TÀI TRỢ THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VIỆT NAM NGHIÊN CỨU THỰC NGHIỆM TẠI VIETCOMBANK

TS. Đặng Thị Ngọc Lan*

Toàn cầu hóa, hội nhập kinh tế quốc tế và tự do hóa thương mại đã thúc đẩy sự phát triển mạnh mẽ của hoạt động thương mại quốc tế (TMQT), từ đó làm gia tăng nhu cầu về tài trợ thương mại (TTTM). Trong lĩnh vực này, ngân hàng thương mại (NHTM) đóng vai trò trung gian quan trọng trong thanh toán, bảo lãnh, cung ứng vốn và quản trị rủi ro. Nghiên cứu này tập trung phân tích hoạt động TTTM quốc tế tại Vietcombank (VCB) trong giai đoạn đến tháng 6/2025, thông qua phương pháp thống kê mô tả, phân tích, tổng hợp và khảo sát khách hàng. Kết quả cho thấy Vietcombank duy trì vị thế dẫn đầu thị trường với nhiều sản phẩm tài trợ thương mại hiện đại, song vẫn tồn tại những hạn chế về phân khúc khách hàng, cơ cấu sản phẩm và chất lượng nhân lực. Nghiên cứu đề xuất các giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động TTTM tại VCB và khuyến nghị chính sách đối với Ngân hàng Nhà nước.

• Từ khóa: *tài trợ thương mại, ngân hàng thương mại, Vietcombank, thanh toán quốc tế, hội nhập kinh tế.*

Globalization, international economic integration, and trade liberalization have strongly promoted the development of international trade activities, thereby increasing the demand for trade finance. In this field, commercial banks play a crucial intermediary role in payment, guarantees, capital provision, and risk management. This study focuses on analyzing international trade finance activities at Vietcombank (VCB) up to June 2025, using descriptive statistics, analysis, synthesis, and customer surveys. The results show that Vietcombank maintains its leading market position with many modern trade finance products, but still faces limitations in customer segmentation, product structure, and human resource quality. The study proposes solutions to improve the efficiency of trade finance activities at VCB and recommends policy solutions for the State Bank of Vietnam.

• Key words: *trade finance, commercial bank, Vietcombank, international payment, economic integration.*

JEL codes: G21, F23, F36

Ngày nhận bài: 20/12/2025
Ngày gửi phản biện: 05/01/2026
Ngày duyệt đăng: 11/3/2026

DOI: https://doi.org/10.71374/jfarv.v26.i309.21

Giới thiệu nghiên cứu

Trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế sâu rộng, tài trợ thương mại quốc tế đã trở thành một nghiệp vụ trọng yếu của các ngân hàng thương mại (NHTM), giúp thúc đẩy xuất nhập khẩu, giảm thiểu rủi ro và nâng cao hiệu quả kinh doanh. Tại Việt Nam, Vietcombank là ngân hàng tiên phong và giữ thị phần dẫn đầu trong nhiều năm liền về thanh toán quốc tế và TTTM, chiếm khoảng 16-20% thị phần các NHTM Việt Nam. Tuy nhiên, hoạt động này đòi hỏi sự chính xác, chuyên môn cao và thường xuyên chịu tác động từ biến động kinh tế, chính trị, xã hội. Bài báo khoa học này nhằm phân tích thực trạng hoạt động TTTM tại VCB, chỉ ra thành tựu, hạn chế, cơ hội và thách thức; từ đó đề xuất các giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động trong thời gian tới, đáp ứng yêu cầu cấp bách đang đặt ra trong thực tiễn hiện nay, có tính tham khảo tích cực cho các NHTM khác của Việt Nam.

Nội dung nghiên cứu

1. Cơ sở lý thuyết về tài trợ thương mại quốc tế của ngân hàng thương mại

1.1. Một số khái niệm

Tài trợ thương mại (TTTM) là hình thức khác của cho vay thương mại, liên quan đến giao dịch thương mại trong nước và quốc tế. Là giao dịch thương mại mà trung gian khác nhau như ngân hàng và tổ chức tài chính có thể tạo điều kiện cho bên mua và bên bán trao đổi hàng hóa thông qua các phương thức thanh toán quốc tế bằng nguồn tài trợ của ngân hàng và tổ chức tài chính để doanh nghiệp có thể mở rộng sản xuất kinh doanh (DS Rawatvà Kalpesh. J. Mehta, 2018).

1.2. Các hình thức tài trợ thương mại quốc tế của ngân hàng thương mại

Các hình thức tài trợ thương mại quốc tế của ngân hàng thương mại đối với doanh nghiệp (DN) xuất nhập khẩu (XNK) khá đa dạng, có thể khái quát có các hình thức chủ yếu sau (Rawat, D. S., & Mehta, K. J, 2018):

- Tài trợ trước khi giao hàng (Pre-shipment Finance): Cho vay thu mua, sản xuất hàng xuất khẩu; Chiết khấu bộ chứng từ xuất khẩu dự kiến.

** Trường Đại học Cửu Long; email: ngoclan29ufm@gmail.com*

- Tài trợ sau khi giao hàng (Post-shipment Finance): Chiết khấu bộ chứng từ đã xuất trình theo L/C; Bao thanh toán quốc tế (factoring, forfaiting); Cho vay ứng trước khi chờ thanh toán từ người nhập khẩu.

- Tài trợ nhập khẩu: Cho vay thanh toán tiền hàng nhập khẩu; Phát hành L/C nhập khẩu; Cho vay trả chậm (deferred payment).

2. Thực trạng tài trợ thương mại quốc tế của ngân hàng thương mại nghiên cứu thực nghiệm tại Vietcombank

2.1. Tổng quan hoạt động kinh doanh của Vietcombank đến thời điểm gần nhất

Trong nhiều năm qua và cho đến hiện nay, Vietcombank là NHTM có quy mô tổng tài sản, quy mô vốn huy động và quy mô dư nợ cho vay đứng thứ 3 trong số các NHTM Việt Nam, sau Agribank và BIDV. Tuy nhiên, Vietcombank luôn đứng đầu về mảng kinh doanh quốc tế: thanh toán quốc tế, kinh doanh ngoại tệ, thẻ tín dụng quốc tế, dư nợ các DN FDI tại Việt Nam, tài trợ thương mại quốc tế, quy mô lợi nhuận, ROA, ROE và giá cổ phiếu trên Thị trường chứng khoán trong toàn bộ các NHTM Việt Nam.

Có thể dẫn chứng nhận xét trên bằng các số liệu kinh doanh chủ yếu của Vietcombank đến thời điểm gần nhất, đó là hết tháng 6/2025.

Về lợi nhuận, trong 6 tháng đầu năm 2025, lợi nhuận trước thuế hợp nhất của Vietcombank đạt gần 21.894 tỷ đồng, tăng khoảng 5,1% so với cùng kỳ năm trước. Trong đó, riêng quý II/2025, lợi nhuận trước thuế đạt gần 11.034 tỷ đồng, tăng xấp xỉ 9,2% so với cùng kỳ năm trước. Mục tiêu năm 2025 được đặt ra là lợi nhuận riêng ngân hàng mẹ khoảng 42.734 tỷ đồng, hợp nhất khoảng 43.714 tỷ đồng, tức là tăng lợi nhuận tối thiểu xấp xỉ 3,5-5% (Vietcombank, 2025).

Về quy mô và tăng trưởng tài sản của Vietcmbank. Tổng tài sản tính tới cuối quý II/2025 đạt hơn 2,2 triệu tỷ đồng, tăng xấp xỉ 6% so với đầu năm. Dư nợ cho vay khách hàng và tiền gửi khách hàng cũng tăng, lần lượt xấp xỉ 7% và xấp xỉ 8% (Vietcombank, 2025).

Về chất lượng tín dụng: Tỷ lệ nợ xấu của Vietcombank từ đầu năm 2025 đến tháng 6/2025 tăng nhẹ, tỷ lệ nợ xấu/dư nợ từ xấp xỉ 0,96% đầu năm lên khoảng 1% đến quý II/2025. Về số tuyệt đối, nợ xấu tuyệt đối tăng (ví dụ: "tổng nợ xấu" xấp xỉ 15.576 tỷ đồng tại thời điểm nào đó trong 6 tháng đầu, tăng xấp xỉ 12% so với đầu năm 2025) (Vietcombank, 2025).

2.2. Thực trạng tài trợ thương mại quốc tế đối với doanh nghiệp thực nghiệm tại Vietcombank

2.2.1. Các chính sách về tài trợ thương mại đang áp dụng tại Vietcombank

Hoạt động tài trợ TMQT là hoạt động kinh doanh đối ngoại trên thị trường quốc tế của Vietcombank, do đó hoạt động này ngoài chịu sự điều chỉnh của các văn bản pháp lý trong nước còn chịu sự điều chỉnh của các thông lệ và tập quán mang tính chất quốc tế.

Luật của Tổ chức Tín dụng: Căn cứ Luật của TCTD số 47/2010/QH12 ngày 16/06/2010 và căn cứ Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật các TCTD số 17/2017/QH14 ngày 20/11/2017; có qui định về nghiệp vụ chiết khấu hối phiếu và/hoặc bộ chứng từ xuất khẩu theo phương thức Tín dụng và nhờ thu chứng từ, cho vay xuất nhập khẩu, bảo lãnh, bao thanh toán... Luật Công cụ chuyển nhượng: số 49/2005/QH11 ngày 29/11/2005 và Thông tư số 04/2013/TT-NHNN ngày 04/03/2013 (Vietcombank, 2025).

Các thông lệ và tập quán quốc tế, bao gồm: Quy tắc thực hành thống nhất về tín dụng chứng từ (UCP600). Tập quán ngân hàng tiêu chuẩn quốc tế để kiểm tra chứng từ theo UCP600 - ISPB phiên bản 745 năm 2013 được ban hành bởi ICC. Các quy tắc thống nhất về nhờ thu ấn bản ICC số 522, sửa đổi năm 1995. Các quy định khác có liên quan. (International Chamber of Commerce (ICC), 2007.

2.2.2. Thực trạng tài trợ thương mại quốc tế tại Vietcombank phân tích theo chỉ tiêu định lượng

2.2.2.1. Các hoạt động tài trợ thương mại quốc tế chủ yếu

Về bảo lãnh vay vốn hoạt động XNK của VCB đến hết tháng 6/2025: 2.177.533 triệu VND tăng mạnh so với con số hết tháng 12/2024: 286.899 triệu VND, mức tăng mạnh (gấp xấp xỉ 7,6 lần). Điều đó cho thấy VCB đẩy mạnh bảo lãnh cho khách hàng vay vốn XNK, mở rộng tín dụng gián tiếp.

Về cam kết mua, bán ngoại tệ và giao dịch hoán đổi phòng ngừa rủi ro tỷ giá cho các DN XNK, đến hết tháng 6/2025, VCB có cam kết mua ngoại tệ: 2.286.862 USD, so với con số cuối năm 2024 là 2.420.843 (giảm nhẹ xấp xỉ 6%); Tương tự, cam kết bán ngoại tệ: 2.258.717 USD so với con số 2.429.276 USD (giảm nhẹ xấp xỉ 7%). Cam kết giao dịch hoán đổi: 233.255.464 USD so với con số cuối năm 2024 là 340.865.305 (giảm 32%) (Vietcombank, 2025).

Các cam kết ngoại tệ và hoán đổi ngoại tệ đối với các DN XNK của VCB giảm đáng kể. Điều đó cho thấy hoạt động phòng ngừa rủi ro tỷ giá và kinh doanh phái sinh của VCB đang thu hẹp quy mô so với cuối 2024.

Về bảo lãnh khác cho các DN XNK đến hết tháng 6/2025 là 85.302.515 triệu VND, giảm so với con số hết tháng 12/2024 là 98.052.470 triệu VND, tức giảm 13%. Điều đó cho thấy VCB giảm các cam kết bảo lãnh ngoài vay vốn, có thể nhằm hạn chế rủi ro (Vietcombank, 2025).

2.2.2.2. Tăng trưởng thị phần cung cấp sản phẩm TTTM

Trong hơn 60 năm qua, VCB luôn được đánh giá là NHTM hàng đầu tại Việt Nam về thanh toán xuất nhập khẩu, nắm giữ 15% - 25% thị phần trong lĩnh vực này. Trong giai đoạn 2022 - 2025, thị phần TTTM quốc tế của VCB tăng trưởng khá, riêng năm 2022 ghi nhận con số tăng trưởng ấn tượng của VCB trong lĩnh vực TTQT-TTTM, khi thị phần nắm giữ ở mức 18,3% và đến hết năm 2024 tăng lên 21,1%, nguyên nhân chủ yếu là do uy tín của VCB trên thị trường quốc tế cũng như uy tín đối với các DN XNK tại Việt Nam. VCB tập trung duy trì các khách hàng cũ và tiếp cận được một số khách hàng mới góp phần tăng trưởng tín dụng XNK và TTQT, mua bán ngoại tệ kể từ đó phát triển hoạt động tài trợ thương mại. (Vietcombank, 2019-2024)

2.3. Đánh giá thực trạng tài trợ thương mại quốc tế tại Vietcombank

2.3.1. Những điểm mạnh

Trong thời gian qua, VCB đạt Doanh số TTTM có xu hướng tăng đều qua các năm, thị phần luôn giữ vị trí ổn định, trên 15% trong giai đoạn từ 2019-2022 và tăng mạnh trong giai đoạn 2022 - 2025, cho thấy chỗ đứng vững vàng của VCB trên thị trường về hoạt động TTTM mà trong đó VCB có những đóng góp rất lớn.

Chất lượng dịch vụ của VCB, luôn đạt yêu cầu tốt trong những năm vừa qua do những cải tiến trong chất lượng dịch vụ TTQT-TTTM như hình thành lực lượng chuyên trách bán hàng sản phẩm TTQT-TTTM (Trade Sales), đa dạng hóa sản phẩm đáp ứng yêu cầu của từng đối tượng khách hàng; đặt trọng tâm vào nhóm khách hàng FDI; sử dụng linh hoạt các gói phí cạnh tranh kết hợp cho vay để tiếp cận và thu hút khách hàng có hoạt động thanh toán quốc tế từ các đối thủ, chú trọng tối ưu hóa quy trình.

Về sản phẩm, dựa trên các phương thức thanh toán quốc tế truyền thống như: chuyển tiền, thư tín dụng chứng từ, nhờ thu chứng từ, bao thanh toán, bảo lãnh, VCB đã tiên phong nghiên cứu và xây dựng thêm các sản phẩm chuyên biệt. Sản phẩm TTTM trực tuyến của VCB hiện đại, có nhiều tính năng ưu việt hơn so với thị trường; Sản phẩm chiết khấu nhanh trên thị trường có duy nhất VCB và VPB cung ứng, sản phẩm của VCB (chiết khấu trong 1h) ưu việt hơn VPB (chiết khấu trong 3h),… Danh mục sản phẩm của VCB đa dạng, đầy đủ các sản phẩm chuẩn theo thông lệ quốc tế đáp ứng nhu cầu của mọi đối tượng khách hàng bao gồm KHDN, Ngân hàng và Non-Bank FI. (Vietcombank, 2019-2024)

Về công nghệ, Vietcombank được trao nhiều giải thưởng trong việc đi đầu về đổi mới công nghệ, đặc biệt trong lĩnh vực tài trợ thương mại. Dịch vụ Tài trợ thương mại trực tuyến, là một trong 3 ngân hàng đầu tiên triển khai thí điểm giao dịch TTTM trên nền tảng Blockchain

2.3.2. Hạn chế

Số lượng khách hàng sử dụng dịch vụ TTTM giảm, danh mục khách hàng chưa đa dạng: Tỷ trọng doanh số TTQT -TTTM của VCB chủ yếu tập trung ở nhóm KHBB (chiếm 87% doanh số), trong đó nhiều Tập đoàn/Tổng công ty/Doanh nghiệp đứng đầu quy mô thanh toán XNK. Ngoài ra, VCBcũng chưa tiếp cận được các doanh nghiệp FDI đa quốc gia lớn (MNCs), trong khi đây là động lực tăng trưởng KNXNK của cả nước. (Vietcombank, 2019-2024)

Chất lượng đội ngũ Quản lý khách hàng doanh nghiệp (Relationship manager - RM) chưa đồng đều. Tuy Vietcombank sở hữu đội ngũ cán bộ am hiểu nghiệp vụ, đạt chứng chỉ quốc tế về TTTM nhiều nhất Việt Nam, nhưng qua bảng khảo sát mức độ hài lòng của khách hàng, có thể thấy chất lượng đội ngũ Quản lý khách hàng doanh nghiệp (KHDN) tại VIETCOMBANK là một vấn đề cần cải thiện trong quá trình thực hiện tài trợ thương mại.

Doanh số từ các sản phẩm TTTM khác còn chưa cao. Có thể thấy doanh số hoạt động TTTM tại VIETCOMBANK phần lớn vẫn là từ phương thức L/C, chiếm khoảng 80% trong tổng doanh số, doanh số theo phương thức nhờ thu chiếm khảong 13%, còn lại là doanh số từ các sản phẩm TTTM khác như Chiết khấu Bộ chứng từ, Bảo lãnh, Bao thanh toán, Điện chuyển tiền,… (Vietcombank, 2019-2024).

2.3.2. Nguyên nhân của hạn chế

2.3.2.1. Nguyên nhân chủ quan

Nguồn khách hàng chưa được phân khúc rõ ràng, chưa đẩy mạnh phát triển khách hàng mới. VCB chưa thực sự phân khúc rõ khách hàng theo nhóm ngành nghề, rõ ràng chỉ ưu tiên tập trung vào các doanh nghiệp truyền thống, doanh nghiệp nhà nước.

Chưa có định hướng đào tạo nâng cao chất lượng RM. Chất lượng đội ngũ Quản lý KHDN (RM) chưa đồng đều. Mức độ quản lý và đào tạo của ngân hàng đối với các RM cũng có thể ảnh hưởng đến chất lượng dịch vụ. Nếu ngân hàng không cung cấp đào tạo đầy đủ và không có quy trình quản lý hiệu quả, có thể dẫn đến sự không đồng đều trong cách làm việc và chất lượng dịch vụ của các manager.

Chưa có định hướng mở rộng thu hút được khách hàng sử dụng các sản phẩm TTTM khác. Bên cạnh đặc tính và nhu cầu kinh doanh khiến cho một số khách hàng có nhu cầu thường xuyên sử dụng L/C để bảo đảm thanh toán và giao nhận hàng hóa, có một số nguyên nhân khác dẫn đến sự chênh lệch trong việc sử dụng sản phẩm L/C và các sản phẩm TTTM khác.

2.3.2.2. Nguyên nhân khách quan

Hành lang pháp lý chưa hoàn thiện. Hành lang pháp lý về công nghệ Blockchain cũng chưa được hoàn

thiện khiến VIETCOMBANK cũng chưa thể đẩy mạnh công nghệ này. Mặc dù tiềm năng phát triển của hệ sinh thái blockchain được nhận định là rất lớn, nhưng việc phát triển công nghệ blockchain ở Việt Nam cũng đang gặp nhiều thách thức và VCB không nằm ngoài những rủi ro mà công nghệ này mang lại.

Môi trường kinh tế trong và ngoài nước có nhiều biến động. Hoạt động tài trợ thương mại còn bị hạn chế một phần là đo các đối tượng vi phạm phòng chống rửa tiền có thông tin liên quan, tương tự với các bên tham gia xuất nhập khẩu, gây trở ngại khó khăn trong quá trình điều tra thông tin, tác động gây tâm lí khó chịu từ phía KH.

Sự cạnh tranh gay gắt từ các NHTM khác. Trong những năm gần đây, thương mại quốc tế tăng trưởng mạnh dẫn tới sự bùng nổ của các sản phẩm tài trợ thương mại từ phía các ngân hàng.

3. Khuyến nghị giải pháp

Từ những nội dung phân tích và đánh giá ở trên, để góp phần phát triển hoạt động tài trợ thương mại quốc tế đối với DN XNK của Vietcombank và có thể tham khảo tích cực cho các NHTM khác của Việt Nam, bài viết xin đề xuất một số khuyến nghị giải pháp sau đây:

Một là, Vietcombank cần tập trung vào các phân khúc khách hàng nhất định kết hợp với phát triển khách hàng mới. Vietcombank cần xây dựng mô hình phân khúc khách hàng chi tiết theo ngành nghề, quy mô, nhu cầu tài trợ thương mại (TTTM). Vietcombank cũng cần thành lập bộ phận phân tích dữ liệu khách hàng để xác định thị trường tiềm năng, trong đó đẩy mạnh tiếp cận khách hàng FDI là các tập đoàn lớn đang hoạt động tại Việt Nam.

Hai là, Vietcombank cần chú trọng nâng cao chất lượng đội ngũ RM (Relationship Manager)

Vietcombank cần khẩn trương xây dựng khung năng lực chuẩn cho RM về kỹ năng tài chính, kỹ thuật sản phẩm TTTM, ngoại ngữ và am hiểu thương mại quốc tế. Cần triển khai chương trình đào tạo định kỳ (online & offline), cập nhật xu hướng quốc tế (như Blockchain, e-L/C, SWIFT GPI).

Ba là, Vietcombank cần đẩy mạnh đa dạng hóa sản phẩm TTTM

Ngoài dịch vụ L/C, Vietcombank cần đẩy mạnh các sản phẩm khác như: UPAS L/C, Forfaiting, Bao thanh toán (Factoring), Bảo lãnh quốc tế, tài trợ chuỗi cung ứng. Kết hợp với đó, VCB cần tổ chức chương trình đào tạo cho khách hàng để nâng cao nhận thức về các sản phẩm này.

Bốn là, Vietcombank cần tăng cường đầu tư mạnh vào nghiên cứu - phát triển công nghệ (Fintech partnership, Sandbox Blockchain), gắn với thường xuyên đào tạo công nghệ cho đội ngũ nhân sự trong lĩnh vực TTTM quốc tế. Vietcombank cần chủ động tham gia liên minh quốc tế để chuẩn hóa giao dịch quốc tế.

Năm là, Vietcombank cần chủ động các phương án ứng phó môi trường kinh tế biến động.

VCB cần phát triển giải pháp quản lý rủi ro TTTM theo chuẩn Basel III, tăng cường cảnh báo sớm. VCB chủ động cung cấp dịch vụ tư vấn phòng ngừa rủi ro tỷ giá, rủi ro quốc gia cho khách hàng. VCB cũng nên linh hoạt trong việc cơ cấu sản phẩm và phí để hỗ trợ khách hàng trong bối cảnh khó khăn, như Covid-19 trước đây và xung đột quân sự Nga - Ucraina, xung đột tại Trung Đông.

Sáu là, Vietcombank cần tăng cường năng lực cạnh tranh trước các NHTM khác

Vietcombank cần nhanh cóng rà soát và điều chỉnh biểu phí TTTM linh hoạt theo từng khách hàng/nhóm khách hàng. Triển khai chính sách ưu đãi phí theo mức độ giao dịch. VCB cần có sự khác biệt hóa bằng chất lượng dịch vụ & công nghệ: cung cấp dịch vụ nhanh hơn, minh bạch hơn, hỗ trợ 24/7 một cách cụ thể hơn cho khách hàng XNK.

Bảy là, các cơ quan chức năng cần khẩn trương hoàn thiện hành lang pháp lý, phát triển công nghệ trong lĩnh vực thương mại điện tử, thương mại quốc tế, kinh tế số. Chính phủ cần chỉ đạo và đảm bảo sự chủ động phối hợp giữa NHNN và Bộ Công Thương trong các dự án thí điểm Blockchain và số hóa TTTM, chứng từ điện tử, chữ ký số, quản lý rủi ro về công nghệ và lừa đảo trên không gian mạng.

Kết luận: Kết quả nghiên cứu sự phát triển của hoạt động TTTM tại Vietcombank trong giai đoạn đến năm 2025, là công trình nghiên cứu hoạt động này trong bối cảnh có nhiều biến động nền kinh tế toàn cầu, đặc biệt là hoạt động thương mại quốc tế. Dựa trên các phân tích về thực trạng hoạt động và bối cảnh kinh tế kém tích cực, tác giả đã chỉ ra những thành tựu và tồn tại của VCBtrong hoạt động TTTM, từ đó đưa ra những giải pháp và kiến nghị cụ thể cho từng tồn tại hiện hữu. Tác giả tiếp đó đã đưa ra các kiến nghị tới cơ quan nhà nước để có thể nâng cao chất lượng hoạt động TTTM và phát triển hoạt động này mạnh mẽ hơn nữa.

Tài liệu tham khảo:

Murphy, C. B. (2018). Trade finance definition. Investopedia. Retrieved from https://www.investopedia.com

Rawat, D. S., & Mehta, K. J. (2018). International trade finance: An overview. International Journal of Commerce and Management Research, 4(2), 45-52.

International Chamber of Commerce (ICC). (2007). UCP 600: Uniform Customs and Practice for Documentary Credits. ICC Publication No. 600.

International Chamber of Commerce (ICC). (1995). URC 522: Uniform Rules for Collections. ICC Publication No. 522.

International Chamber of Commerce (ICC). (2010). URDG 758: Uniform Rules for Demand Guarantees. ICC Publication No. 758.

International Chamber of Commerce (ICC). (1998). ISP98: International Standby Practices. ICC Publication No. 590.

Quốc hội Việt Nam. (2010, sửa đổi 2017). Luật các tổ chức tín dụng. Hà Nội: NXB Chính trị Quốc gia.

Quốc hội Việt Nam. (2005). Luật Thương mại. Hà Nội: NXB Chính trị Quốc gia.

Vietcombank (2019-2024): Báo cáo thường niên hợp nhất hàng năm của Vietcombank đã được kiểm toán, các năm 2019-2020, bản cứng, Vietcombank, Hà Nội.

Vietcombank (2025): Báo cáo tài chính 6 tháng đầu năm 2025 đã được kiểm toán, tháng 8/2025, bản cứng, Vietcombank, Hà Nội