



**B GIÁO D C V À ÀO T O
TR NG IH C KINH T TP H CHÍ MINH**



NGUY N NG C MAI

**PHÁT TRI N CHO VAY TÀI TR XU T
NH P KH U C Ó B O HI MT GIÁ T I
EXIMBANK CN BÌNH D NG**

**Chuyên ngành: Kinh t - Tài chính – Ngân hàng
Mã s : 60.31.12**

LU N V N TH C S KINH T

**NG IH NG D N KHOA H C
PGS.TS NGUY N NG D N**



TP H CHÍ MINH – N M 2009



M C L C

M U

| | |
|---|-----------|
| CH NG I: C S LÝ LU N V T GIÁ VÀ CHO VAY TÀI TR XU TNH P KH U CÓ B O HI MT GIÁ | 1 |
| 1.1. C s lý lu n v t giá h i oái | 1 |
| 1.1.1 Khái ni m v t giá h i oái, các nhâ t nh h ng n t giá h i oái..... | 1 |
| 1.1.1.1 Khái ni m v t giá h i oái | 1 |
| 1.1.1.2. Các nhâ t nh h ng n t giá h i oái..... | 2 |
| 1.1.2. Ph ng pháp công b t giá h i oái | 4 |
| 1.1.2.1. Ph ng pháp tr c ti p – y t giá ki u Châu Âu | 4 |
| 1.1.2.2. Ph ng pháp y t giá gián ti p..... | 5 |
| 1.1.3. Các lo i t giá h i oái | 5 |
| 1.1.3.1. T giá chính th c | 5 |
| 1.1.3.2. T giá th ng m i. | 8 |
| 1.1.4. Khái ni m các công c phái sinh | 9 |
| 1.1.4.1. Công c giao d ch h p ng k h n..... | 9 |
| 1.1.4.2. Công c giao d ch h p ng quy n ch n | 12 |
| 1.1.4.3. Công c giao d ch h p ng hoán i | 14 |
| 1.1.4.4. Công c giao d ch h p ng giao sau | 14 |
| 1.1.4.5. u và nh c i m c a các công c phái sinh | 15 |
| 1.2. Lý lu n v cho vay tài tr xu t nh p kh u có b o hi m t giá | 17 |
| 1.2.1. Tài tr xu t nh p kh u có b o hi m t giá..... | 17 |
| 1.2.1.1. Cho vay thanh toán hàng nh p kh u có b o hi m t giá | 17 |
| 1.2.1.2 Cho vay tài tr xu t kh u có b o hi m t giá | 20 |
| 1.2.2. S c n thi t c a tài tr có b o hi m t giá i v i các doanh nghi p xu t nh p kh u..... | 21 |

| | |
|--|-----------|
| 1.2.3. Các quy tắc quốc tế phi tuân thủ trong hoạt động tài trợ xuất nhập khẩu..... | 23 |
| 1.2.3.1. Hiệp định WTO và trợ cấp và các biện pháp phòng vệ..... | 23 |
| 1.2.3.2. Hiệp định về tín dụng xuất khẩu của các thành viên và phát triển kinh tế (OECD)..... | 24 |
| 1.3. Kinh nghiệm hoạt động tài trợ xuất nhập khẩu của các quốc gia..... | 24 |
| 1.3.1. Thái Lan..... | 24 |
| 1.3.2. Trung Quốc..... | 26 |
| 1.3.3. Hàn Quốc..... | 26 |
| 1.3.4. Malaysia..... | 28 |
| CHƯƠNG II: HOẠT ĐỘNG CHO VAY TÀI TRỢ XUẤT NHẬP KHẨU CÓ BỒ HIỂM TÀI GIÁ TÀI EXIMBANK CN BÌNH DƯƠNG..... | 30 |
| 2.1. Các chính sách xã hội tại Bình Dương..... | 30 |
| 2.2. Giới thiệu về Ngân hàng TMCP Xuất nhập khẩu Việt Nam và Eximbank CN Bình Dương..... | 30 |
| 2.2.1. Giới thiệu về Ngân hàng TMCP Xuất nhập khẩu Việt Nam..... | 31 |
| 2.2.2. Giới thiệu về Eximbank Bình Dương..... | 34 |
| 2.3. Những kết quả thực tiễn hoạt động cho vay tài trợ xuất nhập khẩu có bảo hiểm tài giá tại Eximbank CN Bình Dương..... | 35 |
| 2.3.1. Hoạt động tín dụng nói chung..... | 35 |
| 2.3.2. Hoạt động tín dụng tài trợ xuất nhập khẩu..... | 37 |
| 2.3.3. Điều kiện và thủ tục cho vay tài trợ xuất nhập khẩu có bảo hiểm tài giá..... | 39 |
| 2.3.4. Quy trình cho vay tài trợ xuất nhập khẩu tại Eximbank..... | 40 |
| 2.3.4.1. Tài trợ xuất nhập khẩu, chênh lệch giá bán ngoại tệ..... | 40 |
| 2.3.4.2. Tài trợ xuất khẩu sau khi giao hàng, chứng minh khoản phí thu từ khách hàng xuất khẩu..... | 42 |
| 2.3.4.3. Cho vay ngoại Việt Nam, lãi suất ngoại tệ, trả nợ ngoại Việt Nam theo ngoại tệ..... | 43 |
| 2.3.4.4. Cho vay ngoại tệ, bảo hiểm tài giá bằng hợp đồng quy định..... | 44 |

| | |
|---|-----------|
| 2.4. Nh ng nguyên nhân đ n n h n ch trong ch ng trình cho vay tài tr xu t nh p kh u có b o hi m t giá | 46 |
| 2.4.1. Chính sách i u hành t giá h i oái c a Ngân hàng Nhà n c..... | 46 |
| 2.4.2. Các quy nh c a Ngân hàng Nhà n c v i t ng cho vay ngo i t | 46 |
| 2.4.3. Mô hình t ch c c a phòng tín d ng còn nhi u b t c p, ch t l ng th m nh, giám sát, ki m soát ch a hi u qu | 47 |
| 2.4.4. Các quy nh pháp lu t liên quan n ho t ng tín d ng và thanh toán qu c t thi u n nh và thi u ch t ch | 48 |
| 2.4.5. Các doanh nghi p vay v n không n ng l c tài chính..... | 49 |
| 2.4.6. H th ng x p h ng tín d ng n i b ch a hoàn ch nh | 50 |
| 2.4.7. Thi u nhu c u th c s t phía khách hàng. | 50 |
| CH NG III: PHÁT TRI N CHO VAY TÀI TR XU T NH P KH U CÓ B O HI M T GIÁ T I EXIMBANK CN BÌNH D NG..... | 52 |
| 3.1. nh h ng ho t ng cho vay tài tr xu t nh p kh u có b o hi m t giá c a Eximbank Bình D ng..... | 52 |
| 3.2. Gi i pháp phát tri n cho vay tài tr xu t nh p kh u có b o hi m t giá t i Eximbank Bình D ng..... | 55 |
| 3.2.1. Nh ng gi i pháp v mô | 55 |
| 3.2.1.1. Ngân hàng nhà n c c n c c u tín d ng tài tr xu t nh p kh u h p lý..... | 55 |
| 3.2.1.2. Hoàn thi n các v n b n mang tính ch t pháp lý h tr cho ho t ng tín d ng tài tr xu t nh p kh u..... | 56 |
| 3.2.1.3. Hoàn thi n c ch lãi su t và n nh t giá h i oái | 57 |
| 3.2.1.4. Hoàn thi n khung pháp lý i v i vi c th c hi n các giao d ch ngo i h i phái sinh | 60 |
| 3.2.1.5. Nâng c p h th ng thông tin tín d ng minh b ch chính xác: | 61 |
| 3.2.2. Nh ng gi i pháp vi mô t i Eximbank | 62 |
| 3.2.2.1. Nâng cao ch t l ng th m nh và phân tích tín d ng | 62 |
| 3.2.2.2. Nâng cao ch t l ng và hi u qu c a ngu n nhân l c | 63 |
| 3.2.2.3. T ng c ng công tác t i p th | 64 |

| | |
|---|-----------|
| 3.2.2.4. <i>Tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát</i> | 64 |
| 3.2.2.5. <i>Những giải pháp thu hút khách hàng</i> | 65 |
| 3.2.2.6. <i>Triển khai báo hiềm tín dụng xấu</i> | 66 |
| K TLU N | 68 |

M U

1. Tính cấp thiết của tài nghiên cứu:

Trong tình hình biến động giá nhô hiện nay và việc mua USD rất khó khăn, các doanh nghiệp xuất nhập khẩu rất cần có trong việc vay USD hay VNĐ.

Các doanh nghiệp vay nhập khẩu là ngành phi ngân hàng hiện nay. Nếu vay ngoại tệ nhập hàng, thì khi nhập hàng, khi nhập mua USD bằng giá niêm yết tại các ngân hàng niêm ngoài đoán của doanh nghiệp; không ai có thể biết giá lúc đó biến động thế nào của ngành cung cấp ngoại tệ khi xảy ra sao.

Trong khi đó, doanh nghiệp vay tín dụng nội tệ theo kiểu khác. Các doanh nghiệp xuất khẩu (theo quy định không được vay ngoại tệ) hiện đang mua tín dụng theo chương trình tài trợ xuất khẩu của các ngân hàng, tức là vay Ngân Việt Nam với lãi suất USD. Khi ngoại tệ giảm giá tạm thời, các doanh nghiệp vay tín dụng sẽ cho rằng mình bất lợi vì không có hàng chênh lệch giá.

Nền kinh tế cần tăng trưởng nhanh sâu vào nền kinh tế thị trường, do đó việc hỗ trợ các doanh nghiệp xuất nhập khẩu góp phần phát triển nền kinh tế trong thời kỳ hiện tại. Đây là lý do tôi chọn tài: “Phát triển cho vay tài trợ xuất nhập khẩu có bảo hiểm tín dụng tại Eximbank CN Bình Dương” làm luận văn thạc sĩ của mình, vì khi xem xét phân tích của tài có thể ứng dụng ý kiến chương trình cho vay tài trợ xuất nhập khẩu tại Eximbank CN Bình Dương.

2. Mục đích nghiên cứu tài:

Đánh giá các rủi ro khi doanh nghiệp xuất khẩu và nhập khẩu mà không bảo hiểm tín dụng.

Xuất hiện những gì pháp luật phát triển chương trình cho vay tài trợ xuất nhập khẩu có bảo hiểm tín dụng trong môi trường nền kinh tế hiện nay

3. Nội dung và phạm vi nghiên cứu nghiên cứu:

Điểm nghiên cứu: Nghiên cứu cách cho vay tài trợ xuất nhập khẩu có bảo hiểm tín dụng tại Eximbank CN Bình Dương và những ảnh hưởng của nó đối với tình hình xuất nhập khẩu của các doanh nghiệp xuất nhập khẩu.

Phương pháp nghiên cứu:

- Phương pháp văn bản nghiên cứu: Chọn nghiên cứu các văn bản có liên quan đến cho vay tài trợ xuất nhập khẩu có bảo hiểm tín dụng có những ảnh hưởng và tác động đến các doanh nghiệp xuất nhập khẩu.

- Phương pháp thực tiễn: Chọn lý thuyết của luật năm 2008, tuy nhiên một số nội dung trong luật vẫn sử dụng minh họa có thể phần nào thể hiện luật.

- Phương pháp không gian: Luật văn bản nghiên cứu cho vay tài trợ xuất nhập khẩu có bảo hiểm tín dụng tại Eximbank Bình Dương

4. Ý nghĩa khoa học và thực tiễn của tài

Đánh giá thực trạng công trình cho vay tài trợ xuất nhập khẩu có bảo hiểm tín dụng tại Eximbank Bình Dương.

xuất, kinh nghiệm học hỏi và phát triển cho vay tài trợ xuất nhập khẩu có bảo hiểm tín dụng trong điều kiện hiện nay của nền kinh tế nước ta

5. Phương pháp nghiên cứu:

tài liệu các số liệu thống kê thực tế tình hình tổ chức hoạt động cho vay bảo hiểm tín dụng của Eximbank CN Bình Dương

Vì vậy phân tích số liệu dựa trên phương pháp phân tích, tổng hợp, so sánh, thống kê nhằm học hỏi và làm sáng tỏ các cách nghiên cứu của luận văn.

6. Kết luận luận văn

Ngoài phần mở đầu, kết luận, tài liệu tham khảo, phụ lục, luận văn gồm 3 chương chính:

Chương 1: Cơ sở lý luận về tín dụng và cho vay tài trợ xuất nhập khẩu có bảo hiểm tín dụng

Chương 2: Hoạt động cho vay tài trợ xuất nhập khẩu có bảo hiểm tín dụng tại Eximbank CN Bình Dương

**Chương 3: Phát triển cho vay tài trợ xuất nhập khẩu có bảo hiểm tín dụng
tại Eximbank CN Bình Dương**

CHƯƠNG I: C S LÝ LUẬN VỀ T GIÁ VÀ CHO VAY TÀI TR XU T NH PKH U CÓ B O HI M T GIÁ

1.1. C s lý lu n v t giá h i oái

1.1.1 Khái ni m v t giá h i oái, các nhân t nh h ng n t giá h i oái

1.1.1.1 Khái ni m v t giá h i oái:

H th ng t n t hi n nay c a th gi i, m c d ù ang có xu h ng h p nh t, hình thành nên ng t n chung, nh m t o bình ng và thu n l i trong giao d ch qu c t . Tuy nhiên cho n nay và c trong t ng lai xa, v n còn t n t i các ng t n qu c gia, và m t s ng t n c a các n c công nghi p phát tri n v n chi m v trí quan tr ng trên th tr ng qu c t .

Trong các quan h qu c t - t quan h kinh t , th ng m i, tài chính ngân hàng n các quan h v xã h i, ngo i giao u c t n t hóa. Quan h hàng hóa – t n t ã xâm nh p sâu r ng vào các quan h qu c t . T ó n y sinh v n chuy n i so sánh gi a ng t n n c này v i ng t n n c khác. V y t giá h i oái là gì? Có nhi u cách nh ngh a t giá h i oái nh sau:

T giá h i oái là t l chuy n i t n v t n t n c này sang n v t n t n c khác.

T giá h i oái là quan h t l so sánh gi a ng t n n c này v i ng t n n c khác trên c s hàm l ng vàng ho c s c mua c a các ng t n ó

T giá h i oái là giá c c a m t n v t n t n c này c bi u hi n b ng bao nhiêu n v t n t n c khác.

T giá h i oái là giá c mua bán c a m t ng t n trong quan h so sánh v i các ng t n khác.

T giá h i oái là giá c mua bán trao i ngo i t .

1.1.1.2. Các nhân tố ảnh hưởng đến giá trị nội tại:

- Quan hệ cung cầu nội tại.

Đây là nhân tố ảnh hưởng trực tiếp và mạnh mẽ nhất đến sự thay đổi giá trị nội tại.

- Nếu cung nội tại > cầu nội tại (cung vượt cầu) thì giá giảm.
- Nếu cung nội tại < cầu nội tại (cung không đủ cầu) thì giá tăng.
- Nếu cung = cầu (cân bằng cung cầu nội tại) thì giá sẽ không thay đổi.

Cung cầu nội tại, hay nội cân nói chung, phụ thuộc vào trạng thái cân bằng của cân bằng thanh toán quốc tế (cân bằng vãng lai) quy định như sau:

- Nếu cân bằng vãng lai bội thu (thặng dư) thì cung nội tại sẽ vượt cầu.
- Nếu cân bằng vãng lai bội chi (thâm hụt) thì cầu nội tại sẽ vượt cung.
- Nếu cân bằng thanh toán quốc tế cân bằng.

- Tình hình lưu thông tiền tệ trong nước và lạm phát

Lưu thông tiền tệ trong nước tăng nhanh và quản lý chặt chẽ thì sẽ mua các ngoại tệ, lạm phát không có hiệu quả bù đắp - vì vậy này sẽ ảnh hưởng tích cực đến giá trị nội tại (ít biến động) nhưng nếu lưu thông tiền tệ diễn biến xấu, lạm phát gia tăng thì sẽ mua ngoại tệ trong nước giảm, kéo theo sự gia tăng giá trị nội tại.

T nhân tố này có thể xác định giá trị nội tại bằng 2 cách sau:

$$\begin{aligned}
 \text{- Xác định giá trị trực tiếp} &= \frac{\text{Số mua ngoại tệ}}{\text{Số mua nội tệ}} \\
 &= \frac{\text{Mức giá cả trong nước}}{\text{Mức giá cả ngoài nước}}
 \end{aligned}$$

- Xác định giá giá trị $p = T$ giá trị thời điểm $N-1$ x $\frac{\text{Chênh lệch phát trong nước}}{\text{Chênh lệch phát ngoài nước}}$

Nếu tỷ lệ chênh lệch phát 2 năm là như nhau, thì giá sẽ không thay đổi.

- Lãi suất a hai ngân hàng

Lãi suất a hai ngân hàng trong thị trường có như sau:

- Nếu lãi suất ngân hàng và lãi suất ngoại tệ thì thị trường có xu hướng tăng
- Nếu lãi suất ngoại tệ và lãi suất ngân hàng thì thị trường có xu hướng giảm

- Yếu tố tâm lý và tình hình kinh tế chính trị

Thị trường hối đoái cũng như thị trường khác bị yếu tố tâm lý cũng như tình hình kinh tế chính trị ảnh hưởng. Những tin tức lan truyền, những sự kiện trong kinh tế, chính trị khi nào là nhân tố ảnh hưởng đến và có nguy cơ gây sốc cho thị trường hối đoái.

- Tỷ giá xuất nhập khẩu bình quân theo giá FOB

$$\text{Tỷ giá xuất nhập khẩu bình quân} = \frac{\text{Giá xuất khẩu FOB}}{\text{Giá nhập khẩu CIF}}$$

Thị trường này như thị trường khác: thị trường xuất nhập khẩu, thị trường xuất nhập khẩu có lãi.

Thị trường xuất nhập khẩu bình quân phản ánh: chi phí của hàng xuất nhập khẩu và chi phí của hàng xuất nhập khẩu.

$$\text{Tỷ giá xuất nhập khẩu bình quân} = \frac{\text{Giá bán hàng nhập khẩu}}{\text{Giá mua hàng xuất khẩu}}$$

Nếu thị trường này là thị trường khác, thì hoạt động nhập khẩu sẽ có xu hướng tăng, ngược lại nhập khẩu có lãi.

Nếu giá nhập khẩu giảm xuống và tỉ lệ tăng giá thương thì giá nhập khẩu sẽ giảm như mong muốn.

Như vậy tỷ giá xuất nhập khẩu có ảnh hưởng tới thị trường ngoại tệ, nó có thể nói tỷ giá xuất nhập khẩu trở thành chỉ số cho giá thương và có ảnh hưởng tới giá thương.

$T_{\text{giá xuất khẩu bình quân}} \leq T_{\text{giá thương}} \leq T_{\text{giá nhập khẩu bình quân}}$.

Như vậy tỷ giá xuất khẩu bình quân phản ánh chi phí của hàng xuất khẩu, còn tỷ giá nhập khẩu bình quân phản ánh giá bán của hàng nhập khẩu.

Tỷ giá xuất khẩu bình quân phụ thuộc vào giá mua ngoại tệ của ngân hàng của nước xuất khẩu thì lúc đó giá xuất khẩu mới có lợi.

Tỷ giá nhập khẩu bình quân phụ thuộc vào giá bán ngoại tệ của ngân hàng thì giá nhập khẩu mới có lợi.

$T_{\text{giá XK bình quân}} \leq T_{\text{giá mua}} \leq T_{\text{giá bán}} \leq T_{\text{giá NK bình quân}}$

1.1.2. Phương pháp công bố tỷ giá hối đoái

1.1.2.1. Phương pháp trực tiếp - tỷ giá kim loại Châu Âu

Tỷ giá trực tiếp hay còn gọi là tỷ giá ngoại tệ là phương pháp lấy ngoại tệ làm đơn vị so sánh với tiền trong nước.

$1 \text{ ngoại tệ} = x \text{ đồng bản tệ}$

Theo phương pháp này ta nhận thấy:

- ngoại tệ là đơn vị giá, giá là đơn vị tính bản tệ, đơn vị hàng hóa

- đồng bản tệ là đơn vị tính giá, giá là đơn vị tính, hay đơn vị kho bạc của đơn vị tỷ giá.

Tỷ giá trực tiếp hay tỷ giá ngoại tệ là phương pháp tỷ giá phụ biến của đơn vị áp dụng.

1.1.2.2. Phương pháp yết giá gián tiếp

Yết giá gián tiếp còn gọi là yết giá bán lẻ là phương pháp lấy ngân bán lẻ làm đơn vị (hoặc basis của 10) so sánh với thị trường ngoài.

1 ngân bán lẻ = x ngân ngoại tệ

Theo phương pháp này, như sau đây:

- ngân bán lẻ là ngân thị trường yết giá, là ngân thị trường bán, ngân thị trường hàng hóa.
- ngân ngoại tệ là ngân thị trường giá, là ngân thị trường nhập, nhập khẩu của ngân thị trường yết giá.

Yết giá bán lẻ (còn gọi là yết giá khu vực), yết giá gián tiếp chủ yếu được áp dụng ở Anh, Mỹ, Canada, Úc, New Zealand. Như vậy có ngân thị trường như, số mua cao thì yết giá gián tiếp, còn như ngân khác thì yết giá trực tiếp.

1.1.3. Các loại giá hối đoái

1.1.3.1. Tỷ giá chính thức

- Khái niệm về tỷ giá chính thức

Tỷ giá chính thức là tỷ giá do Ngân hàng Trung ương công bố chính thức xác nhận để chuyển đổi ngân bán lẻ sang ngân ngoại tệ hoặc để chuyển đổi ngân ngoại tệ sang ngân bán lẻ

Việt Nam, tỷ giá chính thức do Ngân hàng Nhà nước Việt Nam công bố hàng ngày và được thông báo trên 2 phương tiện thông tin chính là báo Nhân dân và Đài tiếng nói Việt Nam

- Ý nghĩa của tỷ giá chính thức

Tỷ giá chính thức là tỷ giá được sử dụng để xác định tính toán và thu thuế xuất - nhập khẩu, cũng như các hoạt động tài chính khác.

Tỷ giá chính thức là tỷ giá có ý nghĩa chủ yếu mà các loại giá khác hình thành trên thị trường hối đoái phụ thuộc vào nó.

Trước đây Việt Nam, tỷ giá chính thức do Ngân hàng Nhà nước Việt Nam công bố, mang tính pháp quyền hành chính, như hiện nay NHNN công bố tỷ giá bình quân liên ngân hàng (gọi là tỷ giá liên hàng) thay cho tỷ giá chính thức

trở lại. Việc chuyển đổi giá công bố phù hợp và phản ánh tình hình của thị trường hối đoái.

Song song với việc công bố tỷ giá chính thức hoặc tỷ giá bình quân, NHTW sẽ quy định biên độ biến động tỷ giá thị trường – căn cứ vào biên độ này, các NHTM được quy định công bố tỷ giá kinh doanh nhưng không được vượt quá tỷ giá chính thức \pm biên độ giao dịch.

Như vậy tỷ giá chính thức mang ý nghĩa chỉ đạo đối với tỷ giá thị trường.

- Các quy định về tỷ giá chính thức

Tỷ giá chính thức được quy định bằng mức trong các trường hợp sau đây:

- Thứ nhất: Các mức tỷ giá theo các trường hợp này NHTW công bố tỷ giá chính thức bằng thị trường nguyên gốc không cho tỷ giá biến động quá mức biên độ nhất định trong một thời gian dài. Tỷ giá được ấn định lâu dài như vậy gọi là tỷ giá cố định. Trong lịch sử, tỷ giá cố định nổi tiếng là tỷ giá USD và các đồng tiền khác theo hiệp định Bretton Woods – có áp dụng từ 1947 đến 1967. Lúc bấy giờ người ta căn cứ vào hàm lượng vàng của USD và hàm lượng của các đồng tiền khác của các nước tham gia hiệp định Bretton Woods

Tỷ giá cố định có áp dụng VN trong một thời gian khá dài kể trong thời kỳ bao cấp và chuyển đổi trong thời kỳ cải tiến. Đến năm 1998 mới chuyển sang cơ chế thả nổi có quy định.

- Thứ hai: Thả nổi tỷ giá

Theo các trường hợp này NHTW sẽ không dùng biện pháp gì để cố định tỷ giá mà cho tỷ giá tăng lên hay giảm xuống một cách tự do. Tỷ giá được biến động lên, xuống tự do như vậy gọi là tỷ giá thả nổi.

Các mức thả nổi tỷ giá nổi tiếng nhất trong lịch sử là các mức thả nổi tỷ giá của hàng loạt NHTW của các nước như Nhật Bản, Tây Đức, Pháp, Thụy Sĩ Vào những năm 1967, 1968 và sau đó là những năm 1971 – 1972 đã diễn ra sự sụp đổ của chế độ tỷ giá cố định nói riêng và hệ thống bản vị USD nói chung.

Trong thời gian này, do USD b ị m phát l ị n không nh ị ng trong n ị c mà còn n ị c và trên th ị tr ị ng tài chính qu ị c t ị , nên các n ị c ã quy t ị nh th ị n ị t giá bán gi ị a USD so v ị ị ng t ị n c ị a h ị , ch ị không cam k ị t th ị c h ị n theo cam k ị t c ị a h ị p ị c t ị n t Bretton Woods n ị a. N ị u tr ị c ãy ị ng USD b ị m t giá, thì NHTW n ị c ó ph ị i mua USD vào, ng ị c l ị i USD lên giá thì NHTW ph ị i bán USD ị gi ị t giá USD không b ị n ị ng quá bi ị ên ị . Nh ị ng b ị y gi ị , NHTW không can th ị p n ị a mà ị cho t ị giá t ị do lên xu ị ng và trong tr ị ng h ị p này ị ng USD ã m t giá r ị t tr ị m tr ị ng, d ị n ị n v ị ch ị b ị n v ị USD.

V ị m t lý thuy ị t, c ị nh t ị giá là c ị ch ị th ị h ị n s ị can th ị p c ị a chính ph ị gi ị v ị ng s ị n nh ị c ị a th ị tr ị ng tài chính t ị n t ị , ị ng th ị h ị th ị h ị n s ị c m nh ị c ị a chính ph ị và NHTW trong ị u hành t ị giá. Tuy nhiên c ị nh t ị giá là m ị t c ị ch ị c ị ng nh ị c, mâu thu ị n và xem nh ị quy lu ị t th ị tr ị ng, s ị v ị là ị u không tránh kh ị i.

Ng ị c l ị v ị c ị ch ị nh là c ị ch ị th ị n ị t giá, s ị không can th ị p mà t ị giá t ị do lên xu ị ng là ị u mà các chính ph ị và NHTW các n ị c không bao gi ị mu ị n. S ị th ị n ị c h ị x y ra khi chính ph ị và NHTW không còn kh ị n ị ng can th ị p, ho ị c s ị không có l ị i cho m ị nh khi can th ị p t ị giá. Nh ị v ị y c ị ch ị th ị n ị là m ị t c ị ch ị b ị t bu ị c ho ị c là m ị t c ị ch ị áp d ị ng khi th ị tr ị ng tài chính t ị n t ị c ị a n ị c ó ã n ị nh v ị ng ch ị c.

- Th ị ba: C ị ch ị th ị n ị c ó qu ị n lý

V ị c ị ch ị này, NHTW ị cho t ị giá th ị tr ị ng b ị n ị ng theo quan h ị cung c ị u, nh ị ng khi t ị giá ó t ị ng lên quá cao ho ị c gi ị m xu ị ng quá th ị p thì NHTW s ị can th ị p ị gi ị cho t ị giá không b ị n ị ng quá l ị n, gây nh ị h ị ng x ị u n ị ho ị t ị ng xu ị t – nh ị p kh ị u và các ho ị t ị ng ị ngo ị khác.

Tùy t ị ng ị u k ị n c ị th ị mà ch ị ng ị u ch ị nh t ị giá m ị t cách linh ho ị t – t ị giá ị c ị u ch ị nh nh ị v ị y g ị là t ị giá th ị n ị c ó qu ị n lý. Ph ị n l ị n các n ị c áp d ị ng c ị ch ị này, trong ó có V ị t Nam.

1.1.3.2. T giá th ng m i.

- Khái ni m:

T giá th ng m i, còn c g i là t giá th tr ng (ho c t giá kinh doanh) là t giá do các ngân hàng xác nh và công b áp d ng trong ho t ng kinh doanh ngo i h i.

V m t lý thuy t, t giá th ng m i là t giá do các ngân hàng t nh o t, d i tác ng c a c ch th tr ng. Tùy theo ch qu n lý t ng n c, mà t giá này c g i h n qua biên dao ng so v i t giá chính th c ho c ho àn toàn không b g i h n nào, mà cho th tr ng quy t nh.

- Phân lo i t giá th ng m i

T giá th ng m i c phân lo i theo các tiêu th c sau:

a. C n c vào ph ng th c kinh doanh:

Ngân hàng kinh doanh ngo i t s công b l c p t giá g m:

- T giá mua
- T giá bán

Trong ó t giá mua là t giá ngân hàng mua vào – ây c ng chính là t giá bán c a khách hàng. Còn t giá bán là t giá ngân hàng bán ra. ây c ng chính là t giá khách hàng mua vào.

b. C n c vào th i i m công b t giá:

N u c n c vào th i i m công b , t giá th tr ng chia 2 lo i:

- T giá m c a: ây là t giá c công b vào gi m c a c a th tr ng, hay vào u gi giao d ch. T giá này mang tính ch t là báo giá và th m dò, ch a ph i là giá th c hi n

- T giá óng c a: t giá c hình thành cu i phiên giao d ch ngo i t (cu i gi giao d ch). ây là t giá c s d ng trong giao d ch, mua bán ngo i t .

- T giá óng ch u nh h ng c a tình hình cung – c u ngo i t trong phiên giao d ch

- N u cung > c u ngo i t thì t giá óng s gi m so v i t giá m .

- Nếu $u > c$ thì thị giá đóng sập thì giá giảm
- Nếu $u = c$ thì thị giá đóng sập không thay đổi so với giá

m .

c. Các loại lệnh giao dịch:

Nếu các lệnh giao dịch thị giá thực tế chia làm 2 loại:

- **Giá giao ngay:** là thị giá thực tế hình thành tại thời điểm giao dịch – tức là thị giá thực tế của ngày giao dịch – Thị giá này thực sự đóng trong hợp đồng mua bán giao ngay

- **Giá kỳ hạn:** Thị giá thực sự đóng trong giao dịch mua bán ngoại tệ có kỳ hạn: đó là thị giá thực tế của 2 bên mua và bán thỏa thuận trên cơ sở thị giá giao ngay và các yếu tố tác động trong tương lai ký kết và ghi vào hợp đồng mua bán ngoại tệ có kỳ hạn. Thực chất đó là giá mua, giá bán ngoại tệ theo một kỳ hạn xác định.

Hợp đồng mua bán ngoại tệ trên thị trường tự do vẫn còn tồn tại, thị giá đóng trong các hợp đồng này là thị giá tín nhiệm và có rủi ro cao – thị giá này còn gọi là thị giá thực tế tự do

1.1.4. Khái niệm các công cụ phái sinh

1.1.4.1. Công cụ giao dịch hợp đồng kỳ hạn:

- Khái niệm:

Hợp đồng kỳ hạn là một hợp đồng giao dịch mua bán ngoại tệ mà các điều khoản của hợp đồng xác định thời điểm ký hợp đồng những sự kiện xảy ra vào một ngày nhất định trong tương lai (từ 15 ngày, 1 tháng đến 12 tháng).

Thị giá hối đoái thực sự đóng trong hợp đồng là thị giá kỳ hạn, đây là thị giá thực tế của hai bên thỏa thuận và ghi vào hợp đồng hoặc thị giá kỳ hạn công bố bởi ngân hàng dựa trên nhu cầu và đây là thị giá có hiệu lực trong suốt thời hạn của hợp đồng. Khi hợp đồng kết thúc, các bên giao dịch phải thực hiện việc chuyển tiền cho đối tác của mình bằng cách thị giá thực tế hiện vào ngày đó nhất định nào, nếu chỉ một tháng sau 2 ngày làm việc, thì sẽ phải tính.

Ví dụ: Hôm nay ngày 05/05/2009, Công ty A ký hợp đồng kỳ hạn cam kết sẽ bán 1.000.000USD vào ngày 05/08/2009 (ngày nhận ngoại tệ này từ xuất khẩu), t

giá k h n s c xác nh vào ngày hôm nay. Giao d ch này, Công ty không ph i ch u m t kho n phí nào và qua ó bi t ch c ch n c giá tr s ti n mình thu c là bao nhiêu khi n h n nh n ti n b t ch p s t ng, gi m c a t giá giao ngay trên th tr ng.

- Ph ng pháp tính t giá k h n

- Ph ng pháp lãi su t:

T giá k h n c xác nh d a vào tham s chính là lãi su t c a 2 ng ti n trong c p t giá

$$TGKH = TGGN + \left\{ TGGN \times K \times \frac{L/S \text{ ñoàng ñoàng } t_{giai} - L/S \text{ ñoàng } eát_{giai}}{N} \right\}$$

Khi mu n xác nh t giá mua k h n, thì t giá giao ngay là t giá mua giao ngay, lãi su t ng nh giá là lãi su t t i n g i, còn lãi su t ng y t giá là lãi su t cho vay

Khi mu n xác nh t giá bán k h n, thì t giá giao ngay là t giá bán giao ngay, lãi su t ng nh giá là lãi su t cho vay, còn lãi su t ng y t giá là lãi su t t i n g i.

- Ph ng pháp i m k h n

Ph ng pháp này c n c vào s bi n ng c a m t s nhân t có nh h ng n t giá nh lãi su t, cung c u ngo i t , t l l m phát... công b i m k h n, bao g m i m c a giá mua và i m c a giá bán.

$$T \text{ giá k h n} = T \text{ giá giao ngay} \pm \text{ i m k h n}$$

Trong ó:

$$T \text{ giá mua k h n} = T \text{ giá mua giao ngay} \pm \text{ i m k h n mua}$$

$$T \text{ giá bán k h n} = T \text{ giá bán giao ngay} \pm \text{ i m k h n bán}$$

T giá có k h n (forward rate) là t giá áp d ng trong t ng lai nh ng c xác nh hi n t i. T giá này áp d ng cho các giao d ch mua bán ngo i t có k h n và c xác nh d a trên c s t giá giao ngay và lãi su t trên th tr ng ti n t .

G i: - F: là t giá có k h n.

- S: là t giá giao ngay.
- r_d : là lãi suất c a ng t i n nh giá.
- r_y : là lãi suất c a ng t i n y t giá.

Ta có t giá có k h n c xác nh b i công th c sau:

$$F = S \frac{1 + r_d}{1 + r_y} \quad (1)$$

Công th c (1) trên ây d a trên c s lý thuy t cân b ng lãi suất (interest rate parity) – IRP. Lý thuy t này nói r ng chênh l ch lãi gi a hai qu c gia ph i c bù p b i chênh l ch t giá gi a hai ng t i n nh ng ng i kinh doanh chênh l ch giá không th s d ng h p ng có k h n ki m l i nhu n trên c s chênh l ch lãi suất.

Vi t Nam các ngân hàng th ng m i th ng áp d ng ph bi n công th c g n úng c a công th c (1) h n. Ta có th vi t l i công th c nh sau:

$$F = S \frac{1 + r_d}{1 + r_y} = S \frac{1 + r_d + r_y - r_y}{1 + r_y} = S + S \frac{r_d - r_y}{1 + r_y}$$

Vì lãi suất r_y th ng nh nên ta có th x p x $1 + r_y \approx 1$. Khi y, công th c này có th vi t l i thành $F = S + S(r_d - r_y)$. ây lãi suất tính theo n v ph n tr m m t n m. N u chuy n i lãi suất thành n v ph n tr m cho k h n n ngày và n m có 360 ngày thì ta s có công th c:

$$F = S + \frac{S(r_d - r_y)n}{100 \times 360}$$

Khi quy t nh s 648/2004/Q -NHNN ra i, cách tính toán t giá k h n có nhi u nét t i n b . C th quy nh nh sau: “T ch c tín d ng c phép kinh doanh ngo i t và khách hàng th a thu n m c t giá k h n gi a ng Vi t Nam v i ôla M .

T giá k h n này không c v t quá t giá c xác nh trên c s : (i) t giá giao ngay vào ngày ký k t h p ng k h n, hoán i; (ii) chênh l ch gi a hai m c lãi su t hi n hành là lãi su t c b n c a ng Vi t Nam (tính theo n m) do Ngân hàng Nhà n c Vi t Nam công b và lãi su t m c tiêu ôla M do C c d tr liên bang M (Fed Funds Target Rate) công b ; (iii) v à k h n c a h p ng”. Cách tính toán này có ph n chính xác h n, ó là đ a vào hai m c lãi su t c b n c a VND và USD, nh ng th c t giao d ch k h n v n ch a c s đ ng nhi u mà ch y u v n là giao d ch giao ngay.

C n c vào Quy t nh s 648, công th c tính t giá k h n hình thành nh sau:

$$F = S + S.(R_T - R_C).t/(1 + R_C.t)$$

Công th c g n úng:

$$F = S + S.(R_T - R_C).t$$

Công th c tính i m k h n:

$$f = S.(R_T - R_C).t$$

Trong ó:

- F: t giá k h n.
- S: t giá giao ngay.
- R_T : lãi su t c b n VND (%/n m).
- R_C : lãi su t m c tiêu USD (%/n m).
- t: k h n c a giao d ch (n m).
- f: i m k h n.

1.1.4.2. Công c giao d ch h p ng quy n ch n

- Khái ni m

Giao d ch quy n ch n là giao d ch mua bán ngo i t có k h n, nh ng ng i mua quy n ch n không b t bu c ph i th c hi n h p ng ã ký k t.

Trong giao d ch quy n ch n, ng i mua quy n ch n sau khi ký h p ng mua ho c bán ngo i t cho nhà kinh doanh, nh ng n u di n bi n t giá trên th tr ng không có l i cho h thì h có quy n h y b h p ng.

- c i m

Ng i mua quy n ch n không b ràng bu c b i h p ng quy n ch n ã c ký k t. c i m này khi n cho ng i mua quy n ch n c quy n ch ng hoàn toàn trong vi c th c hi n các ph ng án kinh doanh c a mình.

Trong giao d ch quy n ch n, thì quy n ch n ch dành cho l phía i tác giao d ch ó là các khách hàng c a ngân hàng, còn các ngân hàng là nhà kinh doanh ngo i t , có ngh a v ph i th c hi n các i u kho n c a h p ng quy n ch n.

Giao d ch quy n ch n là m t công c phòng ch ng r i ro h i oái hi u qu nh t cho ng i mua quy n ch n.

- Phân lo i quy n ch n

a. Phân lo i theo tính ch t quy n ch n

Quy n ch n ki u châu Âu: ch cho phép ng i mua quy n ch n th c hi n h p ng quy n ch n vào ngày áo h n c a h p ng

Quy n ch n ki u M : cho phép ng i mua quy n ch n th c hi n quy n c a mình vào b t k m t ngày nào trong th i h n c a h p ng quy n ch n, quy n ch n ki u M thoáng h n, linh ho t h n nhi u so v i ki u châu Âu.

b. Phân lo i theo i tác mua quy n ch n

Quy n ch n mua: là quy n ch n cho phép khách hàng c quy n mua ngo i t theo h p ng ã ký k t n u th y i u ó là có l i.

- N u t giá th c t l n h n t giá h p ng thì ng i mua quy n ch n s th c hi n h p ng t c là mua ngo i t theo t giá h p ng.

- N u t giá h p ng l n h n t giá th c t thì ng i mua quy n ch n s b h p ng và mua ngo i t trên th tr ng theo giá th c t .

Quy n ch n bán: là quy n ch n cho phép khách hàng c quy n bán ngo i t theo h p ng ã ký k t, ho c h y b p ng n u đi n bi n trên th tr ng h i oái có l i cho mình.

- N u t giá h p ng l n h n t giá th c t trên th tr ng thì ng i mua quy n ch n s th c hi n quy n ch n c a mình, bán ngo i t theo t giá h p ng.

1.1.4.3. Công cụ giao dịch hợp đồng hoán đổi

- Khái niệm

Giao dịch hoán đổi là giao dịch mua bán ngoại tệ mà thực chất là nghiệp vụ mua bán ngoại tệ kép bằng cách phối hợp một giao dịch giao ngay với một giao dịch có kỳ hạn, trong đó các ngân tài n tham gia giao dịch với nhau và các thành phần trong giao dịch này hoán chuyển vai trò cho nhau.

- Định nghĩa

Giao dịch hoán đổi là sự chuyển nhượng tạm thời ngân tài n này lấy một ngân tài n khác để nên sự hoàn chỉnh của ngân tài n, do đó giúp cho người mua và người bán duy trì các trạng thái ngoại tệ của mình vào một ngày xác định trong tương lai.

Giao dịch hoán đổi bao gồm hai giao dịch có kỳ hạn và ràng buộc bằng một hợp đồng là giao dịch giao ngay và giao dịch có kỳ hạn.

Trong giao dịch hoán đổi, ngày thanh toán bao gồm hai loại ngày khác nhau: ngày hiệu lực và ngày đáo hạn. Ngày hiệu lực là ngày thực hiện thanh toán giao dịch giao ngay trong khi ngày đáo hạn là ngày thực hiện thanh toán giao dịch có kỳ hạn.

Một hợp đồng hoán đổi liên quan đến hai loại giá: giá giao ngay và giá có kỳ hạn. Giá giao ngay là giá do ngân hàng niêm yết thị trường giao dịch do hai bên thỏa thuận. Giá có kỳ hạn được tính trên cơ sở giá giao ngay, chênh lệch lãi suất giữa VND và ngoại tệ, và số ngày thực tế của hợp đồng.

1.1.4.4. Công cụ giao dịch hợp đồng giao sau

- Khái niệm

Giao dịch giao sau là giao dịch mua bán ngoại tệ thực hiện qua sàn giao dịch của S giao dịch hối đoái. Trong đó một hợp đồng giao sau được ký kết thực hiện việc mua, hoặc bán ngoại tệ vào một ngày trong tương lai.

- Định nghĩa

Các ngân ngoại tệ trong giao dịch giao sau là những ngân tài n chính như USD (ngân tài n nội địa) và các ngân tài n khác như GBP, EUR, JPY, AUD.

Trong giao dịch hàng hóa giao sau, ngày chuyển giao ngoại tệ các ngân hàng vào một ngày nhất định, đó là ngày thứ ba tuần thứ ba tháng thứ chín hàng năm; trong đó tháng thứ chín hàng năm quy định là tháng cuối của quý (tháng 3, 6, 9, 12)

Trong giao dịch giao sau số lượng giao dịch ngoại tệ ngoại tệ tiền tệ hóa.

Trong hàng hóa giao dịch giao sau việc thanh toán chênh lệch các thị trường hàng ngày nếu có số chênh lệch giá hàng ngoại tệ giá thị trường.

- Nếu giá hàng ngoại tệ > giá thị trường thì người mua hàng ngoại tệ thanh toán số chênh lệch tính theo ngoại tệ giao dịch

- Nếu giá hàng ngoại tệ < giá thị trường thì người mua các ngân hàng chênh lệch tính theo ngoại tệ giao dịch.

Và khi ngân hàng số thị trường ngoại tệ và thanh toán theo tỷ giá thị trường ngày đó.

1.1.4.5. Ưu và nhược điểm của các công cụ phái sinh

Giao dịch kỳ hạn:

Giao dịch ngoại tệ có kỳ hạn thường cần nhu cầu mua bán ngoại tệ của khách hàng mà việc chuyển giao các thị trường trong tương lai. Tuy nhiên, do giao dịch kỳ hạn là giao dịch bắt buộc nên khi ngân hàng báo hạn dù bất lợi hai bên vẫn phải thực hiện hàng năm. Một điểm hạn chế là hàng kỳ hạn chấp nhận nhu cầu khi nào khách hàng cần mua hoặc bán ngoại tệ trong tương lai còn hạn thì không có nhu cầu mua hoặc bán ngoại tệ.

Giao dịch hoán đổi:

Giao dịch hoán đổi chi phí quy định cần chi phí hàng ngoại tệ giao ngay là có thể thỏa mãn nhu cầu ngoại tệ của khách hàng thì chi phí tương lai, ngược lại khi chi phí cần chi phí hàng kỳ hạn chỉ có thể thỏa mãn nhu cầu ngoại tệ của khách hàng thì chi phí hiện tại. Tuy nhiên, công cụ giao dịch kỳ hạn, giao dịch hoán đổi vẫn còn hạn chế hai điểm:

- Nó là hợp đồng bắt buộc yêu cầu các bên phải thực hiện khi áo hối bất chấp giá trên thị trường giao ngay lúc đó như thế nào. Điều này có lợi là tránh rủi ro biến động giá cho khách hàng, nhưng đồng thời ảnh hưởng đến lợi nhuận kinh doanh như biến động giá bất lợi đối với khách hàng.

- Nó chỉ quan tâm đến giá hai thời điểm: thời điểm hiện tại và thời điểm hối, mà không quan tâm đến biến động giá trong suốt quãng thời gian giữa hai thời điểm đó.

Chính những hạn chế này khiến cho hợp đồng kỳ hạn và hợp đồng hoán vị chỉ có thể là công cụ phòng ngừa rủi ro biến động giá và thích hợp với nhu cầu phòng ngừa rủi ro biến động giá của khách hàng hơn là nhu cầu kinh doanh hay đầu cơ kiếm lợi tức biến động giá. Bổ sung cho hạn chế của giao dịch kỳ hạn và giao dịch hoán vị, ngân hàng phát triển thêm một loại công cụ khác, đó là hợp đồng giao sau.

Giao dịch giao sau:

Hợp đồng giao sau có cấu trúc như chứng khoán khi sử dụng. Ưu điểm của nó trước tiên là sẵn sàng cung cấp những hợp đồng có giá trị nhất. Khi đó nó cho phép các bên tham gia có thể sang nhượng lại hợp đồng bất kỳ thời điểm nào trước khi hợp đồng hết hạn. Với hai ưu điểm này hợp đồng giao sau dễ dàng thu hút nhiều người tham gia. Ngược lại, hợp đồng giao sau có nhược điểm là chỉ cung cấp giá hối hận cho một vài ngày tới nhất và một vài ngày chuyển giao ngoại tệ trong năm mà thôi. Khi đó, hợp đồng giao sau là hợp đồng bắt buộc phải thực hiện khi hối hận chỉ không cho người ta quy định chính xác trong hợp đồng quy định. Nói chung giao dịch giao sau có thể bổ sung cho giao dịch kỳ hạn và hoán vị tính chất thực hiện thanh toán hàng ngày nhằm bảo vệ cho nhà đầu tư có thể tận dụng chênh lệch thị trường biến động có lợi cho họ. Tuy nhiên, nhà đầu tư biến động bất lợi nhà đầu tư không có quyền rút lui thị trường. Tính chất “có quy định” này chỉ có thể có hiệu lực trong giao dịch quy định.

Giao dịch quy định:

u i m c a giao đ ch quy n ch n là ng i mua quy n ch n không b ràng bu c b i h p ã ký k t. Quy n mua quy n ch n c ch ã ng hoàn toàn trong vi c th c hi n ph ã ng án kinh doanh c a mình

S d ng h p ã ng quy n ch n nh ã là gi i pháp phòng ng a r i ro ngo i h i có u i m là giúp công ty v a ki m soát c r i ro ngo i h i v a giúp công ty t n đ ng c c h i u c n u nh t giá bi n ã ng thu n l i. Có th nói h p ã ng quy n ch n, v i tính ch t linh ho t c a nó, là h p ã ng cho phép công ty t c c hai m c tiêu: phòng ng a r i ro và u c . Tuy nhiên, nh c i m c a nó là công ty ph i b chi phí ra mua quy n ch n, cho dù có th c hi n hay không th c hi n quy n ch n.

Bên c nh các công c phá i sinh, khách hàng c ã ng tham gia ch ã ng trình tài tr xu t nh p kh u thông qua s n ph m tài tr xu t kh u sau khi giao hàng, m b o b ã ng kho n ph i thu t b ch ã ng t hàng xu t kh u.

1.2. Lý lu n v cho vay tài tr xu t nh p kh u có b o hi m t giá

1.2.1. Tài tr xu t nh p kh u có b o hi m t giá

1.2.1.1. Cho vay thanh toán hàng nh p kh u có b o hi m t giá

Cho vay ngo i t c ã nh t giá b ã ng h p ã ng k h n nh m m c ích:

áp ã ng nhu c u ngo i t cho các ã n v kinh t tr t i n hàng và các chi phí đ ch v do n c ngoài cung c p góp ph n th a m ã n các nhu c u kinh t . NH th c hi n vi c tài tr vay v n i v i nhà NK thông qua m t s hình th c ch y u: m L/C thanh toán hàng nh p kh u, ch p nh n h i phi u, cho vay thanh toán b ch ã ng t NK...

Thông qua vi c cho vay b ã ng ngo i t mà ki m soát các h p ã ng nh p kh u, ki m soát vi c ch p hành qu n lý ngo i h i ã ng th i m r ã ng và phát tri n các nghi p v Ngân hàng qu c t .

Hình th c m th t i n đ ng: ã y là hình th c th hi n s tài tr c a ngân hàng dành cho các nhà nh p kh u. i u ki n m th t i n đ ng trong tr ã ng h p có vay tài tr nh p kh u:

- Nhà nhập khẩu phải có giấy phép kinh doanh xuất nhập khẩu hoặc giấy phép nhập khẩu, đối với các sản phẩm nhập khẩu phải có giấy phép nhập khẩu.

- Có hợp đồng ngoại tệ đồng bộ ký kết hợp lệ, hợp pháp, hợp đồng báo hiệu, vận chuyển.

- Có phương án sử dụng vốn vay ngoại tệ và là phương án có hiệu quả mở rộng kinh doanh và lãi cho ngân hàng

- Đối với các mặt hàng nằm trong danh mục quản lý hàng nhập khẩu của Nhà nước, sản phẩm xuất trình giấy phép xuất nhập khẩu do Bộ Thương mại cấp

- Sản phẩm nhập khẩu phải có tình hình sản xuất kinh doanh, tình hình tài chính lành mạnh và quan trọng là có tín nhiệm trong quan hệ tín dụng.

- Hàng nhập khẩu có giá cả hợp lý, nhà nhập khẩu phải chứng minh các vị trí nhập lô hàng này là hợp lý, phù hợp với kế hoạch sản xuất kinh doanh và có phương án trả nợ, mở rộng kinh doanh thanh toán.

Thời hạn cho vay tính từ khi cho vay đến khi hàng nhập khẩu về nước không quá 3 tháng

Mức tài trợ tùy thuộc vào số tiền khách hàng, ngân hàng quy định một số tài trợ đối với khách hàng.

Khi tham gia chương trình này khách hàng cần nhận giá bán hợp đồng Forward, khách hàng không phải lo lắng về sự biến động giá trên thị trường.

Trong trường hợp phát hành tín dụng trả chậm:

Việc mở L/C trả chậm nhập khẩu hàng hóa phải mở phù hợp với:

- Chính sách nhập khẩu của Nhà nước.

- Các quy định hiện hành của Nhà nước liên quan đến vay, trả nợ nước ngoài, báo đảm tiền vay và các quy định về Quy chế này.

- Quy tắc thực hành Thương mại và Tín dụng Chứng cứ của Phòng Thương mại Quốc tế (theo phiên bản mà Ngân hàng lựa chọn thực hiện).

- Các nhà nhập khẩu khi ký hợp đồng nhập khẩu hàng hóa trực tiếp từ nước ngoài ưu tiên cầm tín ngân hàng có uy tín trong nước ngay ra báo lãnh bộ ngân hàng để tín dụng trực tiếp. Thủ tục tín ngân hàng tài trợ cho nhà nhập khẩu, nhà nhập khẩu có thể nhập cầm hàng hóa từ nước ngoài.

- Theo thủ tục trực tiếp, người xuất khẩu nước ngoài sẽ xuất giao hàng cho người nhập khẩu trong nước vì điều kiện thanh toán trực tiếp, cho phép người nhập khẩu thực hiện việc trả tiền hàng hóa để vận chuyển trong một khoảng thời gian nhất định.

- Nếu người nhập khẩu không thực hiện thanh toán, thì ngân hàng phát hành L/C trực tiếp, sẽ phải ngay ra thực hiện việc trả tiền cho người xuất khẩu nước ngoài.

Mức ký quỹ thủ tục: trên cơ sở thống nhất, ngân hàng quy định mức ký quỹ, ký quỹ thủ tục sẽ xem là một hình thức bảo đảm, nhằm bảo vệ khách hàng phía nhập hàng và thanh toán thủ tục. Mức ký quỹ cao hay thấp tùy thuộc vào các yếu tố:

- Khi ngân hàng thanh toán của khách hàng càng cao thì mức ký quỹ càng thấp và ngược lại.

- Khách hàng có uy tín với ngân hàng thì mức ký quỹ càng thấp và ngược lại.

- Thủ tục trực tiếp thì mức ký quỹ thấp hơn thủ tục tín dụng trực tiếp ngay.

- Loại hàng hóa nhập khẩu, khi ngân hàng tiêu thụ, tình hình biến động trên thị trường: nếu biến động hàng đầu tiêu thụ, thì thị trường ổn định, giá cả ít biến động thì mức ký quỹ có thể thấp và ngược lại.

Cho vay thanh toán bằng ngân hàng nhập: Sau khi nhận bằng ngân hàng nước ngoài, ngân hàng mở L/C kiểm tra bằng ngân hàng có phù hợp không hay bất hợp lý so với các điều kiện L/C, nếu nhà nhập khẩu ký các bất hợp lý đó thì thực hiện thanh toán cho ngân hàng nước ngoài, nhà nhập khẩu sẽ nhận được vay (phần còn lại sau khi trừ ký quỹ) thanh toán cho ngân hàng nước ngoài.

1.2.1.2 Cho vay tài trợ xuất khẩu có bảo hiểm tín dụng

Cho vay tài trợ xuất khẩu có bảo hiểm tín dụng giúp nhà xuất khẩu có thể yên tâm ngay lập tức đáp ứng nhu cầu trong hoạt động sản xuất kinh doanh của mình mà không lo lắng về tình hình biến động giá trên thị trường, nhằm bảo vệ cho công ty xuất nhập khẩu tín dụng hàng sản xuất kinh doanh một cách liên tục. Có thể chia hình thức tài trợ XK thành hai loại: tài trợ trước khi giao hàng và tài trợ sau khi giao hàng.

Thông qua tài trợ xuất khẩu mà góp phần kiểm tra chất lượng lý lịch hàng hóa thông qua các thủ tục hải quan và việc phát triển nghiệp vụ ngân hàng quốc tế.

Tài trợ trước khi giao hàng:

Ngân hàng yêu cầu nhà xuất khẩu phải có mặt số vốn nhất định trước khi nhập khẩu hàng hóa, chi phí xuất khẩu, ngân hàng chi cho vay thêm một phần bổ sung. Khách hàng có thể chấp nhận bảo lãnh sản phẩm chính lô hàng xuất khẩu đó.

Sau khi giao hàng lên tàu, nhà xuất khẩu lập báo cáo phù hợp với những yêu cầu trong thủ tục đăng ký tín dụng ngân hàng nước ngoài.

Tài trợ sau khi giao hàng:

Chiết khấu báo cáo hàng xuất: báo cáo phải hoàn hảo và xuất trình đúng thời gian quy định của L/C. Ngân hàng mở thủ tục tín dụng phải có uy tín trên thị trường và có quan hệ giao dịch thường xuyên với ngân hàng chiết khấu. Tình hình sản xuất kinh doanh và tình hình tài chính doanh nghiệp nhất, mở khoản ngân hàng thanh toán, có uy tín với ngân hàng, số tiền chiết khấu phải nằm trong hạn mức tín dụng.

Có 2 hình thức chiết khấu: chiết khấu truy đòi và chiết khấu miễn truy đòi.

Chiết khấu có truy đòi: là hình thức chiết khấu mà ngân hàng sau khi thanh toán tín dụng cho nhà xuất khẩu có quyền truy đòi tiền nếu báo cáo không đúng thanh toán. Hiện nay hầu hết các ngân hàng thực hiện chiết khấu có truy đòi.

Chiết khấu miễn truy đòi là hình thức chiết khấu mà ngân hàng sau khi thanh toán tín dụng cho nhà xuất khẩu không có quyền truy đòi tín dụng bất chấp ngân hàng không thanh toán.

1.2.2. Sức cạnh tranh tài trợ có bohiem giá trị vì các doanh nghiệp xuất nhập khẩu.

Giá trị hối lộ biến động theo một biên độ lớn, phản ánh cung cầu ngoại tệ trên thị trường. Trên thị trường ngoại hối, bên cạnh việc phản ánh quan hệ cung cầu ngoại tệ thì thị trường còn chứa các yếu tố rủi ro và chênh lệch giá trị ngoại tệ. Đây cũng là nguyên nhân quan trọng trong việc làm cho giá trị hối lộ trên thị trường ngoại hối biến động một cách khó đoán. Chính vì vậy không đoán trước được những thay đổi của giá trị hối lộ trên thị trường mà các doanh nghiệp cũng như các NHTM luôn có mong muốn bohiem rủi ro chênh lệch ngoại tệ nhất có thể xảy ra vì lợi ích của mình.

Cán cân thương mại là chênh lệch giữa doanh số xuất khẩu và doanh số nhập khẩu trong một thời gian nhất định. Cán cân thương mại thể hiện phần ảnh hưởng của xuất khẩu lên doanh số nhập khẩu và ngược lại, cán cân thương mại thâm hụt phần ảnh hưởng của xuất khẩu lên doanh số nhập khẩu.

Trạng thái cán cân thương mại tác động đến nền kinh tế. Ví dụ như cán cân thương mại thặng dư góp phần thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, tạo thêm công việc làm mới, tăng tích lũy quốc gia để đầu tư ngoại hối, tạo uy tín và tín dụng nội tệ để chuyển đổi...

Chính vì vậy mà cán cân cán bộ thương mại, mà thực chất là hoạt động xuất nhập khẩu luôn được quan tâm, phân tích mà chủ yếu tìm ra nguyên nhân tác động làm cho cán cân thương mại thặng dư hay thâm hụt để tìm ra giải pháp để cán cân thương mại trở về trạng thái có lợi cho nền kinh tế. Trong số các nhân tố tác động lên cán cân thương mại thì giá trị hối lộ luôn được xem là một trong những nhân tố chính có ảnh hưởng nhanh, mạnh và trực tiếp đến hoạt động xuất nhập khẩu.

Trên thị trường giá hối đoái luôn biến động, làm cho thu chi hoạt động xuất nhập khẩu khó có thể dự báo trước, tạo ra các rủi ro tiềm ẩn cho các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực này. Chính là khi tỷ giá có sự sụt giảm (đồng nội tệ tăng giá) xuất khẩu sẽ giảm, ngược lại nhập khẩu sẽ tăng, làm cho cán cân thương mại có thể xấu đi. Ngược lại, nếu có sự gia tăng tỷ giá (đồng nội tệ giảm giá) thì xuất khẩu sẽ tăng và nhập khẩu sẽ giảm, giúp cải thiện cán cân thương mại.

Ví dụ, năm 2008, tỷ giá VND/USD là 16.900, một năm sau giảm xuống tỷ giá là 17.900, lát nữa cao su có giá 27 triệu đồng và xuất khẩu với giá 1,600USD/tấn, giảm xuống biến động tỷ giá như trên thì nhà xuất khẩu có thể bán với giá 1,500USD/tấn và có lãi như trước. Nhưng vì khi đồng USD tăng giá, đã làm cho hàng nhập khẩu trở nên đắt hơn, còn hàng nhập khẩu trở nên rẻ hơn. Thế có thể tác động làm cho nhập khẩu giảm và xuất khẩu tăng.

Hàng năm các doanh nghiệp Việt Nam đều phải vay ngoại tệ hàng triệu USD hoặc EUR để đầu tư vào các dự án lớn, các doanh nghiệp này sau khi vay ngoại tệ thường bán sang ngoại tệ này chuyển sang VND để tiến hành hoạt động đầu tư dự án, nên khoản chi phí mua lại ngoại tệ bằng VND. Trong thời gian tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh, rõ ràng sẽ có sự biến động về lãi suất cho vay và tỷ giá hối đoái.

Trong tình hình lãi suất cao như cuối năm 2008, các doanh nghiệp xuất nhập khẩu trong nước sẽ không vay VND với lãi suất cao vì như vậy sẽ không có lợi nhuận, còn vay ngoại tệ thì lợi nhuận tăng giá. Vì thế, tài trợ có bohiem tỷ giá là cách lựa chọn tốt nhất của các doanh nghiệp này.

Khi lựa chọn tài trợ xuất nhập khẩu có bohiem tỷ giá khách hàng không còn lo lắng về sự biến động của tỷ giá hối đoái trên thị trường, bohiem rủi ro tỷ giá. Nếu khách hàng chỉ cần lựa chọn tài trợ xuất nhập khẩu thông thường thì khách hàng chỉ cần cung cấp nguồn vốn thanh toán nước ngoài hay nguồn vốn sản xuất kinh doanh cho việc xuất khẩu, nhưng lại có rủi ro về tỷ giá, vì tình hình tỷ giá luôn biến động không ngừng, khách hàng sẽ bị mất giá nếu có sự biến động

tính toán của khách hàng, vì khách hàng đã ký kết hợp đồng ngoại thương với các tác nhân không thuộc họ.

1.2.3. Các quy tắc quốc tế phi tuân thủ trong hoạt động tài trợ xuất nhập khẩu

1.2.3.1. Hiệp định WTO về trợ cấp và các biện pháp phòng vệ¹

Những quy tắc GATT về trợ cấp quy định trong Điều XVI được làm rõ và nêu chi tiết trong Hiệp định về trợ cấp và các biện pháp phòng vệ (SCM) và Hiệp định nông nghiệp. Nói rõ ràng, các Điều khoản của Hiệp định SCM áp dụng cho các sản phẩm công nghiệp; còn các Điều khoản của Hiệp định nông nghiệp áp dụng cho các sản phẩm nông nghiệp.

Hiệp định SCM thành nhân tố chính để dùng các khoản trợ cấp để thực hiện các chính sách khác nhau. Tuy nhiên, Hiệp định hạn chế quy định của chính phủ về trợ cấp tác động bóp méo thương mại. Những quy tắc của Hiệp định là phức tạp.

Hiệp định phân chia trợ cấp thành trợ cấp bổ sung và trợ cấp chuyển nhượng. Trợ cấp bổ sung bao gồm trợ cấp xuất khẩu. Trong đây, quy tắc chống vi phạm đối với trợ cấp xuất khẩu liên quan đến các sản phẩm công nghiệp chỉ áp dụng cho những nước phát triển; nay Hiệp định mở rộng quy tắc này sang các nước đang phát triển. Các nước đang phát triển có thể kiếm quá 8 năm chuyển thành hành trợ cấp cho phù hợp với nguyên tắc. Trong thời kỳ này, các nước này không được trợ cấp xuất khẩu. Quy tắc nói trên chỉ ngừng trợ cấp xuất khẩu không áp dụng cho những nước đang phát triển và nước đang phát triển có mức GNP tính theo đầu người thấp hơn 1000 USD.

Mức độ trợ cấp không bổ sung coi là chuyển nhượng. Các khoản trợ cấp chuyển nhượng chia làm hai loại: Trợ cấp có thể khi sử dụng và trợ cấp không thể khi sử dụng.

Hiệp định nêu ra hai hình thức chuyển nhượng tài trợ của chính phủ gây ra “những tác động xấu” đối với lợi ích thương mại của những nước khác.

¹ Nguồn: Thuyết minh pháp luật

Khi nh ng tác ng x u ó gây t nh i v t ch t i v i ng ành s n xu t trong n c c a n c nh p kh u, Hi p nh cho phép n c này ánh thu i kháng cân b ng tr c p. Các kho n thu nh v y ch c áp d ng sau khi i u tra k l ng, các c quan có th m quy n i u tra th a mãn r ng có m i liên h nhân qu gi a nh p kh u c tr c p v i thi t h i v t ch t cho ngành s n xu t liên quan. Nh v y, WTO ch a ra nh ng quy nh chung v tr c p nói chung và tr c p cho ho t ng xu t kh u nói riêng mà không a ra quy t c c th .

1.2.3.2. Hi p nh v tín d ng xu t kh u c a t ch c h p tác và phát tri n kinh t (OECD)

Hi p nh OECD ch phép Chính ph th c hi n tr c p m t m c nh t nh khi th c hi n ho t ng tín d ng xu t kh u chính th c. V nguy ên t c, i u này vi ph m các quy nh c a hi p nh SMC. Tuy nhiên Hi p nh SCM có m t i u kho n ngo i l , theo ó cho phép vi c th c hi n hi p nh OECD v tín d ng h tr xu t kh u chính th c mà không b vi ph m quy nh c a WTO. i u kho n ngo i l c a hi p nh nh sau: “n u m t thành viên c a WTO tham gia m t i u c qu c t v tín d ng xu t kh u chính th c, ho c trên th c t n u m t thành viên áp d ng các quy nh v lãi su t c a i u c qu c t ó s không c coi là m t hình th c tr c p b c m. ây chính là c s pháp lý c b n cho ho t ng tín d ng xu t kh u c a các n c OECD (Ngu n: lu n v n Th c s V Công Du n)

1.3. Kinh nghi m ho t ng tài tr xu t nh p kh u c a m t s qu c gia

1.3.1. Thái Lan

Các d ch v c a Ngân hàng xu t nh p kh u Thái Lan chia thánh 6 lo i: tài tr trung dài h n, tài tr ng n h n, các chính sách tài tr đ c bi t b o hi m tín d ng xu t kh u, th ng l ng c phi u xu t kh u, d ch v t v n

Tài tr trung và dài h n:

- Tài tr cho vi c m r ng ho t ng kinh doanh, các kho n vay nh m m r ng kh n ng s n xu t c a các nhà xu t kh u nh m r ng nhà máy, mua thêm máy móc thi t b , u t vào các tài s n c nh khác ho c các d án s n xu t n i

a. Tín dụng là các nhà sản xuất hàng xuất khẩu, doanh thu là ngoại tệ. Thời hạn vay từ 2 đến 5 năm.

- Tín dụng dành cho người mua hoặc tín dụng dành cho người bán: mục đích của tín dụng này là nâng cao tính cạnh tranh của các nhà xuất khẩu Thái Lan. Thời hạn thanh toán lên tới 7 năm tùy thuộc vào loại dự án hoặc thời gian còn lại của vận hàng hóa.

- Tài trợ hoặc ưu đãi quốc tế: khoản vay cho các công ty có các dự án xuất khẩu vì các công ty Thái Lan hoặc cho các doanh nghiệp Thái Lan xuất vào các dự án quốc tế.

Tài trợ ngắn hạn:

- Tài trợ trước khi giao hàng: hình thức tín dụng quay vòng hạn mức cho vay bằng đồng Baht và các ngoại tệ khác. Các ngoại tệ sử dụng để chi trả chi phí cho các nhà xuất khẩu vì mục đích hàng hóa đáp ứng nhu cầu tài chính trước khi giao hàng.

- Tài trợ sau khi giao hàng: hỗ trợ miễn truy đòi và hỗ trợ có truy đòi.

- Hỗ trợ xuất khẩu trên gói: dành cho các nhà xuất khẩu mới hoặc có quy mô nhỏ dưới hình thức tài trợ trước khi giao hàng. Nếu có sự bảo lãnh cá nhân của người đứng đầu thì các nhà xuất khẩu có thể tiếp cận khoản tín dụng với hạn mức lớn.

- Tài trợ cho các hoạt động tái xuất khẩu: hỗ trợ hoạt động nhập khẩu hàng hóa từ các nhà cung cấp tại quốc gia tái xuất khẩu từ người mua tại quốc gia khác, mục đích của hình thức này là hỗ trợ Thái Lan trở thành một trung tâm thương mại tiềm năng trong khu vực.

Bảo hiểm tín dụng xuất khẩu:

- Bảo hiểm vi thanh toán bằng L/C ngắn hạn: chính sách này của ra để hỗ trợ nhà xuất khẩu theo hình thức thanh toán bằng L/C không hủy ngang, phát hành bởi các ngân hàng nước ngoài.

- Bảo hiểm tín dụng xuất khẩu trung và dài hạn: tỷ lệ bảo hiểm giai đoạn trước khi giao hàng là 70% tính trên tổng giá trị hàng hóa và chi phí xảy ra trong quá

trình sản xuất. Giai đoạn sau khi giao hàng là 90% tiền thanh toán theo giá trị hóa đơn đã giao.

1.3.2. Trung Quốc

Nhiệm vụ chủ yếu của ngân hàng xuất nhập khẩu Trung Quốc là cung cấp hỗ trợ, tài trợ chính sách cho xuất khẩu và nhập khẩu các sản phẩm công nghệ, dệt may và các trang thiết bị công nghệ, các sản phẩm kỹ thuật cao và thúc đẩy sự hợp tác kinh tế - kỹ thuật giữa Trung Quốc với bên ngoài. Các hình thức tín dụng của Ngân hàng xuất nhập khẩu Trung Quốc:

Tín dụng xuất khẩu dành cho người bán:

- Tín dụng dành cho mặt hàng thiết bị, mặt hàng tàu biển, mặt hàng công nghệ cao, mặt hàng dệt may và công nghệ thông tin

- Các khoản vay dành cho các hợp đồng xây dựng nước ngoài: người bán cung cấp là doanh nghiệp đã ký hợp đồng xuất khẩu có giá trị từ 1 triệu USD trở lên với mức lãi không vượt quá 15%, mang lại lợi nhuận kinh tế, nhà thầu phải có giấy phép và có năng lực thực hiện các công việc đã nêu, tính toán nhả các khoản chi phí nhà, thanh toán trước mặt phải có bảo lãnh.

Tín dụng xuất khẩu dành cho người mua: người bán này nhằm mục đích kích thích xuất khẩu hàng hóa và vận chuyển của Trung Quốc ra nước ngoài. Người vay là bên mua, ngân hàng của bên mua. Phạm vi cho vay là bên vay dùng tiền vay mua các sản phẩm công nghệ, thiết bị công nghệ và các sản phẩm dịch vụ kỹ thuật cao của Trung Quốc, chủ yếu là cho vay trung, dài hạn.

1.3.3. Hàn Quốc

Ngân hàng xuất nhập khẩu Hàn Quốc là tổ chức tài chính đặc biệt của Chính phủ hoạt động theo mệnh quy định đặc biệt là Luật Ngân hàng xuất nhập khẩu Hàn Quốc. Các sản phẩm tín dụng xuất khẩu của thị trường đáp ứng các mục tiêu của Chính phủ, chia thành 2 loại là cho vay, bảo lãnh tín dụng xuất khẩu và bảo hiểm tín dụng xuất khẩu.

Tài trợ trực tiếp cho nhà xuất khẩu:

Chương trình này áp dụng cho các giao dịch xuất khẩu các loại hàng tiêu dùng sản xuất do Hàn Quốc sản xuất bao gồm nhà máy, tàu biển, thiết bị điện tử, xe tải, đường ray, sắt thép các loại, dụng cụ y khoa. Mục đích xuất khẩu hay sản xuất các loại hàng hóa trên đều có thể tham gia chương trình này. Tín dụng xuất khẩu sau khi giao hàng chỉ cung cấp cho các giao dịch có hiệu lực trong hạn trả tối đa 2 năm trở lên.

Hạn mức cho vay được vào tổng giá trị của hợp đồng xuất khẩu tối đa không vượt quá 100%. Mục đích cho vay tại thời điểm giao hàng là 90% đối với các sản phẩm máy móc thiết bị, tàu thuyền, 70% đối với các thiết bị rời và 75% đối với các loại hàng hóa khác. Mục đích cho vay sau khi giao hàng chỉ chiếm 85% giá trị hợp đồng xuất khẩu sau khi đã trả tối đa 100% giá trị mua. Riêng tín dụng xuất khẩu dành cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ thì hạn mức cho vay dựa vào thành tích xuất khẩu trong quá khứ của doanh nghiệp: 90% kết quả xuất khẩu của 6 tháng/ 50% kết quả xuất khẩu của 1 năm trước thời điểm xin vay, hạn mức này được xét 6 tháng 1 lần.

Điều kiện cho vay tùy thuộc vào loại tín dụng giao dịch trên hợp đồng xuất khẩu và yêu cầu của bên vay, biện pháp bảo đảm khoản vay là thế chấp lãnh, thế chấp tín dụng xác nhận bởi ngân hàng có uy tín trên thị trường, bất động sản hoặc bảo lãnh của Chính phủ hay ngân hàng trung ương nước mua.

Tín dụng cho nhà nhập khẩu:

Cho vay trực tiếp: cho nhà nhập khẩu nước ngoài vay tiền mua hàng hóa và dịch vụ với điều kiện cho vay tối đa 2 năm trở lên, trên cơ sở thanh toán vay vốn giữa ngân hàng và nhà nhập khẩu ngân hàng sẽ thanh toán cho nhà xuất khẩu khi hàng giao hàng.

Tài trợ theo dự án: sản phẩm này nhằm giúp cho các công ty theo dự án nước ngoài, mục đích hoàn trả và cách thức hoàn trả phụ thuộc vào dòng tiền của dự án.

Tái chiết khấu bán hàng xuất khẩu của các ngân hàng thương mại

Bao thanh toán tùy tiện cho các khoản phí thu của nhà xuất khẩu theo hợp đồng xuất khẩu có hình thức thanh toán bằng L/C với thời gian thanh toán tối đa 30

ngày 2 năm. Về hình thức bao thanh toán, ngân hàng cũng cung cấp dịch vụ
 đối với các nhà nhập khẩu

1.3.4. Malaysia

Eximbank Malaysia là tổ chức tín dụng tài trợ cho hoạt động xuất nhập khẩu, trong đó chủ yếu là cung cấp tín dụng trung dài hạn cho các nhà xuất khẩu, các nhà nhập khẩu và các nhà nhập khẩu hàng hóa của Malaysia, tổ chức chú trọng vào việc tài trợ cho hoạt động xuất khẩu vào các thị trường phi truyền thống.

Các dịch vụ tín dụng chủ yếu:

Tín dụng ngắn hạn:

- Cho vay trước khi giao hàng: là hình thức cấp cho người cung cấp hàng cho nhà xuất khẩu trực tiếp của Malaysia 1 khoản tín dụng với lãi suất ưu đãi. Mục tiêu nhằm trợ giúp các nhà sản xuất Malaysia mặt hàng nông sản và lâm sản xuất khẩu trong quá trình sản xuất kinh doanh bao gồm các giai đoạn thu mua, sản xuất, chế biến, đóng gói hàng xuất khẩu. Khoản cho vay với lãi suất thấp giúp giảm chi phí xuất khẩu làm tăng tính cạnh tranh của hàng hóa Malaysia. Hình thức cho vay trước khi giao hàng được thực hiện trong khoảng thời gian từ lúc ký kết hợp đồng đến lúc giao hàng.

- Cho vay sau khi giao hàng: giúp cho các nhà xuất khẩu Malaysia có các điều kiện tín dụng ưu đãi với nhà nhập khẩu nước ngoài. Nghị quyết này tổ chức hỗ trợ với các nhà xuất khẩu mở hình vào các thị trường phi truyền thống hoặc thị trường mới. Thời hạn cho vay phù hợp với số ngày giao hàng trên các nhà xuất khẩu với nhà nhập khẩu nước ngoài.

Tín dụng dài hạn: cho vay trực tiếp nhà nhập khẩu hoặc yếu thác qua mặt tổ chức tài chính tín dụng nhà nhập khẩu. Ngân hàng xuất nhập khẩu Malaysia cho các khách hàng vay vốn dài hạn theo hình thức tín dụng ngoài biên giới với điều kiện: Trong quá trình thực hiện dự án, nhà xuất khẩu có số đơn hàng hóa tập trung hoặc sản phẩm công nghệ do các công ty trong nước sản xuất. Nhà đầu tư chính và thực hiện dự án là công ty do người Malaysia kiểm soát.

Qua các bài học của các nước, tôi rút ra kinh nghiệm cho Eximbank như sau:

Chính phủ các nước coi trọng chính sách tài trợ xuất nhập khẩu nhằm thúc đẩy xuất nhập khẩu phát triển lâu dài và bền vững.

Tài trợ phi lợi nhuận tính bằng ngoại tệ. Các bên tham gia các tài trợ bằng nhiều hình thức phong phú và có điều kiện kèm theo. Cung cấp các sản phẩm tín dụng tài trợ theo hình thức gián tiếp giảm áp lực về vốn tài trợ và đáp ứng yêu cầu về hình thức các tổ chức kinh tế thị trường.

Tổng công nghệ trợ tín dụng cho người mua hàng nước ngoài thanh toán cho người cung cấp.

Tiêu chí lựa chọn nhà xuất khẩu ưu tiên khuyến khích tài trợ dựa vào kết quả xuất khẩu của chính họ. Theo đó các chính phủ các nước hiện hành, các sản phẩm tài trợ xuất nhập khẩu các thị trường xuất phát từ nhu cầu thị trường của các doanh nghiệp.

KẾT LUẬN CHUNG

Trong Chương I, luận văn giới thiệu chung những vấn đề bản chất giá và các công cụ phái sinh góp phần trong việc cho vay tài trợ xuất nhập khẩu có bảo hiểm tín dụng ở Việt Nam các DN XNK. Kết luận là các hình thức cho vay tài trợ, và vai trò của việc cho vay tài trợ xuất nhập khẩu có bảo hiểm tín dụng như thế nào trong hoạt động của các DN XNK. Tài liệu kinh nghiệm của các nước rút ra một số kinh nghiệm cho tài trợ xuất nhập khẩu của Eximbank.

CHƯƠNG II: HOẠT ĐỘNG CHO VAY TÀI TRỢ XUẤT NHẬP KHẨU CÓ BẢO HIỂM GIÁ TIỀN EXIMBANK CN BÌNH DƯƠNG

2.1. Đặc điểm kinh tế xã hội Tỉnh Bình Dương

Bình Dương nằm trong khu vực kinh tế trọng điểm phía Nam cách TPHCM khoảng 30km. Nhờ nằm gần đây, Bình Dương có nhiều ưu thế về vị trí địa lý, thành tựu nổi bật về phát triển kinh tế với tốc độ tăng trưởng GDP cao. Bình Dương có thu hút vốn đầu tư nước ngoài cao trong các năm. Tính đến ngày 31/05/2009, Bình Dương có 28 khu công nghiệp, thu hút hơn 950 dự án đầu tư trong và ngoài nước.

Tới Bình Dương, trong 6 tháng đầu năm 2009, các khu công nghiệp thu hút được 11 dự án đầu tư trong nước với tổng vốn gần 4.000 triệu USD, và 46 dự án đầu tư nước ngoài với tổng vốn hơn 229 triệu USD. GDP 6 tháng đầu năm của tỉnh Bình Dương tăng trưởng 7.1% so với cùng kỳ (3.1%). Lĩnh vực xuất khẩu tuy tăng trưởng chậm, nhưng vẫn đạt 2.9 tỷ USD tăng 2.2% so với cùng kỳ.

phát huy thế mạnh của tỉnh, Bình Dương chú trọng phát triển công nghiệp – dịch vụ – thương mại. Khu vực có vốn đầu tư nước ngoài tăng mạnh, đặc biệt trong lĩnh vực xuất nhập khẩu mà Bình Dương có lợi thế như: thực phẩm nông nghiệp, dệt may, giày da...

Với sự tranh chấp của các ngân hàng trên địa bàn tỉnh ngày càng mạnh mẽ các chi nhánh ngân hàng nước ngoài và ngân hàng liên doanh. Tập trung vào các công nghiệp trọng yếu của tỉnh, các doanh nghiệp có quy mô hoạt động lớn.

Trong quá trình phát triển và hình thành, Bình Dương luôn đóng vai trò là một trong ba tỉnh kinh tế trọng điểm phía Nam và cũng là vùng năng lực cho cuộc phát triển kinh tế xã hội của vùng Nam Bộ.

2.2. Giới thiệu về Ngân hàng TMCP Xuất nhập khẩu Việt Nam và Eximbank CN Bình Dương

2.2.1. *Giới thiệu về Ngân hàng TMCP Xuất nhập khẩu Việt Nam*

NH TMCP Xuất nhập khẩu Việt Nam được thành lập từ 24/05/1989 theo Quyết định số 140/CT của Chính phủ (nay là Thủ tướng Chính phủ) với tên gọi đầu tiên là Ngân hàng Xuất nhập khẩu Việt Nam, là một trong những Ngân hàng thương mại cổ phần đầu tiên của Việt Nam.

Ngân hàng đã chính thức đi vào hoạt động ngày 17/01/1990. Ngày 06/04/1992, Thủ tướng Chính phủ Ngân hàng Nhà nước Việt Nam ký quyết định số 11/NH-GP cho phép Ngân hàng hoạt động trong thị trường 50 năm với vốn đầu tư ký là 50 triệu VNĐ tương đương 12,5 triệu USD với tên gọi là Ngân hàng Thương mại Cổ phần Xuất nhập khẩu Việt Nam (Vietnam Export Import Commercial Joint - Stock Bank), gọi tắt là Vietnam Eximbank. Đến 31/12/2009 vốn đầu tư của Eximbank đạt 7.220 triệu VNĐ tương đương 13.627 triệu USD. Eximbank hiện là một trong những Ngân hàng có vốn chủ sở hữu lớn nhất trong khối Ngân hàng TMCP tại Việt Nam. Ngân hàng TMCP Xuất nhập khẩu Việt Nam có văn phòng hoạt động trung tâm tại Trại S. Chính phủ tại TP. Hồ Chí Minh và 122 Chi nhánh, phòng giao dịch tại Hà Nội, Đà Nẵng, Nha Trang, Cần Thơ, Quảng Ngãi, Vinh, Hải Phòng, Quảng Ninh, Nghệ An, Bình Định, Tiền Giang, An Giang, Bà Rịa - Vũng Tàu, Cần Thơ, Lâm Đồng và TP.HCM. Đã thi công lắp đặt hệ thống lý thuyết 750 Ngân hàng tại 72 quốc gia trên thế giới.

Tháng 7/2008, Eximbank vinh dự nhận được danh hiệu “Ngân hàng tốt nhất Việt Nam” do Tạp chí The Banker trao tặng.

Tháng 4/2008, Eximbank đạt danh hiệu “Thương hiệu Mạnh 2007” do báo Kinh Tế Việt Nam và Báo Thương mại. Trong 4 năm liên tiếp Eximbank đã được công nhận tiêu dùng trên các bình chọn.

Tháng 2/2008, Eximbank vinh dự nhận được danh hiệu “Dịch vụ khách hàng tốt nhất năm 2008” do báo Sài Gòn Tiếp Thị tổ chức bình chọn lý tưởng hàng nghìn người tiêu dùng trên các bình chọn.

Tháng 2/2008, Eximbank được Wachovia Bank N.A New York trao tặng bằng khen về Thanh toán Quốc Tế Xuất Nhập khẩu. Đây là giải thưởng danh giá nhất và

ánh giá cao quá trình xử lý nghiệp vụ thanh toán từng nhanh chóng, chu đáo và chuyên nghiệp trong dịch vụ ngân hàng thanh toán quốc tế.

Tháng 11/2007, Eximbank được ghi nhận “Top Trade Servicer” do Báo Thương mại trao tặng danh hiệu thành tựu xuất sắc trong quá trình hoạt động.

Tháng 10/2007, Eximbank được Ban chấp hành hội đồng giám đốc và Ban lãnh đạo Ngân hàng Việt Nam trao tặng danh hiệu “Thương hiệu Vàng”.

Tháng 5/2007, Eximbank chính thức trở thành thành viên của tập đoàn IFC (Công ty tài chính Quốc tế toàn cầu)

Tháng 5/2007, Eximbank nhận danh hiệu Ngân hàng HSBC trao tặng danh hiệu dịch vụ ngân hàng thanh toán quốc tế (danh hiệu dịch vụ tốt nhất trong lĩnh vực thanh toán quốc tế qua mạng thanh toán viễn thông liên ngân hàng).

Tháng 4/2007, Eximbank được ghi nhận danh hiệu “Thương hiệu Mạnh Việt Nam 2007” do các giám đốc của Báo Kinh tế Việt Nam bình chọn. Quy trình đánh giá và lựa chọn của Báo Kinh tế Việt Nam phối hợp cùng Các xúc tiến Thương mại thực hiện.

Tháng 1/2007, đã vinh danh nhân viên Ngân hàng Standard Chartered Bank trao tặng danh hiệu dịch vụ ngân hàng thanh toán quốc tế (danh hiệu dịch vụ tốt nhất trong lĩnh vực thanh toán quốc tế qua mạng thanh toán viễn thông liên ngân hàng).

Tháng 04/2006, Eximbank được ghi nhận danh hiệu “Thương hiệu Mạnh Việt Nam 2005” do các giám đốc của Báo Kinh tế Việt Nam bình chọn. Quy trình đánh giá và lựa chọn của Báo Kinh tế Việt Nam phối hợp cùng Các xúc tiến Thương mại thực hiện.

Tháng 01/2006, đã vinh danh nhân viên cúp vàng thương hiệu Việt trong cuộc bình chọn CÚP VÀNG TOPTEN THƯƠNG HIỆU VIỆT (lần thứ 2) do Mạng Thương hiệu Việt kết hợp cùng Hội sở hữu công nghiệp Việt Nam hợp tác thực hiện.

Tháng 01/2006, đã vinh danh nhân viên Ngân hàng Standard Chartered Bank trao tặng danh hiệu dịch vụ ngân hàng thanh toán quốc tế (danh hiệu dịch vụ tốt nhất trong lĩnh vực thanh toán quốc tế qua mạng thanh toán viễn thông liên ngân hàng).

đ ch v t t nh t trong l nh v c thanh toán qu c t qua m ng thanh toán vi n thông liên ngân hàng)

Tháng 11/2005, Eximbank là Ngân hàng u tiên t i Vi t Nam phát hành th thanh toán Qu c t mang th ng hi u Visa Debit.

Tháng 9/2005, nh n cúp vàng top ten s n ph m uy tín ch t l ng cho s n ph m h tr du h c tr n gói do C c s h u trí tu v à H i s h u trí tu công nghi p Vi t Nam, Trung tâm Công ngh thông tin & t v n qu n lý QVN cùng báo i n t Saigon News h p tác t ch c.

Tháng 6/2005, là Ngân hàng duy nh t c ch n làm i di n cho kh i Ngân hàng TMCP vinh d c Th ng c NHNN Vi t Nam trao t ng b ng khen v à ph n th ng vì ã có thành tích xu t s c trong công tác u th u trái phi u chính ph t i NHNN.

Tháng 3/2005, k t n i thành công hai h th ng thanh toán th n i a Vietcombank - Eximbank.

Tháng 11/2003, tri n khai h th ng thanh toán n i hàng tr c tuy n toàn h th ng.

N m 1998 c CHASE MANHATTAN BANK (US) New York t ng gi i th ng “1998 Best Services Quality Award”.

N m 1995, Vietnam Eximbank là thành viên Hi p h i các nh ch tài tr phát tri n khu v c Châu Á - Thái Bình D ng (ADFIAP)

c Ngân hàng Nhà N c ch n là Ngân hàng u m i tham gia ch ng trình hàng i hàng v i Indonesia theo B n ghi nh gi a B Th ng M i Vi t Nam v i Phòng Th ng M i và Công Nghi p n c c ng hòa Indonesia.

ã thành l p phòng kinh doanh ngo i h i (dealing room) s d ng h th ng giao d ch Reuters.

c ch n là 1 trong 6 Ngân hàng Vi t Nam tham gia th c hi n D án hi n i hoá Ngân hàng (Bank Modernization Project) do Ngân hàng Nhà N c Vi t Nam t ch c v i s tài tr c a Ngân hàng Th Gi i.

ã c hai t ch c th tín đ ng l n nh t th gi i là Master Card International và Visa International ch p nh n làm thành viên chính th c (principal member)

ã tham gia vào h th ng SWIFT (T ch c vi n thông tài chính liên Ngân hàng toàn c u) t n m 1995.

N m 1993, tham gia vào h th ng thanh toán bù tr i n t c a Ngân hàng Nhà N c Vi t Nam.

N m 1993, Vietnam Eximbank c ch n th c hi n ch ng trình vi n tr c a chính ph Th y S , và b n thân Ngân hàng c ng nh n c m t ph n vi n tr t ch ng trình này.

N m 1991 và n m 1992 c Ngân hàng Nhà N c và B Tài Chính tín nhi m giao th c hi n m t ph n ch ng trình tài tr không hoàn l i c a Th y i n cho các n v Vi t Nam có nhu c u nh p kh u

2.2.2. Gi i thi u v Eximbank Bình D ng

Ngày 11/05/2007 Eximbank CN Bình D ng c thành l p t i Bình D ng, tuy ra i sau nhi u ngân hàng TMCP khác t i Bình D ng, nh ng tình hình ho t ng c a Eximbank Bình D ng có nhi u b c ti n áng k . Ban u chi nhánh còn khiêm t n, nh ng cu i n m 2008, Chi nhánh ã có thêm 3 phòng giao d ch (Ch ình, D An, M Ph c) ã phát tri n thêm th ph n trên a bàn t nh Bình D ng

Chi nhánh cung c p y các d ch v c a m t Ngân hàng t m c qu c t , c th sau:

Huy ng ti n g i ti t ki m, ti n g i thanh toán c a cá nhân và n v b ng VND, ngo i t và vàng. Ti n g i c a khách hàng c b o hi m theo quy nh c a Nhà n c.

Cho vay ng n h n, trung và dài h n; cho vay ng tài tr ; cho vay th u chi; cho vay sinh ho t, tiêu dùng; cho vay theo h n m c tín đ ng b ng VND, ngo i t và vàng v i các i u ki n thu n l i và th t c n gi n.

Mua bán các loại ngoại tệ theo phương thức giao ngay (Spot), hoán đổi (Swap), kỳ hạn (Forward) và quyền lựa chọn tiền tệ (Currency Option).

Thanh toán, tài trợ xuất nhập khẩu hàng hóa, chi trả khu vực hàng hóa và thanh toán chuyển tiền qua hệ thống SWIFT bằng phương tiện nhanh chóng, chi phí hợp lý, an toàn với các hình thức thanh toán bằng L/C, D/A, D/P, T/T, P/O, Cheque. Phát hành và thanh toán thẻ tín dụng nội địa và quốc tế: Thẻ Eximbank MasterCard, thẻ Eximbank Visa, thẻ nội địa Eximbank Card. Chấp nhận thanh toán thẻ quốc tế Visa, MasterCard, JCB... thanh toán qua mạng bằng Thẻ.

Thạch hiện giao dịch ngân quỹ, chi lương, thu chi hàng, thu chi tài chính, thu ngoại tệ, nhận và chi trả kiều hối, chuyển tiền trong và ngoài nước.

Các nghiệp vụ bảo lãnh trong và ngoài nước (bảo lãnh thanh toán, thanh toán thu, thanh toán hàng, đấu thầu, chào giá, bảo hành, ngân quỹ...)

2.3. Nghiệp vụ tài trợ xuất nhập khẩu có bảo hiểm tín dụng Eximbank CN Bình Định

2.3.1. Hoạt động tín dụng nói chung

Vấn đề

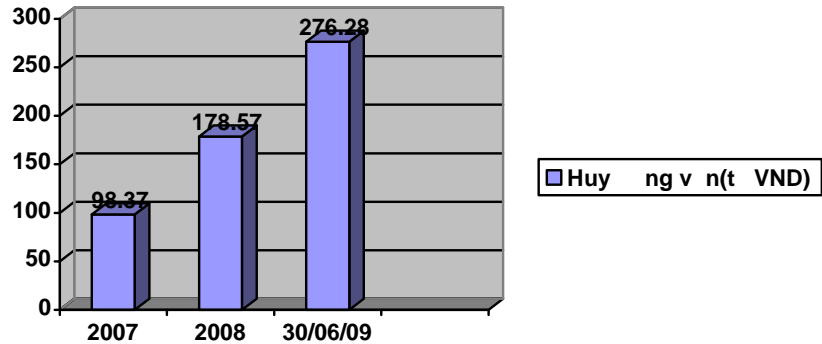
Trong 2 năm qua, ngân hàng của Eximbank CN Bình Định liên tục tăng trưởng

Bảng 2.1: Tình hình tăng trưởng ngân hàng qua các năm

Đơn vị tính: tỷ đồng

| Năm | 2007 | 2008 | 06/09 |
|----------------|--------|--------|--------|
| Tổng ngân hàng | 107.53 | 181.61 | 366.52 |
| Tăng trưởng | | 69% | 102% |

Nguồn: Báo cáo tình hình Eximbank Bình Định

Biểu đồ 2.1: Tình hình huy động vốn từ thị trường của Eximbank Bình Định

Nguồn: Báo cáo tổng hợp Eximbank Bình Định

Vấn đề huy động vốn thì vốn huy động từ các tổ chức kinh tế và dân cư chiếm tỷ trọng cao trong tổng nguồn vốn huy động. Nguồn vốn huy động từ các tổ chức kinh tế chiếm tỷ trọng cao là một lợi thế vì chi phí sử dụng vốn thấp hơn nguồn vốn này có thể hạn chế, yêu cầu thanh khoản cao. Nguồn vốn của Eximbank Bình Định có cơ chế quản lý, chu chuyển nhanh và linh hoạt.

Về tình hình cho vay

Tổng doanh của Eximbank Bình Định tăng nhanh, đến tháng 6/2009 doanh cho vay ngắn hạn chiếm khoảng 60% tổng số cho vay và doanh cho vay trung, dài hạn chiếm khoảng 40% tổng doanh

Biểu đồ 2.2: Tình hình cho vay

Đơn vị tính: tỷ đồng

| Chỉ tiêu | Năm 2007 | Năm 2008 | Tỷ lệ tăng, giảm | 6 tháng đầu năm 2009 |
|-------------------------|----------|----------|------------------|----------------------|
| Doanh (quy VNĐ) | 92.04 | 150.61 | 63.64% | 339.67 |
| Huy động từ thị trường | 98.37 | 178.57 | 81.53% | 276.28 |
| Huy động/Tổng nguồn vốn | 91.48% | 98.32% | | 75.38% |
| Doanh / tổng tài sản | 85.59% | 82.93% | | 92.67% |
| Nợ quá hạn | 0 | 0.32 | 100% | 1.45 |

Nguồn: Báo cáo tổng hợp EIB Bình Định

Chi nhánh luôn thi đua hăng hái phấn đấu năm 2009 do tác động tăng trưởng tín dụng quá cao, nên phải ưu tiên chuyển vốn tích lũy đáp ứng nhu cầu cho vay tại địa bàn, nhúng bên cạnh đó chi nhánh cần phải tăng cường huy động vốn giảm thiểu chi phí vào.

2.3.2. Hoạt động tín dụng tài trợ xuất nhập khẩu

Từ tháng 7/2008 Eximbank triển khai chương trình cho vay tài trợ xuất nhập khẩu có bảo hiểm tín dụng, tích cực tiếp cận các doanh nghiệp và các ngành, nhất là các doanh nghiệp có hàng xuất khẩu bằng các dịch vụ ưu đãi, nên doanh số cho vay theo chương trình này tăng nhanh, với ưu đãi lãi suất thấp nên thu hút lượng khách hàng xuất nhập khẩu vay theo chương trình này nhiều.

Sau giai đoạn kinh tế bao cấp, nền tảng vào nền kinh tế thị trường có sự chuyển đổi từ nhà nước, thực hiện chính sách mở cửa kinh tế, chuyển đổi cơ cấu quy mô ngành nghề từ công nghiệp sang chủ yếu quản lý thương mại và dịch vụ. Kinh doanh xuất nhập khẩu liên tục tăng nhanh và lúc này nhà nước cho phép các ngân hàng thương mại quốc doanh, công lập, liên doanh tham gia vào quan hệ tín dụng và tài trợ xuất nhập khẩu.

Hoạt động tài trợ xuất nhập khẩu tại Eximbank Bình Định ngày càng phát triển. Eximbank Bình Định chú trọng tài trợ xuất nhập khẩu vào các ngành hàng có thể liên quan chuyển đổi nhanh như: xuất khẩu, phân bón, nông sản, nguyên liệu bán thành phẩm có hàm lượng giá trị cao... Tình hình cho vay tài trợ xuất nhập khẩu tại Eximbank Bình Định được phép tham gia vào lĩnh vực này

Bảng 2.3: Tình hình cho vay tài trợ xuất nhập khẩu

Đơn vị tính: 1.000USD

| Chỉ tiêu | 6 tháng cuối năm 2008 | 6 tháng đầu năm 2009 | Tỷ lệ tăng, giảm |
|-------------------|-----------------------|----------------------|------------------|
| Doanh số cho vay | 3,131.08 | 6,094.56 | 94.65% |
| Doanh số thu nhập | 2,672.11 | 4,988.09 | 86.67% |

| | | | |
|-----|--------|----------|---------|
| D n | 458.97 | 1,106.47 | 141.08% |
|-----|--------|----------|---------|

Nguồn: Báo cáo tổng hợp EIB Bình Định

Trong doanh số cho vay bằng ngoại tệ của Eximbank Bình Định thì chủ yếu là cho vay tài trợ xuất nhập khẩu và cho vay ngắn hạn do đó doanh số cho vay tài trợ xuất nhập khẩu của Eximbank Bình Định là khá cao. Đây là thế mạnh của Eximbank Bình Định và là lĩnh vực hoạt động mang lợi nhuận lớn, khách hàng.

Bảng 2.4: Tình hình thanh toán quốc tế

Đơn vị tính: 1.000 USD

| Chỉ tiêu | Năm 2007 | Năm 2008 | 6 tháng đầu năm 2009 |
|-----------------------------|----------|----------|----------------------|
| Doanh số thanh toán quốc tế | 2,087.76 | 8,168.83 | 11,703.70 |
| - Nhập khẩu | 290.68 | 2,245.97 | 7,607.18 |
| - Xuất khẩu | 1,797.08 | 5,922.86 | 4,096.53 |

Nguồn: Báo cáo tổng hợp EIB Bình Định

Doanh số cho vay tài trợ so với doanh số thanh toán quốc tế cuối năm này tăng 38% lên 52% trong sáu tháng đầu năm 2009. Cho thấy các doanh nghiệp có vay theo chương trình tài trợ xuất nhập khẩu đem lại doanh số thanh toán quốc tế cho ngân hàng rất cao.

Bảng 2.5: Tình hình tài trợ xuất nhập khẩu có bảo hiểm tỷ giá so với tài trợ xuất nhập khẩu thông thường

VT: 1.000USD

| Chỉ tiêu | Năm 2008 | Năm 2009 | Tỷ lệ tăng, giảm |
|---|----------|----------|------------------|
| Tài trợ XNK có bảo hiểm tỷ giá | 3,131.08 | 4,739.00 | 51.35% |
| Tài trợ XNK thông thường | 1,000.00 | 1,355.56 | 35.56% |
| Tỷ trọng có bảo hiểm tỷ giá/Tổng doanh số tài trợ XNK | 75.79% | 61.35% | |

Nguồn: Báo cáo tổng hợp EIB Bình Định

Sáu tháng đầu năm 2009, doanh số tài trợ xuất nhập khẩu có báo hiệu giảm đáng kể bên cạnh đó doanh số tài trợ xuất nhập khẩu thông thường cũng giảm vì Eximbank triển khai chương trình 2 tài trợ xuất nhập khẩu, khách hàng chỉ ký thoả thuận mua bán ngoại tệ, không bắt buộc phải thực hiện hàng mua bán ngoại tệ, vì vậy khách hàng chỉ triển khai 2 hạn vì không cần phải tính toán lãi suất và cách hạch toán hàng nhập khẩu, những nhà nhập khẩu cũng chỉ triển khai 2 khách hàng không có báo hiệu giảm trong tình hình bình ổn giá như hiện nay, khách hàng lại không thể mua ngoại tệ theo tỷ giá ngân hàng niêm yết mà lại phải mua với tỷ giá cao hơn nên không có báo hiệu giảm.

Cho vay tài trợ xuất nhập khẩu phù hợp với chiến lược phát triển kinh tế tỉnh Bình Định, Bình Định là 1 trong 5 tỉnh thành thu hút vốn đầu tư nước ngoài và là vùng kinh tế trọng điểm phía Nam thu hút cho hoạt động kinh doanh cá nhân thành phần kinh tế. Hoạt động cho vay tài trợ xuất nhập khẩu của Eximbank Bình Định trong thời gian qua đã góp phần đáp ứng nhu cầu vốn bằng ngoại tệ cho các doanh nghiệp xuất nhập khẩu trên địa bàn tỉnh, góp phần tạo nên momentum trực tiếp phù hợp, hỗ trợ các nhà đầu tư nước ngoài, thu hút vốn đầu tư nước ngoài vào Bình Định, đóng góp tích cực vào tốc độ tăng trưởng GDP của tỉnh, thúc đẩy phát triển kinh tế và tạo công việc làm cho người lao động trên địa bàn.

Đến cho vay tín dụng, góp phần thúc đẩy các dịch vụ ngân hàng bán lẻ của Eximbank phát triển. Đa phần các doanh nghiệp vay tài trợ xuất nhập khẩu có số lượng lao động tăng dần và đây là một ngành thích sử dụng các dịch vụ ngân hàng hiện đại như dịch vụ thanh toán online qua thẻ ATM, Internet banking, SMS banking... Số lượng thẻ ATM lấy kể từ 30/06/2009 là 3.127 thẻ, trong đó 90% số thẻ ATM được thông qua dịch vụ trực tuyến, tăng nhiều so với năm 2008.

2.3.3. *Chỉ số và thực trạng cho vay tài trợ xuất nhập khẩu có báo hiệu giảm*

Có ý thức cách pháp nhân, sản xuất kinh doanh theo đúng pháp luật hiện hành của Việt Nam.

Có vốn tự có theo quy định, vốn vay từ các tín dụng chi bổ sung vào tổng mức vốn lưu động của ngân hàng.

Thực hiện hạch toán và quản lý tài chính theo đúng pháp luật kế toán ngân hàng.

Sản xuất kinh doanh có lãi, không có nợ quá hạn.

Có phương án sử dụng vốn vay, nêu rõ mục đích, hiệu quả, tính khả thi và khả năng hoàn trả nợ vay, nguồn trả nợ.

Khách hàng phải thực hiện nghĩa vụ thanh toán xuất nhập khẩu qua Eximbank.

Khách hàng vay vốn nhằm mục đích sản xuất hàng hóa, cung cấp dịch vụ xuất khẩu từ doanh nghiệp bán cho Eximbank.

Đối với khách hàng vay tài trợ xuất nhập khẩu thì bắt buộc phải có hợp đồng xuất nhập khẩu hàng hóa, vì đây là căn cứ ngân hàng quy định ghi ngân cho khách hàng.

2.3.4. Quy trình cho vay tài trợ xuất nhập khẩu tại Eximbank

2.3.4.1. Tài trợ nhập khẩu, chuyển giá bán ngoại tệ

Mục đích sử dụng vốn của khách hàng là thanh toán hàng hóa, dịch vụ nhập khẩu.

Khách hàng phải thanh toán dịch vụ nhập khẩu qua Eximbank.

Khách hàng ký hợp đồng Forward mua ngoại tệ của Eximbank với kỳ hạn bắt buộc ngắn hạn cho vay.

Ngày đáo hạn thì Eximbank bán cho khách hàng số ngoại tệ với giá kỳ hạn của hợp đồng Forward.

Khách hàng mua thực hiện hợp đồng Forward trước hạn (mặt phần hoặc toàn bộ) thì Eximbank sẽ bán ngoại tệ cho khách hàng theo tỷ giá Forward của kỳ hạn tương ứng với thời hạn tính lãi cho vay. Ngày thực hiện hợp đồng Forward.

Khách hàng không thực hiện hợp đồng Forward thì khách hàng phải chịu mức phạt vi phạm hợp đồng.

B c 1: Th m nh cho vay và xác nh s t i n cho vay: theo quy nh c a Eximbank và NHNN, xác nh s l ng USD s cho khách hàng vay thanh toán t i n hàng nh p kh u.

B c 2: Ngu n v n cho vay: nh n USD t H i s gi i ngân cho khách hàng vay v n. Trong nghi p v này, s d ng ngu n v n c a H i s cho khách hàng vay và h ng m c phí y thác là x%. M c phí y thác là m c chênh l ch gi a lãi su t chi nhánh cho khách hàng vay và lãi su t i u v n n i b c a H i s

B c 3: Gi i ngân t i n vay: gi i ngân cho khách hàng vay USD thanh toán t i n hàng nh p kh u theo lãi su t do Eximbank công b .

B c 4: Ký h p ng Forward

Sau khi gi i ngân, ký h p ng bán k h n USD cho khách hàng:

- S l ng USD = s t i n gi i ngân

- T giá cam k t bán ngo i t cho khách hàng (t giá Forward): t i th i i m ký h p ng Forward, Chi nhánh và khách hàng s th a thu n t giá n m trong biên c a t giá k h n theo công th c sau:

$$F = S * \left[1 + \frac{(r_2 - r_1)n}{360} \right]$$

Trong ó:

F: t giá k h n

S: t giá giao ngay

r_1 : lãi su t ng t i n 1 (%/n m)

r_2 : lãi su t ng t i n 2 (%/n m)

n: k h n c a h p ng (ngày), $n > 2$

Gi i h n:

USD/VND: theo quy t nh 648/2004/Q -NHNN ngày 28/05/2004 c a th ng c NHNN.

Ngo i t / ngo i t ho c ngo i t khác USD/VND: không gi i h n

Th i gian th c hi n h p ng Forward: b ng th i h n cho vay.

Nếu doanh nghiệp bị từ chối thu mua thì doanh nghiệp phải không thể lập đơn giao dịch khác nếu chưa thu mua được vì theo Quy định số 1452/2004/QĐ-NHNN thì khi mua ngoại tệ khác hoặc giao ngay bằng VND, doanh nghiệp phải xuất trình giấy tờ chứng minh mục đích sử dụng ngoại tệ, đồng thời doanh nghiệp có thể sử dụng giao dịch khác nếu vì mục đích phòng ngừa rủi ro ngoại hối. Như vậy, phải chứng Ngân hàng Nhà nước công bố rõ ràng cách xác định giá nháp là chấp hành quy định do yêu cầu kiểm soát tỷ giá ảnh hưởng đến các biện pháp hành chính khác.

Bảng 5: Thu nhập và thặng dư Forward:

Vào ngày thu lãi: trong trường hợp khách hàng trả lãi bằng VND, thì tỷ giá dùng xác định lãi bằng VND theo tỷ giá do Eximbank công bố tại thời điểm thu lãi.

Vào ngày đáo hạn ngân hàng khách thanh toán (và đáo hạn của hợp đồng Forward)

2.3.4.2. Tài trợ xuất khẩu sau khi giao hàng, mô hình ngân hàng nhập thu từ bán ngoại tệ hàng xuất khẩu

Mục đích sử dụng vốn của khách hàng là bổ sung vốn lưu động thặng dư nhập khẩu xuất khẩu từ nguồn ngoại tệ bán lại cho Eximbank.

Khách hàng cam kết sử dụng nguồn ngoại tệ bán hàng xuất khẩu bán cho Eximbank theo tỷ giá tại thời điểm bán ngoại tệ trên vay cho Eximbank. Trong trường hợp nguồn ngoại tệ bán hàng không thể hiện cam kết bán ngoại tệ cho Eximbank, Eximbank sẽ thu nhập bằng tiền VNĐ từ tài khoản của khách hàng và thặng dư phần phí cam kết bán ngoại tệ.

Thời hạn cho vay:

- Đối với nguồn thu từ bán hàng thanh toán theo phương thức L/C AS: thời hạn không quá 1 tháng.

- Đối với nguồn thu từ bán hàng thanh toán theo phương thức DP: thời hạn không quá 2 tháng.

- **Điều kiện vay vốn:** Khách hàng thanh toán theo phương thức L/C trả chậm: tối đa không quá 3 tháng.

Bước 1: Phòng tín dụng hàng ngày đón khách hàng thực hiện thủ tục đăng ký sản phẩm: tài khoản cho khách hàng các bước thực hiện, các thủ tục cần thiết.

Bước 2: Sau khi tiếp nhận yêu cầu của khách hàng cá nhân có liên quan, phòng tín dụng hàng ngày phòng thanh toán quốc tế kiểm tra tính hợp lệ của các chứng từ và tài liệu tài trợ xuất khẩu. Phòng TTQT kiểm tra tính hợp lệ của các chứng từ và tài liệu tài trợ xuất khẩu theo quy chế chi tiêu nội bộ của Eximbank

Bước 3: Sau khi nhận đầy đủ ký hiệu ngân hàng của phòng TTQT, phòng tín dụng:

- Xác minh tín dụng cho vay, hàng khách hàng ký Hợp đồng, khách hàng nhận, cam kết bán ngoại tệ trả bằng chứng từ xuất khẩu cho Eximbank theo tỷ giá thị trường hiện hành bán ngoại tệ trả vay và các giấy tờ khác có liên quan

- Gửi văn bản hàng ngày TTQT lưu giữ bản chính bằng chứng từ đòi tiền phía ngân hàng ngoài khi nhận thanh toán.

Bước 4: Phòng TTQT kiểm tra bằng chứng từ xuất khẩu của khách hàng và thông báo cho phòng tín dụng

Bước 5: Sau khi phòng TTQT đã gửi bằng chứng từ ngân hàng ngoài và gửi bản copy cho phòng tín dụng, phòng tín dụng thực hiện ghi ngân hàng cho khách hàng

Bước 6: Phòng TTQT hàng ký thông tin vào màn hình Báo cáo hiện tại giá

Bước 7: Khi phía ngân hàng ngoài thanh toán, phòng TTQT thực hiện ghi có ngoại tệ vào TKTG của khách hàng và đăng ký chứng từ “Hold tạm thời”

Bước 8: Phòng tín dụng hàng ngày phòng DVKH mua ngoại tệ của ngân hàng, chuyển VND vào TKTG thu nợ vay của khách hàng nhận.

2.3.4.3. Cho vay ngoại tệ Việt Nam, lãi suất ngoại tệ, trả nợ ngoại tệ Việt Nam theo ngoại tệ hàng ngày

Khách hàng vay vốn nhằm mục đích sản xuất hàng hóa, cung cấp dịch vụ xuất khẩu từ doanh nghiệp ngoại tệ bán lại cho Eximbank.

Khách hàng có nhu cầu thanh toán qua Eximbank dưới các hình thức L/C, D/P

B c 1: Thẩm định, xét duyệt cho vay, xác định số tiền ngoại tệ cho khách hàng vay (số ngoại tệ cho vay)

B c 2: Bán trực tiếp số ngoại tệ cho vay cho Hãng Lữ hành Việt Nam theo tỷ giá bán ngoại tệ do Ngân hàng và khách hàng thỏa thuận thị trường cho vay (tỷ giá Forward), đồng thời vay ngoại tệ của Hãng.

B c 3: Ký hợp đồng Forward với khách hàng, khách hàng bán lại cho Ngân hàng số ngoại tệ đồng nội tệ cho vay khi cần (hoặc khi Eximbank chi trả khoản xuất khẩu) theo tỷ giá bán ngoại tệ cho Ngân hàng và khách hàng thỏa thuận thị trường cho vay.

B c 4: Gửi ngân số tiền đồng Việt Nam tương đương số ngoại tệ mà khách hàng phải trả.

B c 5: Thực hiện hợp đồng Forward:

- Khi ngoại tệ của khách hàng (hoặc khi Eximbank chi trả khoản xuất khẩu), Ngân hàng tiến hành mua lại số ngoại tệ đồng nội tệ theo tỷ giá hợp đồng Forward

- Trường hợp khách hàng không thực hiện hợp đồng Forward thì khách hàng phải chịu mức phạt vi phạm hợp đồng Forward bằng chênh lệch lãi suất giữa lãi suất cho vay đồng Việt Nam và ngoại tệ cho thuê vốn vay.

B c 6: Thu hồi: Số tiền đồng Việt Nam được chuyển về tài khoản của khách hàng và Ngân hàng hạch toán thu nợ cho vay của khách hàng.

2.3.4.4. Cho vay ngoại tệ, bảo hiểm tỷ giá bằng hợp đồng quy định

Mục đích sử dụng vốn của khách hàng là thanh toán hàng hóa, dịch vụ nhập khẩu.

Khách hàng phải thanh toán dịch vụ nhập khẩu qua Eximbank.

Khách hàng ký hợp đồng quy định mua ngoại tệ (Call Option) có quy định mua ngoại tệ bằng ngoại tệ cho vay, với hạn bán ngoại tệ cho vay

Khách hàng ký hợp đồng quy định kỳ hạn Châu Âu, chỉ thực hiện hợp đồng vào ngày đáo hạn của hợp đồng. Trường hợp khách hàng mua trên mức trần thì hợp đồng này chỉ thực hiện mức trần ngoại tệ.

Vào ngày đáo hạn của hợp đồng Call option, nếu giá ngoại tệ giao ngay cao hơn mức giá thực hiện thì Eximbank bán ngoại tệ cho khách hàng theo mức giá thực hiện, ngược lại thì Eximbank sẽ bán ngoại tệ cho khách hàng theo mức giá giao ngay.

Khi khách hàng mua trên trần (mức trần hoặc toàn bộ) thì hợp đồng Call option chỉ thực hiện mức trần ngoại tệ.

Nếu khách hàng không thực hiện hợp đồng Call option thì hợp đồng này tự nhiên sẽ thanh lý.

Bảng 1: Thông tin, xét duyệt cho vay bằng ngoại tệ, xác nhận tín dụng ngoại tệ cho khách hàng vay (ngoại tệ cho vay)

Bảng 2: Ký hợp đồng Call option

- Khách hàng ký hợp đồng mua quy định mua ngoại tệ - Call option có quy định mua ngoại tệ bằng ngoại tệ cho vay, với hạn bán ngoại tệ cho vay, mức giá thực hiện và phí quy định theo mức giá và phí do Eximbank công bố tại thời điểm cho vay.

- Kỳ hạn quy định: Kỳ hạn Châu Âu, khách hàng chỉ thực hiện hợp đồng vào ngày đáo hạn của hợp đồng Call option. Trường hợp khách hàng có nhu cầu trên trần (mức trần hoặc toàn bộ) thì hợp đồng Call option chỉ thực hiện mức trần ngoại tệ.

- Phí Option sẽ thu tại thời điểm ghi ngân theo từng khoản chênh lệch.

Bảng 3: Ghi ngân tín dụng: Ngân hàng ghi ngân ngoại tệ cho vay cho khách hàng thanh toán hàng hóa, dịch vụ nhập khẩu

Bảng 4: Thực hiện hợp đồng Call option:

- Vào ngày báo h n h p ng Call Option, n u t giá ngo i t giao ngay cao h n t giá th c hi n thì Ngân hàng bán ngo i t cho khách hàng theo t giá th c hi n, ng c l i thì bán ngo i t cho khách hàng theo t giá giao ngay ho c khách hàng t lo ngu n ngo i t tr n .

- Tr ng h p khách hàng có nhu c u tr n tr c h n (m t ph n ho c toàn b) thì h p ng Call option c th c hi n m t ph n t ng ng.

- Tr ng h p khách hàng không th c hi n h p ng Call option thì h p ng ng nhiên b thanh lý.

B c 5: Thu h i n : S ngo i t thu c t th c hi n h p ng Call option ho c khách hàng t lo c chuy n vào tài kho n c a khách hàng và Ngân hàng h ch toán thu n cho vay c a khách hành.

2.4. Nh ng nguyên nhân đ n n h n ch trong ch ng trình cho vay tài tr xu t nh p kh u có b o hi m t giá

2.4.1. Chính sách i u hành t giá h i oái c a Ngân hàng Nhà n c

Chính sách t giá h i oái tr c n m 2008 không có nhi u bi n i m nh m , th ng khá n nh, bi n ng th p. N m 2007 gi m so v i n m 2006 0,03%, n m 2006 t ng 1% so v i n m 2005, th i k t 2005 – 2007 t ng 0,57% (*Ngu n t p chí nghiên c u kinh t*).

Tuy nhiên, b c sang n m 2008, t giá bi n ng nhi u h n so v i các n m tr c: gi m liên t c trong 4 tháng u n m, tháng 5 t giá h i oái l i t ng cao, lúc này khách hàng c n mua USD r t khó kh n, vì v y, tr c nh ng bi n ng m t giá c a ng USD so v i VND, nh h ng tiêu c c n xu t kh u, NHNN v n ti p t c h ng n vi c i u hành t giá, v i biên ã t ng lên 5% vào tháng 3/2009 so v i tr c ó là 3%.

2.4.2. Các quy nh c a Ngân hàng Nhà n c v i t ng cho vay ngo i t

Theo quy t nh s 966/2003/Q -NHNN ngày 22/08/2003, m i doanh nghi p ho t ng trong l nh v c XNK u là i t ng c phép cho vay ngo i t . i u này góp ph n làm t ng đ n cho vay ngo i t áng k . Các DN tuy có m

b o ngu n ngo i t tr n cho ngân hàng, nh ng chi phí u vào m t ph n ho c toàn b thanh toán b ng VN . Theo Q này thì doanh nghi p xu t kh u v n c phép vay ngo i t , bán ngo i t cho ngân hàng và chuy n vào tài kho n VN th c hi n thanh toán.

Nh ng t khi có quy t nh 09/2008/Q -NHNN ngày 10/04/2008 thì i t ng cho vay ngo i t b thu h p. Các doanh nghi p xu t kh u tr c ây nay bu c ph i vay VND thanh toán các chi phí trong n c. Vi c s a i theo h ng thu h p i t ng cho vay ngo i t s gi m các nhu c u cho vay v n b ng ngo i t , khuy n khích các t ch c tín d ng và doanh nghi p dùng các công c phá sinh ti n t phòng ng a r i ro.

2.4.3. Mô hình t ch c c a phòng tín d ng còn nhi u b t c p, ch t l ng th m nh, giám sát, ki m soát ch a hi u qu

Hi n nay, Eximbank Bình D ng có 1 phòng tín d ng v i 8 nhân viên tín d ng, trong ó h u h t là nhân viên m i, s l ng nhân viên trên không m trách trên a bàn kinh t có nhi u ti m n ng nh Bình D ng

Cán b tín d ng ch a c phân chia nhi m v rõ ràng có th chuyên ph trách 1 b ph n khách hàng (cá nhân hay doanh nghi p, theo khu v c, ngành ngh ...). N u c chuyên v 1 b ph n thì h s ph c v khách hàng t t h n, có i u ki n tìm hi u v i t ng mà mình ph c v t ó có th nâng cao trình nghi p v .

Trình nhân viên không ng u, ch a c ào t o bài b n và h th ng mà ch y u là do kinh nghi m c a ng i tr c truy n l i cho ng i sau. Cán b tín d ng có trách nhi m cao, nh ng ti n l ng v n b ng các nhân viên phòng khác. Do tâm lý làm nhi u trách nhi m nhi u, làm ít trách nhi m ít, d n n tình tr ng cán b tín d ng th ng trong công tác cho vay.

Ch t l ng th m nh còn th p: khi th m nh cho vay c n c vào báo cáo tài chính ánh giá tình hình tài chính c a doanh nghi p trong m t kho ng th i gian nh t nh là ch a , ch a chính xác, ch n m c thông tin v m t s ch tiêu không có s bi n ng nhi u nh : doanh thu, tài s n c nh,... còn các ch tiêu

khác nhau: luân chuyển vốn, tín dụng, công nợ, phí thu, phí trả, hàng tồn kho, nợ ngắn hạn... không thể phân tích chính xác trong tình hình thực tế. Các phương pháp hạch toán chủ yếu của doanh nghiệp lập báo cáo nhanh tình hình tài chính, nhưng không thể hiện hết tình hình tài chính và quá trình hoạt động của doanh nghiệp. Thông tin về sự vay vốn, cán bộ tín dụng phân bổ đưa vào các thông tin và các báo cáo tài chính do khách hàng cung cấp dẫn đến đánh giá sai lệch và tài trợ không chính xác.

Công tác kiểm tra giám sát tình hình sử dụng vốn vay của các tổ chức: vì các theo dõi, giám sát tín dụng, chi tiêu sử dụng, hồ sơ, chứng cứ ghi ngân sách tổ chức, giám sát tình hình sử dụng vốn vay của các tổ chức hành động xuyên suốt. Các kiểm soát nội bộ chú trọng công tác kiểm tra, kiểm soát xử lý, báo cáo và chú ý kiểm soát tổng quát, cán bộ tín dụng luôn công tác kiểm tra, giám sát, chuyên môn sâu và linh hoạt kiểm tra, kiểm soát nội bộ.

2.4.4. Các quy định pháp luật liên quan đến hoạt động tín dụng và thanh toán quốc tế của ngân hàng và thị trường

Theo quy định, doanh nghiệp xuất nhập khẩu khi nhận các L/C bản chính phát hành bởi ngân hàng nước ngoài, thì có thể nhờ ngân hàng tài trợ thanh toán hàng nhập khẩu. Mặc dù tài trợ theo hình thức này sẽ tạo lợi ích cho doanh nghiệp có vốn sản xuất hàng xuất khẩu, ngân hàng thu được hiệu quả cao, nhưng thực tế gặp nhiều khó khăn vì ngân hàng sợ rủi ro nên ngân hàng không dám tài trợ theo hình thức này.

Khi phí xử lý tài sản cầm bảo vay là rất cao, nhà cung cấp trong hợp đồng khách hàng không có khả năng trả nợ vốn còn gặp nhiều khó khăn, mặt khác thời gian các khâu thi hành án, công chứng, phát mãi... những quá trình thu hồi của ngân hàng. Hiệu quả phải dựa vào các cơ quan ban ngành liên quan trong việc xử lý tài sản cầm bảo vay của cao, quá trình triển khai thực hiện của ngân hàng bị ảnh hưởng các ngành công nghiệp là khó khăn và ngân hàng làm hạn chế các xử lý thu hồi của ngân hàng.

2.4.5. Các doanh nghiệp vay vốn không mang lại lợi ích tài chính

Có nhiều doanh nghiệp không có vốn kinh doanh do ó h vọng mua sắm các vay vốn tài trợ hoạt động xuất nhập khẩu. Tuy nhiên thực tế hiện nay, hầu hết các ngân hàng đều cần tài sản thế chấp, cầm cố, nên doanh nghiệp có thể có tài sản nhưng không thể đi vay. Còn việc vay vốn không có tài sản thế chấp thì chi phí lãi vay của các doanh nghiệp có uy tín, các khách hàng trung thành, cho nên phần lớn các doanh nghiệp còn gặp khó khăn. Hiện nay báo cáo của các doanh nghiệp này chưa đúng chuẩn, các doanh nghiệp vay và nhận thông tin về doanh thu – lợi nhuận nhằm mục đích trốn thuế, nên thị trường nghĩ rằng là có tài sản thế chấp là vay được nên họ không mua cung cấp thông tin cho ngân hàng. Do vậy, Eximbank Bình Dương khó tiếp cận và chấp nhận cấp tín dụng cho thị trường này.

Năng lực sản xuất, trình độ công nghệ của các doanh nghiệp Việt Nam còn hạn chế, mua máy hàng hóa xuất khẩu không thuận lợi, chi phí không giảm, khi có nhu cầu hàng lớn thì tiến độ sản xuất và giao hàng không đáp ứng kịp. Khi ngân hàng tranh chấp các doanh nghiệp Việt Nam còn thấp, khi ngân hàng tiếp thị, tìm kiếm khách hàng còn hạn chế; khi ký hợp đồng xuất khẩu thì thị trường thông tin, bấp bênh giá hàng xuất khẩu qua khách trung gian nên giá thị trường không cao. Một số doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam thi đấu am hiểu thị trường, luật pháp và tiếp quản thị trường mới quốc tế, hoặc do yếu tố trong kinh doanh quốc tế nên đôi khi phải ký những hợp đồng với những người không biết lợi và hại phía mình, dẫn đến khó khăn ngân hàng tài trợ.

Hiện nay quản lý doanh nghiệp còn yếu kém và thi đấu minh bạch trong hoạt động sản xuất kinh doanh. Các doanh nghiệp phần lớn là các doanh nghiệp nhà nước và phần lớn hoạt động trong lĩnh vực thị trường mới yếu kém về năng lực tài chính, kinh nghiệm kinh doanh quốc tế và thi đấu minh bạch nên chi phí hoạt động lâu dài sẽ dần dần sẽ phá sản khi thị trường biến động.

Những hoạt động thi đấu minh bạch hay những khía cạnh nào của các doanh nghiệp cần tạo ra những lợi ích rõ ràng cho Eximbank Bình Dương. Vì vậy

các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, mặc dù các ảnh hưởng là minh chứng cho sự phát triển, công nghệ, quản lý, nhưng có những rủi ro tiềm ẩn về mặt kỹ thuật ảnh hưởng của ngân hàng như: thị trường công ty mẹ là nguồn cung cấp nguyên vật liệu hay bao tiêu sản phẩm của ra nên hiệu quả kinh doanh của công ty trong nhiều trường hợp không phải như đúng thực tế, vốn đầu tư thực của doanh nghiệp thường được phân chia thành vốn góp và công nợ công ty mẹ, như thế thì khách hàng thu hồi của ngân hàng khi có rủi ro xảy ra luôn thất bại, phần lớn tài sản thế chấp, cầm cố là máy móc thiết bị đã qua sử dụng, do đó việc xác định giá trị tài sản là khó khăn.

2.4.6. Hình thức phát tín dụng nội bộ của hoàn chỉnh

Hình thức cầm cố phát tín dụng doanh nghiệp xây dựng cầm cố của hoàn chỉnh đơn giản có cơ sở dựa vào ngân hàng, thị trường và khách hàng vay vốn tín dụng xuất khẩu phục vụ cho công tác thương mại, cho vay, đảm bảo an toàn tín dụng và áp dụng chính sách tín dụng phù hợp với từng loại khách hàng. Tiêu chí cầm cố vay tín dụng về các tài sản tín dụng của phần ảnh hưởng chính xác, các doanh nghiệp phải nhân trực tiếp sử dụng vốn tín dụng và ít có các khoản vay vốn từ ngân hàng thì mới có thể đảm bảo an toàn. ...

2.4.7. Thị trường ngoại tệ phía khách hàng.

Đây là vấn đề cốt lõi, vì trực tiếp giá USD/VND thị trường xuyên suốt ảnh hưởng đến sự biến động của giá NHNN công bố, khách hàng không quan tâm đến biến động của tỷ giá hối đoái. Tuy nhiên, sang năm 2007 và đầu năm 2008, thị trường chứng khoán biến động và chi phí mua sắm của VND so với đồng đô la Mỹ, tỷ giá USD/VND giảm xuống giao dịch trên sàn. Nguyên nhân là do lòng tin của người dân đối với các hoạt động đầu tư trực tiếp, gián tiếp nước ngoài, khi họ đổ vào các NHTM làm xuất hiện dòng chảy ngoại tệ do mất cân đối cung cầu. Nhưng qua năm 2009, tình hình tỷ giá hối đoái có nhiều biến động, tỷ giá khách hàng phải chịu lúc nào cũng mất giá do thị trường ngoại tệ, có nhiều doanh nghiệp phải đầu tư ngoại tệ để mua hàng hóa lên cao. Bên cạnh đó, do NHNN nới rộng biên độ lên 5%, do đó tỷ giá hối đoái lúc nào cũng là vấn đề gây rủi ro cho doanh nghiệp.

Nhiều doanh nghiệp xuất khẩu hiện nay đang phải giảm giá, một số là các doanh nghiệp xuất khẩu trong ngành thuốc, dệt may, cà phê... và các ngành sản xuất, xuất khẩu khác. Mặc dù vậy, các doanh nghiệp Việt Nam vẫn chưa có thói quen hay nói chính xác hơn là chưa quan tâm tới phòng ngừa rủi ro liên quan tới các hoạt động ngoại tệ của mình.

Hàng năm các doanh nghiệp Việt Nam đều phải vay ngoại tệ hàng triệu USD hoặc EUR để đầu tư vào các dự án lớn, các doanh nghiệp này sau khi vay ngoại tệ thường bán ngoại tệ này chuyển sang VND để tiến hành hoạt động đầu tư, nhưng trên hết phải mua lại ngoại tệ để bán VND. Trong thời gian tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh, rõ ràng sẽ có sự biến động về lãi suất cho vay và cắt giảm chi phí. Nếu sử dụng công cụ phái sinh như hoán đổi lãi suất hoặc công cụ khác thì hay quy định về ngoại tệ thì các doanh nghiệp sẽ bỏ chi phí rủi ro lãi suất trong trường hợp biến động lãi suất vay là thuận lợi và khi lãi suất tăng thì sẽ tăng lên nhiều hơn nay hoặc bỏ chi phí rủi ro giảm giá khi ngoại tệ có xu hướng giảm xuống vào thời điểm doanh nghiệp bán ngoại tệ.

KẾT LUẬN CHUNG II

Eximbank Bình Dương mới chỉ thành lập năm 2007, nhưng đã đạt được nhiều thành tựu đáng kể. Bên cạnh những công trình cho vay tài trợ xuất nhập khẩu có bảo hiểm tín dụng mà từ khi khai thác tháng 7/2008 nhưng đã giúp ích rất nhiều cho nhiều doanh nghiệp xuất nhập khẩu trên địa bàn tỉnh Bình Dương.

Các doanh nghiệp Việt Nam nhất là các doanh nghiệp có tham gia hoạt động XK hàng phải giảm giá vì ảnh hưởng của rủi ro về giá. Eximbank là ngân hàng đầu tiên cho công trình cho vay tài trợ xuất nhập khẩu có bảo hiểm tín dụng, hoạt động này đã góp phần thúc đẩy tăng trưởng kim ngạch xuất nhập khẩu, tăng trưởng kinh tế.

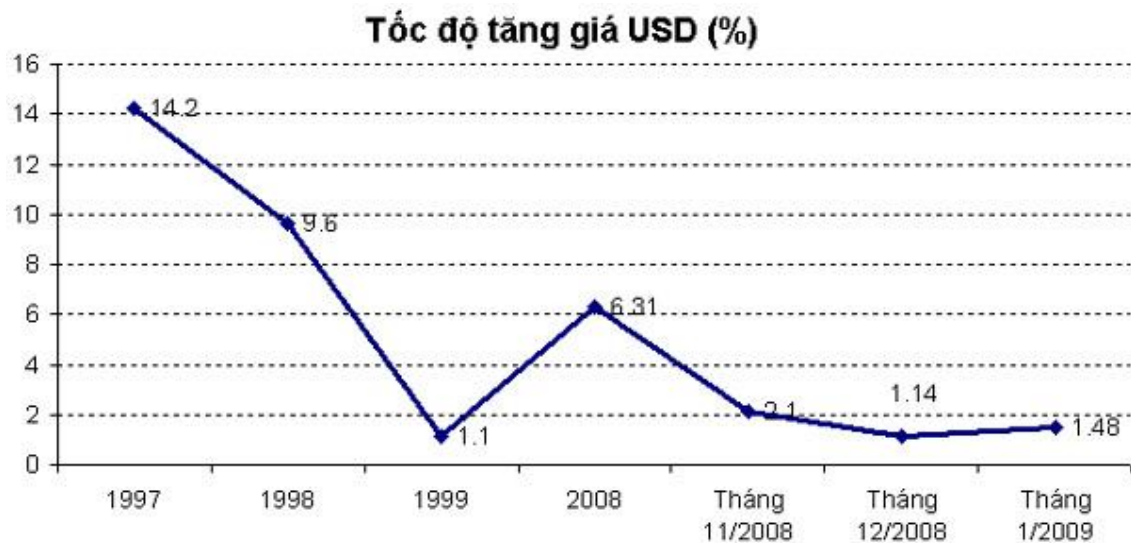
CHƯƠNG III: PHÁT TRIỂN CHO VAY TÀI TRỢ XUẤT NHẬP KHẨU CÓ BỒ HIỂM GIÁ TIỀN EXIMBANK CN BÌNH DƯƠNG

3.1. Ảnh hưởng hoạt động cho vay tài trợ xuất nhập khẩu có bảo hiểm giá của Eximbank Bình Dương

Tình hình tỷ giá biến động mạnh trong năm 2008 cho nên việc khó khăn khi mua USD của các ngân hàng tại miền nam này, khiến các doanh nghiệp xuất nhập khẩu ngại trả nợ khi quy đổi vay USD hay tín dụng.

Trong năm nay, hiện tượng có nhu yếu làm cho tỷ giá VND/USD tăng (tức là VND mất giá so với USD). Việt Nam đã gia nhập WTO, trong khi kinh tế có những xu hướng, tỷ lệ xuất khẩu so với GDP đã vượt quá 70%, trong đó M là thành phần xuất khẩu lớn nhất của Việt Nam.

Biểu đồ 3.1: Tốc độ tăng giá USD từ 1997 đến tháng 1/2009



Nguồn: Thông tin báo Tuổi trẻ

Ngân hàng Nhà nước luôn theo dõi sát mức đi lên biến trên thị trường ngoại tệ trong và ngoài nước. Gần đây thị trường ngoại tệ có biểu hiện tăng trưởng, nhu cầu mua ngoại tệ vượt khả năng có ngoại tệ bán của các ngân hàng Thương mại. Chỉ sau gần một tháng NHNN mở rộng biên độ giao dịch từ +3% lên +5%,

các NHTM đã phải niêm yết giá mua vào và bán ra theo giá trị. Các doanh nghiệp phải khó khăn mua ngoại tệ và có nhiều doanh nghiệp phải mua với mức giá cao hơn mức trần do NHNN quy định.

Quý I/2009 kim ngạch xuất khẩu đạt 14,14 tỷ USD (theo giá FOB) tăng 7,4% so với cùng kỳ năm 2008; kim ngạch nhập khẩu đạt 11,81 tỷ USD (theo giá FOB), giảm 41,3% so với cùng kỳ năm 2008. Do vậy, cán cân thặng dư mĩ tệ đạt 2,32 tỷ USD trong khi cùng kỳ năm 2008 thâm hụt 6,95 tỷ USD. Cán cân vãng lai quý I/2009 thặng dư 2,6 tỷ USD, ngược lại với mức thâm hụt 6,1 tỷ USD của cùng kỳ năm 2008. Đây cho thấy nhập khẩu của nước ta giảm so với năm trước chủ yếu không phải do xuất khẩu tăng, mà phần lớn là do biến động giá hàng hóa.

Doanh nghiệp và người dân đều nhận thấy sâu sắc khủng hoảng năm 2009 nên kinh tế nước ta vẫn tiếp tục phải ứng phó với những khó khăn, thách thức của cuộc khủng hoảng kinh tế, tài chính toàn cầu. Xuất khẩu, đầu tư nước ngoài trực tiếp, liên doanh, liên kết, kiều hối, du lịch, khoản vay vốn nước ngoài... hay nói một cách khác các nguồn cung ngoại tệ cho nền kinh tế đều giảm sút và thậm chí mất sạch như véc còn giảm sút trầm trọng. Tuy nhiên, đó là tất cả tâm lý lo ngại của giới lãnh đạo và VND đang giảm giá ngoại tệ. Các doanh nghiệp xuất khẩu hay các doanh nghiệp có nguồn thu bằng ngoại tệ thì giảm giá trên tài khoản hoặc bán nhợ giá trị cho thị trường. Các doanh nghiệp nhập khẩu thì vì vấn đề biến động giá và biến động giá mua ngoại tệ. Một bộ phận người dân cũng chuyển tiền từ ngân hàng sang tiền giấy ngoại tệ. Theo số liệu thống kê của NHNN số dư tiền ngoại tệ của các tổ chức kinh tế liên tục trong suốt 4 tháng đầu năm 2009. Tiền ngoại tệ của các ngân hàng kinh tế tăng 3,35%. Đây là hiện tượng không bình thường. Hàng năm, số dư tiền ngoại tệ của các tổ chức kinh tế lên xuống khá mạnh theo chu kỳ xuất, nhập khẩu, tạo ra sự lưu thông của nguồn ngoại tệ nhằm tối ưu thị trường cung - cầu ngoại tệ trên thị trường. Bên tháng đầu năm nay số ngoại tệ này hầu như đóng băng.

Bên cạnh đó, hoạt động ứng phó trên thị trường chứng khoán cũng rất ỉu y. Nắm bắt tâm lý của doanh nghiệp và người dân, giới chức ngân hàng đã ra các

tin n th t thi t, th m chí còn t t o ra các t sóng trên th tr ng ngo i t mua bán ki m l i v i th o n ngày càng tinh vi.

M c tiêu t ng quát c a ho t ng xu t nh p kh u giai o n 2006 -2010 c a n c ta là phát tri n xu t kh u v i t c t ng tr ng cao và b n v ng, thúc y t ng tr ng GDP, gi i quy t vi c làm và chuy n d ch c c u kinh t . y m nh u t phát tri n s n xu t cao m t hàng xu t kh u có l i th c nh tranh, có kh n ng chi m l nh th ph n áng k trên th tr ng th gi i. Chuy n d ch c c u xu t kh u theo h ng y m nh xu t kh u nh ng m t hàng có giá tr gia t ng cao, s n ph m ch bi n, s n ph m có hàm l ng công ngh và ch t xám cao, gi m d n t tr ng hàng xu t kh u thô, y m nh xu t kh u d ch v .

Theo chi n l c phát tri n ho t ng c a Eximbank Bình D ng, Eximbank Bình D ng t p trung huy ng t i a các ngu n l c trong và ngoài n c, b o m tính cân i khoa h c, xây d ng c s v t ch t và công ngh hi n i th c thi nhi m v , t ng b c t ch v tài chính. nh h ng ho t ng tài tr xu t nh p kh u có b o hi m t giá t i Eximbank Bình D ng c th nh sau:

- Ph i phù h p v i ch tr ng, chính sách pháp lu t và các cam k t qu c t , trong ó có vi c tuân th các quy nh v tr c p vá các bi n pháp i kháng, không phân bi t thành ph n kinh t .

- i t ng c tài tr xu t nh p kh u c n ph i c rà soát ch t ch , phù h p v i kh n ng ngu n l c c a t n c trong t ng giai o n, b o m nh ng m t hàng, s n ph m th c s c n.

- a d ng các hình th c tài tr xu t nh p kh u, tuy nhiên ph i c n c tình hình th c t , nhu c u c a doanh nghi p và i u ki n th c hi n có các b c tri n khai phù h p và kh thi.

- Lãi su t cho vay tài tr ph i h ng t i th tr ng

- Kh c ph c nh ng t n t i trong quá trình th c hi n th i gian qua, c n y m nh vi c ng d ng công ngh và d ch v ngân hàng hi n i vào ho t ng tài tr xu t nh p kh u, t ng c ng ki m soát tín d ng và r i ro tín d ng, cán b ph i c

tuy nhiên, nâng cao trình độ cán bộ, công nhân viên, nâng cao khả năng làm việc và phục vụ khách hàng của các cán bộ nghiệp vụ theo hướng chuyên nghiệp.

3.2. Giải pháp phát triển cho vay tài trợ xuất nhập khẩu có bảo hiểm tín dụng tại Eximbank Bình Dương

3.2.1. Những giải pháp và mô hình

3.2.1.1. Ngân hàng nhà nước cần chú trọng tài trợ xuất nhập khẩu hiệu quả

Hoạt động xuất nhập khẩu luôn phải đáp ứng tốt những yêu cầu của nền kinh tế, phù hợp với khả năng tiêu thụ hàng và tiếp cận thị trường Việt Nam.

Bảng 3.1. Kim ngạch xuất nhập khẩu của Việt Nam qua các năm

VT: tỷ USD

| Năm | Xuất khẩu | Nhập khẩu | Nhập siêu | Tỷ lệ nhập siêu |
|---------|-----------|-----------|-----------|-----------------|
| 2006 | 39.6 | 44.41 | 4.8 | 12.12% |
| 2007 | 48.38 | 60.83 | 12.45 | 25.73% |
| 2008 | 62.69 | 80.71 | 18.02 | 28.74% |
| 06/2009 | 27.57 | 30.64 | 3.07 | 11.14% |

Nguồn: Báo cáo thống kê

Kim ngạch xuất nhập khẩu tăng nhanh qua các năm, nhưng 6 tháng đầu năm 2009, đã giảm so với cùng kỳ. Hiện tại các mặt hàng chủ yếu giảm giá trị và kim ngạch, trong đó các mặt hàng chủ yếu là nguyên liệu phục vụ sản xuất, xuất khẩu giảm 10-20%. Nguyên nhân trực tiếp tác động tới kim ngạch xuất khẩu 6 tháng qua là do giá các mặt hàng xuất khẩu chủ yếu của Việt Nam bị giảm trên thị trường thế giới. Đồng thời, do ảnh hưởng của khủng hoảng kinh tế nên các thị trường xuất khẩu truyền thống của Việt Nam bị thu hẹp mạnh, như Hoa Kỳ giảm khoảng 7%, EU giảm 10% và ASEAN giảm 6%. Như vậy, do kim ngạch 6 tháng đầu năm giảm 42,7%, nên 6 tháng còn lại xuất khẩu phải tăng 57,3% kế hoạch năm. Tuy nhiên, theo Bộ Công Thương, cần chú trọng tới việc kim ngạch xuất khẩu 6 tháng cuối năm của 8 năm trước đây thường chỉ đạt 53-55% kế hoạch năm nên, cần có các tiêu chuẩn trên phải có các giải pháp rút ngắn thời gian thi công. “Mức tiêu này còn

ph thu c vào tình hình kinh t th gi i có kh n ng ph c h i ho c ph c h i ch m, và giá c hàng hóa trên th gi i không có y u t b t l i cho ho t ng xu t nh p kh u c a Vi t Nam”.

Do ó Nhà n c c n xây d ng chính sách tín d ng h ng t i c c u tín d ng u t h p lý cho xu t nh p kh u. C th t ng m c d n tín d ng tài tr xu t nh p kh u, chú tr ng vào nh ng ngành ngh , m t hàng có tính truy n th ng, có kh n ng c nh tranh trên th tr ng các n c trong khu v c và th gi i, có chính sách h tr ngu n v n cho tín d ng tài tr xu t nh p kh u cho các ngân hàng th ng m i, t ng c ng qu n lý ho t ng tài tr xu t nh p kh u k p th i a ra các chính sách v t giá, lãi su t... h tr cho ho t ng c a ngân hàng. Trên c s ó ngân hàng th ng m i có th xây d ng k ho ch h ng n phát tri n ho t ng tài tr xu t nh p kh u.

3.2.1.2. Hoàn thi n các v n b n mang tính ch t pháp lý h tr cho ho t ng tín d ng tài tr xu t nh p kh u

Quy ch thanh toán xu t nh p kh u: M c dù th tín d ng ã c s d ng ph bi n khá lâu t i các ngân hàng th ng m i, h p ng th ng m i là c s l p các th tín d ng nh ng v b n ch t quan h gi a h p ng và th tín d ng tách bi t nhau. Khi có tranh ch p gi a ngân hàng và khách hàng thì không có c s gi i quy t do không có v n b n ban hành quy nh v giao d ch th tín d ng. Do ó, Nhà n c c n s m ban hành quy ch h ng d n chung cho ho t ng xu t nh p kh u, quy ch này không i ngh ch v i các thông l qu c t nh ng ph i phù h p v i lu t Vi t Nam c ng nh t p quán c a Vi t Nam.

Quy nh ch ki m toán b t bu c i v i m i doanh nghi p: Hi n nay, công tác ki m toán t i các doanh nghi p ch a c th c hi n ng b . i v i doanh nghi p nhà n c, công tác ki m toán c coi tr ng và a s u có báo cáo ki m toán qua các n m. i v i doanh nghi p ngo ài qu c doanh thì r t ít doanh nghi p th c hi n ki m toán nh k , ho t ng ki m toán ch c th c hi n khi doanh nghi p b t bu c ph i ki m toán. B t k h th ng tài kho n k toán và ch h ch toán nào c ng u ch c ng các k h mà doanh nghi p có th v n d ng

lập báo cáo tài chính theo quan của mình. Các công ty kế toán sẽ nhìn chung phần nào như gì không trung thực trong các báo cáo tài chính của doanh nghiệp, đó giúp ngân hàng đánh giá đúng tình hình tài chính của doanh nghiệp khi thẩm định cho vay. Do đó, Nhà nước nên ban hành quy định kế toán bắt buộc đối với tất cả các doanh nghiệp đưa ra các báo cáo tài chính có thể phần ảnh hưởng tình hình hoạt động của doanh nghiệp.

Quy chế chi tiêu nội bộ của ngân hàng : mặc dù hiện nay ngân hàng là một hoạt động chủ yếu tài trợ xuất nhập khẩu các ngân hàng thế giới như Ngân hàng Việt Nam của ban hành quy chế chi tiêu nội bộ của ngân hàng xuất. Trong thời gian qua, các ngân hàng thế giới đã xây dựng quy trình, thủ tục thanh toán nội bộ này. Tuy nhiên, chế độ chi tiêu nội bộ của ngân hàng, quy chế thanh toán giữa các ngân hàng thế giới cũng như các ngân hàng thế giới khác, Nhà nước nên ban hành quy chế chi tiêu nội bộ của ngân hàng xuất.

3.2.1.3. Hoàn thiện cơ chế lãi suất và nhân tố giá hối đoái

Nhu cầu ngoại tệ nhập khẩu nguyên vật liệu, hàng hóa luôn luôn lớn hơn lượng ngoại tệ thu được từ xuất khẩu. Do đó, cần phải có chính sách lãi suất hợp lý, chính sách ngoại hối linh hoạt nhân tố giá, cân bằng lượng cung cầu ngoại tệ trên thị trường.

Sự biến động giá là nguyên nhân gây khó khăn cho các doanh nghiệp khi quy định vay ngoại tệ hay Ngân hàng Việt Nam. Nhà nước cần nhân tố giá hối đoái, ngân hàng thì nâng cao uy tín của Ngân hàng Việt Nam nhằm tăng bậc làm cho Ngân hàng Việt Nam trở thành ngân hàng tín dụng chuyên nghiệp, góp phần nâng cao tình hình thương mại hóa nền kinh tế. Theo cách hiểu hành động giá hiện nay, NHNN có thể dùng công cụ “tỷ giá bình quân liên ngân hàng” và “biên độ” kiểm soát tỷ giá trên thị trường. Mặc dù giá tỷ giá bình quân liên ngân hàng như NHNN thì ngân hàng nhân tố giá này theo mục tiêu nền kinh tế vĩ mô, thì ngân hàng là mang tính dài hạn. Vì thế đôi khi nó có mặt “lịch” như một số ví dụ về thị trường biến động ngoại tệ trên thị trường. Ngay cả mặt cân bằng cung cầu khi nhân tố giá biến động mạnh xuất hiện khi “lịch” này

càng lớn và kéo dài những NHNN chủ yếu chủ yếu họ không can thiệp vào vai trò là người mua hoặc bán cuối cùng trên thị trường.

Về khía cạnh vi mô, chính sách tài giá của chính phủ về quản lý ngân sách và duy trì khả năng thanh toán của nền kinh tế, mà bỏ một vài khoản cân thanh toán, theo đó chính sách tài giá của ngân sách ngân sách kinh tế thực.

Tình hình và các chỉ số kinh tế Việt Nam trong bối cảnh hiện nay và là một phát triển gia tăng như hiện nay, vì lẽ đó chính phủ nên hành động giá trị của các tiêu chí mà chính phủ phát triển và nền kinh tế thị trường thì không nên giảm giá trị tình trạng ô nhiễm như hiện nay.

Điều đáng chú ý không thể là chính phủ nên hành động giá trị ngay lập tức mà chính phủ có lẽ trình bày một số nền kinh tế tài chính. Mặc dù các chỉ số phát triển là một tiêu quan trọng hàng đầu, song do tính tác động của giá trị của nền kinh tế và tăng trưởng kinh tế, vì vậy nên chính phủ nên hành động giá trị hàng đầu bình đẳng nền kinh tế tài chính hiện là hàng đầu các chỉ số phát triển kinh tế thị trường. Có thể xây dựng chính sách tài giá hiệu quả thực sự, thực hiện, phù hợp với chiến lược phát triển kinh tế xã hội hiện tại và xu hướng quốc tế hóa trong giai đoạn tới, đòi hỏi phải kết hợp các giải pháp:

- Phân tích diễn biến nền kinh tế tài chính quốc tế một cách liên tục và có hệ thống. Vì các chỉ số chủ yếu của nền kinh tế cho phù hợp sẽ hạn chế rủi ro do biến động giá.

- Nghiên cứu, xây dựng các số khoa học cho việc xác định giá, các công khai hóa, chuẩn hóa, hệ thống hóa dữ liệu kinh tế có liên quan đến các chỉ số chủ yếu của nền kinh tế để đưa ra những con số chính xác. Dựa vào những số liệu tin cậy này mới có thể đánh giá giá trị hiệu quả đã phù hợp với thực trạng của nền kinh tế hay chưa, hiện nó có những những tích cực và tiêu cực của các chính sách khác nhau thì nào thì phải các chỉ số của nền kinh tế giá trị hiệu quả cho phù hợp.

- Hoàn thiện các chủ trương lý luận về các chỉ số là các chỉ số hành động trong tương lai, nên chủ yếu mua bán ngoại tệ bằng pháp.

- Ngân hàng nhà nước phải có dự trữ ngoại tệ mạnh nhằm nâng giá trên thị trường. Nếu dự trữ ngoại tệ của NHNN không mạnh can thiệp trong những lúc cần thì phải dùng biện pháp hành chính giữ giá nhân học là phải thắt chặt giá.

- Tăng cường quản lý hoạt động kinh doanh hối đoái của ngân hàng thương mại để kịp thời can thiệp để ổn định cho thị trường ngoại tệ.

- Kiểm soát lạm phát trong nước vì lạm phát ảnh hưởng tới giá hối đoái danh nghĩa của đồng nội tệ, lạm phát cao làm gia tăng lãi suất đồng nội tệ so với ngoại tệ, kéo theo tỷ giá hối đoái tăng. Khi cần kiểm soát chênh lệch tỷ giá thì nên trên thị trường ngoại tệ và tỷ giá hối đoái.

Vị trí của chính sách tỷ giá ngày càng linh hoạt là nhân tố quan trọng giúp Việt Nam hội nhập vào nền kinh tế thị trường quốc tế, tạo điều kiện cho thị trường ngoại tệ của Việt Nam trở nên phong phú hơn, đa dạng hơn và cho phép các ngân hàng cũng như các doanh nghiệp Việt Nam cạnh tranh nhau trên thị trường khác nhau nhằm góp phần quản lý rủi ro tỷ giá.

Chính sách lãi suất đã có nhiều thay đổi thông thoáng hơn so với trước đây. Việc nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng tài trợ xuất nhập khẩu, ngân hàng nhà nước phải xây dựng chính sách lãi suất hợp lý tạo điều kiện thu hút vốn đầu tư và cho vay.

Ngân hàng nhà nước chỉ đạo các NHTM thực hiện các biện pháp về lãi suất, các công cụ thị trường tiền tệ, tiếp tục mở rộng tín dụng nội tệ và ngoại tệ; chỉ đạo các NHTM nhà nước giảm lãi suất các khoản vay trực tiếp về mặt tiền, giảm lãi suất USD; phải tiếp tục cải thiện Ngân hàng Việt Nam chỉ đạo, khuyến khích các NHTM thực hiện các giải pháp về tín dụng và lãi suất nhằm chia sẻ khó khăn với doanh nghiệp.

Ban hành chính lãi suất thả lỏng của TCTD để hỗ trợ cho vay các nhu cầu vốn phục vụ sản xuất.

Theo dõi, giám sát chặt chẽ diễn biến thị trường tiền tệ trong nước và dự báo về tình hình cung - cầu vốn, lãi suất, tỷ giá; thiết lập hệ thống thông tin đánh giá

diện bị n th tr ng; t ng c ng thanh tra, giám sát t xa và k t h p v i n m b t tình hình ho t ng kinh doanh c a t ng NHTM x lý k p th i các v n phát sinh, m b o an toàn h th ng.

i u hành lãi su t theo h ng n nh và m c h p lý, k t h p v i i u ch nh linh ho t nghi p v th tr ng m và các công c chính sách ti n t khác nh m ki m soát m c t ng các ch tiêu ti n t phù h p v i m c tiêu kinh t v mô.

3.2.1.4. Hoàn thi n khung pháp lý i v i vi c th c hi n các giao d ch ngo i h i phái sinh

Trong hoàn c nh n c ta hi n nay, phát tri n c th tr ng các giao d ch ngo i h i phái sinh thì vai trò i u hành và qu n lý th tr ng c a ngân hàng Nhà n c chi m v trí quan tr ng nh t b i vì th c t là th tr ng ngo i h i c a n c ta ch a t do hóa. Do ó, c ch qu n lý c a Ngân hàng Nhà n c n ph i ngày càng c hoàn thi n, ph i hoàn ch nh khung pháp lý cho vi c th c hi n các giao d ch ngo i t k h n, hoán i, quy n ch n. n nay, các v n b n pháp lý quy nh c ng nh h ng d n vi c th c hi n các giao d ch phái sinh v n b coi là ch a y , trong khi th tr ng ngo i h i phái sinh n c ta ch m i giai o n u c a s phát tri n. i u ó ã khi n cho các ngân hàng th ng m i và các doanh nghi p r t lúng túng trong vi c th c hi n các giao d ch này. C n có nh ng quy nh pháp lý c th cho vi c th c hi n các giao d ch phái sinh, c bi t là v i giao d ch quy n ch n, m t nghi p v r t m i mà k thu t giao d ch l i ph c t p. i v i h p ng k h n, tuy mang tính b t bu c th c hi n nh ng l i t n t i r i ro là ng i mua cò th g p ph i tình tr ng m t kh n ng thanh toán, do ó c ng c n n nh ng quy nh c a pháp lu t m b o tính thanh kho n cho nh ng h p ng k h n.

M t nhân t khác c n tr n s phát tri n c a công c phái sinh là môi tr ng chính sách mà u tiên là vi c tính thu , ch ng h n nh quy nh v m c thu ánh trên lãi thu c t vi c th c hi n nghi p v phái sinh, quy nh này v a kìm hãm v a khó th c hi n vì lãi su t th n i bi n ng hàng ngày, h n n a công c phái sinh mang b n ch t phòng ng a r i ro t giá t i a hóa l i nhu n ch không ph i vì m c ích ki m l i.

3.2.1.5. Nâng cấp hệ thống thông tin tín dụng minh bạch chính

xác:

Trong hoạt động tín dụng, thông tin về khách hàng vay vốn của các ngân hàng thông tin rất quan trọng, mục đích ngân hàng là rõ ràng và góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động ngân hàng. Hoạt động tín dụng của ngân hàng thông tin là cho vay vốn dựa trên thông tin khách hàng sẵn có hoàn toàn theo thoả thuận. Mục đích cho vay là bảo đảm an toàn, ngân hàng phải nắm vững các thông tin khách hàng để xem xét, quyết định cho vay và giám sát sau khi vay như thông tin hồ sơ pháp lý, tình hình tài chính, tình trạng nhân sự, tài sản bảo đảm, khả năng hoàn trả và các thông tin cần thiết khác của khách hàng vay.

- Thông tin về hồ sơ pháp lý như tên khách hàng, địa chỉ, quyết định thành lập, đăng ký kinh doanh, các chi nhánh hoặc văn phòng thu cước, họ tên và trình độ nghiệp vụ, nghề nghiệp kinh doanh, mặt hàng sản xuất, kinh doanh chuyên nghiệp, thứ tự ưu tiên thuế suất...

- Thông tin về tình hình tài chính bao gồm tình hình vốn, kết quả sản xuất kinh doanh, lưu chuyển tiền tệ, qua đó ngân hàng có thể đánh giá khả năng tài chính, hoạt động và phát triển của khách hàng.

- Thông tin về tình hình quan hệ tín dụng gồm các khoản vay tại các tổ chức tín dụng, tổ chức khác, thì hiện trạng của các khoản vay đó, lịch sử quan hệ tín dụng của khách hàng đối với các tổ chức tín dụng đã cho vay

- Thông tin về xếp loại tín dụng của khách hàng từ các cơ quan xếp loại bên ngoài và kết quả xếp loại nội bộ của ngân hàng thông tin.

- Thông tin liên quan đến đơn xin vay của khách hàng, ngân hàng cần xem xét khả năng trả nợ của khách hàng từ việc thể hiện đơn xin và các thông tin khác liên quan đến tính khả thi của dự án.

- Thông tin về môi trường kinh doanh có liên quan đến ngành nghề, lĩnh vực hoạt động của khách hàng, thông tin kinh tế, thị trường, xu thế phát triển, tiềm năng của ngành.

có thể cung cấp các thông tin đó cho ngân hàng thông minh một cách dễ dàng và có hiệu quả, nên phải có những quan chuyên môn thu thập, xử lý và cung cấp thông tin tín dụng. Tuy nhiên trên thực tế, việc cung cấp thông tin này còn hạn chế và thiếu minh bạch chính xác. Mặc dù đã có nhiều kênh cung cấp thông tin, nhưng vẫn không tránh khỏi thiếu sót như tình hình doanh nghiệp, vay nợ của khách hàng, tình trạng thanh toán hàng số nhiều năm, ... Do vậy, việc nâng cấp hệ thống thông tin minh bạch chính xác là rất cần thiết và hữu ích, các kênh cung cấp thông tin cần phải tiếp nhận thông tin xuyên suốt, có kế hoạch lưu trữ thông tin hợp lý, hiệu quả. Chính phủ cần có các biện pháp, ban hành luật như xử lý nghiêm các vấn đề tình che giấu, khai báo, cung cấp sai sót như hình phạt nặng hơn đối tượng tín dụng của các ngân hàng thông minh.

3.2.2. Những giải pháp vì mô hình Eximbank

3.2.2.1. Nâng cao chất lượng thẩm định và phân tích tín dụng

Phân tích và thẩm định tín dụng không cần thiết và thiếu chính xác doanh nghiệp quy định cho vay sai lầm, do đó đây là bộ phận quan trọng nhất giảm thiểu rủi ro và ít tổn thất nhất. Quá trình thẩm định cần áp dụng các yêu cầu về chất lượng phân tích và thời gian ra quyết định, mô hình số đo lường hợp lý.

Thực hiện tốt các chú trọng phân tích như lắng nghe, lắng nghe hóa mặt rủi ro của khách hàng qua đánh giá các số liệu của khách hàng, nên thì phân tích tính minh bạch của rủi ro tiềm ẩn và khả năng kiểm soát, hạn chế rủi ro đó. Phân tích đánh giá khách hàng vay vốn qua năng lực pháp lý của khách hàng vay vốn, khả năng lưu hành sản xuất kinh doanh của người lãnh đạo doanh nghiệp, năng lực tài chính doanh nghiệp và đánh giá các vấn đề về kỹ thuật công nghệ của doanh nghiệp.

Tăng cường công tác thẩm định đánh giá tài sản thế chấp, tài sản thế chấp phi hiện vật dựa trên quy định của ngân hàng nhà nước, sau đó cán bộ tín dụng thẩm định giá trị tài sản thế chấp quy định cho vay, nếu cán bộ tín dụng nhận giá không đúng giá trị thực tế của tài sản thế chấp sẽ gây ra rủi ro cho ngân hàng. Do đó cán bộ tín dụng cần trang bị những kỹ năng chuyên ngành và thẩm định tài

s n th ch p nên c phân chia theo nhóm th m nh t ng ng v i t ng lo i tài s n th ch p.

3.2.2.2. Nâng cao ch t l ng và hi u qu c a ngu n nhân l c

Ngu n nhân l c c xác nh là nhân t hàng u, quy t nh m i thành công c a ho t ng kinh doanh. Cán b tín d ng c bi t là cán b tín d ng am hi u v các công c phá sinh ói h i trình cao, ph i có kh n ng phân tích t ng h p.

Ch t ch trong khâu tuy n d ng nh m m b o cán b tín d ng c ào t o chính quy, th c s có n ng l c, ph m ch t o c t t nh m t o ngu n cán b n nh và ti m n ng cho ngân hàng.

Cán b tín d ng ph i có ki n th c c b n v anh v n, tin h c và nghi p v thanh toán qu c t (UCP, Incoterm...) vì cho vay tài tr xu t nh p kh u có b o hi m t giá òi h i cán b tín d ng ph i hi u bi t c v nghi p v thanh toán qu c t và kinh doanh ngo i t . t ó mang n cho khách hàng nhi u thông tin h n, và có l a ch n t t h n v hình th c vay c a mình. Th ng xuyên ki m tra sát h ch trình cán b t ó b trí cán b phù h p v i n ng l c c a m i ng i, m nh đ n b t cán b tr có n ng l c, m b o úng ng i úng vi c theo trình và yêu c u công vi c.

C n có s ào t o th ng xuyên nh m n m v ng nghi p v c a phòng, cán b có kh n ng truy n t thông tin t t gi i thi u cho nhân vi ên m i tuy n d ng v các đ ch v c th c a ngân hàng c ng nh các v n b n quy nh pháp lu t, quy trình quy ch c a ngân hàng...

C n có ch ãi ng t t h n và thu hút ng i tài vì hi n nay có r t nhi u ngân hàng th ng m i trên a bàn, h r t c n nh ng ng i có kinh nghi m. Do ó, ngoài l ng c n có nh ng ch ãi ng khác cán b yên tâm công tác nh : môi tr ng làm vi c, c h i th ng ti n, các bi n pháp ng vi ên khuy n khích k p th i s t o nên s n l c trong công vi c c a cán b ...Tránh vi c tr l ng nh nhau i v i m i công vi c t i các phòng ban nh hi n nay, nên tr l ng theo trách nhi m công vi c c a t ng cán b

3.2.2.3. *Tăng cường công tác tín dụng*

Thời gian qua, công tác quản lý hình thức, vai trò của Eximbank Bình Định trong việc hỗ trợ các doanh nghiệp xuất nhập khẩu Việt Nam chưa quan tâm đúng mức. Hiện tại các doanh nghiệp xuất nhập khẩu tìm kiếm Eximbank Bình Định do công trình tài trợ xuất nhập khẩu có bảo hiểm tín dụng có lãi suất ưu đãi, nhưng nhu cầu doanh nghiệp chuyển khoản Eximbank Bình Định.

Cần nâng cao chất lượng các hoạt động dịch vụ dành cho khách hàng, đặc biệt là trong lĩnh vực kinh doanh xuất nhập khẩu, tận dụng các công cụ phòng ngừa rủi ro về thị trường: tỷ giá, lãi suất và giá cả. Thông qua đó giúp các doanh nghiệp hiểu và nhận thức đúng về lợi ích mà các công cụ phòng ngừa rủi ro hiện có do Eximbank Bình Định mang lại.

Bên cạnh đó, việc khuyến khích các hoạt động tín dụng, quản lý danh mục nợ góp phần vào các giao dịch phái sinh nhằm giảm rủi ro cho khách hàng hiện, có thể thực hiện công tác này thông qua các phương tiện thông tin đại chúng như: báo chí, tạp chí, mạng, trang web của ngân hàng, tổ chức hội nghị khách hàng giới thiệu về các nghiệp vụ này.

3.2.2.4. *Tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát*

Công tác kiểm tra kiểm soát là một công việc quan trọng trong việc giảm thiểu rủi ro trong công tác tín dụng, đó nâng cao uy tín và chất lượng tín dụng ngân hàng mình. Vì thế, ngân hàng cần phải tăng cường kiểm tra kiểm soát bằng cách tuyển chọn nhân viên cán bộ có trình độ nghiệp vụ giỏi, nắm rõ luật pháp, là những người có trách nhiệm cao, có tâm huyết với sự nghiệp phát triển của ngân hàng. Có như vậy thì bộ phận kiểm tra kiểm soát mới có thể giúp cảnh báo sớm những rủi ro để góp phần giảm sai sót và rủi ro trong công tác tín dụng đặc biệt là tín dụng tài trợ xuất nhập khẩu.

Tăng cường kiểm tra trước, trong và sau tài trợ cho doanh nghiệp, thực hiện giới thiệu ngân hàng theo đúng các quy định của pháp luật, chi phí giao dịch vay, yêu cầu của khách hàng và chi phí trong nhu cầu của khách hàng. Hiện nay

gi i ngân b ng t i n m t ngo i tr nh ng tr ng h p c thù do ho t ng kinh doanh c a khách hàng nh cho vay thu mua nông s n, tr l ng công nhân (nh ng hi n nay nhi u doanh nghi p ã tr l ng qua tài kho n nên vi c gi i ngân b ng t i n m t tr l ng c ng c n h n ch).

Trong ki m tra s d ng v n c n nghiêm túc ki m tra trên th c t , có ánh giá v vi c s d ng v n, v tài s n m b o c a khách hàng, k p th i phát hi n nh ng r i ro và có bi n pháp x lý, tránh tình tr ng ki m tra mang tính i phó, th c hi n trên gi y t .

C n có s phân tích và ánh giá k p th i nh ng r i ro nh khách khàng khó kh n trong vi c tr n , tình hình th tr ng nh h ng x u n ph ng án kinh doanh, có d u hi u vi ph m pháp lu t

Theo dõi ch t ch ngu n t i n c a khách hàng trên c s rà soát t ng kho n vay, ki m tra ngày xu t hàng, các yêu c u òi t i n, b ch ng t hàng xu t và th i gian thanh toán.

3.2.2.5. Nh ng gi i pháp thu c v khách hàng

v n d ng t t các giao d ch h i oái phái sinh trong vi c phòng ng a r i ro t giá, các doanh nghi p c n ph i am hi u v m t tài chính, c bi t n m v ng k thu t v n d ng các giao d ch k h n, hoán i v à quy n ch n, c ng nh tính ch t và u nh c i m c a t ng lo i hình giao d ch có quy t nh s d ng lo i giao d ch có l i nh t, mang l i hi u qu kinh doanh cao nh t. Theo dõi sát di n bi n c a t giá, phân tích tình hình th tr ng và a ra nh ng d báo v chi u h ng bi n ng c a t giá; nên s d ng các giao d ch ngo i h i phái sinh nh th nào phòng ng a r i ro t giá.

Trong kinh doanh xu t nh p kh u, vi c l a ch n i tác giao d ch là quan tr ng, n u i tác giao d ch trung th c, có thi n chí th ì các v ng m c phát sinh trong quá trình h p tác kinh doanh xu t nh p kh u có th đ d àng gi i quy t qua th ng l ng. h n ch r i ro, doanh nghi p kinh doanh xu t nh p kh u nên ch n nh ng khách hàng truy n th ng, khách hàng có chi nhánh ho c v n phòng giao d ch t i Vi t Nam, h n ch mua bán qua trung gian. i v i các khách h àng quen, khi

l a ch n i tác doanh nghi p c ng n ên quan tâm n di n bi n tình hình tài chính và ho t ng kinh doanh c a h . Tr c khi ký h p ng c n l u ý n các v n nh i v i các h p ng có s l ng l n, tr giá cao thì doanh nghi p nên chia vi c thanh toán ra làm nhi u t và thanh toán theo k t qu giám nh hàng hóa t i c ng phòng khi hàng hóa không m b o ch t l ng. Bên c nh ó các doanh nghi p nên l a ch n ngân hàng có uy tín và nhi u kinh nghi m trong l nh v c thanh toán qu c t , doanh nghi p nên ch ng thuê tàu và mua b o hi m cho hàng hóa m b o an toàn cho quá trình giao nh n hàng.

Nên l a ch n ph ng th c thanh toán thích h p, có m c r i ro ít nh t t ùy theo t ng tr ng h p c th , l a ch n ph ng th c thanh toán L/C nên xem xét các i u kho n c a h p ng k và các i u ki n có rõ ràng và b t l i nhi u cho mình không. Doanh nghi p nên có b ph n xu t nh p kh u có trình m b o an toàn trong giao d ch xu t nh p kh u c a mình.

3.2.2.6. Tri n khai b o hi m tín d ng xu t kh u

B o hi m tín d ng xu t kh u là d ch v b o v và b i th ng cho ng i xu t kh u khi h c p tín d ng th ng m i (bán tr ch m) ho c b o v và b i th ng cho các ngân hàng khi ngân hàng cho vay trung dài h n. Ph m vi b o hi m này bao g m các khi u n i t n th t do không thanh toán nh ng kho n ph i thu, phát sinh t ho t ng buôn bán ho c nh ng kho n cho vay trung dài h n vì lý do chính tr , th ng m i.

Vi c thành l p công ty b o hi m tín d ng xu t kh u s giúp gi m b t r i ro cho các doanh nghi p c ng nh ho t ng cho vay c a Eximbank Bình D ng khi tham gia b o hi m tín d ng xu t kh u. ng th i phát tri n các ho t ng d ch v ngân hàng là xu h ng phát tri n lâu dài và b n v ng cho ho t ng c a Eximbank Bình D ng.

K T LU N CH NG III

Ch ng III ã cho th y nh h ng phát tri n cho vay tài tr xu t nh p kh u có b o hi m t giá c a Eximbank Bình D ng và t ó ra các gi i pháp nh m

hoàn thiện và phát triển hoạt động cho vay này trên địa bàn tỉnh Bình Định trong thời gian sắp tới.

K T L U N

Ho t ng cho vay tài tr xu t nh p kh u ã ra i t lâu, nh ng ch ng trình cho vay tài tr xu t nh p kh u có b o hi m t giá m i c Eximbank a vào t tháng 7/2008 ã góp ph n h n ch nh ng r i ro v m t t giá cho khách hàng khi tham gia ho t ng xu t nh p kh u

Eximbank v i t cách là m t thành viên c a th tr ng ngo i h i Vi t Nam, nh n th c rõ nh ng c h i, thách th c trong quá trình h i nh p và toàn c u hóa hi n nay, c n ph i có nh ng gi i pháp nâng cao hi u qu trong ho t ng cho vay có b o hi m t giá c a mình.

M c dù ho t ng cho vay tài tr xu t nh p kh u có b o hi m t giá c a Eixmbank Bình D ng còn t n t i nh ng khó kh n nh ng v i k t qu t c trong n m qua và nh ng gi i pháp ra, hy v ng ho t ng cho vay theo ch ng trình này s t c hi u qu cao, óng góp vào s thành công c a Eximbank Bình D ng trên con ng h i nh p và trên a bàn t nh Bình D ng ngày càng nhi u h th ng ngân hàng.

Ho t ng cho vay tài tr xu t nh p kh u r t phong phú và a d ng, bên c nh nh ng n l c c a Eximbank Bình D ng c ng c n s ng h và ph i h p ch t ch c a Chính ph , các b , ngành và các c quan liên quan trong vi c th ng nh t ch tr ng, ng l i. Trong nghiên c u này, tác gi còn nhi u v n c n ph i c p và nghiên c u nh ng do khuôn kh tài có gi i h n, r t mong s óng góp c a Th y cô và c gi lu n v n c hoàn ch nh h n.