

LỜI MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài

Trong xu hướng quốc tế hoá mạnh mẽ nền kinh tế thế giới, nền kinh tế Việt Nam đang dần từng bước hội nhập nền kinh tế khu vực và thế giới. Ngày 11/1/2007, Việt Nam chính thức trở thành thành viên thứ 150 của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO). Đây là một sự kiện quan trọng mở ra các cơ hội cũng như các thách thức cho nền kinh tế Việt Nam để ngày càng hội nhập sâu, rộng hơn vào nền kinh tế thế giới, tiếp tục đẩy mạnh công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước. Các hoạt động kinh tế đối ngoại nói chung và hoạt động thương mại, đầu tư nói riêng của nước ta với các nước trên thế giới đã và đang ngày càng mở rộng và phát triển hết sức phong phú, khẳng định ngày càng đầy đủ hơn vị trí và vai trò của Việt Nam trong cộng đồng thế giới.

Việc mở ra các quan hệ ngoại thương và đầu tư quốc tế ngày càng rộng rãi đòi hỏi phải phát triển không ngừng các quan hệ thanh toán, tiền tệ và các dịch vụ ngân hàng quốc tế. Các ngân hàng thương mại (NHTM) đóng vai trò như là cầu nối cho các quan hệ kinh tế nói trên. Thanh toán xuất nhập khẩu (XNK) là một trong những nghiệp vụ quan trọng của các NHTM. Việc tổ chức tốt hoạt động thanh toán XNK của các NHTM góp phần thúc đẩy hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp Việt Nam nói riêng và của nền ngoại thương Việt Nam nói chung. Hoạt động thanh toán XNK mang lại lợi ích to lớn đối với NHTM, ngoài phí dịch vụ thu được, NHTM còn có thể phát triển được các mặt nghiệp vụ khác như nghiệp vụ kinh doanh ngoại tệ, nghiệp vụ tài trợ xuất nhập khẩu, nghiệp vụ bảo lãnh quốc tế...

Bên cạnh đó, từ ngày 01/04/2007, thực hiện lộ trình theo cam kết gia nhập WTO, các ngân hàng nước ngoài được thành lập ngân hàng con 100% vốn nước ngoài ở Việt Nam. Điều này đã đặt các NHTM Việt Nam nói chung đặc biệt là các

NHTM nhà nước nói riêng trước nguy cơ, thách thức lớn về cạnh tranh, được mất ngay tại Việt Nam. Áp lực cạnh tranh đối với khối NHTM quốc doanh không chỉ từ các Ngân hàng nước ngoài mà cả từ các NHTM cổ phần. Vì vậy, tuy thị phần của khối ngân hàng quốc doanh vẫn chiếm áp đảo trên thị trường nhưng sự sụt giảm thị phần của khối ngân hàng này có thể coi là một sự chuyển dịch tất yếu.

Trước áp lực này, để có thể tồn tại và đứng vững trong cạnh tranh, thực hiện tốt vai trò là cầu nối của nền kinh tế, Ngân hàng Công thương Việt Nam (NHCTVN), một trong những NHTM lớn thuộc sở hữu nhà nước đã coi việc phát triển hoạt động thanh toán hàng xuất khẩu là một trong những nhiệm vụ quan trọng trong những năm tới.

Với những lý do trên, trong quá trình công tác và nghiên cứu tại NHCTVN, tác giả đã chọn đề tài ***“Giải pháp mở rộng thị phần thanh toán hàng xuất khẩu của Ngân hàng công thương Việt Nam trong bối cảnh gia nhập WTO”*** làm đề tài nghiên cứu của luận văn.

2. Mục đích nghiên cứu

- Nghiên cứu lý luận cơ bản về hoạt động thanh toán quốc tế (TTQT) và thị phần TTQT của NHTM.
- Phân tích, đánh giá thực trạng về thị phần thanh toán hàng xuất khẩu của NHCTVN.
- Đề xuất giải pháp mở rộng thị phần thanh toán hàng xuất khẩu của NHCTVN.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

Nghiên cứu hoạt động thanh toán hàng xuất khẩu tại NHCTVN từ năm 2003 đến hết năm 2007.

4. Phương pháp nghiên cứu

Sử dụng phương pháp luận duy vật biện chứng và duy vật lịch sử của Chủ nghĩa Mác - Lênin để nghiên cứu những vấn đề lý luận và thực tiễn. Ngoài ra còn sử dụng các phương pháp điều tra, khảo sát, phân tích tổng hợp, thống kê, so sánh để đánh giá tình hình thực tế, kết hợp các bảng biểu để minh họa, chứng minh và rút ra kết luận.

5 . Kết cấu của luận văn

Ngoài phần mở đầu, kết luận, luận văn được kết cấu gồm ba chương:

- Chương 1: *Những vấn đề cơ bản về thanh toán quốc tế và thị phần TTQT của NHTM*
- Chương 2: *Thực trạng thị phần thanh toán hàng xuất khẩu tại NHCTVN*
- Chương 3: *Giải pháp mở rộng thị phần thanh toán hàng xuất khẩu của NHCTVN trong bối cảnh gia nhập WTO*

Chương 1

NHỮNG VẤN ĐỀ CƠ BẢN VỀ THANH TOÁN QUỐC TẾ VÀ THỊ PHẦN THANH TOÁN QUỐC TẾ CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1. Những vấn đề cơ bản về Thanh toán quốc tế của NHTM

1.1.1. Khái niệm thanh toán quốc tế

Trong xu thế hội nhập hiện nay, bất cứ một quốc gia nào muốn tồn tại và phát triển đều phải tăng cường hợp tác với các nước trên thế giới. Quan hệ quốc tế giữa các nước bao gồm nhiều lĩnh vực như kinh tế, chính trị, ngoại giao, văn hoá, khoa học kỹ thuật, du lịch...trong đó quan hệ kinh tế (mà chủ yếu là ngoại thương) chiếm vị trí chủ đạo, là cơ sở cho các quan hệ quốc tế khác tồn tại và phát triển. Quá trình tiến hành các hoạt động quốc tế dẫn đến những nhu cầu chi trả, thanh toán giữa các chủ thể ở các nước khác nhau, từ đó hình thành và phát triển hoạt động TTQT, trong đó ngân hàng là cầu nối trung gian giữa các bên.

Vậy, *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 quan hệ giữa các ngân hàng của các nước liên quan.*

Như vậy, TTQT phục vụ cho hai lĩnh vực hoạt động là kinh tế và phi kinh tế. Tuy nhiên, trong thực tế, giữa hai lĩnh vực hoạt động này thường giao thoa với nhau, không có một ranh giới rõ rệt. Hơn nữa, do hoạt động TTQT được hình thành trên cơ sở hoạt động ngoại thương và phục vụ chủ yếu cho hoạt động ngoại thương, chính vì vậy, trong các qui chế về thanh toán và thực tế tại các NHTM, người ta thường phân hoạt động TTQT thành hai lĩnh vực rõ ràng là: Thanh toán trong ngoại thương (thanh toán mậu dịch) và Thanh toán phi ngoại thương (thanh toán phi mậu dịch).

Về cơ bản, TTQT phát sinh trên cơ sở hoạt động thương mại quốc tế, là khâu cuối cùng của quá trình mua bán, trao đổi hàng hoá, dịch vụ giữa các tổ chức và cá nhân thuộc các quốc gia khác nhau.

Trong thương mại quốc tế, không phải lúc nào các nhà xuất nhập khẩu cũng có thể thanh toán tiền hàng trực tiếp cho nhau, mà phải thông qua NHTM với mạng lưới chi nhánh và hệ thống ngân hàng đại lý rộng khắp toàn cầu. Thay mặt khách hàng thực hiện dịch vụ TTQT, các ngân hàng trở thành cầu nối trung gian thanh toán giữa bên mua và bên bán. Ngày nay, hoạt động thương mại quốc tế luôn cần đến sự tham gia, hỗ trợ về kỹ thuật nghiệp vụ và tài chính của ngân hàng. Ngân hàng cung cấp các phương án lựa chọn phương thức TTQT, tài trợ xuất nhập khẩu, đảm bảo an toàn và quyền lợi của cả hai bên mua bán, thông qua đó thúc đẩy ngoại thương phát triển và mở rộng các quan hệ với các quốc gia trên thế giới.

1.1.2. Đặc điểm của Thanh toán quốc tế

**** Thanh toán liên quan tới đồng tiền, địa điểm, phương tiện, phương thức và thời gian thanh toán***

Khi tiến hành hoạt động TTQT, cần phải xác định 5 vấn đề quan trọng, đó là: Đồng tiền, địa điểm, phương tiện, phương thức và thời gian thanh toán. Lựa chọn đồng tiền nào là một vấn đề quan trọng, vì không phải bất kỳ đồng tiền của nước nào cũng có khả năng thực hiện TTQT, mà đồng tiền đó phải “mạnh”, được các nước thừa nhận thực hiện trong hoạt động TTQT, tiếp đến lựa chọn đồng tiền nào để phù hợp với nội dung cụ thể của hoạt động TTQT, nhằm mang lại hiệu quả (thanh toán nhanh, hạn chế rủi ro đến mức thấp nhất, đáp ứng được lợi ích của các bên....). Do vậy, khi ký kết các hợp đồng thương mại, tín dụng, hay các dịch vụ, các bên đàm phán thường thống nhất về loại ngoại tệ được dùng

trong giao dịch là đồng tiền của nước nhập khẩu, nước xuất khẩu hay nước thứ ba.

**** Thanh toán quốc tế phục vụ chủ yếu cho hoạt động kinh tế đối ngoại***

TTQT phục vụ chủ yếu cho hoạt động kinh tế đối ngoại; trong đó phần lớn phục vụ cho các giao dịch trong lĩnh vực ngoại thương. Thanh toán là khâu quan trọng của một quá trình sản xuất và lưu thông hàng hoá, cụ thể khi hoạt động thanh toán diễn ra đồng nghĩa với việc đảm bảo chắc chắn kết thúc một phần hoặc toàn bộ giá trị của một quá trình trao đổi hàng hóa, dịch vụ. Nếu công tác TTQT được tổ chức tốt thì giá trị của hàng hoá trao đổi và dịch vụ thực hiện giữa các chủ thể ở các quốc gia khác nhau mới được thực hiện, góp phần thúc đẩy ngoại thương phát triển. TTQT trở thành một nhân tố quan trọng để đánh giá hiệu quả hoạt động kinh tế đối ngoại trong điều kiện quan hệ quốc tế ngày càng được mở rộng.

**** Gặp nhiều rủi ro do có sự biến động về tiền tệ***

Khác với thanh toán nội địa, TTQT thường gặp nhiều rủi ro do sự biến động của tiền tệ, sự bất ổn chính trị của một quốc gia, do sự khác biệt về luật pháp, cơ chế chính sách, do vị trí địa lý của các bên tham gia cách nhau làm hạn chế việc tìm hiểu khả năng thanh toán của con nợ... Do vậy các nghiệp vụ đảm bảo, bảo lãnh của ngân hàng, hoạt động tín dụng của các tổ chức tiền tệ, tài chính quốc tế ra đời như là một yếu tố không thể thiếu để hỗ trợ cho hoạt động TTQT.

Có thể khẳng định, TTQT là một mắt xích không thể thiếu trong hoạt động thương mại liên hoàn của một nền kinh tế mở và gắn kết chặt chẽ với các giao dịch thương mại quốc tế. TTQT là cầu nối giữa người sản xuất và người tiêu dùng thông qua chi trả lẫn nhau trong nghiệp vụ TTQT, thông qua đó, toàn bộ hoặc một phần giá trị của hàng hoá và dịch vụ trao đổi được thực hiện. TTQT đã

góp phần chủ yếu để tạo nên sự liên tục của quá trình tái sản xuất và đẩy nhanh quá trình giao thương hàng hoá quốc tế.

1.1.3. Vai trò của TTQT với hoạt động của các NHTM

Ngày nay, hoạt động TTQT chiếm vị trí quan trọng, góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động của ngân hàng, là một trong những yếu tố quyết định sự thành công của NHTM.

- TTQT là hoạt động trực tiếp tạo ra một khoản lợi nhuận không nhỏ đóng góp vào lợi nhuận chung của ngân hàng. Thông qua cung cấp dịch vụ TTQT cho khách hàng, các NHTM thu được phí dịch vụ chuyển tiền, phí thanh toán LC, phí bảo lãnh.... Thực tế cho thấy, đối với các NHTM hiện đại, thu nhập từ phí dịch vụ có xu hướng ngày một tăng cả về số lượng và tỷ trọng trong tổng thu nhập của ngân hàng. Đây cũng chính là mục tiêu mà các NHTM luôn vươn tới.

- TTQT không chỉ là một nghiệp vụ ngân hàng thuần tuý mà còn đóng vai trò là khâu trung tâm không thể thiếu trong dây chuyền hoạt động kinh doanh, bổ sung và hỗ trợ các mặt hoạt động nghiệp vụ khác của ngân hàng nên nó gián tiếp tạo ra lợi nhuận từ các mặt hoạt động này. Nhờ đẩy mạnh hoạt động TTQT, các NHTM có thể tăng cường khả năng thu hút vốn ngoại tệ từ việc thực hiện thanh toán thu tiền về cho khách hàng đến việc quản lý nguồn ngoại tệ tạm thời nhàn rỗi trên tài khoản tiền gửi của khách hàng, từ đó đáp ứng được nhu cầu vay và thanh toán bằng ngoại tệ của khách hàng. Với vai trò là trung gian thanh toán, TTQT góp phần phát triển và đẩy mạnh hoạt động tín dụng, tài trợ xuất nhập khẩu (XNK), kinh doanh ngoại tệ, bảo lãnh và các dịch vụ khác, đáp ứng tốt hơn các nhu cầu của khách hàng trong và ngoài nước, từ đó tăng qui mô hoạt động và mở rộng thị phần của ngân hàng.

- TTQT tạo môi trường ứng dụng công nghệ thông tin tiên tiến, hiện đại trên thế giới trong hoạt động ngân hàng. Thông qua việc tham gia nối mạng

thông tin và ứng dụng công nghệ cao trong xử lý thông tin giúp cho ngân hàng có thể theo kịp với sự phát triển của thế giới, không bị lạc hậu và thua kém các ngân hàng nước ngoài.

- Phát triển TTQT tạo điều kiện cho các ngân hàng mở rộng quan hệ với các ngân hàng nước ngoài, nâng cao uy tín trên trường quốc tế cũng như uy tín đối với khách hàng trong và ngoài nước, từ đó khai thác được các nguồn vốn tài trợ của các tổ chức tài chính quốc tế cũng như các ngân hàng nước ngoài, đáp ứng nhu cầu về vốn trong kinh doanh.

- TTQT phát triển góp phần tăng cường khả năng cạnh tranh của ngân hàng trong cơ chế thị trường, đồng thời giúp cho hoạt động ngân hàng vượt ra khỏi phạm vi quốc gia và hoà nhập với cộng đồng ngân hàng thế giới.

1.2.Các phương thức thanh toán quốc tế

1.2.1. Khái niệm

Trong cuộc sống hàng ngày, các giao dịch kinh tế và phi kinh tế giữa người cư trú với người không cư trú làm phát sinh nhu cầu thanh toán lẫn cho nhau. Thông thường, người thụ hưởng và người trả tiền không thanh toán trực tiếp cho nhau mà thông qua hệ thống ngân hàng. Để việc thanh toán diễn ra chính xác, các bên liên quan phải thoả thuận những nội dung, điều kiện và cách thức tiến hành chuyển tiền hoặc trả tiền thích hợp.

Toàn bộ nội dung, điều kiện và cách thức để ngân hàng tiến hành chuyển tiền và trả tiền giữa người cư trú với người không cư trú gọi là phương thức TTQT.

Do TTQT trong ngoại thương là hệ quả của hợp đồng mua bán, do đó ta có khái niệm:

Phương thức TTQT trong ngoại thương là toàn bộ quá trình, điều kiện, qui định để người mua trả tiền và nhận hàng, còn người bán thì giao hàng và nhận tiền theo hợp đồng ngoại thương thông qua hệ thống ngân hàng phục vụ.

Do hoạt động ngoại thương đóng vai trò chủ yếu trong kinh tế đối ngoại, do đó, khi nói đến TTQT mà không nói rõ thanh toán trong lĩnh vực nào, thì ta hiểu đó là thanh toán trong ngoại thương.

1.2.2. Các phương thức thanh toán quốc tế chủ yếu của NHTM

Trong quan hệ ngoại thương có rất nhiều phương thức thanh toán khác nhau như chuyển tiền, ghi sổ, nhờ thu, tín dụng chứng từ... Mỗi phương thức thanh toán đều có ưu điểm và nhược điểm, phù hợp với những quan hệ XNK khác nhau. Vì vậy việc lựa chọn phương thức thanh toán thích hợp phải được hai bên bàn bạc thống nhất, ghi trong hợp đồng mua bán ngoại thương.

Đến nay, các phương thức thanh toán cơ bản và phổ biến thường được các NHTM sử dụng là:

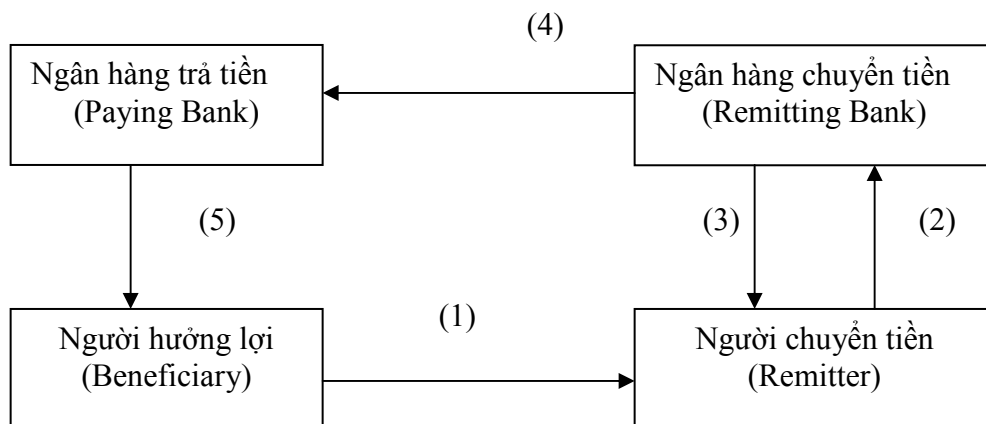
1.2.2.1. Phương thức chuyển tiền (Remittance)

Chuyển tiền là phương thức TTQT, trong đó một khách hàng của ngân hàng (người có yêu cầu chuyển tiền) yêu cầu ngân hàng của mình chuyển một số tiền nhất định cho người khác (người thụ hưởng) ở một địa điểm nhất định, trong một thời gian nhất định bằng phương tiện chuyển tiền do khách hàng yêu cầu.

Phương thức thanh toán chuyển tiền có thể được thực hiện bằng hai hình thức chủ yếu sau:

- Chuyển tiền bằng thư (Mail transfer, M/T): là hình thức chuyển tiền trong đó lệnh thanh toán của ngân hàng chuyển tiền được thể hiện trong nội dung một bức thư mà ngân hàng này gửi cho ngân hàng thanh toán qua bưu điện.
- Chuyển tiền bằng điện (Telegraphic transfer, T/T): là hình thức trong đó lệnh thanh toán của ngân hàng chuyển tiền được thể hiện trong nội dung một bức điện mà ngân hàng này gửi cho ngân hàng thanh toán qua fax, telex hoặc thông qua mạng liên lạc viễn thông SWIFT.

Sơ đồ 1.1: Quy trình thanh toán bằng chuyển tiền



Chú thích:

(1) Người xuất khẩu thực hiện giao hàng theo hợp đồng, lập bộ chứng từ hàng hoá gửi cho người nhập khẩu để đi nhận hàng.

(2) Người nhập khẩu sau khi nhận hàng, kiểm tra hàng hoá và bộ chứng từ hàng hoá, nếu thấy phù hợp với các điều khoản trong hợp đồng đã ký kết, lập giấy đề nghị chuyển tiền gửi đến ngân hàng phục vụ mình.

(3) Sau khi kiểm tra chứng từ và các điều kiện chuyển tiền theo quy định, nếu thấy hợp lệ và đủ khả năng thanh toán, ngân hàng thực hiện trích tài khoản để chuyển tiền và gửi giấy báo nợ cho nhà nhập khẩu.

(4) Ngân hàng chuyển tiền lập lệnh chuyển tiền gửi qua ngân hàng đại lý hoặc chi nhánh của mình đến ngân hàng trả tiền.

(5) Ngân hàng trả tiền thực hiện ghi có vào tài khoản của người hưởng lợi đồng thời gửi báo có cho người hưởng lợi.

Ưu điểm đối với các bên

- Với khách hàng: thủ tục chuyển tiền đơn giản, thuận lợi cho người chuyển tiền; thời gian chuyển tiền ngắn nên người thụ hưởng có thể nhanh chóng nhận được tiền.

- Với ngân hàng: ngân hàng chỉ tham gia với vai trò là trung gian thanh toán thuần túy để hưởng phí, không có trách nhiệm kiểm tra về sự hợp lý của thời gian thanh toán và lượng tiền chuyển đi.

Nhược điểm

- Trong thanh toán chuyển tiền, chu chuyển hàng hoá dịch vụ có thể tách rời khỏi chu chuyển tài chính trong thời gian tạo nên rủi ro cho cả hai bên (người chuyển tiền và người thụ hưởng). Khi chuyển tiền trước (down payment), nhà nhập khẩu cứ lo sợ mất tiền nếu nhà xuất khẩu không giao hàng hay giao hàng không đúng yêu cầu về số lượng, chủng loại, chất lượng và thời gian làm vỡ kế hoạch sản xuất kinh doanh của nhà nhập khẩu. Ngược lại, trong trường hợp trả tiền sau nhà xuất khẩu hoàn toàn bị lệ thuộc vào thiện chí và uy tín thanh toán của nhà nhập khẩu.

- Có khi rủi ro lại hoàn toàn khách quan như biến cố chính trị, xã hội, kinh tế hay một tai nạn bất ngờ khiến cho một bên kết ước bất đắc dĩ bội tín làm ảnh hưởng đến đối tác làm ăn.

- Do việc thanh toán chủ yếu được thực hiện bằng điện nên thời gian thanh toán nhanh, nếu phát hiện ra sai sót (có thể từ phía người chuyển hoặc ngân hàng chuyển) sau khi đã chuyển tiền thì sẽ khó khăn trong việc thông báo, điều chỉnh nhất là khi người thụ hưởng đã nhận tiền.

- Ngân hàng chỉ giữ vai trò trung gian thanh toán quá thụ động, chờ khách hàng ra lệnh rồi mới thực hiện.

Chính vì vậy, người ta thường sử dụng phương thức chuyển tiền để thanh toán các khoản chi tiêu phi thương mại và các chi phí liên quan đến XNK hàng

hóa trị giá hợp đồng nhỏ; Chuyển vốn ra bên ngoài để đầu tư; Chuyển tiền kiều hối; thanh toán hàng hoá XNK (khi hai bên mua bán có quan hệ lâu đời và tín nhiệm lẫn nhau hoặc khi trị giá hợp đồng không lớn) vì khâu thanh toán này dễ làm nảy sinh việc chiếm dụng vốn của người bán, nếu bên mua cố tình dây dưa, kéo dài việc thanh toán.

Như vậy, thanh toán chuyển tiền là hình thức thanh toán trực tiếp giữa người chuyển tiền và người nhận tiền. Ngân hàng chỉ đóng vai trò trung gian thanh toán theo uỷ nhiệm để được hưởng hoa hồng và không bị ràng buộc gì cả đối với cả người mua lẫn người bán.

1.2.2.2. Phương thức nhờ thu (Collections)

Nhờ thu là một phương thức thanh toán, trong đó, người bán (nhà xuất khẩu) sau khi hoàn thành nghĩa vụ giao hàng hoặc cung ứng một dịch vụ cho khách hàng, uỷ thác cho ngân hàng phục vụ mình xuất trình bộ chứng từ thông qua ngân hàng thu hộ cho bên mua (nhà nhập khẩu) để được thanh toán, chấp nhận hối phiếu hay chấp nhận các điều kiện và điều khoản khác..

Trong mối quan hệ này, ngân hàng ở cả hai bên nước nhà nhập khẩu và nhà xuất khẩu chỉ tham gia với tư cách là trung gian thu tiền hộ, ngân hàng không cam kết, không bảo lãnh thanh toán đối với người bán cũng như người mua.

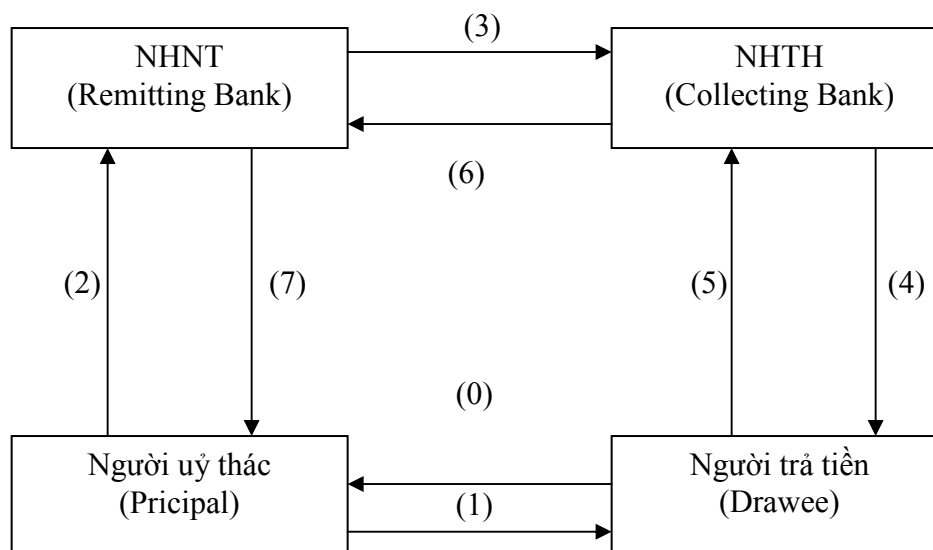
Các loại nhờ thu và qui trình nghiệp vụ

Căn cứ vào nội dung chứng từ được gửi đến ngân hàng nhờ thu mà người ta chia phương thức thanh toán này ra thành hai loại:

- **Nhờ thu phiếu trơn (Clean collections):** Là phương thức thanh toán, trong đó chứng từ nhờ thu chỉ bao gồm chứng từ tài chính (hối phiếu, kỳ phiếu, séc, giấy nhận nợ hay công cụ thanh toán khác), còn các chứng từ thương mại

(chứng từ vận tải, hoá đơn, bảo hiểm..) được gửi trực tiếp cho người nhập khẩu, không thông qua ngân hàng.

Sơ đồ 1.2: Quy trình nhờ thu phiếu trơn



(0) Ký kết hợp đồng mua bán, trong đó điều khoản thanh toán quy định áp dụng phương thức “Nhờ thu phiếu trơn”

(1) Người xuất khẩu giao hàng cho người nhập khẩu theo quy định của hợp đồng.

(2) Người xuất khẩu lập đơn yêu cầu nhờ thu gửi cùng chứng từ tài chính tới ngân hàng phục vụ mình.

(3) Ngân hàng gửi nhờ thu lập Lệnh nhờ thu cùng chứng từ tài chính đến ngân hàng thu hộ.

(4) Ngân hàng thu hộ thông báo Lệnh nhờ thu tới người nhập khẩu.

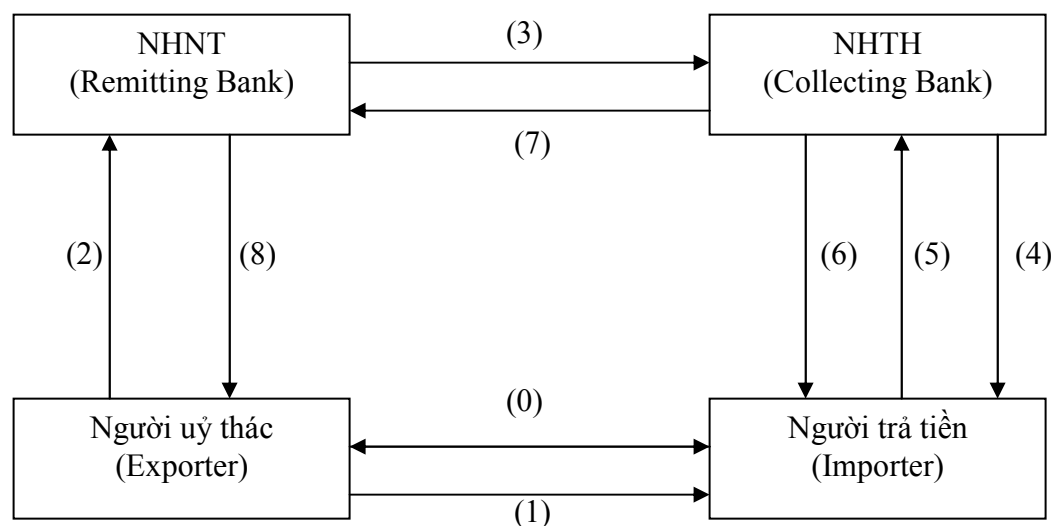
(5) Người nhập khẩu lập lệnh thanh toán gửi đến ngân hàng thu hộ hoặc gửi hối phiếu chấp nhận thanh toán đến ngân hàng thu hộ.

(6) Ngân hàng thu hộ chuyển giá trị nhờ thu, hoặc hối phiếu chấp nhận, hoặc kỳ phiếu hay giấy nhận nợ cho ngân hàng nhận nhờ thu.

(7) Ngân hàng gửi nhờ thu chuyển trả giá trị nhờ thu, hoặc hối phiếu chấp nhận, hoặc kỳ phiếu hay giấy nhận nợ cho người xuất khẩu.

- **Nhờ thu kèm chứng từ:** Là phương thức thanh toán, trong đó chứng từ gửi đi nhờ thu bao gồm: (i) hoặc chứng từ thương mại cùng với chứng từ tài chính, hoặc (ii) chỉ chứng từ thương mại mà không có chứng từ tài chính gửi cùng. Ngân hàng thu hộ chỉ trao bộ chứng từ cho người nhập khẩu sau khi người này đáp ứng được yêu cầu của lệnh nhờ thu.

Sơ đồ 1.3: Quy trình nghiệp vụ nhờ thu kèm chứng từ



Chú thích:

(0) Ký kết hợp đồng mua bán, trong đó điều khoản thanh toán quy định áp dụng phương thức “Nhờ thu kèm chứng từ”

(1) Người xuất khẩu giao hàng cho người nhập khẩu theo quy định của hợp đồng.

(2) Người xuất khẩu lập đơn yêu cầu nhờ thu gửi cùng bộ chứng từ (bao gồm chứng từ thương mại cùng chứng từ tài chính, nếu có) tới ngân hàng phục vụ mình.

(3) Ngân hàng gửi nhờ thu lập Lệnh nhờ thu và gửi cùng bộ chứng từ thanh toán đến ngân hàng thu hộ.

(4) Ngân hàng thu hộ thông báo Lệnh nhờ thu và xuất trình bộ chứng từ cho người nhập khẩu.

(5) Người nhập khẩu lập lệnh thanh toán gửi đến ngân hàng thu hộ hoặc gửi hồi phiếu chấp nhận thanh toán đến ngân hàng thu hộ.

(6) Ngân hàng thu hộ trao bộ chứng từ hàng hoá để người nhập khẩu đi nhận hàng.

(7) Ngân hàng thu hộ chuyển giá trị nhờ thu, hoặc hồi phiếu chấp nhận, hoặc kỳ phiếu hay giấy nhận nợ cho ngân hàng nhận nhờ thu.

(8) Ngân hàng gửi nhờ thu chuyển trả giá trị nhờ thu, hoặc hồi phiếu chấp nhận, hoặc kỳ phiếu hay giấy nhận nợ cho người xuất khẩu.

Ưu điểm đối với các bên

Đối với nhà xuất khẩu:

- Nhà xuất khẩu chắc chắn rằng bộ chứng từ chỉ được trao cho nhà nhập khẩu sau khi người này đã thanh toán hay chấp nhận thanh toán.

- Nhà xuất khẩu có quyền đưa nhà nhập khẩu ra toà nếu người này không trả tiền hồi phiếu đã chấp nhận khi đến hạn thanh toán.

- Có thể chỉ định người đại diện ở nước nhà nhập khẩu thay mặt mình để giải quyết trường hợp nhà nhập khẩu không thanh toán hoặc không chấp nhận thanh toán. Thẩm quyền của người đại diện phải được xác định rõ ràng.

Đối với nhà nhập khẩu:

- Nhà nhập khẩu được kiểm tra bộ chứng từ tại ngân hàng xuất trình trước khi thanh toán hay chấp nhận thanh toán.

- Đối với D/A, nhà nhập khẩu được sử dụng hay bán hàng hoá mà chưa phải thanh toán cho đến khi hồi phiếu đến hạn thanh toán.

Đối với ngân hàng nhờ thu và ngân hàng xuất trình:

- Có thu nhập từ phí nhờ thu, từ các giao dịch mua bán ngoại tệ và từ các giao dịch khác có liên quan.

- Mở rộng được tín dụng tài trợ thương mại.

- Tăng cường được mối quan hệ với ngân hàng đại lý, do đó tạo ra tiềm năng về các giao dịch đối ứng.

Phương thức nhờ thu được tiến hành trên cơ sở văn bản pháp lý quốc tế thông dụng của nhờ thu. Đó là “Quy tắc thống nhất về nhờ thu” số 522 của Phòng Thương mại quốc tế, bản sửa đổi 1995.

1.2.2.3. Phương thức tín dụng chứng từ (Letter of Credit – L/C)

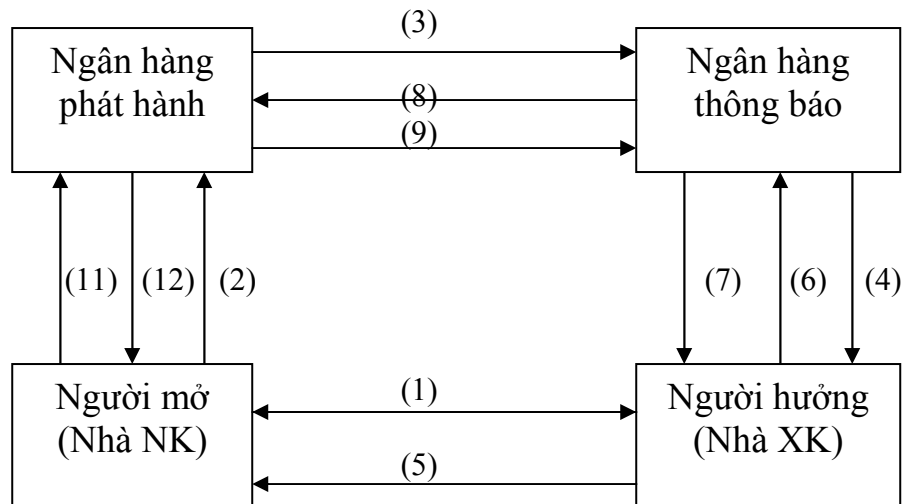
Phương thức tín dụng chứng từ là một sự thoả thuận, trong đó, theo yêu cầu của khách hàng (người yêu cầu mở thư tín dụng) một ngân hàng (ngân hàng phát hành thư tín dụng) sẽ phát hành một bức thư, gọi là L/C (Letter of credit), theo đó, ngân hàng phát hành cam kết trả tiền hoặc chấp nhận hồi phiếu cho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

Theo điều 2 UCP600: “*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 huỷ ngang của ngân hàng phát hành về việc thanh toán khi xuất trình phù hợp”.

Thư tín dụng (L/C) hình thành trên cơ sở hợp đồng mua bán, nhưng sau khi ra đời lại hoàn toàn độc lập với hợp đồng mua bán. Trong nghiệp vụ L/C, các ngân hàng chỉ giao dịch căn cứ vào chứng từ, không liên quan đến hàng hoá. Ngân hàng ngoài vai trò là người trung gian còn là người cung cấp tín dụng cho người nhập khẩu, là người cam kết trả tiền cho người xuất khẩu.

Sơ đồ 1.4: Quy trình thanh toán theo phương thức tín dụng chứng từ



Chú thích:

(1) Hai bên mua bán ký kết hợp đồng ngoại thương với điều khoản thanh toán theo phương thức L/C

(2) Người nhập khẩu làm đơn xin mở thư tín dụng gửi đến ngân hàng phục vụ mình yêu cầu mở một thư tín dụng cho người xuất khẩu hưởng.

(3) Căn cứ vào đơn xin mở L/C, ngân hàng phát hành mở L/C cho người xuất khẩu hưởng. Chuyển bản chính cho người xuất khẩu thông qua ngân hàng thông báo.

(4) Ngân hàng thông báo thực hiện chỉ thị của ngân hàng phát hành, thông báo L/C bằng văn bản cho người xuất khẩu.

(5) Căn cứ vào các nội dung, điều kiện và điều khoản của L/C, người xuất khẩu tiến hành giao hàng.

(6) Sau khi giao hàng, người xuất khẩu lập bộ chứng từ hàng hoá, chứng từ thanh toán gửi về ngân hàng phục vụ mình (ngân hàng thông báo) để yêu cầu thanh toán.

(7) Ngân hàng thông báo xác nhận kiểm tra kỹ các chứng từ nhận được phù hợp theo đúng điều kiện và điều khoản đã ghi trong L/C và chuyển bộ chứng từ cho ngân hàng phát hành L/C yêu cầu thanh toán.

(8) Ngân hàng phát hành kiểm tra kỹ các chứng từ nhận được nếu thấy phù hợp với các điều kiện và điều khoản ghi trong L/C thì tiến hành thanh toán cho người xuất khẩu thông qua ngân hàng phục vụ người xuất khẩu.

(9) Ngân hàng phát hành đòi tiền người nhập khẩu và giao bộ chứng từ cho người nhập khẩu nếu được chấp nhận

(10) Nhà nhập khẩu trả tiền hoặc chấp nhận trả tiền

Các loại L/C:

Trong thực tế có một số loại thư tín dụng chủ yếu sau:

- ✓ Thư tín dụng có thể huỷ ngang (Revocable L/C): là thư tín dụng mà sau khi được mở thì người nhập khẩu có thể yêu cầu ngân hàng sửa đổi, bổ sung hoặc huỷ bỏ bất cứ lúc nào mà không cần có sự đồng ý của người hưởng lợi L/C.
- ✓ Thư tín dụng không thể huỷ ngang (Irrevocable L/C): là loại thư tín dụng mà sau khi được mở thì người yêu cầu mở L/C sẽ không được tự ý sửa đổi, bổ

sung hay huỷ bỏ những nội dung của nó nếu không được sự đồng ý của người thụ hưởng L/C.

✓ Thư tín dụng không thể huỷ ngang có xác nhận (Confirmed Irrevocable L/C): Là L/C không thể huỷ bỏ, theo yêu cầu của Ngân hàng phát hành, một ngân hàng khác xác nhận trả tiền cho L/C này.

✓ Thư tín dụng không thể huỷ ngang có thể chuyển nhượng (Transferable L/C): Là L/C không huỷ ngang, theo đó người hưởng lợi thứ nhất chuyển nhượng một phần hay toàn bộ nghĩa vụ thực hiện L/C cũng như quyền đòi tiền mà mình có được cho những người hưởng lợi thứ hai, mỗi người hưởng lợi thứ hai nhận cho mình một phần của thương vụ.

✓ Thư tín dụng giáp lưng (Back to back L/C): Sau khi nhận được L/C do người nhập khẩu mở cho mình hưởng, nhà xuất khẩu căn cứ vào nội dung L/C này và dùng chính L/C này để thế chấp mở một L/C khác cho người khác hưởng với nội dung gần giống như L/C ban đầu.

✓ Thư tín dụng đối ứng (Reciprocal L/C): L/C chỉ bắt đầu có hiệu lực khi L/C kia đối ứng với nó được mở.

✓ Thư tín dụng tuần hoàn (Revolving L/C): Là L/C không thể huỷ ngang mà sau khi đã sử dụng hết giá trị của nó hoặc đã hết thời hạn hiệu lực thì nó lại (tự động) có giá trị như cũ và vẫn tiếp tục được sử dụng một cách tuần hoàn trong một thời hạn nhất định cho đến khi tổng giá trị hợp đồng được thực hiện.

✓ Thư tín dụng điều khoản đỏ (Red Clause L/C): Là L/C mà ngân hàng phát hành cho phép ngân hàng thông báo ứng trước cho người thụ hưởng để mua hàng hoá, nguyên liệu phục vụ sản xuất hàng hoá theo L/C đã mở.

✓ Thư tín dụng dự phòng (Standby L/C): Để bảo vệ quyền lợi của nhà nhập khẩu trong trường hợp nhà xuất khẩu đã nhận được L/C, tiền đặt cọc và tiến ứng trước, nhưng không có khả năng giao hàng, hoặc không hoàn thành nghĩa vụ

giao hàng như đã quy định trong L/C, đòi hỏi ngân hàng phục vụ nhà xuất khẩu phát hành một L/C trong đó cam kết với người nhập khẩu là sẽ hoàn trả lại số tiền đã đặt cọc, tiền ứng trước và chi phí mở L/C cho nhà nhập khẩu.

Vai trò của ngân hàng trong phương thức tín dụng chứng từ:

Trong phương thức chuyển tiền, ngân hàng đơn thuần chỉ thực hiện chức năng chuyển tiền trên danh nghĩa người mua và nhận tiền trên danh nghĩa người bán .

Trong nhờ thu, các ngân hàng tham gia xử lý chứng từ do bên bán gửi đến và hành động với vai trò là đại lý của người bán.

Ngoại trừ vai trò là đại lý và chức năng giám sát, trong cả ba phương thức thanh toán nêu trên, các ngân hàng không có bất kỳ cam kết, trách nhiệm hay nghĩa vụ nào. Tuy nhiên, trong phương thức tín dụng chứng từ, các ngân hàng đã tham gia chủ động và tích cực hơn nhiều, theo đó các ngân hàng thực hiện trả tiền theo cam kết của mình.

Thư tín dụng là công cụ giúp người nhập khẩu yêu cầu người xuất khẩu thực hiện nghiêm chỉnh hợp đồng đã ký kết thông qua việc quy định rõ trong thư tín dụng các điều kiện về hàng hoá, thời hạn giao hàng, chứng từ xuất trình để thanh toán. Người nhập khẩu sẽ thực hiện kiểm soát thông qua việc yêu cầu người xuất khẩu phải xuất trình các chứng từ về chất lượng/số lượng hàng hoá do một cơ quan kiểm định độc lập phát hành. Ngân hàng sẽ thực hiện việc kiểm tra các chứng từ này đảm bảo nội dung của chúng phù hợp với thông lệ quốc tế và luật pháp của mỗi nước. Khi sử dụng phương thức thanh toán này, khách hàng nhập khẩu còn được ngân hàng tư vấn để lựa chọn các điều khoản thanh toán có lợi cho mình. Ngoài ra, trong trường hợp ký quỹ dưới 100% trị giá L/C, khách hàng nhập khẩu đã được ngân hàng cấp cho một khoản tín dụng. Đây là một trong những ưu việt mà chỉ có được khi áp dụng phương thức tín dụng

chứng từ. Ngay từ khi phát hành L/C, ngân hàng phát hành đã tạo ra một cam kết thanh toán với người hưởng dựa trên uy tín của mình. Đối với những khách hàng có quan hệ giao dịch lần đầu tiên hoặc những giao dịch mà giữa người mua và người bán chưa có sự tin tưởng lẫn nhau, cam kết thanh toán của ngân hàng phát hành sẽ củng cố thêm cho khả năng thanh toán của người mua, tạo lòng tin cho người bán.

Do ngân hàng chỉ làm việc trên cơ sở chứng từ, người xuất khẩu có được một đảm bảo chắc chắn trong trường hợp họ xuất trình được bộ chứng từ hoàn hảo, nghĩa là họ đã thực hiện tốt các nghĩa vụ của mình thì họ sẽ được thanh toán. Ngân hàng phát hành phải thực hiện nghĩa vụ thanh toán của mình khi chứng từ xuất trình phù hợp ngay cả trong trường hợp người mua gặp rủi ro và có dấu hiệu không thanh toán được. Hơn hẳn các phương thức thanh toán khác như chuyển tiền (sau khi nhận hàng), ghi sổ, nhờ thu việc thanh toán hoàn toàn phụ thuộc vào thiện chí của người mua thì ở phương thức này, người xuất khẩu đã có được một đảm bảo từ phía ngân hàng. Khi sử dụng phương thức thanh toán này, người xuất khẩu có thể được ngân hàng tài trợ bằng cách xin chiết khấu bộ chứng từ (đối với L/C trả ngay) hoặc bán trước hạn các hối phiếu đã được chấp nhận (đối với L/C trả chậm), do đó có thể nhanh chóng thu hồi vốn đầu tư tái sản xuất. Ngoài ra, khi sử dụng phương thức này, người xuất khẩu còn có thể tránh rủi ro về quản lý ngoại hối của nước người nhập khẩu, vì khi L/C đã được mở thì người nhập khẩu đã phải có giấy phép chuyển ngoại tệ của cơ quan quản lý ngoại hối. Đối với các phương thức thanh toán chuyển tiền, ghi sổ, nhờ thu, tại thời điểm thanh toán nếu nước người nhập khẩu có sự thay đổi về quản lý ngoại hối liên quan đến loại ngoại tệ hai bên đã thoả thuận thanh toán thì rủi ro này sẽ hoàn toàn thuộc về phía người xuất khẩu.

1.3.Những vấn đề cơ bản về thị phần Thanh toán quốc tế của NHTM

1.3.1. Khái niệm

Xét trên giác độ chung thì: Thị phần là phần thị trường tiêu thụ sản phẩm mà doanh nghiệp chiếm lĩnh

$$\text{Thị phần} = \frac{\text{Doanh số bán hàng của doanh nghiệp}}{\text{Tổng doanh số của thị trường}}$$

Hay

$$\text{Thị phần} = \frac{\text{Số SP bán ra của doanh nghiệp}}{\text{Tổng SP tiêu thụ của thị trường}}$$

Thị phần nói rõ phần sản phẩm tiêu thụ của riêng doanh nghiệp so với tổng sản phẩm tiêu thụ trên thị trường. Để giành giật mục tiêu thị phần trước đối thủ, doanh nghiệp thường phải có chính sách giá phù hợp thông qua mức giảm giá cần thiết nhất là khi bắt đầu thâm nhập thị trường mới.

Bên cạnh đó, ta còn có khái niệm về Thị phần tương đối (Relative market share)

$$\text{Thị phần tương đối} = \frac{\text{Doanh số bán hàng của doanh nghiệp}}{\text{Doanh số bán hàng của đối thủ}}$$

Hay

$$\text{Thị phần tương đối} = \frac{\text{Số SP bán ra của doanh nghiệp}}{\text{Số SP bán ra của đối thủ cạnh tranh}}$$

Nếu thị phần tương đối lớn hơn 1 thì lợi thế cạnh tranh thuộc về doanh nghiệp.

Nếu thị phần tương đối nhỏ hơn 1 thì lợi thế cạnh tranh thuộc về đối thủ.

Nếu thị phần tương đối bằng 1 thì lợi thế cạnh tranh của doanh nghiệp và của đối thủ như nhau.

Với khái niệm như trên ta thấy rằng Ngân hàng là một loại hình doanh nghiệp đặc biệt kinh doanh các sản phẩm đặc biệt là tiền tệ và các dịch vụ về tiền tệ. TTQT là một trong những loại hình dịch vụ của Ngân hàng hay nói cách khác đó chính là sản phẩm của ngân hàng.

Như vậy, ta có khái niệm: *Thị phần hoạt động TTQT của một NHTM là phần mà dịch vụ TTQT của ngân hàng đó chiếm lĩnh trên thị trường.*

1.3.2. Một số chỉ tiêu đánh giá thị phần TTQT của NHTM

1.3.2.1. Các chỉ tiêu phản ánh về thị phần TTQT của NHTM

Hoạt động TTQT của một NHTM nếu chia theo lĩnh vực hoạt động ta có thể chia thành: thanh toán hàng xuất khẩu, thanh toán hàng nhập khẩu. Vì vậy, khi xét đến thị phần TTQT của một ngân hàng, ta cần phân tích một số các chỉ tiêu cơ bản sau:

- Thị phần hoạt động TTQT

$$\text{Thị phần TTQT} = \frac{\text{Doanh số hoạt động TTQT của NHTM}}{\text{Doanh số TTQT của cả hệ thống NH}}$$

Ngày nay, hầu hết các giao dịch TTQT đều được thực hiện qua hệ thống các NHTM nên ta có thể coi doanh số TTQT của cả hệ thống NH thể hiện toàn bộ kim ngạch xuất nhập khẩu của một quốc gia.

Vậy chỉ tiêu trên có thể tính toán theo công thức sau:

$$\text{Thị phần TTQT} = \frac{\text{Doanh số TT XNK của NH TM}}{\text{Kim ngạch XNK của quốc gia}}$$

Với khái niệm như trên ta thấy rằng Thị phần TTQT của một NHTM sẽ cho biết trong tổng số kim ngạch XNK của một quốc gia thì tỷ lệ thanh toán XNK qua ngân hàng đó sẽ là bao nhiêu. Qua đó thấy được mức độ chiếm lĩnh thị trường của ngân hàng đó về các dịch vụ thanh toán.

- Thị phần thanh toán hàng XK

$$\text{Thị phần TT hàng XK} = \frac{\text{Doanh số TT hàng XK của NHTM}}{\text{Doanh số TT hàng XK của HT NH}}$$

Cũng với lý luận như trên, chỉ tiêu trên có thể viết thành

$$\text{Thị phần TT hàng XK} = \frac{\text{Doanh số TT hàng XK của NHTM}}{\text{Kim ngạch XK của quốc gia}}$$

- Thị phần thanh toán hàng nhập khẩu

$$\text{Thị phần TT hàng NK} = \frac{\text{Doanh số TT hàng NK của NHTM}}{\text{Doanh số TT hàng NK của HT NH}}$$

Hay

$$\text{Thị phần TT hàng NK} = \frac{\text{Doanh số TT hàng NK của NHTM}}{\text{Kim ngạch NK của quốc gia}}$$

• Ta cũng cần xét đến chỉ tiêu về thị phần tương đối tức thị phần thanh toán xuất nhập khẩu của ngân hàng so với đối thủ cạnh tranh.

$$\text{Thị phần tương đối TTXNK} = \frac{\text{Doanh số TT XNK của NHTM}}{\text{Doanh số TT XNK của NH đối thủ}}$$

$$\text{Thị phần tương đối TT XK} = \frac{\text{Doanh số TT XK của NHTM}}{\text{Doanh số TT XK của NH đối thủ}}$$

$$\text{Thị phần tương đối TT NK} = \frac{\text{Doanh số TT NK của NHTM}}{\text{Doanh số TT NK của NH đối thủ}}$$

Các chỉ tiêu này sẽ giúp nhận biết lợi thế cạnh tranh của ngân hàng mình so với ngân hàng đối thủ. Trên thực tế, kim ngạch xuất nhập khẩu của một quốc gia trong một năm là một số xác định, mà số các NHTM tham gia hoạt động TTQT thì ngày càng tăng nên việc tăng thị phần tuyệt đối của các NHTM là có

giới hạn. Chính vì lý do này, nên khi phân tích, đánh giá về thị phần TTQT của một NHTM thì bên cạnh các chỉ tiêu tuyệt đối ta cần đánh giá các chỉ tiêu thị phần tương đối hay nói cách khác là so sánh giữa thị phần của ngân hàng mình với thị phần của các ngân hàng là đối thủ cạnh tranh.

1.3.2.3. Sự kết hợp giữa mở rộng thị phần và nâng cao chất lượng hoạt động TTQT của NHTM

Xuất phát từ những vai trò quan trọng của hoạt động TTQT đối với sự tồn tại và phát triển của NHTM, bất kỳ một NHTM nào dù mới bắt đầu tham gia thị trường hay đã hoạt động trong lĩnh vực TTQT đều có xu hướng đẩy mạnh phát triển mảng dịch vụ này để duy trì và mở rộng thị phần của ngân hàng mình. Tuy nhiên, tổng thị phần thanh toán XNK của cả hệ thống ngân hàng là số xác định (100%) mà số lượng các NHTM thực hiện dịch vụ TTQT ngày càng gia tăng nhất là trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế như hiện nay dẫn đến việc mở rộng thị phần thanh toán XNK của các NHTM là có giới hạn. Điều này sẽ dẫn đến mức độ cạnh tranh để giành thị phần giữa các NHTM sẽ diễn ra ngày một gay go, quyết liệt. Các NHTM sẽ áp dụng nhiều biện pháp, đưa ra nhiều chính sách để thu hút các khách hàng thanh toán XNK để tăng doanh số hoạt động TTQT.

Vấn đề đặt ra đối với các NHTM là nếu các NHTM chỉ quan tâm đến việc đưa ra các chính sách để thu hút lôi kéo khách hàng nhằm tăng doanh số mà không chú trọng đến việc nâng cao chất lượng dịch vụ, hạn chế rủi ro trong thanh toán thì các chính sách này cũng trở nên không có hiệu quả. Bởi suy cho cùng, bản chất của việc tìm ra các giải pháp để duy trì và mở rộng thị phần của một NHTM là nhằm mang lại lợi nhuận ngày càng cao cho ngân hàng.

Chính vì vậy, khi phân tích đánh giá để đưa ra các giải pháp nhằm duy trì và mở rộng thị phần TTQT của NHTM ta phải có sự kết hợp giữa nhóm chỉ tiêu

phản ánh thị phần của ngân hàng và các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả hoạt động TTQT của ngân hàng đó. Cụ thể, ta cần phải phân tích thêm một số chỉ tiêu về hiệu quả hoạt động TTQT như sau:

+ *Tỷ lệ tăng trưởng hàng năm về doanh số của hoạt động nghiệp vụ TTQT*: Chỉ tiêu này phản ánh một phần hiệu quả của hoạt động nghiệp vụ TTQT, còn phải dùng thêm một số chỉ tiêu khác để đo lường vì còn phụ thuộc vào yếu tố đầu vào.

+ *Doanh thu từ hoạt động TTQT*: Khi thực hiện nghiệp vụ TTQT ngân hàng sẽ thu được một khoản phí nhất định theo biểu phí dịch vụ của NHTM. Đây là chỉ tiêu phản ánh hiệu quả hoạt động TTQT, phí thu được càng cao thì hiệu quả hoạt động TTQT càng lớn, càng góp phần tăng hiệu quả kinh doanh ngân hàng.

+ *Tốc độ gia tăng về công nghệ*: Đánh giá về trình độ công nghệ được sử dụng trong hoạt động TTQT, đây là chỉ tiêu tương đối quan trọng, là cơ sở để phát triển sản phẩm dịch vụ mới, tiện ích, tiên tiến, chất lượng sản phẩm dịch vụ, đẩy nhanh tốc độ xử lý nghiệp vụ TTQT. Công nghệ hiện đại sẽ giúp cho quá trình thanh toán được nhanh chóng, chính xác an toàn, giảm chi phí trung gian, tăng năng suất, tăng hiệu quả quản lý, đáp ứng yêu cầu của khách hàng, tăng thu nhập.

+ *Mức độ đa dạng của sản phẩm hoạt động TTQT*: Số lượng các nghiệp vụ TTQT, số lượng sản phẩm dịch vụ trong từng nghiệp vụ cụ thể, đáp ứng nhu cầu ngày càng đa dạng của khách hàng, tăng thêm thu nhập của ngân hàng qua thu các phí dịch vụ, phí thanh toán.

+ *Tỷ trọng của từng phương thức TTQT*: Chỉ tiêu này sẽ giúp ta nhận biết được trong toàn bộ các phương thức thanh toán thì phương thức thanh toán nào được khách hàng sử dụng nhiều nhất, phương thức nào ngân hàng có chất lượng phục vụ tốt nhất. Từ đó, ngân hàng có thể đưa ra các tư vấn hợp lý cho khách hàng khi lựa chọn phương thức thanh toán cho giao dịch của mình cũng như thu

hút khách hàng sử dụng dịch vụ của ngân hàng mình để từ đó tăng được doanh số thanh toán và mở rộng được thị phần của ngân hàng .

+ *Tỷ trọng doanh số TTQT theo từng khu vực đặc biệt là các khu vực có kim ngạch XNK cao*: Khi phân tích theo chỉ tiêu này sẽ giúp ta xác định được những chi nhánh nào trong hệ thống ngân hàng của mình có hoạt động mạnh về TTQT để có những đầu tư đúng hướng cho từng chi nhánh cụ thể

+ *Chất lượng của hoạt động TTQT*: Đánh giá về chất lượng sản phẩm dịch vụ TTQT, mức độ sai sót, mức độ áp dụng các chuẩn mực, thông lệ quốc tế, quy chế, quy trình trong TTQT, mức độ rủi ro trong KDĐN.

+ *Các chỉ tiêu doanh thu và tỷ trọng*:

$$\text{Tỷ lệ Dthu TTQT so tổng TNNH} = \frac{\text{Doanh thu TTQT}}{\text{Tổng thu nhập}} \times 100$$

Chỉ tiêu này sẽ cho ta biết trong tổng thu nhập của ngân hàng thì doanh thu do hoạt động TTQT chiếm bao nhiêu phần trăm.

$$\text{Tỷ lệ Dthu TTQT so với DThuDV} = \frac{\text{Doanh thu TTQT}}{\text{Doanh thu dịch vụ}} \times 100$$

Chỉ tiêu này sẽ cho ta biết trong tổng doanh thu về dịch vụ của ngân hàng thì doanh thu do hoạt động TTQT chiếm bao nhiêu phần trăm.

1.3.3. Các điều kiện cơ bản để mở rộng thị phần TTQT của NHTM

1.3.3.1. Các điều kiện khách quan:

Sự phát triển của nền kinh tế nói chung và hoạt động ngoại thương nói riêng là điều kiện đầu tiên tác động trực tiếp đến hoạt động TTQT của các NHTM. Các hoạt động thanh toán xuất nhập khẩu của các NHTM có diễn ra và phát triển được hay không đều phải dựa trên các giao dịch xuất nhập khẩu giữa quốc gia đó với các quốc gia khác. Do đó, nó phụ thuộc vào các nhân tố sau:

- Các chính sách vĩ mô của Nhà nước

Đây là một nhân tố quan trọng, có ảnh hưởng trực tiếp đến tình hình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp trong đó có các doanh nghiệp có hoạt động kinh doanh XNK.

+ Chính sách thuế: Các chính sách thuế của Nhà nước có ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp đặc biệt là hoạt động XNK. Thông qua việc áp dụng mức thuế cao hay thấp đối với mặt hàng XNK nào đó sẽ hạn chế hay khuyến khích sản xuất hay nhập khẩu mặt hàng đó. Do đó sẽ tác động đến hoạt động TTQT của các NHTM.

+ Chính sách kinh tế đối ngoại: Việc đưa ra các định hướng mang tính chiến lược là bảo hộ mậu dịch hay tự do hoá mậu dịch có ảnh hưởng lớn đến hành vi của các doanh nghiệp, từ đó dẫn đến sự sôi động hay trầm lắng của hoạt động TTQT. Sự lựa chọn chính sách đối ngoại của quốc gia nếu thiên về xu hướng bảo hộ mậu dịch sẽ gây khó khăn cản trở hoạt động ngoại thương, ngược lại nếu thiên về xu hướng tự do hoá mậu dịch sẽ tạo điều kiện cho ngoại thương phát triển, qua đó thúc đẩy hoạt động TTQT phát triển.

- Sự phát triển của các doanh nghiệp XNK: Khi hoạt động XNK của các doanh nghiệp ngày càng được mở rộng cả về mặt hàng kinh doanh, đối tác và bạn hàng thì doanh số kinh doanh XNK của doanh nghiệp sẽ ngày một tăng dẫn đến kim ngạch XNK của một quốc gia tăng làm tiền đề để các NHTM mở rộng hoạt động thanh toán XNK của mình..

- Sự thay đổi kinh tế, chế độ chính trị của nước bạn hàng: Hoạt động TTQT là hoạt động thanh toán diễn ra giữa các quốc gia khác nhau. Do đó, nó chịu ảnh hưởng mạnh mẽ bởi tác động của môi trường kinh tế, chính trị, xã hội của các quốc gia. Mỗi sự biến động về chế độ chính trị của nước bạn hàng sẽ ảnh hưởng đến khả năng và sự sẵn sàng đáp ứng các cam kết đã thoả thuận giữa các bên. Sự suy thoái kinh tế, biến động chính trị sẽ ảnh hưởng bất lợi đến tự do hoá

thương mại, đến hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, từ đó ảnh hưởng đến quá trình thanh toán XNK

1.3.3.2. Các điều kiện chủ quan

Đây chính là các điều kiện từ bản thân các NHTM. Ta có thể kể đến một số các điều kiện chủ yếu sau:

**** Số lượng và chất lượng khách hàng của ngân hàng***

Trong nền kinh tế thị trường, khách hàng là yếu tố quyết định đến sự sống còn của NHTM nói chung và hoạt động thanh toán XNK nói riêng. Nếu ngân hàng có thể thu hút một lượng lớn khách hàng thường xuyên có hoạt động kinh doanh XNK thì sẽ tạo điều kiện rất tốt để hoạt động thanh toán XNK phát triển, mở rộng thị phần của ngân hàng mình.

**** Uy tín của NHTM trong nước và quốc tế:***

Một ngân hàng có uy tín lớn là ngân hàng có các hoạt động đa dạng và phong phú cả về quy mô lẫn chất lượng, điều này sẽ thu hút một số lượng lớn khách hàng đến với ngân hàng. Không những thế, một ngân hàng có uy tín sẽ dễ dàng mở rộng được thị trường trong nước và quốc tế. Ngân hàng có uy tín trên trường quốc tế, sẽ rất thuận lợi khi thực hiện các nghiệp vụ mang tính bảo lãnh thanh toán cho khách hàng trong nước, đồng thời các ngân hàng và đối tác nước ngoài sẽ tin tưởng lựa chọn ngân hàng để giao dịch. Đặc biệt trong hoạt động thanh toán XNK, nếu NHTM có uy tín sẽ được các NHTM khác chọn làm ngân hàng đại lý. Nhờ đó, NHTM không chỉ thu thêm được các khoản phí mà còn có thể thu hút thêm được khách hàng và tạo mối quan hệ lâu dài với các khách hàng xuất khẩu.

**** Mạng lưới ngân hàng đại lý:***

Ngân hàng đại lý của một NHTM nhằm giải quyết công việc ngay tại một nước, địa phương trong khi NHTM chưa có chi nhánh tại nước, địa phương đó.

Mạng lưới ngân hàng đại lý rộng khắp trên thế giới giúp cho việc giao dịch và thanh toán ra nước ngoài được thực hiện nhanh chóng, đúng địa chỉ, giảm bớt chi phí và giảm thiểu rủi ro. Ngược lại, thông qua ngân hàng đại lý, ngân hàng lại có điều kiện thực hiện các dịch vụ uỷ thác của ngân hàng đại lý để mở rộng hoạt động TTQT.

Một ngân hàng có các ngân hàng đại lý ở nhiều nước trên thế giới và có mối quan hệ tốt sẽ rất thuận tiện trong việc liên lạc, tra soát các giao dịch thanh toán XNK. Các khách hàng có hoạt động thanh toán XNK ngày càng có xu hướng mở rộng đối tác làm ăn ra ngoài thị trường truyền thống vì vậy sẽ có nhiều thương vụ với các đối tác mới ở các nước khác nhau trên thế giới. Việc xúc tiến thiết lập thêm các ngân hàng đại lý trên thế giới giúp ngân hàng đáp ứng được mọi nhu cầu của khách hàng. Nhờ việc thiết lập các quan hệ mới, các giao dịch thanh toán sẽ về thẳng ngân hàng mà không phải qua trung gian giúp khách hàng được thanh toán ngay, tiết giảm phí, không bị lỡ những thương vụ làm ăn quan trọng, nhờ đó đảm bảo được hiệu quả kinh doanh của khách hàng.

**Công nghệ ngân hàng:*

Trong thời đại ngày nay, công nghệ ngân hàng là yếu tố ảnh hưởng rất lớn tới hoạt động của một ngân hàng. Vì vậy, mỗi NHTM đều tạo dựng cho mình một hệ thống công nghệ hiện đại, phù hợp và đặc biệt quan tâm tới đổi mới công nghệ để đáp ứng tiêu chí hoạt động TTQT là phải nhanh chóng, kịp thời và chính xác.

Việc xây dựng quy trình nghiệp vụ của mỗi hoạt động luôn luôn phải dựa trên công nghệ hiện đang áp dụng và ngược lại công nghệ ngân hàng cũng cần phải được cải tiến đồng bộ với việc thay đổi, đổi mới quy trình nghiệp vụ. Công nghệ ngân hàng và những quy định trong quy trình nghiệp vụ là hai yếu tố song hành, có tác động qua lại trong sự thay đổi của từng yếu tố.

Trong hoạt động thanh toán XNK, công nghệ ngân hàng hiện đại, tốc độ xử lý nhanh sẽ giúp ngân hàng có thể thực hiện được một cách chính xác các thao tác, đẩy nhanh tốc độ của từng khâu trong quá trình thanh toán, phục vụ khách hàng một cách có hiệu quả nhất, cung cấp cho khách hàng dịch vụ có chất lượng tốt từ đó nâng cao uy tín của ngân hàng giúp ngân hàng có điều kiện phát triển hoạt động thanh toán XNK, mở rộng thị phần của ngân hàng mình.

**Trình độ nghiệp vụ của cán bộ ngân hàng:*

Để phát triển được hoạt động TTQT, mở rộng được thị phần của ngân hàng mình thì một nhân tố quan trọng mà bất cứ NHTM nào cũng phải quan tâm. Đó chính là nhân tố chất lượng nguồn nhân lực. Để thực hiện công việc trôi chảy, tránh hiểu lầm và gây thiệt hại đáng tiếc cho ngân hàng, đòi hỏi cán bộ ngân hàng nói chung và cán bộ làm nghiệp vụ thanh toán XNK nói riêng phải có chuyên môn cao, am hiểu các quy tắc, thông lệ quốc tế, có trình độ ngoại ngữ giỏi để tiếp cận với những tài liệu của nước ngoài, tích lũy thêm kiến thức nghiệp vụ. Ngoài ra, các cán bộ làm nghiệp vụ TTQT cũng phải có trình độ tin học nhất định đáp ứng được yêu cầu của công việc.

**Mạng lưới các chi nhánh của ngân hàng:*

Trong hoạt động ngân hàng, mạng lưới các chi nhánh có thể được xem như hệ thống kênh phân phối các sản phẩm của ngân hàng đến với khách hàng. Một ngân hàng với hệ thống chi nhánh rộng lớn sẽ giúp cho các ngân hàng đó có nhiều cơ hội để thu hút các khách hàng XNK tiềm năng, mở rộng hoạt động thanh toán XNK từ đó gia tăng được thị phần của ngân hàng mình. Tuy nhiên, việc mở rộng mạng lưới chi nhánh này phải được cân nhắc để đầu tư đúng hướng, đúng các thị trường tiềm năng tránh việc đầu tư dàn trải gây lãng phí vốn.

**Các hoạt động khác có liên quan đến hoạt động thanh toán XNK:*

Các hoạt động kinh doanh khác như hoạt động tín dụng, hoạt động kinh doanh ngoại tệ... là các hoạt động có tác dụng hỗ trợ, thúc đẩy cho hoạt động thanh toán XNK của NHTM. Phát triển nghiệp vụ này là tiền đề, là nền tảng hỗ trợ cho sự phát triển nghiệp vụ kia và ngược lại. Đồng thời các hoạt động này cũng là yếu tố quan trọng để thu hút khách hàng, tạo nên sức cạnh tranh của ngân hàng.

**Cơ cấu tổ chức, điều hành hoạt động thanh toán xuất nhập khẩu:*

Một hệ thống quản lý điều hành thống nhất từ trên xuống theo một quy trình hợp lý sẽ hạn chế các rủi ro, rút ngắn thời gian giao dịch, tạo được uy tín đối với khách hàng trong nước và quốc tế.

**Các chính sách của Ngân hàng*

Các chính sách của Ngân hàng như chính sách khách hàng, chính sách đối ngoại của ngân hàng, chính sách phát triển dịch vụ...có ảnh hưởng lớn đến hoạt động TTQT. Các chính sách đúng đắn sẽ thu hút được khách hàng trong và ngoài nước, nâng cao hiệu quả hoạt động ngân hàng

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

Trong xu thế quốc tế hoá, toàn cầu hoá như hiện nay, với chính sách mở cửa hội nhập quốc tế và khu vực, các hoạt động kinh tế đối ngoại nói chung và hoạt động thương mại, đầu tư nói riêng của nước ta với các nước trên thế giới đã và đang ngày càng mở rộng và phát triển. Để đáp ứng nhu cầu đó, đòi hỏi hoạt động thanh toán XNK của các NHTM cần phải được mở rộng và phát triển. Tuy nhiên, cũng trong quá trình hội nhập đó, các NHTM phải đối mặt với sự cạnh tranh gay gắt trong hệ thống ngân hàng về hoạt động thanh toán xuất nhập khẩu để chiếm lĩnh thị phần cho ngân hàng mình. Để có thể đánh giá một cách toàn diện hoạt động thanh toán XNK cũng như thị phần thanh toán XNK của các NHTM, đòi hỏi chúng ta phải nhìn nhận từ cơ sở lý luận.

Trong chương 1 luận văn đã tập trung phản ánh các vấn đề sau:

- Hệ thống hoá được những vấn đề cơ bản về hoạt động thanh toán quốc tế của NHTM: Khái niệm, đặc điểm, vai trò và phương thức TTQT
- Các vấn đề liên quan đến thị phần TTQT của NHTM: Khái niệm, các chỉ tiêu đánh giá, như các điều kiện cơ bản để duy trì và mở rộng thị phần thanh toán xuất nhập khẩu của NHTM

Chương 2

THỰC TRẠNG THỊ PHẦN THANH TOÁN HÀNG XUẤT KHẨU TẠI NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM

2.1. Khái quát tình hình hoạt động kinh doanh và hoạt động thanh toán xuất nhập khẩu của NHCTVN

2.1.1. Sự hình thành và phát triển của NHCTVN:

Ngân hàng Công thương Việt Nam – tên giao dịch quốc tế là Vietinbank được thành lập năm 1988, trên cơ sở tách ra từ Vụ Tín dụng Công nghiệp và Vụ Tín dụng thương nghiệp của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, là một trong bốn NHTM Nhà nước lớn nhất Việt Nam và được xếp hạng là một trong 23 doanh nghiệp hạng đặc biệt của Việt Nam.

Sau 20 năm hoạt động và phát triển, NHCTVN đã không ngừng lớn mạnh, bằng chính nỗ lực của mình, NHCTVN đã vươn lên giữ vị trí quan trọng trong hoạt động ngân hàng đối nội và từng bước chiếm lĩnh thị phần trong các nghiệp vụ ngân hàng đối ngoại, nâng cao khả năng cạnh tranh với các ngân hàng khác trong nước và quốc tế.

NHCT Việt Nam được quản lý bởi Hội đồng quản trị, điều hành bởi Tổng giám đốc, với hệ thống mạng lưới kinh doanh trải rộng trên toàn quốc gồm: Hội sở chính, 2 sở giao dịch lớn tại Hà Nội và Thành phố Hồ Chí Minh, 137 chi nhánh, 158 phòng giao dịch, 425 điểm giao dịch và quỹ tiết kiệm, hơn 500 “ngân hàng giao dịch tự động” (ATM) , 2 đơn vị sự nghiệp là Trung tâm Đào tạo và Trung tâm Công nghệ Thông tin. NHCTVN sở hữu các công ty con: Công ty cho thuê Tài chính NHCT, Công ty Quản lý nợ và Khai thác tài sản, Công ty Chứng khoán NHCT. NHCTVN cũng là đồng sáng lập và là các cổ đông chính trong

Ngân hàng Indovina, Công ty cho thuê Tài chính Quốc tế VILC, Công ty liên doanh Bảo hiểm Châu á, Công ty Chuyển mạch Tài chính Quốc gia Việt Nam.

Để đáp ứng nhu cầu phát triển ngày càng cao của nghiệp vụ ngân hàng quốc tế, tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động thanh toán xuất nhập khẩu và hoạt động ngân hàng đối ngoại, đến cuối năm 2007, NHCTVN đã duy trì quan hệ đại lý và trao đổi khoá SWIFT với hơn 835 ngân hàng thuộc hơn 85 quốc gia và vùng lãnh thổ, có thể thanh toán bằng điện SWIFT trực tiếp tới 18.300 ngân hàng, chi nhánh và phòng ban của ngân hàng đại lý, đáp ứng nhu cầu thanh toán xuất nhập khẩu và trao đổi thông tin. NHCTVN đã chủ động tìm hiểu nhu cầu thị trường và khách hàng, xem xét thẩm định tình hình tài chính, uy tín, thể mạnh, chất lượng dịch vụ và lợi thế so sánh của các ngân hàng nước ngoài để linh hoạt và chủ động trong việc thiết lập quan hệ đại lý, mở rộng các hình thức và lĩnh vực hợp tác với các ngân hàng đại lý.

Hiện nay NHCTVN là thành viên chính thức của Hiệp hội các Ngân hàng Châu Á (ABA), Hiệp hội các Ngân hàng Việt Nam (VNBA), Hiệp hội Thanh toán viễn thông Liên Ngân hàng toàn cầu (SWIFT), Hiệp hội thẻ Visa, Master, Phòng thương mại và Công nghiệp Việt nam (VCCI), Hiệp hội các Định chế Tài chính và cho vay doanh nghiệp vừa và nhỏ APEC, Hiệp hội các doanh nghiệp vừa và nhỏ Việt Nam. NHCTVN cũng là một trong những ngân hàng đi đầu trong việc ứng dụng tiến bộ khoa học kỹ thuật và công nghệ vào hoạt động ngân hàng.

2.1.2. Khái quát hoạt động kinh doanh của NHCTVN

Một năm sau khi gia nhập vào Tổ chức thương mại thế giới (WTO), nền kinh tế Việt Nam vận hành với một tốc độ mới, năm 2007 chỉ số GDP tăng trưởng 8,48%, cao nhất trong vòng 10 năm trở lại đây, sự tin tưởng và kỳ vọng của các nhà đầu tư trong và ngoài nước vào kinh tế Việt Nam ngày càng lớn,

biểu hiện qua sự tăng trưởng mạnh mẽ nguồn vốn đầu tư, riêng FDI đạt 20,3 tỷ USD, gấp đôi năm 2006, nhiều việc làm mới được tạo ra; Công nghiệp tăng 17,1%; Xuất khẩu tiếp tục tăng, đạt 48,4 tỷ USD, cao hơn năm 2006 là 22%; Dự trữ ngoại tệ quốc gia được bổ sung đáng kể. Nhiều dự án lớn, công nghệ cao đã được ký kết là cơ hội tăng tốc sự nghiệp công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước. Bên cạnh thành tựu đạt được, năm 2007 cũng bộc lộ những khó khăn cơ bản, đó là lạm phát cao 12,3% và nhập siêu tăng mạnh, bằng 25% kim ngạch xuất khẩu, dịch bệnh gia súc, gia cầm, thiên tai, bão lũ diễn ra phức tạp gây tổn thất về người và tài sản tại nhiều địa phương ảnh hưởng xấu đến sản xuất và đời sống của nhân dân.

Trong bối cảnh cạnh tranh gay gắt của hoạt động ngân hàng, đồng thời thực hiện chính sách tiền tệ thắt chặt chống lạm phát của Ngân hàng Nhà nước (NHNN), kinh doanh của NHCTVN vẫn giữ được đà phát triển ổn định và bền vững, là một năm thành công và đạt được nhiều kết quả to lớn. Các chỉ tiêu cơ bản đều hoàn thành vượt cao so với kế hoạch liên bộ và HĐQT đề ra, các mặt kinh doanh đều có tăng trưởng so với năm trước, hiệu quả kinh doanh đạt cao, đóng góp tích cực trong sự nghiệp phát triển kinh tế - xã hội, thực hiện Công nghiệp hóa, Hiện đại hóa đất nước. NHCTVN luôn chú trọng định hướng phát triển, ưu tiên phát triển các nghiệp vụ có lợi thế và tính cạnh tranh cao, nâng cao uy tín của ngân hàng cả trong nước và quốc tế. Bằng việc xây dựng chính sách khách hàng đúng đắn, nâng cấp cơ sở vật chất, hiện đại hoá công nghệ ngân hàng, tạo điều kiện mở rộng các hoạt động ngân hàng. Hoạt động TTQT, kinh doanh đối ngoại tuy mới phát triển nhưng đã tạo được uy tín nhất định trên thị trường trong nước và quốc tế.

Kết thúc năm 2007, hoạt động kinh doanh của NHCTVN đã có những bước phát triển mạnh mẽ, toàn diện. Điều đó được thể hiện qua việc hoàn thành vượt mức

các chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh đã đề ra từ đầu năm. Kết quả tính đến hết ngày 31 tháng 12 năm 2007 hầu hết các chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh đều vượt kế hoạch. Tổng tài sản của NHCTVN đến cuối năm 2007 đạt 172.000 tỷ, tăng 24,4% so với năm 2006, chiếm 10 % tổng tài sản của hệ thống ngân hàng Việt Nam.

2.1.2.1.Nguồn vốn huy động

Nguồn vốn huy động đến 31/12/2007 đạt 148.240 tỷ, tăng 23.075 tỷ so với năm 2006, tỷ lệ tăng 18,4 %, chiếm thị phần 10,4% ngành ngân hàng. Trong đó, nguồn vốn VNĐ đạt 125.803 tỷ, tăng 21.883 tỷ, (tỷ lệ tăng 21%). Nguồn vốn huy động ngoại tệ qui VNĐ đạt 22.437 tỷ , tăng 1.192 tỷ, (tỷ lệ tăng 5,6 %). Cơ cấu nguồn vốn huy động đã có sự chuyển dịch mạnh nghiêng về tiền gửi huy động từ doanh nghiệp và tổ chức chiếm 62,8%.

2.1.2.2.Cho vay và đầu tư:

Cho vay là hoạt động kinh doanh chủ yếu mang lại lợi nhuận cho NHCTVN, quyết định đến sự tồn tại và phát triển của ngân hàng. Tính đến ngày 31/12/2007 tổng dư nợ cho vay và đầu tư là 153.434 tỷ, tăng 28.348 tỷ, (đạt tỷ lệ tăng 22,6%). Trong đó, cho vay đối với nền kinh tế đạt 101.282 tỷ, tăng 22.296 tỷ so với đầu năm, tỷ lệ tăng trưởng 28% . Thị phần cho vay 10% toàn ngành.

Đến nay, NHCTVN đã tham gia vào 84 dự án đồng tài trợ với số dư nợ chiếm 10% tổng cho vay, là những dự án lớn thuộc các ngành kinh tế quan trọng. NHCTVN chú trọng mở rộng tài trợ vốn và tiếp cận các dự án lớn, hiệu quả thuộc các lĩnh vực khác như dầu khí, than, bất động sản, thép, khai khoáng nhằm đa dạng hoá danh mục đầu tư trong trung và dài hạn.

Là ngân hàng truyền thống phục vụ các tập đoàn, tổng công ty lớn, NHCTVN đã đạt được thoả thuận hợp tác toàn diện với các khách hàng này.

NHCTVN quan tâm tới mở rộng thị phần tín dụng bán lẻ, năm 2007 triển khai mới thêm 3 chương trình tín dụng dành cho doanh nghiệp nhỏ và vừa. Bên cạnh việc cung cấp tín dụng, các sản phẩm này còn kèm theo các dịch vụ phi tài chính như đào tạo doanh nghiệp, tư vấn lập dự án, cung cấp thông tin, dịch vụ kiểm toán năng lượng. Đây chính là cơ sở để thu hút khách hàng cũng như tạo sự gắn bó của các khách hàng tốt.

2.1.2.3. Hoạt động kinh doanh ngoại tệ:

Hoạt động kinh doanh ngoại tệ trong những năm qua đã có chuyển biến cả về chiều rộng lẫn chiều sâu, tốc độ tăng trưởng nhanh, trung bình từ 10-20%/năm. Cùng với đà tăng trưởng của hoạt động XNK hàng hoá dịch vụ của Việt Nam nói chung và hoạt động tài trợ thương mại và thanh toán XNK của NHCTVN nói riêng, doanh số mua bán ngoại tệ trong toàn hệ thống với khách hàng tăng trưởng khá nhanh. Doanh số mua bán trực tiếp với khách hàng đạt 6,1 tỷ USD, tăng 11% so với năm 2006, doanh số mua bán trên thị trường quốc tế đạt 2,6 tỷ USD. Năm 2007, kết quả kinh doanh ngoại tệ của NHCTVN lãi trên 60 tỷ.

2.1.3. Kết quả hoạt động thanh toán xuất nhập khẩu của NHCTVN

Theo quyết định số 28/NH-QĐ ngày 16/3/1991 và Quyết định số 87/NH-QĐ ngày 6/7/1991 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước, NHCTVN được phép thực hiện một số hoạt động ngân hàng quốc tế như nhận tiền gửi và cho vay ngoại tệ, kinh doanh ngoại tệ, TTQT, bảo lãnh nước ngoài và các dịch vụ TTQT khác.

Tuy mới được triển khai hơn 15 năm nhưng hoạt động TTQT tại NHCTVN đang ngày càng được mở rộng và phát triển. Doanh số hoạt động thanh toán XNK của NHCTVN không ngừng được phát triển qua các năm.

Bảng số 2.1: Doanh số thực hiện TTQT tại NHCTVN

(Đơn vị: triệu USD)

Năm Chỉ tiêu	2003	2004	2005	2006	2007
Dsố TTQT	5.407	6.699	8.530	10.116	11.895
Tốc độ PT		24%	27%	19%	18%

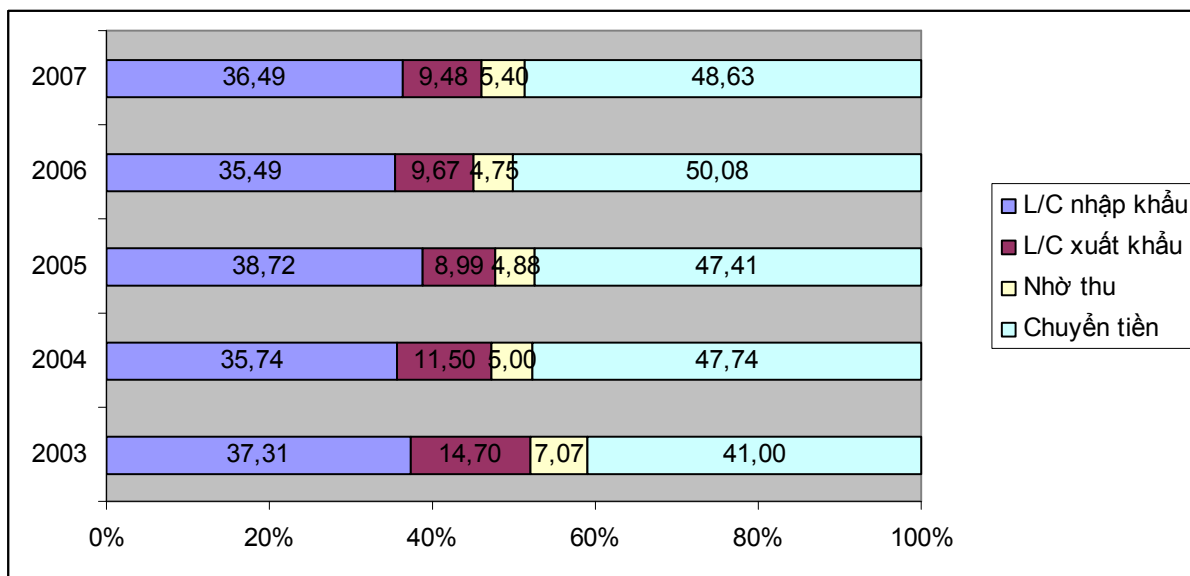
(Nguồn [2], [7] : Báo cáo thường niên và Báo cáo TK 15 năm KHĐN NHCTVN)

Biểu trên cho ta thấy sự tăng trưởng hoạt động TTQT tại NHCTVN qua các năm 2003 đến 2007. Doanh số TTQT năm 2007 cao gấp hơn hai lần so với năm 2003. Tuy nhiên, ta cũng nhận thấy rằng từ năm 2006 tốc độ tăng trưởng TTQT đã bị giảm đi.

Cùng với sự tăng trưởng về doanh số thanh toán, các sản phẩm của thanh toán XNK cũng ngày càng đa dạng từ chuyển tiền cho tới nhờ thu, thư tín dụng đến bảo lãnh, tái bảo lãnh và một số các sản phẩm khác.

Doanh số thanh toán của L/C nhập khẩu có tốc độ tăng cao. Tốc độ tăng của năm 2005 so với 2004 là 39% - đây là nghiệp vụ chiếm tỷ trọng lớn nhất trong toàn bộ hoạt động thanh toán XNK. Doanh số thanh toán L/C xuất khẩu năm 2007 cao gần gấp 1.5 lần so với năm 2003. So với tốc độ tăng trưởng doanh số XNK toàn quốc, tốc độ tăng trưởng trung bình của NHCTVN đều cao hơn xét cả về mặt tổng thể hoặc từng mặt xuất khẩu hoặc nhập khẩu riêng lẻ.

Ta có thể nhận thấy tỷ trọng của từng phương thức thanh toán XNK của Ngân hàng Công thương Việt Nam trong 5 năm vừa qua thông qua biểu sau:

Biểu số 2.1: Tỷ trọng các phương thức TTQT của NHCTVN

(Nguồn [2], [7] : Báo cáo thường niên và Báo cáo TK 15 năm KHĐN NHCTVN)

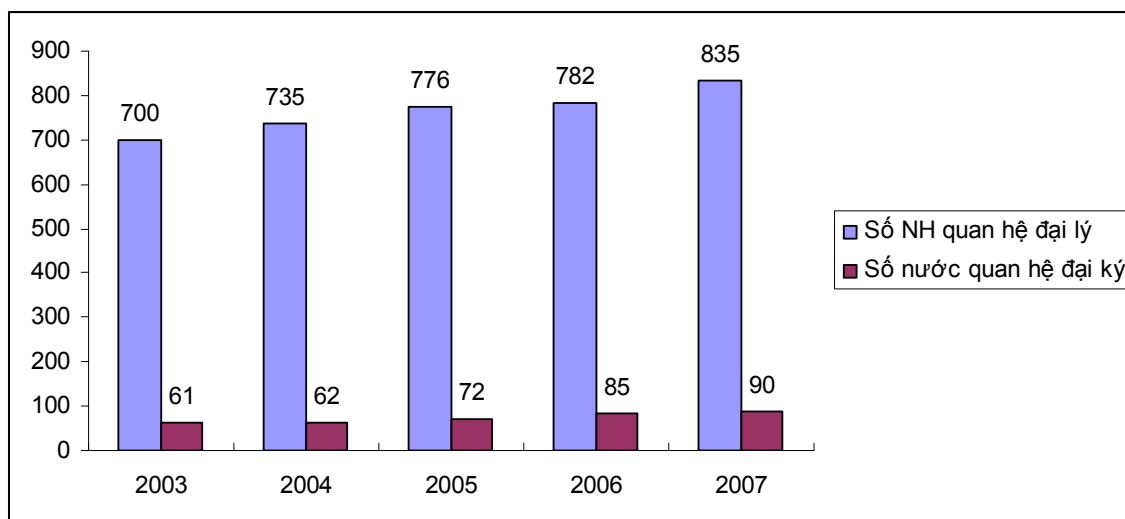
Những kết quả nói trên đã khẳng định uy tín của NHCTVN trong lĩnh vực thanh toán XNK trên trường quốc tế cũng ngày càng được nâng cao, thông qua việc các ngân hàng nước ngoài chấp nhận những thư tín dụng nhập khẩu do NHCTVN mở có giá trị lên tới cả trăm triệu USD, lựa chọn NHCTVN là ngân hàng xác nhận cho những thư tín dụng nhập khẩu do các NHTM khác trong nước phát hành, phát hành tái bảo lãnh cho các thư bảo lãnh đối ứng của các ngân hàng nước ngoài và trị giá cũng như số món của các giao dịch tái bảo lãnh này ngày càng gia tăng.

Kết quả này còn được thể hiện qua số lượng các ngân hàng có quan hệ đại lý với NHCTVN tăng dần qua các năm.

Tính đến cuối năm 2007, Ngân hàng Công thương Việt Nam đã có quan hệ đại lý và trao đổi mã khoá SWIFT với 835 ngân hàng ở 90 quốc gia và vùng lãnh thổ, có thể đi thẳng tới 18.300 địa chỉ SWIFT của các ngân hàng đại lý, chi

nhánh ngân hàng và các phòng ban của họ, đáp ứng tốt nhu cầu thanh toán xuất nhập khẩu và các nghiệp vụ kinh doanh đối ngoại khác.

Biểu số 2.2. Quan hệ đại lý với các NH nước ngoài của NHCTVN



(Nguồn [2], [7] : Báo cáo thường niên và Báo cáo TK 15 năm KHĐN NHCTVN)

Cùng với việc thiết lập quan hệ đại lý với các ngân hàng nước ngoài, trong những năm qua NHCTVN còn liên tục mở và duy trì các tài khoản tiền gửi thanh toán tại các ngân hàng nước ngoài bằng các loại ngoại tệ khác nhau nhằm phục vụ nhu cầu thanh toán XNK đa dạng và ngày càng phát triển. Cho đến nay, NHCTVN đã mở và duy trì hơn 40 tài khoản thanh toán USD, EUR tại các ngân hàng hàng đầu ở Mỹ như ngân hàng Bank of New York, JP Morgan Chase, American Express N.A, Citi Bank... và tại các ngân hàng lớn ở Châu Âu như BHF Bank Dresdner Bank, Bayerisch Hypo und Veirnsbank... Ngoài ra, NHCTVN còn mở và duy trì các tài khoản thanh toán bằng các loại ngoại tệ mạnh khác như JPY, GBP, AUD...

Với các kết quả đạt được nói trên về thanh toán XNK, NHCTVN đã không ngừng mở rộng thị phần của mình. Từ 0%, đến năm 2003 Ngân hàng Công thương đã đạt được thị phần 7,4% và đến năm 2006 là 8,04%. Đây là một

kết quả không nhỏ của Ngân hàng Công thương Việt Nam trong việc mở rộng thị phần của mình. Tuy nhiên, đến năm 2007, thị phần của Ngân hàng Công thương đã giảm xuống còn 7,15%. Con số này là sự tác động của nhiều nhân tố trong đó có những nhân tố mang tính chủ quan của Ngân hàng nhưng cũng phải kể đến các nhân tố khách quan của nền kinh tế. Một trong những nhân tố đó là sự sụt giảm thị phần nói chung của các NHTM nhà nước trong bối cảnh hội nhập kinh tế.

Bảng số 2.2: Thị phần thanh toán xuất nhập khẩu của các NHTMVN

Đơn vị: %

Năm Ngân hàng	2003	2004	2005	2006	2007
NHCTVN	7,40	7,32	7,86	8,04	7.15
NHNTVN	27,50	27,90	30,00	27,00	24.10
NHĐTVN	7,30	6,60	8,60	11,20	10.60
NHNoNVN	6,10	5,30	7,05	7,20	7.01
Các NHTM khác	51,70	52,88	46,49	46,56	51.14

(Nguồn[1],[2],[3],[4],[5],[7] : Báo cáo thường niên của NHNN, NHNTVN, NHĐTVN, NHCTVN, NHNoNVN và các một số các NHTM Việt Nam khác)

Theo bảng số liệu trên ta thấy rằng thị phần TTQT của các NHTMNN trong đó có NHCTVN năm 2007 đều có xu hướng giảm sút. Ngay cả Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam là ngân hàng đối ngoại đầu đàn của Việt Nam, chiếm được uy tín lớn trong lĩnh vực thanh toán đối ngoại. Những năm vừa qua, Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam vẫn luôn đóng vai trò chủ đạo, duy trì vị trí số 1 vững chắc trong thị phần thanh toán xuất nhập khẩu và bảo lãnh của cả nước với doanh số thanh toán xuất nhập khẩu không ngừng tăng qua các năm. Dù sự cạnh

tranh khốc liệt về tỷ giá, lãi suất chiết khấu; phí thanh toán, thủ tục thanh toán; dịch vụ chăm sóc, phục vụ khách hàng v.v...đã làm cho thị phần của Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam bị chia sẻ, nhưng việc Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam giữ được thị phần 24% tổng khối lượng thanh toán xuất nhập khẩu của cả nước khẳng định vị trí đứng đầu trong hoạt động của NHTMVN về TTQT, không đối thủ cạnh tranh nào vượt qua được.

Tuy nhiên, Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam vẫn không tránh được việc giảm sút về thị phần trong hệ thống các ngân hàng thương mại Việt Nam. Từ 30% thị phần thanh toán xuất nhập khẩu của cả nước năm 2005, đến năm 2006 thị phần của Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam chỉ còn 27% và 24% trong năm 2007. Trước đây, do qui chế của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, hầu như mọi hoạt động TTQT của Việt Nam đều thông qua Ngân hàng ngoại thương, có thể nói trong giai đoạn này Ngân hàng Ngoại thương là NHTM độc quyền TTQT tại Việt Nam. Hiện nay, hệ thống các NHTM ở Việt Nam đã phát triển, Ngân hàng Ngoại thương đã phải chia sẻ thị phần TTQT cho các NHTM khác, tuy nhiên Ngân hàng Ngoại thương vẫn là NHTM có hoạt động TTQT phát triển nhất ở Việt Nam

Trong những năm gần đây, nhất là từ khi Việt Nam gia nhập WTO thì mức độ cạnh tranh ngày một khốc liệt. Sự cạnh tranh không chỉ diễn ra giữa các NHTM NN lớn như NHCTVN, Ngân hàng Đầu tư Việt Nam, Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam mà còn bị cạnh tranh rất lớn bởi hệ thống ngân hàng cổ phần. Đặc biệt từ 1/4/2007, khi các ngân hàng nước ngoài được phép mở chi nhánh và thực hiện các hoạt động tại Việt Nam theo lộ trình mở cửa khi gia nhập WTO thì hoạt động này lại còn bị cạnh tranh gay gắt bởi các ngân hàng nước ngoài có tiềm lực mạnh, có nhiều kinh nghiệm trong lĩnh vực này.

Với xu hướng tất yếu nói trên nên trong 5 năm gần đây, doanh số thanh toán xuất nhập khẩu của Ngân hàng Công thương Việt Nam không ngừng tăng đưa thị phần từ 7,4% vào năm 2003 đến 8,04% năm 2006. Năm 2007 với sự bứt phá trong hoạt động xuất nhập khẩu của cả nước tạo đà cho thanh toán xuất nhập khẩu của Ngân hàng Công thương Việt Nam khởi sắc với doanh số đạt hơn 7,83 tỷ USD, tăng 15% so với năm 2006. Tuy nhiên, thị phần của Ngân hàng Công thương lại chỉ đạt 7,15% tổng kim ngạch xuất nhập khẩu cả nước.

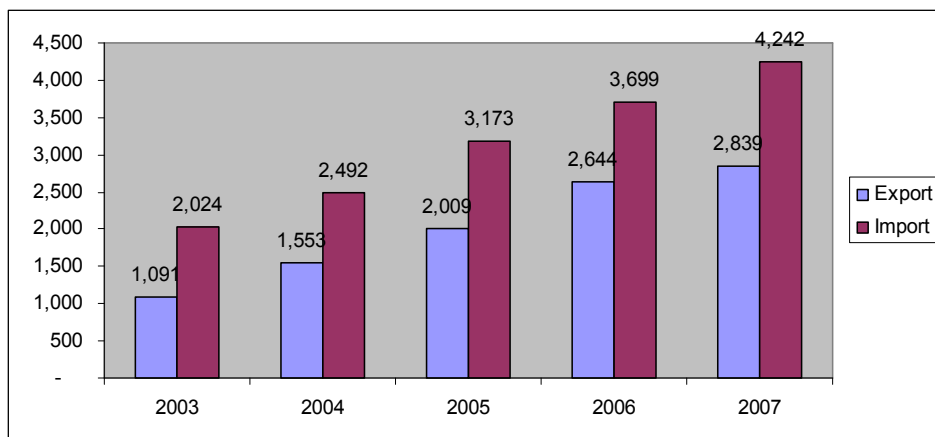
2.2. Thực trạng thị phần thanh toán hàng xuất khẩu tại NHCTVN

2.2.1. Tương quan giữa thanh toán hàng xuất khẩu và hàng nhập khẩu

Sau hơn 15 năm hoạt động, đặc biệt là 5 năm gần đây, cùng với sự phát triển của nền ngoại thương đất nước, hoạt động thanh toán XNK của NHCTVN đã đạt những bước tiến đáng kể. Tuy nhiên, doanh số thanh toán xuất khẩu vẫn chiếm một tỷ lệ khiêm tốn trong tổng doanh số.

Biểu số 2.3: Cán cân thanh toán xuất nhập khẩu của NHCTVN

Đơn vị: tỷ USD

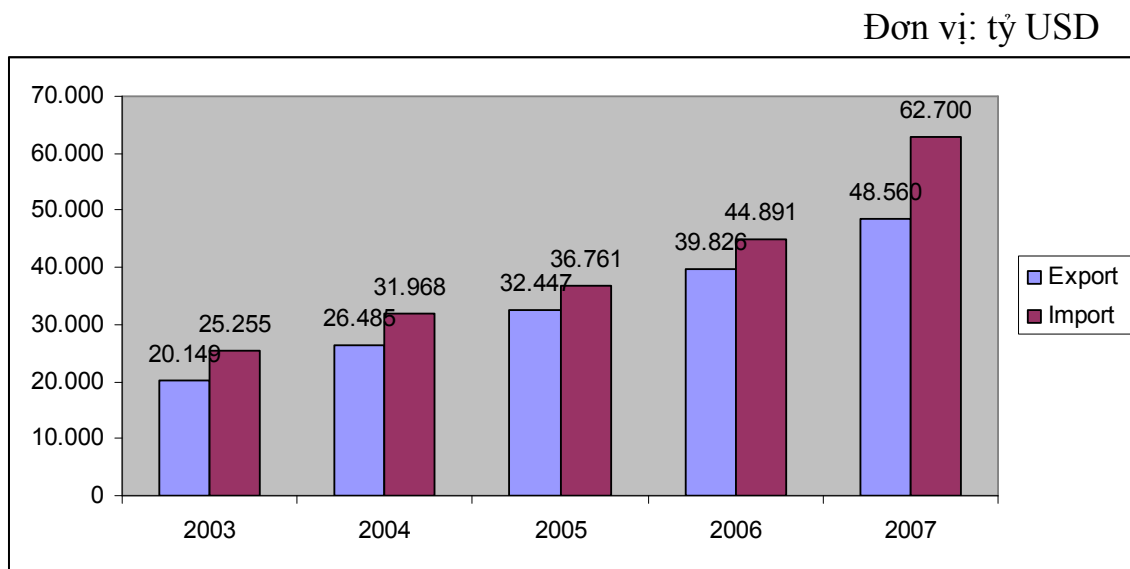


(Nguồn [2], [7] : Báo cáo thường niên và Báo cáo TK 15 năm KHĐN NHCTVN)

Theo số liệu trên ta có thể nhận thấy doanh số thanh toán xuất khẩu của NHCTVN mới chỉ đạt khoảng 60% doanh số thanh toán hàng nhập khẩu. Kết quả trên là do một số nguyên nhân như sau:

* *Việt nam luôn ở trong tình trạng nhập siêu.* Điều này có thể thể hiện rất rõ thông qua biểu đồ dưới đây

Biểu đồ 2.4: Kim ngạch xuất nhập khẩu Việt nam



(Nguồn[8],[9]: Báo cáo kim ngạch XNK của Bộ thương mại và báo cáo của Tổng cục thống kê và hải quan từ 2003-2007)

Tổng kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hoá trong năm 2007 đạt 111,2 tỷ USD, tăng 31,3% so với năm 2006, trong đó xuất khẩu đạt 48,56 tỷ USD, tăng 21,9% so với năm trước, vượt 3,8% kế hoạch năm và nhập khẩu là 62,7 tỷ USD, tăng xấp xỉ 40%, cao gấp gần 2 lần tốc độ tăng xuất khẩu. Khoảng cách rất lớn về tốc độ tăng của nhập khẩu so với xuất khẩu đã đẩy nhập siêu lên một mức cao nhất từ trước đến nay (14,12 tỷ USD), gấp 2,8 lần của nhập siêu năm 2006 (là 5,06 tỷ USD) và gấp 12,4 lần của nhập siêu năm 2001 (là 1,12 tỷ USD).

- Với tình trạng nhập siêu kéo dài của đất nước, sự mất cân đối giữa thanh toán hàng xuất khẩu và nhập khẩu không chỉ diễn ra ở Ngân hàng Công thương mà nó còn xảy ra với rất nhiều các NHTM khác.

Bảng số 2.3: Doanh số TT hàng XK và NK của một số NHTMVN

Đơn vị: Tỷ USD

NH Năm	NHCTVN		NHNTVN		NHĐTVN		NHNoNVN	
	XK	NK	XK	NK	XK	NK	XK	NK
2003	1,09	2,02	5,69	6,58	1,25	2,01	0,92	1,80
2004	1,55	2,49	6,97	9,41	1,30	2,58	1,10	2,02
2005	2,00	3,17	9,38	11,68	2,10	3,92	1,60	3,34
2006	2,64	3,70	12,70	10,10	3,20	6,26	2,04	4,04
2007	2,84	4,24	14,20	12,20	3,70	7,91	2,60	5,08

(Nguồn[1],[2],[3],[4],[5],[7] : Báo cáo thường niên của NHNN, NHNTVN, NHĐTVN, NHCTVN, NHNoNVN và các một số các NHTM Việt Nam khác)

Theo số liệu trên ta thấy rằng duy chỉ có Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam là ngân hàng duy trì được sự cân đối giữa thanh toán hàng xuất khẩu và thanh toán hàng nhập khẩu còn Ngân hàng Đầu tư cũng như Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam doanh số thanh toán hàng xuất khẩu cũng chỉ đạt xấp xỉ 50% doanh số thanh toán hàng nhập khẩu. Hiện tượng này có thể tổng kết do các nguyên nhân sau:

+ Trước năm 1991, hầu hết các thanh toán xuất nhập khẩu trên toàn quốc đều phải tập trung qua Ngân hàng Ngoại thương Việt nam. Vì vậy, Ngân hàng

Ngoại thương Việt nam có một đội ngũ các khách hàng truyền thống có hoạt động thanh toán xuất khẩu với các mặt hàng có kim ngạch xuất khẩu lớn như: dầu thô, gạo, cao su, cà phê...

+ Phát triển dịch vụ thanh toán hàng xuất khẩu có vai trò to lớn đối với hoạt động của các NHTM Việt Nam. Ngoài những vai trò nói chung của hoạt động thanh toán quốc tế như đã đề cập đến ở chương I thì vai trò của thanh toán hàng xuất khẩu còn được thể hiện ở các mặt sau:

- Các NHTM có thể tăng cường khả năng thu hút vốn ngoại tệ từ việc thực hiện thanh toán thu tiền về cho khách hàng đến việc quản lý nguồn ngoại tệ tạm thời nhàn rỗi trên tài khoản tiền gửi của khách hàng, từ đó đáp ứng được nhu cầu vay và thanh toán bằng ngoại tệ của khách hàng.

- Các NHTM có thể mua lại ngoại tệ nhàn rỗi từ các khách hàng xuất khẩu. Điều này giúp cho NHTM rất nhiều trong việc chủ động quản lý nguồn ngoại tệ kinh doanh.

Trong giai đoạn nhập siêu như hiện nay thì việc chủ động được nguồn ngoại tệ cho mua bán và đáp ứng nhu cầu cho vay, thanh toán ngoại tệ của khách hàng là một vấn đề mà bất cứ NHTM nào cũng quan tâm và đặt làm mục tiêu chiến lược của mình. Như vậy, việc các NHTM chú trọng mở rộng hoạt động thanh toán hàng xuất khẩu là hiển nhiên và dễ hiểu. Điều này dẫn đến mức độ cạnh tranh trong lĩnh vực này giữa các NHTM là rất gay gắt và khốc liệt.

- Mức độ cạnh tranh của dịch vụ thanh toán hàng xuất khẩu của NHCTVN chưa cao nên mức độ tăng trưởng của dịch vụ này vẫn còn thấp.

2.2.2. Thị phần thanh toán hàng xuất khẩu của NHCTVN

Xuất phát từ tầm quan trọng của việc phát triển dịch vụ thanh toán hàng xuất khẩu, NHCTVN đã luôn quan tâm chú trọng phát triển mạng dịch vụ này. Chính vì vậy, từ chỗ chỉ có một ít các khách hàng giao dịch lẻ tẻ với các hình thức đơn giản trong những năm đầu thực hiện dịch vụ này, cho đến những năm gần đây số lượng khách hàng có quan hệ thanh toán xuất khẩu của NHCTVN đã không ngừng tăng và các nghiệp vụ cũng không ngừng được mở rộng cả về số lượng và chất lượng. Đến cuối năm 2007, Ngân hàng Công thương Việt nam đã có khoảng trên 250.000 khách hàng thường xuyên có quan hệ thanh toán hàng xuất khẩu.

Trong những năm gần đây, doanh số thông báo L/C xuất và thanh toán L/C xuất tăng trưởng năm sau cao hơn năm trước. Năm 2007, doanh số thông báo L/C xuất và thanh toán L/C xuất tăng lên rất nhiều so với năm 2003 chứng tỏ các khách hàng xuất khẩu đã đến sử dụng dịch vụ thanh toán hàng xuất của ngân hàng đã tăng một cách đáng kể cả về số lượng và giá trị từng thương vụ.

Bảng số 2.4.: Tình hình thông báo và thanh toán L/C hàng xuất

Năm	Thông báo		Thanh toán	
	Số món	Số tiền (triệu USD)	Số món	Số tiền (triệu USD)
2003	6.273	552,564	9.165	488,833
2004	6.436	543,382	9.351	498,758
2005	6.579	572,885	9.405	499,056
2006	6.929	839,960	9.790	656,704
2007	6.107	629,142	13.261	741,722

(Nguồn [2], [7] : Báo cáo thường niên và Báo cáo TK 15 năm KHĐN NHCTVN)

Số liệu trên đã cho thấy khách hàng đã tin tưởng ở chất lượng nghiệp vụ thanh toán hàng xuất khẩu mà ngân hàng cung cấp, nhờ đó uy tín của NHCTVN ngày càng được khẳng định.

NHCTVN không chỉ thực hiện thông báo L/C xuất, một khâu trong cả quy trình thanh toán L/C xuất mà còn thực hiện tư vấn cho khách hàng và cho chi nhánh về các điều khoản của L/C, những điều khoản bất lợi để yêu cầu ngân hàng nước ngoài sửa đổi, giúp chi nhánh và khách hàng chuẩn bị bộ chứng từ hàng xuất hoàn hảo gửi đi đòi tiền ở ngân hàng nước ngoài, thực tế đã cho thấy số món L/C hàng xuất gửi đi đòi tiền được thanh toán ngày càng cao với doanh số tăng dần qua các năm. Năm 2003, NHCT Việt Nam đã thực hiện thanh toán 11.165 món với trị giá 488,833 triệu đô la Mỹ, đến năm 2007 là 13.261 món với trị giá 741,722 triệu đô la Mỹ.

Ngân hàng đã thực hiện chiết khấu chứng từ tài trợ cho khách hàng có thể nhận được tiền hàng xuất khẩu trước khi bộ chứng từ được ngân hàng nước ngoài thanh toán. Điều đó chứng tỏ Ngân hàng đã rất tin tưởng vào chất lượng kiểm tra chứng từ hàng xuất khẩu của mình, mạnh dạn chấp nhận cho khách hàng được nhận tiền trước khi gửi bộ chứng từ đi đòi tiền ngân hàng nước ngoài. Những bộ chứng từ đã được chiết khấu cho đến nay đều là những bộ chứng từ hoàn hảo và đã được phía ngân hàng nước ngoài thanh toán đầy đủ. Nhờ đó, NHCT vừa nhận được số tiền đã ứng trước cho khách hàng cộng với khoản phí thu được giúp tăng nguồn ngoài tệ phục vụ cho các nghiệp vụ TTQT.

Tuy hoạt động chiết khấu LC xuất của NHCTVN bắt đầu được thực hiện từ năm 2002 nhưng doanh số chiết khấu cũng đã tăng trưởng vượt bậc qua các năm. Từ 253,208 triệu USD vào năm 2003 đến 2007 con số này đã là 272,951 triệu USD.

Bảng số 2.5: Doanh số chiết khấu của NHCTVN

Đơn vị: Triệu USD

Chỉ tiêu	Năm 2003	Năm 2004	Năm 2005	Năm 2006	Năm 2007
Số món	4.315	5.282	4.115	3.855	5.527
Số tiền	253,208	289,959	260,818	247,209	272,951

(Nguồn [2], [7] : Báo cáo thường niên và Báo cáo TK 15 năm KHĐN NHCTVN)

Phương thức chuyển tiền quốc tế được triển khai ở NHCTVN từ những ngày đầu triển khai hoạt động TTQT. Thời gian này, khách hàng đến với NHCTVN chủ yếu là các khách hàng nhỏ, chưa có nhiều kinh nghiệm trong thương mại quốc tế, tập trung tại một số thành phố lớn như Hà nội, Thành phố Hồ Chí Minh. Đến nay, sau hơn 15 năm thực hiện, NNCTVN đã có hơn 500.000 khách hàng có giao dịch thường xuyên, trong đó đặc biệt có hơn 600 khách hàng lớn là các Tổng công ty 90-91 và các đơn vị thành viên.

Bảng số 2.6: Tình hình hoạt động chuyển tiền quốc tế tại NHCTVN

(Đơn vị: triệu USD)

Năm	Chuyển tiền đi		Chuyển tiền đến	
	Số món	Doanh số	Số món	Doanh số
2003	23.746	649,065	62.273	713,231
2004	35.251	806,469	98.018	1.257,725
2005	27.494	850,839	100.121	1.779,959
2006	33.557	1.077,513	97.249	2.324,745
2007	37.212	1.163,416	99.254	2.645,142

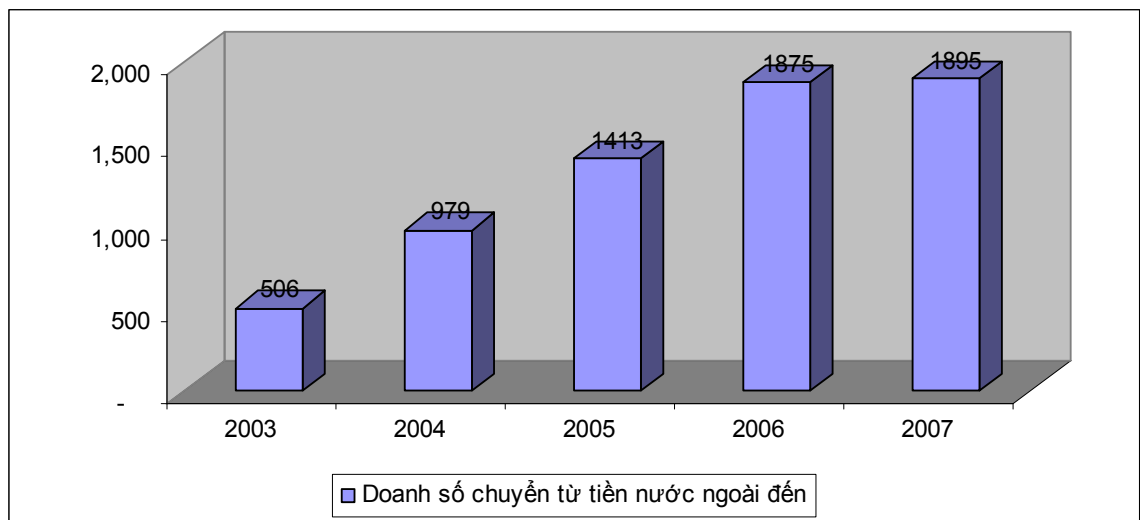
(Nguồn [2], [7] : Báo cáo thường niên và Báo cáo TK 15 năm KHĐN NHCTVN)

Hoạt động chuyển tiền quốc tế bao gồm chuyển tiền mậu dịch và chuyển tiền phi mậu dịch. Chuyển tiền mậu dịch thanh toán XNK chiếm tỷ trọng chủ

yếu (khoảng 80%) doanh số chuyển tiền, phần còn lại là chuyển tiền phi mậu dịch. Chuyển tiền ngoại tệ là phương thức TTQT đơn giản, nhanh chóng, tiết kiệm chi phí nên ngay từ khi bắt đầu triển khai và thực hiện hoạt động này đã thu được nhiều kết quả tốt, hoạt động chuyển tiền quốc tế tăng trưởng liên tục qua các năm

Biểu số 2.5.: Mức tăng trưởng chuyển tiền đến thanh toán hàng XK

(Đơn vị: triệu USD)



(Nguồn [2], [7] : Báo cáo thường niên và Báo cáo TK 15 năm NHCTVN)

Doanh số và số lượng giao dịch chuyển tiền cho các giao dịch thanh toán hàng xuất khẩu đến luôn tăng trưởng năm sau cao hơn năm trước, và tăng mạnh trong những năm gần đây. Lượng tiền chuyển đến qua NHCTVN tăng cao, đến năm 2007 doanh số chuyển tiền đến là 1.895 triệu USD tăng gấp 3,7 lần so với năm 2003

Với sự tăng trưởng của các nghiệp vụ, doanh số thanh toán hàng xuất khẩu của NHCTVN không ngừng được tăng lên qua các năm. Doanh số thanh toán hàng xuất khẩu năm 2003 chỉ đạt 1.091 triệu USD trong khi đó doanh số thanh toán năm 2007 đạt 2.839 triệu USD tăng gấp 2.6 lần so với năm 2003. So với tốc

độ tăng của kim ngạch xuất khẩu cả nước thì từ năm 2006 trở về trước thì tốc độ tăng của NHCTVN luôn cao hơn rất nhiều. Đến năm 2007 thì tốc độ tăng này lại bị giảm sút

Bảng số 2.7: Doanh số thanh toán hàng XK của NHCTVN và cả nước

Đơn vị: Tỷ USD

Chỉ tiêu	2003		2004		2005		2006		2007	
	KL	Tốc độ	KL	Tốc độ	KL	Tốc độ	KL	Tốc độ	KL	Tốc độ
NHCTVN	1,09		1,55	42%	2,01	30%	2,64	31%	2,84	8%
Cả nước	20,15		26,49	31%	32,45	23%	39,83	23%	48,56	21%

(Nguồn [2], [7] : Báo cáo thường niên và Báo cáo TK 15 năm KHĐN NHCTVN)

Tuy nhiên, hoạt động thanh toán hàng xuất khẩu mới chỉ tập trung ở một số các chi nhánh lớn điển hình như: SGDII, Cà Mau, Khu công nghiệp Biên hoà, Thái Bình..... Tại SGD II, doanh số thanh toán hàng xuất khẩu năm 2007 đạt đến 0,6 tỷ USD chiếm 21% tổng doanh số thanh toán của cả hệ thống.

Bảng số 2.8: Tỷ trọng TT hàng XK tại một số chi nhánh NHCTVN

Đơn vị: tỷ USD

Chỉ tiêu	2003		2004		2005		2006		2007	
	KL	Tỷ trọng	KL	Tỷ trọng	KL	Tỷ trọng	KL	Tỷ trọng	KL	Tỷ trọng
SGDII	0,27	25%	0,31	20%	0,38	19%	0,57	22%	0,60	21%
CàMau	0,15	14%	0,17	11%	0,25	12%	0,16	6%	0,20	7%
Hthống	1,09		1,55		2,01		2,64		2,84	

(Nguồn [2], [7] : Báo cáo thường niên và Báo cáo TK 15 năm KHĐN NHCTVN)

Doanh số thanh toán hàng xuất khẩu tăng dẫn đến thị phần thanh toán hàng xuất khẩu của Ngân hàng Công thương đã được nâng dần lên. Ta có thể thấy được sự tăng trưởng này thông qua bảng số liệu dưới đây:

Bảng số 2.9: Thị phần thanh toán xuất khẩu của các NHTMVN

Đơn vị: %

Năm Ngân hàng	2003	2004	2005	2006	2007
NHCTVN	5,41	5,85	6,16	6,63	5,85
NHNTVN	28,20	26,30	28,90	31,89	29,24
NHĐTVN	6,20	4,90	6,47	8,03	7,62
NHNoNVN	4,57	4,15	4,93	5,12	5,35
Các NHTM khác	55,58	58,78	53,53	48,33	51,94

(Nguồn[1],[2],[3],[4],[5],[7] : Báo cáo thường niên của NHNN, NHNTVN, NHĐTVN, NHCTVN, NHNoNVN và các một số các NHTM Việt Nam khác)

Theo số liệu trên ta thấy rằng, Ngân hàng Ngoại thương vẫn là Ngân hàng đứng đầu về thị phần thanh toán hàng xuất khẩu trong các NHTM trong cả nước. Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam (VCB) luôn được đánh giá là một trong những ngân hàng chủ chốt trong hoạt động thanh toán xuất nhập khẩu tại Việt Nam. Với tuổi đời 45 năm hoạt động trong lĩnh vực đối ngoại không phải là nhiều so với các ngân hàng trên thế giới, song so với các NHTM Việt Nam, VCB là một trong những ngân hàng hoạt động lâu đời nhất về lĩnh vực thanh toán hàng xuất khẩu. Chính vì vậy, doanh số thanh toán hàng xuất khẩu của VCB luôn chiếm khoảng trên 25% thị phần thanh toán hàng xuất khẩu của cả nước. Vào năm 2003, thị phần thanh toán hàng xuất khẩu của VCB khoảng 28%

thị phần cả nước, đến năm 2004 con số này chỉ còn 26,3%, năm 2005 là 28,9%, đạt mức 32% vào năm 2006 nhưng đến 2007 con số này chỉ còn 29,3%.

Diễn biến về sự phát triển của thị phần thanh toán hàng xuất khẩu của VCB cũng xảy ra đối với Ngân hàng Công thương Việt Nam. Tuy chiếm thị phần khiêm tốn trong tổng kim ngạch xuất khẩu trong cả nước (khoảng 5.5%), Ngân hàng Công thương Việt Nam cũng đã phấn đấu đưa thị phần thanh toán hàng xuất khẩu của mình từ 5,41% vào năm 2003 lên 5,85 % vào năm 2004, 6,19% năm 2005 và 6,63% năm 2006 nhưng đến năm 2007 con số này lại giảm xuống còn 5,85%.

Hiện tượng này có thể tổng kết do một số nguyên nhân sau:

- Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam luôn có một số lượng lớn các khách hàng thực hiện thanh toán xuất khẩu thường xuyên chủ yếu là các doanh nghiệp nhà nước, các Tổng công ty có doanh số xuất khẩu lớn như: Tổng công ty hàng không, Tổng công ty xăng dầu, Tổng công ty dầu khí, Tổng công ty bưu chính viễn thông, Tổng công ty lương thực, Tổng công ty cà phê, Tổng công ty chè Việt Nam..... Đây cũng chính là các ngành hàng có doanh số xuất khẩu lớn trong kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam.

- Từ năm 1991, Nhà nước đã cho phép các ngân hàng đủ điều kiện có thể mở rộng hoạt động của mình sang lĩnh vực hoạt động kinh doanh đối ngoại. Lúc này, Ngân hàng Ngoại thương không còn giữ vị trí độc quyền trong thanh toán xuất nhập khẩu. Được phép hoạt động trong thanh toán quốc tế, nhận thấy những lợi ích mà hoạt động này đem lại, các ngân hàng mới bước vào lĩnh vực này đã tìm mọi cách để kéo khách hàng về phía mình như áp dụng chế độ cho vay tài trợ xuất khẩu rất thoáng với thủ tục đơn giản, tốc độ giải ngân nhanh, ưu tiên trong mua bán ngoại tệ, áp dụng tỷ lệ phí thấp. Các NHTMCP có doanh số hoạt động thanh toán hàng xuất khẩu lớn là Exim Bank, Techcombank, Ngân hàng Á

Châu, Ngân hàng Đông Á, Ngân hàng Sài gòn thương tín, Ngân hàng Sài gòn Công thương...

- Nhiều doanh nghiệp có hoạt động xuất khẩu lớn hiện nay có cổ phần trong các NHTM cổ phần nên họ chủ yếu giao dịch tại ngân hàng của mình.

- Các ngân hàng nước ngoài hoạt động tại Việt nam như ANZ, HSBC ... cũng đang nỗ lực thiết lập quan hệ với các doanh nghiệp xuất khẩu của Việt Nam như: Tổng công ty xăng dầu, Tổng công ty dầu khí, Tổng công ty than, Tổng công ty lương thực, Tổng công ty cà phê, Tổng công ty chè Việt Nam... Có thể thấy một số ưu điểm nổi bật trong hoạt động của họ như sau:

- + Có nhiều tiềm lực về vốn ngoại tệ, có trình độ quản lý chuyên môn cao, công nghệ hiện đại.

- + Có hệ thống các ngân hàng đại lý rộng lớn với mối quan hệ chặt chẽ trên khắp thế giới. Là các ngân hàng có uy tín trên thế giới nên mối quan hệ này mang đến cho họ nhiều các giao dịch thanh toán hàng xuất khẩu như: thông báo L/C, đại lý nhận tiền..

- + Công tác Marketing của các ngân hàng này rất tốt: họ luôn chủ động tìm đến với khách hàng, tìm hiểu những nhu cầu lợi ích mà khách hàng trông đợi, từ đó đưa ra những dịch vụ thoả mãn tối đa nhu cầu khách hàng. Ví dụ: Citibank khi đến Việt Nam đã cung cấp cho các khách hàng dịch vụ thanh toán thuận tiện với các phương thức khác nhau bao gồm: ứng trước, tài khoản mở, ký thác, nhờ thu và thư tín dụng. Bên cạnh đó, họ còn phát triển một số dịch vụ hỗ trợ như: tư vấn thương mại, dịch vụ quản lý rủi ro và tài trợ mậu dịch (tài trợ trước và sau khi chuyển hàng, tín dụng xuất khẩu), cung cấp các dịch vụ ngân hàng điện tử.

- + Giao L/C đến tận tay người xuất khẩu.

- + Thu hút khách hàng mới bằng việc hạ thấp phí dịch vụ, lãi suất cho vay chiết khấu và mức ký quỹ, sau một thời gian mới nâng dần lên một cách hợp lý.

+ Phối hợp tín dụng thanh toán trong một chu trình khép kín. Cấp hạn mức xuất nhập khẩu cho từng khách hàng nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động kinh doanh của khách hàng, nhất là khách hàng thường xuyên giao dịch.

+ Đơn giản hoá các thủ tục, cố gắng để khách hàng chỉ phải giao dịch tại một phòng, thậm chí một nhân viên. Ví dụ: Maybank, ANZ, nhân viên được phân công phụ trách cả việc cho vay lẫn thanh toán. Do vậy, khách hàng và ngân hàng hiểu và thông cảm việc của nhau hơn, đồng thời ngân hàng có điều kiện theo dõi chặt chẽ việc sử dụng vốn của khách hàng, vừa giảm được rủi ro vừa có chính sách thích hợp để giữ vững mối quan hệ với khách hàng

Trong khối các ngân hàng nước ngoài thì HSBC mặc dù là Ngân hàng mới thành lập nhưng hiện nay là ngân hàng có doanh số thanh toán XNK cao nhất trong khối các Ngân hàng nước ngoài.

2.3. Đánh giá chung về hoạt động thanh toán hàng xuất khẩu tại NHCTVN

2.3.1. Kết quả đạt được

Qua hơn 15 năm hoạt động, hoạt động thanh toán XNK nói chung và thanh toán hàng xuất khẩu nói riêng của NHCTVN đã đạt được những thành quả nhất định, góp phần phát triển hoạt động kinh doanh của NHCTVN, thúc đẩy nền kinh tế phát triển và đóng góp đáng kể đối với sự thành công của khách hàng. Bằng chính nỗ lực của mình, NHCTVN đã vươn lên giữ vị trí quan trọng trong hoạt động ngân hàng đối nội và từng bước chiếm lĩnh thị phần trong các nghiệp vụ ngân hàng đối ngoại, nâng cao khả năng cạnh tranh với các ngân hàng khác trong nước và quốc tế. Trong thời gian qua, hoạt động thanh toán hàng xuất khẩu đã đạt được một số kết quả nhất định:

+ Đối với nền kinh tế

- Góp phần phát triển kinh tế đối ngoại, thúc đẩy quá trình hội nhập kinh tế quốc tế.

- Tăng cường sự quản lý của nhà nước đối với hoạt động thanh toán xuất nhập khẩu, quản lý ngoại hối.

- Góp phần tăng nguồn thu ngoại tệ cho đất nước, cải thiện tình trạng mất cân đối giữa cung và cầu ngoại tệ, đảm bảo ổn định cán cân thanh toán quốc tế.

+ Đối với NHCTVN

- Phát triển hoạt động thanh toán hàng xuất khẩu góp phần mở rộng và đa dạng hoá các sản phẩm dịch vụ, đáp ứng ngày càng tốt hơn nhu cầu của khách hàng xuất nhập khẩu hàng hoá, dịch vụ và các nhu cầu tài chính khác. Qua đó trình độ cán bộ được nâng lên rất nhiều cả về mặt nghiệp vụ, ngoại ngữ, tin học, phong cách giao dịch, ý thức chấp hành pháp luật và các thông lệ quốc tế, có khả năng xử lý các loại hình nghiệp vụ phức tạp một cách hoàn hảo, đảm bảo yêu cầu kỹ thuật và pháp lý. Liên tục trong nhiều năm Ngân hàng Công thương Việt Nam được các ngân hàng lớn của Mỹ như The Bank of New York, J.P. Morgan Chase, Whovia Bank... tặng giải thưởng là ngân hàng hàng đầu về tỷ lệ xử lý điện thanh toán chuyển thẳng tự động qua hệ thống SWIFT với nước ngoài không sai sót.

- Hoạt động thanh toán hàng xuất khẩu giúp Ngân hàng Công thương Việt Nam tiếp cận với những công nghệ quản lý, thanh toán hiện đại và hiệu quả, từng bước đáp ứng yêu cầu hội nhập của NHCTVN. NHCTVN luôn là một trong những ngân hàng đi đầu trong lĩnh vực ứng dụng công nghệ thanh toán. Từ năm 2003 NHCTVN đã tiến hành triển khai và thực hiện dự án hiện đại hoá công nghệ ngân hàng (INCAS) nhằm cải thiện và nâng cao chất lượng hoạt động của ngân hàng nói chung và của hoạt động thanh toán nói riêng. Công nghệ này đã làm thay đổi cơ cấu

mô hình tổ chức của hoạt động thanh toán quốc tế tại HSC và chi nhánh, giúp cho công tác quản lý hiệu quả hơn. Với hệ thống thanh toán mới, toàn bộ các giao dịch thanh toán hàng xuất khẩu được tiến hành tại TF (Trade Finance – Module giao dịch chi nhánh). Với chương trình này mọi dữ liệu được quản lý tập trung nên không được phép chỉnh sửa dữ liệu, đảm bảo số liệu chính xác, an toàn và giúp cho công tác thống kê báo cáo được nhanh chóng và kịp thời hơn.

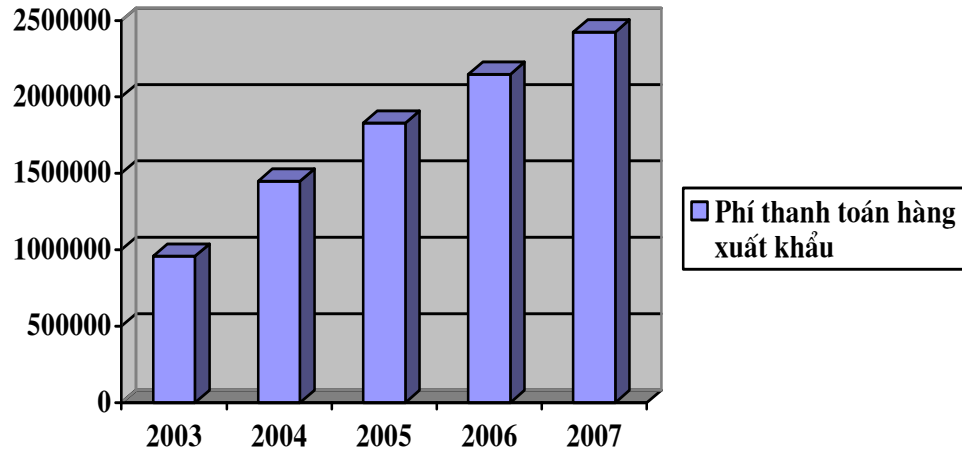
- Sự phát triển của hoạt động thanh toán hàng xuất khẩu đã tạo điều kiện thúc đẩy, hỗ trợ các hoạt động liên quan phát triển. Trong thời gian qua hoạt động thanh toán hàng xuất khẩu phát triển chính là động lực thúc đẩy các hoạt động tín dụng xuất nhập khẩu, hoạt động thanh toán hàng nhập khẩu, hoạt động kinh doanh ngoại tệ, hoạt động bảo lãnh, hoạt động Ngân hàng đại lý... phát triển. Ngoài ra, sự phát triển của hoạt động thanh toán hàng xuất khẩu đã góp phần giảm sự mất cân đối giữa thanh toán hàng xuất khẩu và thanh toán hàng nhập, một vấn đề mà hầu hết các NHTMVN phải đối mặt, từ đó nâng cao năng lực cạnh tranh của Ngân hàng Công thương Việt Nam trên thị trường.

- Đến nay, NHCTVN đã có một hệ thống đông đảo khách hàng với số lượng hơn 300.000 có quan hệ giao dịch quốc tế thường xuyên, trong đó đặc biệt có gần 500 khách hàng là tổng công ty 90, 91 và các đơn vị thành viên. Trong đó có các Tổng Công ty lớn có khối lượng thanh toán XNK đứng đầu trong hệ thống các doanh nghiệp Việt Nam như Tổng Công ty Xăng dầu, Tổng Công ty Xi măng, Tổng Công ty Xuất nhập khẩu xây dựng, Tổng Công ty Điện lực, Tổng Công ty lương thực. Bên cạnh việc thu hút khách hàng tiềm năng trong nước, NHCTVN đã bước đầu được các doanh nghiệp nước ngoài, công ty liên doanh lựa chọn là ngân hàng phục vụ mình thực hiện các giao dịch TTQT như Samsung Vina, L/G Deutch Lady... và các khách hàng cá nhân.

- Từ một Ngân hàng chuyên hoạt động kinh doanh đối nội với phần đông khách hàng có giao dịch nội tệ, sang hoạt động kinh doanh đối ngoại đến nay Ngân hàng đã thu hút được rất nhiều khách hàng trong nước và quốc tế đến giao dịch, nâng cao uy tín và năng lực cạnh tranh của NHCTVN trên trường quốc tế. Uy tín của NHCTVN trong lĩnh vực thanh toán XNK trên trường quốc tế ngày càng được nâng cao thông qua việc các ngân hàng nước ngoài chấp nhận những thư tín dụng nhập khẩu do NHCTVN mở có trị giá lớn tới cả trăm triệu USD, lựa chọn NHCTVN làm ngân hàng thông báo ngày càng tăng lên thể hiện uy tín của NHCTVN đối với các ngân hàng bạn trên thế giới, lựa chọn NHCTVN là ngân hàng xác nhận cho những thư tín dụng nhập khẩu do các NHTM khác trong nước phát hành, phát hành tái bảo lãnh cho các thư bảo lãnh đối ứng của các ngân hàng nước ngoài và trị giá cũng như số món của các giao dịch tái bảo lãnh ngày càng gia tăng, ký được nhiều hợp đồng tín dụng khung với nước ngoài để gia tăng nguồn ngoại tệ, cấp hạn mức Forex cho NHCTVN trong hoạt động KDNT trên thị trường quốc tế.

- Hoạt động TTQT nói chung và hoạt động thanh toán hàng xuất khẩu nói riêng đã góp phần tăng thu nhập của NHCTVN. Thu phí dịch vụ mà chủ yếu là thu từ dịch vụ TTQT không ngừng tăng lên góp phần thực hiện phương châm tăng tỷ trọng thu từ phí trong tổng thu nhập của NHCTVN, phù hợp với xu hướng của một Ngân hàng hiện đại. Phí dịch vụ thu được từ hoạt động thanh toán xuất nhập khẩu tăng lên qua các năm

Phí thanh toán xuất nhập khẩu năm 2007 tăng 13 % so với năm 2006, gấp 2,5 lần so với năm 2003. Phí thu được tăng đều qua các năm này là do kết quả hoạt động thanh toán xuất nhập khẩu của những năm này cũng đều tăng lên.

Biểu số 2.6.: Mức tăng trưởng thu phí thanh toán xuất nhập khẩu**Đơn vị: USD**

(Nguồn[1],[2],[3],[4],[5],[7] : Báo cáo thường niên của NHNN, NHNTVN, NHĐTVN, NHCTVN, NHNoNVN và các một số các NHTM Việt Nam khác)

2.3.2. Một số hạn chế và nguyên nhân

2.3.2.1. Hạn chế:

a. Thị phần thanh toán hàng xuất khẩu còn thấp

Được biết đến như một trong 4 NHTM lớn của Việt Nam, đã có bề dày kinh nghiệm đối với hoạt động thanh toán hàng xuất khẩu nhưng cho đến thời điểm này doanh số thanh toán hàng xuất khẩu của NHCTVN vẫn chỉ là con số khiêm tốn. Qua các số liệu và phân tích ở trên cho thấy doanh số thanh toán xuất nhập khẩu nói chung và thanh toán hàng xuất khẩu của NHCTVN đều tăng qua các năm, nhưng so với tổng kim ngạch XNK của cả nước thì doanh số thanh toán xuất nhập khẩu của NHCTVN mới chỉ chiếm 8% tổng doanh số thanh toán XNK toàn quốc và cũng chỉ chiếm 6% trong thị phần hoạt động thanh toán hàng xuất khẩu của các ngân hàng, chưa tương xứng với vị thế và tiềm năng của NHCTVN. Trong khi đó, tổng nguồn vốn huy động của NHCTVN chiếm thị phần khoảng 10% trên thị trường huy động vốn của hệ thống ngân hàng Việt Nam. Tổng dư nợ cho vay và đầu tư trực tiếp đối

với nền kinh tế của NHCTVN chiếm thị phần 10% trên thị trường tín dụng đối với nền kinh tế.

Thị phần nhỏ bé của NHCTVN trong tổng kim ngạch thanh toán XK cho thấy hoạt động này của NHCTVN chưa phát triển đúng với tầm cỡ của một ngân hàng lớn tại Việt Nam, nhiều phần thị trường NHCTVN chưa nắm bắt được. Khách hàng đến với NHCTVN chưa nhiều, chưa hoàn toàn tin tưởng vào hoạt động TTQT của NHCTVN, năng lực cạnh tranh kém, chưa sẵn sàng và đủ khả năng đáp ứng nhu cầu thanh toán ngày càng tăng, đa dạng và phong phú của thương mại quốc tế.

b/ Thị phần thanh toán xuất nhập khẩu nói chung và thị phần thanh toán hàng xuất khẩu của NHCTVN có xu hướng giảm trong 2006 và 2007.

Đây là một vấn đề mà NHCTVN cần phải quan tâm đến khả năng cạnh tranh của mình trong hoạt động thanh toán xuất nhập khẩu. Trong vài năm lại đây, mức độ cạnh tranh về hoạt động này đang diễn ra ngày càng gay go và quyết liệt. Với việc Việt Nam trở thành thành viên của Tổ chức Thương mại thế giới WTO, hệ thống NHTM Việt Nam sẽ phải tuân theo các cam kết trong lộ trình gia nhập tổ chức này. Vì vậy, trong một vài năm tới, chắc chắn sẽ còn nhiều NHTM khác, trong đó có các Ngân hàng nước ngoài với nhiều thế mạnh và uy tín trong hoạt động TTQT đến và mở chi nhánh hoặc văn phòng đại diện tại Việt Nam. Đến lúc này, mức độ cạnh tranh trên lĩnh vực tài chính ngân hàng sẽ càng quyết liệt. Nếu NHCTVN không có các chính sách phù hợp thì việc sụt giảm về thị phần thanh toán hàng xuất khẩu là điều không thể tránh khỏi.

c/ Mất cân đối lớn giữa thanh toán hàng nhập khẩu và thanh toán hàng xuất khẩu.

Đây một trong những hạn chế cần được khắc phục, cho đến nay mặc dù NHCTVN đã có rất nhiều biện pháp cũng như chính sách khuyến khích phát triển thanh toán hàng xuất khẩu. So với thanh toán hàng nhập khẩu, doanh số thanh toán

hàng xuất khẩu chỉ bằng 60%. Đây là một khó khăn lớn của NHCTVN trong việc thu hút nguồn ngoại tệ để đáp ứng nhu cầu thanh toán hàng nhập khẩu. Hàng năm, NHCTVN phải tìm nhiều biện pháp với chi phí cao để bù đắp phần thiếu hụt nguồn ngoại tệ trong thanh toán.

d/Thời gian xử lý giao dịch thanh toán hàng xuất khẩu còn chậm:

Mức độ xử lý tự động các giao dịch chưa cao, giao dịch vẫn phụ thuộc nhiều vào thao tác của con người, thời gian từ khi bắt đầu đến khi giao dịch hoàn tất vẫn chậm có khi phải từ 1 đến 2 ngày, thậm trí còn lâu hơn nếu gặp trường hợp ách tắc đường truyền, lỗi hệ thống. Do khối lượng các giao dịch của toàn hệ thống NHCTVN ngày càng tăng lên trong khi đó hệ thống máy tính, đường truyền thông của các chi nhánh chưa được nâng cấp hoặc đã được nâng cấp nhưng chưa đáp ứng được yêu cầu thực tế nên thường hay xảy ra tình trạng nghẽn mạch, làm giảm tốc độ thực hiện giao dịch thanh toán hàng xuất khẩu.

e/ Các sản phẩm, dịch vụ thanh toán hàng xuất khẩu vẫn chưa phong phú, đa dạng

Các hình thanh toán chưa đa dạng, mới giới hạn trong những sản phẩm truyền thống như thanh toán L/C, nhờ thu, chuyển tiền. Đây là những sản phẩm mà hầu hết các ngân hàng đều có nên luôn ở trong tình trạng cạnh tranh gay gắt. Các loại L/C đặc biệt đáp ứng được thực tế đa dạng như L/C giáp lưng, L/C tuần hoàn, L/C chuyển nhượng còn ít được mở thực hiện qua Ngân hàng Công thương Việt Nam. Các sản phẩm mới, hiện đại chưa được triển khai như Bao thanh toán, thẻ tín dụng quốc tế đa năng, séc, hối phiếu ngân hàng. Chưa phát triển dịch vụ tư vấn thanh toán XNK, chưa nối mạng giao dịch với khách hàng, thanh toán biên mậu mới bắt đầu được triển khai.

f/ Hoạt động thanh toán hàng xuất khẩu chưa đồng đều giữa các chi nhánh, hầu hết mới chỉ tập trung tại một số chi nhánh lớn tại các thành phố lớn như SGDII, Cà Mau, Quảng ninh, Biên hoà..

2.3.2.2. Nguyên nhân:

a/Nhóm nguyên nhân chủ quan:

- Mô hình tổ chức quản lý và quy trình nghiệp vụ thanh toán xuất nhập khẩu tại HSC và tại từng chi nhánh còn nhiều vấn đề bất cập, chưa hợp lý.

Sự phối kết hợp, hỗ trợ giữa các bộ phận, các phòng ban chức năng còn lỏng lẻo, chưa hợp lý, vẫn còn chồng chéo, chưa tạo nên một dịch vụ khép kín trong thanh toán, tín dụng, kinh doanh ngoại tệ đối với khách hàng. Chưa có chính sách nhất quán trong việc tăng cường quan hệ hai chiều với các đối tác. Do vậy, thời gian thanh toán còn dài, chi phí nghiệp vụ cao. Việc thanh toán toàn bộ đều tập trung qua HSC nên chưa phát huy được vai trò, tính chủ động và trách nhiệm của các chi nhánh trong khi đó tại HSC khối lượng công việc lại tăng lên. Các phòng ban nghiệp vụ tại HSC còn quá tập trung vào công việc tác nghiệp cụ thể, mà chưa thể hiện được vai trò quản lý và điều hành tập trung do đó chưa nắm bắt kịp thời tình hình thực tế tại chi nhánh. Thiếu sự phối kết hợp giữa các Module tham gia dự án hiện đại hoá với các phòng ban nghiệp vụ tại HSC dẫn đến chương trình xây dựng nên nhiều chức năng thừa, nhiều chức năng thiếu.

Hiện nay, tất cả các giao dịch chuyển tiền đến đều phải qua HSC. HSC dựa trên nội dung của bức điện để chuyển về từng chi nhánh. Khi nhận được điện, chi nhánh mới tiến hành ghi có vào tài khoản của người thụ hưởng hoặc chi trả tiền cho khách hàng.

Như vậy thời gian kể từ lúc NHCTVN nhận được báo có từ ngân hàng nước ngoài đến khi tài khoản của khách hàng được ghi có sẽ bị kéo dài ra do cả HSC và chi nhánh đều phải xử lý điện, phải qua nhiều bước trung gian mang tính

chất hành chính. Điều này cần được khắc phục nhằm rút ngắn thời gian báo có cho khách hàng, đồng thời làm giảm khối lượng công việc ở cả chi nhánh và HSC.

- Công nghệ thanh toán của NHCTVN chưa đáp ứng được yêu cầu của thực tiễn

Công nghệ tuy đã được đầu tư, hệ thống dữ liệu đã được tập trung hoá nhưng vẫn còn nhiều hạn chế, chưa tiện ích, chưa đáp ứng được yêu cầu đòi hỏi của thực tiễn, hệ thống máy tính, đường truyền thông, máy chủ tại chi nhánh đã bắt đầu có sự xuống cấp, không đáp ứng kịp thời những yêu cầu của công việc, chưa xây dựng được phương án dự phòng khi đường truyền bị hỏng hay gặp sự cố. Những hệ thống phục vụ cho hoạt động của một ngân hàng hiện đại chưa được nghiên cứu và triển khai như Scan & Imaging, internet banking.

Chương trình INCAS của NHCT VN có nhiều ưu điểm, cải tiến hơn hẳn so với chương trình cũ, góp phần làm tăng năng suất lao động của cán bộ nhân viên. Tuy nhiên, sau một thời gian vận hành đã bộc lộ một số nhược điểm cần được khắc phục. Đó là tính tự động hoá vẫn chưa cao. Hiện chỉ có một số ít điện được truyền tự động từ HSC về chi nhánh (khoảng 10%). Tất cả các điện còn lại đều được truyền thủ công về chi nhánh. Điều này đã kéo dài thời gian thanh toán cho khách hàng. Ngoài ra, các báo cáo về thanh toán xuất nhập khẩu, báo cáo cho Ngân hàng Nhà nước; ... đang được thực hiện và theo dõi một cách thủ công. Nếu tiếp tục xây dựng và cải tiến chương trình để tăng số lượng điện được truyền tự động về chi nhánh và tạo lập báo cáo tự động thì sẽ góp phần làm giảm khối lượng công việc cho cán bộ nhân viên.

- Trình độ cán bộ làm công tác TTQT từ HSC tới chi nhánh còn bất cập

Trình độ cán bộ làm công tác TTQT từ HSC tới chi nhánh chưa đáp ứng kịp nhu cầu của thị trường, nhất là khả năng cạnh tranh với ngân hàng nước ngoài hoặc ngân hàng đã có nhiều kinh nghiệm. Thiếu cán bộ giỏi TTQT cả ở HSC và chi nhánh, đội ngũ cán bộ tín dụng chưa được quan tâm đào tạo nhiều về các nghiệp vụ ngân hàng quốc tế. Nhiều lãnh đạo ở các chi nhánh chưa thực sự am hiểu về hoạt

động TTQT nên chưa chú trọng điều hành và phát triển nghiệp vụ này, chưa chủ động tìm kiếm khách hàng phát triển các nghiệp vụ TTQT và chuyển tiền quốc tế. Nhiều cán bộ làm TTQT ở các tỉnh chưa qua đào tạo lại hoặc đào tạo chưa chuyên sâu, chưa đạt tiêu chuẩn về chuyên môn, ngoại ngữ, luật pháp quốc tế, vì tính do vậy chưa đáp ứng được nhu cầu công việc, lúng túng khi xử lý nghiệp vụ, khả năng tư vấn cho khách hàng còn kém dẫn đến những sai sót làm ảnh hưởng đến cả ngân hàng và khách hàng.

- Hệ thống ngân hàng đại lý tuy đã phát triển về số lượng, nhưng mối quan hệ hợp tác với NHCT chưa cao

Mạng lưới ngân hàng đại lý thời gian qua đã phát triển tương đối nhanh song vẫn còn nhỏ bé so với vị thế và tiềm năng của ngân hàng. NHCTVN chưa xây dựng quan hệ đại lý với một số ngân hàng ở những nước, khu vực mà NHCTVN thường thanh toán qua, do vậy các giao dịch thanh toán qua đó đều phải qua ngân hàng trung gian vừa phí cao, vừa mất nhiều thời gian.

- Chưa có chính sách khách hàng hợp lý, hoạt động Marketing chưa được chú trọng đầu tư

Chưa có chính sách thực sự thu hút, lôi kéo khách hàng đến giao dịch tại NHCT, các hoạt động Marketing chưa được chú trọng đầu tư. Khách hàng đến giao dịch tại NHCT chưa thấy được những ưu điểm lớn, khác biệt so với các ngân hàng khác.

Hoạt động thanh toán hàng xuất khẩu tuy đã phát triển và có nhiều tiềm năng, song việc đầu tư cho hoạt động quảng cáo, tiếp thị vẫn chưa được chú trọng

- Hoạt động thanh toán hàng xuất khẩu chưa thực sự được quan tâm đúng mức.

Đây là mảng hoạt động quan trọng trong chiến lược phát triển của ngân hàng, song chưa được thực sự quan tâm đầy đủ. Các sản phẩm dịch vụ chưa đa dạng, chủ yếu là các sản phẩm dịch vụ truyền thống, chưa đáp ứng được đòi hỏi của khách hàng và nhu cầu phát triển của thương mại trong quá trình hội nhập. Một số chi nhánh chưa đánh giá hết tầm quan trọng của hoạt động kinh doanh đối ngoại, không chú trọng, không quan tâm phát triển, thậm chí bỏ ngỏ mảng hoạt động này.

Chế độ đãi ngộ, cơ chế chính sách: Chưa có chế độ khen thưởng rõ ràng đối với những cá nhân, tập thể làm tốt công tác TTQT; chưa có chính sách lôi kéo, thu hút những người có trình độ chuyên môn cao về làm việc tại NHCTVN; nhiều chi nhánh chưa chú trọng công tác đào tạo, kiểm tra trình độ nghiệp vụ, ngoại ngữ, vi tính cho cán bộ nhân viên.

- Hoạt động kinh doanh ngoại tệ chưa đáp ứng đủ cho nhu cầu thanh toán.

Hiện nay, NHCTVN thực hiện quản lý vốn tập trung toàn hệ thống tại HSC, các chi nhánh nếu vượt số dư trạng thái ngoại tệ phải bán lại cho Trung ương, khi có nhu cầu thanh toán, HSC sẽ bán lại cho chi nhánh. Song trên thực tế, do nguồn ngoại tệ luôn ở trong trạng thái căng thẳng, khan hiếm nên NHCTVN cũng chưa có biện pháp hỗ trợ nhiều cho các chi nhánh hoặc bán cho các chi nhánh khi có nhu cầu thanh toán mà phần lớn là các chi nhánh phải tự lo liệu lấy, dẫn đến mất đi một lượng khách hàng tiềm năng. .

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

Công tác kiểm tra kiểm toán chưa được thực hiện nghiêm túc và thường xuyên nên chưa kịp thời phát hiện các sai sót để sửa chữa khắc phục hoặc rút kinh nghiệm. HSC chưa làm được công việc là thu thập những vướng mắc phát sinh trong quá trình hoạt động thực tiễn giao dịch hàng ngày tại các chi nhánh để

nghiên cứu rút ra hướng giải quyết hợp lý nhất, từ đó các chi nhánh khác sẽ có kinh nghiệm để xử lý nếu tình huống đó xảy ra.

Các quy định, cơ chế quản lý, kiểm soát rủi ro trong hoạt động kinh doanh đối ngoại nhìn chung chưa đầy đủ nên khả năng phát hiện kịp thời sai phạm và ngăn chặn rủi ro chưa tốt. Cá biệt có cán bộ cố ý làm trái quy định, quy trình nghiệp vụ gây ra những bất lợi lớn cho NHCT.

- Một số văn bản hướng dẫn về nghiệp vụ chậm thay đổi, không phù hợp với thực tiễn kinh doanh và cơ chế thị trường.

Chất lượng sản phẩm tín dụng chưa cạnh tranh do hạn chế của cơ chế, quy chế và điều kiện, thủ tục tín dụng trong việc cho vay tài trợ XNK, phát hành toán L/C nhập khẩu, chiết khấu chứng từ cũng bị hạn chế bởi cơ chế tín dụng chặt chẽ của NHCTVN. Do vậy việc mở rộng và tiếp thị khách hàng XNK cũng bị hạn chế.

Việc thông báo, hướng dẫn văn bản của các bộ ngành có liên quan từ NHCTVN đến các chi nhánh còn chồng chéo, mâu thuẫn, cũng như thông báo chia tách, sát nhập, giải thể, thay đổi địa chỉ, mã SWIFT của các ngân hàng nước ngoài còn chậm chưa kịp thời. Khả năng thu thập thông tin, đánh giá tình hình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp chưa được chú trọng.

b/Nhóm nguyên nhân khách quan

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

Nhiều sự kiện ảnh hưởng đến kinh tế Việt Nam như suy thoái của nền kinh tế Mỹ, căng thẳng chính trị ở Trung Đông, sự biến động mạnh giá dầu lửa, thiên tai nặng nề, các vụ kiện bán phá giá các loại thủy hải sản, bệnh viêm đường hô hấp cấp... đã ảnh hưởng đến thị trường XNK của các doanh nghiệp Việt Nam.

- Chính sách thương mại chưa ổn định:

Chính phủ và các bộ ngành có liên quan thường xuyên có những thay đổi về danh mục các mặt hàng được phép XNK, biểu thuế áp dụng đối với từng mặt hàng, điều kiện để doanh nghiệp được phép hoạt động XNK, song thời gian kể từ khi ra quyết định đến khi quyết định có hiệu lực thì hành thường là ngắn, không đủ thời gian cho các doanh nghiệp dự tính sắp xếp kế hoạch cho hoạt động sản xuất kinh doanh của mình, dẫn tới bị động cho doanh nghiệp. Có những mặt hàng trước kia cho phép nhập khẩu, song do tình trạng hàng nhập về quá nhiều, ảnh hưởng đến sản xuất trong nước nên Chính phủ lại cấm nhập làm cho các doanh nghiệp rất khó khăn trong hướng giải quyết.

Mặc dù kêu gọi hỗ trợ đầu tư cho xuất khẩu song Chính phủ chưa có chiến lược, giải pháp tổng thể hỗ trợ kịp thời đối với các doanh nghiệp xuất khẩu, chưa chú trọng đến nghiên cứu thị trường nước ngoài, chưa biết liên kết các mối quan hệ, các tổ chức của nước ta ở các nước để nắm bắt kịp thời nhu cầu, thông tin về mặt hàng, ngành hàng của phía nước ngoài.

- Các thủ tục hành chính trong hoạt động XNK còn rườm rà

Chưa có sự liên kết phối hợp giữa các ban ngành, các quy định còn chồng chéo gây phiền toái cho khách hàng, tốn kém thời gian và chi phí. Chưa xác định rõ trách nhiệm và quyền lợi của ngân hàng khi tham gia hoạt động XNK.

- Một số văn bản của ngân hàng nhà nước quy định chưa cụ thể gây ra sự hiểu biết khác nhau giữa thực tế diễn ra tại các ngân hàng và thanh tra Ngân hàng Nhà nước dẫn đến áp dụng không thống nhất tạo ra sự cạnh tranh không lành mạnh giữa các ngân hàng.

- Sự cạnh tranh ngày càng gay giữa các ngân hàng:

Các NHTM ngày càng chú trọng vào dịch vụ TTQT, cải tiến công nghệ, đưa ra các sản phẩm mới và thường xuyên tổ chức tiếp thị khuyến mại nhằm thu hút khách hàng có hoạt động TTQT đặc biệt là các khách hàng có hoạt động xuất khẩu.

- Khả năng tài chính, trình độ kỹ thuật nghiệp vụ về ngoại thương, hành vi đạo đức của khách hàng

Điều này cũng là một trong những nguyên nhân làm hạn chế sự phát triển hoạt động thanh toán hàng xuất khẩu tại NHCTVN. Hiện nay phổ biến tình trạng vốn tự có của doanh nghiệp ít nhưng chức năng, nhiệm vụ và phạm vi hoạt động rất lớn, doanh nghiệp đầu tư vào máy móc, thiết bị bằng vốn đi vay dẫn đến tình trạng nhiều doanh nghiệp không trả được nợ khi đến hạn thanh toán. Sự thiếu hiểu biết các thông lệ quốc tế, thiếu kinh nghiệm trong đàm phán, ký kết hợp đồng... đã làm cho các doanh nghiệp thua thiệt khi làm ăn với đối tác nước ngoài. Và khi có tranh chấp xảy ra thì chưa có sự phối hợp chặt chẽ giữa các doanh nghiệp, ngân hàng và các bên liên quan để tìm ra cách giải quyết tốt nhất.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

Thông qua việc phân tích số liệu và luận giải những vấn đề thực tế, chương 2 đã trình bày những nội dung căn bản về thực trạng hoạt động thanh toán hàng xuất khẩu từ năm 2003 trở lại đây của NHCTVN. Trong phần trình bày, với hệ thống tư liệu và số liệu phong phú đã nêu được những kết quả và hạn chế chủ yếu trong hoạt động thanh toán hàng xuất khẩu của NHCTVN, từ đó phân tích những nguyên nhân chính làm ảnh hưởng đến thị phần hoạt động thanh toán hàng xuất khẩu. Trên cơ sở những nguyên nhân này, chương 3 của luận văn sẽ đề cập đến hệ thống các giải pháp nhằm mở rộng thị phần thanh toán hàng xuất khẩu tại NHCTVN

CHƯƠNG 3

GIẢI PHÁP MỞ RỘNG THỊ PHẦN THANH TOÁN HÀNG XUẤT KHẨU CỦA NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM TRONG BỐI CẢNH GIA NHẬP WTO

3.1. Môi trường vĩ mô và định hướng phát triển hoạt động kinh doanh đối ngoại của NHCTVN

3.1.1. Định hướng phát triển XNK của Việt nam từ nay đến 2010

Chiến lược phát triển kinh tế – xã hội 2001-2010 của chính phủ đã khẳng định “Phát huy cao độ các nguồn lực để phát triển nhanh và có hiệu quả các sản phẩm, các ngành, các lĩnh vực mà ta có lợi thế, đáp ứng cơ bản nhu cầu thiết yếu trong nước và đẩy mạnh xuất khẩu” và cụ thể hoá hơn một bước về định hướng chiến lược xuất khẩu trong 10 năm tới: “Nhà nước có chính sách khuyến khích mạnh mẽ các thành phần kinh tế xuất khẩu hàng hoá và dịch vụ, có cơ chế bảo hiểm hàng xuất khẩu, đặc biệt là nông sản, đầu tư cho hoạt động hỗ trợ xuất khẩu. Phát triển mạnh những sản phẩm hàng hoá và dịch vụ có khả năng cạnh tranh, giảm mạnh xuất khẩu sản phẩm thô và sơ chế, tăng nhanh tỷ trọng sản phẩm chế biến, tăng nhanh tỷ lệ nội địa hoá trong sản phẩm, nâng dần tỷ trọng sản phẩm có hàm lượng công nghệ cao. Phát triển du lịch quốc tế, xuất khẩu lao động và các dịch vụ thu ngoại tệ khác. Tăng nhanh kim ngạch xuất khẩu, tiến tới cân bằng xuất nhập. Khuyến khích sử dụng thiết bị, hàng hoá sản xuất trong nước. Thực hiện chính sách bảo hộ có lựa chọn, có thời hạn”. Về thị trường xuất khẩu, dự thảo chiến lược yêu cầu: “Chủ động và tích cực thâm nhập thị trường quốc tế, chú trọng thị trường các trung tâm kinh tế thế giới, mở rộng thị phần trên các thị trường quen thuộc, tranh thủ mọi cơ hội mở thị trường mới. Từng

bước hiện đại hoá phương thức kinh doanh phù hợp với xu thế mới của thương mại thế giới.”

Đại hội Đảng lần IX nêu mục tiêu: Nỗ lực gia tăng tốc độ tăng trưởng xuất khẩu, góp phần đẩy mạnh công nghiệp hoá, hiện đại hoá, tạo công ăn việc làm, thu ngoại tệ, chuyển dịch cơ cấu xuất khẩu theo hướng nâng cao giá trị gia tăng, gia tăng sản phẩm chế biến và chế tạo, các sản phẩm có hàm lượng công nghệ và chất xám cao, thúc đẩy xuất khẩu dịch vụ. Về nhập khẩu chú trọng thiết bị và nguyên vật liệu phục vụ sản xuất, nhất là công nghệ tiên tiến, bảo đảm cán cân thương mại ở mức hợp lý, tiến tới cân bằng kim ngạch XNK, mở rộng và đa dạng hoá thị trường và phương thức kinh doanh, hội nhập thắng lợi vào kinh tế khu vực và thế giới.

Dựa trên quan điểm chỉ đạo trên, mục tiêu chiến lược phát triển xuất khẩu của Việt nam tới 2010 được đặt ra là:

Bảng 3.1.: Dự báo kim ngạch xuất khẩu giai đoạn 2006-2010

Chỉ tiêu	2006-2010
Tổng kim ngạch XK (triệu USD)	244,858
Trong đó	
- Hàng hoá (triệu USD)	213,667
- Dịch vụ (triệu USD)	31,191
Tỷ trọng xuất khẩu (%GDP)	92,50

(Nguồn:Hướng phát triển thị trường XNK Việt nam đến 2010- Bộ TM)

Như vậy, với mục tiêu phấn đấu tốc độ tăng kim ngạch xuất khẩu bình quân giai đoạn 2006-2010 đạt khoảng 20% thì đây là một cơ hội rất lớn mở ra cho các NHTM VN để mở rộng và phát triển hoạt động thanh toán hàng xuất khẩu.

Về mặt hàng XNK: Chiến lược mặt hàng được cụ thể hoá như sau: “Ưu tiên phát triển công nghiệp chế biến gắn với phát triển nguồn nguyên liệu nông sản, thủy sản, sản xuất hàng xuất khẩu và các mặt hàng tiêu dùng, đồng thời tạo điều kiện phát triển một số mặt hàng điện tử, kể cả dịch vụ phần mềm. Chú ý phát triển các ngành công nghiệp tốn ít vốn, thu hút nhiều lao động. Phát triển có lựa chọn một số ngành công nghiệp có điều kiện về tài nguyên, nguồn vốn và đảm bảo được hiệu quả (điện, khai thác và chế biến dầu khí, vật liệu xây dựng, hoá chất, phân bón, luyện kim...) coi trọng phát triển ngành cơ khí (kể cả chế tạo, lắp ráp, sửa chữa) theo hướng đầu tư chiều sâu là chính để cải tạo các cơ sở hiện có và phát triển một số cơ sở mới có điều kiện”.

Vai trò của các ngành dịch vụ được chú trọng: “Phát triển mạnh một số loại dịch vụ như bưu chính, viễn thông, du lịch, vận tải, thương mại, dịch vụ khoa học-công nghệ, tài chính, ngân hàng, bảo hiểm tư vấn...theo hướng vừa phát triển thị trường nội địa, vừa nhanh chóng vươn ra thị trường quốc tế”.

Như vậy, chiến lược mặt hàng xuất khẩu của Việt nam là chuyển dịch mạnh theo hướng tăng nhanh kim ngạch xuất khẩu, trong đó tập trung tăng tỷ trọng các mặt hàng chế biến, chế tạo và dịch vụ, giảm nhanh tỷ trọng xuất khẩu nguyên liệu thô và sơ chế.

Về thị trường xuất khẩu, Bộ Công thương đã chỉ rõ: Tập trung khai thác cả chiều sâu, chiều rộng với các thị trường xuất khẩu truyền thống, thị trường trọng điểm cùng với phát triển các thị trường có chung biên giới. Về cơ cấu thị trường xuất khẩu, Bộ Công thương dự kiến năm 2008 xuất khẩu vào thị trường Châu Á đạt 23,4 tỷ USD (tăng 17,9% so với năm 2007), thị trường châu Đại dương 5,85 tỷ USD (tăng 19,4%). Với khu vực thị trường Châu Âu 11,7 tỷ USD (tăng 22,5%), thị trường Châu Mỹ 14,6 tỷ USD (tăng 23,2%), riêng Hoa kỳ 13,1 tỷ USD (tăng 28%), thị trường châu Phi – Tây Nam Á 3,05 tỷ USD (tăng 64,9%).

Với những định hướng về mặt hàng và thị trường xuất khẩu mà Bộ Công thương đặt ra thì đây là cơ sở để các NHTM VN đưa ra các chính sách để phát triển hoạt động thanh toán hàng xuất khẩu của mình.

3.1.2.Sự cạnh tranh trong hệ thống NHTM VN

*** Số lượng các ngân hàng:**

Năm 2008 là năm các ngân hàng tiếp tục bước vào cuộc cạnh tranh gay gắt bởi sẽ có thêm nhiều ngân hàng cổ phần mới ra đời và nhiều ngân hàng 100% vốn nước ngoài được cấp phép.

Tính đến đầu năm 2008, Việt Nam có 37 chi nhánh NHNg hoạt động như CitiBank, ABN-Amro Bank, ANZ Bank, HSBC... Tuy nhiên, số lượng các ngân hàng nước ngoài đang chuẩn bị xâm nhập thị trường Việt nam không phải là ít. Theo cam kết gia nhập WTO thì từ 1/4/2007, loại hình ngân hàng 100% vốn nước ngoài sẽ được thành lập và đến năm 2011 thì các ngân hàng nước ngoài tại Việt Nam sẽ được gỡ bỏ hết các rào cản tiếp cận thị trường như huy động vốn bằng nội tệ, mở rộng chi nhánh...tại Việt Nam. Như vậy, số lượng các ngân hàng nước ngoài tại Việt nam sẽ ngày càng tăng mà đây lại là các ngân hàng có nhiều lợi thế trong hoạt động thanh toán hàng xuất khẩu và đây sẽ là những nhân tố có nhiều ảnh hưởng trong cuộc chiến giành giật thị phần tại thị trường Việt nam.

Bên cạnh khối ngân hàng nước ngoài thì khối ngân hàng cổ phần trong nước cũng không ngừng gia tăng về số lượng. Tính đến đầu năm 2008, số lượng các NHTMCP tại Việt nam là 35. Ngoài ra, còn 9 hồ sơ của các NHTM khác có số vốn trên một nghìn tỷ cũng đang chờ ngân hàng nhà nước cấp phép để đi vào hoạt động.

Tuy nhiên, đại diện các ngân hàng cổ phần nhận định, việc ra đời các ngân hàng mới, trong đó có thể có cả ngân hàng 100% vốn nước ngoài trong năm nay sẽ chưa ảnh hưởng nhiều đến thị phần, vì năm đầu tiên vốn chỉ đủ để các ngân hàng mới chuẩn bị cơ sở vật chất chứ khó làm được gì nhiều và vì vậy sẽ không gây nhiều áp lực về cạnh tranh và lợi nhuận cho các ngân hàng cũ. Áp lực cạnh tranh sẽ thực sự xảy ra vào những năm 2009 và 2010.

*** *Hệ thống các chi nhánh của các NHTM ngày càng được mở rộng:***

Cuộc đua bành trướng mạng lưới hoạt động của ngân hàng trong giai đoạn 2006 - 2007 đã xảy ra rất quyết liệt. Thực tế, chỉ trong vòng 1 năm, có ngân hàng mở mới đến 60 điểm giao dịch, nhìn vào kế hoạch của các ngân hàng thì xu hướng đó dường như vẫn tiếp tục. Ngân hàng cổ phần có mạng lưới lớn nhất là Sacombank, trong năm qua thành lập mới 13 chi nhánh và 46 phòng giao dịch, nâng tổng số điểm giao dịch đi vào hoạt động tính đến cuối năm 2007 là 207 điểm, hiện diện 44/46 tỉnh, thành trên cả nước. Kế hoạch trong năm nay, Sacombank mở thêm 2 chi nhánh trong nước và 2 chi nhánh tại Lào, Campuchia, đồng thời mở thêm nhiều điểm giao dịch, nâng tổng số lên 260 điểm. Khu vực thành thị được các ngân hàng ưu tiên hàng đầu. Khu vực nông thôn trước đây là “lãnh địa” cho các ngân hàng thương mại nhà nước lớn, đặc biệt là Agribank thì hiện nay các ngân hàng cổ phần nhỏ đã bắt đầu tiếp cận.

*** *Cuộc đua tăng vốn của các NHTM:*** Tổng giám đốc một ngân hàng nhìn nhận: trong thời buổi cạnh tranh này, vốn ít đồng nghĩa chấp nhận tụt hậu trong cuộc đua giành thị phần và khách hàng rất khốc liệt hiện nay. Ngoài ra, ít vốn thì cũng rất khó mở rộng kinh doanh, phát triển công nghệ, đa dạng hoá sản phẩm... Với phương châm này nên năm 2007 đánh dấu một cuộc đua tăng vốn của các NHTM VN. Đầu tháng 4/2007, trước tình trạng hàng loạt ngân hàng cổ phần đua

nhau tăng vốn, NHNN đã ban hành Văn bản 3103 nhằm kiểm soát chặt chẽ việc này. Nhưng trước sức ép cạnh tranh ngày càng lớn, các ngân hàng cổ phần vẫn phải tìm mọi cách để được tăng vốn, phát hành cổ phiếu mới... Ta có thể nhận thấy điều này thông qua bảng số liệu sau.

Bảng 3.2: Tình hình tăng vốn điều lệ của các NHTM VN

Đơn vị : tỷ đồng

<i>Số TT</i>	Tên ngân hàng	Vốn điều lệ		
		31/12/2005	31/12/2006	31/12/2007
1	NHCTVN	3.406	3.406	7.554
2	NHĐT và PTVN	4.253	4.253	7.490
3	NH Ngoại thương VN	4.360	4.380	13.325
4	NH Nông nghiệp	6.411	6.433	10.400
5	NH nhà DBSCL	767,6	767,6	744,0
6	NHTMCP Nhà Hà nội	300	1.000	2.000
7	NHTMCP Hang hải	200	700	1.500
8	NH Sài gòn thương tín	1.250	2.080	4.449
9	NHTMCP Đông Á	500	880	1.600
10	NHTMCP XNK	700	1.212	2.800
11	NHTMCP Nam Á	150	550	1.156
12	NHTMCP Kỹ thương	617.7	1.500	2.521
13	NHTMCP Quốc tế	510	1.000	2.000
14	NHTMCP An Bình	165	1.131	2.300
15	Ocean bank	169.49	169.49	1.000

(Nguồn [1],[27]: Báo cáo NHNN)

Như vậy, với sự gia tăng về cả số lượng, vốn tự có và mạng lưới chi nhánh của các NHTM VN đã báo hiệu một cuộc chiến gay gắt để giành giật thị phần nói chung và thị phần thanh toán hàng xuất khẩu nói riêng của các NHTM VN trong giai đoạn sắp tới.

Trên đây là những căn cứ để Ngân hàng Công thương Việt Nam đưa ra các định hướng nhằm phát triển hoạt động kinh doanh đối ngoại nói chung và hoạt động thanh toán hàng xuất khẩu nói riêng một cách đúng đắn và hợp lý nhất.

3.1.3. Định hướng phát triển hoạt động kinh doanh đối ngoại của NHCTVN trong thời gian tới.

NHCTVN đã xây dựng Chiến lược phát triển đến năm 2010 với mục tiêu xây dựng NHCTVN thành một NHTM chủ lực và hiện đại, hoạt động kinh doanh và có hiệu quả cao, an toàn, bền vững, tài chính lành mạnh, có kỹ thuật công nghệ cao, kinh doanh đa năng, mở rộng và phát triển các kỹ thuật, nghiệp vụ ngân hàng bán lẻ, chất lượng nguồn nhân lực và quản trị ngân hàng đạt mức tiên tiến, có khả năng cạnh tranh mạnh mẽ tại Việt nam.

Phương hướng phát triển hoạt động kinh doanh đối ngoại của NHCTVN gắn liền với phương châm kinh doanh trong giai đoạn hiện nay là “***Tin cậy - Hiệu quả- Hiện đại***” đồng thời có những bước chuẩn bị tích cực cho quá trình mở rộng kinh doanh theo chiều rộng và chiều sâu để có đủ điều kiện nội lực thực hiện “***Phát triển - Hội nhập***”. Các hoạt động dịch vụ và hoạt động kinh doanh đối ngoại được xác định là chiến lược phát triển của NHCTVN nhằm mục tiêu tăng tỉ lệ thu dịch vụ trong doanh thu và phù hợp với hướng phát triển đúng đắn của các NHTM hiện đại. NHCTVN cần tận dụng phát huy những điểm mạnh sẵn có của mình là mạng lưới rộng, hiểu rõ khách hàng truyền thống và uy tín tốt trong quan hệ hợp tác kinh doanh với nhiều thành phần khách hàng. Do vậy, cần

tập trung nguồn lực để đạt được mục tiêu do Hội đồng quản trị và Ban điều hành đặt ra, hệ thống NHCTVN cần xây dựng chiến lược phát triển kinh doanh đối ngoại một cách đồng bộ và hoàn thiện nhằm tối ưu hoá khả năng cạnh tranh và đem lại lợi nhuận cho ngân hàng, nâng cao hơn thị phần trong hoạt động thanh toán XNK, phát triển mạnh mẽ các nghiệp vụ ngân hàng quốc tế, đa dạng hoá và nâng cao chất lượng sản phẩm dịch vụ, đảm bảo hội nhập quốc tế và khu vực. Phân đầu đến năm 2010 đưa NHCTVN trở thành một ngân hàng tiên tiến có tầm cỡ trong khu vực. Định hướng phát triển hoạt động kinh doanh đối ngoại của hệ thống NHCTVN bao gồm các nhiệm vụ chủ yếu sau đây:

3.1.3.1. Xây dựng chiến lược phát triển hoạt động kinh doanh đối ngoại một cách đồng bộ và toàn diện nhằm tối ưu hoá khả năng cạnh tranh, đem lại lợi nhuận cho ngân hàng. Phát triển mạnh và tạo nhiều sản phẩm dịch vụ mới gắn kết với nhau để tạo lập, giữ vững và mở rộng thị trường. Tập trung đầu tư thỏa đáng về cơ sở vật chất, con người, hoàn thiện mô hình tổ chức nhằm triển khai và thực hiện tốt chiến lược kinh doanh đối ngoại mà trọng tâm là đẩy mạnh hoạt động TTQT, củng cố và phát triển mối quan hệ ngân hàng đại lý của NHCTVN...

3.1.3.2. Nâng cao chất lượng công tác thanh toán XNK, đảm bảo cạnh tranh được với các NHTM hàng đầu trong nước. Tận dụng thế mạnh có mạng lưới khách hàng rộng rãi, có mối quan hệ mật thiết với đông đảo khách hàng truyền thống...để phân đầu nâng cao thị phần TTQT của NHCTVN lên 15% đối với hàng nhập khẩu, 10% đối với hàng xuất khẩu so với kim ngạch XNK của Việt Nam. Thành lập một bộ phận chuyên nghiên cứu, phân tích các thông tin, tình hình hoạt động của các tổ chức tài chính tín dụng, thị trường tài chính, tiền tệ và kinh tế các nước có quan hệ với kinh tế Việt Nam tạo điều kiện để phát triển kinh doanh đối ngoại có hiệu quả và tăng cường khả năng tư vấn cho khách hàng.

3.1.3.3. Nghiên cứu mở văn phòng đại diện tại các nước ASEAN, Bắc Mỹ, Châu Âu và Châu Phi vào thời gian tới, sau đó nghiên cứu mở chi nhánh NHCTVN tại các khu vực này vào những năm 2010 để mở rộng kinh doanh quốc tế và hỗ trợ kinh doanh XNK, đầu tư ra nước ngoài...của các doanh nghiệp Việt Nam.

3.1.3.4. Đào tạo và bổ sung đội ngũ cán bộ nghiệp vụ và kỹ thuật đang làm việc tại những nghiệp vụ ngân hàng quốc tế. Đây là nhiệm vụ phải được quan tâm hàng đầu đối với cả HSC và các chi nhánh, đặc biệt là năng lực nghiệp vụ tài trợ thương mại XNK và TTQT của các cán bộ tín dụng chuyên trách quan hệ với khách hàng, kỹ năng giao tiếp của cán bộ nghiệp vụ và tiếp thị cũng là nội dung cần đào tạo một cách có hệ thống.

3.1.3.5. Đầu tư thích đáng để công nghệ thông tin thực sự trở thành mũi nhọn, tạo nên sự đột phá cho việc phát triển các sản phẩm, dịch vụ, tăng năng lực cạnh tranh. Con người và công nghệ được xem là hai yếu tố đặc biệt quan trọng đem lại sự thành công trong cạnh tranh và hội nhập của NHCTVN trong những năm tới.

3.1.3.6. củng cố và hoàn thiện tổ chức bộ máy nghiệp vụ kinh doanh đối ngoại theo mô hình NHTM quốc tế. Nghiên cứu, điều chỉnh mô hình tổ chức hiện nay, chức năng và phân cấp quản lý, kinh doanh đối với các bộ phận nghiệp vụ tại Hội sở chính và các chi nhánh để phù hợp với xu thế phát triển trong mỗi giai đoạn.

3.1.3.7. Rà soát và hoàn thiện các sản phẩm dịch vụ hiện có. Phát triển hệ thống các sản phẩm ngân hàng bán lẻ tự động tại các chi nhánh và điểm giao dịch ngoài ngân hàng để tận dụng ưu thế mạng lưới của NHCTVN.

3.1.3.8. Tổ chức và triển khai tốt các hoạt động tiếp thị, nâng cao tính cạnh tranh với bên ngoài đồng thời đảm bảo tính thống nhất và sự phối hợp chặt

chế từ Hội sở chính đến các chi nhánh, cũng như giữa các phòng ban trong nội bộ từng đơn vị tại HSC NHCTVN.

3.2. Giải pháp mở rộng thị phần thanh toán hàng xuất khẩu của NHCTVN

3.2.1. Hoàn thiện mô hình quản lý điều hành, quy trình hoạt động thanh toán hàng xuất khẩu

Ngày 17 tháng 03 năm 2008, NHCTVN đã có quyết định số 106/QĐ-HĐQT-NHCT1 về việc thành lập Sở giao dịch 3. Đây là mô hình một trung tâm thanh toán XNK và tài trợ thương mại được thành lập để tổ chức quản lý hoạt động thanh toán XNK theo hướng tập trung hoá các giao dịch thanh toán xuất nhập khẩu về hội sở chính của NHCTVN. Với mô hình này thì các chi nhánh của NHCTVN sẽ trở thành các kênh phân phối, tiếp nhận giao dịch từ khách hàng và chuyển giao dịch về trung tâm thanh toán XNK xử lý nhằm chuyên môn hoá và nâng cao năng suất lao động và chất lượng sản phẩm, đồng thời giảm thiểu rủi ro trong hoạt động thanh toán XNK. Hiện nay, mô hình Sở giao dịch 3 của NHCTVN đang bắt đầu triển khai để đi vào hoạt động. Đây là một định hướng đúng đắn của NHCTVN trong việc phát triển hoạt động thanh toán hàng XNK nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh, duy trì và mở rộng thị phần thanh toán XNK của NHCTVN trong giai đoạn trước mắt. Tuy nhiên, để mô hình này phát huy được hiệu quả của nó đòi hỏi NHCT VN phải nhanh chóng triển khai một số các biện pháp sau:

- Nhanh chóng ổn định mô hình tổ chức của Sở giao dịch 3, bố trí hợp lý các phòng ban chức năng theo mô hình chuyên môn hoá các nghiệp vụ riêng biệt theo như đề án thành lập đã được duyệt. Theo đề án này, mô hình tổ chức của Sở giao dịch 3 gồm có Ban giám đốc và 8 phòng chức năng: Phòng thanh toán chứng từ xuất khẩu, Phòng thanh toán chứng từ nhập khẩu, Phòng bảo lãnh, Phòng chuyển tiền, Phòng kỹ thuật, điện tín, thư tín, Phòng nghiên cứu phát triển sản

phẩm và dịch vụ khách hàng, Phòng kế toán tổng hợp, Phòng tổ chức hành chính. Sự kiện thành lập Sở giao dịch 3 NHCTVN đánh dấu bước phát triển lên tầm cao mới trong hoạt động TTQT và tài trợ thương mại, tạo nên thế mạnh riêng trong cạnh tranh của NHCTVN. Đây cũng sẽ tạo sự cải cách mạnh mẽ trong hoạt động TTQT và tài trợ thương mại, nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng, đáp ứng nhanh nhạy hơn nữa với thị trường tài chính khu vực và thế giới, góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của cả hệ thống NHCTVN

- Trên cơ sở ổn định mô hình tổ chức của Sở giao dịch 3, cần phải có các quyết định, hướng dẫn mô hình tổ chức mạng lưới kênh phân phối của các chi nhánh NHCTVN sao cho đảm bảo các chi nhánh phải có đội ngũ cán bộ tinh thông về nghiệp vụ KDĐN, ngoại ngữ để có thể làm tốt công tác tiếp thị, tư vấn cho các khách hàng, các doanh nghiệp có hoạt động kinh doanh XNK về các phương thức thanh toán, các rủi ro mà khách hàng cần tránh khi ký kết hợp đồng...

- Phải nhanh chóng ban hành qui chế cho từng nghiệp vụ TTQT tương thích với mô hình hoạt động mới. Phải có sự phân cấp rõ ràng về trách nhiệm và quyền hạn giữa chi nhánh và Sở giao dịch 3 trong từng nghiệp vụ cụ thể sao cho khuyến khích được các chi nhánh tăng cường đầu tư cho hoạt động thanh toán hàng xuất khẩu nói riêng và hoạt động kinh doanh đối ngoại nói chung.

NHCTVN cần có chương trình chỉ đạo mạnh mẽ về công tác kinh doanh đối ngoại trong thời gian tới, thành lập nhóm nghiên cứu để xây dựng chiến lược tổng thể về phát triển các nghiệp vụ kinh doanh đối ngoại cho toàn hệ thống đến năm 2015. Đảm bảo từ Trung ương đến các chi nhánh thấy được thực trạng và thách thức trong hoạt động kinh doanh đối ngoại của NHCTVN, coi hoạt động kinh doanh đối ngoại là một trong những mục tiêu quan trọng của công tác kinh doanh của NHCTVN. Hàng năm, Ban Lãnh đạo NHCTVN giao chỉ tiêu cụ thể về

phát triển hoạt động TTQT cho từng chi nhánh để thực hiện mục tiêu chung của NHCTVN.

3.2.2. Hiện đại hoá công nghệ Ngân hàng

Để chủ động hội nhập vào nền kinh tế quốc tế, nâng cao khả năng cạnh tranh với các ngân hàng trong khu vực và thế giới. Thì ngoài việc tăng cường vốn thì việc triển khai các công nghệ ngân hàng hiện đại, là yếu tố quyết định năng lực cạnh tranh của NHCTVN.

Nhận thức được vấn đề này, trong thời gian qua NHCTVN đã thực hiện và triển khai tốt dự án hiện đại hoá ngân hàng theo đúng lộ trình đặt ra, tiến hành nâng cấp chương trình và trang bị máy móc phục vụ cho hoạt động thanh toán ngân hàng nói chung và hoạt động TTQT nói riêng. Rút kinh nghiệm của giai đoạn I, bước sang giai đoạn II NHCTVN cần bổ sung các cán bộ có trình độ nghiệp vụ và kinh nghiệm trong lĩnh vực công nghệ thông tin kết hợp với chuyên gia để xây dựng một số chức năng còn thiếu, tìm biện pháp khắc phục và sửa đổi chương trình cho phù hợp, tiếp tục hoàn thiện chương trình Trade Finance theo hướng phát triển của mô hình trung tâm thanh toán xuất nhập khẩu và tài trợ thương mại (Sở giao dịch 3). Đảm bảo các chương trình được thiết kế phải tạo ra được các mẫu điện chuẩn phù hợp với mỗi phương thức thanh toán và thông lệ quốc tế.

Tiếp tục đầu tư nâng cấp máy móc thiết bị, trang bị thêm các thiết bị hiện đại, đủ công suất, thích hợp với chương trình phần mềm giao dịch, đảm bảo xử lý thông tin thông suốt ngay cả trong những tình huống phức tạp và giờ cao điểm. Đầu tư mới, hiện đại hoá cơ sở hạ tầng kỹ thuật, công nghệ thông tin đúng hướng, đồng bộ, hiệu quả, có tính thống nhất-tích hợp-ổn định cao; xây dựng các bộ tiêu chuẩn đạt trình độ quốc tế trong việc quản lý và kiểm soát chất lượng hệ thống CNTT (Công nghệ thông tin); tăng cường chất lượng quản trị, điều hành

hệ thống CNTT; phát triển nguồn nhân lực CNTT. Cố gắng phấn đấu xây dựng NHCTVN trở thành một NHTM hàng đầu trong công tác áp dụng khoa học kỹ thuật công nghệ hiện đại vào hoạt động kinh doanh. Tỷ lệ tự động hoá 100% các giao dịch với khách hàng, 100% nghiệp vụ văn phòng tại các chi nhánh khu vực thành phố đô thị, khu công nghiệp, các chi nhánh đáp ứng đủ điều kiện về cơ sở hạ tầng viễn thông. Hỗ trợ hỗ trợ và phát triển các hoạt động nghiệp vụ ngân hàng hiện đại; hỗ trợ kịp thời và chính xác trong chỉ đạo, quản lý - điều hành, quản trị rủi ro từ Trụ sở chính đến các chi nhánh. Hình thành đội ngũ nhân lực CNTT của NHCTVN đảm bảo đủ về lượng mạnh về chất.

Khẩn trương triển khai công nghệ “Ngân hàng ảo” (Virtual banking), các dịch vụ được cung cấp qua các phương tiện kỹ thuật, khách hàng không cần trực tiếp đến ngân hàng mà vẫn có thể thực hiện các giao dịch và nắm bắt được các thông tin tài chính của mình. Ngân hàng ảo tồn tại dưới nhiều dạng như: Homebanking, Internetbanking, Phonebanking, dịch vụ tài chính điện tử, ATM v.v... Thực hiện nối mạng giao dịch với khách hàng, trước mắt là các khách hàng lớn nhằm đáp ứng một cách nhanh chóng các nhu cầu của khách hàng, thông tin về tài chính. Trên cơ sở đó tăng cường khả năng cạnh tranh, tạo đà hội nhập với khu vực và thế giới. Cùng với hiện đại hoá cần chú trọng tới an toàn thông tin mạng. Ngoài việc đầu tư công nghệ mới để nâng cao tính bảo mật hiện có, cần xây dựng cơ chế, chính sách an ninh mạng. Để triển khai các hệ thống thanh toán hỗ trợ thương mại điện tử.

3.2.3. Giải pháp về nguồn nhân lực

Con người là yếu tố quan trọng, quyết định đến sự tồn tại và phát triển của ngân hàng, đầu tư vào con người có ý nghĩa sống còn đối với sự thành đạt của ngân hàng. Chất lượng hoạt động TTQT nói chung và chất lượng thanh toán hàng xuất khẩu nói riêng phụ thuộc rất nhiều vào trình độ cán bộ.

- Tại Sở giao dịch 3: Ban lãnh đạo phải tiến hành từng bước rà soát sắp xếp lại đội ngũ cán bộ làm TTQT, xây dựng tiêu chuẩn cán bộ TTQT, lên kế hoạch đào tạo và đào tạo lại cán bộ TTQT đảm bảo cho việc xử lý chứng từ tại SGD được tiến hành một cách thông suốt với năng suất và chất lượng cao hạn chế rủi ro trong công tác thanh toán.

- Tại các chi nhánh:

- Thường xuyên tổ chức các khoá đào tạo về nghiệp vụ để bổ sung kiến thức về thương mại quốc tế như: Các rủi ro mà doanh nghiệp XNK Việt nam thường gặp phải, tình hình thị trường thế giới và triển vọng xuất khẩu của Việt nam.. hướng dẫn việc thực hiện các nghiệp vụ thanh toán xuất khẩu theo các phương thức khác nhau, phổ biến các kỹ thuật thanh toán mới áp dụng trên thế giới

- Đổi mới nhận thức của đội ngũ cán bộ lãnh đạo cũng như nhân viên về chính sách khách hàng, khuyến khích họ tăng cường tìm hiểu các khách hàng mà họ phục vụ về tình hình tài chính, uy tín cũng như các nhu cầu của khách hàng khi giao dịch với NHCTVN. Mỗi tháng, quý, năm có thể yêu cầu các các bộ phải lập các báo cáo về các khách hàng mà họ quản lý dựa trên các chỉ tiêu như: số lần giao dịch, kim ngạch giao dịch, tình hình các khoản đã được thanh toán, chưa thanh toán (thông tin về đối tác nước ngoài và ngân hàng phát hành), tình hình chiết khấu chứng từ, tình hình thanh toán các khoản nợ, ngân hàng liên quan trong quá trình thực hiện thanh toán – đây là những thông tin rất cần thiết cho việc thực hiện chính sách khách hàng của NHCTVN.

Bên cạnh đó, xây dựng quy trình tuyển dụng cán bộ TTQT đảm bảo yêu cầu chất lượng, mạnh dạn đề bạt cán bộ trẻ có năng lực, sắp xếp đúng người đúng việc theo trình độ và yêu cầu công việc. Tiến hành đào tạo và đào tạo lại đội ngũ cán bộ làm công tác TTQT theo đúng đối tượng, khuyến khích tinh thần

tự học của cán bộ TTQT. Tổ chức các lớp đào tạo về ngoại ngữ, tin học, chuyên môn nghiệp vụ. Thường xuyên tổ chức các đợt kiểm tra sát hạch trình độ cán bộ từ đó có kế hoạch phân loại đào tạo hoặc chuyển sang vị trí khác phù hợp. Tổ chức các lớp tập huấn nghiệp vụ ngắn ngày cho cán bộ, thông qua đó tạo điều kiện cho các cán bộ nghiệp vụ gặp gỡ, trao đổi kinh nghiệm, đưa ra các tình huống khó khăn trong công việc để cùng giải quyết, rút kinh nghiệm, trình tự thủ tục đòi tiền và thanh toán, kinh nghiệm xử lý các tranh chấp.... Về lâu dài, cần phối hợp với các trường và các trung tâm đào tạo trong và ngoài nước gửi cán bộ đi học về chuyên môn, ngoại ngữ và các nghiệp vụ khác liên quan về chuyên sâu. Có chính sách đãi ngộ thỏa đáng đối với những cán bộ giỏi về chuyên môn nghiệp vụ, hoàn thành tốt công việc được giao, có nhiều sáng tạo, tích cực xông xáo thu hút nhiều khách hàng mới về giao dịch. Đồng thời có chế độ kỷ luật, chuyển công tác khác với những cán bộ ý thức kỷ luật kém, có hành vi vi phạm đạo đức, chưa hoàn thành nhiệm vụ được giao, gây ra sai sót làm ảnh hưởng đến uy tín của ngân hàng. Có cơ chế về tiền lương, tiền thưởng để động viên, khuyến khích thu hút những chuyên gia giỏi trong lĩnh vực TTQT. Khen thưởng đối với các chi nhánh hoàn thành tốt công tác kinh doanh đối ngoại, tạo nguồn thu ngoại tệ cho NHCTVN.

3.2.4. Nâng cao chất lượng, hiệu quả kiểm tra kiểm toán nội bộ để phòng ngừa rủi ro

Trong bối cảnh hội nhập quốc tế về lĩnh vực ngân hàng hiện nay, hoạt động TTQT nói chung hoạt động thanh toán hàng xuất khẩu nói riêng ngày càng đa dạng và phức tạp hơn, rủi ro ngày càng nhiều hơn. Yêu cầu đặt ra là phải nâng cao chất lượng, hiệu quả kiểm tra kiểm toán nội bộ để phòng ngừa rủi ro.

Thực tế hiện nay cho thấy bộ phận kiểm tra kiểm soát về hoạt động TTQT của NHCTVN còn quá yếu, phần lớn cán bộ kiểm tra kiểm soát không có nghiệp

vụ TTQT. Vì vậy, công tác kiểm tra kiểm soát đối với hoạt động này trong thời gian qua chưa thực sự mang lại hiệu quả. Trong thời gian tới NHCTVN cần có kế hoạch đào tạo toàn diện các mặt nghiệp vụ, và đào tạo chuyên sâu về nghiệp vụ TTQT cho các cán bộ kiểm tra kiểm soát ở HSC và các chi nhánh để công tác kiểm tra kiểm soát thực sự phát huy tác dụng. Cán bộ trước khi được sắp xếp vào công tác kiểm tra phải có thời gian được phân công làm công tác TTQT, cọ sát, nắm bắt thực tế. Chỉ khi được trang bị một lượng kiến thức đầy đủ về lý luận và thực tiễn trong lĩnh vực TTQT thì bộ phận kiểm tra kiểm toán mới mạnh dạn xây dựng chương trình kiểm toán cho hoạt động này. Khi đó mức độ sai sót sẽ giảm đi và hiệu quả của hoạt động TTQT sẽ được nâng lên.

Cần xây dựng kế hoạch và quy trình kiểm tra hoạt động TTQT một cách thường xuyên: kiểm tra việc chấp hành các quy chế, quy trình TTQT, phát hiện các sai sót trong xử lý quy trình nghiệp vụ nhằm hạn chế rủi ro có thể xảy ra. Trong quá trình kiểm tra, có thể kết hợp hướng dẫn nghiệp vụ cho các chi nhánh còn non yếu. Bộ phận kiểm tra kiểm toán nội bộ phải ngày một nâng dần về chất, phát triển về lực nhằm đủ sức hoàn thành nhiệm vụ được giao, thật sự trở thành công cụ quản lý có hiệu quả của Ban lãnh đạo NHCTVN.

3.2.5 Phát triển và nâng cao chất lượng quan hệ ngân hàng đại lý

Xây dựng hệ thống phân loại và có chính sách quan hệ đại lý phù hợp để nâng cao uy tín quốc tế, tạo điều kiện tốt nhất cho việc thực hiện các giao dịch tại hệ thống NHCTVN, mở rộng thị trường, qua đó hỗ trợ công tác đào tạo, tận dụng kinh nghiệm quản lý kinh doanh của các ngân hàng nước ngoài, đồng thời khai thác ngay hệ thống thanh toán của ngân hàng đại lý để phục vụ cho nhu cầu thanh toán của NHCTVN, tăng cường quan hệ hai chiều với các đối tác có nhiều tiềm năng. Chọn lọc định kỳ danh sách các ngân hàng đại lý tốt, sẵn sàng cung cấp các dịch vụ như hạn mức tín dụng, hạn mức xác nhận, hạn mức tái tài trợ

cho NHCTVN để đáp ứng tốt hơn nữa nhu cầu của khách hàng. Sử dụng ngân hàng đại lý để cung cấp các dịch vụ của mình và ngược lại chủ động chào giao dịch với họ sử dụng hệ thống NHCTVN để cung ứng sản phẩm cho họ, qua đó mở rộng thị phần, tăng khách hàng đến giao dịch tại NHCTVN. Hạn chế giao dịch qua các ngân hàng đại lý đã có chi nhánh tại Việt Nam.

Việc thiết lập và mở rộng quan hệ đại lý với ngân hàng các nước có ý nghĩa chiến lược trong việc phát triển nghiệp vụ TTQT ở các NHTM. Do vậy trong thời gian tới NHCTVN cần tiếp tục củng cố mạng lưới ngân hàng đại lý hiện có, tích cực và chủ động mở rộng thêm mạng lưới ngân hàng đại lý sang các thị trường mới mà các doanh nghiệp của Việt Nam bắt đầu có quan hệ làm ăn buôn bán, nhằm đáp ứng nhu cầu thanh toán kịp thời của các doanh nghiệp. Trước mắt xem xét và thiết lập quan hệ đại lý với các Ngân hàng Trung Quốc. Nghiên cứu tính khả thi và chuẩn bị các điều kiện cần thiết để thực hiện thiết lập văn phòng đại diện tại các thị trường tiềm năng có kim ngạch XNK và thanh toán lớn đối với Việt Nam, tiến tới thành lập các chi nhánh tại một số nước như Mỹ, Pháp, Singapore, Hongkong.

Xem xét và xây dựng tiêu chuẩn hợp lý đối với ngân hàng thiết lập quan hệ đại lý, bàn bạc và trao đổi với ngân hàng đại lý nước ngoài để bổ xung nội dung hợp tác hỗ trợ thực sự có hiệu quả trong thời gian tới. Hệ thống đại lý cần phải mở rộng ra cả các công ty tài chính, các công ty bao thanh toán. Bộ phận ngân hàng đại lý cần cập nhật thông tin của các tổ chức tài chính trên thế giới, căn cứ vào uy tín nội địa của họ, thị trường hoạt động để đánh giá, cho điểm và thiết lập hạn mức giao dịch với các tổ chức tài chính đó. Đây sẽ là nguồn thông tin rất quan trọng giúp bộ phận thanh toán hạn chế và lường trước các rủi ro sẽ có thể xảy ra khi tiến hành giao dịch với các tổ chức tài chính này

Thông qua hệ thống các ngân hàng đại lý để giới thiệu về hoạt động và vị trí của NHCTVN đến khách hàng ở các nước. Qua đó, NHCTVN có thể mở rộng hoạt động thanh toán ra nước ngoài

3.2.6. Xây dựng chính sách khách hàng và đẩy mạnh công tác Marketing

Từ Trung ương đến chi nhánh phải coi đây là một công việc quan trọng trong hoạt động kinh doanh, duy trì được khách hàng đang quan hệ và thu hút được nhiều khách hàng mới. Trong từng thời kỳ, có kế hoạch cụ thể tìm kiếm và tiếp cận với các khách hàng mới có tiềm năng.

Trước mắt, cần tập trung tiếp thị và thu hút các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh xuất khẩu lớn ở các Bộ, Ngành, Tổng công ty 90,91 và các đơn vị thành viên thuộc Tổng công ty, các doanh nghiệp địa phương, các doanh nghiệp trong các khu công nghiệp, các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài thường xuyên có hoạt động thanh toán hàng xuất khẩu. Chú trọng đến những khách hàng có khả năng tài chính lành mạnh, có uy tín trong quan hệ tín dụng, thanh toán, khách hàng có thể mạnh trong hoạt động XNK.

Thường xuyên tổ chức hội nghị khách hàng nhằm củng cố mối quan hệ tốt giữa ngân hàng và khách hàng, đồng thời qua đó phổ biến các thông tin về hoạt động của ngân hàng, nghĩa vụ và quyền lợi của ngân hàng và khách hàng trong hoạt động TTQT. Bản thân các chi nhánh cần chủ động nghiên cứu thế mạnh của địa phương mình, khu vực, ngành nghề, các doanh nghiệp mạnh, sản xuất kinh doanh có hiệu quả để quảng cáo, tiếp thị các dịch vụ của ngân hàng. Trước mắt các phòng nghiệp vụ kết hợp với phòng Quan hệ đại lý nghiên cứu và sớm đưa ra các kế hoạch tiếp thị các sản phẩm dịch vụ TTQT tốt nhất mà NHCTVN có thể cung cấp cho khách hàng, các doanh nghiệp trong và ngoài nước, đặc biệt là các doanh nghiệp XNK. Thực hiện ưu đãi đối với khách hàng lớn, những khách hàng tiềm năng về XNK, khách hàng truyền thống, hoạt động giao dịch thường xuyên thì cho phép các chi nhánh

được chủ động ưu đãi về phí thanh toán, chênh lệch tỷ giá mua bán ngoại tệ, giảm lãi suất cho vay ứng trước. Đối với những khách hàng mới có thể miễn phí trong thời gian đầu khách hàng đến giao dịch.

Phối hợp với Bộ Thương mại, Tham tán thương mại tại các nước, thông qua hệ thống các ngân hàng nước ngoài có quan hệ đại lý với NHCTVN để quảng bá về hoạt động và vị trí của NHCTVN đến khách hàng ở các nước, qua đó giới thiệu các dịch vụ thanh toán của ngân hàng có thể cung cấp cho khách hàng.

Tổ chức tốt việc cập nhật và trao đổi thông tin giữa HSC và các chi nhánh, kịp thời nắm bắt nhu cầu của khách hàng, phục vụ tốt công tác thanh toán và nâng cao chất lượng của ngân hàng đại lý.

3.2.7. Hoàn thiện và phát triển các phương thức thanh toán hàng XK

** Với các phương thức thanh toán hiện đang áp dụng*

- Với phương thức chuyển tiền: đây là phương thức chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng kim ngạch thanh toán xuất khẩu của NHCTVN. Vì vậy, xử lý tốt các khoản chuyển tiền đến có ý nghĩa quyết định đối với sự phát triển loại nghiệp vụ này.

- NHCTVN cần khuyến khích khách hàng cung cấp các thông tin về các khoản tiền sẽ được chuyển đến đặc biệt là các đồng tiền thực hiện thanh toán, trên cơ sở đó để mở các tài khoản ngoại tệ tương ứng cho khách hàng cũng như có kế hoạch để mở các tài khoản NOSTRO tương ứng giúp cho việc rút ngắn thời gian báo có cho khách hàng.

- Nâng cao năng lực xử lý của hệ thống máy tính thông qua việc xây dựng và hoàn chỉnh chương trình phần mềm cũng như hệ thống máy chủ để tránh tình trạng bị lỗi hệ thống dẫn đến việc báo có cho khách hàng bị chậm trễ.

- Với phương thức nhờ thu: Mặc dù trong phương thức này NHCTVN không bị ràng buộc bởi các cam kết với người xuất khẩu cũng như nhập khẩu

nhưng khi tiếp nhận bộ chứng từ của khách hàng, NHCT vẫn phải tiến hành kiểm tra bộ chứng từ để đưa ra các lời khuyên cho khách hàng nhằm đảm bảo việc đòi tiền được nhanh chóng và thuận lợi tránh được nguy cơ từ chối từ phía ngân hàng phục vụ người nhập khẩu. Bên cạnh đó, giúp khách hàng đôn đốc ngân hàng phục vụ người nhập khẩu trả tiền đúng hạn.

- Với phương thức tín dụng chứng từ: đây là phương thức có tính an toàn cao đối với các doanh nghiệp xuất khẩu Việt nam. Mặt khác, việc thực hiện thanh toán này lại khá phức tạp so với các phương thức khác. NHCTVN với tư cách là ngân hàng phục vụ người xuất khẩu cần thiết phải phát triển nghiệp vụ này. Bên cạnh những qui định theo thông lệ quốc tế, NHCTVN cần phải thực hiện thêm một số việc như sau

- Ngay từ khi nhận được thông báo L/C NHCTVN nên có những tư vấn giúp khách hàng để có các lưu ý về thời gian giao hàng cũng như lập chứng từ cho phù hợp, các điều khoản đặc biệt của LC cũng như những bất lợi mà khách hàng có thể gặp phải.

- NHCTVN cần đề cao trách nhiệm tư vấn cho người xuất khẩu danh sách các ngân hàng nước ngoài có quan hệ đại lý để có thể thực hiện thông báo thẳng cho khách không phải qua ngân hàng trung gian. Nếu ngân hàng mở không có quan hệ đại lý với NHCTVN thì phải lưu ý khách hàng về uy tín và khả năng thanh toán của ngân hàng đó để có thể tư vấn cho khách hàng có nên sửa đổi hay yêu cầu xác nhận hay không.

* *Đa dạng hoá các sản phẩm dịch vụ, phát triển các sản phẩm mới.* Trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế, trước sự cạnh tranh mạnh mẽ của các ngân hàng, nhằm đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của khách hàng về sử dụng các sản phẩm mới, NHCTVN cần nhanh chóng xây dựng cho mình một chiến lược đa dạng hoá sản phẩm dịch vụ, đẩy mạnh hoạt động tài trợ xuất nhập khẩu, đa dạng

hoá các sản phẩm dịch vụ liên quan đến thanh toán xuất nhập khẩu, nghiên cứu và khẩn trương triển khai các loại hình tài trợ xuất nhập khẩu như bao thanh toán (Factoring), Forfaiting và các hình thức bảo lãnh, bảo hiểm xuất khẩu.

Việc đa dạng hoá loại hình dịch vụ không chỉ giúp NHCTVN thu hút khách hàng của mình, mà còn giảm thiểu rủi ro do sức ép cạnh tranh tăng lên khi mà số lượng các ngân hàng nước ngoài được phép hoạt động tại Việt Nam ngày càng nhiều hơn, những ngân hàng này có tiềm lực rất lớn về tài chính và khả năng cung cấp dịch vụ.

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

Xây dựng phong cách văn hoá giao dịch văn minh lịch sự là vấn đề vô cùng cần thiết trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế hiện nay, khi mà tính cạnh tranh thương trường ngày càng quyết liệt. Trong cơ chế thị trường, ngoài các yếu tố cạnh tranh như lãi suất, giá cả dịch vụ (phí)... thì phong cách văn hoá kinh doanh là yếu tố hết sức quan trọng, góp phần nâng cao chất lượng dịch vụ, quyết định đến sự tồn tại và phát triển của một ngân hàng.

Để xây dựng phong cách văn hoá trong kinh doanh cần có môi trường văn hoá và con người văn hoá. Đó là phải sắp xếp địa điểm giao dịch thuận tiện, đẹp, trang nhã, gọn gàng, thoáng mát, bố trí khoa học, văn minh, lịch sự, tạo được ấn tượng đặc trưng của NHCTVN qua biểu tượng và màu sắc của NHCTVN, qua đó tạo được sự an tâm, tin tưởng đối với khách hàng đến giao dịch. Ngoài việc bố trí cán bộ vững vàng về chuyên môn nghiệp vụ, giỏi về ngoại ngữ, khả năng giao tiếp tốt để giao dịch với khách hàng, cần thường xuyên mở các lớp đào tạo để trang bị cho các cán bộ giao dịch các quy tắc xã giao cơ bản, kỹ năng xử lý các tình huống với khách hàng, hiểu biết về các sản phẩm mà mình cung cấp.

Phải tạo được hình ảnh con người NHCTVN có văn hóa trong kinh doanh, hình thành tác phong làm việc khoa học, văn minh, lịch sự cho cán bộ nhân viên. Thực hiện tốt phương châm: *“Vui lòng khách đến, vừa lòng khách đi”*.

3.3.Một số kiến nghị

3.3.1 Kiến nghị đối với Chính phủ và các bộ ngành có liên quan

Trong xu thế mở cửa hội nhập, giao lưu buôn bán giữa các nước phát triển mạnh, hoạt động thanh toán qua ngân hàng ngày càng mở rộng cả về quy mô và chất lượng giao dịch. Đây cũng là những điều kiện thuận lợi để NHCTVN có thể phát triển các hoạt động kinh doanh nói chung cũng như hoạt động thanh toán hàng xuất khẩu nói riêng. Tuy nhiên, để có thể làm tốt việc này, cần có những biện pháp cụ thể sau:

- Sớm nghiên cứu, soạn thảo và áp dụng hệ thống văn bản pháp quy phù hợp với thông lệ quốc tế và đặc điểm của Việt Nam làm cơ sở điều chỉnh và tạo môi trường pháp lý cho hoạt động TTQT của NHTM nói chung và hoạt động thanh toán hàng xuất khẩu nói riêng, đặc biệt là luật thuế xuất khẩu, thuế nhập khẩu...

Hoạt động TTQT có liên quan đến mối quan hệ quốc nội cũng như quốc tế, liên quan đến luật pháp các quốc gia tham gia vào hoạt động này và thông lệ quốc tế. Do vậy, luật pháp mỗi nước cần phải có những quy định cụ thể để điều chỉnh mối quan hệ này trong sự tương quan với thông lệ quốc tế. Ở Việt nam, cần có văn bản quy định quy chế về giao dịch thanh toán XNK, trong đó nêu rõ quyền hạn, trách nhiệm, nghĩa vụ của nhà nhập khẩu, nhà xuất khẩu và các ngân hàng khi tham gia vào quan hệ thanh toán hàng xuất khẩu

- Chính phủ cần chỉ đạo Bộ Thương mại thực hiện có hiệu quả hơn chính sách thương mại phát triển theo hướng khuyến khích đẩy mạnh xuất khẩu, quản lý chặt chẽ nhập khẩu nhằm cải thiện cán cân TTQT. Bên cạnh đó cần có các văn

bản liên ngành phối hợp chặt chẽ hoạt động của ngân hàng và hoạt động của các Bộ, ngành có liên quan như Bộ Thương mại, Tư pháp, Hải quan, Thuế ... nhằm bảo vệ quyền lợi hợp pháp của các bên liên quan, chỉ đạo các ngành hữu quan thống nhất thực hiện các văn bản đã ban hành về nghiệp vụ thanh toán XNK, tránh mâu thuẫn lẫn nhau trong quá trình hướng dẫn thực hiện.

- Mở rộng và nâng cao hiệu quả kinh tế đối ngoại: Tiếp tục mở rộng quan hệ kinh tế đối ngoại theo hướng đa phương hoá, đa dạng hoá, duy trì mở rộng thị phần trên các thị trường quen thuộc, tranh thủ mọi cơ hội phát triển và xâm nhập các thị trường có tiềm năng như các nước ASEAN, Trung quốc, Nhật bản, Mỹ và các nước thuộc khối Đông Âu, Bắc Mỹ. Chủ động hội nhập kinh tế quốc tế theo lộ trình phù hợp với điều kiện của nước ta và đảm bảo thực hiện các cam kết trong quan hệ song phương và đa phương như AFTA, APEC, hiệp định thương mại Việt - Mỹ. Đẩy mạnh xúc tiến thương mại, thông tin thị trường bằng nhiều phương tiện và tổ chức thích hợp kể cả các cơ quan đại diện ngoại giao ở nước ngoài.

- Có chính sách khuyến khích mạnh mẽ mọi thành phần kinh tế tham gia sản xuất, XNK hàng hoá và dịch vụ. Khai thác triệt để và có hiệu quả những tiềm năng sẵn có về tài nguyên, sức lao động, phấn đấu giảm giá thành, nâng cao năng lực cạnh tranh, phát triển mạnh những sản phẩm hàng hoá và dịch vụ có khả năng cạnh tranh trên thị trường quốc tế, giảm tỷ trọng xuất khẩu sản phẩm thô và sơ chế, tăng nhanh tỷ lệ nội địa hoá trong sản phẩm, nâng dần tỷ trọng sản phẩm có hàm lượng trí tuệ, công nghệ cao.

- Tiếp tục cải thiện môi trường đầu tư, hoàn thiện các hình thức đầu tư, tranh thủ nguồn tài trợ của các tổ chức tài chính, các tổ chức chính phủ và phi chính phủ, khuyến khích người Việt Nam ở nước ngoài về đầu tư kinh doanh.

- Cải cách mạnh mẽ và triệt để các thủ tục hành chính, tạo hành lang thông thoáng cho hoạt động XNK. Cần có sự phối hợp giữa các Bộ, Ngành như Hải quan, Thuế, tạo điều kiện thuận lợi phục vụ doanh nghiệp tham gia hoạt động XNK theo một chu trình tuần tự khép kín, giảm bớt các thủ tục, tránh phiền hà, tiết kiệm thời gian và chi phí.

- Tăng cường vai trò quản lý của Nhà nước trong việc thực hiện các chính sách quản lý ngoại hối, tiến tới xoá bỏ quản lý hạn ngạch nhập khẩu mà thay thế bằng việc áp dụng các biện pháp về thuế. Kịp thời phát hiện các lệch lạc trong thực thi song cần mềm dẻo linh hoạt tạo điều kiện cho các doanh nghiệp được chủ động trong hoạt động kinh doanh nhưng vẫn đảm bảo ổn định kinh tế đất nước.

- Tăng cường vai trò giám sát của các cơ quan chủ quản nhà nước trong lĩnh vực XNK lao động.....

- Hạn chế việc hình sự hoá các vụ án kinh tế gây nên những thiệt hại nghiêm trọng cho các doanh nghiệp XNK, nhiều khi dẫn tới phá sản hoặc nếu có khắc phục được thì cũng vô cùng khó khăn và mất rất nhiều thời gian.

- Sớm triển khai pháp pháp lý cho việc sử dụng chữ ký số, chứng từ điện tử, Chứng chỉ số v.v... để làm cơ sở cho việc triển khai các ứng dụng công nghệ ngân hàng hiện đại.

3.3.2. Kiến nghị đối với Ngân hàng Nhà nước

Trong xu thế hội nhập quốc tế về ngân hàng, đòi hỏi ngành ngân hàng cần phải tích cực và chủ động hơn nữa trong việc ban hành các văn bản qui phạm pháp luật về hoạt động ngân hàng phù hợp với thông lệ quốc tế, hoàn thiện môi trường pháp lý cho hoạt động ngân hàng nói chung và hoạt động TTQT nói riêng, Ngân hàng Nhà nước nên xem xét một số vấn đề sau:

Thứ nhất là: Hoàn thiện và phát triển thị trường ngoại tệ liên ngân hàng, tiến tới thành lập một thị trường hối đoái ở Việt Nam.

Thị trường ngoại tệ liên ngân hàng là thị trường trao đổi, cung cấp ngoại tệ nhằm giải quyết các nhu cầu về ngoại tệ giữa các ngân hàng với nhau, Ngân hàng Nhà nước tham gia với tư cách là người mua – bán cuối cùng và chỉ can thiệp khi cần thiết. Việc hoàn thiện và phát triển thị trường ngoại tệ liên ngân hàng là một trong những điều kiện quan trọng để các NHTM mở rộng nghiệp vụ kinh doanh ngoại tệ, tạo điều kiện thuận lợi cho nghiệp vụ TTQT có hiệu quả. Thông qua thị trường này, Ngân hàng Trung ương có thể điều hành tỷ giá cuối cùng một cách linh hoạt và chính xác nhất. Để hoàn thiện thị trường này làm cơ sở cho việc hoàn thiện thị trường hối đoái ở Việt Nam, Ngân hàng Nhà nước cần thực hiện ngay một số biện pháp sau đây:

- Giám sát thường xuyên hoạt động của thị trường ngoại tệ liên ngân hàng, quản lý và buộc các NHTM phải xử lý trạng thái ngoại hối của mình trong ngày bằng việc mua và bán ngoại tệ trên thị trường ngoại tệ liên ngân hàng tùy thuộc theo nhu cầu của từng NHTM.

- Mở rộng đối tượng tham gia vào hoạt động của thị trường ngoại tệ liên ngân hàng như Ngân hàng Trung ương và các NHTM, các đơn vị thành viên có doanh số TTQT lớn, những người môi giới, tạo cho thị trường hoạt động sôi nổi với tỷ giá sát với thực tế thị trường hơn.

- Đa dạng hoá các loại ngoại tệ, các phương tiện TTQT được mua bán trên thị trường, đa dạng hoá các hình thức giao dịch như mua bán trao ngay, mua bán có kỳ hạn, mua bán quyền lựa chọn, hoán đổi ngoại tệ, phát triển các hình thức nghiệp vụ đầu cơ, nghiệp vụ vay mượn trên thị trường trong nước và quốc tế.

- Điều hành cơ chế tỷ giá hối đoái linh hoạt, thận trọng theo cơ chế thị trường, dần từng bước tiến tới áp dụng một cơ chế tỷ giá hối đoái tự do và Nhà

nước chỉ can thiệp khi cần thiết thông qua công cụ lãi suất chiết khấu và các biện pháp vĩ mô khác.

Xây dựng cơ chế điều hành tỷ giá hối đoái mềm dẻo, linh hoạt, phù hợp với thị trường, dần từng bước tiến tới áp dụng một cơ chế tỷ giá hối đoái tự do và Nhà nước chỉ can thiệp khi cần thiết thông qua công cụ lãi suất chiết khấu và các biện pháp vĩ mô khác. Với vai trò là Ngân hàng Trung ương, hiện nay Ngân hàng Nhà nước quản lý thị trường ngoại tệ chủ yếu thông qua việc can thiệp mua bán, công bố tỷ giá bình quân giao dịch liên ngân hàng, quy định trần tỷ giá giao ngay, tỷ lệ phần trăm gia tăng của tỷ giá kỳ hạn và các biện pháp quản lý ngoại hối. Trong giai đoạn trước mắt thì các biện pháp này là cần thiết nhưng dần dần phải nới lỏng từng bước để chúng không trở thành lực cản cho sự phát triển của thị trường ngoại hối.

Vì tỷ giá có tính nhạy cảm cao, ảnh hưởng rất rộng đến tất cả các hoạt động của đời sống kinh tế xã hội, đặc biệt là trong lĩnh vực XNK nên việc điều hành chính sách tỷ giá phải được tiến hành theo từng giai đoạn, trước mắt nới lỏng dần biên độ dao động, tiến tới dỡ bỏ biên độ, không trực tiếp ấn định tỷ giá mà chỉ can thiệp ở tầm vĩ mô trên thị trường ngoại hối để tỷ giá biến động có lợi cho nền kinh tế đồng thời chuyển hướng từ từ sang cơ chế tỷ giá thả nổi tự do có sự quản lý của Nhà nước, bằng việc sử dụng các công cụ lãi suất để điều tiết thị trường tiền tệ.

- Cần tính toán xây dựng cơ cấu dự trữ ngoại tệ hợp lý có đủ khả năng điều chỉnh thị trường ngoại tệ khi có căng thẳng về tỷ giá, đồng thời có kế hoạch quản lý chặt các nguồn ngoại tệ vào ra cũng như hoạt động mua bán ngoại tệ tại thị trường tự do tránh hiện tượng đầu cơ, găm giữ ngoại tệ tạo nên những cơn sốt giả tạo như trên thị trường vừa qua.

- Củng cố và phát triển Hiệp hội ngân hàng Việt Nam, tạo điều kiện cho các NHTM Việt Nam hợp tác cùng tìm hiểu khách hàng và đối tác, giúp đỡ và tương trợ nhau trong quá trình hoà nhập, cùng nghiên cứu và hạn chế bớt rủi ro.

- Thực hiện tự do hoá các giao dịch vãng lai và từng bước nói lỏng kiểm soát các giao dịch vốn phù hợp với lộ trình mở cửa thị trường tài chính, tạo sự thông thoáng cho hoạt động đầu tư và thương mại quốc tế. Từng bước nâng cao tính chuyển đổi của đồng Việt Nam.

Thứ hai là: Tăng cường chất lượng hoạt động của trung tâm thông tin tín dụng Ngân hàng Nhà nước.

Việc thu thập, phân tích, xử lý kịp thời và chính xác các thông tin về tình hình tài chính, quan hệ tín dụng, khả năng thanh toán, tư cách pháp nhân của các doanh nghiệp trong và ngoài nước là vô cùng quan trọng. Để công tác thông tin phòng ngừa rủi ro đạt hiệu quả cao, Ngân hàng Nhà nước cần tăng cường trang bị các phương tiện thông tin hiện đại cho trung tâm để có điều kiện thu thập thông tin đầy đủ, chính xác, kịp thời. Cần có cơ chế khuyến khích và bắt buộc đối với các tổ chức tín dụng về việc cung cấp thường xuyên các thông tin về tình hình dư nợ của các doanh nghiệp tại các tổ chức tín dụng.

3.3.3. Kiến nghị đối với khách hàng

- *Củng cố, nâng cao trình độ nghiệp vụ ngoại thương và TTQT cho cán bộ làm công tác XNK:* Doanh nghiệp cần bố trí đội ngũ cán bộ thông thạo nghiệp vụ ngoại thương, trình độ pháp lý trong thương mại quốc tế làm công tác XNK. Chủ động nắm bắt thời cơ, thận trọng khi đàm phán ký kết hợp đồng, sao cho hợp đồng phải cụ thể, chính xác, rõ ràng, đầy đủ các điều khoản, nêu rõ quyền lợi và nghĩa vụ của mỗi bên, phạm vi và đối tượng xử lý khi có tranh chấp xảy ra. Tránh những từ ngữ mập mờ khó hiểu, gây bất lợi sau này. Để làm được điều này, các doanh nghiệp nên thường xuyên

xử cán bộ tham gia các lớp tập huấn về XNK và TTQT do các trường đại học, các NHTM tổ chức. Ngoài ra, mỗi doanh nghiệp nên có một bộ phận pháp chế hoặc sử dụng tư vấn pháp lý để tránh được các bất đồng hoặc tranh chấp có thể xảy ra trong kinh doanh và trong thanh toán.

- *Nghiên cứu tìm hiểu kỹ thị trường để lựa chọn đúng bạn hàng*: Trong xu thế mở rộng giao lưu, buôn bán với nước ngoài, doanh nghiệp không thể chỉ bó hẹp trong phạm vi mối quan hệ với những bạn hàng truyền thống mà phải mở rộng quan hệ ra bên ngoài. Tự bản thân doanh nghiệp không thể nắm vững được hết khả năng tài chính cũng như tình hình hoạt động kinh doanh của đối tác, thậm chí nhiều khi hợp đồng được ký kết thông qua các hoạt động quảng cáo hoặc do khách hàng khác giới thiệu nên dễ xảy ra rủi ro. Doanh nghiệp có thể thông qua Phòng Thương mại Công nghiệp Việt Nam, Trung tâm thông tin tín dụng thuộc Ngân hàng Nhà nước, các ngân hàng phục vụ mình, các tổ chức của Việt Nam ở nước ngoài để nắm bắt thông tin, tìm hiểu đối tác.

- *Trung thực trong các mối quan hệ làm ăn với bạn hàng và với ngân hàng, tranh thủ sự tư vấn của ngân hàng*: Trong quan hệ với đối tác nước ngoài, doanh nghiệp Việt Nam cần tuân thủ theo đúng các thông lệ quốc tế, không nên vì mối quan hệ trước mắt mà đánh mất uy tín của bản thân doanh nghiệp và của các ngân hàng Việt Nam.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 3

Trên cơ sở đưa ra những lý luận liên quan đến lĩnh vực nghiên cứu tại chương 1, phân tích thực trạng hoạt động thanh toán hàng xuất khẩu tại chương 2, chương 3 của luận văn đề xuất một số giải pháp và kiến nghị để mở rộng hoạt động thanh toán hàng xuất khẩu tại NHCTVN trong bối cảnh gia nhập WTO.

KẾT LUẬN

Trong xu thế quốc tế hoá, toàn cầu hoá như hiện nay, với chính sách mở cửa hội nhập quốc tế và khu vực, các hoạt động kinh tế đối ngoại nói chung và hoạt động thương mại, đầu tư nói riêng của nước ta với các nước trên thế giới đã và đang ngày càng mở rộng và phát triển. Trong bối cảnh đó, hoạt động thanh toán hàng xuất khẩu đang trở thành một trong những mảng hoạt động dịch vụ lớn, mang lại nhiều lợi ích cho các NHTM. Bên cạnh đó, đây cũng là một loại hình dịch vụ bị cạnh tranh rất lớn đặc biệt khi Việt nam trở thành thành viên chính thức của WTO. Việc tìm kiếm giải pháp mở rộng thị phần hoạt động thanh toán hàng xuất khẩu của NHCTVN đang trở thành một yêu cầu cấp thiết.

Với mong muốn góp phần vào công tác nghiên cứu mở rộng thị phần thanh toán hàng xuất khẩu tại NHCTVN, với mục đích và phạm vi nghiên cứu của luận văn, luận văn đã đạt được những kết quả sau:

- Nghiên cứu một cách có hệ thống những lý luận cơ bản về nghiệp vụ TTQT nói chung, về thị phần hoạt động TTQT của các NHTM, phân tích những thuận lợi và khó khăn của các NHTMVN để duy trì và mở rộng thị phần thanh toán hàng xuất khẩu của NHCTVN trong bối cảnh gia nhập WTO

- Phân tích thực trạng thị phần thanh toán hàng xuất khẩu của NHCTVN thời gian từ 2003 đến 2007. Qua đó để tìm ra các kết quả đạt được cũng như những vấn đề còn tồn tại, tìm ra các nguyên nhân của các tồn tại đó.

- Trên cơ sở phân tích, đánh giá thực trạng, luận văn đã đề xuất các giải pháp cụ thể đối với NHCTVN, kiến nghị với Chính phủ, ngân hàng nhà nước và các bộ ngành có liên quan nhằm tạo điều kiện mở rộng thị phần hoạt động thanh toán hàng xuất khẩu của NHCTVN.

Việc mở rộng thị phần thanh toán hàng xuất khẩu của NHCTVN có vai trò quan trọng không chỉ đối với sự nghiệp phát triển NHCTVN nói chung mà với cả hệ thống NHCTVN nói chung và sự nghiệp phát triển kinh tế của đất nước góp phần thúc đẩy hoạt động ngoại thương Việt nam ngày càng phát triển đưa đất nước ngày càng hội nhập sâu với khu vực và thế giới.