

TRƯỜNG ĐẠI HỌC THƯƠNG MẠI HÀ NỘI
Khoa Tài Chính-Ngân hàng
Lớp K7HT3



MÔN: THANH TOÁN VÀ TÍN DỤNG QUỐC TẾ
ĐỀ TÀI TIỂU LUẬN:
KHẢO SÁT CÁC HÌNH THỨC TÍN DỤNG TÀI TRỢ XUẤT
NHẬP KHẨU CỦA CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI
VIỆT NAM HIỆN NAY.



DANH SÁCH NHÓM 4:

Nhóm trưởng: Lê Đăng Chính

Thư ký: Hoàng Thị Ngọc Oanh

Võ Thị Quỳnh Như

Nguyễn Thị My

Huỳnh Trần Phương Thảo

Nguyễn Thị Thương

Lê Phú Mai Linh

Nguyễn Thị Hồng Ngân

Trần Thị Phương Quỳnh

Trần Thị Sang

Nguyễn Thị Ny

LỜI MỞ ĐẦU

Cùng với xu thế mở cửa và hội nhập với nền kinh tế thế giới, hoạt động kinh tế nói chung, hoạt động kinh tế đối ngoại nói riêng ngày càng mở rộng. Sự giao lưu buôn bán hàng hoá giữa các quốc gia khác nhau với khối lượng ngày một lớn đã đòi hỏi quá trình thị trường hàng hoá xuất nhập khẩu phải nhanh chóng thuận tiện cho các bên.

Chính vì vậy, các ngân hàng thương mại xuất hiện và ngày một mở rộng quy mô cũng như chất lượng cung cấp các dịch vụ thanh toán và tín dụng quốc tế. Thanh toán và tín dụng quốc tế đang là chủ đề được nhiều quốc gia quan tâm đặc biệt là tín dụng xuất khẩu hay nhập khẩu có ảnh hưởng trực tiếp lợi ích mỗi quốc gia nói chung và các ngân hàng thương mại nói riêng. Vậy bản thân các ngân hàng thương mại đã làm gì và có những bước chuyển ra sao trong lĩnh vực này?

Qua nghiên cứu và tìm hiểu nhóm 4 chúng em quyết định tìm hiểu đề tài “ Khảo sát hoạt động tín dụng tài trợ xuất nhập khẩu của ngân hàng **Ngân Hàng Xuất Nhập Khẩu Việt Nam (Eximbank)**.

Phần I: Sơ lược về ngân hàng thương mại **Eximbank**.

Phần II: Khảo sát hoạt động tín dụng tài trợ xuất nhập khẩu của **Eximbank**.

Phần III. Kết luận

Phần I: Sơ lược về ngân hàng thương mại **Eximbank**.

1. Sự ra đời của **Eximbank**.

Đôi nét giới thiệu Ngân hàng Xuất nhập khẩu Việt Nam (Eximbank) Eximbank được thành lập vào ngày 24/05/1989 theo quyết định số 140/CT của Chủ tịch Hội Đồng Bộ Trưởng với tên gọi đầu tiên là Ngân hàng Xuất Nhập Khẩu Việt Nam (Vietnam Export Import Bank), 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, Thống Đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam ký giấy phép số 11/NH-GP cho phép Ngân hàng hoạt động trong thời hạn 50 năm với số vốn điều lệ đăng ký là 50 tỷ đồng VN tương đương 12,5 triệu USD với tên mới 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 nay vốn điều lệ của Eximbank đạt 10.560 tỷ đồng. Vốn chủ sở hữu đạt 13.627 tỷ đồng. 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 địa bàn hoạt động rộng khắp cả nước với Trụ Sở Chính đặt tại TP. Hồ Chí Minh và 180 Chi nhánh, phòng

giao dịch được đặt tại Hà Nội, Đà Nẵng, Nha Trang, Cần Thơ, Quảng Ngãi, Vinh, Hải Phòng, Quảng Ninh, Đồng Nai, Bình Dương, Tiền Giang, An Giang, Bà Rịa- Vũng Tàu, Đắk Lắk, Lâm Đồng và TP.HCM. Đã thiết lập quan hệ đại lý với hơn 750 Ngân hàng ở tại 72 quốc gia trên thế giới.

Địa chỉ hội sở: 07 Lê Thị Hồng Gấm, Quận 1, TP.HCM

Điện thoại: (84.8) 38210055; Fax 38296063

Website: www.eximbank.com.vn

2.Lĩnh vực kinh doanh

Ngân hàng cung cấp đầy đủ các dịch vụ của một ngân hàng tầm cỡ quốc tế, cụ thể sau:

- Huy động tiền gửi tiết kiệm, tiền gửi thanh toán của cá nhân và đơn vị bằng VND, ngoại tệ và vàng. Tiền gửi của khách hàng được bảo hiểm theo quy định của Nhà nước.
- Cho vay ngắn hạn, trung và dài hạn; cho vay đồng tài trợ; cho vay thấu chi; cho vay sinh hoạt, tiêu dùng; cho vay theo hạn mức tín dụng bằng VND, ngoại tệ và vàng với các điều kiện thuận lợi và thủ tục đơn giản.
- 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, chiết khấu chứng từ hàng hóa và thực hiện chuyển tiền qua hệ thống SWIFT bảo đảm 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.
- Thực hiện giao dịch ngân quỹ, chi lương, thu chi hộ, thu chi tại chỗ, thu đổi 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 thuế, thực hiện hợp đồng, dự thầu, chào giá, bảo hành, ứng trước...)
- Dịch vụ tài chính trọn gói hỗ trợ du học. Tư vấn đầu tư - tài chính - tiền tệ
- Dịch vụ đa dạng về Địa ốc; Home-Banking; Telephone-Banking.
- Các dịch vụ khác: Bồi hoàn chi phiếu bị mất cấp đối với trường hợp Thomas Cook Traveller' Cheques, thu tiền làm thủ tục xuất cảnh (I.O.M), cùng với những dịch vụ và tiện ích ngân hàng khác đáp ứng yêu cầu của quý khách.

Phần II: Khảo sát các hoạt động tín dụng tài trợ xuất nhập khẩu của Eximbank.

Hoạt động XNK hàng hoá và dịch vụ đóng vai trò quan trọng trong hoạt động kinh tế quốc dân và ngày càng được mở rộng và phát triển. Ngay từ xa xưa, hoạt động này rất cần đến sự hỗ trợ của các ngân hàng. Trong các hội chợ thương mại diễn ra ở thế kỷ 12, các ngân hàng đầu tiên thường giữ vai trò tổ chức trung gian trao đổi cần thiết, cho phép thực hiện các giao dịch giữa những người buôn bán với nhau từ khắp các khu vực châu Âu và bằng các đồng tiền khác nhau. Có thể nói, để một thương vụ thành công, bên cạnh vấn đề chất lượng, giá cả, thương hiệu,... của sản phẩm thì vấn đề tài chính phục vụ nó được đặt ra không kém phần quan trọng. Hoạt động ngoại thương ngày càng được mở rộng về quy mô, với số thành viên tham gia ngày càng lớn đã làm cho nhu cầu về hoạt động tài chính ngày càng trở nên cấp thiết, đặc biệt là trong thương mại xuyên lục địa. Việc tạo điều kiện thuận lợi về mặt tài chính đã là công cụ của hoạt động cạnh tranh bên cạnh các yếu tố khác. Hoạt động XNK càng phát triển thì các hình thức thanh toán cũng đa dạng và tất yếu dẫn tới sự đa dạng của các hình thức tài chính tài trợ XNK. Mỗi một hình thức thanh toán đòi hỏi phải có một hình thức tài chính tương ứng, phục vụ nó và đảm bảo cho nó. Ngược lại, hoạt động tài chính đối ngoại ngày càng được mở rộng bao nhiêu thì mối quan hệ thương mại càng được mở rộng bấy nhiêu. Chất lượng của hoạt động tài chính ngoại thương là cơ sở để tạo lòng tin cho bạn hàng trong thương mại, tạo điều kiện thuận lợi cho quá trình lưu thông hàng hoá, tạo thêm sức mạnh cạnh tranh trên toàn thế giới.

2.1. Khái niệm của tín dụng tài trợ XNK.

Trên cơ sở khái niệm về tín dụng ngân hàng ta có thể định nghĩa tín dụng tài trợ XNK như sau: Tín dụng tài trợ xuất nhập khẩu của ngân hàng thương mại là hình thức tài trợ thương mại, kỳ hạn gắn liền với thời gian thực hiện thương vụ, đối tượng tài trợ là các doanh nghiệp xuất nhập khẩu trực tiếp hoặc ủy thác. Giá trị tài trợ thường là ở mức vừa và lớn. Tài trợ của ngân hàng trong lĩnh vực xuất nhập khẩu là hình thức cho vay mang lại hiệu quả cao, an toàn, đảm bảo sử dụng vốn đúng mục đích và thời gian thu hồi vốn nhanh.

Ngày nay, tín dụng tài trợ XNK đã được phát triển với nhiều hình thức phong phú, đa dạng đã mang lại tích cực cho hoạt động ngoại thương. Do khả năng tài chính có hạn mà các nhà XNK không phải lúc nào cũng có đủ tiền để thanh toán tiền hàng nhập hay đầu tư để sản xuất hàng xuất, từ đó nảy sinh quan hệ vay mượn với NH phục vụ mình. Khi thị trường thương

mại thế giới ngày càng mở rộng không ngừng, nhu cầu về thị trường tiêu thụ hàng hoá càng lớn thì nhu cầu tài trợ càng trở nên cấp bách.

2.2. Vai trò của tín dụng tài trợ XNK.

Có thể nói sự ra đời của tín dụng tài trợ XNK là một yêu cầu khách quan, gắn liền với các quan hệ ngoại thương giữa các nước với nhau. Vai trò quan trọng của tín dụng tài trợ XNK đối với sự tồn tại và phát triển của ngoại thương cũng như đối với sự phát triển kinh tế của đất nước được thể hiện qua các mặt sau:

2.2.1. Đối với Doanh nghiệp.

- NH cho các doanh nghiệp vay để NK máy móc, thiết bị hiện đại, đổi mới trang thiết bị kỹ thuật, dây chuyền sản xuất chế biến hàng XK với công nghệ tiên tiến nhằm nâng cao chất lượng sản phẩm hàng hoá, hạ giá thành sản phẩm, tạo khả năng cạnh tranh với hàng ngoại nhập và kinh doanh có lãi. Đáp ứng nhu cầu về vốn của doanh nghiệp, giúp doanh nghiệp có thể tồn tại và đứng vững trong cơ chế thị trường, mở rộng sản xuất kinh doanh, tạo công ăn việc làm cho người lao động, giảm tỷ lệ thất nghiệp, đồng thời hoàn thành nghĩa vụ nộp thuế cho ngân sách nhà nước.

- Tạo điều kiện phát triển các sản phẩm XK như may mặc, giày dép, dệt, sơn mài, gốm sứ mỹ nghệ, sản xuất chế biến thực phẩm XK, ... đa dạng hoá các mặt hàng XK.

2.2.2. Đối với nền kinh tế.

Ngoài việc tài trợ vốn để NK máy móc, thiết bị phục vụ sản xuất, tín dụng XNK còn góp phần NK các hàng hoá tiêu dùng cần thiết cho đời sống và sinh hoạt của nhân dân.

- Tín dụng XNK góp phần phục vụ chương trình; mục tiêu phá kinh tế của đất nước, góp phần mở rộng quan hệ đối ngoại với các nước trên thế giới

2.3. Các hình thức tín dụng tài trợ XNK của Ngân hàng xuất nhập khẩu Eximbank.

2.3.1. Tài trợ Nhập khẩu của Ngân hàng xuất nhập khẩu Eximbank.

Mục đích của tài trợ NK là nhằm hỗ trợ cho nhà NK trong vấn đề tài chính hoặc uy tín để họ có thể NK được hàng hoá dịch vụ từ nước ngoài một cách thuận tiện và nhanh chóng. Tín dụng tài trợ NK gồm các loại sau:

a. Cho vay theo phương thức nhờ thu.

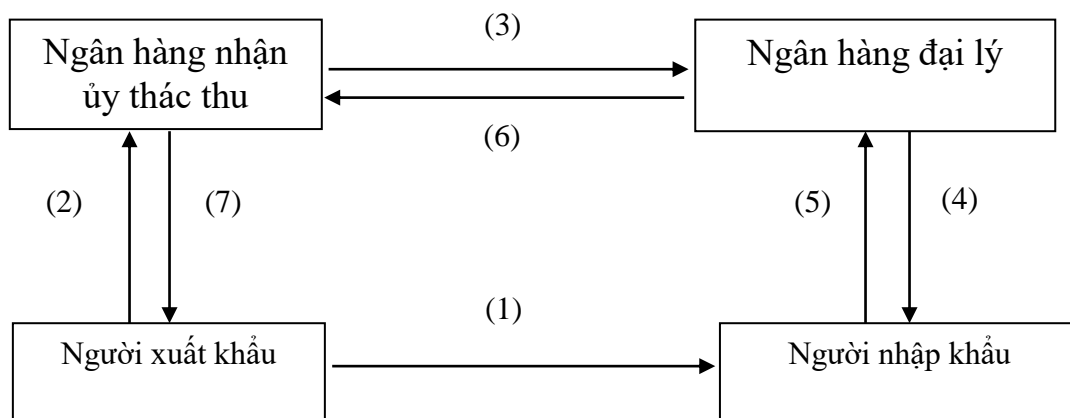
Phương thức nhờ thu chỉ xảy ra trong trường hợp người mua và người bán hoàn toàn tín nhiệm lẫn nhau. Nhà XK sau khi giao hàng thì tiến hành uỷ thác cho NH phục vụ mình thu hộ tiền hàng.

Có hai hình thức nhờ thu: Nhờ thu trơn (Clean collection) và nhờ thu kèm chứng từ (Documentary collection).

Nhờ thu hồi phiếu trơn là phương thức nhờ thu trong đó người xuất khẩu uỷ thác cho ngân hàng thu hộ tiền ở người nhập khẩu căn cứ vào hồi phiếu do mình lập ra, còn chứng từ gửi hàng thì gửi thẳng cho người nhập khẩu, không gửi cho ngân hàng.

Phương thức này có liên quan đến hai loại chứng từ: chứng từ thương mại (hóa đơn thương mại, vận tải đơn và các loại giấy có liên quan đến chứng nhận hàng hóa) và chứng từ tài chính (hồi phiếu). Nhờ thu hồi phiếu trơn là hình thức nhờ thu trong đó, chứng từ tài chính tách rời chứng từ thương mại.

Sơ đồ trình tự nghiệp vụ nhờ thu hồi phiếu trơn



Trình tự tiến hành nghiệp vụ của nhờ thu phiếu trơn phải trải qua các bước sau đây:

(1) Người xuất khẩu giao hàng và bộ chứng từ hàng hóa cho người nhập khẩu

(2) Người xuất khẩu lập chỉ thị nhờ thu và hồi phiếu nộp vào ngân hàng để ủy thác cho ngân hàng thu hộ tiền của người nhập khẩu

(3) Ngân hàng nhận ủy thác chuyển chỉ thị nhờ thu và hồi phiếu cho ngân hàng đại lý để thông báo cho người nhập khẩu biết

(4) Ngân hàng đại lý chuyển hồi phiếu cho người nhập khẩu để yêu cầu chấp nhận hay thanh toán. Nếu hợp đồng thỏa thuận điều kiện thanh toán

D/A, người nhập khẩu chỉ chấp nhận thanh toán; nếu là D/P thì người nhập khẩu phải thanh toán ngay cho người xuất khẩu

(5) Người nhập khẩu thông báo đồng ý trả tiền hay từ chối thanh toán

(6) Ngân hàng đại lý trích tiền từ tài khoản của người nhập khẩu chuyển sang ngân hàng nhận ủy thác thu để chi Có cho người xuất khẩu trong trường hợp người nhập khẩu đồng ý trả tiền hoặc thông báo cho ngân hàng ủy thác thu biết trong trường hợp người nhập khẩu từ chối trả tiền

(7) Ngân hàng ủy thác thu ghi Có và gửi giấy báo Có cho người xuất khẩu hoặc thông báo cho người xuất khẩu biết việc người nhập khẩu từ chối trả tiền.

Nhờ thu hồi phiếu trơn liên quan đến bốn bên nhưng mỗi bên chỉ làm một phần hay một số khâu nhất định của quy trình. Cụ thể :

Người xuất khẩu làm 2 việc: giao hàng và bộ chứng từ hàng hóa cho người nhập khẩu và lập thủ tục nhờ ngân hàng thu hộ tiền. Hàng hoá được giao cho đại lý vận tải chuyên đến cảng của người nhập khẩu. Sau khi giao hàng xong, người xuất khẩu lập bộ chứng từ nhờ thu gồm các chứng từ liên quan đến hàng hóa như hóa đơn, vận đơn, các loại giấy tờ chứng nhận gửi trực tiếp cho người nhập khẩu và chứng từ tài chính (chỉ thị nhờ thu và hồi phiếu) nộp vào ngân hàng nhận ủy thác thu.

Ngân hàng nhận ủy thác thu: sau khi tiếp nhận bộ chứng từ nhờ thu do người xuất khẩu nộp vào sẽ chuyển đến cho ngân hàng đại lý của mình để xuất trình đòi tiền người nhập khẩu. Sau đó, ngân hàng nhận ủy thác thu chờ kết quả thu hộ từ ngân hàng đại lý sẽ ghi Có và báo Có cho người xuất khẩu.

Ngân hàng đại lý sẽ xuất trình hồi phiếu đòi tiền người nhập khẩu và hành xử tùy theo chỉ thị nhờ thu và hồi phiếu do người xuất khẩu lập ra và do ngân hàng phía bên người xuất khẩu chuyển đến. Sau đó, tùy theo phản ứng của người nhập khẩu mà ngân hàng đại lý sẽ chuyển tiền thu được hoặc thông báo từ chối của người nhập khẩu về cho ngân hàng phía người xuất khẩu.

Người nhập khẩu, trước tiên sẽ nhận hàng đến cảng và bộ chứng từ hàng hóa. Khi nào chứng từ tài chính đến thì người nhập khẩu sẽ quyết định trả tiền nếu thấy hợp lệ hoặc từ chối thanh toán nếu phát hiện bất hợp lệ.

Qua quy trình nhờ thu hối phiếu trơn, chúng ta thấy rằng, trong phương thức này, ngân hàng chỉ đóng vai trò trung gian trong thanh toán bởi vì bộ chứng từ hàng hoá đã giao cho người nhập khẩu nên ngân hàng đại lý không thể khống chế người nhập khẩu. Ngân hàng không có cam kết hay đảm bảo gì đối với người xuất khẩu và người nhập khẩu mà chỉ đơn thuần hành xử theo chỉ dẫn mà người xuất khẩu thể hiện trên chỉ thị nhờ thu và hối phiếu. Phương thức này có ưu điểm hơn phương thức chuyển tiền trả sau là người xuất khẩu có thể chủ động đòi tiền sau khi giao hàng. Tuy chủ động nhưng đòi được tiền hay không vẫn còn tùy thuộc vào thiện chí và khả năng của người nhập khẩu. Vì vậy, phương thức nhờ thu hối phiếu trơn thường chỉ được áp dụng trong những trường hợp sau đây:

- Người xuất khẩu và người nhập khẩu tin cậy lẫn nhau hoặc là có quan hệ liên doanh với nhau giữa công ty mẹ, công ty con hoặc chi nhánh của nhau

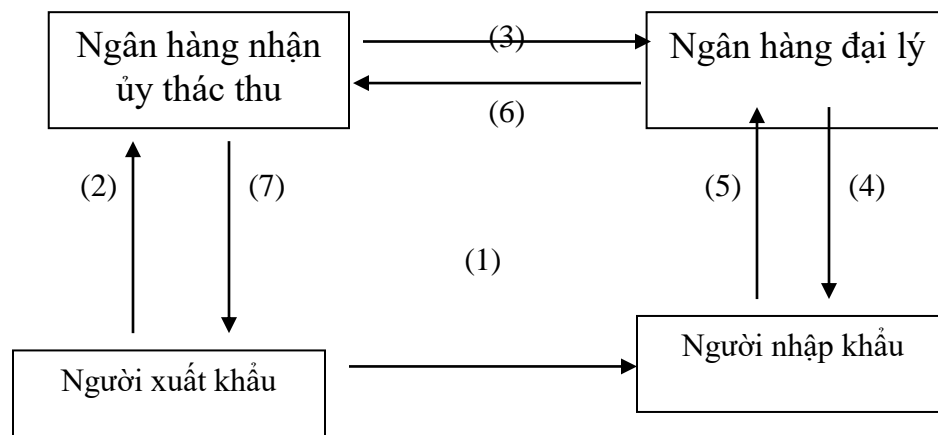
- Thanh toán về các dịch vụ có liên quan tới xuất khẩu hàng hoá, vì việc thanh toán này không cần thiết phải kèm theo những chứng từ như tiền cước phí vận tải, bảo hiểm, phạt bồi thường...

Về phía người nhập khẩu đôi khi có lợi hơn người xuất khẩu ở chỗ là có thể nhận được hàng hóa trước khi trả tiền, nếu hàng hóa đến trước chứng từ tài chính. Trong trường hợp này, nếu người nhập khẩu vì lý do gì đó nhận được hàng và thậm chí sử dụng hàng rồi nhưng vẫn có thể chưa trả tiền cho người xuất khẩu, khiến người xuất khẩu bị thiệt hại. Để tránh điều này xảy ra, người xuất khẩu có thể thương lượng và yêu cầu người nhập khẩu áp dụng phương thức nhờ thu hối phiếu kèm chứng từ.

Nhờ thu hối phiếu kèm chứng từ là phương thức nhờ thu trong đó, người xuất khẩu sau khi đã hoàn thành nghĩa vụ giao hàng hay cung ứng

dịch vụ tiến hành uỷ thác cho ngân hàng phục vụ mình thu hộ tiền ở người nhập khẩu không những căn cứ vào hối phiếu mà còn căn cứ vào bộ chứng từ hàng hóa gửi kèm theo với điều kiện là, nếu người nhập khẩu thanh toán hoặc chấp nhận trả tiền hối phiếu thì ngân hàng mới trao bộ chứng từ cho người nhập khẩu để nhận hàng hóa.

Sơ đồ trình tự nghiệp vụ nhờ thu kèm chứng từ



Toàn bộ nội dung và các bước tiến hành phương thức nhờ thu hối phiếu kèm chứng từ được tóm tắt như sau :

(1) Người xuất khẩu giao hàng cho người nhập khẩu nhưng không giao bộ chứng từ hàng hóa

(2) Người xuất khẩu lập chỉ thị nhờ thu, hối phiếu và bộ chứng từ hàng hóa nộp vào ngân hàng để uỷ thác cho ngân hàng thu hộ tiền của người nhập khẩu

(3) Ngân hàng nhận uỷ thác chuyển chỉ thị nhờ thu, hối phiếu và bộ chứng từ hàng hóa cho ngân hàng đại lý để thông báo cho người nhập khẩu biết

(4) Ngân hàng đại lý chuyển hối phiếu cho người nhập khẩu để yêu cầu trả tiền hay chấp nhận trả tiền.

(5) Người nhập khẩu thông báo đồng ý trả tiền hay từ chối thanh toán

(6) Ngân hàng đại lý trích tiền từ tài khoản của người nhập khẩu chuyển sang ngân hàng nhận ủy thác thu để ghi Có cho người xuất khẩu hoặc thông báo người nhập khẩu từ chối trả tiền

(7) Ngân hàng ủy thác thu ghi Có và gửi giấy báo Có cho người xuất khẩu hoặc thông báo cho người xuất khẩu biết việc người nhập khẩu từ chối trả tiền.

Về nội dung phương thức nhờ thu kèm chứng từ cũng tương tự như nhờ thu trơn và chỉ khác một số khâu sau:

Ở khâu thứ nhất, người xuất khẩu không chuyển bộ chứng từ hàng hóa trực tiếp cho người nhập khẩu mà chỉ giao hàng cho người nhập khẩu còn bộ chứng từ thì gửi cho ngân hàng kèm với hối phiếu và chỉ thị nhờ thu.

Ở khâu thứ hai, khi nộp chỉ thị nhờ thu và hối phiếu vào ngân hàng, người xuất khẩu có kèm theo bộ chứng từ hàng hóa.

Ở khâu thứ tư, khi xuất trình hối phiếu đòi tiền người nhập khẩu, ngân hàng không trao bộ chứng từ mà giữ bộ chứng từ để khống chế và yêu cầu người nhập khẩu :

- Trả tiền mới trao bộ chứng từ để người nhập khẩu nhận hàng hóa, nếu hối phiếu ghi trả tiền theo điều kiện D/P

- Chấp nhận thanh toán ngân hàng mới trao bộ chứng từ để nhận hàng hóa nếu hối phiếu ghi trả theo điều kiện D/A

Qua nội dung và quy trình các bước tiến hành phương thức thanh toán nhờ thu hối phiếu kèm chứng từ, chúng ta thấy rằng, người xuất khẩu ngoài việc ủy thác cho ngân hàng thu tiền còn nhờ ngân hàng thông qua việc khống chế bộ chứng từ hàng hóa để buộc người nhập khẩu phải trả tiền hoặc chấp nhận trả tiền. Do đó, phương thức này bảo đảm khả năng thu tiền hơn phương thức nhờ thu hối phiếu trơn. Tuy nhiên, thông qua bộ chứng từ hàng hóa, ngân hàng đại lý mới chỉ khống chế được việc nhận hàng hóa chứ chưa chắc khống chế được việc trả tiền của người nhập khẩu. Ví dụ, sau khi ký hợp đồng thì tình hình trên thị trường biến động bất lợi khiến cho người

nhập khẩu bị thua lỗ nên người nhập khẩu không muốn nhận hàng, lúc đó, việc không chế bộ chứng từ hàng hoá trở nên vô nghĩa. Họ sẽ kéo dài thời gian thanh toán để gây áp lực đối với người xuất khẩu vì bây giờ, người xuất khẩu rơi vào tình trạng bị động và khó khăn để giải quyết lô hàng đã gửi đi. Nếu không có người nhận hàng thì người xuất khẩu sẽ chịu phạt với đại lý vận tải. Nếu gửi hàng thì tốn chi phí thuê kho, còn chờ hàng về thì tốn chi phí vận chuyển. Cuối cùng, có thể người xuất khẩu giảm giá bán để người nhập khẩu khỏi bị lỗ và nhận hàng. Đây là một tình huống xấu đối với người xuất khẩu. Để tránh tình trạng này, người xuất khẩu khi thương lượng hợp đồng nên sử dụng phương thức tín dụng chứng từ.

b. Cho vay thanh toán L/C.

Tín dụng chứng từ là phương thức thanh toán trong đó, một ngân hàng theo yêu cầu của khách hàng cam kết sẽ trả một số tiền nhất định cho người thụ hưởng hoặc chấp nhận hối phiếu do người này ký phát trong phạm vi số tiền đó khi người này xuất trình được bộ chứng từ thanh toán phù hợp với những qui định đề ra trong thư tín dụng.

Thư tín dụng là văn bản pháp lý trong đó một ngân hàng theo yêu cầu của khách hàng đứng ra cam kết sẽ trả cho người thụ hưởng một số tiền nhất định nếu người này xuất trình bộ chứng từ phù hợp với những quy định đã nêu trong văn bản đó.

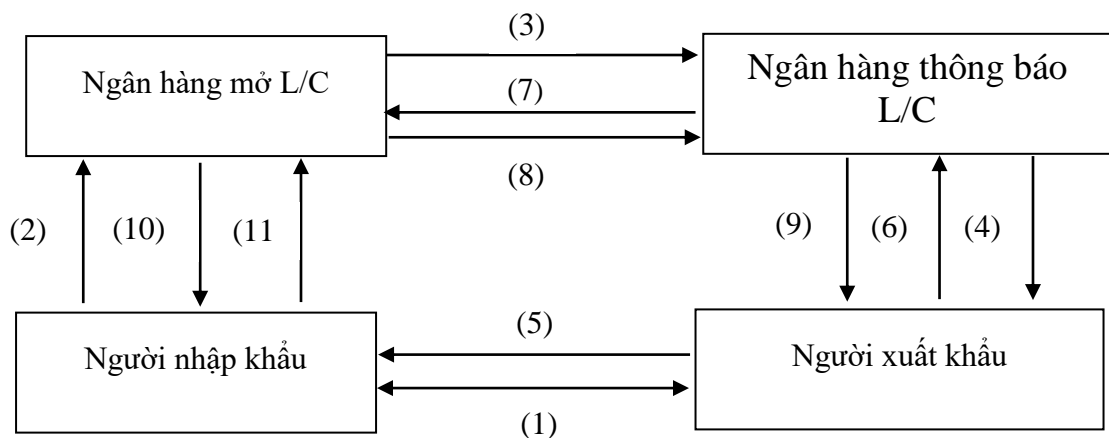
Các bên tham gia trong phương thức tín dụng chứng từ bao gồm:

- Người xin mở thư tín dụng là người nhập khẩu hàng hoá.
- Ngân hàng mở thư tín dụng là ngân hàng phục vụ người nhập khẩu, ngân hàng này cung cấp tín dụng và đứng ra cam kết trả tiền cho người xuất khẩu.
- Người thụ hưởng thư tín dụng là người xuất khẩu hay bất cứ người nào khác mà người xuất khẩu chỉ định.
- Ngân hàng thông báo thư tín dụng là ngân hàng đại lý cho ngân hàng mở L/C và phục vụ cho người thụ hưởng.

Ngoài ra, trong vài trường hợp đặc biệt có thể thêm các bên khác tham gia như ngân hàng xác nhận và ngân hàng trả tiền.

Về thủ tục pháp lý, hiện tại, phương thức tín dụng chứng từ được thực hiện theo điều lệ và cách thức thực hành thống nhất về tín dụng chứng từ” do văn phòng thương mại quốc tế phát hành năm 1993, gọi tắt là UCP 500 và hai phụ bản UCP 500.1 và UCP 500.2

Trình tự nghiệp vụ thanh toán L/C



- (1) Người xuất khẩu và người nhập khẩu lý kết hợp đồng thương mại
- (2) Người nhập khẩu làm thủ tục xin mở L/C gửi đến ngân hàng phục vụ mình yêu cầu mở một L/C cho người xuất khẩu hưởng.

(3) Trên cơ sở đơn xin mở L/C của người nhập khẩu, ngân hàng mở một L/C và chuyển L/C sang ngân hàng thông báo để báo cho người xuất khẩu biết.

(4) Khi nhận được thông báo mở L/C từ ngân hàng mở L/C thì ngân hàng thông báo sẽ thông báo toàn bộ nội dung về việc mở L/C đó cho người xuất khẩu.

(5) Người xuất khẩu khi nhận được L/C thì tiến hành kiểm tra L/C, nếu chấp nhận L/C thì tiến hành giao hàng, nếu không chấp nhận thì yêu cầu ngân hàng mở L/C phải điều chỉnh, sửa đổi, bổ sung L/C cho phù hợp với hợp đồng.

(6) Sau khi giao hàng, người xuất khẩu lập bộ chứng từ thanh toán theo đúng yêu cầu của L/C gửi cho ngân hàng thông báo L/C để được thanh toán.

(7) Ngân hàng thông báo chuyển bộ chứng từ thanh toán sang để ngân hàng mở L/C xem xét việc trả tiền.

(8) Ngân hàng mở L/C kiểm tra bộ chứng từ, nếu thấy phù hợp với L/C thì trích tiền chuyển sang ngân hàng thông báo để ghi Có cho người thụ hưởng. Nếu không phù hợp thì từ chối thanh toán.

(9) Ngân hàng thông báo ghi Có và gửi giấy báo Có cho người thụ hưởng.

(10) Ngân hàng mở L/C trích tài khoản và báo Nợ cho người nhập khẩu.

(11) Người nhập khẩu xem xét chấp nhận trả tiền và ngân hàng mở L/C trao bộ chứng từ để người nhập khẩu nhận hàng.

Qua nội dung và trình tự các bước tiến hành phương thức thanh toán tín dụng chứng từ, chúng ta thấy rằng đây là phương thức thanh toán song phẳng, bảo đảm quyền lợi cho cả hai bên xuất khẩu và nhập khẩu. Bên xuất khẩu được ngân hàng đứng ra cam kết trả tiền còn bên nhập khẩu được ngân hàng đứng ra xem xét, kiểm tra bộ chứng từ nhằm bảo đảm cho bên nhập khẩu nhận đầy đủ, kịp thời và chính xác hàng hóa đặt mua trước khi trả tiền. Trong phương thức này, ngân hàng đã đóng vai trò chủ động trong thanh toán chứ không chỉ làm trung gian đơn thuần như các phương thức thanh toán khác. Do vậy, hiện nay phương thức này được sử dụng phổ biến nhất trong thanh toán quốc tế. Tuy nhiên, phương thức này có thể sử dụng trong thanh toán mậu dịch còn trong thanh toán phi mậu dịch vẫn phải dùng phương thức chuyển tiền.

c. Cho vay trên cơ sở hối phiếu tự nhận nợ.

Hối phiếu tự nhận nợ là một dạng hối phiếu do người mua phát hành nhận nợ đối với người bán. Thông qua hối phiếu này, NH cấp một khoản tín dụng đặc biệt là tín dụng chiết khấu hối phiếu tự nhận nợ. Hình thức này phát triển khá rộng rãi trong hoạt động ngoại thương. Nó phục vụ cho những điều kiện thanh toán đơn giản.

Khoản tín dụng trên đây thực chất là tín dụng NK, nhưng trốn thuế hối phiếu. Những nó vẫn được sử dụng khá phổ biến, vì nó tạo điều kiện thuận

lợi cho nhà NK được hưởng tài khoản thanh toán nhanh chóng trong hoạt động ngoại thương mà bản thân NH phục vụ nhà NK không có đủ vốn.

d. Cho vay theo phương thức chuyển tiền.

Phương thức chuyển tiền là phương thức mà trong đó khách hàng của ngân hàng (gọi là người chuyển tiền) yêu cầu ngân hàng chuyển một số tiền nhất định cho một người thụ hưởng ở một địa điểm nhất định.

Các bên tham gia:

- Người chuyển tiền gồm người nhập khẩu, người trả nợ, người đầu tư, kiều bào chuyển tiền về nước, người chuyển kinh phí ra nước ngoài là người yêu cầu ngân hàng chuyển tiền ra nước ngoài.

- Người thụ hưởng là người xuất khẩu, chủ nợ, người tiếp nhận vốn đầu tư hoặc là người nào đó do người chuyển tiền chỉ định.

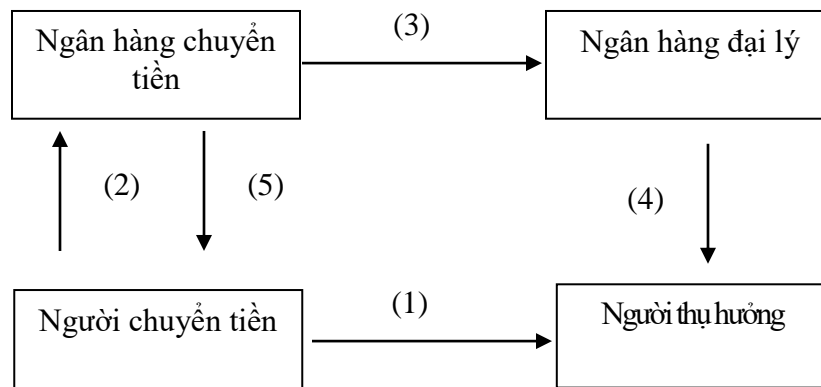
- Ngân hàng chuyển tiền là ngân hàng phục vụ cho người chuyển tiền.

- Ngân hàng đại lý là ngân hàng phục vụ cho người thụ hưởng và có quan hệ đại lý với ngân hàng chuyển tiền.

Trên thực tế cho thấy, chuyển tiền có thể thực hiện theo một trong hai hình thức: chuyển tiền trả trước và chuyển tiền trả sau. Chuyển tiền trả sau là hình thức chuyển tiền trả cho người xuất khẩu sau khi nhận hàng.

Quy trình thanh toán

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



(1) Người xuất khẩu (người thụ hưởng) giao hàng và giao bộ chứng từ hàng hóa cho người nhập khẩu (người chuyển tiền).

(2) Người chuyển tiền lập lệnh chuyển tiền (bằng thư hoặc bằng điện) yêu cầu ngân hàng phục vụ mình chuyển tiền cho người xuất khẩu (người thụ hưởng)

(3) Ngân hàng phục vụ người xuất khẩu (người chuyển tiền) chuyển tiền cho người xuất khẩu (người thụ hưởng) thông qua ngân hàng đại lý

(4) Ngân hàng đại lý ghi Có và gửi giấy báo Có cho người xuất khẩu

(5) Ngân hàng chuyển tiền ghi Nợ và gửi giấy báo Nợ cho người nhập khẩu

Toàn bộ quy trình thực hiện đều liên quan đến bốn bên. Tuy nhiên, mỗi bên chỉ thực hiện một phần việc hay một số khâu nhất định của quy trình.

Trước tiên là người xuất khẩu thực hiện giao hàng cho người nhập khẩu. Giao hàng ở đây tức là đưa hàng từ kho đến phương tiện vận tải để chuyển đến cảng của người nhập khẩu trong khi bộ chứng từ hàng hóa thì chuyển trực tiếp cho người nhập khẩu. Xong khâu này, người xuất khẩu chỉ còn chờ người nhập khẩu chuyển tiền đến cho mình.

Người nhập khẩu sau khi nhận được hàng do người xuất khẩu chuyển đến, sẽ lập lệnh chuyển tiền gửi đến cho ngân hàng phục vụ mình yêu cầu ngân hàng này chuyển tiền cho người xuất khẩu căn cứ vào thông tin được chỉ ra trên lệnh chuyển tiền. Ở khâu này, nếu người nhập khẩu gặp khó khăn về tài chính hay thiếu thiện chí trong thanh toán có thể dẫn đến tình trạng chậm lập lệnh chuyển tiền thanh toán cho người xuất khẩu.

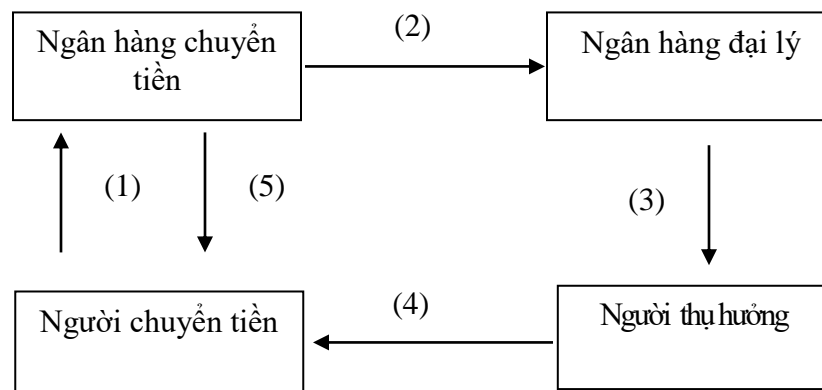
Ngân hàng phục vụ người nhập khẩu đóng vai trò trung gian thực hiện khâu chuyển tiền theo đề nghị của người nhập khẩu. Khi nhận được lệnh chuyển tiền của người nhập khẩu gửi vào, ngân hàng kiểm tra nếu thấy chứng từ hợp lệ và tài khoản của người nhập khẩu có đủ tiền sẽ tiến hành ghi Nợ tài khoản người nhập khẩu và làm thủ tục chuyển tiền, để ngân hàng của

người xuất khẩu ghi Có cho người xuất khẩu. Sau đó, ngân hàng sẽ gửi thông báo nợ cho người nhập khẩu.

Ngân hàng phục vụ người xuất khẩu đóng vai trò trung gian và là người kết thúc chu trình chuyển tiền bằng cách ghi Có vào tài khoản người xuất khẩu, sau khi nhận được chuyển tiền từ phía ngân hàng chuyển tiền. Sau khi ghi Có, ngân hàng sẽ báo Có cho người xuất khẩu và quy trình chuyển tiền kết thúc.

Trong quy trình này, vì lý do gì đó khiến người nhập khẩu chậm lập lệnh chuyển tiền gửi cho ngân hàng thì người xuất khẩu sẽ chậm nhận được tiền thanh toán mặc dù hàng hóa đã chuyển đi và người nhập khẩu đã có thể nhận được và sử dụng hàng hóa đó rồi. Trong trường hợp này người xuất khẩu bị thiệt hại, trong khi ngân hàng không có nhiệm vụ và cách thức gì để đôn đốc người nhập khẩu nhanh chóng chuyển tiền chi trả nhằm bảo đảm quyền lợi cho người xuất khẩu. Muốn khắc phục tình trạng này, người xuất khẩu có thể yêu cầu người nhập khẩu sử dụng chuyển tiền theo hình thức trả trước.

Chuyển tiền trả trước là hình thức chuyển tiền tương tự như chuyển tiền trả sau chỉ khác ở chỗ người nhập khẩu lập lệnh chuyển tiền và người xuất khẩu nhận được tiền trước khi giao hàng. Nội dung quy trình thực hiện chuyển tiền trả trước được mô tả theo sơ đồ dưới đây:



(1) Người nhập khẩu (người chuyển tiền) lập lệnh chuyển tiền (bằng thư hoặc bằng điện) yêu cầu ngân hàng phục vụ mình chuyển tiền cho người xuất khẩu (người thụ hưởng)

(2) Ngân hàng phục vụ người xuất khẩu (người chuyển tiền) chuyển tiền cho người xuất khẩu (người thụ hưởng) thông qua ngân hàng đại lý

(3) Ngân hàng đại lý ghi Có và gửi giấy báo Có cho người xuất khẩu (người thụ hưởng)

(4) Người xuất khẩu (người thụ hưởng) giao hàng và giao bộ chứng từ hàng hóa cho người nhập khẩu (người chuyển tiền)

(5) Ngân hàng chuyển tiền ghi Nợ và gửi giấy báo Nợ cho người nhập khẩu.

Với hình thức chuyển tiền này, người xuất khẩu đã nhận được tiền trước khi giao hàng nên không sợ bị thiệt hại do chậm trả hay bị người nhập khẩu chiếm dụng hàng hóa. Tuy nhiên, hình thức này lại gây bất lợi cho người nhập khẩu ở chỗ người nhập khẩu đã chuyển tiền đi thanh toán cho người xuất khẩu nhưng chưa nhận được hàng và đang trong tình trạng chờ đợi người xuất khẩu giao hàng. Nếu vì lý do gì đó khiến người xuất khẩu chậm trễ giao hàng, người nhập khẩu sẽ bị thiệt hại do nhập hàng trễ. Để khắc phục tình trạng này, người nhập khẩu lại đòi hình thức chuyển tiền trả sau và hai bên có thể xảy ra mâu thuẫn và không thể thương lượng được hình thức chuyển tiền. Nếu điều này xảy ra, tốt nhất là hai bên thỏa thuận với nhau thanh toán theo phương thức tín dụng chứng từ.

Qua nội dung và quy trình thực hiện phương thức chuyển tiền trên đây, chúng ta có thể rút ra một số nhận xét như sau:

- Trong phương thức thanh toán chuyển tiền, ngân hàng chỉ đóng vai trò trung gian thực hiện việc chuyển tiền và nhận hoa hồng chứ không bị ràng buộc gì cả.

- Việc giao hàng của bên xuất khẩu và trả tiền của bên nhập khẩu hoàn toàn phụ thuộc vào khả năng và thiện chí của mỗi bên. Vì vậy, quyền

lợi của người xuất khẩu khó đảm bảo nếu sử dụng hình thức chuyển tiền sau. Trái lại quyền lợi của người nhập khẩu khó đảm bảo nếu sử dụng hình thức chuyển tiền trước.

- Phương thức này có ưu điểm là thủ tục thanh toán đơn giản, thời gian thanh toán nhanh chóng.

- Người xuất khẩu và người nhập khẩu chỉ nên dùng phương thức thanh toán này trong trường hợp hai bên mua bán có quan hệ lâu dài và tín nhiệm lẫn nhau hay khi giá trị hợp đồng không lớn.

- Khi phát sinh mâu thuẫn quyền lợi hoặc thiếu tín nhiệm lẫn nhau trong thương lượng, hai bên nên chọn phương thức khác phù hợp hơn.

e. Tín dụng ứng trước đối với nhà NK.

Trong trường hợp nhà NK phải thanh toán bộ chứng từ hàng hoá trước khi hàng chưa cập bến và sau đó nhà NK phải giải phóng hàng hoá để thu hồi vốn, thì nhà NK cũng có nhu cầu được NH tài trợ, vì đây là khoảng thời gian khá dài. Khoản tài trợ này được gọi là tín dụng ứng trước. Mức độ cấp vốn ứng trước phụ thuộc vào các yếu tố như khả năng thanh toán của nhà NK, khả năng cạnh tranh của hàng hoá dự kiến, những rủi ro về tỷ giá,...

Trong tín dụng ứng trước, NH quan tâm đến vật tư đảm bảo vốn vay, đặc biệt là những chứng từ có giá theo lệnh phải có mệnh đề chuyển nhượng không hoặc chuyển nhượng cho NH cấp tín dụng ứng trước, vì nó thể hiện quyền sở hữu đối với hàng hoá.

f. Tín dụng chấp nhận hối phiếu (accepting credit)

Tín dụng chấp nhận hối phiếu là khoản tín dụng mà NH ký chấp nhận hối phiếu. Người vay khoản tín dụng này chính là nhà NK và khoản vay chỉ là một hình thức, một sự đảm bảo về mặt tài chính, thực chất NH chưa phải xuất tiền thực sự cho người vay. Tuy nhiên, khi đến hạn nếu nhà NK chưa có đủ khả năng thanh toán, thì NH là người đứng ra chấp nhận hối phiếu phải trả nợ thay. Tín dụng chấp nhận hối phiếu xảy ra trong trường hợp bên bán thiếu tin tưởng khả năng thanh toán của bên mua, họ đề nghị bên mua yêu

cầu một NH đứng ra chấp nhận trả thanh toán hối phiếu do bên bán ký phát. Nếu NH đồng ý, nghĩa là NH chấp nhận một khoản tín dụng cho bên mua để họ thanh toán cho bên bán khi hối phiếu đến hạn. Đối với NH, kể từ khi ký chấp nhận trả tiền hối phiếu cũng chính là thời điểm bắt đầu gánh chịu rủi ro nếu bên mua không có tiền thanh toán cho bên bán khi hối phiếu đến hạn thanh toán. Tuy nhiên, nếu đến hạn mà nhà NK đủ tiền thanh toán thì NH không phải ứng tiền ra và như vậy khoản tín dụng này chỉ là sự đảm bảo về tài chính mà thôi.

2.3.2. Tài trợ Xuất khẩu của Ngân hàng xuất nhập khẩu Eximbank

a. Thông báo thư tín dụng

Ngay sau khi nhận được L/C hoặc tu chính từ Ngân hàng phát hành và đã kiểm tra tính xác thực, Eximbank sẽ thông báo ngay qua điện thoại cho Quý khách hàng để cử nhân viên đến Ngân hàng nhận (cán bộ đến nhận L/C và hoặc tu chính cần mang theo giấy giới thiệu của cơ quan).

Khi nhận L/C hoặc tu chính, Quý khách cần kiểm tra lại nội dung, nếu có điểm nào không phù hợp với hợp đồng đã ký kết với người mua nước ngoài hoặc bất lợi cho việc thanh toán, xin Quý khách vui lòng liên hệ trực tiếp với người mua để yêu cầu tu chính L/C cho phù hợp.

Trường hợp Quý khách từ chối không nhận L/C hoặc tu chính, xin vui lòng thông báo ngay bằng văn bản cho Eximbank để chúng tôi thông báo kịp thời cho Ngân hàng phát hành.

b. Chuyển nhượng tín dụng (L/C)

❖ Điều kiện để L/C có thể được chuyển nhượng tại VN

Eximbank:

- L/C cho phép chuyển nhượng
 - Ngân hàng được ủy quyền chuyển nhượng là VN Eximbank
- Khi Quý khách có yêu cầu chuyển nhượng L/C, xin vui lòng gửi cho Eximbank thư yêu cầu chuyển nhượng theo mẫu in sẵn của Eximbank kèm bản chính của L/C cùng các tu chính liên quan (nếu có).

c. Xuất trình và thanh toán bộ chứng từ theo tín dụng chứng

Thủ tục xuất trình bộ chứng từ xuất khẩu để thanh toán theo L/C:

Thư yêu cầu gửi chứng từ đòi tiền có ký tên, đóng dấu và ghi đầy đủ các chi tiết (theo mẫu).

- Bản chính L/C và các tu chỉnh liên quan (nếu có)
- Các chứng từ theo yêu cầu của L/C
- Khi nhận được báo có từ Ngân hàng nước ngoài, Eximbank sẽ thực hiện ngay việc ghi có theo chỉ thị của Quý khách phù hợp với quy định của Ngân hàng Nhà nước, sau khi đã trừ các phí phát sinh.

d. Gửi hồ thu hộ- bộ chứng từ xuất khẩu.

Hồ sơ cần thiết:

- Giấy yêu cầu gửi chứng từ nhờ thu (**theo mẫu**)
- Bộ chứng từ gốc hàng hóa xuất khẩu

Thủ tục thực hiện

- Khách hàng gửi hồ sơ cho Phòng Thanh toán Xuất khẩu.
- Nhân viên Phòng Thanh toán Xuất khẩu sẽ lập thư nhờ thu và gửi kèm bộ chứng từ cho Ngân hàng nước ngoài thu hộ tiền hàng.
- Eximbank theo dõi và thông báo cho khách hàng khi nhận được tiền thanh toán từ Ngân hàng nước ngoài.

e. Chiết khấu chứng từ hàng xuất.

Nhằm hỗ trợ vốn cho các doanh nghiệp xuất khẩu, tăng vòng quay vốn, Eximbank thực hiện nghiệp vụ chiết khấu chứng từ hàng xuất cho các doanh nghiệp xuất khẩu có bộ chứng từ hàng xuất.

Đối tượng:

Tất cả các doanh nghiệp không phân biệt thành phần kinh tế, có tài khoản tại Eximbank và có bộ chứng từ hàng xuất xuất trình tại Eximbank để đòi tiền theo Phương thức Tín dụng chứng từ (L/C), phương thức Nhờ thu trả ngay (D/P)/trả chậm (D/A) kèm chứng và Chuyển tiền điện (TTR) áp dụng đối với doanh nghiệp xuất khẩu vàng.

Thủ tục:

Khi Quý khách có nhu cầu chiết khấu, xin vui lòng gửi **Giấy đề nghị chiết khấu** theo mẫu (2 bản)

Xuất trình Giấy đề nghị chiết khấu chứng từ hàng xuất theo L/C trả ngay hoặc Nhờ thu trả ngay trong vòng 10 ngày kể từ ngày Eximbank gửi bộ chứng từ hàng xuất cho Ngân hàng nước ngoài.

Xuất trình Giấy đề nghị chiết khấu chứng từ hàng xuất theo L/C trả chậm bất kỳ lúc nào trong thời hạn thanh toán của bộ chứng từ thuộc L/C trả chậm.

Thời gian chiết khấu tối đa:

- 30 ngày đối với L/C trả ngay.
- 45 ngày đối với L/C chuyển nhượng.
- 60 ngày đối với Nhờ thu trả ngay (D/P).
- 120 ngày đối với bộ chứng từ L/C/Nhờ thu trả chậm.
- Riêng đối với chiết khấu TTR 15 ngày.

Tỷ lệ chiết khấu tối đa:

- Tùy theo yêu cầu và theo từng trường hợp cụ thể.

f. Bao thanh toán. (Factoring).

Bao thanh toán là hình thức cấp tín dụng của Eximbank cho bên xuất khẩu thông qua việc mua lại các khoản phải thu phát sinh từ việc mua, bán hàng hóa đã được bên xuất khẩu và bên nhập khẩu thỏa thuận trong hợp đồng ngoại thương.

Các dịch vụ bao thanh toán xuất khẩu:

- Bảo đảm rủi ro tín dụng bên nhập khẩu.
- Theo dõi khoản phải thu.
- Ứng trước tiền hàng tối đa 90% trị giá khoản phải thu.
- Thu hồi nợ.

Đây là hình thức tài trợ đặc biệt dành cho nhà XK, trong đó, NH sẽ mua lại các chứng từ thanh toán, các khoản nợ chưa đến hạn thanh toán để trở thành chủ nợ trực tiếp đứng ra đòi nợ nhà NK ở nước ngoài. Factoring là một dạng kỹ thuật tài trợ cổ điển và được phát triển mạnh trong giai đoạn nền thương mại quốc tế bùng nổ nhanh chóng như hiện nay. Theo công ước về Factoring quốc tế của UNIDROIT-1988, khái niệm chung về nghiệp vụ này được đưa ra như sau. Hợp đồng Factoring là một hợp đồng được kết lập giữa bên cung ứng với tổ chức tài trợ, theo đó:

- Bên cung ứng có thể và sẽ nhượng cho tổ chức tài trợ các khoản phải thu phát sinh từ những hợp đồng thương mại.
- Tổ chức tài trợ thực hiện tối thiểu 2 trong số các chức năng sau đây:
 - + Tài trợ bên cung ứng gồm có cho vay và ứng tiền trước.
 - + Quản lý sổ sách liên quan đến các khoản phải thu.
 - + Thu nợ các khoản phải thu.
 - + Bảo đảm rủi ro không thanh toán của con nợ.

Con nợ phải được thông báo về việc nhượng bán khoản phải thu này. (điều 1, UNIDROIT Convention Ottano 1988) Dựa theo khái niệm và lệ lối thực hành Factoring quốc tế như hiện nay, có thể thấy rằng loại tài trợ này mang 3 chức năng riêng biệt: chức năng thanh toán, chức năng tài chính và chức năng chống rủi ro.

- Chức năng tài chính: Factoring là việc mua bán các khoản thanh toán

nhưng việc thoả thuận mua và thanh toán là 2 thời điểm khác nhau. Mọi tất toán nghiệp vụ chỉ được thực hiện một khi nhà NK thanh toán hay nhà XK phải thoả thuận trước những điều kiện nghĩa vụ khác của Factoring. Do đó Exportfactor đảm nhiệm chức năng tái tài chính tín dụng cung ứng cho nhà XK thông qua 2 nghiệp vụ: nghiệp vụ ứng trước tài chính và nghiệp vụ chiết khấu.

- Nghiệp vụ ứng trước: Nếu nhà XK muốn sử dụng vốn trước ngày thanh toán theo định kỳ của nhà NK (cũng chính là ngày hiệu lực của hợp đồng Factoring) thì nhà XK có thể vay tổ chức Exportfactor. Đây được coi là khoản tín dụng ứng trước với tổng mức phụ thuộc vào khả năng thanh toán của nhà NK, trung bình khoảng 70-85% giá trị khoản thanh toán. Tín dụng ứng trước này được thực hiện như tín dụng luân chuyển nhà XK phải trả lãi như lãi suất luân chuyển thông thường. Khoản thanh toán còn lại 15-30% được đưa vào tài khoản tiền gửi của nhà XK. Tài khoản này được coi như tài khoản không chế và nhà XK được hưởng lãi suất tài khoản tiền gửi này cho tới khi nhà NK thanh toán. Khi Exportfactor nhận được khoản thanh toán từ nhà NK, họ sẽ thu hồi khoản tín dụng ứng trước cộng với lệ phí factoring (gồm lệ phí hợp đồng, lệ phí dịch vụ, lệ phí rủi ro) và lãi suất tín dụng ứng trước. Số còn lại cộng với lãi suất tiền gửi tài khoản không chế sẽ được trả cho nhà XK.

- Nghiệp vụ chiết khấu: Với hình thức này, nhà XK có thể bán các chứng từ thanh toán và vận chuyển cho Exportfactor và nhận tiền ngay tức khắc. Tuy nhiên, tỷ lệ chiết khấu khá cao (10-30%) bao gồm cả lệ phí, rủi ro và lãi suất tín dụng kể từ ngày mua cho tới ngày định kỳ thanh toán. Ngoài ra, để được chiết khấu, nhà XK phải hợp đồng dịch vụ chống rủi ro và phải nộp lệ phí cho nghiệp vụ này. Dịch vụ Factoring là dịch vụ cho phép nhà XK bán hàng theo lối ghi sổ, nghĩa là cấp tín dụng ứng trước cho người mua nước ngoài với mức bảo đảm rủi ro 100%, với việc thu nợ được thực hiện thông qua mạng lưới quốc tế các tổ chức Factor. Bằng việc sử dụng Factoring, nhà XK có được những lợi ích mà các loại dịch vụ tài trợ khác không có. Ví dụ, Factoring cung cấp dịch vụ thu nợ cho các doanh nghiệp XK với mức chi phí mang tính cạnh tranh cao, giúp nhà XK vừa nâng cao hiệu quả vừa tiết kiệm chi phí hành chính và các thủ tục có liên quan trong vấn đề quản lý theo dõi thu nợ tiền hàng từ người mua nước ngoài. Mặt khác, dịch vụ tài trợ và chống đỡ rủi ro trong thanh toán của Factoring giúp nhà XK có được trạng thái lưu chuyển vốn nhanh chóng, an toàn hơn. Đặc biệt là khi hạn mức tín dụng mà NH cấp cho nhà XK đã được sử dụng hết. Bằng cách sử dụng Factoring nhà XK sẽ nâng cao sức cạnh tranh nhờ vào

khả năng cấp tín dụng ứng trước cho người mua nước ngoài dưới dạng thanh toán ghi sổ.

g. Tài trợ thông qua bảo lãnh.

Bảo lãnh là một hình thức tín dụng bằng chữ kí của NH để bảo lãnh tài trợ cho khách hàng. Trong nghiệp vụ này, NH không thật sự phải xuất quỹ mà chỉ bảo lãnh trả tiền khi khách hàng không trả được. Trong mua bán quốc tế, đôi khi nhà XK không nắm chắc khả năng tài chính để thanh toán và mức độ tín nhiệm của nhà NK, do vậy nhà XK sẽ yêu cầu nhà NK phải có một tổ chức thường là NH, đứng ra bảo lãnh thanh toán. Ngược lại, do không biết rõ hoặc không tin tưởng nhau, nhà NK có thể yêu cầu bên XK có NH đứng ra bảo lãnh giao hàng hoặc bảo lãnh thực hiện hợp đồng. NH nhận bảo lãnh theo yêu cầu của khách hàng để vay vốn nước ngoài dưới hình thức tín dụng thương mại hoặc tín dụng tài chính. Trách nhiệm của NH bảo lãnh là đảm bảo thi hành đúng cam kết với nước ngoài trong trường hợp người xin bảo lãnh không thực hiện đầy đủ một nghiệp vụ nào đó với đối tác nước ngoài.

Các hình thức bảo lãnh :

- Mở thư tín dụng trả chậm.
- Ký bảo lãnh hay ký chấp nhận trên các hối phiếu.
- Phát hành thư bảo lãnh.
- Lập giấy cam kết trả nợ nước ngoài.

e. Forfeiting.

Là việc mua không hoàn lại các khoản thanh toán cân đối nhằm tài trợ cho nhà XK. Khi NH thu nhượng nợ tiến hành mua đứt món nợ, nó phải gánh chịu cả rủi ro kinh tế và rủi ro chính trị. Thông thường, NH đòi hỏi một khoản ký gửi cách ược nhận nợ của khách mua đã được bảo lãnh hợp lệ bởi một NH tin cậy hoặc đòi hỏi những khế ước đã được đảm bảo trước khi mua nợ. Nói chung, nghiệp vụ Forfeiting chỉ có một số điểm khác với nghiệp vụ Factoring là:

- Forfeiting chỉ thực hiện với những khoản thanh toán cụ thể, riêng lẻ.
- Thời hạn: từ 6 tháng đến 10 năm.
- Miễn truy đòi, dựa trên tín dụng chứng từ, hối phiếu rủi ro cao...

Phần III. Kết luận

Qua quá trình khảo sát Khảo sát hoạt động tín dụng tài trợ xuất nhập khẩu của Ngân Hàng Xuất Nhập Khẩu Việt Nam (Eximbank) nhóm chúng tôi đã đưa ra kết luận đó là: hoạt động tín dụng tài trợ xuất nhập khẩu của Eximbank đã đáp ứng được các hoạt động thanh toán quốc tế của cả

doanh nghiệp xuất khẩu, nhập khẩu của cả trong lẫn ngoài nước để đáp ứng nhu cầu của các doanh nghiệp Eximbank đã và đang mở rộng các hoạt động tín dụng tài trợ cho xuất nhập khẩu để đáp ứng sự phát triển của nền kinh tế song song bên cạnh đó Eximbank cũng đã và đang đưa ra các biện pháp phòng ngừa tín dụng cho hoạt động tài trợ xuất nhập khẩu này .