



## Giải pháp hoàn thiện thanh toán tín dụng chứng từ tại các ngân hàng thương mại Việt Nam

NGUYỄN BÁ TOÁN

### Vai trò của thanh toán tín dụng chứng từ

Kinh tế thế giới ngày nay đã và đang có những bước phát triển không ngừng. Cùng với xu thế đó kết hợp với những chính sách và đường lối mở cửa, kinh tế Việt Nam cũng đã và đang từng bước tăng trưởng mạnh mẽ. Các ngành, các lĩnh vực sản xuất đều tăng trưởng. Cơ cấu tích lũy tiêu dùng, tiết kiệm và đầu tư được chú trọng và gia tăng mạnh mẽ. Trong số các lĩnh vực có đóng góp lớn cho sự phát triển phải kể đến sự tăng trưởng vượt bậc các quan hệ giao thương quốc tế. Sự phát triển mạnh mẽ và hiệu quả của quan hệ giao thương quốc tế hay còn gọi là ngoại thương đã cho phép Việt Nam nhanh chóng xâm nhập và khai thác mở rộng nhiều thị trường mới ở châu Âu, châu Mỹ và châu Á... Cơ cấu xuất nhập khẩu trở nên đa dạng và chuyển biến tích cực. Xuất khẩu không chỉ giới hạn ở mặt hàng nguyên liệu thô mà dần chuyển sang những mặt hàng công nghệ cao, các mặt hàng chế biến và chế biến sâu. Nhập khẩu phần lớn tập trung vào hàng hóa thiết yếu phục vụ sản xuất. Kết quả của quá trình này là xuất khẩu tăng lên, nhập khẩu giảm, thâm hụt thương mại giảm qua đó tạo nên nguồn ngoại tệ lớn cho đất nước.

Ngoại thương hình thành và phát triển đã là tiền đề và cơ sở cho sự ra đời và mở rộng của các phương thức thanh toán quốc tế như: phương thức nhờ thu, phương thức ghi sổ, phương thức chuyển tiền, phương thức tín dụng chứng từ... Mỗi phương thức thanh toán gắn với từng đặc điểm và ưu thế riêng. Tuy nhiên, trong điều kiện thị trường và các quan hệ thương mại được mở rộng không ngừng làm kéo theo tính phức tạp, đa dạng và mức độ rủi ro như hiện nay thì phương thức tín dụng chứng từ có thể được xem như một giải pháp hiệu quả do những đặc điểm của nó cho thấy sự phù hợp với xu thế phát triển xuất nhập khẩu, thể hiện qua một số điểm:

+ Phương thức tín dụng chứng từ làm hạn chế rủi ro và đảm bảo nghĩa vụ cũng như quyền lợi của các bên tham gia giao dịch. Do đó, nó có tính an toàn cao.

+ Thanh toán tín dụng chứng từ thường tiến hành theo những qui trình tương đối hoàn chỉnh và ngày càng chuẩn hóa khi áp dụng thực tế. Điều này tạo khả năng thích nghi và thuận lợi cho các đối tác giao dịch.

+ Sự gia tăng về số lượng giao dịch và mức độ tin học hóa

càng cao đã hỗ trợ cho tín dụng chứng từ trong việc đẩy nhanh tốc độ thanh toán, giảm bớt thời gian và chi phí của các bên tham gia.

+ UCP500 là cẩm nang tham chiếu cho các vấn đề liên quan đến tín dụng chứng từ đã và đang được sử dụng phổ biến ở hầu hết các ngân hàng trên thế giới.

### Vận dụng tín dụng chứng từ

Trên thực tế, qua khảo sát số liệu tại các ngân hàng thương mại Việt Nam (NHTMVN), có thể thấy số lượng và tỉ lệ thực hiện thanh toán tín dụng chứng từ đã và đang chiếm đa số trong toàn bộ giá trị thanh toán quốc tế. Tỉ lệ thanh toán tín dụng chứng từ đang đạt tỉ trọng vào khoảng 60%-70%, là một tỉ lệ lớn so với 30%-40% của các phương thức còn lại. Và theo dự báo của các ngân hàng thì trong thời gian tới tổng giá trị và tỉ trọng thanh toán tín dụng chứng từ sẽ còn tiếp tục tăng lên ở mức độ cao hơn.

Quan sát quá trình vận dụng thực tế thanh toán tín dụng chứng từ tại các NHTMVN hiện nay, có thể thấy những ưu thế và các mặt tồn tại như sau:

#### 1. Những ưu thế:

- Tính an toàn vốn có của phương thức tín dụng chứng từ khi áp dụng tại các ngân hàng không những được duy trì mà còn được phát huy một cách hiệu quả và linh hoạt do sự hợp tác của các bên và sự phát triển về kỹ năng nghiệp vụ của ngân hàng.

- Kinh nghiệm có được bắt nguồn từ việc xử lý ngày càng nhiều các tình huống thanh toán tín dụng chứng từ đã tạo tác động nâng cao năng lực của nhà nước, doanh nghiệp và ngân hàng, từ đó làm tăng tính thích nghi và khả năng hoàn thiện của tín dụng chứng từ trong thực tế.

- Phương thức tín dụng chứng từ khi vận dụng tại các NHTMVN hiện nay đã và đang được xử lý bằng những phương tiện thông tin tương đối hiện đại với sự tham gia vào mạng SWIFT và các hệ thống thông tin khác đã giúp cho các NHTMVN có thể nhanh chóng giao dịch, trao đổi thông tin trong việc giải quyết các vấn đề liên quan đến L/C (Letter of credit - thư tín dụng).

- Cách thức vận dụng linh hoạt của ngân hàng đã làm cho phương thức tín dụng chứng từ phát huy những ưu điểm và hạn chế những nhược điểm.

- Một trong những ưu thế nữa của phương thức tín dụng chứng từ khi áp dụng tại các NHTMVN là tính qui trình. Các qui trình hướng dẫn luôn được triển khai chi tiết và cập nhật thường xuyên cho phù hợp với điều kiện thực tế từ đó làm tăng tốc độ thanh toán và tạo tính chuẩn hóa cao.

#### 2. Các mặt tồn tại:

- Qui trình thanh toán L/C ở các NHTMVN hiện nay tuy đã tương đối hoàn chỉnh và được cập nhật thường xuyên cho phù hợp với điều kiện thực tế song vẫn còn rườm rà và phức tạp. Điều này gây khó khăn cho khách hàng khi thực hiện nhất là đối với những khách hàng mới, còn thiếu kinh nghiệm.

- Công tác thẩm định các yếu tố có liên quan mà chủ yếu là ở phần mở L/C còn thiếu chặt chẽ và nhiều sơ hở hoặc nhiều khi lại chặt chẽ quá mức cần thiết làm cản trở cho khách hàng.

- Việc xác định mức ký quỹ tại các ngân hàng thương mại Việt Nam trên địa bàn TPHCM hiện nay còn phần nhiều mang nét cảm tính và phụ thuộc vào kinh nghiệm. Nguyên nhân là do khâu thu thập và xử lý thông tin về khách hàng chưa được tổ chức hoặc nếu có thì hoạt động chưa tốt.

- Khâu kiểm tra bộ chứng từ xuất khẩu mặc dù các ngân hàng thương mại Việt Nam đã có rất nhiều cố gắng để đạt tới sự hoàn thiện, song vẫn còn những trục trặc và thiếu sót. Nguyên nhân hoạt động này là do các nội dung cần được kiểm tra đối với các chứng từ chưa

được thể hiện một cách chi tiết hóa và sắp xếp có hệ thống ở mức cao, mặt khác là do trình độ không đồng đều của các cán bộ ngân hàng đã làm giảm tính chính xác trong các xét đoán và đánh giá về tính phù hợp của bộ chứng từ.

- Hình thức chiết khấu bộ chứng từ hàng xuất vẫn còn thực hiện một cách giới hạn. Phần lớn các NHTMVN hiện nay tuy có áp dụng nghiệp vụ chiết khấu nhưng hầu như chưa thực hiện hình thức chiết khấu miễn truy đòi. Trường hợp thực hiện chiết khấu có truy đòi, các ngân hàng cũng đưa ra những điều kiện khắt khe nhằm bảo vệ quyền lợi cho mình khiến các khách hàng bị động về nguồn vốn do luôn ở trong tình trạng phải chuẩn bị và dự trữ tài chính để thanh toán cho ngân hàng.

- Loại thư tín dụng được áp dụng tại các NHTMVN hiện nay còn giới hạn ở một số hình thức quen thuộc như: L/C trả ngay, L/C trả chậm, L/C xác nhận. Trong khi đó xu thế giao thương quốc tế đã và đang mở rộng trên nhiều hình thái và đòi hỏi sự áp dụng của nhiều loại thư tín khác nhau như: L/C chuyển nhượng, L/C giáp lưng, L/C đối ứng ... đặc biệt là đối với hình thức L/C chuyển nhượng khi mà hoạt động kinh doanh mua bán qua trung gian ở nước ta đang phát triển.

- Bộ phận tư vấn ở các NHTMVN chưa được hình thành và phát triển chuyên biệt. Mọi hướng dẫn đều do thanh toán viên thực hiện một cách vắn tắt. Điều này khiến cho sai sót dễ nảy sinh, tạo nên lãng phí lớn về thời gian và chi phí đối với cả khách hàng lẫn ngân hàng.

- Các NHTMVN khi áp dụng thanh toán tín dụng chứng từ chưa có những văn bản đầy đủ thống nhất trong toàn bộ hệ thống ngân hàng để hướng dẫn cho việc thực hiện thanh toán.

- Chính sách đào tạo và công tác đào tạo chưa đúng mức cũng có những ảnh hưởng nhất định trong quá trình thực hiện. Công tác đào tạo và tái đào tạo ở các ngân hàng được thực hiện chưa đồng bộ và chưa có hệ thống. Kinh phí đào tạo còn hạn chế. Sự thiếu đầu tư trong công tác đào tạo đã làm giảm năng lực của thanh toán viên và hạn chế phạm vi hiểu biết của họ về tín dụng chứng từ.

- Về phương tiện kỹ thuật, mạng thông tin về hệ thống phân tích xử lý thông tin ở các NHTMVN cũng chưa hoàn chỉnh nhất là để phục vụ cho quá trình thanh toán L/C. Các trung tâm thông tin tổ chức theo kiểu ngân hàng dữ liệu có khả năng tập hợp các thông tin về khách hàng chưa được tổ chức thực hiện. Bên cạnh đó, việc nâng cấp các mạng thông tin sẵn có không được tái tạo thường xuyên và đồng bộ càng làm cho việc thực hiện các tác vụ gặp nhiều trở ngại hơn nữa.

Có thể thấy rằng, việc áp dụng phương thức tín dụng chứng từ tại các NHTMVN hiện nay tuy đã có nhiều cố gắng và thể hiện được các ưu thế nhưng do những điều kiện khách quan và chủ quan nên vẫn còn những tồn tại cần khắc phục. Vì vậy, để có thể đáp ứng được nhu cầu ngày càng phong phú và đa dạng của khách hàng và phù hợp với xu thế thời đại, các NHTMVN cần phải có những bước cải tổ mạnh mẽ, khắc phục nhược điểm và hướng tới sự phát triển cao hơn.

## Giải pháp hoàn thiện

### 1. Các biện pháp có liên quan trực tiếp đến thanh toán L/C của ngân hàng:

- Điều chỉnh và hệ thống hóa qui trình thanh toán.
- Nâng cao hiệu quả công tác thẩm định.
- Xác định tỷ lệ ký quỹ hợp lý.
- Hoàn thiện thanh toán L/C trả chậm.
- Tăng cường hiệu quả khâu kiểm tra bộ chứng từ.
- Thực hiện mở rộng các hình thức chiết khấu ngay cả chiết

khấu miễn truy đòi đối với các bộ chứng từ thanh toán.

- Đa dạng hóa việc áp dụng các loại L/C:

Sự giới hạn hoạt động trong một số ít loại L/C như: L/C trả ngay, L/C trả chậm và L/C xác nhận đã kìm giữ sự phát triển của dịch vụ ngân hàng trong điều kiện nhu cầu giao dịch thương mại đang gia tăng về số lượng và đa dạng về hình thức. Vì vậy để có thể đáp ứng được nhu cầu ngày càng cao của khách hàng và phù hợp với bước chuyển biến của kinh tế Việt Nam và thế giới, các ngân hàng thương mại Việt Nam cần phải mở rộng thêm các loại hình thanh toán L/C như: L/C đối ứng, L/C giáp lưng, L/C tuần hoàn, L/C chuyển nhượng... Ví dụ: đối với các dịch vụ trung gian cần sử dụng L/C chuyển nhượng, dịch vụ gia công trao đổi hàng hóa cho nước ngoài cần thực hiện loại L/C đối ứng...

- Tăng cường khả năng cập nhật các thông tin có liên quan đến UCP 500, luật pháp và tập quán thanh toán quốc tế.

- Thiết lập và phát triển bộ phận tư vấn cho khách hàng.

### 2. Các biện pháp hỗ trợ khác của ngân hàng:

- Phát triển hệ thống thông tin và kỹ thuật công nghệ:

Phát triển hệ thống thông tin và tăng cường ứng dụng kỹ thuật công nghệ cũng đồng nghĩa với việc làm nâng cao một bước hiệu quả các nghiệp vụ ngân hàng trong đó có phương thức tín dụng chứng từ. Việc phát triển hệ thống thông tin và kỹ thuật công nghệ cần tiến hành theo hướng:

+ Cải tiến, nâng cấp mạng SWIFT.

+ Thành lập một trung tâm khai thác và xử lý thông tin:

+ Tập trung khuyến khích công tác đào tạo và tự đào tạo.

Đối với các ngân hàng, đầu tư vào công tác đào tạo và tái đào tạo cần thực hiện các giải pháp:

+ Khuyến khích các cán bộ ngân hàng tăng cường học tập về nghiệp vụ, ngoại ngữ, tin học. Đồng thời có chế độ biểu dương khen thưởng để tạo động lực thúc đẩy.

+ Tăng cường kinh phí đào tạo.

+ Tổ chức các khóa tập huấn, hội nghị, hội thảo về nghiệp vụ và các lĩnh vực liên quan để nâng cao khả năng nắm bắt, phân tích và xử lý của từng cán bộ ngân hàng.

+ Cử các cán bộ ngân hàng tham gia các khóa đào tạo về chuyên môn và các ngành liên quan như vận tải, bảo hiểm,...

+ Hợp đồng với các đại lý và ngân hàng để nhân viên có thể tập sự, học hỏi kinh nghiệm.

+ Tạo ra những nhóm chuyên môn gồm những nhân viên giỏi được đào tạo chuyên sâu và có kinh nghiệm để tư vấn, hỗ trợ, huấn luyện cho các nhân viên mới hoặc cùng phối hợp để giải quyết các vướng mắc.

- Mở rộng hệ thống đại lý và quan hệ với các ngân hàng:

+ Thiết lập quan hệ đại lý với các ngân hàng thông qua việc hỗ trợ cung cấp những sản phẩm dịch vụ thuộc thế mạnh của ngân hàng mình cho ngân hàng đối tác khi nhận được yêu cầu hỗ trợ.

+ Bằng cách tiếp xúc trực tiếp hoặc qua các phương tiện thông tin hiện đại tiến hành thỏa thuận và ký kết để thực hiện trao đổi dịch vụ hay làm chức năng đại lý lẫn nhau.

+ Khi thực hiện quan hệ đại lý cần phải chú ý xem xét chọn lọc các nhân tố như: qui mô, tầm vóc, khả năng và uy tín của ngân hàng dự định có quan hệ đại lý như thế nào? Thị trường nơi có ngân hàng dự định đặt quan hệ đại lý ra sao? Thông thường, ngân hàng đại lý phải là ngân hàng có qui mô hoạt động mạnh, có uy tín lớn trên thương trường quốc tế và thị trường nơi muốn đặt ngân hàng quan hệ đại lý phải có tiềm năng phát triển kinh tế trong hiện tại và tương lai và phải có một lượng khách hàng tham gia thường xuyên trong mua bán quốc tế ■