

PHÂN TÍCH
NGHIỆP VỤ THANH TOÁN QUỐC TẾ
TẠI NGÂN HÀNG TMCP ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN
VIỆT NAM- CHI NHÁNH CẦN THƠ

LUẬN VĂN TỐT NGHIỆP ĐẠI HỌC
Ngành: Kinh Tế Ngoại Thương

[Luanvan24](#)

LỜI CẢM ƠN

Em xin chân thành biết ơn sự nhiệt tình giúp đỡ của các thầy, cô Khoa Kinh tế – Quản trị kinh doanh trường Đại Học Cần Thơ đã truyền thụ kiến thức bổ ích cho em, giúp em có đủ khả năng thực hiện luận văn tốt nghiệp này. Đặc biệt, em xin gởi lời biết ơn sâu sắc đến Cô Bùi Thị Kim Thanh (Bộ môn Kinh tế) đã trực tiếp tận tình hướng dẫn em trong suốt thời gian làm đề tài luận văn.

Em xin chân thành cảm ơn Ban lãnh đạo Ngân hàng đầu tư và phát triển Việt Nam - chi nhánh Cần Thơ, các cô chú, các anh chị trong Ngân hàng đã tạo mọi điều kiện cho em trong suốt thời gian thực tập tại Ngân hàng, đặc biệt là các anh chị Phòng Giao dịch Khách hàng doanh nghiệp, Phòng kế hoạch tổng hợp, Phòng giao dịch Trà Nóc bộ phận Tài trợ thương mại đã nhiệt tình chỉ dẫn, cũng như hỗ trợ và cung cấp những kiến thức quý báu cho em để em hoàn thành tốt đề tài luận văn tốt nghiệp của mình.

Tuy nhiên, do còn hạn hẹp về kiến thức và kinh nghiệm nên đề tài luận văn khó tránh được những sai sót, khuyết điểm. Em rất mong nhận được sự góp ý của Quý thầy cô, Ban lãnh đạo, các cô chú và các anh chị trong Ngân hàng để luận văn được hoàn thiện hơn.

Cuối cùng em xin kính chúc quý thầy cô Khoa Kinh tế – Quản trị kinh doanh, Ban lãnh đạo BIDV Cần Thơ, cùng các cô chú, anh chị trong Ngân hàng dồi dào sức khỏe và luôn thành công trong công việc.

Chân thành cảm ơn!

TRANG CAM KẾT

Tôi xin cam kết luận văn này được hoàn thành dựa trên các kết quả nghiên cứu của tôi và các kết quả nghiên cứu này chưa được dùng cho bất cứ luận văn cùng cấp nào khác.

Cần Thơ, ngày tháng năm

Người thực hiện

TRANG CHẤP THUẬN CỦA HỘI ĐỒNG

Luận văn “phân tích hiệu quả nghiệp vụ thanh toán quốc tế tại ngân hàng Đầu tư & Phát triển Việt Nam – chi nhánh Cần Thơ”, do học viên Lê Ngọc Trâm thực hiện dưới sự hướng dẫn của giảng viên Bùi Thị Kim Thanh. Luận văn đã báo cáo và được Hội đồng chấm luận văn thông qua ngày

Ủy viên

Thư ký

GHI CHÚC DANH, HỌ, TÊN

GHI CHÚC DANH, HỌ, TÊN

Phản biện 1

Phản biện 2

GHI CHÚC DANH, HỌ, TÊN

GHI CHÚC DANH, HỌ, TÊN

Cán bộ hướng dẫn

Chủ tịch Hội đồng

GHI CHÚC DANH, HỌ, TÊN

GHI CHÚC DANH, HỌ, TÊN

Cán bộ hướng dẫn 2

GHI CHÚC DANH, HỌ, TÊN

MỤC LỤC

CHƯƠNG 1: MỞ ĐẦU	1
1.1. Đặt vấn đề nghiên cứu	1
1.1.1. Sự cần thiết của vấn đề nghiên cứu.....	1
1.1.2. Căn cứ khoa học và thực tiễn	2
1.2. Mục tiêu nghiên cứu	2
1.2.1. Mục tiêu chung	2
1.2.2. Mục tiêu cụ thể.....	2
1.3. Phạm vi nghiên cứu	2
1.3.1. Giới hạn về thời gian	2
1.3.2. Giới hạn về không gian.....	2
1.4. Lược khảo tài liệu có liên quan đến đề tài nghiên cứu.....	2
CHƯƠNG 2: PHƯƠNG PHÁP LUẬN VÀ PHƯƠNG PHÁP	
NGHIÊN CỨU.....	4
2.1. Khái quát về nghiệp vụ thanh toán quốc tế	4
2.1.1. Thanh toán quốc tế là gì.....	4
2.1.2. Đặc điểm của thanh toán quốc tế.....	4
2.1.3. Vai trò của thanh toán quốc tế.....	5
2.1.4. Các phương tiện thanh toán quốc tế	6
2.1.5. Các phương thức thanh toán quốc tế quan trọng.....	7
2.2. Một số chỉ tiêu đánh giá hoạt động thanh toán quốc tế	16
2.2.1. Các chỉ tiêu đánh giá định lượng.....	16
2.2.2. Các chỉ tiêu đánh giá định tính	16
2.3. Phương pháp nghiên cứu	16
2.3.1. Phương pháp thu thập số liệu	16
2.3.2. Phương pháp phân tích số liệu	16
CHƯƠNG 3: KHÁI QUÁT VỀ BIDV CẦN THƠ	19
3.1. Khái quát về ngân hàng TMCP đầu tư và phát triển Việt Nam.....	19
3.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển	19
3.1.2. Các thành tựu đạt được	19
3.2. Khái quát về BIDV Cần Thơ	20
3.2.1. Lịch sử hình thành và phát triển của BIDV Cần Thơ.....	20
3.2.2. Cơ cấu tổ chức và chức năng, nhiệm vụ của các phòng ban	20
3.3. Tình hình hoạt động kinh doanh của ngân hàng trong giai đoạn 2010- 6/2013	30
3.3.1. Đối với doanh thu	32
3.3.2. Đối với chi phí.....	32
3.3.3. Đối với lợi nhuận sau thuế	33

3.4. Định hướng phát triển của ngân hàng BIDV Cần Thơ trong giai đoạn tới ..	33
3.4.1 Mục tiêu hoạt động	33
3.4.2 Định hướng phát triển trung dài hạn.....	33
3.5. Thuận lợi - khó khăn của ngân hàng	34
3.5.1. Thuận lợi	34
3.5.2. Khó khăn	34
3.6. Quy định về quy trình nghiệp vụ TTQT tại BIDV Cần Thơ	35
3.6.1 Quy trình thanh toán L/C xuất khẩu	35
3.6.2. Quy trình thanh toán L/C nhập khẩu	36
3.6.3. Quy trình thanh toán chuyển tiền	38
3.6.4. Quy trình thanh toán nhờ thu	38
CHƯƠNG 4: ĐÁNH GIÁ NGHIỆP VỤ THANH TOÁN QUỐC TẾ	
TẠI BIDV CẦN THƠ	40
4.1 Đánh giá chung tình hình TTQT tại BIDV Cần Thơ giai đoạn 2010-6/2013	40
4.1.1 Doanh thu thanh toán quốc tế tại BIDV Cần Thơ giai đoạn 2010-6/2013	40
4.1.2 Thị phần TTQT của BIDV Cần Thơ trên địa bàn TP Cần Thơ	41
4.2. Thực trạng thanh toán quốc tế theo từng phương thức của BIDV Cần Thơ giai đoạn 2010- 6/ 2013	47
4.2.1 Phương thức chuyển tiền.....	50
4.2.2 Phương thức nhờ thu.....	54
4.2.3 Phương thức L/C	59
4.3 Các nhân tố chính ảnh hưởng đến hiệu quả nghiệp vụ TTQT tại BIDV Cần Thơ	63
4.3.1. Từ phía ngân hàng	64
4.3.2. Từ phía khách hàng.....	66
4.3.3 Hoạt động quản lý, chính sách pháp luật của nhà nước	67
CHƯƠNG 5: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG THANH TOÁN QUỐC TẾ	68
5.1 Phân tích SWOT.....	69
5.1.1 Điểm mạnh	70
5.1.2 Điểm yếu	70
5.1.3 Cơ hội.....	70
5.1.4 Thách thức.....	71
5.2. Giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động thanh toán quốc tế.....	71

CHƯƠNG 6: KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ	79
6.1. Kết luận.....	79
6.2. Kiến nghị.....	79
6.2.1. Kiến nghị đến Chính Phủ	80
6.2.2. Đối với Ngân hàng Nhà Nước Việt Nam.....	81
6.2.3. Đối với các doanh nghiệp xuất khẩu và Ban ngành có liên quan ..	82
6.2.4. Đối với Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam chi nhánh Cần Thơ.....	83
6.2.5. Kiến nghị đến chính quyền địa phương.....	85
TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	86

DANH SÁCH BẢNG

Bảng 1 :Kết quả hoạt động kinh doanh của BIDV Cần Thơ (2010 – 6/2013).	31
Bảng 2 :Tình hình doanh thu TTQT / tổng doanh thu tại BIDV Cần Thơ (2010- 6/2013).....	40
Bảng 3: Kim ngạch xuất nhập khẩu của TPCT giai đoạn 2010 đến tháng 6 2013	42
Bảng 4: Doanh số thanh toán quốc tế tại BIDV Cần Thơ (2010-6/2013)	44
Bảng 5: Tỷ trọng thanh toán xuất nhập khẩu của BIDV Cần Thơ tại thành phố Cần thơ (2010-6/2013)	46
Bảng 6 :Cơ cấu TTQT theo phương thức thanh toán tại BIDV Cần Thơ giai đoạn 2010 – 6/2013	48
Bảng 7: Kết quả thực hiện phương thức chuyển tiền (2010-6/ 2013.....	51
Bảng 8: Kết quả thực hiện phương thức chuyển tiền đi (2010- 6/2013)	53
Bảng 9: Kết quả thực hiện phương thức chuyển tiền đến (2010- 6/2013).....	54
Bảng 10: Kết quả thực hiện phương thức nhờ thu tại BIDV Cần Thơ (2010- 6/2013).....	55
Bảng 11: Kết quả thực hiện phương thức nhờ thu nhập tại BIDV Cần Thơ (2010- 6/2013).....	57
Bảng 12: Kết quả thực hiện phương thức nhờ thu xuất tại BIDV Cần Thơ (2010-6/2013)	58
Bảng 13: Kết quả thực hiện phương thức L/C tại BIDV Cần Thơ (2010- 6/2013).....	60
Bảng 14: Kết quả thực hiện phương thức L/C xuất khẩu (2010- 6/2013)	62
Bảng 15: Kết quả thực hiện phương thức L/C nhập khẩu (2010- 6/2013)	63
Bảng 16: Danh mục sản phẩm tài trợ thương mại của BIDV và các đối thủ chính trong nước.....	66
Bảng 17: Ma trận SWOT về TTQT của BIDV Cần Thơ	67

DANH SÁCH HÌNH

Hình 3.1: kết quả hoạt động kinh doanh của BIDV Cần Thơ (2010-6/2013)...	32
Hình 4.1: Doanh thu thanh toán quốc tế tại BIDV Cần Thơ (2010-6/2013)....	41
Hình 4.2: Kim ngạch xuất nhập khẩu của TPCT (2010- 6/2013).....	43
Hình 4.3: Doanh số TTQT theo xuất và nhập tại BIDV Cần Thơ(2010-6/2013)	44
Hình 4.4 : Tỷ trọng thanh toán xuất nhập khẩu của BIDV Cần Thơ tại Cần Thơ (2010-26/2013)	46
Hình 4.5: Cơ cấu TTQT theo phương thức thanh toán tại BIDV Cần Thơ (2010 – 6/2013).....	49
Hình 4.6: Mức tăng trưởng chuyển tiền của BIDV Cần Thơ qua giai đoạn (2010-6/2013)	52
Hình 4.7: Mức tăng trưởng của phương thức nhờ thu tại BIDV Cần Thơ (2010- 6/2013)	56
Hình 4.8: Mức độ tăng trưởng của phương thức L/C tại BIDV Cần Thơ (2010- 6/2013)	61

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

ĐHCT	:	Đại học Cần Thơ
TTQT	:	Thanh toán quốc tế
NH	:	Ngân hàng
XK	:	Xuất khẩu
NK	:	Nhập khẩu
TP	:	Thành phố
CT	:	Cần Thơ
DN	:	Doanh nghiệp
ĐBSCL	:	Đồng bằng sông Cửu Long
NHTM	:	Ngân hàng thương mại
6T	:	6 tháng đầu năm
BIDV	:	Bank for Investment and Developement of Vietnam (Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam)
WTO	:	World trade organization (Tổ chức thương mại quốc tế)
L/C	:	Letter of credit

CHƯƠNG 1

MỞ ĐẦU

1.1. Đặt vấn đề nghiên cứu

1.1.1. Sự cần thiết của vấn đề nghiên cứu

Nền kinh tế thế giới đang toàn cầu hóa ngày càng mạnh mẽ và cuốn hút hầu hết sự tham gia của mọi quốc gia và vùng lãnh thổ. Mở cửa và hội nhập với nền kinh tế thế giới, hoạt động kinh tế nói chung, hoạt động kinh tế đối ngoại nói riêng ngày càng mở rộng. Sự giao lưu buôn bán hàng hoá giữa các quốc gia khác nhau với khối lượng ngày một lớn đã đòi hỏi quá trình thị trường hàng hoá xuất nhập khẩu phải nhanh chóng, thuận tiện cho các bên. Việt Nam cũng đang phấn đấu hòa nhập vào nền kinh tế đó, bằng sự nỗ lực trong nhiều năm Việt Nam đã chính thức trở thành thành viên của Tổ chức thương mại thế giới WTO (năm 2007), tạo điều kiện thuận lợi cho những hoạt động giao thương của đất nước ngày càng mở rộng. Việt Nam đã có những chính sách mở cửa tiếp nhận đầu tư trong nhiều lĩnh vực kinh tế, đặc biệt trong hoạt động xuất nhập khẩu. Các hoạt động kinh tế đối ngoại của Việt Nam đã đạt được những thành công đáng kể, tham gia ngày càng sâu rộng vào quá trình hợp tác thương mại quốc tế.

Trong những năm qua, ngân hàng TMCP Đầu tư và phát triển Việt Nam chi nhánh Cần Thơ (BIDV Cần Thơ) đã không ngừng đổi mới và nâng cao các nghiệp vụ thanh toán quốc tế của mình để phục vụ tốt cho khách hàng, đáp ứng nhu cầu thanh toán hàng hóa xuất nhập khẩu. Cùng với chính sách kinh tế đối ngoại ngày càng mở rộng, thông thoáng của Chính phủ, hoạt động xuất nhập khẩu ngày càng phát triển. Do đó các hình thức thanh toán quốc tế ngày càng được phát triển và hoàn thiện hơn.

Xuất phát từ vấn đề nêu trên, em muốn đi sâu nghiên cứu đề tài: “phân tích hoạt động thanh toán quốc tế tại ngân hàng TMCP đầu tư và phát triển Việt Nam chi nhánh Cần Thơ” (BIDV Cần Thơ) giai đoạn 2010 - 6/2013 nhằm tìm hiểu thêm về hoạt động thanh toán quốc tế tại BIDV Cần Thơ. Đồng thời tìm ra và đề xuất giải pháp nâng cao hiệu quả thanh toán quốc tế tại BIDV Cần Thơ.

1 1.2. Căn cứ khoa học và thực tiễn

Đề tài nghiên cứu dựa trên những môn học về thanh toán quốc tế, lý thuyết về tài chính tiền tệ quốc tế và các nguyên tắc thực hành thống nhất về tín dụng chứng từ do phòng thương mại quốc tế ban hành.

Bên cạnh đó, việc nghiên cứu và phân tích hoạt động thanh toán quốc tế tại ngân hàng BIDV Cần Thơ nhằm đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh trong lĩnh vực thanh toán quốc tế, thông qua đó, tìm ra những giải pháp giúp nâng cao hiệu quả trong hoạt động thanh toán quốc tế. Đây là một trong những đề tài mang tính khoa học và thực tiễn cao hiện nay. Đồng thời, thông qua đề tài này, Ngân hàng cũng có thể áp dụng phần nào những giải pháp tìm ra được vào trong thực tiễn hoạt động thanh toán quốc tế.

1.2. Mục tiêu nghiên cứu

1.2.1. Mục tiêu chung

Trên cơ sở phân tích thực trạng hoạt động thanh toán quốc tế với những thành tựu hay khó khăn còn tồn tại của ngân hàng BIDV Cần Thơ giai đoạn 2010- 6/2013, luận văn đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động thanh toán quốc tế tại ngân hàng BIDV Cần Thơ.

1.2.2. Mục tiêu cụ thể

Nghiên cứu khái quát về hoạt động TTQT và phương thức trong TTQT của NHTM.

Phân tích, đánh giá thực trạng TTQT tại BIDV Cần Thơ.

Đề xuất một số giải pháp nhằm phát triển hoạt động TTQT tại BIDV Cần Thơ.

1.3. Phạm vi nghiên cứu

1.3.1. Giới hạn về thời gian:

Số liệu thứ cấp được cập nhật từ năm 2010 đến tháng 6 năm 2013.

1.3.2. Giới hạn về không gian:

Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam- chi nhánh Cần Thơ (BIDV Cần Thơ).

1.4. Lược khảo tài liệu có liên quan đến đề tài nghiên cứu

Nguyễn Minh Phúc, “Phân tích tình hình hoạt động thanh toán xuất nhập khẩu tại ngân hàng BIDV chi nhánh Cần Thơ”, Luận văn tốt nghiệp khoa

kinh tế & Quản trị kinh doanh, trường Đại học Cần Thơ năm 2012, Phòng Quan hệ khách hàng doanh nghiệp BIDV Cần Thơ.

Tóm tắt: Phân tích tình hình và các nhân tố ảnh hưởng đến thanh toán xuất nhập khẩu tại ngân hàng ĐT & PT chi nhánh Cần Thơ trong 3 năm 2009 – 2011 và 6 tháng đầu năm 2012. Đề xuất một số giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động thanh toán xuất nhập khẩu tại ngân hàng.

Kết quả: Thông qua đề tài, tác giả đã phân tích được thuận lợi, khó khăn, thực trạng và hiệu quả hoạt động thanh toán xuất nhập khẩu của ngân hàng. Đồng thời, đề tài cũng đã nêu lên được những giải pháp thiết thực góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động thanh toán xuất nhập khẩu.

Lê Thị Tuyết Mai, “phân tích hiệu quả hoạt động thanh toán quốc tế tại ngân hàng BIDV chi nhánh Cần Thơ”, Luận văn tốt nghiệp khoa Kinh tế- Quản trị kinh doanh, trường Đại học Cần Thơ năm 2009.

Tóm tắt: Phân tích hiệu quả của hoạt động TTQT tại ngân hàng Đầu tư & phát triển Việt Nam chi nhánh Cần Thơ trong 3 năm từ 2006- 2008. Đề xuất 1 số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động TTQT tại ngân hàng chi nhánh.

Kết quả: Thông qua đề tài, tác giả đã phân tích được thuận lợi, khó khăn, thực trạng và hiệu quả hoạt động thanh toán quốc tế(TTQT) của chi nhánh. Đồng thời, đề tài cũng đã nêu lên được những giải pháp thiết thực góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động TTQT cho chi nhánh.

CHƯƠNG 2

PHƯƠNG PHÁP LUẬN VÀ PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

2.1. Khái quát về nghiệp vụ thanh toán quốc tế

2.1.1. Thanh toán quốc tế là gì?

Thanh toán quốc tế (TTQT) là quá trình thực hiện các khoản thu và khoản chi đối ngoại của một nước đối với các nước, để hoàn thành các mối quan hệ về kinh tế, thương mại, hợp tác khoa học kỹ thuật, ngoại giao, xã hội giữa các nước.

TTQT có thể chia thành hai loại lớn:

- *TTQT có tính chất mậu dịch*: đây là các khoản thanh toán để phục vụ cho việc luân chuyển sản phẩm hàng hóa, dịch vụ giữa các nước, bao gồm thanh toán xuất – nhập khẩu hàng hóa, dịch vụ vận tải, bưu chính viễn thông, tài chính ngân hàng...
- *TTQT phi mậu dịch*: là những khoản thanh toán không liên quan đến sự vận động của sản phẩm hàng hóa dịch vụ, mà nó góp phần thực hiện các mối quan hệ phi mậu dịch giữa các nước với nhau, bao gồm các quan hệ về ngoại giao, xã hội, hợp tác khoa học kỹ thuật...

2.1.2. Đặc điểm của thanh toán quốc tế

2.1.2.1. Rủi ro nhiều do sự biến động

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

2.1.2.2. *TTQT phụ thuộc vào đồng tiền, địa điểm, phương tiện, phương thức và thời gian thanh toán*

Khi tiến hành hoạt động TTQT cần phải xác định 5 vấn đề quan trọng đó là: đồng tiền, địa điểm, phương tiện, phương thức và thời gian thanh toán. Lựa chọn đồng tiền nào là một vấn đề rất quan trọng vì không phải bất kỳ đồng tiền nào cũng có khả năng thực hiện TTQT, mà đồng tiền đó phải mạnh, được các nước thừa nhận thực hiện trong TTQT, tiếp đến là việc lựa chọn đồng tiền

nào cho phù hợp với nội dung cụ thể của hoạt động TTQT, nhằm mang lại hiệu quả cao (thanh toán nhanh, hạn chế rủi ro đến mức thấp nhất, đáp ứng được lợi ích của các bên,...). Do vậy, khi ký kết các hợp đồng thương mại, tín dụng hay các dịch vụ, các bên đàm phán thường thống nhất về loại ngoại tệ được dùng trong giao dịch là đồng tiền của nước nhập khẩu, nước xuất khẩu hay nước thứ ba. Ngoài ra, TTQT còn phụ thuộc trực tiếp vào địa điểm, phương tiện, phương thức và thời gian thanh toán mà bên NK, bên XK đơn phương yêu cầu hay sự thỏa thuận giữa cả 2 bên.

2.1.3. Vai trò của thanh toán quốc tế

- Đối với nền kinh tế mà đặc biệt là đối với hoạt động kinh tế đối ngoại:

TTQT thúc đẩy hoạt động kinh tế đối ngoại phát triển, nếu việc tổ chức TTQT được tiến hành nhanh chóng, an toàn chính xác sẽ làm cho các nhà sản xuất kinh doanh sẽ yên tâm và đẩy mạnh hoạt động xuất NK của mình, nhờ đó thúc đẩy hoạt động kinh tế đối ngoại phát triển, đặc biệt là hoạt động ngoại thương.

TTQT hạn chế rủi ro trong quá trình thực hiện hợp đồng kinh tế đối ngoại: Trong hoạt động kinh tế đối ngoại, do vị trí địa lý của bạn hàng cách xa nhau làm hạn chế việc tìm hiểu khả năng tài chính, khả năng thanh toán của người mua, của con nợ, đồng thời trong điều kiện tiền tệ thường xuyên biến động, khả năng thanh toán của con nợ là rất bấp bênh, hơn nữa trong cơ chế thị trường tình trạng lừa đảo ngày càng nhiều vì vậy rủi ro trong việc thực hiện hợp đồng kinh tế đối ngoại ngày càng lớn. Nếu tổ chức tốt hoạt động TTQT sẽ giúp cho các nhà kinh doanh xuất NK hạn chế được rủi ro trong quá trình thực hiện hợp đồng, nhờ đó thúc đẩy hoạt động kinh tế đối ngoại phát triển.

- Đối với hoạt động kinh doanh của Ngân hàng:

Việc hoàn thiện để phát triển hoạt động TTQT có một ý nghĩa hết sức thiết thực, hoạt động TTQT là một dịch vụ thuần túy làm tăng khả năng cạnh tranh của NH, nó bổ sung và hỗ trợ cho các hoạt động khác của NH.

Hoạt động TTQT giúp cho NH thu hút thêm nhiều khách hàng, trên cơ sở đó NH tăng được quy mô hoạt động của mình, giúp cho NH đáp ứng tốt nhu cầu của khách hàng, trên cơ sở đó tạo được niềm tin cho khách hàng và nâng cao uy tín của mình. Từ đó mà có thể khai thác được nguồn vốn tài trợ của NH nước ngoài về nguồn vốn trên thị trường tài chính quốc tế để đáp ứng nhu cầu vay vốn của khách hàng.

Hoạt động TTQT giúp cho NH phát triển được nghiệp vụ bảo lãnh, kinh doanh ngoại tệ và các dịch vụ khác. Nếu hoạt động TTQT được đẩy mạnh thì sẽ đẩy mạnh được hoạt động tín dụng tài trợ xuất NK cũng như tăng cường được nguồn vốn huy động do tạm thời quản lý được nguồn vốn nhàn rỗi của các DN có quan hệ TTQT qua NH.

TTQT tạo môi trường ứng dụng công nghệ thông tin cao, tiên tiến, hiện đại. Thông qua việc tham gia nối mạng thông tin và ứng dụng công nghệ cao trong xử lý thông tin giúp cho ngân hàng có thể theo kịp với sự phát triển của thế giới, không bị thua kém và lạc hậu so với các ngân hàng nước ngoài.

Hoạt động TTQT giúp cho NH tăng thu nhập và tăng cường khả năng cạnh tranh của NH trong cơ chế thị trường, đồng thời nó giúp cho hoạt động NH vượt ra khỏi phạm vi quốc gia và hoà nhập với hệ thống NH thế giới.

2.1.4. Các phương tiện thanh toán quốc tế

2.1.4.1. Hối phiếu (Bill of Exchange)

Hối phiếu là một mệnh lệnh đòi tiền vô điều kiện do người xuất khẩu, người bán, người cung ứng dịch vụ,... ký phát đòi tiền người nhập khẩu, người mua, người nhận cung ứng và yêu cầu người này phải trả một số tiền nhất định, trong một thời gian nhất định cho người hưởng lợi quy định trong hối phiếu, hoặc theo lệnh của người này trả cho người khác.

2.1.4.2. Séc (Check/ Cheque)

Séc là một tờ lệnh vô điều kiện của người chủ tài khoản tiền gửi, ra lệnh cho ngân hàng trích từ tài khoản của mình một số tiền nhất định để trả cho người cầm séc, người có tên trong séc hoặc trả theo lệnh của người ấy.

2.1.4.3. Giấy chuyển tiền

Giấy chuyển tiền là giấy ủy nhiệm do khách hàng lập gửi ngân hàng phục vụ mình, yêu cầu ngân hàng chuyển một số tiền nhất định cho một người khác tại một địa điểm nhất định. Việc chuyển tiền được thực hiện dưới hình thức bằng thư hoặc telex.

2.1.4.4. Thẻ thanh toán

a) Thẻ rút tiền (ATM Card – Automatic Teller Machine)

Thẻ này giúp cho người chủ thẻ dùng để rút tiền có giới hạn ở các máy rút tiền tự động được đặt ở các nơi công cộng.

b) Thẻ tín dụng (Credit Card)

Thẻ tín dụng là một loại thẻ thanh toán mà người sở hữu thẻ có thể sử dụng nó để thanh toán tiền hàng hóa, dịch vụ hoặc rút tiền mặt tại các máy rút tiền tự động hoặc chi nhánh và các đại lý thanh toán thẻ tín dụng.

Thẻ này có đặc điểm là ngân hàng chỉ ghi nợ vào tài khoản người chủ thẻ. Cuối mỗi tháng ngân hàng sẽ gửi cho chủ thẻ một bảng kê hóa đơn để yêu cầu chủ thẻ thanh toán.

2.1.5. Các phương thức thanh toán quốc tế quan trọng

Thông thường, người thụ hưởng sẽ được thanh toán thông qua hệ thống ngân hàng. Các bên có liên quan phải thỏa thuận với nhau về nội dung, những điều kiện và cách thức chuyển tiền hoặc trả tiền thích hợp nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho quá trình thanh toán diễn ra một cách chính xác và đầy đủ.

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

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

2.1.5.1. Phương thức chuyển tiền (Remittance)

Chuyển tiền là một phương thức thanh toán do người mua chủ động thực hiện. Theo đó, người mua sẽ lập lệnh chuyển tiền (Transfer order) gửi đến ngân hàng phục vụ mình. Căn cứ vào lệnh chuyển tiền này, ngân hàng sẽ trích tiền trên tài khoản của người mua để chuyển trả cho người thụ hưởng ở nước ngoài.

Các đối tượng tham gia:

- *Người yêu cầu chuyển tiền (Remitter)*: Đây là người chủ động trả tiền cho người thụ hưởng bằng cách lập lệnh chuyển tiền gửi cho ngân hàng phục vụ mình.

- *Người thụ hưởng*: có thể là người bán, người cung ứng dịch vụ hoặc một đơn vị hay cá nhân có quyền hưởng thụ lệnh chuyển tiền.

- *Ngân hàng của người mua (Buyer's Bank) - Ngân hàng chuyển tiền (Remitting Bank)*: Đây là ngân hàng của người mua, người yêu cầu chuyển tiền, có nhiệm vụ kiểm tra tính hợp lệ, hợp pháp của lệnh chuyển tiền. Nếu

đúng thì ngân hàng này thực hiện lệnh chuyển tiền đi theo yêu cầu của người chuyển tiền.

- *Ngân hàng của người thụ hưởng (Beneficiary's Bank) – Ngân hàng trả tiền (Paying Bank)*: Đây là ngân hàng trực tiếp trả tiền cho người thụ hưởng.

a) Các hình thức chuyển tiền

- *Chuyển tiền bằng thư (M/T – Mail Transfer)*: Ngân hàng thực hiện việc chuyển tiền bằng cách gửi thư ra lệnh cho ngân hàng đại lý ở nước ngoài trả tiền cho người nhận. Chuyển tiền theo hình thức này có tốc độ chậm, nhưng phí tổn chuyển tiền tương đối thấp

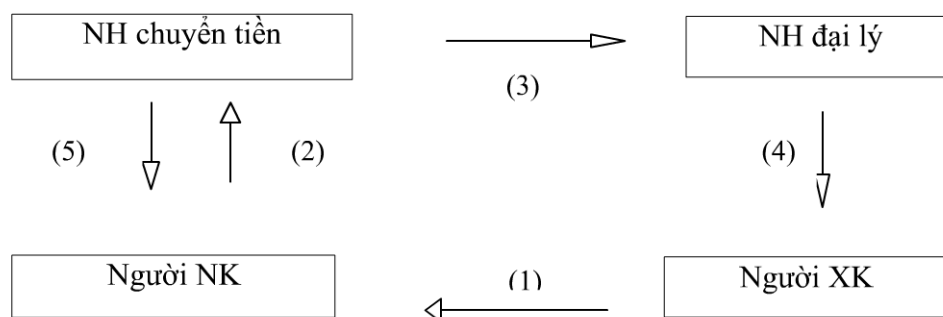
- *Chuyển tiền bằng điện (T/T – Telegraphic Transfer)*: Việc chuyển tiền được thực hiện bằng cách ngân hàng sẽ điện ra lệnh cho ngân hàng đại lý ở nước ngoài trả tiền cho người nhận. Ngày nay, khi tham gia mạng SWIFT thì hầu hết nghiệp vụ chuyển tiền được thực hiện trên mạng SWIFT.

- *Chuyển tiền bằng điện có bồi hoàn (TTR - Telegraphic Transfer Reinbursement)*: Đây là hình thức chuyển tiền bằng điện, nhưng nếu người hưởng lợi thực hiện không đúng lúc các điều khoản của hợp đồng thương mại, khi có sự không phù hợp giữa chứng từ và hàng hóa, thì ngân hàng trả tiền phải hoàn lại cho ngân hàng chuyển tiền số tiền cho người thu hưởng, khi nhận được yêu cầu của ngân hàng chuyển tiền. Loại chuyển tiền này có lợi cho người mua và ràng buộc trách nhiệm của người bán tương đối chặt chẽ.

b) Chuyển tiền trả sau:

Đây là hình thức trả cho người XK sau khi nhận hàng.

Nội dung và quy trình thực hiện phương thức thanh toán chuyển tiền trả sau có thể được mô tả ở sơ đồ dưới đây:



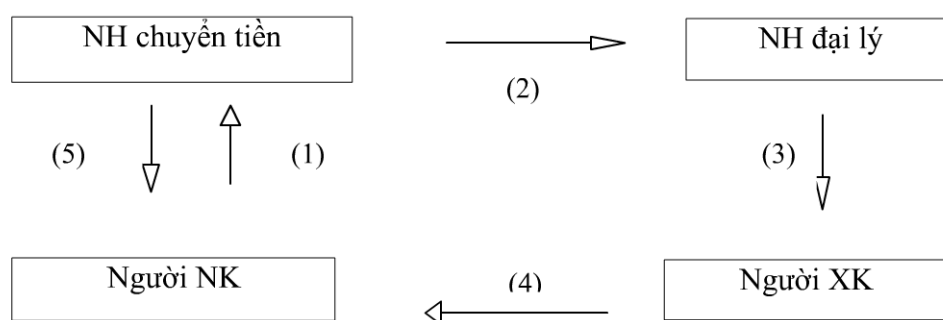
Sơ đồ 1: Quy trình thực hiện phương thức chuyển tiền trả sau

-
- (1) Người XK giao hàng và bộ chứng từ hàng hóa cho người NK.
 - (2) Người NK lập lệnh chuyển tiền yêu cầu NH phục vụ mình chuyển tiền cho người thụ hưởng.
 - (3) NH phục vụ người XK chuyển tiền cho người thụ hưởng thông qua NH đại lý.
 - (4) NH đại lý ghi có và báo có cho người XK.
 - (5) NH chuyển tiền báo nợ cho người NK.

c) Chuyển tiền trả trước:

Đây là hình thức chuyển tiền tương tự như chuyển tiền trả sau chỉ khác ở chỗ người nhập khẩu lập lệnh chuyển tiền trước và do đó người XK nhận được tiền trước khi giao hàng.

Nội dung và quy trình thực hiện chuyển tiền trả trước có thể mô tả ở sơ đồ:



Sơ đồ 2: Quy trình thực hiện phương thức chuyển tiền trả trước

Nội dung các bước tiến hành của quy trình này có thể giải thích tóm tắt:

- (1) Người NK lập lệnh chuyển tiền yêu cầu NH phục vụ mình chuyển tiền cho người thụ hưởng.
- (2) NH phục vụ người NK chuyển tiền cho người thụ hưởng thông qua NH đại lý.
- (3) NH đại lý ghi có và báo có cho người XK.
- (4) Người XK giao hàng và bộ chứng từ hàng hóa cho người NK để người NK có thể nhận hàng.
- (5) NH chuyển tiền, sau khi ghi nợ, báo nợ cho người NK.

d) Nhận xét

Phương thức này có ưu điểm: Việc sử dụng đơn giản không đòi hỏi cao về mặt nghiệp vụ, chi phí chuyển tiền thấp hơn các phương thức khác. Trong phương thức thanh toán chuyển tiền, ngân hàng chỉ là trung gian trong việc thực hiện thanh toán theo ủy nhiệm để hưởng một khoản phí mà không chịu trách nhiệm gì cả. Do đó việc trả tiền phụ thuộc vào thiện chí của người mua. Ngược lại nếu người mua chuyển tiền trước không có gì đảm bảo chắc chắn rằng người bán sẽ giao hàng và giao hàng đúng hạn. Chính vì thế phương thức này được sử dụng phổ biến cho những món thanh toán nhỏ, thanh toán trong lĩnh vực phi mậu dịch hoặc chỉ áp dụng cho những đối tác có uy tín trong xuất nhập khẩu.

2.1.5.2. Phương thức thanh toán nhờ thu (Collection of Payment)

Nhờ thu là phương thức thanh toán trong đó người XK sau khi hoàn thành nghĩa vụ giao hàng hoặc cung ứng dịch vụ tiến hành ủy thác cho NH phục vụ mình thu hộ từ người NK.

Liên quan đến phương thức thanh toán này gồm có các bên sau:

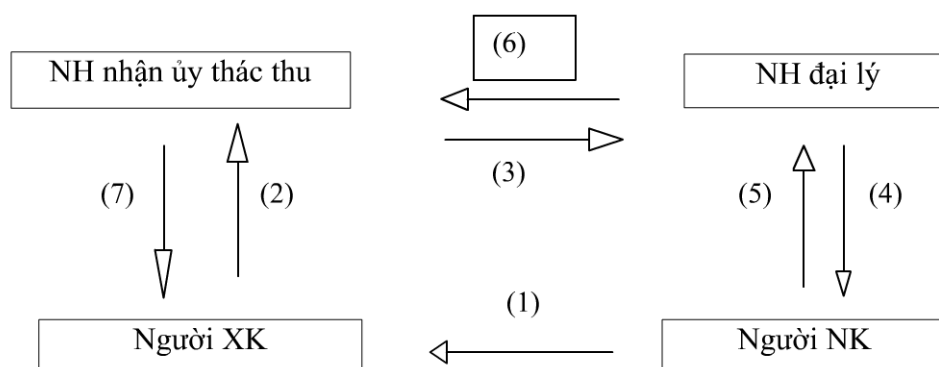
- Người ủy nhiệm thu (Principal): là bên ủy quyền xử lý nghiệp vụ nhờ thu cho NH. Người ủy nhiệm thu chính là người XK.
- NH thu hộ (Collecting Bank): Là NH phục vụ người ủy nhiệm thu.
- NH xuất trình (Presenting Bank): là NH xuất trình chứng từ cho người trả tiền, thường là NH đại lý cho NH thu hộ.
- Người trả tiền (Drawee): Là người được xuất trình chứng từ theo đúng chỉ thị nhờ thu. Người trả tiền chính là người NK.

Phương thức nhờ thu được tiến hành dựa trên cơ sở những qui định của “Điều lệ thống nhất về nhờ thu” (The Uniform Rules for Collection) do Văn Phòng Thương Mại Quốc Tế (ICC) phát hành.

a) Nhờ thu trơn (Nhờ thu không kèm chứng từ - Clean collection)

Nhờ thu hối phiếu trơn là phương thức nhờ thu trong đó người XK ủy thác cho NH thu hộ tiền ở người NK căn cứ vào hối phiếu do mình lập ra còn chứng từ hàng hóa thì gửi thẳng cho người NK, không gửi cho NH.

Cũng có thể hiểu khi việc đòi tiền chỉ dựa trên chứng từ đòi tiền là hối phiếu do người XK ký phát, mà không kèm theo các chứng từ hàng hoá, thì được gọi là nhờ thu phiếu trơn. Loại này thường được dùng trong thanh toán tiền chi trả về dịch vụ, cước phí bảo hiểm, tiền phạt, tiền bồi thường.



Sơ đồ 3: Quy trình thực hiện phương thức nhờ thu trơn

Toàn bộ nội dung các bước tiến hành phương thức nhờ thu trơn có thể tóm tắt như sau:

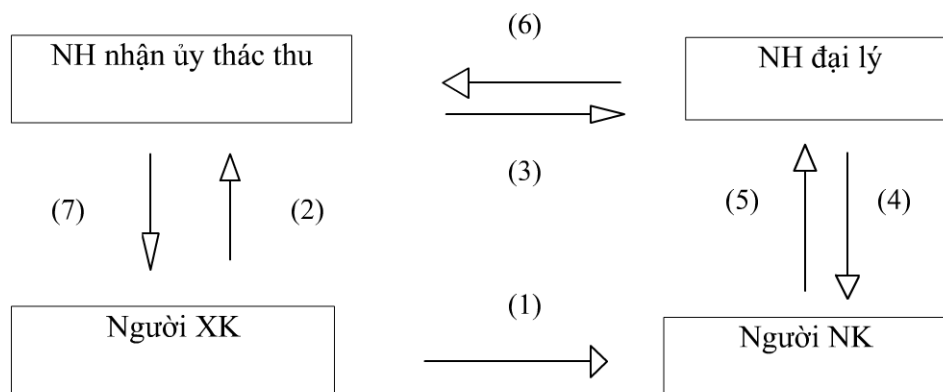
- (1) Người XK giao hàng và bộ chứng từ hàng hóa cho người NK
- (2) Người XK lập chỉ thị nhờ thu và hồi phiếu nộp vào NH để ủy thác cho NH thu hộ tiền ở người XK.
- (3) NH nhận ủy thác chuyển chỉ thị nhờ thu và hồi phiếu cho NH đại lý để thông báo cho người NK biết.
- (4) NH thông báo chuyển hồi phiếu cho người NK biết để yêu cầu chấp nhận hay thanh toán. Nếu hợp đồng thỏa thuận điều kiện thanh toán D/A, người NK chỉ cần chấp nhận thanh toán, nếu D/P người NK phải thanh toán ngay cho người XK.
- (5) Người NK thông báo đồng ý trả tiền hay từ chối thanh toán.
- (6) NH đại lý trích tiền từ tài khoản của người NK chuyển sang NH ủy thác thu để ghi có cho người XK trong trường hợp người NK đồng ý trả tiền hoặc thông báo cho NH ủy thác thu biết trong trường hợp người NK từ chối trả.
- (7) NH ủy thác thu ghi có và báo cho người XK hoặc thông báo cho người XK biết việc người NK từ chối trả tiền.

b) Nhờ thu kèm chứng từ (Documentary – Collection)

Nhờ thu hồi phiếu kèm chứng từ là phương thức nhờ thu trong đó người XK sau khi đã hoàn thành nghĩa vụ giao hàng hay cung ứng dịch vụ; tiến hành ủy thác cho NH phục vụ mình thu hộ tiền ở người NK; không chỉ căn cứ vào hồi phiếu mà còn căn cứ vào bộ chứng từ hàng hóa gửi kèm theo với điều

kiện; nếu người NK thanh toán hoặc chấp nhận trả tiền thì NH mới trao bộ chứng từ cho người NK nhận hàng hóa.

Có thể hiểu là khi việc đòi tiền, ngoài hối phiếu do người XK ký phát, còn phải kèm theo các chứng từ về hàng hoá, gọi là uỷ thác thu kèm chứng từ. Tùy theo cách thức trả tiền của người NK, mà uỷ thác thu kèm chứng từ có thể là *chấp nhận trả tiền trao chứng từ* (Documents against acceptance – D/A) hoặc *trả tiền trao chứng từ* (Documents against payment – D/P).



Sơ đồ 4: Quy trình thực hiện phương thức nhờ thu kèm chứng từ

Toàn bộ nội dung và các bước tiến hành tóm tắt như sau:

- (1) Người XK giao hàng cho người NK nhưng không giao bộ chứng từ hàng hóa.
- (2) Người XK gửi chỉ thị nhờ thu, hối phiếu và bộ chứng từ hàng hóa đến NH nhận uỷ thác để nhờ thu hộ tiền ở người NK.
- (3) NH nhận uỷ thác chuyển chỉ thị nhờ thu, hối phiếu và bộ chứng từ sang NH đại lý để thông báo cho người NK.
- (4) NH đại lý chuyển hối phiếu đến người NK yêu cầu trả tiền hoặc chấp nhận trả tiền.
- (5) Người NK thông báo đồng ý hay từ chối trả tiền.
- (6) NH đại lý trích tài khoản của người NK chuyển tiền sang NH uỷ thác thu để ghi có cho người XK hoặc là thông báo việc từ chối trả tiền của người NK.
- (7) NH nhận uỷ thác báo có hoặc là thông báo việc từ chối trả tiền cho người XK.

- Nhờ thu kèm chứng từ dạng D/ P (Documents against Payment)

- Nhờ thu kèm chứng từ dạng D/ A (Documents against Acceptance)

Nếu là D/A thì người NK phải ký tên chấp nhận trả tiền trên hối phiếu do người XK ký phát, thì mới được nhận hàng trao cho bộ chứng từ hàng hoá.

2.1.5.3. Phương thức thanh toán tín dụng chứng từ (Letter of Credit)

a) Khái niệm

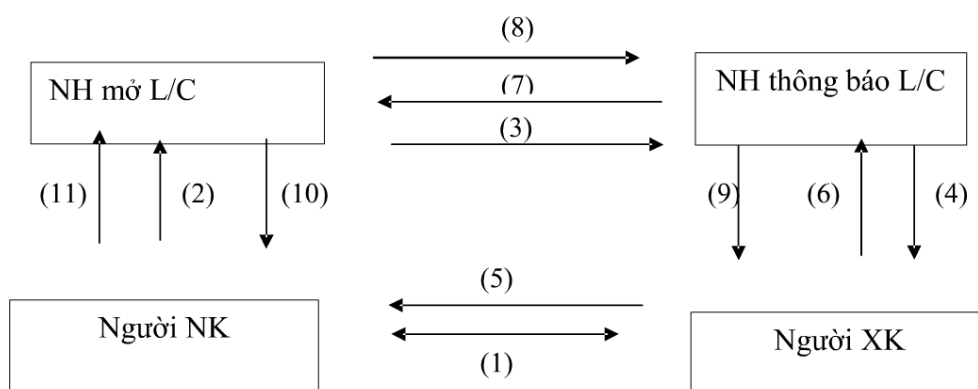
Phương thức tín dụng chứng từ là phương pháp trong đó một NH theo yêu cầu của khách hàng; cam kết sẽ trả một số tiền nhất định cho người thụ hưởng hoặc chấp nhận hối phiếu do người này ký phát trong phạm vi số tiền đó nếu người này xuất trình được bộ chứng từ thanh toán phù hợp với những qui định nêu ra trong thư tín dụng (L/C). Có thể nói L/C là văn bản quan trọng nhất trong phương thức thanh toán tín dụng chứng từ.

Tham gia vào phương thức tín dụng chứng từ gồm có các bên sau:

- *Người xin mở thư tín dụng (Applicant)* – là người NK hàng hóa.
- *NH mở thư tín dụng (Issuing Bank)* là NH phục vụ người NK, NH này cung cấp tín dụng và đứng ra cam kết trả tiền cho người XK.
- *Người thụ hưởng (Beneficiary)* – là người XK hay người nào khác do người XK chỉ định.
- *NH thông báo thư tín dụng (Advising bank)* - là NH đại lý cho NH mở L/C và phục vụ cho người thụ hưởng.
- Ngoài ra trong vài trường hợp đặc biệt có thể có thêm các bên khác tham gia như *NH xác nhận (Confirming Bank)* và *NH trả tiền (Paying bank)*.

Về mặt thủ tục pháp lý, hiện tại phương thức tín dụng chứng từ được thực hiện theo “Điều lệ và cách thức thực hành thống nhất về tín dụng chứng từ” (Uniform Custom and Practice for Documentary Credits) do Văn Phòng Thương Mại Quốc tế (International Chamber for Commerce – IIC).

Toàn bộ nội dung và quy trình thực hiện phương thức thanh toán tín dụng chứng từ được mô tả ở sơ đồ dưới đây:



Sơ đồ 5: Quy trình thực hiện phương thức thanh toán tín dụng chứng từ

Giải thích nội dung:

- (1) Hai bên XK và NK ký kết hợp đồng thương mại.
- (2) Người NK làm đơn xin mở L/C yêu cầu NH mở L/C cho người XK thụ hưởng
- (3) NH mở L/C theo yêu cầu của người NK và chuyển sang NH thông báo để báo cho nhà XK biết.
- (4) NH thông báo L/C cho người XK biết rằng L/C đã mở.
- (5) Dựa vào nội dung của L/C, người XK giao hàng cho người NK.
- (6) Người XK sau khi giao hàng lập bộ chứng từ gửi vào NH thông báo để thanh toán
- (7) NH thông báo chuyển bộ chứng từ thanh toán sang để NH mở L/C xem xét trả tiền.
- (8) NH mở L/C sau khi kiểm tra chứng từ nếu thấy phù hợp thì trích tiền chuyển sang NH thông báo để ghi có cho người thụ hưởng. Nếu không phù hợp thì từ chối thanh toán.
- (9) NH thông báo ghi có và báo có cho người XK
- (10) NH mở L/C trích tài khoản và báo nợ cho người NK
- (11) Người NK xem xét chấp nhận trả tiền và NH mở L/C trao bộ chứng từ để người NK có thể nhận hàng.

Phương thức thanh toán tín dụng chứng từ là phương thức thanh toán song phẳng đảm bảo quyền lợi cho cả hai bên XK và NK. Trong phương thức này NH đóng vai trò chủ động trong thanh toán chứ không chỉ làm trung gian

đơn thuần như phương thức thanh toán khác. Hiện nay phương thức này được sử dụng nhiều. Tuy nhiên chỉ sử dụng trong quan hệ thanh toán mậu dịch còn trong thanh toán phi mậu dịch vẫn phải dùng phương thức chuyển tiền.

b) Các loại thư tín dụng

- *Thư tín dụng không thể hủy ngang (Irrevocable L/C)*

Là loại L/C sau khi mở thì NH mở L/C không được sửa đổi, bổ sung, hoặc hủy bỏ trong thời hạn hiệu lực của nó nếu không có sự thỏa thuận của các bên tham gia. L/C không thể hủy ngang là loại L/C được áp dụng phổ biến nhất trong TTQT.

- *Thư tín dụng không hủy ngang có xác nhận (Confirmed Irrevocable L/C)*

Là loại L/C không thể hủy ngang được một NH khác xác nhận và đảm bảo trả tiền theo yêu cầu của NH mở L/C.

- *Thư tín dụng không hủy ngang miễn truy đòi (Irrevocable L/C without Recourse)*

Là loại L/C mà sau khi người XK đã được trả tiền thì NH mở L/C không còn quyền đòi tiền người XK trong bất cứ tình huống nào.

- *Tín dụng có thể chuyển nhượng (Transferable L/C)*

Là loại L/C không thể hủy ngang cho phép người thụ hưởng có thể yêu cầu NH chuyển nhượng toàn bộ hay một phần số tiền

- *Thư tín dụng tuần hoàn (Revolving L/C)*

Là loại L/C không thể hủy ngang sau khi thực hiện xong hay hết hạn hiệu lực thì tự động nó hiệu lực trở lại cho đến khi nào thực hiện hết tổng trị giá hợp đồng.

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

Là loại L/C được mở trên cơ sở một L/C khác. Chẳng hạn sau khi nhận L/C do người NK mở, người XK có thể sử dụng L/C này để mở L/C khác cho người thụ hưởng khác với nội dung tương tự như nội dung L/C ban đầu. L/C trước gọi là L/C gốc, L/C sau gọi là L/C giáp lưng.

- *Thư tín dụng dự phòng (Stand – by L/C)*

Là loại L/C do NH của người XK phát hành để cam kết sẽ thanh toán lại cho người NK nếu người XK nếu cam kết sẽ thanh toán lại cho người NK nếu người XK không hoàn thành được nghĩa vụ giao hàng.

- *Thư tín dụng thanh toán dần (Deferred Payment L/C)*

Là loại L/C không huỷ ngang trong đó NH mở L/C hay NH xác nhận cam kết với người hưởng thụ sẽ thanh toán dần toàn bộ số tiền của L/C trong thời hạn qui định.

2.2. Một số chỉ tiêu đánh giá hoạt động thanh toán quốc tế

2.2.1.1. Doanh thu thu được từ hoạt động TTQT

Doanh thu TTQT là chỉ tiêu quan trọng nhất để đánh giá và phản ánh hiệu quả hoạt động TTQT. Vì DT TTQT càng cao thì càng chứng tỏ giá trị giao dịch cao hay số lượng giao dịch TTQT nhiều.

Doanh thu từ hoạt động TTQT là số tiền thực tế ngân hàng thu được từ hoạt động TTQT, bằng tổng phí thu được: Phí thông báo L/C, phí mở L/C, phí sửa đổi L/C...

2.2.1.2. Doanh số TTQT: là tổng giá trị các khoản TTQT

Doanh số TTQT = Doanh số thanh toán NK + Doanh số thanh toán XK

DSTT XK: Doanh số báo có hàng XK từ nghiệp vụ TTQT

DSTT NK: Giá trị thanh toán theo nghiệp vụ TTQT tại ngân hàng

Chỉ tiêu này cho thấy khả năng hoạt động TTQT của ngân hàng. Doanh số TTQT cao chứng tỏ các nghiệp vụ nhiều và giá trị món thanh toán cao cho thấy ngân hàng đã thu hút được nhiều khách hàng.

2.2.1.3. Số món TTQT qua ngân hàng

Một trong những mục tiêu của ngân hàng là có được doanh số TTQT ngày càng cao. Vì vậy, ngân hàng cần tăng số món TTQT qua ngân hàng. Số món thanh toán qua ngân hàng tăng phản ánh khách hàng ngày càng tin tưởng vào ngân hàng và tìm đến ngân hàng nhiều hơn.

2.3. Phương pháp nghiên cứu

2.3.1. Phương pháp thu thập số liệu

Các số liệu trong đề tài chủ yếu được cung cấp bởi phòng kết toán tổng hợp của BIDV Cần Thơ, số liệu bao gồm:

- Bảng kết quả hoạt động kinh doanh
- Bảng báo cáo tổng hợp hoạt động thanh toán quốc tế qua 3 năm: 2010, 2011, 2012 và 6 tháng đầu năm 2013.
- Các thông tin khác về BIDV Cần Thơ.

Ngoài ra, đề tài còn sử dụng một số thông tin từ các nguồn khác như: sách báo, tạp chí kinh tế, website,

2.3.2. Phương pháp phân tích số liệu

2.3.2.1. Phương pháp so sánh bằng số tuyệt đối

Là kết quả của phép trừ giữa trị số của kỳ phân tích với kỳ gốc của các chỉ tiêu kinh tế

$$\Delta y = y_1 - y_0$$

Trong đó:

Y_0 : chỉ tiêu năm trước

Y_1 : chỉ tiêu năm sau

Δy : là phần chênh lệch tăng, giảm của các chỉ tiêu kinh tế.

Phương pháp này được sử dụng để so sánh số liệu năm tính với số liệu năm trước của các chỉ tiêu xem có biến động không và tìm ra nguyên nhân biến động, từ đó đề ra biện pháp khắc phục.

2.3.2.2. Phương pháp so sánh bằng số tương đối

Là kết quả của phép chia giữa trị số của kỳ phân tích so với kỳ gốc của các chỉ tiêu kinh tế.

$$\Delta y = (y_1/y_0) * 100\% - 100\%$$

Trong đó:

Y_0 : chỉ tiêu năm trước

Y_1 : chỉ tiêu năm sau

Δy : là biểu hiện tốc độ tăng trưởng của các chỉ tiêu kinh tế.

Phương pháp này được sử dụng để làm rõ mức độ biến động của các chỉ tiêu kinh tế trong thời gian nào đó. So sánh tốc độ tăng trưởng của chỉ tiêu giữa các năm và so sánh tốc độ tăng trưởng giữa các chỉ tiêu, từ đó tìm ra nguyên nhân và biện pháp khắc phục.

2.3.2.3. Phương pháp đồ thị

Là phương pháp dùng đồ thị để biểu diễn từng đối tượng phân tích, qua đó đưa ra những nhận xét, đánh giá chính xác từng chỉ tiêu phân tích trên đồ thị.

2.3.2.4. Phương pháp thống kê mô tả

Là phương pháp tập hợp các chỉ tiêu phân tích để tổng hợp đưa ra những nhận xét, đánh giá từng đối tượng có liên quan đến quá trình nghiên cứu.

2.3.2.5. Phương pháp phân tích tỷ lệ:

Xem xét cơ cấu, tính tỷ trọng các khoản mục, chỉ tiêu trong bảng số liệu (bảng báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh).

CHƯƠNG 3

KHÁI QUÁT VỀ BIDV CẦN THƠ

3.1. Khái quát về ngân hàng TMCP đầu tư và phát triển Việt Nam

3.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển

- Ngân hàng Đầu tư & Phát triển Việt Nam (NHĐT & PT VN) với tên gọi trong quan hệ quốc tế là VietindeBank, viết tắt là BIDV (Bank of Investment and Development of Việt Nam).

- BIDV được thành lập theo nghị định số 177/TTg ngày 26/4/1957 của Thủ tướng Chính phủ. BIDV là một trong 4 NHTM quốc doanh lớn nhất ở Việt Nam và là ngân hàng giữ vai trò chủ đạo trong việc cung cấp tín dụng phục vụ cho đầu tư xây dựng cơ sở hạ tầng, với tổng Giám đốc do Thủ tướng Chính phủ bổ nhiệm.

- BIDV có mạng lưới hoạt động rộng khắp các tỉnh thành trong cả nước. Từ khi thành lập cho đến nay, BIDV đã thực sự là một ngân hàng chủ lực, có uy tín trong hệ thống ngân hàng Việt Nam để thực thi chính sách tiền tệ quốc gia, phục vụ đầu tư phát triển gắn liền với từng giai đoạn lịch sử của đất nước. Tùy theo tình hình và nhiệm vụ thực tế mà ngân hàng lần lượt được mang tên như sau:

- + Ngày 26/4/1957: Ngân hàng Kiến Thiết Việt Nam.
- + Ngày 26/4/1981: Ngân hàng Đầu tư & Xây dựng Việt Nam.
- + Ngày 14/11/1990: Ngân hàng Đầu tư & Phát triển Việt Nam.
- + Ngày 01/05/2012 cho đến nay: Ngân hàng TMCP Đầu tư & Phát triển Việt Nam.

3.1.2. Các thành tựu đạt được

Sau hơn 50 năm hoạt động, xây dựng, trưởng thành và đổi mới, BIDV đã có những đóng góp to lớn vào công cuộc khôi phục, phát triển kinh tế sau chiến tranh và sự nghiệp công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước trong giai đoạn hiện nay. Cùng với xu hướng phát triển chung của đất nước, BIDV đã có những bước chuyển biến tích cực nhằm theo kịp sự thay đổi của tình hình mới. Cụ thể, từ năm 1990, BIDV một mặt cung cấp vốn cho các công trình then chốt của nền kinh tế quốc dân như đầu tư vào lĩnh vực dầu khí, công nghiệp chế biến, công nghiệp làm hàng xuất khẩu, phân bón phục vụ nông nghiệp,...

Mặt khác, NH cũng bước vào thử nghiệm các hình thức huy động vốn trong nước dưới mọi hình thức và vay vốn nước ngoài để có nguồn cho vay đầu tư. Việc thử nghiệm này đã đạt hiệu quả nên từ 01/01/1995, NH ĐT & PT VN đã chính thức chuyển sang hoạt động như một NHTM, xóa bỏ bao cấp trong đầu tư phát triển và ngay trong lĩnh vực hoạt động của ngân hàng.

3.2. Khái quát về BIDV Cần Thơ

3.2.1 Lịch sử hình thành và phát triển của BIDV Cần Thơ

Chi nhánh ngân hàng Đầu tư & Phát triển Cần Thơ được thành lập vào năm 1977 theo quyết định số 32/CP của Chính Phủ, với tên gọi ban đầu là Ngân hàng Kiến Thiết Hậu Giang. Trong thời kỳ này, hoạt động chủ yếu của ngân hàng là cấp vốn cho đầu tư và xây dựng cơ bản được bố trí theo kế hoạch của Nhà nước. Nhiệm vụ này được thể hiện thông qua sự kết hợp giữa các nguồn vốn: vốn ngân sách cấp phát trực tiếp cho các công trình xây dựng cơ bản mang ý nghĩa chiến lược, vốn đầu tư giữa các đơn vị kinh tế và các nguồn vốn tín dụng cho các công trình thuộc lĩnh vực sản xuất kinh doanh được thực hiện thông qua quỹ đầu tư của Nhà nước.

Ngày 26/4/1981, Chính Phủ ra quyết định số 259/CP thành lập Ngân hàng Đầu tư & Xây dựng Hậu Giang trên cơ sở chi nhánh Kiến Thiết và Quỹ tín dụng Ngân hàng Nhà nước tỉnh Hậu Giang hợp lại.

Ngày 14/1/1991, Hội đồng Bộ trưởng ra quyết định số 401/HĐBT chuyển Ngân hàng Đầu tư & Xây dựng Hậu Giang từ hoạt động theo cơ chế bao cấp sang cơ chế hạch toán kinh doanh xã hội chủ nghĩa.

Đầu năm 1992, chi nhánh Ngân hàng Đầu tư & Phát triển Cần Thơ ra đời là do sự kiện tách tỉnh Hậu Giang ra làm hai tỉnh Cần Thơ và Sóc Trăng.

Từ ngày 01/01/1995, sau khi chuyển giao nhiệm vụ cấp phát và cho vay ưu đãi theo Quyết định số 654/TTG của Thủ tướng Chính phủ, hệ thống Ngân hàng Đầu tư & Phát triển chuyển hướng sang kinh doanh đa năng tổng hợp theo quyết định 293/QĐ-NH9 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam. Trong thời kỳ này, nhiệm vụ của Ngân hàng Đầu tư & Phát triển Cần Thơ là tạo được nhiều vốn và sử dụng vốn với hiệu quả tối ưu, gắn chiến lược huy động và sử dụng vào trong một chiến lược tổng thể nhằm đa dạng hóa và hữu hiệu hóa hoạt động ngân hàng, mà chủ yếu vẫn là phục vụ cho đầu tư phát triển dự án theo mục tiêu kinh tế đề ra.

3.2.2 Cơ cấu tổ chức và chức năng, nhiệm vụ của các phòng ban

3.2.2.1 Ban giám đốc

*** Giám đốc:**

+ Trực tiếp điều hành mọi hoạt động của đơn vị theo chức năng, nhiệm vụ và phạm vi hoạt động của đơn vị.

+ Phân công nhiệm vụ cụ thể cho từng bộ phận và nhận thông tin phản hồi từ các phòng ban.

+ Có quyền quyết định chính thức một khoản vay.

+ Có quyền quyết định tổ chức bổ nhiệm, miễn nhiệm, khen thưởng, kỷ luật, hay nâng lương cán bộ công nhân viên trong đơn vị, ngoại trừ kế toán trưởng và kiểm toán trưởng.

*** Phó giám đốc**

Có trách nhiệm hỗ trợ cùng Giám đốc trong việc tổ chức điều hành mọi hoạt động chung của toàn chi nhánh, các nghiệp vụ cụ thể trong việc tổ chức hành chánh, thẩm định vốn, công tác tổ chức tín dụng.

3.2.2.2 Phòng quan hệ khách hàng

*** Đối với khách hàng doanh nghiệp:**

A. Công tác tiếp thị và phát triển quan hệ khách hàng:

+ Tham mưu, đề xuất chính sách, kế hoạch phát triển quan hệ khách hàng.

+ Trực tiếp tiếp thị và bán sản phẩm (sản phẩm bán buôn, tài trợ thương mại, dịch vụ)

+ Chịu trách nhiệm thiết lập, duy trì và phát triển quan hệ hợp tác với khách hàng và bán sản phẩm của ngân hàng

B. Công tác tín dụng:

+ Trực tiếp đề xuất hạn mức, giới hạn tín dụng và đề xuất tín dụng.

+ Theo dõi quản lý tình hoạt động của khách hàng. Kiểm tra giám sát quá trình sử dụng vốn vay, tài sản đảm bảo nợ vay. Đôn đốc khách hàng trả gốc, lãi (kể cả các khoản nợ đã chuyển ngoại bảng). Đề xuất cơ cấu lại thời hạn trả nợ, theo dõi thu đủ nợ gốc, lãi, phí (nếu có đến khi tắt toán hợp đồng tín dụng. Xử lý khi khách hàng không đáp ứng được các điều kiện tín dụng. Phát hiện kịp thời các khoản vay có dấu hiệu rủi ro và đề xuất xử lý.

+ Phân loại, rà soát phát hiện rủi ro. Lập báo cáo phân tích, đề xuất các biện pháp phòng ngừa, xử lý rủi ro. Thực hiện xếp hạn tín dụng nội bộ cho khách hàng theo qui định và tham gia ý kiến về việc trích lập dự phòng rủi ro tín dụng.

+ Tiếp nhận, kiểm tra hồ sơ đề nghị miễn/giảm lãi, đề xuất miễn/giảm lãi và chuyển phòng quản lý rủi ro xử lý tiếp theo qui định.

+ Tuân thủ các giới hạn hạn mức tín dụng của ngân hàng đối với khách hàng. Theo dõi việc sử dụng hạn mức của khách hàng.

** Đối với khách hàng cá nhân:*

A. Công tác tiếp thị và phát triển quan hệ khách hàng:

+ Tham mưu, đề xuất chính sách, kế hoạch phát triển quan hệ khách hàng cá nhân.

+ Xây dựng và tổ chức thực hiện các chương trình marketing tổng thể cho từng nhóm sản phẩm.

+ Tiếp nhận, triển khai và phát triển các sản phẩm tín dụng, dịch vụ ngân hàng dành cho khách hàng cá nhân của BIDV. Phối hợp với các đơn vị liên quan/đề nghị BIDV hỗ trợ tổ chức quản bá, giới thiệu với khách hàng và những sản phẩm dịch vụ của BIDV cho khách hàng cá nhân, những tiện ích và lợi ích mà khách hàng được hưởng.

B. Công tác bán sản phẩm và dịch vụ ngân hàng bán lẻ:

+ Xây dựng kế hoạch bán sản phẩm đối với khách hàng cá nhân.

+ Xây dựng kế hoạch, biện pháp hỗ trợ bán sản phẩm.

+ Triển khai kế hoạch thực hiện bán hàng.

+ Chịu trách nhiệm bán sản phẩm, nâng cao thị phần của chi nhánh, tối ưu hóa doanh thu nhằm đạt mục tiêu lợi nhuận, phù hợp với chính sách và mức độ chấp nhận rủi ro của ngân hàng.

C. Công tác tín dụng:

+ Tiếp xúc với khách hàng, tìm hiểu nhu cầu, tiếp nhận hồ sơ vay vốn.

+ Thu thập thông tin, phân tích khách hàng, khoản vay, lập báo cáo thẩm định.

+ Đối chiếu với các điều kiện tín dụng và các quy định về quản lý tín dụng, quản lý rủi ro.

+ Lập báo cáo đề xuất trình cấp có thẩm quyền quyết định cấp tín dụng, chiết khấu, cho vay cầm cố giấy tờ có giá theo qui định và qui trình nghiệp vụ của BIDV.

+ Thông báo cho khách hàng về quyết định cấp tín dụng.

+ Soạn thảo hợp đồng tín dụng và các hợp đồng có liên quan đến khoản vay để trình lãnh đạo kí.

+ Tiếp nhận, kiểm tra hồ sơ giải ngân, đề xuất giải ngân trình lãnh đạo. Bàn giao toàn bộ hồ sơ tín dụng gốc và các tài liệu liên quan đến khoản vay sang phòng quản trị tín dụng quản lý.

+ Theo dõi quản lý tình hoạt động của khách hàng. Kiểm tra giám sát quá trình sử dụng vốn vay, tài sản đảm bảo nợ vay. Đôn đốc khách hàng trả gốc, lãi (kể cả các khoản nợ đã chuyển ngoại bảng). Đề xuất cơ cấu lại thời hạn trả nợ, theo dõi thu đủ nợ gốc, lãi, phí (nếu có đến khi tắt toán hợp đồng tín dụng. Xử lý khi khách hàng không đáp ứng được các điều kiện tín dụng. Phát hiện kịp thời các khoản vay có dấu hiệu rủi ro và đề xuất xử lý.

+ Thực hiện phân loại nợ, xếp hạng tín dụng

+ Tiếp nhận, kiểm tra hồ sơ đề nghị miễn/giảm lãi, đề xuất miễn/giảm lãi và chuyển phòng quản lý rủi ro xử lý tiếp theo qui định.

3.2 2.3 Phòng quản lý rủi ro

A. Công tác quản lý tín dụng:

+ Tham mưu đề xuất chính sách, biện pháp phát triển và nâng cao chất lượng hoạt động tín dụng.

+ Quản lý, giám sát, phân tích, đánh giá rủi ro tiềm ẩn đối với danh mục tín dụng của chi nhánh, duy trì và áp dụng hệ thống đánh giá, xếp hạng tín dụng vào việc quản lý danh mục.

Đầu mỗi nghiên cứu, đề xuất trình lãnh đạo phê duyệt hạng mục, điều chỉnh hạng mục, cơ cấu giới hạn tín dụng cho từng ngành, từng nhóm và từng khách hàng phù hợp với chỉ đạo của BIDV và tình hình thực tế tại chi nhánh. Kiểm tra việc thực hiện giới hạn tín dụng của các phòng liên quan đề xuất xử lý nếu có vi phạm.

Đầu mỗi đề xuất giám đốc kế hoạch giảm nợ xấu của chi nhánh của khách hàng và phương án cơ cấu lại các khoản nợ vay của khách hàng theo quy định.

Giám sát việc phân loại nợ và trích lập dự phòng rủi ro, tổng hợp kết quả phân loại nợ và trích lập dự phòng rủi ro gửi phòng tài chính kế toán để lập cân đối kế toán theo quy định.

Đầu mối phối hợp với các bộ phận liên quan thực hiện đánh giá tài sản đảm bảo theo quy định của BIDV.

Thu thập, quản lý thông tin và tín dụng, thực hiện các công tác báo cáo về công tác tín dụng và chất lượng tín dụng của chi nhánh, lập báo cáo phân tích thực trạng tín dụng tài sản đảm bảo nợ vay của chi nhánh.

Thực hiện xử lý nợ xấu.

B. Công tác quản lý rủi ro tín dụng:

+ Tham mưu đề xuất xây dựng các quy định, biện pháp quản lý rủi ro tín dụng.

+ Trình lãnh đạo các tín dụng/ bảo lãnh cho khách hàng.

+ Phối hợp, hỗ trợ phòng quan hệ khách hàng để phát hiện, xử lý các khoản nợ có vấn đề.

+ Chịu trách nhiệm hoàn toàn về việc thiết lập, vận hành, thực hiện và kiểm tra, giám sát hệ thống quản lý rủi ro của chi nhánh. Chịu trách nhiệm về an toàn, chất lượng, giảm thiểu rủi ro trong hoạt động tín dụng theo phạm vi nhiệm vụ được giao. Đảm bảo mỗi khoản tín dụng được cấp tuân thủ đúng quy định về quản lý rủi ro và trong mục chấp nhận rủi ro của BIDV và chi nhánh.

C. Công tác quản lý rủi ro tác nghiệp:

+ Phổ biến các văn bản quy định, quy trình về quản lý rủi ro tác nghiệp của BIDV và đề xuất, hướng dẫn các chương trình, biện pháp triển khai để phòng ngừa giảm thiểu rủi ro tác nghiệp trong các khâu nghiệp vụ của chi nhánh.

+ Hướng dẫn, hỗ trợ các phòng nghiệp vụ trong chi nhánh tự kiểm tra và phối hợp thực hiện việc đánh giá rà soát, phát hiện rủi ro tác nghiệp ở các phòng, các sản phẩm hiện có hoặc sắp có.

+ Áp dụng hệ thống quản lý, đo lường rủi ro để đo lường và đánh giá các rủi ro tác nghiệp xảy ra tại chi nhánh và đề xuất giải pháp xử lý các sự cố rủi ro phát hiện được.

+ Xây dựng, quản lý dữ liệu thông tin về rủi ro tác nghiệp chi nhánh.

D. Công tác phòng chống rửa tiền

E. Công tác quản lý chất lượng ISO

F. Công tác kiểm tra nội bộ

+ Tham mưu giúp việc cho giám đốc chi nhánh.

+ Đầu mối phối hợp với đoàn kiểm tra của BIDV và các cơ quan thẩm quyền để tổ chức các cuộc kiểm tra, thanh tra, kiểm toán tại chi nhánh theo quy định.

3.2.2.4 Phòng quản trị tín dụng

+ Trực tiếp quản lý tác nghiệp và quản trị cho vay và bảo lãnh đối với khách hàng theo quy định quy trình của BIDV và của chi nhánh.

+ Thực hiện tính toán trích lập dự phòng rủi ro theo kết quả phân loại nợ của phòng quan hệ khách hàng theo quy định của BIDV, gửi kết quả cho phòng quản trị rủi ro để thực hiện rà soát trình cấp có thẩm quyền quyết định.

+ Chịu trách nhiệm hoàn toàn về an toàn trong tác nghiệp của phòng, tuân thủ nội dung quy trình kiểm soát nội bộ trước khi giao dịch được thực hiện. Giám sát khách hàng tuân thủ các điều kiện của hợp đồng tín dụng.

+ Đầu mối lưu trữ chứng từ giao dịch, hồ sơ nghiệp vụ tín dụng, bảo lãnh và tài sản đảm bảo nợ, quản lý thông tin lập các loại báo cáo, thống kê về quản lý tín dụng theo qui định.

+ Tham gia ý kiến vào các ban quản trị tín dụng.

+ Thực hiện các nhiệm vụ khác theo yêu cầu của giám đốc chi nhánh.

3.2.2.5 Phòng giao dịch khách hàng doanh nghiệp và cá nhân

+ Trực tiếp quản lý tài sản và giao dịch với khách hàng.

+ Thực hiện công tác phòng chống rửa tiền đối với các giao dịch phát sinh theo quy định của nhà nước và của BIDV, phát hiện, báo cáo xử lý kịp thời các giao dịch có dấu hiệu đáng ngờ trong tình huống khẩn cấp.

+ Chịu trách nhiệm:

- Kiểm tra pháp lý, tính đầy đủ, đúng đắn của các chứng từ giao dịch.
- Thực hiện đúng quy định, quy trình nghiệp vụ, thẩm quyền và các quy định về bảo mật trong mỗi hoạt động giao dịch với khách hàng.

-
- Thực hiện đầy đủ các biện pháp kiểm soát nội bộ trước khi hoàn tất một giao dịch với khách hàng.

- + Đề xuất với giám đốc chi nhánh về chính sách phát triển, cải tiến sản phẩm, dịch vụ ngân hàng, quy trình giao dịch, phương thức phục vụ khách hàng.

- + Thực hiện các nhiệm vụ khác theo yêu cầu của giám đốc chi nhánh.

3.2.2.6 Phòng – tổ thanh toán quốc tế

- + Trực tiếp thực hiện tác nghiệp các giao dịch tài trợ thương mại với khách hàng.

- + Phối hợp với các phòng liên quan để tiếp thị, tiếp cận phát triển khách hàng giới thiệu và bán các sản phẩm về tài trợ thương mại. Theo dõi, đánh giá việc sử dụng các sản phẩm tài trợ thương mại, đề xuất nâng cao cải tiến chất lượng sản phẩm, dịch vụ. Tiếp thu, tìm hiểu nhu cầu sử dụng dịch vụ của khách hàng, trước hết là các dịch vụ liên quan đến nghiệp vụ đối ngoại. Tiếp nhận các ý kiến phản hồi từ khách hàng và đề xuất cách giải quyết tư vấn cho khách hàng về các giao dịch đối ngoại, hoạt động thương mại quốc tế.

- + Chịu trách nhiệm về việc phát triển và nâng cao hiệu quả hợp tác kinh doanh đối ngoại của chi nhánh, chịu trách nhiệm về tính chính xác đúng đắn đảm bảo an toàn tiền vốn, tài sản của chi nhánh/ BIDV và của khách hàng trong các giao dịch kinh doanh đối ngoại.

- + Tham gia ý kiến với các phòng trong quy trình tín dụng và trong quy trình quản lý rủi ro theo chức năng, nhiệm vụ được giao.

- + Thực hiện các nhiệm vụ khác theo yêu cầu của giám đốc chi nhánh.

3.2.2.7 Phòng quản lý tiền tệ và dịch vụ kho quỹ

- + Trực tiếp thực hiện nghiệp vụ về quản lý kho và xuất/nhập quỹ.

- + Đề xuất tham mưu giám đốc chi nhánh về các biện pháp điều kiện đảm bảo an toàn kho quỹ và an ninh tiền tệ, phát triển các dịch vụ về kho quỹ, thực hiện đúng quy chế, quy trình quản lý kho quỹ. Chịu trách nhiệm hoàn toàn về đảm bảo an toàn kho quỹ và an ninh tiền tệ, đảm bảo an toàn tài sản của chi nhánh/BIDV và của khách hàng.

- + Tham gia ý kiến xây dựng chế độ, quy trình về công tác tiền tệ kho quỹ để phục vụ khách hàng nhanh chóng, thuận tiện.

- + Thực hiện các nhiệm vụ khác theo yêu cầu của giám đốc.

3.2.2.8 Phòng kế hoạch tổng hợp

A. Công tác kế hoạch tổng hợp

+ Thu thập tổng hợp phân tích đánh giá các thông tin về tình hình kinh tế, chính trị xã hội của địa phương, đối tác, đối thủ cạnh tranh có ảnh hưởng đến hoạt động của chi nhánh.

+ Thu thập, tổng hợp tình hình lập kế hoạch, thực hiện kế hoạch của chi nhánh qua từng thời kỳ.

+ Tham mưu, xây dựng kế hoạch phát triển và kế hoạch kinh doanh.

+ Tổ chức, triển khai kế hoạch kinh doanh.

+ Theo dõi tình hình thực hiện kế hoạch kinh doanh.

+ Giúp việc giám đốc quản lý, đánh giá tổng thể hoạt động kinh doanh của chi nhánh.

B. Công tác nguồn vốn

+ Đề xuất và tổ chức thực hiện điều hành nguồn vốn, chính sách biện pháp, giải pháp phát triển nguồn vốn và các biện pháp giảm chi phí vốn để góp phần nâng cao lợi nhuận. Đề xuất các biện pháp, giải pháp và lãi suất, về huy động vốn và điều hành vốn phù hợp với chính sách chung của BIDV và tình hình thực tiễn tại chi nhánh.

+ Trực tiếp thực hiện nghiệp vụ kinh doanh tiền tệ với khách hàng theo quy định và trình giám đốc chi nhánh giao hạn mức mua bán ngoại tệ cho các phòng có liên quan.

+ Giới thiệu các sản phẩm huy động vốn, sản phẩm kinh doanh tiền tệ với khách hàng. Hỗ trợ các bộ phận kinh doanh khác để bán sản phẩm, cung cấp các thông tin về thị trường, giá vốn để các phòng liên quan xử lý trong hoạt động kinh doanh.

+ Thu thập và báo cáo với BIDV những thông tin liên quan đến rủi ro thị trường, các sự cố rủi ro thị trường ở chi nhánh và đề xuất phương án xử lý.

+ Chịu trách nhiệm quản lý các hệ số an toàn trong hoạt động kinh doanh, đảm bảo khả năng thanh toán trạng thái ngoại hối của chi nhánh. Chịu trách nhiệm về việc thực hiện đúng các quy định về công tác nguồn vốn tại chi nhánh.

+ Lập báo cáo báo cáo, thống kê phục vụ quản trị điều hành theo quy định.

+ Thực hiện các nhiệm vụ khác theo yêu cầu giám đốc chi nhánh.

3.2.2.9 Phòng - Tổ điện toán

+ Trực tiếp thực hiện theo đúng thẩm quyền, đúng quy định, quy trình công nghệ thông tin tại chi nhánh:

- Tổ chức vận hành hệ thống công nghệ thông tin (Chương trình phần mềm, máy móc thiết bị...) phục vụ hoạt động kinh doanh, khách hàng.
- Thực hiện quản trị mạng, quản trị hệ thống chương trình ứng dụng, quản trị an ninh mạng, an toàn thông tin, quản lý kho dữ liệu thuộc phạm vi của chi nhánh.

+ Hướng dẫn, đào tạo, hỗ trợ, kiểm tra các phòng, các đơn vị trực thuộc chi nhánh, các cán bộ trực tiếp sử dụng để vận hành thành thạo, đúng thẩm quyền, chấp hành quy định và quy trình của BIDV trong lĩnh vực công nghệ thông tin. Hỗ trợ khách hàng lớn sử dụng các dịch vụ có tiện ích và ứng dụng công nghệ cao.

+ Tham mưu, đề xuất với giám đốc chi nhánh về kế hoạch ứng dụng công nghệ thông tin, những vấn đề liên quan đến công nghệ thông tin tại chi nhánh và những vấn đề cần kiến nghị với BIDV.

+ Thực hiện các nhiệm vụ khác theo yêu cầu giám đốc chi nhánh.

3.2.2.10 Phòng Tài chính – Kế toán

+ Quản lý và thực hiện công tác hạch toán kế toán chi tiết, kế toán tổng hợp

+ Thực hiện công tác hậu kiểm đối với hoạt động tài chính kế toán của chi nhánh (Bao gồm cả các phong giao dịch/quỹ tiết kiệm)

+ Thực hiện nhiệm vụ quản lý, giám sát tài chính.

+ Đề xuất tham mưu với giám đốc chi nhánh về việc hướng dẫn tài chính, kế toán, xây dựng chế độ, biện pháp quản lý tài sản, định mức và quản lý tài chính, tiết kiệm chi tiêu nội bộ, hợp lý và đúng chế độ. Đề xuất phân cấp ủy quyền (nếu có) đối với các phòng giao dịch có BDS riêng.

+ Quản lý thông tin và lập báo cáo.

+ Thực hiện quản lý thông tin khách hàng.

+ Thực hiện các nhiệm vụ khác theo yêu cầu giám đốc chi nhánh.

3.2.2.11 Phòng Tổ chức – Hành chính

- + Đầu mối tham mưu, đề xuất, giúp việc giám đốc và triển khai thực hiện công tác tổ chức – nhân sự và phát triển nguồn nhân lực tại chi nhánh.
- + Thực hiện các nhiệm vụ khác theo yêu cầu giám đốc chi nhánh.
- + Thực hiện công tác văn thư theo qui định: quản lý, lưu trữ hồ sơ, tài liệu, sách báo, công văn đi – đến theo đúng quy trình, quy chế bảo mật.
- + Quản lý, sử dụng con dấu của chi nhánh theo đúng quy định của pháp luật và của BIDV.
- + Thực hiện nhiệm vụ khác theo yêu cầu giám đốc.

Ngoài ra còn có 3 phòng giao dịch, đó là phòng giao dịch Ninh Kiều, Phòng giao dịch Trà Nóc, Phòng giao dịch Thốt Nốt với chức năng và nhiệm vụ bao gồm giao dịch khách hàng và công tác tín dụng giống như ở Hội sở chính. Riêng phòng giao dịch Trà Nóc thì có thêm bộ phận Tài trợ thương mại.

3.2.3 Các hoạt động kinh doanh chủ yếu tại BIDV Cần Thơ

Trong giai đoạn phát triển kinh tế hiện nay, NH TMCT Đầu tư và phát triển Việt Nam- chi nhánh Cần Thơ không chỉ dừng lại ở lĩnh vực đầu tư xây dựng cơ bản mà còn tiến vào các lĩnh vực khác, với các nghiệp vụ , dịch vụ ngày càng phong phú, đa dạng hơn nhằm mục tiêu ổn định và phát triển nền kinh tế đất nước nói chung và TPCT nói riêng. Vì thế Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển có những chức năng và nhiệm vụ sau :

- Về huy động vốn:

- + Huy động vốn với mức tối đa các nguồn vốn trong nước, thu hút nhiều vốn nước ngoài đáp ứng nhu cầu phát triển của đất nước.
- + Huy động tiền gửi có kỳ hạn và không kỳ hạn của dân cư và các tổ chức kinh tế bằng VNĐ và ngoại tệ.
- + Phát hành trái phiếu, kỳ phiếu, tín phiếu ngắn hạn và dài hạn.
- + Huy động vốn thông qua thanh toán liên hàng.
- + Vay vốn từ Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Trung Ương và từ các tổ chức tín dụng khác.

Thu hồi các công trình đã cho vay đầu tư đến hạn trả nợ và nguồn vốn huy động khác.

- Về hoạt động tín dụng:

+ Thực hiện nghiệp vụ tín dụng ngắn, trung và dài hạn với mọi thành phần kinh tế.

+ Thực hiện tín dụng ngắn hạn bổ sung vốn lưu động cho các công ty sản xuất kinh doanh, dịch vụ với nhiều loại khách hàng.

+ Thực hiện tín dụng nhập khẩu máy móc, vật tư thiết bị, cho vay tài trợ xuất nhập khẩu.

+ Cho thuê dưới hình thức tín dụng thuê mua.

+ Bảo lãnh nhập khẩu thiết bị trả chậm, dự thầu, thực hiện hợp đồng, nhận tiền ứng trước.

+ củng cố và phát triển khách hàng truyền thống: khối các doanh nghiệp xây lắp, sản xuất kinh doanh dịch vụ, cung ứng thiết bị, khảo sát thiết kế...

+ Phát triển khai thác hộ sản xuất cá thể, tư nhân thuộc mọi lĩnh vực bao gồm: kinh doanh, dịch vụ và tiêu dùng.

+ Mở rộng và phát triển quan hệ hợp tác, quan hệ rộng rãi với khách hàng là các ngân hàng bạn trong và ngoài nước, các tổ chức tài chính tín dụng.

Trong đó, phạm vi hoạt động mà chi nhánh NHĐT&PTCT đặc biệt quan tâm là :

Huy động và cho vay vốn đối với mọi thành phần kinh tế, mọi tầng lớp nhân dân.

Hoạt động thanh toán : thanh toán bù trừ, thanh toán liên hàng, thanh toán quốc tế; và các nghiệp vụ có liên quan như: mở tài khoản thanh toán, mở L/C, séc...

Hoạt động kinh doanh ngoại tệ.

Các dịch vụ ngân quỹ: chuyển tiền, chi lương, giao nhận tiền tận nơi...

3.3. Tình hình hoạt động kinh doanh của ngân hàng trong giai đoạn 2010-6/ 2013

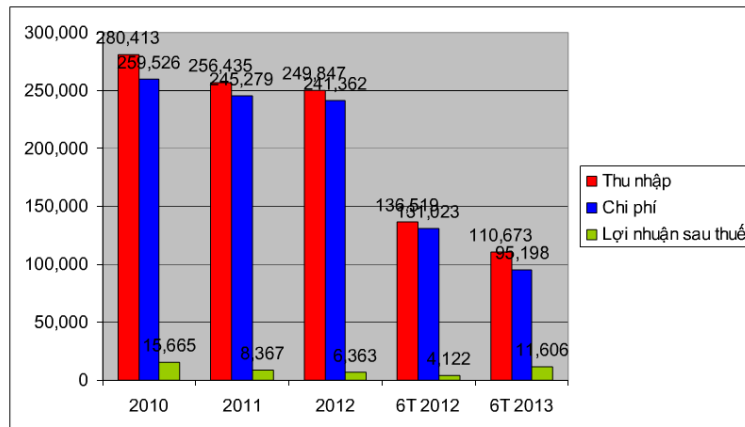
Bảng 1: Kết quả hoạt động kinh doanh của BIDV Cần Thơ (2010 – 6/2013)

Đơn vị: triệu đồng

Chi tiêu	Năm					Chênh lệch 2011/2010		Chênh lệch 2012/2011		Chênh lệch 6T 2013/ 6T 2012	
	2010	2011	2012	6T 2012	6T 2013	Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%
1.Thu nhập	280.413	256.435	249.847	136.519	110.673	-23.978	-8,55	-6.588	-2,57	-25.846	-18,93
1.1 Thu từ lãi(từ lãi cho vay)	264.087	235.926	230.660	127.549	88.049	-28.161	-10,66	-5.266	-2,23	-39.500	-30,97
1.2. Thu ngoài lãi	16.326	20.509	19.187	8.970	22.624	4.183	25,62	-1.322	-6,45	13.654	152,22
Thu từ hoạt động dịch vụ	10.898	14.547	16.927	-	21.374	3.649	33,48	2.380	16,36	-	-
Thu khác	5.428	5.962	2.260	-	1.250	534	9,84	-3.702	-62,09	-	-
2.Chi phí	259.526	245.279	241.362	131.023	95.198	-14.247	-5,49	-3.917	-1,60	-35.825	-27,34
2.1 Chi phí trả lãi	223.174	190.709	178.045	105.964	64.921	-32.465	-14,55	-12.664	-6,64	-41.043	-38,73
Trả lãi tiền gửi	64.974	102.789	111.809	54.964	61.859	37.815	58,20	9.020	8,78	6.895	12,54
Trả lãi tiền vay	158.200	87.920	66.236	51.000	3.062	-70.280	-44,42	-21.684	-24,66	-47.938	-94
2.2 Chi phí ngoài lãi	36.352	54.570	63.317	25.059	30.277	18.218	50,12	8.747	16,03	5.218	20,82
Chi phí hoạt động dịch vụ	286	366	526	-	11.405	80	27,97	160	43,72	-	-
Chi phí dự phòng rủi ro	7.381	25.000	31.914	7.000	2.000	17.619	238,71	6.914	27,66	-5.000	-71,43
Chi phí khác	28.685	29.204	30.877	-	16.872	519	1,81	1.673	5,73	-	-
3. Lợi Nhuận trước thuế	20.887	11.156	8.485	5.496	15.475	-9.731	-46,59	-2.671	-23,94	9.979	181,57
4. Lợi nhuận sau thuế	15.665	8.367	6.363	4.122	11.606	-7.298	-46,59	-2.003	-23,94	7.484	181,57

Nguồn: Phòng nguồn vốn – BIDV Cần Thơ

Đơn vị: tỷ đồng



Hình 3.1: kết quả hoạt động kinh doanh của BIDV Cần Thơ (2010-6 2013)

3.3.1. Doanh thu

Qua bảng phân tích ta nhận thấy tổng doanh thu qua 3 năm của chi nhánh có sự giảm nhẹ qua các năm. Năm 2010, doanh thu là 280.413 triệu đồng trong đó, thu từ lãi là 264.087 triệu đồng và thu ngoài lãi 16.326 triệu đồng.

Năm 2011, nền kinh tế thế giới tiềm ẩn nhiều yếu tố bất ổn; sự phục hồi kinh tế của các nước gặp khó khăn; một số nước tình trạng kinh tế suy giảm nhanh; nợ công của một số nước EU đang là nỗi lo của thế giới; giá dầu thô tăng, giá vàng tăng cao,... gây sức ép không nhỏ đến quá trình phục hồi kinh tế thế giới. Trong nước, nền kinh tế đối mặt với những khó khăn do lạm phát tăng cao; tỷ giá ngoại tệ biến động mạnh; giá các yếu tố sản xuất tăng; lãi suất ngân hàng tăng. Và chính vì lãi suất cho vay tăng dẫn đến số tiền khách hàng vay giảm từ đó dẫn đến số tiền thu từ lãi giảm 10,66% tương đương giảm 28.161 triệu đồng dù cho thu ngoài lãi tăng 25,62 % tương đương tăng 4.183 triệu đồng vẫn làm doanh thu giảm 8,55% tương ứng giảm 23.978 triệu đồng so với năm 2010.

Năm 2012, doanh thu NH đạt 249.847 triệu đồng giảm 6.558 triệu đồng giảm 2,57% so với năm 2011. Trong đó giảm 2,57% ở lĩnh vực thu từ lãi cho vay và giảm 2,33% từ thu ngoài lãi. Giải thích cho sự sụt giảm này là do năm 2012, kinh tế thế giới vẫn còn tiềm ẩn nhiều yếu tố bất ổn và khó khăn, đã ảnh hưởng đến nền kinh tế nước ta. Trong nước, giá vật tư nguyên liệu như: xăng,

dầu, điện tăng; lãi suất ngân hàng tuy có giảm nhưng vẫn còn ở mức cao, doanh nghiệp khó tiếp cận vốn vay.

6 tháng đầu năm 2013, tình hình kinh tế có khá hơn nhưng lãi suất cho vay vẫn cao vì thế thu từ lãi cho vay giảm 30,97% giảm 39.500 triệu đồng; thu ngoài lãi tăng 152,22%, tăng 13.654 triệu đồng. Ngân hàng đạt doanh thu 110.673 triệu đồng, giảm 25.846 triệu đồng giảm 18,93% so với cùng kì năm trước (2012).

3.3.2. Chi phí

Theo bảng số liệu ta thấy, chi phí năm 2010 là 259.526 triệu đồng. Năm 2011 con số này giảm nhẹ còn 245.279 giảm 5,49 % tương ứng giảm 14.247 triệu đồng so với năm 2010. Cụ thể, chi phí trả lãi giảm 14,55% trong đó chi phí trả lãi tiền gửi tăng 58,2%; chi phí trả lãi tiền vay giảm 44,42% và chi phí ngoài lãi tăng 50,12%. Nguyên nhân chi phí ngoài lãi tăng là do tình hình kinh tế 2011 bất ổn, giá cả leo thang, lạm phát tăng cao nên NH sử dụng chi phí dành cho dự phòng rủi ro tăng cao đến 238,71% so với năm trước.

Đến năm 2012, chi phí là 241.362 triệu đồng có giảm nhưng không đáng kể (1,6%) so với năm 2011. Trong đó, chi phí trả lãi giảm 6,64%; cụ thể trả lãi tiền gửi tăng 8,78% trả lãi vay giảm 24,66%. Chi phí ngoài lãi tăng 16,03% do nguyên nhân là sự cạnh tranh gay gắt giữa các NH làm cho BIDV CT phải đầu tư thêm nhiều cơ sở vật chất, nguồn nhân lực để phục vụ khách hàng. Từ đó dẫn đến chi phí hoạt động dịch vụ tăng 43,72% so với năm 2011.

Chi phí giảm 27,34 %, giảm 35.825 triệu đồng khi so sánh 6 tháng đầu năm 2013 với cùng kì năm trước. Giải thích cho sự gia giảm này là do 6 tháng đầu năm 2013, chi phí trả lãi tiền vay của NH giảm mạnh đến 94%. Ngoài ra, tình hình kinh tế của TP khá phục hồi, giá cả ở mức ổn định nên chi phí NH dùng cho dự phòng rủi ro cũng giảm mạnh và giảm 71,43% so với cùng kì năm 2012.

3.3.3. Lợi nhuận sau thuế

Từ bảng số liệu ta thấy lợi nhuận sau thuế trong năm 2011 giảm 46,57% tương ứng 7.298 triệu đồng so với năm 2010. Năm 2012 lợi nhuận vẫn giảm 23,94% so với năm trước. Nguyên nhân là do qua 3 năm doanh thu giảm mạnh hơn chi phí nên lợi nhuận cũng giảm theo. Tuy nhiên, trong 6 tháng đầu năm 2013, tình hình đã khởi sắc khi lợi nhuận sau thuế tăng 181,57% tương ứng tăng 7.484 triệu đồng so với cùng kì năm 2012.

3.4. Định hướng phát triển của ngân hàng BIDV Cần Thơ trong giai đoạn tới

3.4.1 Mục tiêu hoạt động

Mục tiêu hoạt động xuyên suốt của BIDV là tối đa hóa, gia tăng lợi ích cho các cổ đông, tích lũy đầu tư cho phát triển, góp phần thực hiện các chính sách tiền tệ quốc gia, nhằm phục vụ phát triển kinh tế đất nước.

3.4.2 Định hướng phát triển trung dài hạn

Một số chỉ tiêu chủ yếu giai đoạn 2011-2015: Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông năm 2012 của BIDV đã xác định các chỉ tiêu sau:

Tăng trưởng bình quân huy động vốn cuối kỳ: 18% -19%/năm

Tăng trưởng bình quân tổng dư Nợ tín dụng: 17% -18%/năm

Tỷ lệ nợ xấu đến 2015: $\leq 2,5\%$

Tăng trưởng bình quân lợi nhuận trước thuế: 20 - 25%/năm

ROA: $\geq 1\%$

ROE: $\geq 17\%$

- Giữ vững và nâng cao vị thế, thị phần. Giữ vai trò chủ lực trong đầu tư và phát triển.

- Tạo chuyển biến về lượng và chất trong việc huy động vốn.

- Nâng cao sức cạnh tranh trong điều kiện hội nhập và công nghệ phát triển.

- Giảm nợ quá hạn.

- Tăng tổng tài sản, tăng vốn huy động, tăng khách hàng, tăng thu dịch vụ.

3.5. Thuận lợi - khó khăn của ngân hàng

3.5.1. Thuận lợi

- Ngân hàng ĐT & PT VN chi nhánh Cần Thơ được thành lập và hoạt động trong thời gian tương đối dài nên đã tạo được chỗ đứng vững chắc và lòng tin của khách hàng.

- Được sự quan tâm giúp đỡ của các cấp chính quyền địa phương đối với công tác tín dụng.

-
- Được sự quan tâm chỉ đạo và hỗ trợ của ngân hàng cấp trên.
 - Ngân hàng có một đội ngũ cán bộ, nhân viên nhiệt tình, phục vụ vui vẻ, nhiệt tình đối với khách hàng; có sự kết hợp chặt chẽ giữa các phòng ban và sự đoàn kết trong nội bộ cơ quan.
 - Hầu hết các công việc của Ngân hàng đã được thực hiện trên máy vi tính, tất cả các nhân viên đều đã có trình độ A, B tin học.
 - Phong trào thi đua được phát động liên tục, cán bộ công nhân viên đều nhiệt tình hưởng ứng, từ đó các nhiệm vụ công tác và chỉ tiêu kế hoạch của đơn vị đều được hoàn thành tốt.
 - Ngân hàng nằm ở trung tâm thành phố, tạo điều kiện thuận lợi cho khách hàng dễ tìm kiếm và thực hiện giao dịch.
 - Các thủ tục hành chính đã được đơn giản hóa giúp khách hàng có nhiều thuận lợi hơn trong các giao dịch.

Tóm lại, nhờ những thuận lợi đó đã góp phần không nhỏ trong hoạt động của ngân hàng, giúp ngân hàng hoạt động có hiệu quả và đứng vững trong suốt nhiều năm qua.

3.5.2. Khó khăn

Tuy có được một số thuận lợi trên, song hoạt động của ngân hàng vẫn không thể tránh khỏi những khó khăn, làm hạn chế hiệu quả hoạt động của ngân hàng. Những khó khăn đó là:

- Vấn đề quản lý vĩ mô của Nhà nước, nhiều văn bản luật, dưới luật ra đời rồi sửa đổi thường xuyên nhưng đến nay vẫn còn nhiều vấn đề bất cập không phù hợp, chưa nhất quán với nhau, nổi bật nhất là vấn đề xử lý tài sản thế chấp cầm cố, giải quyết các khoản nợ đóng băng, ...
- Trên địa bàn thành phố có nhiều tổ chức tín dụng cũng đầu tư vốn cho vay hộ sản xuất và doanh nghiệp, chon nên việc thu hút, lôi kéo khách hàng hết sức gay gắt, bằng nhiều hình thức như: thủ tục đơn giản, lãi suất cho vay thấp,Đồng thời sự tranh đua thu hút khách giao dịch giữa các ngân hàng đã tạo ra sự ỷ lại, xem nhẹ nghĩa vụ thanh toán nợ của một số khách hàng đối với ngân hàng.
- Ý thức chấp hành pháp luật của người dân chưa cao, dẫn đến việc xử lý, thu hồi các món nợ quá hạn của ngân hàng bị kéo dài, gặp nhiều khó khăn, từ đó gây kém hiệu quả trong hoạt động kinh doanh.

- Việc kiểm tra sử dụng vốn vay chưa được hoàn thiện, đơn đốc và xử lý nợ đến hạn hay quá hạn chưa triệt để.

Có thể nói, ngân hàng cũng còn gặp phải rất nhiều khó khăn và những khó khăn đó đang là vấn đề nóng bỏng được Ban lãnh đạo ngân hàng quan tâm nhiều nhất hiện nay. Tuy vậy, ngân hàng cũng đã nỗ lực phấn đấu để luôn tìm được cho mình một chỗ đứng vững chắc trên thị trường ngân hàng trong khu vực.

3.6. Quy định về quy trình nghiệp vụ TTQT tại BIDV Cần Thơ

3.6.1 Quy trình thanh toán L/C xuất khẩu

3.6.1.1. Tiếp nhận L/C, thông báo L/C, tu chỉnh L/C

a) Tiếp nhận L/C

Ngân hàng nhận L/C qua hệ thống SWIFT hoặc qua thư. Đối với L/C nhận qua thư phải được xác thực bằng chữ ký ủy quyền. Sau đó tiến hành kiểm tra tính xác thực và nội dung của L/C.

b) Thông báo L/C, tu chỉnh L/C

Ngay sau khi nhận được L/C hoặc tu chỉnh từ Ngân hàng phát hành và đã kiểm tra tính xác thực, BIDV sẽ in thư báo gửi kèm L/C gốc giao cho đơn vị nhập khẩu.

Nhập thông tin đăng ký và thu phí thông báo. Nếu là Ngân hàng thông báo thứ hai thì phải thu phí của Ngân hàng thứ nhất. Hạch toán phí thông báo. Sau đó thông báo ngay qua điện thoại cho khách hàng để cử nhân viên đến Ngân hàng nhận (cán bộ đến nhận L/C và hoặc tu chỉnh cần mang theo giấy giới thiệu của cơ quan) và ký nhận.

3.6.1.2. Thương lượng BCT xuất trình theo L/C

Tiếp nhận BCT: Ngân hàng tiếp nhận BCT kèm theo L/C gốc. Kiểm tra đủ chứng từ, số lượng từng loại theo giấy xuất trình chứng từ và ký nhận, ghi rõ ngày giờ nhận.

Xử lý BCT: Ngân hàng kiểm tra tình hợp lệ của BCT theo điều kiện UCP. Trong quá trình kiểm tra, hóa đơn thương mại thường được dung làm cơ sở vì L/C không đính kèm hợp đồng thương mại.

Sau khi kiểm tra, ghi lại các sai sót vào phiếu kiểm chứng từ. Nếu có bất hợp lệ nào thì báo ngay cho khách hàng và giao lại cho khách hàng sửa chữa.

Chiết khấu chứng từ và thu phí

- Đối với BCT không chiết khấu, hạch toán thu phí thương lượng và các phí liên quan (nếu có).

- Đối với BCT chiết khấu, thực hiện thủ tục trình chiết khấu. Phòng tín dụng sẽ thẩm định hợp đồng chiết khấu xem khách hàng có đủ điều kiện hay không. Sau khi hồ sơ chiết khấu được phê duyệt, hạch toán thu phí thương lượng, lãi chiết khấu và phí liên quan. Gửi chứng từ đòi tiền Ngân hàng nước ngoài.

3.6.1.3. Thanh toán BCT theo L/C

Khi nhận được báo có từ Ngân hàng nước ngoài, BIDV sẽ thực hiện ngay việc ghi có theo chỉ thị của Quý khách phù hợp với quy định của Ngân hàng Nhà nước, sau khi đã trừ các phí phát sinh.

- Đối với L/C trả ngay: sau khi nhận BCT phù hợp, Ngân hàng nhà nhập khẩu sẽ thanh toán trong 5 ngày.

- Đối với L/C trả chậm: Ngân hàng nhà nhập khẩu sẽ chấp nhận thanh toán và gửi tại BIDV. Đến hạn trả tiền, BIDV nhận được báo có và sẽ ghi có cho đơn vị xuất khẩu.

3.6.2. Quy trình thanh toán L/C nhập khẩu

3.6.2.1. Phát hành L/C

Khách hàng gửi bản sao hợp đồng mua bán ngoại thương, giấy đề nghị xin mở L/C theo mẫu của BIDV, bản sao giấy chứng nhận đăng ký mã số xuất nhập khẩu, giấy đăng ký kinh doanh. Ngân hàng sẽ kiểm tra hồ sơ pháp lý của khách hàng, nội dung L/C so với trên bản sao hợp đồng ngoại thương. Nếu có sai sót thì báo ngay cho khách hàng biết để chỉnh sửa.

Nếu ký quỹ đủ 100% trị giá L/C hoặc đã có thỏa ước về hạn mức mở L/C với BIDV khách hàng gửi hồ sơ đề nghị mở L/C trực tiếp tại Phòng Thanh Toán quốc tế.

Nếu ký quỹ nhỏ hơn 100% trị giá L/C: khách hàng phải thực hiện các thủ tục bảo lãnh, vay tín dụng, thế chấp hoặc cầm cố cũng như thỏa thuận mức ký quỹ và nộp hồ sơ đề nghị mở L/C tại phòng tín dụng để được xét duyệt.

Chuyển L/C qua Ngân hàng nhà xuất khẩu.

3.6.2.2. Nhận và xử lý BCT

Sau khi kiểm tra bộ chứng từ do Ngân hàng nước ngoài gửi đến, BIDV sẽ thông báo ngay đến khách hàng. Sau khi thông báo xong tình trạng BCT,

Ngân hàng kiểm tra lại giá trị ký quỹ của khách hàng, nếu đã ký quỹ đủ thì Ngân hàng ký hậu B/L để khách hàng đi nhận hàng.

3.6.2.3. Thanh toán BCT theo L/C

a) Đối với L/C trả ngay:

Nếu chứng từ phù hợp với L/C: BIDV sẽ giao chứng từ cho khách hàng và thực hiện thanh toán cho Ngân hàng nước ngoài theo điều kiện L/C.

Nếu chứng từ không phù hợp với L/C: BIDV sẽ giao chứng từ cho khách hàng ngay khi khách hàng ký chấp nhận bất hợp lệ và đồng ý thanh toán.

b) Đối với L/C trả chậm:

Nếu chứng từ phù hợp với L/C: BIDV sẽ giao chứng từ cho khách hàng ngay khi khách hàng ký xác nhận ngày đáo hạn.

Nếu chứng từ không phù hợp với L/C: BIDV sẽ giao chứng từ cho khách hàng ngay khi khách hàng ký chấp nhận bất hợp lệ và đồng ý thanh toán vào ngày đáo hạn.

Khi đến hạn thanh toán BIDV sẽ ghi nợ tài khoản khách hàng để thanh toán cho Ngân hàng nước ngoài.

3.6.3. Quy trình thanh toán chuyển tiền

Ngân hàng tiếp nhận hồ sơ liên quan đến lĩnh vực chuyển tiền bao gồm các chứng từ:

- + Lệnh chuyển tiền
- + Hợp đồng nhập khẩu (Thanh toán viên kiểm tra bản gốc, lưu bản photocopy)
- + Hạn ngạch giấy nhập khẩu theo quy định của Bộ Thương mại (thanh toán viên kiểm tra bản gốc, lưu bản photocopy)
- + Bộ chứng từ theo quy định của Hợp đồng nhập khẩu.

Chi nhánh kiểm tra tính hợp lệ, hợp pháp của hồ sơ, nếu hợp lệ thì thu tiền của khách hàng (bao gồm cả dịch vụ phí) đồng thời lệnh cho đơn vị đầu mối ghi Nợ tài khoản của mình và chuyển tiền thanh toán cho Ngân hàng nước ngoài.

3.6.4. Quy trình thanh toán nhờ thu

3.6.4.1. Nhờ thu xuất khẩu

Khách hàng gửi hồ sơ cho Phòng Thanh toán Quốc tế.

Nhân viên Phòng thanh toán quốc tế sẽ lập thư nhờ thu và gửi kèm bộ chứng từ cho Ngân hàng nước ngoài thu hộ tiền hàng.

BIDV theo dõi và thông báo cho khách hàng khi nhận được tiền thanh toán từ Ngân hàng nước ngoài.

3.6.4.2. Nhờ thu nhập khẩu

Khi nhận bộ chứng từ nhờ thu từ Ngân hàng nước ngoài gửi đến hoặc do người Bán gửi trực tiếp, BIDV sẽ thông báo cho khách hàng ngay trong ngày.

Đối với nhờ thu trả ngay (D/P): Trên cơ sở khách hàng đã ký quỹ đủ trị giá của bộ chứng từ hoặc có bảo lãnh của Phòng Tín Dụng Doanh Nghiệp, khách hàng nhận bộ chứng từ ngay khi khách hàng có công văn chấp nhận thanh toán.

Đối với nhờ thu trả chậm (D/A): khách hàng nhận chứng từ ngay sau khi ký chấp nhận thanh toán hồi phiếu vào ngày đáo hạn. Đến hạn thanh toán BIDV sẽ thông báo cho khách hàng trước khi thực hiện thanh toán và BIDV sẽ thực hiện thanh toán khi đến hạn.

CHƯƠNG 4
PHÂN TÍCH NGHIỆP VỤ THANH TOÁN QUỐC TẾ
TẠI BIDV CẦN THƠ

4.1 Đánh giá chung tình hình TTQT tại BIDV Cần Thơ giai đoạn 2010-6/2013

4.1.1 Doanh thu thanh toán quốc tế tại BIDV Cần Thơ qua giai đoạn 2010- 6/2013

Qua hơn 30 năm hoạt động, BIDV Cần thơ đã tạo dựng được nhiều quan hệ giao dịch thân thiết, từng bước tạo dựng được được niềm tin cho khách hàng trong đó phải kể đến những doanh nghiệp xuất nhập khẩu. Nhờ đó, hoạt động thanh toán quốc tế đã được những kết quả nhất định và góp phần vào kết quả hoạt động kinh doanh của chi nhánh.

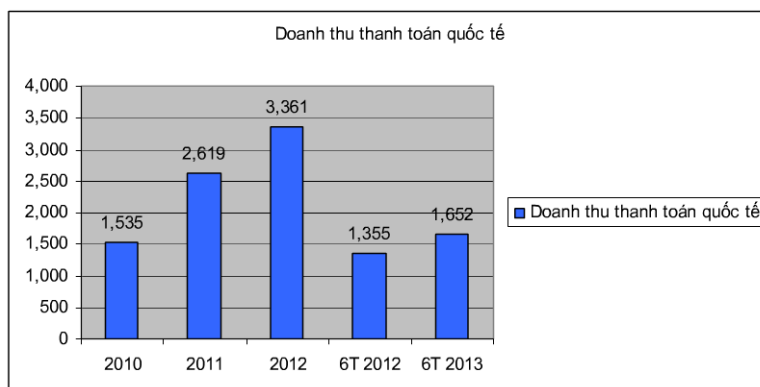
Bảng 2: Tình hình doanh thu TTQT / tổng doanh thu tại BIDV Cần Thơ (2010- 6/2013)

Đơn vị: triệu đồng

Chi tiêu	2010	2011	2012	6T 2012	6T 2013	Chênh lệch 2011/ 2010	Chênh lệch 2012/ 2011	Chênh lệch 6T 2013/ 6T 2012
	Số tiền	Số tiền	Số tiền	Số tiền	Số tiền	%	%	%
Doanh thu TTQT	1.535	2.619	3.361	1.355	1.652	70,62	28,33	21,9
Tổng doanh thu	280.413	256.435	249.847	136.519	110.673	-8,55	-2,57	-18,93
Doanh thu TTQT/ tổng doanh thu (%)	0,55	1,02	1,35	0,65	0,83	0,47	0,32	0,18

Nguồn: Phòng giao dịch khách hàng doanh nghiệp- BIDV Cần Thơ

Đơn vị: tỷ đồng



Hình 4.1 Doanh thu thanh toán quốc tế tại BIDV Cần Thơ (2010-6/2013)

Việc kinh doanh các dịch vụ NH đã tạo thêm thu nhập khá lớn cho NH. Do vậy, bên cạnh việc thu phí từ thực hiện các nghiệp vụ NH thì thu phí từ dịch vụ TTQT là một phần không thể tách rời được trong tổng doanh thu của NH.

Những biến động thị trường trong 3 năm rưỡi qua đã ảnh hưởng đến doanh thu của hoạt động TTQT tại BIDV Cần Thơ. Cụ thể năm 2010 doanh thu TTQT đạt 1.535 triệu đồng, chiếm 0,55% tổng doanh thu của BIDV CT. Đến năm 2011 doanh thu từ hoạt động này đạt được 2.619 triệu đồng tăng mạnh gần 70% so với năm 2010 do số món của 3 phương thức đều tăng cao nên việc thu phí kèm theo cũng tăng lên đáng kể. Tỷ số doanh thu TTQT/ tổng doanh thu năm 2011 cũng tăng 0,47 % làm cho doanh thu TTQT chiếm 1,02% tổng doanh thu của NH. Năm 2012, tổng giá trị kim ngạch xuất khẩu của Cần Thơ đạt 1.292 nghìn USD tăng 43 nghìn USD làm cho doanh số hoạt động của các phương thức đều tăng so với 2011. Đó là nguyên nhân làm cho doanh thu TTQT tăng lên 3.361 triệu đồng và chiếm 1,35% trong tổng thu nhập của NH. Riêng 6 tháng đầu năm 2013, doanh thu thanh toán đạt 1.652 triệu đồng, chiếm 0,83% trong tổng doanh thu của NH; tăng 0,18% so với cùng kỳ năm trước.

Tóm lại, tuy doanh thu của hoạt động TTQT tăng trưởng qua các năm nhưng doanh thu từ hoạt động này mang lại nhỏ hơn nhiều so với tổng doanh thu của NH. Từ đó thấy được hoạt động TTQT chưa thực sự mang lại hiệu quả

cao trong hoạt động kinh doanh của NH, chưa xứng đáng với những tiềm năng và điều kiện phát triển của BIDV Cần Thơ.

4.1.2 Thị phần TTQT của BIDV Cần Thơ trên địa bàn TP Cần Thơ

Với lợi thế được thiên nhiên ưu đãi, ĐBSCL là vùng có nhiều điều kiện thuận lợi để sản xuất lúa gạo, đánh bắt và nuôi trồng thủy sản, hàng năm cung cấp hàng triệu tấn lúa gạo, thủy sản cho thị trường trong nước và quốc tế, kim ngạch xuất khẩu gạo và thủy sản luôn đứng đầu cả nước.

Năm 2010, ĐBSCL chiếm 90% sản lượng gạo và trên 62% sản lượng thủy sản xuất khẩu của cả nước. Tại Cần Thơ- trung tâm của cả vùng, là nơi hoạt động kinh tế diễn ra sôi nổi và phát triển cao nhất trong vùng. Đảm nhận vai trò là cầu nối giao thương giữa các tỉnh lân cận. TPCT có 2 bến cảng có thể tiếp nhận tàu trên 10.000 tấn phục vụ cho việc xếp nhận hàng hóa dễ dàng. Từ xưa nay Cần Thơ được coi là trung tâm lúa gạo của miền Tây Nam Bộ, hiện đang là nơi sản xuất lúa gạo chính của cả nước. Với đất đai phì nhiêu, bên cạnh thế mạnh về cây lúa và cây ăn quả các loại, Cần Thơ có nguồn thủy sản khá phong phú, chủ yếu tôm cá nước ngọt và chăn nuôi lợn, gà, vịt.

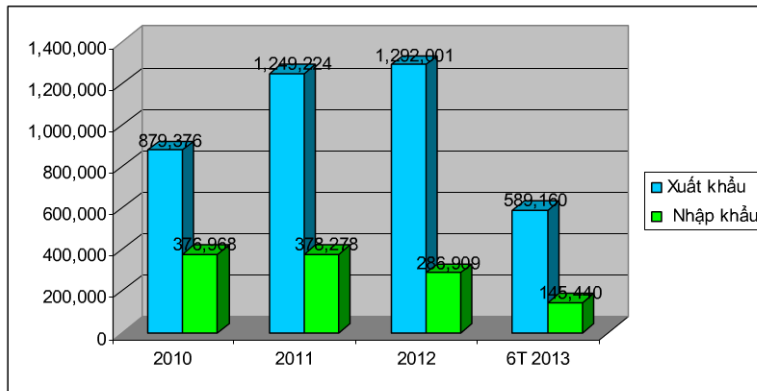
Bảng 3: Kim ngạch xuất nhập khẩu của TPCT giai đoạn 2010- 6/2013

Đơn vị: nghìn USD

Chỉ tiêu	2010	2011	2012	6T 2013	Chênh lệch 2011/2010 (%)	Chênh lệch 2012/2011 (%)
Xuất khẩu	879.376	1.249.224	1.292.001	589.160	42,06	3,42
Nhập khẩu	376.968	378.278	286.909	145.440	0,35	-24,15
Tổng	1.256.344	1.627.501	1.578.910	734.600	29,54	-2,99

Nguồn: Sở Công Thương

Đơn vị: triệu USD



Hình 4.2: Kim ngạch xuất nhập khẩu của TPCT (2010- 6/2013)

Kim ngạch xuất nhập khẩu của TP Cần Thơ liên tục thay đổi qua giai đoạn 2010- 6/2013. Năm 2010, tổng kim ngạch xuất nhập khẩu của Tp.Cần Thơ là 1.256.344 nghìn USD. Trong đó, kim ngạch XK đạt 879.376 nghìn USD; NK đạt 376.968 nghìn USD. Năm 2011 con số này tăng lên 1.249.224 nghìn USD ở XK và 378.278 nghìn USD ở NK làm tổng kim ngạch XNK đạt 1.627.501 nghìn USD, tăng 29,54%. Nhưng đến năm 2012, tình hình kinh tế thế giới nói chung và Việt Nam nói riêng không tiến triển tốt đã ảnh hưởng đến TP Cần Thơ làm cho kim ngạch xuất nhập khẩu của TP giảm gần 3% còn 1.578.910 nghìn USD. Trong đó, kim ngạch XK tăng 42.777 nghìn USD; tăng 3,42% nhưng kim ngạch NK giảm tới 91.369 nghìn USD; giảm 24,15%. Tính đến hết 6 tháng đầu năm 2013, kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hóa đạt 716.000 nghìn USD, đạt 39% kế hoạch năm và giảm 2,5% so với cùng kỳ.

Những con số này ảnh hưởng trực tiếp tới tình hình thanh toán quốc tế của TP. Cần Thơ nói chung và ngân hàng BIDV Cần Thơ nói riêng.

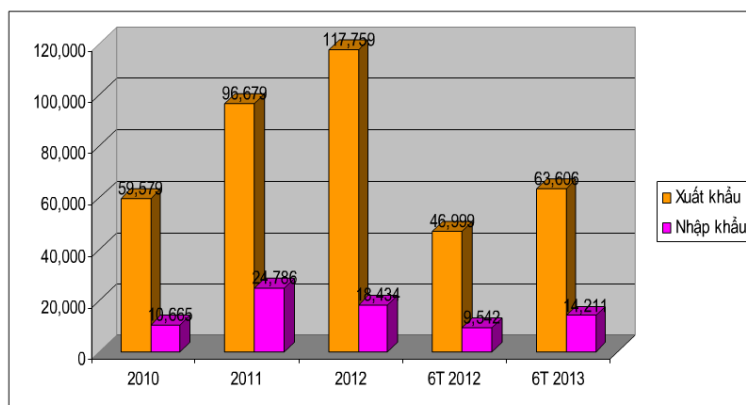
Bảng 4: Doanh số thanh toán quốc tế tại BIDV Cần Thơ (2010- 6/ 2013)

Đơn vị: 1000 USD

Chi tiêu	2010	2011	2012	6T 2012	6T 2013	Chênh lệch 2011/ 2010		Chênh lệch 2012/ 2011		Chênh lệch 6T 2013/ 6T2012	
	Số tiền	Số tiền	Số tiền	Số tiền	Số tiền	Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%
Xuất khẩu	59.579	96.679	117.759	46.999	63.606	37.100	62,27	21.079	21,80	16.606	35,33
Nhập khẩu	10.665	24.786	18.434	9.542	14.211	14.121	132,4	-6.351	25,63	9.174	96,15
Tổng	70.244	121.465	136.193	56.541	77.817	51.221	72,92	14.728	12,13	25.780	45,60

Nguồn: Phòng giao dịch khách hàng doanh nghiệp

Đơn vị: triệu USD



Hình 4.3: Doanh số TTQT theo xuất và nhập tại BIDV Cần Thơ(2010-6/2013)

Qua bảng số liệu ta thấy sự tăng trưởng của hoạt động TTQT qua giai đoạn 2010- 6/2013. Năm 2010, hoạt động thanh toán xuất khẩu và nhập khẩu của chi nhánh lần lượt đạt 59.579 nghìn USD và 10.665 nghìn USD.

Năm 2011, Ngân hàng nhà nước đẩy mạnh hỗ trợ thanh khoản cho các NHTM, điều hành chính sách tiền tệ linh hoạt để điều tiết vốn hợp lý. Đồng thời, với chủ trương tạo điều kiện tối đa để các doanh nghiệp vừa và nhỏ là những đối tượng được ưu tiên về vốn vay tăng cường hoạt động xuất khẩu nên hoạt động xuất khẩu của thành phố đạt kết quả khả quan. Xuất khẩu hàng hóa

thực hiện năm 2011 là 1,26 tỷ USD, vượt 24,2% kế hoạch năm và tăng 15,6% so với năm 2010. Sự tăng trưởng chủ yếu ở xuất khẩu 2 mặt hàng chiếm tỷ trọng cao (72,9%) trong tổng kim ngạch xuất khẩu hàng hóa của thành phố là gạo và thủy sản. Tình hình trên đã làm cho doanh số thanh toán xuất nhập khẩu của chi nhánh tăng lên 121.465 nghìn USD tăng 72,92% so với 2010.

Hết năm 2012, xuất khẩu gạo đạt gần 1,1 triệu tấn, vượt 25% kế hoạch năm và tăng 24% so với năm 2011; với giá trị 485 triệu USD, vượt 12,8% kế hoạch năm và tăng 16,5% so với năm 2011; chiếm tỷ trọng 38% tổng kim ngạch xuất khẩu hàng hóa của thành phố. Đó là nguyên nhân làm cho doanh số thanh toán xuất khẩu tại BIDV Cần Thơ tăng 21.079 nghìn USD tăng 21,8%. Tuy nhiên, doanh số thanh toán nhập khẩu giảm 25,63% tương đương với 6.351 nghìn USD. Nguyên nhân là do tổng giá trị kim ngạch nhập khẩu năm 2012 đạt 303 triệu USD, đạt chỉ 52% kế hoạch năm và giảm 29% so với năm 2011. Trong đó, nhập khẩu phục vụ sản xuất công nghiệp và nông nghiệp chủ yếu như: Máy móc, thiết bị, nguyên vật liệu, phân bón, nông dược, xăng dầu,... đều giảm mạnh. Tổng kết năm 2012, doanh số TTQT tại ngân hàng tăng 14.728 nghìn USD; tăng 12,13% so với năm 2011.

Tuy các rào cản thương mại và kỹ thuật của các nước xuất khẩu ngày càng được dựng lên làm ảnh hưởng đến tình hình xuất nhập khẩu của các doanh nghiệp nhưng do BIDV sử dụng các chính sách hỗ trợ như chiết khấu bộ chứng từ, hỗ trợ tín dụng, giảm lãi suất cho vay nên doanh số thanh toán vẫn tăng 25.780 nghìn USD, tăng 45,6% ở 6 tháng đầu năm 2013 so với cùng kỳ năm 2012.

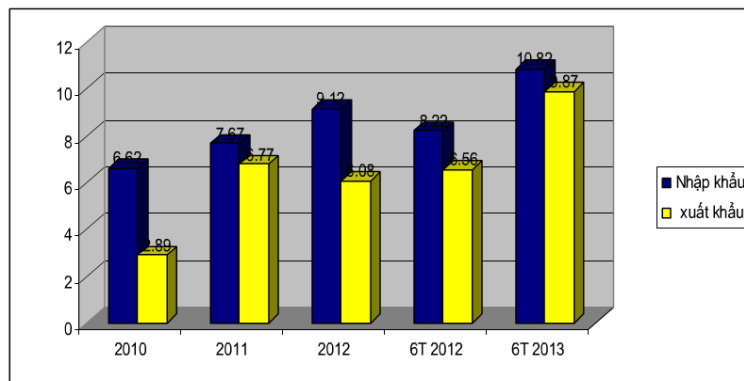
Bảng 5: Tỷ trọng thanh toán xuất nhập khẩu của BIDV Cần Thơ tại thành phố Cần thơ (2010-6/2013)

Đơn vị: 1000 USD

Chi tiêu		2010	2011	2012	6T 2012	6T 2013
Giá trị thanh toán xuất khẩu	BIDV Cần Thơ	59.579	96.679	117.759	46.999	63.606
	Thành phố Cần Thơ	900.500	1.260.000	1.291.000	572.000	588.000
	BIDV CT/TPCT(%)	6,62	7,67	9,12	8,22	10,82
Giá trị thanh toán nhập khẩu	BIDV Cần Thơ	10.665	24.786	18.434	9.542	14.211
	Thành phố Cần Thơ	369.100	366.250	303.000	145.440	144.00
	BIDV CT/TPCT(%)	2,89	6,77	6,08	6,56	9,87

Nguồn: tổng hợp

Đơn vị: %



Hình 4.4 : Tỷ trọng thanh toán xuất nhập khẩu của BIDV Cần Thơ tại Cần Thơ (2010-26/2013)

Tỷ trọng thanh toán xuất khẩu và thanh toán nhập khẩu của BIDV Cần Thơ trên địa bàn TP Cần Thơ năm 2010 lần lượt là 6,62% và 2,89%.

Đến năm 2011, giá trị thanh toán XK ở BIDV CT có sự tăng trưởng nhẹ so với năm trước và chiếm 7,67% tỷ trọng trong tổng giá trị thanh toán XK ở TP Cần Thơ. Trong khi đó, thanh toán NK tăng mạnh, từ 2,89% năm 2010 tăng lên đến 6,77% năm 2011.

Năm 2012, tỷ trọng thanh toán NK tại BIDV CT trong tổng giá trị thanh toán NK của toàn TP Cần Thơ giảm so với năm 2011 là 0,69% còn 6,08%. Tỷ trọng thanh toán XK chiếm 9,12% trong tổng cơ cấu; tăng 1,45% so với năm 2011.

6 tháng đầu năm 2013, tỷ trọng thanh toán XK của BIDV CT trong tổng giá trị thanh toán XK ở TP Cần Thơ là 10,82%; tăng 2,6% so với cùng kì năm trước. Tỷ trọng thanh toán NK của NH trong tổng cơ cấu thanh toán NK của TP CT chiếm 9,87%; tăng 3,31% so với cùng kì năm 2012.

Theo khảo sát của các công ty nghiên cứu thị trường, BIDV đứng thứ 3 trên thị trường Việt Nam về doanh số giao dịch XNK nhưng thị phần có xu hướng liên tục giảm trong giai đoạn 2010-6/2013. Tuy nhiên, qua những số liệu và phân tích bên trên ta thấy trên địa bàn TPCT thì BIDV Cần Thơ có xu hướng tăng vị thế của mình trong lĩnh vực TTQT qua giai đoạn 2010-6/2013. Đây là một kết quả khả quan trong việc tăng cường xâm chiếm thị phần TTQT của BIDV Cần Thơ và là một dấu hiệu đáng mừng cho thấy hiệu quả hoạt động TTQT của NH ngày càng cao.

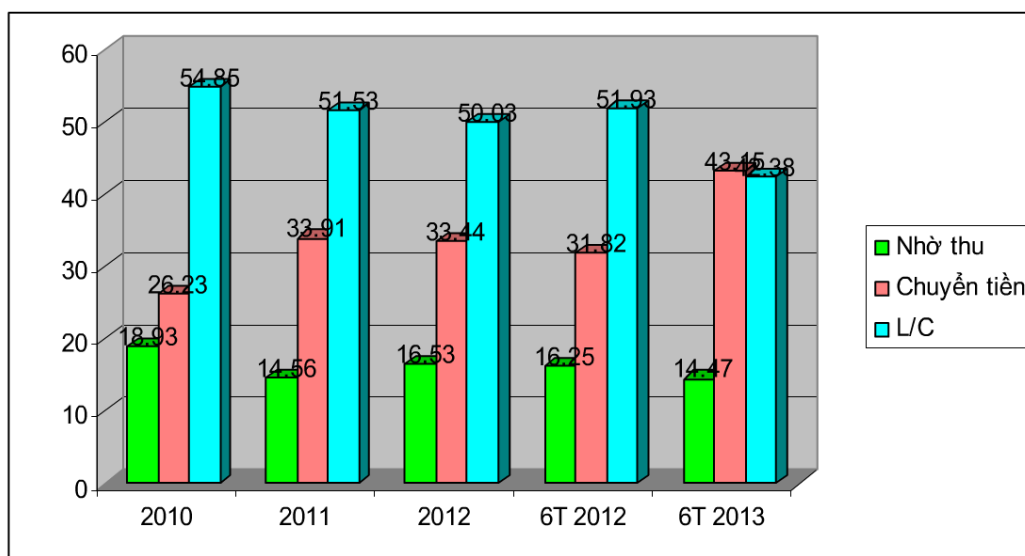
4.2 Thực trạng thanh toán quốc tế theo từng phương thức của BIDV Cần Thơ giai đoạn 2010- 6/ 2013

Bảng 6: Cơ cấu TTQT theo phương thức thanh toán tại BIDV Cần Thơ giai đoạn 2010 – 6/2013.

Phương thức	2010		2011		2012		6T 2012		6T 2013		Chênh lệch 2011/2010
	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	%
Nhờ thu	13.295	18,93	17.685	14,56	22.508	16,53	9.186	16,25	11.263	14,47	-4,91
Chuyển tiền	18.422	26,23	41.195	33,91	45.537	33,44	17.990	31,82	33.581	43,15	-12,33
L/C	38.527	54,85	62.586	51,53	68.147	50,03	29.365	51,93	32.973	42,38	-7,65
Tổng cộng	70.244	100	121.466	100	136.193	100	56.541	100	77.817	100	-

Nguồn: phòng Nguồn vốn BIDV Cần Thơ

Đơn vị: %



Hình 4.5: Cơ cấu TTQT theo phương thức thanh toán tại BIDV Cần Thơ (2010 – 6/2013)

Qua bảng trên ta thấy phương thức TTQT phổ biến nhất ở BIDV CT là L/C. Phương thức này đạt giá trị cao nhất trong 3 phương thức qua các năm; chiếm lần lượt 54,85%; 51,53%; 50,03%; trong cơ cấu TTQT trong giai đoạn (2010-2012). Giải thích cho điều này là do thanh toán tín dụng chứng từ là phương thức thanh toán song phẳng đảm bảo quyền lợi cho cả hai bên XK và NK. Trong phương thức này NH đóng vai trò chủ động trong thanh toán chứ không chỉ làm trung gian đơn thuần như phương thức thanh toán khác. Hiện nay phương thức này được sử dụng nhiều ở đa số các NH. Tuy nhiên, tỷ trọng của L/C trong cơ cấu TTQT tại BIDV qua những năm gần đây có xu hướng giảm và giảm mạnh nhất vào 6 tháng đầu năm nay với con số giảm là 9,55% so với cùng kì năm trước.

Chuyển tiền có ưu điểm : việc sử dụng đơn giản không đòi hỏi cao về mặt nghiệp vụ, chi phí chuyển tiền thấp hơn các phương thức khác. Trong phương thức thanh toán chuyển tiền, ngân hàng chỉ là trung gian trong việc thực hiện thanh toán theo ủy nhiệm để hưởng một khoản phí mà không chịu trách nhiệm gì cả. Chính vì thế phương thức này được sử dụng phổ biến cho những món thanh toán nhỏ, thanh toán trong lĩnh vực phi mậu dịch hoặc chỉ áp dụng cho những đối tác có uy tín trong xuất nhập khẩu. Đó là nguyên nhân

làm cho chuyển tiền chiếm tỷ trọng thấp hơn L/C trong cơ cấu TTQT ở BIDV. Tuy nhiên, 6 tháng đầu năm 2013, từ vị trí thứ 2 sau L/C chuyển tiền nhảy vọt lên vị trí dẫn đầu chiếm 43,15% trong tỷ trọng TTQT ở BIDV Cần Thơ. Nguyên nhân là vì năm này số lượng giao dịch và giá trị giao dịch của phương thức chuyển tiền tăng đáng kể. Phương thức LC tuy an toàn, sòng phẳng và đảm bảo quyền lợi hơn nhưng chỉ sử dụng trong quan hệ thanh toán mậu dịch còn trong thanh toán phi mậu dịch vẫn phải dùng phương thức chuyển tiền. Tỷ trọng của phương thức chuyển tiền tăng 7,68% khi so sánh 2011 với 2010; giảm nhẹ 0,47% năm 2012 và 6 tháng đầu năm nay tăng mạnh đến 11,33% so với cùng kỳ năm 2012.

Nhờ thu là phương thức thanh toán trong đó người XK sau khi hoàn thành nghĩa vụ giao hàng hoặc cung ứng dịch vụ tiến hành ủy thác cho NH phục vụ mình thu hộ từ người NK. Do vậy, nhờ thu cũng không đảm bảo an toàn cho bên XK và thường áp dụng cho những nhà XK có đối tác thân thiết và tin tưởng. Đó là nguyên nhân chính làm cho doanh số TTQT bằng phương thức nhờ thu chiếm tỷ trọng thấp nhất trong cơ cấu TTQT tại BIDV CT. Cụ thể, năm 2010 nhờ thu chiếm 18,93%; năm 2011 giảm 4,37% còn 14,56%; năm 2012 chiếm 16,53%; 6 tháng đầu năm 2013 chiếm 14,47% giảm so với cùng kỳ năm trước.

4.2.1 phương thức chuyển tiền

Hoạt động TTQT thông qua phương thức chuyển tiền đang là một trong các phương thức thanh toán được các doanh nghiệp, tổ chức kinh doanh XNK ưu dùng. Ưu điểm của nó là đơn giản, nhanh chóng và giá phí dịch vụ thấp. Chính vì vậy, trong hoạt động kinh doanh của chi nhánh, chuyển tiền đóng một vai trò quan trọng, giúp chi nhánh thu về một lượng doanh thu đáng kể. Hoạt động chuyển tiền bao gồm hoạt động chuyển tiền mậu dịch và chuyển tiền phi mậu dịch. Trong đó, chuyển tiền mậu dịch chiếm tỷ lệ cao hơn so với phi mậu dịch trong doanh số chuyển tiền. Sau đây là kết quả của phương thức chuyển tiền thực hiện qua giai đoạn (2010- 6/ 2013).

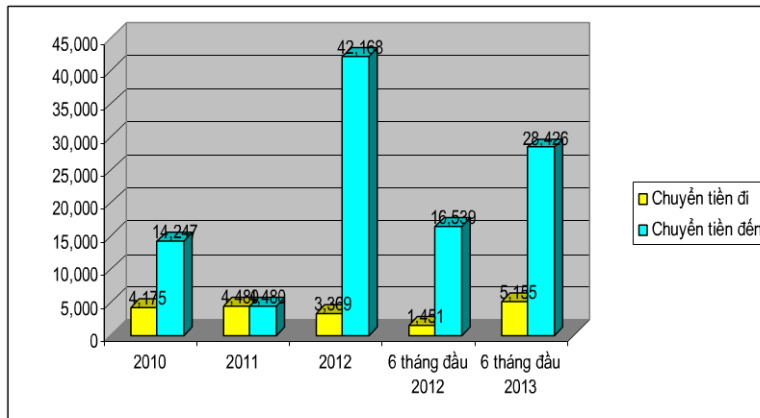
Bảng 7: Kết quả thực hiện phương thức chuyển tiền (2010-6/ 2013)

Đơn vị: nghìn USD

Chỉ tiêu	2010		2011		2012		6 tháng đầu 2012		6 tháng đầu 2013		Chênh lệch 2011/2010		Chênh lệch 2012/2011		Chênh lệch 6T 2012/ 6T 2011	
	Số món	Giá trị	Số món	Giá trị	Số món	Giá trị	Số món	Giá trị	Số món	Giá trị	Số món	Giá trị	Số món	Giá trị	Số món	Giá trị
Chuyển tiền đi	49	4.175	78	4.480	73	3.369	28	1.451	112	5.155	29	305	-5	-1.111	84	3.704
Chuyển tiền đến	366	14.247	522	36.715	875	42.168	363	16.539	471	28.426	156	22.468	353	5.453	108	11.887
Tổng cộng	415	18.422	600	41.195	948	45.537	391	17.990	583	33.581	185	22.773	348	4.342	192	15.591

Nguồn: Phòng nguồn vốn – BIDV Cần Thơ

Đơn vị: triệu USD



Hình 4.6: Mức tăng trưởng chuyển tiền của BIDV Cần Thơ qua giai đoạn (2010-6/2013)

Kết quả thực hiện phương thức chuyển tiền, ta thấy giá trị và số món của phương thức chuyển tiền đến đều cao hơn so với phương thức chuyển tiền đi. Năm 2010, doanh thu chuyển tiền đạt 18.422 nghìn USD với tổng số 415 món. Trong đó, chuyển tiền đi là 4.175 nghìn USD với 49 món và chuyển tiền đến là 14.247 nghìn USD với 366 món.

Đến năm 2011, năm đầu tiên thực hiện Kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội 5 năm 2011- 2015, nước ta có những thuận lợi cơ bản: tình hình chính trị ổn định, kinh tế - xã hội phục hồi trong năm 2010 sau hơn một năm bị tác động mạnh của lạm phát tăng cao và suy thoái kinh tế toàn cầu. Phần lớn kim ngạch XK các loại hàng của TP đều tăng trưởng khá ấn tượng. Tổng giá trị kim ngạch XK năm 2011 là 1,249 tỷ USD, tăng 43% so với năm 2010. Đặc biệt là kim ngạch xuất siêu năm 2011 của TP Cần Thơ đạt 790 triệu USD, góp phần đáng kể vào việc hạn chế nhập siêu của toàn ngành công thương. Năm 2011 định hướng công nghiệp hóa hướng vào XK là chủ trương được hoạch định trong chiến lược phát triển công nghiệp và thương mại của Cần Thơ trong giai đoạn tới đã làm cho doanh thu hoạt động chuyển tiền đạt 41.194,7 nghìn USD, tăng 123,6 % so với năm 2010.

Mặc dù tổng kim ngạch XK năm 2012 tăng khoảng 18,3% đạt 114,6 tỷ USD, song lại chủ yếu do thành tích XK của khu vực có vốn FDI nên phần lớn DN Việt Nam gặp khó khăn về đầu ra cho các sản phẩm hàng hoá và dịch vụ

suốt cả năm 2012. Cần Thơ cũng chịu chung tình hình đó. Vì thế, DN trên đại bàn gặp khó khăn lại hạn chế NK nên số lượng giao dịch, số món và số tiền chuyển tiền đi TT giảm. Tuy nhiên, chuyển tiền đến tăng 353 món và giá trị tăng 5.452,52 nghìn USD. Điều này làm cho doanh số và số món của phương thức chuyển tiền tăng so với năm 2011.

6 tháng 2013, tuy kim ngạch XNK đều giảm so với cùng kì năm 2012 nhưng phương thức chuyển tiền tăng cả về số món và giá trị. Chuyển tiền đi và đến đều tăng rất nhiều.

Bảng 8: Kết quả thực hiện phương thức chuyển tiền đi (2010- 6/2013)

Đơn vị: 1000 USD

Chi tiêu	Năm 2010		Năm 2011		Năm 2012		6 tháng 2012		6 tháng 2013	
	Số món	Giá trị	Số món	Giá trị	Số món	Giá trị	Số món	Giá trị	Số món	Giá trị
Mậu dịch	44	4.060	61	4.441	63	3.309	23	1.412	102	5.032
Phi mậu dịch	5	115	17	39	10	60	5	39	10	123
Tổng	49	4.175	78	4.480	73	3.369	28	1.451	112	5.155

Nguồn: Phòng nguồn vốn – BIDV Cần Thơ

Qua bảng cho ta thấy tổng doanh số chuyển tiền đi có sự biến động qua các năm. Năm 2010, số món giao dịch là 49 món với giá trị là 4.175 nghìn USD. Trong đó, chuyển tiền đi mậu dịch phổ biến hơn phi mậu dịch. Mậu dịch chiếm 44 món với giá trị 4.060 nghìn USD; phi mậu dịch là 5 món chiếm 115 nghìn USD.

Năm 2011, tổng số món chuyển tiền đi đạt 78 món, tăng 29 món so với năm 2010 với tổng giá trị chuyển tiền là 4.480 nghìn USD. Tuy số món tăng đáng kể nhưng giá trị chỉ tăng 305 nghìn USD là do số tiền mỗi lần giao dịch giảm nên dù số món có tăng đi nữa thì doanh số cũng không tăng nhiều. Về mậu dịch đạt 61 món với giá trị là 4.441 nghìn USD và phi mậu dịch đạt 17 món với doanh số 39 nghìn USD.

Năm 2012, số món mậu dịch tăng 2 món, đạt 63 món với giá trị 3.309 nghìn USD nhưng giảm 1.131 nghìn USD so với 2011 vì số tiền giao dịch thấp. Ngược lại, số món phi mậu dịch giảm 7 món nhưng tăng giá trị 21 nghìn USD. Kết thúc năm 2012, tổng số món và doanh số chuyển tiền đi đều giảm. Giải thích cho điều này là do DN Việt Nam gặp khó khăn về đầu ra cho các sản phẩm hàng hoá và dịch vụ suốt cả năm 2012 nên hạn chế NK máy móc, phụ tùng, nguyên nhiên vật liệu để sản xuất. Vì thế số lượng và số tiền giao dịch chuyển đi thanh toán cho các đối tác nước ngoài giảm.

Riêng 6 tháng 2013, phương thức chuyển tiền đi tăng đột biến. Mậu dịch tăng 79 món và tăng 3.620 nghìn USD so với cùng kì năm 2012. Phí mậu dịch có số món tăng gấp đôi và giá trị tăng gấp hơn 3 lần.

Bảng 9: Kết quả thực hiện phương thức chuyển tiền đến (2010- 6/2013)

Đơn vị: 1000 USD

Chi tiêu	Năm 2010		Năm 2011		Năm 2012		6 tháng 2012		6 tháng 2013	
	Số món	Giá trị	Số món	Giá trị	Số món	Giá trị	Số món	Giá trị	Số món	Giá trị
Mậu dịch	173	13.896	353	34.360	520	39.834	207	16.023	274	23.742
Phí mậu dịch	193	351	169	2.355	355	2.334	156	516	197	4.684
Tổng	366	14.247	522	36.715	875	42.168	363	16.539	471	28.426

Nguồn: Phòng nguồn vốn – BIDV Cần Thơ

Tình hình chuyển tiền đến năm 2010, số món mậu dịch tuy thấp hơn phí mậu dịch nhưng do giá trị mỗi lần giao dịch của chuyển tiền đến mậu dịch cao hơn phí mậu dịch nên doanh số của chuyển tiền đến mậu dịch cao hơn rất nhiều, chiếm 13.896 nghìn USD trong khi phí mậu dịch chỉ chiếm 351 nghìn USD.

Năm 2011, phương thức mậu dịch tăng 180 món và phí mậu dịch giảm 10 món nhưng nhìn chung giá trị của cả 2 đều tăng. Do số giao dịch chuyển tiền đến của khách hàng tăng trong mậu dịch và số món chuyển tiền đến phí mậu dịch có giảm nhưng không nhiều trong khi giá trị lại tăng lên trong mỗi món). Đó là nguyên nhân làm cho doanh số chuyển tiền đến tăng (mậu dịch tăng 20.464 nghìn USD; phí mậu dịch tăng 2.004 nghìn USD).

Năm 2012, số món mậu dịch và phí mậu dịch đều tăng và tăng lần lượt là 167 món và 186 món. Tuy nhiên, tổng giá trị lại tăng không nhiều, chỉ tăng 5.453 nghìn USD. Cụ thể mậu dịch tăng 167 món; tăng 5.474 nghìn USD trong khi phí mậu dịch tăng 186 món mà lại giảm 21 nghìn USD. Nguyên nhân là do giá trị những lần giao dịch thấp.

6 tháng đầu 2013, tổng số món chuyển tiền đến tăng 108 món tương ứng tăng 11.887 nghìn USD so với cùng kì năm trước. Giải thích chi điều này là do số món và giá trị của chuyển tiền mậu dịch và phí mậu dịch đều tăng.

4.2.2 Phương thức nhờ thu

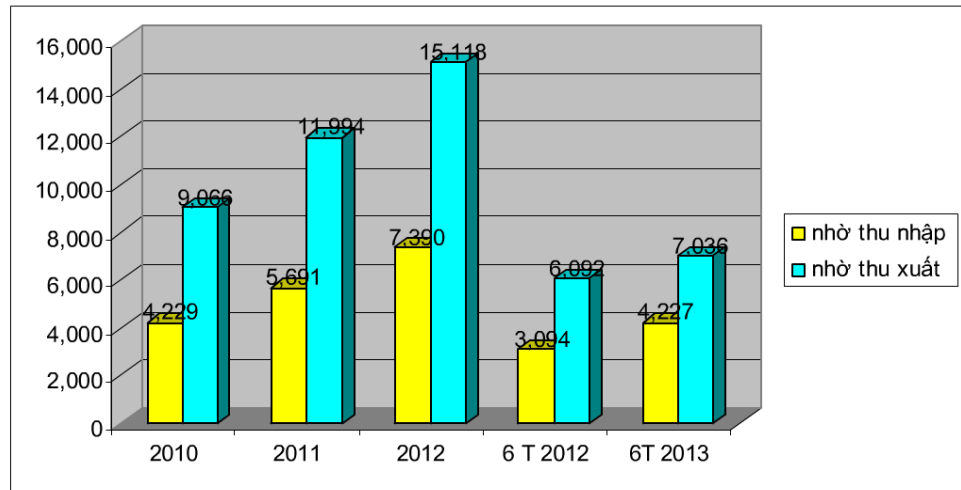
Nhờ thu là phương thức chiếm tỷ trọng thấp nhất trong cơ cấu TTQT tại BIDV Cần Thơ nhưng có số món và giá trị đều gia tăng qua các năm.

Bảng 10: Kết quả thực hiện phương thức nhờ thu tại BIDV Cần Thơ (2010- 6/2013)

Chỉ tiêu	Năm 2010		Năm 2011		Năm 2012		6 tháng 2012		6 tháng 2013		Chênh lệch 2011/2010	
	Số món	Giá trị	Số món	Giá trị	Số món	Giá trị	Số món	Giá trị	Số món	Giá trị	Số món	Giá trị
Nhờ thu nhập	37	4.229	48	5.691	49	7.390	23	3.094	26	4.227	11	1.462
Nhờ thu xuất	69	9.066	73	11.994	81	15.118	37	6.092	49	7.036	4	2.928
Tổng	106	13.295	121	17.685	130	22.508	60	9.186	75	11.263	15	4.390

Nguồn: Phòng nguồn vốn – BIDV Cần Thơ

Đơn vị: triệu USD



Hình 4.7: Mức tăng trưởng của phương thức nhờ thu tại BIDV Cần Thơ (2010- 6/2013)

Năm 2010, số món và giá trị của nhờ thu nhập lần lượt là 37 món và 4.229 nghìn USD. Con số này ở nhờ thu xuất là 69 và 9.066 nghìn USD. Nhờ thu xuất vẫn chiếm ưu thế hơn nhờ thu nhập. Nguyên nhân là do phục vụ khách hàng TTXK nhiều hơn

Tình hình trên vẫn tiếp diễn trong năm 2011. Nhờ thu xuất vẫn nhiều hơn đồng thời số món và giá trị nhờ thu xuất và nhập tiếp tục tăng. Năm 2011, TP tiếp tục duy trì xu hướng xuất siêu. Với kim ngạch xuất siêu năm 2011 đạt 843 triệu USD. Đó là nguyên nhân làm cho phương thức nhờ thu xuất thực hiện tại BIDV Cần Thơ tăng. Cụ thể, nhờ thu nhập tăng 10 món với giá trị tăng 1.462 nghìn USD; nhờ thu xuất tăng 4 món tăng 2.928 nghìn USD.

Năm 2012, TP Cần Thơ chủ trương tăng cường XK tạo điều kiện cho các DN XK tăng cường hoạt động nên số món nhờ thu xuất tăng 8 món. Tuy nhiên giá trị mỗi lần giao dịch thấp nên chỉ tăng 3.124 nghìn USD so với 2011. Nhờ thu nhập có giá trị giao dịch tăng cao nên chỉ tăng lên 1 món nhưng giá trị tăng đến 1.699 nghìn USD.

6 tháng 2013, số món và giá trị vẫn tăng. Cụ thể là tăng 3 món với giá trị tăng là 1.113 nghìn USD ở nhờ thu nhập. Tăng 12 món tương ứng tăng 0,944 nghìn USD.

Bảng 11: Kết quả thực hiện phương thức nhờ thu nhập tại BIDV Cần Thơ (2010- 6/2013)

Đơn vị: nghìn USD

Chi tiêu	2010		2011		2012		6T 2012		6T 2013	
	Số món	Giá trị	Số món	Giá trị	Số món	Giá trị	Số món	Giá trị	Số món	Giá trị
Thông báo	46	5.254	45	5.991	58	9.180	20	3.382	28	4.506
Đã thanh toán	37	4.229	48	5.691	49	7.390	23	3.094	26	4.227

Nguồn: phòng Nguồn vốn BIDV Cần Thơ

Năm 2010, nhờ thu nhập có số chứng từ gửi đi thông báo là 46 món với giá trị là 5.254 nghìn USD và đã thanh toán với số món là 37 với giá trị 4.229 nghìn USD.

Sang năm 2011, số bộ chứng từ gửi đi thông báo giảm 1 món và đã thanh toán tăng 11 món so với năm 2010. Giá trị của chứng từ thông báo và đã thanh toán đều tăng. Tốc độ tăng trưởng của phương thức nhờ thu nhập so với năm trước là 22,7%.

Năm 2012, tình hình kinh tế có dấu hiệu phục hồi tốt. Điều này làm cho số lượng giao dịch các phương thức TTQT cũng tăng theo. Nhờ thu nhập cũng không ngoại lệ. Cụ thể, gửi đi thông báo tăng 13 món tăng 3.189 nghìn USD; đã thanh toán tăng chỉ 1 món nhưng tăng đến 1.699 nghìn USD. Điều này chứng tỏ số tiền mỗi lần giao dịch đã thanh toán của phương thức nhờ thu nhập tăng lên đáng kể.

So sánh 6 tháng năm 2013 với cùng kì năm 2012, ta thấy phương thức nhờ thu nhập có sự tăng trưởng khi số món gửi đi thông báo tăng 8 món tương ứng tổng số tiền tăng 1.124 nghìn USD; đã thanh toán tăng 3 món với số tiền tăng là 1.133 nghìn USD.

Bảng 12: Kết quả thực hiện phương thức nhờ thu xuất tại BIDV Cần Thơ (2010-6/2013)

Đơn vị: nghìn USD

Chỉ tiêu	2010		2011		2012		6T 2012		6T 2013	
	Số món	Giá trị	Số món	Giá trị	Số món	Giá trị	Số món	Giá trị	Số món	Giá trị
Đã gửi chứng từ	82	10.020	84	12.127	110	15.947	45	5.888	46	6.691
Đã thanh toán	69	9.066	73	11.994	81	15.118	37	6.092	49	7.036

Nguồn: phòng nguồn vốn - BIDV Cần Thơ

Trong nhờ thu xuất khẩu, khách hàng của chi nhánh chỉ sử dụng phương thức nhờ thu kèm chứng từ, phương thức nhờ thu phiếu trơn không được khách hàng lựa chọn trong việc thực hiện TTQT. Đó cũng là điều dễ hiểu bởi vì nhờ thu phiếu trơn đem lại rủi ro rất cao cho khách hàng mà phí của 2 phương thức trên là như nhau.

Số giao dịch mà NH thực hiện bằng phương thức nhờ thu xuất năm 2010 có số bộ chứng từ đã gửi và đã thanh toán lần lượt là 82 món và 69 món với giá trị là 10.020 nghìn USD cho đã gửi và 9.066 nghìn USD cho đã thanh toán.

Năm 2011, TP tiếp tục duy trì xu hướng xuất siêu. Với kim ngạch xuất siêu năm 2011 đạt 843 triệu USD. Đó là nguyên nhân làm cho phương thức nhờ thu xuất thực hiện tại BIDV Cần Thơ tăng. Cụ thể, tăng 2 món chứng từ gửi đi với giá trị tăng 2.107 nghìn USD; tăng 4 món đã thanh toán với giá trị tăng 2.918 nghìn USD so với năm 2010. Giải thích cho sự gia tăng nhiều ở giá trị trong khi số món tăng ít này là do giá trị mỗi lần giao dịch tăng.

Năm 2012, cơ sở hạ tầng của TP tiếp tục được đầu tư và nâng cấp, công tác quản lý thị trường và sự quan tâm từ các ban ngành chức năng giúp DN kịp thời tháo gỡ khó khăn; tạo an tâm cho người tiêu dùng và thuận lợi cho DN phát triển hoạt động sản xuất kinh doanh, xuất khẩu. Tất cả đã góp phần lớn tạo nên con số 15.118 nghìn USD ở tổng doanh số TTQT bằng phương thức nhờ thu xuất. Số món nhờ thu xuất tăng và tăng 4.876 nghìn USD so với năm 2011, cụ thể tăng 26 món đã gửi chứng từ và tăng 8 món đã thanh toán.

Đầu năm 2013, tình hình xuất khẩu của TP có phần thua kém cùng kì năm trước nhưng không nhiều và cũng không ảnh hưởng nhiều đến hoạt động TTQT bằng phương thức nhờ thu xuất. Hết tháng 6 năm nay kết quả số món thực hiện bằng phương thức này tăng 12 món, tương đương giá trị tăng 1.056 nghìn USD.

4.2.3 Phương thức tín dụng chứng từ

Ngày nay, để tránh rủi ro trong hoạt động TTQT thì các DN sẽ tìm các phương thức nào giảm thiểu tối đa rủi ro có thể giúp cho DN đạt hiệu quả nhất khi giao dịch TTQT. Phương thức tín dụng chứng từ là phương thức an toàn và phổ biến nhất được nhiều DN lựa chọn cho giao dịch của mình. Ngoài ra, đây còn là phương thức mà khách hàng có thể chiết khấu bộ chứng từ xuất khẩu khi các DN gặp phải những khó khăn kinh tế không mong muốn tạm thời. Vì những lí do trên, phương thức L/C luôn chiếm tỷ lệ và doanh thu cao nhất trong hoạt động TTQT của BIDV Cần Thơ.

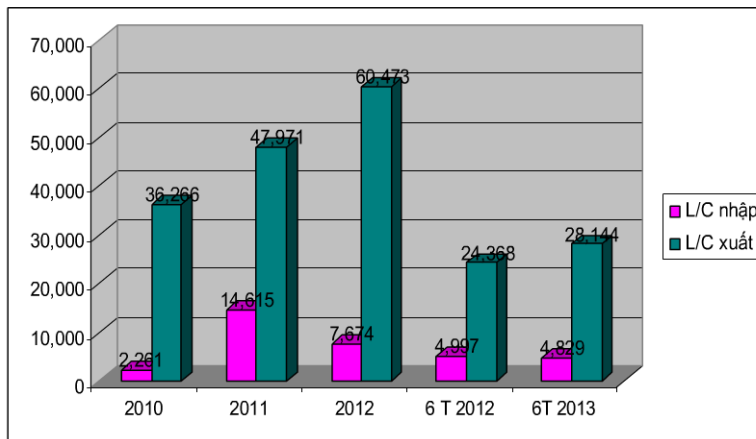
Bảng 13: Kết quả thực hiện phương thức L/C tại BIDV Cần Thơ (2010- 6/2013)

Đơn vị: 1000 USD

Chỉ tiêu	Năm 2010		Năm 2011		Năm 2012		6 tháng 2012		6 tháng 2013		Chênh lệch 2011/2010		Chênh lệch 2012/2011		Chênh lệch 6T 2013/ 6T 2012	
	Số món	Giá trị	Số món	Giá trị	Số món	Giá trị	Số món	Giá trị	Số món	Giá trị	Số món	Giá trị	Số món	Giá trị	Số món	Giá trị
L/C nhập	20	2.261	76	14.615	44	7.674	26	4.997	31	4.829	56	12.354	-32	-6.941	5	-0,168
L/C xuất	274	36.266	292	47.971	325	60.473	146	24.368	195	28.144	18	11.705	33	12.502	49	3.776
Tổng	294	38.527	368	62.586	369	68.147	172	29.365	226	32.973	74	24.059	1	5.561	54	3.608

Nguồn: Phòng nguồn vốn – BIDV Cần Thơ

Đơn vị: triệu USD



Hình 4.8: Mức độ tăng trưởng của phương thức L/C tại BIDV Cần Thơ
(2010- 6/2013)

Việc thực hiện phương thức L/C tại BIDV Cần Thơ năm 2010 có kết quả đạt được là 294 món với tổng giá trị là 38.529 nghìn USD. Trong đó, kết quả L/C xuất là 274 món với giá trị giao dịch là 36.266 nghìn USD; L/C nhập chiếm 51 món với doanh số 2.261 nghìn USD. Năm này L/C nhập có tổng số món thấp và tổng giá trị cũng thấp.

Đến năm 2011, tình hình bắt đầu cải thiện khi L/C nhập tăng đột biến, tăng 56 món (từ 20 món lên 76 món) và giá trị cũng tăng mạnh, tăng 12.354 nghìn USD. L/C xuất cũng tăng nhưng không nhiều; tăng 18 món với 11.705 nghìn USD

Năm 2012 quay về với xu hướng cũ khi sự chênh lệch giữa L/C xuất và nhập lại được kéo giãn ra. So với năm 2011, doanh số L/C nhập giảm 6.941 nghìn USD còn 7.674 nghìn USD; số món L/C nhập giảm 32 món còn 44 món. Trong khi đó, L/C xuất vẫn tăng cả về số món lẫn giá trị; tăng 33 món, tăng 12.502 nghìn USD.

6 tháng đầu năm 2013, số món giao dịch L/C tăng 54 món, tăng 3.607 nghìn USD. Trong đó, L/C xuất tăng 49 món với giá trị tăng là 3.776 nghìn USD; L/C nhập tăng 5 món nhưng giá trị lại giảm 0,168 nghìn USD so với 6

tháng năm 2012. Nguyên nhân là do 6 tháng đầu năm nay giá trị mỗi lần giao dịch của phương thức TT bằng L/C nhập giảm đáng kể.

Bảng 14: Kết quả thực hiện phương thức L/C xuất khẩu (2010- 6/2013)

Đơn vị: 1000 USD

Chi tiêu	Năm 2010		Năm 2011		Năm 2012		6 tháng 2012		6 tháng 13	
	Số món	Giá trị	Số món	Giá trị	Số món	Giá trị	Số món	Giá trị	Số món	Giá trị
Gửi đi thương lượng	327	40.039	336	48.509	440	63.783	181	23.553	183	26.764
Đã thanh toán	274	36.266	292	47.971	325	60.473	146	24.368	195	28.144

Nguồn: Phòng nguồn vốn – BIDV Cần Thơ

Qua bảng số liệu nhìn chung ta thấy số món gửi đi thương lượng và đã thanh toán của phương thức L/C xuất đều tăng qua các năm và doanh số cũng tỉ lệ thuận với nó. Cụ thể, năm 2010, việc thực hiện L/C xuất bao gồm 327 món gửi đi thương lượng với giá trị là 40.039 nghìn USD và 274 món đã thanh toán với giá trị 36.266 nghìn USD.

Năm 2011, số món gửi đi thương lượng tăng 9 món nhưng tăng 8.470 nghìn USD so với năm 2010. Lí do là các doanh nghiệp tập trung xuất khẩu các lô hàng giá trị lớn nên dù số món tăng ít nhưng giá trị tăng nhiều. Số món đã thanh toán tăng 18 món, tăng 11.705 nghìn USD.

Năm 2012, L/C xuất thực hiện tại BIDV Cần Thơ có sự tăng trưởng nổi bật ở số món gửi đi thương lượng, tăng 104 món. Giá trị gửi đi thương lượng tăng 15.274 nghìn USD. Trong khi số món đã thanh toán tăng 33 món, tăng 12.502 nghìn USD. Lý do đã thanh toán tăng doanh số nhiều trong khi số món tăng ít là do giá trị của những lần đã thanh toán cao.

6 tháng đầu năm nay, L/C xuất vẫn duy trì xu hướng tăng. Gửi đi thương lượng tăng 2 món, tăng 3.211 nghìn USD. Đã thanh toán tăng 49 món và tăng 3.776 nghìn USD.

Bảng 15: Kết quả thực hiện phương thức L/C nhập khẩu (2010- 6/2013)

Đơn vị: 1000 USD

Chỉ tiêu	Năm 2010		Năm 2011		Năm 2012		6 tháng 2012		6 tháng 2013	
	Số món	Giá trị	Số món	Giá trị	Số món	Giá trị	Số món	Giá trị	Số món	Giá trị
Phát hành	31	5.277	87	14.672	39	9.348	26	6.406	22	3.055
Đã thanh toán	20	2.261	76	14.615	44	7.674	26	4.997	31	4.829

Nguồn: Phòng nguồn vốn – BIDV Cần Thơ

Nhìn vào bảng số liệu ta thấy năm 2010 kết quả thực hiện phương thức L/C nhập là 31 món phát hành với số tiền là 5.277 nghìn USD; đã thanh toán 20 món với số tiền 2.261 nghìn USD.

Năm 2011 là năm mà L/C nhập đạt con số cao nhất. Cụ thể, số món phát hành tăng 56 món và số tiền tăng 9.395 nghìn USD. Số món đã thanh toán tăng 56 món và giá trị tăng 12.354 nghìn USD. Nguyên nhân cho sự tăng trưởng đột biến này là do các doanh nghiệp tăng cường nhập khẩu nguyên nhiên vật liệu và máy móc để mở rộng sản xuất nên giá trị thanh toán cho các doanh nghiệp nước ngoài tăng.

Đến năm 2012, tổng giá trị kim ngạch nhập khẩu của TP đạt chỉ 52% kế hoạch năm. Tình hình đó đã làm cho số món và doanh số thực hiện phương thức L/C nhập giảm. Trong đó, phát hành giảm 48 món tương ứng giảm 5.324 nghìn USD. Đã thanh toán giảm 32 món giảm 6.941 nghìn USD.

6 tháng đầu năm nay, tình hình nhập khẩu của toàn TP cũng không đạt chỉ tiêu đề ra. Tình hình TTQT bằng phương thức L/C nhập cùng vì thế mà chịu ảnh hưởng. Số món phát hành giảm 4 món, giá trị giảm 3.351 nghìn USD; số món đã thanh toán tăng 5 món, giá trị giảm 168 nghìn USD.

4.3 Các nhân tố chính ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động TTQT tại BIDV Cần Thơ

Chất lượng của hoạt động thanh toán quốc tế được hình thành và đảm bảo chủ yếu là từ ngân hàng và khách hàng, ngoài ra còn chịu ảnh hưởng của

các nhân tố khác như: qui định và chính sách pháp luật của nhà nước, chính sách quản lý ngoại hối và luật pháp nước ngoài,...

4.3.1. Từ phía ngân hàng

a) Đội ngũ cán bộ nhân viên:

Cán bộ nhân viên và các nhà quản lý cùng với việc hoạch định chiến lược là yếu tố quan trọng đến sự phát triển của ngân hàng nói chung đến hoạt động TTQT nói riêng. Trình độ của nhân viên thanh toán là nhân tố ảnh hưởng không nhỏ đến chất lượng TTQT. Đội ngũ cán bộ thanh toán quốc tế của ngân hàng có kinh nghiệm, trình độ chuyên môn cao nhưng số lượng còn khá ít.

b) Khoa học công nghệ

Đây cũng là một yếu tố ảnh hưởng lớn đến chất lượng TTQT. Việc gia nhập SWIFT và sử dụng phần mềm này của ngân hàng đã tạo điều kiện cho hoạt động TTQT của ngân hàng được thực hiện một cách nhanh chóng và chính xác. Các ứng dụng, phần mềm tin học dành cho nghiệp vụ TTQT đã phục vụ cho hoạt động này, nhằm chuyên môn hóa và đáp ứng tốt nhu cầu của khách hàng

c) Hình ảnh ngân hàng

Qui mô, thương hiệu, hình ảnh, uy tín của ngân hàng cũng là yếu tố quyết định đến sự phát triển của hoạt động TTQT. Do đó ngân hàng có qui mô lớn, thương hiệu nổi tiếng thì sẽ tạo dựng được mạng lưới rộng và quan hệ tốt tạo điều kiện thuận lợi trong hoạt động TTQT. Hiện tại hệ thống đối tác của ngân hàng còn khá ít, chưa đáp ứng nhu cầu phát triển sắp tới. Ngân hàng nên chú trọng giới thiệu thanh toán quốc tế đến các doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp xuất nhập khẩu để mở rộng mối quan hệ hợp tác.

d) Sản phẩm tài trợ thương mại

Đối với nghiệp vụ tài trợ thương mại, bên cạnh các yếu tố như chính sách khách hàng, quan hệ đối tác và mạng lưới, giá cả hay công nghệ thì việc đa dạng hóa sản phẩm và thiết kế phù hợp với từng đối tượng khách hàng là rất cần thiết nhằm duy trì hợp tác với khách hàng và thành công trên thị trường. Tại địa bàn Cần Thơ có các doanh nghiệp chế biến thủy sản với sản lượng cao nhất như: Caseamex, thủy sản Miền Nam, thủy sản Cần Thơ, 404,...họ thường xuyên nhập hóa chất và máy móc, và cũng thường xuyên xuất khẩu. Hoạt động của các công ty này là thường xuyên và liên tục và

thường xuyên giao dịch với ngân hàng. Hoạt động xuất khẩu của họ đóng góp lớn nhất vào kim ngạch xuất khẩu của tỉnh. Vì vậy mà họ cần được ngân hàng tài trợ xuất và nhập khẩu.

Theo khảo sát của các công ty nghiên cứu thị trường, danh mục sản phẩm tài trợ thương mại của BIDV nói chung và BIDV Cần Thơ với các đối thủ chính trong nước so với một số NH khác như sau:

Bảng 16: Danh mục sản phẩm tài trợ thương mại của BIDV và các đối thủ chính trong nước

SẢN PHẨM	BIDV	Vietcombank	Vietinbank	Eximbank	HSBC
Tài trợ nhập khẩu					
Phát hành L/C	x	x	x	x	x
Nhờ thu nhập khẩu	x	x	x	x	x
Cho vay nhập khẩu	x	x	x	x	x
Tái tài trợ L/C	x	x	x	x	x
Bảo lãnh ngân hàng/Ký hậu vận đơn	x	x	x	x	x
Tài trợ xuất khẩu					
Thông báo, sửa đổi L/C	x	x	x	x	x
Xác nhận L/C	x	x	x	x	x
Nhờ thu xuất khẩu	x	x	x	x	x
Cho vay xuất khẩu	x	x	x	x	x
Chiết khấu L/C	x	x	x	x	x
Chiết khấu bộ chứng từ nhờ thu (DA,DP)	x	x	x	x	x
Bao thanh toán	x	x	x	x	x
Các sản phẩm khác					
Tài trợ chuỗi cung ứng *	x				x

Nguồn: Ban Phát triển sản phẩm bán buôn

*Sản phẩm tài trợ doanh nghiệp vệ tinh của BIDV có tính chất tương tự như một giải pháp chuỗi cung ứng

Có thể thấy là nếu so sánh về danh mục sản phẩm, BIDV đang cung cấp đầy đủ các sản phẩm tài trợ thương mại, tương đương với các NH thương mại

nước ngoài và nhìn hơn so với một số đối thủ cạnh tranh chính trong nước (tài trợ chuỗi cung ứng chỉ có ở HSBC và BIDV).

d) Đồng tiền sử dụng trong TTQT

Rủi ro tỷ giá là rủi ro đặc trưng của thương mại quốc tế, không ai là không thừa nhận điều này. Vì vậy mà hạn chế rủi ro tỷ giá luôn được đặt lên hàng đầu trong quan hệ quốc tế. Hiện nay tại BIDV Cần Thơ đã thực hiện thanh toán cho một số đồng tiền chủ chốt như: USD, EUR trong đó USD chiếm hơn 90% tỷ trọng. Điều đó giúp khách hàng giảm thiểu rủi ro về tài chính. Điều này chứng minh rằng đến với ngân hàng là sự lựa chọn đúng đắn của khách hàng.

4.3.2. Từ phía khách hàng

Yếu tố ảnh hưởng chủ yếu đến chất lượng hoạt động TTQT từ phía khách hàng đó là trình độ, kiến thức, kinh nghiệm của người tham gia kinh doanh xuất nhập khẩu. Vì thế, khách hàng tham gia TTQT mà am hiểu được thị trường, đối tác và có kiến thức sâu rộng về TTQT sẽ mang lại hiệu quả tốt cho hoạt động kinh doanh, giảm thiểu rủi ro từ đó nâng cao hiệu quả TTQT. Tuy nhiên, một số doanh nghiệp Việt Nam thường thiếu thông tin thương mại, chưa tìm hiểu kỹ càng về TTQT, kí kết hợp đồng chưa chặt chẽ, chưa coi trọng vai trò tham mưu của ngân hàng nên đôi khi tạo khó khăn cho việc thực hiện giao dịch với đối tác nước ngoài của ngân hàng. Như đã trình bày thì BIDV Cần Thơ có quan hệ tốt với hầu hết các doanh nghiệp xuất khẩu thủy sản của tỉnh. Chính họ đã đóng góp cao nhất vào kim ngạch xuất khẩu của tỉnh, và doanh số TTQT của ngân hàng. Giữa họ và ngân hàng có sự tin tưởng lẫn nhau về chất lượng dịch vụ và uy tín vay nợ. Các doanh nghiệp này có nhu cầu nguồn vốn rất lớn để mua nguyên liệu đầu vào và thường là trong ngắn hạn, bởi vì một chu kỳ chế biến và xuất khẩu rất ngắn. Với mức lãi suất cho vay và phí dịch vụ ưu đãi áp dụng cho các doanh nghiệp này như hiện nay thì chỉ trong vài tháng là doanh nghiệp đã có thể thực hiện một giao dịch TTQT mới tại ngân hàng.

4.3.3 Hoạt động quản lý, chính sách pháp luật của nhà nước

Luật pháp quốc gia tạo hành lang pháp lý cho các hoạt động của nền kinh tế trong đó có TTQT. Nếu luật pháp qui định phù hợp thì đó sẽ là điều kiện khuyến khích sự phát triển, ngăn ngừa và hạn chế những vi phạm làm tổn hại đến lợi ích của những người tham gia. Luật pháp cho hoạt động TTQT của

Việt Nam còn nhiều bất cập, nhiều văn bản đã được ban hành từ lâu không còn phù hợp với điều kiện hiện tại. Các văn bản hiện hành qui định chồng chéo, qua nhiều lần sửa đổi bổ sung nên khó thực hiện, hiệu lực pháp lý chưa cao, tạo nhiều kẽ hở cho nhiều khách hàng lợi dụng để thực hiện những mục đích thiếu trung thực trong kinh doanh.

Chính sách kinh tế vĩ mô bao gồm chính sách về kinh tế, tài chính, kinh tế đối ngoại,...nếu chính phủ thay đổi một trong những chính sách này thì sẽ ảnh hưởng đến hoạt động của các doanh nghiệp và các NHTM cũng chịu tác động. Tùy từng thời điểm, tùy mục tiêu phát triển mà các chính sách này có thể tác động đến hoạt động TTQT một cách khác nhau, có thể tác động tích cực, khuyến khích sự phát triển hoặc là kìm hãm nó. Chính sách của Nhà nước về xuất nhập khẩu thường là những qui định về khối lượng, thời gian, mặt hàng XNK, doanh nghiệp được phép tham gia XNK, để tạo sự ổn định cho nền kinh tế, đáp ứng được nhu cầu tiêu dùng trong nước, phát triển sản xuất trong nước, khuyến khích các doanh nghiệp đầu tư sản xuất hàng XK.

Tỷ giá hối đoái cũng rất quan trọng với hoạt động TTQT. Nếu tỷ giá hối đoái quá thấp sẽ ảnh hưởng, kìm hãm xuất khẩu, giảm sự cạnh tranh của hàng hóa sản xuất trong nước trên thị trường quốc tế. Nhưng nếu tỷ giá hối đoái không ổn định, biến động tăng liên tục trong một thời gian sẽ gây khó khăn cho các doanh nghiệp nhập khẩu, làm mất ổn định thị trường, tạo nên sự bất an trong các hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, ảnh hưởng đến hoạt động TTQT.

CHƯƠNG 5

MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG THANH TOÁN QUỐC TẾ

5.1 Phân tích SWOT

Hiện nay các ngân hàng hiện đại hoạt động đa lĩnh vực, nếu như trước đây hoạt động tín dụng là hoạt động chủ yếu và tạo ra lợi nhuận cao nhất cho ngân hàng, thì hiện nay hoạt động tín dụng đang giảm dần tỷ trọng, thay vào đó là hoạt động dịch vụ đang được mở rộng, vì tín dụng tiềm ẩn nhiều rủi ro nhất của kinh doanh ngân hàng. Do sự cạnh tranh, các ngân hàng thương mại không ngừng mở rộng và nâng cao chất lượng dịch vụ, để thu hút khách hàng. Nhưng việc thỏa mãn nhu cầu khách hàng, phải đi đôi với nâng cao hiệu quả hoạt động và lợi nhuận cao nhất cho ngân hàng, thì ngân hàng mới có thể tồn tại và phát triển trong thời đại hội nhập, toàn cầu hóa ngành tài chính ngân hàng. Ngày nay, TTQT đang ngày càng trở nên phổ biến, không còn ngân hàng nào chiếm vị trí độc tôn mà đã trở thành một hình thức dịch vụ phổ biến của các NHTM Việt Nam. Trước tình hình này, các ngân hàng phải có các biện pháp nâng cao hoạt động TTQT của chính mình là một việc cần thiết. Các ngân hàng muốn phát triển và cạnh tranh với các ngân hàng trong nước và nước ngoài thì trước hết phải biết vị trí của mình đang ở đâu và có những điểm mạnh, yếu nào cũng như cơ hội và phải đương đầu với thách thức nào.

Bảng 17 : ma trận SWOT về TTQT của BIDV Cần thơ

	ĐIỂM MẠNH (S) 1. Nguồn nhân lực có kinh nghiệm và trình độ cao 2. Vị trí thuận lợi cho việc giao dịch 3. Có uy tín trong hoạt động TTQT 4. BIDV VN Có nhiều chi nhánh trên toàn quốc và có quan hệ tốt với các NH ở nhiều quốc gia 5. Tài trợ thương mại đa dạng về sản phẩm	ĐIỂM YẾU (W) 1. Hệ thống marketing cho hoạt động TTQT còn yếu 2. Thời gian qua, thủ tục xử lý của NH còn chậm
CƠ HỘI (O) 1. Hội nhập kinh tế thế giới, cơ hội cho NH phát triển và học hỏi 2. Các chính sách hỗ trợ của nhà nước cho các NHTM và doanh nghiệp XNK	CHIẾN LƯỢC SO 1. S1,2 + O1: Nâng cao chất lượng dịch vụ, đào tạo thanh toán viên để nâng cao trình độ chuyên môn 2. S3,4 + O2: Tạo uy tín và mở rộng thị phần	CHIẾN LƯỢC WO 1. W1 + O1: Tăng cường quảng bá hình ảnh và học hỏi từ các NH trong và ngoài nước 2. W2 + O1: Rút ngắn thời gian và các thủ tục, tạo ưu thế cạnh tranh của NH
THÁCH THỨC (T) 1. Sự cạnh tranh giữa các NH 2. Nền kinh tế bị biến động, nhiều phức tạp 3. Các doanh nghiệp XNK còn hạn chế về trình độ và thông tin TTQT	CHIẾN LƯỢC ST 1. S3,4 + T1,3: Có các chính sách thu hút và hỗ trợ khách hàng nhằm tạo uy tín và sức cạnh tranh. 2. S1 + T2: tìm hiểu, cập nhật thông tin liên tục và kịp thời để theo kịp tình hình thế giới 3. S5+ T1: Đẩy mạnh tài trợ thương mại để giành vị thế tiên phong.	CHIẾN LƯỢC WT 1. W1 + T1 : đưa ra các chính sách khuyến mãi, ưu đãi để thu hút nhiều khách hàng 2. W2+T1,3: tăng cường dịch vụ, hỗ trợ khách hàng và nâng cao nghiệp vụ để tăng sức cạnh tranh

5.1.1 Điểm mạnh

- BIDV là một ngân hàng có kinh nghiệm cung cấp đầy đủ các sản phẩm, dịch vụ ngân hàng hiện đại và tiện ích.
- Với nguồn nhân lực dồi dào, được đào tạo bài bản BIDV luôn đem lại lợi ích và sự tin cậy cho khách hàng.
- Mạng lưới BIDV Việt Nam có 118 chi nhánh. Mỗi chi nhánh đều có vị trí thuận lợi cho việc giao dịch và dễ thu hút khách hàng.
- Khả năng thích nghi nhanh chóng và tận dụng các chủ trương của Đảng và Nhà nước. Có thể mạnh trong việc đa phương, đa dạng hóa quan hệ đối ngoại.
- Liên tục từ năm 2007 đến nay, BIDV giữ vị trí hàng đầu Vietnam ICT Index (chỉ số sẵn sàng cho phát triển và ứng dụng công nghệ thông tin thông tin) và nằm trong TOP 10 CIO (lãnh đạo công nghệ Thông tin) tiêu biểu của khu vực Đông Dương năm 2009 và khu vực Đông Nam Á năm 2010.
- Đa dạng trong danh mục sản phẩm tài trợ thương mại giúp cho BIDV Cần Thơ có vị thế cạnh tranh hơn so với các ngân hàng trong nước.

5.1.2 Điểm yếu

- Nguyên tắc quản lý tập trung: Tất cả các giao dịch TTQT đều tập trung về TFC (Trade finance centre) - Trung tâm tác nghiệp TTTM Hội Sở chính giúp ngân hàng kiểm soát chặt chẽ các hoạt động TTQT, tránh rủi ro phát sinh và cân đối nguồn ngoại tệ cho ngân hàng. Tuy nhiên nguyên tắc này lại làm chậm quá trình TTQT: tốn thời gian, chi phí và giảm hiệu quả TTQT. Nếu trong quá trình chuyển điện xảy ra ách tắc đường truyền thì thời gian thanh toán sẽ kéo dài hơn nữa, làm ảnh hưởng đến sản xuất kinh doanh của khách hàng.
- Hệ thống Marketing cho hoạt động TTQT còn yếu, chưa thật sự thu hút được khách hàng, khách hàng chủ yếu là khách hàng truyền thống. Doanh thu hoạt động TTQT luôn tăng trưởng nhưng chưa xứng tầm với nội lực ngân hàng.

5.1.3 Cơ hội

- Nền kinh tế nước ta đang trong giai đoạn mở cửa, mở rộng quan hệ với các nước trên thế giới, đặc biệt Việt Nam đã chính thức trở thành thành viên của tổ chức thương mại thế giới WTO. Với những thuận lợi đó đã tạo điều kiện cho các doanh nghiệp nước ta XNK hàng hóa. Nhờ đó, hoạt động TTQT của các NH ngày càng phát triển. Ngoài ra, nhờ mở rộng giao lưu với các nước trên thế giới mà ngân hàng học hỏi được nhiều kinh nghiệm quý báu.

- Bên cạnh đó, Nhà nước ta đang có nhiều chính sách phát triển kinh tế, khuyến khích, hỗ trợ các DN trong đó có các DN XNK đẩy mạnh sản xuất. Tăng cường hỗ trợ cho các NHTM hoạt động ổn định để tình hình tài chính tiền tệ trong cả nước được đảm bảo.

5.1.4 Thách thức

- Với sự phát triển mạnh mẽ của các tổ chức tín dụng cùng với sự nâng cao chất lượng dịch vụ thì sự cạnh tranh giữa các NH ngày càng gay gắt. Thêm vào đó, các NH Việt Nam đứng trước áp lực cạnh tranh từ phía các NH nước ngoài với năng lực tài chính tốt hơn, năng lực, trình độ quản lý và hệ thống sản phẩm đa dạng và chất lượng cao, có thể đáp ứng nhu cầu đa dạng của khách hàng. Việc mở cửa kinh tế đặt các doanh nghiệp cũng như NH Việt Nam trước nguy cơ bị cạnh tranh, có thể mất thị phần, thua lỗ và phá sản.

- Trong quá trình hội nhập, hệ thống ngân hàng Việt Nam phải chịu tác động rất lớn của thị trường tài chính thế giới. Điều này làm cho các NH bị phụ thuộc, bị điều phối và chịu sự ảnh hưởng ngày càng mạnh mẽ bởi tình hình phức tạp, diễn biến khôn lường của thị trường tài chính thế giới.

- Do chưa thực sự quan tâm đến các vấn đề hội nhập kinh tế nên các doanh nghiệp kinh doanh XNK trong nước nói chung và TP Cần Thơ nói riêng chưa cập nhật hoặc cập nhật không đầy đủ những qui định, luật lệ...trong lĩnh vực kinh doanh của mình, về thị trường quốc tế, về thủ tục thanh toán hợp đồng XNK làm cho hiệu quả không đạt mức tối ưu. Những điều này cũng một phần gây khó khăn cho việc kinh doanh của các doanh nghiệp và BIDV Cần Thơ.

- Việc chạy đua, cạnh tranh không lành mạnh giữa các NH làm phá rào lãi suất, những cơn sốt vàng gây nhiễu loạn thị trường, tỷ giá biến động và tăng cao trong đầu năm 2011 làm cho thị trường tiền tệ như bắn loạn với những

cuộc chạy đua giá vàng, lãi suất, tỷ giá cùng những nỗi lo về nợ xấu, thanh khoản NH,...

5.2. Giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động thanh toán quốc tế

5.2.1. Nâng cao chất lượng của đội ngũ thanh toán viên quốc tế

Con người là một yếu tố nội lực quan trọng nhất của mỗi ngân hàng. Chất lượng dịch vụ TTQT như thế nào phụ thuộc rất nhiều vào trình độ tác nghiệp cũng như thái độ phục vụ của thanh toán viên. Vì vậy nâng cao chất lượng nguồn nhân lực một cách thường xuyên là việc làm hết sức cần thiết. Trình độ của cán bộ nhân viên TTQT có theo kịp trình độ các ngân hàng trong nước và quốc tế thì họ mới có thể hoàn thành nhiệm vụ của mình. Trong thời gian qua, BIDV đã rất chú trọng đến khâu đào tạo, thường xuyên tổ chức các khóa bồi dưỡng nghiệp vụ cho cán bộ công nhân viên. Tuy nhiên, ngân hàng cần quan tâm hơn nữa trong việc nâng cao trình độ nghiệp vụ, trình độ ngoại ngữ, tin học cho các thanh toán viên và tạo điều kiện cho họ hoàn thành nhiệm vụ của mình. Bởi vì để có thể tăng khả năng cạnh tranh của ngân hàng trong điều kiện hiện nay đòi hỏi một đội ngũ cán bộ đáp ứng được đầy đủ những yêu cầu của các nghiệp vụ TTQT. Cán bộ TTQT cần am hiểu tường tận và có khả năng phân tích thấu đáo các điều khoản của các văn bản thông lệ quốc tế như UCP 600, URC 522, URR 725 và những quy định mới về những văn bản này. Đồng thời phải am hiểu phong tục tập quán, pháp luật và thực tiễn hoạt động của các nước để có khả năng tư vấn cho khách hàng nhằm tránh rủi ro cho khách hàng và ngân hàng. Ngoài ra cán bộ TTQT phải có trình độ tin học tối thiểu, ngoại ngữ tốt, có phẩm chất đạo đức và có kinh nghiệm trong TTQT. Thêm vào đó, thái độ, phong cách giao tiếp chính là nghệ thuật lôi kéo khách hàng giữ khách hàng có hiệu quả. Trong mắt khách hàng nhân viên là hình ảnh của Ngân hàng nên khi thực hiện nghiệp vụ họ cũng không biết chính mình đang làm Marketing. Việc đổi mới phong cách làm việc, thái độ giao tiếp của cán bộ thanh toán quốc tế Ngân hàng là một trong những biện pháp quan trọng để lôi kéo và giữ được khách hàng. Nhân viên thanh toán của Ngân hàng cần phải luôn luôn niềm nở, nhiệt tình, giải quyết công việc chính xác, không gây khó khăn và không sai hẹn với khách hàng, luôn sẵn sàng hướng dẫn và giúp đỡ khách hàng làm thủ tục một cách nhanh chóng chính xác. Sẵn sàng tư vấn cho khách hàng ký kết hợp đồng xuất nhập khẩu với những điều khoản và áp dụng phương thức thanh toán an toàn và có lợi nhất. Rõ ràng công tác tổ chức

đào tạo và giáo dục cán bộ ngân hàng nói chung và cán bộ TTQT nói riêng là hết sức cần thiết.

5.2.2. Thực hiện tốt công tác kiểm toán hoạt động TTQT

Giống như tình trạng chung của các NHTM hiện nay, thời gian qua công tác kiểm tra, kiểm toán nội bộ thường chú trọng đến công tác tín dụng, công tác kế toán, ngân quỹ nhưng chưa chuyên sâu lĩnh vực TTQT trong khi đó, TTQT là một trong những lĩnh vực hoạt động quan trọng của một NH hiện đại. Để hoạt động TTQT thực hiện có hiệu quả thì cần thực hiện một số giải pháp sau:

- + Cần xây dựng qui trình kiểm toán cụ thể, đi sâu vào kiểm tra các qui trình TTQT. Điều này vừa giúp bộ phận kiểm toán phát hiện sai sót để kịp thời có biện pháp khắc phục, vừa có thể nghiên cứu đối chiếu các văn bản pháp luật để có đề xuất tốt cho ban lãnh đạo.

- + Ban lãnh đạo BIDV Cần Thơ cần tạo điều kiện thuận lợi cho bộ phận kiểm tra nội bộ TTQT để phát huy vai trò chức năng của mình

- + Bộ phận kiểm tra, kiểm toán nội bộ, đặc biệt chuyên về lĩnh vực TTQT ngày một nâng cao chất lượng nghiệp vụ và kinh nghiệm nhằm đủ sức hoàn thành nhiệm vụ được giao và thực sự là một công cụ hiệu quả của ban lãnh đạo NH.

5.2.3 Thực hiện chính sách khách hàng hợp lý

Đối với mọi hoạt động sản xuất kinh doanh thì khách hàng là một yếu tố cực kỳ quan trọng. Khách hàng quyết định khối lượng và qui mô hoạt động của một Ngân hàng.

Để thực hiện chính sách khách hàng hợp lý, Ngân hàng phải lập ban chuyên nghiên cứu thị trường để nắm bắt được tập quán, thái độ và nhất là động cơ của khách hàng khi lựa chọn ngân hàng. Nhiều nghiên cứu chứng tỏ rằng sự lựa chọn ngân hàng để giao dịch của khách hàng thường được thực hiện trên cơ sở nghiên cứu và so sánh các tiêu chuẩn của ngân hàng như địa điểm ngân hàng có thuận lợi không, chất lượng phục vụ ở quầy ra sao, thái độ của nhân viên giao dịch, sự thuận lợi và dễ dàng khi vay mượn, hình ảnh và sức mạnh và sự an toàn của ngân hàng. Nghiên cứu khả năng cạnh tranh của Ngân hàng trong hiện tại và tương lai để thấy được những điểm mạnh cần phát huy và thiếu sót cần khắc phục. Từ đó đưa ra chính sách hợp lý.

Mục tiêu của việc xây dựng một chính sách khách hàng hợp lý là xây dựng và củng cố uy tín của Ngân hàng đối với khách hàng, Ngân hàng mở rộng phạm vi kinh doanh một cách chắc chắn, tạo cho khách hàng có sự yên tâm tin cậy khi giao dịch và thanh toán quốc tế qua Ngân hàng. Ngân hàng phải là chỗ dựa lâu dài, nơi hậu thuẫn vững chắc cho khách hàng trong việc tư vấn và quản lý tài chính, đầu tư kinh doanh mang lại nhiều lợi nhuận.

Chính sách khách hàng gắn liền với hiệu quả kinh doanh của khách hàng đối với hiệu quả, an toàn trong hoạt động kinh doanh của Ngân hàng. Yêu cầu củng cố thị trường, mở rộng có chọn lọc thêm khách hàng mới và thị trường mới, có bước đi vững chắc.

Đối tượng khách hàng được ưu đãi:

- Khách hàng có quan hệ truyền thống tốt, các bạn hàng lâu dài từ trước tới nay.

- Các doanh nghiệp lớn, sản xuất kinh doanh có hiệu quả, đúng pháp luật, có vay trả sòng phẳng.

- Các doanh nghiệp quốc doanh vừa và nhỏ, có khả năng là bạn hàng lâu dài.

Chính sách khách hàng phải được cụ thể hoá bằng tiêu chuẩn xếp loại khách hàng và các hình thức ưu đãi. Việc rà soát xếp loại khách hàng phải được tiến hành thường xuyên.

5.2.4. Đẩy mạnh hoạt động tài trợ xuất nhập khẩu

Trong xu hướng phát triển thế giới hiện nay, các quan hệ kinh tế diễn ra ngày càng sôi động, kéo theo đó là sự đa dạng, phức tạp của các hình thức chu chuyển hàng hóa. Đồng thời với nó là sự vận động của các dòng tiền trong thanh toán và cũng như nhiều hoạt động khác, hoạt động giao lưu buôn bán trong ngoại thương cũng nảy sinh các nhu cầu tài trợ. Ngoài ra số lượng các thành viên tham gia vào hoạt động ngoại thương ngày càng lớn nên nhu cầu về hoạt động tài chính quốc tế ngày càng trở nên cần thiết hơn bao giờ hết. Vì vậy, để thực hiện thành công một thương vụ xuất nhập khẩu bên cạnh vấn đề cốt lõi là chất lượng và tính cạnh tranh của sản phẩm, vấn đề tài chính phục vụ cho nhu cầu xuất nhập khẩu là vô cùng quan trọng. Khi doanh nghiệp được sự hỗ trợ về tài chính của NH, họ sẽ chủ động hơn trong đàm phán hợp đồng thương mại về giá cả, số lượng hàng, ngày giao hàng, những điều khoản thanh toán. Hiện tại đối với BIDV, hoạt động tài trợ xuất nhập khẩu luôn được

khuyến khích, khách hàng sẽ được vay để thanh toán hợp đồng xuất nhập khẩu nếu họ có đầy đủ điều kiện, không phân biệt là tín dụng nội thương hay tài trợ xuất nhập khẩu.

Việc phát triển hoạt động tài trợ xuất nhập khẩu vừa mở rộng hoạt động tín dụng của NH, vừa phát triển hoạt động TTQT, và ngoài ra nó còn tạo ra sự liên hoàn trong việc cung cấp sản phẩm dịch vụ cho khách hàng - một yếu tố tạo nên lợi thế trong cạnh tranh của BIDV.

5.2.5. Đa dạng hóa các dịch vụ kinh doanh ngoại tệ

Để đáp ứng tốt nhu cầu khách hàng, Ngân hàng cần nghiên cứu nhằm đa dạng hoá sản phẩm, các dịch vụ Ngân hàng, trên cơ sở đó củng cố mối quan hệ giữa Ngân hàng và khách hàng, đồng thời nâng cao uy tín, qui mô hoạt động của Ngân hàng.

Trong TTQT nguồn vốn ngoại tệ đóng một vai trò không nhỏ. Khi thanh toán nhập khẩu, chỉ khi có nguồn ngoại tệ dồi dào BIDV mới đáp ứng được hết nhu cầu mua hoặc vay ngoại tệ của khách hàng, còn trong thông báo L/C xuất thì nguồn vốn ngoại tệ cũng là một nhân tố tạo nên uy tín và vị thế của BIDV đối với NH phát hành. Vì vậy chủ động nguồn ngoại tệ phục vụ TTQT là một biện pháp rất quan trọng giúp BIDV có thể thu hút khách hàng đến với mình. Để duy trì và phát triển nguồn vốn ngoại tệ này, BIDV cần đẩy mạnh hoạt động kinh doanh ngoại tệ, đa dạng hóa các loại ngoại tệ và các hình thức kinh doanh ngoại tệ. Như vậy, NH có thể thỏa mãn các nhu cầu khác nhau của khách hàng về khối lượng và loại ngoại tệ. Bên cạnh đó, BIDV có thể có những chính sách ưu đãi khác nhau đối với từng loại khách hàng để khuyến khích họ trong giao dịch ngoại tệ với NH, như khuyến khích nhà xuất khẩu bán ngoại tệ cho NH, nhà nhập khẩu mua ngoại tệ tại NH, xây dựng một cơ cấu tiền gửi ngoại tệ hợp lý về kỳ hạn, lãi suất...

- Hoàn thiện và phát triển nghiệp vụ bảo lãnh như bảo lãnh đấu thầu quốc tế, bảo lãnh thực hiện hợp đồng, bảo lãnh khả năng cung cấp hàng, bảo lãnh nhận hàng, bảo lãnh tiền đặt cọc, bảo lãnh mở L/C trả chậm. Tuy nhiên, đi đôi với nghiệp vụ bảo lãnh, đặc biệt đối với L/C trả chậm cần nâng cao chất lượng thẩm định, thực hiện đúng quy trình nghiệp vụ bảo lãnh L/C trả chậm đối với những mặt hàng trong danh mục cho phép của nhà nước, không mở L/C trả chậm đối với hàng tiêu dùng, quản lý chặt chẽ tiền bán hàng.

- Phát triển các dịch vụ thanh toán séc du lịch, Visa card và hệ thống rút tiền tự động, tham gia tổ chức Master Card quốc tế, phát hành và thanh toán thẻ tín dụng.

- Đẩy mạnh hoạt động kinh doanh ngoại tệ, đa dạng hoá các loại ngoại tệ trong kinh doanh cũng như các hình thức kinh doanh ngoại tệ (mua bán trao đổi ngay, mua bán có kỳ hạn, nghiệp vụ hoán đổi) để đáp ứng tốt nhất nhu cầu khách hàng.

- Mua bán trao ngay nhằm cân bằng ngoại tệ cho các hoạt động đối ngoại của khách hàng và trực tiếp kinh doanh với khách hàng

- Mua bán kỳ có hạn: Có thể ký hợp đồng mua ngoại tệ có kỳ hạn của khách hàng và từ khi khách hàng nhận được thông báo L/C hoặc ký hợp đồng bán ngoại tệ có kỳ hạn cho khách hàng để thanh toán ra nước ngoài trong thời gian tới.

Ngoài những biện pháp trên, thì BIDV cũng cần có những biện pháp sử dụng có hiệu quả nguồn vốn này để không chỉ bảo toàn mà còn ngày càng phát triển nguồn vốn của mình.

5.2.6. Xây dựng một chiến lược Marketing phù hợp

Hiện nay đang diễn ra sự cạnh tranh gay gắt trên thị trường tài chính ngân hàng Việt nam, trong đó có cả tổ chức tài chính NH và phi NH nước ngoài với thế mạnh về vốn, uy tín, kinh nghiệm, công nghệ. Để có thể biến tiềm lực của mình thành lợi thế trong cuộc cạnh tranh này thì BIDV phải xây dựng cho mình một chiến lược Marketing phù hợp với chiến lược phát triển và đặc trưng của mình. Cần xây dựng một chiến lược Marketing hỗn hợp để phát triển hoạt động TTQT để tăng doanh số và lợi nhuận.

Thứ nhất, hoàn thiện những sản phẩm dịch vụ TTQT mà BIDV đang cung cấp cho khách hàng. Việc hoàn thiện sản phẩm dịch vụ có tác dụng to lớn trong việc duy trì khách hàng cũ và thu hút khách hàng mới bởi sự khác biệt của nó so với sản phẩm dịch vụ của đối thủ cạnh tranh.

Thứ hai, phát triển các hoạt động xúc tiến hỗn hợp để tác động vào thị trường, hỗ trợ cho hoạt động Marketing khác của NH. Hoạt động xúc tiến hỗn hợp được coi là một hình thức tuyên truyền về Ngân hàng. Các hoạt động này làm cả cho khách hàng hiện tại và khách hàng tiềm năng hiểu rõ, đầy đủ, chính xác về NH, về sản phẩm dịch vụ, giá cả, kênh phân phối của NH. Đó là cơ sở để họ lựa chọn sản phẩm dịch vụ của ngân hàng. Hơn nữa thông qua những

thông tin phản hồi từ khách hàng, ngân hàng sẽ có sự điều chỉnh về sản phẩm, giá cả, kênh phân phối và cả về hoạt động Marketing của ngân hàng để phù hợp với nhu cầu, mong muốn của khách hàng. Do đó, hoạt động xúc tiến có tác dụng chỉ rõ sự khác biệt giữa NH này với NH khác, tạo lập và phát triển hình ảnh uy tín, danh tiếng của NH trên thị trường, thiết lập sự tin tưởng và trung thành của khách hàng. Vì vậy, hoạt động xúc tiến góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của NH, là một hoạt động không thể thiếu được trong chiến lược Marketing của một Ngân hàng hiện đại.

5.2.7. Mở rộng quan hệ đại lý trong nước và các khu vực tiềm năng trên toàn thế giới

Đối với hoạt động TTQT thì hệ thống ngân hàng đại lý có vai trò rất quan trọng trong việc mở rộng và phát triển hoạt động TTQT. Quan hệ đại lý giữa hai ngân hàng là quan hệ trên cơ sở 2 bên cùng có lợi, 2 bên sẽ trao cho nhau mẫu chữ ký, mật mã TELEX, mã SWIFT. Chính vì vậy việc mở rộng quan hệ đại lý với nước ngoài là một chiến lược quan trọng mà BIDV cần phải quan tâm. Để mở rộng mạng lưới này thì BIDV cần tiếp tục phát triển hệ thống đại lý, đặc biệt ở những nước có quan hệ thương mại lớn như Nhật Bản, Mỹ, Trung Quốc, các nước ASEAN, các nước EU... Hệ thống ngân hàng đại lý ngoài việc phục vụ cho hoạt động thanh toán xuất nhập khẩu thì BIDV còn có thể thông qua đó tìm hiểu các đối tác xuất khẩu của khách hàng và đồng thời cũng tránh rủi ro cho ngân hàng khi tỷ lệ ký quỹ nhỏ hơn 100% và thông qua đó BIDV còn có thể khai thác nguồn vốn tài trợ của các ngân hàng đại lý để bổ sung nguồn vốn ngoại tệ của mình, ngoài ra còn có thể có những mối quan hệ khác với Ngân hàng đại lý: đào tạo chuyên môn nghiệp vụ, công nghệ Ngân hàng, kinh nghiệm trong quản lý, phát triển sản phẩm...

CHƯƠNG 6

KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ

6.1. Kết luận

Hoạt động TTQT góp phần không nhỏ trong việc phát triển nền kinh tế của một quốc gia. Ngày nay, khi nền kinh tế đang toàn cầu hóa mạnh mẽ thì kinh tế đối ngoại rất được chú trọng vì đây là con đường giúp phát triển đất nước một cách nhanh chóng. Do đó, vai trò của hoạt động TTQT càng được đánh giá cao.

Với tư cách là nhân tố quan trọng, không thể thiếu cho sự phát triển của thương mại quốc tế, các phương thức TTQT không ngừng đổi mới và hoàn thiện nhằm nâng cao hiệu quả của các bên tham gia. TTQT còn được coi là chiếc cầu nối giữa các quốc gia nhằm xúc tiến hoạt động XNK để tăng trưởng kinh tế của đất nước. Bên cạnh đó, hoạt động TTQT mang lại cho nền kinh tế của ta rất nhiều lợi ích như: tăng khối lượng thanh toán không dùng tiền mặt trong nền kinh tế, thu hút nguồn ngoại tệ vào Việt Nam.

Với vai trò trung gian thanh toán trong hoạt động TTQT các NHTM giúp quá trình thanh toán của khách hàng được tiến hành nhanh chóng, chính xác, an toàn. Trong quá trình thực hiện thanh toán, ngân hàng có nhiều biện pháp hỗ trợ và giúp đỡ các doanh nghiệp XNK gặp khó khăn về tài chính như chiết khấu bộ chứng từ để các doanh nghiệp xoay nhanh đồng vốn.

Hoạt động TTQT không chỉ là một hoạt động đơn thuần mà còn là hoạt động hỗ trợ bổ sung cho các hoạt động kinh doanh khác của NH. TTQT nếu thực hiện tốt sẽ mở rộng cho hoạt động tín dụng XNK, phát triển hoạt động kinh doanh ngoại tệ, bảo lãnh ngân hàng trong ngoại thương, tài trợ thương mại và các hoạt động NH quốc tế khác.

TTQT còn tạo điều kiện hiện đại hóa ông nghệ NH. Các NH sẽ áp dụng công nghệ tiên tiến để hoạt động TTQT được thực hiện nhanh chóng, kịp thời và chính xác góp phần mở rộng qui mô và mạng lưới của NH.

Hoạt động TTQT cũng làm tăng cường mối quan hệ đối ngoại của NH với các NH ở nước ngoài, tăng cường khả năng cạnh tranh với các NH trong nước, nâng cao uy tín của NH trên trường quốc tế.

Qua phân tích hoạt động TTQT theo từng phương thức thanh toán và việc phân tích các chỉ tiêu trên để đánh giá được hiệu quả của lĩnh vực TTQT,

ta thấy hoạt động TTQT của Ngân hàng Đầu tư và Phát triển chi nhánh Cần Thơ qua giai đoạn (2010- 6/2013) nhìn chung là ổn định. Doanh số thu được từ hoạt động TTQT qua 3 năm rưỡi đều tăng. Có thể nói rằng chi nhánh ngày càng khẳng định được vị thế của mình trên địa bàn và tạo được sự uy tín của ngân hàng đối với khách hàng. Mặc dù vậy, cũng còn tồn tại một số hạn chế mà những hạn chế đó chính là nguyên nhân cản trở hoạt động TTQT phát triển hơn nữa, mang lại doanh số cao hơn.

6.2. Kiến nghị

Có thể dự báo rằng, trong tương lai dịch vụ ngân hàng phát triển sôi động, mạnh mẽ ở cả ngân hàng trong nước và nước ngoài. Để sự phát triển này mang lại lợi ích cho cả ngân hàng và khách hàng, chúng ta cần chuẩn bị tốt kiến thức. Trước hết là về phía chính phủ, cần minh bạch và chặt chẽ hơn hệ thống pháp lý về ngành tài chính ngân hàng, có quy định ưu đãi với các doanh nghiệp xuất khẩu huyết mạch của nền kinh tế quốc gia. Bên cạnh đó là ngân hàng, làm tốt công tác đào tạo nghiệp vụ nhân viên. Tiếp đó là trang bị kiến thức cho doanh nghiệp về thương mại quốc tế.

6.2.1. Kiến nghị đến Chính Phủ

- Đề nghị Chính phủ có chính sách hỗ trợ tài chính cho các doanh nghiệp xuất khẩu thủy sản, nên có một cơ chế tín dụng riêng đối với các doanh nghiệp này, không để họ cố gắng chịu đựng mức lãi suất đầu vào như hiện nay, sẽ ảnh hưởng đến phát triển kinh tế. Hơn nữa, nhu cầu nguồn vốn cho các doanh nghiệp này rất lớn, nếu buộc họ thế chấp tài sản để vay tiền thì không thể thực hiện được.

- Thực hiện chính sách tỷ giá linh hoạt tùy theo yêu cầu lưu thông tiền tệ. Điều chỉnh tỷ giá VND có lợi nhất cho sản xuất và phát triển kinh tế, không cố định là chỉ có xuống giá có lợi cho xuất khẩu hoặc lên giá để có lợi nhập khẩu.

- Dự trữ đa dạng các loại ngoại tệ và là người cho vay cuối cùng để quá trình thanh toán của ngân hàng không bị ách tắc.

6.2.2. Đối với Ngân hàng Nhà Nước Việt Nam

Cần mở rộng tín dụng có hiệu quả và phù hợp với quy định của pháp luật, áp dụng lãi suất hợp lý, xử lý các vướng mắc về trả nợ vay và tiếp cận tín dụng ngân hàng của tổ chức, cá nhân; rà soát, đề xuất việc sửa đổi các cơ chế cho vay, bảo lãnh, cho thuê tài chính, bao thanh toán, ủy thác và các cơ chế

cấp tín dụng khác để tạo điều kiện thuận lợi cho tổ chức, cá nhân tiếp cận vốn tín dụng ngân hàng.

Tiếp tục đổi mới chính sách và mở rộng tín dụng đối với khu vực nông nghiệp, nông thôn; tín dụng đối với hộ nghèo và các đối tượng chính sách khác góp phần đảm bảo an sinh xã hội: phối hợp với các bộ, ngành liên quan tiến hành rà soát, sửa đổi các cơ chế liên quan đến hoạt động tín dụng đối với khu vực nông nghiệp, nông thôn như cho vay, bảo đảm tiền vay, đăng ký giao dịch bảo đảm, xử lý tài sản bảo đảm, bảo hiểm giá cả và tiêu thụ hàng hoá, nông sản.

Đề xuất và tổ chức thực hiện cơ chế hỗ trợ lãi suất và huy động nguồn vốn cho các dự án kích cầu đầu tư: phối hợp với các bộ, ngành có liên quan tích cực đàm phán với các tổ chức quốc tế để huy động vốn ODA và các nguồn vốn tài trợ khác; tạo điều kiện cho các doanh nghiệp, ngân hàng thương mại huy động vốn từ nước ngoài.

Điều hành các công cụ chính sách tiền tệ, lãi suất, tỷ giá linh hoạt, thận trọng, phù hợp với mục tiêu kích cầu, khuyến khích sản xuất, xuất khẩu, ổn định kinh tế vĩ mô, đảm bảo an toàn hệ thống:

- Chủ động kiểm soát mức tăng tổng phương tiện thanh toán và dư nợ tín dụng đối với nền kinh tế, điều hành chính sách lãi suất và tỷ giá ở mức hợp lý theo diễn biến thị trường; bảo đảm khả năng thanh khoản và an toàn hệ thống ngân hàng.

- Rà soát và đề xuất sửa đổi, bổ sung các cơ chế điều hành các công cụ chính sách tiền tệ như dự trữ bắt buộc, tái cấp vốn, nghiệp vụ thị trường mở, hoán đổi tiền tệ.

Tăng cường thanh tra, giám sát và bảo đảm an toàn hệ thống ngân hàng

- Theo dõi sát diễn biến khủng hoảng tài chính và suy thoái kinh tế thế giới, dự báo những ảnh hưởng xấu có thể xảy ra đối với nền kinh tế và hệ thống ngân hàng nước ta để chủ động thực hiện các giải pháp bảo đảm an toàn hệ thống.

- Tăng cường hoạt động thanh tra, giám sát nhằm nắm bắt kịp thời diễn biến hoạt động của các tổ chức tín dụng và đề xuất biện pháp xử lý.

- Nâng cao chất lượng thông tin tín dụng phục vụ cho hoạt động tín dụng của các tổ chức tín dụng; xử lý và đánh giá hoạt động tín dụng đối với nền kinh tế.

Nâng cao chất lượng công tác thống kê, phân tích và dự báo kinh tế vĩ mô, tiền tệ

- Nâng cao chất lượng công tác thống kê và dự báo kinh tế vĩ mô, tiền tệ năm 2009 và các năm tiếp theo làm cơ sở cho điều hành chính sách tiền tệ, tín dụng và ngân hàng.

- Tổng hợp, đánh giá tình hình kinh tế - xã hội, sản xuất, kinh doanh của các doanh nghiệp, hộ sản xuất và hoạt động của các tổ chức tín dụng tại các địa phương nhằm đề xuất xử lý các vấn đề có khả năng phát sinh.

Tăng cường hợp tác quốc tế trong lĩnh vực ngân hàng

- Phối hợp với các bộ, ngành có liên quan tiến hành đàm phán, khai thác vốn ODA, các chương trình tài trợ và viện trợ của nước ngoài cho Việt Nam phù hợp với chủ trương kích cầu đầu tư của Chính phủ; cung cấp kịp thời các thông tin, số liệu định kỳ hoặc đột xuất theo cam kết với các tổ chức IMF, WB và các tổ chức khác để phát triển và mở rộng quan hệ hợp tác quốc tế.

- Theo dõi và cập nhật tình hình tài chính, tiền tệ quốc tế, diễn biến các dòng vốn đầu tư nước ngoài cũng như nhận định của các đối tác quốc tế về tác động của khủng hoảng tài chính và suy thoái kinh tế thế giới đối với nền kinh tế và thị trường tiền tệ trong nước, áp dụng các biện pháp ứng phó của quốc tế phù hợp với điều kiện của Việt Nam.

Đẩy mạnh công tác tuyên truyền, thông tin trong hệ thống ngân hàng: cung cấp đầy đủ, kịp thời nguồn thông tin về các chính sách cũng như kết quả thực hiện về tiền tệ, tín dụng và ngân hàng cho công chúng, doanh nghiệp, các nhà đầu tư trong và ngoài nước, các tổ chức quốc tế để họ hiểu đúng về hoạt động ngân hàng, góp phần ổn định thị trường tiền tệ và hoạt động ngân hàng nước ta trên các cơ quan báo chí ngành như Thời báo Ngân hàng, Tạp chí Ngân hàng. Đặc biệt là cập nhật thông tin hàng ngày trên các Website tiếng Việt, tiếng Anh của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam

6.2.3. Đối với các doanh nghiệp xuất khẩu và Ban ngành có liên quan

- Đến nay, hầu hết các hợp đồng xuất khẩu sang châu Âu, châu Á của các doanh nghiệp Việt Nam đều được thanh toán bằng đồng USD, thay vì bằng

tiền của nước đối tác. Việc gắn chặt với đồng đôla Mỹ trong thanh toán xuất khẩu của các doanh nghiệp trong nước đã lấy đi cơ hội hưởng lợi từ việc đồng USD suy yếu. Việc phản ứng chậm của các doanh nghiệp xuất khẩu trước các biến động của thị trường tiền tệ cho thấy khả năng cạnh tranh của họ chưa cao, thiếu sự linh hoạt và có xu hướng dựa vào sự bảo hộ của Nhà nước. Các giải pháp cần được thực hiện là tiếp tục hoàn thiện các thể chế kinh tế thị trường, tạo lập môi trường kinh doanh bình đẳng, nâng cao hiệu quả công tác xúc tiến thương mại, đào tạo phát triển nguồn nhân lực và nâng cao hiệu quả hoạt động của các hiệp hội ngành hàng. Ngoài ra, các doanh nghiệp xuất nhập khẩu nên chủ động tìm những thị trường xuất nhập khẩu để tránh tình trạng tập trung vào một thị trường khi mà những chính sách kinh tế của thị trường đó quá nghiêm khắc dẫn đến hạn chế khả năng xuất nhập khẩu.

- Cục Quản lý chất lượng, an toàn vệ sinh và thú y thủy sản cần cập nhật và phổ biến kịp thời đến các doanh nghiệp chế biến thủy sản quy định mới của các thị trường xuất khẩu thủy sản; cần có cơ chế, quy trình kiểm tra chặt chẽ hơn đối với các lô hàng thủy sản trước khi xuất khẩu; kiên quyết loại bỏ các doanh nghiệp vi phạm quy định về vệ sinh an toàn thực phẩm.

- Cần thực hiện Bảo hiểm hàng hóa xuất nhập khẩu của Việt Nam trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế: ngành bảo hiểm Việt Nam cần không ngừng hơn nữa nâng cao năng lực bảo hiểm lên ngang tầm quốc tế, tạo uy tín với các công ty xuất nhập khẩu trong nước và nước ngoài khi họ ký hợp đồng bảo hiểm.

6.2.4. Đối với Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam chi nhánh Cần Thơ

- Mở thêm các phòng giao dịch ở các khu vực tiềm năng, tập trung nhiều dân cư như: khu công nghiệp, thị xã, thị trấn, vùng kinh tế ... để thu hút khách hàng gửi tiền và cho vay.

- Phát triển ngày càng nhiều máy rút tiền tự động ATM giúp người dân có thói quen thanh toán qua ngân hàng nhằm hạn chế lượng tiền mặt trong lưu thông.

- Ngân hàng nên tiếp tục duy trì và phát huy nhằm thỏa mãn nhu cầu vốn cho nhiều đối tượng khách hàng, nhất là thành phần kinh tế tập thể, các khách hàng cá nhân, hộ kinh doanh nhỏ và thành phần kinh tế Nhà nước nhiều hơn, để góp phần kích thích nền kinh tế địa phương phát triển.

- Tăng cường công tác tuyên truyền, quảng cáo trên các phương tiện thông tin đại chúng để người dân thấy được ưu điểm cũng như sự tiện ích khi đến giao dịch với ngân hàng.

- Tìm hiểu đối thủ cạnh tranh: đây là yêu cầu quan trọng trong kinh doanh, để thành công đòi hỏi người kinh doanh phải nắm bắt nhu cầu khách hàng, thị hiếu và sự tác động của yếu tố khách quan đến nhu cầu khách hàng. Ngoài ra, phải hiểu rõ đối thủ cạnh tranh, nắm bắt được xu thế cạnh tranh của thời đại và kịp làm mới mình để thành công. Trong lĩnh vực ngân hàng cũng không ngoại lệ, kinh doanh ngân hàng được coi là ngành có lợi nhuận cao nhất vì vậy mà đối thủ cạnh tranh cũng nhiều nhất.

- Tạo điều kiện cho nhân viên cập nhật kiến thức mới, hiện đại về TTQT: để tồn tại và phát triển trong nền kinh tế thị trường, mỗi chủ thể trong nền kinh tế phải vận động không ngừng nhằm hoàn thiện, đổi mới chính mình và nâng cao khả năng cạnh tranh trong môi trường hội nhập. Đặt biệt trong kinh doanh quốc tế thì chúng ta phải cập nhật kiến thức mới và thay đổi tư duy để theo kịp với sự phát triển của thế giới. Bởi vì trong kinh doanh quốc tế thì rủi ro xảy ra là muôn hình vạn trạng, và hậu quả thì khó lường. Nếu chỉ áp dụng những kiến thức cũ để xử lý mọi tình huống phát sinh e rằng không hiệu quả và phù hợp với thực tiễn.

Do vậy, những người làm công tác TTQT phải thường xuyên bổ sung kiến thức mới và hiện đại nhất. Kiến nghị đến lãnh đạo ngân hàng có kế hoạch đưa đi đào tạo và tập huấn nâng cao trình độ cho các thanh toán viên theo định kỳ. Bởi vì, trong thời gian không xa BIDV Cần Thơ không chỉ cạnh tranh với các ngân hàng trên địa bàn tỉnh như hiện nay mà đối đầu với sự lấn sân của ngân hàng nước ngoài. Ngay từ bây giờ, NH nên chuẩn bị tâm lý và kiến thức đủ sức cạnh tranh và phát triển. Thiết nghĩ việc xử lý tình huống theo lối mòn như hiện nay sẽ lùi về quá khứ, thay vào đó là sự linh hoạt nhạy bén của đội ngũ thanh toán viên.

- Mở rộng Marketing quảng bá hình ảnh ngân hàng nhưng phải nói lên được công dụng của sản phẩm dịch vụ mới, tất cả những tiện ích mà BIDV mang đến cho khách hàng chứ không phải là quảng cáo suông.

- Thực hiện chăm sóc khách hàng: BIDV nên có chương trình đào tạo miễn phí cho các doanh nghiệp xuất nhập khẩu trên địa bàn về kỹ năng tham gia thương mại quốc tế.

- Quan tâm đến cuộc sống của nhân viên: để nhân viên thực hiện tốt nhiệm vụ của mình thì trước hết họ phải có cuộc sống yên ổn. Vì vậy ngân hàng cần giúp đỡ các nhân viên còn khó khăn về tài chính.

- Bổ sung thêm lực lượng thanh toán viên cho phòng TTQT: để tránh áp lực quá tải công việc như hiện nay, và để nâng cao hiệu quả công việc cho các thanh toán viên.

6.2.5. Kiến nghị đến chính quyền địa phương:

Chủ động tìm kiếm đối tác, mở rộng thị trường, nắm bắt nhu cầu khách hàng để định hướng cho doanh nghiệp của tỉnh nhà.

Tổ chức chương trình tập huấn cho doanh nghiệp: từ trước đến giờ doanh nghiệp Việt Nam thành công là nhờ sự hỗ trợ của chính phủ. Nhưng hiện nay các doanh nghiệp đang mất dần lợi thế này do cam kết hội nhập. Sắp tới thì các doanh nghiệp phải tự lực cạnh tranh, vì vậy cần có sự hỗ trợ từ phía chính quyền.