

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO

ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG

☞ * ☞

NGUYỄN THỊ THANH HÀ

GIẢI PHÁP MỞ RỘNG HOẠT ĐỘNG THANH TOÁN

TÍN DỤNG CHỨNG TỪ TẠI NGÂN HÀNG

NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN

CHI NHÁNH TP. ĐÀ NẴNG

Chuyên ngành: Tài chính - Ngân hàng

Mã số: 60 34 20

TÓM TẮT LUẬN VĂN THẠC SĨ

QUẢN TRỊ KINH DOANH

Đà Nẵng - Năm 2011

**Công trình được hoàn thành tại
ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG**

Người hướng dẫn khoa học: TS. Nguyễn Hòa Nhân

Phản biện 1: PGS.TS. Nguyễn Thị Như Liêm

Phản biện 2: PGS.TS. Trần Thị Hà

Luận văn được bảo vệ tại Hội đồng chấm luận văn tốt nghiệp thạc sĩ Quản trị kinh doanh họp tại Đà Nẵng vào ngày 01 tháng 07 năm 2011

** Có thể tìm hiểu luận văn tại*

- Trung tâm Thông tin - Học liệu, Đại học Đà Nẵng
- Thư viện trường Đại học Kinh tế - Đại học Đà Nẵng.

MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Hoạt động thanh toán quốc tế theo phương thức thanh toán tín dụng chứng từ của các Chi nhánh NHNo&PTNT ĐN bên cạnh những kết quả đạt được vẫn tồn tại những hạn chế. Xuất phát từ lý do trên, kết hợp với kiến thức môn học, tôi đã chọn đề tài: “*Giải pháp mở rộng hoạt động thanh toán tín dụng chứng từ tại Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Thành phố Đà Nẵng*” làm luận văn tốt nghiệp cao học, qua đó đề xuất các giải pháp để mở rộng và nâng cao hiệu quả hoạt động thanh toán tín dụng chứng từ tại NHNo&PTNT Đà Nẵng trong giai đoạn hội nhập hiện nay.

2. Mục đích nghiên cứu

Nghiên cứu những lý luận cơ bản về thanh toán quốc tế và phương thức thanh toán tín dụng chứng từ; Phân tích, đánh giá thực trạng hoạt động thanh toán quốc tế theo phương thức tín dụng chứng từ tại Chi nhánh NHNo&PTNT ĐN; Đề xuất giải pháp

3. Phương pháp nghiên cứu

Luận văn sử dụng phương pháp thống kê, phân tích, so sánh, đánh giá

4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

Hoạt động thanh toán tín dụng chứng từ tại Chi nhánh NHNo&PTNT ĐN trong giai đoạn 2007 - 2009 của.

5. Ý nghĩa khoa học và thực tiễn của đề tài

Đề tài nghiên cứu hướng đến việc ứng dụng rộng rãi không chỉ cho chi nhánh nói riêng mà còn có thể áp dụng được cho các chi nhánh khác nói chung nhằm nâng cao hiệu quả công việc, đồng thời hạn chế thấp nhất những rủi ro có thể xảy ra trong nghiệp vụ thanh toán tín dụng chứng từ.

6. Kết cấu luận văn

Ngoài Phần Mở đầu, Kết luận, Mục lục và Tài liệu tham khảo luận văn gồm có 3 chương:

Chương 1: Lý luận về mở rộng hoạt động thanh toán tín dụng chứng từ của Ngân hàng thương mại

Chương 2: Thực trạng hoạt động thanh toán tín dụng chứng từ tại chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Chi nhánh TP Đà Nẵng

Chương 3: Giải pháp mở rộng hoạt động thanh toán tín dụng chứng từ tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn chi nhánh TP Đà Nẵng

Chương 1

LÝ LUẬN VỀ MỞ RỘNG HOẠT ĐỘNG THANH TOÁN TÍN DỤNG CHỨNG TỪ CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1. KHÁI QUÁT VỀ NHTM VÀ HOẠT ĐỘNG CỦA NHTM

1.1.1. Khái niệm về NHTM

Ở Việt Nam, theo Luật tổ chức tín dụng 2010, chương 1, điều 4, khoản 2 và khoản 3 đã xác định “Ngân hàng là tổ chức tín dụng có thể thực hiện tất cả các hoạt động ngân hàng theo qui định của luật này”. “Ngân hàng thương mại là loại hình ngân hàng được thực hiện tất cả hoạt động ngân hàng và các hoạt động kinh doanh khác theo qui định của luật này nhằm mục tiêu lợi nhuận”

1.1.2. Hoạt động chính của ngân hàng.

- Hoạt động huy động vốn
- Hoạt động sử dụng vốn
- Hoạt động khác

1.1.3. Ngân hàng thương mại với hoạt động xuất nhập khẩu

Để đáp ứng nhu cầu XNK ngày càng tăng đòi hỏi các NHTM tham gia vào hoạt động ngoại thương với chức năng tài trợ ngoại thương thể

hiện ở các loại hình dịch vụ như: cung cấp các khoản bảo lãnh hoặc tín dụng, trung gian thanh toán, tư vấn, quản lý rủi ro tín dụng, cung cấp các phương thức đảm bảo cho khả năng thanh toán.

1.2. PHƯƠNG THỨC THANH TOÁN TÍN DỤNG CHỨNG TỪ

1.2.1. Khái quát phương thức thanh toán quốc tế

1.2.1.1. Khái niệm về TTQT

TTQT là việc thực hiện các nghĩa vụ chi trả và quyền hưởng lợi về tiền tệ phát sinh trên cơ sở các hoạt động kinh tế và phi kinh tế giữa các tổ chức, cá nhân nước này với tổ chức, cá nhân nước khác, hay giữa một quốc gia với tổ chức quốc tế, thông qua quan hệ giữa các ngân hàng của các nước liên quan.

1.2.1.2. Vai trò của TTQT

- Vai trò của TTQT đối với nền kinh tế
- Vai trò của TTQT đối với doanh nghiệp XNK
- Vai trò của hoạt động TTQT đối với NHTM

1.2.1.3. Các phương thức TTQT

- (1) Phương thức ứng trước - Advanced Payment
- (2) Phương thức ghi sổ - Open Account
- (3) Phương thức chuyển tiền- Remittance
- (4) Phương thức nhờ thu - Payment Collection
- (5) Phương thức tín dụng chứng từ

1.2.2. Phương thức tín dụng chứng từ

1.2.2.1. Cơ sở ra đời của phương thức tín dụng chứng từ

Để đảm bảo lợi ích của các bên liên quan trong thanh toán quốc tế, và hạn chế đến mức thấp nhất các rủi ro có thể xảy ra, hoạt động thanh toán TDCT ra đời.

1.2.2.2. Khái niệm, đặc trưng và vai trò của phương thức TDCT

a. Khái niệm về phương thức TDCT

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

Bằng ngôn ngữ luật, định nghĩa về Tín dụng chứng từ được nêu tại Điều 2, UCP 600, 2007 như sau: “*Tín dụng chứng từ là một sự thoả thuận bất kỳ, cho dù được mô tả hoặc gọi tên như thế nào, thể hiện một cam kết chắc chắn và không huyỷ ngang của NHPH về việc thanh toán khi xuất trình phù hợp*”.

b. Đặc trưng và vai trò của phương thức tín dụng chứng từ

** Đặc trưng*

- TDCT là văn bản thể hiện sự cam kết trực tiếp của Ngân hàng (theo yêu cầu của người NK) đối với người XK về việc thanh toán tiền hàng.

- Việc chi trả có liên quan đến việc thể hiện chứng từ.

- Thanh toán TDCT là một phương thức thanh toán dựa trên sự thoả thuận của bên NK và XK thông qua hợp đồng mua bán.

** Vai trò thanh toán tín dụng chứng từ*

- Quyền lợi của hai bên đều được bảo đảm

- Phương thức TDCT được coi là một trong những phương thức thanh toán an toàn nhất trong các phương thức TTQT hiện nay

1.2.2.3. Cơ sở pháp lý của thanh toán tín dụng chứng từ

- Quy tắc và Thực hành Thống nhất tín dụng chứng từ (UCP); eUCP; ISBP.

1.2.2.4.Thư tín dụng –Công cụ quan trọng của phương thức tín dụng chứng từ.

a. Khái niệm thư tín dụng (Letter of Credit)

Thư tín dụng (gọi tắt là L/C) là văn bản pháp lý trong đó một ngân hàng theo yêu cầu của khách hàng đứng ra xem xét sẽ trả cho người thụ hưởng một số tiền nhất định nếu người này xuất trình bộ chứng từ phù hợp với những qui định đã nêu trong văn bản đó.

Điều 4 của UCP 600 nêu rõ: “*Thư tín dụng về bản chất nó là một giao dịch riêng biệt với hợp đồng mua bán hoặc hợp đồng khác, mà chính hợp đồng đó là cơ sở cho ra đời thư tín dụng*”.

b. Đặc điểm của L/C

- L/C là hợp đồng kinh tế hai bên
- L/C độc lập với hợp đồng cơ sở và hàng hóa
- L/C chỉ giao dịch bằng chứng từ và thanh toán chỉ căn cứ vào chứng từ

- L/C yêu cầu tuân thủ chặt chẽ của bộ chứng từ

c. Những nội dung cơ bản của một L/C

d. Phân loại L/C

1.2.2.5. Quy trình thanh toán tín dụng chứng từ

- a. Trường hợp L/C có giá trị tại NPHH
- b. Trường hợp L/C có giá trị tại NHCEĐ

1.2.2.6. Lợi ích và rủi ro của các bên trong thanh toán L/C

- a. Đối với người nhập khẩu
- b. Đối với người xuất khẩu
- c. Đối với NPHH
- d. Đối với NHTB/NHCEĐ/NHXXN

1.3. CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN MỞ RỘNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG CHỨNG TỪ

1.3.1. Các tiêu chí đánh giá việc mở rộng tín dụng chứng từ

- Thỏa mãn tối đa nhu cầu khách hàng về thanh toán quốc tế

- Thu hút tối đa khách hàng cho hoạt động thanh toán quốc tế bằng tín dụng chứng từ nói riêng và cho hoạt động kinh doanh của ngân hàng nói chung.

- Đảm bảo an toàn, hiệu quả trong hoạt động thanh toán quốc tế bằng tín dụng chứng từ tại ngân hàng.

- Nâng cao uy tín, vị thế của ngân hàng đối với khách hàng và các đối tác nước ngoài.

1.3.2. Các nhân tố ảnh hưởng đến mở rộng hoạt động thanh toán TDCT

1.3.2.1. Các nhân tố có tính chất vĩ mô

a. Sự phát triển của hoạt động ngoại thương

b. Tỷ giá hối đoái

c. Môi trường pháp lý

d. Chính sách kinh tế vĩ mô

1.3.2.2. Nhân tố thuộc về khách hàng

a. Về phía người nhập khẩu

b. Về phía người xuất khẩu

1.3.2.3. Các nhân tố thuộc về bản thân NHTM

a. Uy tín và khả năng cạnh tranh của ngân hàng

b. Chiến lược kinh doanh của ngân hàng

c. Khả năng nguồn lực của ngân hàng

d. Chính sách khách hàng của ngân hàng

CHƯƠNG 2

THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG THANH TOÁN TÍN DỤNG CHỨNG TỪ TẠI NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN CHI NHÁNH TP ĐÀ NẴNG

2.1. SƠ LƯỢC SỰ HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN CỦA NHNo&PTNT TP ĐÀ NẴNG

2.1.1. Sự ra đời và phát triển của NHNo&PTNT TP ĐN

- Năm 1988 Chi nhánh NHNo & PTNT Thành phố Đà Nẵng được thành lập với tên gọi lúc bấy giờ là Ngân hàng Nông nghiệp tỉnh Quảng Nam – Đà Nẵng. Quyết định số 424 / HĐBT – TCHC, ngày 26/10/2000 của Chủ tịch Hội đồng quản trị NHNo & PTNT Việt Nam, về việc hợp nhất Sở giao dịch III – NHNo VN tại Đà Nẵng và chi nhánh NHNo & PTNT TP Đà Nẵng thành Chi nhánh NHNo & PTNT TP Đà Nẵng. Hiện nay, tại Chi nhánh NHNo&PTNT trên địa bàn Thành phố Đà Nẵng có 35 Chi nhánh và Phòng giao dịch trực thuộc.

2.1.2. Mô hình và bộ máy tổ chức quản lý

Cơ cấu tổ chức của NHNo&PTNT TP Đà Nẵng được tổ chức theo mô hình trực tuyến tham mưu, thực hiện các nghiệp vụ theo nguyên tắc tập trung dân chủ và chế độ một thủ trưởng.

Mỗi một phòng ban có chức năng nhiệm vụ riêng, nhưng không độc lập mà có sự phối hợp chặt chẽ với nhau và hỗ trợ lẫn nhau để hoàn thành mục tiêu kinh doanh chung của đơn vị.

2.1.3. Tình hình hoạt động của NHNo&PTNT ĐN trong 3 năm 07-09

2.1.3.1. Tình hình huy động vốn của Chi nhánh

Huy động vốn của Chi nhánh tăng đều qua các năm, năm 2007 tổng nguồn vốn huy động được là 3,827 tỷ đồng, nhưng đến năm 2009 con số này tăng lên đến 4,624 tỷ đồng.

Huy động vốn của Chi nhánh chủ yếu từ tiền gửi từ dân cư và các tổ

chức kinh tế. Nguồn vốn này chiếm tỷ trọng cao và tăng đều qua các năm. Trong khi đó các khoản tiền gửi khác lại có sự sụt giảm.

2.1.3.2. Tình hình cho vay của Chi nhánh

Trong những năm qua, NHNo&PTNT ĐN luôn chú trọng đến công tác đầu tư vốn tín dụng cho tất cả thành phần kinh tế và đa dạng hóa thời hạn cho vay nên tổng dư nợ cho vay của Chi nhánh tăng đều qua các năm.

2.1.3.3. Kết quả hoạt động kinh doanh của Chi nhánh NHNo&PTNT ĐN

Năm 2008 NHNo&PTNT ĐN có thu nhập cao nhất, đạt 754 tỷ đồng và tăng 29.78% so với năm 2007, với mức tăng là 173 tỷ đồng. Tuy nhiên, lại sụt giảm nhẹ vào năm 2009 với mức suy giảm là 73 tỷ, giảm 9,68% so với năm 2008, giá trị thu nhập đạt được là 681 tỷ đồng.

Về mặt chi phí, có thể thấy được sau khi tăng mạnh vào năm 2008, tăng 142 tỷ đồng so với năm 2007, với tỷ lệ tăng là 27,63% , thì lại sụt giảm đáng kể vào năm 2009, giảm 11,89%, mức giảm là 78 tỷ đồng.

Mức chênh lệch thu và chi của chi nhánh vẫn tăng. Chi nhánh thực hiện đầy đủ các khoản đóng góp theo đúng quy định, góp phần cùng với toàn hệ thống trong việc tạo ra lợi nhuận, trích lập các quỹ và thực hiện đầy đủ nghĩa vụ nộp thuế cho nhà nước.

2.1.4. Khái quát tình hình hoạt động TTQT tại NHNo&PTNT ĐN

Doanh số thanh toán XNK tại ngân hàng có sự mất cân đối vào các năm 2007, 2008. Tỷ trọng thanh toán XK chiếm tỷ lệ cao hơn so với doanh số thanh toán NK vào năm 2007-2008. Nhưng cơ cấu này đã thay đổi vào năm 2009.

Năm 2008, doanh số TTQT tăng không đáng kể so với năm 2007, tăng 216 nghìn USD với tỷ lệ tăng 0.16%. Sự gia tăng này là do doanh số nhập khẩu tăng 3,918 nghìn USD, trong khi đó doanh số xuất khẩu thì giảm 3,702 nghìn USD.

Đến năm 2009, có sự biến động trong cơ cấu thanh toán xuất nhập khẩu tại chi nhánh so với năm 2008. Doanh số xuất khẩu giảm mạnh, giảm 35.5%, với mức giảm 21,010 USD, trong khi đó doanh số nhập khẩu tăng mạnh nhưng tỷ lệ tăng thấp hơn tỷ lệ tăng của xuất khẩu, chỉ tăng 17.4%. Sự biến động của doanh số xuất nhập khẩu trong năm 2009 so với 2008 làm cho doanh số TTQT giảm 11,259 nghìn USD, với tỷ lệ giảm là 8.4%.

2.2. PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG THANH TOÁN TÍN DỤNG CHỨNG TỪ TẠI NHNo&PTNT ĐN QUA CÁC NĂM 2007-2009

2.2.1. Quy trình nghiệp vụ thư tín dụng nhập khẩu và xuất khẩu tại NHNo&PTNT ĐN

2.2.1.1. Quy trình nghiệp vụ thư tín dụng xuất khẩu

Nhận L/C hoặc sửa đổi L/C; Kiểm tra L/C; Lập thư thông báo L/C (Trình lên lãnh đạo phòng kinh doanh ngoại hối hay lãnh đạo ngân hàng duyệt); Gửi L/C hay sửa đổi L/C cùng thư thông báo cho khách hàng; Lưu hồ sơ theo dõi

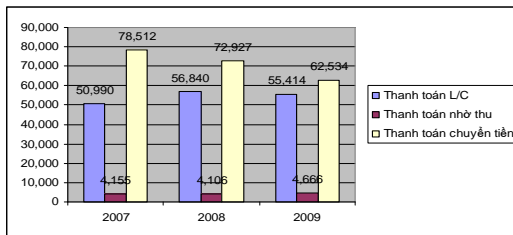
2.2.1.2. Quy trình nghiệp vụ thư tín dụng nhập khẩu

Khách hàng lập hồ sơ xin mở L/C nhập khẩu; Thanh toán viên tiếp nhận và kiểm tra hồ sơ xin mở L/C; Xem xét nguồn thanh toán L/C; Sau khi văn bản đề xuất cho vay đã được duyệt, thanh toán viên soạn điện mở L/C (mẫu điện MT700, MT701); Thanh toán viên lấy phiếu đề xuất cùng với điện mở L/C trình lãnh đạo phòng và lãnh đạo ngân hàng duyệt; Chuyển điện cho sở giao dịch để chuyển đi cho ngân hàng nước ngoài. Đồng thời giao một L/C gốc cho khách hàng; Lưu hồ sơ theo dõi

2.2.2. Phân tích tình hình hoạt động thanh toán tín dụng chứng từ tại NHNo&PTNT ĐN qua các năm 2007-2009

2.2.2.1. Vị trí thanh toán TDCT tại NHNo&PTNT ĐN

Đơn vị: 1,000 USD qui đổi



Biểu đồ 2.1: Thể hiện doanh số thanh toán L/C trong tương quan với các phương thức TTQT

Doanh số thanh toán tín dụng chứng từ luôn chiếm một tỷ trọng tương đối lớn trong các phương thức thanh toán quốc tế hiện đang được áp dụng ở Chi nhánh NHNo&PTNT ĐN. Và không ngừng được nâng cao tỷ trọng so với các phương thức khác.

2.2.2.2. Cấu trúc thanh toán TDCT tại chi nhánh

** Đối với thanh toán L/C xuất khẩu:*

Doanh số L/C xuất khẩu chiếm tỷ lệ thấp hơn so với L/C nhập khẩu. Khối lượng thanh toán tín dụng chứng từ qua NHNo&PTNT ĐN tăng, trong đó chủ yếu thanh toán L/C nhập khẩu, L/C xuất khẩu cũng tăng nhưng số lượng không đáng kể và lại giảm trong năm 2009.

Nguyên nhân

- Hàng xuất khẩu của Việt nam là mặt hàng thô
- Sự thu hẹp của thị trường tài chính thế giới
- Thực trạng khủng hoảng tài chính
- Các nước đang siết chặt tín dụng nên các ngân hàng sẽ ngừng cho vay khiến cho nhiều nhà nhập khẩu không mở được L/C, theo đó phía doanh nghiệp Việt Nam sẽ không giao được hàng.

- Các chính sách tín dụng tài trợ cho xuất khẩu của Chi nhánh bị hạn chế

* *Đối với thanh toán L/C nhập khẩu:*

Doanh số thanh toán quốc tế tăng đều qua các năm.

Nguyên nhân:

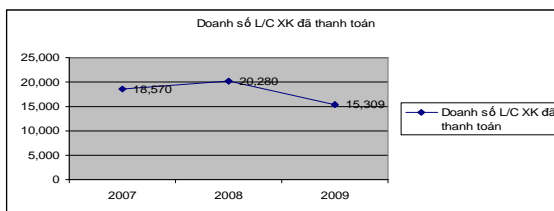
- Năm 2007, khi đã gia nhập vào WTO, tổng kim ngạch nhập khẩu cả nước tăng.

- Nhu cầu sản xuất xuất khẩu ngày càng tăng

2.2.2.3. Phân tích tình hình thanh toán L/C xuất khẩu của chi nhánh qua 3 năm 2007-2009

a. Doanh số L/C xuất khẩu

Đơn vị: 1,000 USD qui đổi



Biểu đồ 2.2: Tốc độ gia tăng về doanh số L/C xuất khẩu đã thanh toán

Qua biểu đồ có thể thấy có sự biến động về doanh số L/C xuất khẩu. Doanh số thanh toán hàng xuất khẩu bằng L/C có tăng trưởng nhưng không đáng kể, tăng trong năm 2008 (tăng 1,710 nghìn USD) và giảm đáng kể vào năm 2009 (giảm 4,971 nghìn USD)

Nguyên nhân:

- Doanh số L/C xuất khẩu sụt giảm do ngân hàng mất đi nhiều khách hàng xuất khẩu.

- Các DNNVV khó khăn trong huy động được nguồn tài trợ để sản xuất kinh doanh

b. Doanh số và tỷ trọng thanh toán xuất khẩu của thanh toán TDCT trong tương quan với các phương thức thanh toán của chi nhánh.

Doanh số và tỷ trọng thanh toán L/C còn thấp và có phần giảm so với phương thức chuyển tiền. Điều này là do:

- Khối lượng khách hàng đến thanh toán còn hạn chế.
- Giá trị thanh toán mỗi lần thường thấp, làm tăng chi phí giao dịch cho cả ngân hàng và khách hàng
- Việc thu hồi và thanh toán tiền đôi khi còn gặp nhiều khó khăn
- KH chuyển sang sử dụng phương thức thanh toán khác nhằm đạt hiệu quả hơn như là phương thức chuyển tiền.

c. Biểu phí và số món thanh toán L/C xuất khẩu qua chi nhánh

Biểu phí thanh toán L/C xuất khẩu của NHNo&PTNTĐN so với NH xuất nhập khẩu và ngân khác mang tính cạnh tranh

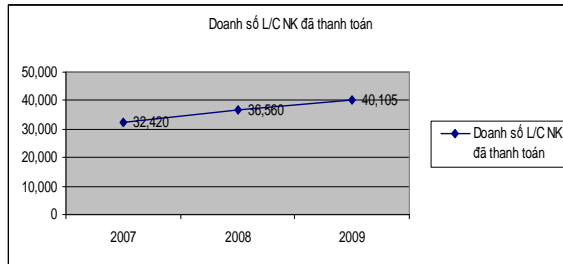
Số lượng L/C xuất khẩu năm 2008 đã tăng 30 món so với năm 2007 và năm 2009 cũng đã tăng 16 món so với năm 2008. Tuy nhiên, số món thanh toán L/C xuất khẩu vẫn còn thấp so với phương thức chuyển tiền.

d. Các mặt hàng xuất khẩu thanh toán tại Chi nhánh: Trong ba năm qua, các quốc gia nhập khẩu hàng thanh toán qua chi nhánh là các quốc gia chịu ảnh hưởng lớn từ cuộc khủng hoảng tài chính, đặc biệt là Mỹ, các nước Châu Âu, và một số nước phát triển, nên đây cũng là một trong những ảnh hưởng lớn đến hoạt động xuất khẩu của Thành phố Đà Nẵng và ảnh hưởng đến hoạt động thanh toán quốc tế của Chi nhánh.

2.2.2.4. Phân tích tình hình L/C nhập khẩu của Chi nhánh từ năm 07-09

a. Doanh số L/C nhập khẩu

Đơn vị: 1,000 USD qui đổi



Biểu đồ 2.3: Tốc độ tăng trưởng doanh số L/C NK đã thanh toán

Qua 3 năm, doanh số L/C NK đã thanh toán không ngừng tăng nhanh với tốc độ ổn định và chiếm tỷ trọng lớn trong tổng thanh toán nhập khẩu tại chi nhánh. Nguyên nhân:

- Hoạt động nhập khẩu của thành phố Đà Nẵng vẫn có sự gia tăng
- Uy tín của chi nhánh NHNo&PTNT ĐN ngày được nâng tầm sau hội nhập WTO.
- Biểu phí của ngân hàng có tính cạnh tranh đã thu hút nhiều doanh nghiệp đến mở L/C tại NHNo&PTNT ĐN
- Cơ chế điều hoà trạng thái ngoại tệ thanh toán trong hệ thống chưa đáp ứng nhu cầu thanh toán của khách hàng.

b. Doanh số và tỷ trọng thanh toán nhập khẩu của thanh toán TDCT trong tương quan với các phương thức

Kim ngạch thanh toán nhập khẩu thực hiện tại NHNo&PTNT Đà Nẵng chủ yếu là sử dụng phương thức tín dụng chứng từ. Kim ngạch thanh toán của phương thức này năm sau tăng lên nhanh so với năm trước.

c. Biểu phí và số món thanh toán L/C nhập khẩu qua chi nhánh

Số món L/C nhập cũng đã tăng đáng kể, tăng cao hơn so với L/C xuất. Năm 2008 số món này tăng 38 món so với năm 2007, và năm 2009 tăng 30 món so với năm 2008. Điều này có lý giải cho tỷ lệ thanh toán tín dụng chứng từ tại chi nhánh chiếm tỷ trọng cao trong thanh toán quốc tế và tỷ trọng này được tăng qua các năm 2007-2009. Chứng tỏ, Chi nhánh đã thu hút được một lượng khách hàng lớn.

d. Các mặt hàng thanh toán nhập khẩu tại chi nhánh

Hiện nay, các mặt hàng nhập khẩu thanh toán qua chi nhánh chủ yếu từ các nước Đông Nam Á, Trung Quốc, Đài Loan, Hồng Kông, Nhật, Úc, Mỹ...., giá trị các mặt hàng lớn nên đã góp phần làm gia tăng doanh số thanh toán nhập khẩu tại chi nhánh.

2.2.2.5. Hoạt động thu phí từ dịch vụ L/C

Cùng với sự gia tăng về doanh số thanh toán L/C qua các năm so với các phương thức khác ở Chi nhánh nên doanh số thu phí từ dịch vụ L/C cũng tăng qua các năm cho thấy hoạt động tín dụng chứng từ tại chi nhánh đã có sự mở rộng.

2.2.3. Tình hình rủi ro trong thanh toán tín dụng chứng từ tại chi nhánh NHNo&PTNT Đà Nẵng

Rủi ro tại Chi nhánh rất đa dạng nhưng tựu chung lại đều bắt nguồn từ một trong những nguyên nhân sau:

-Bản thân phương thức thanh toán tín dụng chứng từ cũng còn một số tồn tại

- Sai sót từ phía khách hàng
- Do nguyên nhân từ phía ngân hàng.
- Vấn đề rủi ro đạo
- Chính sách tỷ giá hối đoái cũng là nguyên nhân gây rủi ro

2.2.4. Phân tích các tố ảnh hưởng đến thanh toán TDCT tại chi nhánh NHNo&PTNT Đà Nẵng

Qua điều tra dịch vụ hoạt động TDCT của 165 doanh nghiệp tại 4 địa bàn cho thấy chất lượng dịch vụ mà các chi nhánh phụ thuộc NHNo&PTNT ĐN cung cấp tốt nhưng vẫn chưa thu hút được nhiều khách hàng, thị phần hoạt động thanh toán L/C còn thấp.

Qua kết quả khảo sát cho thấy chi nhánh phải khắc phục những hạn chế sau đây để có thể mở rộng hoạt động thanh toán L/C:

- Chính sách thu hút khách hàng: Chưa mở rộng được nhiều hoạt động thanh toán TDCT đến với các khách hàng ở các địa bàn.

Các khách hàng tham gia dịch vụ thanh toán TDCT chủ yếu là các khách hàng trên địa bàn Đà Nẵng, các khu công nghiệp như khu công nghiệp Hòa Khánh, Khu công nghiệp An Đồn. Chưa khai thác tốt khách hàng ở cụm công nghiệp Hòa Cầm, và các địa bàn lân cận.

- Thời gian thông báo cho khách hàng vẫn còn chậm.
- Thủ tục giao dịch tại chi nhánh còn phức tạp, qua nhiều công đoạn và nhiều bộ phận.

- Nhân viên tư vấn cho khách hàng chưa nhiệt tình.

- Thông tin cung cấp cho khách hàng vẫn chưa kịp thời.

2.2.5. Đánh giá chung về hoạt động thanh toán tín dụng chứng từ tại NHNo&PTNT TP Đà Nẵng.

2.2.5.1. Những thành quả đạt được

- Hoạt động thanh toán tín dụng chứng từ thu hút được nhiều khách hàng đến giao dịch.

- Nâng cao uy tín của NHNo&PTNT trong lĩnh vực thanh toán quốc tế trên trường quốc tế

- NHNo&PTNT ĐN triển khai dự án hiện đại hoá công nghệ ngân hàng (IPCAS).

- Có các chính sách thu hút khách hàng về mức ký quỹ mở L/C.

- Nhân viên thanh toán quốc tế xử lý tốt nghiệp vụ:

+ Đối với L/C xuất: Chưa có bộ chứng từ nào bị Ngân hàng nước ngoài từ chối thanh toán do lỗi lập và kiểm tra chứng từ.

+ Đối với L/C nhập: Kiểm tra nhanh chóng, chính xác và thông báo kịp thời để khách hàng nhận hàng, giảm thời gian lưu kho, bãi...

- Thủ tục thanh toán ngày càng được đơn giản và nhanh chóng, cải thiện về chất lượng

-Trên cơ sở những bài học kinh nghiệm trong việc quản lý mở L/C trả chậm, giải quyết tranh chấp trong quá trình thanh toán TDCT với nước ngoài quy chế, quy trình liên quan đến thanh toán L/C XNK.

2.2.5.2. Những hạn chế

- Chưa mở rộng hoạt động tài trợ thương mại tạo cơ sở mở rộng dịch vụ thanh toán L/C

- Chính sách khách hàng về hoạt động TTQT nói chung và hoạt động tín dụng chứng từ chưa hợp lý

- Các sản phẩm, dịch vụ của phương thức tín dụng chứng từ chưa phong phú, đa dạng.

- Hoạt động thanh toán quốc tế chỉ được thực hiện tại một số chi nhánh

- Thời gian xử lý các giao dịch trong hoạt động thanh toán chứng từ còn chậm

- Công tác kiểm tra kiểm toán chưa được thực hiện nghiêm túc, thường xuyên

- Chất lượng nguồn nhân lực về hoạt động thanh toán quốc tế chưa cao

2.2.5.3. Nguyên nhân ảnh hưởng đến hoạt động thanh toán tín dụng chứng từ NHNo&PTNT ĐN

a. Nguyên nhân từ phía NHNo&PTNT ĐN

- Chưa xây dựng các điều kiện cạnh tranh hơn các điều kiện doanh nghiệp xuất nhập khẩu đang hưởng ở các ngân hàng khác

- Trình độ nghiệp vụ của cán bộ chưa cao
 - Vấn đề trang bị kỹ thuật và công nghệ ngân hàng
 - Sự phối kết hợp giữa các bộ phận trong toàn chi nhánh còn chưa tốt

- Vướng mắc trong quy trình nghiệp vụ thanh toán L/C.

b. Nguyên nhân xuất phát từ phía NHNo&PTNT VN

- Hoạt động tiếp thị, khuyến mãi thu hút khách hàng trong nghiệp vụ TTQT

- Trình độ công nghệ Ngân hàng

- NHNo&PTNT VN chưa có các chi nhánh ở nước ngoài.

- NHNo&PTNT Việt Nam chưa có chính sách riêng về hoạt động TTQT đối với từng chi nhánh

c. Nguyên nhân từ phía khách hàng

- Thiếu kiến thức về ngoại thương

- Trình độ giao dịch thương mại quốc tế còn hạn chế giao hàng phù hợp với hoàn cảnh thực tế của đất nước.

- Năng lực tài chính của một số doanh nghiệp

d. Những nguyên nhân khác

- Những biến động về kinh tế, chính trị trong khu vực và trên thế giới

- Chính sách thương mại chưa ổn định và hạn chế các điều kiện để phát triển hoạt động ngoại thương.

- Sự cạnh tranh của Ngân hàng khác.

CHƯƠNG 3

GIẢI PHÁP PHÁT MỞ RỘNG HOẠT ĐỘNG THANH TOÁN TÍN DỤNG CHỨNG TỪ TẠI NHNO&PTNT CHI NHÁNH TP ĐÀ NẴNG

3.1. ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG THANH TOÁN QUỐC TẾ TẠI CHI NHÁNH NHNO&PTNT TP ĐÀ NẴNG

3.1.1. Các xu hướng phát triển chung của nền kinh tế toàn cầu và thành phố Đà Nẵng

Khách hàng cần đến các sản phẩm ngân hàng ngày càng nhiều hơn; Công nghệ hiện đại luôn là chìa khoá vàng cho mọi sự phát triển; Xu hướng tự do hoá trong hoạt động tài chính tín dụng trở nên phổ biến làm cho tính khốc liệt trong cạnh tranh ngày càng cao; Tình hình biến động chính trị, xã hội đang diễn ra hết sức phức tạp gay gắt, làm tăng rủi ro trong hoạt động thanh toán quốc tế, chính vì vậy phương thức tín dụng chứng từ đang được sử dụng nhiều hơn vì nó đảm bảo được mức độ an toàn hơn cho cả người mua và người bán; Nhu cầu phát triển của Thành Phố Đà Nẵng ngày một cao, do đó, nhu cầu về thương mại quốc tế phát triển ngày càng nhiều.

3.1.2. Định hướng phát triển lĩnh vực thanh toán quốc tế tại NHNO&PTNT Đà Nẵng.

- Tiếp tục thực hiện định hướng phát triển của ngành.
- Duy trì thế mạnh của mình trong thanh toán xuất nhập khẩu, phấn đấu giữ vững thị phần và có thể nâng lên cao hơn, đổi mới chính sách nhằm hấp dẫn khách hàng hơn, mở rộng mạng lưới hoạt động hơn nữa.
- Đổi mới công nghệ ngân hàng.

3.2. GIẢI PHÁP PHÁT MỞ RỘNG HOẠT ĐỘNG THANH TOÁN TÍN DỤNG CHỨNG TỪ TẠI NHNO&PTNT ĐN

3.2.1. Tăng cường hoạt động Marketing ngân hàng

3.2.1.1. Chính sách khách hàng

Chi nhánh cần sớm xác lập chiến lược khách hàng hướng vào mục tiêu nâng cao hiệu quả dịch vụ ngân hàng, mở rộng phạm vi và tăng nhanh khối lượng thanh toán đồng thời tăng tốc độ thanh toán, tính an toàn, chính xác và thuận tiện.

Cần tiến hành “phân đoạn thị trường”

Chi nhánh cần thực hiện chính sách khách hàng khép kín, tức là ngân hàng đảm bảo phục vụ phục vụ khách hàng tất cả các khâu trong thanh toán tín dụng chứng từ.

Cụ thể:

a. Với tư cách là ngân hàng phục vụ xuất khẩu

- Cấp tín dụng cho người xuất khẩu.
- Tư vấn cho người xuất khẩu

b. Với tư cách là ngân hàng phục vụ người nhập khẩu

- Cấp tín dụng cho người nhập khẩu
- Tư vấn trong việc mở L/C
- Cử cán bộ có trình độ hiểu biết sâu rộng tham dự cùng khách hàng để đàm phán ký kết hợp đồng nhằm đạt được các điều khoản có lợi nhất.

Tóm lại, để mở rộng và nâng cao số lượng khách hàng đối với mình thì việc chủ động tìm đến với khách hàng và gây lòng tin ở họ là điều hết sức quan trọng.

3.2.1.2. Về chính sách sản phẩm và giá cả

- Hoàn thiện phần mềm chương trình thanh toán
- Việc cải thiện chất lượng sản phẩm hiện có cũng là vấn đề rất quan trọng.

- Ngân hàng nên cân nhắc các mức phí sao cho vừa đảm bảo lợi nhuận cho ngân hàng lại vừa tạo được tính cạnh tranh trên thị trường.

3.2.1.3. Về chính sách phân phối

Chi nhánh cần tổ chức các kênh phân phối dịch vụ sao cho tập trung tại các trung tâm dân cư, kinh tế phù hợp với dịch vụ mà chi nhánh cung cấp. Chú ý tới thái độ giao dịch của thanh toán viên nhằm đảm bảo khách hàng có thể tiếp cận và sử dụng dịch vụ một cách thoải mái và hài lòng nhất.

3.2.1.4. Về chính sách khuyến khích trong giao tiếp

Trong quá trình giao dịch, thanh toán viên có thể giới thiệu các loại L/C, ưu nhược điểm của từng loại cho khách hàng để từ đó đưa ra các lời khuyên cho khách hàng lựa chọn.

3.2.2. Hiện đại hoá công nghệ ngân hàng, đặc biệt là công nghệ ứng dụng vào nghiệp vụ TTQT

- Cần gấp rút thực hiện phần mềm lưu trữ, tra cứu thông tin nội bộ, khách hàng, ngân hàng. Phần mềm này sẽ giúp hạn chế được những rủi ro do thiếu thông tin.

- Hoàn thiện chương trình mạng TTQT nội bộ đáp ứng việc truyền điện thông suốt từ Chi nhánh đến hội sở và ngược lại. Tự động hóa khâu thanh toán, thu phí L/C.

- Trang bị thêm máy tính và các thiết bị khác cho Phòng TTQT

3.2.3. Nâng cao hiệu quả kiểm tra bộ chứng từ nhằm hạn chế rủi ro trong hình thức thanh toán L/C

3.2.3.1. Đối với L/C nhập khẩu

a. Đối với L/C nhập khẩu trả ngay.

- Cần nâng cao trình độ thẩm định để nắm chắc tình hình tài chính của các doanh nghiệp nhập khẩu Việt Nam.

- Cán bộ làm việc trong lĩnh vực này cần phải tự mình trau dồi nghiệp vụ, nắm vững UCP để kiểm tra được những sai sót nhằm bảo vệ khách hàng của mình được kịp thời

- Cần phải cân nhắc những điều kiện bất lợi trong nội dung của L/C đối với ngân hàng phát hành.

b. Đối với L/C nhập khẩu trả chậm

- Chú trọng vào nâng cao chất lượng công tác thẩm định dự án đầu tư.

- Thực hiện nghiêm túc các biện pháp bảo đảm tiền vay

- Tiếp tục cập nhật những bổ sung về quy chế bảo lãnh L/C trả chậm, thực hiện theo đúng hướng dẫn trong quy chế.

- Tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát L/C trả chậm, quản lý tiền hàng thu được để bảo đảm khả năng thanh toán khi đến hạn.

3.2.3.2. Đối với L/C xuất khẩu

- Nghiên cứu tình hình chính trị của nước nhà nhập khẩu để quyết định có cho vay ứng trước bộ chứng từ của nhà xuất khẩu, nhằm tránh rủi ro có thể xảy ra.

- Nên cân nhắc kỹ về các yếu tố như tình trạng của bộ chứng từ, khả năng trả nợ của nhà xuất khẩu nếu bộ chứng từ không được thanh toán, uy tín trong thanh toán quốc tế của ngân hàng phát hành, các điều khoản mập mờ dễ gây tranh chấp, về độ rủi ro của hàng hóa trước khi cho vay.

- Thiết lập một khung thời gian biểu chuẩn cho việc kiểm tra bộ chứng từ của thanh toán viên.

- Chi tiết hoá và cụ thể hoá những nội dung cần kiểm tra đối chiếu giữa chứng từ với L/C và giữa các chứng từ với nhau.

3.2.4. Tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát

Chi nhánh NHNo&PTNT Đà Nẵng cần tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát. Đổi mới quy trình tín dụng theo hướng chuyên môn hóa, tách bạch các bộ phận chuyên môn trong quy trình, nhằm nâng cao chất lượng xét duyệt và quản lý món vay, khả năng kiểm soát chéo...

3.2.5. Đa dạng hoá các loại ngoại tệ trong kinh doanh và dịch vụ: đây là giải pháp để thu hút tối đa các khách hàng đến với ngân hàng khi tham gia thanh toán bằng các loại ngoại tệ khác nhau.

3.2.6. Giải pháp nhân sự và đào tạo nhân sự

- Đào tạo nâng cao năng lực chuyên môn cho nhân viên thanh toán quốc tế

- Xây dựng văn hoá kinh doanh và phong cách phục vụ văn minh, lịch sự

3.3. MỘT SỐ KIẾN NGHỊ

3.3.1. Kiến nghị đối với NHNN và cơ quan khác

3.3.1.1. Kiến nghị đối với NHNN

- Cần có chính sách điều hành tỷ giá linh hoạt và chính sách quản lý ngoại hối chặt chẽ

- Cần ban hành một số văn bản pháp lý cần thiết điều chỉnh hoạt động TTQT

- Tăng cường công tác kiểm tra giám sát và hoàn thiện thông tin phòng ngừa rủi ro trong hoạt động ngân hàng.

3.3.1.2. Kiến nghị đối với các cấp chính quyền

- Có chính sách kinh tế thương mại rõ ràng, ổn định và đồng bộ; Có chính sách thương mại phát triển theo hướng khuyến khích đẩy mạnh xuất khẩu, quản lý chặt chẽ nhập khẩu.

- Hoàn thiện môi trường pháp lý cho hoạt động TTQT cũng như trong phương thức thanh toán bằng TDCT của các NHTM

- Có các chính sách khuyến khích ưu đãi các doanh nghiệp xuất khẩu địa bàn.

- Hình thành các cơ quan kiểm dịch chất lượng hàng hoá, hải quan và cơ sở hạ tầng.

- Ưu tiên cho các doanh nghiệp kinh doanh XNK hoạt động có hiệu quả vay vốn tín dụng ưu đãi với lãi suất thấp để mở rộng sản xuất và kinh doanh hàng XNK

3.3.2. Đối với NHNo&PTNT Việt Nam

- Tăng cường công tác tiếp thị, khuyến mãi nhằm thu hút khách hàng trong nghiệp vụ TTQT

- Thành lập các chi nhánh, quan hệ đại lý của NHNo&PTNT Việt Nam ở nước ngoài

- Có chính sách khuyến khích cụ thể đối với các Chi nhánh có nghiệp vụ TTQT phát triển tốt như đối với nghiệp vụ huy động vốn và tín dụng

- Hoàn thiện quy trình thanh toán TDCT

3.3.3. Kiến nghị đối với doanh nghiệp hoạt động kinh doanh XNK

- Doanh nghiệp tham gia kinh doanh XNK phải có các cán bộ chuyên trách về XNK

- Doanh nghiệp XNK phải thường xuyên nâng cao trình độ nghiệp vụ về thanh toán TDCT cho các cán bộ chuyên trách.

- Doanh nghiệp XNK cần tìm hiểu kỹ về đối tác XNK

- Doanh nghiệp XNK cần nâng cao năng lực tài chính

KẾT LUẬN

Cùng với sự mở cửa của nền kinh tế, xu hướng mở cửa hệ thống các ngân hàng diễn ra rất mạnh mẽ, khiến áp lực cạnh tranh rất lớn đối với NHTM Việt Nam vì thế đòi hỏi NHTM của nước ta nói chung và NHNo&PTNT sẽ phải đưa ra giải pháp để phát triển hoạt động của mình, đồng thời phối hợp với NHNN và chính phủ trong việc tạo ra một cơ chế phù hợp cho sự phát triển của hệ thống ngân hàng để các ngân hàng có thể đứng vững trong cuộc tranh mới khi mà mùa hội nhập WTO đang diễn ra mạnh mẽ như vậy.

Đóng góp vào thành công chung của nền kinh tế nước ta trong thời gian qua phải kể đến sự tham gia tích cực của hệ thống ngân hàng thương mại với tư cách là trung gian thanh toán. Thông qua công tác thanh toán quốc tế mà phương thức chủ yếu là tín dụng chứng từ các ngân hàng đã

củng cố được niềm tin cho các doanh nghiệp xuất nhập khẩu trong nước cũng như các bạn hàng nước ngoài.

NHN_O&PTNT ĐN đã nỗ lực không ngừng trong hoạt động kinh doanh của mình và đã đạt nhiều thành tựu đáng kể, số lượng khách hàng ngày càng tăng, chi nhánh NHN_O&PTNT ĐN đã kế thừa và phát huy có hiệu quả các truyền thống hoạt động của NHN_O&PTNT Việt Nam và ngày càng khẳng định vị trí, uy tín của mình trong hệ thống NH và góp phần vào sự phát triển chung của toàn hệ thống ngân hàng.

Việc nghiên cứu đề tài này giúp ngân hàng phát huy được thế mạnh của mình và tìm ra được những giải pháp để mở rộng và phát triển hoạt động thanh toán TDCT tại chi nhánh.

Đề tài đã thực hiện việc xây dựng các giải pháp mở rộng hoạt động thanh toán TDCT với những đóng góp cụ thể như sau:

- * Làm sáng tỏ về mặt lý luận hoạt động thanh toán TDCT
- * Tìm hiểu, phân tích thực trạng hoạt động thanh toán TDCT tại Chi nhánh NHN_O&PTNT ĐN đồng thời chỉ ra được những thành tựu và hạn chế và nguyên nhân còn tồn tại trong quá trình thực hiện hoạt động thanh toán TDCT của chi nhánh trong thời gian qua.
- * Trên cơ sở các lý luận cơ bản, thực trạng hoạt động kinh doanh, thực trạng hoạt động thanh toán TDCT đã đề ra các giải pháp mang tính thực tiễn cũng như các giải pháp dài hạn cho việc mở rộng hoạt động thanh toán TDCT tại chi nhánh.

Trên đây là những đóng góp của đề tài đối với việc xây dựng một hệ thống các giải pháp giúp mở rộng hoạt động thanh toán TDCT của Chi nhánh địa bàn TP. Đà Nẵng và các vùng lân cận. Tuy nhiên, đây cũng là vấn đề mang tính thực tiễn cao và do những hạn chế của bản thân mà đề tài không tránh khỏi những thiếu sót nhất định. Rất mong các nhà kinh tế tiếp tục bổ sung hoàn thiện nhằm giúp cho sự phát triển Chi nhánh nói riêng và hệ thống ngân hàng nói chung trong thời kỳ hội nhập./.