

CHƯƠNG 1: RỦI RO VÀ Ý NGHĨA CỦA VIỆC HẠN CHẾ RỦI RO KHI SỬ DỤNG PHƯƠNG THỨC TÍN DỤNG CHỨNG TỪ TRONG THANH TOÁN QUỐC TẾ

Trong ngoại thương, việc thanh toán giữa các nhà xuất khẩu và nhập khẩu thuộc hai quốc gia khác nhau phải được tiến hành thông qua ngân hàng bằng những phương thức thanh toán nhất định. Việc lựa chọn phương thức thanh toán quốc tế nào tùy thuộc vào sự thương lượng giữa các bên và phù hợp với tập quán cũng như luật lệ trong thanh toán và buôn bán quốc tế. Trong các phương thức như chuyển tiền, nhờ thu, tín dụng chứng từ... thì phương thức tín dụng chứng từ được sử dụng rất phổ biến. Trong phạm vi nghiên cứu, luận văn này chỉ đề cập đến phương thức TDCT. Trước tiên, ta hãy khái quát về thanh toán quốc tế.

1.1 THANH TOÁN QUỐC TẾ

1.1.1 Khái niệm

Thanh toán quốc tế là việc thực hiện nghĩa vụ tiền tệ phát sinh từ hoạt động mậu dịch và phi mậu dịch giữa các cá nhân, tổ chức tại quốc gia này với cá nhân và tổ chức ở quốc gia khác hoặc giữa một quốc gia với tổ chức quốc tế thông qua hệ thống ngân hàng.

1.1.2 Các điều kiện trong thanh toán quốc tế

Để thực hiện TTQT, điều khoản thanh toán quy định trong hợp đồng ngoại thương các bên tham gia phải quan tâm đến các điều kiện về tiền tệ, thời hạn thanh toán, phương thức thanh toán và bộ chứng từ thanh toán.

Điều kiện về tiền tệ

Hầu hết các quốc gia trên Thế giới đều có đồng tiền riêng của đất nước mình. Tỷ lệ trao đổi giữa các đồng tiền có thể thay đổi làm ảnh hưởng đến quyền lợi của các bên liên quan. Vì vậy, trong kinh doanh quốc tế các nhà xuất nhập khẩu đặc biệt lưu ý đến điều kiện về tiền tệ. Trong thương mại quốc tế thường xuất hiện hai loại tiền tệ: tiền tệ dùng để tính toán hợp đồng và tiền tệ dùng để thanh toán hợp đồng. Hai loại tiền tệ này có thể giống nhau hoặc khác nhau, có thể là tiền tệ của nước

xuất khẩu, tiền tệ của nước nhập khẩu hoặc tiền tệ của một nước thứ ba.

Điều kiện về thời gian thanh toán

Thời gian thanh toán có thể ảnh hưởng đến lợi nhuận và gây ra rủi ro cho các doanh nghiệp xuất nhập khẩu. Vì vậy, điều kiện về thời gian thanh toán đặc biệt được lưu ý trong kinh doanh quốc tế để cân đối giữa rủi ro và lợi nhuận. Thông thường các doanh nghiệp xuất nhập khẩu thỏa thuận thanh toán trước khi giao hàng, ngay khi giao hàng hoặc sau khi giao hàng.

Điều kiện về phương thức thanh toán

PTTT là cách thức hai bên trong quan hệ hợp đồng ngoại thương thực hiện chuyển tiền và nhận tiền. Hiện nay, các NHTM cung cấp nhiều PTTT tiện ích, đa dạng cho khách hàng như: chuyển tiền, nhờ thu, tín dụng chứng từ,... Mỗi PTTT đều có đặc điểm riêng và có thể gây rủi ro, bất lợi hoặc tạo thuận lợi cho các bên. Vì vậy, các bên cần phải lưu ý khi lựa chọn PTTT trong kinh doanh quốc tế.

Điều kiện về bộ chứng từ thanh toán

Bộ chứng từ mô tả hàng hóa, dịch vụ và toàn bộ quá trình thực hiện hợp đồng. Nhà xuất khẩu phải lập bộ chứng từ xuất trình để chứng minh việc giao hàng của mình. Nhà nhập khẩu sẽ nhận hàng dựa trên bộ chứng từ nhà xuất khẩu lập. Trong một số phương thức, việc quyết định thanh toán chỉ dựa vào bộ chứng từ nhà xuất khẩu xuất trình. Với mong muốn hạn chế rủi ro trong thương mại, nhà nhập khẩu thường đòi hỏi chứng từ đầy đủ về số lượng, nội dung, hoàn hảo đến từng chi tiết và đôi khi cả đơn vị phát hành chứng từ. Điều này có thể làm gia tăng chi phí, tốn thời gian cho nhà xuất khẩu, thậm chí đôi khi nhà xuất khẩu không thể thực hiện được. Vì vậy, ngay từ thời điểm ký hợp đồng, các bên cần phải quy định rõ ràng về bộ chứng từ thanh toán để tạo thuận lợi cho quá trình mua bán.

1.1.3 Các phương thức thanh toán quốc tế thông dụng

Phương thức TTQT là cách thức thực hiện chi trả một hợp đồng xuất nhập khẩu thông qua trung gian ngân hàng bằng cách trích tiền từ tài khoản của nhà nhập khẩu và chuyển vào tài khoản của nhà xuất khẩu căn cứ vào hợp đồng ngoại thương và chứng từ thương mại do hai bên cung cấp. Mỗi PTTT đều có đặc điểm riêng và

ảnh hưởng trực tiếp đến quyền lợi của các bên. Hiện nay, trong TTQT người ta thường sử dụng các PTTT như: chuyển tiền, nhờ thu, CAD, tín dụng chứng từ... *(tham khảo phụ lục 1)*

1.1.4 Vai trò của hoạt động thanh toán quốc tế

Ngày nay, ngoại trừ những hoạt động mua bán nhỏ, một số giao dịch hạn chế tại biên giới được chi trả bằng tiền mặt; hầu như các hoạt động kinh doanh hợp pháp trên Thế giới đều được thực hiện thông qua các định chế tài chính trung gian. Với chức năng trung tâm thanh toán, hoạt động TTQT của NHTM đã trở thành một dịch vụ không thể thiếu và đóng một vai trò quan trọng trong nền kinh tế hàng hóa.

Trước hết hoạt động TTQT đẩy nhanh tiến độ toàn cầu hóa, hội nhập hóa của các nước trên Thế giới. Thật vậy, TTQT được nảy sinh từ các hoạt động thương mại, mua bán, trao đổi... giữa các chủ thể trên Thế giới. Mỗi quan hệ giữa các bên tham gia và bản chất của các giao dịch thương mại sẽ quyết định hình thức chuyển tiền thanh toán. Tuy nhiên, trong quá trình chi trả, độ an toàn, tính chính xác, sự bảo mật, chi phí của nghiệp vụ thanh toán sẽ tác động mạnh và thúc đẩy quan hệ thương mại ngày càng mở rộng và phát triển. Vì vậy, hoạt động TTQT đóng một vai trò quan trọng trong việc thực hiện quá trình hội nhập của một quốc gia đối với phần còn lại của Thế giới.

TTQT còn góp phần nâng cao tốc độ chu chuyển vốn trên toàn Thế giới. Thật vậy, sự gia tăng vượt trội của đầu tư quốc tế trong những năm qua đã tạo nên những dòng vốn khổng lồ trên toàn cầu. Thực trạng này đòi hỏi hoạt động TTQT phải nhanh chóng, chính xác. Thông qua mạng lưới TTQT, các NHTM đã đẩy nhanh tốc độ chu chuyển của luồng tiền, tăng nhanh vòng quay vốn, góp phần phân bổ nguồn vốn giữa các thị trường, các vùng, lãnh thổ trên toàn cầu ngày càng hiệu quả.

Đối với hệ thống NHTM, TTQT là dịch vụ mang lại lợi nhuận cao. Nghiệp vụ TTQT có mối quan hệ tương hỗ và tạo điều kiện phát triển các hoạt động kinh doanh khác của ngân hàng như: kinh doanh ngoại tệ, tài trợ ngoại thương, bảo lãnh, đầu tư, ngân quỹ... Và cùng với các nghiệp vụ này, hoạt động TTQT đã mở rộng phạm vi giao dịch, nâng cao khả năng cạnh tranh của ngân hàng ra ngoài trụ sở

hành chính của nó.

1.2 PHƯƠNG THỨC TÍN DỤNG CHỨNG TỪ

1.2.1 Khái niệm

Tín dụng chứng từ là PTTT trong đó một ngân hàng (Ngân hàng phát hành thư tín dụng) theo yêu cầu của khách hàng (Người yêu cầu phát hành thư tín dụng) 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 khi người thụ hưởng xuất trình bộ chứng từ thanh toán phù hợp với những điều khoản và điều kiện nêu ra trong thư tín dụng.

Qua khái niệm về phương thức tín dụng chứng từ, chúng ta có thể thấy các bên tham gia trong phương thức này gồm có: người yêu cầu mở thư tín dụng, người thụ hưởng, ngân hàng phát hành, ngân hàng thông báo, ngân hàng xác nhận...
(tham khảo phụ lục 2)

Thư tín dụng

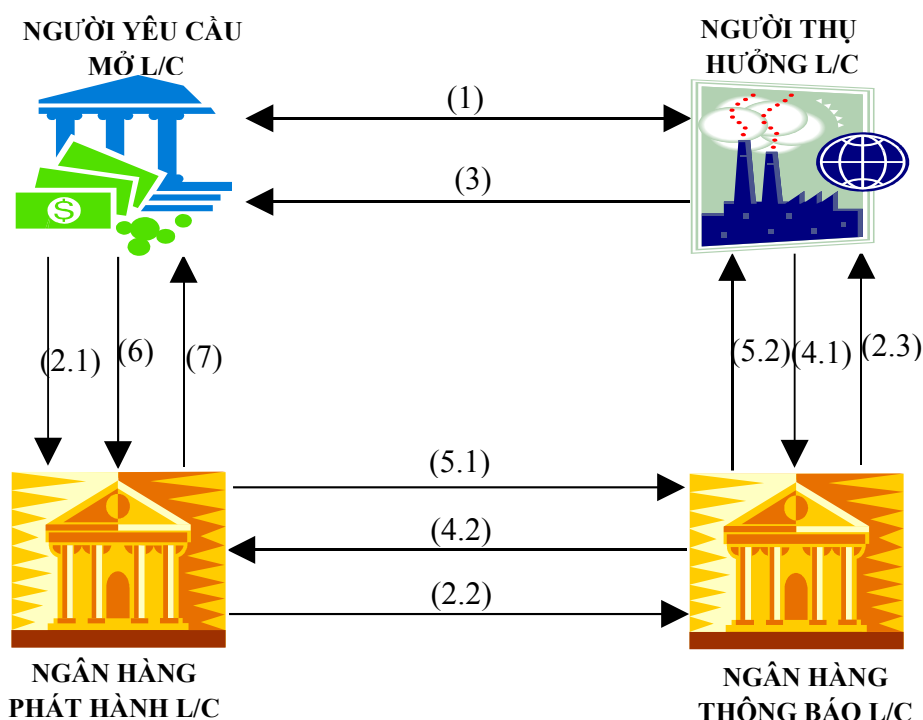
Trong phương thức TDCT thì thư tín dụng là văn bản quan trọng nhất. Thư tín dụng (Letter of Credit) gọi tắt là L/C là văn bản do một ngân hàng phát hành theo yêu cầu của khách hàng, cam kết sẽ thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán cho người thụ hưởng một số tiền nhất định vào một thời gian nhất định khi người thụ hưởng xuất trình các chứng từ phù hợp với điều khoản và điều kiện nêu ra trong thư tín dụng.

Thư tín dụng được lập ra trên cơ sở hợp đồng ngoại thương cũng như các hợp đồng khác. Tuy nhiên, khi đã được phát hành thì thư tín dụng hoàn toàn độc lập với hợp đồng cơ sở bởi lẽ, khi thanh toán cho người thụ hưởng, ngân hàng chỉ căn cứ vào những quy định trong thư tín dụng mà không quan tâm đến điều kiện trong hợp đồng cơ sở. Bên cạnh đó, ngân hàng chỉ có trách nhiệm kiểm tra bộ chứng từ xuất trình và đưa ra quyết định thanh toán dựa trên bộ chứng từ xuất trình đó, ngân hàng hoàn toàn được miễn trách nhiệm đối với tình trạng hàng hóa được giao, mọi tranh chấp về hàng hóa do nhà xuất khẩu và nhà nhập khẩu tự giải quyết với nhau trên cơ sở hợp đồng.

Trong thương mại quốc tế, người ta sử dụng rất nhiều loại thư tín dụng tùy từng trường hợp cụ thể, có thể kể ra một số loại thư tín dụng thường gặp như: thư tín dụng không hủy ngang, thư tín dụng không hủy ngang có xác nhận, thư tín dụng không hủy ngang có thể chuyển nhượng ... (tham khảo phụ lục 3)

1.2.2 Quy trình thực hiện phương thức tín dụng chứng từ

Hình 1.1: Quy trình thực hiện phương thức tín dụng chứng từ



Giải thích quy trình:

Bước 1: Người yêu cầu mở L/C và người thụ hưởng ký hợp đồng mua bán

Bước 2.1: Trên cơ sở hợp đồng, người yêu cầu mở L/C đến ngân hàng yêu cầu phát hành L/C cho người thụ hưởng

Bước 2.2: Ngân hàng phát hành L/C phát hành L/C và thông báo cho người thụ hưởng thông qua ngân hàng thông báo L/C

Bước 2.3: Ngân hàng thông báo L/C thông báo L/C đến người thụ hưởng

Bước 3: Người thụ hưởng trên cơ sở L/C đã mở giao hàng cho người yêu cầu mở L/C

Bước 4.1: Sau khi giao hàng, người thụ hưởng lập bộ chứng từ theo L/C và xuất trình cho NHTB để được chiết khấu hoặc nhờ đòi tiền từ NHPH

Bước 4.2: Ngân hàng thông báo L/C xuất trình bộ chứng từ đến NHPH

Bước 5.1: NHPH L/C kiểm tra bộ chứng từ, nếu phù hợp với điều khoản và điều kiện của L/C sẽ thanh toán cho người thụ hưởng thông qua NHTB

Bước 5.2: Ngân hàng thông báo ghi có cho người thụ hưởng

Bước 6: Người yêu cầu mở L/C trả tiền cho ngân hàng phát hành

Bước 7: NHPH giao bộ chứng từ cho người yêu cầu mở L/C để nhận hàng.

Qua quy trình thực hiện nghiệp vụ thì phương thức TDCT là PTTT mà quyền lợi của người bán và người mua được đảm bảo. Bên xuất khẩu được ngân hàng đứng ra cam kết thanh toán, còn bên nhập khẩu được ngân hàng đứng ra xem xét, kiểm tra bộ chứng từ nhằm đảm bảo cho bên nhập khẩu nhận đầy đủ, kịp thời và chính xác hàng hóa. Trong phương thức này, ngân hàng đóng vai trò chủ động trong thanh toán chứ không chỉ làm trung gian đơn thuần như trong những PTTT khác. Chính vì vậy, phương thức này được sử dụng nhiều nhất trong TTQT. Tuy nhiên, nó vẫn tiềm ẩn nhiều rủi ro đối với các bên tham gia, đặc biệt là ngân hàng. Vì vậy, cần phải xem xét các rủi ro có thể phát sinh để đưa ra giải pháp hạn chế, qua đó làm cho phương thức này ngày một hiệu quả và phát huy được vai trò quan trọng là cân đối quyền lợi của các bên trong TTQT.

1.3 RỦI RO TRONG PHƯƠNG THỨC TÍN DỤNG CHỨNG TỪ

1.3.1 Khái niệm về rủi ro

Có thể nói rủi ro tồn tại ở khắp mọi lĩnh vực trong cuộc sống, hiện diện ở hầu hết trong mọi hoạt động của con người. Khi có rủi ro, người ta không thể dự đoán chính xác kết quả, và sự hiện diện của mọi rủi ro gây nên sự bất định. Nguy cơ rủi ro sẽ phát sinh bất cứ khi nào một hành động dẫn đến khả năng được hay mất không thể đoán trước. Vậy rủi ro là gì?

Quan điểm về rủi ro có hai trường phái lớn: đó là trường phái truyền thống (hay còn gọi là trường phái tiêu cực) và trường phái trung hòa. Theo trường phái truyền thống, rủi ro là những thiệt hại, mất mát, nguy hiểm hoặc các yếu tố liên

quan đến nguy hiểm, khó khăn, hoặc điều không chắc chắn có thể xảy ra cho con người. Đại diện của trường phái này, từ điển Oxford cho rằng rủi ro là khả năng gặp nguy hiểm hoặc bị đau đớn thiệt hại.... Trong khi đó, theo cách nhìn của trường phái trung hòa, rủi ro là sự bất trắc có thể đo lường được. Theo Allan Willett, một đại biểu của trường phái trung hòa, thì rủi ro là sự bất trắc có liên quan đến việc xuất hiện những biến cố không mong đợi.

Bàn về rủi ro trong kinh doanh xuất nhập khẩu, trong tác phẩm “Quản trị rủi ro và khủng hoảng”, tác giả Đoàn Thị Hồng Vân cho rằng rủi ro trong kinh doanh xuất nhập khẩu là sự bất trắc có thể đo lường được, nó có thể tạo ra những tổn thất, mất mát, thiệt hại hoặc làm mất đi những cơ hội sinh lời, nhưng cũng có thể đưa đến những lợi ích, những cơ hội thuận lợi trong kinh doanh xuất nhập khẩu.

Mỗi quan điểm hay khái niệm trên sử dụng những ngôn từ khác nhau nhưng đều có điểm chung là đề cập đến một hay một chuỗi sự kiện mà nó xảy ra sẽ tạo ra các tổn thất hoặc đem lại những cơ hội. Trong phạm vi nghiên cứu của đề tài, tác giả chỉ xét rủi ro ở đây như là các biến cố có thể gây ảnh hưởng xấu đến quá trình hoạt động kinh doanh của các ngân hàng thương mại, làm giảm hiệu quả hoạt động của ngân hàng. Từ đó đưa ra các giải pháp hạn chế rủi ro nhằm ngăn chặn các tổn thất trong hoạt động của ngân hàng.

Nhận dạng rủi ro là một khâu quan trọng giúp đưa ra các giải pháp hạn chế hiệu quả và phù hợp.

1.3.2 Rủi ro trong thanh toán quốc tế

Sự cách biệt về địa lý, ngôn ngữ, hệ thống luật pháp, tập quán kinh doanh... làm cho hoạt động TTQT nói riêng và nghiệp vụ ngân hàng đối ngoại nói chung chứa đựng nhiều rủi ro tiềm ẩn. Bên cạnh các rủi ro vốn có của hoạt động ngân hàng thương mại như: rủi ro tín dụng, rủi ro thanh khoản, rủi ro lãi suất, rủi ro hoạt động, rủi ro thị trường...hoạt động TTQT chứa đựng nhiều rủi ro đặc thù:

1.3.2.1 Rủi ro quốc gia

Là khả năng mà một quốc gia hoặc người đi vay của một quốc gia nhất định không muốn hoặc không thể thực hiện nghĩa vụ cam kết của mình với đối tác nước

ngoài. Rủi ro quốc gia có thể tồn tại dưới các dạng sau:

- **Rủi ro chính trị:** Tính ổn định của một quốc gia đóng vai trò rất quan trọng trong giao thương quốc tế. Bất cứ một sự thay đổi nào về chính thể, chính sách của chính phủ đều có thể ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh quốc tế. Chẳng hạn, khi một quốc gia có chiến tranh, cuộc chiến sẽ phá vỡ mối quan hệ giữa quốc gia lâm chiến với một số nước khác trên Thế giới. Sự tàn phá của chiến tranh có thể làm cho quốc gia bị nạn giảm hoặc không còn khả năng thực hiện các cam kết đã ký với đối tác quốc tế.

- **Rủi ro kinh tế:** Bối cảnh kinh tế của một quốc gia sẽ tác động đến niềm tin của nhà kinh doanh, đầu tư quốc tế đến quốc gia đó. Nếu một quốc gia suy thoái hoặc bị khủng hoảng kinh tế, khả năng thu hút vốn và giao thương quốc tế của nước đó sẽ giảm sút và ngược lại.

1.3.2.2 Rủi ro về quản lý hối đoái

Quản lý ngoại hối là hệ thống kiểm soát luồng ngoại hối nhập vào hoặc chuyển ra khỏi một đất nước. Trong quản lý kinh tế, các chính phủ thường ban hành các chính sách nhằm khơi thông hoặc hạn chế luồng ngoại hối nhằm thực hiện chính sách phát triển kinh tế của quốc gia trong từng thời kỳ. Những biện pháp này có thể tạo ra sự chậm trễ trong thanh toán, làm gia tăng chi phí và thời gian của các thương gia và nhà đầu tư quốc tế.

1.3.2.3 Rủi ro đối tác

Đây là rủi ro phát sinh từ các nhà xuất nhập khẩu, ngân hàng đại lý không thực hiện đúng các nghĩa vụ của mình. Điều này có thể được thể hiện dưới dạng người bán không giao hàng đúng hợp đồng, gian lận thương mại...; người mua chậm thanh toán, thanh toán không đủ hoặc thậm chí từ chối thanh toán sau khi người bán đã cung ứng hàng hóa...; ngân hàng đại lý bất đồng về nghiệp vụ hoặc phá sản dẫn đến từ chối hoặc chậm trễ trong thanh toán.

Bên cạnh những rủi ro chung phát sinh trong quá trình TTQT, mỗi phương thức TTQT có thể đem lại thuận lợi cho các bên, đồng thời cũng có thể gây ra rủi ro cho các bên khác trong quá trình TTQT:

Bảng 1.1: Rủi ro có thể xảy ra trong từng phương thức thanh toán

Phương thức thanh toán	Rủi ro thanh toán		
	Nhà xuất khẩu	Nhà nhập khẩu	Ngân hàng
Chuyển tiền trước khi nhận hàng	An toàn	Rủi ro không nhận được hàng	Chỉ làm trung gian thanh toán. Không có rủi ro.
Chuyển tiền sau khi nhận hàng	Rủi ro không nhận được thanh toán	An toàn	Chỉ làm trung gian thanh toán. Không có rủi ro.
Giao chứng từ trả tiền	Bị từ chối thanh toán	Rủi ro hàng không đúng chất lượng	Chỉ làm trung gian thanh toán. Không có rủi ro.
Nhờ thu trả ngay	Bị từ chối bộ chứng từ và từ chối thanh toán	Chưa nhận hàng đã thanh toán, hàng hóa có thể không đúng chất lượng	Chỉ làm trung gian thanh toán. Không có rủi ro.
Nhờ thu trả chậm	Rủi ro không nhận được thanh toán	An toàn	Chỉ làm trung gian thanh toán. Không có rủi ro.
Tín dụng chứng từ	Được ngân hàng đảm bảo thanh toán	Được ngân hàng kiểm tra bộ chứng từ trước khi thực hiện thanh toán	Rủi ro có thể phát sinh do ngân hàng cam kết thanh toán cho người thụ hưởng.

Như vậy, trong các phương thức TTQT thì rủi ro giữa người bán và người mua tương đối được cân đối trong phương thức TDCT. Với ưu điểm như vậy, phương thức TDCT thường được nhà nhập khẩu và nhà xuất khẩu chọn trong các giao dịch thương mại quốc tế. Trong phương thức TDCT, ngân hàng đóng vai trò quan trọng trong việc đảm bảo thanh toán và kiểm tra chứng từ, đồng thời ngân hàng cũng phải gánh chịu những rủi ro có thể phát sinh trong quá trình thực hiện thanh toán. Để phương thức này có thể phát huy được vai trò thanh toán trong các giao dịch quốc tế và hạn chế các rủi ro phát sinh cho ngân hàng tham gia, đề tài tập trung vào nghiên cứu các rủi ro phát sinh trong thanh toán bằng phương thức TDCT và giải pháp hạn chế những rủi ro phát sinh.

1.3.3 Rủi ro trong phương thức tín dụng chứng từ

Khi thực hiện nghiệp vụ TDCT, tùy mỗi một vai trò khác nhau trong quy trình mà ngân hàng tham gia có những rủi ro tiềm ẩn khác nhau. Trong phạm vi nghiên cứu của đề tài chỉ đề cập đến rủi ro khi ngân hàng đóng một trong bốn vai trò cơ bản là ngân hàng phát hành thư tín dụng, ngân hàng xác nhận, ngân hàng thông báo và ngân hàng chiết khấu.

1.3.3.1 Rủi ro đối với ngân hàng phát hành thư tín dụng

- Rủi ro phát sinh từ các chủ thể tham gia vào quy trình thanh toán bằng phương thức tín dụng chứng từ:

+ Rủi ro từ phía người yêu cầu mở thư tín dụng:

Trừ trường hợp ký quỹ 100%, nghiệp vụ phát hành TTD luôn mang tính chất bảo lãnh: NHPH bảo lãnh cho người yêu cầu mở TTD, người mở TTD chỉ phải ký quỹ một phần giá trị thư tín dụng, phần còn lại được đảm bảo bằng tài sản, bằng một phần tài sản hoặc là tín chấp. Vì vậy, khả năng thanh toán và thiện chí thanh toán của người mở TTD vô cùng quan trọng. Nếu đến thời hạn thanh toán TTD mà người mở không có khả năng nộp đủ phần tiền còn lại thì NHPH phải dùng nguồn vốn của mình để thanh toán cho người thụ hưởng. Khoản tiền này NHPH có thể thu hồi lại từ tài sản đảm bảo, hàng hóa nhập khẩu... Việc này tốn nhiều thời gian và chi phí của ngân hàng và có thể không thu hồi được.

+ Rủi ro từ người thụ hưởng thư tín dụng

Giao dịch tín dụng chứng từ là giao dịch chỉ dựa trên chứng từ, NHPH TTD phải thực hiện thanh toán khi người thụ hưởng xuất trình bộ chứng từ phù hợp với các điều khoản và điều kiện của TTD. Dựa vào điều này, trường hợp người thụ hưởng không giao hàng hoặc giao hàng không đúng chất lượng, người yêu cầu mở TTD không có khả năng thanh toán, không đồng ý thanh toán vì không có hàng hoặc hàng hóa không đúng chất lượng hoặc cùng với người thụ hưởng kết hợp thực hiện hành vi lừa đảo thì NHPH phải gánh chịu rủi ro vừa phải thanh toán vừa không thu hồi được tiền từ hàng hóa nhập khẩu.

+ Rủi ro từ ngân hàng chiết khấu thư tín dụng hoặc từ ngân hàng xuất trình chứng từ

Người thụ hưởng sau khi hoàn thành nghĩa vụ giao hàng sẽ xuất trình bộ chứng từ cho ngân hàng phục vụ mình xin chiết khấu hoặc nhờ đòi tiền theo TTD, có thể đòi tiền bằng thư hoặc đòi tiền bằng điện tùy theo TTD quy định. Chiết khấu giúp cho người thụ hưởng nhận được tiền trước khi NHPH thanh toán cho bộ chứng từ, mang lại thuận lợi cho người thụ hưởng. Trường hợp điện đòi tiền theo thư tín

dụng đã được thanh toán, bộ chứng từ không phù hợp và bị người mở TTD từ chối, NHPH có thể gặp rủi ro không thể truy đòi từ ngân hàng phục vụ người thụ hưởng.

+ Rủi ro từ ngân hàng hoàn trả

Để thuận tiện cho người thụ hưởng trong việc nhận được thanh toán, thư tín dụng cho phép người xuất trình chứng từ sẽ được đòi tiền trực tiếp từ một ngân hàng hoàn trả. Vì lý do nào đó ngân hàng hoàn trả không thực hiện việc thanh toán, chẳng hạn như do không nhận được ủy quyền hoặc tiền từ NHPH, thì mọi chi phí phát sinh NHPH phải gánh chịu.

- Rủi ro phát sinh từ môi trường kinh doanh

+ Rủi ro phát sinh từ biến động của thị trường hàng hóa nhập khẩu

Hàng hóa nhập khẩu ảnh hưởng trực tiếp đến khả năng thanh toán của người mở TTD và việc thu hồi vốn của NHPH. Nếu là mặt hàng giá cả biến động nhiều theo thị trường, kênh phân phối và tiêu thụ hẹp, chỉ có một số đối tượng tiêu thụ đặc biệt thì việc kinh doanh của nhà nhập khẩu dễ gặp rủi ro, NHPH cũng khó tiêu thụ hàng hóa để thu hồi lại vốn trong trường hợp cần thiết. Trong nhiều trường hợp, NHPH không tiêu thụ được hàng hóa đã bảo lãnh mở TTD.

+ Rủi ro phát sinh từ tình hình kinh tế chính trị của một quốc gia

Mọi chủ thể kinh tế hoạt động trong một quốc gia đều chịu sự tác động của tình hình kinh tế chính trị của quốc gia đó. Khi tình hình chính trị không ổn định, nền kinh tế suy thoái, NHPH thường không thực hiện được nghĩa vụ thanh toán của mình làm ảnh hưởng đến uy tín của NHPH; người nhập khẩu không được nhập hàng hóa hoặc mất khả năng thanh toán, trường hợp này NHPH phải gánh chịu rủi ro. Khủng hoảng kinh tế, lạm phát khiến cho đồng tiền trong nước kém ổn định, mất giá so với đồng tiền nước ngoài làm giá hàng hóa thay đổi gây rủi ro hàng hóa.

+ Rủi ro phát sinh từ chính sách kinh tế của một quốc gia

Chính sách thương mại, các quy định về xuất nhập khẩu của một quốc gia có thể gây thiệt hại cho các bên tham gia.

Chính sách quản lý ngoại hối, những quy định về chuyển ngoại tệ ra nước ngoài của nước nhập khẩu... nếu bị thay đổi đột ngột (như hạn chế chuyển ngoại tệ

ra nước ngoài) thì sẽ gây rủi ro cho NHCK và nhà xuất khẩu. Hoặc một quốc gia có dự trữ ngoại tệ thấp, nhà nhập khẩu gặp khó khăn thì thậm chí không mua được ngoại tệ để thanh toán, gây rủi ro cho NHCK không nhận được tiền, NHPH mất uy tín thanh toán.

- Rủi ro phát sinh trong quá trình thực hiện nghiệp vụ

+ Rủi ro phát sinh khi thực hiện phát hành thư tín dụng

Phát hành thư tín dụng là khâu đầu tiên trong qui trình thanh toán bằng phương thức TDCT. Đây là khâu rất quan trọng quy định các điều kiện và chứng từ xuất trình để thanh toán, đây là khâu có thể gây ra rủi ro cho NHPH nếu không thực hiện chính xác và cẩn trọng và cũng là khâu góp phần đáng kể vào việc giảm các tranh chấp phát sinh sau này. Khi tư vấn mở thư tín dụng, NHPH chủ yếu dựa vào hợp đồng ngoại thương, kiến thức nghiệp vụ và kinh nghiệm của mình. NHPH phải thực hiện theo đúng chỉ thị của người mở thư tín dụng, nếu không sẽ gánh chịu rủi ro bộ chứng từ xuất trình phù hợp với TTD nhưng không đúng theo chỉ thị của người mở và bị người mở từ chối thanh toán.

+ Rủi ro phát sinh từ phát hành thư bảo lãnh nhận hàng

Bảo lãnh nhận hàng khi chưa có vận đơn gốc là một nghiệp vụ phổ biến để tạo điều kiện thuận lợi cho người yêu cầu mở TTD nhận hàng khi họ đáp ứng được khả năng thanh toán, tuy nhiên nó cũng có thể đem lại rủi ro cho NHPH. Khi phát hành thư bảo lãnh nhận hàng, ngân hàng đã cam kết sẽ đền bù cho hãng vận tải nếu có tổn thất xảy ra khi người mở thư tín dụng nhận hàng mà không xuất trình vận đơn gốc, cam kết này hoàn toàn độc lập với cam kết thanh toán cho người thụ hưởng. Bảo lãnh nhận hàng chỉ có tính chất tạm thời, không thể thay thế được chứng từ sở hữu hàng hóa. Khi NHPH nhận được vận đơn gốc từ người thụ hưởng, phải giao vận đơn gốc cho hãng vận tải để thu hồi bảo lãnh nhận hàng về thì trách nhiệm của NHPH đối với hãng vận tải mới chấm dứt. Như vậy, NHPH sẽ phải gánh chịu rủi ro nếu như người thụ hưởng thực hiện hành vi lừa đảo, không phải là chủ sở hữu của lô hàng và lô hàng đã nhận không thuộc TTD đã mở mà nó thuộc về một chủ sở hữu khác. Trong trường hợp này, NHPH đã thanh toán cho người thụ hưởng mà vẫn

phải bồi thường cho hãng vận tải.

+ *Rủi ro phát sinh từ khâu kiểm tra bộ chứng từ*

Kiểm tra bộ chứng từ xuất trình theo thư tín dụng đã mở có ý nghĩa quan trọng quyết định việc NHPH chấp nhận hay từ chối thanh toán. Việc kiểm tra bộ chứng từ được điều chỉnh bởi tập quán thực hành thống nhất về tín dụng chứng từ UCP và ISBP. Tuy nhiên, UCP và ISBP không quy định tất cả các trường hợp xảy ra nên có nhiều chi tiết các ngân hàng diễn giải theo nhiều nghĩa khác nhau. Vì vậy, đây là khâu dễ gây tranh cãi giữa các ngân hàng và cũng dễ gây rủi ro cho NHPH:

. Theo quy định của UCP, ngân hàng có năm ngày làm việc để quyết định chấp nhận hay từ chối bộ chứng từ được xuất trình theo TTD, NHPH sẽ mất quyền từ chối sau 5 ngày làm việc đó.

. Sau khi NHPH từ chối bộ chứng từ xuất trình theo thư tín dụng thì bộ chứng từ đó thuộc về người xuất trình chứng từ. Nếu NHPH giao bộ chứng từ cho người mở TTD trước khi có chỉ thị của người xuất trình thì NHPH có thể phải chịu rủi ro bị người xuất trình chứng từ kiện vì việc giao chứng từ này.

. Khi bộ chứng từ không phù hợp với điều khoản và điều kiện của TTD, nếu người mở TTD nhận bộ chứng từ và thanh toán, NHPH cần phải yêu cầu người mở TTD chấp nhận những điểm không phù hợp bằng văn bản. Nếu không có thư chấp nhận này, NHPH có thể phải chịu rủi ro người yêu cầu mở TTD khiếu nại vì không thông báo điểm không phù hợp cho họ.

. Việc diễn giải UCP và ISBP không thống nhất có thể gây ra tranh cãi giữa các ngân hàng về những điểm không phù hợp. NHPH còn phải gánh chịu rủi ro do ngân hàng xuất trình chứng từ bác bỏ những điểm không phù hợp.

1.3.3.2 Rủi ro đối với ngân hàng xác nhận thư tín dụng

Xác nhận TTD là một cam kết không hủy ngang của NHXN, cùng với cam kết của NHPH, thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán khi người thụ hưởng xuất trình bộ chứng từ phù hợp với điều khoản và điều kiện của TTD. NHXN thường là một ngân hàng lớn, có uy tín hoặc là ngân hàng giữ tài khoản hoặc cấp tín dụng cho NHPH. Trách nhiệm và nghĩa vụ của NHXN đối với người thụ hưởng và ngân hàng

chỉ định trong TTD cũng giống như NHPH. Bên cạnh đó, NHXN phải thực hiện thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán bộ chứng từ được xuất trình ngay cả khi NHPH mất khả năng thanh toán hoặc khi NHPH rơi vào trường hợp bất khả kháng.

Ngoài việc xác nhận theo UCP quy định (xác nhận có ủy quyền), NHXN có thể xác nhận đơn phương (silent confirmation) theo yêu cầu của người thụ hưởng mà không được sự ủy quyền của NHPH. Việc xác nhận đơn phương không có giá trị đối với NHPH. NHXN trong trường hợp này không thể yêu cầu NHPH ký quỹ hoặc có bất cứ hành động thế chấp nào. Trong khi đó, trách nhiệm thanh toán đối với người thụ hưởng của NHXN là không thay đổi, NHXN chỉ có thể dựa vào uy tín và khả năng thanh toán của NHPH. Ngoài ra, khi có rủi ro xảy ra, NHXN không được phép kiện NHPH trong mọi trường hợp mà phải nhờ đến người thụ hưởng đứng ra kiện NHPH, nếu người thụ hưởng đã nhận được thanh toán và không kiện NHPH thì rủi ro NHXN phải gánh chịu.

1.3.3.3 Rủi ro đối với ngân hàng chiết khấu thư tín dụng

Chiết khấu là việc một ngân hàng được chỉ định thực hiện mua lại hối phiếu (được ký phát cho một ngân hàng khác ngân hàng được chỉ định) và/ hoặc bộ chứng từ xuất trình phù hợp bằng cách ứng trước hoặc đồng ý ứng trước tiền cho người thụ hưởng vào hoặc trước ngày ngân hàng chỉ định nhận được tiền hoàn trả.

Chiết khấu không truy đòi là NHCK không có quyền truy đòi người thụ hưởng khi không nhận được thanh toán từ NHPH do bộ chứng từ bất hợp lệ hoặc NHPH mất khả năng thanh toán. Trong trường hợp này, NHCK sẽ gặp rủi ro không thu hồi lại được khoản tiền đã cấp cho người thụ hưởng. Rủi ro này phát sinh do uy tín của NHPH không tốt, nghiệp vụ của nhân viên ngân hàng không vững và quan điểm khác nhau về tập quán ngân hàng quốc tế.

Chiết khấu có truy đòi là NHCK có thể đòi lại số tiền đã cấp cho người thụ hưởng nếu NHPH từ chối thanh toán bộ chứng từ. Trong trường hợp chiết khấu có truy đòi, rủi ro của NHCK phát sinh chủ yếu do uy tín của người thụ hưởng. Nếu khả năng và uy tín tài chính của người thụ hưởng thấp, người thụ hưởng lập bộ chứng từ giả hoặc cố tình câu kết với người mở thư tín dụng lừa đảo NHCK thì khả

năng NHCK gặp rủi ro là rất lớn.

Khi thực hiện chiết khấu bộ chứng từ xuất trình theo thư tín dụng, NHCK có thể gặp những rủi ro phát sinh từ:

- Rủi ro phát sinh do tình hình kinh tế, chính trị - xã hội tại nước của ngân hàng phát hành

Theo UCP, NHPH được miễn trách nhiệm trong các trường hợp bất khả kháng như động đất, bạo động, chiến tranh, khủng bố.... Những bộ chứng từ xuất trình hoặc đến hạn thanh toán trong thời gian các trường hợp bất khả kháng xảy ra, NHPH không có trách nhiệm phải thanh toán. NHCK sẽ không thu hồi được tiền đối với bộ chứng từ gửi đến NHPH trong thời gian này. Đối với rủi ro này, NHCK khó có thể kiểm soát và phòng ngừa.

- Rủi ro phát sinh do chủ thể liên quan đến nghiệp vụ chiết khấu

+ Rủi ro phát sinh từ người yêu cầu mở thư tín dụng

Uy tín của người yêu cầu mở TTD ảnh hưởng nhiều nhất đến quyền lợi của các bên tham gia vào phương thức TDCT, trong đó có NHCK. Ý chí, khả năng tài chính của người mở TTD sẽ ảnh hưởng đến việc chấp nhận hay từ chối thanh toán của NHPH. Trong trường hợp bộ chứng từ không phù hợp hoặc có những điểm không phù hợp không đáng kể, không ảnh hưởng đến việc nhận hàng, nếu người yêu cầu mở TTD có thiện chí thanh toán thì khả năng NHPH chấp nhận thanh toán là rất cao. Trong trường hợp ngược lại, người mở TTD có khả năng thanh toán yếu hay bị phá sản hoặc không có ý chí nhận hàng, muốn trì hoãn thời hạn thanh toán, muốn người bán giảm giá hàng bán, thì NHPH sẽ lấy đó làm lý do từ chối thanh toán. Trong nhiều trường hợp, người yêu cầu mở TTD không muốn thanh toán sẽ là động lực để NHPH cố tình tìm và bắt những điểm không phù hợp để từ chối bộ chứng từ. Đối với rủi ro này, NHCK cần phải cẩn trọng trong việc kiểm tra bộ chứng từ và phải xét đến uy tín của NHPH và của người mở TTD trước khi chiết khấu bộ chứng từ.

+ Rủi ro phát sinh từ ngân hàng phát hành

Trên thế giới số lượng ngân hàng mất khả năng thanh toán hoặc bị phá sản

không nhiều nhưng không phải là không xảy ra. Trong trường hợp này, NHCK sẽ không thể thu hồi lại được số tiền đã cấp cho người thụ hưởng từ NHPH.

+ Rủi ro phát sinh từ người thụ hưởng

Uy tín, khả năng tài chính của người thụ hưởng ảnh hưởng đến khả năng ngân hàng chiết khấu thu hồi số tiền đã cấp cho người thụ hưởng nếu không nhận được thanh toán từ NHPH trong trường hợp chiết khấu có truy đòi và người thụ hưởng còn giúp NHCK có những thông tin cần thiết về người yêu cầu mở TTD. Nếu người thụ hưởng không có uy tín và khả năng tài chính yếu, NHCK sẽ gặp rủi ro vì không truy đòi được số tiền đã chiết khấu nếu NHPH từ chối bộ chứng từ. Bên cạnh đó, có những trường hợp người thụ hưởng cấu kết với người mở TTD cố tình lừa đảo ngân hàng.

- Rủi ro phát sinh từ việc thực hiện nghiệp vụ

+ Rủi ro phát sinh từ việc kiểm tra bộ chứng từ

Kiểm tra bộ chứng từ là một khâu quan trọng trong nghiệp vụ chiết khấu bộ chứng từ xuất khẩu. Nếu việc kiểm tra bộ chứng từ không được thực hiện với một sự cẩn trọng thì sẽ gây rủi ro cho ngân hàng chiết khấu. NHCK có thể sẽ gánh chịu rủi ro không được hoàn trả nếu đã chiết khấu bộ chứng từ mà không phát hiện những điểm không phù hợp. Thêm vào đó, việc diễn giải những điều khoản của UCP và ISBP vẫn không hoàn toàn thống nhất giữa các ngân hàng. Vì vậy, khi kiểm tra bộ chứng từ phải hết sức cẩn trọng để tránh những tranh chấp có thể xảy ra và bị NHPH từ chối thanh toán do những điểm không đáng có.

Bên cạnh kiểm tra bộ chứng từ chiết khấu, ngân hàng còn phải tuân thủ UCP, ISBP và L/C về thời gian kiểm tra chứng từ, nơi gửi chứng từ đòi tiền, nơi gửi điện đòi tiền, hình thức đòi tiền và các điều kiện khác khi gửi chứng từ đòi tiền... Nếu các quy định này không được thực hiện có thể sẽ mang lại rủi ro bị từ chối thanh toán làm giảm uy tín của ngân hàng chiết khấu.

+ Rủi ro phát sinh từ việc chiết khấu bộ chứng từ không phù hợp

Hiện nay, nhiều ngân hàng vẫn thực hiện chiết khấu bộ chứng từ không phù hợp. Việc chiết khấu này có thể mang lại rủi ro bị từ chối thanh toán rất cao. Vì vậy,

cần xem xét kỹ uy tín của người thụ hưởng và tài sản đảm bảo trước khi thực hiện việc chiết khấu.

1.3.3.4 Rủi ro đối với ngân hàng thông báo thư tín dụng

- Rủi ro khi nhận được thư tín dụng từ ngân hàng phát hành hoặc ngân hàng thông báo thứ nhất

Trước khi thông báo TTD cho người thụ hưởng, ngân hàng thông báo phải kiểm tra tính xác thực của TTD. Trong trường hợp NHTB không kiểm tra được tính xác thực phải gửi thông báo cho ngân hàng gửi TTD đến và nêu rõ trong thông báo gửi đến người thụ hưởng. NHTB có trách nhiệm thông báo đầy đủ nội dung TTD nhận được. Nếu NHTB không thực hiện đúng những quy định trên thì phải gánh chịu mọi rủi ro phát sinh do TTD bị giả mạo, người thụ hưởng giao hàng trễ, người thụ hưởng không thực hiện đúng quy định do nội dung L/C không đầy đủ...

- Rủi ro do giao thư tín dụng cho người thụ hưởng

Ngân hàng thông báo phải giao thư tín dụng cho đúng người thụ hưởng. Trường hợp giao thư tín dụng không đúng người thụ hưởng có thể có những rủi ro như thư tín dụng bị lợi dụng, chứng từ giả mạo, người thụ hưởng không thực hiện đúng hợp đồng với nhà nhập khẩu...

1.4 Ý NGHĨA CỦA VIỆC HẠN CHẾ RỦI RO TRONG PHƯƠNG THỨC TÍN DỤNG CHỨNG TỪ

1.4.1 Ý nghĩa của việc hạn chế rủi ro trong phương thức TDCT

Như đã trình bày ở trên, do có những ưu điểm so với các PTTT khác nên nhiều doanh nghiệp đã chọn TDCT làm PTTT trong thương mại quốc tế. Ngân hàng tham gia vào quy trình thanh toán TDCT không chỉ với vai trò là trung gian mà là một đầu mối quan trọng nhằm chia sẻ rủi ro giữa người bán và người mua. Ngân hàng đảm bảo cho người bán nhận được thanh toán khi xuất trình bộ chứng từ phù hợp sau khi giao hàng, đồng thời đảm bảo cho người mua nhận được hàng do được ngân hàng kiểm tra bộ chứng từ phù hợp với TTD. Ngân hàng giúp cho quá trình thanh toán giữa người mua và người bán diễn ra nhanh chóng thuận tiện, góp phần tạo cho phương thức TDCT phát huy được ưu điểm, trở thành công cụ tích cực

trong quá trình mua bán ngoại thương. Tuy nhiên, khi thực hiện vai trò của mình, ngân hàng cũng gặp phải những rủi ro do việc lạm dụng của một hay một vài chủ thể tham gia vào quy trình thanh toán, làm cho phương thức TDCT không những không phát huy được vai trò tích cực trong giao dịch thương mại quốc tế mà còn bị lợi dụng gây cản trở cho quá trình thanh toán, thậm chí trở thành công cụ để lừa đảo, trở thành công cụ để thu phí. Vì vậy, việc hạn chế rủi ro đối với các ngân hàng trong phương thức TDCT sẽ góp phần đáng kể trong việc giúp PTTT này huy được tác dụng tích cực, trở thành PTTT có hiệu quả và là một công cụ hỗ trợ tích cực trong các giao dịch thương mại quốc tế. Từ đó, thúc đẩy thương mại quốc tế phát triển; giúp ngân hàng nâng cao uy tín, tiết kiệm chi phí và mở rộng thị phần; giúp cho các bên xuất khẩu và nhập khẩu nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh.

1.4.2 Kinh nghiệm một số ngân hàng trên thế giới về hạn chế rủi ro trong phương thức tín dụng chứng từ

Các ngân hàng lớn ở nước ngoài đều rất chú trọng đến việc phòng ngừa rủi ro trong hoạt động ngân hàng nói chung và rủi ro trong hoạt động TTQT và TDCT nói riêng. Họ có rất nhiều ưu thế trong hoạt động phòng ngừa rủi ro trong phương thức TDCT do có thời gian hoạt động lâu dài, đúc kết được nhiều kinh nghiệm, có hệ thống chi nhánh ở nhiều quốc gia, có nhiều nhân viên lâu năm giàu kinh nghiệm... Vì vậy, những kinh nghiệm mà các ngân hàng lớn ở nước ngoài đúc kết sẽ mang lại nhiều bài học cho các ngân hàng Việt Nam trong công tác phòng ngừa rủi ro trong phương thức TDCT.

1.4.2.1. Phân loại khách hàng

Các ngân hàng nước ngoài có những tiêu chuẩn để phân loại khách hàng thuộc loại khách hàng có tình hình tài chính tốt, trung bình và xấu. Tùy mỗi ngân hàng mà có hệ thống tiêu chuẩn phân loại khác nhau. Khi tiến hành giao dịch với một khách hàng, ngân hàng sẽ phân loại khách hàng đó thuộc nhóm khách hàng nào. Đối với khách hàng có tình hình tài chính tốt sẽ được cấp hạn mức tín dụng, hạn mức chiết khấu, bảo lãnh mở thư tín dụng có thể ký quỹ là 0%. Đối với những khách hàng có tình hình tài chính trung bình sẽ được cấp hạn mức chiết khấu có truy đòi, hạn mức

bảo lãnh mở thư tín dụng có ký quỹ. Đối với khách hàng có tình hình tài chính xấu sẽ không được cấp hạn mức tín dụng hoặc phải trình lên hội đồng tín dụng. Có được bước chuẩn bị ban đầu tốt sẽ giảm thiểu được rủi ro cho ngân hàng sau này.

1.4.2.2 Sử dụng các thỏa thuận trong hợp đồng, cam kết và mẫu biểu

Khi các ngân hàng tham gia vào các giao dịch tín dụng nói chung và các giao dịch tín dụng chứng từ nói riêng đều có những hợp đồng, thỏa thuận với khách hàng được soạn thảo một cách chặt chẽ. Các hợp đồng, thỏa thuận đó có thể là hợp đồng cấp bảo lãnh, hợp đồng chiết khấu, thỏa thuận về ký quỹ thư tín dụng, các mẫu đơn xin mở thư tín dụng, phát hành thư bảo lãnh nhận hàng của khách hàng. Trong các hợp đồng và thỏa thuận này, các ngân hàng thường đưa các điều khoản ràng buộc trách nhiệm của khách hàng khi có rủi ro xảy ra để giảm thiểu trách nhiệm của ngân hàng. Các ngân hàng lớn thường có một bộ phận hoặc phòng ban chuyên soạn thảo các hợp đồng và mẫu biểu này để khi có rủi ro xảy ra ngân hàng có đủ căn cứ để giảm thiểu trách nhiệm cho mình.

1.4.2.3 Phòng quan hệ quốc tế có chức năng về thông tin và cảnh báo

Các ngân hàng trên thế giới thường thành lập phòng quan hệ quốc tế, phòng này có chức năng thu thập và cung cấp thông tin về các ngân hàng và quốc gia trên thế giới. Lợi thế của các ngân hàng này là có rất nhiều chi nhánh ở các nước trên thế giới giúp cho phòng quan hệ quốc tế có những thông tin cần thiết về các ngân hàng, về từng quốc gia trên thế giới. Phòng quan hệ quốc tế thường có những cẩm nang giúp cho các giao dịch hàng ngày diễn ra hiệu quả chính xác. Cẩm nang này được cập nhật thường xuyên cho phù hợp với đặc trưng của mỗi nước, mỗi chi nhánh. Ngoài ra, phòng quan hệ quốc tế luôn đưa ra những cảnh báo về rủi ro quốc gia, rủi ro khi ngân hàng giao dịch với chính phủ, doanh nghiệp hoặc tổ chức tài chính tại quốc gia đó. Điều này giúp cho các chi nhánh có những định hướng trong giao dịch bảo lãnh tín dụng chứng từ tùy thuộc vào điều kiện của từng quốc gia mà đưa ra những điều kiện về khách hàng khác nhau.

1.4.2.4 Áp dụng công nghệ cao và đào tạo con người

Các ngân hàng nước ngoài thường sử dụng các chương trình quản lý với kỹ

thuật và công nghệ hiện đại để giảm bớt những rủi ro. Các chi nhánh của ngân hàng ở bất kỳ nước nào cũng có thể truy cập thông tin liên quan phục vụ cho nghiệp vụ của mình nên giảm được rủi ro thiếu thông tin. Ngoài ra, các ngân hàng này đều đào tạo một đội ngũ nhân viên bài bản bằng những khóa huấn luyện dài ngày tại trung tâm đào tạo, trao đổi thông tin giữa các chi nhánh, học hỏi kinh nghiệm tổ chức quản lý của nhau.

Chẳng hạn như Citibank, HSBC... là những ngân hàng có đội ngũ huấn luyện chuyên nghiệp, các nhân viên cao cấp, có chuyên viên tư vấn nghiệp vụ có thể giải đáp các tình huống phức tạp cho các chi nhánh. Do vậy, nhân viên của họ làm việc chuyên nghiệp, tác phong nhanh nhẹn, thao tác thuần thục. Họ luôn đặt chất lượng công việc lên vị trí hàng đầu, tín kỷ luật của nhân viên rất cao và luôn bảo mật thông tin.

1.4.2.5 Trung tâm tài trợ thương mại

Các ngân hàng thương mại dần dần hiện đại hóa hạ tầng công nghệ thông tin theo hướng xử lý giao dịch tập trung của nhiều nước, chi nhánh về một trung tâm. Hiện nay, đây là cách làm của nhiều ngân hàng lớn trên thế giới có nhiều chi nhánh, lượng giao dịch lớn như Citibank có trung tâm xử lý tài chính thương mại ở Penang (Malaysia), Bank of New York có trung tâm xử lý ở Thượng Hải (Trung Quốc), American Express Bank có trung tâm tại Singapore...

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

Chương 1 trình bày những kiến thức cơ bản về thanh toán quốc tế nói chung và phương thức tín dụng chứng từ nói riêng; trình bày những khái niệm cơ bản về thư tín dụng, phân loại thư tín dụng và quy trình thực hiện; nêu lên được vai trò quan trọng của thanh toán quốc tế và phương thức tín dụng chứng từ trong giao dịch thương mại quốc tế, vai trò của ngân hàng trong phương thức tín dụng chứng từ. Bên cạnh đó, chương 1 cũng đề cập đến những khái niệm về rủi ro và rủi ro trong phương thức tín dụng chứng từ, nhận dạng những rủi ro xảy ra đối với từng vai trò của ngân hàng trong phương thức thanh toán này như là ngân hàng phát hành, ngân hàng xác nhận, ngân hàng thông báo, ngân hàng chiết khấu...

Với vai trò quan trọng của ngân hàng trong phương thức tín dụng chứng từ và vai trò của phương thức thanh toán này trong giao thương quốc tế, thì việc hạn chế rủi ro có thể xảy ra đối với các ngân hàng có một ý nghĩa quan trọng. Chương 1 cũng nêu lên một số kinh nghiệm của các ngân hàng nước ngoài có bề dày hoạt động trong lĩnh vực thanh toán quốc tế để có thể là những bài học kinh nghiệm cho các ngân hàng Việt Nam còn non trẻ học tập.

Trên đây là cơ sở lý luận về những rủi ro trong phương thức tín dụng chứng từ. Chương 2 sẽ trình bày về tình hình thực hiện nghiệp vụ tín dụng chứng từ tại Ngân hàng TMCP Á Châu.

CHƯƠNG 2: TÌNH HÌNH THỰC HIỆN NGHIỆP VỤ TÍN DỤNG CHỨNG TỪ TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN Á CHÂU

Chương này phần lớn nêu lên những rủi ro mà Ngân hàng TMCP Á Châu có thể gặp phải khi thực hiện nghiệp vụ tín dụng chứng từ thông qua đánh giá khảo sát của các chi nhánh và các rủi ro thực tế đã xảy ra tại ACB.

2.1 QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN CỦA NGÂN HÀNG TMCP Á CHÂU

2.1.1 Quá trình hình thành

Pháp lệnh về Ngân hàng Nhà nước và Pháp lệnh về Ngân hàng thương mại, hợp tác xã tín dụng và công ty tài chính được ban hành vào tháng 05/1990, đã tạo dựng một khung pháp lý cho hoạt động NHTM tại Việt Nam. Trong bối cảnh đó, Ngân hàng TMCP Á Châu (viết tắt là ACB) đã được thành lập theo Giấy phép số 0032/NH-GP do NHNN cấp ngày 24/04/1993, Giấy phép 533/GP-UB do Ủy ban Nhân dân TP.Hồ Chí Minh cấp ngày 13/05/1993. Ngày 04/06/1993, Ngân hàng TMCP Á Châu chính thức đi vào hoạt động.

2.1.2 Quá trình phát triển

2.1.2.1 Những cột mốc đáng nhớ

Với tầm nhìn, mục tiêu và chiến lược được xác định trong cương lĩnh hoạt động của Ngân hàng suốt hơn 15 năm hoạt động của mình và những kết quả đạt được đã chứng minh rằng đó là các định hướng đúng đối với ACB. Đây cũng chính là tiền đề giúp ngân hàng khẳng định vị trí dẫn đầu của mình trong hệ thống NHTM tại Việt Nam trong lĩnh vực bán lẻ. Dưới đây là những cột mốc đáng nhớ của ACB:

- Năm 1996: ACB là ngân hàng thương mại cổ phần đầu tiên của Việt Nam phát hành thẻ tín dụng quốc tế ACB-MasterCard.
- Năm 1997: ACB bắt đầu tiếp cận nghiệp vụ ngân hàng hiện đại.
- Năm 1999: ACB triển khai chương trình hiện đại hóa công nghệ thông tin ngân hàng, cho phép tất cả chi nhánh và phòng giao dịch nối mạng với nhau, giao

dịch tức thời, dùng chung cơ sở dữ liệu tập trung.

- Năm 2000: ACB, sau những bước chuẩn bị từ năm 1997, đã thực hiện tái cấu trúc như là một bộ phận của chiến lược phát triển trong nửa đầu thập niên 2000 (2000- 2004). Cơ cấu tổ chức được thay đổi theo định hướng kinh doanh và hỗ trợ.

- Năm 2003: ACB xây dựng hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 9001:2000.

- Năm 2005: ACB và Ngân hàng Standard Chartered (SCB) ký kết thỏa thuận hỗ trợ kỹ thuật toàn diện; và SCB trở thành cổ đông chiến lược của ACB.

- Ngày 21/11/2006, cổ phiếu của ACB chính thức giao dịch tại Trung tâm giao dịch chứng khoán Hà Nội.

2.1.2.2 Thành tích và sự ghi nhận

Với tầm nhìn và chiến lược đúng đắn, chính xác trong đầu tư công nghệ và nguồn nhân lực, nhạy bén trong điều hành và tinh thần đoàn kết nội bộ, trong điều kiện ngành ngân hàng có những bước phát triển mạnh mẽ và môi trường kinh doanh ngày càng được cải thiện cùng sự phát triển của nền kinh tế Việt Nam, ACB đã có những bước phát triển nhanh, ổn định, an toàn và hiệu quả.

ACB với hơn 200 sản phẩm dịch vụ được khách hàng đánh giá là một trong các ngân hàng cung cấp sản phẩm dịch vụ ngân hàng phong phú nhất, dựa trên nền công nghệ thông tin hiện đại. ACB vừa tăng trưởng nhanh vừa thực hiện quản lý rủi ro hiệu quả. Trong môi trường kinh doanh nhiều khó khăn thử thách, ACB luôn giữ vững vị thế của một ngân hàng bán lẻ hàng đầu.

Sự hoàn hảo là điều ACB luôn nhắm đến: ACB hướng tới là nhà cung cấp sản phẩm dịch vụ tài chính hoàn hảo cho khách hàng, danh mục đầu tư hoàn hảo của cổ đông, nơi tạo dựng nghề nghiệp hoàn hảo cho nhân viên, là một thành viên hoàn hảo của cộng đồng xã hội. “Sự hoàn hảo” là ước muốn mà mọi hoạt động của ACB luôn nhắm thực hiện.

Với những nỗ lực không ngừng đó, ACB đã được sự công nhận của xã hội, của Ngân hàng nhà nước và của các tổ chức tài chính quốc tế.

2.1.3 Cơ cấu tổ chức và nhân sự

2.1.3.1 Sơ đồ cơ cấu tổ chức của ACB đến ngày 31/12/2007 (xem phụ lục 4)

2.1.3.2 Nhân sự

Tính đến 31/12/2007, tổng số cán bộ nhân viên của ACB là 4.600 người, trong đó có 571 cán bộ quản lý, 4.029 nhân viên, sau đại học là 82 người, đại học là 3.929 người, cao đẳng là 431 người và phổ thông là 158 người. Mức lương bình quân năm 2005 là 4.628.000 đồng/tháng, năm 2006 là 5.763.862 đồng/tháng và năm 2007 là 8.456.000 đồng/tháng.

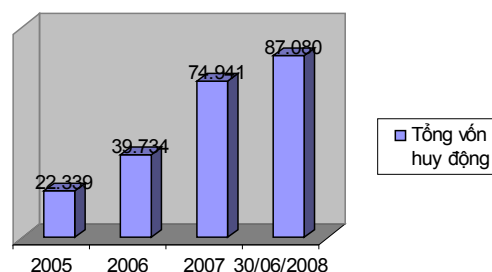
2.2 KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA NGÂN HÀNG TMCP Á CHÂU TỪ 2005-2008

Với định hướng đa dạng hóa sản phẩm và hướng đến khách hàng để trở thành ngân hàng bán lẻ hàng đầu của Việt Nam, ACB hiện đang thực hiện đầy đủ các chức năng của một ngân hàng bán lẻ. Các sản phẩm của ACB luôn dựa trên nền tảng công nghệ tiên tiến, có độ an toàn và bảo mật cao.

2.2.1 Về huy động vốn

Nguồn vốn huy động của ACB các năm qua tăng cao, tính đến cuối năm 2005 là 22.339 tỷ đồng, đến 31/12/2006 là 39.734 tỷ đồng, cuối năm 2007 là 74.941 tỷ đồng và đến thời điểm 30/06/2008 là 87.080 tỷ đồng. Tốc độ tăng trưởng huy động vốn duy trì ở mức cao, đạt 77,8% trong năm 2006; 88,6% trong năm 2007.

Hình 2.1: Tình hình huy động vốn tại ACB



2.2.2 Về sử dụng vốn

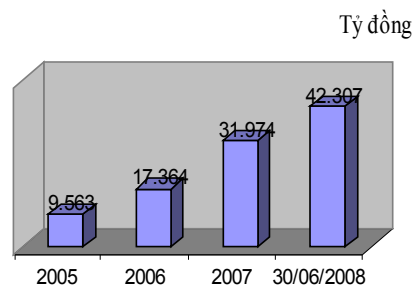
ACB thực hiện chính sách tín dụng thận trọng và phân tán rủi ro. Tổng dư nợ cho vay đến 30/06/2008 chiếm tỷ lệ 48,5% tổng nguồn vốn huy động. Phần nguồn

vốn còn lại được gửi tại các tổ chức tín dụng trong và ngoài nước, đầu tư vào các loại chứng khoán của các ngân hàng thương mại Nhà nước, các loại chứng khoán của Chính phủ, một phần nguồn vốn khác được sử dụng đầu tư trực tiếp hoặc gián tiếp.

Hoạt động tín dụng

Qua các năm, hoạt động tín dụng của ACB luôn đạt mức tăng trưởng tốt. Tính đến ngày 30/06/2008, dư nợ cho vay đạt 42.307 tỷ đồng. Các sản phẩm của ACB đáp ứng nhu cầu đa dạng của mọi thành phần kinh tế, cung cấp nhiều sản phẩm tín dụng như cho vay bổ sung vốn lưu động, tài trợ và đồng tài trợ các dự án đầu tư, cho vay sinh hoạt tiêu dùng, cho vay sửa chữa nhà, cho vay mua nhà, cho vay du học, cho vay cán bộ công nhân viên, tài trợ xuất khẩu, bao thanh toán...

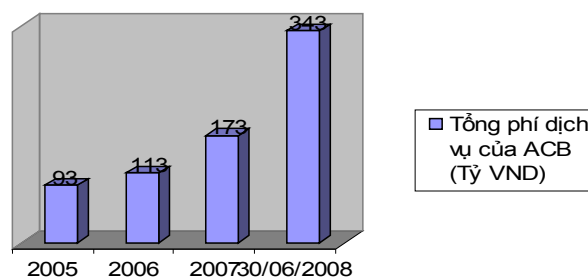
Hình 2.2: Biểu đồ tăng trưởng tín dụng



2.2.3 Các hoạt động dịch vụ

Với sự nỗ lực không ngừng của toàn hệ thống, dịch vụ của ACB đã không ngừng khởi sắc. Bên cạnh những dịch vụ truyền thống, ACB luôn nghiên cứu để cung cấp cho khách hàng các dịch vụ mới.

Hình 2.3: Tăng trưởng phí dịch vụ của ACB qua các năm:



Kinh doanh ngoại tệ

Trong nghiệp vụ mua bán ngoại tệ phục vụ khách hàng thanh toán xuất nhập khẩu, ngoài khối lượng giao dịch chủ yếu bằng USD và các ngoại tệ mạnh khác như EUR, JPY, GBP, AUD... Phòng kinh doanh ngoại hối của ACB còn cung cấp cho khách hàng một số ngoại tệ khác ít giao dịch trên thị trường thế giới như đồng Bath Thái Lan (THB), Krone Đan Mạch (DKK), Krone Thụy Điển (SEK)...

Hoạt động thanh toán trong nước

Với mạng lưới chi nhánh và phòng giao dịch được bố trí hợp lý, cùng 301 (số đến 30/09/2007) tài khoản nostro, hoạt động thanh toán trong nước của ACB không ngừng tăng trưởng. Tính đến ngày 30/09/2007, ngoài 113 tài khoản nostro duy trì ở hai khu vực kinh tế trọng điểm là TP. Hồ Chí Minh và Hà Nội, số lượng 8 đến 43 tài khoản nostro mở tại mỗi tỉnh, thành còn lại đã giúp ACB đáp ứng tốt nhu cầu thanh toán của khách hàng trong thời gian qua.

Thanh toán quốc tế

Là một dịch vụ truyền thống của Ngân hàng, đóng góp tỷ trọng đáng kể trong tổng thu nhập dịch vụ của ACB. Trong những năm gần đây, ACB đã áp dụng một số chính sách ưu đãi đối với khách hàng doanh nghiệp về tín dụng, tài trợ xuất khẩu, mức ký quỹ thư tín dụng, L/C nhập khẩu, chính sách bán ngoại tệ.... Lượng ngoại tệ bán phục vụ nhu cầu nhập khẩu khá ổn định.

Dịch vụ chuyển tiền nhanh Western Union

Từ năm 1994, ACB đã là đại lý của tổ chức chuyển tiền nhanh toàn cầu Western Union (WU). Đến nay, ACB đã có hơn 436 điểm chi trả tại nhiều tỉnh, thành phố trên toàn quốc. Doanh số hàng năm đạt trên 55 triệu USD. Hoạt động WU của ACB đạt hiệu quả cao.

Dịch vụ thẻ

ACB là một trong các ngân hàng Việt Nam đi đầu trong việc giới thiệu các sản phẩm thẻ quốc tế tại Việt Nam. ACB chiếm thị phần cao về các loại thẻ tín dụng quốc tế như Visa và MasterCard. ACB còn liên kết với các công ty trong nước để phát triển đa dạng các loại thẻ mang lại nhiều tiện ích cho khách hàng.

Dịch vụ ngân hàng điện tử:

Năm 2003, ACB đã chính thức cung cấp các dịch vụ ngân hàng điện tử bao gồm: Internet banking, Home banking, Phone banking và Mobile banking, mang đến cho khách hàng nhiều tiện ích. Từ năm 2004, ACB cũng đã đưa vào hoạt động Tổng đài 247, cung cấp thêm các tiện ích cho khách hàng thông qua kênh điện thoại. Tổng đài này được phát triển thành Call Center vào tháng 04/2005.

Trong cơ cấu thu dịch vụ của Ngân hàng, thu về dịch vụ bảo lãnh và thanh toán (chuyển tiền, thanh toán quốc tế, WU, thẻ tín dụng) chiếm gần 90%. Phần còn lại là các dịch vụ khác bao gồm trung gian thanh toán nhà đất, các dịch vụ về ngân quỹ.

2.2.4 Thị phần và mạng lưới hoạt động

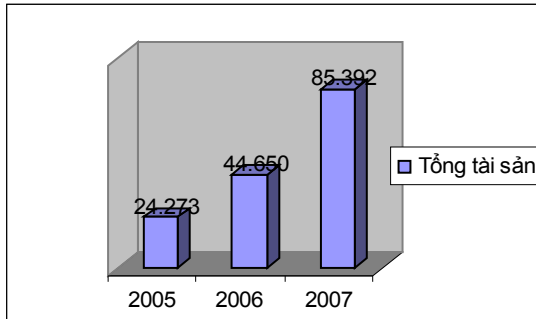
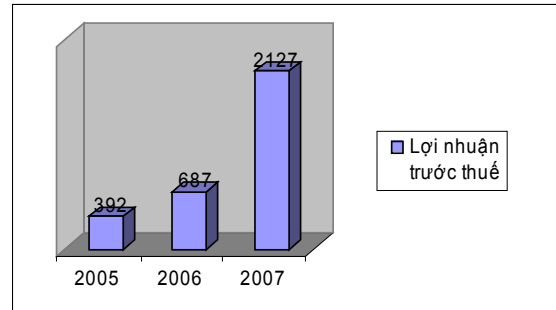
Trong hệ thống ngân hàng, thị phần huy động vốn của ACB đến cuối năm 2006 chiếm khoảng 4,39% (tăng 1% so với năm 2005), thị phần cho vay chiếm khoảng 2,43% (tăng 0,71% so với năm 2005). So với thị phần khối NHTM cổ phần, huy động vốn của ACB đến cuối năm 2006 chiếm 22,34% (tăng 1,04% so năm 2005), cho vay chiếm 12,93% (tăng 1,23% so năm 2005). Các tỷ lệ trên cho thấy thị phần huy động và cho vay của ACB chiếm một tỷ trọng khá nhỏ so với thị phần ngân hàng. Do đó tiềm năng thị phần của ACB còn khá lớn, đặc biệt là trong giai đoạn kinh tế Việt Nam trên đà phát triển.

Mạng lưới hoạt động của ACB rộng khắp với tổng số phòng giao dịch và chi nhánh lên đến 154 tính đến ngày 12/08/2008.

2.2.5 Kết quả hoạt động kinh doanh

Tổng tài sản của ACB tăng qua các năm, năm 2005 tổng tài sản của ACB là 24.273 tỷ đồng, năm 2006 là 44.650 tỷ đồng, tăng 20.377 tỷ đồng so với năm 2005, đến năm 2007 tổng tài sản của ACB đạt 85.302 tỷ đồng, tăng so với năm 2006 là 40.652 tỷ đồng.

Lợi nhuận trước thuế của ACB năm 2005 đạt 302 tỷ đồng, năm 2006 là 687 tỷ đồng tăng 127% và tăng mạnh trong năm 2007 là 2.127 tỷ đồng, đạt 2.127 tỷ đồng.

Hình 2.4: Tổng tài sản của ACB (tỷ VND)**Hình 2.5: Lợi nhuận trước thuế của ACB (tỷ VND)**

2.3 KẾT QUẢ THỰC HIỆN NGHIỆP VỤ TDCT TẠI NGÂN HÀNG TMCP Á CHÂU TỪ 2004-2008

2.3.1 Sự phát triển nghiệp vụ thanh toán quốc tế tại Ngân hàng TMCP Á Châu

Dịch vụ TTQT được Ngân hàng TMCP Á Châu triển khai từ năm 1994. Trải qua gần 14 năm hoạt động TTQT, cùng với sự phát triển chung của ACB, dịch vụ TTQT cũng từng bước phát triển và dần khẳng định được chất lượng và vai trò của dịch vụ này đối với ACB nói riêng và đối với thị trường trong nước và quốc tế nói chung. ACB luôn cố gắng đáp ứng mọi nhu cầu của doanh nghiệp và đối tác nước ngoài về các nghiệp vụ liên quan đến TTQT một cách chính xác-an toàn-hiệu quả-nhanh chóng.

Năm 1998, ACB trở thành thành viên chính thức của Tổ chức viễn thông tài chính liên ngân hàng toàn cầu (SWIFT). Đây là bước ngoặt quan trọng của ACB vì đã nâng cao được khả năng phục vụ khách hàng, phát triển mạng lưới thanh toán toàn cầu và từ đó uy tín của ACB đã tăng lên đáng kể. ACB cũng đã đưa vào sử dụng hệ thống công nghệ thông tin hiện đại phục vụ cho dịch vụ TTQT.

Hiện nay, ACB có 62 chi nhánh, sở giao dịch và phòng giao dịch có hoạt động TTQT. Tại các sở giao dịch và một số chi nhánh có kiểm soát viên và nhân viên TTQT, tại một số chi nhánh và phòng giao dịch chỉ có nhân viên TTQT. Mỗi sở giao dịch hay chi nhánh có kiểm soát viên được phân một hạn mức kiểm soát chứng từ khác nhau, trong hạn mức cho phép chi nhánh tự quyết định và chỉ fax chứng từ ở khâu cuối về Phòng TTQT Hội sở để thực hiện thanh toán hoặc đi điện ra nước

ngoài, ngoài hạn mức cho phép chi nhánh phải fax chứng từ về Phòng TTQT Hội sở để thực hiện việc kiểm soát nghiệp vụ. Các chi nhánh và phòng giao dịch không có kiểm soát viên phải fax toàn bộ hồ sơ chứng từ về Phòng TTQT Hội sở để thực hiện việc kiểm soát nghiệp vụ. Việc phân cấp như vậy làm giảm gánh nặng công việc cho Phòng TTQT Hội sở, tuy nhiên việc kiểm soát chứng từ không được tập trung và dễ gây rủi ro nếu kiểm soát viên không đủ kiến thức hoặc không trung thực. Vì vậy, việc bổ nhiệm kiểm soát viên TTQT được chú trọng để ngày càng nâng cao chất lượng dịch vụ TTQT.

Mỗi một PTTT ACB đều xây dựng thủ tục nghiệp vụ nhằm thực hiện thống nhất trong toàn hệ thống và đảm bảo an toàn cho ACB cũng như khách hàng (*tham khảo Thủ tục nghiệp vụ TDCT không hủy ngang ở phụ lục 5*)

Với sự nỗ lực không ngừng, dịch vụ TTQT của ACB đã được sự công nhận bởi các ngân hàng và tập đoàn tài chính trên thế giới (*tham khảo phụ lục 6*).

Bên cạnh sự công nhận của các ngân hàng và tập đoàn tài chính trên thế giới, ACB còn được sự tín nhiệm của khách hàng trong nước thể hiện bằng kết quả hoạt động TTQT tăng trưởng qua các năm.

2.3.2 Kết quả thực hiện nghiệp vụ thanh toán quốc tế tại Ngân hàng TMCP Á Châu từ 2004-2008

2.3.2.1 Doanh số thanh toán quốc tế

Mạng lưới hoạt động ngày càng được mở rộng, số lượng chi nhánh hoạt động TTQT ngày càng tăng, đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp, công nghệ hiện đại đã tác động tích cực đến việc tăng trưởng doanh số TTQT. Tăng trưởng trong hoạt động TTQT một phần còn do chính sách tín dụng của ACB về tài trợ xuất nhập khẩu.

Năm 2007 doanh số TTQT đạt 2.810 triệu USD, tăng gần gấp 5 lần so với năm 2004, đến ngày 30/06/2008 đạt 1.959 triệu USD. Doanh số TTQT 5 năm qua không ngừng tăng trưởng. Tốc độ tăng trưởng năm 2005 đạt 66,95%, năm 2006 là 73,10% và năm 2007 là 64,81%.

Cùng với xu hướng của cả nước, doanh số nhập khẩu luôn cao hơn doanh số xuất khẩu (doanh số nhập khẩu chiếm khoảng 55% trong tổng doanh số), doanh số

TTQT nhập khẩu của ACB liên tục tăng qua các năm và luôn chiếm tỷ trọng cao trong tổng doanh số (chiếm khoảng 70%) và có xu hướng tăng. Năm 2005 doanh số TTQT nhập khẩu đạt 728 triệu USD tăng 66,21% so với năm 2004 (438 triệu USD), năm 2006 là 1.170 triệu USD tăng 60,71%, năm 2007 đạt 1.990 triệu USD tăng 70,09%. Doanh số TTQT xuất khẩu của ACB chiếm khoảng 30% trong tổng doanh số TTQT và tăng đáng kể qua các năm. Năm 2004 doanh số TTQT xuất khẩu đạt 152 triệu USD, đến năm 2005 là 257 triệu USD tăng 69,08%, năm 2006 đạt 535 triệu USD tăng 108,17%, năm 2007 đạt 820 triệu USD tăng 53,27%.

Bảng 2.1: Doanh số và phí dịch vụ thanh toán quốc tế từ năm 2004-2008:

<i>Chỉ tiêu</i>		<i>Năm 2004</i>	<i>Năm 2005</i>	<i>Năm 2006</i>	<i>Năm 2007</i>	<i>Đến 30/06/08</i>
Doanh số TTQT của ACB (triệu USD)	Xuất khẩu	152	257	535	820	547
	Nhập khẩu	438	728	1.170	1.990	1.412
	Tổng cộng	590	985	1.705	2.810	1.959
Phí TTQT của ACB (tỷ đồng)		25,71	30,80	47	72,50	45,30
Tổng phí dịch vụ của ACB (tỷ đồng)		93	113	173	343	
Tổng doanh số XNK cả nước (triệu USD)	Xuất khẩu	26.485	32.447	39.826	48.561	-
	Nhập khẩu	31.969	36.761	44.891	62.682	
	Tổng cộng	58.454	69.208	84.717	111.243	

Nguồn: Báo cáo về dịch vụ thanh toán quốc tế của ACB[1]

ACB đã đưa ra chính sách tài trợ xuất nhập khẩu linh hoạt. Bên cạnh việc sử dụng tài sản đảm bảo là bất động sản, ACB còn nhận thế chấp bằng hàng hóa và cấp tín dụng tín chấp. ACB có chủ trương chú trọng đến tài trợ xuất khẩu bằng những chính sách tín dụng và ưu tiên hoạt động xuất khẩu trong các loại phí thu từ những dịch vụ phục vụ hoạt động này. Hiện nay, ACB đã thực hiện tài trợ sau khi giao hàng và tài trợ để sản xuất hàng xuất khẩu.

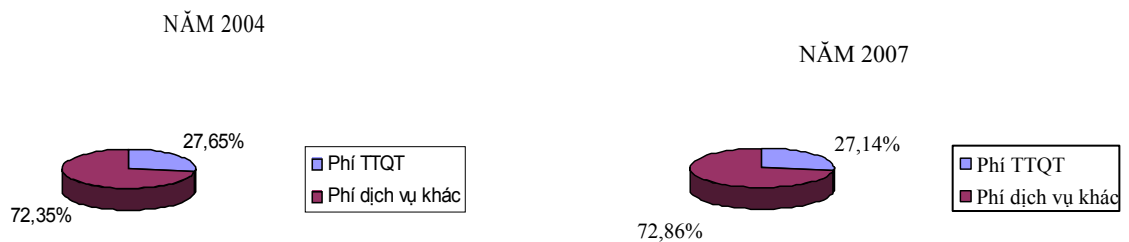
Mặc dù có những bước phát triển đáng kể trong hoạt động thanh toán quốc tế nhưng so với tổng doanh số xuất nhập khẩu của cả nước thì doanh số TTQT của ACB chỉ chiếm khoảng 1,01% trong năm 2004, năm 2005 chiếm 1,42%, năm 2006 là 2,01% và năm 2007 chiếm 2,53%. Đây là dấu hiệu tích cực cho thấy thị trường

tiềm năng của ACB về dịch vụ thanh toán quốc tế còn rất lớn và có thể mở rộng thị phần về dịch vụ này.

2.3.2.2 Phí dịch vụ thanh toán quốc tế

Với chất lượng dịch vụ TTQT ngày càng được nâng cao, ACB ngày càng thu hút được nhiều khách hàng sử dụng dịch vụ này, tính đến ngày 30/06/2008, số lượng khách hàng thanh toán quốc tế đạt 2.890 khách hàng. Phí dịch vụ TTQT tăng mạnh qua các năm. Năm 2004 phí dịch vụ TTQT thu được là 25,71 tỷ đồng, năm 2005 là 30,80 tỷ đồng tăng 19,80% so với năm 2004, năm 2006 đạt 47 tỷ đồng tăng 52,60%, năm 2007 đạt 72,50 tỷ đồng tăng 54,26% và đến ngày 30/06/2008 phí TTQT thu được đạt 45,30 tỷ đồng.

Hình 2.6: Biểu đồ phí thanh toán quốc tế trong tổng phí dịch vụ



Phí thu từ dịch vụ TTQT đóng góp một phần đáng kể vào thu nhập phí của ACB. Năm 2004, phí dịch vụ TTQT chiếm 27,65% trong tổng thu nhập phí, năm 2005 27,26%, năm 2006 là 27,17% và năm 2007 đạt 21,14%. Sở dĩ tỷ lệ phí thanh toán quốc tế của ACB so với tổng thu nhập phí giảm là do chủ trương mở rộng các dịch vụ khác nên phí dịch vụ thu được tăng trưởng mạnh, năm 2007 tăng 98,27% so với năm 2006.

2.3.2.3 Doanh số và phí của phương thức tín dụng chứng từ

Sự phát triển của tín dụng doanh nghiệp và chính sách chú trọng tài trợ xuất nhập khẩu làm cho doanh số thanh toán bằng phương thức TDCT tăng mạnh qua các năm. Năm 2005, doanh số này đạt 245,13 triệu USD, tăng 54,73% so với năm 2004 (158,42 triệu USD), năm 2006 đạt 445,17 triệu USD tăng 81,61% so với năm 2005, năm 2007 đạt 868,80 triệu USD tăng 95,16% và đến 30/06/2008 doanh số thanh toán TDCT đạt 607,30 triệu USD.

So với tổng doanh số TTQT, doanh số thanh toán bằng phương thức TDCT năm 2004 chiếm 26,85%, năm 2005 là 24,89%, năm 2006 là 26,11%, năm 2007 là 30,92% và đến 30/06/2008 con số ước tính đạt 31%.

Bảng 2.2: Doanh số và phí TTQT bằng phương thức tín dụng chứng từ

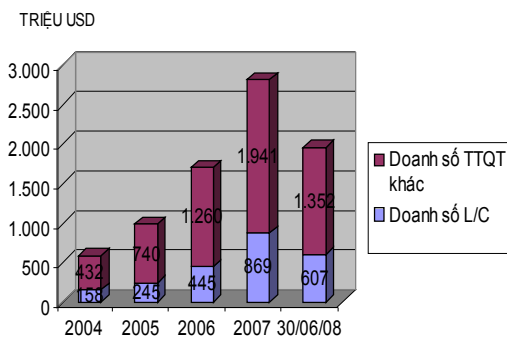
<i>Chỉ tiêu</i>	<i>Năm 2004</i>	<i>Năm 2005</i>	<i>Năm 2006</i>	<i>Năm 2007</i>	<i>Đến 30/06/08</i>
Doanh số thanh toán bằng L/C (triệu USD)	158,42	245,13	445,17	868,80	607,30
Phí thu từ thanh toán bằng L/C (tỷ đồng)	8,57	11,95	19,42	34,24	21,51
Doanh số TTQT của ACB (triệu USD)	590	985	1.705	2.810	1.959
Phí TTQT của ACB (tỷ đồng)	25,71	30,80	47	72,50	45,30

Nguồn: Báo cáo về dịch vụ thanh toán quốc tế của ACB [2]

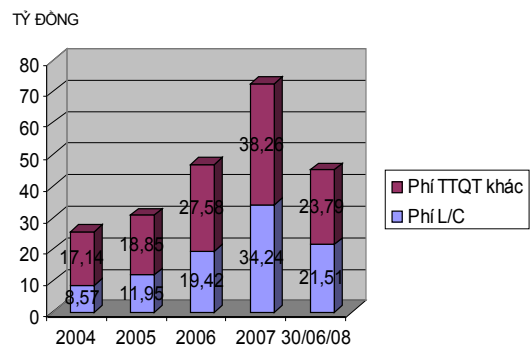
Trong ba PTTT chủ yếu là TT, nhờ thu và L/C, doanh số của phương thức TT chiếm tỷ trọng cao nhất khoảng 60%, nhờ thu khoảng 10% và L/C khoảng 30%. Tuy doanh số chiếm 30% trong tổng doanh số TTQT của ACB nhưng phí thu từ dịch vụ L/C chiếm khoảng trên 40% trong tổng phí dịch vụ TTQT thu được. Năm 2004, tỷ lệ phí dịch vụ thu từ phương thức TDCT so với tổng phí TTQT là 33,33%, đến năm 2007 là 47,23% và đến 30/06/2008 là 47,48%.

Như vậy, xét về cả doanh số và phí, phương thức TDCT đóng góp một phần đáng kể trong tổng doanh số và phí thu được từ dịch vụ TTQT của ACB.

Hình 2.7: Doanh số thanh toán L/C trong tổng doanh số thanh toán quốc tế



Hình 2.8: Phí thanh toán bằng L/C trong tổng phí thanh toán quốc tế



2.3.3 Nhận xét

Trải qua 14 năm hoạt động TTQT, dịch vụ TDCT tại Ngân hàng TMCP Á Châu đã thu được những kết quả từ số lượng khách hàng sử dụng đến doanh số và phí đem về từ dịch vụ này:

- Số lượng khách hàng tăng qua các năm và hiện tại đạt 2.895 khách hàng sử dụng dịch vụ này.
- Doanh số thực hiện tăng và chiếm tỷ trọng ngày càng cao trong tổng doanh số TTQT.
- Phí thu được từ phương thức TDCT tăng qua các năm và chiếm tỷ trọng ngày càng tăng trong tổng phí TTQT.
- ACB đã đạt được sự công nhận về chất lượng của thị trường thế giới và trong nước.

Qua kết quả đạt được và những đóng góp của dịch vụ thanh toán bằng phương thức TDCT, ta thấy được vai trò quan trọng của phương thức này. Cùng với xu hướng phát triển của phương thức TDCT trên thế giới, việc nâng cao chất lượng của PTTT này là một điều tất yếu để ACB nâng cao được uy tín TTQT trong cũng như ngoài nước.

Bên cạnh những kết quả đạt được, nghiệp vụ TTQT bằng TDCT tại ACB cũng gặp phải những rủi ro ảnh hưởng đến chất lượng của dịch vụ. Như vậy, cần phải tìm hiểu về những rủi ro đã xảy ra, nguyên nhân, kinh nghiệm khắc phục và dự đoán những rủi ro có thể xảy ra trong tương lai để có những giải pháp cụ thể nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ.

2.4 NHỮNG RỦI RO TRONG PHƯƠNG THỨC TÍN DỤNG CHỨNG TỪ TẠI NGÂN HÀNG TMCP Á CHÂU

Bên cạnh những kết quả đạt được qua 14 năm thực hiện nghiệp vụ, trong quá trình sử dụng phương thức TDCT, ACB cũng đã gặp phải những rủi ro phát sinh ảnh hưởng về mặt tài chính, thời gian, công sức và uy tín của ACB. Để hạn chế được rủi ro và ngày càng phát huy được vai trò tích cực của phương thức TDCT, trước tiên chúng ta cần phải đúc kết những rủi ro đã xảy ra, dự đoán những rủi ro có

thể xảy ra và đưa ra giải pháp để khắc phục cũng như phòng ngừa hiệu quả.

Để thu thập những rủi ro đã xảy ra và dự đoán những rủi ro có khả năng xảy ra, tác giả đã sử dụng nguồn tư liệu của ACB và thực hiện điều tra khảo sát tại tất cả các chi nhánh có thực hiện nghiệp vụ TDCT qua câu hỏi phỏng vấn. Việc nhận dạng và đánh giá rủi ro đã xảy ra và có khả năng xảy ra cho ACB dựa vào kết quả nghiên cứu tư liệu và kết quả điều tra. Nghiên cứu từ các nguồn tư liệu sẵn có của ACB không mất nhiều thời gian và là nguồn thông tin chắc chắn để tổng kết những rủi ro đã xảy ra tại ACB. Việc điều tra khảo sát từng chi nhánh cần mất nhiều thời gian và đưa ra kết quả dựa trên đánh giá là chủ yếu, vì vậy chọn mẫu, chọn đối tượng để khảo sát, thiết kế bảng câu hỏi và nội dung câu hỏi phải phù hợp để kết quả đưa ra là sát với thực tế của ACB, từ đó các giải pháp đưa ra mới có ý nghĩa thực tế đối với ACB.

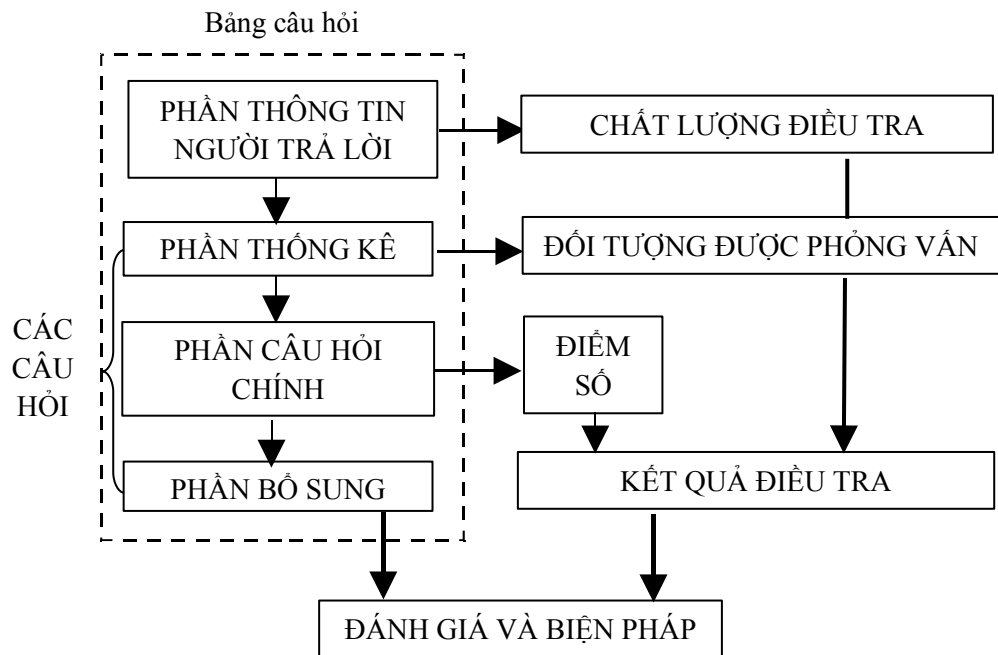
- Quy mô và đối tượng khảo sát

Nhằm đưa ra được rủi ro khái quát nhất cho toàn hệ thống, tác giả đã khảo sát toàn hệ thống ACB bao gồm 45 sở giao dịch, chi nhánh, phòng giao dịch và Phòng TTQT Hội sở có hoạt động TTQT và phương thức TDCT. Đối tượng khảo sát bao gồm nhân viên làm việc lâu năm, kiểm soát viên và các phụ trách bộ phận hoặc phụ trách phòng TTQT của từng chi nhánh.

Phương thức điều tra khảo sát chủ yếu thông qua mạng thông tin nội bộ của ACB, ở một số chi nhánh việc điều tra được thực hiện thông qua điện thoại và fax.

- Nội dung của bảng câu hỏi

Một khâu quan trọng trong phương pháp điều tra là lập bảng câu hỏi. Nội dung bảng câu hỏi quyết định đến những thông tin rút ra phục vụ cho mục tiêu điều tra nêu trên. Bảng câu hỏi ngoài việc thu thập được thông tin còn phải dễ hiểu, ngắn gọn giúp người đọc có thể trả lời dễ dàng, đồng thời khai thác được những thông tin kèm theo mà người đọc muốn trình bày, như vậy, kết quả thu được không gò bó trong quan điểm của riêng người phỏng vấn. Nội dung bảng câu hỏi về khả năng xảy ra rủi ro trong phương thức tín dụng chứng từ được thể hiện trong phụ lục 7. Nội dung bảng câu hỏi được thiết kế như sau:

Bảng 2.3: Thiết kế nội dung bảng câu hỏi

+ Thông tin người trả lời

Đây là thông tin rất quan trọng quyết định đến tính tin cậy của kết quả điều tra. Những người thực hiện trực tiếp nghiệp vụ TTQT và công tác trong lĩnh vực TTQT lâu năm sẽ có nhiều kinh nghiệm thực tế và có những dự đoán chính xác. Đối tượng này bao gồm những nhân viên làm TTQT lâu năm, kiểm soát viên TTQT, những người phụ trách bộ phận TTQT như trưởng bộ phận hoặc trưởng phòng..., tại ACB những người đảm nhận các chức vụ này đều là những nhân viên trước đây đã từng thực hiện nghiệp vụ TTQT, thời gian công tác lâu năm và có nhiều kinh nghiệm trong nghiệp vụ này. Vì đây là điều tra mang tính định tính nên những đối tượng này đáp ứng được nhu cầu khảo sát đó là thông tin thu được có tính tin cậy cao.

+ Thang điểm đánh giá rủi ro

Đây là điều tra mang tính định tính, để có tiêu chuẩn chung đánh giá về các rủi ro có thể xảy ra, thang điểm đánh giá được thiết kế từ 1 (có khả năng xảy ra rất thấp) đến 5 (có khả năng xảy ra rất cao), những rủi ro nào có điểm càng cao càng có nhiều khả năng xảy ra và ngược lại.

Bảng 2.4: Thang điểm cho các câu hỏi

Số điểm cho từng loại rủi ro				
1	2	3	4	5
Có khả năng xảy ra rủi ro rất thấp	Có khả năng xảy ra rủi ro thấp	Có khả năng xảy ra rủi ro	Có khả năng xảy ra rủi ro cao	Có khả năng xảy ra rủi ro rất cao

Thang điểm này cho ra kết quả định lượng dựa trên số điểm mà người trả lời cho. Điểm kết luận được tính từ điểm trung bình của các chi nhánh đánh giá và điểm thực tế rủi ro đã xảy ra tại ACB do tác giả tham khảo thực tế trên toàn hệ thống.

Bảng 2.5: Thang điểm đánh giá

Điểm trung bình cho từng loại rủi ro				
≤ 1	≤ 2	≤ 3	≤ 4	≤ 5
Có khả năng xảy ra rủi ro rất thấp	Có khả năng xảy ra rủi ro thấp	Có khả năng xảy ra rủi ro	Có khả năng xảy ra rủi ro cao	Có khả năng xảy ra rủi ro rất cao

+ Nội dung của bảng câu hỏi

Nội dung chính của bảng câu hỏi bao gồm 3 phần. Phần thứ nhất là các câu hỏi thống kê (câu 1 và câu 2) chủ yếu để biết được quy mô TTQT và tỷ trọng của phương thức TDCT trong tổng quy mô TTQT của từng chi nhánh. Phần thứ hai là các câu hỏi mang những thông tin chính cho kết quả khảo sát, từ câu số 3 đến câu số 9. Phần thứ 3 là những câu hỏi mở nhằm thu thập những kinh nghiệm về rủi ro đã xảy ra, cách khắc phục tại chi nhánh và những ý kiến đóng góp để phòng ngừa rủi ro xảy ra trong phương thức TDCT.

+ Kết quả khảo sát

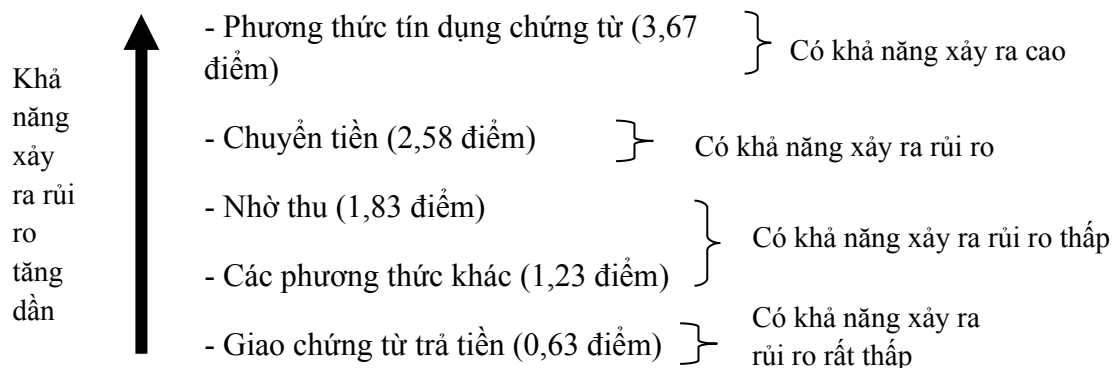
Hệ thống ACB có 62 chi nhánh thực hiện nghiệp vụ TTQT bao gồm cả Phòng TTQT Hội sở, trong đó có 45 chi nhánh có phương thức TDCT và 17 chi nhánh không thực hiện PTTT này. Để các câu trả lời có độ tin cậy cao, tác giả chỉ khảo sát ở 45 chi nhánh thực hiện phương thức TDCT. Số phiếu phát ra là 100 phiếu, số phiếu thu về là 80 phiếu từ 41 chi nhánh. Các phiếu thu về đều được trả lời đầy đủ tất cả các câu hỏi. Trong 80 phiếu thu về có 67 người trả lời là những người phụ trách bộ phận TTQT và kiểm soát viên TTQT, 13 phiếu do những người có kinh

nghiệm thực hiện TTQT từ 2 năm trở lên. Như vậy, độ tin cậy của các kết quả trả lời cao khoảng trên 80% (*tham khảo kết quả khảo sát ở phụ lục 8*).

Kết quả khảo sát được đính kèm ở phụ lục 7. Qua kết quả khảo sát, có thể đánh giá rủi ro trong thanh toán bằng phương thức TDCT xảy ra tại ACB như sau:

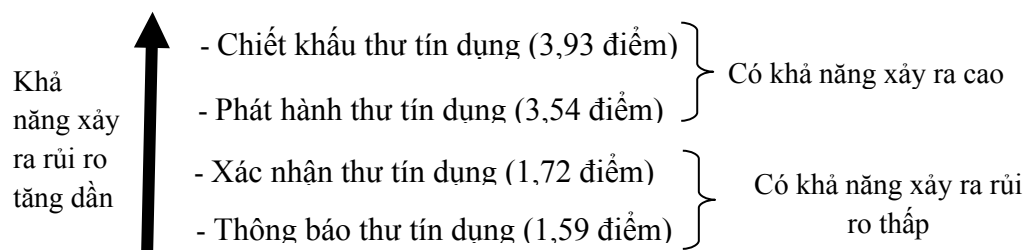
Mỗi phương thức TTQT đều có thể đem đến những rủi ro khác nhau cho ACB. Theo kết quả khảo sát ở câu hỏi số 3, tất cả các chi nhánh cho rằng phương thức TDCT có khả năng xảy ra rủi ro cao hơn so với các PTTT khác với số điểm là 3,67.

Hình 2.9: Khả năng xảy ra rủi ro của các phương thức thanh toán



Đánh giá về nghiệp vụ nào trong phương thức TDCT mang lại nhiều rủi ro cho ACB, các chi nhánh đều cho rằng nghiệp vụ chiết khấu mang lại nhiều rủi ro nhất cho ACB. Kết quả ở câu 4 cho thấy, nghiệp vụ chiết khấu (3,93 điểm) và phát hành TTD (3,54 điểm) có khả năng xảy ra rủi ro cao cho ACB, lần lượt đến nghiệp vụ xác nhận TTD (1,72 điểm) và nghiệp vụ thông báo TTD (1,59 điểm).

Hình 2.10: Khả năng xảy ra rủi ro của các nghiệp vụ thanh toán bằng TDCT



Sau đây là phần đánh giá rủi ro có thể xảy ra cho ACB đối với từng vai trò cụ thể.

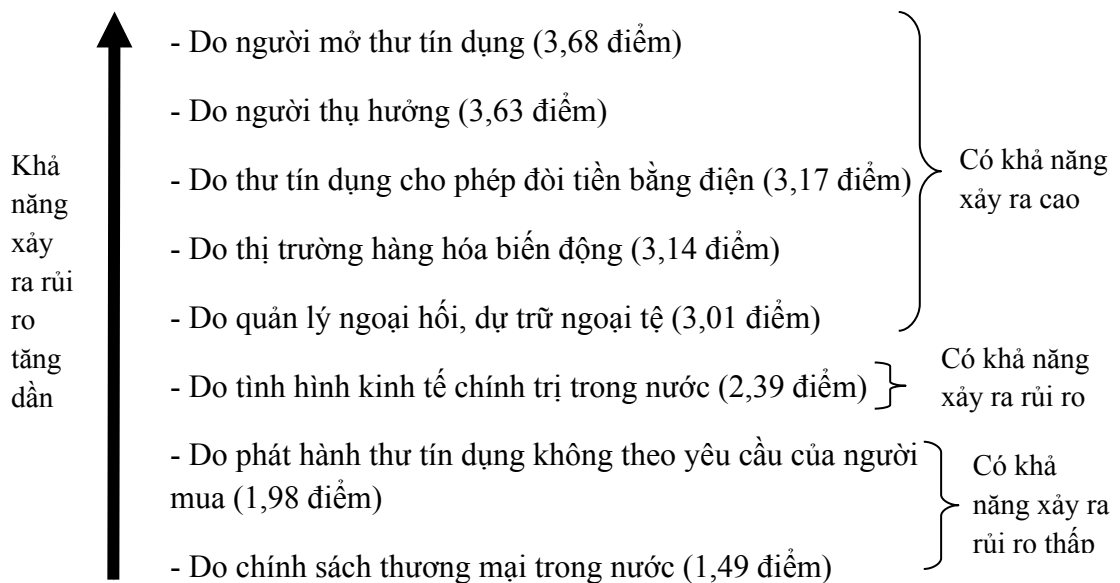
2.4.1 Rủi ro khi ACB là ngân hàng phát hành thư tín dụng

Trong phương thức TDCT, doanh số nhập khẩu chiếm khoảng 70% trong tổng doanh số thanh toán của ACB. Khi phát hành thư tín dụng, ACB thay mặt người nhập khẩu cam kết thanh toán cho người xuất khẩu khi người xuất khẩu thực hiện đúng các điều khoản và điều kiện của TTD. Hiện nay, trong môi trường cạnh tranh giữa các ngân hàng, người nhập khẩu chỉ cần ký quỹ một phần trị giá khi mở TTD, phần còn lại sẽ thanh toán khi bộ chứng từ về đến NHPH. Tại ACB, việc cấp hạn mức bảo lãnh mở thư tín dụng trả ngay ký quỹ nhỏ hơn 100% có thể căn cứ hoặc không căn cứ vào tài sản đảm bảo. Vì vậy, ACB phải đối mặt với nhiều rủi ro có khả năng xảy ra khi phát hành và thanh toán TTD.

2.4.1.1 Rủi ro khi ACB phát hành thư tín dụng

Qua khảo sát ở các chi nhánh và thực tế phát sinh, rủi ro có thể xảy ra cho ACB khi phát hành thư tín dụng cho khách hàng thể hiện như sau:

Hình 2.11: Khả năng xảy ra rủi ro khi ACB phát hành thư tín dụng



2.4.1.1.1 Các rủi ro đã xảy ra tại ACB

Rủi ro do người mở thư tín dụng

Việc phát hành TTD theo yêu cầu của nhà nhập khẩu hay người mở TTD luôn mang tính chất cấp bảo lãnh cho khách hàng. Khách hàng có nhu cầu mở TTD nhập

khẩu tại ACB sẽ được xem xét các yếu tố như tài sản đảm bảo, mối quan hệ tín dụng hoặc giao dịch, uy tín thanh toán, quy mô hoạt động, khả năng tài chính, mặt hàng kinh doanh.... để được cấp hạn mức mở TTD với mức ký quỹ phù hợp. Nếu bộ chứng từ được xuất trình phù hợp với TTD đã mở mà khách hàng không có khả năng hoặc không thanh toán thì ACB phải sử dụng nguồn vốn của mình để thanh toán cho người thụ hưởng. Rủi ro này được các chi nhánh đánh giá có khả năng xảy ra cho ACB cao với số điểm là 3,68 điểm. Trong thực tế, rủi ro này đã xảy ra tại ACB. Nguyên nhân chủ yếu là do khâu thẩm định và đánh giá khách hàng trong và sau khi cấp hạn mức vay và bảo lãnh; hoặc trong quá trình kinh doanh có những thời điểm khách hàng gặp khó khăn về tài chính. Trong trường hợp này, ACB phải đốc thúc hay cho khách hàng vay bắt buộc để thanh toán, hay khách hàng phải tự thương lượng với người bán để kéo dài thời hạn thanh toán TTD.

Rủi ro do người thụ hưởng thư tín dụng

Người thụ hưởng không giao hàng hoặc giao hàng không đúng chất lượng nhưng xuất trình bộ chứng từ phù hợp với TTD thì NHPH vẫn phải có trách nhiệm thanh toán. Bởi lẽ, các giao dịch TTD hoàn toàn độc lập với hàng hóa được giao. NHPH chỉ căn cứ trên bộ chứng từ để thực hiện việc thanh toán và được miễn trách nhiệm đối với chất lượng hàng hóa và tính thật giả của bộ chứng từ. Trong trường hợp này, ACB chỉ có thể ngưng thanh toán cho người thụ hưởng nếu có lệnh của tòa án. Rủi ro này đã xảy ra tại ACB, các chi nhánh rất quan tâm và đánh giá khả năng xảy ra rủi ro cao.

Khi xảy ra rủi ro do người thụ hưởng, thiệt hại chủ yếu ở phía người yêu cầu phát hành TTD. Việc ACB không thể ngưng thanh toán nếu bộ chứng từ hoàn toàn phù hợp làm ảnh hưởng đến mối quan hệ giữa ACB và người mở TTD. Bên cạnh đó, với vai trò là NHPH, việc không phát hiện chứng từ giả có thể sẽ ảnh hưởng đến uy tín của ngân hàng đối với khách hàng. Mặc dù đã được tư vấn khi mở TTD, một số khách hàng vẫn cho rằng việc thanh toán bộ chứng từ phụ thuộc vào chất lượng hàng hóa được giao. Xảy ra rủi ro này thông thường do người bán là khách hàng mới của người yêu cầu mở TTD, thường xảy ra đối với những lô hàng có giá trị lớn,

những lô hàng được chào giá tốt so với giá của thị trường rất nhiều. Đối với người bán là khách hàng có mối quan hệ lâu dài với người mua, khi xảy ra rủi ro này, người bán và người mua có thể thương lượng với nhau giảm giá hay giao bù ở những lô hàng kế tiếp.

Rủi ro do thư tín dụng cho phép đòi tiền bằng điện

Việc cho phép đòi tiền bằng điện nhằm tạo thuận lợi cho người thụ hưởng nhưng lại có thể gây rủi ro cho NHPH và người nhập khẩu, vì vậy chỉ nên áp dụng khi người mua rất tin tưởng vào người bán. Rủi ro này được các chi nhánh rất quan tâm với số điểm được đánh giá là 3,17 điểm. ACB phải thanh toán trước khi nhận và kiểm tra bộ chứng từ, nếu bộ chứng từ không phù hợp hoặc chứng từ giả thì việc đòi tiền lại từ ngân hàng của người xuất khẩu rất khó khăn. Nguyên nhân có thể do ngân hàng của người xuất khẩu không cẩn trọng khi kiểm tra bộ chứng từ hoặc không trung thực, hoặc do người xuất khẩu không trung thực. Khi thanh toán TTD, phí thu từ người thụ hưởng ACB sẽ trừ trực tiếp từ số tiền thanh toán, trong trường hợp đòi tiền bằng điện việc truy đòi phí từ người thụ hưởng rất khó khăn, mất nhiều thời gian và có thể không đòi được.

Rủi ro do thị trường hàng hóa nhập khẩu biến động

Thị trường hàng hóa nhập khẩu biến động ảnh hưởng trực tiếp đến người mở TTD và ảnh hưởng gián tiếp đến NHPH TTD. Hàng hóa giảm giá hoặc tình hình tiêu thụ khó khăn ảnh hưởng đến khả năng thanh toán của người nhập khẩu. Mặt hàng ACB phát hành TTD nhập khẩu chủ yếu là các mặt hàng máy móc thiết bị, nguyên liệu sản xuất, hàng tiêu dùng, sắt thép, ít các mặt hàng giá cả dễ biến động, trị giá của các thư tín dụng không lớn. Khi cấp hạn mức mở TTD thì mặt hàng nhập khẩu rất được quan tâm. Vì vậy, ảnh hưởng của biến động thị trường hàng hóa nhập khẩu đến ACB là không lớn. Theo đánh giá của các chi nhánh thì rủi ro này có khả năng xảy ra cao với số điểm là 3,14 điểm.

Rủi ro do quản lý ngoại hối, dự trữ ngoại tệ

Chính sách quản lý ngoại hối và dự trữ ngoại tệ cũng ảnh hưởng đến khả năng thanh toán của người nhập khẩu và NHPH. Ở Việt Nam, chính sách quản lý ngoại

hỏi cho phép ngân hàng bán ngoại tệ để chuyển ra nước ngoài theo đúng mục đích quy định, việc mở TTD và thanh toán thư tín dụng nằm trong mục đích cho phép. Dự trữ ngoại hối đóng một vai trò quan trọng giúp cho nền kinh tế ổn định. Trong tình hình thị trường ngoại tệ có những biến động mạnh vừa qua, tỷ giá và đầu cơ ngoại tệ tăng cao gây thiệt hại cho người nhập khẩu, ngân hàng nhà nước đã kịp thời cam kết đáp ứng đủ nhu cầu ngoại tệ cho nền kinh tế và giữ giá ngoại tệ ở mức cụ thể góp phần ổn định thị trường ngoại tệ, tình trạng đầu cơ không còn. Trong thời gian này, ACB cũng phải ưu tiên nguồn ngoại tệ cho các bộ chứng từ xuất trình theo TTD và hạn chế mở TTD để tránh mất uy tín vì lo ngại không đủ ngoại tệ cung ứng cho khách hàng. Rủi ro này được các chi nhánh đánh giá là có khả năng xảy ra cho ACB.

2.4.1.1.2 Các rủi ro có khả năng xảy ra

Rủi ro do tình hình kinh tế chính trị trong nước

Tình hình chính trị ở nước ta không có nguy cơ xảy ra rủi ro cho ACB. Nền kinh tế Việt Nam chịu tác động của tình hình kinh tế thế giới chung. Khi nền kinh tế thế giới suy thoái, đồng tiền trong nước mất giá so với đồng tiền nước ngoài ảnh hưởng đến giá cả hàng hóa, tình hình tiêu thụ hàng hóa, khả năng thanh toán của người mua, tình hình tài chính của người mua từ đó ảnh hưởng đến khả năng thanh toán của NHPH. Rủi ro này được các chi nhánh đánh giá là có khả năng xảy ra.

2.4.1.1.3 Các rủi ro có khả năng xảy ra thấp hoặc rất thấp

Rủi ro do phát hành TTD không theo yêu cầu của người nhập khẩu

ACB phát hành TTD theo yêu cầu và chỉ thị của người nhập khẩu. Việc ACB phát hành TTD không đúng theo chỉ thị của người nhập khẩu có khả năng xảy ra. Nguyên nhân chủ yếu là do nhân viên TTQT không hiểu rõ yêu cầu của người mua hoặc không cẩn trọng nên bỏ sót các chỉ thị khi mở TTD. Các trường hợp này thông thường đều được tu chỉnh kịp thời nên không dẫn đến rủi ro người nhập khẩu từ chối nhận bộ chứng từ.

Rủi ro do chính sách thương mại trong nước

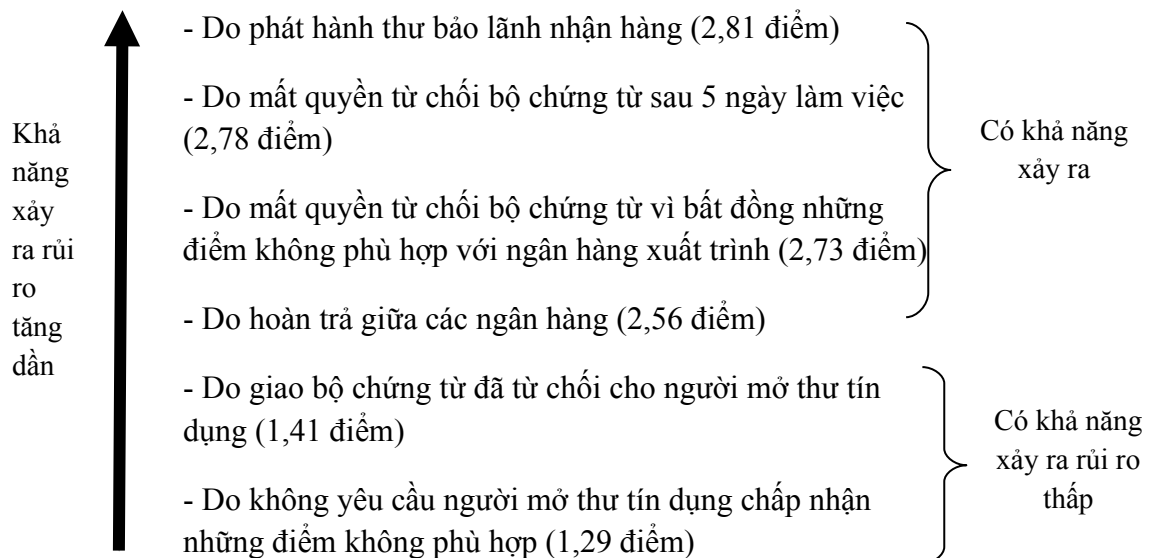
Chính sách xuất nhập khẩu ảnh hưởng trực tiếp đến nhà nhập khẩu trong nước

và NHPH TTD. Các chính sách hạn chế nhập khẩu trong từng thời kỳ có thể gây khó khăn cho nhà nhập khẩu trong việc thanh toán cho người thụ hưởng và nhận hàng. Trong trường hợp như vậy, nhà nhập khẩu có khả năng sẽ từ chối thanh toán bộ chứng từ phù hợp và NHPH phải thực hiện thanh toán cho người thụ hưởng. Rủi ro này chưa xảy ra tại ACB và được các chi nhánh đánh giá là có khả năng xảy ra thấp.

2.4.1.2 Rủi ro khi ACB thanh toán thư tín dụng

Khi ACB thực hiện thanh toán TTD thì những rủi ro có thể xảy ra theo khảo sát:

Hình 2.12: Khả năng xảy ra rủi ro khi ACB thanh toán thư tín dụng



2.4.1.2.1 Các rủi ro có khả năng xảy ra

Rủi ro do phát hành thư bảo lãnh nhận hàng

Phát hành thư bảo lãnh nhận hàng trước khi có vận đơn gốc tạo thuận lợi cho người mua nhưng cũng tiềm ẩn nhiều rủi ro cho ACB. Nếu ACB không nhận được vận đơn gốc để đổi lấy thư bảo lãnh thì trách nhiệm của ACB với hãng tàu vẫn chưa chấm dứt. Rủi ro này được các chi nhánh đánh giá có khả năng xảy ra cao nhất khi ACB thực hiện thanh toán TTD, do đó trước khi phát hành thư bảo lãnh nhận hàng các chi nhánh xem xét rất thận trọng. Trường hợp xấu nhất có thể xảy ra là ngân hàng phát hành vừa thanh toán theo TTD, vừa phải bồi thường cho hãng vận tải.

Thực tế rủi ro này chưa xảy ra cho ACB. Trước khi phát hành thư bảo lãnh nhận hàng, ngoài việc khách hàng phải nộp đủ trị giá bộ chứng từ, ACB còn xét đến uy tín của khách hàng.

Rủi ro do mất quyền từ chối bộ chứng từ sau 5 ngày làm việc

Theo quy định của UCP, ngân hàng có 5 ngày làm việc sau ngày nhận chứng từ để quyết định chấp nhận hay từ chối thanh toán. Trong thời gian này, ACB không từ chối bộ chứng từ không phù hợp thì coi như chấp nhận và phải thanh toán cho người thụ hưởng. Trong trường hợp này, nếu người mua từ chối nhận hàng thì ACB phải thực hiện thanh toán cho người thụ hưởng bằng nguồn vốn của mình. Rủi ro không từ chối bộ chứng từ trong thời hạn cho phép đã xảy ra tại ACB nhưng người mua đã đồng ý nhận bộ chứng từ nên không gây thiệt hại cho ACB. Theo quy trình thanh toán bằng TDCT từ tại ACB, khi bộ chứng từ không phù hợp, nhân viên thanh toán quốc tế vừa làm thông báo đến khách hàng trong nước vừa lập điện từ chối bộ chứng từ gửi đến ngân hàng nước ngoài. Tuy nhiên, vì chi nhánh đã không làm đúng quy trình, chỉ thực hiện thông báo cho khách hàng trong nước và quên làm thông báo từ chối cho ngân hàng nước ngoài. Rủi ro này ACB hoàn toàn có thể hạn chế được.

Rủi ro mất quyền từ chối bộ chứng từ vì bất đồng với ngân hàng xuất trình về những điểm không phù hợp

Khi từ chối bộ chứng từ không phù hợp, ACB thông báo cho khách hàng trong nước và gửi điện từ chối đến ngân hàng xuất trình chứng từ, nếu việc bác bỏ những điểm không phù hợp của ngân hàng xuất trình có hiệu lực và người mở TTD từ chối bộ chứng từ thì ACB phải thanh toán cho người thụ hưởng bằng nguồn vốn của mình. Rủi ro này được các chi nhánh đánh giá là có khả năng xảy ra. Trong thực tế, rủi ro ngân hàng xuất trình bác bỏ những điểm không phù hợp đã xảy ra tại ACB, trong các trường hợp này khách hàng trong nước đồng ý nhận bộ chứng từ nên không có thiệt hại xảy ra cho ACB. Quy định của ACB về hạn mức kiểm soát chứng từ nhằm hạn chế rủi ro này. Tuy nhiên, rủi ro này vẫn có khả năng xảy ra nếu nghiệp vụ TTQT của chi nhánh không tốt.

Rủi ro do việc hoàn trả giữa các ngân hàng

Khi mở thư tín dụng cho phép đòi tiền bằng điện, ACB phải làm ủy quyền cho ngân hàng hoàn trả. Ở những ngân hàng này, ACB đều có hạn mức xác nhận, hoàn trả và tài khoản tiền gửi. Trong thư tín dụng ACB cho phép đòi tiền bằng điện quy định ngân hàng đòi tiền phải thông báo cho ACB 3 ngày trước khi thực hiện đòi tiền ngân hàng hoàn trả, thời gian này đủ để ACB kiểm tra tài khoản và bổ sung kịp thời nếu thiếu. Rủi ro này được các chi nhánh đánh giá có khả năng xảy ra.

2.4.1.2.2 Các rủi ro có khả năng xảy ra thấp hoặc rất thấp

Rủi ro do việc giao bộ chứng từ đã từ chối cho người mở thư tín dụng

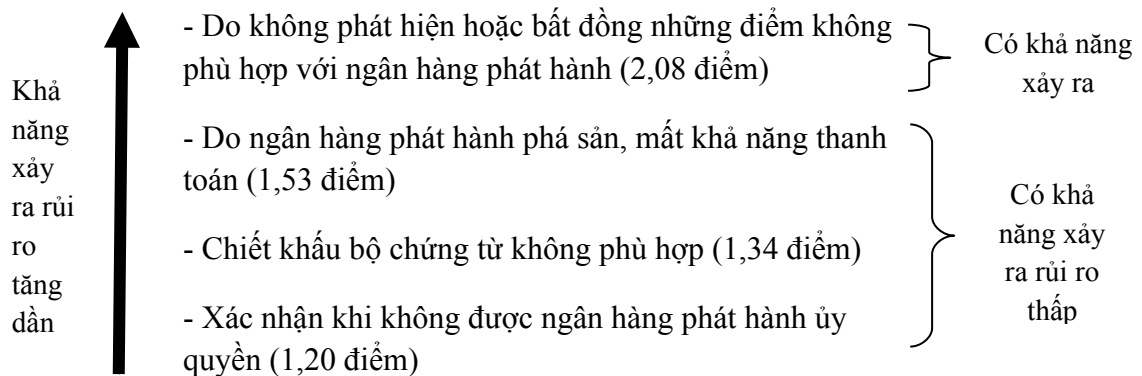
Khi ACB đã từ chối bộ chứng từ thì bộ chứng từ thuộc quyền định đoạt của người xuất trình. Nếu ACB giao bộ chứng từ đã từ chối thì rủi ro có thể xảy ra nếu người xuất trình không muốn tiếp tục bán hàng cho người mua mà muốn giao bộ chứng từ cho một khách hàng khác. Tuy nhiên, trường hợp này chưa xảy ra tại ACB và rủi ro này được đánh giá là ít xảy ra cho ACB.

Rủi ro do không yêu cầu người mở thư tín dụng chấp nhận những điểm không phù hợp

Khi người mua muốn nhận và thanh toán bộ chứng từ không phù hợp phải có văn bản chấp nhận những điểm không phù hợp gửi đến ACB để tránh xảy ra tranh chấp sau này. Quy định này được các chi nhánh thực hiện rất nghiêm túc. Các chi nhánh đánh giá rủi ro này có khả năng xảy ra rất thấp.

2.4.2 Rủi ro khi ACB xác nhận thư tín dụng

Khi xác nhận TTD, ACB cam kết sẽ thanh toán cho người thụ hưởng khi người thụ hưởng xuất trình chứng từ phù hợp với TTD hoặc khi NHPH không thanh toán hoặc mất khả năng thanh toán. Trong thực tế, số lượng TTD ACB xác nhận không nhiều. Qua khảo sát, rủi ro có thể xảy ra cho ACB như sau:

Hình 2.13: Khả năng xảy ra rủi ro khi ACB xác nhận thư tín dụng

2.4.2.1 Các rủi ro có khả năng xảy ra

Rủi ro do không phát hiện hoặc bất đồng những điểm không phù hợp với ngân hàng phát hành

ACB phải thanh toán khi người thụ hưởng xuất trình bộ chứng từ phù hợp với TTD đã được ACB xác nhận. Tuy vậy, NHPH vẫn có quyền kiểm tra bộ chứng từ và từ chối thanh toán. Như vậy, ACB có thể gặp rủi ro nếu không tìm ra những điểm không phù hợp hoặc bất đồng với NHPH về những điểm không phù hợp. Rủi ro này mặc dù chưa xảy ra nhưng được các chi nhánh đánh giá có khả năng xảy ra cao nhất khi ACB xác nhận TTD. ACB chỉ xác nhận TTD được phát hành bởi ngân hàng thuộc danh sách các ngân hàng được ACB chấp nhận chiết khấu bộ chứng từ và có nội dung phù hợp với quy định của ACB. Các điều kiện này nhằm đảm bảo quyền lợi cho ACB.

2.4.2.2 Các rủi ro có khả năng xảy ra thấp hoặc rất thấp

Rủi ro do ngân hàng phát hành phá sản, mất khả năng thanh toán

Xác nhận TTD là một hình thức bảo lãnh của ACB đối với NHPH TTD. Rủi ro do NHPH phá sản hay mất khả năng thanh toán được các chi nhánh đánh giá có khả năng xảy ra cho ACB sau rủi ro do bất đồng những điểm không phù hợp. Rủi ro này chưa xảy ra tại ACB vì ACB chỉ xác nhận khi NHPH có uy tín và do số lượng TTD được ACB xác nhận không nhiều. Tuy nhiên, trong tình hình kinh tế khó khăn, khủng hoảng tài chính xảy ra trên thế giới, các ngân hàng hàng đầu thế giới cũng

gặp khó khăn và phá sản thì rủi ro này vẫn có khả năng xảy ra cho ACB.

Rủi ro khi ngân hàng xác nhận chiết khấu bộ chứng từ không phù hợp nhưng không thông báo cho người thụ hưởng

Khi chiết khấu bộ chứng từ không phù hợp mà NHXN không nêu rõ thì người thụ hưởng sẽ xem đây là khoản thanh toán thư tín dụng và sẽ không hoàn trả nếu NHPH từ chối bộ chứng từ. Rủi ro này được các chi nhánh đánh giá là có khả năng xảy ra thấp cho ACB.

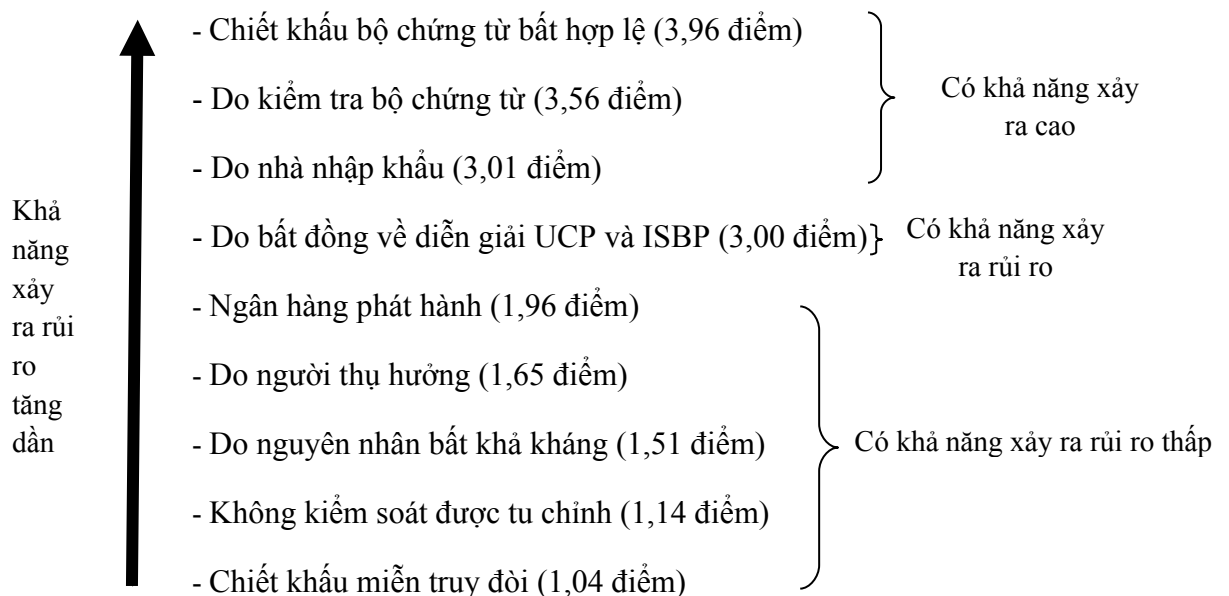
Rủi ro khi xác nhận không được ủy quyền từ ngân hàng phát hành

Khi ngân hàng thực hiện xác nhận theo yêu cầu của người thụ hưởng mà không có ủy quyền của NHPH, nếu xảy ra rủi ro, ngân hàng xác nhận không có quyền kiện NHPH do không có quyền lợi trong thư tín dụng. Rủi ro này hoàn toàn không xảy ra cho các chi nhánh, vì theo quy định của ACB, ACB chỉ xác nhận khi TTD quy định ACB là NHXN.

2.4.3 Rủi ro khi ACB là ngân hàng chiết khấu

Khả năng xảy ra rủi ro cho ACB khi đóng vai trò NHCK là nhiều nhất. Qua kết quả khảo sát ở câu 8, thì rủi ro xảy ra cho ACB khi chiết khấu bộ chứng từ thể hiện như sau:

Hình 2.14: Khả năng xảy ra rủi ro khi ACB chiết khấu TTD



2.4.3.1 Các rủi ro đã xảy ra tại ACB

Chiết khấu bộ chứng từ không phù hợp

NHPH có quyền từ chối bộ chứng từ không phù hợp, vì vậy việc chiết khấu bộ chứng từ không phù hợp sẽ đem lại rủi ro cao cho ACB. Tại ACB, theo quy định về chiết khấu bộ chứng từ hàng xuất theo phương thức TDCT, các chi nhánh chỉ được chiết khấu bộ chứng từ không phù hợp khi có điện chấp nhận thanh toán của NHPH hoặc số tiền chiết khấu được trừ vào hạn mức vay của khách hàng. Ngoài hai trường hợp này, các chi nhánh phải trình hội đồng tín dụng xét duyệt tùy theo từng trường hợp cụ thể. Việc chiết khấu bộ chứng từ không phù hợp không được đảm bảo bằng điện chấp nhận của NHPH hoặc tài sản đảm bảo có khả năng gây rủi ro cho ACB. Rủi ro này đã xảy ra cho ACB và ACB phải truy đòi trị giá chiết khấu từ người xuất khẩu. Các chi nhánh đánh giá rủi ro này có khả năng xảy ra cao nhất nên rất thận trọng và hạn chế chiết khấu bộ chứng từ không phù hợp.

Rủi ro do kiểm tra bộ chứng từ

Việc chiết khấu bộ chứng từ chủ yếu dựa trên sự phù hợp với điều khoản và điều kiện của TTD và uy tín của NHPH, vì vậy nếu kiểm tra bộ chứng từ không cẩn trọng sẽ bỏ qua những điểm không phù hợp mà NHPH có thể dựa vào để từ chối thanh toán. Rủi ro phát sinh do việc kiểm tra bộ chứng từ được các chi nhánh đánh giá có khả năng xảy ra cao cho ACB.

Tại ACB việc kiểm tra bộ chứng từ chiết khấu ở các chi nhánh được thực hiện rất cẩn trọng, ít nhất phải có một nhân viên và một kiểm soát viên, nếu trị giá bộ chứng từ vượt hạn mức của chi nhánh phải được chuyển về hội sở để thực hiện việc kiểm soát. Tuy nhiên, đã xảy ra rủi ro do bỏ sót, không phát hiện các điểm không phù hợp đối với bộ chứng từ nằm trong hạn mức của các chi nhánh, vì vậy rủi ro này được các chi nhánh rất quan tâm. Bên cạnh rủi ro do bộ chứng từ của khách hàng xuất trình không phù hợp còn do nhân viên nghiệp vụ không đọc kỹ các điều khoản khác của TTD, ví dụ: gửi kèm bộ chứng từ bản sao, gửi bộ chứng từ đòi tiền ngân hàng phát hành khi nào.... Đây là rủi ro dẫn đến khả năng bộ chứng từ bị từ chối rất lớn và trách nhiệm thuộc về nhân viên nghiệp vụ. Nguyên nhân là do sự

không cần trọng khi kiểm tra bộ chứng từ và do nhân viên không tuân thủ UCP và ISBP. Mặc dù nhân viên TTQT được đào tạo rất kỹ nhưng nếu không thường xuyên thực hiện nghiệp vụ sẽ dễ quên những kiến thức đã học. Biện pháp giải quyết khi xảy ra rủi ro này là thương lượng với NHPH do những điểm không phù hợp không đáng kể, không ảnh hưởng đến việc nhận hàng của người mua; người bán tự thương lượng với người mua để người mua bỏ qua những điểm không phù hợp và nhận bộ chứng từ; và biện pháp cuối cùng là yêu cầu người bán hoàn trả số tiền đã chiết khấu do chiết khấu có truy đòi.

Rủi ro do nhà nhập khẩu

Khả năng thanh toán, thiện chí thanh toán của nhà nhập khẩu ảnh hưởng trực tiếp đến việc từ chối hay chấp nhận bộ chứng từ NHCK xuất trình. Rủi ro do nhà nhập khẩu mất khả năng thanh toán, không có thiện chí thanh toán, muốn kéo dài thời hạn thanh toán, muốn giảm giá hàng bán... dẫn đến việc NHPH từ chối bộ chứng từ có những điểm không phù hợp không ảnh hưởng đến khả năng nhận hàng, cố tình tìm những điểm không phù hợp để từ chối bộ chứng từ hoặc NHPH không thanh toán đúng hạn. Rủi ro này do khả năng, uy tín tài chính của người nhập khẩu yếu, do biến động của thị trường hàng hóa. Khi cấp mức chiết khấu cho nhà xuất khẩu, một trong những yếu tố mà ACB xem xét đó là mặt hàng xuất khẩu và uy tín thanh toán của nhà nhập khẩu từ những lần giao hàng trước đây. Tuy vậy, rủi ro do nhà nhập khẩu cũng đã xảy ra tại ACB, các chi nhánh rất quan tâm tới rủi ro này với số điểm đánh giá là 3. Nguyên nhân chủ yếu là người mua muốn kéo dài thời hạn thanh toán hoặc muốn giảm giá hàng bán. Trong trường hợp này ACB đã phải lập điện yêu cầu NHPH phải thực hiện thanh toán đúng hạn hoặc có trường hợp người bán đã phải đồng ý giảm giá hàng bán.

2.4.3.2 Các rủi ro có khả năng xảy ra

Rủi ro do bất đồng về diễn giải UCP và ISBP

Mặc dù việc kiểm tra bộ chứng từ chiết khấu được điều chỉnh bởi UCP và ISBP, tuy nhiên không phải ngân hàng nào cũng diễn giải UCP và ISBP giống nhau nên dẫn đến việc bất đồng quan điểm. Có những điểm theo NHCK hoặc theo UCP

và ISBP là phù hợp nhưng NHPH lại cho rằng không phù hợp và từ chối bộ chứng từ, trường hợp này cũng đã xảy ra đối với các NHPH có uy tín trên thế giới. Các trường hợp xảy ra rủi ro như vậy, ACB đã lập luận, dẫn chứng UCP và ISBP để bảo vệ ý kiến của mình, có nhiều trường hợp NHPH cuối cùng đã phải từ bỏ các điểm không phù hợp đã nêu và thực hiện thanh toán; có những trường hợp NHPH vẫn không từ bỏ những điểm không phù hợp mặc dù lập luận của ACB là có căn cứ, những trường hợp này người bán đã phải thương lượng với người mua hoặc phải đồng ý giảm giá để người mua chấp nhận thanh toán bộ chứng từ.

2.4.3.3 Các rủi ro có khả năng xảy ra thấp hoặc rất thấp

Rủi ro do ngân hàng phát hành phá sản hoặc mất khả năng thanh toán

Đánh giá về loại rủi ro này các chi nhánh cho rằng có khả năng xảy ra rủi ro cho ACB. Tại ACB khi thực hiện chiết khấu bộ chứng từ đối với khách hàng đã được cấp hạn mức chiết khấu hay không có hạn mức chiết khấu, việc xem xét đến uy tín của NHPH là một yếu tố không thể thiếu. Để thuận tiện trong việc đánh giá uy tín của NHPH, ACB đã ban hành danh sách các ngân hàng được thực hiện chiết khấu, theo đó các ngân hàng sẽ được đánh giá và phân làm ba nhóm: nhóm 1, nhóm 2 và nhóm 3, các chi nhánh được chiết khấu bộ chứng từ khi NHPH thuộc nhóm 1 và nhóm 2. Việc đánh giá ngân hàng do Phòng phân tích các định chế tài chính thực hiện. Danh sách này được cập nhật hàng tháng hoặc theo yêu cầu của chi nhánh. Trên thực tế rủi ro này chưa xảy ra tại ACB. Tuy nhiên, tình hình kinh tế biến động như hiện nay nhiều ngân hàng lớn trên thế giới bị phá sản thì rủi ro này là một rủi ro cần được quan tâm và phòng ngừa.

Rủi ro do người thụ hưởng

Người thụ hưởng TTD hay người bán hàng không uy tín, khả năng tài chính yếu, ...cũng có khả năng đem lại rủi ro cho NHCK. ACB chỉ thực hiện chiết khấu có truy đòi, vì vậy việc xem xét đến uy tín và khả năng tài chính của người thụ hưởng rất quan trọng. Khi cấp mức chiết khấu cho khách hàng, các yếu tố có liên quan đều được xem xét, chẳng hạn như tài sản đảm bảo, khả năng tài chính của khách hàng, mặt hàng kinh doanh, thị trường xuất khẩu, uy tín giao hàng, uy tín thanh toán của

khách hàng, của NHPH, và của người mua... Việc cấp hạn mức có thể dựa trên tài sản đảm bảo hoặc uy tín và khả năng tài chính của khách hàng. Rủi ro do người thụ hưởng không hoàn trả tiền chiết khấu khi ACB yêu cầu chưa xảy ra tại ACB. Rủi ro người thụ hưởng giao hàng không đúng chất lượng, người mua không đồng ý thanh toán và phải chuyển qua phương thức chuyển tiền sau khi nhận hàng đã xảy ra, ACB yêu cầu người thụ hưởng phải hoàn trả tiền chiết khấu trước khi đồng ý để ngân hàng phát hành chuyển PTTT. Như vậy, rủi ro do người thụ hưởng được các chi nhánh đánh giá là có khả năng xảy ra thấp.

Rủi ro do nguyên nhân bất khả kháng

Theo quy định của UCP, NHPH không có trách nhiệm thanh toán các bộ chứng từ xuất trình trong khoảng thời gian xảy ra bất khả kháng như chiến tranh, đình công, động đất,... Vì vậy, NHCK có thể gặp rủi ro không được thanh toán. Đây là rủi ro mà NHCK không thể lường trước. Trong thực tế, rủi ro này chưa xảy ra tại ACB nhưng được các chi nhánh quan tâm và đánh giá có khả năng xảy ra cho ACB. Trong tình hình chính trường thế giới có những căng thẳng, chiến tranh bạo động vẫn xảy ra, kinh tế khó khăn, khí hậu trái đất ngày càng xấu đi, thiên tai xảy ra thường xuyên thì rủi ro này rất đáng quan tâm nhất là khi ACB thực hiện chiết khấu bộ chứng từ mà NHPH TTD nằm ở các nước có bất ổn về chính trị, kinh tế hay thường xuyên xảy ra thiên tai.

Rủi ro do không kiểm soát được tu chính thư tín dụng

Khi chiết khấu bộ chứng từ thuộc TTD mà ACB không phải là NHTB, ACB có thể gặp phải rủi ro không kiểm soát được tu chính. Trong trường hợp tu chính đã được người thụ hưởng chấp nhận nhưng khi chiết khấu lại không xuất trình, bộ chứng từ xuất trình phù hợp với TTD nhưng có thể không phù hợp với các tu chính. Bên cạnh đó, nếu TTD được các bên hủy bỏ nhưng NHTP không thu hồi lại TTD gốc cũng có thể gây rủi ro cho ngân hàng chiết khấu. Rủi ro này chưa xảy ra cho ACB, tuy nhiên các chi nhánh rất quan tâm và đề nghị thêm vào rủi ro có thể xảy ra cho ACB khi chiết khấu và đưa ra giải pháp khắc phục.

Rủi ro do chiết khấu miễn truy đòi

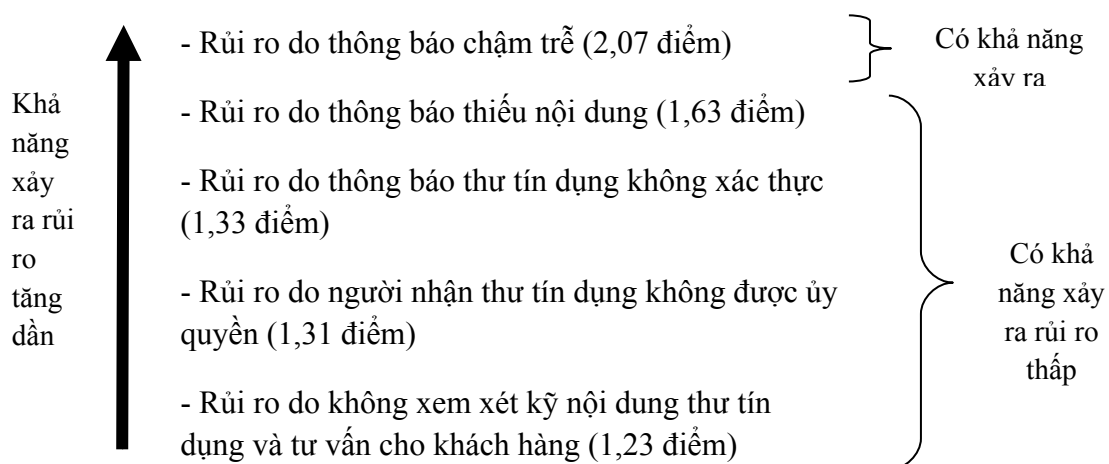
Theo đánh giá của các chi nhánh rủi ro này không xảy ra cho ACB vì hiện nay ACB chỉ thực hiện chiết khấu bộ chứng từ có truy đòi.

Ngoài những rủi ro trên, còn có nhiều rủi ro có thể xảy ra cho ngân hàng chiết khấu như là rủi ro khi gửi bộ chứng từ đến NHPH, rủi ro về thực hiện các chi thị hoàn trả... trong TTD. Tuy nhiên các rủi ro này gần như không xảy ra cho ACB.

2.4.4 Rủi ro khi ACB là ngân hàng thông báo

Rủi ro khi ACB thông báo TTD cho người thụ hưởng được các chi nhánh đánh giá là ít xảy ra nhất trong bốn vai trò. Qua khảo sát, rủi ro khi thông báo TTD được các chi nhánh đánh giá như sau:

Hình 2.15: Khả năng xảy ra rủi ro khi ACB thông báo TTD



2.4.4.1 Các rủi ro có khả năng xảy ra

Rủi ro do thông báo thư tín dụng chậm trễ

Khi ngân hàng không thông báo TTD thì phải báo ngay cho ngân hàng gửi TTD (có thể là NHPH hoặc NHTB thứ nhất). Khi ngân hàng quyết định thông báo TTD phải thực hiện thông báo ngay cho người thụ hưởng. Mọi sự chậm trễ và thiệt hại xảy ra cho các bên liên quan trong TTD, ví dụ như người thụ hưởng không nhận được TTD và giao hàng trễ, NHTB sẽ chịu trách nhiệm. Theo nghiệp vụ thủ tục TDCT không hủy ngang tại ACB, các chi nhánh phải thông báo TTD trong vòng 2 giờ làm việc kể từ khi nhận được TTD bản gốc. Vì vậy, trường hợp xảy ra rủi ro này là do các chi nhánh không thực hiện đúng thủ tục, quên không thông báo,

không liên lạc được với người thụ hưởng lần đầu hoặc thời gian xác thực TTD dài đối với thư tín dụng gửi bằng thư. Hiện nay, với hệ thống đại lý rộng khắp trên toàn thế giới, TTD các ngân hàng gửi đến ACB thông thường qua đường swift đã được xác thực. Rủi ro này được các chi nhánh đánh giá có khả năng xảy ra nhiều nhất trong các rủi ro xảy ra khi ACB thông báo TTD. Việc thông báo trễ đã xảy ra tại ACB tuy nhiên không có thiệt hại xảy ra.

2.4.4.2 Các rủi ro có khả năng xảy ra thấp hoặc rất thấp

Rủi ro do thông báo thiếu nội dung thư tín dụng

Theo quy định, NHTB phải thông báo toàn bộ nội dung TTD cho người thụ hưởng. Nếu việc thông báo thiếu nội dung gây thiệt hại cho các bên, NHTB phải chịu trách nhiệm. Rủi ro này được các chi nhánh đánh giá có khả năng xảy ra cho ACB. Đối với các TTD ACB nhận được bằng thư thì rủi ro này ít có khả năng xảy ra do ACB chuyển toàn TTD, thư thông báo của NHTB thứ nhất đến người thụ hưởng. Các TTD được gửi qua điện swift, UCP quy định NHTB không chịu trách nhiệm việc mất mát dữ liệu khi truyền từ ngân hàng này đến ngân hàng khác. Tuy nhiên, nếu việc mất dữ liệu xảy ra khi truyền dữ liệu trong nội bộ của ACB thì ACB phải chịu trách nhiệm. Rủi ro này chưa xảy ra cho ACB nhưng được các chi nhánh đánh giá có khả năng xảy ra thấp.

Rủi ro do thông báo thư tín dụng không xác thực

Ngân hàng thông báo TTD phải có trách nhiệm xác thực TTD trước khi thông báo đến người thụ hưởng. Trong trường hợp không thể xác thực TTD, NHTB báo ngay cho NHPH và người thụ hưởng nếu thông báo TTD này. NHTB không nêu rõ cho người thụ hưởng biết TTD không xác thực thì rủi ro có thể xảy ra là người thụ hưởng giao hàng dựa trên một TTD không có thật. Rủi ro này được các chi nhánh đánh giá là có khả năng xảy ra thấp và chưa xảy ra cho ACB. Tại ACB, khi chi nhánh nhận được TTD bằng thư, bộ phận swift sẽ chịu trách nhiệm xác thực chữ ký và phản hồi.

Rủi ro do người nhận thư tín dụng không được ủy quyền

Người nhận TTD phải là người được ủy quyền của người thụ hưởng để tránh

TTD bị thất lạc và bị lợi dụng. NHTB phải có trách nhiệm thông báo TTD đến đúng người thụ hưởng. Trong trường hợp giao không đúng người thụ hưởng làm TTD bị thất lạc, bị lợi dụng, người thụ hưởng không giao hàng kịp thời, ... thì NHTB sẽ gánh chịu trách nhiệm. Tại ACB, người nhận TTD gốc hoặc các chứng từ gốc phải có giấy giới thiệu của công ty và chứng minh nhân dân. Rủi ro này chưa xảy ra cho ACB và được các chi nhánh đánh giá là ít có khả năng xảy ra.

Rủi ro do không xem xét kỹ và tư vấn cho khách hàng nội dung TTD

Rủi ro này được các chi nhánh thêm vào và được đánh giá là có khả năng xảy ra thấp. Theo quy định của ACB, khi thông báo TTD, nhân viên TTQT phải đọc kỹ nội dung và tư vấn cho khách hàng những điều khoản bất lợi để khách hàng đề nghị tu chỉnh. Nếu ACB không tư vấn cho khách hàng thì thiệt hại ACB cũng không chịu trách nhiệm, tuy nhiên uy tín của ACB sẽ bị giảm sút và có khả năng mất khách hàng. Vì vậy, các chi nhánh rất chú ý đến vấn đề này.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

Chương 2 giới thiệu một cách tổng quát về Ngân hàng TMCP Á Châu và các rủi ro có thể xảy ra trong phương thức tín dụng chứng từ. Ngân hàng TMCP Á Châu được thành lập năm 1993, đến nay đã trải qua gần 15 năm hoạt động với nhiều thành tựu và sự ghi nhận của xã hội, đã đóng góp tích cực trong việc phát triển ngành ngân hàng của Việt Nam. Chương 2 cũng giới thiệu về hoạt động thanh toán quốc tế của ACB. Qua đó có thể thấy được phương thức tín dụng chứng từ đóng một vai trò quan trọng trong hoạt động thanh toán xuất nhập khẩu tại ACB. Bên cạnh những đóng góp của phương thức tín dụng chứng từ, thì nó còn có khả năng xảy ra rủi ro cho ACB. Thông qua phần đánh giá của các chi nhánh và thực tế các rủi ro đã xảy ra, cho chúng ta thấy được đối với từng nghiệp vụ cụ thể đều có khả năng xảy ra rủi ro trong quy trình thanh toán bằng tín dụng chứng từ. Các rủi ro này không những ảnh hưởng đến người mua, người bán mà còn ảnh hưởng đến các ngân hàng tham gia. Với vai trò và trong nghiệp vụ nào thì ACB gặp rủi ro cao hơn? Chương 2 đã trả lời được câu hỏi này.

Vấn đề là làm thế nào để hạn chế được những rủi ro có thể xảy ra cho ACB và các ngân hàng thương mại nói chung. Chương 3 sẽ giới thiệu các biện pháp mà chi nhánh có thể áp dụng để phòng ngừa tối đa các rủi ro có thể xảy ra và nâng cao hiệu quả của phương thức tín dụng chứng từ.

CHƯƠNG 3: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM HẠN CHẾ RỦI RO TRONG PHƯƠNG THỨC TÍN DỤNG CHỨNG TỪ TẠI NGÂN HÀNG TMCP Á CHÂU

3.1 ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN CỦA ACB ĐẾN NĂM 2015

Dựa trên kết quả đạt được qua 15 năm hoạt động, ACB đã đề ra định hướng phát triển từ năm 2008 đến năm 2015.

Tốc độ tăng trưởng của ACB hiện nay nhanh gấp đôi so với tốc độ tăng trưởng của toàn ngành, ACB sẽ duy trì vị thế hàng đầu của mình trong hệ thống ngân hàng thương mại cổ phần Việt Nam, thu hẹp khoảng cách về quy mô so với các NHTM nhà nước. ACB từ năm 2008 tiếp tục thực hiện chiến lược tăng trưởng nhanh, quản lý tốt, lợi nhuận cao, trong đó ưu tiên mục tiêu tăng trưởng. ACB chủ trương tăng trưởng trong tầm kiểm soát, và chỉ tăng trưởng nếu kiểm soát được rủi ro.

Trước thách thức của năm 2008 và những năm tiếp theo, ACB nỗ lực biến thách thức thành cơ hội. Đó là theo dõi và dự đoán các diễn biến của thị trường tài chính để đưa ra các quyết định kinh doanh phù hợp. Đó là tìm kiếm cơ hội kinh doanh trong một thị trường cạnh tranh gay gắt giữa các ngân hàng trong nước và nước ngoài, khi các NHTM nhà nước đang trong quá trình cổ phần hóa và các ngân hàng nước ngoài còn bị giới hạn nhất định về phạm vi kinh doanh, chưa đủ mạng lưới chi nhánh cũng như nhân lực.

Trên cơ sở tham khảo các mô hình quản trị của các ngân hàng, tập đoàn lớn trên thế giới, thông lệ quốc tế về quản trị doanh nghiệp, các quy định của pháp luật Việt Nam về quản trị doanh nghiệp, và mô hình quản trị hiện nay của mình, ACB từ năm 2008 sẽ chuyển đổi mô hình quản trị từ hội đồng quản trị đại diện cho quyền sở hữu sang hội đồng quản trị có thành viên chuyên trách các lĩnh vực khác nhau của hoạt động ngân hàng và có thành viên độc lập. ACB luôn hướng tới quản trị, điều hành theo tập quán thực hành tốt nhất. Hội đồng quản trị ACB còn bao gồm thành viên ban điều hành để tạo mối nối giữa Hội đồng quản trị và Ban điều hành trong quá trình quản trị và điều hành. Đó là quá trình tách biệt giữa chủ sở hữu, công tác

quản trị, và công tác điều hành nhằm đảm bảo quyền lợi của cổ đông nói riêng và của các bên liên quan nói chung.

Tầm nhìn 2015 của ACB là phần đầu trở thành một trong ba tập đoàn tài chính-ngân hàng hàng đầu Việt Nam. Vào năm 2010-2011, Tập đoàn ACB dự kiến có quy mô vốn chủ sở hữu khoảng 15 ngàn tỷ đồng, tổng tài sản vào khoảng 315 ngàn tỷ đồng và lợi nhuận khoảng 7 ngàn tỷ đồng.

Tầm nhìn đó đòi hỏi ACB thường xuyên xây dựng và điều chỉnh chiến lược phát triển, có đội ngũ cán bộ nhân viên năng động có chuyên môn và đạo đức nghề nghiệp, có giải pháp tổ chức thực hiện chiến lược và chương trình hành động cũng như kiểm soát tốt rủi ro trong quá trình tăng trưởng và lựa chọn thời điểm thích hợp trong quá trình thực thi.

Như vậy, định hướng phát triển của ACB từ năm 2008 đến năm 2015 tập trung vào những vấn đề chính, đó là tăng trưởng đi đôi với kiểm soát rủi ro, xây dựng mô hình quản trị hiện đại, điều chỉnh chiến lược phù hợp với diễn biến thị trường, xây dựng đội ngũ nhân viên đáp ứng được nhu cầu tăng trưởng của ACB. Trên cơ sở đó, ACB hướng đến là một trong ba tập đoàn tài chính-ngân hàng hàng đầu Việt Nam cho đến năm 2015.

3.2 ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN NGHIỆP VỤ TDCT CỦA NGÂN HÀNG TMCP Á CHÂU ĐẾN NĂM 2015

Song song với định hướng phát triển chung, ACB cũng đã đề ra định hướng phát triển dịch vụ TTQT nói chung và phương thức TDCT nói riêng từ năm 2008 đến năm 2015. Từ năm 2008 đến năm 2015 sẽ chia làm 2 giai đoạn phát triển:

- Giai đoạn 1 từ năm 2008 đến năm 2011: ACB sẽ thành lập Trung tâm thanh toán bao gồm bộ phận thanh toán, bộ phận xử lý điện liên hệ với nước ngoài và bộ phận quan hệ quốc tế. Khi Trung tâm TTQT hình thành, các chứng từ TTQT hiện đang được xử lý tại các chi nhánh sẽ được từng bước chuyển về xử lý tại Trung tâm thanh toán; tách bộ phận TTQT tại các chi nhánh thành hai bộ phận là bộ phận tiếp xúc khách hàng và bộ phận xử lý chứng từ.

Trung tâm thanh toán được hình thành dựa trên Phòng TTQT Hội sở, phòng

này có nhiệm vụ nhận điện, xử lý điện (bước cuối cùng) và chuyển điện ra nước ngoài thông qua bộ phận Swift, tư vấn nghiệp vụ khi các chi nhánh có nhu cầu, liên hệ với ngân hàng nước ngoài và ngân hàng đại lý. Bước đầu, Trung tâm thanh toán vẫn thực hiện chức năng của Phòng TTQT Hội sở và ở chi nhánh bộ phận TTQT sẽ được tách thành 2 bộ phận. Bộ phận thứ nhất là bộ phận tiếp xúc và nhận chứng từ từ khách hàng, bộ phận này tương lai sẽ tiếp xúc, nhận toàn bộ nhu cầu của khách hàng doanh nghiệp (gồm có nhu cầu về tín dụng, tài khoản và TTQT). Bộ phận thứ hai là bộ phận chuyên xử lý nghiệp vụ TTQT, chịu trách nhiệm về nghiệp vụ và lưu hồ sơ.

- Giai đoạn hai từ năm 2012 đến năm 2015: chuyển tất cả các bộ phận nghiệp vụ TTQT tại các chi nhánh về Trung tâm thanh toán. Tại các chi nhánh chỉ còn lại bộ phận tiếp xúc khách hàng. Bộ phận này có nhiệm vụ nhận chứng từ, kiểm tra chứng từ sơ bộ, sao chụp chứng từ đưa vào mạng nội bộ và gửi về Trung tâm thanh toán để xử lý. Ở giai đoạn một, chứng từ giữa các chi nhánh và Trung tâm thanh toán vẫn liên lạc bằng fax và chi nhánh chỉ fax những chứng từ ở bước cuối cùng vì đã có bộ phận xử lý nghiệp vụ tại chi nhánh. Ở giai đoạn hai, toàn bộ chứng từ được chuyển về Trung tâm thanh toán để xử lý. Sẽ sử dụng hệ thống công nghệ hiện đại để lưu dữ liệu các chứng từ để các chi nhánh và Trung tâm thanh toán có thể truy xuất bất kỳ lúc nào. Như vậy, hồ sơ gốc nhận từ khách hàng và ngân hàng nước ngoài chỉ được lưu tại chi nhánh và được nhập vào dữ liệu điện tử để có thể truy xuất trên toàn hệ thống. Hệ thống lưu trữ dữ liệu này giúp giảm áp lực lưu giấy tờ tại Trung tâm thanh toán. Sau khi Trung tâm thanh toán đã đi vào hoạt động ổn định, sẽ tiến tới thành lập các Trung tâm TTQT khu vực để giảm áp lực cho Trung tâm thanh toán về khối lượng công việc và về nhân sự.

Việc thành lập Trung tâm thanh toán sẽ tạo điều kiện để các chi nhánh có thể tập trung vào việc chăm sóc và phát triển khách hàng, nâng cao hiệu quả về mặt số lượng và chất lượng khách hàng, doanh số, mở rộng thị trường. Bên cạnh đó, Trung tâm thanh toán giúp cho việc thực hiện nghiệp vụ TTQT chuyên nghiệp, hạn chế sai sót về mặt nghiệp vụ, nâng cao hiệu quả hoạt động TTQT, thực hiện phương châm

an toàn – hiệu quả – nhanh chóng. Trong tương lai xa hơn nữa, ACB sẽ tiến tới không những phục vụ khách hàng là các doanh nghiệp mà còn phục vụ khách hàng là các ngân hàng qua việc thực hiện nghiệp vụ và xử lý chứng từ TTQT cho các ngân hàng khác.

3.3 MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM HẠN CHẾ RỦI RO TRONG PHƯƠNG THỨC TÍN DỤNG CHỨNG TỪ TẠI NGÂN HÀNG TMCP Á CHÂU

Để việc hạn chế rủi ro trong phương thức TDCT đạt hiệu quả cần phải có sự phối hợp đồng bộ từ cấp độ vĩ mô đến cấp độ vi mô.

3.3.1 Nhóm giải pháp ở cấp độ vĩ mô

Vai trò của phương thức TDCT ngày càng được khẳng định, nhất là trong nền kinh tế hiện đại ngày nay. Ở góc độ vĩ mô, Chính phủ cần có những biện pháp nhằm tạo môi trường kinh doanh ngân hàng thông thoáng, môi trường pháp lý rõ ràng minh bạch; Ngân hàng nhà nước cần có những hướng dẫn chi tiết các quy định của Nhà nước để tạo điều kiện cho TTQT nói chung và phương thức TDCT nói riêng ngày càng phát triển và phát huy được vai trò trong nền kinh tế hiện đại.

3.3.1.1 Kiến nghị đối với Chính Phủ

Thứ nhất, các ngân hàng Việt Nam nói chung, ACB nói riêng và các doanh nghiệp hoạt động trong môi trường kinh tế Việt Nam rất cần sự ổn định môi trường kinh tế vĩ mô để phát triển bền vững. Chính phủ cần tạo môi trường kinh tế vĩ mô ổn định. Để nền kinh tế ổn định thì trước hết tình hình chính trị phải ổn định, sau đó phải đảm bảo an ninh về lương thực, an ninh năng lượng, cơ cấu các ngành hàng, lĩnh vực phù hợp với đặc điểm nền kinh tế Việt Nam, đề ra các chính sách phù hợp với từng ngành hàng và lĩnh vực cụ thể, tận dụng nhưng không quá phụ thuộc vào nguồn vốn bên ngoài, bình ổn giá cả hàng hóa nói chung và hàng hóa xuất nhập khẩu nói riêng, nâng cao dự trữ ngoại hối, phát triển hiệu quả một số ngành và sản phẩm quan trọng, thiết yếu đối với nền kinh tế và đời sống xã hội. Đối với từng ngành cụ thể cần có những dự báo và định hướng cụ thể, hiện nay vẫn còn tình trạng khi được mùa thì giá hàng hóa lại quá rẻ, khi mất mùa thì giá lại quá đắt, như vậy sẽ ảnh hưởng đến người sản xuất và doanh nghiệp xuất nhập khẩu. Chính phủ

cần hỗ trợ cho các doanh nghiệp sản xuất hàng xuất khẩu đầu ra của sản phẩm, các biện pháp hỗ trợ có thể là xây dựng thương hiệu cho hàng hóa Việt Nam, chính phủ có thể quảng cáo sản phẩm của Việt Nam qua quan hệ hợp tác chính phủ,...

Các doanh nghiệp phát triển bền vững cũng là một nhân tố giúp ACB phát triển bền vững và dịch vụ TTQT của ACB phát triển bền vững.

Thứ hai, Chính phủ cần có chính sách tiền tệ, tín dụng phù hợp. Về tỷ giá hối đoái, hướng đến chính sách tỷ giá hối đoái linh hoạt theo hướng gắn với một rổ các đồng tiền của các đối tác thương mại, đầu tư quan trọng của Việt Nam. Ngân hàng nhà nước cần can thiệp thị trường và đáp ứng nhu cầu ngoại tệ thiết yếu của đất nước, hỗ trợ để bình ổn thị trường tiền tệ.

Thứ ba, Chính phủ cần xây dựng hệ thống cơ sở hạ tầng hiện đại phục vụ cho phát triển kinh tế nói chung và của ngành ngân hàng nói riêng. Trước hết phải kể đến những văn bản pháp lý điều chỉnh hoạt động các tổ chức kinh tế. Cần xây dựng hệ thống văn bản pháp lý thống nhất giữa các cơ quan khác nhau điều chỉnh những hoạt động cụ thể. Nội dung văn bản điều chỉnh cần rõ ràng hơn hoặc phải có hướng dẫn chi tiết, các doanh nghiệp có thể thực hiện hoạt động của mình khi đọc văn bản pháp lý điều chỉnh. Cần xây dựng cơ sở dữ liệu văn bản pháp lý để các doanh nghiệp và ngân hàng tiếp xúc dễ dàng, thuận tiện cho hoạt động kinh doanh.

Thứ tư, thông qua lãnh sự quán, đại sứ quán, tham tán thương mại Việt Nam, hỗ trợ cho các doanh nghiệp xuất nhập khẩu và ngân hàng về đặc điểm pháp lý của các quốc gia để giảm rủi ro cho doanh nghiệp và ngân hàng. Chính Phủ cần hỗ trợ cho doanh nghiệp và ngân hàng trong những vụ tranh chấp thương mại.

Thứ năm, Chính Phủ cần nâng cao công tác kiểm toán, kế toán ở các doanh nghiệp, giúp ngân hàng có được số liệu chính xác, minh bạch về tình hình tài chính của doanh nghiệp.

3.3.1.2 Các giải pháp đối với ngành ngân hàng

Thứ nhất, nâng cao vai trò quản lý của Ngân hàng nhà nước và phát triển hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam.

Để hệ thống ngân hàng Việt Nam phát triển bền vững thì Ngân hàng nhà nước

đóng vai trò quan trọng. Ngân hàng nhà nước cần thực hiện được những chức năng chủ yếu của một ngân hàng trung ương, đó là ngân hàng phát hành tiền, ngân hàng của các ngân hàng, người cho vay cuối cùng, cơ quan điều tiết thị trường tiền tệ và trung tâm thanh toán; thực hiện chức năng quản lý nhà nước đối với lĩnh vực tiền tệ, ngân hàng với mục tiêu ổn định đồng tiền, kiểm soát lạm phát; đảm bảo an toàn hệ thống ngân hàng.

Thứ hai, Chính phủ và Ngân hàng nhà nước cần xây dựng hệ thống văn bản pháp lý thống nhất điều chỉnh hoạt động ngân hàng nói chung và TTQT nói riêng. Hiện nay, các văn bản điều chỉnh hoạt động ngoại hối vẫn chưa thống nhất và chi tiết. Chính phủ đã ban hành Pháp lệnh ngoại hối và Hướng dẫn chi tiết pháp lệnh ngoại hối, tuy nhiên vẫn chưa có văn bản hướng dẫn thật sự chi tiết để ngân hàng có căn cứ rõ ràng cho hoạt động của mình. Về nội dung của Pháp lệnh ngoại hối và các văn bản hướng dẫn trước đây của Ngân hàng nhà nước có những điểm chưa thống nhất với nhau. Việc lựa chọn văn bản để áp dụng còn là một khó khăn cho ngân hàng trong hoạt động TTQT. Khi có những thay đổi cũng cần có những thông báo đến các ngân hàng thương mại để NHTM cập nhật và thực hiện kịp thời.

Thứ ba, Ngân hàng nhà nước cần tăng cường hỗ trợ thông tin cho các ngân hàng thương mại. Trung tâm phòng ngừa rủi ro (CIC) cần nâng cao hiệu quả hoạt động. Hiện nay, CIC chủ yếu là cung cấp thông tin tín dụng trong nước cho các ngân hàng thương mại. CIC cần cập nhật thông tin nhiều hơn không những về tín dụng mà còn về các lĩnh vực khác đặc biệt là TTQT. CIC cần thu thập thông tin về những tổ chức lừa đảo, rửa tiền trong và ngoài nước để lưu ý các ngân hàng. Ngoài ra, CIC cần cập nhật các trường hợp rủi ro đã xảy ra, hướng giải quyết và cách phòng ngừa và dự báo rủi ro có thể xảy ra. Dự báo những biến động có thể xảy ra đặc biệt là về tỷ giá, giúp ngân hàng thương mại có phương pháp phòng ngừa hợp lý. Ngân hàng nhà nước cần yêu cầu tất cả các ngân hàng thương mại tham gia để vừa cung cấp thông tin vừa thu thập thông tin có ích cho họ.

Thứ tư, Ngân hàng nhà nước cần hợp tác với các tổ chức, ngân hàng nước ngoài để trao đổi, học hỏi những kinh nghiệm về quản lý, công nghệ, nghiệp vụ ...

để hỗ trợ cho NHTM. Kết hợp với các tổ chức và ngân hàng này tổ chức những buổi hội thảo chuyên ngành về TTQT và TDCT với sự tham gia của các chuyên gia trong lĩnh vực này và các lĩnh vực có liên quan như vận tải bảo hiểm, pháp lý... Ngoài trao đổi những kiến thức về TTQT còn cần trao đổi về những tình huống rủi ro, tranh chấp đã từng xảy ra để các ngân hàng trong nước học hỏi kinh nghiệm.

3.3.2 Nhóm giải pháp ở cấp độ vi mô

3.3.2.1 Tổ chức tốt Bộ phận TTQT của từng chi nhánh và thực hiện các giải pháp hạn chế rủi ro trong từng vai trò cụ thể

Bộ phận TTQT là bộ phận trực tiếp thực hiện nghiệp vụ và tạo ra chất lượng của TTQT nói chung và của phương thức TDCT nói riêng. Như vậy, giải pháp đầu tiên ACB cần thực hiện là tổ chức tốt Bộ phận TTQT ở từng chi nhánh.

Hiện nay, ở các chi nhánh do đặc thù số lượng thanh toán bằng TDCT không nhiều nên nhân viên TTQT thường quản lý một số công ty nhất định và thực hiện tất cả các dịch vụ TTQT phát sinh khi công ty có nhu cầu. Bên cạnh việc thực hiện nghiệp vụ TTQT, các nhân viên còn thực hiện việc chăm sóc khách hàng. Như vậy, nhân viên sẽ khó tập trung vào nghiệp vụ. Để thực hiện nghiệp vụ một cách chuyên nghiệp thì cần tách thành hai bộ phận, thứ nhất là bộ phận dịch vụ khách hàng có nhiệm vụ chuyên chăm sóc và là đầu mối liên hệ với khách hàng; thứ hai là bộ phận nghiệp vụ TTQT chuyên thực hiện nghiệp vụ và theo dõi hồ sơ TTQT. Có như vậy, bộ phận nghiệp vụ TTQT sẽ có thời gian trau dồi nghiệp vụ và theo dõi hồ sơ TTQT tốt hơn, tránh được những sai sót về nghiệp vụ. Để tổ chức được mô hình này cần phải có đầy đủ nhân sự. Với mô hình này, khách hàng sẽ được chăm sóc tốt hơn và nghiệp vụ TTQT sẽ được thực hiện chuyên nghiệp hơn. Bên cạnh việc tổ chức tốt Bộ phận TTQT, ở chi nhánh còn cần tổ chức tốt các bộ phận khác có liên quan đến chất lượng dịch vụ TTQT, đặc biệt là TDCT như bộ phận tín dụng, bộ phận dịch vụ tài khoản khách hàng...

Tại ACB quy trình thực hiện nghiệp vụ TDCT được xây dựng trên cơ sở đảm bảo an toàn cho ACB và quyền lợi của khách hàng. Tuy nhiên, quy trình không quy định toàn bộ mọi chi tiết, tình huống có thể xảy ra và có những chi tiết được quy

định nhưng nhân viên không tuân thủ dẫn đến rủi ro cho ACB. Vì vậy, bên cạnh việc sắp xếp lại Bộ phận TTQT hợp lý, để hạn chế được rủi ro xảy ra trong phương thức TDCT, ACB còn phải thực hiện những giải pháp đối với từng vai trò cụ thể.

3.3.2.1.1 Các giải pháp hạn chế rủi ro khi ACB là NHPH thư tín dụng

Theo đánh giá của các chi nhánh, khả năng xảy ra rủi ro khi ACB là NHPH rất cao chỉ đứng sau vai trò là NHCK. Bên cạnh đó, doanh số TTQT nhập khẩu của ACB luôn chiếm 70% trong tổng doanh số TTQT nên có nhiều khả năng xảy ra rủi ro cho ACB trong vai trò là NHPH. Để hạn chế những rủi ro trên, ACB cần thực hiện các giải pháp sau:

Thứ nhất, xem xét các điều kiện trước khi phát hành thư tín dụng

- Thẩm định tình hình tài chính, uy tín và cấp hạn mức mở thư tín dụng cho khách hàng

Tại ACB, chỉ trừ trường hợp khách hàng phát hành TTD ký quỹ 100% hoặc đảm bảo bằng số dư tài khoản tiền gửi, sổ tiết kiệm, nhân viên tín dụng không phải thẩm định tình hình tài chính của khách hàng. Các trường hợp ký quỹ dưới 100% đều được nhân viên tín dụng thẩm định tình hình tài chính, uy tín, tài sản đảm bảo.... Để phòng ngừa rủi ro xảy ra phát sinh từ người yêu cầu mở TTD, việc thẩm định khách hàng phải được thực hiện cẩn thận đúng theo các quy định của ACB. Trong tình hình cạnh tranh gay gắt giữa các ngân hàng, nhân viên tín dụng phải đối mặt với hai vấn đề lớn: đó là phát triển khách hàng và đảm bảo an toàn cho ACB. Nhân viên tín dụng cần cân nhắc cẩn trọng, việc phát triển khách hàng phải nằm trong tầm kiểm soát rủi ro của ACB, không vì việc phát triển khách hàng mà không chú ý đến rủi ro có thể xảy ra. Như vậy, thứ nhất, chỉ cấp hạn mức mở TTD khi khách hàng có đủ khả năng tài chính, thứ hai là nhân viên tín dụng phải chú ý đến uy tín của khách hàng, bởi vì có các doanh nghiệp mặc dù khả năng tài chính tốt nhưng vẫn trì hoãn việc nộp tiền thanh toán khi hàng chưa đến Việt Nam dù bộ chứng từ nhập khẩu hoàn toàn hợp lệ. Tùy tình hình của khách hàng, điều kiện thị trường của mặt hàng nhập khẩu.... mà đề xuất mức ký quỹ phù hợp. Mặc dù bộ chứng từ và hàng hóa nhập khẩu cũng là tài sản đảm bảo khi phát hành TTD nhưng

ACB hạn chế tối đa việc trả nợ thay hoặc cho khách hàng vay bắt buộc và xử lý hàng hóa nhập khẩu để bù đắp. Bởi vì, việc nhận hàng và bán hàng hóa thuộc TTD nhập khẩu mất nhiều thời gian và chi phí của ACB. Có những trường hợp NHPH không bán được hàng hóa nhập khẩu để thu hồi các khoản đã trả thay cho khách hàng do hàng hóa không đúng chất lượng, người thụ hưởng không giao hàng hay hàng hóa nhập khẩu không tiêu thụ được trên thị trường trong nước. Để xét cấp hạn mức mở thư tín dụng và xét duyệt mức ký quỹ mở TTD phù hợp, nhân viên tín dụng phải có đủ kiến thức và ý thức tuân thủ quy định của ACB.

- Xác định mức ký quỹ phù hợp

Ký quỹ mở TTD là khoản tiền tự có của khách hàng để tại ACB trước khi ACB phát hành TTD. Mục đích của việc ký quỹ mở TTD là chứng minh khách hàng có khả năng tham gia bằng một phần nguồn vốn của mình; đảm bảo bù đắp chi phí ACB bỏ ra xử lý lô hàng nhập khẩu để thu hồi khoản trả thay cho khách hàng; nó còn là động lực để doanh nghiệp nhận bộ chứng từ và trong trường hợp giá cả hàng hóa biến động, khoản lỗ do biến động giá không vượt quá phần ký quỹ thì khách hàng phải cân nhắc nhận bộ chứng từ hay từ bỏ phần ký quỹ. Bên cạnh đó, mức ký quỹ còn là yếu tố cạnh tranh giữa các ngân hàng khi cung cấp dịch vụ TTQT. Ký quỹ càng cao càng có lợi cho ngân hàng nhưng lại không có lợi cho khách hàng, khách hàng có thể dùng vốn đó để sản xuất kinh doanh. Vì vậy, mức ký quỹ cần phải được cân nhắc khi mở TTD cho khách hàng. Tại ACB, mức ký quỹ khi mở TTD được quy định cụ thể và quy định này được thay đổi để phù hợp với từng thời kỳ kinh doanh của ngân hàng. Bên cạnh đó, nhân viên tín dụng cần phải cân nhắc mức ký quỹ sao cho vừa đảm bảo an toàn cho ACB, vừa duy trì và mở rộng được khách hàng. Một số yếu tố chính quyết định mức ký quỹ mở TTD:

***Tài sản đảm bảo để phát hành TTD, uy tín và khả năng tài chính của khách hàng**

Khi yêu cầu mở TTD, khách hàng có thể đảm bảo bằng bất động sản, động sản, hàng hóa, sổ tiết kiệm hay số dư tài khoản... Đối với tài sản đảm bảo là bất động sản, sổ tiết kiệm, số dư tài khoản... thì mức ký quỹ thấp và có thể là không ký

quỹ. Đối với tài sản đảm bảo là động sản, hàng hóa, cần cân nhắc giá trị tài sản đảm bảo và khả năng thu hồi vốn từ những tài sản đảm bảo này để đưa ra mức ký quỹ hợp lý. Nếu tài sản đảm bảo có thể định giá, giá trị ít thay đổi trong tương lai, có thể tiêu thụ tốt thì mức ký quỹ thấp; nếu tài sản đảm bảo có giá trị thay đổi nhiều, khó tiêu thụ thì mức ký quỹ cao. Trong trường hợp yếu tố an toàn của ACB không được đảm bảo thì yêu cầu khách hàng ký quỹ 100%.

Uy tín và khả năng tài chính là yếu tố quan trọng liên quan đến việc nhận bộ chứng từ của người yêu cầu mở TTD và là yếu tố để xét duyệt mức ký quỹ khi phát hành thư tín dụng. Nếu khách hàng có tình hình tài chính tốt và uy tín tốt trong quá trình quan hệ giao dịch với ACB thì có thể xét mức ký quỹ thấp. Để xác định uy tín và khả năng tài chính của khách hàng, bộ phận tín dụng cần đưa ra những tiêu chí và chuẩn mực thống nhất. Tiêu chí đó có thể dựa trên tình hình quan hệ với ACB và các báo cáo tài chính của khách hàng.

***Hàng hóa nhập khẩu**

Đối với hàng hóa dễ tiêu thụ, thị trường rộng, chất lượng tốt và ổn định, không mang tính thời vụ, giá cả ít biến động thì mức ký quỹ xem xét thấp hơn đối với hàng hóa thị trường tiêu thụ đặc thù, giá cả biến động nhiều.... Hiệu quả kinh tế của hàng hóa nhập khẩu cũng quyết định đến mức ký quỹ. Nhân viên tín dụng cũng cần phải xem xét hàng hóa có thuộc danh mục hàng hóa cấm nhập khẩu hay nhập khẩu có điều kiện hay không để yêu cầu khách hàng cung cấp những chứng từ phù hợp với việc nhập hàng trước khi mở TTD.

***Tỷ giá hối đoái và tình hình kinh tế**

Mức ký quỹ sẽ được xem xét phù hợp tùy vào tình hình kinh tế nước ta trong từng thời kỳ. Trong tình hình kinh tế khó khăn, tỷ giá biến động nhiều theo chiều hướng không có lợi cho cả ngân hàng và khách hàng cần phải xem xét mức ký quỹ cao để đảm bảo an toàn cho ACB, bên cạnh đó còn có thể cung cấp những công cụ bảo hiểm rủi ro tỷ giá cho khách hàng như forward, swap,... Tại ACB, trong thời kỳ tỷ giá biến động nhiều đã xem xét cân nhắc mức ký quỹ và cung cấp các công cụ bảo hiểm cho khách hàng.

***Nội dung thư tín dụng**

Đây là yếu tố nhân viên tín dụng ít quan tâm vì cho rằng nhân viên TTQT chịu trách nhiệm về nội dung TTD. Nếu TTD có điều khoản không có lợi cho ngân hàng chẳng hạn như ACB không phải là người thụ hưởng lô hàng và vận đơn được gửi thẳng đến người mua thì cần phải cân nhắc mức ký quỹ phù hợp vì có thể ACB không kiểm soát được lô hàng mà vẫn phải thanh toán cho người thụ hưởng. Vì vậy, nhân viên tín dụng phải được trang bị những kiến thức TTQT cơ bản thông qua các lớp học tại trung tâm đào tạo của ACB.

- Xem xét thị trường tiêu thụ hàng hóa

Nhân viên tín dụng cần xem xét thị trường hàng hóa nhập khẩu trước khi xét duyệt mở TTD, vì những biến động của thị trường có thể gây rủi ro cho ACB. Đối với những hàng hóa nhập khẩu có giá cả, nhu cầu dễ biến động dễ gây bất lợi cho nhà nhập khẩu và ngân hàng, cần xem xét xu hướng biến động của hàng hóa, điều kiện về ký quỹ, tài sản đảm bảo... trước khi phát hành TTD. Bên cạnh đó, cần xem xét đơn giá nhập khẩu có hợp lý so với thị trường hay không. Nếu thấy không phù hợp cần tư vấn cho khách hàng và có những bước phòng ngừa rủi ro có thể xảy ra. Hiện tại, ACB chỉ dự báo giá cả và xu hướng của một số mặt hàng cụ thể, còn các mặt hàng khác chủ yếu dựa vào kinh nghiệm của nhân viên, ACB nên tập hợp kinh nghiệm của nhân viên và thu thập thông tin để dự báo các mặt hàng thường xuyên được phát hành TTD và phổ biến các dự báo này đến nhân viên dưới hình thức chính thức hoặc không chính thức. Ngoài ra, ngân hàng không thể hiểu rõ thị trường hàng hóa bằng các doanh nghiệp, vì vậy ACB có thể tìm hiểu thị trường hàng hóa thông qua các cộng tác viên là các doanh nghiệp của ACB hoặc các chuyên gia.

Cần phải xem xét hàng hóa có nằm trong danh mục cấm nhập khẩu hay nhập khẩu có điều kiện không để yêu cầu người mua cung cấp những chứng từ phù hợp, không thực hiện mở thư tín dụng cho các mặt hàng nằm trong danh mục cấm nhập khẩu hoặc điều kiện nhập khẩu của người mua không đủ so với điều kiện quy định.

- Xem xét đến uy tín của người thụ hưởng

Để hạn chế rủi ro xuất phát từ người thụ hưởng thì phải tìm hiểu uy tín người

thụ hưởng thông qua khách hàng hoặc ngân hàng đại lý. Hiện tại, kênh thông tin về người thụ hưởng chủ yếu thông qua khách hàng, ACB cũng có thể thông qua ngân hàng đại lý của mình để có thông tin về nhà xuất khẩu. Đối với những nhà xuất khẩu có uy tín không tốt, ACB cần có cảnh báo cho toàn hệ thống để có thể phòng ngừa rủi ro.

- Xem xét nội dung thư tín dụng

Trước khi phát hành TTD, nhân viên TTQT cần xem kỹ các điều kiện trong giấy đề nghị phát hành TTD của khách hàng. Nếu các điều kiện này mâu thuẫn với hợp đồng ngoại thương phải xác nhận lại với khách hàng, nếu các điều kiện không rõ ràng nhân viên TTQT làm rõ với khách hàng các vấn đề trước khi phát hành TTD, không ghi những điều khoản không hiểu rõ vào thư tín dụng. Đối với các chứng từ xuất trình cần quy định rõ ràng, khi đã đưa vào TTD cần xác định rõ bộ chứng từ sẽ xuất trình như thế nào là phù hợp, tránh trường hợp quy định chung chung.

Thư hai, tư vấn cho khách hàng trước khi phát hành thư tín dụng

Để hạn chế rủi ro cho ACB, một trong những giải pháp hiệu quả đó là tư vấn nghiệp vụ để người mở TTD hiểu rõ về PTTT này và những rủi ro có thể xảy ra. Để từ đó người mở TTD có những biện pháp phòng ngừa rủi ro cho chính bản thân mình và thông qua đó hạn chế rủi ro cho ACB.

- Tìm hiểu người bán

Phải tư vấn để người mua hiểu rõ rằng PTTT TDCT không tuyệt đối an toàn cho người mua, nó đảm bảo an toàn đến một mức độ nhất định. Vì vậy, để thương vụ thành công thì yếu tố người bán là một phần không thể bỏ qua. Người mua cần phải tìm hiểu người bán thông qua những mối quan hệ hay đối tác khác, nếu không có điều kiện tiếp xúc trực tiếp với người bán có thể nhờ đến các tổ chức xúc tiến thương mại để tìm hiểu...

- Các điều khoản trong thư tín dụng: giá cả, điều kiện thương mại, bảo hiểm,....

Thông thường các điều khoản trong TTD đều căn cứ trên hợp đồng ngoại

thương mà bên bán và bên mua đã ký kết, nên khi ký hợp đồng ngoại thương người mua phải thương lượng với người bán các điều khoản thanh toán bằng TDCT sao cho không gây bất lợi cho mình. Bên cạnh đó, nhân viên TTQT cần phải tư vấn cho người mua trước khi mở thư tín dụng các điểm sau:

**** Thời hạn giao hàng và thời gian xuất trình chứng từ***

Người mua luôn muốn nhận được bộ chứng từ để đi nhận hàng kịp thời và họ cũng không muốn phải thanh toán bộ chứng từ xuất trình theo TTD trước khi hàng về đến Việt Nam. Bên cạnh đó, bộ chứng từ được xuất trình phù hợp với thời gian hàng hóa nhập khẩu đến Việt Nam giúp ACB không phải phát hành thư bảo lãnh nhận hàng hoặc giấy ủy quyền nhận hàng khi người mua chưa nhận bộ chứng từ gốc. Để cân đối được thời gian tàu đến Việt Nam và thời gian chứng từ được xuất trình đến ACB, nhân viên TTQT phải có kinh nghiệm trong việc xác định khoảng thời gian tàu đi từ nước người bán đến Việt Nam, từ đó sẽ cân đối thời hạn xuất trình chứng từ hợp lý. Trong trường hợp tàu đi nhanh trong khi thời hạn xuất trình chứng từ dài nên tư vấn cho người mở TTD quy định 1/3 vận tải đơn gốc gửi thẳng đến người mở TTD, ACB chỉ ký hậu vận đơn gốc này, ít xảy ra rủi ro hơn khi phát hành thư bảo lãnh nhận hàng. Hiện nay, việc xác định thời gian tàu đi từ cảng nước người bán đến cảng Việt Nam chủ yếu dựa vào kinh nghiệm của nhân viên TTQT, ACB nên có danh sách các cảng thường nhập khẩu hàng hóa và thời gian tàu đi ước tính để nhân viên có thể tư vấn tốt hơn cho khách hàng. Trong trường hợp thời gian tàu đi từ cảng xếp hàng đến cảng dỡ hàng dài, có thể quy định thời hạn xuất trình chứng từ không được sớm hơn một thời gian cụ thể, tuy nhiên trường hợp này không phổ biến theo thông lệ quốc tế.

**** Mua bảo hiểm hàng hóa cho lô hàng nhập khẩu***

Theo quy định của ACB, trừ trường hợp ký quỹ 100%, các lô hàng nhập khẩu phải được mua bảo hiểm trước khi phát hành TTD nếu điều kiện thương mại không quy định người bán phải mua bảo hiểm cho lô hàng và trong bộ chứng từ thanh toán không có chứng thư bảo hiểm. Tuy nhiên, trong trường hợp ký quỹ 100% nhân viên TTQT vẫn nên tư vấn để khách hàng mua bảo hiểm cho lô hàng nhập khẩu trước

khi mở TTD nếu giá mua chưa có bảo hiểm. Trừ trường hợp ký quỹ 100%, cần yêu cầu người bán xuất trình chứng thư bảo hiểm trong bộ chứng từ thanh toán.

**** Các điều khoản và điều kiện khác***

Không nên mở thư tín dụng cho phép đòi tiền bằng điện, trong trường hợp cho phép đòi tiền bằng điện cần phải lường hết những rủi ro có thể xảy ra.

Tùy vào đặc thù của hàng hóa, uy tín của người bán mà quy định điều khoản thanh toán phù hợp, ví dụ đối với hàng hóa là máy móc thiết bị, để đảm bảo người bán có thiện chí tư vấn lắp đặt vận hành, có thể quy định thanh toán ngay bao nhiêu phần trăm khi xuất trình bộ chứng từ và phần còn lại khi có thư chấp nhận của người mua....

Cần chú ý đến các chứng từ xuất trình đặc biệt là giấy chứng nhận xuất xứ và giấy chứng nhận phân tích, giấy chứng nhận chất lượng đối với mặt hàng là hóa chất, thực phẩm.... Mỗi nước đều có một số cơ quan cấp giấy chứng nhận xuất xứ với các tên gọi khác nhau, nhân viên TTQT cần chú ý để tư vấn cho phù hợp; đối với từng loại chứng nhận xuất xứ khác nhau mà yêu cầu số bản xuất trình phù hợp. Đối với giấy chứng nhận phân tích và giấy chứng nhận số lượng cần quy định thêm về nội dung vì theo quy định của UCP các chứng từ này nếu không quy định về nội dung có thể thể hiện bất kỳ nội dung nào và như vậy có thể gây bất lợi cho người mua. Những chứng từ khác phải quy định rõ cơ quan cấp, nếu không quy định thì bất kỳ cơ quan nào cấp cũng được chấp nhận.

Nếu người mua muốn giao hàng từng phần và làm nhiều đợt phải quy định cụ thể chặt chẽ, tránh quy định chung chung. Không nên đưa vào thư tín dụng các điều kiện không xuất trình chứng từ vì không thể kiểm tra việc thực hiện của người bán.

**** Đề nghị người bán phát hành thư bảo lãnh nếu có khả năng xảy ra rủi ro***

Trường hợp trị giá TTD lớn và người mua không tin tưởng người bán thì thương lượng để người bán phát hành TTD dự phòng hoặc thư bảo lãnh thực hiện hợp đồng, trong trường hợp này cần kiểm tra uy tín của ngân hàng người xuất khẩu.

*** Fax bản nháp thư tín dụng cho người thụ hưởng khi thư tín dụng được phát hành lần đầu**

Để tránh các trường hợp tu chỉnh, nhân viên TTQT nên đề nghị người mở thư tín dụng fax bản nháp cho người bán trước khi tiến hành mở TTD, như vậy, người bán có thể chỉnh sửa trên bản nháp trước khi TTD gốc được phát hành.

- Tu chỉnh thư tín dụng

Thư tín dụng khi được mở ra có tính chất không hủy ngang, nếu muốn hủy hoặc tu chỉnh cần phải có sự đồng ý của người thụ hưởng, NHPH, người mở TTD và ngân hàng xác nhận (nếu có). Vì vậy, trong trường hợp người mở TTD yêu cầu tu chỉnh thư tín dụng cần tư vấn cho người mở TTD hiểu, người thụ hưởng có thể chấp nhận hoặc không chấp nhận tu chỉnh, tránh trường hợp bộ chứng từ không phù hợp theo tu chỉnh nhưng phù hợp với thư tín dụng gốc, người mở thư tín dụng dựa vào đó để từ chối bộ chứng từ, trong khi ACB không thể từ chối bộ chứng từ, ảnh hưởng đến quan hệ giữa ACB và khách hàng.

Thứ ba, kiểm tra khi nhận bộ chứng từ, thực hiện ký hậu vận đơn và thanh toán

Ở khâu kiểm tra chứng từ cần thực hiện cẩn trọng để tránh trường hợp bắt những lỗi không tuân thủ UCP làm mất quyền từ chối thanh toán khi đã thông báo không phù hợp đến người mua. Bên cạnh đó, việc kiểm tra bộ chứng từ đảm bảo cho việc nhận hàng của người mở TTD. Việc kiểm tra bộ chứng từ TTD phải trên tinh thần thư tín dụng là phương tiện thanh toán chứ không phải là phương tiện bắt những điểm không phù hợp và từ chối thanh toán.

Để việc kiểm tra chứng từ được tuân thủ hoàn toàn theo UCP, nhân viên TTQT cần nắm vững UCP, thường xuyên đọc lại để không quên kiến thức, ACB cần tổ chức những buổi hội thảo để trao đổi kinh nghiệm về UCP giúp nhân viên hiểu rõ và vận dụng UCP phù hợp. Bên cạnh đó, nhân viên TTQT cần phải tham khảo các tài liệu liên quan đến UCP như DCINSIGHT, Leading courses in documentary credits.... để nắm được tinh thần phán quyết các điểm không phù hợp của phòng thương mại quốc tế, từ đó rút ra những kinh nghiệm trong việc quyết

định bắt những điểm không phù hợp của bộ chứng từ; qua các tài liệu này nhân viên TTQT còn có kinh nghiệm trong các vụ tranh chấp, lừa đảo, các rủi ro có thể phát sinh trong PTTT TDCT, từ đó có những nhìn nhận và phán đoán về rủi ro có thể xảy ra tốt hơn.

Nhân viên có thể lập bản ghi nhớ để kiểm tra bộ chứng từ nhằm tránh bỏ sót những điểm không phù hợp khi kiểm tra bộ chứng từ. Đối với những điểm theo UCP là phù hợp nhưng việc nhận hàng của khách hàng không thuận lợi cần lưu ý cho khách hàng.

Khi thông báo những điểm không phù hợp cho người mở TTD cần gửi thông báo từ chối bộ chứng từ cho ngân hàng xuất trình, tránh trường hợp mất quyền từ chối bộ chứng từ. Theo dõi bộ chứng từ đến hạn thanh toán, nhắc nhở, đốc thúc khách hàng nộp tiền, thanh toán đúng hạn cho ngân hàng xuất trình để đảm bảo uy tín cho ACB. Trong trường hợp người mở TTD chấp nhận và thanh toán bộ chứng từ không phù hợp, cần yêu cầu chấp nhận bằng văn bản trước khi giao bộ chứng từ gốc và thanh toán.

Khi phát hành thư bảo lãnh nhận hàng, giấy ủy quyền, ký hậu vận đơn cần xác định bộ chứng từ thuộc TTD đã mở, thực hiện ký quỹ đầy đủ, xem xét uy tín của người mở TTD, theo dõi vận đơn gốc để đòi lấy thư bảo lãnh nhận hàng gốc, tránh trường hợp quên thu hồi thư bảo lãnh nhận hàng gốc.

3.3.2.1.2 Các giải pháp hạn chế rủi ro khi ACB là ngân hàng xác nhận thư tín dụng

Xác nhận là nghiệp vụ ACB thực hiện ít nhất trong bốn nghiệp vụ chính của PTTT TDCT. Khách hàng yêu cầu xác nhận là NHPH TTD nên rủi ro xảy ra ít hơn so với hai nghiệp vụ phát hành và chiết khấu TTD. Đây là nghiệp vụ có mức phí cao, các ngân hàng xác nhận thường là các ngân hàng có uy tín và được người thụ hưởng tin tưởng. Vì vậy, ACB cần nâng cao uy tín đồng thời thực hiện các biện pháp hạn chế rủi ro nhằm mở rộng nghiệp vụ này góp phần mở rộng thị trường TTQT.

Kiểm tra uy tín của ngân hàng phát hành trước khi xác nhận

Để hạn chế rủi ro do NHPH TTD bị mất khả năng thanh toán hay phá sản cần xem xét đến uy tín của NHPH trước khi xác nhận TTD. Theo quy định của ACB, ACB chỉ xác nhận các TTD của các NHPH nằm trong danh sách ACB chấp nhận chiết khấu bộ chứng từ hàng xuất khẩu. Bên cạnh đó, không phải tất cả các ngân hàng nằm trong danh sách này ACB đều thực hiện xác nhận thư tín dụng, trong trường hợp NHPH TTD không đảm bảo uy tín cần yêu cầu phải ký quỹ 100% trị giá xác nhận tại ACB. Hiện tại, do nhu cầu xác nhận TTD chưa nhiều nên ACB có thể đề ra hạn mức chiết khấu và hạn mức xác nhận chung đối với từng ngân hàng và quy định các chi nhánh cập nhật trị giá xác nhận vào hệ thống tương tự trường hợp chiết khấu bộ chứng từ thư tín dụng xuất khẩu.

Xem xét nội dung thư tín dụng trước khi xác nhận

Theo quy định của ACB, ACB chỉ xác nhận TTD có quy định ACB là ngân hàng thông báo và xác nhận, bộ chứng từ phải được xuất trình cho ACB, thư tín dụng cho phép đòi tiền bằng điện. Các điều kiện này nhằm đảm bảo quyền lợi của ACB khi thực hiện xác nhận TTD. Bên cạnh những quy định này, ACB còn phải xem xét các điều kiện khác trong TTD có đem lại bất lợi cho ACB hay không, nếu có phải đề nghị tu chỉnh trước khi xác nhận hoặc xác nhận có điều kiện. Trong trường hợp các điều khoản TTD hoặc tu chỉnh TTD không đảm bảo quyền lợi và có thể gây rủi ro cho ACB, ACB không nên xác nhận và gửi thông báo cho NHPH.

Kiểm tra bộ chứng từ và thực hiện thanh toán

Khi nhận được bộ chứng từ xuất trình từ người thụ hưởng, nhân viên TTQT cần kiểm tra cẩn trọng theo quy định của UCP, hạn chế rủi ro không phát hiện các điểm không phù hợp hoặc bất đồng với NHPH về các điểm không phù hợp của bộ chứng từ. Nếu bộ chứng từ không phù hợp, phải xin ý kiến của NHPH trước khi thanh toán hoặc chỉ gửi chứng từ thu hộ cho người thụ hưởng, vì NHXN không có trách nhiệm thanh toán bộ chứng từ không phù hợp với điều kiện và điều khoản TTD. Trong trường hợp này, nếu ACB chiết khấu bộ chứng từ, phải thông báo cho người thụ hưởng để trừ vào hạn mức vay, hạn chế rủi ro người thụ hưởng không

hoàn trả tiền khi NHPH từ chối thanh toán.

3.3.2.1.3 Các giải pháp hạn chế rủi ro khi ACB là ngân hàng chiết khấu thư tín dụng

Theo đánh giá của các chi nhánh và các rủi ro thực tế đã phát sinh, khi ACB là ngân hàng chiết khấu bộ chứng từ thì rủi ro có khả năng xảy ra cho ACB là nhiều nhất. Vì vậy, các chi nhánh cần chú ý đến những giải pháp sau:

Kiểm tra bộ chứng từ

Ở khâu kiểm tra bộ chứng từ nếu thực hiện tốt có khả năng phòng ngừa rủi ro NHPH bắt những điểm không phù hợp không tuân theo UCP và ISBP hoặc bất đồng với NHPH về những điểm không phù hợp; rủi ro người mua mất khả năng thanh toán hay không có thiện chí thanh toán là nguyên nhân để NHPH cố tình tìm những điểm không phù hợp để từ chối bộ chứng từ; rủi ro xảy ra khi chiết khấu bộ chứng từ và không phát hiện ra những điểm không phù hợp.

Tại ACB, việc quyết định chiết khấu bộ chứng từ xuất trình theo TTD xuất khẩu trước tiên dựa vào kết quả kiểm tra chứng từ của nhân viên TTQT. Nếu bộ chứng từ phù hợp với điều khoản và điều kiện của L/C sẽ được xem xét chiết khấu theo đúng quy trình và tỷ lệ quy định. Vì vậy, nhân viên TTQT phải hết sức cẩn trọng khi kiểm tra bộ chứng từ. Cần phải hoàn toàn tuân thủ UCP, ISBP và L/C; có thể kiểm tra một cách máy móc đúng theo UCP, ISBP và L/C từng câu, từng chữ để tránh trường hợp UCP và ISBP quy định là phù hợp nhưng NHPH cho rằng không phù hợp. Có như vậy, NHPH không thể tìm cách từ chối thanh toán bộ chứng từ xuất trình.

Để khâu kiểm tra chứng từ diễn ra thuận tiện, nhân viên TTQT cần phải có những bước chuẩn bị thật kỹ từ kiến thức, kinh nghiệm và tư vấn cho khách hàng.

Khi nhận được L/C xuất khẩu, nhân viên cần đọc kỹ L/C và tư vấn cho khách hàng những điểm bất lợi hoặc những điều kiện người thụ hưởng không thực hiện được và đề nghị tu chỉnh, tránh trường hợp vì không thể thực hiện được theo L/C mà bộ chứng từ có những điểm không phù hợp. Nhắc nhở khách hàng giao hàng và xuất trình chứng từ trong thời hạn L/C cho phép là điều nên làm vì chúng dễ gây ra

những điểm không phù hợp của bộ chứng từ mà không thể chỉnh sửa được. Tiếp theo cần tư vấn cho khách hàng cách lập bộ chứng từ. ACB nên ban hàng cảm nang lập bộ chứng từ xuất khẩu đơn giản, ngắn gọn dễ hiểu để cung cấp cho khách hàng, có như vậy sẽ tránh được việc bộ chứng từ có nhiều điểm không phù hợp không thể hoặc khó chỉnh sửa. Bên cạnh đó, mỗi loại chứng từ có những đặc điểm riêng, nhân viên cần phải có kinh nghiệm và hướng dẫn khách hàng, ví dụ đối với vận đơn “surrender” thì ở ô số vận đơn gốc phải là không, những điều này thường không được quy định trong UCP và ISBP. Nhân viên cần hướng dẫn khách hàng tự kiểm tra chứng từ trước khi xuất trình đến NHCK để tránh những lỗi chính tả cho bộ chứng từ.

Ở khâu lập thư ngân hàng và gửi chứng từ đến NHPH, cần chú ý đến ngày lập thư ngân hàng, nếu ngày lập thư ngân hàng sau thời hạn xuất trình chứng từ L/C quy định phải ghi rõ câu “Bộ chứng từ được xuất trình trong thời hạn cho phép trong thư tín dụng”, tránh để NHPH dựa vào thư ngân hàng bắt lỗi bộ chứng từ được xuất trình trễ. Khi gửi chứng từ, nhân viên cần thực hiện đầy đủ các điều kiện khác trong TTD, ví dụ TTD yêu cầu gửi kèm một bộ chứng từ bản sao, gửi kèm bản sao của vận đơn gốc (ở đây không phải là bản vận đơn không thương lượng mà hãng tàu giao cùng vận đơn gốc)..., không để xảy ra tình trạng bộ chứng từ khách hàng xuất trình phù hợp nhưng NHCK lại làm cho bộ chứng từ xuất trình đến NHPH là không phù hợp.

Tìm hiểu về người nhập khẩu, ngân hàng phát hành và nước nhập khẩu

Để hạn chế rủi ro xảy ra do người nhập khẩu, NHPH và nguyên nhân bất khả kháng, ACB cần xem xét đến uy tín của nhà nhập khẩu, NHPH và tình hình kinh tế chính trị, thiên tai của nước nhập khẩu trước khi chiết khấu hoặc cấp mức chiết khấu cho khách hàng.

+ *Tìm hiểu về nhà nhập khẩu*: Thông tin về nhà nhập khẩu có thể được thu thập từ người thụ hưởng, từ các khách hàng khác, từ internet, các tổ chức xúc tiến thương mại, từ những lần thanh toán trước đây. Chẳng hạn như nếu nhà nhập khẩu là đối tác cũ của khách hàng và thanh toán đúng hạn cho những lần giao hàng trước

được coi là một yếu tố đánh giá uy tín của nhà nhập khẩu...Tại ACB, uy tín nhà nhập khẩu đã được tính đến nhưng chưa được bộ phận tín dụng quan tâm đúng mức khi cấp mức chiết khấu cho các doanh nghiệp.

+ *Tìm hiểu về ngân hàng phát hành:* Việc đánh giá và xếp loại ngân hàng được Phòng phân tích các định chế tài chính thực hiện dựa trên kết quả của Tổ chức xếp hạng quốc tế, uy tín thanh toán của NHPH với ACB, các chỉ số tài chính của NHPH..., tùy mỗi ngân hàng ACB sẽ định ra một hạn mức chiết khấu cụ thể. Các chi nhánh chỉ chiết khấu đối với ngân hàng thuộc nhóm một và nhóm hai trong danh sách các ngân hàng được ACB chấp nhận chiết khấu bộ chứng từ và cập nhật trị giá chiết khấu vào chương trình theo dõi, trị giá này sẽ được hoàn trả lại hạn mức khi NHPH thanh toán bộ chứng từ. Để tránh trường hợp các chi nhánh sử dụng thông tin không cập nhật, Phòng phân tích các định chế tài chính phải thường xuyên cập nhật thông tin, đánh giá định kỳ lại và lập hạn mức chiết khấu mới cho các NHPH. Các chi nhánh cần cập nhật trị giá chiết khấu vào chương trình theo dõi để không chiết khấu vượt hạn mức do ACB đề ra và theo dõi khoản thanh toán, hoàn nhập hạn mức để có thể tận dụng tối đa hạn mức chiết khấu.

+ *Tìm hiểu nước nhập khẩu:* Các chi nhánh tự cập nhật và đánh giá thông tin nước nhập khẩu và không được hỗ trợ về thông tin này. Vì vậy, các chi nhánh có thể tìm hiểu thông qua các phương tiện truyền thông đại chúng xem nước nhập khẩu có thường xuyên bị chiến tranh, nội chiến, cấm vận, tình hình kinh tế chính trị có ổn định không, có nguy cơ khủng hoảng về kinh tế chính trị hay không.... Đề nghị Phòng phân tích các định chế tài chính chịu trách nhiệm tìm hiểu thông tin nước nhập khẩu và lên cảnh báo đối với những nước có nguy cơ xảy ra bất khả kháng. Điều này giúp cập nhật thông tin và không mất thời gian từng chi nhánh tự đánh giá.

Xem xét các điều kiện liên quan đến người thụ hưởng trước khi cấp mức chiết khấu

Tại ACB khách hàng chiết khấu được phân làm 2 nhóm: khách hàng thường xuyên và khách hàng ít có nhu cầu chiết khấu. Đối với khách hàng thường xuyên có

nhu cầu chiết khấu, ACB xem xét thỏa các điều kiện về tài sản đảm bảo, uy tín, mặt hàng, quan hệ giao dịch với ACB và xét cấp mức chiết khấu; nhóm khách hàng này chủ yếu có tài sản đảm bảo, tài sản đảm bảo một phần và một số khách hàng không có tài sản đảm bảo. Nhóm khách hàng thứ hai là khách hàng ít có nhu cầu chiết khấu, ACB sẽ xem xét chiết khấu từng lần cụ thể, điều kiện bao gồm lịch sử giao dịch, uy tín, khả năng tài chính, tài sản đảm bảo...; nhóm khách hàng này chủ yếu không có tài sản đảm bảo.

Khi xét cấp hạn mức chiết khấu hay chiết khấu từng lần cần xem xét các điều kiện liên quan đến người thụ hưởng một cách cẩn thận, không vì xem chiết khấu chủ yếu dựa vào NHPH và bộ chứng từ mà không đánh giá hoặc đánh giá người thụ hưởng một cách qua loa. Sau khi cấp mức chiết khấu, các chi nhánh phải thường xuyên theo dõi tình hình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp để kịp thời điều chỉnh mức chiết khấu. Khi khách hàng mở rộng xuất khẩu và nhu cầu chiết khấu tăng lên, thì ACB tăng hạn mức chiết khấu cho khách hàng giúp duy trì khách hàng hiện tại; hoặc có thể thu hẹp hạn mức nếu thấy rủi ro tiềm ẩn cho ACB.

Việc đánh giá người thụ hưởng rất quan trọng, nó giúp hạn chế được rủi ro do người thụ hưởng gây ra.

Về việc chiết khấu bộ chứng từ không phù hợp

Khi bộ chứng từ không phù hợp, nhân viên TTQT tư vấn khách hàng chỉnh sửa trong thời hạn xuất trình chứng từ, nếu không chỉnh sửa được thì phải lập điện xin ý kiến NHPH và chỉ chiết khấu khi có điện chấp nhận của NHPH. Trường hợp không có điện chấp nhận của NHPH các chi nhánh trừ số tiền chiết khấu vào hạn mức vay như quy định chiết khấu bộ chứng từ xuất khẩu. Các trường hợp khác khi chiết khấu bộ chứng từ không phù hợp cần xem xét đến uy tín và khả năng tài chính của người thụ hưởng.... Các chi nhánh cần hạn chế chiết khấu bộ chứng từ không phù hợp.

3.3.2.1.4 Các giải pháp hạn chế rủi ro khi ACB là ngân hàng thông báo thư tín dụng

Với vai trò là NHTB, ACB chỉ tham gia vào giao dịch TDCT với tư cách là

ngân hàng cung cấp dịch vụ; ACB không có nghĩa vụ liên quan đến thanh toán TTD mà chỉ có trách nhiệm thực hiện dịch vụ một cách cẩn trọng hợp lý và tuân thủ UCP. Hiện nay, ACB thường đóng vai trò là NHTB cuối cùng (người thụ hưởng là khách hàng của ACB), ít khi ACB là NHTB thứ nhất. Với hệ thống đại lý rộng khắp, ACB cần nâng cao uy tín và tiếp thị dịch vụ thông báo TTD của ACB nhằm tăng phí TTQT. Để hạn chế rủi ro khi thông báo TTD và nâng cao uy tín, ACB cần thực hiện các biện pháp sau:

Thực hiện xác thực thư tín dụng; đảm bảo việc truyền và xử lý dữ liệu giữa Phòng thanh toán quốc tế và các chi nhánh

Theo quy định của UCP, NHTB phải có trách nhiệm xác thực TTD trước khi thông báo đến người thụ hưởng và phải đảm bảo thông báo tất cả các nội dung nhận được cho người thụ hưởng.

Khi nhận được TTD gửi đến ACB bằng thư, nhân viên TTQT cần phải xác thực chữ ký ngay theo đúng quy trình tránh trường hợp quên xác thực chữ ký khi thông báo cho người thụ hưởng. Nếu xảy ra trường hợp như vậy, cần phải xử lý kịp thời để hạn chế rủi ro cho khách hàng. Những TTD thông báo qua mạng swift đã được xác thực, nhưng việc truyền dữ liệu từ Phòng TTQT đến các chi nhánh cần phải chú trọng, tránh xảy ra trường hợp mất dữ liệu. Hiện tại, ACB sử dụng mạng nội bộ để truyền TTD về chi nhánh, các chi nhánh phải chỉnh sửa hình thức cho phù hợp trước khi in TTD gốc. Vì vậy, để tránh việc mất dữ liệu của TTD trong quá trình chỉnh sửa, ACB nên sử dụng chương trình TTQT hiện có để đổ dữ liệu từ swift truyền về, dữ liệu này ở dạng không chỉnh sửa được và các chi nhánh chỉ việc in TTD gốc từ chương trình này.

Thông báo thư tín dụng nhanh chóng

Khi nhận được TTD đã được xác thực, nhân viên TTQT sẽ thông báo ngay cho người thụ hưởng. Trong trường hợp không đồng ý thông báo do có những điểm bất lợi cho ACB, không xác thực được TTD, không liên hệ được với người thụ hưởng ... cần thông báo ngay cho ngân hàng gửi TTD để xin chỉ thị mới, không kéo dài thời gian thông báo TTD gây thiệt hại cho các bên tham gia.

Trước khi thông báo, nhân viên TTQT cần đọc TTD và tư vấn cho khách hàng tu chỉnh những điều khoản bất lợi cho người thụ hưởng, đồng thời lưu ý khách hàng xem kỹ nội dung TTD và đề nghị người mở TTD tu chỉnh nếu cần thiết.

Trong từng vai trò cụ thể ACB cần thực hiện những biện pháp đã đề ra một cách triệt để để hạn chế rủi ro và nâng cao chất lượng nghiệp vụ TTQT bằng phương thức TDCT. Bên cạnh đó, để phát huy những biện pháp kể trên, ở bất kỳ vai trò nào, ACB cũng cần phải thực hiện các biện pháp chung như sau:

3.3.2.2 Đào tạo con người để phục vụ cho nghiệp vụ TTQT

Đội ngũ nhân viên và quản lý là yếu tố quyết định chất lượng dịch vụ của ACB. Trong đó, nhân viên TTQT, nhân viên tín dụng và đội ngũ quản lý hai bộ phận này ảnh hưởng trực tiếp đến dịch vụ TTQT và rủi ro có thể xảy ra cho ACB. Vì vậy, cần phải xây dựng đội ngũ nhân viên và quản lý có chất lượng tốt. Xây dựng đội ngũ nhân viên phải bắt đầu từ khâu tuyển dụng, đào tạo và nâng cao kiến thức sau khi tuyển dụng. Để trở thành nhân viên TTQT giỏi, ngoài những kiến thức về TTQT, còn phải có những kiến thức có liên quan như ngoại thương, vận tải, bảo hiểm, Trong đó ngoại ngữ và tin học là kiến thức không thể thiếu, ngoại ngữ giúp cho nhân viên có thể tham khảo các tài liệu để cập nhật và nâng cao kiến thức. Những hiểu biết về các văn bản luật có liên quan, thị trường hàng hóa, tập quán liên quan đến TTQT trong và ngoài nước... cũng là yếu tố cần thiết. Bên cạnh kiến thức và hiểu biết cần có, nhân viên TTQT còn cần phải có các đức tính như trung thực, tuân thủ kỷ luật nói chung và các quy định liên quan đến TTQT nói riêng, cẩn trọng và chính xác trong công việc, linh động trong việc giải quyết các tình huống, phải có ý thức tự nâng cao kiến thức và tinh thần làm việc theo nhóm....

Các nhân viên TTQT tại ACB đều qua các khóa đào tạo TTQT cơ bản. Hàng năm ACB đều tổ chức và tham gia các buổi hội thảo với ngân hàng nước ngoài, tuy nhiên vì thời gian các buổi hội thảo ngắn, không thể làm rõ hết các vấn đề. Vì vậy, Phòng TTQT Hội sở nên tập hợp các tình huống, trường hợp cần thảo luận từ các chi nhánh, đưa ra hướng giải quyết và phổ biến đến các chi nhánh trong toàn hệ thống. Đây cũng là một cách để nâng cao kiến thức và chất lượng đội ngũ nhân viên

TTQT. Đối với đội ngũ nhân viên tín dụng, nên được đào tạo qua lớp TTQT cơ bản.

Với đội ngũ nhân viên và cán bộ quản lý giỏi sẽ đem lại chất lượng dịch vụ TTQT tốt nhất cho khách hàng và hạn chế rủi ro tốt nhất cho ACB.

Các quy định về quản lý ngoại hối, về chính sách thương mại, hải quan, định hướng của nền kinh tế... ảnh hưởng trực tiếp đến nghiệp vụ TTQT, từng nhân viên TTQT không thể cập nhật hết các thay đổi của các quy định này, Phòng TTQT cần thành lập bộ phận chuyên trách cập nhật các thay đổi có liên quan và phổ biến đến từng chi nhánh, kịp thời đưa ra các điều chỉnh về quy định và chính sách liên quan đến TTQT; kịp thời tư vấn khi khách hàng yêu cầu, nâng cao uy tín của ACB.

3.3.2.3 Hoàn thiện chương trình công nghệ phục vụ thanh toán quốc tế

Đối với một ngân hàng hiện đại thì áp dụng công nghệ hiện đại phục vụ các dịch vụ mà ngân hàng đó cung cấp cho khách hàng là yếu tố không thể thiếu. Công nghệ giúp ngân hàng quản lý dữ liệu thống nhất và có thể truy xuất bất kỳ lúc nào, giảm được sức người trong việc theo dõi cơ học: như theo dõi các khoản thanh toán đến hạn, hạn mức của các doanh nghiệp...; giúp Phòng TTQT có thể theo dõi nghiệp vụ các chi nhánh đang thực hiện, thực hiện các chức năng giám sát từ xa của Phòng thanh toán quốc tế hội sở.... Hiện tại chương trình TTQT của ACB đã thỏa mãn các yêu cầu trên, tuy nhiên cần phải hoàn thiện thêm phần lưu hồ sơ và truy xuất hồ sơ lưu một cách khoa học phù hợp với ACB, hoàn thiện phần theo dõi các giao dịch của từng nhân viên để có thể có biện pháp nâng cao năng suất và chất lượng của từng nhân viên cụ thể, cần liên kết chương trình TTQT và các chương trình quản lý khác nhằm giảm thời gian nhân viên nhập lại dữ liệu đã nhập vào chương trình quản lý chung. Chương trình tin học cần cho biết được tình hình giao dịch TTQT của từng khách hàng để nhân viên chăm sóc khách hàng có những biện pháp chăm sóc khách hàng phù hợp.

3.3.2.4 Đối với các đơn vị có liên quan trong phương thức thanh toán tín dụng chứng từ

Để hạn chế rủi ro khi thanh toán bằng phương thức TDCT thì tất cả các bên tham gia vào PTTT phải cùng với ACB thực hiện các biện pháp phòng ngừa rủi ro.

- Đối với người yêu cầu phát hành thư tín dụng hay người thụ hưởng thư tín dụng

Có nhiều rủi ro có thể hạn chế được bằng việc xem xét kỹ uy tín của đối tác. Người mua hay người bán có thể tìm hiểu đối tác của mình qua các đối tác khác, tổ chức xúc tiến thương mại, các thông tin có sẵn trên thị trường, có thể trực tiếp tìm hiểu đối tác hoặc có thể thông qua ngân hàng.... Người bán, người mua đều cần ý thức được phương thức thanh toán tín dụng chứng từ không tuyệt đối an toàn cho người bán cũng như người mua. Người bán và người mua nên lường trước những rủi ro có thể xảy ra và chủ động phòng ngừa.

- Đối với các ngân hàng liên quan đến phương thức thanh toán tín dụng chứng từ

Các ngân hàng có liên quan đến phương thức TDCT cần cùng nhau hợp tác để hạn chế rủi ro cho chính bản thân ngân hàng và rủi ro cho các ngân hàng khác tham gia vào PTTT này. Các ngân hàng thông báo cho nhau khi phát hiện các trường hợp có nghi vấn, nên xem phương thức TDCT là công cụ thanh toán trong thương mại quốc tế, không phải là công cụ để từ chối thanh toán hay thu phí.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 3

Qua nghiên cứu cơ sở lý luận ở chương 1 và đánh giá khả năng xảy ra rủi ro trong chương 2, chương 3 đã nêu ra một số giải pháp cho ACB nhằm hạn chế rủi ro trong phương thức thanh toán bằng tín dụng chứng từ. Bên cạnh đó, chương 3 còn đưa ra những giải pháp ở cấp độ vĩ mô đối với Chính phủ và Ngân hàng nhà nước và các giải pháp đối với các ngân hàng có liên quan. Các giải pháp này nhằm hạn chế rủi ro xảy ra trong phương thức thanh toán bằng tín dụng chứng từ và nâng cao hiệu quả của phương thức này đối với các ACB nói riêng và các ngân hàng thương mại nói chung.

Như vậy, trong hoạt động thanh toán quốc tế và phương thức thanh toán tín dụng chứng từ của các ngân hàng luôn tiềm ẩn những rủi ro. Các ngân hàng đều có những giải pháp phòng ngừa rủi ro hiệu quả nhất đối với từng ngân hàng cụ thể. Các giải pháp nêu ra ở chương 3 chủ yếu nêu ra để áp dụng cho ACB nhưng đều có thể áp dụng cho các ngân hàng thương mại. Tuy nhiên, trong thực tế ACB phải vận dụng các giải pháp như thế nào mang lại hiệu quả nhất để vừa hạn chế được rủi ro có thể xảy ra vừa thu hút và duy trì được khách hàng. Việc vận dụng các giải pháp một cách hợp lý như vậy là một nghệ thuật trong kinh doanh mà ACB cần phải xem xét chứ không tuân theo các giải pháp một cách máy móc. Vì vậy, các chi nhánh cần phải xem xét để vận dụng các giải pháp một cách linh hoạt, hợp lý tùy theo từng trường hợp cụ thể và từng đối tượng khách hàng cụ thể. Mục đích chính của việc vận dụng các giải pháp là vừa hạn chế rủi ro vừa thu hút được khách hàng cho các chi nhánh của ACB.