**NGÂN HÀNG CÓ RỦI RO GÌ TRONG THANH TOÁN QUỐC TẾ**

1. Nếu khách hàng sử dụng vốn tự có thì không ảnh hưởng gì đến ngân hàng.
2. Vậy rủi ro chỉ phát sinh khi ngân hàng cho vay thế chấp hoặc tín chấp. Chúng ta sẽ nhìn về 2 góc độ.

+ Ngân hàng cho XK vay để kinh doanh xuất khẩu

+ Ngân hàng cho NK vay để mua hàng nhập khẩu

**\*\*\* NGÂN HÀNG CHO XK VAY VỐN ĐỂ KINH DOANH XK**

* Vậy rủi ro xảy ra khi nào?? => Khi mà hoạt động kinh doanh xk bị thất bại.
* Chúng ta sẽ cùng xem xét những trường hợp nào có thể xảy ra rủi ro trong quá trình xnk – logistics nhé.

**+ Nghiên cứu sản phẩm kinh doanh**: Hàng giá trị thấp, khách hàng có thể từ chối nhận hàng dù đã đặt cọc 30% trả trước.

Giả sử thanh toán TT 30% trả trước và TT 70% sau khi giao hàng nhưng do cước vận chuyển cao hơn cả tiền hàng. Sau khi giao hàng đến cảng NK theo điều kiện CFR thì NK từ chối nhận hàng và từ chối thanh toán. XK vừa không thu hồi được tiền 70% vừa mất phí Logistics. Hơn nữa thủ tục để lấy hàng về rất phức tạp do đã khai manifest rồi, cước vận chuyển về cũng quá cao do trị giá lô hàng. Lô hàng buộc phải làm tiêu hủy tại nước NK. Phí lưu container, lưu bãi, phí tiêu hủy đều do người XK chịu hết.

**+ Nghiên cứu thị trường kinh doanh** : Do không hiểu biết về tình hình chính trị, tôn giáo, thủ tục hải quan NK, Logistics, thông lệ, tập quán kinh doanh hoặc rủi ro thường gặp ở thị trường đó. Đặc biệt là thị trường Châu Phi. 1 số nước không cần khai manifest, không cần DO vẫn có thể lấy được hàng. 1 số nước thì thủ tục hải quan tái xuất khi khách hàng từ chối nhận hàng rất phức tạp.

+ **Nghiên cứu khách hàng :** Một số khách hàng đã dùng các thủ đoạn khác nhau nhiều lần với các doanh nghiệp khác nhau của VN . Nếu không kiểm tra kỹ thông tin khách hàng, có thể xảy ra rủi ro.

Một số trường hợp khách hàng bị hack email, hoặc dùng đối tượng giả mạo để lừa đảo

Ngân hàng cần có kiểm tra kỹ thông tin khách hàng, có danh sách khách hàng black list của mỗi quốc gia, các khách hàng mới thì sử dụng ngân hàng liên kết để kiểm tra nguồn lực tài chính. Hoặc

**+ Các điều khoản trong hợp đồ**ng không chặt chẽ, khiến NK dựa vào đó để từ chối nhận hàng hoặc giảm giá thành sản phẩm:

* Đóng gói, nhãn hàng hóa
* Chứng từ yêu cầu
* Thời điểm giao nhận hàng
* Incoterms
* Phương thức thanh toán quốc tế, thời điểm thanh toán
* Khiếu nại
* Tiêu chuẩn chất lượng

Case study 1 số trường hợp xảy ra.

+ Hack email của người NK gửi cho người XK

+ Bán CIF TT trả trước 30%, dùng bill HBL surrender nhưng quên báo FWD đại lý hold hàng => CNee lấy hàng mà chưa thanh toán

+ Trường hợp Fwd nhập khẩu cấu kết với NK để lấy hàng khi dùng bill surrender

+ Giao DDP , thanh toán trả sau khi hoàn thành thủ tục hải quan nk. Nhưng do không hiểu biết thủ tục hải quan nk tại nước nk nên thiếu giấy phép, phát sinh phí lưu container, lưu bãi.

+ Lấy booking khó, lấy vỏ khó, trễ thời gian giao hàng trên hợp đồng và LC, DN bị phạt hợp đồng hoặc từ chối nhận hàng

+ Giá cước biến động, lúc báo giá CIF có lãi nhưng 1 tháng sau khi hàng xong thì giá cước tăng gấp 20 lần. => DN Lỗ

+ Tàu bị tắc nghẽn tại cảng chuyển tải hoặc bị gặp sự cố trên biển, giao hàng tới cảng nhập khẩu quá thời gian trong hợp đồng. Khách hàng từ chối nhận hàng

+ Chọn vỏ không đủ chất lượng, bị thủng 1 lỗ, khe. Trời mưa, ướt hàng => Khách phạt hợp đồng

+ Vận chuyển nội địa bị xảy ra tai nạn , hàng lạnh , giá trị cao => Khách hàng lỗ

+ Đóng gói hàng không đúng quy chuẩn, hoặc trong lúc bốc xếp, nâng hạ làm hỏng hàng => Khách hàng kiểm hóa phát hiện, từ chối nhận hàng.

+ Kiểm đếm hàng không chuẩn, hoặc bị mất hàng trong lúc chuyển giao hàng đường bộ. Hàng giá trị cao

+ Thủ tục hải quan xk lần đầu thì gặp vấn đề -> Nhỡ tàu -> Chậm thời gian giao hàng trên LC. Khách hàng ko làm tu chỉnh LC mà quay ra ép giá => Do hàng đã sx rồi nên thua lỗ.

**\*\*\*\* Rủi ro ngân hàng khi cho NK vay tín dụng để nhập hàng kinh doanh**

* Rủi ro có khi nào?
* Khi NK nhập hàng không lấy được hàng, hoặc hàng không đúng chất lượng.

+ Nhà cung cấp hàng không uy tín, cung cấp hàng sai số lượng, chất lượng

+ Thông tin thanh toán tiền không rõ ràng hoặc thanh toán nhầm sang cho 1 bên khác.

+ NCC cung cấp giấy tờ không chuẩn (CO) , NK bị phát sinh tiền thuế quá lớn.

+ Do không hiểu biết về thủ tục hải quan, hàng nhập về rồi nhưng ko làm được thủ tục mà phải tái xuất về cho XK. LC đã thanh toán tiền rồi.

+ NCC và NK cấu kết tăng giá thành sản phẩm để vay tín dụng với khoản tiền lớn hơn giá trị thực. Sau đó hàng về không bán được, ngân hàng cầm cố hàng bị đọng vốn

+ Nhập theo điều kiện Exw, NK cấu kết với Fwd để chế chứng từ, không cần thông quan ngân hàng vẫn lấy được hàng.

Hiện tại các chứng từ đều điện tử : HBL điện tử, tờ khai hải quan điện tử, hợp đồng, invoice, packing list, bill điện tử.

DO điện tử, Cước vỏ thanh toán điện tử. Lúc lấy hàng chỉ cần TKHQ + DO điện tử là lấy được hàng rồi.

+ CO vẫn đang sử dụng bản gốc, do ảnh hưởng của Covid vừa rồi tại Ấn Độ không có đơn vị chuyển phát nhanh hoạt động. DN phải nộp thuế NK bổ sung 45%, do không có CO, ngân hàng lại tăng vay vốn, sau khi chờ 2 tháng sau mới lấy được CO và hoàn thuế. Nhưng cũng mất phí lưu cont và phí hoàn thuế.

+ NK thanh toán cho XK trung quốc nhưng tài khoản NH của XK không đủ điều kiện, phải kiểm tra, xử lý đi lệnh và mất tiền phát sinh