trường hợp L/C không có xác nhận, nếu ngân hàng mất khả năng thanh toán, thì cho dù bộ chứng từ xuất trình là hoàn hảo thì cũng không được thanh toán. Tương tự nếu ngân hàng chấp nhận hối phiếu kỳ hạn bị phá sản trước khi hối phiếu đến hạn, thì hối phiếu cũng không được trả tiền. Trừ khi L/C được xác nhận bởi một ngân hàng uy tín hạng nhất trong nước.
- Nếu nhà xuất khẩu nhận được một L/C trực tiếp từ ngân hàng phát hành (không gửi thông qua ngân hàng thông báo), thì đó có thể là một L/C giả. Nhà xuất khẩu phải yêu cầu có một ngân hàng trong nước xác nhận L/C hay phải được ngân hàng phục vụ mình xác nhận L/C là thật.

3. ĐỐI VỚI NGÂN HÀNG MỞ L/C

★ Lợi ích:

- Thu phí từ phát hành L/C và các khoản phí khác liên quan đến giao dịch L/C; các khoản thu nhập liên quan đến chuyển đổi tiền tệ.
- Thông qua việc cung cấp dịch vụ thanh toán giúp khách hàng phát triển kinh doanh, thì các hoạt động khác của ngân hàng cũng phát triển theo.
- Tăng cường mối quan hệ với các ngân hàng đại lý, làm tăng tiềm năng kinh doanh đối ứng giữa các ngân hàng với nhau.

★ Rủi ro

- Hệ số tín nhiệm của người mở: ngân hàng phải thực hiện thanh toán cho người thụ hưởng theo quy định của L/C ngay cả trong trường hợp nhà nhập khẩu chủ tâm không hoàn trả hoặc không có khả năng hoàn trả. Với lý do này, rủi ro tín dụng đối với ngân hàng là rất hiện hữu.
- Tính chất của hàng hóa: Trong số các nhân tố mà ngân hàng mở L/C cần phải xem xét đó là liệu ngân hàng có thu lại được một phần hay toàn bộ số tiền đã thanh toán từ việc bán hàng nếu nhà nhập khẩu bị phá sản.
- Rủi ro nghiệp vụ: Khi L/C không có xác nhận, ngân hàng chỉ định có thể yêu cầu ngân hàng phát hành chấp nhận thanh toán cho người thụ hưởng mà chưa nhìn thấy bộ chứng từ. Trong trường hợp này, nếu không có sự chấp nhận trước của người nhập khẩu về việc hoàn trả, thì ngân hàng phát hành sẽ gặp rủi ro khi bộ chứng từ có sai sót, nên nhà nhập khẩu không chấp nhận, do đó ngân hàng sẽ không truy hoàn được tiền từ nhà nhập khẩu
- Rủi ro do chủ quan: Nếu NHPH chấp nhận thanh toán hối phiếu kỳ hạn mà không có sự kiểm tra một cách thích đáng bộ chứng từ, để bộ chứng từ có lỗi, nhà nhập khẩu không chấp nhận thì không thể đòi tiền nhà nhập khẩu được.

II. MỘT SỐ BIỆN PHÁP HẠN CHẾ RỦI RO TRONG THANH TOÁN TÍN DỤNG CHỨNG TỪ

- Trước khi mở L/C, người mua cần thỏa thuận cụ thể với người bán về các khoản thanh toán, lịch giao hàng, phương tiện giao hàng, và các chứng từ cần xuất trình.
- Người mua phải nhận thức rằng L/C không phải là hình thức thanh toán an toàn tuyệt đối vì ngân hàng chỉ giao dịch trên chứng từ chứ không biết đến hàng hóa. Nếu chứng từ phù hợp với các điều kiện, điều khoản của L/C thì người mua phải trả tiền mặc dù hàng hóa đã giao không đúng với hợp đồng.
- Đảm bảo chắc chắn là L/C phù hợp với hợp đồng
- Các điều kiện của L/C phải đảm bảo ngắn gọn, dễ hiểu, không nên đưa vào L/C các nội dung quá chi tiết và các quy cách kỹ thuật quá phức tạp. Đưa ra các yêu cầu chặt chẽ, thống nhất giữa nội dung và hình thức chứng từ, không yêu cầu chung chung.
- Trong quá trình giao dịch nếu có nghi ngờ, Quý khách hàng nên liên hệ ngay với NH để phối hợp xử lý.
- Người mua cần xem xét để tránh rủi ro do biến động tỷ giá ngoại tệ.
- Chứng từ phải do các cơ quan đáng tin cậy cấp
- Vận đơn do hãng tàu đích danh lập. Khi xếp hàng hoá phải có sự giám sát của đại diện phía nhà nhập khẩu để kịp thời đối chiếu sự thật giả của vận đơn và lịch trình tàu (đối với lô hàng có giá trị lớn)
- Hoá đơn thương mại đòi hỏi phải có sự xác nhận của đại diện phía nhà nhập khẩu hoặc của Phòng Thương mại hoặc hoá đơn lãnh sự (Consulars invoice)

- Giấy chứng nhận chất lượng do cơ quan có uy tín ở nước xuất khẩu cấp
- Giấy chứng nhận số lượng cũng phải có sự kiểm tra, giám sát của đại diện phía mình hoặc đại diện thương mại.

CHƯƠNG III
THỰC TRẠNG VỀ HOẠT ĐỘNG THANH TOÁN
BẰNG L/C TẠI NGÂN HÀNG ĐT-PTVN
CHI NHÁNH QUANG TRUNG

1. Kết quả hoạt động thanh toán quốc tế tại ngân hàng ĐT-PTVN chi nhánh Quang Trung

Báo cáo tổng hợp hoạt động thanh toán quốc tế
(Lũy kế từ 1/4/2005 đến 31/12/2005)

Phí dịch vụ trong kỳ:	550,281,386 VND
Phí TTQT:	301,796,449 VND
Phí chuyển tiền:	248,484,937 VND
(Phí chuyển tiền đi)	153,130,267 VND
(Phí chuyển tiền đến)	95,354,670 VND
Doanh số dịch vụ tài trợ thương mại	2,089.31 (ngàn USD)
(không bao gồm số liệu chuyển tiền và bảo lãnh)	
XK=thanh toán LC XK + Thanh toán nhờ thu XK	762.34 (ngàn USD)
NK = Thanh toán LC NK + Thanh toán nhờ thu NK	1,326.97 (ngàn USD)
Doanh số hoạt động TTQT trong kỳ:	24,508.85 (ngàn USD)
Doanh số thanh toán XNK	14,270.68 (ngàn USD)
Doanh số hoạt động TTQT trong kỳ:	5,339.06 (ngàn USD)

Giao dịch	Đầu kỳ	Phát sinh tăng		Phát sinh giảm		Cuối kỳ
		Số món	Số tiền	Số món	Số tiền	
1. L/C nhập khẩu	0.00	61	2,380.08	44	1,230.67	1,149.41
1.1 Trả ngay	0.00	59	2,305.15	42	1,163.58	1,141.57
1.2 Trả chậm dưới 1 năm	0.00	2	74.93	2	67.09	7.84
1.3 Trả chậm trên một năm	0.00	0	0.00	0	0.00	0.00
2. L/C xuất khẩu		26	1,284.16			

2.1 Thông báo		7	713.32			
2.2 Thanh toán		19	570.84			
2.2.1 Đòi tiền		19	570.84			
2.2.2 Chiết khấu		0	0.00			
3. Nhờ thu nhập khẩu		20	192.60			
3.1 Thông báo		10	96.30			
3.2 Thanh toán		10	96.30			
4. Nhờ thu xuất khẩu	0.00	13	251.55	12	191.50	0.00
4.1 Kèm chứng từ không theo L/C	0.00	13	251.55	12	191.50	0.00
4.2 Nhờ thu trơn (séc, hối phiếu)	0.00	0	0.00	0	0.00	0.00
5. Chuyển tiền đi		214	11,408.00			
6. Chuyển tiền đến		207	7,761.79			
6.1 Mâu dịch		0	0.00			
6.2 Phi mâu dịch (kiều hối)		207	7,761.79			

Báo cáo tổng hợp hoạt động thanh toán quốc tế
(Lũy kế từ 1/1/2006 đến 31/12/2006)

Phí dịch vụ trong kỳ:	2,813,378.174 VND
Phí TTQT:	1,559,639,756 VND
Phí chuyển tiền:	1,253,738,418 VND
(Phí chuyển tiền đi)	623,376,700 VND
(Phí chuyển tiền đến)	630,361,718 VND
Doanh số dịch vụ tài trợ thương mại	19,547.41 (ngàn USD)
(không bao gồm số liệu chuyển tiền và bảo lãnh)	
XK=thanh toán LC XK + Thanh toán nhờ thu XK	6,171.04 (ngàn USD)
NK = Thanh toán LC NK + Thanh toán nhờ thu NK	13,376.37 (ngàn USD)
Doanh số hoạt động TTQT trong kỳ:	138,355.30 (ngàn USD)
Doanh số thanh toán XNK	55,375.20 (ngàn USD)
Doanh số hoạt động TTQT trong kỳ:	40,647.92 (ngàn USD)

Giao dịch	Đầu kỳ	Phát sinh tăng		Phát sinh giảm		Cuối kỳ
		Số	Số tiền	Số	Số tiền	

		món		món		
1. L/C nhập khẩu	1,149.4	137	18,529.25	148	13,076.2	6,602.39
	1				7	
1.1 Trả ngay	1,141.5	131	18,270.11	143	13,913.3	6,498.37
	7				1	
1.2 Trả chậm dưới 1 năm	7.84	6	259.14	5	162.96	104.02
1.3 Trả chậm trên một năm	0.00	0	0.00	0	0.00	0.00
2. L/C xuất khẩu		132	7,915.54			
2.1 Thông báo		27	2,271.23			
2.2 Thanh toán		105	5,644.31			
2.2.1 Đòi tiền		101	5,305.71			
2.2.2 Chiết khấu		4	338.60			
3. Nhờ thu nhập khẩu		43	654.10			
3.1 Thông báo		23	354.00			
3.2 Thanh toán		20	300.10			
4. Nhờ thu xuất khẩu	0.00	29	472.76	28	526.73	6.08
4.1 Kèm chứng từ không theo L/C	0.00	29	472.76	28	526.73	6.08
4.2 Nhờ thu trơn (séc, hối phiếu)	0.00	0	0.00	0	0.00	0.00
5. Chuyển tiền đi		762	33,610.53			
6. Chuyển tiền đến		961	64,096.85			
6.1 Mâu dịch		0	0.00			
6.2 Phi mậu dịch (kiểu hối)		961	64,096.85			

*** Nhận xét, đánh giá công tác thanh toán quốc tế (ước thực hiện đến 31/12/2006):**

- + Thực hiện tốt các giao dịch trong ngày một cách an toàn, nhanh chóng và chính xác.
- + Kịp thời tư vấn hỗ trợ những vướng mắc về nghiệp vụ của khách hàng.
- + Thực hiện chính xác, kịp thời công tác quyết toán 2005, chấm số liệu quyết toán 9 tháng và cả năm 2006, đối chiếu dữ liệu phục vụ chuyển đổi máy chủ.
- + Tiếp tục thực hiện tiếp thị và mở rộng các khách hàng mới: tiếp thị khoảng 350 khách hàng trong đó có 40 công ty mở tài khoản và 20 công ty có giao dịch TTQT.
- + Thực hiện chăm sóc khách hàng nhân dịp tết dương lịch, tết nguyên đán, 8/3, 2/9.

+ Tích cực tham gia công tác huy động vốn, trong đó huy động cá nhân khoảng 2,7 tỷ đồng, 500 nghìn USD và 5 nghìn EUR

Như bản báo cáo tổng hợp thanh toán quốc tế tại chi nhánh Quang Trung trong những năm vừa qua thì ta có thể thấy hoạt động thanh toán bằng L/C như sau:

a) Về L/C hàng nhập : Mở mới khoảng 130 L/C trị giá 18,338.77 nghìn USD. Doanh số thanh toán LC hàng nhập khoảng 12,036.69 nghìn USD.

b) Về L/C hàng xuất: Phát sinh khoảng 130 giao dịch trong đó thông báo 27 LC trị giá 2,469.23 nghìn USD và thanh toán 103 LC trị giá 5,442.36 nghìn USD.

Bên cạnh đó còn có các dịch vụ khác như

Về nhờ thu hàng nhập: Phát sinh khoảng 43 giao dịch nhờ thu trị giá 649.70 nghìn USD trong đó thông báo 23 bộ chứng từ trị giá 354.00 nghìn USD và thanh toán 20 bộ chứng từ trị giá 295.70 nghìn USD.

d) Về nhờ thu hàng xuất: Phát sinh khoảng 28 giao dịch thông báo bộ chứng từ trị giá 478.93 nghìn USD và thanh toán 28 bộ chứng từ trị giá 485.89 nghìn USD.

e) Thu phí dịch vụ TTQT không bao gồm số liệu chuyển tiền ước đến 31/12/2006 đạt 1.476.769.382 VND (đã bao gồm VAT) tương đương 1.342.517.620 VND (chưa bao gồm VAT), tăng 390% so với thời điểm 31/12/2005 (301.796.449 VND), ước đạt 107.4% so với kế hoạch năm 2006 của Chi nhánh giao (1.250.000.000 VND chưa bao gồm VAT)

2. Đánh giá chung

a. Những thành tựu đạt được từ hoạt động thanh toán bằng L/C

Trong những năm qua, Việt Nam thực hiện đổi mới nền kinh tế, tăng cường qua hệ kinh tế với nước ngoài nên lĩnh vực xuất nhập khẩu nước ta đã đạt những thành tựu đáng khâm phục. Để đóng góp vào thành tích chung này, BIDV chi nhánh Quang Trung đã không ngừng nâng cao hiệu quả thanh toán quốc tế và đặc biệt là thanh toán quốc tế theo phương thức tín dụng chứng từ, từng bước khẳng định được vai trò thanh toán của mình trong hệ thống ngân hàng Việt Nam và trên thế giới.

Mặc dù thanh toán quốc tế là một nghiệp vụ khó nhưng với sự nỗ lực không ngừng của toàn ngân hàng nên đã thu được những thành tựu đáng khích lệ. Doanh số thanh toán bằng tín

dụng chứng từ liên tục tăng theo thời gian theo tốc độ tăng nhanh chóng. Cũng chính sự tăng nhanh về doanh số này mà đã giúp cho Ngân hàng thu được một khoản thu lớn, chiếm một tỷ lệ đáng kể trên tổng thu nhập hoạt động của toàn ngân hàng.

b. Những mặt còn tồn tại và nguyên nhân cho những tồn tại đó

* Về phía ngân hàng

Bên cạnh những thành tựu về thanh toán bằng L/C mà ngân hàng đã đạt được trong những năm gần đây đặc biệt là tại chi nhánh Quang Trung thì ngân hàng cũng vấp phải một số khó khăn và tồn tại:

- Quy trình thanh toán bằng L/C của Ngân hàng mặc dù đã được hoàn thiện qua từng năm nhưng vẫn chưa đáp ứng được hoàn toàn nhu cầu của khách hàng. Thủ tục cũng như thời gian thanh toán vẫn chưa thực sự nhanh gọn...

- Quy mô vốn của ngân hàng còn hạn chế trong khi chính sách mở cửa của nhà nước đang thu hút nhiều ngân hàng nước ngoài vào Việt nam. Các ngân hàng nước ngoài này có được tiềm lực vốn mạnh và sẽ là áp lực lớn cho ngân hàng.

3. Biện pháp khắc phục:

*** Đối với ngân hàng ĐT-PTVN**

- Nâng cao trình độ nghiệp vụ của các thanh toán viên

Con người luôn là yếu tố giữ vai trò quyết định trong mọi hoạt động. Quy trình nghiệp vụ do con người xây dựng và thực hiện. Các quy tắc, quy định, các thông lệ quốc tế cũng được hình thành từ thực tiễn hoạt động TTQT. Việc vận dụng các thành tựu của công nghệ thông tin trong hoạt động TTQT chỉ nhằm mục đích nâng cao tốc độ xử lý giao dịch và chất lượng dịch vụ TTQT, giảm bớt các thao tác xử lý của con người. Các quyết định trong hoạt động TTQT đều do con người thực hiện mà không thể thay thế được bởi bất kỳ một loại máy móc hay chương trình nào. Một trong những nguyên nhân dẫn đến rủi ro trong hoạt động thanh toán quốc tế tại BIDV là do trình độ cán bộ chưa đáp ứng yêu cầu của công việc.

Vì vậy, công tác tổ chức đào tạo và giáo dục cán bộ thanh toán quốc tế là một yếu tố quan trọng nhằm hạn chế các rủi ro trong thanh toán quốc tế. Các công việc cụ thể là:

- Tiêu chuẩn hoá cán bộ làm công tác thanh toán quốc tế: bố trí cán bộ có đủ năng lực, trình độ chuyên môn và ngoại ngữ phù hợp với yêu cầu của công việc. Kiên quyết không bố trí những cán bộ không đúng chuyên môn, tư cách đạo đức và ý thức chấp hành kỷ luật không tốt thực hiện nghiệp vụ thanh toán quốc tế.

- Cần có quy chế tuyển chọn cán bộ mới công khai, dân chủ, đảm bảo tuyển chọn được những cán bộ thực sự có trình độ. Mạnh dạn đề bạt cán bộ trẻ có năng lực, sắp xếp đúng người đúng việc theo năng lực và tinh thần trách nhiệm đối với công việc.

- Ban lãnh đạo BIDV cần xây dựng chiến lược quy hoạch cán bộ lãnh đạo nghiệp vụ TTQT ở trung ương và chi nhánh dài hạn nhằm đào tạo và bồi dưỡng đội ngũ cán bộ chủ chốt, chủ động về nguồn nhân lực, tránh tình trạng vừa thừa cán bộ nhưng lại thiếu cán bộ có đủ năng lực, trình độ và phẩm chất đạo đức.

- Thường xuyên tổ chức tập huấn nghiệp vụ cho các cán bộ thực hiện TTQT nhằm đáp ứng nâng cao năng lực, trình độ cán bộ, thường xuyên cập nhật những thông tin quốc tế nhằm tạo cho cán bộ có điều kiện bắt kịp với tình hình biến động của thế giới.

- Đa dạng hoá các chương trình tập huấn cho cán bộ trong toàn hệ thống như định kỳ tổ chức các lớp tập huấn trong nội bộ BIDV để cập nhật thông tin, kiến thức, kỹ năng cho cán bộ, tổ chức các diễn đàn để các cán bộ thực hiện nghiệp vụ trao đổi kinh nghiệm, thảo luận các tình huống, đưa ra các bài học kinh nghiệm để cùng học tập; phối hợp với các ngân hàng nước ngoài tổ chức các chương trình hội thảo trong và ngoài nước để nâng cao trình độ, tiếp cận với hệ thống ngân hàng trên thế giới; thành lập trang tin thanh toán quốc tế trên mạng nội bộ INTRANET, đưa các tin bài liên quan đến hoạt động thanh toán quốc tế để các cán bộ tham khảo, trao đổi, thảo luận.

- Đa dạng hoá các hình thức đào tạo bao gồm đào tạo chính quy và không chính quy, kết hợp đào tạo đào tạo tại chỗ với đào tạo từ xa, đào tạo ngắn hạn với đào tạo dài hạn

- Có cơ chế, chính sách khuyến khích bằng các hình thức vật chất hoặc khen thưởng cho cán bộ TTQT tự học để nâng cao trình độ phù hợp với cương vị được giao.

2. Cải thiện và làm hợp lý hơn mô hình thanh toán hiện nay đặc biệt là về công nghệ ngân hàng

Hiện đại hoá công nghệ ngân hàng theo trình độ của một ngân hàng hiện đại trong khu vực không chỉ nâng cao chất lượng dịch vụ thanh toán quốc tế của BIDV mà còn cung cấp cho ngân hàng một công cụ hữu hiệu để quản lý hoạt động thanh toán quốc tế trong toàn hệ thống, phòng tránh được các rủi ro không đáng có trong quá trình hoạt động. Dự án Hiện đại hoá Ngân hàng theo chương trình tài trợ của Ngân hàng thế giới đang trong giai đoạn triển khai tại các chi nhánh của BIDV. Dự án đã cung cấp cho ngân hàng một cơ chế tổ chức và quản lý hoạt động ngân hàng hoàn toàn mới, trong đó các mảng nghiệp vụ chính được tổ chức thành các phân hệ riêng biệt như phân hệ chuyển tiền, phân hệ tiền gửi, phân hệ tiền vay, phân hệ tài trợ thương mại, phân hệ cơ sở dữ liệu... Các phân hệ được lắp đặt và vận hành độc lập nhưng cơ sở dữ liệu được quản lý tập trung thống nhất trong toàn hệ thống. Hệ thống cho phép quản lý một khách hàng một cách tổng hợp trên tất cả các mặt gồm dư nợ tín dụng, dư nợ L/C, dư nợ tiền gửi... tại tất cả các chi nhánh của BIDV do đó ngân hàng có thể nắm chắc

tình hình hoạt động kinh doanh của khách hàng, từ đó có thể dự báo, dự đoán được những nguy cơ phát sinh có thể xảy ra. Điều này đã khắc phục được tình trạng quản lý rời rạc, đơn lẻ theo từng phòng ban, từng chi nhánh trước đây, dẫn đến tình trạng một khách hàng đã bị vượt hạn mức mở L/C tại một chi nhánh này có thể vẫn được phép mở L/C tại một chi nhánh khác.

Hiện đại hoá công nghệ ngân hàng còn góp phần nâng cao chế độ bảo mật trong các phân hệ, nâng cao mức độ chính xác, an toàn, bảo mật của các giao dịch, hạn chế được nguy cơ bị xâm nhập vào hệ thống thực hiện các giao dịch bất hợp pháp, gây tổn hại nghiêm trọng cho ngân hàng. Đây là một bước chuẩn bị quan trọng để tham gia vào hệ thống thương mại điện tử trong tương lai.

- Thực hiện việc thanh tra, giám sát thường xuyên hoạt động thanh toán

Đây là yêu cầu tất yếu đối với tất cả các hoạt động của Ngân hàng. Hoạt động TTQT lại càng phải kiểm soát chặt chẽ để đảm bảo thực hiện đúng quy trình, đúng pháp luật, phù hợp với thông lệ quốc tế, nhanh chóng phát hiện ra sai sót để có biện pháp xử lý kịp thời.

Công tác kiểm soát phải được thực hiện đúng nguyên tắc, đúng quy định, đảm bảo nguyên tắc kiểm soát độc lập. Cán bộ kiểm soát không được phép thực hiện chức năng của TTV và ngược lại (cài đặt trong thẩm quyền của người sử dụng của các chương trình hỗ trợ)

Hoạt động kiểm soát được phân cấp tại chi nhánh và trung ương. Tại chi nhánh, cán bộ kiểm soát chịu trách nhiệm về các giao dịch do mình kiểm soát. Phòng kiểm soát độc lập tiến hành kiểm soát hoạt động TTQT tại chi nhánh mình theo đúng quy trình nghiệp vụ. Tại trung ương, phòng TTQT trung ương xây dựng chương trình kiểm soát đột xuất và định kỳ theo ngày dọc đối với tất cả các chi nhánh có hoạt động TTQT. Bên cạnh đó, hoạt động của phòng và của chi nhánh cũng được kiểm soát bởi Ban kiểm soát theo cơ chế hoạt động của Ban.

Nhiệm vụ kiểm tra kiểm soát được phân chia cụ thể giữa các bộ phận liên quan đảm bảo kiểm soát chặt chẽ hoạt động TTQT nhưng không bị chồng chéo.

*** Đối với các đối tác của ngân hàng đầu tư**

- Quản lý chặt chẽ từng giao dịch TTQT cụ thể

Xác định hạn mức ký quỹ L/C cho những giao dịch mở L/C bằng vốn tự có hoặc vốn vay dưới 100% nhằm tránh những rủi ro về tỷ giá và tín dụng. Việc xây dựng mức ký quỹ hợp lý cần dựa trên năng lực tài chính, mức độ an toàn tín dụng, mức độ uy tín của doanh nghiệp vì nếu mức ký quỹ quá thấp thì không đảm bảo an toàn, còn mức ký quỹ quá cao sẽ khiến cho khách hàng gặp khó khăn về vốn, họ sẽ không tiếp tục giao dịch với Ngân hàng nữa.

- Đặc biệt đối với những khách hàng có phát sinh giao dịch mở L/C trả chậm, việc thẩm định dự án đầu tư, năng lực tài chính của doanh nghiệp càng cần phải tiến hành một cách chặt chẽ hơn vì những giao dịch phát hành thư tín dụng trả chậm tiềm ẩn nhiều rủi ro hơn.

- Kiểm soát nội dung các đề nghị của khách hàng, ví dụ như lệnh chuyển tiền, đơn đề nghị mở L/C... Kiên quyết từ chối không thực hiện các lệnh thanh toán, các L/C có nội dung vi phạm pháp luật, vi phạm thông lệ quốc tế hoặc có thể gây rủi ro nghiêm trọng cho khách hàng và ngân hàng.

- BIDV cần phải tăng cường công tác kiểm tra kiểm soát L/C trả chậm, quản lý tiền hàng thu được từ dự án để đảm bảo nguồn thanh toán cho nước ngoài. Thực hiện tốt công tác kiểm soát sau đối với các L/C trả chậm nhằm đảm bảo thực hiện nghĩa vụ thanh toán với nước ngoài khi đến hạn, đánh giá đúng tiến độ thực hiện dự án. Đối với các món nợ vay bắt buộc đã phát sinh cần rà soát lại tìm nguyên nhân để có biện pháp xử lý kịp thời như đơn đốc đơn vị tiêu thụ hàng hoá để trả nợ ngân hàng, hoặc kết hợp với các cơ quan pháp luật để giải quyết những món nợ khó đòi, xử lý tài sản thế chấp... Nâng cao chất lượng hoạt động thanh tra, kiểm tra là góp phần hạn chế rủi ro cho ngân hàng.

- Tư vấn nghiệp vụ và pháp luật cho khách hàng

Các khách hàng của Việt Nam rất yếu về nghiệp vụ TTQT, các chính sách, chế độ quản lý của Nhà nước và quốc tế về hoạt động TTQT. Điều này đặc biệt nghiêm trọng trong tình trạng hiện nay khi “nhà nhà xuất nhập khẩu, người người xuất nhập khẩu”.

Công tác tư vấn cho khách hàng phải được thực hiện một cách toàn diện và có chiều sâu.

- Tư vấn cho khách hàng trong khâu thẩm định dự án để tiến hành xuất khẩu, nhập khẩu

- Tư vấn cho khách hàng về nội dung của hợp đồng ngoại thương để kịp thời phát hiện ra những điểm bất lợi cho khách hàng trong hợp đồng. Đối với những dự án lớn, thường là các dự án nhập khẩu dây truyền máy móc thiết bị có các điều khoản thanh toán phức tạp, được tài trợ bởi BIDV, ngân hàng có thể tham gia ngay từ khâu đàm phán ký kết hợp đồng với đối tác nước ngoài.

- Trong nghiệp vụ mở L/C nhập khẩu, ngân hàng phải tư vấn giúp khách hàng về những điều khoản bất lợi trong hợp đồng và đơn đề nghị mở L/C, trong trường hợp cần thiết phải sửa đổi hợp đồng trước khi phát hành L/C. Bởi vì thực tế cho thấy có rất nhiều tình huống rủi ro xảy ra đối với khách hàng nhập khẩu và ngân hàng phát hành là do những điều khoản bất lợi trong điều khoản của L/C.

- Trong nghiệp vụ thanh toán L/C xuất khẩu, ngay từ khâu thông báo L/C, với tư cách là ngân hàng thông báo, BIDV phải có trách nhiệm tư vấn cho khách hàng những điều khoản L/C không hợp lý để yêu cầu ngân hàng phát hành chỉnh sửa kịp thời trước khi giao hàng, tránh tình trạng giao hàng xong, xuất trình chứng từ mới phát hiện ra bất hợp lý dẫn đến không lập được chứng từ phù hợp hoặc bất lợi cho nhà xuất khẩu. Khi thanh toán, tư vấn cho khách hàng những bất đồng của bộ chứng từ để chỉnh sửa kịp thời, đảm bảo xuất trình bộ chứng từ hoàn hảo để đòi tiền ngân hàng phát hành.

- Tư vấn cho khách hàng về các nguồn luật điều chỉnh giao dịch, gồm có luật quốc gia và luật quốc tế.

- **Chủ động tìm kiếm khách hàng, tìm hiểu các mặt mạnh, mặt yếu của doanh nghiệp**

Các chi nhánh phải chủ động tìm kiếm khách hàng, tìm hiểu các mặt mạnh, mặt yếu của doanh nghiệp, đặc biệt là tình hình vốn, tư vấn cho khách hàng trong hoạt động thanh toán quốc tế để tránh các rủi ro trong hoạt động kinh doanh.

- **Dựng cơ sở khách hàng phù hợp đồng thời kết hợp với việc phân tích các đối thủ cạnh tranh**
- Ngân hàng chỉ có thể thành công khi gắn bó và hợp tác chặt chẽ với các khách hàng. Công tác xây dựng chiến lược khách hàng gồm có:
 - **Củng cố và phát triển khách hàng truyền thống:** là các doanh nghiệp nhà nước, các Tổng công ty 90,91, các khách hàng có tiềm năng xuất khẩu mạnh.
 - **Phát triển các khách hàng mới:** Công ty liên doanh, các thành phần kinh tế ngoài quốc doanh... Đây là một chiến lược có tính lâu dài bởi vì đây là những thành phần kinh tế đang được Nhà nước quan tâm chú trọng đầu tư để phát triển.
 - **Quan tâm đến nhóm khách hàng xuất khẩu trong những ngành xuất khẩu mũi nhọn.** Ví dụ như xây dựng chính sách tài trợ thương mại riêng cho các khách hàng xuất khẩu ở các tỉnh đồng bằng sông Cửu Long để thu hút mạnh nhóm khách hàng này, tạo nguồn ngoại tệ cho ngân hàng.
 - **Xây dựng chính sách giá hợp lý cho từng nhóm khách hàng.**
 - **Xây dựng cơ chế thẩm định, đánh giá khách hàng để từ đó xác định các hạn mức mở L/C, hạn mức chiết khấu cho từng khách hàng.**

Tài liệu tham khảo

Sách giáo khoa: **Cẩm nang thanh toán quốc tế (PGS- TS Nguyễn Văn Tiến)**

**Thanh toán quốc tế (PGS - TS Trần Hoàng Ngân – TS Nguyễn Minh
Kiều)**

[www. Tailieuhay.com.vn](http://www.Tailieuhay.com.vn)