



**ĐẠI HỌC  
HOA SEN**

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC HOA SEN  
Khoa Kinh Tế Thương Mại  
Ngành Tài Chính – Ngân Hàng**



**BÁO CÁO THỰC TẬP TỐT NGHIỆP**  
**TÊN ĐỀ TÀI**  
**QUY TRÌNH NGHIỆP VỤ**  
**THƯ TÍN DỤNG NHẬP KHẨU**

**GVHD: Th.S Ngô Hữu Hùng**

**Đơn vị thực tập: Trung tâm Thanh Toán Quốc Tế - Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín Sacombank**

**Người hướng dẫn thực tập: chị Nguyễn Thị Ngọc Thúy**

**Thời gian thực tập: 10/09/2012 – 22/12/2012**

**Tên sinh viên: Trần Thanh Thái**

**MSSV: 092096**

**Lớp: TC0911**

**TP. Hồ Chí Minh, ngày 22 tháng 12 năm 2012**

## Trích yếu

Như chúng ta đã biết, Việt Nam là đất nước có nền kinh tế mở đang trên đà phát triển mạnh mẽ. Đây là một thị trường tiềm năng với kênh đầu tư đa dạng, hoạt động xuất nhập khẩu ngày càng mở rộng trong bối cảnh hội nhập ngày càng sâu rộng, yếu tố tài chính tiền tệ và phương thức thanh toán quốc tế là vấn đề thiết yếu được quan tâm hàng đầu của đất nước. Qua đó, ta cũng thấy được vai trò của ngân hàng nhà nước và hệ thống ngân hàng thương mại. Vào năm 1991, là một trong những ngân hàng thương mại cổ phần đầu tiên được thành lập ở thành phố Hồ Chí Minh – Sài Gòn Thương Tín là ngân hàng thương mại cổ phần hàng đầu về chất lượng dịch vụ khách hàng cũng như tác phong nghiệp vụ chuyên nghiệp. Với lòng tin tưởng, nhiệt huyết và mục tiêu hướng tới kinh nghiệm thực tế, tôi, một sinh viên ngành tài chính ngân hàng của trường Đại học Hoa Sen đã may mắn có cơ hội để học hỏi, tiếp thu thêm kiến thức trong đợt thực tập tốt nghiệp quan trọng tại ngân hàng này. Sau tập báo cáo này, tôi hy vọng các bạn sẽ hiểu được một phần nào về trung tâm thanh toán quốc tế của ngân hàng Sacombank, bộ phận thanh toán nhập khẩu và quá trình thực tập ở đó.

# Mục lục

<b>Trích yếu</b> .....	<b>i</b>
<b>Mục lục</b> .....	<b>ii</b>
<b>Danh mục sơ đồ và bảng biểu</b> .....	<b>iv</b>
<b>Bảng ghi chú từ viết tắt trong báo cáo</b> .....	<b>v</b>
<b>Lời cảm ơn</b> .....	<b>vii</b>
1. Nhập đề.....	1
2. Cơ sở lý luận .....	2
2.1. Lý luận chung về TTQT .....	2
2.1.1. Khái niệm TTQT .....	2
2.1.2. Vai trò của nghiệp vụ TTQT .....	2
2.1.2.1. Đối với nền kinh tế đối ngoại và doanh nghiệp XNK.....	2
2.1.2.2. Đối với hoạt động kinh doanh hệ thống ngân hàng.....	2
2.1.3. Các luật được áp dụng trong nghiệp vụ TTQT.....	3
2.2. Phương thức thanh toán tín dụng chứng từ (LC).....	3
2.2.1. Khái niệm.....	3
2.2.2. Phân loại LC .....	3
2.2.3. Đặc điểm phương thức thanh toán LC.....	4
2.2.4. Quy trình tổng quát nghiệp vụ LC.....	5
2.2.5. Ý nghĩa của LC đối với các bên tham gia .....	6
2.3. Một số chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động .....	6
2.4. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả nghiệp vụ.....	7
2.4.1. Nhóm nhân tố khách quan .....	7
2.4.2. Nhóm nhân tố chủ quan.....	8
3. Thực trạng nghiệp vụ thanh toán LC nhập khẩu tại Trung Tâm Thanh Toán Quốc Tế, NH TMCP Sài Gòn Thương Tín .....	9
3.1. Sacombank – Vì cộng đồng - phát triển địa phương .....	9
3.1.1. Quá trình hình thành và phát triển .....	9
3.1.2. Cơ cấu tổ chức và bộ phận.....	11

3.1.3.	Sứ mệnh, tầm nhìn, giá trị cốt lõi .....	12
3.1.4.	Một số thành tích đạt được .....	13
3.1.5.	Định hướng phát triển giai đoạn 2011 - 2020.....	14
3.2.	Trung tâm Thanh Toán Quốc Tế .....	15
3.2.1.	Cơ cấu chức năng của phòng.....	15
3.2.2.	Bộ phận thanh toán nhập khẩu.....	16
3.2.2.1.	Cơ cấu bộ phận .....	16
3.2.2.2.	Các quy trình liên quan nghiệp vụ LC nhập khẩu .....	16
4.	Đánh giá hiệu quả thực trạng nghiệp vụ LC NK .....	31
4.1.	Một số nhận xét về quy trình nghiệp vụ thanh toán LC .....	31
4.1.1.	Quy trình phát hành LC NK của ACB .....	32
4.1.2.	Một số ưu điểm trong quy trình phát hành LC NK của Sacombank so với ngân hàng ACB .....	33
4.2.	Tình hình hoạt động thanh toán LC NK tại Sacombank .....	34
4.3.	Đánh giá hiệu quả hoạt động qua các chỉ tiêu .....	36
5.	Một số đề xuất để nâng cao hiệu quả và giảm những hạn chế trong hoạt động thanh toán LC tại ngân hàng Sacombank .....	39
5.1.	Định hướng phát triển và mục tiêu nâng cao hiệu quả hoạt động thanh toán theo phương thức LC .....	39
5.2.	Một số kiến nghị đối với Sacombank, cơ quan quản lý nhà nước và DN XNK nhằm hạn chế rủi ro và nâng cao hiệu quả nghiệp vụ L/C ...	40
6.	Nhận xét .....	44
6.1.	Thuận lợi và khó khăn .....	44
6.2.	Tự đánh giá và rút kinh nghiệm bản thân .....	44
7.	Kết luận .....	45
<b>Phụ lục 1</b> .....		<b>viii</b>
<b>Phụ lục 2</b> .....		<b>xi</b>
<b>Phụ lục 3</b> .....		<b>xiii</b>
<b>Phụ lục 4</b> .....		<b>xv</b>
<b>Phụ lục 5</b> .....		<b>xvi</b>

## Danh mục sơ đồ và bảng biểu

Sơ đồ 1 Quy trình tổng quát.....	5
Sơ đồ 2 Logo thương hiệu.....	9
Sơ đồ 3 Sơ đồ tổ chức .....	12
Sơ đồ 4 cơ cấu tổ chức Trung tâm TTQT .....	15
Sơ đồ 5 Sơ đồ tổ chức bộ phận thanh toán nhập khẩu.....	16
Sơ đồ 6 Quy trình PH LC KQ/đảm bảo đầy đủ 100% giá trị .....	17
Sơ đồ 7 Quy trình PH LC đảm bảo không đầy đủ .....	18
Sơ đồ 8 Quy trình tu chỉnh LC (đối với LC PH KQ đảm bảo 100% giá trị LC)	20
Sơ đồ 9 Quy trình tu chỉnh với LC đảm bảo không đầy đủ.....	20
Sơ đồ 10 Quy trình hủy LC theo yêu cầu người mở.....	22
Sơ đồ 11 Quy trình hủy LC theo yêu cầu của Người thụ hưởng.....	23
Sơ đồ 12 Quy trình ký hậu - ủy quyền nhận hàng – bảo lãnh nhận hàng.....	24
Sơ đồ 13 Quy trình xử lý điện đòi tiền theo LC .....	25
Sơ đồ 14 Quy trình xử lý bộ chứng từ LC nhập khẩu .....	26
Sơ đồ 15 Quy trình thanh toán bộ chứng từ LC nhập khẩu.....	27
Sơ đồ 16 Quy trình chấp nhận thanh toán bộ chứng từ LC nhập khẩu .....	28
Sơ đồ 17 Quy trình hoàn trả bộ chứng từ LC nhập khẩu.....	29
Sơ đồ 18 Quy trình xử lý yêu cầu chấp nhận BHL.....	30
Sơ đồ 19 Quy trình phát hành LC nhập khẩu của ngân hàng ACB.....	32
Sơ đồ 20 Doanh số LC từ năm 2008-2011 .....	34
Sơ đồ 21 Biểu đồ doanh số LC từ năm 2008-2011.....	35
Sơ đồ 22 Doanh số hoạt động TTQT 2008-2011 .....	36
Sơ đồ 23 Tổng doanh thu TTQT.....	37
Sơ đồ 24 Tỷ lệ lợi nhuận từ LC nhập khẩu trên doanh thu LC nhập khẩu.....	37
Sơ đồ 25 Tỷ lệ doanh số LC NK trên tổng doanh số TTQT.....	38

## Bảng ghi chú từ viết tắt trong báo cáo

Assurer/Insurant	Người bảo hiểm, đơn vị bảo hiểm, công ty bảo hiểm/ người được bảo hiểm.
AWB/BL	Air Way Bill: vận đơn hàng không/Bill of Lading: vận đơn đường biển. Trong tập đề án này, chúng tôi sẽ gọi chung vận đơn là B/L.
BP.QLTD	Bộ phận quản lý tín dụng thực hiện việc phong tỏa hạn mức tín dụng hoặc biện pháp đảm bảo khác theo quy định hiện hành đối với việc phát hành LC trả chậm, tu chỉnh tăng tiền, LC trả chậm theo yêu cầu của BP.TTQT, bộ phận chức năng khác tại chi nhánh và các công việc khác liên quan (nếu có).
BP.TTQT	Bộ phận TTQT tại chi nhánh, theo quy trình này thực hiện tiếp nhận, kiểm tra hồ sơ TTQT do khách hàng xuất trình và hạch toán mua bán ngoại tệ nếu có liên quan đến LC.
BP.XLGD	Bộ phận xử lý giao dịch theo quy trình này thực hiện phong tỏa tài khoản tiền gửi của KH để đảm bảo cho việc phát hành LC, tu chỉnh tăng tiền theo yêu cầu của BP.TTQT và các bộ phận chức năng khác tại chi nhánh.
CN/SGD	Chi nhánh/ Sở giao dịch.
CT/BCT/HL/BHL	Chứng từ/Bộ chứng từ/Hợp lệ/Bất hợp lệ.
CV.TTQT/KSV/TTV	Chuyên viên TTQT tại chi nhánh/Kiểm soát viên/Thanh toán viên xử lý hồ sơ nghiệp vụ tại TT.TTQT.
Danh sách bị Mỹ cấm vận	Danh sách các nước, tổ chức, cá nhân không thể thực hiện chuyển tiền bằng USD theo thông báo của phòng định chế tài chính trong từng thời kỳ.
DN/NXK/NNK/XNK/ XK/NK/Cty	Doanh nghiệp/nhà xuất khẩu/nhà nhập khẩu/xuất nhập khẩu/xuất khẩu/nhập khẩu/công ty.
ĐVH/ Ben	Đơn vị hưởng/Beneficiary: người thụ hưởng.
GĐTT.TTQT/PGĐ TT.TTQT	Giám đốc trung tâm TTQT/phó giám đốc TT.TTQT.
HMPQ	Hạn mức phán quyết của chi nhánh theo quy định hiện hành (gồm HMPQ cấp tín dụng và HMPQ về điều khoản đặc biệt khi phát hành LC/tu chỉnh LC).
KQ/PT TKTG/ HMTD	Ký quỹ/phong tỏa tài khoản tiền gửi/ hạn mức tín dụng.
LC	Letter of Credit là nghiệp vụ thanh toán theo phương thức thư tín dụng hay tín dụng chứng từ.

NV.TĐCN	Nhân viên thẩm định thuộc phòng thẩm định ở chi nhánh loại 1, bộ phận thẩm định ở chi nhánh loại 2, 3 hoặc bộ phận thẩm định thuộc phòng dịch vụ khách hàng ở chi nhánh loại 4, 5.
NV.TĐHS	Nhân viên thẩm định Hội sở thuộc phòng thẩm định hội sở hoặc tổ Thẩm định khu vực.
NH/KH	Ngân hàng/Khách hàng.
NHPH/NHTB/NHHT/ NHNN/NHNNg/NHN T/NHXN	Ngân hàng phát hành, ngân hàng thông báo, ngân hàng hoàn trả, ngân hàng nhà nước, ngân hàng nước ngoài, ngân hàng nhờ thu, ngân hàng xác nhận.
Omniscan	Hệ thống phần mềm luân chuyển và xử lý chứng từ trong nghiệp vụ TTQT giữa chi nhánh và TT.TTQT (Omniscan: cho phép người dùng tại chi nhánh scan/re-scan chứng từ và chuyển vào Omniflow; Omniflow cho phép người dùng xem trạng thái giao dịch, thao tác các bước xử lý giao dịch, tương tác thông tin giao dịch giữa chi nhánh và TT.TTQT; Omnidocs cho phép người dùng tra cứu thông tin giao dịch, hồ sơ lịch sử, tạo báo cáo giao dịch.
P.DVKH	Phòng dịch vụ khách hàng tại chi nhánh loại 4, 5 theo quy trình này thực hiện thẩm định và tham mưu đối với hồ sơ phát hành LC, tu chỉnh LC phát sinh tại chi nhánh.
P.ĐCTC	Phòng định chế tài chính là phòng thực hiện chức năng hỗ trợ, tra soát theo yêu cầu của P.TTQT hoặc của chi nhánh trong quy trình này.
P.QLRR	Phòng quản lý rủi ro trong quy trình này thực hiện chức năng duyệt Swift chuyển ra nước ngoài.
P.TĐCN	Phòng thẩm định chi nhánh loại 1 hoặc bộ phận thẩm định tại chi nhánh loại 2, 3 theo quy trình này thực hiện chức năng thẩm định và tham mưu đối với hồ sơ phát hành LC, tu chỉnh LC phát sinh tại chi nhánh.
P.TĐHS	Phòng thẩm định Hội sở và Tổ thẩm định khu vực, trong quy trình này có chức năng thẩm định và tham mưu hồ sơ phát hành LC, tu chỉnh LC vượt hạn mức cấp tín dụng của CN.
TCTD/UBTD/HĐTD	Tổ chức tín dụng/ủy ban tín dụng/hội đồng tín dụng.
TKHQ/VAT	Tờ khai hải quan/ thuế giá trị gia tăng.
TP.HTKD	Trưởng phòng hỗ trợ kinh doanh.
TTQT/P.TTQT/TT.TT QT	Thanh toán quốc tế/Phòng thanh toán quốc tế/Trung tâm thanh toán quốc tế tại Hội sở.

## Lời cảm ơn

Bước vào năm học cuối ở trường đại học Hoa Sen, tôi đã có những bước đi vững chắc hơn trong con đường rèn luyện bản thân. Tôi được tiếp xúc với những kiến thức có liên quan nhiều hơn về chuyên ngành của mình, hiểu rõ hơn về những gì mình muốn làm trong tương lai và đây cũng là lúc tôi phải tiếp cận với môi trường thực tế. Đợt thực tập tốt nghiệp vừa qua, nhờ sự giúp đỡ tận tình của chị Ngọc Thúy – TTV, các anh chị ở Trung tâm TTQT của Ngân Hàng Sacombank và sự hướng dẫn của Th.s Ngô Hữu Hùng, tôi đã hoàn thành báo cáo của mình. Tôi xin bày tỏ lòng biết ơn chân thành nhất đến thầy và quý cơ quan đã giúp đỡ tôi rất nhiều trong suốt thời gian qua. Qua đây tôi cũng xin kính chúc thầy và quý cơ quan được nhiều sức khoẻ và luôn thành công trong công việc.

Mặc dù đã có nhiều cố gắng, tuy nhiên do khả năng và thời gian có hạn nên không thể tránh khỏi sai sót. Tôi rất biết ơn và mong nhận được những ý kiến trao đổi từ thầy và quý cơ quan.

Một lần nữa, tôi xin chân thành cảm ơn!

Sinh viên thực hiện



# 1. Nhập đề

Như chúng ta đã biết, nền kinh tế Việt Nam hiện vẫn còn nhiều khó khăn về mặt tài chính tiền tệ do ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng năm 2008 mặc dù đã có những tiến bộ đáng kể. Cuộc chạy đua lãi suất giữa các ngân hàng vẫn đang nóng bỏng hơn bao giờ hết, bên cạnh đó, việc cạnh tranh về chất lượng dịch vụ, tính chuyên nghiệp trong nghiệp vụ thanh toán cũng là yếu tố hình thành nên niềm tin nơi khách hàng góp phần tạo thành công. Ngân Hàng Sacombank, với sự dồi dào về nguồn lực cả về vốn, tài sản, đội ngũ cán bộ nhân viên, mạng lưới hoạt động và số lượng khách hàng, sau nhiều năm vượt sóng gió đã giữ vững được vị trí là một trong những ngân hàng hàng đầu trên thương trường. Đợt thực tập tốt nghiệp vừa qua của tôi ở ngân hàng Sacombank đã mang lại cho tôi nhiều kiến thức bổ ích, kinh nghiệm thực tế và môi trường làm việc thân thiện nhờ sự giúp đỡ nhiệt tình của đội ngũ cán bộ có năng lực, giàu kinh nghiệm và phong cách làm việc chuyên nghiệp. Qua tập báo cáo này, tôi xin giới thiệu sơ lược về ngân hàng này và tường thuật lại những kinh nghiệm đạt được.

Những mục tiêu cần hoàn thành:

- Mục tiêu 1: Áp dụng kiến thức đã học vào thực tế, làm quen với môi trường làm việc trong tương lai.
- Mục tiêu 2: Biết được quá trình hình thành và vai trò của trung tâm thanh toán quốc tế, quy trình thanh toán thư tín dụng nhập khẩu của ngân hàng Sacombank
- Mục tiêu 3: Trình bày nội dung một cách rõ ràng, dễ hiểu.
- Mục tiêu 4: Rèn luyện kỹ năng tìm kiếm và tổng hợp thông tin.
- Mục tiêu 5: Rèn luyện kỹ năng viết và trình bày báo cáo theo chuẩn ISO 5966.
- Mục tiêu 6: Rèn luyện kỹ năng giao tiếp.

Sau khi tìm kiếm, thu thập tài liệu cần thiết trong quá trình thực tập, tôi đã thống nhất và trình bày hoàn chỉnh thành bài báo cáo này.

## 2. Cơ sở lý luận

### 2.1. Lý luận chung về TTQT

#### 2.1.1. Khái niệm TTQT

Với quá trình toàn cầu hóa mạnh mẽ và sự phát triển không ngừng trong lĩnh vực thương mại, nhu cầu trao đổi hàng hóa không còn gói gọn trong một quốc gia hay trong một khu vực nhỏ nữa mà đã được lan rộng ra toàn thế giới. Từ đó, nghiệp vụ TTQT ra đời.

TTQT là một trong số các nghiệp vụ NH giúp hỗ trợ thanh toán các nghĩa vụ tiền tệ phát sinh trong quan hệ kinh tế giữa các tổ chức kinh tế, các cá nhân ở những quốc gia khác nhau. TTQT được chia ra làm nhiều phương thức như là điện chuyển tiền (TT: Telegraphic Transfer Remittance), thư chuyển tiền (MTR: Mail Transfer Remittance), trả tiền nhận CT (CAD: Cash Against Documents), nhờ thu (Collection) và tín dụng thư (LC: Letter of Credit).

#### 2.1.2. Vai trò của nghiệp vụ TTQT

##### 2.1.2.1. Đối với nền kinh tế đối ngoại và doanh nghiệp XNK

TTQT là cầu nối quan trọng gắn kết người mua và người bán với nhau, góp phần tạo thêm niềm tin giữa đôi bên, từ đó thúc đẩy quan hệ kinh tế ngày càng phát triển. Việc thực hiện thanh toán càng nhanh gọn, đảm bảo chính xác sẽ giúp các doanh nghiệp XNK yên tâm đẩy mạnh hoạt động của mình. Ngoài ra TTQT còn làm giảm rủi ro thanh toán, nâng cao uy tín của các bên tham gia cũng như của NH, giúp nền kinh tế đối ngoại ngày càng phát triển bền vững.

##### 2.1.2.2. Đối với hoạt động kinh doanh hệ thống ngân hàng

Đối với hoạt động kinh doanh của NH, bên cạnh những lợi thế về mặt tài chính, việc nâng cao chất lượng dịch vụ TTQT nói chung và nhất là phương thức LC thì thật sự quan trọng và góp phần không nhỏ trong việc tạo nên vị thế của NH trên trường quốc tế. Không chỉ thế hoạt động TTQT còn mang lại nhiều ý nghĩa:

- Thu hút lượng khách hàng có nhu cầu giao dịch quốc tế để tăng thêm nguồn thu nhập, mở rộng quy mô hoạt động và tăng khả năng cạnh tranh trên thị trường.
- Góp phần đẩy mạnh hoạt động tài trợ XNK, qua đó tăng được nguồn vốn huy động tạm thời do quản lý được nguồn vốn nhàn rỗi của các tổ chức.

- Thu được nguồn ngoại tệ lớn để tăng các hoạt động về ngoại hối.
- Giúp NH tăng tính thanh khoản thông qua lượng tiền ký quỹ.

### **2.1.3. Các luật được áp dụng trong nghiệp vụ TTQT**

Để hỗ trợ cho hoạt động TTQT trên thế giới được thực hiện một cách trôi chảy và thống nhất, phòng thương mại quốc tế (ICC) đã lập ra một số bộ quy tắc chung để hướng dẫn cho mỗi phương thức thanh toán và để đề phòng trường hợp có tranh cãi giữa các bên tham gia.

- UCP600 (Uniform Custom and Practice) là bộ quy tắc và thực hành thống nhất về LC trong XNK quy định trách nhiệm và quyền hạn các bên liên quan trong nghiệp vụ LC.
- ISBP 681 (International Standard Banking Practice) là bộ Tập quán NH theo tiêu chuẩn quốc tế để kiểm tra CT theo LC PH số 681, được ICC sửa đổi năm 2007, tuân thủ UCP 600.
- URC 522 (Uniform Rules for Collection) là bộ quy tắc thống nhất về nhờ thu.
- Incoterms 2010 (International Commerce Terms) là bộ điều khoản thương mại quốc tế được công nhận và sử dụng rộng rãi trên thế giới, quy định về giá cả và trách nhiệm của các bên tham gia mua bán.
- ULB 1930 là Luật thống nhất Geneva về Hối Phiếu và Kỳ Phiếu.
- Luật thương mại và luật các công cụ chuyển nhượng Việt Nam.

## **2.2. Phương thức thanh toán tín dụng chứng từ (LC)**

### **2.2.1. Khái niệm**

Thư tín dụng (LC – Letter of Credit) là cam kết có điều kiện bằng văn bản của một tổ chức tài chính đối với người thụ hưởng LC với điều kiện Người thụ hưởng phải xuất trình BCT phù hợp với tất cả các điều khoản quy định trong LC và phù hợp với các thông lệ quốc tế liên quan nghiệp vụ LC. Xếp loại theo tính chất bảo đảm thanh toán, đây là hình thức thanh toán phổ biến nhất trong thương mại quốc tế hiện nay.

### **2.2.2. Phân loại LC**

Theo tính chất có thể hủy ngang: LC không thể hủy ngang (Irrevocable LC); LC có thể hủy ngang (Revocable LC), nhưng theo UCP600 thì loại LC này đã bị bỏ, tất cả các LC áp dụng phiên bản UCP600 đều không thể hủy ngang.

Theo thời hạn thanh toán của LC: LC trả ngay (Sight LC); LC trả chậm (Deferred LC); LC thanh toán hỗn hợp (Mixed payment LC); LC điều khoản đỏ (Red Clause LC).

Theo tính chất của LC:

- LC xác nhận (Confirmed LC): là LC được mở khi N XK quan ngại về tình hình chính trị, xã hội, khả năng thanh toán của NH PH sẽ yêu cầu NH PH lập hợp đồng nhờ một NH khác có uy tín xác nhận, trong trường hợp vì một lý do nào đó NH PH không thanh toán tiền được thì N XK sẽ đòi tiền NH xác nhận. NH xác nhận thường là NH thông báo;
- LC chuyển nhượng (Transferable LC): là LC cho phép Người thụ hưởng có quyền chuyển nhượng toàn bộ hoặc một phần trị giá LC để khấu trừ nợ;
- LC tuần hoàn (Revolving LC): là loại LC mà sau khi sử dụng hết giá trị lại tiếp tục có giá trị (gồm tự động tuần hoàn tự động là LC tự động có giá trị lại mà không cần thông báo của NH mở; tuần hoàn bán tự động là tự động có giá trị lại sau một khoản thời gian nhất định không nhận được thông báo từ NH mở; tuần hoàn hạn chế là phải có sự thông báo của NH mở thì LC mới có hiệu lực trở lại;
- LC giáp lưng (Back to back LC): là LC được mở bởi một người trung gian XNK (người mua hàng rồi bán lại) mở LC với Người thụ hưởng là N XK dựa trên LC gốc là LC do người mua cuối cùng mở cho người trung gian XNK hưởng;
- LC đối ứng (Reciprocol LC): là LC mà chỉ có hiệu lực khi một LC đối ứng với nó đã được PH, LC này được sử dụng trong giao dịch hàng đổi hàng và gia công hàng xuất khẩu, cả hai bên vừa là người mua và người bán với nhau;
- LC dự phòng (Standby LC): là LC mà NH PH cam kết trả tiền cho Người thụ hưởng khi có sự vi phạm hợp đồng hay thỏa thuận từ phía người yêu cầu mở LC;

Theo cách thực hiện LC: LC có giá trị trực tiếp (Straight LC) (chỉ xuất trình CT tại NH PH và cam kết trả tiền chỉ có giá trị duy nhất với Người thụ hưởng) và LC có giá trị chiết khấu (Negotiation LC) cho phép Người thụ hưởng có thể chiết khấu BCT tại một NH được chỉ định (Nominated Bank) hay bất cứ NH nào.

### **2.2.3. Đặc điểm phương thức thanh toán LC**

LC là một loại hợp đồng giữa NH PH và Người thụ hưởng, được lập dựa trên hợp đồng ngoại thương giữa hai bên mua bán nhưng độc lập với với hợp đồng ngoại thương. NH PH có nghĩa vụ trả tiền cho N XK khi N XK trình được BCT hoàn hảo mà không phụ thuộc vào việc hàng hóa có giao đúng và đủ hay không. Và trong trường hợp người mua không thanh toán tiền, NH vẫn phải thanh toán cho N XK. (theo điều 4 UCP600)

Giao dịch LC chỉ dựa trên BCT, tuân thủ chặt chẽ các yêu cầu về BCT, chỉ giao dịch và thanh toán dựa trên BCT. Mọi tranh chấp về sự sai lệch giữa hàng hóa thực tế và trong hợp đồng được giải quyết trực tiếp giữa hai bên XNK. (điều 5 UCP600)

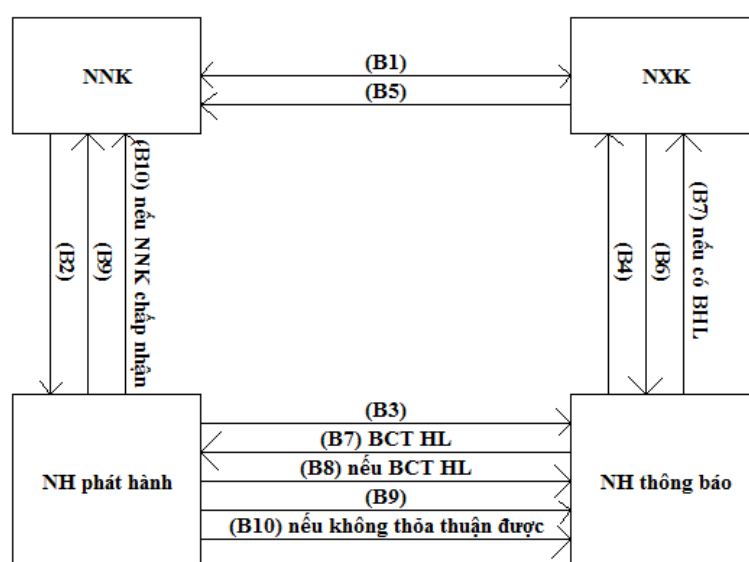
Mọi quyền lợi và nghĩa vụ của NNK được đại diện bởi NH PH, vì vậy khi Người thụ hưởng muốn ký phát hối phiếu đòi tiền thì đòi NH chứ không đòi người bán.

BCT BHL nếu CT mâu thuẫn với các điều khoản trong LC hoặc mâu thuẫn nhau.

Theo UCP600, LC là hợp đồng không thể hủy ngang. Các bên muốn áp dụng phiên bản UCP nào thì phải ghi rõ trên LC.

### 2.2.4. Quy trình tổng quát nghiệp vụ LC

Xét về bản chất, phương thức thanh toán LC là hình thức NH cấp tín dụng cho người yêu cầu mở, để bảo lãnh thanh toán có điều kiện, được vận hành như sau:



Sơ đồ 1 Quy trình tổng quát

- **B1:** NXK và NNK ký hợp đồng ngoại thương với nhau, trong hợp đồng ghi rõ phương thức thanh toán là tín dụng chứng từ.
- **B2:** NNK yêu cầu NH PH (Issuing Bank) mở LC với người thụ hưởng là NXK.
- **B3:** sau khi kiểm tra, thẩm định hồ sơ, NH PH mở LC, và thông báo cho NH thông báo (Advising Bank), thường do người thụ hưởng chỉ định.
- **B4:** NH thông báo thông báo cho người thụ hưởng rằng NNK đã mở LC, cam kết thanh toán.
- **B5:** NXK giao hàng cho NNK và có BCT giao hàng.
- **B6:** NXK giao BCT cho NH thông báo, NH thương lượng (Negotiating Bank), NH xuất trình (Presenting Bank) để NH thông báo chuyển cho NH PH để đòi tiền.
- **B7:** Sau khi kiểm tra BCT, các NH sẽ thông báo BHL cho Người thụ hưởng sửa chữa (nếu có), nếu HL thì sẽ tiến hành chiết khấu (Negotiation) BCT hoặc điện đòi tiền hoặc gửi BCT đi đòi tiền.

- **B8:** NH PH nhận BCT, kiểm tra, nếu HL thì sẽ tiến hành thanh toán ngay hoặc chấp nhận thanh toán.
- **B9:** Nếu có BHL, NH sẽ điện thông báo BHL cho NH thông báo và cho cả người yêu cầu mở LC. Nếu người yêu cầu mở LC chấp nhận BHL thì sẽ tiến hành giao CT đổi lấy thanh toán.
- **B10:** Nếu hai bên không thỏa thuận được sự BHL, NH sẽ hoàn trả BCT theo chỉ thị của NH xuất trình CT. Nếu LC cho phép đòi tiền bằng điện, khi nhận được điện đòi tiền, NH PH sẽ tiến hành thanh toán hoặc ủy quyền cho NH bồi hoàn thanh toán.

### **2.2.5. Ý nghĩa của LC đối với các bên tham gia**

**Đối với NNK:** Việc sử dụng LC mang lại những ý nghĩa cho NNK mà các phương thức thanh toán khác không thể. Thứ nhất, NNK được đảm bảo rằng hàng hóa sẽ giao đúng thời hạn vì điều này được quy định trong LC tạo nên tính hoàn hảo của BCT của NXX để có thể nhận tiền thanh toán. Thứ hai, trong trường hợp NNK đã giao dịch nhiều lần tại NH PH với cùng loại hàng hóa, số lượng, thì NNK có thể sẽ giảm được chi phí mở LC nhiều lần. Ngoài ra, NNK còn giảm được một lượng nhỏ vốn bị tồn đọng ở NH trong trường hợp ký quỹ không đủ 100% trị giá LC hoặc trả chậm.

**Đối với NXX:** Đây được xem là phương thức an toàn dành cho NXX do đảm bảo được việc thanh toán tiền hàng đủ và đúng hạn. NNK không có quyền can thiệp vào việc thanh toán của NH PH và NH PH cũng không có quyền từ chối thanh toán khi NXX thực hiện đúng nghĩa vụ giao hàng và BCT.

**Đối với NH:** Đầu tiên phải nói đến phí dịch vụ, khi dịch vụ tốt, NH sẽ nâng cao được uy tín, và ngày càng được tín nhiệm hơn, tăng số lượng KH, và kèm theo đó là tăng các loại dịch vụ khác như bảo lãnh, xác nhận, kinh doanh ngoại tệ, cho vay XK. Thứ hai, NH hút được một lượng vốn ngắn hạn từ các khoản ký quỹ của KH, khoản này NH có thể sử dụng để tăng tính thanh khoản của NH hoặc cũng có thể dùng để đầu tư ngắn hạn.

## **2.3. Một số chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động**

Kết quả kinh doanh của NH trong lĩnh vực TTQT theo phương thức tín dụng CT phản ánh hiệu quả hoạt động của nó, được đo bằng hiệu số giữa doanh thu do hoạt động TTQT theo phương thức LC mang lại và chi phí bỏ ra.

Doanh thu TTQT theo phương thức LC gồm: các phí dịch vụ từ các nghiệp vụ PH, chỉnh sửa và các nghiệp vụ liên quan, doanh thu từ mua bán ngoại tệ, doanh thu từ cho vay hoạt động TTQT theo phương thức LC.

Chi phí TTQT theo phương thức LC gồm: Chi phí tiền lương, chi phí cơ sở vật chất, chi phí bù rủi ro và chi phí quản lý khác.

**Thời gian thanh toán:** Trong phương thức LC, thời gian thanh toán là khoản thời gian tính từ lúc N XK xuất trình BCT hoàn hảo cho NH PH cho tới khi N XK nhận được tiền.

**Chi phí giao dịch:** Chi phí về thời gian giao dịch, chi phí thủ tục giao dịch.

**Doanh thu từ phí hoạt động theo phương thức LC:** Để biết được doanh thu từ phí hoạt động, ta cần biết được doanh thu của các dịch vụ liên quan đến LC (Doanh thu =  $\sum$  giá dịch vụ thứ  $i$  x số lượng dịch vụ thứ  $i$ ).

**Lợi nhuận của hoạt động TTQT bằng phương thức LC:** Là hiệu số giữa chi phí phát sinh và doanh thu của các dịch vụ liên quan LC. (Doanh thu – chi phí)

**Lợi nhuận/doanh thu:** Là tỷ lệ giữa lợi nhuận TTQT theo phương thức LC so với doanh thu TTQT theo phương thức LC được tính. Tỷ lệ này cho biết một đồng doanh thu từ hoạt động LC thì cho ra bao nhiêu đồng lợi nhuận.

**Doanh thu hoạt động LC/Doanh thu hoạt động TTQT:** Cho thấy vai trò của phương thức LC chiếm tỷ trọng như thế nào trong hoạt động TTQT.

**Chi phí hoạt động LC/Doanh thu hoạt động LC:** Cho thấy được một đồng doanh thu có được thì phải bỏ ra bao nhiêu đồng chi phí.

## 2.4. Các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả nghiệp vụ

### 2.4.1. Nhóm nhân tố khách quan

**Môi trường chính trị, xã hội:** Những biến động về chính trị, xã hội trong nước và trên thế giới đều có những ảnh hưởng đến nền kinh tế nói chung và NH nói riêng. Với vai trò ngày càng quan trọng đối với hoạt động ngoại thương, hoạt động TTQT cũng bị ảnh hưởng không kém. Một môi trường chính trị, xã hội bất ổn sẽ làm giảm sự hiệu quả trong hoạt động do có nhiều rào cản từ chính phủ đối với các nước khác.

**Môi trường kinh tế:** Nền kinh tế được xem như là một khối thống nhất, các bộ phận gắn bó chặt chẽ với nhau và có ảnh hưởng chung với nhau, nếu nền kinh tế bất ổn, thì các ngành nói chung và ngành NH nói riêng sẽ chịu nhiều khó khăn. Sự quản lý vĩ mô của chính phủ sẽ tác động trực tiếp hoặc gián tiếp đến hoạt động TTQT của NH (liên quan đến thuế XNK, điều chỉnh lượng nội tệ và ngoại tệ trong lưu thông).

**Môi trường pháp lý:** Hành lang pháp lý là cơ sở để các bên hoàn thiện tốt nghĩa vụ của mình trong hoạt động TTQT. Tuân thủ chặt chẽ các quy định tập quán quốc tế, phát triển luật quốc gia để ngày càng phù hợp với quốc tế chính là yếu tố quan trọng cần phải liên tục nghiên cứu để hoàn thiện.

**Kiến thức của các Doanh nghiệp XNK:** Kiến thức của các doanh nghiệp XNK đóng vai trò đẩy nhanh tiến độ công việc và hạn chế rủi ro tác nghiệp giữa NH và KH. Từ đó cũng cho thấy vai trò của bộ phận tư vấn của P.TTQT.

### 2.4.2. Nhóm nhân tố chủ quan

**Năng lực tài chính:** Năng lực tài chính tốt tạo điều kiện cho NH mở rộng hoạt động kinh doanh dịch vụ của mình. Ngoài nguồn vốn để cho vay, NH còn cần trang bị công nghệ hiện đại và nguồn nhân lực dồi dào.

**Năng lực quản trị điều hành:** Quy trình hoạt động chặt chẽ sẽ giảm được rủi ro trong quá trình nghiệp vụ. Quy chế quản lý và quy trình hoạt động phù hợp với chuẩn mực quốc tế thể hiện sự chuyên nghiệp trong cách quản trị điều hành. Trong phương thức LC, một quy trình hiệu quả cần tiết kiệm thời gian, chi phí mà vẫn chặt chẽ và ít rủi ro.

**Năng lực quản lý rủi ro:** Có nhiều nguyên nhân gây ra rủi ro, có thể do khách quan hay chủ quan mà hậu quả của nó làm giảm uy tín của NH và xấu đi tình hình tài chính của các NH. Hiểu biết và sự thận trọng trong quản lý rủi ro sẽ đảm bảo hoạt động TTQT của NH an toàn, hiệu quả.

**Công nghệ:** Đây là yếu tố góp phần tạo nên thành công hay thất bại trong sự cạnh tranh giữa các NH. Không ngừng nghiên cứu và áp dụng các thành tựu khoa học công nghệ tiết kiệm, tốc độ và bảo mật vào hoạt động tạo nên thương hiệu cho NH.



### **3. Thực trạng nghiệp vụ thanh toán LC nhập khẩu tại Trung Tâm Thanh Toán Quốc Tế, NH TMCP Sài Gòn Thương Tín**



Sơ đồ 2 Logo thương hiệu

NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN SÀI GÒN THƯƠNG TÍN – SACOMBANK  
SAIGON THUONG TIN COMERCIAL JOINT STOCK BANK

Trụ sở chính : 266-268 Nam Kỳ Khởi Nghĩa, Phường 8, Quận 3, Tp.HCM

Điện thoại : (84-8) 9320 420 Fax : (84-8) 9320 424

Website : [www.sacombank.com.vn](http://www.sacombank.com.vn)

Vốn điều lệ : 10,740 tỷ đồng Mã số thuế : 0301103908

Giấy phép thành lập : Số 05/GP-UP ngày 03/01/1992 của UBND TP.Hồ Chí Minh

Giấy phép hoạt động : Số 0006/GP-NH ngày 05/12/1991 của NH Nhà nước Việt Nam

Giấy CNĐKKD : Số 0301103908 do Sở Kế Hoạch và Đầu Tư TP.HCM cấp

#### **3.1. Sacombank – Vì cộng đồng - phát triển địa phương**

##### **3.1.1. Quá trình hình thành và phát triển**

Chính thức được thành lập và đi vào hoạt động vào ngày 21/12/1991 từ việc hợp nhất NH phát triển kinh tế Gò Vấp và 3 hợp tác xã tín dụng là Tân Bình, Thành Công và Lữ Gia, Sài Gòn Thương Tín là một trong những NH thương mại cổ phần (TMCP) đầu tiên được thành lập và hoạt động chủ yếu ở vùng ven thành phố Hồ Chí Minh trong hoàn cảnh khó khăn với vốn điều lệ là 3 tỷ đồng.

Năm 1993, với việc khai trương chi nhánh tại Hà Nội, Sacombank là NH đầu tiên của TP.HCM có chi nhánh tại Hà Nội sử dụng dịch vụ chuyển tiền nhanh và góp phần giảm tình trạng sử dụng tiền mặt giữa hai trung tâm kinh tế lớn của đất nước.

Năm 1995, tiến hành Đại hội đại biểu cổ đông cải tổ để hoạch định chiến lược phát triển tới năm 2010, đây là bước ngoặt mở ra thời kỳ đổi mới quan trọng trong quá trình phát triển của Sacombank.

Năm 1999, việc khánh thành trụ sở tại 278 NKKN, Q.3, TP.HCM, là thông điệp khẳng định Sacombank đã có những bước tiến dài và sẽ dài hơn nữa trên bước đường phát triển.

Năm 2001, tập đoàn Tài chính Dragon Financial Holdings (Anh Quốc) tham gia góp 10% vốn điều lệ của Sacombank, mở đường cho việc tham gia góp vốn cổ phần của Cty Tài chính Quốc tế (International Finance Corporation – IFC, trực thuộc World Bank) vào năm 2002 và NH ANZ vào năm 2005. Sự hợp tác này đem lại cho Sacombank sự hỗ trợ tiên tiến về kinh nghiệm quản lý, công nghệ, quản lý rủi ro, đào tạo và phát triển nguồn nhân lực.

Năm 2002, thành lập Cty trực thuộc đầu tiên - Cty Quản lý nợ và Khai thác tài sản Sacombank-SBA, bước đầu thực hiện đa dạng hóa các sản phẩm dịch vụ tài chính trọn gói.

Năm 2003, Sacombank là doanh nghiệp đầu tiên được phép thành lập Công ty Liên doanh Quản lý Quỹ đầu tư Chứng khoán Việt Nam (VietFund Management - VFM), Sacombank (nắm giữ 51% vốn điều lệ) và Dragon Capital (nắm giữ 49% vốn điều lệ).

Năm 2004, phối hợp với công ty Temenos (Thụy Sĩ) triển khai hệ thống Corebanking T-24, nâng cao chất lượng hoạt động, quản lý và phát triển các dịch vụ NH điện tử.

Năm 2006, là NH TMCP đầu tiên tại niêm yết cổ phiếu trên sàn HOSE với tổng số vốn niêm yết là 1.900 tỷ đồng; Thành lập các Cty trực thuộc gồm: Cty Kiều hối Sacombank-SBR, Cty Cho thuê tài chính Sacombank-SBL, Cty Chứng khoán Sacombank-SBS.

Năm 2007, phủ kín mạng lưới hoạt động tại các tỉnh, thành phố miền Tây Nam Bộ, Đông Nam Bộ, Nam Trung Bộ và Tây Nguyên.

Năm 2008, tháng 3, Trung tâm dữ liệu (Data Center) hiện đại nhất khu vực ra đời nhằm đảm bảo an toàn tuyệt đối hệ thống trung tâm dữ liệu dự phòng; Tháng 11, thành lập Cty vàng bạc đá quý Sacombank-SBJ; Tháng 12, là NH TMCP đầu tiên có chi nhánh tại Lào.

Năm 2009, tháng 5, cổ phiếu STB của Sacombank được vinh danh là một trong 19 cổ phiếu vàng của Việt Nam và nhận được sự quan tâm của các nhà đầu tư trong và ngoài nước; Tháng 6, khai trương chi nhánh tại Phnôm Pênh, mở rộng mạng lưới góp phần tích cực trong quan hệ kinh tế giữa ba nước Việt Nam, Lào và Campuchia; Tháng 9, hoàn tất nâng cấp hệ thống core banking từ Smartbank lên T24, phiên bản R8.

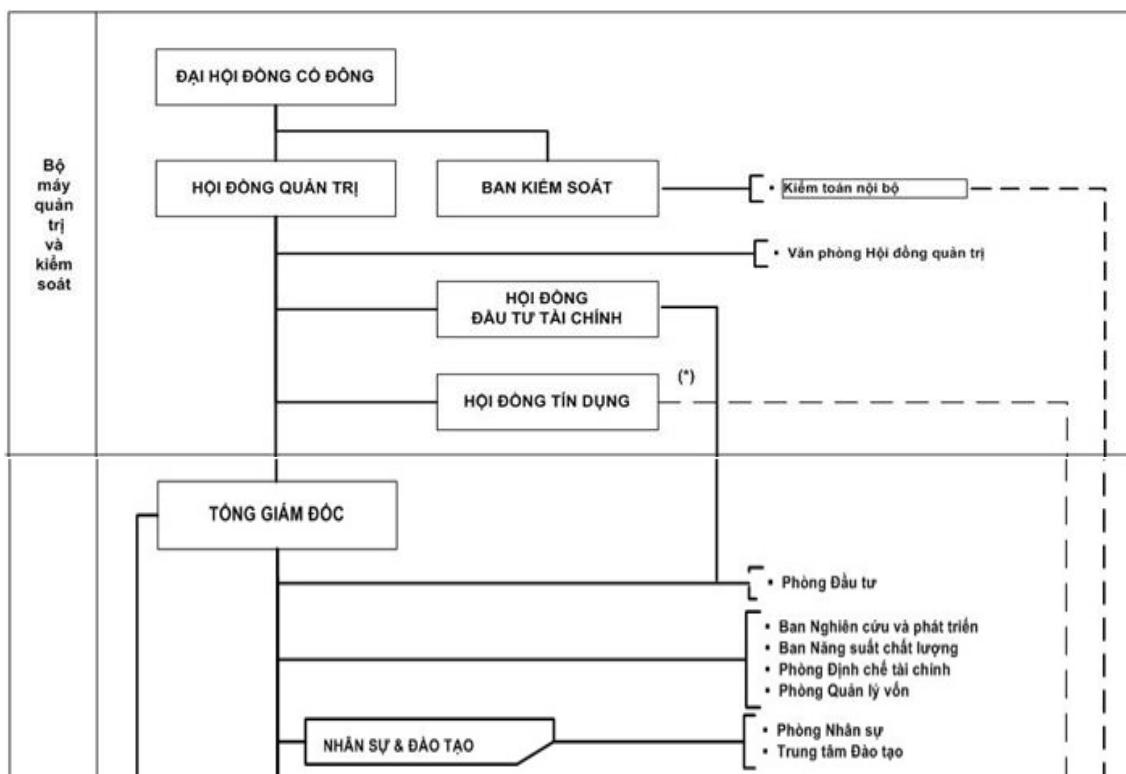
Năm 2010, kết thúc thắng lợi các mục tiêu phát triển giai đoạn 2001 - 2010 với tốc độ tăng trưởng bình quân đạt 64%/năm; Thực hiện thành công chương trình tái cấu trúc song song với việc xây dựng nền tảng vận hành vững chắc, chuẩn bị đủ các nguồn lực để thực hiện mục tiêu phát triển giai đoạn 2011 - 2020.

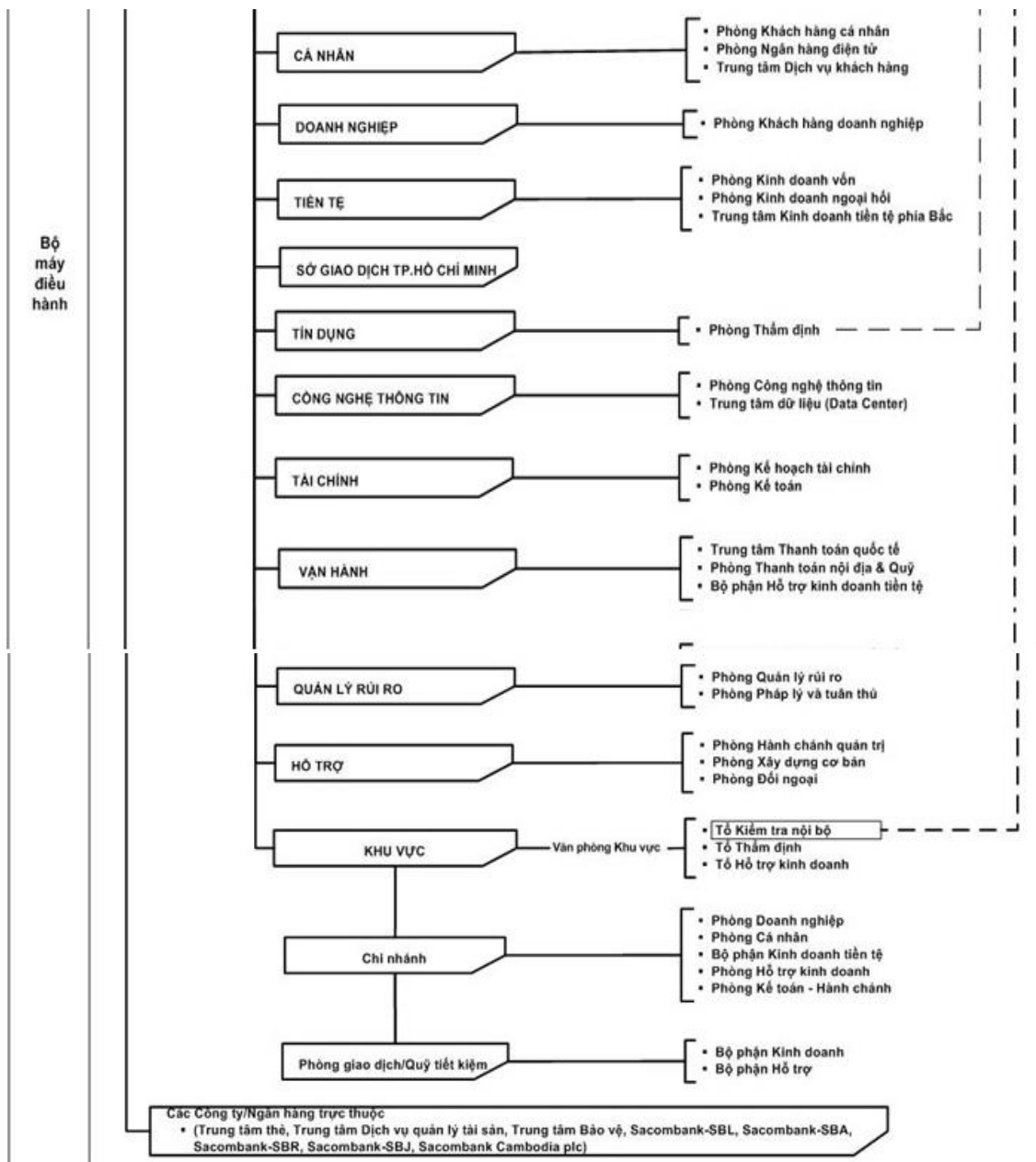
Năm 2011, ngày 03/03/2011, khai trương hoạt động Trung tâm Dịch vụ Quản lý tài sản Sacombank Imperial nhằm cung cấp những giải pháp tài chính trọn gói phục vụ đối tượng khách hàng cá nhân; Ngày 05/10/2011, Sacombank thành lập NH 100% vốn nước ngoài tại Campuchia đánh dấu bước chuyển tiếp giai đoạn mới của chiến lược phát triển; Ngày 20/12/2011, Sacombank vinh dự đón nhận Huân chương Lao động hạng Ba của chủ tịch nước vì những thành tích đặc biệt xuất sắc giai đoạn 2006-2010, góp phần vào sự nghiệp xây dựng CNXH và bảo vệ Tổ quốc theo QĐ số 2413/QĐ-CTN ngày 15 tháng 12 năm 2011.

Tháng 4/2012, nâng cấp thành công hệ thống NH lõi (core banking) T24 từ phiên bản R8 lên R11 hiện đại, phát huy năng lực quản lý, đa dạng hóa sản phẩm dịch vụ và tăng cường sức cạnh tranh cho Sacombank.

Trải qua hơn 20 năm hoạt động và phát triển, Sacombank đã xây dựng mạng lưới phủ khắp 45/63 tỉnh, thành trong cả nước và nước ngoài (tại Lào, Campuchia và văn phòng đại diện tại Trung Quốc).

### 3.1.2. Cơ cấu tổ chức và bộ phận





Sơ đồ 3 Sơ đồ tổ chức

### 3.1.3. Sứ mệnh, tầm nhìn, giá trị cốt lõi

**Sứ mệnh:** Tối đa hóa giá trị cho khách hàng, nhà đầu tư và đội ngũ nhân viên, đồng thời thể hiện cao tinh thần trách nhiệm đối với cộng đồng và xã hội.

**Tầm nhìn:** Phân đấu trở thành NH bán lẻ hiện đại, đa năng hàng đầu Việt Nam và và khu vực 3 nước Việt Nam, Lào, Campuchia.

#### Giá trị cốt lõi:

- Tiên phong: Luôn là người mở đường và sẵn sàng chấp nhận vượt qua thách thức trên hành trình phát triển để tìm ra những hướng đi mới.

- Luôn đổi mới, năng động và sáng tạo: Nhận thức được rằng đổi mới là động lực của phát triển, Sacombank luôn cố gắng đổi mới với phương pháp tư duy và hành động để biến các thách thức thành cơ hội.
- Cam kết với mục tiêu chất lượng: Luôn giữ cao nhất sự chuyên nghiệp, tận tâm và uy tín đối với khách hàng, đối tác, đồng nghiệp là nguyên tắc ứng xử của mỗi thành viên Sacombank. Điều đó được cam kết xuyên suốt thông qua việc không ngừng nâng cao chất lượng hiệu quả dịch vụ.
- Trách nhiệm đối với cộng đồng và xã hội: Vì cộng đồng – phát triển địa phương đã cho thấy ý thức trách nhiệm đối với cộng đồng xã hội.
- Tạo dựng khác biệt: Sacombank luôn đột phá, sáng tạo không ngừng tạo nên những khác biệt về sản phẩm, phương thức kinh doanh và mô hình quản lý. Chính sự khác biệt này đã tạo nên vị thế của Sacombank trên thương trường.

### 3.1.4. Một số thành tích đạt được

Năm	Danh hiệu quốc tế
2006	NH có dịch vụ ngoại hối tốt nhất Việt Nam năm 2006 (Asia Money) NH tốt nhất Việt Nam trong cho vay DN vừa và nhỏ 2006 (SMEDF) NH có hoạt động TTQT tốt nhất (Citigroup, Standard Chartered)
2007	NH có hoạt động TTQT tốt nhất (Citigroup, Standard Chartered, Bank of America, American Express, HSBC) NH tốt nhất Việt Nam 2007 (Euromoney) NH bán lẻ của năm tại Việt Nam 2007 (Asian Banking and Finance) NH lớn nhất trong khối NH TMCP và là NH lớn thứ 4 trong ngành tài chính NH tại Việt Nam (UNDP)
2008	NH tốt nhất Việt Nam trong cho vay DN vừa và nhỏ 2007 (SMEDF) NH có hoạt động thanh toán quốc tế tốt nhất (Bank of New York, HSBC) NH tốt nhất Việt Nam 2008 (FinanceAsia, Global Finance) NH có hoạt động KD ngoại hối tốt nhất Việt Nam 2007 (Global Finance)
2009	NH tốt nhất Việt Nam 2009 (The Asset (Hong Kong)) NH bán lẻ của năm 2009 tại Việt Nam (Asian Banking and Finance) Giải vàng cho Báo cáo thường niên không phải ngôn ngữ tiếng Anh trong lĩnh vực Tài chính – NH (International ARC Awards) Giải đồng cho Báo cáo thường niên có thiết kế đẹp nhất trong lĩnh vực Tài chính – NH (International ARC Awards) Giải đồng cho Báo cáo thường niên có thiết kế đẹp nhất trong lĩnh vực Tài chính –

	NH (International ARC Awards) NH có dịch vụ ngoại hối tốt nhất Việt Nam 2009 (Global Finance)
2010	NH có dịch vụ ngoại hối tốt nhất Việt Nam năm 2010 (Global Finance) NH có dịch vụ quản lý tiền mặt tốt nhất Việt Nam 2010 (The Asset (Hong Kong)) NH bán lẻ tốt nhất Việt Nam năm 2010 (The Asian Banker) NH phát triển những sản phẩm dịch vụ mới thanh toán qua thẻ Visa tại thị trường Việt Nam (Tổ chức thẻ quốc tế Visa) Một trong năm NH có doanh số giao dịch thanh toán thẻ Visa lớn nhất tại Việt Nam từ năm 2005 – 2009 (Tổ chức thẻ quốc tế Visa)
2011	NH có dịch vụ ngoại hối tốt nhất Việt Nam 2011 (Global Finance) NH giao dịch tốt nhất tại Việt Nam (The Asset) NH có dịch vụ quản lý tiền mặt tốt nhất Việt Nam (The Asset) NH có cơ cấu quản trị doanh nghiệp chặt chẽ và hoạt động quan hệ nhà đầu tư tốt nhất năm 2011 (Alpha Southeast Asia (Hongkong)) Top 10 Báo cáo thường niên tốt nhất Việt Nam 2010 (Hiệp hội các Chuyên gia Truyền thông Mỹ (LACP))
2012	NH có dịch vụ ngoại hối tốt nhất Việt Nam 2012 (Global Finance) NH bán lẻ tốt nhất Việt Nam 2012 (The Asian Banker) NH tiêu biểu 2012 (The Banker)

### 3.1.5. Định hướng phát triển giai đoạn 2011 - 2020

Với những kinh nghiệm góp nhặt được qua 2 cuộc khủng hoảng tài chính ở Khu vực (1997) và Thế Giới (2008-2010), Sacombank thấu hiểu được những khó khăn mà một NH có thể phải đối mặt khi nền kinh tế biến động. Quyết tâm cố gắng trở thành NH bán lẻ hiện đại đa năng hàng đầu Khu vực, mà vẫn theo đúng định hướng phát triển của chính phủ, Sacombank biết được tầm quan trọng của những chính sách dự phòng khi có sự thay đổi môi trường kinh doanh và đặt ra quan điểm trọng tâm của chiến lược phát triển thời kỳ mới (2011-2020): “Củng cố nội lực để phát triển bền vững”.

Giai đoạn 2011 – 2012: Ổn định, củng cố để tạo nền tảng vững chắc: kinh tế Việt Nam hội nhập ngày càng sâu vào kinh tế thế giới, với những động thái điều chỉnh ngày càng theo xu hướng thị trường tự do của Chính phủ, các ngành kinh tế nói chung và ngành tài chính NH nói riêng chắc chắn sẽ có nhiều thách thức. Trong hoàn cảnh đó, Sacombank hiểu được mình cần phải làm những gì, đó là củng cố lại nội lực bằng cách chủ động điều chỉnh các kế hoạch

mở rộng quy mô, tăng trưởng đúng mức, phù hợp với nhịp độ tăng trưởng của ngành cũng như hài hòa lợi ích cho cổ đông, khách hàng và đảm bảo cuộc sống cho công nhân viên.

Giai đoạn 2011-2020: Ưu tiên các nhóm chiến lược phù hợp với bối cảnh thị trường gồm chiến lược nhân lực, chiến lược công nghệ, chiến lược tài chính và chiến lược mạng lưới. Rủi ro của mọi rủi ro chính là yếu tố con người, công nghệ là thành quả của trí tuệ và sự sáng tạo, tài chính vững chắc là đòn bẩy cho mọi sự tăng trưởng, mạng lưới là công cụ hữu hiệu để mở rộng thị trường và gia tăng thị phần. Đó chính là những giá trị cốt lõi mà Sacombank ưu tiên chú trọng trong giai đoạn mới. Qua các kinh nghiệm có được trong những giai đoạn trước đó và đặc biệt qua quá trình phân tích SWOT, Sacombank vững tin với những mục tiêu đề ra trong giai đoạn 2011-2020 để thực thi tốt sứ mệnh “Vì cộng đồng – phát triển địa phương”.

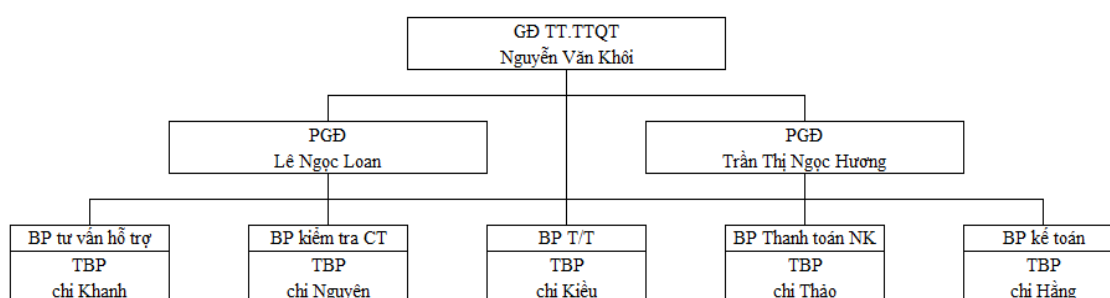
## 3.2. Trung tâm Thanh Toán Quốc Tế

### 3.2.1. Cơ cấu chức năng của phòng

Trung tâm thanh toán quốc tế là đầu não của bộ phận thanh toán quốc tế của NH, đảm nhận công việc giao dịch thanh toán trực tiếp với các NH và đối tác. TT.TTQT của NH Sacombank được đặt tại trụ sở chính của Sacombank. Với số nhân sự vào khoảng 60 người, TT.TTQT được chia thành từng bộ phận nhỏ đảm nhận nhiệm vụ khác nhau, xử lý toàn bộ các giao dịch từ các chi nhánh trên toàn quốc gửi về.

Từ khi thành lập đến nay, trung tâm không ngừng hoạt động tích cực, phát triển và đạt được nhiều giải thưởng về nghiệp vụ TTQT cho NH, do các tổ chức tài chính lớn trong khu vực và trên thế giới đánh giá, góp phần tạo nên uy tín của NH trên trường quốc tế.

Để đảm bảo hoạt động của trung tâm được xuyên suốt và thực hiện tốt chức năng của mình. Trung tâm được tổ chức với cơ cấu chặt chẽ nhưng độc lập đối với từng bộ phận, cùng với sự phối hợp nhịp nhàng giữa các bộ phận với nhau, với các phòng ban khác, tạo thành một khối thống nhất linh hoạt.

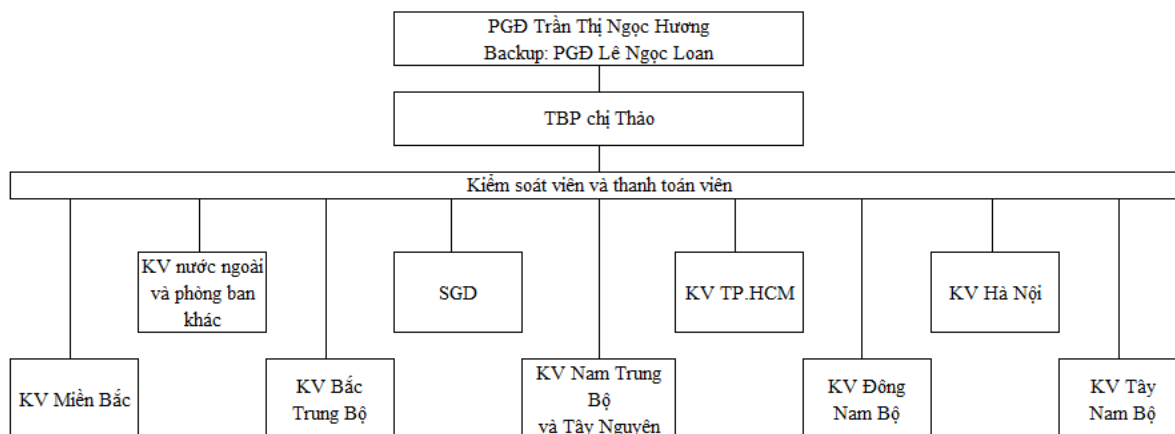


Sơ đồ 4 cơ cấu tổ chức Trung tâm TTQT

### 3.2.2. Bộ phận thanh toán nhập khẩu

#### 3.2.2.1. Cơ cấu bộ phận

Với số lượng khoản 15 nhân sự, bộ phận thanh toán nhập khẩu đảm nhiệm các nghiệp vụ liên quan đến nhóm khách hàng là NNK từ tất cả các CN trên cả nước tập trung về.



Sơ đồ 5 Sơ đồ tổ chức bộ phận thanh toán nhập khẩu

#### 3.2.2.2. Các quy trình liên quan nghiệp vụ LC nhập khẩu

##### A. Quy trình PH LC KQ/đảm bảo bằng số dư TKTG của KH tại Sacombank đầy đủ 100% trị giá LC (bao gồm dung sai)

Lưu đồ quy trình:

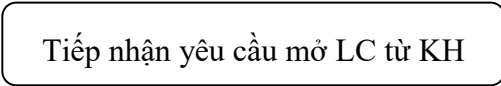
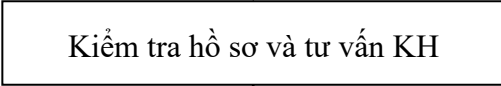
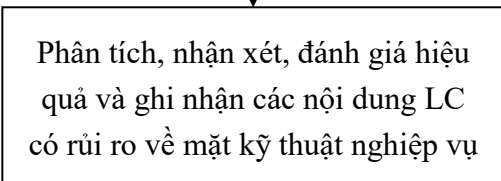
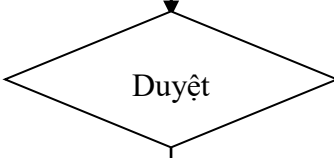
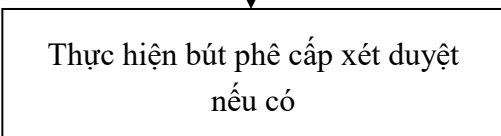
Lưu đồ	Diễn giải
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 0 auto;">Tiếp nhận yêu cầu mở LC từ KH</div>	<p>CV. TTQT tại CN tiếp nhận yêu cầu mở LC từ KH là NNK. Những hồ sơ yêu cầu trong quy trình này gồm: Giấy đề nghị mở LC (theo mẫu); Bản sao y Hợp đồng ngoại thương; Bản sao y Giấy phép nhập khẩu (tùy mặt hàng); Giấy đề nghị mua ngoại tệ; Chứng thư bảo hiểm (nếu có); Hồ sơ pháp lý (gồm Giấy đăng ký kinh doanh, Chứng nhận mã số thuế, Bảng điều lệ...đối với KH lần đầu giao dịch); Tờ trình tín dụng được duyệt...</p>
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 0 auto;">Kiểm tra hồ sơ và tư vấn KH</div>	<p>CV.TTQT kiểm tra sơ lược hồ sơ về tư cách pháp nhân, các điều khoản trong hồ sơ yêu cầu có phù hợp với các quy định của NH và thông lệ quốc</p>



	<p>té hay không, tư vấn KH bổ sung đủ hồ sơ phát hành LCNK. (xem Hướng dẫn kiểm tra Hồ sơ phát hành LC nhập khẩu tại Phụ lục 1)</p>
<p>Tính, ghi nhận số tiền trích KQ và hạch toán bán ngoại tệ (nếu có)</p> <p>Hạch toán bán ngoại tệ      PT TKTG của KH</p>	<p>CV.TTQT tính, ghi nhận số tiền cần trích KQ/TP, lập Giấy đề nghị ký quỹ/phong tỏa và hoặc hạch toán bán ngoại tệ trên T24 nếu KH mua ngoại tệ để KQ, hoặc phong tỏa TKTG của KH. Trường hợp KQ bằng vốn tự có theo ngoại tệ thì chuyển hồ sơ về TT.TTQT xử lý.</p>
<p>Duyệt</p>	<p>TP.HTKD rà soát lại kết quả kiểm tra và duyệt (việc giao nhận hồ sơ phải được ký nhận đầy đủ về ngày giờ giao, tên hồ sơ và chữ ký của bên giao nhận), sau đó chuyển hồ sơ về cho TT.TTQT xử lý thông qua hệ thống omniscan.</p>
<p>Kiểm tra hồ sơ và tư vấn cho CN Khai báo giao dịch và soạn điện</p>	<p>TTV tại TT.TTQT nhận và kiểm tra chi tiết hồ sơ, tư vấn CN chỉnh sửa, bổ sung (nếu có), sau đó thực hiện khai báo giao dịch phát hành LC, thu phí phát hành LC và soạn điện MT700/701 phát hành LC trên T24.</p>
<p>Duyệt</p>	<p>GĐ TT.TTQT sẽ duyệt giao dịch và điện phát hành LC</p>
<p>Chuyển điện ra nước ngoài</p>	<p>P.QLRR kiểm tra lại và chuyển điện ra nước ngoài.</p>
<p>Lưu hồ sơ và CT kế toán</p>	<p>CN in, chấm và ký CT kế toán sau đó CN và TT.TTQT lưu toàn bộ hồ sơ và CT phát sinh.</p>

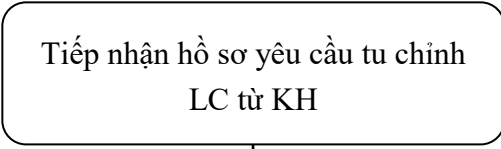
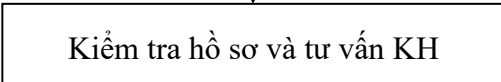
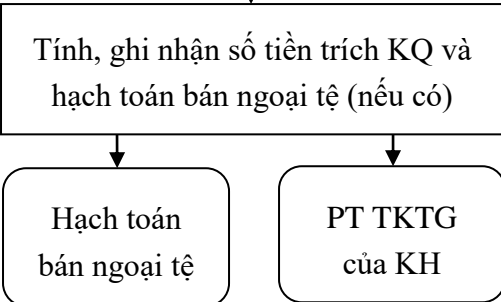
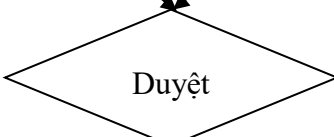
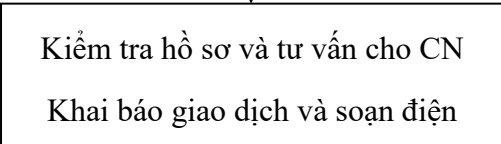

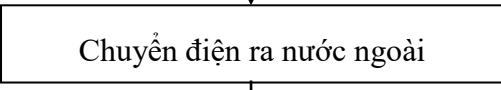
Sơ đồ 6 Quy trình PH LC KQ/đảm bảo đầy đủ 100% giá trị

**B. Quy trình PH LC KQ/đảm bảo không đầy đủ**

Lưu đồ	Diễn giải
	Giống Quy trình phát hành LC KQ đầy đủ 100% giá trị LC.
	Giống Quy trình phát hành LC KQ đầy đủ 100% giá trị LC.
	CV.TTQT tại CN phối hợp P.HTKD, CV.KHDN phân tích, nhận xét, ghi nhận các rủi ro về nghiệp vụ nếu có, khả năng thanh toán, biện pháp hạn chế rủi ro và đề xuất phát hành LC.
	<b>GD CN</b> duyệt PHLC nếu trong HMPQ của CN
	Trường hợp nằm ngoài HMPQ cấp tín dụng của CN, GD CN sẽ lập Tờ trình đề xuất phát hành LC chuyển về <b>cấp Hội Sở</b> để thẩm định, phán quyết cấp tín dụng và tham mưu PH LC.
	CV.TTQT nhận Tờ trình tham mưu đã duyệt từ cấp Hội sở và thực hiện bút phê của cấp thẩm quyền Hội Sở. Gồm: Giấy đề nghị trích KQ/PT (nếu có KQ/PT TKTG/HMTD) hoặc Phiếu thu phí (nếu LC PH được cấp thẩm quyền Hội Sở duyệt KQ 0% và không PT TKTG/HMTD).
Các bước còn lại thực hiện giống Quy trình PH LC KQ đầy đủ 100% giá trị LC, từ bước “Tính, ghi nhận số tiền trích KQ và hạch toán bán ngoại tệ (nếu có)” đến hết.	

Sơ đồ 7 Quy trình PH LC đảm bảo không đầy đủ

**C. Quy trình tu chỉnh đối với LC KQ/đảm bảo bằng số dư TKTG của KH tại Sacombank đầy đủ 100% trị giá LC (bao gồm dung sai)**

Lưu đồ	Diễn giải
	<p>CV.TTQT tại CN tiếp nhận hồ sơ yêu cầu tu chỉnh LC của KH, gồm: Giấy đề nghị tu chỉnh LC, Giấy đề nghị trích KQ/PT hoặc phiếu thu phí, Giấy đề nghị mua ngoại tệ nếu có...</p>
	<p>CV.TTQT kiểm tra sơ lược hồ sơ (xem phụ lục 3), tư vấn KH các nội dung có rủi ro và tư vấn bổ sung đủ hồ sơ tu chỉnh LCNK.</p>
	<p>CV.TTQT tính và ghi nhận số tiền cần KQ/PT trong tu chỉnh tăng tiền và phí phải thu KH sau đó thực hiện tu chỉnh LC rồi hạch toán bán ngoại tệ nếu có; hoặc KQ/PT bổ sung; hoặc chuyển thẳng sang bước tiếp theo nếu KQ bằng vốn tự có theo ngoại tệ của LC.</p>
	<p>TP.HTKD rà soát lại kết quả kiểm tra và duyệt (việc giao nhận hồ sơ phải được ký nhận đầy đủ về ngày giờ giao, tên hồ sơ và chữ ký của bên giao nhận), sau đó chuyển hồ sơ về cho TT.TTQT xử lý thông qua hệ thống omniscan.</p>
	<p>TTV tại TT.TTQT nhận, kiểm tra chi tiết hồ sơ, tư vấn CN chỉnh sửa, bổ sung (nếu có), sau đó thực hiện khai báo giao dịch, thu phí tu chỉnh LC và soạn điện tu chỉnh MT707 LC trên T24.</p>
	<p>GĐ TT.TTQT duyệt giao dịch và điện tu chỉnh LC.</p>
	<p>P.QLRR kiểm tra và chuyển điện ra nước ngoài.</p>

↓	
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 0 auto;">Lưu hồ sơ và CT kế toán</div>	CN in, chấm và ký CT kế toán sau đó CN và TT.TTQT lưu toàn bộ hồ sơ và CT phát sinh.

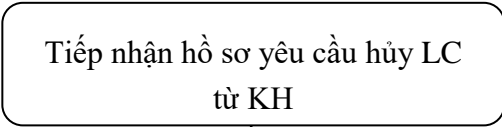
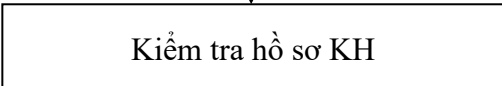
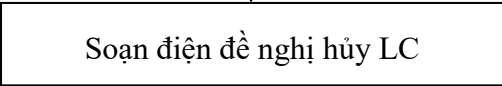

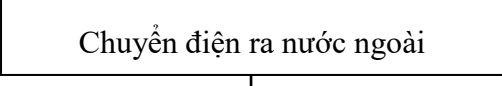
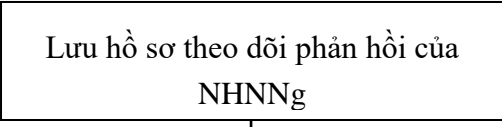
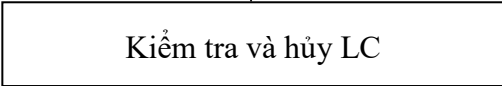
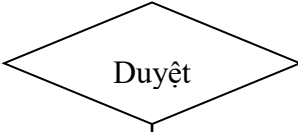
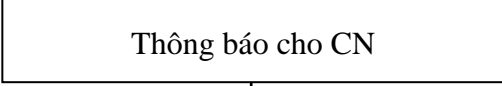
Sơ đồ 8 Quy trình tu chỉnh LC (đối với LC PH KQ đảm bảo 100% giá trị LC)

**D. Quy trình tu chỉnh đối với LC PH KQ/đảm bảo không đầy đủ**

Lưu đồ	Diễn giải
<div style="border: 1px solid black; border-radius: 10px; padding: 5px; width: fit-content; margin: 0 auto;">Tiếp nhận yêu cầu tu chỉnh LC từ</div>	Giống Quy trình tu chỉnh LC KQ đầy đủ 100% giá trị LC.
↓	
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 0 auto;">Kiểm tra hồ sơ và tư vấn KH</div>	Giống Quy trình tu chỉnh LC KQ đầy đủ 100% giá trị LC.
↓	
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 0 auto;">Phân tích, nhận xét, đánh giá hiệu quả và ghi nhận các nội dung LC có rủi ro về mặt kỹ thuật nghiệp vụ (nếu có)</div>	CV.TTQT tại CN phối hợp với P.HTKD, CV.KHDN phân tích, nhận xét, ghi nhận các rủi ro về mặt nghiệp vụ nếu có, khả năng thanh toán, biện pháp đảm bảo hạn chế rủi ro và đề xuất tu chỉnh LC.
↓	
<div style="border: 1px solid black; width: 50px; height: 50px; margin: 0 auto; transform: rotate(45deg); transform-origin: center;"> <div style="border: 1px solid black; width: 40px; height: 40px; margin: 0 auto; transform: rotate(-45deg); transform-origin: center;"> <div style="text-align: center; padding: 5px;">Duyệt</div> </div> </div>	<p style="text-align: center;"><b>GD CN</b> duyệt nếu trong HMPQ của CN</p> <p>Trường hợp nằm ngoài HMPQ của CN, GD CN lập Tờ trình đề xuất tu chỉnh LC chuyển về <b>cấp Hội Sở</b> để thẩm định, tham mưu tu chỉnh LC.</p>
↓	
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 0 auto;">Thực hiện bút phê cấp xét duyệt nếu có</div>	CV.TTQT nhận Tờ trình tham mưu đã duyệt từ cấp Hội sở và thực hiện bút phê cấp xét duyệt của cấp thẩm quyền Hội Sở. Gồm: Giấy đề nghị trích KQ/PT (nếu có KQ/PT TKTG/HMTD) hoặc Phiếu thu phí (nếu LC PH được cấp thẩm quyền Hội Sở duyệt KQ 0% và không PT TKTG/HMTD).
<p>Các bước còn lại thực hiện như Quy trình tu chỉnh LC KQ đầy đủ 100% giá trị LC, từ bước “Tính, ghi nhận số tiền trích KQ và hạch toán bán ngoại tệ (nếu có)” đến hết.</p>	

Sơ đồ 9 Quy trình tu chỉnh với LC đảm bảo không đầy đủ

**E. Quy trình hủy LC trong thời hạn hiệu lực theo yêu cầu của người mở**

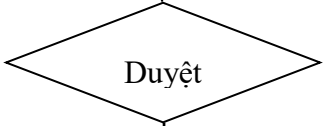
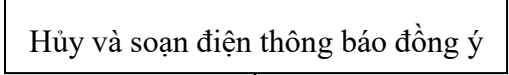
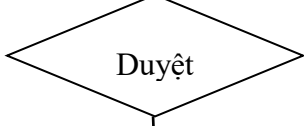
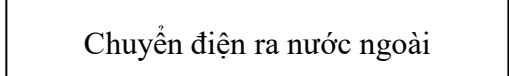
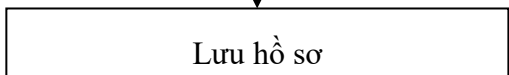
Lưu đồ	Diễn giải
	<p>CV.TTQT tại CN tiếp nhận hồ sơ yêu cầu hủy LC của KH.</p>
	<p>CV.TTQT , kiểm tra hồ sơ phải có đủ 3 yếu tố là đủ thông tin theo mẫu quy định, phù hợp với hồ sơ LC có liên quan và phải có đủ chữ ký của người đại diện hợp pháp và dấu mộc tròn của đơn vị, sau đó chuyển hồ sơ về TT.TTQT để xử lý.</p>
	<p>TTV tại TT.TTQT tiếp nhận hồ sơ yêu cầu hủy LC, kiểm tra hồ sơ và lập Điện đề nghị hủy LC (MT799).</p>
	<p>GD TT.TTQT duyệt Điện đề nghị hủy LC.</p>
	<p>P.QLRR kiểm tra lại và chuyển điện ra nước ngoài.</p>
	<p>CN và TT.TTQT cùng lưu hồ sơ và theo dõi phản hồi của NHNNg.</p>
	<p>TTV tại TT.TTQT tiếp nhận và kiểm tra tính chân thực của Điện thông báo đồng ý hủy LC từ NHNNg sau đó thực hiện hủy LC trên T24.</p>
	<p>GD TT.TTQT duyệt, sau đó TTV chuyển điện phản hồi của NHNNg về lại cho CN.</p>
	<p>CV.TTQT tại CN nhận và in Điện thông báo đồng ý hủy LC của NHNNg từ TT.TTQT, sau đó tính và ghi nhận số tiền KQ/HMTD/TKTG cần</p>

↓	giải tỏa cho KH, hạch toán thu phí rồi chuyển cho TP.HTKD ra soát lại và duyệt hồ sơ.
↓	CV.TTQT phối hợp TP.HTKD in, chấm và ký CT kế toán rồi cùng TT.TTQT lưu hồ sơ.

Sơ đồ 10 Quy trình hủy LC theo yêu cầu người mở

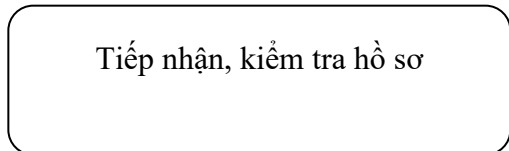
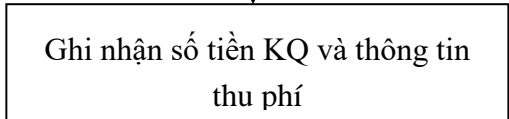

**F. Quy trình hủy LC trong thời hạn hiệu lực theo yêu cầu NH của Người thụ hưởng**

Lưu đồ	Diễn giải
<div style="border: 1px solid black; border-radius: 15px; padding: 10px; width: fit-content; margin: 0 auto;">                     Nhận và kiểm tra điện yêu cầu hủy LC từ NH của Người thụ hưởng                 </div> ↓	TTV tại TT.TTQT nhận được Điện yêu cầu hủy LC của NH của người thụ hưởng (NH thông báo thứ nhất) sẽ tiến hành kiểm tra tính chân thực của điện xem có phù hợp với hồ sơ LC liên quan không.
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 0 auto;">                     Lập thư thông báo và chuyển về CN                 </div> ↓	TTV lập Thư thông báo yêu cầu hủy LC và chuyển yêu cầu về CN.
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 0 auto;">                     CN nhận và xử lý Thư thông báo                 </div> ↓	CV.TTQT tại CN nhận Thư thông báo yêu cầu hủy LC từ TT.TTQT sẽ in ra và trình cho GD CN ký Thư thông báo rồi thông báo yêu cầu hủy LC của người thụ hưởng cho KH biết, lưu hồ sơ và theo dõi phản hồi của KH.
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 0 auto;">                     CN nhận văn bản đồng ý hủy LC từ KH                 </div> ↓	CV.TTQT nhận văn bản phản hồi từ KH sẽ kiểm tra 3 yếu tố là KH đồng ý hủy LC, đối tượng sẽ chịu phí hủy LC và chữ ký của người đại diện hợp pháp và dấu mộc tròn đơn vị.
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 0 auto;">                     Tính và ghi nhận số tiền cần giải tỏa và thông tin thu phí từ KH                 </div> ↓	CV.TTQT tính và ghi nhận số tiền KQ/HMTD/TKTG cần giải tỏa và thông tin thu phí để hạch toán thu phí KH nếu KH chịu phí.
↓	Trường hợp người thụ hưởng chịu phí thì sẽ

	chuyển qua TP.HTKD để duyệt.
	TP.HTKD kiểm tra lại và duyệt rồi chuyển hồ sơ về TT.TTQT để xử lý.
	TTV thực hiện giao dịch hủy LC trên T24 và soạn điện thông báo NHNNg về phản hồi của KH (MT799/999)
	GD TT.TTQT duyệt.
	P.QLRR kiểm tra và chuyển điện ra nước ngoài.
	CV.TTQT phối hợp TP.HTKD in, chấm và ký CT kế toán rồi cùng TT.TTQT lưu hồ sơ.

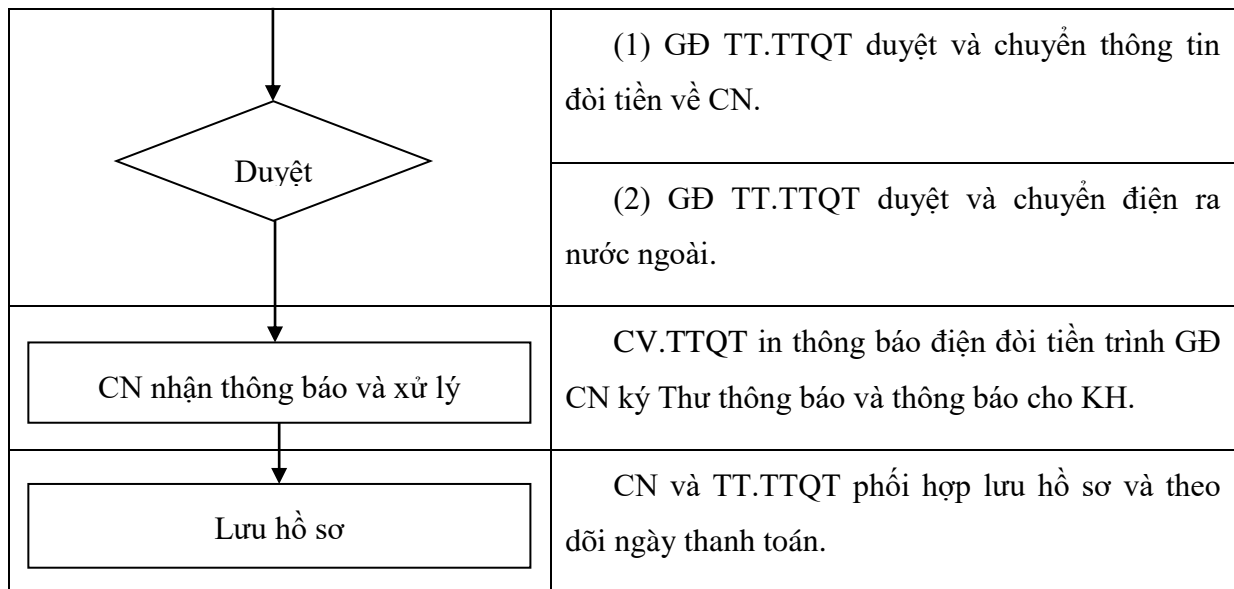
Sơ đồ 11 Quy trình hủy LC theo yêu cầu của Người thụ hưởng

**G. Quy trình ký hậu - ủy quyền nhận hàng – bảo lãnh nhận hàng**

Lưu đồ	Diễn giải
	CV.TTQT tại CN tiếp nhận và kiểm tra tính chân thực hồ sơ yêu cầu của KH và sự phù hợp của các yếu tố trên CT của KH với LC liên quan, tùy theo hình thức giao hàng và CT mà KH đang có mà CV.TTQT sẽ thực hiện Ký hậu vận đơn/ủy quyền nhận hàng hay bảo lãnh nhận hàng. (xem phụ lục 4)
	CV.TTQT phối hợp với các bộ phận chức năng khác thực hiện: tính, ghi nhận số tiền cần trích KQ/PT HMTD/ PT TKTG, hạch toán KQ và thu phí từ KH.
	TP.HTKD kiểm tra lại và duyệt.



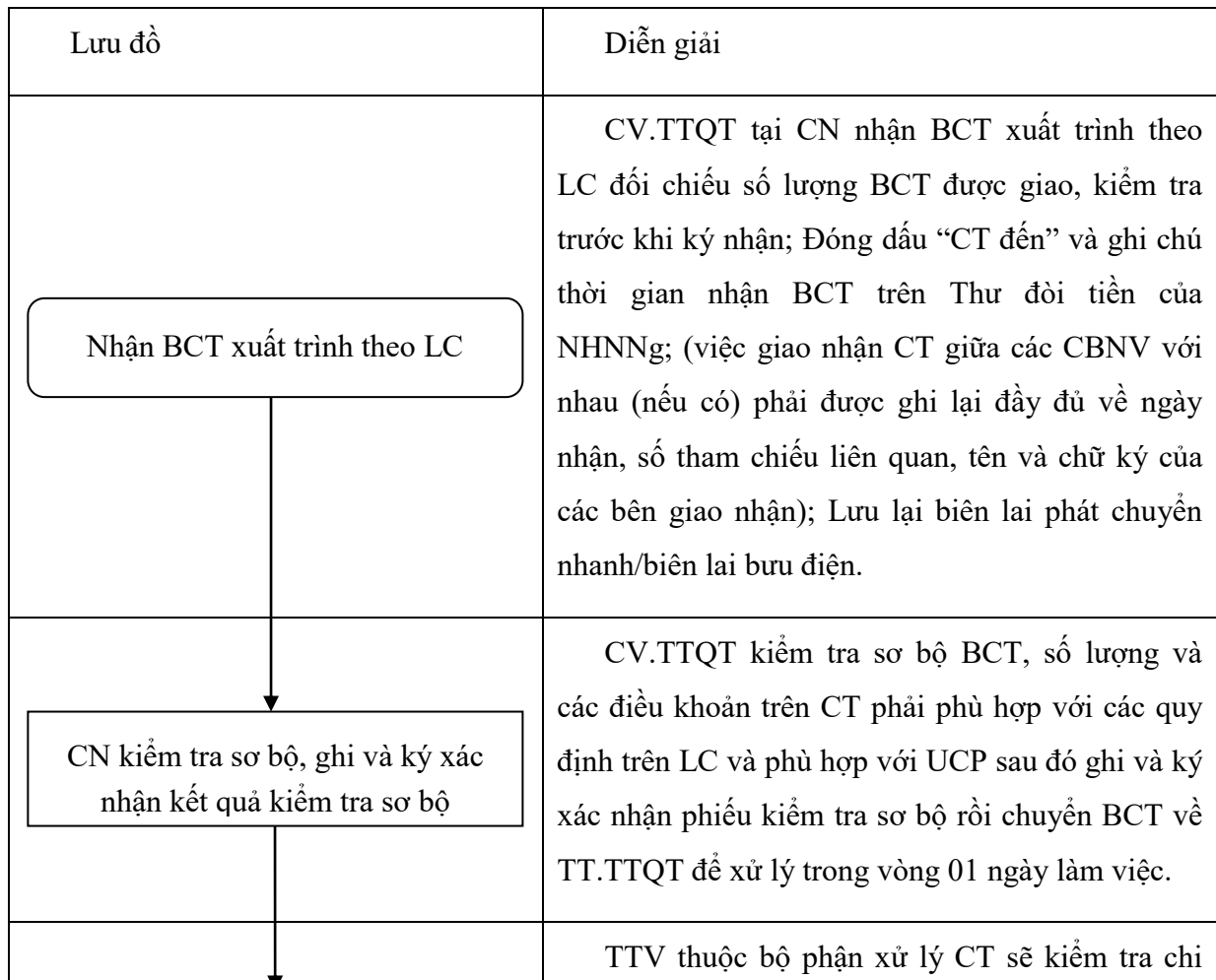


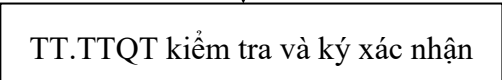


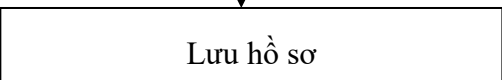


Sơ đồ 13 Quy trình xử lý điện đòi tiền theo LC

**Lưu ý:** Điện đòi tiền theo LC trả ngay: Thanh toán trong vòng 03 ngày làm việc kể từ ngày nhận điện; Điện đòi tiền theo LC trả chậm: Thanh toán vào ngày đến hạn ghi theo điện.

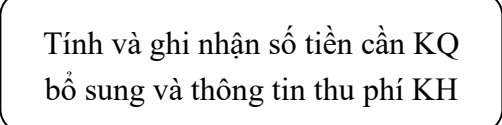
**I. Quy trình xử lý bộ chứng từ LC nhập khẩu**



	<p>tiết, ghi và ký xác nhận kết quả kiểm tra chi tiết (kiểm tra Nội dung Thư đòi tiền của NHNNg; Sự phù hợp của BCT xuất trình so với điều khoản, điều kiện quy định trong LC, tu chỉnh LC (nếu có), UCP mà LC tuân thủ, điện đòi tiền trước đó...), sau đó TTV sẽ nhập trên T24</p>
	<p>GD TT.TTQT duyệt, sau đó TTV sẽ chuyển kết quả kiểm tra về cho CN nếu BCT HL.</p>
	<p>(a) Trường hợp BCT HL được chuyển về CN, CV.TTQT in Thông báo CT đến theo LC để trình GD CN ký Thông báo rồi thông báo đến KH.</p>
	<p>(b) Trường hợp BCT BHL, TTV soạn điện thông báo BHL (MT734/MT999) có thể thực hiện trong vòng 02 ngày kể từ ngày hoàn tất kiểm tra BCT nhưng không được sau ngày đến hạn thanh toán/chấp nhận thanh toán theo thông lệ quốc tế, trình cho GD TT.TTQT duyệt rồi chuyển sang P.QLRR để chuyển ra nước ngoài.</p>
	<p>CV.TTQT và TTV thực hiện thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán, đồng thời lưu hồ sơ và theo dõi phản hồi của KH/NHNNg/thời hạn thanh toán. (Xem lưu ý tại phụ lục 5).</p>

Sơ đồ 14 Quy trình xử lý bộ chứng từ LC nhập khẩu

**J. Quy trình thanh toán bộ chứng từ LC nhập khẩu**

Lưu đồ	Diễn giải
	<p>CV.TTQT tại CN tính và ghi nhận số tiền cần KQ bổ sung và thông tin thu phí KH.</p>



↓ Giải ngân cho vay nếu vay Sacombank để thanh toán	GDV.TD phối hợp TP.HTKD giải ngân cho KH vay để thực hiện thanh toán. Bước này cần Hồ sơ vay vốn và giao dịch giải ngân trên T24.
↓ Hạch toán KQ và thu phí KH	Trường hợp KH cần mua ngoại tệ để thanh toán, CV.TTQT thực hiện giao dịch bán ngoại tệ trên T24, đồng thời hạch toán KQ và thu phí từ KH (nếu có), sau đó chuyển cho TP.HTKD duyệt và chuyển hồ sơ về TT.TTQT để xử lý.
↓ Duyệt	TP.HTKD duyệt, sau đó CV.TTQT sẽ chuyển hồ sơ về TT.TTQT xử lý.
↓ Hạch toán thanh toán, thu phí nước ngoài và soạn điện thanh toán	TTV tại TT.TTQT hạch toán thanh toán và thu phí trên T24, soạn Điện thanh toán (MT202)
↓ Duyệt	GD TT.TTQT duyệt điện thanh toán.
↓ Chuyển điện ra nước ngoài	P.QLRR kiểm tra và chuyển điện ra nước ngoài.
↓ Lưu hồ sơ	CN và TT.TTQT in, chấm và ký CT kế toán, đồng thời phối hợp lưu hồ sơ, đóng hồ sơ đã thanh toán hết giá trị và theo dõi BCT về theo điện đòi tiền.

Sơ đồ 15 Quy trình thanh toán bộ chứng từ LC nhập khẩu

**K. Quy trình chấp nhận thanh toán bộ chứng từ LC nhập khẩu**

Lưu đồ	Diễn giải
↓ Tiếp nhận hồ sơ từ CN chuyển về, khai báo giao dịch chấp nhận, soạn điện chấp nhận thanh toán	TTV tại TT.TTQT tiếp nhận hồ sơ do CN chuyển về, khai báo giao dịch chấp nhận thanh toán trên T24, soạn Điện chấp nhận thanh toán

↓	(MT799/MT999).
	GĐ TT.TTQT duyệt.
	P.QLRR kiểm tra, chuyển điện ra nước ngoài.
	TTV lưu hồ sơ và thực hiện Thanh toán BCT khi đến hạn.

Sơ đồ 16 Quy trình chấp nhận thanh toán bộ chứng từ LC nhập khẩu

**Lưu ý:** Đối với BCT LC HL: TT.TTQT sẽ tự động chuyển điện chấp nhận thanh toán đến NH xuất trình vào ngày làm việc thứ 5 kể từ sau ngày nhận BCT gốc; CN thực hiện biện pháp đảm bảo thanh toán cho toàn bộ trị giá BCT (KQ bổ sung, PT TKTG, PT HMTD...) (nếu tại thời điểm PH LC chưa được đảm bảo đầy đủ) trước khi kết thúc ngày làm việc thứ 5 kể từ sau ngày nhận BCT gốc.

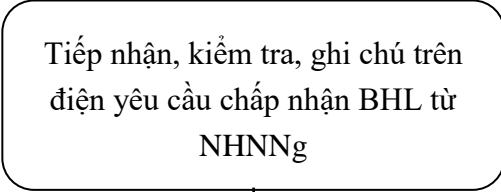
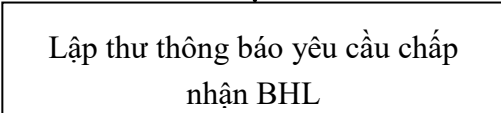
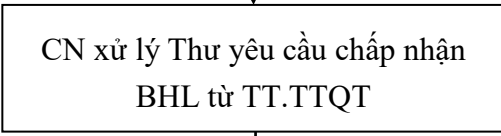
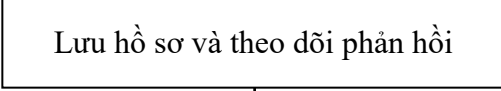
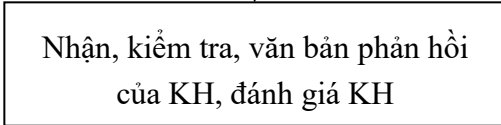

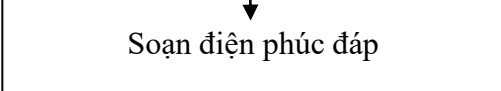

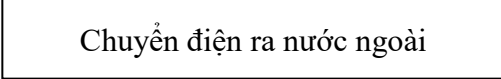
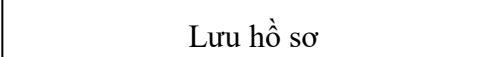
**L. Quy trình hoàn trả bộ chứng từ nhập khẩu**

Lưu đồ	Diễn giải
	CV.TTQT tiếp nhận yêu cầu hoàn trả BCT từ KH, kiểm tra thông báo yêu cầu hoàn trả phải được ký bởi người đại diện hợp pháp và có dấu mộc tròn đơn vị, sau đó chuyển hồ sơ về TT.TTQT xử lý.
	TTV tại TT.TTQT soạn Điện thông báo hoàn trả CT (MT799/MT999) sau 03 ngày làm việc và yêu cầu chuyển trả phí hoàn trả CT, số tiền đã thanh toán theo điện đòi tiền và tiền phạt nếu có.
	GĐ TT.TTQT duyệt điện.
	P.QLRR kiểm tra và chuyển điện ra nước ngoài. CN và TT.TTQT theo dõi phản hồi của

		NHNNg (nếu trong 03 ngày làm việc, NHNNg không phản hồi thì TTV thực hiện khai báo hoàn trả BCT trên T24 và soạn điện thông báo chính thức hoàn trả BCT.
	↓	
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 0 auto;">                 Nhận, kiểm tra điện phản hồi từ NHNNg             </div>	↓	TTV tại TT.TTQT nhận Điện chấp nhận hoàn trả CT của NHNNg; Điện báo có (phí Sacombank, tiền hoàn trả, lãi phạt) của NHNNg (nếu có), kiểm tra tính chân thực điện.
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 0 auto;">                 Hạch toán chuyển tiền về CN             </div>	↓	TTV hạch toán chuyển tiền thu hộ từ NHNNg về cho CN.
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 0 auto;">                 Khai báo hoàn trả BCT trên T24 và soạn điện             </div>	↓	TTV khai báo hoàn trả BCT trên T24 và soạn điện thông báo chính thức hoàn trả BCT (MT799/MT999).
<div style="border: 1px solid black; width: 100px; height: 100px; margin: 0 auto; display: flex; align-items: center; justify-content: center;">                 Duyệt             </div>	↓	GD TT.TTQT duyệt. TTV thông báo cho CN việc hoàn trả CT
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 0 auto;">                 CN nhận và xử lý thông báo từ TT.TTQT             </div>	↓	CV.TTQT tại CN nhận, in Thư hoàn trả CT từ TT.TTQT, kiểm đếm số lượng CT hoàn trả và trình cho GD CN ký Thư.
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 0 auto;">                 Trả BCT và hạch toán tiền được hoàn trả             </div>	↓	CV.TTQT gửi trả BCT cho NHNNg, sau đó phối hợp với TP.HTKD hạch toán tiền phí hoàn trả CT đối với KH hoặc người thụ hưởng
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 0 auto;">                 Lưu hồ sơ             </div>	↓	CN và TT.TTQT ưu hồ sơ và chứng từ phát sinh.

Sơ đồ 17 Quy trình hoàn trả bộ chứng từ LC nhập khẩu

**M. Quy trình xử lý điện yêu cầu chấp nhận BHL**

Lưu đồ	Diễn giải
	<p>TTV tại TT.TTQT nhận Điện yêu cầu chấp nhận BHL từ NHNNg, kiểm tra tính chân thực của điện và cùng GD TT.TTQT ghi chú những nội dung có bất lợi cho NH và KH.</p>
	<p>TTV lập Thư thông báo yêu cầu chấp nhận BHL và chuyển yêu cầu này về cho CN.</p>
	<p>CV.TTQT tại CN nhận, in Thư thông báo, Điện yêu cầu chấp nhận BHL của NHNNg, trình cho GD CN ký và thông báo đến KH.</p>
	<p>CN và TT.TTQT lưu hồ sơ, theo dõi phản hồi của KH.</p>
	<p>CV.TTQT tại CN nhận văn bản phản hồi của KH, kiểm tra dấu và chữ ký của đại diện hợp pháp của đơn vị. Nếu KH chấp nhận BHL, CV.TTQT phải đánh giá khả năng thanh toán đúng hạn của KH, ghi ý kiến đề xuất (nếu KH không chấp nhận BHL thì chuyển hồ sơ về TT.TTQT xử lý).</p>
	<p>GD CN duyệt và chuyển hồ sơ về TT.TTQT</p>
	<p>TTV tại TT.TTQT soạn Điện thông báo phản hồi của KH (MT799/MT999)</p>
	<p>GD TT.TTQT duyệt điện.</p>
	<p>P.QLRR chuyển điện ra nước ngoài.</p>
	<p>CN và TT.TTQT lưu hồ sơ và CT phát sinh.</p>

Sơ đồ 18 Quy trình xử lý yêu cầu chấp nhận BHL

## 4. Đánh giá hiệu quả thực trạng nghiệp vụ LC NK

### 4.1. Một số nhận xét về quy trình nghiệp vụ thanh toán LC

Nhìn chung quy trình nghiệp vụ LC NK của Sacombank khá chặt chẽ, được chuẩn hóa theo một mô hình hợp lý, đó là lý do tại sao NH này đã đạt được danh hiệu là NH có hoạt động TTQT tốt nhất trong nhiều năm liền.

- Quy trình được thực hiện qua nhiều phân cấp và được duyệt bởi nhiều cá nhân có trách nhiệm độc lập nhau (CV.TTQT từ CN ⇒ TTV tại TT.TTQT ⇒ KSV ⇒ GD TT.TTQT duyệt ⇒ GD TT.TTQT duyệt lại sau khi nhập vào T24) ⇒ khó có sai sót.
- Thời gian thực hiện nghiệp vụ tương đối ngắn (trong vòng buổi làm việc), thủ tục khá đơn giản, trong khi một số NH khác thực hiện lâu hơn ⇒ cho thấy hiệu quả trong quá trình làm việc.
- Việc thanh toán phí thực hiện theo từng giai đoạn để KH có thể hiểu được rõ ràng, đồng thời dễ dàng cho việc kiểm toán sau này.
- Việc lưu hồ sơ được phân chia rõ ràng nhằm dễ dàng quản lý KH theo nhóm (mới và cũ). Và để tiện trong việc trích lục hồ sơ khi có trực trặc.
- Trung tâm TTQT của Sacombank được tổ chức tốt, phù hợp với quy trình nghiệp vụ, mỗi bộ phận đảm nhận nhiệm vụ riêng biệt, đặc biệt là bộ phận chuyên kiểm tra và xử lý chứng từ nên những sai sót mắc phải trong vấn đề chứng từ là vô cùng hiếm.

Tuy nhiên, trong quá trình làm việc còn có một số rủi ro do tính chất đặc thù của phương thức LC và một số rủi ro mang tính hệ thống.

- ❖ Quy trình thực hiện tỷ mỉ, các bộ phận tiến hành đều rất thận trọng, máy móc và qua nhiều bước, do đó, khi có vấn đề thì việc sửa chữa sai sót cũng qua nhiều công đoạn, sẽ làm mất thời gian và tăng chi phí cơ hội.
- ❖ Hệ thống thông tin giữa các CN còn có sự chênh lệch (chỉ có TT.TTQT mới có hệ thống Swift để truyền điện đi nước ngoài)

Trong tình hình thị trường kinh doanh NH cạnh tranh gay gắt hiện nay, xét khía cạnh chất lượng và chi phí dịch vụ, hầu hết các NH không chênh lệch nhau nhiều. Do vậy, để đánh giá được thực trạng nghiệp vụ của Sacombank, tôi xin làm phép so sánh một số yếu tố giữa quy trình phát hành LC của NH này với quy trình của NH TMCP Á Châu.

### 4.1.1. Quy trình phát hành LC NK của ACB

		Bước	
NV QHKH	B1		Tư vấn nghiệp vụ cho KH
CSR, KSV	B2		Tiếp nhận hồ sơ từ KH
NV QHKH	B3	Từ 1 đến 3 ngày	Trình xét duyệt phát hành LC
CSR, KSV	B4	Trong ngày	Kiểm tra số dư, hold tiền, và lập bia hồ sơ LC
CSR, KSV	B5		Đăng nhập Workflow, scan/fax chứng từ về TTTT
TTTT	B6	Trong vòng 2 giờ	Xử lý hồ sơ tại TTTT
CSR	B7	Chậm nhất là ngày làm việc kế tiếp ngày chuyển điện	Tiếp nhận, trình ký và giao điện LC gốc cho KH
CSR, KSV	B8		Rà soát và lưu hồ sơ

Sơ đồ 19 Quy trình phát hành LC nhập khẩu của ngân hàng ACB

**B1:** NVQHKH tư vấn và hướng dẫn KH các điều kiện, thủ tục phát hành LC theo quy định hiện hành liên quan đến nghiệp vụ LC NK khi KH có như cầu.

**B2:** Tiếp nhận hồ sơ từ KH; kiểm tra tính đầy đủ, hợp lệ; sau đó đóng dấu, ký nhận trên giấy đề nghị phát hành LC; nếu giấy đề nghị phát hành LC có những nội dung không rõ ràng, các điều kiện và điều khoản mâu thuẫn nhau, NV phải hướng dẫn và yêu cầu KH sửa lại trước khi phát hành LC mà không được tự ý sửa đổi.

**B3:** Thực hiện theo quy định hiện hành của NH. Thời gian xét duyệt trong vòng từ 1 đến 3 ngày tùy theo KH (nếu KH đã có giao dịch phát hành LC hoặc 100% trị giá LC được đảm bảo bằng ký quỹ/cầm cố sổ tiết kiệm, giấy tờ có giá, vàng hiện vật, ngoại tệ mặt thì thời gian xét duyệt không quá 01 ngày; nếu là KH mới thì thời gian xét duyệt không quá 03 ngày làm việc). Đối với KH chưa ký hợp đồng cấp tín dụng bằng hình thức bảo lãnh, NVQHKH hướng dẫn KH ký hợp đồng theo quy định của ACB. Sau khi tờ trình thẩm định KH đã được xét duyệt bởi cấp phê duyệt, NV có liên quan phải xem xét, thực hiện đầy đủ các phê duyệt, sau đó NVQHKH chuyển toàn bộ hồ sơ cho CSR. Lưu ý đối với những LC có giá trị trên



USD500,000: Nếu dung sai  $\leq 10\%$ , cấp phê duyệt xem xét, quyết định việc KQ/PT HMTD, thu phí cho trị giá LC và phần dung sai tăng đối với từng LC NK để hạn chế rủi ro cho NH; Nếu dung sai  $\geq 10\%$ , đơn vị phải yêu cầu KH KQ/PT HMTD, thu phí cho trị giá LC và phần dung sai tăng.

**B4:** Kiểm tra tài khoản KH phải đủ tiền, hạch toán bán ngoại tệ (nếu có)  $\Rightarrow$  hold số tiền KQ; Lập thông báo thu phí dịch vụ TTQT trình trưởng đơn vị/người được ủy quyền ký (CN/SGD), trình lãnh đạo CN chủ quản ký (PGD) và thông báo cho KH  $\Rightarrow$  yêu cầu KH ký xác nhận đồng ý thanh toán  $\Rightarrow$  hold các khoản phí liên quan; Lập bì hồ sơ LC và ghi chi tiết nội dung LC trên bì hồ sơ.

**B5:** CSR vào chương trình Workflow nhập dữ liệu và Scan/fax hồ sơ phát hành LC đồng thời chuyển giao dịch trong Workflow đến KSV (CSR ghi chú tỷ giá trên hồ sơ). KSV kiểm tra đầy đủ chữ ký của cấp phê duyệt trên tờ trình thẩm định, tiền KQ đã được hold theo đúng tỷ lệ được phê duyệt và bao gồm các khoản phí liên quan, và scan/fax hồ sơ về TTTT theo quy định trước 16h00.

**B6:** TT.TTQT xử lý hồ sơ theo quy định.

**B7:** CSR vào Workflow/Message File in điện sau khi TTTT duyệt điện rồi trình trưởng đơn vị/người được ủy quyền (CN/SGD) ký tên, đóng dấu trên LC gốc, sau đó photocopy LC gốc, đóng dấu đã nhận lên bản copy, giao LC gốc cho KH và yêu cầu KH ký nhận.

**B8:** CSR cập nhật số LC trên bì hồ sơ LC, bổ sung CT gốc cho TTTT (đối với PGD) và lưu hồ sơ (Tờ trình/Công văn phúc đáp; Hồ sơ PH LC như bước 2, không lưu giấy tờ chứng minh tư cách KH; Thông báo thu phí dịch vụ TTQT; bản LC copy có ký nhận của KH).

#### **4.1.2. Một số ưu điểm trong quy trình phát hành LC NK của Sacombank so với ngân hàng ACB**

Nhìn chung, quy trình PH LC của Sacombank có phần chặt chẽ hơn quy trình của ACB vì được thực hiện qua nhiều bước hơn với nhiều chủ thể chịu trách nhiệm cho từng bước. Xét về hình thức trình bày quy trình, quy trình của Sacombank được thể hiện một cách chi tiết hơn các bước phải thực hiện, giúp cho quá trình thực hiện thao tác được trơn tru hơn, làm giảm thiểu rủi ro về nghiệp vụ cho thanh toán viên.

Phân cấp phán quyết: trong các bước xét duyệt hồ sơ phát hành LC của Sacombank được phân cấp xét duyệt và chịu trách nhiệm độc lập nhau, qua nhiều cấp bậc phán quyết, nhưng vẫn chặt chẽ và thống nhất với nhau nên rủi ro về cấp tín dụng sẽ được giảm thiểu tối đa.

Về mặt thời gian thực hiện nghiệp vụ, ta thấy thời gian xét duyệt hồ sơ của Sacombank chỉ trong vòng ngày làm việc, trong khi của ACB là từ 01 đến 03 ngày làm việc. Thời gian xét duyệt dài có thể là một điểm yếu của ACB vì có thể làm chậm trễ quá trình hoạt động của các nhà XNK. Thời gian xét duyệt của Sacombank tuy ngắn nhưng vẫn đảm bảo an toàn và chặt chẽ do sự phân quyền xét duyệt đã nói ở trên.

Qua ba yếu tố nêu trên, ta đã thấy được những điểm vượt trội về thời gian để phát hành một LC (từ lúc nhận hồ sơ cho tới lúc LC chính thức có hiệu lực) của Sacombank so với ACB và nhiều NH khác nói chung, điều này làm nên sự hài lòng của KH đối với dịch vụ thanh toán theo phương thức LC của Sacombank với sự nhanh chóng, gọn gàng mà ít rủi ro nhờ vào quy trình xét duyệt chặt chẽ, độc lập mà thống nhất.

Nói như vậy cũng không có nghĩa là quy trình phát hành LC của ACB chưa tốt, bởi vì mỗi NH có hệ thống hoạt động khác nhau nên quy trình nghiệp vụ cũng sẽ có đôi chút khác nhau để phù hợp với hệ thống đó, thì hoạt động mới diễn ra tốt được.

Song, với nhiều lợi thế về mạng lưới hoạt động và cả những thế mạnh về con người, công nghệ, hoạt động TTQT nói chung và hoạt động theo phương thức LC nói riêng đã đạt được nhiều thành tựu xuất sắc. Sacombank đã được bình chọn là NH có hoạt động TTQT tốt nhất trong nhiều năm liền.

## 4.2. Tình hình hoạt động thanh toán LC NK tại Sacombank

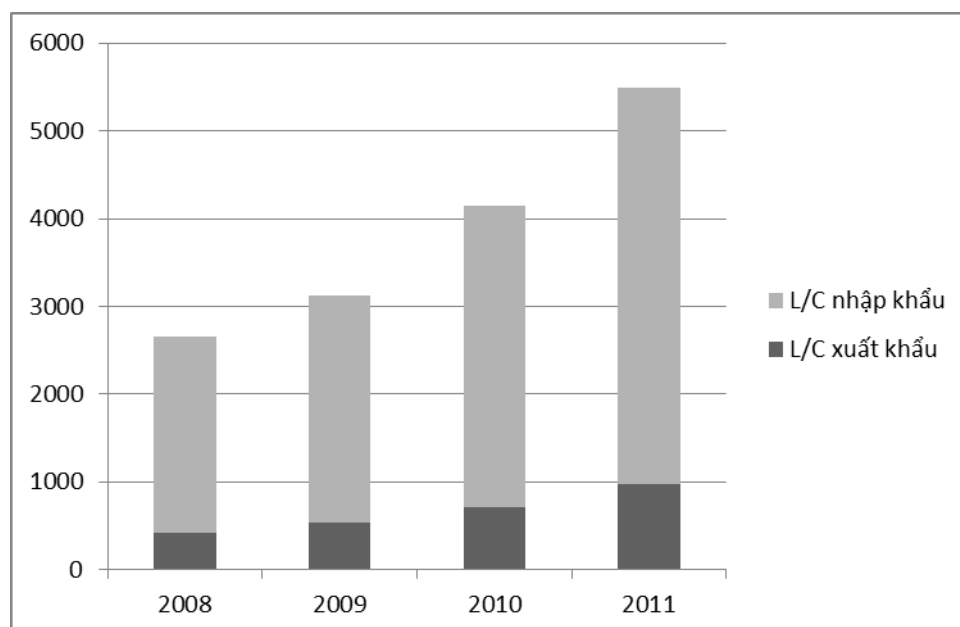
Hoạt động thanh toán theo phương thức LC với KH là NNK tại Sacombank là một nghiệp vụ được chú trọng phát triển bởi tính ngày càng phổ biến của nó. Với đặc tính đảm bảo thanh toán, an toàn cho cả NXK lẫn NNK, dịch vụ thanh toán theo phương thức LC ngày càng được sử dụng nhiều. Sau đây là doanh số hoạt động thanh toán theo phương thức LC.

Đơn vị tính: Triệu USD

	2008		2009		2010		2011	
	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng
L/C nhập khẩu	1819.89	81.20%	2050.13	79.26%	2712.12	79.11%	2922.81	78.56%
L/C xuất khẩu	421.35	18.80%	536.46	20.74%	716.17	20.89%	797.67	21.44%
Doanh số L/C	2241.24	100%	2586.59	100%	3428.29	100%	3720.48	100%

(Nguồn Trung tâm thanh toán quốc tế Sacombank)

Sơ đồ 20 Doanh số LC từ năm 2008-2011



(Nguồn Trung tâm thanh toán quốc tế Sacombank, đơn vị: triệu USD)

Sơ đồ 21 Biểu đồ doanh số LC từ năm 2008-2011

Dựa vào bảng doanh số ta thấy doanh số hoạt động theo phương thức thư tín dụng đã tăng khá đều qua các năm. Xét về tỷ trọng, L/C nhập khẩu luôn chiếm ưu thế vượt trội so với L/C xuất khẩu (nhập khẩu khoảng 80%, xuất khẩu khoảng 20%) do Việt Nam là nước nhập siêu, điều này cũng chứng tỏ L/C nhập khẩu là một hoạt động không thể thiếu trong hoạt động TTQT của Sacombank, tuy nhiên điều này lại mang lại một bất lợi nhỏ là làm mất cân bằng nguồn ngoại tệ của NH.

Năm 2007 được xem là năm đỉnh cao của hoạt động NHTM, mặc dù chịu tác động bất lợi của kinh tế thế giới, nền kinh tế Việt Nam vẫn đạt được nhiều thành tích đáng kể. Việc gia nhập WTO năm 2005 đã mở ra cuộc bùng nổ giao ban quốc tế, đó cũng là một lý do tạo ra doanh số đột biến của hoạt động TTQT nói chung và phương thức LC nói riêng ở hầu hết các NHTM. Với sự nỗ lực phát triển và sáng tạo không ngừng, năm 2007, Sacombank đã 6 lần đạt được danh hiệu là NHTM có hoạt động TTQT tốt nhất, cũng chính vì vậy mà doanh số hoạt động TTQT theo phương thức LC tăng một cách mạnh mẽ so với năm 2006.

Bước sang năm 2008, đây là năm mà toàn bộ nền kinh tế thế giới đang nằm trong tâm bão của cuộc khủng hoảng, các doanh nghiệp gặp nhiều khó khăn phải thu hẹp bớt quy mô, thương mại quốc tế cũng bị ảnh hưởng rất lớn tác động xấu đến hoạt động TTQT của NH. Tuy nhiên so với các NH khác, Sacombank đã có những bước tiến vững chắc, an toàn và đạt được mục tiêu quan trọng nhất đó là chia sẻ khó khăn với KH truyền thống, trong bối cảnh

biến động lớn về lãi suất và thị trường. Do đó, Sacombank đã vinh dự nhận được danh hiệu là NH có hoạt động TTQT tốt nhất của NH HSBC trao tặng.

Năm 2009, 2010 và 2011 là những năm mà nền kinh tế Việt Nam đã có những dấu hiệu phục hồi nhẹ với những chính sách dẫn dắt đúng đắn của chính phủ. Điều này đã được thể hiện rõ ràng qua việc chúng ta đã thực hiện được hai mục tiêu khó khăn nhất đó là chống suy giảm kinh tế và hạn chế lạm phát. Hoạt động ngoại thương tăng trở lại khiến doanh số hoạt động TTQT và doanh số LC cũng tăng theo. Hơn nữa, với sự nâng cấp hệ thống thông tin, hệ thống xử lý nghiệp vụ điện tử cũng góp phần làm tăng mạnh doanh số của dịch vụ (năm 2010 tăng mạnh nhất là 32.54%). Tuy nhiên, xét về tỷ trọng thì doanh số L/C nhập khẩu giảm nhẹ do sự giảm thiểu chênh lệch giữa xuất và nhập khẩu. nỗ lực hết mình để có thể vượt qua khó khăn, bộ phận TTQT Sacombank đã nhận lại được những thành quả xứng đáng.

Qua giai đoạn từ năm 2008 đến 2011, ta có thể thấy được hoạt động TTQT của NH khá tốt nếu so với các NH khác cùng quy mô, doanh số hoạt động tăng khá đều và khá vững chắc qua các năm. Những thành công này đã đem lại nhiều lợi ích cho NH và KH, nhất là tạo nên vị thế của Sacombank trên trường quốc tế.

### 4.3. Đánh giá hiệu quả hoạt động qua các chỉ tiêu

Dựa trên báo cáo thường niên và thông tin từ Trung tâm TTQT, sau đây là một số chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động TTQT và hoạt động thanh toán LC của Sacombank giai đoạn từ 2007 đến 2011.

Đơn vị tính: Triệu USD

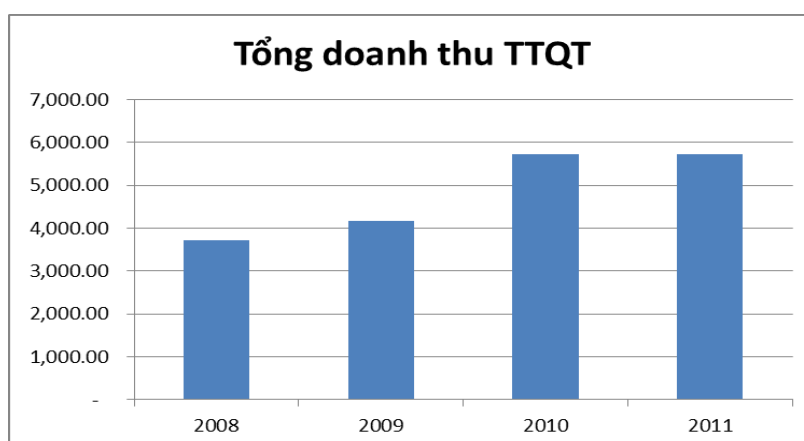
	2008	2009	2010	2011
(1) Tổng doanh thu TTQT	3,728.57	4,176.00	5,726.00	5,731.00
(2) Doanh thu L/C nhập khẩu	1,819.89	2,050.13	2,712.12	2,922.81
(3) Chi phí hoạt động L/C nhập khẩu	209.83	223.87	277.99	278.54
(4) Lợi nhuận từ L/C nhập khẩu (2) – (3)	1,610.06	1,826.26	2,434.13	2,644.27
(5) Lợi nhuận từ L/C nhập khẩu trên doanh thu L/C nhập khẩu (4)/(2)	88.47%	89.08%	89.75%	90.47%
(6) Doanh thu L/C nhập khẩu trên tổng doanh thu TTQT (2)/(1)	48.81%	49.09%	47.37%	51.00%

(Nguồn Trung tâm thanh toán quốc tế Sacombank)

Sơ đồ 22 Doanh số hoạt động TTQT 2008-2011

Qua bảng trên, ta có thể thấy rõ được rằng, dù trải qua một thời kỳ kinh tế khó khăn, nhưng hoạt động TTQT của Sacombank vẫn tăng trưởng khá vững chắc.

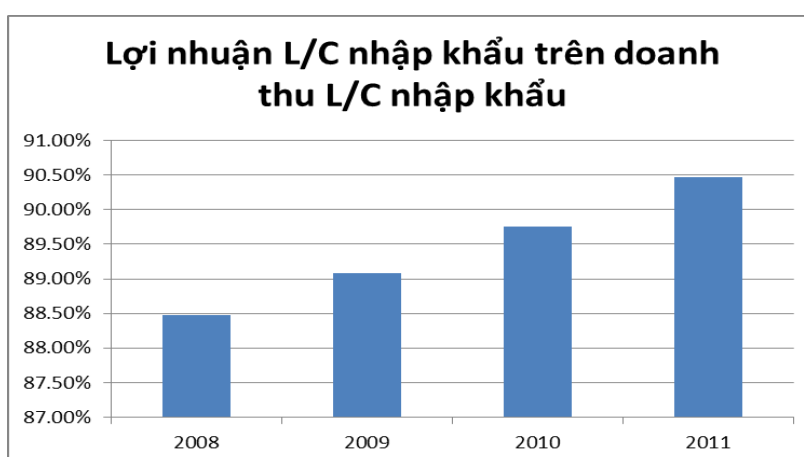
- Tổng doanh thu TTQT, doanh thu LC NK, lợi nhuận LC NK đều có xu hướng tăng đều một cách thận trọng, duy chỉ có tỷ trọng chi phí LC nhập khẩu/doanh thu LC nhập khẩu là có xu hướng giảm nhẹ, do NH đã rất tích cực đầu tư vào việc nâng cấp hệ thống làm việc hiện đại nhằm nâng cao hiệu quả nghiệp vụ và giảm chi phí.



(Nguồn Trung tâm TTQT Sacombank, đơn vị triệu USD)

Sơ đồ 23 Tổng doanh thu TTQT

- Năm 2008 đến 2011, thị trường Việt Nam đã trải qua được thời kỳ đen tối của nền kinh tế, tuy vậy, các DN NK đã gặp không ít khó khăn, đó chính là lý tại sao doanh số LC NK chỉ tăng nhẹ lại từ năm 2008 đến năm 2009 nhưng doanh số hoạt động TTQT vẫn tăng trưởng bền vững. Tỷ trọng giữa lợi nhuận LC NK/doanh thu LC NK tăng nhẹ do chi phí giảm.

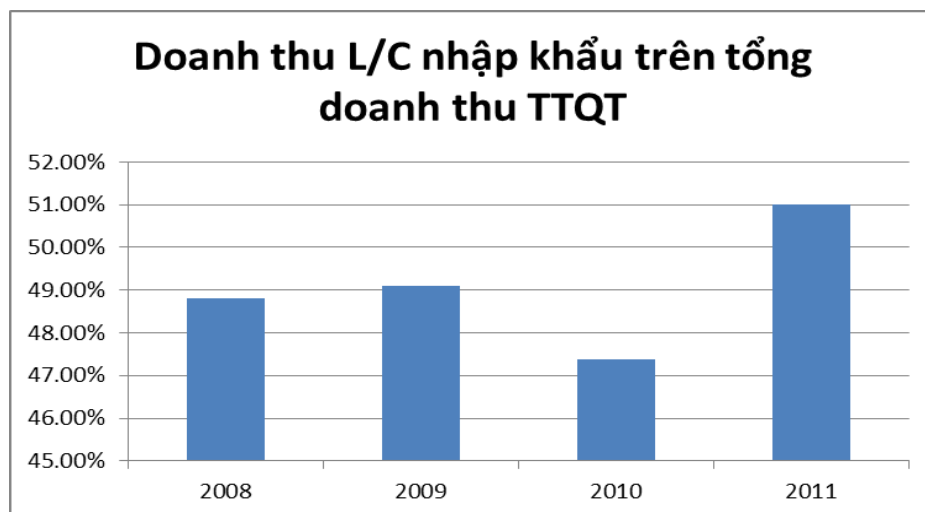


(Nguồn Trung tâm TTQT Sacombank, đơn vị %)

Sơ đồ 24 Tỷ lệ lợi nhuận từ LC nhập khẩu trên doanh thu LC nhập khẩu

- Như đã nói ở trên, thị trường Việt Nam biến động do khủng hoảng khiến các DN XNK phải thu hẹp qui mô, cùng với việc cân bằng cán cân xuất nhập khẩu, nên việc

NK hàng hóa cũng giảm dần khiến tỷ trọng doanh số LC NK trên tổng doanh số TTQT cũng giảm nhẹ vào năm 2010, nhưng xu hướng chung là tăng đều.



(Nguồn Báo cáo thường niên Sacombank, đơn vị %)

#### Sơ đồ 25 Tỷ lệ doanh số LC NK trên tổng doanh số TTQT

Bên cạnh những chỉ tiêu trên, để đánh giá hiệu quả hoạt động TTQT theo phương thức LC NK đã hỗ trợ như thế nào đến toàn diện NH, ta xét các tiêu chí sau:

**Tăng cường nguồn vốn ngoại tệ và hoạt động kinh doanh ngoại tệ cho NH:** Sự phát triển hoạt động TTQT của Sacombank trong những năm qua gắn với sự tăng trưởng các sản phẩm dịch vụ liên quan đến ngoại tệ, góp phần tạo ra sự thay đổi cả về chiều rộng lẫn chiều sâu trong quan hệ với khách hàng trong nước và quốc tế. Bên cạnh đó, hoạt động kinh doanh ngoại tệ cũng tăng theo để đáp ứng nhu cầu kinh doanh của các DN XNK. Trong tài trợ XNK, việc mua bán ngoại tệ để ký quỹ và thanh toán chính là động lực phát triển hoạt động kinh doanh ngoại tệ.

**Tăng cường dịch vụ hỗ trợ khác:** kèm theo các phương thức TTQT là các dịch vụ liên quan như bảo lãnh, chiết khấu... mà Sacombank có cơ hội cung cấp mà thu phí. Ngoài ra, việc phát triển mạnh hoạt động TTQT, đặc biệt là phương thức LC tạo điều kiện cho NH phát triển dịch vụ tài trợ ngoại thương mạnh mẽ, từ đó thu được lợi nhuận cho NH (lãi cho vay, phí dịch vụ, hoa hồng...).

**Phát triển quan hệ ngoại thương, nâng cao uy tín Sacombank trên trường quốc tế:** thực hiện tốt các nghiệp vụ thanh toán giúp nâng cao uy tín cho NH trên thương trường cả trong nước và quốc tế, trong mối quan hệ với KH, NH đại diện tại nước ngoài, NH đại diện cho nhà XNK. Điều này mở ra cho NH những cơ hội tốt hơn trong tương lai.

## **5. Một số đề xuất để nâng cao hiệu quả và giảm những hạn chế trong hoạt động thanh toán LC tại ngân hàng Sacombank**

### **5.1. Định hướng phát triển và mục tiêu nâng cao hiệu quả hoạt động thanh toán theo phương thức LC**

Sự hội nhập ngày càng sâu rộng vào nền kinh tế của thế giới chính là cơ hội lớn để chúng ta có động lực đẩy mạnh quá trình XK và không còn là một đất nước nhập siêu nữa nhưng đây cũng chính là thách thức không nhỏ đối với các doanh nghiệp trong nước. Thị phần ngày càng bị thu hẹp làm cho việc cạnh tranh ngày càng gay gắt. Và cũng chính vậy, các DN sẽ phải hoàn thiện hơn về mọi mặt bao gồm cả về uy tín khi thanh toán. Đó chính là nguyên nhân cho sự ngày càng quan trọng của các NH trong vai trò trung gian thanh toán, đặc biệt là phương thức thanh toán được chú trọng nhất, phương thức thư tín dụng. Sự phát triển của phương thức này được định hướng như sau:

- Đẩy mạnh marketing để thu hút các DN N XK mới cũng như củng cố quan hệ hợp tác với các KH lâu năm của NH.
- Khuyến khích sáng tạo để đa dạng hóa loại hình thanh toán, đặc biệt là phương thức LC.
- Tích cực học tập phát triển nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ cũng như uy tín trong nghiệp vụ của NH.
- Giữ uy tín trên trường quốc tế, và luôn cập nhật để đảm bảo luôn tuân thủ đúng các tập quán quốc tế.
- Không ngừng trau dồi, bồi dưỡng cho đội ngũ nhân viên về nghiệp vụ cũng như trình độ ngoại ngữ nhằm đáp ứng với yêu cầu cao của hoạt động TTQT.
- Luôn nỗ lực nâng cấp cơ sở hạ tầng, tạo nền tảng vững chắc để có những bước đi đảm bảo an toàn nhưng tăng trưởng đều đặn trong bối cảnh kinh tế âm ảm như hiện nay.

## **5.2. Một số kiến nghị đối với Sacombank, cơ quan quản lý nhà nước và DN XNK nhằm hạn chế rủi ro và nâng cao hiệu quả nghiệp vụ L/C**

### **❖ Đối với ngân hàng Sacombank**

#### **➤ Không ngừng đào tạo bồi dưỡng đội ngũ nhân viên**

Ngân hàng Sacombank được xem là một trong những NHTM hàng đầu tại Việt Nam về chất lượng dịch vụ với nguồn nhân lực chuyên nghiệp, sáng tạo và giàu tiềm năng từ trí tuệ đến thể chất. Đây chính là tài sản quý báu nhất của một tổ chức. Chính vì vậy, việc không ngừng mài dũa những viên ngọc quý này là một trong những chính sách cần thiết nhất. Chúng ta cũng biết rằng hoạt động TTQT luôn phải được cải tiến sao cho phù hợp với các thông lệ quốc tế, các thanh toán viên cần được trau dồi, cập nhật kiến thức thường xuyên từ kiến thức về nghiệp vụ cho đến các kỹ năng mềm để tạo nên tính chuyên nghiệp trong hoạt động. NH nên có các chính sách phù hợp:

- Tổ chức các lớp đào tạo nghiệp vụ, cập nhật kiến thức chuyên môn, kiến thức về luật...
- Thường xuyên tổ chức kiểm tra nghiệp vụ để bồi dưỡng, đào tạo lại cho nhân viên.
- Tạo điều kiện tối đa để cán bộ nhân viên có thể được trau dồi thêm về ngoại ngữ, và các kiến thức về TTQT tại nước ngoài để học hỏi những công nghệ hiện đại được áp dụng vào lĩnh vực TTQT nói chung và LC nói riêng trên thế giới hiện nay.
- Khuyến khích thanh toán viên sáng tạo, tích cực lắng nghe ý kiến của nhau và cùng nhau tìm hướng giải quyết khó khăn phát sinh.
- Thường xuyên tuyển mộ nhân tài trẻ.
- Không ngừng cải thiện môi trường làm việc, chế độ phúc lợi hợp lý để nhân viên có cảm giác như nơi làm việc cũng là gia đình. Môi trường làm việc năng động sáng tạo, mối quan hệ giữa mọi người chân thực, cởi mở là cơ sở cho sự nâng cao chất lượng hoạt động. Tạo tâm lý được công bằng, an tâm cống hiến sức mình cho tổ chức phải là mục tiêu luôn được đề cao.

#### **➤ Đẩy mạnh công tác Marketing**

Trong hoạt động của NH hay bất kỳ tổ chức nào, người KH luôn đóng vai trò quyết định sự tồn tại và phát triển của tổ chức đó. NH cũng vậy, niềm tin nơi KH chính là thực phẩm nuôi sống một NH. Trong bối cảnh ngành NH đang được tái cấu trúc lại, nếu không quan tâm về nhu cầu của KH, đến thị hiếu, hay tóm gọn lại là chiến lược KH thì khó có thể tồn tại lâu được. Do đó, Sacombank cần luôn đề cao cảnh giác và chủ động quan tâm tới việc nắm bắt



và đáp ứng nhu cầu của KH. Bên cạnh đó, cần không ngừng nghiên cứu nhu cầu trong tương lai để có thể tạo ra những sản phẩm phù hợp, hiện đại nhờ đó có những đánh giá khách quan về kết quả đạt được để đưa ra những chiến lược phù hợp.

**Đa dạng hóa sản phẩm:** Thường xuyên đánh giá hiệu quả của sản phẩm truyền thống, tìm ra nhược điểm để tạo ra những sản phẩm mới nhằm khai thác thị trường tiềm năng, nhưng phải đảm bảo nguyên tắc đơn giản, dễ sử dụng, phù hợp với mọi người và thông lệ quốc tế.

**Cạnh tranh giá:** Tùy theo uy tín và khả năng, NH có thể đưa những mức phí dịch vụ cạnh tranh hơn, lãi suất ký quỹ phù hợp hơn nhằm thu hút KH và tăng trưởng lợi nhuận.

**Xúc tiến thương mại:** Tạo hình ảnh tốt trong mắt khách hàng, quảng bá hình ảnh, sản phẩm dịch vụ thông qua các phương tiện thông tin đại chúng trên nguyên tắc: ngắn gọn, xúc tích, tạo ấn tượng mạnh đối với KH. Bên cạnh đó, điểm quan trọng không kém đó là sự chu đáo, nhiệt tình và thái độ niềm nở của nhân viên trong giao tiếp. Về mặt này Sacombank đã làm rất tốt, qua việc nơi đâu chúng ta cũng có thể bắt gặp được hình ảnh của NH này và phong cách làm việc thì thật sự chuyên nghiệp. Sacombank vẫn luôn cố gắng để hoàn thiện hơn nữa về những mặt này.

**Nghiên cứu đối thủ cạnh tranh:** Tìm hiểu đối thủ cạnh tranh là công tác vô cùng quan trọng để đưa ra các chính sách phù hợp nhất, đặc biệt là một số NH có hoạt động TTQT lâu đời và phát triển. Việc nghiên cứu, phân tích và học tập lẫn nhau mang lại nhiều lợi ích trong việc nắm bắt thị trường trong nước cũng như nước ngoài để mở rộng hơn nữa hoạt động ra ngoài khu vực. Sacombank đã hoạt động tốt ở khu vực Đông Dương và sẽ ngày càng được biết đến nhiều hơn trên thế giới.

#### ➤ **Đẩy mạnh công tác tư vấn doanh nghiệp xuất nhập khẩu**

Một trong những nguyên nhân gây ra những rủi ro trong hoạt động TTQT nói chung và tín dụng chứng từ nói riêng là kiến thức của KH về lĩnh vực này. Sacombank cần phải đưa vào thế mạnh mạng lưới đại lý rộng lớn của mình để tìm hiểu khó khăn của KH của mình, tìm hiểu các thông lệ quốc tế để tư vấn cho KH của mình, tránh được những rủi ro đáng tiếc cho cả NH và KH.

#### ✓ **Đối với doanh nghiệp nhập khẩu**

Rủi ro mà NH thường gặp đối với NNK là họ mất khả năng thanh toán hoặc cố tình vi phạm cam kết. Để bảo vệ quyền lợi cho NH, các thanh toán viên phải tư vấn cụ thể cho KH về cách áp dụng các loại LC cụ thể phù hợp và hiệu quả.

---

**✓ Đối với doanh nghiệp xuất khẩu**

Rủi ro mà NH thông báo, NH chiết khấu thường gặp là NXK lập BCT không hoàn hảo. Cần thường xuyên theo dõi kỹ các điều khoản trong LC để kịp thời tư vấn chỉnh sửa bổ sung.

**➤ Xây dựng biện pháp phòng ngừa rủi ro**

Thanh toán theo phương thức LC hình thức thanh toán có mức độ bảo đảm an toàn cao nhất, tuy nhiên nói như vậy không có nghĩa là không có rủi ro. Để phòng ngừa tốt các rủi ro, NH cần nghiên cứu biện pháp quản lý rủi ro trong thanh toán, thông qua việc phân quyền phán quyết cấp tín dụng mở LC.

Dựa vào tính chất đặc thù của phương thức thanh toán LC, tôi xin đưa ra một số kiến nghị nhằm giảm rủi ro trong hoạt động của phương thức này:

- **Rủi ro tỷ giá:** thông thường, ngân hàng sẽ không chịu phần chênh lệch do biến động tỷ giá mà KH sẽ chịu phần này. Do đó, để giảm rủi ro tỷ giá cho KH, giữ niềm tin trong lòng KH, ngân hàng cần tăng cường dự báo và tư vấn cho KH ký kết các hợp đồng tài chính phái sinh (spot, forward, swap, option). Bên cạnh đó, việc ký kết các hợp đồng này còn mang lại lợi nhuận cho ngân hàng khi thu các loại phí phát sinh.
- **Rủi ro về chứng từ:** Những rủi ro về chứng từ là những rủi ro mà NNK phải chịu vì NHPH chỉ quan tâm đến BCT nhận được chứ không quan tâm đến hàng hóa như thế nào. Do đó, đối với NNK, nên tìm hiểu kỹ đối tác XK trước khi hợp tác thương mại để tránh trường hợp NXK gian lận BCT. Đối với NXK, cần thận trọng trong quá trình lập BCT, vì NH có thể từ chối thanh toán với bất kỳ lỗi nhỏ nào. Đối với các NH, cần hiện đại hóa hệ thống theo công nghệ hiện đại; thắt chặt quy trình kiểm tra chứng từ hơn nữa, theo dõi thường xuyên để nhanh chóng phát hiện BHL và xử lý kịp thời; kiểm tra các chi tiết dễ sai sót nhất như số chứng từ (Reference no.), số B/L (quan trọng nhất), số hóa đơn, đặc điểm hàng hóa... để tránh các sai sót nhỏ nhưng NNK vẫn có thể không nhận hàng được.
- **Rủi ro tín dụng:** trong trường hợp NNK không thanh toán hoặc không có khả năng thanh toán, NH có thể sẽ gặp phải rủi ro tín dụng. Cần có một quy trình thẩm định trước khi mở hợp đồng LC như cấp phát một khoản tín dụng. Bên cạnh đó, cần thực hiện đúng theo các chính sách nhà nước về trích lập dự phòng để dễ dàng quản lý và bù đắp khoản lỗ nếu không may rủi ro xảy ra.
- **Rủi ro luật pháp:** cập nhật thường xuyên các thông lệ quốc tế mới nhất và đồng bộ với các luật trong nước để tránh tình trạng các luật mâu thuẫn nhau dẫn đến tranh cãi.
- **Rủi ro chính trị:** nhà nước cần có chính sách quản lý đúng đắn để nền kinh tế vĩ mô ổn định; chỉnh sửa các điều luật cho phù hợp để tạo môi trường hoạt động tốt cho ngành ngân hàng nói chung, lĩnh vực TTQT và phương thức LC nói riêng.

- **Rủi ro về đạo đức và kiến thức nghề nghiệp:** chú trọng đào tạo đội ngũ nhân viên về chuyên môn, nghiệp vụ, kiến thức pháp luật, đạo đức nghề nghiệp và ý thức phòng ngừa rủi ro... để nâng cao kiến thức lẫn kinh nghiệm trong từng trường hợp cụ thể.

#### ❖ **Đối với cơ quan quản lý và ngân hàng nhà nước**

Trong bối cảnh công nghiệp hóa, hiện đại hóa nền kinh tế theo hướng chủ nghĩa xã hội như hiện nay, vai trò dẫn dắt của nhà nước thì rất quan trọng. Việc quốc tế hóa nền kinh tế đem lại nhiều khó khăn và thách thức cho các DN trong nước, lúc này cần phải có một đầu tàu dẫn dắt thật tốt để nền kinh tế phát triển đúng mục tiêu của mình. Đối với hoạt động TTQT cũng cần có sự định hướng vững chắc để có thể ngày một tiến bộ hơn, đồng thời tránh các rủi ro có thể xảy ra cho NH và DN. Chính vì vậy, cơ quan quản lý và NH nhà nước cần phải nhanh chóng có những hệ thống pháp luật, tạo hành lang pháp lý cho giao dịch thanh toán XNK nói chung và phương thức LC nói riêng. Bên cạnh đó, cơ quan quản lý và NH nhà nước cần phối hợp với nhau thực hiện tốt các chính sách tiền tệ, để qua đó có thể điều khiển được lãi suất một cách hợp lý mà vẫn phù hợp với tiêu chuẩn, pháp luật trong nước và các thông lệ quốc tế. Cần có những biện pháp hoàn thiện và phát triển thị trường mua bán ngoại tệ, thị trường các công cụ tài chính phái sinh để góp phần làm ổn định thị trường để hoạt động TTQT được suông sẻ hơn.

#### ❖ **Đối với doanh nghiệp xuất nhập khẩu**

Bước vào và trở thành thành viên thứ 150 của tổ chức thương mại thế giới WTO, các DN XNK của Việt Nam cần phải hiểu rõ về thông lệ và tập quán quốc tế và quy định của WTO để phòng ngừa và hạn chế rủi ro trong TTQT và thanh toán theo phương thức LC. Vì vậy, DN XNK cần phải tuân thủ chặt chẽ những quy định cơ bản của hoạt động thương mại quốc tế; thận trọng trong việc xác minh tư cách pháp lý và năng lực tài chính của đối tác nước ngoài; tránh đưa vào hợp đồng những điều khoản làm chậm trễ thời gian thanh toán, phức tạp trong lập chứng từ; cần sử dụng chuyên gia tư vấn, luật sư có kinh nghiệm để tư vấn soạn thảo hợp đồng để giảm thiểu rủi ro; cập nhật thông tin về giá cả thị trường, tỷ giá và các quy định pháp luật để có những chiến lược kinh doanh phù hợp trong từng giai đoạn; cần nghiên cứu, xem xét kỹ các yêu cầu, tư vấn của NH đối với DN trong quá trình mở LC để có những tu chỉnh kịp thời, hạn chế rủi ro và giảm thiểu chi phí phát sinh.

## 6. Nhận xét

### 6.1. Thuận lợi và khó khăn

Thuận lợi: đội ngũ cán bộ giàu kinh nghiệm, dễ gần, dễ tiếp xúc, tạo môi trường thuận lợi và thân thiện cho thực tập sinh làm quen với công việc đúng với quyền hạn của mình. Cho phép đăng ký thời gian đi thực tập tùy chọn, linh hoạt, phù hợp với thời gian biểu nên dễ dàng cho thực tập sinh.

Khó khăn: khó khăn ban đầu là vào môi trường mới, chuyên nghiệp nên có nhiều áp lực; kiến thức còn hạn chế nên còn gặp khó khăn.

### 6.2. Tự đánh giá và rút kinh nghiệm bản thân

- Có kinh nghiệm làm việc trong môi trường thực tế.
- Có kinh nghiệm làm việc độc lập.
- Có kỷ luật trong công việc hơn trước.
- Cần rèn luyện thêm về kỹ năng giao tiếp.
- Cần phải rèn luyện tính cẩn thận hơn nữa vì làm việc với những con số và đặc biệt là tiền phải luôn luôn cẩn thận, vì có kẻ xảy ra những sai lầm đáng tiếc.
- Cần rèn luyện sức khỏe để có thể làm việc tốt vì đây là môi trường làm việc chịu nhiều áp lực.

## 7. Kết luận

Kết thúc đợt thực tập, tôi cảm thấy mình đã trưởng thành hơn nhiều so với chỉ được học lý thuyết ở trường. Hơn nữa, tôi cũng học được nhiều kiến thức và kinh nghiệm bổ ích đối với công việc trong tương lai, có thêm được nhiều kỹ năng, và đạt được một số mục tiêu:

- Có được cái nhìn cận cảnh về những việc muốn làm trong tương lai của mình và những thứ cần chuẩn bị đối với một sinh viên ngành NH.
- Học hỏi được cách làm việc trong một môi trường tập thể.
- Biết được quá trình hình thành và phát triển của NH Sacombank, trung tâm TTQT và hiểu được một phần cách thức hoạt động của nó; hiểu được quy trình thanh toán thư tín dụng.
- Kỹ năng thu thập thông tin, nhận định, đánh giá.
- Tổng hợp thông tin, trình bày báo cáo theo chuẩn ISO 5966.
- Rèn luyện kỹ năng giao tiếp.

Tuy nhiên, trong quá trình làm báo cáo tôi còn gặp không ít khó khăn như: nguồn thông tin còn hạn chế và một vài khó khăn trong quá trình trình bày báo cáo. Vì vậy chắc chắn sẽ có nhiều điều sai sót, mong thầy và quý cơ quan thông cảm.

# Phụ lục 1

Hướng dẫn kiểm tra Hồ sơ phát hành LC nhập khẩu

❖ Giấy đề nghị mở LC:

a. Có đầy đủ chữ ký người đại diện hợp pháp của đơn vị mở, đơn vị ủy thác nhập hoặc người được ủy quyền bằng văn bản hợp lệ và có đóng dấu mộc tròn;

b. Bất kỳ sự sửa đổi nào trên “Giấy đề nghị mở LC” phải có chữ ký xác nhận của đơn vị (CV.TTQT không được tự ý sửa chữa);

c. Nội dung Giấy đề nghị mở LC

c.1 Phù hợp với nội dung hợp đồng ngoại thương và các CT khác

c.2 Đầy đủ không có các điều kiện mâu thuẫn nhau hoặc mâu thuẫn với các thông lệ quốc tế (Nơi hết hiệu lực LC ngoại trừ một số trường hợp đặc biệt, phải cùng quốc gia với quốc gia trú đóng của NH của Người thụ hưởng; Ngày hết hiệu lực LC cùng hoặc sau ngày giao hàng chậm nhất; Mô tả hàng hóa phải nêu rõ tên hàng hóa ít nhất là tên chung của hàng hóa; Quy định về cước phí trên CT vận tải và xuất trình CT bảo hiểm tùy theo từng trường hợp cụ thể được thỏa thuận giữa các bên mua bán nhưng phù hợp với Incoterms.

c.3 Không có điều khoản, điều kiện mơ hồ, không rõ nghĩa hay mang tính chất “phi CT”;

c.4 Không có điều khoản bất lợi cho KH và Sacombank (Chứng thư bảo hiểm mua điều kiện “C” thay vì “A”, mua bảo hiểm không bao gồm dung sai, chưa đóng phí đầy đủ, chưa/không xuất trình CT bảo hiểm, tỷ lệ miễn thường...; CT giao hàng cho phép xuất trình vận đơn theo hợp đồng thuê tàu, vận đơn trắng lưng, vận đơn có phê chú xấu, không có giá trị sở hữu hàng hóa: D/O, forwarder B/L, FCS, FCR, Cargo Receipt, RWB, AWB...).

❖ Hợp đồng ngoại thương

a. Có đầy đủ chữ ký của Người mua, Người bán (riêng đối với Người mua, ngoài chữ ký phải có dấu mộc tròn của đơn vị;

**b.** Phương thức thanh toán LC;

**c.** Thời hạn thanh toán: nếu trên 1 năm thì phải đề nghị KH xuất trình thêm Xác nhận đăng ký khoản vay nước ngoài của NHNNg.

❖ Chứng thư bảo hiểm

**a.** Có ngày PH và được PH, ký tên, đóng dấu bởi công ty bảo hiểm hoặc đại lý ủy quyền của họ;

**b.** Thông tin trên chứng thư bảo hiểm phải khớp đúng với LC trên hàng, cảng đi, cảng đến, chuyển tải, số hợp đồng ngoại thương;

**c.** Điều kiện và giá trị bảo hiểm: phù hợp quy định hiện hành của Sacombank;

**d.** Không có thông tin thể hiện chưa hoàn tất việc đóng phí bảo hiểm hay bảo hiểm chưa có hiệu lực. Trường hợp chứng thư bảo hiểm thể hiện chưa đóng phí bảo hiểm hoặc bảo hiểm chưa có hiệu lực. CN đánh giá KH, đảm bảo KH đủ điều kiện theo quy định hiện hành trước khi PH LC;

**e.** Không chấp nhận phiếu bảo hiểm mở (Declaration of/under Open Cover), phiếu bảo hiểm (Cover Notes).

❖ Hợp đồng mở LC trả chậm/Hợp đồng HM mở LC trả chậm.

**a.** Có đầy đủ chữ ký của người đại diện hợp pháp của đơn vị mở hoặc người được ủy quyền bằng văn bản hợp lệ, có đóng dấu mộc tròn của đơn vị;

**b.** Ký nháy cuối mỗi trang và đóng dấu giáp lai giữa các trang;

**c.** Nội dung của Hợp đồng mở LC trả chậm: điền đầy đủ theo mẫu. Lưu ý:

**c.1** Số tiền bảo lãnh: bao gồm cả dung sai của LC.

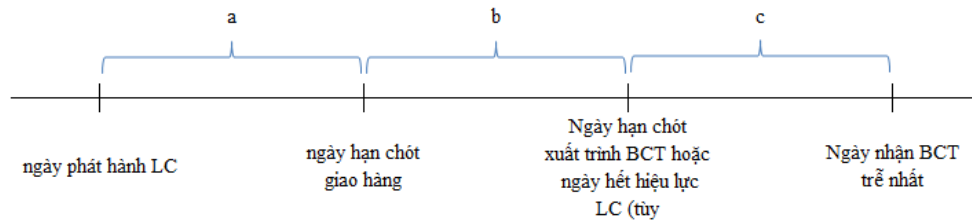
**c.2** Trị giá tài sản đảm bảo: lớn hơn hoặc bằng số tiền bảo lãnh.

**c.3** Thời hạn bảo lãnh:

TH1: Hối phiếu trả chậm X ngày sau ngày giao hàng  $\Rightarrow$  Thời hạn bảo lãnh = a + X (VD: LC PH ngày 01/11/2008, hối phiếu trả chậm 60 ngày sau ngày giao hàng, ngày hạn chót giao hàng 15/11/2008, vậy thời hạn bảo lãnh = 15 + 60 = 75 ngày.

TH2: Hối phiếu trả chậm X ngày sau ngày nhìn thấy hối phiếu  $\Rightarrow$  Thời hạn bảo lãnh = a + b + c + X (VD: LC PH ngày 01/11/2008, hối phiếu trả chậm 60 ngày sau ngày nhìn thấy hối phiếu, ngày hạn chót giao hàng 15/11/2008, ngày hạn chót xuất

trình BCT trùng với ngày LC hết hiệu lực 30/11/2008, vậy thời hạn bảo lãnh =  $15 + 15 + 5 + 60 = 75$  ngày.



❖ Giấy đề nghị mua ngoại tệ

**a.** Có đầy đủ chữ ký của người đại diện hợp pháp của đơn vị mở hoặc người được ủy quyền bằng văn bản hợp lệ, có đóng dấu mộc tròn của đơn vị.

**b.** Số tiền ngoại tệ đề nghị mua, mục đích sử dụng... phù hợp hồ sơ LC PH.

❖ Giấy phép nhập khẩu/hạn ngạch, Giấy xác nhận đăng ký khoản vay nước ngoài, Hợp đồng ủy thác, Hợp đồng xuất khẩu, Văn bản cam kết của KH.

**a.** Ký và đóng dấu đầy đủ bởi Cơ quan/đơn vị liên quan.

**b.** Nội dung phù hợp với hồ sơ LC PH.



## Phụ lục 2

Điều kiện phát hành LC chấp nhận CT giao hàng là lệnh giao hàng (D/O)

### a. Điều kiện PH LC chấp nhận CT giao hàng D/O

1. Mặt hàng nhập khẩu: Hạt nhựa; Sắt thép.

2. Điều kiện KH: Thuộc danh sách KH VIP vàng; có kinh nghiệm kinh doanh mặt hàng NK tối thiểu 3 năm; Đã mở LC NK qua Sacombank tối thiểu 1 năm và chưa phát sinh thanh toán trễ hạn BCT hoặc bị Sacombank cho vay bắt buộc để thanh toán; KH có HM PH LC; Giá trị HM sử dụng cho giao dịch loại này không vượt quá 40% tổng HM LC NK cho KH.

3. Điều kiện cho N XK: Có văn phòng đại diện tại Việt Nam để liên hệ giao dịch; thuộc danh sách nhà cung cấp hạt nhựa, sắt thép có uy tín trên thế giới (xem mục D).

4. Điều kiện đối với CN: Cân đối tình hình tài chính của KH, lập kế hoạch thanh toán LC, đảm bảo KH có đủ khả năng thanh toán đúng hạn khi nhận được BCT HL.

### b. Phân cấp xét duyệt hồ sơ PH LC chấp nhận CT giao hàng D/O

1. Trường hợp tất cả các điều kiện về việc PH LC chấp nhận CT giao hàng D/O được đáp ứng đầy đủ: thực hiện theo bảng phân quyền phán quyết hiện hành.

2. Trường hợp tất cả các điều kiện về việc PH LC chấp nhận CT giao hàng D/O không được đáp ứng đầy đủ: nếu LC NK thuộc mức phán quyết phê duyệt của CN thì CN trình giám đốc khu vực phê duyệt; nếu LC NK không thuộc mức phán quyết phê duyệt của Giám đốc khu vực thì thực hiện theo bảng phân quyền phán quyết hiện hành.

### c. Trách nhiệm của các trung tâm/phòng nghiệp vụ NH

1. TT.TTQT: Theo dõi, đánh giá và trình tỷ lệ HM PH LC chấp nhận CT giao hàng D/O của KH phù hợp với tình hình thực tế.

2. P.KHDN: Làm đầu mối thành lập nhóm thẩm định danh sách các nhà cung cấp hạt nhựa, sắt thép có uy tín, theo dõi cập nhật danh sách này vào mục D.

3. P.QLRR: Tham mưu phân quyền duyệt PH LC NK chấp nhận CT giao hàng D/O.

**d. Danh sách nhà cung cấp hạt nhựa, sắt thép có uy tín trên thị trường thế giới:**  
Sabic Asia Pacific Pte Ltd (Singapore); Basell Asia Pacific Limited (Hong Kong); CJP International Pte Ltd (Singapore); Marubeni Chemical Asia Pacific Pte Ltd (Singapore); Sumitomo Chemical Asia Pte Ltd (Singapore); Itochu Corporation (Japan).

**Chú ý:** quốc gia để tham khảo nơi có trụ sở của công ty, các chi nhánh có cùng tên công ty trong danh sách vẫn được chấp nhận, trừ trường hợp chi nhánh ở các nước thuộc danh sách quốc gia hạn chế giao dịch do Tổng Giám Đốc ban hành theo từng thời kỳ.

## Phụ lục 3

Hướng dẫn kiểm tra hồ sơ tu chính LC nhập khẩu

❖ Giấy tờ KH cần xuất trình để yêu cầu tu chính LC

**a.** Trường hợp KH KQ/đảm bảo (bằng số dư TKTG/STK tại Sacombank) đầy đủ 100% trị giá LC (bao gồm dung sai)

- Bản tính Giấy đề nghị tu chính LC (theo mẫu của Sacombank);

- Bản sao y Phụ kiện Hợp đồng ngoại thương/Giấy tờ có giá trị pháp lý tương đương (tu chính tăng tiền, tu chính thay đổi hàng hóa/điều kiện thương mại/Beneficiary);

- Bản sao y Giấy phép NK/hạn ngạch (đối với tu chính có liên quan đến hàng hóa NK cần có giấy phép NK/hạn ngạch);

- Giấy đề nghị mua ngoại tệ (nếu KH mua ngoại tệ KQ bổ sung tu chính tăng tiền).

**b.** Trường hợp KH KQ/đảm bảo không đầy đủ

- Bản chính Giấy đề nghị tu chính LC (theo mẫu của Sacombank);

- Bản sao y Phụ kiện hợp đồng ngoại thương/Giấy tờ có giá trị pháp lý tương đương (tu chính tăng tiền, tu chính thay đổi hàng hóa/điều kiện thương mại/Beneficiary);

- Bản chính Chứng thư bảo hiểm/Sửa đổi, bổ sung Chứng thư bảo hiểm (đối với tu chính thay đổi chuyển điều kiện thương mại do người mở LC chịu trách nhiệm mua bảo hiểm hoặc tu chính thay đổi thông tin có liên quan trên chứng thư bảo hiểm: Nơi giao/nhận hàng hóa, tên hàng hóa, số HDNT, số lượng, giá trị bảo hiểm...);

- Bản sao y Giấy phép NK/hạn ngạch (đối với tu chính có liên quan đến hàng hóa NK cần có giấy phép NK/hạn ngạch);

- Bản chính Giấy đề nghị mua ngoại tệ (nếu KH mua ngoại tệ để KQ bổ sung do tu chính tăng tiền);

- Đối với tu chính LC trả chậm, KH xuất trình thêm:

- Bản chính Phụ kiện Hợp đồng mở LC trả chậm/Phụ kiện Hợp đồng HM mở LC trả chậm.

- Bản sao y xác nhận đăng ký (thay đổi) khoản vay nước ngoài của NHNN (đối với tu chính LC có thời hạn trả chậm trên 1 năm và nội dung tu chính có liên quan đến nội dung của Xác nhận: số tiền vay, thời hạn vay...).
  - Đối với tu chính LC NK ủy thác, KH xuất trình thêm: Bản sao y Phụ kiện Hợp đồng ủy thác NK.
  - Đối với PH LC thanh toán chuyên khấu: Bản sao y Phụ kiện Hợp đồng xuất khẩu quy định điều khoản thanh toán sẽ chuyển tiền về TKTG của KH tại Sacombank.
- ❖ Hướng dẫn kiểm tra hồ sơ tu chính LC NK

**a. Giấy đề nghị tu chính LC**

Có đầy đủ chữ ký của người đại diện hợp pháp của đơn vị mở, đơn vị ủy thác nhập (nếu có ủy thác nhập) hoặc người được ủy quyền bằng văn bản HL, đóng dấu mộc tròn của đơn vị;

Bất kỳ sự sửa đổi nào trên Giấy đề nghị tu chính LC phải có chữ ký xác nhận của đơn vị (CV.TTQT không được tự sửa chữa/bỏ sung chi tiết trên Giấy đề nghị tu chính LC thay KH);

Nội dung Giấy đề nghị tu chính LC:

- Phù hợp với LC đã PH, Phụ kiện Hợp đồng ngoại thương và các CT khác (nếu có);
- Đầy đủ nội dung theo mẫu biểu, không có các điều kiện mâu thuẫn nhau hoặc mâu thuẫn với thông lệ quốc tế (UCP, Incoterms...).
- Không có điều khoản bất lợi cho Sacombank và KH.

⇒ Khi phát hiện nội dung Giấy đề nghị tu chính LC không thỏa các nội dung trên, CN tư vấn KH chỉnh sửa và thực hiện các biện pháp đảm bảo hạn chế rủi ro theo quy định.

**b. Các chứng từ khác (Xem Hướng dẫn kiểm tra hồ sơ PH LC NK phụ lục 1)**

## Phụ lục 4

Lưu ý quy trình ký hậu vận đơn/ủy quyền nhận hàng/bảo lãnh nhận hàng.

❖ Ký hậu vận đơn/ủy quyền nhận hàng.

1. BCT gốc chưa về Sacombank: BCT của KH gồm Bản chính BL/AWB + Hóa đơn; Bản chính Giấy đề nghị ký hậu vận đơn (nếu hàng giao đường biển); Bản chính Giấy đề nghị PH ủy quyền nhận hàng (nếu hàng giao đường hàng không); Giấy đề nghị ,mua ngoại tệ (\*).

2. BCT gốc đã về Sacombank: Bản chính Thông báo CT đến theo LC – Phần ý kiến KH (nếu BCT BHL); Giấy đề nghị mua ngoại tệ (\*).

❖ Bảo lãnh nhận hàng: BCT của KH gồm bản sao BL/AWB + hóa đơn; Thông báo hàng đến (nếu có); Bản chính Giấy đề nghị PH bảo lãnh nhận hàng; Giấy đề nghị mua ngoại tệ (\*).

(\*) Chỉ xuất trình khi KH mua ngoại tệ để thanh toán ngay khi ký hậu ủy quyền nhận hàng/bảo lãnh nhận hàng.

- Áp dụng với BCT trả ngay, KH thanh toán ngay khi ký hậu vận đơn/ủy quyền nhận hàng/bảo lãnh nhận hàng.
- Áp dụng đối với: BCT LC trả ngay, BCT gốc chưa về Sacombank và KH chỉ thanh toán khi BCT gốc về Sacombank hoặc BCT LC trả chậm chưa được đảm bảo đầy đủ 100% trị giá BCT.
- Áp dụng đối với BCT LC trả chậm đã được đảm bảo đầy đủ 100% trị giá BCT

## Phụ lục 5

### Lưu ý trong quy trình Xử lý BCT LC nhập khẩu

#### Lưu ý tại CN:

- Theo dõi phản hồi của NHNNg:
  - Trường hợp NHNNg gửi điện tranh cãi về nội dung BHL: khi nhận được thông báo từ TTV về việc thay đổi trạng thái BCT, CV.TTQT vào T24 in lại Thông báo CT đến, ghi chú trên Thông báo nội dung “Thông báo này thay cho Thông báo của chúng tôi ngày.../.../...”.
  - Trường hợp NHNNg gửi lại BCT thay thế cho BCT BHL: CV.TTQT kiểm tra sơ bộ và chuyển hồ sơ về TT.TTQT xử lý (tương tự **B2** tới **B4**). Khi nhận kết quả kiểm tra CT thay thế từ TTV, CV.TTQT lập Thông báo CT đến để thông báo KH tình trạng BCT sau khi thay thế.
- Theo dõi phản hồi của KH:
  - Trường hợp KH gửi văn bản thông báo chấp nhận BCT đã thanh toán trước theo điện đòi tiền – Thông báo CT đến – Phần ý kiến KH: CV.TTQT thực hiện ký hậu vận đơn/ủy quyền nhận hàng (nếu có) và giao BCT gốc cho KH tương tự **B8** đến **B11** tại Quy trình ký hậu; Chuyển văn bản thông báo của KH về TT.TTQT để đóng hồ sơ LC đã thanh toán hết giá trị.
  - Trường hợp KH gửi văn bản thông báo từ chối BCT có BHL – Thông báo CT đến – Phần ý kiến KH: CV.TTQT hoàn trả CT theo hướng dẫn tại Quy trình hoàn trả BCT LCNK.
- Theo dõi thời hạn thanh toán: Đối với BCT đòi tiền bằng thư HL, không phát sinh việc ký hậu vận đơn/ủy quyền nhận hàng/bảo lãnh nhận hàng trước khi BCT gốc về Sacombank, CV.TTQT theo dõi ngày đến hạn của BCT, phối hợp cùng CV.KHDN đốc thúc KH thanh toán đúng hạn và thực hiện thanh toán bắt buộc theo quy định.

#### Lưu ý tại TT.TTQT:

- Theo dõi phản hồi của NHNNg:
  - Trường hợp NHNNg gửi điện tranh cãi về nội dung BHL: TTV cùng với GD TT.TTQT kiểm tra lại nội dung BHL. Nếu Nội dung BHL đúng thì soạn điện giải thích quan điểm, lập luận của Sacombank liên quan đến BHL và thông báo CN; Nếu Nội dung BHL không đúng thì điều chỉnh trạng thái BCT và thông báo cho CV.TTQT để thông báo lại cho KH về tính HL của BCT.

- Trường hợp NHNNg gửi BCT thay thế cho BCT BHL: Khi nhận BCT thay thế từ CN, TTV cùng GD.TTQT thực hiện kiểm tra lại BCT và thông báo kết quả kiểm tra cho CV.TTQT (trung tự **B5** đến **B10**). Lưu ý: vào T24 cập nhật trạng thái mới của BCT nếu có thay đổi.
- Theo phản hồi của KH:
  - Trường hợp KH gửi văn bản thông báo chấp nhận BCT đã thanh toán trước theo điện đòi tiền – Thông báo CT đến – Phản ý kiến KH: TTV đóng hồ sơ.
  - Trường hợp KH gửi văn bản thông báo từ chối BCT có BHL – Thông báo CT đến – Phản ý kiến KH: TTV hoàn trả CT theo hướng dẫn tại Quy trình hoàn trả BCT LC NK.

Theo dõi thời hạn thanh toán: Đối với BCT đòi tiền bằng thư HL, không phát sinh việc ký hậu vận đơn/ủy quyền nhận hàng/bảo lãnh nhận hàng trước khi BCT gốc về Sacombank, TTV theo dõi ngày đến hạn của BCT, đốc thúc CN thanh toán đúng hạn và thực hiện thanh toán bắt buộc theo quy định.

# DANH SÁCH TÀI LIỆU THAM KHẢO

Giáo trình Thanh toán quốc tế, tác giả PGS.TS. Trần Hoàng Ngân; TS. Nguyễn Minh Kiều của nhà xuất bản Thống Kê Năm 2007.

UCP600 của ICC năm 2007; ISBP681 của ICC năm 2007.

Báo cáo thường niên của NH TMCP Sài Gòn Thương Tín Sacombank các năm 2007, 2008, 2009, 2010, 2011.

Tài liệu hướng dẫn nghiệp vụ TTQT và văn bản quy định của nội bộ trong hệ thống của NH Sacombank.

Từ điển Bách Khoa Toàn Thư mở <http://vi.wikipedia.org>

<http://www.sacombank.com.vn/gioithieu/Pages/Qua-trinh-hinh-thanh-va-phat-trien.aspx>

<http://voer.edu.vn/bai-viet/kinh-te/nhung-van-de-co-ban-ve-thanh-toan-quoc-te.html>

<http://vnexim.com.vn/forum/bai-viet/926-Tai-lieu-ve-UCP-600>

<http://www.danketoan.com/forum/tien-mat-tgnh/lc-la-gi.124313.html>

<http://vietship.vn/showthread.php?t=532&page=2>







