

PHẦN MỞ ĐẦU

1. Lý do chọn đề tài

Trong thời đại toàn cầu hóa và hội nhập kinh tế hiện nay, Việt Nam đã thực hiện nhiều cải cách nhằm tăng cường kết nối với nền kinh tế toàn cầu và mở rộng quan hệ quốc tế. Điều này đã tạo ra điều kiện thuận lợi cho hoạt động ngoại thương, đồng thời thúc đẩy sự giao thương giữa các quốc gia một cách nhanh chóng và hiệu quả. Trong bối cảnh này, các ngân hàng thương mại đang đối mặt với những yêu cầu và thách thức mới, dẫn đến nhu cầu gia tăng trong lĩnh vực thanh toán quốc tế. Để đáp ứng nhu cầu này, các ngân hàng đã không ngừng mở rộng quy mô và đầu tư vào dịch vụ thanh toán quốc tế. Sự phát triển này không chỉ giúp các ngân hàng thương mại củng cố vị thế của mình trên thị trường quốc tế mà còn đóng vai trò thiết yếu trong việc xử lý các vấn đề liên quan đến hàng hóa và tiền tệ, đảm bảo sự liên tục trong sản xuất và thúc đẩy lưu thông hàng hóa toàn cầu.

Nhận thức được tầm quan trọng của thanh toán quốc tế, Ngân hàng BIDV đã nhanh chóng tham gia vào lĩnh vực này và chứng kiến sự phát triển liên tục qua thời gian. Tuy nhiên, với sự biến động không ngừng của thị trường, Ngân hàng BIDV – Chi nhánh Sài Gòn hiện đang phải đối mặt với quy mô hoạt động trung bình và sự cạnh tranh gay gắt từ các ngân hàng thương mại khác, đặc biệt trong lĩnh vực thanh toán quốc tế qua tín dụng chứng từ. Do đó, việc tìm kiếm các giải pháp để phát triển là vô cùng cấp thiết, không chỉ để hỗ trợ hoạt động xuất nhập khẩu và thương mại mà còn để thúc đẩy chính sách hội nhập quốc gia và duy trì sự hiện diện của ngân hàng trên cả thị trường nội địa và quốc tế. Hơn nữa, việc mở rộng hoạt động thanh toán quốc tế thông qua tín dụng chứng từ là rất quan trọng, giúp Ngân hàng BIDV nâng cao khả năng giao dịch quốc tế trong hệ thống ngân hàng và khẳng định vị thế của mình trên thị trường toàn cầu.

Thanh toán quốc tế theo phương thức tín dụng chứng từ là một quá trình phức tạp, đòi hỏi sự tỉ mỉ trong cơ chế nghiệp vụ và tổ chức. Xuất phát từ những vấn đề trên, em chọn đề tài **“Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động thanh toán quốc tế bằng phương thức tín dụng chứng từ tại Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Sài Gòn”** nhằm nghiên cứu và đề xuất những biện pháp nâng cao hiệu quả trong hoạt động thanh toán quốc tế.

2. Mục tiêu nghiên cứu

- Thứ nhất, hệ thống hóa những cơ sở lý luận về hoạt động thanh toán quốc tế bằng phương thức tín dụng chứng từ tại NHTM
- Thứ hai, nắm bắt tình hình phân tích kết quả hoạt động kinh doanh và đánh giá thực trạng về quá trình hoạt động thanh toán quốc tế tại Ngân hàng BIDV – CN Sài Gòn
- Thứ ba, đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động thanh toán quốc tế bằng phương thức tín dụng chứng từ tại Ngân hàng BIDV – CN Sài Gòn

3. Câu hỏi nghiên cứu

- Cơ sở lý luận về hoạt động thanh toán quốc tế bằng phương thức tín dụng chứng từ gồm những nội dung nào?
- Tình hình thực trạng thanh toán quốc tế tại Ngân hàng BIDV – CN Sài Gòn diễn ra như thế nào?
- Nêu ra các nhân tố ảnh hưởng đến quá trình hoạt động thanh toán quốc tế tại Ngân hàng BIDV – CN Sài Gòn?
- Có những giải pháp nào để nâng cao hiệu quả phát triển hoạt động thanh toán quốc tế tại Ngân hàng BIDV – CN Sài Gòn?

4. Đối tượng nghiên cứu

Hoạt động thanh toán quốc tế bằng phương thức tín dụng chứng từ tại Ngân hàng BIDV – CN Sài Gòn.

5. Phạm vi nghiên cứu

- Phạm vi về nội dung: Nghiên cứu hoạt động thanh toán quốc tế bằng phương thức tín dụng chứng từ tại Ngân hàng BIDV – CN Sài Gòn.
- Phạm vi về không gian: Ngân hàng BIDV – CN Sài Gòn.
- Phạm vi về thời gian: Thông tin dữ liệu liên quan đến hoạt động của ngân hàng BIDV – CN Sài Gòn được thu thập từ năm 2021 đến năm 2023.

6. Phương pháp nghiên cứu

- Phương pháp thu thập dữ liệu: Thu thập thông tin, số liệu được thu thập từ báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng BIDV – CN Sài Gòn. Ngoài ra còn thu thập thông tin bên ngoài thông qua website, tài liệu tham khảo.

– Phương pháp tổng hợp: Tổng hợp và phân tích số liệu để đưa ra một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động thanh toán quốc tế theo phương thức tín dụng chứng từ tại Ngân hàng BIDV – CN Sài Gòn.

– Phương pháp so sánh: So sánh các số liệu, kết quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng qua từng năm để thấy được tốc độ tăng trưởng của ngân hàng.

– Phương pháp quan sát: Quan sát các hoạt động có mục đích, nhằm thu thập dữ liệu, nắm bắt được quá trình hoạt động thanh toán quốc tế của ngân hàng.

– Phương pháp thống kê: Thống kê lại các dữ liệu có liên quan đến thanh toán quốc tế để phục vụ cho quá trình phân tích thực trạng và kết quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

7. Kết cấu khoá luận

Chương 1: Cơ sở lý luận về hoạt động thanh toán quốc tế bằng phương thức tín dụng chứng từ tại Ngân hàng Thương mại

Chương 2: Thực trạng về hoạt động thanh toán quốc tế tại ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam – Chi nhánh Sài Gòn

Chương 3: Giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động thanh toán quốc tế bằng phương thức tín dụng chứng từ tại Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam – Chi nhánh Sài Gòn

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ HOẠT ĐỘNG THANH TOÁN QUỐC TẾ BẰNG PHƯƠNG THỨC TÍN DỤNG CHỨNG TỪ TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1. Tổng quan về thanh toán quốc tế

1.1.1. Khái niệm về thanh toán quốc tế

Thanh toán quốc tế là quá trình thực hiện các nghĩa vụ chi trả và quyền lợi liên quan đến tiền tệ, xuất phát từ các hoạt động kinh tế và phi kinh tế giữa các cá nhân hoặc tổ chức của các quốc gia khác nhau, hoặc giữa một quốc gia với các tổ chức quốc tế. Quá trình này thường được thực hiện thông qua sự hợp tác và giao dịch giữa các ngân hàng của các quốc gia liên quan.

1.1.2. Vai trò của hoạt động thanh toán quốc tế

1.1.2.1. Đối với hoạt động kinh tế

Trước sự phát triển toàn cầu hóa của nền kinh tế thế giới, các quốc gia đang tập trung vào việc mở cửa, hợp tác và hội nhập để thúc đẩy phát triển kinh tế thị trường. Trong tình hình này, thanh toán quốc tế trở thành một cầu nối quan trọng giữa kinh tế nội địa và kinh tế thế giới bên ngoài, giúp bôi trơn và thúc đẩy hoạt động xuất nhập khẩu hàng hóa và dịch vụ, đầu tư nước ngoài, thu hút đầu tư và các quan hệ tài chính, tín dụng quốc tế.

Hoạt động thanh toán quốc tế ngày càng được chú trọng trong hoạt động kinh tế quốc dân nói chung và kinh tế đối ngoại nói riêng. Đặc biệt, hiện nay, mỗi quốc gia đều coi hoạt động kinh tế đối ngoại là yếu tố then chốt trong chiến lược phát triển kinh tế của mình. Đồng thời thanh toán quốc tế làm tăng cường các mối quan hệ giao lưu kinh tế giữa các quốc gia, giúp cho quá trình thanh toán được an toàn, nhanh chóng, tiện lợi và giảm bớt chi phí cho các chủ thể tham gia.

Thanh toán quốc tế đóng vai trò quan trọng trong việc mua bán hàng hóa, dịch vụ giữa các tổ chức, cá nhân thuộc các quốc gia khác nhau. Nếu không có hoạt động thanh toán quốc tế, hoạt động kinh tế đối ngoại sẽ gặp khó khăn trong việc tồn tại và phát triển. Việc thực hiện thanh toán quốc tế một cách nhanh chóng, an toàn và chính xác sẽ giúp giải quyết mọi quan hệ lưu thông hàng hóa - tiền tệ

giữa người mua và người bán một cách trôi chảy và hiệu quả. Như vậy, có thể thấy thanh toán quốc tế là hoạt động tất yếu của một nền kinh tế phát triển.

1.1.2.2. Đối với hoạt động kinh doanh của các Ngân hàng Thương mại

Trong thương mại quốc tế, ngân hàng đóng vai trò quan trọng như cầu nối thanh toán giữa các nhà xuất nhập khẩu, thông qua mạng lưới chi nhánh và ngân hàng đại lý toàn cầu. Ngân hàng không chỉ thực hiện thanh toán theo yêu cầu của khách hàng mà còn bảo vệ quyền lợi của họ và cung cấp tư vấn về các biện pháp thanh toán quốc tế để giảm rủi ro.

Khi khách hàng thiếu vốn, ngân hàng cung cấp tài trợ xuất nhập khẩu linh hoạt, hỗ trợ kỹ thuật và tài chính cho các hoạt động thương mại quốc tế. Sự phát triển của thương mại quốc tế ngày nay phụ thuộc nhiều vào hệ thống ngân hàng thương mại hiện đại, giúp đảm bảo an toàn và quyền lợi cho các bên và thúc đẩy quan hệ quốc tế.

Ngân hàng đóng vai trò trung tâm trong nhiều giai đoạn của hoạt động kinh tế đối ngoại, như thanh toán quốc tế, tài trợ xuất nhập khẩu, và bảo lãnh ngân hàng. Trong các giao dịch chưa thiết lập được sự tin tưởng, phương thức thanh toán tín dụng chứng từ thường được ưa chuộng vì nó đảm bảo quyền lợi cho tất cả các bên tham gia.

1.1.2.3. Đối với nhà xuất nhập khẩu

Khi ký kết hợp đồng mua bán quốc tế, việc lựa chọn phương thức thanh toán là rất quan trọng và cần giải quyết hai câu hỏi chính:

1. Nhà xuất khẩu làm thế nào để đảm bảo hàng hóa của mình vẫn được kiểm soát cho đến khi nhận được thanh toán?
2. Nhà nhập khẩu làm cách nào để đảm bảo rằng số tiền của mình chỉ được chi trả khi hàng hóa đã được nhận đúng như thỏa thuận?

Việc tìm ra giải pháp cho hai vấn đề này sẽ giúp bảo vệ quyền lợi của cả hai bên trong giao dịch thương mại quốc tế.

Trong thực tế, thanh toán quốc tế đóng vai trò quan trọng trong việc phục vụ nhu cầu thanh toán cho hàng hóa và dịch vụ xuất nhập khẩu của các doanh nghiệp. Nhà xuất khẩu sẽ kiểm soát hàng hóa thông qua việc quản lý chứng từ vận tải bằng cách sử dụng các phương thức thanh toán của ngân hàng thương mại.

Ngược lại, nhà nhập khẩu sẽ kiểm soát tiền bạc bằng cách xác nhận chứng từ vận tải thông qua việc sử dụng các dịch vụ thanh toán của ngân hàng.

Việc này cho thấy rằng cả nhà xuất khẩu và nhà nhập khẩu đều có thể kiểm soát hàng hóa và tiền bạc thông qua việc quản lý chứng từ vận tải bằng sự hỗ trợ của ngân hàng. Thanh toán quốc tế đóng vai trò không thể thiếu trong lĩnh vực thương mại quốc tế, là cầu nối giữa người xuất khẩu và người nhập khẩu với vai trò trung gian thanh toán của các ngân hàng thương mại.

1.1.3. Khái quát về các phương thức thanh toán quốc tế chủ yếu

1.1.3.1. Phương thức ghi sổ (Open account)

Trong phương thức thanh toán này, sau khi nhà xuất khẩu hoàn thành việc giao hàng, họ sẽ ghi Nợ tài khoản của bên nhập khẩu vào một sổ theo dõi. Các khoản nợ này sẽ được thanh toán định kỳ theo thỏa thuận đã được đề ra.

1.1.3.2. Phương thức giao chứng từ nhận tiền (CAD)

Phương thức thanh toán CAD (cash against documents) là khi nhà nhập khẩu yêu cầu ngân hàng mở một tài khoản tín thác (Trust Account) để thanh toán tiền cho nhà xuất khẩu sau khi nhà xuất khẩu cung cấp đầy đủ chứng từ theo yêu cầu.

1.1.3.3. Phương thức chuyển tiền (Remittance)

Chuyển tiền là phương thức thanh toán mà khách hàng (người chuyển tiền) yêu cầu ngân hàng hỗ trợ chuyển một số tiền cố định cho người hưởng lợi theo địa chỉ và thời gian nhất định.

1.1.3.4. Phương thức nhờ thu (Collection of payment)

Phương thức nhờ thu (Collection of Payment) là phương thức thanh toán trong đó nhà xuất khẩu sau khi giao hàng sẽ ủy thác ngân hàng của mình xuất trình các chứng từ thông qua đại lý ngân hàng nhà nhập khẩu để nhận thanh toán.

*** Phương thức nhờ thu phiếu trơn (Clean collection)**

Là loại nhờ thu mà nhà xuất khẩu yêu cầu ngân hàng thu tiền hộ dựa trên hối phiếu hoặc séc, trong khi chứng từ sẽ được gửi trực tiếp cho nhà nhập khẩu.

*** Phương thức nhờ thu kèm chứng từ (Documentary collection)**

Thanh toán nhờ thu kèm chứng từ là sau khi người bán hoàn thành giao hàng, họ lập chứng từ thanh toán và yêu cầu ngân hàng thu hộ số tiền ghi trên hối

phiếu. Điều kiện là người mua phải thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán thì ngân hàng mới chấp nhận trao chứng từ cho người mua để nhận hàng.

1.1.3.5. Phương thức tín dụng chứng từ (Documentary credit)

Thanh toán tín dụng chứng từ hay thư tín dụng là một hình thức thanh toán quốc tế được sử dụng rộng rãi. Trong hình thức này, ngân hàng của người mua (ngân hàng mở L/C) sẽ cam kết thanh toán cho người bán (người thụ hưởng) khi người bán xuất trình đầy đủ bộ chứng từ theo đúng yêu cầu của thư tín dụng.

1.2. Thanh toán quốc tế bằng phương thức tín dụng chứng từ của ngân hàng thương mại

1.2.1. Tổng quan về phương thức tín dụng chứng từ

1.2.1.1. Khái niệm về phương thức tín dụng chứng từ

Phương thức thanh toán thông qua thư tín dụng là một thỏa thuận trong đó ngân hàng mở thư tín dụng cam kết trả một số tiền cụ thể cho người được chỉ định (người hưởng lợi theo thư tín dụng) hoặc chấp nhận hối phiếu mà người này ký phát, với giá trị được xác định, khi họ cung cấp cho ngân hàng các chứng từ thanh toán phù hợp theo các điều khoản quy định trong thư tín dụng.

1.2.1.2. Các văn bản pháp lý

Các văn bản cần có để mở L/C (Letter of credit) bao gồm:

- Đơn yêu cầu mở LC
- Quyết định thành lập doanh nghiệp (đối với các doanh nghiệp lần đầu thực hiện giao dịch).
- Giấy đăng ký kinh doanh (đối với các doanh nghiệp lần đầu thực hiện giao dịch).
- Đăng ký mã số xuất nhập khẩu – nếu có (đối với các doanh nghiệp lần đầu thực hiện giao dịch).
- Bản gốc hợp đồng ngoại thương (nếu ký hợp đồng qua FAX thì phải ký và đóng dấu trên bản photo).
- Hợp đồng nhập khẩu ủy thác (nếu có).
- Giấy phép nhập khẩu của Bộ Thương Mại
- Cam kết thanh toán, hợp đồng tín dụng

- Hợp đồng mua bán ngoại tệ (nếu có).
- Bản giải trình mở LC do phòng tín dụng của chi nhánh lập và được giám đốc chi nhánh hoặc người được giám đốc ủy quyền phê duyệt (trường hợp ký quỹ dưới 100% trị giá LC).

Đơn yêu cầu mở thư tín dụng về mặt bản chất pháp lý là hợp đồng dịch vụ ký kết giữa Ngân hàng phát hành và Người yêu cầu mở thư tín dụng, do vậy, khi viết đơn phải dựa vào những văn bản pháp lý điều chỉnh loại hợp đồng này, đó là:

- Luật số 05/2017/QH14: Luật quản lý ngoại thương
 - Nghị định số 69/2018/NĐ-CP quy định chi tiết một số điều của luật quản lý ngoại thương
 - Nghị định số 58/2021/NĐ-CP về quy định về hoạt động cung ứng dịch vụ thông tin tín dụng
 - Các luật điều chỉnh Ngân hàng phát hành và Người yêu cầu
 - UCP 600 2007 ICC, nếu được dẫn chiếu trong hợp đồng
- Ngoài ra, còn có một số luật, công ước, thông lệ của quốc tế:
- Công ước Liên hợp quốc về hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế (United Nations convention on Contract for International Sale of Goods, CISG – Wien convention 1980)
 - Công ước Geneva 1930 về luật thống nhất và lệnh phiếu quốc tế (International promissory note – UN convention 1930)
 - Luật thống nhất về hối phiếu (Uniform Law for Bill of exchange, ULB)
 - Công ước Geneva về Séc quốc tế (Geneva convention for check 1931)
 - Điều lệ thống nhất về nhờ thu (The Uniform Rules for Collection, URC)
 - Các hiệp định thương mại song phương và đa phương
 - Quy tắc thống nhất và thực hành tín dụng chứng từ (The Uniform Customs and practice for Documentary Credit – UCP, UCP 600)
 - Quy tắc thống nhất về nhờ thu (Uniform Rules for Collection – URC)
 - Quy tắc về hoàn trả liên NH theo thư tín dụng (The Uniform for Bank-to-Bank Reimbursement under Document Credit – URR)

– Các điều khoản thương mại quốc tế (International Commerce Term, Incoterm 2020)

1.2.1.3. Các bên tham gia

Các bên bắt buộc không thể thiếu:

- + Người yêu cầu mở L/C (Applicant for L/C)
- + Người thụ hưởng (Beneficiary of L/C)
- + Ngân hàng phát hành (Issuing bank/ Opening bank)
- + Ngân hàng thông báo (Advising bank)

Các bên có thể tham gia:

- + Ngân hàng xác nhận (Confirming bank)
- + Ngân hàng chỉ định (Nominated bank)
- + Ngân hàng chuyển nhượng L/C (Transferring bank)
- + Ngân hàng hoàn trả (Reimbursing bank)

1.2.2. Thư tín dụng

1.2.2.1. Khái niệm

Thư tín dụng (Letter of Credit - L/C) là một công cụ tài chính do ngân hàng phát hành theo yêu cầu của nhà nhập khẩu, nhằm đảm bảo việc thanh toán cho nhà xuất khẩu trong một khoảng thời gian nhất định. Ngân hàng sẽ cam kết chi trả một khoản tiền cụ thể cho nhà xuất khẩu, với điều kiện họ tuân thủ đầy đủ các điều khoản đã được nêu trong thư tín dụng. Điều này giúp đảm bảo quyền lợi của cả hai bên trong giao dịch thương mại quốc tế.

1.2.2.2. Nội dung chính thư tín dụng

- ❖ Một thư L/C (Letter of credit) có nội dung chính gồm:
 - Số hiệu;
 - Địa điểm phát hành L/C;
 - Ngày phát hành ngày L/C;
 - Tên, địa chỉ những người liên quan đến L/C;
 - Loại tiền, số tiền, số lượng, đơn giá;
 - Thời hạn hiệu lực và địa điểm xuất trình L/C;

- Thời hạn trả tiền L/C;
- Thời hạn giao hàng.
- ❖ Nội dung liên quan về giao nhận hàng hoá gồm:
 - Điều kiện cơ sở giao hàng (FOB, CIF,...);
 - Nơi gửi và nơi giao nhận hàng;
 - Cách vận chuyển và nơi trả hàng,...
- ❖ Nội dung liên quan về hàng hóa gồm:
 - Tên hàng hóa;
 - Số lượng hàng hóa;
 - Trọng lượng hàng hóa;
 - Bao bì, ký mã hiệu, phẩm chất, quy cách, giá cả,...
- ❖ Những chứng từ người hưởng lợi phải xuất trình gồm:
 - Hối phiếu;
 - Hóa đơn thương mại;
 - Vận đơn;
 - Chứng từ bảo hiểm;
 - Chứng nhận xuất xứ;
 - Cam kết của ngân hàng mở thư tín dụng,...

1.2.2.3. Một số loại thư tín dụng

❖ Thư tín dụng không hủy ngang - Irrevocable Letter of Credit

Thư tín dụng không thể bị hủy ngang (Irrevocable L/C) là loại thư tín dụng mà sau khi được phát hành, ngân hàng phát hành (NHPH) không có quyền thay đổi, bổ sung hoặc hủy bỏ trong thời gian hiệu lực của nó mà không có sự đồng ý của người thụ hưởng (nhà xuất khẩu) và ngân hàng xác nhận (nếu có).

❖ Thư tín dụng không hủy ngang có xác nhận - Irrevocable Confirmed L/C

Là loại thư tín dụng không thể bị hủy bỏ sau khi đã được phát hành. Theo yêu cầu của ngân hàng phát hành (NHPH), một ngân hàng khác sẽ xác nhận cam kết thanh toán cho thư tín dụng này, đảm bảo rằng các khoản thanh toán sẽ được thực hiện theo đúng điều kiện đã thỏa thuận.

❖ **Thư tín dụng có thể hủy ngang - Revocable Letter of Credit**

Thư tín dụng có thể bị hủy ngang (Revocable L/C) là loại thư tín dụng cho phép người mở (nhà nhập khẩu) có quyền yêu cầu ngân hàng phát hành (NHPH) sửa đổi, bổ sung, hoặc hủy bỏ bất kỳ lúc nào mà không cần sự đồng ý và thông báo trước của người thụ hưởng (nhà xuất khẩu).

❖ **Thư tín dụng trả ngay – L/C at Sight**

Thư tín dụng trả ngay yêu cầu ngân hàng thông báo hoặc ngân hàng của người bán thực hiện thanh toán ngay, theo yêu cầu hoặc khi xuất trình chứng từ. Người bán nộp các tài liệu theo các điều khoản và điều kiện của L/C. Sau khi xác minh, ngân hàng thông báo ngay lập tức giải phóng khoản thanh toán đến hạn cho nhà cung cấp.

❖ **Thư tín dụng trả chậm - Usance Letter of Credit or Deferred Payment L/C**

Trong trường hợp sử dụng thư tín dụng trả chậm, hối phiếu được ký phát tại ngân hàng phát hành hoặc ngân hàng tương ứng vào cuối thời hạn sử dụng đã thỏa thuận. Ngân hàng có thể nhận được chứng từ sớm sau khi hoàn thành việc vận chuyển hàng hóa, nhưng việc thanh toán chỉ được xử lý sau khi thời hạn sử dụng kết thúc.

❖ **Thư tín dụng giáp lưng - Back to Back L/C**

Thư tín dụng giáp lưng là nơi một L/C thứ hai được mở, L/C thứ hai này bảo đảm cho cả hai bên của giao dịch thông qua tín dụng và tín dụng đối ứng. Người trung gian mua từ một bên và bán cho bên khác là một trường hợp điển hình của L/C giáp lưng.

❖ **Thư tín dụng có thể chuyển nhượng - Transferable Letter of Credit**

Thư tín dụng có thể chuyển nhượng được sử dụng khi có sự tham gia của người trung gian hoặc khi một công ty bán sản phẩm của một công ty hay nhà sản xuất khác. Người thụ hưởng thứ nhất yêu cầu ngân hàng chuyển toàn bộ hoặc một phần tiền thanh toán cho người thụ hưởng thứ hai. Trong thỏa thuận này, người thụ hưởng đầu tiên thường là những người trung gian hoặc một công ty bán sản phẩm của người khác.

❖ **Thư tín dụng dự phòng - Standby Letter of Credit**

Thư tín dụng dự phòng tương tự như bảo lãnh ngân hàng và phổ biến hơn ở Mỹ. Người bán có thể nhận được khoản thanh toán từ ngân hàng ngay cả trong trường hợp người mua không thực hiện theo thỏa thuận.

❖ **Thư tín dụng tuần hoàn - Revolving Letter of Credit**

Thư tín dụng tuần hoàn là một trong những nơi số tiền đã đề cập được khôi phục sau khi thanh toán, giảm nhu cầu tạo L/C mới. Nó được sử dụng trong trường hợp các lô hàng có nhiều loại hàng hóa khác nhau hoặc một nhóm hàng hóa giống nhau lặp đi lặp lại, được giao dịch trong một khoảng thời gian cụ thể.

❖ **Thư tín dụng điều khoản đỏ - Red Clause L/C**

Trong thư tín dụng điều khoản Đỏ, người bán hoặc người thụ hưởng được thanh toán một phần hoặc được thanh toán trước trước khi hàng hóa được vận chuyển và sau khi nhận được chứng từ hay văn bản xác nhận của người bán cho ngân hàng. Loại L/C này đóng vai trò như một khoản trợ giúp cho người bán về các yêu cầu vốn lưu động để mua nguyên liệu, đóng gói và chế biến hàng hóa.

1.2.3. Ưu nhược điểm của phương thức thanh toán tín dụng chứng từ

1.2.3.1. Ưu điểm

Phương thức thanh toán bằng L/C giúp người mua mở rộng nguồn cung cấp mà không cần tốn thời gian và công sức trong việc tìm đối tác đáng tin cậy. Điều này đến từ việc các giấy tờ chứng từ được ngân hàng kiểm tra kỹ lưỡng và chịu trách nhiệm hoàn toàn về bất kỳ sai sót nào. Người mua chỉ phải thanh toán khi hàng hóa được bàn giao đúng theo đúng chất lượng.

Ngược lại, người bán được đảm bảo thanh toán nếu họ cung cấp các chứng từ hợp lệ theo điều khoản của L/C. Việc thanh toán không còn phụ thuộc hoàn toàn vào người mua. Người bán có thể nhận được thanh toán ngay sau khi giao hàng và cung cấp các chứng từ đúng quy định, ngay cả khi người mua không thể thanh toán.

Đối với ngân hàng phát hành L/C, việc thực hiện nghĩa vụ thanh toán không chỉ mang lại phí thu tục mà còn tạo ra một lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh với người mở L/C. Hơn nữa, ngân hàng còn có cơ hội thực hiện các dịch vụ khác như cho vay xuất khẩu, bảo lãnh, xác nhận, mua bán ngoại tệ... Từ đó, phương thức

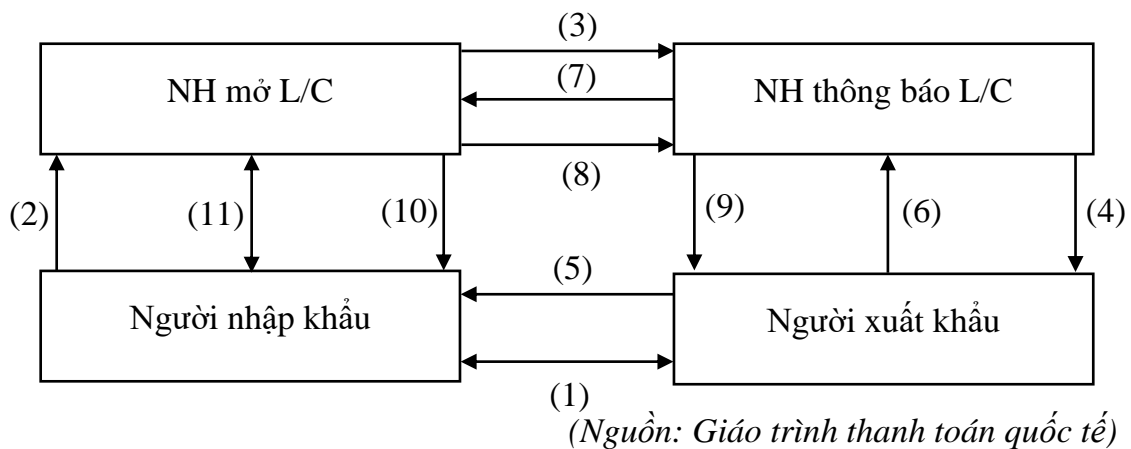
thanh toán bằng L/C không chỉ tăng cường uy tín và vai trò của ngân hàng trên thị trường quốc tế mà còn mở ra nhiều cơ hội kinh doanh mới.

1.2.3.2. Nhược điểm

Hiện nay hình thức thanh toán tín dụng chứng từ có thể được coi là hình thức thanh toán an toàn và phổ biến nhất trong thương mại quốc tế. Song hình thức thanh toán này cũng không tránh khỏi có những nhược điểm.

Nhược điểm lớn của hình thức thanh toán bằng L/C là tập trung chủ yếu vào việc xem xét các chứng từ trên bề mặt mà không quan tâm tính chất bên trong chứng từ. Mặc dù quy trình thanh toán rất cẩn thận, tất cả các bên đều phải tiếp cận với sự cẩn trọng khi lập và kiểm tra chứng từ. Đặc biệt, đối với ngân hàng phát hành, bất kỳ sai sót nào trong việc kiểm tra chứng từ có thể gây ra hậu quả nghiêm trọng. Ngoài ra, có thể xảy ra trường hợp các chứng từ được lập đầy đủ, hợp lệ nhưng hàng hóa không được giao đúng như thỏa thuận trong hợp đồng thương mại. Về chi phí thì khá cao.

1.2.4. Quy trình nghiệp vụ thực hiện phương thức tín dụng chứng từ



Sơ đồ 1.1: Quy trình nghiệp vụ thực hiện phương thức tín dụng chứng từ

Giải thích:

(1) Hai bên, bao gồm nhà xuất khẩu và nhà nhập khẩu, tiến hành ký kết hợp đồng thương mại theo các điều khoản đã thống nhất.

(2) Nhà nhập khẩu thực hiện thủ tục yêu cầu ngân hàng mở thư tín dụng (L/C) để bảo đảm thanh toán cho nhà xuất khẩu.

(3) Ngân hàng phát hành thư tín dụng theo yêu cầu của nhà nhập khẩu và chuyển bản sao của L/C đến ngân hàng thông báo để thông báo cho nhà xuất khẩu.

(4) Ngân hàng thông báo gửi thông tin đến nhà xuất khẩu, thông báo rằng thư tín dụng đã được mở và xác nhận.

(5) Dựa trên các điều kiện trong L/C, nhà xuất khẩu thực hiện giao hàng cho nhà nhập khẩu.

(6) Sau khi giao hàng, nhà xuất khẩu chuẩn bị bộ chứng từ thanh toán và gửi đến ngân hàng thông báo để yêu cầu thanh toán.

(7) Ngân hàng thông báo chuyển bộ chứng từ thanh toán đến ngân hàng phát hành để xem xét và thực hiện thanh toán.

(8) Ngân hàng phát hành kiểm tra bộ chứng từ; nếu các chứng từ đúng và hợp lệ, ngân hàng sẽ chuyển tiền cho ngân hàng thông báo để ghi có cho nhà xuất khẩu. Nếu không phù hợp, ngân hàng sẽ từ chối thanh toán.

(9) Ngân hàng thông báo sẽ ghi có số tiền vào tài khoản của nhà xuất khẩu và thông báo cho nhà xuất khẩu về việc thanh toán đã được thực hiện.

(10) Ngân hàng phát hành trích tài khoản của nhà nhập khẩu và thông báo số tiền đã trích để thanh toán.

(11) Nhà nhập khẩu kiểm tra chứng từ, chấp nhận thanh toán, và nhận bộ chứng từ từ ngân hàng phát hành để có thể lấy hàng từ nhà xuất khẩu.

1.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động thanh toán quốc tế theo phương thức tín dụng chứng từ tại ngân hàng

1.3.1. Môi trường bên ngoài

1.3.1.1. Môi trường vĩ mô

❖ Công nghệ

Để đáp ứng nhu cầu ngày càng đa dạng và đòi hỏi khắt khe của người tiêu dùng trong thời đại số, các ngân hàng đang tập trung vào việc đầu tư vào công nghệ để xây dựng hệ sinh thái tiện ích số tiên tiến. Để tồn tại và phát triển trong môi trường cạnh tranh ngày càng khốc liệt, việc đầu tư vào công nghệ và xây dựng hệ sinh thái tiện ích số không chỉ là xu hướng mà còn là bước đi cần thiết để mỗi ngân hàng bứt phá và dẫn đầu trong ngành. Chỉ khi tập trung vào trải nghiệm khách hàng và áp dụng công nghệ hiện đại, các ngân hàng mới có thể đạt được sự phát triển bền vững và thành công trong thời đại số hóa ngày nay.

❖ Kinh tế

Môi trường kinh tế không chỉ ảnh hưởng mạnh mẽ đến nhu cầu và cách sử dụng sản phẩm dịch vụ ngân hàng của khách hàng mà còn định hình hoạt động của ngân hàng trong việc cung cấp dịch vụ tài chính cho nền kinh tế. Đồng thời, nó cũng đặt ra thách thức cho hoạt động Marketing để tạo ra các chiến lược thu hút vốn hiệu quả và sử dụng chúng để thúc đẩy phát triển kinh tế quốc gia và tăng cường lợi nhuận cho ngân hàng.

Môi trường kinh tế đóng vai trò then chốt trong việc ảnh hưởng đến khả năng thu nhập, chi tiêu, và nhu cầu vốn của cộng đồng gồm các yếu tố sau:

- Thu nhập bình quân đầu người
- Tỷ lệ xuất nhập khẩu
- Tốc độ tăng trưởng và phát triển kinh tế quốc dân
- Tỷ lệ lạm phát

❖ Nhân khẩu học

Nhân tố nhân khẩu học có ảnh hưởng sâu rộng đến hoạt động thanh toán quốc tế. Đặc điểm dân số, chẳng hạn như sự gia tăng dân số và cấu trúc tuổi tác, có thể làm tăng nhu cầu đối với hàng hóa và dịch vụ quốc tế. Trình độ học vấn và kinh nghiệm nghề nghiệp của người quản lý và nhân viên trong các doanh nghiệp và ngân hàng cũng đóng vai trò quan trọng, vì họ có thể hiểu biết sâu hơn và quản lý các giao dịch quốc tế hiệu quả hơn. Thay đổi trong mức sống và xu hướng tiêu dùng của cá nhân có thể ảnh hưởng đến nhu cầu tiêu dùng hàng hóa nhập khẩu và việc sử dụng tín dụng chứng từ. Văn hóa và phong tục thương mại khác nhau giữa các quốc gia ảnh hưởng đến cách tiếp cận và quản lý các giao dịch quốc tế.

❖ Chính trị pháp luật

Các yếu tố chính trị và pháp luật có ảnh hưởng quan trọng đến thanh toán quốc tế. Tình hình chính trị ổn định của một quốc gia tăng cường sự tin cậy trong hệ thống tài chính, trong khi chính sách đối ngoại và các lệnh trừng phạt có thể làm gián đoạn các giao dịch. Về mặt pháp lý, quy định kiểm soát vốn có thể hạn chế khả năng chuyển tiền, trong khi các chính sách về thuế và lệ phí làm tăng chi phí giao dịch. Các quy định về chống rửa tiền và bảo vệ dữ liệu như GDPR yêu cầu các ngân hàng thực hiện các biện pháp nghiêm ngặt để bảo vệ thông tin và giao

dịch. Thêm vào đó có thêm quy định các công ước quốc tế cũng điều chỉnh các tiêu chuẩn và quy tắc cho thanh toán quốc tế. Các yếu tố này đều đóng vai trò quan trọng trong việc đảm bảo tính an toàn và hiệu quả của các giao dịch toàn cầu.

❖ Văn hoá xã hội

Các yếu tố văn hóa và xã hội ảnh hưởng lớn đến thanh toán quốc tế. Thói quen thương mại và phong tục khác nhau giữa các quốc gia có thể thay đổi cách thức thanh toán và quản lý giao dịch. Giá trị và sự tin tưởng văn hóa ảnh hưởng đến lựa chọn đối tác và phương thức thanh toán, trong khi phong cách giao tiếp có thể điều chỉnh cách thức thương lượng và thực hiện thanh toán. Sự chấp nhận công nghệ và mức độ tiếp cận dịch vụ tài chính cũng được ảnh hưởng bởi các yếu tố xã hội và văn hóa, từ việc áp dụng công nghệ mới đến khả năng cung cấp dịch vụ tài chính. Những yếu tố này cùng nhau định hình cách thức và hiệu quả của các giao dịch thanh toán quốc tế.

1.3.1.2. Môi trường vi mô

❖ Đối thủ cạnh tranh

Các đối thủ trong ngành ngân hàng đang đua nhau và sử dụng các chiến lược để tăng lợi thế cạnh tranh, chiếm lĩnh thị trường của nhau. Những đối thủ này bao gồm các ngân hàng thương mại, các công ty bảo hiểm, công ty tài chính, cũng như các quỹ hỗ trợ. Mức độ cạnh tranh phụ thuộc vào số lượng và quy mô của các thực thể tham gia trong thị trường. Ngoài các đối thủ cạnh tranh hiện có cần phải lưu ý các đối thủ tiềm ẩn trong tương lai như các công ty bảo hiểm, và các tổ chức tài chính khác.

❖ Khách hàng

Hành vi và thói quen tiêu dùng, như việc ưu tiên thanh toán điện tử hay truyền thống; khả năng tài chính và tín dụng, quyết định khả năng thanh toán và điều kiện giao dịch; và sự chấp nhận công nghệ, thúc đẩy việc áp dụng các phương thức thanh toán mới. Sự hiểu biết về quy định và quy trình cũng ảnh hưởng đến tính chính xác và hiệu quả của giao dịch, trong khi yêu cầu về dịch vụ và hỗ trợ tác động đến cách giải quyết vấn đề và chăm sóc khách hàng trong các giao dịch quốc tế. Những yếu tố này cùng nhau định hình cách thức và hiệu quả của thanh toán quốc tế.

❖ Sản phẩm thay thế

Sản phẩm thay thế là những sản phẩm khác có khả năng đáp ứng cùng nhu cầu của người tiêu dùng. Đây đôi khi là mối đe dọa lớn đối với các doanh nghiệp trong ngành, khi người tiêu dùng có thể chọn lựa sản phẩm thay thế thay vì sản phẩm chính mà doanh nghiệp cung cấp. Ngân hàng phải xem xét các yếu tố này khi thiết lập các điều khoản cho các phương thức thanh toán, đảm bảo các bên liên quan có thể điều chỉnh kịp thời để phù hợp với thị trường. Sự thay đổi trong nhu cầu và giá cả cũng có thể ảnh hưởng đến hoạt động thanh toán và yêu cầu ngân hàng cân nhắc các biện pháp bảo vệ rủi ro thích hợp trong các giao dịch quốc tế.

❖ Nhà cung cấp

Các nhà cung cấp có thể thay đổi địa vị và sức mạnh của một công ty trên thị trường. Mối quan hệ giữa công ty và các nhà cung cấp thể hiện một mối quan hệ quyền lực, dựa trên định kiến ngành nghề và sự phụ thuộc lẫn nhau. Các nhà cung cấp cung cấp cho công ty các nguyên liệu và yếu tố sản xuất cần thiết để hoạt động kinh doanh. Mối quan hệ giữa công ty và các nhà cung cấp đều phụ thuộc vào nhau để tồn tại. Nếu nhà cung cấp gặp khó khăn trong việc cung cấp đúng hạn hoặc cung cấp sản phẩm không đạt yêu cầu, điều này có thể dẫn đến sự trì hoãn trong việc thực hiện các giao dịch và ảnh hưởng đến các điều khoản tín dụng chứng từ. Ngân hàng cần phải đánh giá kỹ lưỡng uy tín và khả năng của nhà cung cấp khi thiết lập và quản lý các hợp đồng thương mại, để đảm bảo rằng các điều kiện giao dịch được thực hiện đầy đủ và kịp thời.

1.3.2. Môi trường bên trong

❖ Nguồn nhân lực

Nguồn nhân lực trong lĩnh vực thanh toán quốc tế đóng vai trò then chốt trong việc thực hiện các giao dịch quốc tế cho khách hàng cá nhân và doanh nghiệp. Những nhân viên này không chỉ xử lý chứng từ và hồ sơ, mà còn đảm bảo việc soạn thảo và triển khai quy trình, chính sách liên quan đến thanh toán quốc tế. Để thành công trong vai trò này, nguồn nhân lực cần sở hữu kiến thức chuyên sâu, tính cẩn thận, tỉ mỉ và tinh thần trách nhiệm cao. Sự chuyên nghiệp và tận tâm của họ đóng vai trò quan trọng trong việc đảm bảo hiệu quả và an toàn cho các giao dịch thanh toán quốc tế.

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

Uy tín của NHTM trên cả thị trường trong nước và quốc tế là yếu tố quyết định để mở rộng hoạt động và thu hút khách hàng. Một ngân hàng có uy tín vững mạnh không chỉ giúp nâng cao sự tin cậy của khách hàng mà còn tạo điều kiện thuận lợi để khách hàng lựa chọn các sản phẩm và dịch vụ của ngân hàng đó. Uy tín tốt giúp ngân hàng khẳng định vị thế và thu hút đối tác cũng như khách hàng trong môi trường cạnh tranh toàn cầu.

Mạng lưới đại lý của NHTM cũng đóng một vai trò quan trọng. Để cung cấp dịch vụ toàn diện, ngân hàng cần có các đại lý ở những khu vực mà họ không có chi nhánh trực tiếp. Quan hệ đại lý giữa các ngân hàng là quan hệ dịch vụ, cho phép ngân hàng mở rộng phạm vi hoạt động của mình. Thông qua mạng lưới đại lý, ngân hàng có thể thực hiện các dịch vụ ủy thác, mở rộng nghiệp vụ TTQT như trở thành ngân hàng thu hộ, ngân hàng thông báo, ngân hàng bảo lãnh, ngân hàng chuyển nhượng, hoặc ngân hàng chiết khấu. Đồng thời, ngân hàng cũng có thể sử dụng mạng lưới đại lý để thực hiện các giao dịch quốc tế và giới thiệu các sản phẩm dịch vụ của mình.

❖ **Nguồn lực vật chất**

Nguồn lực vật chất bao gồm nhà xưởng, máy móc, nguyên vật liệu, công nghệ quản lý và thông tin kinh doanh, chúng ảnh hưởng đến khả năng đáp ứng yêu cầu về tiêu chuẩn hàng hóa trong thư tín dụng. Công nghệ lỗi thời hoặc không đủ khả năng có thể dẫn đến việc không đạt yêu cầu. Phân tích và đánh giá chính xác các nguồn lực vật chất là cơ sở quan trọng giúp nhà quản lý hiểu rõ tiềm năng, điểm mạnh và yếu của tổ chức so với đối thủ cạnh tranh trong ngành.

❖ **Marketing**

Các chiến lược Marketing hiệu quả có thể thúc đẩy nhu cầu đối với sản phẩm hoặc dịch vụ, làm tăng khối lượng giao dịch quốc tế. Sự thay đổi trong chiến lược Marketing, chẳng hạn như việc mở rộng thị trường hoặc thay đổi chiến lược giá, cũng có thể tác động đến điều kiện và yêu cầu trong các hợp đồng thương mại. Ngân hàng cần theo dõi các chiến lược Marketing của khách hàng và các đối tác thương mại để điều chỉnh các điều khoản trong hợp đồng, đảm bảo rằng các giao dịch được thực hiện một cách suôn sẻ và giảm thiểu rủi ro.

❖ **Năng lực tài chính**

Trên mọi lĩnh vực, tài chính đóng vai trò quan trọng trong sự phát triển mạnh mẽ của tổ chức. Năng lực tài chính ổn định không chỉ đảm bảo nguồn lực cho hoạt động mà còn định hình thành công của tổ chức. Nó cũng đồng nghĩa với khả năng huy động vốn và bảo đảm an toàn tài chính, đặc biệt quan trọng trong ngành ngân hàng. Các yếu tố năng lực tài chính ảnh hưởng sâu sắc đến thanh toán quốc tế bao gồm khả năng thanh toán của nhà nhập khẩu, quyết định duy trì tài khoản,... Những yếu tố này cùng nhau quyết định sự an toàn và hiệu quả của các giao dịch quốc tế.

TÓM TẮT CHƯƠNG 1

Qua chương 1, đã cho chúng ta biết về cơ sở lý luận về các phương thanh toán quốc tế. Giúp chúng ta tìm hiểu rõ hơn về các phương thức thanh toán như: Khái niệm, vai trò của hoạt động thanh toán quốc tế, các văn bản pháp lý điều chỉnh thanh toán quốc tế, ưu nhược điểm khi sử dụng thanh toán theo tín dụng chứng từ và các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động thanh toán quốc tế của Ngân hàng Thương mại.

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG VỀ HOẠT ĐỘNG THANH TOÁN QUỐC TẾ TẠI NGÂN HÀNG TMCP ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM – CHI NHÁNH SÀI GÒN

2.1. Giới thiệu sơ lược về Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam – CN Sài Gòn

2.1.1. Các thông tin chung



(Nguồn: Website Ngân hàng BIDV)

Hình 2.1: Logo Ngân hàng BIDV

- Tên giao dịch tiếng Việt: Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam
- Tên giao dịch tiếng Anh: Joint Stock Commercial Bank for Investment and Development of Vietnam
- Tên viết tắt: BIDV
- Địa chỉ trụ sở chính: Tháp BIDV, số 194 đường Trần Quan Khải, phường Lý Thái Tổ, quận Hoàn Kiếm, thành phố Hà Nội
- Địa chỉ CN Sài Gòn: 271 An Dương Vương, Phường 3, Quận 5, Tp Hồ Chí Minh
- Ngày thành lập: 26/04/1957
- Mã SWIFT code: BIDVNVX
- Hotline: (84-4) 22205544
- Fax: (84-4) 22200399
- Website: www.bidv.com.vn
- Đại diện pháp lý: Ông Phan Đức Tú – Chủ tịch HĐQT

2.1.2. Lịch sử hình thành và phát triển

Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BIDV) là một trong những ngân hàng thương mại cổ phần lớn nhất và uy tín nhất tại Việt Nam. Với lịch sử hình thành và phát triển lâu đời, BIDV đã đóng góp quan trọng vào sự phát

triển kinh tế - xã hội của đất nước và lịch sử hình thành và phát triển gồm bốn giai đoạn.

❖ **Giai đoạn 1 (1957 – 1981): Ngân hàng Kiến Thiết Việt Nam**

Trong giai đoạn từ 1957 đến 1981, "Ngân hàng Kiến thiết Việt Nam" trực thuộc Bộ Tài chính đã đảm nhận vai trò quan trọng trong việc cấp vốn từ ngân sách nhà nước để hỗ trợ các dự án xây dựng cơ bản theo chỉ đạo của Nhà nước, nhằm phục vụ quá trình xây dựng chủ nghĩa xã hội tại miền Bắc và hỗ trợ cho công cuộc giải phóng miền Nam cũng như thống nhất Tổ quốc.

❖ **Giai đoạn 2 (1981 – 1990): Ngân hàng Đầu tư và Xây dựng Việt Nam**

Trong thời kỳ sôi nổi của đất nước từ 1981 đến 1990, "Ngân hàng Đầu tư và Xây dựng Việt Nam" đã có vai trò quan trọng trong quá trình chuẩn bị và thực hiện công cuộc đổi mới. Trong thời kỳ này, ngân hàng đã thành công trong việc phục vụ nền kinh tế, đồng thời hỗ trợ quá trình chuyển đổi sang hoạt động theo cơ chế kinh tế thị trường.

❖ **Giai đoạn 3 (1990 – 2012): Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam**

Trong giai đoạn "Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam", BIDV đã trải qua quá trình chuyển đổi từ một ngân hàng chuyên doanh sang một ngân hàng thương mại, thích ứng với nguyên tắc thị trường và hướng mở cửa của nền kinh tế một cách linh hoạt và hiệu quả.

❖ **Giai đoạn 4 (2012 – hiện nay): Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam**

Trong quá trình chuyển đổi sang mô hình Ngân hàng Thương mại Cổ phần, BIDV đã trải qua một bước phát triển đáng chú ý trong quá trình hội nhập. Điều này đại diện cho sự thay đổi gốc rễ và quan trọng về cơ cấu, quyền sở hữu và cách thức hoạt động, khi BIDV đã thành công trong việc cổ phần hóa, trở thành một ngân hàng thương mại cổ phần hoạt động đầy đủ theo nguyên tắc thị trường, với mục tiêu hướng tới sự hội nhập và cạnh tranh mạnh mẽ trên tầm quốc tế.

2.1.3. Tầm nhìn, sứ mệnh, giá trị cốt lõi

❖ **Sứ mệnh:** Trở thành Ngân hàng có chất lượng, hiệu quả, uy tín hàng đầu tại Việt Nam.

❖ Tầm nhìn: BIDV luôn đồng hành, chia sẻ và cung cấp dịch vụ tài chính – ngân hàng hiện đại, tốt nhất cho khách hàng; cam kết mang lại giá trị tốt nhất cho các cổ đông, tạo lập môi trường làm việc chuyên nghiệp, thân thiện, cơ hội phát triển nghề nghiệp và lợi ích xứng đáng cho mọi nhân viên; và là ngân hàng tiên phong trong hoạt động phát triển cộng đồng.

❖ Giá trị cốt lõi: Trí tuệ - Niềm tin - Liêm chính - Chuyên nghiệp - Khát vọng.

2.1.4. Lĩnh vực kinh doanh

Ngân hàng BIDV tập trung 4 lĩnh vực chính:

– Ngân hàng: Cung cấp đầy đủ các sản phẩm, dịch vụ ngân hàng cá nhân, doanh nghiệp, tổ chức phi lợi nhuận.

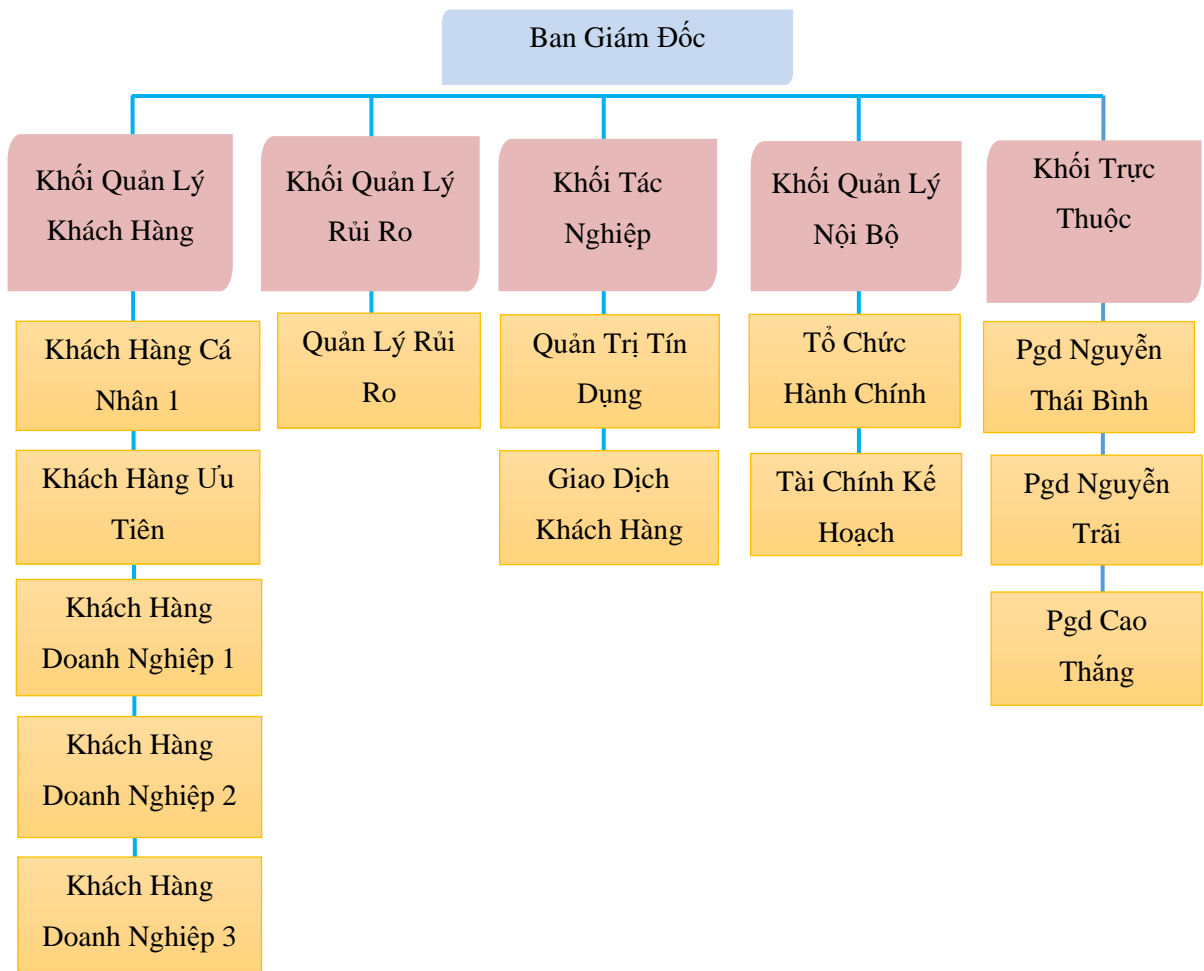
– Bảo hiểm: Cung cấp bảo hiểm đa dạng, sản phẩm bảo hiểm nhân thọ, phi nhân thọ, đáp ứng nhu cầu của khách hàng cá nhân và doanh nghiệp.

– Chứng khoán: Cung cấp dịch vụ môi giới chứng khoán, tư vấn đầu tư, lưu ký chứng khoán nhanh chóng, giúp khách hàng đầu tư hiệu quả trên thị trường chứng khoán.

– Đầu tư tài chính: Góp vốn đầu tư vào các dự án tiềm năng trong các lĩnh vực, mang lại lợi nhuận cho ngân hàng và góp phần phát triển kinh tế - xã hội. Nổi bật là vai trò chủ chốt trong nhiều dự án trọng điểm của đất nước như: Công ty CP cho thuê Hàng không, Công ty phát triển đường cao tốc, đầu tư sân bay quốc tế Long Thành, tham gia chương trình dự án của Chính phủ cho vay đóng tàu vỏ sắt phục vụ ngư dân đánh bắt xa bờ,...

2.1.5. Cơ cấu tổ chức, chức năng và nhiệm vụ các phòng ban

2.1.5.1. Sơ đồ cơ cấu tổ chức



(Nguồn: Ngân hàng BIDV- CN Sài Gòn)

Sơ đồ 2.1: Sơ đồ cơ cấu tổ chức Ngân hàng BIDV – CN Sài Gòn

2.1.5.2. Chức năng và nhiệm vụ:

* Ban Giám đốc

Nhiệm vụ tổ chức xây dựng, điều hành thực hiện các nghiệp vụ ngân hàng đồng thời quản lý, quyết định, thẩm tra, đôn đốc các nhân viên dưới quyền của mình. Thực hiện đúng quy chế, chính sách, chủ trương Nhà nước cũng như của Ngân hàng BIDV. Chịu trách nhiệm về kết quả hoạt động kinh doanh của chi nhánh cũng như các vấn đề liên quan.

❖ Khối Quản lý Khách hàng

Đóng vai trò quan trọng trong việc thu hút, phát triển và giữ chân khách hàng, góp phần vào sự phát triển chung của ngân hàng.

* Phòng Khách hàng cá nhân

Nhiệm vụ của phòng này sẽ giao dịch trực tiếp với khách hàng là cá nhân về các sản phẩm dịch vụ mà họ sử dụng. Chăm sóc khách hàng hiện tại một cách toàn diện và đồng thời không ngừng chủ động tìm kiếm khách hàng mới.

*** Phòng Khách hàng ưu tiên**

Là một bộ phận chuyên biệt của ngân hàng, được thành lập để phục vụ những khách hàng có giá trị tài sản cao hoặc có mối quan hệ đặc biệt với ngân hàng. Tư vấn hỗ trợ cho khách hàng các sản phẩm, dịch vụ ngân hàng phù hợp với nhu cầu và khả năng tài chính của khách hàng nhanh chóng tiện lợi.

*** Phòng Khách hàng doanh nghiệp**

Phòng Khách hàng doanh nghiệp 1, phòng Khách hàng doanh nghiệp 2 và phòng Khách hàng doanh nghiệp 3. Đây là phòng có trách nhiệm giao dịch với nhóm khách hàng là các doanh nghiệp, giới thiệu cho các doanh nghiệp những sản phẩm dịch vụ của chi nhánh phù hợp với nhu cầu sử dụng mà khách hàng doanh nghiệp hướng tới. Giải đáp thắc mắc, chăm sóc khách hàng doanh nghiệp đang sử dụng sản phẩm dịch vụ của chi nhánh, đồng thời chủ động tìm kiếm thiết lập quan hệ với những khách hàng tiềm năng.

❖ Khối Quản lý Rủi ro

Giúp ngân hàng xác định, đánh giá, quản lý và giám sát các rủi ro tiềm ẩn có thể ảnh hưởng đến hoạt động của ngân hàng.

*** Phòng Quản lý Rủi ro**

Thực hiện chức năng đánh giá mức độ nghiêm trọng và khả năng xảy ra của từng loại rủi ro, quản lý rủi ro trong toàn bộ các hoạt động Ngân hàng theo chỉ đạo của Ngân hàng BIDV. Khi gặp một hồ sơ tín dụng lớn thì lúc này hồ sơ sẽ phải trình lên phòng quản lý rủi ro để có thể đánh giá rủi ro sau đó mới đưa ra kết quả có nên cấp khoản tín dụng đó hay không. Giám sát rủi ro theo dõi và giám sát liên tục các rủi ro, báo cáo tình hình rủi ro cho Ban Giám đốc và HĐQT ngân hàng. giúp ngân hàng hạn chế tối đa thiệt hại do rủi ro gây ra. Xây dựng và triển khai các biện pháp quản lý rủi ro phù hợp để giảm thiểu tác động tiêu cực của rủi ro đến ngân hàng.

❖ Khối Tác nghiệp

Thực hiện các hoạt động nghiệp vụ ngân hàng theo quy định của pháp luật và quy định nội bộ của ngân hàng, đóng góp vào việc nâng cao hiệu quả hoạt động, chất lượng dịch vụ và khả năng cạnh tranh của ngân hàng.

*** Phòng Quản trị Tín dụng**

Đây là phòng trực tiếp thực hiện tác nghiệp cho các nghiệp vụ cấp tín của chi nhánh. Xây dựng và triển khai chiến lược quản lý tín dụng phù hợp với định hướng phát triển chung của ngân hàng, đảm bảo an toàn và hiệu quả. Quản lý hồ sơ tín dụng thẩm định, đánh giá và phê duyệt hồ sơ vay vốn của khách hàng theo quy định của ngân hàng. Theo dõi, giám sát hoạt động cho vay của khách hàng, đảm bảo khách hàng sử dụng vốn vay đúng mục đích và trả nợ đầy đủ, đúng hạn.

*** Phòng Giao dịch khách hàng**

Bộ phận trực tiếp giao dịch với khách hàng, giao tiếp và thực hiện các nhu cầu mà khách hàng cần như thanh toán, tiền gửi,... Đồng thời đây là bộ phận sẽ kết hợp với bộ phận quan hệ khách hàng và bộ phận quản trị tín dụng để thực hiện thu nợ đúng hạn đối với những khoản vay vốn và khách hàng đã vay tại chi nhánh. Tư vấn và hỗ trợ khách hàng, giải đáp thắc mắc của khách hàng, cung cấp các dịch vụ ngân hàng.

❖ Khối Quản lý Nội bộ

Đảm bảo hoạt động của ngân hàng tuân thủ theo pháp luật và quy định nội bộ của ngân hàng.

*** Phòng Tổ chức Hành chính**

Phòng này có nhiệm vụ quản lý và phát triển nguồn nhân lực của chi nhánh. Thực hiện các quy trình, quy định về công tác tổ chức, cán bộ, văn thư, lưu trữ, hành chính của cơ quan, tổ chức. Tham mưu giúp lãnh đạo giải quyết các công việc về tổ chức, cán bộ, văn thư, lưu trữ, hành chính. Xây dựng và hoàn thiện hệ thống tổ chức bộ máy, biên chế, quy định về chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn của các phòng, ban, tổ,... Tiếp nhận, xử lý văn thư đến, lưu trữ hồ sơ, tài liệu theo quy định.

*** Phòng Kế hoạch Hành chính**

Đánh giá tình hình tài chính và triển khai kế hoạch kinh doanh cho chi nhánh giúp lãnh đạo về công tác kế hoạch, tổ chức, hành chính và các công việc khác

theo quy định. Lập kế hoạch chiến lược, kế hoạch hoạt động hàng năm, hàng quý, tháng của cơ quan, tổ chức.

❖ **Khôi Trục thuộc**

Có vai trò quan trọng trong việc thực hiện mục tiêu chung của cơ quan cấp trên. Giúp cơ quan cấp trên quản lý hiệu quả các hoạt động trong lĩnh vực được giao.

* **Phòng Giao dịch**

Các phòng Giao dịch được đặt ở nhiều địa điểm khác nhau nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho khách hàng khi cần giao dịch với ngân hàng ở mọi nơi. Phòng sẽ là nơi nhận tiền gửi của khách hàng, tư vấn hỗ trợ khách hàng.

2.1.7. Phân tích kết quả hoạt động kinh doanh giai đoạn 2021 – 2023

Bảng 2.1: Kết quả hoạt động kinh doanh tại BIDV - CN Sài Gòn

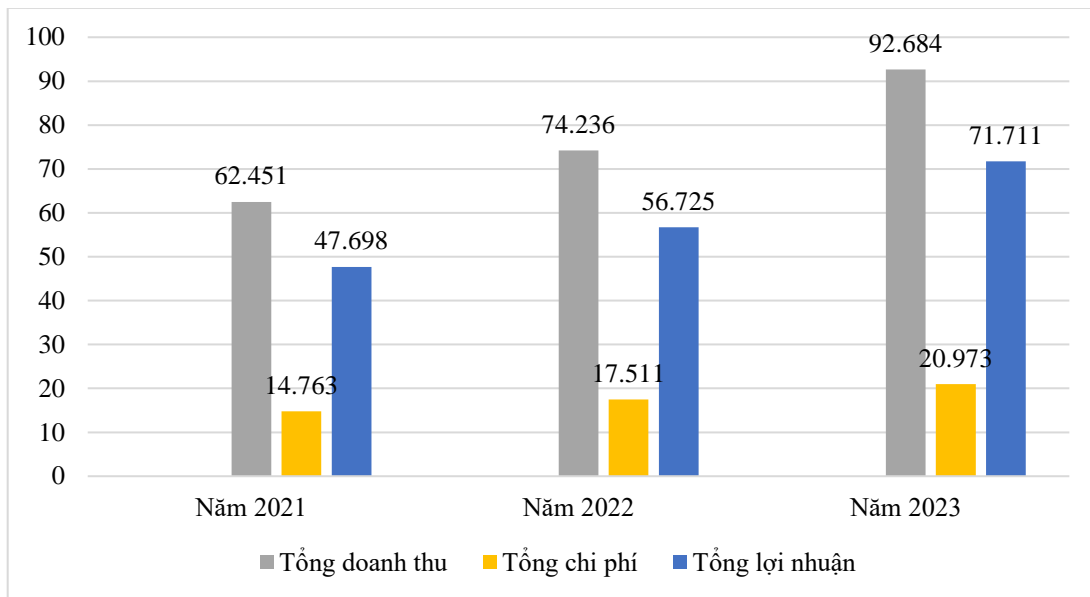
(Đơn vị: Tỷ đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023	So sánh giữa các năm			
				2022/2021		2023/2022	
				+/-	%	+/-	%
Tổng doanh thu	62,451	74,236	92,684	11,785	18,87	18,448	24,85
Tổng chi phí	14,763	17,511	20,973	2,748	18,61	3,462	19,77
Tổng lợi nhuận	47,698	56,725	71,711	9,037	18,95	14,986	26,42

(Nguồn: Phòng Kế toán NH)

Thông qua bảng 2.1 kết quả hoạt động kinh doanh tại BIDV – CN Sài Gòn ta có biểu đồ sau:

(Đơn vị: Tỷ đồng)



(Nguồn: Phòng Kế toán NH)

Biểu đồ 2.1: Kết quả hoạt động kinh doanh BIDV giai đoạn 2021 – 2023

❖ Nhận xét:

* Doanh thu

Nhìn vào kết quả hoạt động kinh doanh cho thấy doanh thu tăng đều qua các năm, cụ thể năm 2022 tổng doanh thu đạt được 74,236 tỷ đồng tăng 18,87% so với năm 2021. Còn năm 2023 đạt 92,684 tỷ đồng tăng gần 50% so với năm 2021 và tăng 24,85% so với năm 2022. Giai đoạn năm 2021- 2022 tăng hơi chậm vì dịch bệnh COVID-19, đây là giai đoạn khôi phục lại nền kinh tế sau khi các cửa khẩu kiểm soát số lượng lưu thông hàng hóa, các nhà máy xí nghiệp không hoạt động nhằm hạn chế dịch bệnh lây lan. Để có được sự tăng trưởng ổn định như vậy Ngân hàng BIDV đã lập kế hoạch xây dựng chính sách đầu tư phát triển hợp lý trong từng giai đoạn, phát triển sản phẩm dịch vụ đa dạng, nâng cấp công nghệ giúp góp phần tăng doanh thu.

* Chi phí

Năm 2022 chi phí đạt 17,511 tỷ đồng tăng 18,61% so với năm 2021. Sang năm 2023 chi phí tăng thêm đạt 20,973 tỷ đồng tăng 19,77% so với năm 2022. Nhìn chung chi phí tăng nhẹ qua từng năm do các chi phí chi trả cho nhân viên công chức và các chi phí cho hoạt động khác ngày càng tăng, nhằm phục vụ cho hoạt động kinh doanh của ngân hàng ngày càng phát triển mạnh mẽ hơn. Các khoản

chi phí này tăng nhẹ và còn nằm trong tầm kiểm soát nên không tạo ra bất lợi gì quá lớn cho ngân hàng.

*** Lợi nhuận**

Lợi nhuận của ngân hàng tăng ổn định qua các năm, vào năm 2022 lợi nhuận đạt 56,725 tỷ đồng tăng 18,95% so với năm 2021. Qua năm 2023 lợi nhuận đạt 71,711 tỷ đồng tăng 26,42% so với năm 2022. Lợi nhuận tăng nhờ ngân hàng có những bước tiến mới trong phục vụ chăm sóc khách hàng, hiện đại hóa công nghệ, ngân hàng sử dụng chính sách hợp lý trong hoạt động kinh doanh, các chương trình nhằm thu hút khách hàng.

2.2. Tình hình hoạt động thanh toán quốc tế tại Ngân hàng BIDV – CN Sài Gòn

2.2.1. Doanh thu hoạt động thanh toán quốc tế

Bảng 2.2: Doanh thu hoạt động TTQT tại BIDV - CN Sài Gòn

(Đơn vị: Tỷ đồng)

Chỉ tiêu	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023	So sánh giữa các năm			
				2022/2021		2023/2022	
				+/-	%	+/-	%
Doanh thu từ hoạt động thanh toán quốc tế	16,052	21,261	30,748	5,209	32,45	9,487	44,62

(Nguồn: Phòng KHDN của NH)

❖ Nhận xét:

*** Doanh thu từ hoạt động thanh toán quốc tế**

Năm 2022 doanh thu đạt 21,261 tỷ đồng tăng 32,45% so với năm 2021. Nhờ những chính sách thu hút khách hàng, sang năm 2023 doanh thu tăng mạnh đạt 30,748 tỷ đồng tăng 44,62% so với năm 2022. Nhìn vào số liệu, ta sẽ thấy doanh thu tăng đều qua các năm. Điều đó cho thấy hoạt động xuất nhập khẩu của các doanh nghiệp, công ty ngày càng được gia tăng và nhiều doanh nghiệp đã lựa chọn ngân hàng BIDV tư vấn phục vụ trong quá trình lập hồ sơ, thanh toán trong hoạt động TTQT.

2.2.2. Doanh số hoạt động của các phương thức TTQT

2.2.2.1. Doanh số hoạt động phương thức TTQT theo chiều xuất khẩu

Bảng 2.3: Doanh số hoạt động phương thức TTQT theo chiều xuất khẩu

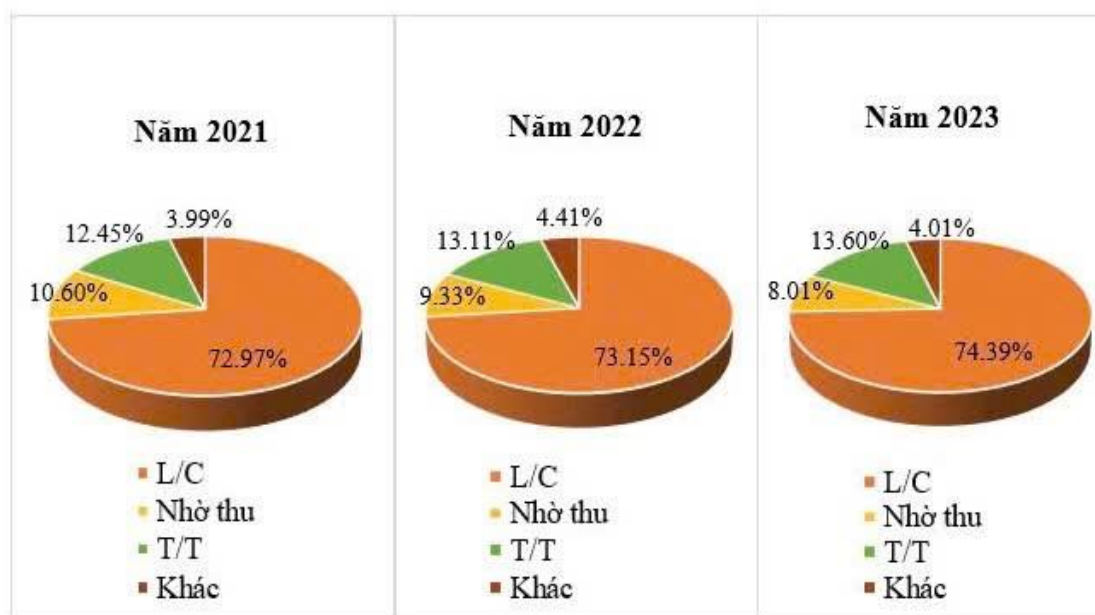
(Đơn vị: USD)

Phương thức	Năm 2021		Năm 2022		Năm 2023	
	Doanh số	Tỷ trọng %	Doanh số	Tỷ trọng %	Doanh số	Tỷ trọng %
L/C	121,537	72,97%	182,211	73,15%	290,736	74,39%
Nhờ thu	17,651	10,60%	23,233	9,33%	31,285	8,01%
T/T	20,734	12,45%	32,662	13,11%	53,131	13,60%
Khác	6,641	3,99%	10,973	4,41%	15,652	4,01%
Tổng cộng	166,563	100	249,079	100	390,804	100

(Nguồn: Phòng KHDN của NH)

Thông qua bảng 2.3 ta có biểu đồ sau:

(Đơn vị: USD)



(Nguồn: Phòng KHDN của NH)

Biểu đồ 2.2: Doanh số hoạt động phương thức TTQT theo chiều xuất khẩu

❖ Nhận xét:

* Phương thức tín dụng chứng từ L/C

Dựa vào số liệu cho thấy doanh thu theo phương thức tín dụng chứng từ L/C là đạt doanh thu cao nhất, rõ nhất năm 2022 đạt được 182,211 USD, chiếm 73,15% trong tổng cơ cấu các phương thức tăng gần 50% so với năm 2021. Sang năm 2023 đạt doanh số 290,736 USD, chiếm 74,39% tăng 59,56% so với năm 2022. Phương thức này được nhiều khách hàng, doanh nghiệp ưa chuộng vì tính chất pháp lý rõ ràng, độ tin cậy cao, giúp doanh nghiệp, khách hàng đảm bảo được thanh toán đầy đủ.

*** Phương thức nhờ thu**

Vào năm 2022 doanh số đạt được 23,233 USD, chiếm 9,33% trong cơ cấu và tăng 31,62% so với năm 2021. Đến năm 2023 phương thức nhờ thu chiếm 8,01% với doanh số 31,285 USD tăng 34,65% so với năm 2022. Doanh số theo phương thức nhờ thu tăng với tốc độ khá chậm và liên tục bị giảm bởi một vài đặc điểm gây bất lợi cho khách hàng nên ít được sử dụng hơn.

*** Phương thức chuyển tiền T/T**

Phương thức chuyển tiền năm 2022 doanh số đạt được 32,662 USD, chiếm 13,11% tăng 57,52% so với năm 2021. Còn năm 2023 tốc độ tăng cao hơn đạt 53,131 USD, chiếm 13,60% tăng 62,66% so với năm 2022. Phương thức đạt doanh thu tăng đều qua các năm, cho thấy được phương thức này ngày càng được khách hàng của BIDV sử dụng nhiều và có khuynh hướng phát triển trong những năm gần đây. Vì đây là phương thanh toán nhanh chóng nhất, vừa đơn giản và tiện lợi vừa chi phí thấp.

*** Phương thức khác**

Năm 2022, Phương thức khác chỉ chiếm 4,41% với doanh số đạt được là 10,973 USD, tăng 65,23% so với năm 2021. Đến năm 2023, doanh số đạt 15,652 USD chiếm 4,01% và tăng 42,64% so với năm 2022.

2.2.2.2. Doanh số hoạt động phương thức TTQT theo chiều nhập khẩu

Bảng 2.4: Doanh số hoạt động phương thức TTQT theo chiều nhập khẩu

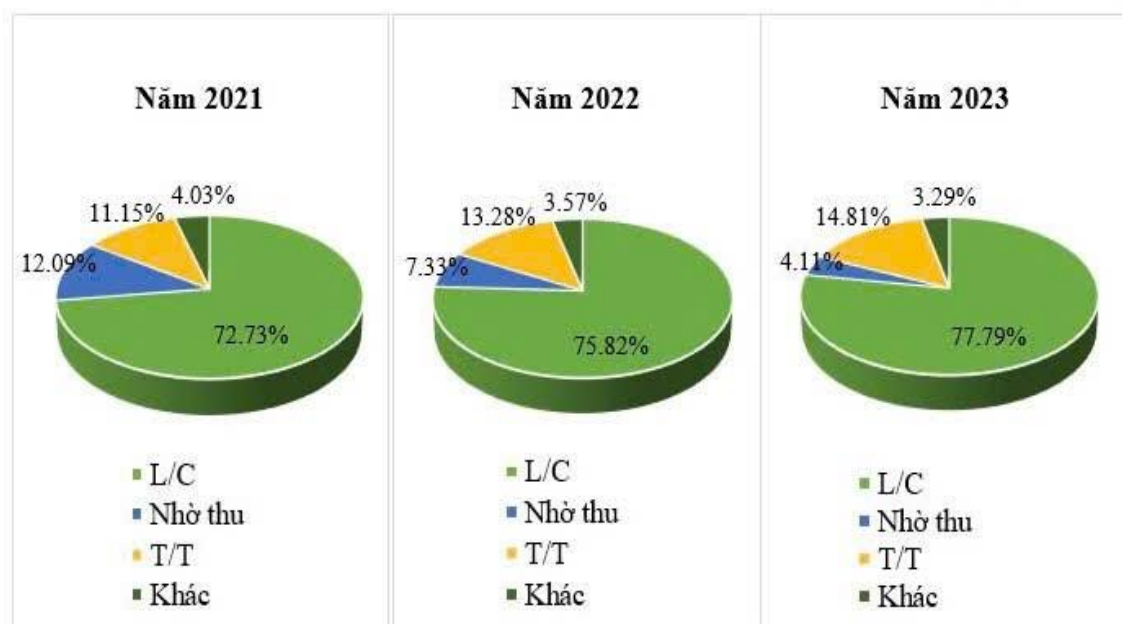
(Đơn vị: USD)

Phương thức	Năm 2021		Năm 2022		Năm 2023	
	Doanh số	Tỷ trọng %	Doanh số	Tỷ trọng %	Doanh số	Tỷ trọng %
L/C	102,587	72,73%	168,261	75,82%	250,706	77,79%
Nhờ thu	17,051	12,09%	16,263	7,33%	13,255	4,11%
T/T	15,734	11,15%	29,462	13,28%	47,731	14,81%
Khác	5,681	4,03%	7,933	3,57%	10,612	3,29%
Tổng cộng	141,053	100	221,919	100	322,304	100

(Nguồn: Phòng KHDN của NH)

Thông qua bảng 2.4 ta có biểu đồ sau:

(Đơn vị: USD)



(Nguồn: Phòng KHDN của NH)

Biểu đồ 2.3: Doanh số hoạt động phương thức TTQT theo chiều nhập khẩu

❖ Nhận xét:

* Phương thức tín dụng chứng từ L/C

Dựa vào bảng và biểu đồ hoạt động TTQT theo chiều nhập khẩu cho thấy doanh thu theo phương thức tín dụng chứng từ L/C là đạt doanh thu cao nhất, cụ thể năm 2022 doanh số đạt được 168,261 USD, chiếm 75,82% trong cơ cấu phương thức thanh toán tăng 64,01% so với năm 2021. Còn năm 2023 đạt doanh số 250,706

USD, chiếm 77,79% tăng gần 50% so với năm 2022. Đây là phương thức hầu hết được doanh nghiệp sử dụng nhiều tại Ngân hàng BIDV, vì ngân hàng sẽ đứng ra bảo lãnh thanh toán. Điều này đặc biệt quan trọng trong các giao dịch quốc tế với các đối tác chưa biết rõ về nhau.

*** Phương thức nhờ thu**

Phương thức nhờ thu năm 2022 doanh số đạt được 16,263 USD, chiếm 7,33% giảm 4,62% so với năm 2021, mức độ tăng trưởng có dấu hiệu giảm sút bởi khách hàng ngày càng ưa chuộng phương thức thanh toán nhanh, tiện lợi như chuyển tiền, tín dụng chứng từ,... Sang năm 2023 lại tiếp tục giảm chỉ chiếm 4,11% với doanh số 13,255 USD giảm 18,49% so với năm 2022. Phương thức nhờ thu ít được sử dụng do các rủi ro cao và bảo vệ thấp hơn so với các phương thức thanh toán khác.

*** Phương thức chuyển tiền T/T**

Phương thức chuyển tiền năm 2022 doanh số đạt được 29,462 USD, chiếm 13,28% trong cơ cấu tăng 87,25% so với năm 2021. Còn năm 2023 doanh số tăng khá cao đạt 47,731 USD, chiếm 14,81% tăng 62% so với năm 2022, phương thức này ngày càng được khách hàng lựa chọn phổ biến nhờ tính năng nhanh chóng, tiện lợi và chi phí thấp. Phương thức thanh toán này chiếm tỷ trọng lớn sau phương thức tín dụng chứng từ, cho thấy mức độ phát triển cũng không hề kém cạnh so với các phương thức khác.

*** Phương thức khác**

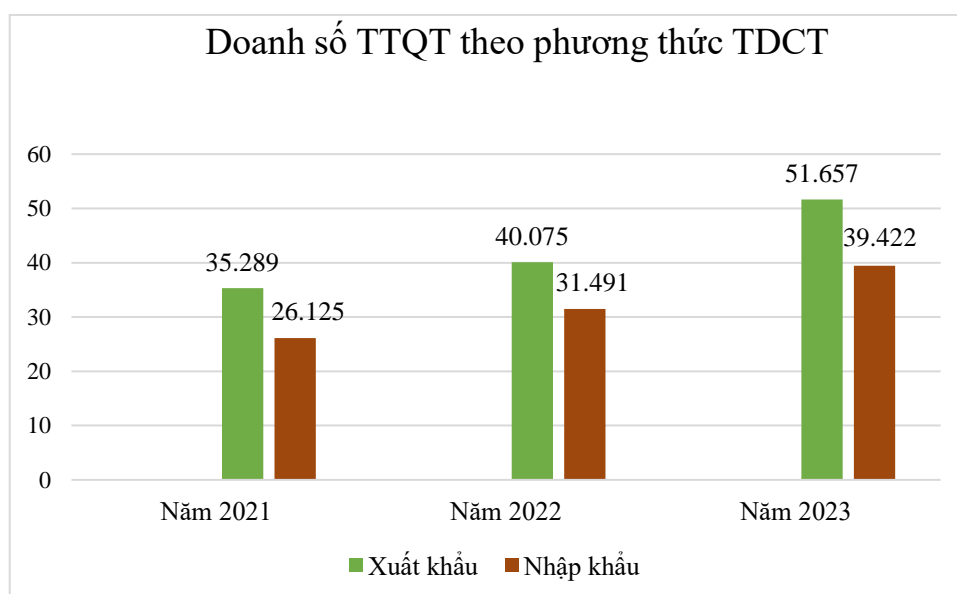
Năm 2022, Phương thức khác chỉ chiếm 3,57% với doanh số đạt được là 7,933 USD, tăng 39,64% so với năm 2021. Đến năm 2023, doanh số đạt 10,612 USD chiếm 3,29% và tăng 33,77% so với năm 2022.

2.3. Phân tích thực trạng về hoạt động thanh toán quốc tế theo phương thức tín dụng chứng từ tại Ngân hàng BIDV – CN Sài Gòn

2.3.1. Tình hình hoạt động thanh toán quốc tế theo phương thức tín dụng chứng từ tại Ngân hàng BIDV – CN Sài Gòn

Bảng 2.5: Doanh số TTQT theo phương thức TDCT*(Đơn vị: USD)*

Chỉ tiêu	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023	So sánh giữa các năm			
				2022/2021		2023/2022	
				+/-	%	+/-	%
Xuất khẩu	35,289	40,075	51,657	4,786	13,56	11,582	28,90
Nhập khẩu	26,125	31,491	39,422	5,366	20,54	7,931	25,18

*(Nguồn: Phòng KHDN của NH)**(Đơn vị: USD)**(Nguồn: Phòng KHDN của NH)***Biểu đồ 2.4: Doanh số TTQT theo phương thức TDCT****❖ Nhận xét:***** Xuất khẩu**

Nhìn vào biểu đồ, ta thấy hoạt động TTQT theo TDCT vào năm 2022 doanh số đạt được 40,075 USD tăng 13,56% so với năm 2021, thời điểm này doanh số tăng khá chậm vì ảnh hưởng đại dịch COVID-19. Còn năm 2023 đạt doanh thu 51,657 USD tăng 28,90% so với năm 2022. Tốc độ tăng trưởng doanh thu xuất khẩu tăng mạnh vào năm 2023, bởi ngân hàng BIDV được các nhà doanh nghiệp

tin tưởng đồng thời ngân hàng có những chính sách ưu đãi đặc quyền cho doanh nghiệp khi trở thành khách hàng cao cấp, góp phần thu hút doanh thu xuất khẩu.

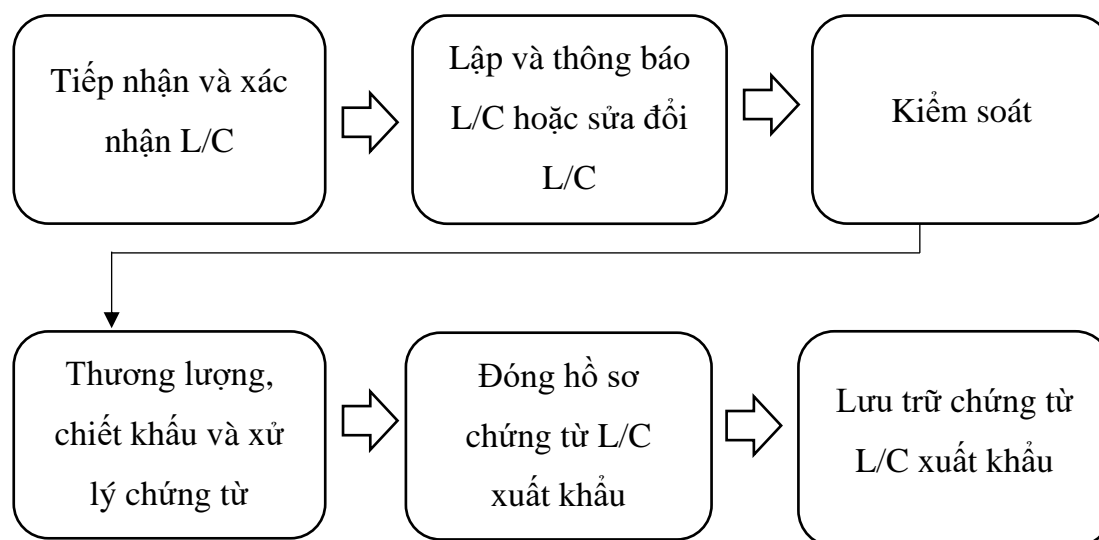
*** Nhập khẩu**

Năm 2022 doanh thu đạt được 31,491 USD tăng 20,54% so với năm 2021. Còn năm 2023 đạt 39,422 USD tăng 25,18% so với năm 2022. Biểu đồ cho ta thấy, doanh thu nhập khẩu tăng trưởng có phần thấp hơn so với doanh thu xuất khẩu, bởi ảnh hưởng của dịch COVID-19 bùng phát làm hoạt động xuất nhập khẩu giữa các nước bị hạn chế, cần thực hiện yêu cầu cách ly, giãn cách xã hội làm các doanh nghiệp khó khăn trong việc tiếp cận khách hàng khiến sản phẩm không có nguồn tiêu thụ. Mặt bằng chung tốc độ đạt doanh thu ổn định qua các năm.

2.3.2. Quy trình nghiệp vụ thanh toán quốc tế theo phương thức tín dụng chứng từ tại Ngân hàng

2.3.2.1. Quy trình nghiệp vụ tín dụng chứng từ xuất khẩu

Với tư cách là Ngân hàng Thông báo, NH BIDV thực hiện các bước thông báo và thanh toán theo quy trình như sau:



(Nguồn: Phòng KHDN của NH)

Sơ đồ 2.2: Sơ đồ quy trình nghiệp vụ tín dụng chứng từ xuất khẩu

❖ Bước 1: Tiếp nhận và xác nhận L/C

*** Điều kiện nhận và xác nhận:**

Chi nhánh chỉ được phép nhận và thông báo L/C cũng như các sửa đổi liên quan sau khi đã nhận được xác nhận từ hội sở chính hoặc các ngân hàng uy tín trong nước.

*** Xác thực L/C:**

– Nếu L/C hoặc sửa đổi L/C được truyền qua hệ thống SWIFT, phải có SWIFT KEY.

– Nếu nhận qua TELEX, cần có TEST KEY và phải kiểm tra xác thực TEST KEY đó.

– Nếu nhận bằng thư, cần kiểm tra và xác thực mẫu dấu và chữ ký của người có thẩm quyền trên L/C.

*** Xác thực Ngân hàng Thông báo:**

Nếu chi nhánh nhận L/C từ một ngân hàng khác, ngoài việc kiểm tra xác thực L/C, cần xác thực chữ ký của ngân hàng thông báo đó. Nếu không xác thực được, phải thông báo cho khách hàng rằng L/C chưa được xác thực.

❖ Bước 2: Lập và thông báo L/C hoặc sửa đổi L/C

*** Thực hiện:**

Sử dụng phần mềm chuyên dụng để lập thông báo phát hành hoặc điều chỉnh L/C. Sau khi nhập số L/C, in ra hai bản thông báo. Thanh toán viên sẽ ký vào cả hai bản và chuyên cùng với bản gốc L/C cho trưởng phòng thanh toán xuất nhập khẩu hoặc người được ủy quyền để kiểm tra và xác nhận.

❖ Bước 3: Kiểm soát

*** Kiểm tra:**

Trưởng phòng thanh toán xuất nhập khẩu hoặc người được ủy quyền sẽ rà soát nội dung của L/C hoặc các điều chỉnh, đồng thời đối chiếu với bản thông báo. Họ sẽ xem xét kỹ lưỡng các điều khoản để đưa ra tư vấn cho khách hàng về những rủi ro hay khó khăn tiềm ẩn có thể xảy ra, từ đó đề xuất các sửa đổi kịp thời nhằm giảm thiểu rủi ro.

*** Ký và gửi:**

Sau khi hoàn tất việc kiểm tra, trưởng phòng hoặc người được ủy quyền sẽ ký vào bản gốc L/C hoặc bản sửa đổi, cũng như trên bản thông báo tương ứng. Sau

đó, các tài liệu này sẽ được gửi cho người thụ hưởng hoặc ngân hàng đại diện của họ.

*** Giao cho khách hàng:**

Bản gốc của L/C hoặc bản sửa đổi, cùng với thông báo tương ứng, sẽ được chuyển lại cho thanh toán viên để giao cho khách hàng. Đồng thời, một bản sao của thông báo và L/C hoặc bản sửa đổi sẽ được lưu trữ tại chi nhánh. Trước khi trao tài liệu cho khách hàng, thanh toán viên sẽ tiến hành thu phí thông báo L/C.

❖ Bước 4: Chiết khấu và xử lý chứng từ

*** Thực hiện:**

- Tiếp nhận và kiểm tra kỹ lưỡng bộ chứng từ do khách hàng cung cấp.
- Nhập hồ sơ và theo dõi quá trình thanh toán đối với bộ chứng từ hàng xuất đã gửi để yêu cầu thanh toán.
- Thực hiện chiết khấu bộ chứng từ nếu đáp ứng đủ các điều kiện đã quy định.
- Tiến hành thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán đối với L/C xuất khẩu.

❖ Bước 5: Đóng hồ sơ chứng từ L/C xuất khẩu

Hồ sơ tín dụng chứng từ (L/C - Letter of Credit) thường được đóng khi các điều kiện sau đây được đáp ứng:

- Hoàn tất giao hàng: Người xuất khẩu đã giao hàng đúng hạn và đúng theo các điều khoản đã quy định trong hợp đồng và L/C.
- Chứng từ hợp lệ: Người xuất khẩu đã chuẩn bị và cung cấp đầy đủ các chứng từ cần thiết, bao gồm hóa đơn thương mại, vận đơn, chứng nhận xuất xứ, và các chứng từ khác mà L/C yêu cầu.
- Kiểm tra và xác minh: Ngân hàng của người xuất khẩu (ngân hàng phát hành) đã kiểm tra và xác minh rằng tất cả các chứng từ đáp ứng yêu cầu của L/C, không có sai sót hay thiếu sót.
- Yêu cầu thanh toán: Người xuất khẩu đã gửi hồ sơ chứng từ đến ngân hàng phát hành hoặc ngân hàng thông báo để yêu cầu thanh toán theo các điều khoản của L/C.

*** Ghi chú lý do đóng hồ sơ:**

- Bộ chứng từ đã được xử lý thanh toán thành công.
- Bộ chứng từ bị từ chối thanh toán.

- Chuyển sang phương thức thanh toán khác.
- Trả lại bộ chứng từ cho khách hàng.

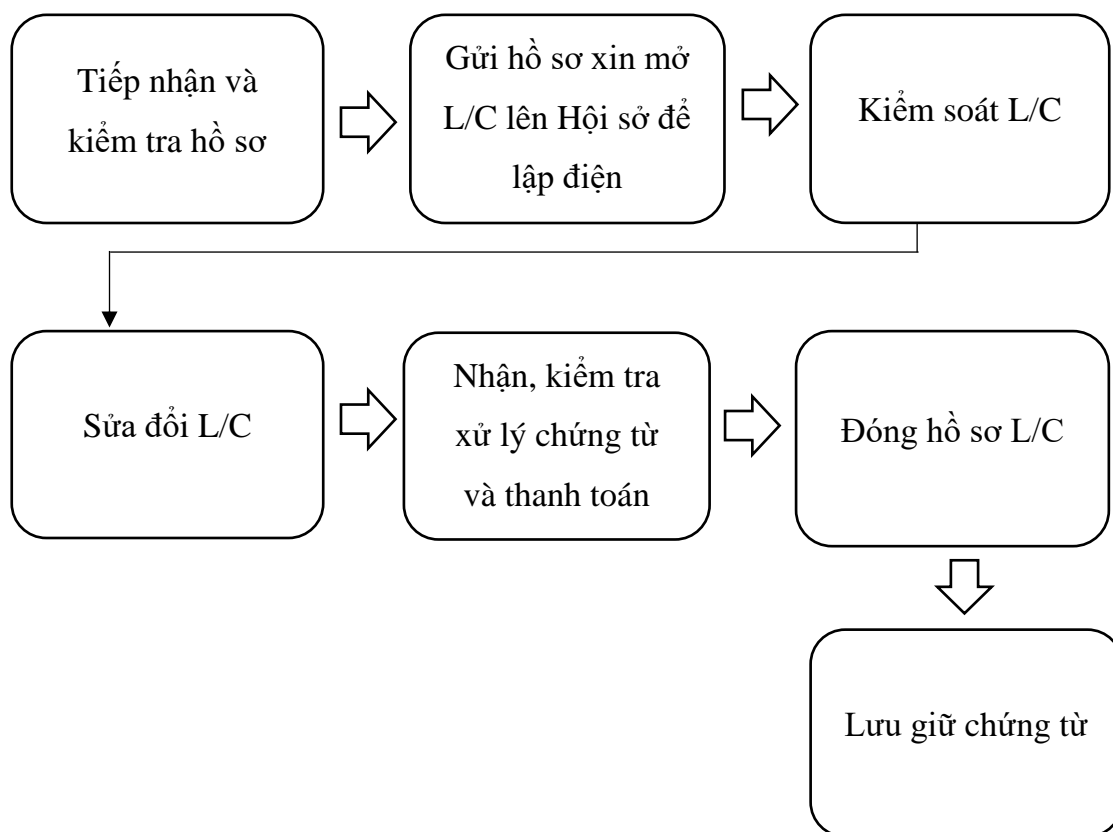
❖ Bước 6: Lưu trữ chứng từ L/C xuất khẩu

*** Lưu trữ:**

- Bản gốc và bản gốc sửa đổi L/C.
- Bản thông báo và thông báo sửa đổi L/C.
- Các điện giao dịch liên quan đến L/C.
- Bảng kê nộp chứng từ từ phía khách hàng.
- Bản sao toàn bộ chứng từ xuất trình theo L/C.
- Hóa đơn bưu điện cho việc gửi chứng từ.
- Điện chấp nhận, điện thanh toán của ngân hàng nước ngoài.
- Phiếu chuyên khoản.
- Hóa đơn thu phí dịch vụ và thuế VAT.

2.3.3.2. Quy trình nghiệp vụ tín dụng chứng từ nhập khẩu

Với tư cách là Ngân hàng mở L/C, NH BIDV thực hiện các bước thông báo và thanh toán theo quy trình như sau:



(Nguồn: Phòng KHDN của NH)

Sơ đồ 2.3: Sơ đồ quy trình nghiệp vụ tín dụng chứng từ nhập khẩu

❖ Bước 1: Tiếp nhận và kiểm tra hồ sơ

Chi nhánh Sài Gòn chỉ được tiếp nhận hồ sơ thanh toán L/C cho hàng nhập khẩu từ khách hàng khi đáp ứng đầy đủ các điều kiện sau:

- Hạn mức vốn điều hòa của BIDV tại chi nhánh chưa bị sử dụng hết, hoặc tài khoản điều chuyển vốn của ngân hàng vẫn còn dư.
- Chi nhánh phải đảm bảo khả năng thanh toán toàn bộ giá trị các L/C đã phát hành.

* Hồ sơ mở thư tín dụng như sau:

- Đối với doanh nghiệp mới lần đầu giao dịch tại BIDV, hồ sơ cần bao gồm:
 - + Quyết định thành lập doanh nghiệp.
 - + Giấy phép kinh doanh và mã số thuế xuất nhập khẩu.
 - + Quyết định bổ nhiệm Giám đốc và kế toán trưởng (nếu có).

- + Mẫu đăng ký chữ ký đủ thẩm quyền của doanh nghiệp.
 - + Các uỷ quyền khác (nếu có).
 - Đối với mở L/C có thời hạn trả ngay (At sight L/C), doanh nghiệp cần cung cấp:
 - + Đơn xin mở L/C (theo mẫu).
 - + Hợp đồng ngoại thương và hạn ngạch (nếu có).
 - + Hợp đồng uỷ thác hoặc hợp đồng mua bán trong nước (nếu có).
 - + Phương án kinh doanh.
 - + Cam kết thanh toán L/C theo mẫu BIDV (nếu sử dụng hạn mức tín dụng tại BIDV để phát hành L/C).
 - + Bản sao y giấy phép nhập khẩu theo quy định của pháp luật Việt Nam (nếu có).
 - + Đối với L/C nhập hàng trả chậm, yêu cầu bổ sung:
 - + Phương án kinh doanh của doanh nghiệp.
 - + Hợp đồng thế chấp tài sản và danh mục tài sản thế chấp đã được BIDV thẩm định.
 - + Bản sao văn bản xác nhận của NHNN về việc đăng ký vay và trả nợ nước ngoài (đối với L/C có thời hạn trả chậm trên 12 tháng).
- * Yêu cầu về chứng từ:**
- Các chứng từ phải có bản gốc và một bản photo có đóng dấu treo, xác nhận sao y bản chính của khách hàng.
 - Các chứng từ bắt buộc có bản chính: đơn xin mở L/C, hợp đồng ngoại thương, cam kết thanh toán, hợp đồng hạn mức.
- * Kiểm tra hồ sơ:**
- Đảm bảo hồ sơ đầy đủ và hợp lệ theo quy định của BIDV, các chữ ký, dấu và thông tin phải rõ ràng và chính xác.
 - Đảm bảo các điều khoản không mâu thuẫn và phù hợp với hợp đồng mua bán ngoại thương.
 - Xác nhận các tài liệu không có sửa chữa, tẩy xóa mà không có xác nhận của người có thẩm quyền.

*** Xử lý sai sót:**

- Thông báo chi nhánh khi phát hiện sai sót và yêu cầu hoàn thiện hồ sơ.
- Chỉ tiếp tục xử lý khi nhận được chỉ thị mới và chứng từ bổ sung từ chi nhánh.

❖ **Bước 2: Gửi hồ sơ xin mở L/C lên Hội sở chính để lập điện**

* **Tạo hồ sơ L/C:**

Khi hồ sơ phát hành L/C nhập khẩu của khách hàng đã thỏa mãn đầy đủ các điều kiện quy định, thanh toán viên sẽ tạo hồ sơ L/C nhập khẩu trên hệ thống máy tính thông qua chương trình IBS (hệ thống nghiệp vụ quốc tế của BIDV).

* **Tạo điện L/C:**

– Sử dụng mã SWIFT BIDVVNVX để nhập số liệu và tạo dữ liệu điện phát hành L/C.

– Kiểm tra sự tồn tại của mã khách hàng và tạo mã cho khách hàng mới nếu cần.

– Mở tài khoản ký quỹ cho khách hàng nếu là lần đầu tiên giao dịch ký quỹ tại BIDV.

– Lựa chọn ngân hàng thông báo và nhập dữ liệu vào Module Letter of Credit để phát hành L/C.

❖ **Bước 3: Kiểm soát L/C**

– Khi L/C đã đáp ứng đủ các yêu cầu cần thiết, tiến hành kiểm tra toàn bộ nội dung của L/C để đảm bảo sự khớp đúng giữa các thông tin trong hợp đồng ngoại thương, đơn xin mở L/C và nội dung của L/C. Nếu phát hiện sự không khớp, cần thực hiện sửa đổi L/C ngay.

* **Kiểm tra và duyệt L/C:**

– Kiểm tra dữ liệu L/C so với yêu cầu mở L/C của khách hàng và hợp đồng ngoại thương.

– Trình kiểm soát viên duyệt phân hạch toán và dữ liệu điện. Nếu chính xác, ghi và tạo điện, đẩy điện qua hệ thống SWIFT.

– In hai bản điện, đóng dấu “SWIFT OUT”, và gửi một bản cho khách hàng, giữ một bản làm căn cứ.

* **Xử lý sai sót:**

- Nếu có sai sót, chỉnh sửa theo yêu cầu và đẩy điện đi khi chính xác.
- Nếu các điều khoản của L/C có thể gây tổn hại nghiêm trọng cho chi nhánh và khách hàng không chấp nhận sửa đổi yêu cầu mở L/C, ngân hàng có quyền từ chối phát hành L/C. Trong trường hợp này, ngân hàng sẽ lập biên bản hủy bỏ L/C trên hệ thống IBS.

❖ **Bước 4: Sửa đổi L/C**

* **Tạo điện sửa đổi**

– Khi L/C đã được phát hành và khách hàng có nhu cầu sửa đổi, khách hàng cần gửi đơn yêu cầu đến chi nhánh. Thanh toán viên sẽ tiếp nhận yêu cầu, kiểm tra các điều khoản sửa đổi. Nếu các điều khoản sửa đổi là hợp lý, thanh toán viên sẽ nhập dữ liệu vào mẫu điện MT707 theo đúng quy trình và chuẩn sử dụng tập tin MT707. Sau khi hoàn tất việc nhập dữ liệu, thanh toán viên sẽ kiểm tra lại và thực hiện các bước cần thiết tiếp theo.

* **Kiểm soát**

– Trưởng phòng thanh toán xuất nhập khẩu hoặc người được ủy quyền sẽ kiểm soát điện sửa đổi. Nếu không có sai sót, họ ký vào điện sửa đổi và phiếu chuyển khoản. Sau đó, điện sửa đổi và hồ sơ liên quan sẽ được gửi cho giám đốc hoặc người được ủy quyền để phê duyệt. Sau khi được phê duyệt và ký hiệu mật, điện sửa đổi sẽ được gửi về hội sở chính để chuyển tiếp cho người thụ hưởng qua ngân hàng đại lý.

❖ **Bước 5: Nhận, kiểm tra, xử lý chứng từ và thanh toán L/C**

Khi nhận L/C và các sửa đổi, nếu các điều kiện phù hợp với khả năng của ngân hàng, người bán sẽ giao hàng và chuẩn bị bộ chứng từ để gửi đến chi nhánh qua ngân hàng của người bán. Chi nhánh sẽ tiếp nhận, kiểm tra chứng từ, và thực hiện thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán theo quy định. Sau đó, chi nhánh sẽ bàn giao chứng từ cho khách hàng và xử lý các nghiệp vụ cần thiết.

* **Tiếp nhận và kiểm tra:**

– Trong vòng 5 ngày (tối đa 2 ngày làm việc để kiểm tra và 3 ngày để thông báo kết quả), kiểm tra số lượng, sự phù hợp và thống nhất của chứng từ với điều khoản L/C và các quy định quốc tế ISBP 981.

* **Thông báo kết quả:**

- Lập phiếu kiểm tra chứng từ và thông báo kết quả cho khách hàng

*** Xử lý thanh toán:**

- Đối với L/C trả ngay, lập điện MT202 và xử lý thanh toán.
- Đối với L/C trả chậm, lập điện MT799 thông báo chấp nhận thanh toán và theo dõi việc trả tiền.

❖ Bước 6: Đóng hồ sơ L/C

- Việc đóng hồ sơ L/C nhập khẩu được thực hiện khi hồ sơ đã được thanh toán hoàn tất, bị hủy bỏ, hoặc không còn giá trị thanh toán, và bộ chứng từ đã được trả lại ngân hàng gửi chứng từ. Các L/C không còn hiệu lực sẽ tự động được đóng hồ sơ sau 1 tháng kể từ ngày L/C hết hạn.

❖ Bước 7: Lưu giữ chứng từ

- hồ sơ mở của khách hàng.
- Bản gốc L/C từ khách hàng.
- Các điện giao dịch liên quan.
- Phiếu kiểm tra bộ chứng từ của ngân hàng.

2.4. Các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động thanh toán quốc tế theo phương thức tín dụng chứng từ tại ngân hàng BIDV – CN Sài Gòn

2.4.1. Môi trường bên ngoài

2.4.1.1. Môi trường vĩ mô

❖ Công nghệ

Công nghệ cho hoạt động thanh toán quốc tế tại chi nhánh vẫn chưa được hoàn thiện. Mặc dù chi nhánh đã được đầu tư vào hệ thống công nghệ ngân hàng khá tiên tiến, nhưng nó vẫn chưa đáp ứng đầy đủ các tiêu chuẩn hiện đại hóa cần thiết. Các công việc như thống kê, quản lý hồ sơ khách hàng, lưu trữ tài liệu và quản lý dữ liệu tập trung hiện vẫn phụ thuộc nhiều vào các phương pháp thủ công và sổ sách truyền thống. Mặc dù có sử dụng hệ thống SWIFT cho các giao dịch, phần lớn các quy trình vẫn còn được quản lý bằng các phương pháp thủ công, dẫn đến nhiều khó khăn trong việc quản lý cũng như cung cấp dịch vụ cho khách hàng một cách nhanh chóng, chính xác và chuyên nghiệp.

❖ Kinh tế

Tình hình kinh tế trên thế giới hiện đang đối mặt với nhiều biến động không lường trước được, làm cho giá ngoại tệ dao động thất thường và không theo một chu kỳ ổn định nào. Điều này tạo ra không ít khó khăn ngân hàng BIDV, đặc biệt là trong việc cung ứng ngoại tệ và hỗ trợ khách hàng thực hiện các hợp đồng xuất nhập khẩu. Biến động tỷ giá không chỉ làm gia tăng rủi ro tài chính mà còn khiến việc lập kế hoạch và dự đoán chi phí trở nên phức tạp hơn. Ngoài ra, môi trường kinh tế có ảnh hưởng mạnh mẽ đến nhu cầu và cách thức sử dụng các sản phẩm và dịch vụ ngân hàng. Vào thời gian đại dịch COVID-19, thách thức này càng trầm trọng hơn. Sự suy giảm thu nhập và tỷ lệ thất nghiệp gia tăng dẫn đến sự bất ổn trong dòng tiền, khiến cho việc quản lý tài chính và duy trì hoạt động ổn định của ngân hàng trở nên khó khăn hơn bao giờ hết do sự giảm sút của hoạt động kinh doanh và nhu cầu tài chính không ổn định.

❖ Nhân khẩu học

Sở dĩ BIDV có nhiều chi nhánh ở Sài Gòn là vì nơi đây có dân cư đông đúc với đa số là nhiều các công ty, nhà máy xí nghiệp được thành lập góp phần tăng trưởng hoạt động xuất nhập khẩu. Đồng thời tại đây, nhu cầu mở tài khoản ngân hàng giao dịch quốc tế bằng phương thức tín dụng chứng từ đang ngày càng gia tăng. Ngân hàng BIDV đáp ứng nhu cầu này bằng cách cung cấp một loạt các sản phẩm và dịch vụ ngân hàng toàn diện, nhằm hỗ trợ khách hàng một cách tốt nhất. Nhờ đó, ngân hàng đã xây dựng được một hệ thống dịch vụ ngân hàng hợp lý và hiệu quả, phù hợp với đặc thù và nhu cầu của thị trường địa phương.

❖ Môi trường chính trị - pháp luật

Môi trường chính trị và pháp luật ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động thanh toán quốc tế theo phương thức tín dụng chứng từ tại BIDV – CN Sài Gòn. Bất ổn chính trị như xung đột, cấm vận có thể làm gián đoạn giao dịch, gây rủi ro cho việc thực hiện hợp đồng và thanh toán. Đồng thời, các thay đổi về quy định pháp luật thương mại, thuế, và ngoại hối yêu cầu ngân hàng phải điều chỉnh quy trình xử lý chứng từ để đảm bảo tuân thủ quy định và bảo vệ quyền lợi khách hàng.

Hoạt động kinh doanh ngân hàng là lĩnh vực chịu ảnh hưởng sâu rộng từ các cơ quan nhà nước và chính phủ, cả trong nước lẫn quốc tế. Chính trị đóng vai trò quan trọng, ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động ngân hàng, và sự kiện quốc tế

như xung đột giữa Nga và Ukraine đã chứng minh điều này khi tạo ra nhiều biến động cho nền kinh tế toàn cầu. Các tổ chức quốc tế như AFTA và WTO cũng không nằm ngoài vòng ảnh hưởng, dẫn đến sự khó khăn chung cho nền tài chính và các ngân hàng.

❖ **Môi trường văn hóa – xã hội**

Văn hóa và thói quen xã hội của các quốc gia khác nhau có thể tạo ra những khác biệt trong cách thức thực hiện giao dịch và yêu cầu về chứng từ. Ví dụ, ở một số nền văn hóa, việc duy trì mối quan hệ cá nhân và tín nhiệm trong giao dịch là rất quan trọng, điều này có thể dẫn đến yêu cầu về sự chính xác và minh bạch cao hơn trong các tài liệu và quy trình liên quan đến tín dụng chứng từ. Việc hiểu biết và tôn trọng các khác biệt văn hóa giúp BIDV cải thiện quan hệ hợp tác với các đối tác quốc tế và giảm thiểu rủi ro trong quá trình thanh toán. Điều này không chỉ đảm bảo tính chính xác và hiệu quả của các giao dịch tín dụng chứng từ mà còn nâng cao sự hài lòng của khách hàng và đối

2.4.1.2. Môi trường vi mô

❖ **Đối thủ cạnh tranh**

Ngành ngân hàng Việt Nam hiện nay có sự cạnh tranh gay gắt sự hiện diện của nhiều ngân hàng nhiều ngân hàng thương mại lớn như Vietcombank, Vietinbank, ACB, Techcombank,... đang ngày càng gia tăng thị phần trong lĩnh vực hoạt động thanh toán quốc tế. Đặc biệt, với việc Việt Nam mở cửa nền kinh tế, nhiều ngân hàng quốc tế đã gia nhập thị trường, trong đó nổi bật nhất là tập đoàn HSBC từ Hồng Kông và Thượng Hải, đã hiện diện tại Tp Hồ Chí Minh. HSBC, với tiềm lực tài chính vững mạnh và kinh nghiệm toàn cầu phong phú, đã trở thành một đối thủ đáng gờm của BIDV - CN Sài Gòn.

Trong tình hình cạnh tranh hiện tại, BIDV Sài Gòn đối mặt với không ít khó khăn trong việc thu hút khách hàng mới. Thanh toán quốc tế là lĩnh vực truyền thống của Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam, với nhiều năm kinh nghiệm và thị phần lớn, khiến khách hàng thường ưu tiên lựa chọn họ. Hơn nữa, các ngân hàng nước ngoài, với thế mạnh về vốn, kinh nghiệm thanh toán quốc tế, công nghệ tiên tiến và chính sách linh hoạt, cũng đã thành công trong việc thu hút nhiều khách hàng, đặc biệt là các công ty liên doanh và công ty 100% vốn nước ngoài tại Việt

Nam. Do đó, khả năng mở rộng thị trường của BIDV – CN Sài Gòn gặp nhiều thử thách và yêu cầu chiến lược cạnh tranh sáng tạo và hiệu quả hơn.

❖ Khách hàng

Chất lượng hoạt động thanh toán quốc tế phụ thuộc nhiều vào trình độ, kiến thức và kinh nghiệm của khách hàng trong hoạt động xuất nhập khẩu. Những doanh nghiệp tham gia vào TTQT nếu am hiểu thị trường, đối tác và có kiến thức sâu rộng về hoạt động thanh toán sẽ nâng cao hiệu quả kinh doanh và giảm thiểu rủi ro, từ đó cùng ngân hàng cải thiện hiệu quả hoạt động này. Tuy nhiên, các doanh nghiệp xuất nhập khẩu tại BIDV – CN Sài Gòn thường gặp phải những vấn đề như thiếu thông tin thương mại và chưa hiểu rõ về TTQT. Họ thường ký kết hợp đồng một cách chưa chặt chẽ, không đánh giá đầy đủ vai trò tư vấn của ngân hàng, điều này có thể gây khó khăn trong việc thực hiện giao dịch với đối tác nước ngoài.

Các quy trình và nghiệp vụ hoạt động thanh toán này khá phức tạp, dẫn đến việc doanh nghiệp không thể nắm bắt hết được các vấn đề. Cụ thể:

- + Thiếu hiểu biết về luật kinh tế: Doanh nghiệp thường không nắm vững các quy định pháp lý khi ký kết hợp đồng, dẫn đến việc không có cơ sở khiếu nại nếu xảy ra tranh chấp.

- + Thiếu thông tin về đối tác nước ngoài: Điều này dễ dẫn đến rủi ro mất tiền và vốn trong kinh doanh.

- + Tính dễ dãi và cả tin: Doanh nghiệp có thể chạy theo lợi nhuận mà không xem xét kỹ lưỡng các rủi ro, dẫn đến những quyết định không sáng suốt.

❖ Sản phẩm thay thế

Các sản phẩm thay thế, như thanh toán điện tử, chuyển khoản quốc tế, hoặc các dịch vụ tài chính công nghệ (fintech), đang ảnh hưởng mạnh mẽ đến hoạt động thanh toán quốc tế theo phương thức tín dụng chứng từ tại ngân hàng BIDV – CN Sài Gòn. Những phương thức mới này thường nhanh chóng, tiện lợi và ít tốn kém hơn, làm giảm sự phụ thuộc vào tín dụng chứng từ truyền thống vốn phức tạp và đòi hỏi nhiều thủ tục giấy tờ. Khách hàng, đặc biệt là các doanh nghiệp vừa và nhỏ, có xu hướng chuyển sang các giải pháp thay thế do tính linh hoạt và chi phí thấp. Điều này có thể dẫn đến sự sụt giảm về số lượng giao dịch tín dụng chứng từ tại

BIDV, buộc ngân hàng phải cải tiến dịch vụ và tăng cường tính cạnh tranh để duy trì khách hàng.

❖ **Nhà cung cấp**

Nhà cung cấp đóng vai trò quan trọng trong hoạt động thanh toán quốc tế theo phương thức tín dụng chứng từ tại ngân hàng BIDV – CN Sài Gòn. Nếu nhà cung cấp không đáp ứng đúng hạn hoặc cung cấp hàng hóa không đúng theo hợp đồng, quá trình giao nhận chứng từ sẽ bị trì hoãn, ảnh hưởng đến tiến độ thanh toán. Những sai sót trong việc chuẩn bị hoặc giao chứng từ không chính xác theo yêu cầu có thể khiến ngân hàng không thể thực hiện thanh toán hoặc yêu cầu bổ sung chứng từ, gây ra sự chậm trễ và rủi ro cho cả bên mua và bên bán. Do đó, sự hợp tác chặt chẽ và chính xác từ nhà cung cấp là yếu tố quyết định đến sự suôn sẻ của quá trình thanh toán tín dụng chứng từ.

2.4.2. Môi trường bên trong

❖ **Nguồn nhân lực**

Đội ngũ nhân viên thanh toán quốc tế TTQT của BIDV là một tập thể trẻ trung, tài năng, nhiệt huyết và có trình độ chuyên môn cao ngay từ khâu tuyển dụng. Tuy nhiên, đội ngũ này vẫn còn thiếu kinh nghiệm, chưa hoàn toàn quen thuộc với việc xử lý các tình huống bất ngờ. Để nâng cao hiệu quả công việc, các nhân viên cần nắm rõ các quy định về mua bán ngoại hối, hiểu biết vững vàng về xuất nhập khẩu và các điều khoản Incoterm 2020. Trình độ chuyên môn cao của cán bộ TTQT sẽ giúp đảm bảo các giao dịch thanh toán quốc tế diễn ra suôn sẻ và đạt kết quả tối ưu.

BIDV cam kết coi con người là yếu tố quyết định thành công, với phương châm "mỗi cán bộ BIDV là một lợi thế trong cạnh tranh." Ngân hàng không ngừng đầu tư vào việc phát triển và nâng cao năng lực cũng như phẩm chất đạo đức của đội ngũ nhân viên. Hiện tại, nguồn nhân lực của ngân hàng chủ yếu có trình độ đại học trở lên, với một tỷ lệ ngày càng tăng của nhân viên có trình độ sau đại học, phản ánh sự chú trọng của ngân hàng vào chất lượng và kinh nghiệm làm việc của nhân viên, đặc biệt là trong bộ phận TTQT.

❖ **Độ uy tín – mạng lưới**

Tại Việt Nam, ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển nổi bật như một trong những ngân hàng hàng đầu cả về quy mô lẫn chất lượng dịch vụ. Với lịch sử hoạt động lâu dài, BIDV không chỉ là ngân hàng thương mại lâu đời nhất mà còn sở hữu năng lực tài chính vững mạnh và ổn định. Ngân hàng cung cấp đầy đủ các dịch vụ tài chính ngân hàng, trở thành lựa chọn tin cậy cho các tổ chức kinh tế, doanh nghiệp và cá nhân. Nhờ vào những ưu thế vượt trội ngân hàng không chỉ được cộng đồng trong nước mà còn quốc tế công nhận là một trong những thương hiệu ngân hàng lớn nhất tại Việt Nam.

Hiện BIDV đã phát triển một mạng lưới rộng khắp với 190 chi nhánh và hơn 815 điểm giao dịch, cùng với 1.823 ATM và 34.000 POS trên toàn quốc. Ngoài mở rộng hoạt động ra nước ngoài, với sự hiện diện thương mại tại các quốc gia như Lào, Campuchia, Myanmar, Nga và Séc. Ngân hàng BIDV còn liên doanh với các đối tác quốc tế, bao gồm Ngân hàng Liên doanh VID-Public (Malaysia), Ngân hàng Liên doanh Lào-Việt (Lào), Ngân hàng Liên doanh Việt Nga - VRB (Nga), Công ty Liên doanh Tháp BIDV (Singapore) và Liên doanh Quản lý Đầu tư BIDV - Việt Nam Partners (Mỹ).

❖ **Nguồn lực vật chất**

Chi nhánh BIDV tại Sài Gòn, với diện tích rộng lớn với 12 tầng, sở hữu không gian làm việc rộng rãi và được trang bị đầy đủ các thiết bị hiện đại như máy tính, máy scan, máy photo, bàn ghế và máy lạnh,... Mỗi phòng làm việc đều được lắp đặt camera an ninh, đảm bảo môi trường làm việc an toàn và bảo mật.

Ngày 8 tháng 8 năm 2024, tại Thành phố Hồ Chí Minh, Ngân hàng Thương mại Cổ phần Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BIDV) đã vinh dự nhận giải thưởng "Nơi làm việc tốt nhất châu Á năm 2024" và đạt giải trong hạng mục "Doanh nghiệp quan tâm chăm sóc nhân viên tuyệt vời nhất năm 2024". Giải thưởng này, được trao bởi HR Asia Magazine - một tạp chí uy tín về nhân sự tại châu Á - dựa trên kết quả khảo sát từ 704 doanh nghiệp trong khu vực. Danh hiệu này là minh chứng rõ ràng cho sự nỗ lực của BIDV trong việc cung cấp môi trường làm việc tốt nhất cho người lao động, đồng thời khẳng định cam kết của ngân hàng trong việc đặt yếu tố con người làm trung tâm trong sự phát triển.

❖ **Marketing**

Chi nhánh BIDV tại Sài Gòn hiện đang đối mặt với những thách thức trong việc Marketing cho hoạt động thanh toán quốc tế theo phương thức tín dụng chứng từ, bởi sự xuất hiện của nhiều ngân hàng thương mại. Dù ngân hàng đã thiết lập mối quan hệ tốt với các đối tác quan trọng như doanh nghiệp, nhà xuất nhập khẩu và nhà cung cấp, cùng với sự am hiểu sâu sắc về thị trường và nhu cầu của khách hàng, nhưng việc thiếu một chiến lược Marketing cụ thể và hiệu quả đang cản trở việc thu hút khách hàng mới. Kết quả là, nhận thức về sản phẩm tín dụng chứng từ của ngân hàng vẫn còn mơ hồ và chưa rõ ràng trong tâm trí của khách hàng.

❖ **Năng lực tài chính**

Khi doanh nghiệp yêu cầu ngân hàng phát hành một tín dụng chứng từ, ngân hàng BIDV sẽ xem xét năng lực tài chính của doanh nghiệp để đảm bảo rằng họ có khả năng thanh toán và thực hiện các nghĩa vụ tài chính liên quan, chính vì thế mà BIDV có năng lực tài chính cao và không bị thâm hụt mỗi khi kết toán vào cuối năm. Năng lực tài chính tốt giúp doanh nghiệp dễ dàng đạt được các điều khoản tín dụng ưu đãi hơn, đồng thời làm tăng sự tin tưởng từ phía đối tác quốc tế. Tại BIDV chi nhánh Sài Gòn, việc đánh giá và quản lý rủi ro tài chính của khách hàng giúp ngân hàng duy trì sự ổn định và hiệu quả trong các giao dịch tín dụng chứng từ, đồng thời bảo vệ lợi ích của cả hai bên trong quá trình thanh toán quốc tế.

TÓM TẮT CHƯƠNG 2

Qua chương 2, chúng ta hiểu được tổng quan về Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam trong quá trình hình thành, cơ cấu tổ chức nhân sự và các sản phẩm, dịch vụ. Ngoài ra chương còn thể hiện hoạt động kinh doanh thanh toán quốc tế trong giai đoạn 2021-20223, quy trình nghiệp vụ thanh toán quốc tế và các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động thanh toán quốc tế theo phương thức tín dụng chứng từ tại Ngân hàng BIDV – CN Sài Gòn.

CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG THANH TOÁN QUỐC TẾ BẰNG PHƯƠNG THỨC TÍN DỤNG CHỨNG TỪ TẠI NGÂN HÀNG BIDV – CN SÀI GÒN

3.1. Đánh giá hoạt động thanh toán quốc tế theo phương thức tín dụng chứng từ tại Ngân hàng BIDV – CN Sài Gòn

3.1.1. Điểm mạnh

- Địa điểm của các chi nhánh được đặt ở khu dân cư đông đúc cùng với các doanh nghiệp xuất nhập khẩu mạnh trong khu vực và có hệ thống giao thông thuận lợi.
- Có hệ thống phân phối rộng rãi và mở rộng các ngân hàng đại lý ở nước ngoài với quy mô đa dạng và chất lượng dịch vụ cao.
- Cơ sở vật chất có không gian rộng rãi, trang bị đầy đủ các thiết bị hiện đại.
- Doanh thu ổn định qua từng năm bởi có các chiến lược kinh doanh hợp lý.

3.1.2. Điểm yếu

- Hoạt động TTQT về mảng công nghệ còn nhiều mặt hạn chế chưa khắc phục được, ảnh hưởng đến chất lượng phục vụ khách hàng.
- Các doanh nghiệp xuất nhập khẩu tại ngân hàng BIDV gặp nhiều khó khăn trong việc thu thập nắm bắt thông tin về đối tác, về thị trường và những hiểu biết của khách hàng về hoạt động TTQT theo phương thức tín dụng chứng từ còn nhiều hạn chế.
- Số lượng cán bộ cho nghiệp vụ thanh toán quốc tế còn ít, đội ngũ nhân viên còn thiếu kinh nghiệm, chưa làm quen được việc xử lý các tình huống bất ngờ, nên có thể chưa đáp ứng được hết các nhu cầu khách hàng.
- Hoạt động Marketing trong lĩnh vực thanh toán quốc tế qua phương thức tín dụng chứng từ hiện đang gặp nhiều khó khăn, với phần lớn khách hàng hiện tại đều là những khách hàng cũ, trong khi việc thu hút khách hàng mới vẫn còn hạn chế. Điều này phản ánh rằng các chiến lược Marketing hiện tại chưa đủ hiệu quả

trong việc mở rộng thị trường và gia tăng sự tiếp cận đối tượng khách hàng tiềm năng.

3.1.3. Cơ hội

– Quá trình hội nhập quốc tế đã làm cho hoạt động xuất nhập khẩu Việt Nam ngày càng tăng nên hoạt động thanh toán quốc tế được sử dụng nhiều trong giao dịch mua bán.

– Mở cửa nền kinh tế tạo điều kiện thuận lợi cho các Ngân hàng Thương mại Việt Nam mở rộng hợp tác, liên doanh và liên kết với các ngân hàng quốc tế.

– Hội nhập kinh tế vừa là động lực thúc đẩy, vừa là sức ép buộc các ngân hàng thương mại Việt Nam phải cải thiện và nâng cao năng lực trong lĩnh vực ngân hàng quốc tế.

– Việc gia nhập WTO đã giúp nâng cao vị thế và uy tín của các Ngân hàng Thương mại Việt Nam trên thị trường quốc tế.

– Đội ngũ cán bộ nhân viên trong lĩnh vực thanh toán quốc tế sẽ được đầu tư, đào tạo chuyên sâu qua các khóa học chất lượng cao.

– Số lượng công ty, doanh nghiệp xuất nhập khẩu ngày càng gia tăng, kéo theo nhu cầu cũng ngày một cao hơn.

3.1.4. Thách thức

– Hiện tại, ngân hàng BIDV đang phải cạnh tranh quyết liệt với các đối thủ mạnh mẽ như: Vietcombank, Techcombank,... làm gia tăng mức độ cạnh tranh trong ngành ngân hàng.

– Thanh toán quốc tế mang tính chất quốc tế nên bị ảnh hưởng bởi tỷ giá và biến động của thị trường quốc tế.

– Những chính sách của nhà nước ban hành có thể làm ảnh hưởng đến hoạt động thanh toán quốc tế.

– Mở cửa hội nhập kinh tế quốc tế làm tăng số lượng các ngân hàng có tiềm lực mạnh về tài chính, công nghệ, trình độ quản lý.

– Tỷ giá thay đổi thường xuyên nên ảnh hưởng đến thanh toán quốc tế

– Sự khác biệt về môi trường kinh tế - chính trị và văn hóa cũng có thể ảnh hưởng đến hoạt động thanh toán quốc tế.

– Chiến tranh giữa Nga và Ukraina gây ảnh hưởng đến các phương tiện vận chuyển hàng hóa không thể đi qua khu vực này.

3.2. Cơ sở đề xuất giải pháp

Dựa vào những phân tích trong bài, có các cơ sở sau đây để đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động thanh toán quốc tế bằng phương thức tín dụng chứng từ tại ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam – Chi nhánh Sài Gòn.

– Kết quả hoạt động kinh doanh tại Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam – Chi nhánh Sài Gòn từ năm 2021 – 2023.

– Thực trạng hoạt động thanh toán quốc tế bằng phương thức tín dụng chứng từ tại Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam – Chi nhánh Sài Gòn.

– Các yếu tố môi trường làm ảnh hưởng đến hoạt động thanh toán quốc tế bằng phương thức tín dụng chứng từ tại Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam – Chi nhánh Sài Gòn.

– Đánh giá chung về thực trạng và tập trung vào những điểm yếu của hoạt động thanh toán quốc tế bằng phương thức tín dụng chứng từ tại Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam – Chi nhánh Sài Gòn.

3.3. Một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động thanh toán quốc tế theo phương thức tín dụng chứng từ tại Ngân hàng BIDV – CN Sài Gòn

3.3.1. Hiện đại hóa công nghệ trong hoạt động TTQT

Trong giao dịch quốc tế, sự tham gia của các ngân hàng quốc doanh và ngân hàng cổ phần vào mạng thanh toán SWIFT toàn cầu đã tạo ra bước tiến quan trọng trong việc rút ngắn thời gian giao dịch và nâng cao hiệu quả thanh toán. Tuy nhiên, chỉ việc kết nối với mạng SWIFT là chưa đủ. Để tối ưu hóa quá trình thanh toán quốc tế, ngân hàng BIDV cần ứng dụng nhiều công nghệ tiên tiến khác như tài trợ thương mại, vi tính hóa hệ thống hạch toán kế toán và hệ thống báo cáo thống kê. Tất cả thông tin và yêu cầu liên quan đến thanh toán quốc tế cần được quản lý và xử lý hiệu quả thông qua hệ thống máy vi tính.

Để đảm bảo quá trình giao dịch diễn ra suôn sẻ, ngân hàng BIDV cần liên tục cập nhật và áp dụng công nghệ mới nhằm nâng cao chất lượng đường truyền và giảm thiểu lỗi trong quá trình giao dịch. Việc nâng cấp phần mềm, kiểm tra định

kỳ hệ thống máy tính, và tăng cường công tác quản trị mạng nội bộ là những yếu tố quan trọng. Bên cạnh đó, cần bổ sung máy chủ dự phòng để phòng tránh rủi ro mất dữ liệu hoặc sự gián đoạn giao dịch do sự cố máy chủ.

Ngoài ra, ngân hàng cần tăng cường đầu tư vào công nghệ và trang thiết bị phục vụ thanh toán quốc tế. Đầu tư vào máy tính có công suất lớn và hệ thống tự động xử lý chứng từ là cần thiết. Đồng thời, việc đầu tư vào các chương trình phần mềm đồng bộ với phần cứng sẽ giúp nâng cao tính an toàn và hiệu quả trong thanh toán. Ngân hàng cũng nên tiếp tục cải tiến và hoàn thiện hệ thống hạch toán kế toán để đáp ứng tốt hơn yêu cầu của môi trường giao dịch quốc tế ngày càng phát triển.

3.3.2. Tăng cường công tác phát triển dịch vụ tư vấn cho khách hàng

Trong bối cảnh hiện tại, nhiều doanh nghiệp xuất nhập khẩu, đặc biệt là các doanh nghiệp tư nhân mới gia nhập thị trường quốc tế, gặp khó khăn trong việc ký kết hợp đồng ngoại thương do thiếu kinh nghiệm, trình độ chuyên môn về thanh toán quốc tế còn hạn chế, khả năng ngoại ngữ yếu và không am hiểu đầy đủ các điều kiện thương mại quốc tế. Trong tình hình này, vai trò tư vấn của ngân hàng trở nên vô cùng quan trọng. Ngân hàng có thể hỗ trợ khách hàng bằng cách tư vấn các điều khoản cần thiết trong hợp đồng, lựa chọn phương thức thanh toán phù hợp và cung cấp kiến thức về hoạt động thương mại xuất nhập khẩu, các điều kiện thương mại quốc tế và pháp luật liên quan tại Việt Nam.

Để tăng cường công tác phát triển dịch vụ tư vấn cho khách hàng trong tín dụng chứng từ, ngân hàng cần tập trung nâng cao chuyên môn cho đội ngũ tư vấn thông qua đào tạo về quy trình và luật lệ thương mại quốc tế, giúp họ am hiểu sâu hơn về tín dụng chứng từ và hỗ trợ khách hàng hiệu quả. Bên cạnh đó, cần xây dựng các dịch vụ tư vấn chuyên nghiệp, phù hợp với nhu cầu từng nhóm khách hàng, đặc biệt là các doanh nghiệp xuất nhập khẩu. Việc ứng dụng công nghệ tiên tiến như phần mềm quản lý tài liệu và chatbot tư vấn cũng sẽ giúp quá trình tư vấn nhanh chóng, tiện lợi hơn.

Ngoài ra, ngân hàng cần tổ chức các buổi tư vấn định kỳ và theo dõi chặt chẽ quá trình giao dịch để đưa ra giải pháp kịp thời khi có vấn đề phát sinh. Cung cấp thông tin cập nhật về thị trường, luật lệ quốc tế và các rủi ro tiềm ẩn cũng giúp

khách hàng đưa ra quyết định thanh toán chính xác, từ đó góp phần nâng cao hiệu quả dịch vụ tín dụng chứng từ.

3.3.3. Nâng cao nghiệp vụ cho cán bộ, nhân viên

Để đảm bảo quy trình thanh toán hàng hóa xuất nhập khẩu theo phương thức tín dụng chứng từ được thực hiện một cách nhanh chóng, hiệu quả và giảm thiểu rủi ro, các thanh toán viên cần nắm vững các quy trình nghiệp vụ và xử lý các giao dịch một cách thuần thực, chính xác, phù hợp với các thông lệ quốc tế. Do đó, ngân hàng cần thực hiện một số biện pháp khuyến khích và tạo điều kiện cho nhân viên học hỏi và trao đổi thông tin như sau:

- Tổ chức thường xuyên các lớp đào tạo nghiệp vụ, giúp cập nhật kiến thức về thanh toán quốc tế, hướng dẫn thực hiện các giao dịch tín dụng chứng từ, và phổ biến các kỹ thuật và quy trình từ cấp chi nhánh đến hội sở. Ngoài ra, ngân hàng cũng cần chú trọng đào tạo về kỹ năng tiếp xúc và tư vấn khách hàng. Điều này không chỉ nâng cao uy tín của ngân hàng trong mắt các doanh nghiệp mà còn thúc đẩy hoạt động của ngân hàng.

- Về mặt đạo đức, Ngân hàng cần chú trọng vào việc nâng cao công tác giáo dục tư tưởng và rèn luyện phẩm chất đạo đức cho đội ngũ cán bộ. Để xây dựng một đội ngũ cán bộ trong sạch và có năng lực, cần kịp thời thay thế những cán bộ không đạt yêu cầu về năng lực cũng như phẩm hạnh. Đồng thời, việc nâng cao trình độ cho nhân viên, đặc biệt là các kỹ thuật viên, là vô cùng quan trọng. Điều này bao gồm việc cải thiện kỹ năng tin học và lập trình quản lý, nhằm đảm bảo rằng đội ngũ cán bộ luôn đáp ứng được các tiêu chuẩn cao nhất và hỗ trợ hiệu quả cho sự phát triển bền vững của Ngân hàng.

- Ngân hàng cần tuyển dụng những nhân viên có trình độ nghiệp vụ cao, khả năng làm việc nhóm tốt, và sự tỉ mỉ trong công việc là điều cần thiết, vì thanh toán tín dụng chứng từ liên quan đến khối lượng chứng từ lớn và yêu cầu kiểm tra kỹ lưỡng.

- Để động viên và nâng cao năng suất làm việc, ngân hàng nên có chế độ khen thưởng kịp thời cho những cán bộ đạt thành tích cao, đồng thời nhắc nhở và chấn chỉnh những cán bộ còn mắc lỗi hoặc chưa đạt yêu cầu.

3.3.4. Hoàn thiện hoạt động Marketing của ngân hàng

Trong bối cảnh hiện tại, các ngân hàng Việt Nam đang ngày càng chú trọng đến công tác Marketing như một phần thiết yếu trong chiến lược phát triển. Ngân hàng BIDV đã nhận thấy tầm quan trọng của việc này và đã thành lập phòng Marketing nhằm nghiên cứu thị trường, theo dõi hoạt động của khách hàng, và cung cấp những tư vấn quan trọng cho ban lãnh đạo. Dù vậy, công tác Marketing tại một số chi nhánh vẫn chưa được triển khai đầy đủ và hiệu quả, chưa đáp ứng được yêu cầu của thị trường cạnh tranh. Vì vậy, ngân hàng cần phải xây dựng một chiến lược Marketing rõ ràng và cụ thể, đồng thời đảm bảo rằng chiến lược này được thực hiện một cách đồng bộ và hiệu quả trên toàn hệ thống.

Để đạt được hiệu quả thực tiễn từ chiến lược Marketing, ngân hàng cần chủ động tiếp cận khách hàng thay vì chỉ chờ đợi họ đến. Cụ thể, ngân hàng nên phối hợp với các chi nhánh tăng cường tổ chức các hội nghị khách hàng, việc tiếp cận trực tiếp và thiết lập mối quan hệ chặt chẽ với các doanh nghiệp là điều cần thiết, qua đó, ngân hàng có thể hiểu rõ hơn về nhu cầu và mong muốn của khách hàng. Khi khách hàng nhận thấy sự am hiểu và chất lượng dịch vụ của ngân hàng, họ sẽ cảm thấy yên tâm hơn khi giao dịch và từ đó xây dựng lòng trung thành. Điều này không chỉ tạo cơ hội giữ chân khách hàng hiện tại mà còn giúp ngân hàng thu hút được nhiều khách hàng mới thông qua sự giới thiệu và uy tín của khách hàng hiện tại.

Bên cạnh việc chú trọng đến chính sách chăm sóc khách hàng, ngân hàng cũng cần đẩy mạnh hoạt động quảng cáo một cách có hệ thống, tăng cường quảng cáo trên truyền hình, băng rôn, biển ngữ trên đường phố, nhằm giới thiệu hình ảnh đẹp, tạo ấn tượng tốt với khách hàng. Ngoài ra, quảng cáo cần được thực hiện các phương tiện truyền thông đại chúng để giới thiệu các tiện ích và lợi ích của các sản phẩm và dịch vụ ngân hàng. Điều này giúp mọi đối tượng khách hàng, từ cá nhân đến doanh nghiệp, có cái nhìn rõ hơn về các hoạt động và dịch vụ của ngân hàng. Từ đó, khách hàng có thể dễ dàng nhận biết và tiếp cận các dịch vụ phù hợp với nhu cầu của họ.

3.4. Kiến nghị

3.4.1. Kiến nghị đối với Chính phủ

Để tạo điều kiện thuận lợi cho các Ngân hàng Thương mại trong hoạt động kinh doanh quốc tế thông qua phương thức tín dụng chứng từ, Chính phủ cần đặc biệt chú trọng đến việc xây dựng môi trường pháp lý và kinh doanh phù hợp.

Trước tiên, Chính phủ cần hoàn thiện và bổ sung các văn bản pháp luật liên quan đến hoạt động thanh toán quốc tế, đồng thời đơn giản hóa các thủ tục hành chính trong lĩnh vực ngoại thương. Điều này sẽ giúp giảm bớt gánh nặng hành chính cho các doanh nghiệp và thúc đẩy sự phát triển của hoạt động xuất nhập khẩu.

Ngoài ra, Chính phủ nên tăng cường quan hệ đối ngoại và hỗ trợ phát triển các hoạt động quốc tế, nhằm mở rộng cơ hội cho doanh nghiệp Việt Nam tham gia vào thị trường toàn cầu. Việc tạo điều kiện thuận lợi cho các hoạt động giao lưu quốc tế sẽ góp phần thúc đẩy thanh toán quốc tế và thương mại hàng hóa, đồng thời mở rộng mạng lưới giao thương quốc tế của Việt Nam.

Một yếu tố quan trọng không thể bỏ qua là việc thiết lập cơ chế điều hành tỷ giá hối đoái một cách linh hoạt và phù hợp với thực tế. Tỷ giá hối đoái là yếu tố nhạy cảm, có ảnh hưởng không chỉ đến hoạt động xuất nhập khẩu mà còn đến toàn bộ nền kinh tế. Do đó, một cơ chế điều hành tỷ giá linh hoạt sẽ giúp điều chỉnh kịp thời các biến động thị trường, hỗ trợ ổn định hoạt động thương mại quốc tế và bảo vệ lợi ích kinh tế của đất nước.

3.4.2. Kiến nghị đối với Ngân hàng Nhà nước

Ngân hàng Nhà nước có vai trò quan trọng trong việc giám sát, quản lý hệ thống ngân hàng thương mại và cũng là cơ quan xây dựng các quy định pháp lý cho ngành ngân hàng. Hoạt động kinh doanh và thanh toán quốc tế của các ngân hàng thương mại chịu ảnh hưởng trực tiếp từ NHNN. Do đó, để phát triển hiệu quả các phương thức thanh toán quốc tế, NHNN cần đưa ra các chính sách kịp thời và phù hợp. Dưới đây là một số kiến nghị dành cho NHNN:

*** Hiện đại hóa công nghệ ngân hàng trên toàn hệ thống**

Để theo kịp xu thế phát triển không ngừng của ngành ngân hàng toàn cầu, việc hiện đại hóa công nghệ ngân hàng là hết sức cần thiết. Ngành ngân hàng, với

sự dẫn dắt của NHNN, cần xây dựng kế hoạch cập nhật công nghệ ngân hàng theo hướng hòa nhập toàn cầu, tích cực hợp tác với các tổ chức và ngân hàng quốc tế để học hỏi kinh nghiệm về quản lý, công nghệ và nghiệp vụ. Đồng thời, NHNN có thể tổ chức các hội thảo chuyên ngành về thanh toán quốc tế và công nghệ ngân hàng, mời các chuyên gia trong lĩnh vực này cùng những chuyên gia liên quan để thảo luận và xác định các giải pháp phù hợp với tình hình kinh tế trong nước và triển vọng phát triển thị trường.

*** Thực hiện một số biện pháp xúc tiến xuất khẩu**

Hiện tại, Việt Nam đang đối mặt với tình trạng nhập siêu và hàng nhập khẩu tràn ngập thị trường, gây mất cân bằng cán cân thương mại. Để khắc phục tình hình này, NHNN cần thúc đẩy xuất khẩu bằng cách giải quyết khó khăn tài chính cho các nhà xuất khẩu, giảm bớt thủ tục hành chính, và mở rộng tìm kiếm thị trường mới. Đồng thời, cần thiết lập quỹ hỗ trợ và bảo hiểm để giảm rủi ro trong hoạt động xuất nhập khẩu, đảm bảo sự phát triển ổn định cho doanh nghiệp và ngân hàng. Ngoài ra, NHNN cũng nên hỗ trợ tổ chức hội chợ và triển lãm quốc tế để quảng bá sản phẩm và tiếp cận các thị trường tiềm năng.

3.4.3. Kiến nghị đối với các doanh nghiệp xuất nhập khẩu

– Trước khi ký kết hợp đồng, doanh nghiệp cần phải nghiên cứu kỹ các đối tác và trung gian, đồng thời theo dõi các chứng từ liên quan đến giao dịch mua bán để đảm bảo tính chính xác và minh bạch. Đồng thời, tránh đưa điều khoản thanh toán chậm vào hợp đồng nhằm bảo vệ lợi ích của mình.

– Các doanh nghiệp cũng nên có đội ngũ nhân viên am hiểu về xuất nhập khẩu để quản lý hợp đồng hiệu quả và duy trì liên lạc với các đối tác quốc tế. Điều này có thể được thực hiện thông qua việc liên hệ với các cơ quan có thẩm quyền, các văn phòng đại diện thương mại và đầu tư của Việt Nam ở nước ngoài để thu thập thông tin cần thiết.

– Trước khi ký kết hợp đồng chính thức, việc thuê một luật sư độc lập hoặc các chuyên gia có kinh nghiệm để soạn thảo hoặc xem xét các điều khoản trong hợp đồng là rất cần thiết. Họ sẽ giúp giám sát giá cả, thị trường, tỷ giá hối đoái, cũng như luật pháp và quy định quốc gia, từ đó giúp doanh nghiệp xây dựng chiến lược kinh doanh phù hợp.

– Cuối cùng, các doanh nghiệp xuất nhập khẩu nên tìm kiếm đối tác tin cậy thông qua sự hỗ trợ của các đại sứ quán và thương vụ Việt Nam tại nước sở tại. Việc này sẽ giúp xác nhận uy tín và độ tin cậy của đối tác, góp phần giảm thiểu rủi ro trong các giao dịch quốc tế.

TÓM TẮT CHƯƠNG 3

Qua chương 3, chúng ta đã phân tích và đánh giá thực trạng về hoạt động thanh toán quốc tế theo phương thức tín dụng chứng từ. Bên cạnh những điểm mạnh và cơ hội thì Ngân hàng BIDV – CN Sài Gòn cũng còn phải đối mặt với những điểm yếu và thách thức. Từ đó có thể đề xuất ra các giải pháp và một số kiến nghị cho ngân hàng nhằm khắc phục những điểm yếu, phát huy những điểm mạnh và tận dụng các cơ hội để góp phần xây dựng và thúc đẩy hoạt động TTQT.

KẾT LUẬN

Trong bối cảnh hội nhập quốc tế ngày càng mạnh mẽ, việc mở rộng hoạt động kinh doanh ra thị trường toàn cầu trở thành xu hướng phổ biến, kéo theo nhu cầu cao về dịch vụ thanh toán quốc tế. Các ngân hàng phải cung cấp dịch vụ phong phú hơn để đáp ứng yêu cầu này. Thanh toán quốc tế qua tín dụng chứng từ là một phương thức quan trọng, kết nối người sản xuất và tiêu thụ, giải quyết mối quan hệ hàng hóa - tiền tệ và tạo lợi nhuận cho doanh nghiệp xuất nhập khẩu. Đồng thời, hoạt động này không chỉ mang lại lợi ích cho các bên liên quan mà còn nâng cao hiệu quả hoạt động của ngân hàng, góp phần vào sự phát triển kinh tế toàn cầu và thúc đẩy hội nhập quốc tế.

Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BIDV) đã rất chú trọng đến việc phục vụ nhu cầu thanh toán của khách hàng. Với sự nỗ lực không ngừng nghỉ ngân hàng BIDV đã đạt được thành công nhất định trong lĩnh vực hoạt động thanh toán quốc tế. Hoạt động thanh toán này không chỉ góp phần gia tăng doanh thu và lợi nhuận mà còn giúp ngân hàng BIDV khẳng định vị thế trong lĩnh vực TTQT. Việc mở rộng quan hệ quốc tế tạo điều kiện cho các ngân hàng thương mại ngày càng cạnh tranh gay gắt, điều này mang lại những thách thức không hề nhỏ đối với BIDV. Chính vì thế, ngân hàng cần khắc phục những điểm yếu hiện tại để nâng cao năng lực cạnh tranh và phát triển hơn nữa.

Qua quá trình nghiên cứu và phân tích, khóa luận đã tập trung vào việc đánh giá thực trạng hoạt động thanh toán quốc tế tại ngân hàng BIDV. Bên cạnh đó, nêu rõ được các điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội, và thách thức hiện có trong hoạt động thanh toán của ngân hàng. Dựa trên những phân tích này, các giải pháp và kiến nghị được đưa ra hy vọng nhằm hỗ trợ ngân hàng trong việc củng cố, hoàn thiện và nâng cao hiệu quả hoạt động thanh toán quốc tế, đặc biệt là qua phương thức tín dụng chứng từ.

Trong thời gian thực tập tại Ngân hàng BIDV - CN Sài Gòn, em đã có cơ hội làm quen với môi trường làm việc chuyên nghiệp và sử dụng các thiết bị văn phòng của ngân hàng. Thực tập giúp em nâng cao hiểu biết về hoạt động ngân hàng, cải thiện thái độ làm việc, rèn luyện tính kỷ luật, trách nhiệm và đúng giờ, nắm bắt được quy trình thanh toán quốc tế và cách thức chăm sóc khách hàng. Sau

hai tháng thực tập, em nhận ra mình còn nhiều điều cần học hỏi và dự định sẽ tiếp tục mở rộng kinh nghiệm bằng cách thử sức trong nhiều lĩnh vực và vị trí khác nhau. Em hy vọng những đề xuất trong khóa luận của mình sẽ góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động thanh toán quốc tế của ngân hàng. Do kiến thức chuyên môn còn hạn chế, khóa luận không tránh khỏi những thiếu sót. Em rất mong nhận được phản hồi từ thầy cô và các anh chị trong ngân hàng để hoàn thiện hơn. Cuối cùng Em xin chân thành cảm ơn quý thầy cô và các bạn đã lắng nghe.