

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ TP.HỒ CHÍ MINH**

TRẦN QUỐC TUẤN

**BANKER'S ACCEPTANCE – PHƯƠNG THỨC TÀI TRỢ
XUẤT NHẬP KHẨU MỚI CỦA CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG
MẠI VIỆT NAM ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP**

LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ

TP.HỒ CHÍ MINH – Năm 2007

MỤC LỤC

DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT	4
DANH MỤC CÁC BẢNG VÀ ĐỒ THỊ.....	5
LỜI MỞ ĐẦU.....	6
1. Sự cần thiết của đề tài	6
2. Mục đích và phương pháp nghiên cứu.....	7
3. Kết cấu đề tài.	7
Chương 1: TỔNG QUAN VỀ NGHIỆP VỤ TÀI TRỢ XNK VÀ NGHIỆP VỤ B.A	9
1.1 Tổng quan về nghiệp vụ tài trợ XNK của các NHTM.....	9
1.1.1 Nghiệp vụ tài trợ XK của NHTM.....	9
1.1.1.1. Khái niệm.....	9
1.1.1.2. Các loại hình tài trợ xuất khẩu.....	9
Tài trợ trước khi XK	9
Cho vay bộ chứng từ đòi tiền trả theo L/C	11
Chiết khấu hối phiếu.....	12
1.1.2. Nghiệp vụ tài trợ NK của ngân hàng thương mại.....	14
1.1.2.1. Khái niệm.....	14
1.1.2.2. Các loại hình tài trợ nhập khẩu.....	14
Cho vay thanh toán hàng nhập.....	14
Phát hành L/C trả chậm theo yêu cầu của nhà NK	15
1.1.3. Các hình thức tài trợ XNK khác của ngân hàng.....	16
1.1.3.1 Factoring (Tín dụng bao thanh toán)	16
1.1.3.2 Forfeiting	17
1.1.3.3 Banker's Acceptance	17
1.1.4 Vai trò của các hình thức tín dụng tài trợ xuất khẩu - nhập khẩu.....	18
1.1.4.1. Đối với ngân hàng.....	18
1.1.4.2. Đối với doanh nghiệp.....	20
1.1.4.3 Đối với nền kinh tế	21
1.2. Nghiệp vụ Banker's acceptance (BA)	21
1.2.1. Khái niệm:.....	21
1.2.2. Đặc tính của BA.....	22
Chất lượng tín dụng:	22
Tính thị trường.....	22
Tính thanh khoản	22

1.2.3. Quy trình thanh toán BA.....	22
1.2.4. Định giá trong nghiệp vụ BA.....	25
1.2.5. Rủi ro trong nghiệp vụ BA	27
1.2.5.1 Rủi ro trong giao dịch.....	27
1.2.5.2 Rủi ro trong thực hiện.....	28
1.2.5.3 Rủi Ro Tín dụng	29
1.2.5.4 Rủi Ro Thanh Khoản	29
1.2.5.5 Rủi ro chuyển đổi ngoại tệ.....	30
1.2.5.6 Rủi ro thanh danh.....	30
1.2.6. Lợi ích của nghiệp vụ BA:.....	31
1.2.6.1 Lợi ích đối với nhà XK.....	31
1.2.6.2 Lợi ích đối với Ngân hàng.....	33
1.2.6.3 Lợi ích đối với nền kinh tế.....	34
1.2.7 Điều kiện tiền đề để phát triển nghiệp vụ BA.....	34
Chương 2: THỰC TRẠNG VỀ TÌNH HÌNH XNK VIỆT NAM VÀ TÀI TRỢ XNK TẠI CÁC NHTM VIỆT NAM.....	37
2.1. Tình hình XNK của Việt Nam trong giai đoạn hiện nay.....	37
2.2. Thực trạng hoạt động tài trợ xuất nhập khẩu tại các NHTM Việt Nam hiện nay	40
2.3. Những hạn chế trong hoạt động tài trợ xuất nhập khẩu.....	44
2.3.1. Những hạn chế từ phía Ngân hàng	44
2.3.1.1 Các hình thức tài trợ còn đơn điệu.....	44
2.3.1.2 Tính đa dạng về khách hàng và chính sách khách hàng	45
2.3.1.3 Công tác tiếp thị chưa được coi trọng.....	45
2.3.1.4 Quy trình thực hiện nghiệp vụ	45
2.3.1.5 Thiếu thông tin về giá cả hàng hoá và thông tin khách hàng.....	46
2.3.2 Những hạn chế từ phía khách hàng.....	46
2.3.2.1 Năng lực tài chính của khách hàng còn thấp, không đủ tài sản thế chấp	46
2.3.2.2 Thông tin về doanh nghiệp không đầy đủ và chính xác.....	47
2.3.2.3 Năng lực cạnh tranh còn thấp	48
2.3.2.4 Ý thức sử dụng các dịch vụ của ngân hàng chưa cao.....	48
2.3.3 Những hạn chế về chính sách quản lý và hỗ trợ của nhà nước.....	49
2.3.3.1 Hệ thống văn bản pháp luật và quy định liên quan đến hoạt động tín dụng và thanh toán quốc tế thiếu chặt chẽ, không ổn định	49
2.3.3.2 Hạn chế trong hoạt động của trung tâm thông tin tín dụng.....	49
Chương 3: GIẢI PHÁP ÁP DỤNG NGHIỆP VỤ BANKER'S ACCEPTANCE TẠI CÁC NHTM VIỆT NAM.....	52

3.1. Viễn cảnh hoạt động XNK và hoạt động tài trợ khi nghiệp vụ BA được áp dụng.....	52
3.2. Những thuận lợi và khó khăn khi đưa nghiệp vụ BA vào áp dụng.....	54
3.2.1 Thuận lợi.....	54
3.2.2 Những khó khăn.....	55
3.2.2.1 Về sản phẩm.....	55
3.2.2.2 Về thông tin và thẩm định thông tin:.....	55
3.2.2.3 Về quy mô Ngân hàng.....	56
3.2.2.4 Về khả năng quản lý.....	57
3.2.2.5 Trình độ nhân viên.....	57
3.2.2.6 Quy chế áp dụng.....	57
3.3 Giải pháp để triển khai nghiệp vụ BA tại các NHTM Việt Nam.....	58
3.3.1 Giải pháp vĩ mô.....	58
3.3.1.1 Điều kiện về cơ sở pháp lý.....	58
3.3.1.2 Thiết lập và hoàn chỉnh hệ thống thông tin khách hàng.....	58
3.3.1.3 Quy định về quản lý rủi ro trong nghiệp vụ BA.....	59
3.3.2 Giải pháp vi mô.....	60
3.3.2.1 Về sản phẩm.....	60
<i>Tìm hiểu nhu cầu của khách hàng và thị trường</i>	60
<i>Tạo nhận biết về sản phẩm cho người tiêu dùng</i>	62
<i>Thiết kế sản phẩm</i>	64
<i>Tạo cơ sở hạ tầng phục vụ khách hàng</i>	65
3.3.2.2 Về phía Ngân hàng.....	66
<i>Đào tạo và bồi dưỡng cán bộ thực hiện nghiệp vụ</i>	66
<i>Đào tạo và bồi dưỡng cán bộ thực hiện nghiệp vụ</i>	66
<i>Tạo văn hoá kinh doanh trong nghiệp vụ BA</i>	68
<i>Quản lý rủi ro trong BA</i>	68
<i>Xây dựng các quy định về an toàn trong hoạt động BA</i>	70
3.3.2.3 Điều kiện về mạng lưới NH.....	70
KẾT LUẬN.....	73
TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	74
PHỤ LỤC.....	79

DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT

B.A	Banker's acceptance
CNH-HĐH	Công nghiệp hoá - hiện đại hoá
DN	Doanh nghiệp
DNNN	Doanh nghiệp nhà nước
L/C	Letter of Credit
NK	Nhập khẩu
NH	Ngân hàng
NHTM	Ngân hàng thương mại
NHTMVN	Ngân hàng thương mại Việt nam
XK	Xuất khẩu
XNK	Xuất nhập khẩu
WTO	Tổ chức thương mại thế giới

DANH MỤC CÁC BẢNG VÀ ĐỒ THỊ

Bảng 2.1: Kim ngạch xuất nhập khẩu của Việt Nam qua các năm.

Bảng 2.2: Kim ngạch xuất khẩu theo mặt hàng của Việt Nam tính đến tháng 07/2006.

Bảng 2.3: Kim ngạch nhập khẩu theo mặt hàng của Việt Nam tính đến tháng 07/2006.

Bảng 2.4: Cơ cấu tín dụng toàn ngành Ngân hàng từ năm 2002 đến 2004.

Bảng 2.5: Thị phần thanh toán XNK của các ngân hàng tại Việt Nam tính đến 31/12/05

Bảng 2.6: Cơ cấu dư nợ phân theo các hình thức cho vay tài trợ xuất nhập khẩu

Đồ thị 2.1: Cơ cấu phần thanh toán XNK của các NH tại Việt Nam tính đến 31/12/05

Đồ thị 2.2: Cơ cấu dư nợ phân theo các hình thức cho vay tài trợ XNK năm 2004

LỜI MỞ ĐẦU

1. Sự cần thiết của đề tài

Hiện nay, cùng với xu thế hội nhập nền kinh tế khu vực và thế giới, mối quan hệ xuất nhập khẩu giữa các quốc gia ngày càng được tăng cường nhằm phục vụ lợi ích của quốc gia. Những lợi ích mà hoạt động xuất nhập khẩu mang lại cho nền kinh tế của một nước là không thể kể hết. Do vậy, trong điều kiện nền kinh tế thị trường, xuất nhập khẩu trở thành vấn đề quan trọng.

Nắm bắt được xu thế của thời đại, các ngân hàng thương mại trên thế giới đã, đang cho ra đời và áp dụng nhiều hình thức tài trợ xuất nhập khẩu mới với nhiều hình thức khác nhau để đáp ứng các nhu cầu đang phát sinh, đồng thời qua đó tạo lập được thị phần mới.

Chính sách mở cửa nền kinh tế của Đảng và Nhà nước đã tạo điều kiện cho các ngân hàng nước ngoài xuất hiện và hoạt động tại Việt Nam và những ngân hàng này đã xin phép ngân hàng Nhà nước và tiến hành áp dụng thêm những hình thức tài trợ mới mà trước đây các ngân hàng trong nước chưa áp dụng như factoring, forfeiting,... để thu hút lượng khách hàng có nhu cầu về những nghiệp vụ này và tạo lập thị phần.

Ở các Ngân hàng nước ngoài trên thế giới và các chi nhánh Ngân hàng nước ngoài tại Việt Nam thì hoạt động tài trợ xuất nhập khẩu diễn ra mạnh mẽ như vậy, còn ở hệ thống các ngân hàng thương mại Việt Nam thì vẫn đang chỉ áp dụng một vài hình thức tài trợ xuất nhập khẩu và đa số các hình thức này được thực hiện dưới điều kiện đảm bảo an toàn cao trong việc thu nợ của ngân hàng.

Nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh của các ngân hàng thương mại Việt Nam trong lĩnh vực tài trợ xuất nhập khẩu, tác giả xin chọn đề tài “Banker’s acceptance – một phương thức tài trợ Xuất Nhập Khẩu mới của các Ngân hàng thương mại Việt nam đối với doanh nghiệp” làm luận văn tốt nghiệp của mình, để giới thiệu một phương thức tài trợ mới trong hoạt động tài trợ xuất nhập khẩu của các Ngân hàng trên thế giới

đang áp dụng, từ đó đề ra những giải pháp để tiến tới đưa vào sử dụng, nâng cao hiệu quả hoạt động tài trợ xuất nhập khẩu tại các Ngân hàng thương mại Việt Nam trong thời kỳ hội nhập quốc tế.

2. Mục đích và phương pháp nghiên cứu

Luận văn tập trung nghiên cứu, phân tích, đánh giá hoạt động tài trợ xuất nhập khẩu của các Ngân hàng thương mại Việt Nam hiện nay và nghiệp vụ Banker's acceptance trên thế giới, qua đó để giới thiệu và đưa ra một số giải pháp để áp dụng nghiệp vụ Banker's acceptance tại Việt Nam.

Toàn bộ quá trình nghiên cứu của luận văn dựa trên phương pháp tổng hợp, phân tích các tài liệu liên quan về xuất nhập khẩu và hoạt động tài trợ xuất nhập khẩu của các ngân hàng thương mại đã được công bố, tư liệu về nghiệp vụ Banker's acceptance hiện đang áp dụng tại các Ngân hàng trên thế giới để từ đó đưa ra giải pháp áp dụng nghiệp vụ Banker's acceptance tại Việt nam.

3. Kết cấu đề tài.

Luận văn có kết cấu 3 chương:

- *Chương 1: Tổng quan về nghiệp vụ tài trợ xuất nhập khẩu của các Ngân hàng thương mại và nghiệp vụ Banker's acceptance.* Trong chương này sẽ giới thiệu những nghiệp vụ tài trợ xuất khẩu -nhập khẩu chính hiện đang được các ngân hàng thương mại áp dụng và lý thuyết về nghiệp vụ Banker's acceptance.
- *Chương 2: Thực Trạng về Tài Trợ Xuất Nhập Khẩu Tại Ngân Hàng thương mại Việt Nam.* Chương này sẽ đi vào phân tích tình hình xuất nhập khẩu của Việt Nam trong thời gian qua và những hạn chế, tồn tại trong hoạt động tài trợ Xuất nhập khẩu của các Ngân hàng thương mại Việt Nam từ đó làm căn cứ để xuất những giải pháp.
- *Chương 3: Giải Pháp áp dụng nghiệp vụ Banker's acceptance tại các Ngân hàng thương mại Việt nam.* Trong chương này sẽ nêu ra những giải pháp và

các kiến nghị đối với Ngân hàng Thương mại, đối với Nhà nước nhằm áp dụng nghiệp vụ Banker's acceptance tại các Ngân hàng thương mại Việt Nam.

Mặc dù đã có những nỗ lực trong đầu tư nghiên cứu, song với những hạn chế về khả năng, thời gian nghiên cứu, khả năng tiếp cận các báo cáo không phổ biến của Ngân hàng nhà nước, tư liệu, số liệu về nghiệp vụ Banker's acceptance không nhiều, nên kết quả nghiên cứu của luận văn không tránh khỏi những thiếu sót và hạn chế nhất định. Rất mong nhận được sự đóng góp ý kiến chân thành của Quý thầy cô, Quý đồng nghiệp với mong muốn sẽ có được những đánh giá xác thực hơn, đề ra được những định hướng và giải pháp giàu tính thực tiễn hơn, giúp triển khai được nghiệp vụ Banker's acceptance cho hệ thống các NHTMVN, đóng góp hiệu quả cho sự nghiệp CNH-HĐH đất nước.

Chương 1

TỔNG QUAN VỀ NGHIỆP VỤ TÀI TRỢ XUẤT NHẬP KHẨU VÀ NGHIỆP VỤ BANKER'S ACCEPTANCE

1.1 Tổng quan về nghiệp vụ tài trợ xuất nhập khẩu của các Ngân hàng thương mại.

Với xu thế hội nhập vào nền kinh tế khu vực và thế giới, các ngân hàng thương mại trên thế giới cũng đã từng bước hoàn thiện các nghiệp vụ kinh doanh của mình. Trong đó, nghiệp vụ tài trợ xuất nhập khẩu đang được các ngân hàng trên thế giới hết sức quan tâm và cũng chính vì thế mà có nhiều hình thức tài trợ xuất nhập khẩu đang được nhiều ngân hàng áp dụng và cải tiến để theo kịp với thời đại mới. Luận văn này trình bày một số nghiệp vụ tài trợ xuất nhập khẩu phổ biến hiện đang được các ngân hàng thương mại trên thế giới áp dụng.

1.1.1 Nghiệp vụ tài trợ XK của ngân hàng thương mại.

1.1.1.1 Khái niệm.

Nghiệp vụ tín dụng tài trợ xuất khẩu là một nghiệp vụ trong đó ngân hàng cấp cho nhà xuất khẩu một khoản tín dụng để thực hiện quá trình xuất khẩu hoặc đáp ứng nhu cầu vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh được tiến hành một cách liên tục.

1.1.1.2 Các loại hình tài trợ xuất khẩu.

Hiện nay, các ngân hàng thương mại áp dụng các nghiệp vụ tài trợ xuất nhập khẩu sau:

Tài trợ trước khi XK

Đây là hình thức Ngân hàng tài trợ vốn lưu động để doanh nghiệp thu mua, chế biến, sản xuất hàng xuất khẩu theo đúng L/C quy định, hợp đồng ngoại thương đã ký kết, hay đơn đặt hàng.

Hình thức này được tiến hành trước khi giao hàng, thông thường được áp dụng trong trường hợp Ngân hàng tài trợ vừa là Ngân hàng thông báo cho L/C xuất, nhà xuất khẩu xuất trình bộ chứng từ và được thanh toán tại ngân hàng. Để giám sát và kiểm soát chặt chẽ tình hình sử dụng vốn vay đúng mục đích, thông thường ngân hàng thực hiện tài trợ như sau:

- Khi cho vay, Ngân hàng thường yêu cầu nhà xuất khẩu phải có một số vốn nhất định cộng thêm với số tiền vay ngân hàng, để thu mua hàng hoá, chế biến, sản xuất hàng xuất khẩu. Hàng hoá sẽ được dùng làm tài sản đảm bảo và được nhập tại kho ngân hàng, hoặc nhập kho mà trước đó ngân hàng và nhà xuất khẩu thoả thuận và đồng ý, dưới sự giám sát của ngân hàng, muốn xuất hàng ra khỏi kho phải có sự đồng ý của ngân hàng. Thông thường ngân hàng chỉ tài trợ khoảng 70% giá trị lô hàng xuất.

- Sau khi giao hàng xong, nhà xuất khẩu lập bộ chứng từ phù hợp với những điều kiện quy định trong L/C nộp vào ngân hàng để xin thanh toán tiền. Trên hối phiếu đòi nợ thì ngân hàng sẽ là người hưởng lợi trực tiếp trên hối phiếu. Ngân hàng kiểm tra bộ chứng từ hợp lệ chuyển ra nước ngoài đòi nợ ngân hàng mở L/C. Khi nhận được điện chuyển tiền từ phía ngân hàng mở L/C, ngân hàng thông báo L/C ghi “Có” trên tài khoản cho vay để thu nợ. Trường hợp giữa ngân hàng mở và ngân hàng thông báo L/C là đại lý có mở tài khoản tiền gửi cho nhau thì việc thực hiện thanh toán bộ chứng từ để thu nợ được tiến hành nhanh chóng thuận tiện dễ dàng nên ngân hàng có thể tài trợ mức lãi suất ưu đãi thấp hơn mức lãi suất bình thường.

- Khi ngân hàng tài trợ không phải là ngân hàng thông báo cũng không phải là ngân hàng thanh toán, rủi ro có thể xảy ra nếu như sau khi được tài trợ, doanh nghiệp không xuất được hàng hoặc xuất được hàng nhưng lại gặp rủi ro trong giao nhận hàng

hay thanh toán hoặc khách hàng không dùng số tiền trên vào mục đích xuất hàng như đã cam kết khi vay với Ngân hàng.

Cho vay bộ chứng từ đòi tiền trả theo L/C

Từ lúc giao hàng, nộp bộ chứng từ vào Ngân hàng thông báo L/C cho đến khi được ghi “CÓ” trên tài khoản phải trả qua một khoảng thời gian nhất định để xử lý và luân chuyển chứng từ, do vậy Nhà xuất khẩu cần tiền thì có thể thương lượng bộ chứng từ để chiết khấu hoặc ứng trước tiền tại Ngân hàng đã chỉ định rõ trong L/C hoặc ở bất kỳ Ngân hàng nào. Hình thức tài trợ này được tiến hành sau khi giao hàng, được thể hiện qua các hình thức sau :

Chiết khấu chứng từ hàng xuất khẩu

- Khi chiết khấu, bộ chứng từ phải hoàn hảo và xuất trình đúng thời gian quy định. Ngân hàng mở L/C phải có uy tín trên thị trường quốc tế và có quan hệ giao dịch thường xuyên với Ngân hàng chiết khấu. Số tiền chiết khấu phải nằm trong hạn mức tín dụng.

- Sau khi tiếp nhận hồ sơ từ phía khách hàng, Ngân hàng kiểm tra bộ chứng từ một cách cẩn thận và hợp lý, bởi vì nếu bộ chứng từ không hợp lệ có thể bị từ chối thanh toán, Ngân hàng khó thu hồi nợ. Ngân hàng kiểm tra sự phù hợp trên bề mặt chứng từ so với các điều kiện điều khoản đã ghi trên L/C. Tùy trường hợp cụ thể, từng đối tượng khách hàng mà Ngân hàng xem xét quyết định tỷ lệ chiết khấu phù hợp, mức chiết khấu đang được áp dụng hiện nay là khoảng 90% trị giá L/C xuất. Có hai hình thức chiết khấu:

+ *Chiết khấu truy đòi* là hình thức chiết khấu mà Ngân hàng sau khi thanh toán tiền cho nhà xuất khẩu có quyền truy đòi tiền đơn vị chiết khấu nếu bộ chứng từ không được thanh toán. Đây là hình thức hiện nay được khá nhiều Ngân hàng sử dụng.

+ *Chiết khấu miễn truy đòi* là hình thức chiết khấu mà Ngân hàng sau khi thanh toán tiền cho nhà xuất khẩu không có quyền truy đòi tiền người chiết khấu nếu bộ chứng từ không được thanh toán.

Ứng trước tiền thanh toán tiền hàng xuất khẩu:

Trường hợp bộ chứng từ chưa hội đủ điều kiện chiết khấu do có những sai sót, Ngân hàng không đồng ý chiết khấu thì nhà xuất khẩu có thể yêu cầu Ngân hàng ứng trước tiền hàng thông thường tỷ lệ khoảng 50 -60% giá trị hàng xuất.

Ngân hàng thực hiện thu nợ bằng cách gửi bộ chứng từ ra nước ngoài để đòi nợ. Khi được thanh toán từ Ngân hàng nước ngoài, sẽ khấu trừ trực tiếp vào khoản tiền vay cùng các chi phí có liên quan.

Chiết khấu hối phiếu

Tín dụng chiết khấu thương phiếu là nghiệp vụ tín dụng ngắn hạn được thực hiện dưới hình thức khách hàng chuyển quyền sở hữu thương phiếu chưa đáo hạn cho Ngân hàng để nhận một số tiền bằng mệnh giá của thương phiếu trừ đi lãi chiết khấu và hoa hồng phí chiết khấu. Thực chất hình thức này là Ngân hàng tiến hành mua lại các hối phiếu thương mại đang trong thời kỳ chưa đến hạn thanh toán.

Thông qua loại hình tín dụng này, Ngân hàng cung ứng 01 khoản vốn cho các nhà xuất khẩu để họ có điều kiện tiếp tục quá trình tái sản xuất. Đây chính là khoản vốn mà nhà sản xuất cần bù đắp, vì trước đó họ đã cung ứng khoản tín dụng thương mại (bán chịu hàng hoá) cho Nhà nhập khẩu.

Nét đặc trưng nhất của nghiệp vụ chiết khấu thương phiếu là Ngân hàng sẽ khấu trừ tiền lãi ngay sau khi chiết khấu và chỉ chuyển cho khách hàng số tiền còn lại. Các Ngân hàng sẽ xác định số lượng tín dụng phát ra (giá trị chiết khấu) căn cứ vào mệnh giá của hối phiếu được áp dụng làm đối tượng chiết khấu trừ đi lợi tức chiết khấu và lệ phí nhờ thu mà Ngân hàng chiết khấu hưởng.

Công thức xác định như sau :

$$T_{CK} = M \left(1 - \frac{LS_{CK} * t}{360} \right) - P$$

Trong đó :

TCK : giá trị chiết khấu

M : mệnh giá hối phiếu

LSCK : lãi suất chiết khấu trong năm

t : thời gian chiết khấu theo ngày

P : lệ phí

Trong các yếu tố trên, thì LSCK được quan tâm nhất. Lãi suất này phụ thuộc vào các yếu tố sau :

- + Khả năng truy hoàn nhà xuất khẩu.
- + Khả năng thanh toán của người nhập khẩu, Ngân hàng người nhập khẩu cũng như nước người nhập khẩu.
- + Thời hạn chờ thanh toán.
- + Giá trị hối phiếu.

Khi kết thúc thời hạn chiết khấu, Ngân hàng sẽ đòi tiền ở người có nhiệm vụ trả tiền hối phiếu. Thông thường, trong nghiệp vụ chiết khấu các ngân hàng có thể gặp rủi ro trong các trường hợp sau :

- + Người có nghĩa vụ trả tiền hối phiếu từ chối việc trả tiền hoặc không có khả năng thanh toán kịp thời khi hối phiếu đến hạn.
- + Chiết khấu phải những hối phiếu không hợp lệ.

Vì thế khi thực hiện nghiệp vụ chiết khấu, Ngân hàng phải xem xét một cách thận trọng để hạn chế rủi ro có thể xảy ra.

1.1.2 Nghiệp vụ tài trợ NK của ngân hàng thương mại.

1.1.2.1. Khái niệm.

Nghiệp vụ tài trợ nhập khẩu là hình thức ngân hàng tài trợ tín dụng cho nhà nhập khẩu hoặc đứng ra bảo lãnh cho nhà nhập khẩu để họ có quyền sở hữu hàng hoá nhập khẩu và bán chúng trước khi thanh toán tiền lại cho ngân hàng.

1.1.2.2 Các loại hình tài trợ nhập khẩu.

Cho vay thanh toán hàng nhập

Ngân hàng mở L/C tiếp nhận bộ chứng từ từ Ngân hàng thông báo L/C, có thời gian là 07 ngày để kiểm tra xử lý chứng từ đưa ra ý kiến thanh toán hoặc từ chối thanh toán. Trong nghiệp vụ này Ngân hàng thanh toán dựa vào chứng từ chứ không dựa vào hàng hoá, nên Ngân hàng mở L/C phải kiểm tra chứng từ cẩn thận, chứng từ phù hợp Ngân hàng sẽ thanh toán tiền.

Đối với nhà nhập khẩu, khi hàng vừa cập bến thì phải nộp tiền cho Ngân hàng, để thanh toán tiền hàng cho Nhà xuất khẩu, thì mới nhận được bộ chứng từ để nhận hàng, sau đó đem hàng đi bán và thu hồi vốn. Trong nhiều trường hợp, nhà nhập khẩu cần có khoản tài trợ từ Ngân hàng để thanh toán cho nhà xuất khẩu. Ngân hàng sẽ tiến hành thẩm định tính toán hiệu quả của phương án kinh doanh, khả năng tài chính, khả năng trả nợ, tài sản đảm bảo... để quyết định.

Khi thẩm định phương án xin vay, Ngân hàng cần chú ý một số vấn đề như sau:

+ *Khả năng thanh toán*: Ngân hàng phải xem xét cẩn thận tình hình tài chính khách hàng, về uy tín trong quan hệ giao dịch của khách hàng. Phương án kinh doanh lô hàng: có hợp đồng tiêu thụ, lô hàng phải dễ tiêu thụ trên thị trường, giá cả ít biến động theo chiều hướng xấu vì khi lô hàng bị giảm giá quá đột ngột,

khách hàng không nhận hàng, bán hàng thua lỗ thì Ngân hàng có thể phải chịu rủi ro.

+ *Mức tài trợ*: Ngân hàng quyết định tỷ lệ tài trợ tùy theo từng đối tượng, phương án kinh doanh cụ thể,...nhưng mức tài trợ phải nằm trong hạn mức tín dụng đã xét duyệt cho đơn vị và giới hạn dư nợ cho phép của Ngân hàng.

+ *Để đảm bảo thu hồi nợ đúng hạn* Ngân hàng có nhiệm vụ giám sát tình hình nhập hàng, vận chuyển, bốc xếp, vấn đề kho bãi, tình hình tiêu thụ hàng hoá, ...

+ *Đảm bảo tín dụng*: để hạn chế bớt rủi ro, thông thường ngân hàng yêu cầu doanh nghiệp phải có tài sản đảm bảo cho khoản nợ vay. Tùy từng đối tượng khách hàng, loại hàng hoá,... mà Ngân hàng có thể áp dụng hình thức bảo đảm thích hợp như: tài sản thế chấp, cầm cố, hoặc bảo lãnh của bên thứ 3; hoặc phải cầm cố bằng chính lô hàng nhập.

Tuy nhiên trên thực tế đối với những doanh nghiệp hoạt động sản xuất kinh doanh ổn định, có uy tín với Ngân hàng, thì không ký quỹ mở L/C, không cần có tài sản thế chấp vẫn được vay vốn của Ngân hàng, hàng hoá nhận về đem thẳng đến kho của doanh nghiệp nhằm đáp ứng kịp thời nhu cầu sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Phát hành L/C trả chậm theo yêu cầu của nhà NK

Các nhà nhập khẩu khi ký hợp đồng nhập khẩu hàng hoá theo phương thức thanh toán trả chậm, đều phải được một Ngân hàng có uy tín trong nước đứng ra bảo lãnh bằng một thư tín dụng trả chậm. Thực chất là Ngân hàng tài trợ cho nhà nhập khẩu, để nhờ đó nhà nhập khẩu có thể nhập cảng hàng hoá từ nước ngoài.

Theo thư tín dụng trả chậm, người xuất khẩu sẽ giao hàng cho người nhập khẩu với điều khoản thanh toán trả chậm, cho phép người nhập khẩu thực hiện việc trả tiền hàng hoá dịch vụ dần dần trong một khoảng thời gian xác định.

Nếu người nhập khẩu không thực hiện việc thanh toán, thì Ngân hàng phát hành L/C trả chậm phải đứng ra thực hiện việc trả tiền cho người xuất khẩu nước ngoài.

1.1.3 Các hình thức tài trợ XNK khác của ngân hàng.

Ngoài những hình thức tài trợ XK-NK nêu trên, hiện nay có rất nhiều các hình thức tài trợ khác đang được các ngân hàng trên thế giới áp dụng như: tài trợ cho nhà cung cấp (supplier finance), tài trợ nhà phân phối (distributor finance),.. Trong phạm vi nghiên cứu của khoá luận này, tác giả xin nêu thêm 3 hình thức tài trợ xuất nhập khẩu được khá nhiều ngân hàng trên thế giới áp dụng là factoring (tín dụng bao thanh toán), forfeiting và banker's acceptance.

1.1.3.1 Factoring (Tín dụng bao thanh toán)

Đây là hình thức tài trợ đặc biệt dành cho nhà xuất khẩu, Ngân hàng hay các tổ chức tài chính 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 nhập khẩu ở nước ngoài.

Bao thanh toán là việc mua bán các khoản CÓ phải đòi chưa tới hạn thanh toán phát sinh từ hoạt động cung ứng hàng hoá và dịch vụ nhưng không được phép truy hoàn những chủ cũ của các khoản CÓ này. Thông thường, người ta gọi người bán khoản CÓ phải đòi này là người nhượng và người mua là người bao thanh toán.

Trong hoạt động bao toàn bộ thanh toán, người nhập khẩu đề nghị Ngân hàng phục vụ ông ta ký phát một hối phiếu tự nhận nợ (promissory notes) và chuyển hối phiếu cho nhà xuất khẩu. Hoặc cũng có thể lựa chọn phương thức bảo lãnh hối phiếu do nhà xuất khẩu ký phát đòi nợ nhà nhập khẩu và được nhà nhập khẩu ký chấp nhận.

Trên cơ sở hợp đồng bao toàn bộ thanh toán giữa nhà xuất khẩu và người bao các khoản CÓ phải đòi, người xuất khẩu sẽ chuyển giao hối phiếu cho người mua khoản có phải đòi này. Hợp đồng bao thanh toán có thể có một ý nghĩa đặc biệt, nó là một cơ sở pháp lý được phép áp dụng cho khoản có phải đòi đã được nhượng bán, chỉ như vậy mới có thể giải quyết được những vướng mắc về luật nước ngoài và những tranh chấp

có thể phát sinh theo luật quốc gia. Hối phiếu tự nhận nợ phù hợp một cách đặc biệt đối với hình thức bao toàn bộ thanh toán.

Tùy theo tính chất hoàn hảo của chứng từ, tình hình tài chính và khả năng thanh toán của người mắc nợ mà Ngân hàng quyết định tỷ lệ mua nợ cao hay thấp đối với nhà xuất khẩu. Có hai loại:

+ Factoring tương đối: là ngân hàng sẽ thanh toán tiền cho nhà xuất khẩu, nhưng với thoả thuận là nhà xuất khẩu vẫn chịu trách nhiệm rủi ro nếu nhà nhập khẩu không trả tiền.

+ Factoring tuyệt đối: Ngân hàng gánh chịu mọi rủi ro nếu như nhà nhập khẩu không trả tiền.

Tín dụng Bao thanh toán giúp nhà xuất khẩu có vốn ngay để tiếp tục hoạt động kinh doanh của mình dù bán thu tiền ngay hay bán chịu, đồng thời giúp nhà xuất khẩu không phải bận tâm vào việc quản lý thanh toán phức tạp, kéo dài thời gian. Vì vậy, nhà xuất khẩu phải trả một khoản phí khá cao khi được bao thanh toán.

1.1.3.2 Forfeiting.

Forfeiting là hoạt động mua lại các khoản nợ sẽ đến hạn thanh toán vào một ngày tương lai, hình thành từ việc giao hàng hoá hay cung cấp dịch vụ mà phần lớn là các giao dịch xuất nhập khẩu mà không truy đòi người bán nên người chủ nợ không thanh toán khi đến hạn. Có thể hiểu đơn giản rằng, forfeiting giống như một hình thức mua hối phiếu trả chậm miễn truy đòi. Đây là nghiệp vụ bao thanh toán cho những khoản phải thu cụ thể, riêng lẻ trong toàn bộ quá trình xuất nhập khẩu dài hạn cho từng đối tượng cụ thể.

1.1.3.3 Banker's Acceptance.

Khi bán chịu hàng hoá cho người nhập khẩu, để hạn chế rủi ro có thể phát sinh khi đến hạn thanh toán, thông thường người xuất khẩu đòi hỏi người nhập khẩu phải có một Ngân hàng uy tín đứng ra chấp nhận hối phiếu thì người hưởng lợi hối phiếu sẽ

yên tâm hoàn toàn bởi vì khi hối phiếu đến hạn, Ngân hàng chấp nhận hối phiếu sẽ thực hiện việc trả tiền.

Việc chấp nhận hối phiếu như nói ở trên, thực chất là Ngân hàng đã đứng ra tài trợ cho người nhập khẩu, nhờ đó họ có thể tiến hành nhập khẩu hàng hoá một cách thuận lợi.

Bằng việc chấp nhận hối phiếu, ngân hàng cam kết chi trả vô điều kiện một số tiền nhất định vào một ngày nhất định. Do đó, các hối phiếu có chữ ký chấp nhận của Ngân hàng trở thành một công cụ có thể giao dịch trên thị trường, được lưu thông rộng rãi không những ở trong nước, mà còn trong phạm vi quốc tế, vì việc trả tiền cho hối phiếu khi đến hạn là tương đối chắc chắn. Chỉ những khách hàng nào có uy tín, hoạt động sản xuất kinh doanh ổn định, có lãi thì Ngân hàng mới đồng ý chấp nhận hối phiếu cho họ.

Đối với hối phiếu đã được Ngân hàng chấp nhận mà khi đến hạn thanh toán, người hưởng lợi xuất trình hối phiếu để yêu cầu thanh toán thì Ngân hàng sẽ trích tiền trên tài khoản của người nhập khẩu để thanh toán, nếu tài khoản của người nhập khẩu không đủ hoặc không có số dư, thì Ngân hàng sẽ cho người nhập khẩu vay bắt buộc để thanh toán.

1.1.4 Vai trò của các hình thức tín dụng tài trợ xuất khẩu - nhập khẩu.

Nghiệp vụ tín dụng tài trợ xuất nhập của ngân hàng khi tiến hành thực hiện sẽ mang lại những lợi ích không chỉ cho ngân hàng tài trợ, đơn vị được tài trợ mà còn cho cả nền kinh tế.

1.1.4.1 Đối với ngân hàng.

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 những doanh nghiệp xuất nhập khẩu trực tiếp hoặc uỷ thác. Giá trị tài trợ thường 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 bởi vì:

+ Thời gian tài trợ thường ngắn hạn do gắn liền với thời gian thực hiện thương vụ. Thời gian thực hiện thương vụ đối với người xuất khẩu là thời gian kể từ lúc gom hàng, xuất đi cho đến lúc nhận được tiền thanh toán của người mua. Đối với người nhập khẩu thời gian này kể từ lúc nhận hàng tại cảng cho đến khi bán hết hàng và thu tiền về. Kỳ hạn tài trợ ngắn phù hợp với kỳ hạn huy động vốn của các Ngân hàng thương mại, thường là dưới 01 năm. Điều này giúp Ngân hàng giảm được rủi ro về thanh khoản.

+ Tài trợ xuất nhập khẩu đảm bảo sử dụng vốn đúng mục đích. Đồng vốn tài trợ gắn liền với thương vụ. Trong nhiều trường hợp, vốn tài trợ được thanh toán thẳng cho bên thứ ba, mà không qua bên xin tài trợ như thanh toán tiền hàng nhập khẩu, thanh toán tiền nguyên vật liệu cho các đại lý gom hàng cho người xuất khẩu,... Rõ ràng việc làm này tránh được tình trạng người xin tài trợ sử dụng vốn sai mục đích, hạn chế được rủi ro tín dụng.

+ Tài trợ xuất nhập khẩu nâng cao tính an toàn cho Ngân hàng thông qua việc quản lý thu các nguồn thanh toán. Đối với người xuất khẩu khi Ngân hàng chuyển bộ chứng từ giao hàng để đòi tiền người nhập khẩu nước ngoài đã được chỉ định việc thanh toán tiền hàng phải thông qua tài khoản của người xuất khẩu mở tại Ngân hàng. Đối với người nhập khẩu, trong trường hợp có tài trợ, Ngân hàng sẽ buộc người nhập khẩu tập trung tiền bán hàng vào tài khoản, mở tại Ngân hàng. Do vậy, nguồn thu để trả các khoản tài trợ được Ngân hàng quản lý hết sức chặt chẽ, tránh được tình trạng xoay vốn của doanh nghiệp trong thời gian vốn tạm thời nhàn rỗi, để xảy ra rủi ro.

Hiệu quả của Ngân hàng trong tài trợ xuất nhập khẩu thể hiện qua lãi suất. Có nhiều loại lãi suất trong quá trình tài trợ: lãi suất cho vay thanh toán, lãi suất chiết khấu chứng từ, lãi suất cho vay bắt buộc (bằng mức lãi suất cho vay quá hạn),... Tiền lãi thu cao vì thông thường giá trị tài trợ ở mức vừa và lớn. Ngoài ra, thông qua tài trợ xuất

nhập khẩu, Ngân hàng được hưởng các lợi ích khác như: phí thực hiện bộ chứng từ nhập khẩu – xuất khẩu, chiết khấu, mua bán ngoại tệ, tăng nguồn cung ứng ngoại tệ, ngân hàng tăng cường, mở rộng được mối quan hệ với các doanh nghiệp và Ngân hàng nước ngoài, nâng cao uy tín Ngân hàng trên trường quốc tế,...

1.1.4.2. Đối với doanh nghiệp.

Tài trợ xuất nhập khẩu của Ngân hàng giúp doanh nghiệp thực hiện được những thương vụ lớn: có những thương vụ trong ngoại thương đòi hỏi nguồn vốn rất lớn để thanh toán tiền hàng. Do đặc điểm của vận chuyển hàng hải, các mặt hàng thiết yếu như phân bón, sắt thép, gạo, bột mì,... thường hai bên mua bán với số lượng nguyên tàu hàng (từ 10.000 – 20.000 tấn) nhằm tiết kiệm chi phí vận chuyển, thuận lợi trong công tác giao nhận, nên giá trị lô hàng cũng rất lớn. Trong trường hợp này, vốn lưu động của doanh nghiệp không đủ để chuẩn bị hàng xuất hoặc thanh toán tiền hàng. Tài trợ Ngân hàng cho hoạt động xuất nhập khẩu là giải pháp giúp doanh nghiệp thực hiện những hợp đồng loại này.

Trong quá trình đàm phán, thương lượng, ký kết hợp đồng ngoại thương, nếu doanh nghiệp trước đó đã thông qua Ngân hàng về việc tài trợ và thanh toán quốc tế, có nghĩa là doanh nghiệp đã xác định đơn vị phục vụ mình, thì sẽ tạo được lợi thế trong quá trình này. Vì, như đã rõ, hợp đồng ngoại thương được thực hiện thông qua Ngân hàng phục vụ người mua và người bán, đã thoả thuận trước với Ngân hàng nghĩa là doanh nghiệp đã xác định được năng lực thực hiện hợp đồng. Điều này có ý nghĩa quan trọng trong tiến trình thương lượng và đàm phán.

Tài trợ xuất nhập khẩu làm tăng hiệu quả của doanh nghiệp trong quá trình thực hiện hợp đồng: thông qua tài trợ của Ngân hàng, doanh nghiệp nhận được vốn để thực hiện thương vụ. Đối với doanh nghiệp xuất khẩu, vốn tài trợ giúp doanh nghiệp thu mua hàng đúng thời vụ, gia công chế biến và giao hàng đúng thời điểm. Đối với doanh nghiệp nhập khẩu, vốn tài trợ của Ngân hàng giúp doanh nghiệp mua được những lô

hàng lớn, được chiết khấu ưu đãi về giá cả. Cả hai trường hợp trên đều giúp doanh nghiệp đạt hiệu quả cao khi thực hiện thương vụ.

Tài trợ của Ngân hàng giúp doanh nghiệp nâng cao uy tín trên thị trường quốc tế: thông qua tài trợ Ngân hàng, doanh nghiệp thực hiện được những thương vụ lớn trôi chảy, quan hệ được với khách hàng tầm cỡ thế giới, từ đó nâng cao uy tín của doanh nghiệp trên thị trường thế giới.

1.1.4.3 Đối với nền kinh tế.

Tài trợ xuất nhập khẩu của Ngân hàng thương mại tạo điều kiện cho hàng hoá xuất nhập khẩu lưu thông dễ dàng: thông qua tài trợ của Ngân hàng, hàng hoá xuất nhập theo yêu cầu của thị trường được thực hiện thường xuyên, liên tục góp phần tăng tính năng động của nền kinh tế, ổn định thị trường.

Tài trợ xuất nhập khẩu của Ngân hàng tạo điều kiện cho doanh nghiệp phát triển, tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh, làm động cơ thúc đẩy nền kinh tế phát triển: thông qua tài trợ xuất nhập khẩu của Ngân hàng, doanh nghiệp có điều kiện thay đổi dây chuyền công nghệ, máy móc thiết bị nhằm tăng năng xuất lao động, hạ giá thành sản phẩm. Sự phát triển của doanh nghiệp nói riêng sẽ tác động đến nền kinh tế nói chung.

1.2 Nghiệp vụ Banker's acceptance (B.A).

1.2.1 Khái niệm

A Banker's acceptance is a time draft drawn on a bank. By accepting the draft, the bank makes an unconditional promise to pay the holder of the draft a stated amount on a specific day. The draft may, thus, become a negotiable instrument that may be freely traded.

BA là một hối phiếu kỳ hạn ký phát do Ngân hàng. Bằng việc chấp nhận hối phiếu, ngân hàng cam kết chi trả vô điều kiện một số tiền nhất định cho người thụ hưởng vào một ngày nhất định. Do đó, hối phiếu này trở thành một công cụ có thể giao dịch trên thị trường.

1.2.2 Đặc tính của B.A.

B.A có những đặc điểm sau:

Chất lượng tín dụng

Chất lượng tín dụng của B.A phụ thuộc vào phương thức mà Ngân hàng yêu cầu khi thực hiện ký phát chấp thuận hối phiếu và các điều khoản của B.A.

Đối với Ngân hàng ký phát, chất lượng tín dụng phụ thuộc vào khách hàng mà Ngân hàng thực hiện mở L/C. Chất lượng tín dụng của một B.A khác với một khoản cho vay trực tiếp dựa trên điều kiện và điều khoản của hai phương thức này.

Khi Ngân hàng mua một B.A trên thị trường, chất lượng tín dụng phụ thuộc vào Ngân hàng ký phát B.A. Chất lượng tín dụng của một B.A cũng được đánh giá dựa trên việc lưu thông của B.A trên thị trường thứ cấp.

Tính thị trường

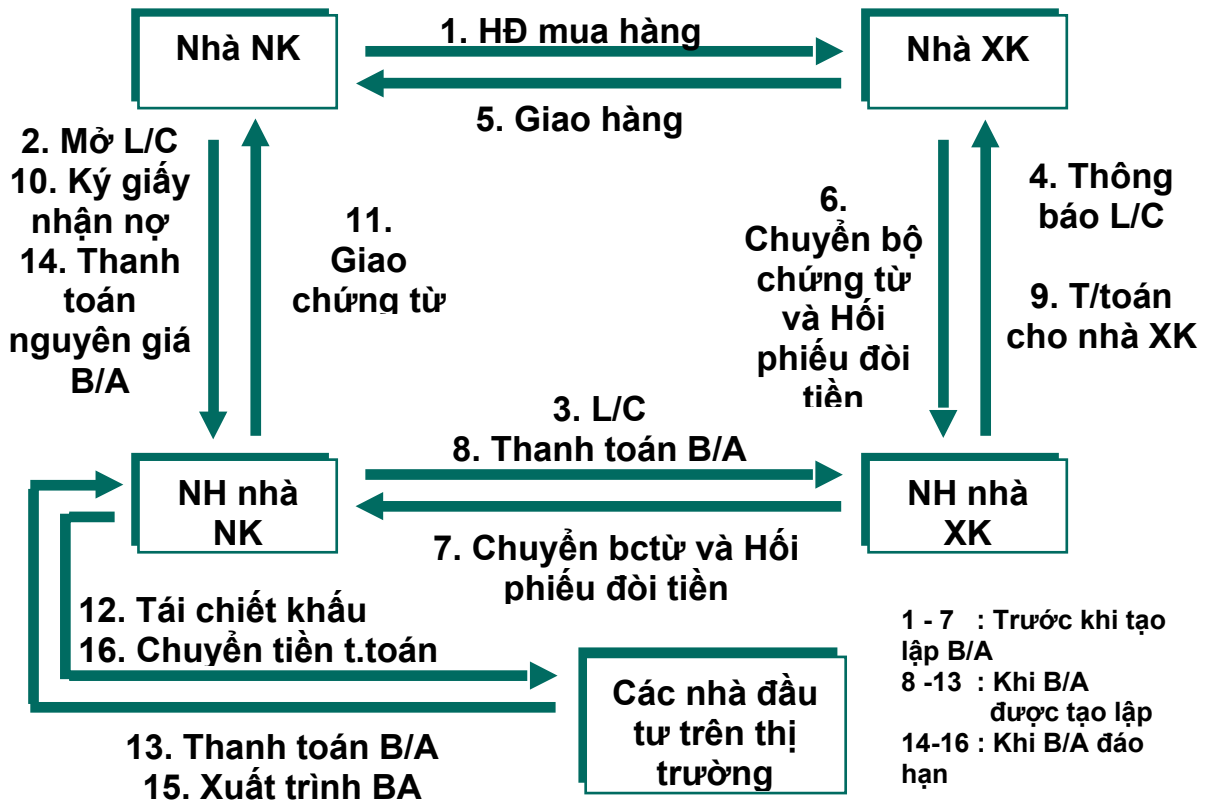
B.A là một công cụ đầu tư ngắn hạn, có thể mua bán bởi các chính thể đầu tư là Ngân hàng, nhà môi giới và các tổ chức đầu tư. Nhiều tổ chức đầu tư thực hiện mua và bán B.A trên thị trường như là một công cụ đầu tư tài chính trong danh mục đầu tư của họ.

Tính thanh khoản

B.A thường có thời hạn tối đa là 6 tháng. Ngân hàng có thể mua, bán, chiết khấu B.A cho tổ chức khác như là một tài sản tiền tệ ngắn hạn với mức độ rủi ro thấp. Nếu một Ngân hàng muốn thu hồi vốn thì có thể bán B.A ra thị trường.

1.2.3 Quy trình thanh toán B.A

Quy trình thanh toán của nghiệp vụ B.A như sau:



Bước 1: Nhà xuất khẩu và nhà nhập khẩu liên hệ đàm phán ký kết hợp đồng mua bán hàng hoá với điều kiện là người bán đồng ý cấp khoản tín dụng thương mại cho người mua.

Bước 2: Nhà nhập khẩu đến Ngân hàng để đề nghị mở L/C cho lô hàng nhập khẩu.

Bước 3: Nếu đồng ý, Ngân hàng đại diện nhà nhập khẩu sẽ mở L/C và thông báo đến Ngân hàng đại diện nhà xuất khẩu.

Bước 4: Ngân hàng đại diện nhà xuất khẩu thông báo L/C đến nhà xuất khẩu.

Bước 5: Sau khi L/C đã được mở, Nhà xuất khẩu tiến hành giao hàng hoá cho nhà nhập khẩu.

Bước 6: Sau khi giao hàng, nhà xuất khẩu lập bộ chứng từ, hối phiếu gửi đến Ngân hàng đại diện để thu tiền hàng từ nhà nhập khẩu.

Bước 7: Sau khi nhận bộ chứng từ hàng xuất từ nhà xuất khẩu, Ngân hàng nhà xuất khẩu Ngân hàng sẽ tiến hành kiểm tra bộ chứng từ, sửa chữa sai sót (nếu có) và gửi đến Ngân hàng đại diện nhà nhập khẩu để đòi tiền.

Bước 8: Sau khi nhận bộ chứng từ hàng xuất từ Ngân hàng đại diện nhà xuất khẩu, Ngân hàng đại diện nhà nhập khẩu sẽ tiến hành kiểm tra bộ chứng từ, nếu bộ chứng từ đúng và phù hợp theo những điều kiện và điều khoản của L/C, lúc này Ngân hàng nhà nhập khẩu sẽ chấp nhận thanh toán hối phiếu và từ “chấp nhận” sẽ được đóng trên hối phiếu, hay Banker’s acceptance được tạo thành.

Lúc này, do nhu cầu vốn trong kinh doanh nên nhà xuất khẩu đề nghị Ngân hàng nhà nhập khẩu tài trợ thương mại hay chiết khấu bộ chứng từ lô hàng này cho nhà xuất khẩu.

Nếu Ngân hàng muốn đưa B.A vào danh mục đầu tư của mình thì sẽ chiết khấu bộ chứng từ, trong trường hợp này thì khoản chiết khấu này được xem như là một khoản cho vay của Ngân hàng cho nhà nhập khẩu và sẽ được nhà nhập khẩu thanh toán khi đáo hạn.

Tuy nhiên, Ngân hàng đại diện nhà nhập khẩu thường lựa chọn hình thức tái chiết khấu B.A trên thị trường thứ cấp thông qua hình thức bán trực tiếp hoặc qua môi giới.

Bước 9: Sau khi nhận được tiền từ Ngân hàng nhà nhập khẩu, Ngân hàng đại diện nhà xuất khẩu sẽ chuyển tiền thanh toán cho nhà xuất khẩu

Bước 10: Nhà nhập khẩu sẽ ký giấy nhận nợ về việc đã nhận nợ để thanh toán bộ chứng từ cho nhà xuất khẩu.

Bước 11: Ngân hàng nhà nhập khẩu giao bộ chứng từ cho Nhà nhập khẩu để nhận hàng

Bước 12: Ngân hàng đại diện nhà nhập khẩu tái chiết khấu B.A trên thị trường thứ cấp thông qua hình thức bán trực tiếp hoặc qua môi giới

Bước 13: Ngân hàng nhà nhập khẩu nhận được tiền từ thị trường thứ cấp

Bước 14: Khi đến hạn của hối phiếu thì nhà nhập khẩu tiến hành thanh toán tiền cho Ngân hàng nhà nhập khẩu

Bước 15: Nhà đầu tư xuất trình B.A đáo hạn để đòi Ngân hàng nhà nhập khẩu thanh toán tiền

Bước 16: Ngân hàng nhà nhập khẩu chuyển tiền thanh toán cho nhà đầu tư

1.2.4 Định giá trong nghiệp vụ B.A

Khi thực hiện bất kỳ một nghiệp vụ nào đó thì giá cả của nghiệp vụ đó là một trong những vấn đề mà chúng ta cần quan tâm.

Công thức tính B.A như sau

$$P = FV \left(1 - \frac{LS_{CK}}{365} * t \right)$$

Trong đó:

P: số tiền thu được sau khi chiết khấu

FV: mệnh giá B.A

LSCK: lãi suất chiết khấu trong năm

T: số ngày còn lại tính đến ngày đáo hạn

Ví dụ:

Một B.A có mệnh giá 1 triệu USD được mua bởi Ngân hàng ABC, thời hạn đáo hạn là 90 ngày, được ngân hàng chấp nhận đầu tư với lãi suất chiết khấu là 6%/năm, số tiền Ngân hàng ABC phải bỏ ra, được tính như sau:

$$\begin{aligned}
 P &= USD1.000.000 \left(1 - \frac{6\%}{365} * 90 \right) \\
 &= USD 1.000.000 (1 - 0.0147945) \\
 &= USD 985.205,50
 \end{aligned}$$

Sau khi Ngân hàng chiết khấu (lần đầu), B.A có thể được giao dịch mua bán lại trên thị trường thứ cấp. Giá của B.A theo hợp đồng mua lại dựa trên sự thỏa thuận giữa bên bán mà bên mua, theo điều kiện sau:

- + Giá bán không thể lớn hơn giá gốc (*giá ngân hàng đã mua đầu tiên*).
- + Giá bán phải được quy định là bội số của 1.000 USD (*tùy theo quy định của từng nước, ở Mỹ thì áp dụng là bội số của 1.000 USD*).

Đến ngày đáo hạn của hợp đồng mua lại, Ngân hàng phải mua lại B.A từ người mua tại một mức giá mua lại, công thức tính như sau:

$$RP = SP \left(1 + \frac{LS}{365} * t \right)$$

Trong đó :

SP : giá bán B.A

LS : lãi suất thỏa thuận

t : số ngày cam kết mua lại.

Ví dụ:

Một B.A có mệnh giá 1 triệu USD thời hạn là 90 ngày, được ngân hàng ABC chấp nhận đầu tư với lãi suất chiết khấu là 6%/năm. Sau đó, Ngân hàng ABC bán B.A cho ngân hàng XZY theo một hợp đồng 7 ngày với lãi suất là 5%/năm. Sau 7 ngày, Ngân hàng ABC sẽ mua lại B.A với mức giá như sau:

$$\begin{aligned}
 RP &= USD\ 985.000 \left(1 + \frac{5\%}{365} * 7 \right) \\
 &= USD\ 985.000 [1 + 0.000958904] \\
 &= USD\ 985.944,52\ USD
 \end{aligned}$$

1.2.5 Rủi ro trong nghiệp vụ B.A

Bất kỳ nghiệp vụ nào cũng có rủi ro của nó, B.A cũng thế, nó cũng có những rủi ro khi chúng ta áp dụng. Rủi ro trong nghiệp vụ này có thể nhận thấy các loại rủi ro sau:

1.2.5.1 Rủi ro trong giao dịch

Rủi ro trong giao dịch là rủi ro hiện tại hay rủi ro tương lai trong việc tiềm kiếm lợi nhuận và thu hồi vốn phát sinh từ sự gian lận, lỗi, và khả năng thất bại trong việc vận chuyển hàng hoá hoặc dịch vụ, trong việc duy trì lợi thế cạnh tranh, và trong việc quản trị thông tin. Rủi ro có thể hiện hữu cả trong những nỗ lực để đạt được những lợi thế về chiến lược, và kể cả những thất bại trong việc theo đuổi những thay đổi trong thị trường dịch vụ tài chính. Rõ ràng, rủi ro trong giao dịch luôn tồn tại trong mọi sản phẩm và dịch vụ đã cung cấp. Rủi ro trong giao dịch có thể xảy ra trong việc phát triển và vận chuyển sản phẩm, sự phức tạp của sản phẩm và dịch vụ, và môi trường kiểm soát nội bộ.

Các ngân hàng nên hướng dẫn cụ thể cho các khách hàng đang tìm kiếm tài trợ B.A để đảm bảo rằng khách hàng đó hiểu rõ các chứng từ hỗ trợ và thời gian yêu cầu xử lý liên quan đến loại hình tài trợ này. Các chứng từ cơ bản đối với một nghiệp vụ B.A bao gồm:

- Hợp đồng tín dụng B.A, trong đó người vay cam kết hoàn trả cho ngân hàng khi B.A đến hạn.

- Thư hoặc bản kê mục đích của người vay diễn giải giao dịch thương mại sẽ được tài trợ; xác nhận rằng hiện tại không có bất kỳ hình thức tài trợ nào khác tại ngân hàng; và ghi rõ rằng giao dịch này sẽ không được tái tài trợ.
- Hối phiếu.

1.2.5.2 Rủi ro trong thực hiện

Rủi ro trong thực hiện là rủi ro hiện tại hay rủi ro tương lai trong việc tiềm kiếm lợi nhuận và thu hồi vốn phát sinh từ việc vi phạm, hoặc không tuân thủ theo luật pháp, các quy định, các thông lệ, các thủ tục và chính sách nội bộ, hoặc các tiêu chuẩn về sắc tộc. Rủi ro trong thực hiện cũng có thể phát sinh tại những nơi mà luật pháp hoặc các điều lệ để kiểm soát các sản phẩm ngân hàng hoặc các hoạt động của các khách hàng của ngân hàng vẫn còn mơ hồ hoặc chưa được kiểm nghiệm. Rủi ro này sẽ đặt ra các án phạt, phạt tiền dân sự, thanh toán thiệt hại, và phạt huỷ hợp đồng. Rủi ro trong thực hiện có thể dẫn đến việc danh tiếng bị tổn hại, giá trị kinh doanh bị giảm sút, cơ hội kinh doanh bị hạn chế, tiềm năng mở rộng bị giảm sút, và thiếu đi tính thực thi hợp đồng.

Rủi ro chính trong thực hiện khi đề cập đến tài trợ B.A liên quan đến việc lập ra những B.A không đúng tiêu chuẩn nhưng lại xem chúng như là chúng đủ điều kiện để chiết khấu. Nếu ngân hàng đã lập ra B.A trên cơ sở thông tin chính xác trong bản kê khai mục đích do người đi vay cung cấp, và chỉ phát hiện sau này rằng nó đã phạm sai lầm trong việc chấp thuận cho giao dịch đủ điều kiện thực hiện, thì khi đó ngân hàng sẽ không thể thu hồi tiền đền bù từ phía khách hàng để bù đắp nguồn vốn đã tài trợ.

Tuân thủ theo hạn mức cho vay hợp pháp phải được xem xét. Khi một ngân hàng tiến hành chiết khấu hoặc thu giữ những hối phiếu chấp thuận B.A do nó phát hành, ngoại trừ trường hợp các B.A được mua bán trên thị trường, các B.A này sẽ được chuyển đổi thành khoản vay và được tính vào trong hạn mức cho vay hợp lý.

1.2.5.3 Rủi Ro Tín dụng

Rủi ro tín dụng là rủi ro hiện tại hay rủi ro tương lai trong việc tiềm kiếm lợi nhuận và thu hồi vốn phát sinh do người giao ước không thể đáp ứng được những điều khoản của hợp đồng đối với ngân hàng hoặc thất bại trong việc thực hiện hợp đồng như đã thoả thuận. Rủi ro tín dụng có thể được tìm thấy trong mọi hoạt động nơi mà sự thành công phụ thuộc vào đối tác, người phát hành, hoặc người vay. Nó phát sinh tại mọi thời điểm mà vốn ngân hàng được mở rộng, lưu chuyển, đầu tư, hoặc được khai thác thông qua các hợp đồng/giao kèo ngầm hoặc văn bản, bất kể nó có phản ánh trong hoặc ngoài bản cân đối kế toán.

B.A chứa đựng rủi ro tín dụng không chỉ cho ngân hàng chấp thuận mà còn cho cả nhà xuất khẩu; cho ngân hàng mua B.A của ngân hàng khác; và cho những nhà đầu tư khác (như là quỹ thị trường tiền tệ song phương, bộ phận uỷ khác, chính quyền nhà nước và địa phương, các công ty bảo hiểm, quỹ trợ cấp, các tổng công ty, và các ngân hàng thương mại).

Rủi ro tín dụng chính đối với hình thức B.A là nhà nhập khẩu sẽ không có khả năng thanh toán vào ngày đến hạn của B.A và ngân hàng chấp thuận sẽ gánh chịu trách nhiệm thanh toán khoản tiền. Thêm vào đó, theo hình thức B.A thì trách nhiệm pháp lý trong việc hoàn trả của người ký phát hối phiếu (nhà xuất khẩu) không chắc chắn. Nói cách khác, nhà xuất khẩu (người ký phát hối phiếu) sẽ không có trách nhiệm rõ ràng nếu nhà nhập khẩu không trả tiền. B.A cũng là một nghĩa vụ bắt buộc của bất kỳ tổ chức nào đã ký chuyển nhượng nó.

1.2.5.4 Rủi Ro Thanh Khoản

Rủi ro thanh khoản là rủi ro hiện tại hay rủi ro tương lai trong việc tiềm kiếm lợi nhuận và thu hồi vốn phát sinh do việc ngân hàng không thực hiện nghĩa vụ thanh toán khi B.A đến hạn mà không gánh chịu những thiệt hại không thể chấp nhận được. Rủi ro thanh khoản bao gồm việc thất bại trong việc kiểm soát những sút giảm hay những

thay đổi bất ngờ về nguồn vốn. Rủi ro thanh khoản cũng có thể phát sinh do không nhận thấy những thay đổi các điều kiện thị trường có thể làm ảnh hưởng đến khả năng thanh toán tài sản một cách nhanh chóng và hạn chế tối đa tổn thất.

Do thời hạn của hầu hết B.A là ngắn hạn, nên nhìn chung thị trường xem B.A là an toàn và dễ luân chuyển.. Thực tế là “tên tuổi” của các ngân hàng thực hiện tài trợ B.A cũng phần nào hạn chế được rủi ro thanh khoản. Rủi ro thanh khoản cao nếu ngân hàng chấp thuận được xếp hạng rủi ro tín dụng thấp, hay không phải là những tổ chức nổi danh.

1.2.5.5 Rủi ro chuyển đổi ngoại tệ

Rủi ro chuyển đổi ngoại tệ là rủi ro hiện tại hay rủi ro tương lai trong việc tiềm kiếm lợi nhuận và thu hồi vốn phát sinh do việc chuyển đổi báo cáo tài chính của ngân hàng từ một đơn vị tiền tệ này sang đơn vị tiền tệ khác. Nó tham chiếu đến sự thay đổi trong giá trị kế toán đối với tài khoản vốn của ngân hàng phát sinh từ những thay đổi do tỷ giá hối đoái được sử dụng trong chuyển đổi trị giá chiết khấu và dòng thu nhập bằng ngoại tệ đối với đồng nội tệ. Biến động thị trường (market-making) và vị thế (position-taking) ngoại tệ đối với nội tệ phải được nắm bắt dưới rủi ro về giá. B.A được tạo ra dưới nhiều đơn vị tiền tệ nên chịu tác động của việc thay đổi tỷ giá

1.2.5.6 Rủi ro thanh danh

Rủi ro thanh danh là tác động/ảnh hưởng hiện tại hay tương lai trong việc tiềm kiếm lợi nhuận và thu hồi vốn phát sinh do dư luận xấu. Điều này làm ảnh hưởng đến khả năng của tổ chức trong việc thiết lập các mối quan hệ mới, dịch vụ mới hoặc tiếp tục duy trì những mối quan hệ hiện tại. Rủi ro này có thể đẩy tổ chức đến sự tranh chấp, thiệt hại về tài chính, hoặc bị mất khách hàng. Rủi ro thanh danh hiện hữu trong mọi tổ chức và nó bao gồm trách nhiệm thể hiện sự hết cần trọng trong giao dịch với khách hàng và với cộng đồng.

Trong hoạt động B.A, một ngân hàng cho vay danh tiếng tốt của nó đối với một giao dịch. Do vậy, khi một khách hàng yêu cầu giao dịch B.A thì quan trọng là khách hàng đó có được danh tiếng. Về phía các ngân hàng, B.A, nói chung, chỉ được phát hành bởi những ngân hàng có danh tiếng với tình hình tín dụng tốt, do vậy làm cho hình thức tài trợ này trở nên an toàn.

1.2.6 Lợi ích của nghiệp vụ B.A

Đây là một nghiệp vụ tài trợ mang lại nhiều lợi ích cho nhà kinh doanh XNK. Những lợi ích cụ thể mà nghiệp vụ này mang lại như sau:

1.2.6.1 Lợi ích đối với nhà XK

Gia tăng tốc độ luân chuyển tiền mặt và gia tăng khả năng thanh toán

Trong hoạt động kinh doanh thương mại nhất là hoạt động kinh doanh XNK thì việc phát sinh các khoản phải thu là thường xuyên và liên tục. Chính các khoản phải thu này làm chậm đi vòng quay vốn và ảnh hưởng rất nhiều đến quá trình tái sản xuất kinh doanh, khả năng thanh toán nợ của doanh nghiệp.

Việc giảm thiểu được các khoản phải thu sẽ dẫn đến việc gia tăng vốn bằng tiền, điều này đồng nghĩa với việc tăng nhanh vòng vốn lưu động của đơn vị và tăng cường khả năng thanh toán các khoản nợ của doanh nghiệp.

Đối với một số ngành nghề hoạt động trong một số mùa vụ, trong thời gian sản xuất, đơn vị thường gặp khó khăn về vốn, B.A giúp các doanh nghiệp rút ngắn thời gian xí nghiệp tồn trữ hàng hoá với thời gian bán hàng chờ thanh toán. Điều này giúp cho các doanh nghiệp gia tăng vòng quay vốn và gia tăng khối lượng giao dịch. Nguồn vốn kinh doanh không bị ứ đọng trong các khoản phải thu chờ thanh toán.

Vì vậy, B.A làm gia tăng tốc độ luân chuyển vốn bằng tiền cho các doanh nghiệp và làm gia tăng khả năng thanh toán.

Mở rộng thị phần.

Thị trường là một trong những yếu tố quan trọng trong kinh doanh của một DN, DN có thị phần lớn thì khả năng gia tăng kinh doanh của doanh nghiệp càng cao. Thị trường thể hiện thông qua số lượng khách hàng mà DN có quan hệ đối tác kinh doanh. Để mở rộng thị trường tiêu thụ của mình, DN cần phải mở rộng quy mô kinh doanh, vì thế, nguồn vốn một lần nữa lại là điều kiện cần thiết cho sự phát triển của doanh nghiệp

Một khi áp dụng dịch vụ B.A, doanh nghiệp có thể chuyển đổi các khoản phải thu chưa đến hạn thành tiền một cách nhanh chóng phục vụ cho nhu cầu kinh doanh. Bên cạnh đó, một mặt vẫn cho người mua trả chậm, một mặt thu hồi nhanh được công nợ nên DN có nhiều điều kiện để tái sản xuất, tái đầu tư, đa dạng hoá sản phẩm, nâng cao chất lượng...vì thế việc kinh doanh của doanh nghiệp cũng sẽ phát triển theo.

Tóm lại, B.A với tính năng cung ứng vốn cho DN đã góp phần không nhỏ trong việc phát triển thị trường, thu hút khách hàng và phục vụ cho nhu cầu phát triển kinh doanh trong DN

Cải thiện bảng cân đối kế toán

Bảng cân đối tài sản là bảng tóm tắt tài sản, nợ phải trả và vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp tại một thời điểm nào đó, thường là cuối năm, cuối quý.

Bảng cân đối kế toán của doanh nghiệp là thước đo tình hình tài chính, tình hình kinh doanh của doanh nghiệp. Thông thường các Ngân hàng khi xem xét cho vay thì thường đánh giá tình hình tài chính của các doanh nghiệp thông qua bảng cân đối kế toán và bảng báo cáo kết quả kinh doanh

Việc trị giá khoản phải thu của doanh nghiệp thấp, doanh thu lớn, chứng tỏ khả năng quản lý công nợ của doanh nghiệp tốt, thông qua việc thực hiện B.A doanh nghiệp thu hồi vốn nhanh, trả nợ ngân hàng hay nợ ngắn hạn của đơn vị giảm, đây cũng là tiêu chí đánh giá khả năng tự chủ tài chính của doanh nghiệp.

Do vậy, khi thực hiện nghiệp vụ B.A sẽ cải thiện bảng cân đối kế toán của doanh nghiệp.

1.2.6.2 Lợi ích đối với Ngân hàng

Đa dạng hoá dịch vụ Ngân hàng

B.A với tính năng cung ứng trước nguồn vốn đáp ứng được yêu cầu được tài trợ của các DN. Về phía tổ chức tín dụng, thông qua việc phát triển nghiệp vụ B.A sẽ hình thành nên dịch vụ mới để phục vụ tốt hơn nhu cầu của khách hàng. Trong xu thế hiện nay thì việc phát triển dịch vụ mới là điều tất yếu mà tổ chức tín dụng phải thực hiện.

Nghiệp vụ này đã được hầu hết các quốc gia trên thế giới áp dụng nhằm làm đa dạng hoá hoạt động kinh doanh Ngân hàng bởi vì nghiệp vụ B.A cung cấp một số dịch vụ:

- Thông qua nghiệp vụ này, Ngân hàng hỗ trợ được nguồn vốn kịp thời cho các doanh nghiệp xuất khẩu.
- Thông qua nghiệp vụ này, Ngân hàng hỗ trợ được nguồn vốn cho các doanh nghiệp nhập khẩu.

Phát triển mạng lưới khách hàng

NH hay tổ chức B.A đưa B.A vào áp dụng có nghĩa là tạo thêm sản phẩm mới cho người tiêu dùng lựa chọn. Một khi dịch vụ B.A mang lại hiệu quả thực cho khách hàng thì dần dần sẽ tạo cho khách hàng thói quen sử dụng dịch vụ. Điều này giúp cho NH hay tổ chức B.A phát triển được mạng lưới khách hàng cả trong và ngoài nước.

Gia tăng lợi nhuận

Trong hoạt động B.A, tổ chức B.A hay Ngân hàng sẽ thu được các khoản phí và lãi. Khách hàng sử dụng dịch vụ này càng nhiều thì nguồn thu từ NH từ việc cung ứng dịch vụ sẽ càng tăng.

Ngoài ra, khi đưa dịch vụ B.A vào áp dụng NH hay tổ chức B.A còn phát triển được một số dịch vụ khác như: gia tăng khối lượng giao dịch về dịch vụ chuyên tiền, phát triển dịch vụ kinh doanh ngoại hối và một số dịch vụ Ngân hàng khác.

Bổ sung thêm danh mục đầu tư cho Ngân hàng

Với việc phát triển nghiệp vụ B.A, Ngân hàng sẽ có thêm một kênh đầu tư mới là B.A vì có trường hợp Ngân hàng sẽ sử dụng B.A làm danh mục đầu tư của mình, cũng có trường hợp Ngân hàng lại sản phẩm trên thị trường. Từ đó sẽ tăng cường hiệu quả hoạt động của Ngân hàng thương mại

1.2.6.3 Lợi ích đối với nền kinh tế

Thông qua nghiệp vụ B.A thì các nhà đầu tư sẽ có sản phẩm kinh doanh mới từ đó góp phần tác động đến việc phát triển thị trường thứ cấp tại Việt Nam. Bên cạnh đó, với thực tế, thị trường chứng khoán Việt nam đang trong giai đoạn đầu phát triển thì các Ngân hàng thương mại vẫn là kênh huy động và cung ứng vốn chính của nền kinh tế, nên thông qua nghiệp vụ B.A, các Ngân hàng thương mại sẽ tăng cường vốn, mở rộng quy mô, mở rộng các ngân hàng đại lý,...góp phần thúc đẩy nền kinh tế phát triển.

1.2.7 Điều kiện tiên đề để phát triển nghiệp vụ B.A

B.A là một sản phẩm mới đối với thị trường Việt Nam, vì thế cần có những điều kiện để đưa nghiệp vụ vào sử dụng và phát triển.

Tiền đề đầu tiên để nghiệp vụ B.A ra đời là sự phát triển về thương mại quốc tế. Kinh tế phát triển sẽ kéo theo sự phát triển của thương mại đặc biệt là thương mại quốc tế. Từ đó phát sinh nhu cầu vốn phục vụ kinh doanh và nhu cầu tài trợ xuất hiện. Nhu cầu được tài trợ hình thành nghiệp vụ B.A.

Điều kiện pháp lý: đây là điều kiện tiên quyết để đưa bất kỳ một sản phẩm tài chính nào vào sử dụng. Điều kiện này tạo cơ sở và những quy định chung cho tất cả các tổ chức khi sử dụng.

Năng lực kinh doanh của các NH: năng lực này bao gồm năng lực về nguồn vốn, khả năng kinh doanh, thị phần, khả năng quản lý và năng lực về nhân lực. B.A là một nghiệp vụ mới đối với Việt Nam. NH chấp nhận B.A cũng đồng nghĩa với việc chấp nhận rủi ro. Do đó, việc thẩm định nhà nhập khẩu, Ngân hàng phát hành là việc rất quan trọng. Nó phụ thuộc vào năng lực kinh doanh, quản lý và trình độ tác nghiệp của nhân viên ngân hàng.

Giới thiệu về sản phẩm đến đối tượng sử dụng: nghiệp vụ này hầu như chưa được thị trường biết đến, các DN chưa quan tâm đến nghiệp vụ này. Để tạo điều kiện tiền đề cho nghiệp vụ phát triển, việc giới thiệu sản phẩm đến người tiêu dùng là không thể thiếu được. Thông thường việc giới thiệu sản phẩm, người tiêu dùng sẽ nhận thấy được tính ưu việt của sản phẩm, từ đó kích thích nhu cầu sử dụng phát triển. Người tiêu dùng không thể phát sinh nhu cầu sử dụng khi không biết rõ về sản phẩm.

Trên đây là những vấn đề liên quan đến nghiệp vụ B.A. Sự cần thiết của nghiệp vụ B.A được thể hiện khi xem xét thực trạng của hoạt động XNK trong nền kinh tế và thực trạng hoạt động tài trợ của các Ngân hàng thương mại Việt nam.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

Với việc Việt nam chính thức trở thành Thành viên thứ 150 của Tổ chức Thương mại Thế giới WTO, các ngân hàng trên thế giới sẽ từng bước đổ bộ vào thị trường Việt Nam. Một khi các cam kết mở cửa của Việt nam về lĩnh vực tài chính Ngân hàng có hiệu lực thì lúc đó, các Ngân hàng quốc tế với tiềm lực mạnh về vốn, con người, công nghệ, sản phẩm ngân hàng đa dạng phong phú,...sẽ dần dần chiếm lĩnh thị trường tài chính ngân hàng Việt nam, nếu các Ngân hàng thương mại trong nước không chủ động nâng cao năng lực về vốn, đổi mới công nghệ, đào tạo con người, phát triển thêm sản phẩm ngân hàng,...ngay từ bây giờ (cho dù đã hơi muộn).

Nghiệp vụ Banker's acceptance là nghiệp vụ ngân hàng đã phát triển mạnh trên thế giới, trong đó nổi bật là tại thị trường Tây Âu và Bắc Mỹ. Trong khu vực Đông Nam Á thì một số nước như Singapore, Malaysia cũng đã triển khai áp dụng. Với nhiều điểm tương đồng về địa lý, lịch sử, trình độ phát triển,...thiết nghĩ, nghiệp vụ banker's acceptance sẽ nhanh chóng phát triển được nếu các Ngân hàng thương mại của Việt nam triển khai áp dụng.

Trong chương này, tác giả đã tập trung làm rõ những vấn đề về lý luận liên quan đến đề tài làm nền tảng để phát triển những nội dung tiếp theo của luận văn, cụ thể:

- Tổng quan về một số nghiệp vụ tài trợ XNK hiện đang áp dụng tại thị trường Việt nam.
- Giới thiệu về nghiệp vụ Banker's acceptance: khái niệm, quy trình thanh toán, lợi ích, rủi ro,...

Chương 2

THỰC TRẠNG VỀ TÌNH HÌNH XUẤT NHẬP KHẨU VIỆT NAM VÀ TÀI TRỢ XUẤT NHẬP KHẨU TẠI CÁC NHTM VIỆT NAM

2.1 Tình hình XNK của Việt Nam trong giai đoạn hiện nay.

Trong những năm qua, hoạt động thương mại xuất nhập khẩu của Việt Nam liên tục tăng trưởng, điều này đã góp phần rất lớn vào tốc độ tăng trưởng kinh tế của đất nước. Tốc độ tăng trưởng kim ngạch xuất khẩu trong 03 năm gần đây luôn đạt từ 20% đến 30%/năm. Tương tự, tốc độ tăng trưởng kim ngạch nhập khẩu cũng đạt từ 15% đến 30%/năm.

Bảng 2.1: Kim ngạch xuất nhập khẩu của Việt Nam qua các năm

Đơn vị tính: triệu USD

Năm	Xuất khẩu	Nhập khẩu	Xuất/nhập siêu
07/2006	22.340	24.760	-2.420
2005	32.223	36.881	-4.658
2004	26.503	31.954	-5.451
2003	20.149	25.256	-5.107
2002	16.706	19.746	-3.040
2001	15.029	16.218	-1.189

Nguồn: Bộ Thương Mại

7 tháng đầu năm 2006, kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam ước đạt 22,34 tỷ USD, tăng 25,7% so với cùng kỳ năm 2005. Kim ngạch nhập khẩu đạt 24,76 tỷ USD, tăng 16,5% so với cùng kỳ. Nhập siêu là 2,42 tỷ, thấp hơn nhiều so với các năm trước. Ước tính 7 tháng qua, Việt Nam đã thực hiện được gần 60% kế hoạch xuất khẩu cả năm. Với tốc độ này, Bộ Thương Mại hy vọng kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sẽ vượt ngưỡng 40 tỷ USD.

Về cơ cấu sản phẩm xuất khẩu: Trong cơ cấu sản phẩm, nhìn chung các nhóm hàng xuất khẩu đều tăng trưởng khá qua các năm. Cơ cấu hàng xuất khẩu ngày càng đa dạng, một số mặt hàng có khối lượng xuất khẩu lớn và thị trường tương đối ổn định, các mặt hàng dầu thô, dệt may, da giày, thủy sản, đồ gỗ, linh kiện điện tử đã vượt mức 1 tỷ USD. Rõ ràng, bên cạnh những mặt hàng xuất khẩu truyền thống dựa vào lợi thế tự nhiên như nông sản, thủy sản, khoáng sản và lợi thế công nhân rẻ như dệt may, da giày xuất khẩu Việt Nam đã có thêm những mặt hàng mới có giá trị xuất khẩu cao như điện tử và linh kiện máy tính.

Bảng 2.2: Kim ngạch xuất khẩu theo mặt hàng của Việt Nam tính đến tháng 07/2006

Đơn vị tính: triệu USD

Mặt hàng	Kim ngạch (triệu USD)	Tăng so với cùng kỳ
Dầu thô	4.900	22,40%
Dệt may	3.360	32,10%
Giày dép	2.090	22,30%
Thủy sản	1.726	24,00%
Gỗ	1.000	25,00%
Linh kiện điện tử, máy tính	900	20,00%
Gạo	905	-
Cà phê	652	-

Nguồn: Bộ Thương Mại

Thị trường xuất khẩu ngày càng mở rộng về số lượng và quy mô. Hàng hoá Việt Nam đã có mặt trên thị trường trên 150 quốc gia ở khắp các châu lục. Các thị trường xuất khẩu chủ lực của Việt Nam là Châu Á (Nhật Bản, Trung Quốc, Asean), tiếp theo là thị trường EU, Mỹ. Một số thị trường mới thâm nhập như Nga, Đông Âu, Châu Phi,..

Bên cạnh những thành tựu đạt được: hoạt động xuất khẩu của Việt Nam trong thời gian qua còn có những hạn chế nhất định, thể hiện ở tỷ trọng nguyên liệu thô, sơ chế, hàng gia công vẫn còn chiếm tỷ lệ lớn trong doanh thu hàng xuất khẩu. Giá trị đầu

vào lớn nên giá trị gia tăng của một số hàng xuất khẩu không đáng kể ví dụ tỷ lệ nguyên liệu gỗ nhập khẩu để sản xuất thành phẩm xuất khẩu gần khoảng 80% nguyên liệu đầu vào. Mặt khác, khả năng cạnh tranh hàng hoá Việt Nam trên thị trường quốc tế chưa cao, nhiều sản phẩm chưa có thương hiệu riêng, chất lượng mẩu mã, giá cả chưa theo kịp với yêu cầu tiêu chuẩn và thị hiếu của các thị trường nhập khẩu. Cộng với việc khả năng đối phó với các rào cản thương mại và phi thương mại của Việt Nam còn hạn chế như mặt hàng thủy sản phải chịu áp lực từ việc áp dụng thuế chống bán phá giá cao với mặt hàng tôm Việt Nam trên thị trường Hoa Kỳ,...

Về cơ cấu hàng nhập khẩu: Trong cơ cấu nhập khẩu, nền kinh tế của chúng ta chủ yếu là nhập khẩu các loại máy móc thiết bị, linh kiện,... phục vụ cho sản xuất và một số mặt hàng phục vụ cho nhu cầu tiêu dùng trong nước.

Bảng 2.3: Kim ngạch nhập khẩu theo mặt hàng của Việt Nam tính đến tháng 07/2006

Mặt hàng	Kim ngạch (triệu USD)	Tăng so với cùng kỳ
Xăng dầu	3.665	29,00%
Máy móc thiết bị, dụng cụ và phụ tùng	3.438	16,30%
Vải	1.735	32,10%
Sắt thép	1.630	-10,10%
Nguyên phụ liệu dệt, may, da	1.198	-5,90%
Linh kiện điện tử, máy tính	1.093	11,80%
Chất dẻo	986	22,90%
Hoá chất	553	12,90%

Nguồn: Bộ Thương Mại

Thị trường nhập khẩu của Việt nam: chúng ta nhập khẩu từ hầu hết các quốc gia thuộc Châu Âu, Châu Á, Châu Mỹ, Châu Úc, Châu Phi. Các thị trường lớn của Việt Nam là Thái Lan, Nhật, Pháp, Malaysia,...

Cơ cấu mặt hàng nhập khẩu tiếp tục chuyển dịch theo chiều hướng tích cực: nhóm hàng phục vụ sản xuất (nguyên, nhiên vật liệu) chiếm tỷ trọng ngày càng cao trong tổng kim ngạch nhập khẩu, kim ngạch các mặt hàng tiêu dùng giảm. Tăng nhập khẩu máy móc thiết bị, phụ tùng từ những thị trường có trình độ tay nghề cao như Mỹ, Nhật Bản, EU,...

Việc phát triển nhập khẩu là việc làm thiết thực phục vụ tích cực cho sản xuất, phát triển kinh tế, phù hợp với yêu cầu của nền kinh tế trong giai đoạn phát triển công nghiệp hoá hiện đại hoá đất nước.

Tuy nhiên, việc hiện đại hoá máy móc thiết bị phục vụ cho việc sản xuất phụ thuộc vào khả năng tài chính của doanh nghiệp, không phải doanh nghiệp nào cũng có khả năng thực hiện đầu tư, họ cần phải có sự hỗ trợ của Ngân hàng. Chính vì vậy, nguồn tài trợ của Ngân hàng sẽ giúp ích cho việc phát triển doanh nghiệp.

2.2 Thực trạng hoạt động tài trợ xuất nhập khẩu tại các Ngân hàng thương mại Việt Nam hiện nay.

Hiện nay, trong khi thị trường chứng khoán đang trong giai đoạn đầu phát triển thì Ngân hàng vẫn tiếp tục là kênh huy động vốn lớn nhất của nền kinh tế với việc cung ứng gần 70% tổng đầu tư toàn xã hội hàng năm, với đủ các thành phần, ngành nghề kinh tế.

** Về cơ cấu tín dụng toàn ngành Ngân hàng từ năm 2002 đến 2004:*

Bảng 2.4: Cơ cấu tín dụng toàn ngành Ngân hàng từ năm 2002 đến 2004

STT	Ngành	Năm 2002		Năm 2003		Năm 2004	
		Tỷ trọng (%)	Tăng trưởng (%)	Tỷ trọng (%)	Tăng trưởng (%)	Tỷ trọng (%)	Tăng trưởng (%)
1	Nông lâm ngư nghiệp	29.26	44.3	29.4	26.9	29.7	28.2
2	Công Nghiệp	25.4	34.6	25.1	26	25.1	26.9
3	Xây Dựng	13.9	32.55	13.9	27.5	14.2	29.7
4	Thương nghiệp sửa chữa	17.2	15.5	17.2	28	17.7	30.7
5	Giao thông vận tải	5.2	42	5.7	39.4	5.6	25
6	Ngành khác	8.5	5.8	8.7	31	7.7	12.1
Tổng cộng		100	30.5	100	28	100	26.9

Nguồn vốn tài trợ của Ngân hàng thương mại hỗ trợ rất nhiều cho các hoạt động của doanh nghiệp: giải quyết nhu cầu vốn đầu tư và vốn lưu động cho doanh nghiệp sản xuất kinh doanh.

** Về hoạt động tài trợ thanh toán xuất nhập khẩu:*

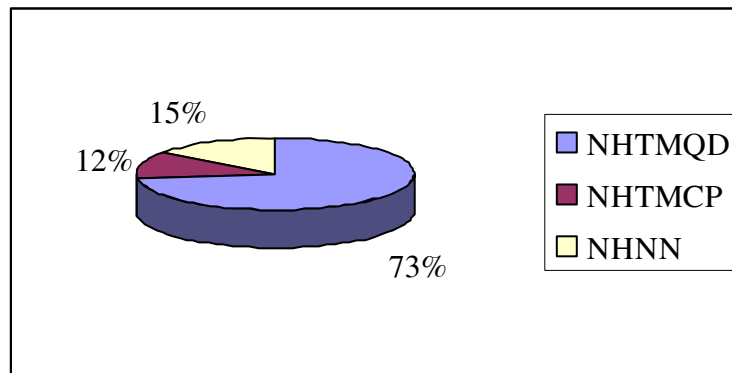
Những năm qua khối các ngân hàng thương mại quốc doanh luôn chiếm tỷ trọng áp đảo trong việc tài trợ thanh toán xuất nhập khẩu tại Việt Nam. Theo thống kê, tỷ trọng tài trợ thanh toán xuất nhập khẩu của các ngân hàng hoạt động tại Việt Nam trong thời gian qua như sau:

Bảng 2.5: Thị phần thanh toán XNK của các NH tại Việt Nam tính đến 31/12/05

Ngân hàng	Tỷ trọng
Khối ngân hàng thương mại quốc doanh	73%
- Vietcombank	
- BIDV	
- Agribank	
- Incombank	
Khối ngân hàng thương mại cổ phần	12%
- Sacombank	
- EAB	
- Techcombank	
- ACB	
Khối ngân hàng nước ngoài	15%
- Citibank	
- HSBC	
- ANZ	
- Deustch Bank	

Nguồn: Bank Training Center (BTC)

Đồ thị 2.1: Cơ cấu phần thanh toán XNK của các NH tại Việt Nam tính đến 31/12/05



Có thể thấy với lợi thế hiện nay về mặt vốn, danh tiếng, về bảo hộ của nhà nước,.. nên các Ngân hàng thương mại quốc doanh vẫn còn đang chiếm tỷ trọng lớn trong hoạt động tài trợ xuất nhập khẩu.

Tuy nhiên, khi Việt Nam chính thức gia nhập WTO, các Ngân hàng trong nước sẽ không còn được bảo hộ, các Ngân hàng nước ngoài sẽ có đầy đủ những quyền như các Ngân hàng thương mại Việt nam thì thị phần thanh toán xuất nhập khẩu của các Ngân hàng thương mại quốc doanh nói riêng và Ngân hàng thương mại Việt nam nói chung chắc chắn sẽ giảm thấp hơn con số 73% ở trên, nếu các Ngân hàng này không chịu nâng cao năng lực cạnh tranh, đổi mới công nghệ, phong cách hoạt động,,,

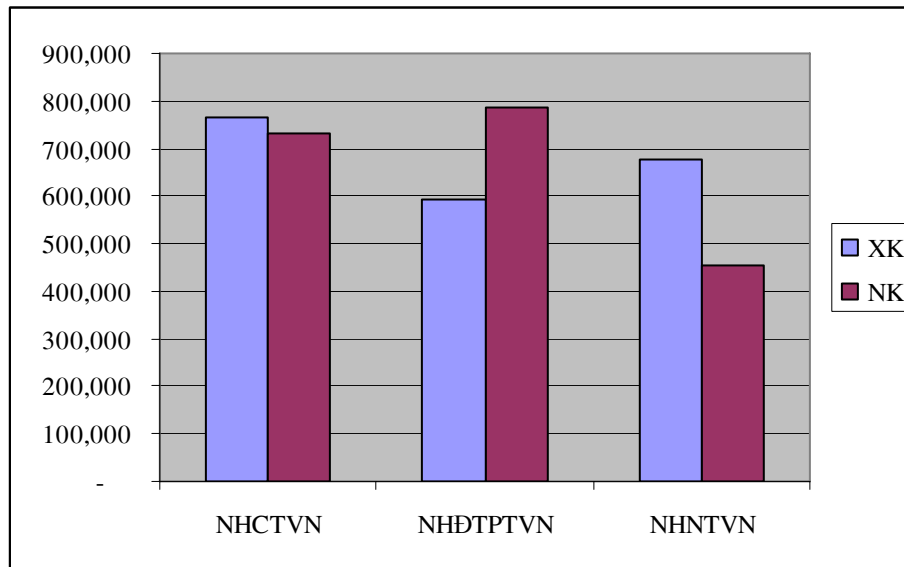
** Về cơ cấu dư nợ phân theo các hình thức cho vay tài trợ xuất nhập khẩu:*

Bảng 06: Dư nợ phân theo các hình thức cho vay tài trợ xuất nhập khẩu

Đơn vị tính: 1.000 USD

Tên tổ chức tín dụng	Năm 2002	Năm 2003	Năm 2004
Ngân hàng công thương Việt Nam:			
- Cho vay tài trợ xuất khẩu	427.051	604.201	765.715
- Cho vay tài trợ nhập khẩu	592.913	426.386	731.064
Ngân hàng Đầu tư và phát triển Việt Nam:			
- Cho vay tài trợ xuất khẩu	512.615	563.876	592.070
- Cho vay tài trợ nhập khẩu	681.765	749.941	787.438
Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam:			
- Cho vay tài trợ xuất khẩu	615.700	646.485	678.809
- Cho vay tài trợ nhập khẩu	412.600	433.230	454.892

Nguồn: báo cáo thường niên của các NH qua các năm

Đồ thị 2.2: Cơ cấu dư nợ phân theo các hình thức cho vay tài trợ XNK năm 2004

Tình hình cho vay theo hình thức tài trợ của các Ngân hàng thương mại quốc doanh trên đều gia tăng qua các năm. Tuy nhiên, dư nợ cho vay tài trợ của các Ngân hàng này so với kim ngạch xuất nhập khẩu đạt được qua các năm còn hạn chế (chỉ chiếm xấp xỉ 7% so với tổng kim ngạch xuất nhập khẩu cả nước). Điều này chứng tỏ, các Ngân hàng thương mại chưa tiếp cận, đẩy mạnh việc tài trợ các doanh nghiệp trong hoạt động cho vay liên quan đến hoạt động xuất nhập khẩu của doanh nghiệp

Tiềm năng nền kinh tế của chúng ta còn lớn vì thế gia tăng tài trợ vốn cho các doanh nghiệp là điều cần thiết. Việc tiếp cận với các nguồn vốn của Ngân hàng hiện nay khó đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ do những định kiến, ràng buộc về điều kiện cho vay,... Một số lượng lớn các doanh nghiệp chưa tiếp cận được với nguồn vốn Ngân hàng do các điều kiện ràng buộc của Ngân hàng. Chính vì vậy đã hạn chế khả năng xuất nhập khẩu của số lượng rất lớn các doanh nghiệp. Nhu cầu được hỗ trợ từ Ngân hàng hiện nay là rất lớn. Do vậy, Ngân hàng và chính phủ cần có những chính sách hỗ trợ cho các doanh nghiệp trong lĩnh vực kinh doanh xuất nhập khẩu để khai thác hết khả năng

Bên cạnh hình thức cho vay tài trợ, Ngân hàng còn thực hiện tài trợ thông qua hình thức mở thư tín dụng, cho vay thanh toán bộ chứng từ và hình thức chiết khấu. Tuy nhiên, số lượng các doanh nghiệp được cung ứng vốn thông qua hình thức này không nhiều, chỉ những doanh nghiệp có quy mô lớn, quan hệ làm ăn lâu dài, có uy tín trong quan hệ giao dịch mới có thể tiếp cận nguồn vốn này.

2.3 Những hạn chế trong hoạt động tài trợ xuất nhập khẩu.

Mặc dù đã đạt được những thành tựu nhất định, tuy nhiên hoạt động tài trợ xuất khẩu của các Ngân hàng Thương mại vẫn còn nhiều hạn chế.

2.3.1 Những hạn chế từ phía Ngân hàng

2.3.1.1 Các hình thức tài trợ còn đơn điệu.

Như đã nói ở trên, các sản phẩm tài trợ xuất nhập khẩu của các Ngân hàng thương mại còn đơn điệu, chỉ bao gồm các sản phẩm thông thường như cho vay thu mua nguyên liệu chế biến hàng xuất khẩu, chiết khấu bộ chứng từ, cho vay thanh toán L/C,...

Các Ngân hàng chỉ tài trợ trên cơ sở doanh nghiệp có hợp đồng xuất nhập khẩu, có bạn hàng, có thị trường,...

Nói chung, các sản phẩm tài trợ xuất nhập khẩu của các Ngân hàng thương mại thiếu tính mới và đặc thù, chưa triển khai được các sản phẩm tài trợ mới khá phổ biến trên thị trường quốc tế để thu hút khách hàng hoặc buộc khách hàng phải nhớ tới mình khi thực hiện giao dịch ngoại thương.

Bên cạnh nguy cơ mất khách, không lôi kéo được khách do tính đơn điệu của các hình thức tài trợ xuất nhập khẩu, quy mô các sản phẩm, dịch vụ khác của các Ngân hàng thương mại có thể sẽ bị ảnh hưởng, thu hẹp lại do tác động liên hoàn, hỗ trợ nhau giữa các sản phẩm. Do vậy, yêu cầu mở rộng, đa dạng hoá các sản phẩm ngoài việc tạo điều kiện thực hiện thu hút và giữ khách với nhu cầu ngày càng cao và phức tạp là một trong những yếu tố quan trọng để đứng vững trong cạnh tranh.

2.3.1.2 Tính đa dạng về khách hàng và chính sách khách hàng

Khách hàng của các Ngân hàng thương mại trước đây chủ yếu là các tổng công ty, các doanh nghiệp thuộc thành phần kinh tế nhà nước, các khách hàng thuộc thành phần kinh tế ngoài quốc doanh còn hạn chế. Một phần do cơ chế, chính sách cho vay đối với các thành phần kinh tế chưa đầy đủ và rõ ràng, phần khác là do tâm lý thích bán sỉ của ngân hàng và tâm lý yên tâm khi cấp tín dụng của DNNN. Chính vì vậy, các Ngân hàng thương mại rất thận trọng trong việc mở rộng đối tượng khách hàng.

Trong thời gian 3 năm lại đây, với ý thức đa dạng hoá danh mục đầu tư, đa dạng hoá rủi ro, các Ngân hàng bắt đầu có chủ trương giảm bớt sự tập trung hoạt động vào một số ít khách hàng lớn, doanh nghiệp nhà nước để đa dạng hoá khách hàng, các ngân hàng đã có sự chủ động tìm kiếm khách hàng mới, hướng hoạt động tài trợ xuất nhập khẩu vào các đối tượng khách hàng là doanh nghiệp vừa và nhỏ, có thị trường xuất khẩu ổn định, đối tượng khách hàng trong các khu công nghiệp, khu chế xuất.

2.3.1.3 Công tác tiếp thị chưa được coi trọng

Trong những năm gần đây, nhận thức sự cần thiết phải đổi mới hoạt động để tồn tại và phát triển trong cơ chế thị trường, các Ngân hàng thương mại, đặc biệt là các Ngân hàng thương mại nhà nước đã tăng cường hoạt động tiếp thị, chủ động gặp gỡ, tiếp xúc với khách hàng để tự giới thiệu về sản phẩm, dịch vụ ngân hàng cung cấp và tìm hiểu nhu cầu của khách hàng, từ đó có những tư vấn, đề xuất đặt quan hệ giao dịch hoặc có những chính sách để lôi kéo họ về giao dịch với mình. Tuy nhiên, hoạt động này chưa được chuyên môn hoá, chưa có chính sách cụ thể đối với từng loại khách hàng và từng loại hình sản phẩm dịch vụ. Đội ngũ tiếp thị còn mang tính chất kiêm nhiệm, chưa được đào tạo bài bản về chuyên môn và kỹ năng tiếp thị. Chính vì vậy, hoạt động tiếp thị còn manh mún, thiếu chiến lược, kế hoạch lôi kéo khách hàng cụ thể, rõ ràng trong chính sách chăm sóc và ưu đãi khách hàng giao dịch với ngân hàng.

2.3.1.4 Quy trình thực hiện nghiệp vụ

Quy trình tín dụng vẫn còn rườm rà, nhiều thủ tục không cần thiết. Khách hàng đã được thẩm định và cấp hạn mức tín dụng nhưng khi phát sinh nhu cầu thì ngân hàng vẫn phải xem xét và thực hiện các thủ tục trình duyệt gây chậm trễ, đôi khi làm mất cơ hội kinh doanh của khách hàng. Trong khi ở các Ngân hàng liên doanh, chi nhánh Ngân hàng nước ngoài thì việc xét duyệt cho vay dựa trên kết quả xếp hạng doanh nghiệp, việc xét duyệt vụ việc cụ thể đơn giản và nhanh chóng.

Quy trình xử lý giao dịch trong tài trợ xuất nhập khẩu và thanh toán quốc tế giữa hội sở và chi nhánh hay phòng giao dịch chưa hoàn thiện. Hồ sơ hội sở có thể xử lý nhanh chóng, nhưng tại các chi nhánh hay phòng giao dịch không thể tự xử lý giao dịch hoặc chỉ xử lý một phần nghiệp vụ sau đó chuyển hồ sơ lên hội sở để hoàn tất nghiệp vụ,.. Việc chuyển giao hồ sơ này mang tính chất thủ công làm chậm tốc độ xử lý và hạn chế hiệu quả công việc.

2.3.1.5 Thiếu thông tin về giá cả hàng hoá và thông tin khách hàng

Việc thu thập xử lý thông tin của bộ phận tín dụng còn hạn chế. Đối với các Ngân hàng nước ngoài để xác định hạn mức tín dụng cho khách hàng, họ thu thập, chọn lọc thông tin, xử lý thông tin khách hàng từ nhiều nguồn khác nhau, kể cả nguồn do nước ngoài cung cấp. Họ sử dụng phương pháp phân tích khách hàng tiên tiến, không đơn thuần dựa trên số liệu báo cáo tài chính, họ cũng nhờ đến các cơ quan chuyên nghiệp như kiểm toán, định giá, tham gia thẩm định,...

2.3.2 Những hạn chế từ phía khách hàng

2.3.2.1 Năng lực tài chính của khách hàng còn thấp, không đủ tài sản thế chấp

Khu vực doanh nghiệp nhà nước còn chậm chấn chỉnh, cũng cố, đổi mới hoạt động để phát huy vai trò chủ đạo trong nền kinh tế, năng lực cạnh tranh còn yếu trên thị trường nội địa và quốc tế. Một số doanh nghiệp có tình hình tài chính chưa tốt, hoạt động yếu kém kéo dài, khả năng trả nợ thấp.

Khu vực doanh nghiệp ngoài quốc doanh thì đa phần là doanh nghiệp vừa và nhỏ, năng lực tài chính thấp, vốn chủ sở hữu của các doanh nghiệp so với vốn kinh doanh còn thấp.

Các Ngân hàng thương mại còn nặng về việc xem xét tài sản thế chấp khi xem xét cho vay chứ không phải xuất phát từ hiệu quả hoạt động kinh doanh của bản thân phương án/dự án. Ngoài ra, những bất cập trong luật đất đai, quy định về quản lý đất đai,..nhất là vấn đề pháp lý về quyền sử dụng và quyền sở hữu tài sản nên nhiều doanh nghiệp lâm vào tình trạng không có hoặc không đủ tài sản để thế chấp hoặc tài sản không đủ cơ sở pháp lý để thế chấp vay vốn Ngân hàng (thủ tục cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất thường chậm, kéo dài. Nhà xưởng, nhà văn phòng của các doanh nghiệp nhà nước thường không có giấy tờ sở hữu đầy đủ,..)

Một đặc thù riêng biệt của các doanh nghiệp kinh doanh hàng xuất nhập khẩu (doanh nghiệp thương mại) là chủ yếu là hoạt động mang tính chất đầu mối trung gian thu gom hàng để bán cho các đối tác. Những doanh nghiệp này thường có nguồn vốn tự có thấp, tài sản đảm bảo không đủ lớn nhưng họ có nhu cầu vay vốn lưu động lớn để thực hiện thanh toán tiền hàng xuất nhập khẩu. Hàng của họ có điều kiện thanh toán khá đảm bảo, phương án kinh doanh hiệu quả. Tuy nhiên, cách thức xem xét tài trợ chủ yếu dựa trên tài sản đảm bảo đã không đáp ứng đủ nhu cầu vốn cho hoạt động xuất khẩu của các doanh nghiệp này.

2.3.2.2 Thông tin về doanh nghiệp không đầy đủ và chính xác

Hệ thống sổ sách kế toán, hạch toán của các doanh nghiệp Việt nam còn thiếu minh bạch, rõ ràng. Nguồn số liệu thông tin từ các báo cáo tài chính (bảng tổng kết tài sản, báo cáo kết quả kinh doanh,..) không đủ độ chính xác, tin cậy để ngân hàng phân tích và xem xét.

Bên cạnh đó, chế độ kế toán hiện hành còn nhiều bất cập, chưa phù hợp với thông lệ quốc tế dẫn đến tình trạng một số chỉ tiêu trong báo cáo tài chính chưa phản ánh đúng tình hình thực tế của doanh nghiệp. Khi thẩm định hồ sơ vay vốn, ngân hàng

thường dựa chủ yếu vào số liệu tài chính do khách hàng cung cấp dẫn đến việc đánh giá sai lệch và quyết định tài trợ không chính xác. Các thông tin từ cơ quan quản lý nhà nước như thuế, thống kê, vật giá,.. khó tiếp cận và nếu tiếp cận được thì đều là những thông tin lạc hậu.

2.3.2.3 Năng lực cạnh tranh còn thấp.

Năng lực sản xuất, trình độ công nghệ của các doanh nghiệp Việt nam còn hạn chế, mẫu mã hàng hoá không đa dạng, chất lượng không ổn định, khi có những đơn hàng lớn thì tiến độ sản xuất và giao hàng chậm. Khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp Việt nam còn thấp, khả năng tiếp thị, tìm kiếm đối tác còn hạn chế. Khi ký hợp đồng xuất nhập khẩu thì thường thiếu thông tin, bị ép giá hoặc xuất khẩu qua đối tác trung gian nên giá bán không cao, hiệu quả kinh doanh thấp.

Một số doanh nghiệp xuất khẩu còn thiếu am hiểu về thị trường, luật pháp và tập quán thương mại quốc tế, hoặc do yếu thế trong kinh doanh quốc tế nên đôi khi phải ký những hợp đồng xuất khẩu, nhập khẩu với những điều kiện bất lợi về mình. Đặc biệt là phương thức thanh toán. Đây cũng là một trong những lý do mà Ngân hàng từ chối tài trợ. Mặt khác nhiều doanh nghiệp không đăng ký bảo hộ nhãn hiệu thương mại của mình ở nước ngoài, nên bị các đối tác chiếm đoạt bằng cách đăng ký trước nhãn hiệu đó với cơ quan bảo hộ sở hữu công nghiệp.

2.3.2.4 Ý thức sử dụng các dịch vụ của ngân hàng chưa cao.

Với tập quán buôn bán cũng như thói quen đã hình thành từ bao đời của người Việt ta là thích giao dịch mua bán bằng tiền mặt, nên thực tế hiện nay, phần lớn các doanh nghiệp vừa và nhỏ, thậm chí cả doanh nghiệp có quy mô lớn, vẫn chủ yếu thực hiện các giao dịch mua bán bằng tiền mặt không thông qua ngân hàng. Chỉ những trường hợp cần thiết lắm thì họ mới sử dụng đến các dịch vụ của ngân hàng, dẫn đến các báo cáo tài chính làm sơ sài, chủ yếu để báo cáo thuế,...do vậy, khi ngân hàng tiếp cận cho vay cũng khó đánh giá được tình hình tài chính của doanh nghiệp,...điều này cũng góp

phần hạn chế việc mở rộng việc tài trợ xuất nhập khẩu của các Ngân hàng thương mại hiện nay.

2.3.3 Những hạn chế về chính sách quản lý và hỗ trợ của nhà nước

2.3.3.1 Hệ thống văn bản pháp luật và quy định liên quan đến hoạt động tín dụng và thanh toán quốc tế thiếu chặt chẽ, không ổn định.

Khung pháp lý cho hoạt động tài trợ ngoại thương và thanh toán quốc tế của các doanh nghiệp và ngân hàng là thật sự cần thiết. Việc các quy định pháp lý này phù hợp với thông lệ quốc tế cũng là một điều rất quan trọng. Hiện nay, chưa có quy chế hoàn chỉnh đồng bộ đối với hoạt động tài trợ ngoại thương và thanh toán quốc tế gây ra những lúng túng của các Ngân hàng trong quyết định tài trợ.

Thiếu các quy định về các nghiệp vụ mới như đối với nghiệp vụ bao thanh toán thì hiện nay Ngân hàng nhà nước chỉ có quyết định 1096/2004/QĐ.

Các quy định pháp luật về bảo vệ Ngân hàng trong quan hệ cho vay còn nhiều bất cập và chưa thực sự bảo vệ quyền lợi Ngân hàng:

- + Các quy định về tài sản đảm bảo, đăng ký giao dịch đảm bảo cũng như những khó khăn vướng mắc trong thủ tục công chứng, đăng ký giao dịch đảm bảo và trong khâu xử lý tài sản đảm bảo nợ vay của Ngân hàng
- + Pháp luật đất đai thay đổi liên tục làm môi trường pháp lý không ổn định, tiềm ẩn những nguy cơ đáng kể cho hoạt động tín dụng

2.3.3.2 Hạn chế trong hoạt động của trung tâm thông tin tín dụng.

Hoạt động của trung tâm thông tin tín dụng (CIC) trong thời gian qua chưa thật sự hiệu quả: thông tin cung cấp không đa dạng, không cập nhập kịp thời số liệu, chất lượng thông tin không cao. Hoạt động của trung tâm chỉ giới hạn ở một số doanh nghiệp cá nhân có quan hệ tín dụng với các Ngân hàng. Tình trạng thiếu thông tin đã làm cho quá trình thẩm định cho vay kéo dài, ngân hàng thiếu mạnh dạn dẫn đến chỗ khách hàng mất cơ hội hoặc không thể thực hiện thương vụ.

Tóm lại, hoạt động tài trợ xuất nhập khẩu tại các Ngân hàng thương mại của Việt nam đã có những phát triển cả về quy mô và chất lượng, đáp ứng được phần nào nhu cầu vốn hỗ trợ cho hoạt động xuất nhập khẩu của doanh nghiệp, góp phần thúc đẩy kinh tế phát triển thực hiện mục tiêu công nghiệp hoá hiện đại hoá đất nước trong giai đoạn hiện nay. Tuy nhiên hoạt động xuất nhập khẩu của các Ngân hàng thương mại hiện nay cũng bộc lộ nhiều hạn chế như tính đơn điệu, chậm đổi mới phát triển các loại hình tài trợ xuất nhập khẩu, các tiện ích sản phẩm dịch vụ chưa cao, chưa hướng tới từng nhóm đối tượng khách hàng, từng lĩnh vực, ngành hàng để đẩy mạnh hoạt động tài trợ xuất nhập khẩu.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

Trong những năm qua, hoạt động thương mại XNK của Việt nam liên tục tăng trưởng, điều này đã góp phần rất lớn vào tốc độ tăng trưởng kinh tế của đất nước: tốc độ tăng trưởng kim ngạch xuất khẩu trong 3 năm gần đây luôn đạt từ 20% đến 30%/năm; tương tự, tốc độ tăng trưởng kim ngạch nhập khẩu cũng đạt từ 15% đến 30%.

Mặc dù, hoạt động XNK tăng trưởng mạnh mẽ như vậy, nhưng dư nợ cho vay tài trợ XNK của các Ngân hàng thương mại trong nước so với kim ngạch XNK đạt được qua các năm còn hạn chế. Những hạn chế này xuất phát từ nhiều nguyên nhân cả về phía doanh nghiệp, về phía ngân hàng mà còn cả về phía chính phủ. Do vậy, nếu khắc phục được những hạn chế trên thì vai trò của các Ngân hàng thương mại Việt nam trong nền kinh tế sẽ cao hơn.

Trong chương 2 của luận văn, tác giả đã tập trung làm rõ các vấn đề lớn sau:

- Đánh giá khái quát tình hình XNK của Việt Nam trong giai đoạn từ năm 2001 – 2005 và 7 tháng đầu năm 2006
- Khái quát về hoạt động tài trợ XNK tại một số Ngân hàng thương mại Việt nam hiện nay
- Tập trung phân tích đánh giá những hạn chế còn tồn tại trong hoạt động tài trợ XNK của các Ngân hàng thương mại Việt nam, từ đó làm căn cứ đề xuất những giải pháp để đưa vào triển khai nghiệp vụ Banker's acceptance cho hệ thống các Ngân hàng thương mại Việt Nam.

Chương 3

GIẢI PHÁP ÁP DỤNG NGHIỆP VỤ BANKERS' ACCEPTANCE TẠI CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VIỆT NAM

3.1 Viễn cảnh hoạt động XNK và hoạt động tài trợ khi nghiệp vụ Bankers' acceptance được áp dụng.

Toàn cầu hoá là xu thế khách quan của thời đại do sự phát triển của lực lượng sản xuất, của kinh tế thị trường. Thị trường thế giới được thúc đẩy bởi những bước tiến trong cuộc cách mạng khoa học công nghệ. Đây là một tiến trình đang hoạt động trên những chặng đường dài với nhiều diễn biến phức tạp và bất ngờ. Việt nam không nằm ngoài những biến động đó.

Thực tế, từ khi chúng ta thực hiện chính sách kinh tế mở cửa đến nay, nền kinh tế của chúng ta phát triển liên tục. Từ một quốc gia phải nhập khẩu lương thực thực phẩm, đến nay đã trở thành quốc gia xuất khẩu gạo đứng thứ hai trên thế giới.

Hiệp định thương mại Việt - Mỹ được ký kết, các thoả thuận song phương với các quốc gia đã gần như hoàn tất, tiến trình đàm phán gia nhập WTO đã thành công, giấc mơ Việt nam là thành viên thứ 150 của tổ chức thương mại thế giới đã trở thành sự thật (Việt nam được kết nạp WTO vào 7/11/2006). Việc gia nhập WTO là một trong những bước đi quan trọng để phát triển đất nước. Việc gia nhập vào nền kinh tế toàn cầu sẽ tạo nhiều cơ hội để các doanh nghiệp Việt nam phát triển, nhưng đồng thời cũng sẽ đối mặt với nhiều thử thách mới.

Khi chúng ta hội nhập, các doanh nghiệp Việt Nam có nhiều điều kiện để tham gia vào thị trường các quốc gia khác. Vì vậy, các doanh nghiệp sẽ có thêm thị trường tiêu thụ. Thực tế đã chứng minh, thời gian qua khi thực hiện mở cửa nền kinh tế, thị trường xuất khẩu của Việt nam gia tăng nhanh chóng và lợi nhuận từ hoạt động xuất

nhập khẩu dần dần chiếm tỷ trọng đáng kể trong GDP. Tiềm năng phát triển xuất khẩu của nền kinh tế còn rất lớn như nguồn nguyên liệu dồi dào, giá nhân công rẻ, có nhiều điều kiện để khai thác nguồn nguyên liệu tại chỗ,... những mặt hàng mà chúng ta có nhiều tiềm năng phát triển như thủy sản, may mặc, thủ công mỹ nghệ,... Gia tăng nhu cầu sản xuất, các doanh nghiệp sẽ cần thêm vốn để đáp ứng nhu cầu kinh doanh ngày càng phát triển.

Số lượng các doanh nghiệp ngày càng gia tăng đặc biệt là các doanh nghiệp vừa và nhỏ sau khi luật doanh nghiệp 1999 có hiệu lực ngày 1/1/2000. Cùng với xu thế toàn cầu hoá, các doanh nghiệp phải đối phó với những thử thách đặc biệt là sự cạnh tranh. Để có thể nâng cao năng lực cạnh tranh, các doanh nghiệp cần phải có nguồn vốn để đầu tư cải tiến kỹ thuật, trang thiết bị, công nghệ,... nhằm nâng cao chất lượng và hạ giá thành sản phẩm. Vì thế, nhu cầu tài trợ của các doanh nghiệp gia tăng. Nhưng chỉ có một số ít các doanh nghiệp có thể tiếp cận được với nguồn vốn Ngân hàng, phần còn lại tự tìm nguồn tài trợ khác với chi phí sử dụng vốn cao. Vì thế, khả năng gia tăng sản xuất của các doanh nghiệp rất hạn chế.

Một khi chúng ta chính thức gia nhập WTO, các tổ chức tài chính nước ngoài sẽ bắt đầu tham gia hoạt động trên thị trường tài chính tiền tệ Việt Nam. Các Ngân hàng Việt Nam muốn giữ thị phần của mình cần phải nâng cao chất lượng phục vụ và đa dạng hoá sản phẩm của mình để đáp ứng nhu cầu của thị trường. Doanh nghiệp cần có công cụ hỗ trợ từ phía ngân hàng, Ngân hàng cần có sản phẩm mới để đa dạng hoá và gia tăng thu nhập sẽ thúc đẩy sự ra đời của nghiệp vụ Bankers' acceptance. Bankers' acceptance có thể cung ứng một nguồn vốn linh hoạt cho các doanh nghiệp trong hoạt động thương mại hàng hoá.

Một khi Banker's acceptance được sử dụng tại thị trường Việt Nam, các doanh nghiệp sẽ có thêm một kênh tài trợ vốn linh hoạt để phục vụ cho việc phát triển sản xuất kinh doanh. Sản xuất trong nước và xuất khẩu sẽ gia tăng. Nếu kim ngạch xuất khẩu năm 2005 tăng 22%, NK tăng 15% so với năm 2004, thì Việt nam chính thức gia

nhập WTO và khi BA được người tiêu dùng sử dụng rộng rãi, mức độ gia tăng kim ngạch XK sẽ cao hơn con số 22% và nhập khẩu có thể gia tăng hơn 15%. Bởi vì khi sử dụng nghiệp vụ B.A, nguồn vốn của doanh nghiệp không bị cột chặt vào các khoản phải thu, hoặc doanh nghiệp có thể thương lượng kéo dài thời gian trả chậm đối với hàng nhập khẩu và có thể sử dụng ngay nguồn vốn nhàn rỗi đáp ứng nhu cầu kinh doanh, thay vì trả nợ,... Khi đó, DN có khả năng nắm bắt kịp thời cơ hội, làm gia tăng thị phần, góp phần làm gia tăng tốc độ phát triển kinh tế và gia tăng kim ngạch XNK của quốc gia. Về phía NH, khi cung cấp dịch vụ này, Ngân hàng sẽ gia tăng nguồn khách hàng và nguồn thu nhập của mình.

3.2 Những thuận lợi và khó khăn khi đưa nghiệp vụ B.A vào áp dụng.

3.2.1 Thuận lợi

Bất kỳ một sản phẩm nào ra đời cũng phải trải qua quá trình nghiên cứu và vận dụng. Một sản phẩm mới được áp dụng thành công khi nó thoả mãn được nhu cầu của người tiêu dùng. Sản phẩm tài chính cũng thế, nó cũng giống như sản phẩm hàng hoá thông thường khác. Muốn tồn tại và phát triển, sản phẩm đó phải thật sự đáp ứng được nhu cầu của khách hàng sử dụng.

Việt Nam đang trong quá trình hội nhập nền kinh tế thế giới, sắp tới là gia nhập tổ chức thương mại thế giới WTO, tiềm năng phát triển kinh tế còn rất lớn, đặc biệt là trong lĩnh vực thương mại cả trong và ngoài nước. Thị trường XNK còn nhiều tiềm năng phát triển. Số lượng doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh XNK ngày càng gia tăng. Tuy nhiên, chỉ số ít doanh nghiệp có thể tiếp cận được với nguồn vốn tài trợ của NH. Do đó, thiếu những điều kiện cần thiết để phát triển. Chính điều này đòi hỏi NH cần phải có dịch vụ mới đáp ứng nhu cầu của doanh nghiệp

Bên cạnh đó, việc giao thương hàng hoá giữa các quốc gia cũng gặp không ít khó khăn như ngôn ngữ, văn hoá, tập quán kinh doanh,... phương thức kinh doanh thanh

toán bằng tín dụng chứng từ DN thường sử dụng đã bộc lộ những hạn chế riêng. Nghiệp vụ B.A ra đời đáp ứng được nhu cầu của các DN kinh doanh.

3.2.2 Những khó khăn.

3.2.2.1 Về sản phẩm

Đối với Việt Nam, nền kinh tế của chúng ta phát triển sau các quốc gia khác do một thời gian dài phải khôi phục nền kinh tế sau chiến tranh. Trong những năm gần đây nền kinh tế chúng ta bắt đầu thật sự khởi sắc và phát triển. Nghiệp vụ B.A là một nghiệp vụ còn rất mới mẻ trong kinh doanh tài chính. Khi nhắc đến NH, các tổ chức kinh tế và cá nhân thường chỉ biết đến dịch vụ về tiền gửi, chuyển tiền, cho vay, thanh toán L/C,.. nhưng chưa biết sản phẩm B.A là gì?. Thậm chí nhân viên làm việc trong hệ thống tài chính Ngân hàng rất nhiều người chưa biết gì về B.A: chỉ khoảng 5- 10% số nhân viên biết về B.A (số liệu khảo sát tại Ngân hàng Hong Kong và Thượng Hải Chi nhánh Tp.Hồ Chí Minh, Ngân hàng Citibank Chi nhánh Tp.Hồ Chí Minh, Ngân hàng Ngoại Thương Tp.Hồ Chí Minh, Ngân hàng Ngoại Thương Chi nhánh Tân Định, Ngân hàng Ngoại Thương Chi nhánh Bình Tây với thời gian khảo sát từ tháng 3 đến tháng 7 năm 2007; *mẫu câu hỏi khảo sát đính kèm tại phụ lục số 1*). Đây thực sự là một khó khăn cho chúng ta khi đưa ra sản phẩm phục vụ khách hàng. Thị trường B.A đầy tiềm năng, nhưng người tiêu dùng chưa hiểu rõ về hoạt động B.A là thế nào. Liệu chẳng những sản phẩm này sẽ được thị trường chấp nhận.

3.2.2.2 Về thông tin và thẩm định thông tin

Một trong những quy tắc hoạt động của các tổ chức kinh tế Việt Nam là thông tin không được tiết lộ. Đa số các doanh nghiệp Việt Nam đều không công khai thông tin trong quá trình hoạt động. Chính thông tin chưa đầy đủ này đã gây khó khăn cho các NH cũng như chủ nợ khi đánh giá khách hàng. Điều này là một trong những rào cản trong việc phát triển nghiệp vụ B.A

Song song với việc không công khai thông tin, DN Việt Nam còn chưa có thói quen thực hiện nghiệp vụ kiểm toán. Việc kiểm toán giúp các đơn vị thực hiện B.A có

cái nhìn xác đáng hơn về đơn vị được B.A, cũng như đánh giá chính xác hơn được khoản nợ có khả năng thu hồi.

Chính cả hai điều này đã góp phần hạn chế việc áp dụng B.A trong các Ngân hàng thương mại

3.2.2.3 Về quy mô Ngân hàng.

Việc sử dụng nghiệp vụ B.A đòi hỏi tổ chức B.A phải nắm rõ được khách hàng cả người NX lẫn người xuất khẩu. Hoạt động XNK là hoạt động xuyên biên giới nên rất khó cho đơn vị B.A thẩm định khách hàng. Đối với các NHTM Việt Nam, thực hiện thẩm định khách hàng ngoài lãnh thổ là rất khó. Do đó, rủi ro khi cung ứng dịch vụ này của tổ chức B.A rất cao. Trong khi đó, các NH nước ngoài có mạng lưới chi nhánh rộng khắp trên các quốc gia, việc thẩm định khách hàng của họ ít gặp khó khăn. Bởi vì, họ có thể thẩm định khách hàng thông qua chi nhánh NH tại quốc gia mà người cư trú. Về nguồn vốn thực hiện: tiềm lực về vốn của Ngân hàng TM Việt Nam yếu hơn rất nhiều so với hệ thống NH nước ngoài. Nguồn vốn của bốn Ngân hàng TM lớn nhất Việt Nam đến thời điểm năm 2003 là NH nông nghiệp phát triển nông thôn: 5.170 tỷ đồng, NH đầu tư và phát triển: 3.150 tỷ đồng, NH Công thương : 2.900 tỷ đồng. NH Ngoại Thương 2.300 tỷ đồng. Thêm vào đó tỷ lệ nợ quá hạn tính đến 31/12/2003 của Ngân hàng TM lên tới 15.8%/tổng dư nợ, con số đáng báo động. Với tỷ lệ nợ quá hạn cao như thế thể hiện mức độ rủi ro trong hoạt động tín dụng nói chung và rủi ro trong hoạt động NH cũng sẽ gia tăng theo. Và đây chính là điều mà các NHTM quan tâm trong hoạt động tín dụng. So với quy định của tiêu chuẩn quốc tế, tỷ lệ nợ khó đòi của các NHTM quốc doanh cao hơn quy định là 5%. Với cơ cấu tín dụng có nhiều rủi ro như thế sẽ làm gia tăng rủi ro trong kinh doanh NH

Mức độ rủi ro trong kinh doanh NH được đánh giá thông qua hệ số an toàn vốn tối thiểu - hệ số H3

$$\text{Hệ số an toàn vốn tối thiểu} = \frac{\text{Vốn tự có}}{\text{-----}}$$

Tài sản có rủi ro quy đổi

Tài sản có rủi ro quy đổi bao gồm cả tài sản nội bảng lẫn tài sản ngoại bảng. Việc tỷ lệ dư nợ quá hạn ngày càng tăng sẽ làm cho tài sản có rủi ro quy đổi tăng lên. Khi đó, hệ số an toàn vốn tối thiểu sẽ giảm xuống. Điều này bao hàm cả rủi ro trong kinh doanh NH sẽ gia tăng theo. Do đó, việc đưa dịch vụ B.A vào hoạt động làm tăng thêm rủi ro cho hoạt động NH. Đây là một trong những khó khăn lớn nhất mà các NHTM đang phải đối đầu.

3.2.2.4 Về khả năng quản lý.

Một doanh nghiệp muốn phát triển tốt cần phải có người điều hành hay người quản lý giỏi. Khả năng quản lý được thể hiện thông qua các quyết định và xử lý công việc của một nhà quản lý.

Dịch vụ B.A đã được các nước khác áp dụng rất nhiều, nhưng đối với Việt nam thì đây là một dịch vụ hoàn toàn mới do đó. khả năng và kinh nghiệm quản lý chưa có. Việc thiếu kinh nghiệm quản lý có thể gây thiệt hại cho quá trình hoạt động NH và sẽ làm gia tăng rủi ro.

3.2.2.5 Trình độ nhân viên.

Nhân viên là người chịu trách nhiệm thực hiện công việc liên quan từ khâu lựa chọn khách hàng, quyết định tài trợ rồi đến thu hồi nợ, là người trực tiếp tiếp xúc khách hàng. Do đó, yêu cầu đối với một nhân viên thực hiện nghiệp vụ là phải hiểu biết và am tường về nghiệp vụ mà mình phụ trách. Tuy nhiên, đối với chúng ta hiện nay, hầu hết các nhân viên làm việc trong hệ thống NH hiểu biết rất ít hoặc còn mới lạ đối với nghiệp vụ B.A này. Chính vì lý do đó, nghiệp vụ B.A chưa được các NHTM trong nước chú ý đến (ngoại trừ NH Citibank đang trong quá trình chuẩn bị triển khai).

3.2.2.6 Quy chế áp dụng.

Để triển khai áp dụng một nghiệp vụ mới trong lĩnh vực thì đòi hỏi phải có những quy định của pháp luật liên quan đến việc ra đời và triển khai nghiệp vụ đó, nghiệp vụ

B.A cũng vậy, để có thể triển áp dụng nghiệp vụ B.A trên toàn hệ thống Ngân hàng thương mại Việt Nam thì đòi hỏi Chính phủ phải có những quy định cụ thể về thủ tục, điều kiện, hình thức B.A,.. cũng như những điều kiện và hạn chế của Chính phủ đối với việc tạo lập và giao dịch B.A trên thị trường Việt Nam.

3.3 Giải pháp để triển khai nghiệp vụ B.A tại các NHTM Việt Nam.

B.A được xem là một trong những nghiệp vụ có tiềm năng phát triển và có thị trường rất lớn. Đây sẽ là một trong những dịch vụ mới giúp các NH có thể đa dạng hoá được dịch vụ đáp ứng tốt hơn yêu cầu của khách hàng. Tuy nhiên, để phát triển được dịch vụ này cần có những giải pháp cụ thể.

3.3.1 Giải pháp vĩ mô

3.3.1.1 Điều kiện về cơ sở pháp lý

Để có thể triển khai nghiệp vụ B.A tại các Ngân hàng thương mại Việt nam, đòi hỏi Ngân hàng nhà nước, các cơ quan ban hành pháp luật liên quan phải ban hành các quy chế áp dụng, quy định cụ thể về hình thức B.A, điều kiện thực hiện B.A, chuẩn mực, đối tượng được tham gia, quy chế giao dịch B.A trên thị trường thứ cấp,... Có như vậy, thì các Ngân hàng mới có những điều kiện tiền đề về pháp lý để thực hiện.

3.3.1.2 Thiết lập và hoàn chỉnh hệ thống thông tin khách hàng

Hiện nay, đa phần thông tin liên quan đến các DN đều chưa được công khai phổ biến. Hầu hết các DN đều bí mật về thông tin. Các DN chưa có thói quen thực hiện việc kiểm toán. DN chỉ thực hiện kiểm toán khi có yêu cầu của NH hay cơ quan chính phủ. Đây là một trong những nguyên nhân gây khó khăn cho NH trong việc thực hiện tài trợ cho DN. Nghiệp vụ B.A là một trong những nghiệp vụ tài trợ của NH cho các DN kinh doanh. Khi quyết định tài trợ, tổ chức B.A cũng tiến hành việc thẩm định người người nhập khẩu, tình hình tài chính, khả năng có thể thu hồi nợ. Nhưng do thông tin đều không được công khai nên gây khó khăn cho tổ chức B.A trong việc thực hiện thẩm định. Vì thế, rủi ro cho tổ chức B.A có thể xảy ra do thiếu thông tin,

dẫn đến việc định giá sai lầm và quyết định tài trợ sai. Để hạn chế rủi ro trong nghiệp vụ B.A, tổ chức B.A cần nắm rõ thông tin để ra quyết định đúng. Để thực hiện điều này:

- Các doanh nghiệp phải tạo thói quen thực hiện việc kiểm toán một cách trung thực và công khai thông tin. Các DN hiện nay đa phần thực hiện hệ thống nhiều sổ sách kế toán và thực hiện báo cáo không trung thực. Điều này gây rất nhiều khó khăn cho NH trong việc thẩm định và đánh giá khách hàng. Vì thế, chính phủ cần có những quy định cụ thể về việc công khai thông tin và trung thực về số liệu trên báo cáo.
- Thúc đẩy tiến trình cổ phần hóa các DN nhằm tạo thêm sản phẩm và điều kiện để thị trường chứng khoán phát triển. Việc phát triển thị trường chứng khoán sẽ tạo thói quen cho các DN công khai thông tin. Trên thị trường chứng khoán, các nhà đầu tư muốn đầu tư vào loại chứng khoán nào cũng cần phải nắm rõ về tình hình hoạt động và tình hình tài chính của DN. Vì thế, thông tin trên thị trường chứng khoán cũng phải công khai và chính xác. Bên cạnh việc công khai thông tin, khi thị trường chứng khoán phát triển, các DN sẽ gia tăng năng lực cạnh tranh và gia tăng năng lực sản xuất. Chính điều này sẽ thúc đẩy gia tăng nhu cầu vốn trong DN và làm gia tăng nhu cầu cần tài trợ, tạo cơ hội để nghiệp vụ B.A phát triển.

3.3.1.3 Quy định về quản lý rủi ro trong nghiệp vụ B.A

Bất kỳ nghiệp vụ nào cũng tìm ẩn rủi ro vốn có của nó, B.A cũng thế, mặc dù nó mang lại nhiều lợi ích cho các DN sử dụng nó, nhưng đồng thời nó cũng hàm chứa nhiều rủi ro. Những rủi ro của nghiệp vụ này phát sinh chủ yếu từ người mua. Do đó B.A cũng cần có những quy định để hạn chế rủi ro. Một trong những nghiệp vụ mà NH có thể sử dụng để hạn chế rủi ro trong quá trình hoạt động đó là việc sử dụng các công cụ bảo hiểm. Tuy nhiên, trên thị trường Việt Nam hiện nay, các công cụ hỗ trợ cho B.A chưa được triển khai áp dụng

Nhằm làm giảm rủi ro cho tổ chức B.A khi áp dụng dịch vụ, chính phủ cần ban hành các quy định về việc sử dụng các công cụ bảo hiểm rủi ro cho B.A, cho phép các công ty bảo hiểm thực hiện nghiệp vụ bảo hiểm B.A

Bên cạnh ban hành các quy định bảo hiểm, chính phủ cần quy định về việc trích lập dự phòng rủi ro trong B.A. Việc trích lập dự phòng này sẽ giúp cho các tổ chức B.A có thể bù đắp được một phần rủi ro.

3.3.2 Giải pháp vi mô.

3.3.2.1 Về sản phẩm

Sản phẩm B.A là một sản phẩm dịch vụ mới trong hệ thống NHTM Việt Nam hiện nay nói riêng và cả nền kinh tế Việt nam nói chung. Để đưa một sản phẩm mới phục vụ người tiêu dùng thì chúng ta cần phải:

Tìm hiểu nhu cầu của khách hàng và thị trường:

Bước đầu chuẩn bị đầu tiên là tìm hiểu nhu cầu khách hàng và thị trường. Hiện nay, với xu thế hội nhập và cạnh tranh các Ngân hàng phải bán sản phẩm mà khách hàng cần chứ không phải là bán sản phẩm mà Ngân hàng có, vì vậy, ngân hàng cần phải tiến hành nghiên cứu tìm hiểu khách hàng và thị trường

Tìm hiểu nhu cầu khách hàng và thị trường để đánh giá đúng nhu cầu, triển vọng phát triển, quy mô thị trường của từng hình thức tài trợ từ đó ngân hàng mới có thể đề ra chính sách phát triển sản phẩm tài trợ một cách đúng đắn, phù hợp. Ngân hàng cần phải thành lập bộ phận nghiên cứu và phát triển sản phẩm chuyên nghiệp, tiến hành những nghiên cứu bài bản để xác định:

- Nhu cầu tài trợ của khách hàng là gì? đối tượng khách hàng nào có nhu cầu đó, đặc điểm, mối quan tâm của từng đối tượng khách hàng; các yếu tố và cá nhân nào ảnh hưởng đến quyết định của khách hàng trong việc lựa chọn hình thức tài trợ và ngân hàng tài trợ.
- Đo lường và dự báo quy mô, triển vọng thị trường

- Nhận biết các đối thủ cạnh tranh trên thị trường hiện tại và cả đối thủ tương lai, điểm mạnh điểm yếu và chiến lược của họ. Hiện nay, đối thủ cạnh tranh chính trong lĩnh vực tài trợ xuất nhập khẩu của các ngân hàng thương mại Việt Nam là các ngân hàng nước ngoài có bề dày kinh nghiệm về các loại hình tài trợ và các nghiệp vụ thanh toán quốc tế hiện đại, và lợi thế về mạng lưới chi nhánh khắp toàn cầu, tiềm lực vốn mạnh, sẵn sàng đưa ra các chính sách ưu đãi cho khách hàng,...

Từ những nghiên cứu về thị trường và khách hàng cụ thể, trên cơ sở điều kiện cụ thể về chiến lược kinh doanh, điều kiện cơ sở hạ tầng, công nghệ nguồn nhân lực và những ưu thế của Ngân hàng, bộ phận nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới sẽ đề xuất phối hợp với bộ phận quan hệ khách hàng để thiết kế các sản phẩm mới, cải tiến hoàn thiện các sản phẩm hiện có của ngân hàng để đáp ứng tốt nhất nhu cầu khách hàng, phù hợp với điều kiện kinh doanh của ngân hàng

Sau khi tìm hiểu nhu cầu thị trường, chúng ta sẽ xác định khách hàng mục tiêu mà chúng ta sẽ cung cấp dịch vụ. Việc xác định này là một việc làm rất quan trọng, nếu chúng ta chọn sai khách hàng có thể sẽ dẫn đến tình trạng không thể cung ứng hàng hoá được.

Đa số các NH hiện nay đều có một số lượng khách hàng giao dịch tương đối nhiều. Mỗi nước sẽ có một chính sách khách hàng khác nhau, do đó cũng sẽ có tiêu chí lựa chọn khách hàng khác nhau. Đối với nghiệp vụ B.A, NH cũng cần phải đặt ra tiêu chí để lựa chọn khách hàng. Thông qua đó, đảm bảo rằng NH cung ứng dịch vụ đến người cần sử dụng. Tránh được tình trạng cung ứng sai đối tượng khách hàng. Để thực hiện được việc lựa chọn khách hàng, mục tiêu NH hay tổ chức B.A có thể thực hiện các bước sau:

- Xác định đối tượng khách hàng, NH có thể cung ứng dịch vụ B.A: trong việc cung ứng dịch vụ này, tổ chức B.A chú ý đến khách hàng có quan hệ mua bán hàng hoá, phát sinh các khoản phải thu và có nhu cầu vốn. Thông qua việc xác

định đối tượng khách hàng, tổ chức B.A có thể phân khúc thị trường mà họ sẽ cung cấp dịch vụ

- Sau khi đã xác định được đối tượng để cung ứng hàng hoá, bước tiếp theo, lựa chọn trong số những khách hàng đang hoạt động giao dịch tại NH và các khách hàng tiềm năng xem khách hàng nào là đối tượng cụ thể tiếp cận hay cung ứng dịch vụ . Trong dịch vụ B.A, tổ chức B.A phải xác định được đối tượng nào sẽ được cung cấp nghiệp vụ B.A. Việc lựa chọn khách hàng này phụ thuộc quan trọng nhất vào khả năng thanh toán của hoá đơn, năng lực tài chính của người mua, tình hình hoạt động trong quá khứ và hiện tại của người bán. Từ đó xác định khách hàng cụ thể mà NH hay tổ chức B.A sẽ cung ứng dịch vụ
- Việc lựa chọn cụ thể khách hàng mục tiêu này còn giúp Ngân hàng dễ dàng hơn trong việc lựa chọn cách thức giới thiệu sản phẩm cho người có nhu cầu sử dụng

Tạo nhận biết về sản phẩm cho người tiêu dùng:

Trước tiên chúng ta cần xác định sản phẩm là một sản phẩm tài chính và khách hàng là các doanh nghiệp hoạt động mua bán hàng hoá XNK và có phát sinh khoản phải thu, phải trả.

Sản phẩm tài chính cũng giống như sản phẩm hàng hoá thông thường khác chỉ khác nhau một điểm là tính năng sử dụng. bất kỳ DN nào muốn phát triển sản xuất đều phải nghiên cứu cải tiến chất lượng và đa dạng hoá sản phẩm để phục vụ cho người tiêu dùng. Để làm được điều này các DN sẽ tiến hành nghiên cứu sản phẩm mới và đưa sản phẩm ra thị trường. Trước khi đưa sản phẩm ra thị trường, chúng ta cần thăm dò thị trường và cho khách hàng làm quen với sản phẩm mới. Thông thường các DN thực hiện việc quảng cáo sản phẩm để khách hàng có thể biết đến sản phẩm mới của mình

Công tác marketing các sản phẩm của ngân hàng đóng một vai trò hết sức quan trọng cần phải thực hiện có kế hoạch, chiến lược và mang tính chuyên môn hoá cao với

các chính sách đồng bộ trong ưu đãi về tín dụng, dịch vụ, tư vấn, với hệ thống phục vụ khép kín từ cho vay, dịch vụ thanh toán tiền gửi nhằm tranh thủ lôi kéo được khách hàng về giao dịch với ngân hàng lâu dài, ổn định.

Cần phải lập bộ phận marketing chuyên trách thực hiện công việc tiếp thị một cách chuyên nghiệp bài bản và có chiến lược hơn tình trạng tiếp thị kiêm nhiệm hiện nay ở các Ngân hàng thương mại Việt Nam. Bộ phận marketing thực hiện các chức năng cơ bản như: chăm sóc khách hàng đang giao dịch, tiếp cận tiếp thị khách hàng mới, giới thiệu, quảng bá các sản phẩm ngân hàng, phối hợp cùng bộ phận phát triển sản phẩm trong công tác nghiên cứu nhu cầu thị trường, khách hàng.

Công tác tiếp thị, chăm sóc khách hàng phải được thực hiện đồng bộ ở các phòng ban. Các phòng ban nghiệp vụ liên quan ngoài nhiệm vụ cung cấp thông tin khách hàng đang giao dịch và đối tác của họ để bộ phận marketing lên kế hoạch tiếp cận khách hàng mới và có chính sách tiếp thị duy trì khách hàng cũ, đồng thời cũng phải tăng cường chăm sóc khách hàng bằng phong cách phục vụ, tác phong làm việc, lắng nghe ý kiến phản hồi từ khách hàng và có những tư vấn hỗ trợ khách hàng kịp thời về nghiệp vụ.

Chủ động tìm kiếm, tham gia các cuộc hội thảo, gặp gỡ doanh nghiệp, làm đầu mối tổ chức các buổi tọa đàm, hội nghị với các hiệp hội, ngành hàng như dệt may, thủy sản, lương thực thực phẩm,.. nhằm mở rộng quan hệ với khách hàng, tiếp thị các doanh nghiệp mới. Thường xuyên tổ chức các hội nghị khách hàng, các buổi hội thảo chuyên đề về các nghiệp vụ tài trợ xuất nhập khẩu và thanh toán quốc tế, giới thiệu các sản phẩm của ngân hàng, giúp các doanh nghiệp nắm vững và cập nhật lại kiến thức về kinh doanh quốc tế, phương thức tiếp cận có hiệu quả vốn tài trợ của ngân hàng, tạo sự đồng cảm trong giao dịch ngân hàng.

Tăng cường giới thiệu các sản phẩm, quảng bá thương hiệu ngân hàng dưới hình thức phát hành các brochure quảng cáo, cẩm nang hướng dẫn khách hàng, đưa thông tin về sản phẩm và hoạt động của Ngân hàng lên website,..

Có định hướng khách hàng mục tiêu để quảng cáo và tiếp thị tập trung hơn nữa, đó là các doanh nghiệp vừa và nhỏ, doanh nghiệp có hoạt động xuất nhập khẩu, doanh nghiệp hoạt động trong các khu công nghiệp, khu chế xuất, chủ động tiếp cận, lựa chọn các khách hàng có tình hình tài chính lành mạnh,...

Đối với sản phẩm B.A của NH cũng thế, người tiêu dùng hầu như chưa biết đến sản phẩm này, vì thế chưa biết được tính ưu việt của sản phẩm nên không thể sử dụng sản phẩm. Do đó, để phát triển được nghiệp vụ B.A điều đầu tiên chúng ta cần thực hiện việc giới thiệu sản phẩm cho khách hàng làm quen với sản phẩm. Chúng ta có thể giới thiệu dịch vụ thông qua hình thức quảng cáo, tổ chức các buổi hội thảo,..

Chúng ta không thể phát triển một sản phẩm (cả hàng hoá là sản phẩm thông thường hay sản phẩm tài chính) khi mà người tiêu dùng không hề biết gì về sản phẩm mà chúng ta cung cấp. Khách hàng chỉ phát sinh nhu cầu và sử dụng dịch vụ khi họ biết rõ về dịch vụ mà chúng ta cung cấp. Do đó, việc tạo nhận biết về sản phẩm cho người tiêu dùng là một việc làm quan trọng nhất có thể đưa nghiệp vụ B.A phát triển tại thị trường Việt Nam

Thiết kế sản phẩm:

Thiết kế sản phẩm là khâu quan trọng nhất trong việc tạo nên sản phẩm mới. Nó quyết định hình dạng, kích thước, bao bì,... của một sản phẩm. Đây là một sản phẩm dịch vụ tài chính nên việc thiết kế sản phẩm không giống như một sản phẩm hàng hoá thông thường. Việc thiết kế sản phẩm B.A tại các NH nó còn phụ thuộc vào nhiều yếu tố liên quan như khả năng về vốn, trình độ nhân viên tác nghiệp, tình hình hoạt động và mối quan hệ với các tổ chức tín dụng trong và ngoài nước,...

Việc thiết kế sản phẩm cho nghiệp vụ B.A tại các NH được xem như là việc xây dựng quy trình để thực hiện nghiệp vụ. Trong điều kiện của các NH Việt Nam hiện nay, nghiệp vụ B.A được xem là một nghiệp vụ hoàn toàn mới và trình độ hiểu biết cũng như quản lý của cán bộ nhân viên trong NH còn hạn chế nên khi quyết định đưa

ra sản phẩm B.A phục vụ cho khách hàng chúng ta nên lựa chọn sản phẩm B.A cho phù hợp. Trong thời gian đầu, chúng ta nên đưa ra sản phẩm B.A có độ an toàn cao. Sau một thời gian áp dụng, chúng ta sẽ xác định được sản phẩm cung cấp như thế nào? Hay quy trình thực hiện ra sao? là tối ưu. NH phải xây dựng quy trình B.A trước khi đưa vào sử dụng. Việc xây dựng quy trình giúp cho việc vận hành nghiệp vụ trôi chảy, tránh tình trạng lúng túng khi sử dụng dịch vụ.

Tạo cơ sở hạ tầng phục vụ khách hàng:

Tất cả các điều kiện để một sản phẩm ra đời, chúng ta đã chuẩn bị sẵn sàng. Bước tiếp theo, tạo cơ sở hạ tầng để phục vụ việc cung cấp sản phẩm như tạo mạng lưới và cơ sở để tiêu thụ. Đối với sản phẩm tài chính, cơ sở hạ tầng là các điều kiện ràng buộc hay các quy định về việc thực hiện nghiệp vụ, xây dựng phòng ban, lựa chọn nhân viên để sẵn sàng cung ứng dịch vụ cho khách hàng

Bên cạnh các quy định của NH nhà nước về việc tổ chức thực hiện B.A, các tổ chức tín dụng cần phải có những quy định riêng thích hợp với điều kiện của mình nhằm tạo thuận lợi cho khách hàng và không trái quy định của NH nhà nước. Quy trình nghiệp vụ phải được xây dựng phù hợp với trình độ công nghệ và trình độ của nhân viên ngân hàng. Việc xây dựng quy trình tài trợ bên cạnh việc phân tích đánh giá tình hình tài trợ chính, tài sản đảm bảo, cần chú trọng đến các khía cạnh về cơ sở giao dịch của thương vụ như mặt hàng, thị trường tiêu thụ, phương thức thanh toán, khối lượng giao dịch và khả năng trả nợ của các người mua,... Chính vì vậy, quy trình B.A phải bao gồm việc thu thập và xử lý các thông tin liên quan đến khách hàng, thị trường, đối tác nước ngoài,.. Đây là những thông tin quan trọng giúp ngân hàng đánh giá chính xác những mặt thuận lợi, khó khăn ảnh hưởng đến quá trình sản xuất kinh doanh, thị trường tiêu thụ, thị trường nguyên liệu, khả năng phát triển,.. của khách hàng để từ đó có những quyết định phù hợp, đảm bảo an toàn và hiệu quả cho ngân hàng, đồng thời đáp ứng tốt nhất nhu cầu tài trợ của khách hàng. Việc thu thập xử lý thông tin phải từ nhiều nguồn khác nhau: thông qua hồ sơ đề nghị vay vốn, các tài liệu, hợp đồng đã và đang

thực hiện, phỏng vấn trao đổi với khách hàng, doanh số và tình hình thanh toán qua ngân hàng, thông qua nguồn thông tin từ CIC, thông tin từ các hãng nước ngoài cung cấp.

Về công nghệ: mở rộng và phát triển đa dạng hoá các hình thức tài trợ phải dựa trên nền tảng công nghệ hiện đại. Hiện nay, các chương trình quản lý của ngân hàng thương mại đều đã được hiện đại hoá, trong đó các sản phẩm được quản lý theo hệ thống chặt chẽ và có tính liên kết giữa các sản phẩm tương đối tốt. Chương trình này, về cơ bản có thể đáp ứng tốt nhu cầu thao tác và quản lý dữ liệu. Tuy nhiên, vấn đề công nghệ đối với hoạt động tài trợ cần quan tâm đến các vấn đề như nối mạng nội bộ trong hệ thống và với các ngân hàng thương mại, tốc độ đường truyền, cập nhật thông tin trên mạng internet, mạng ngân hàng nhà nước, các mạng thông tin nước ngoài.

Trong ứng dụng công nghệ mới, cần phải kết hợp giữa các công nghệ khác nhau, đảm bảo tính đồng bộ, phù hợp với công nghệ để đạt các mục tiêu sau:

- Hiện đại hoá các nghiệp vụ Ngân hàng làm cơ sở xây dựng mô hình giao dịch một cửa
- Thực hiện các giao dịch liên chi nhánh trong toàn hệ thống một cách nhanh chóng, không còn sự khác biệt về cách thức, tốc độ xử lý giữa giao dịch nội bộ và liên chi nhánh. Chất lượng xử lý nghiệp vụ tại hội sở và chi nhánh là như nhau
- Nắm bắt kịp thời mọi thông tin biến động của nghiệp vụ, giúp nâng cao hoạt động quản lý ở mọi nghiệp vụ, mọi cấp trong toàn hệ thống
- Công nghệ phải đảm bảo tính an toàn, bảo mật,...

3.3.2.2 Về phía Ngân hàng

Đào tạo và bồi dưỡng cán bộ thực hiện nghiệp vụ:

Hiện nay, đa phần các cán bộ nhân viên trong tổ chức tín dụng chưa nắm rõ về hoạt động của nghiệp vụ B.A, do đó không thể đưa nghiệp vụ B.A vào hoạt động

được. Trình độ của cán bộ nhân viên và cấp quản lý chiếm vị trí quan trọng trong việc phát triển nghiệp vụ nên phải nắm rõ quy trình, quy định liên quan đến nghiệp vụ để hạn chế rủi ro có thể xảy ra. Do đó, cần đào tạo nguồn nhân lực phục vụ cho việc phát triển nghiệp vụ.

Theo thống kê tại các NHTM hiện nay, đa số cán bộ đều trẻ, có tâm huyết và có trình độ, đặc biệt đối với một số phòng nghiệp vụ thì cán bộ đều có trình độ đại học và trên đại học. Do đó, việc tiếp thu cái mới không phải là điều quá khó khăn. Một số công việc cần phải thực hiện trong việc đào tạo cán bộ cho công việc:

- Tuyển chọn những cá nhân có trình độ chuyên môn và trình độ ngoại ngữ, có năng lực tiếp thu và ứng dụng cái mới trong công tác để phục vụ việc phát triển nghiệp vụ
- NH có thể tổ chức cuộc hội thảo cho nhân viên tham gia hoặc cử cán bộ tham gia các buổi thuyết trình, hội thảo do các NH, tổ chức B.A toàn cầu tổ chức để hiểu biết thêm về nghiệp vụ
- Gởi cán bộ của mình sang các NH bạn học kinh nghiệm, tìm hiểu và nâng cao kiến thức B.A
- Tạo ra những nhóm chuyên môn gồm những nhân viên giỏi được đào tạo chuyên sâu và có kinh nghiệm để tư vấn, hỗ trợ, huấn luyện cho các nhân viên mới hoặc cùng phối hợp xử lý vướng mắc. Phát động phong trào thi đua trong nhân viên nhằm khuyến khích tinh thần học tập và làm việc của nhân viên.
- Có chế độ tiền lương, thưởng đúng với yêu cầu công việc nhằm giữ được những cán bộ nghiệp vụ có kinh nghiệm, năng lực cao.
- Cần thường xuyên quan tâm kiện toàn bộ máy tổ chức ở tất cả các cấp quản trị và thừa hành. Rà soát lại để cải tiến vấn đề phân công, phân cấp, thẩm quyền phán quyết sao cho rút ngắn được thời gian xử lý nghiệp vụ mà vẫn đảm bảo hiệu quả an toàn cho Ngân hàng.

Tạo văn hoá kinh doanh trong nghiệp vụ B.A

Bất kỳ một lĩnh vực hoạt động nào cũng cần có nét văn hoá trong ấy cả, chẳng hạn trong hoạt động NH thì có văn hoá trong giao tiếp khách hàng, văn hoá thanh toán,... và đối với B.A cũng thế chúng ta cũng cần tạo ra nét văn hoá riêng trong hoạt động này

Việc tạo nét văn hoá trong giao dịch B.A sẽ giúp cho khách hàng cảm thấy thoải mái trong giao dịch. Văn hoá trong lĩnh vực B.A thể hiện thông qua tiếp xúc khách hàng đến yêu cầu B.A, thẩm định khách hàng,.. một trong những nét văn hoá được xem là quan trọng hàng đầu mà các tổ chức B.A cần phải thực hiện đó là việc tạo nét văn hoá trong khi nhắc nợ người nhập khẩu. Nhắc nợ khách hàng là một kỹ thuật trong nghiệp vụ B.A. Kỹ thuật nhắc nợ như thế nào mà không làm người mua khó chịu mà vẫn có thể đòi được nợ và tạo được quan hệ lâu dài.

Các tổ chức B.A nên quy định sẵn hình thức của một thư đòi tiền, quy định số lần nhắc nợ và chu kỳ nhắc nợ. Nội dung nhắc nợ phải thể hiện được yêu cầu của việc đôn đốc người mua trả nợ nhưng không làm người mua thấy khó chịu và tạo thiện cảm cho những lần giao dịch sau này

Quản lý rủi ro trong B.A:

Rủi ro là một sự không chắc chắn hay bất ổn trong tương lai. Rủi ro trong nghiệp vụ B.A là loại rủi ro phát sinh từ quá trình NH thực hiện B.A cho một khách hàng và khoản B.A này NH không thu hồi được nợ. Nói cách khác, rủi ro trong kinh doanh B.A phát sinh khi khách hàng không có khả năng hoàn trả cho một khoản nợ mà NH đã B.A. Giao dịch B.A được xem như hoàn tất khi NH thu hết được các khoản nợ. Trong quá trình thực hiện tài trợ cho khách hàng, mặc dù NH đã thẩm định rất chi tiết các yếu tố liên quan đến B.A và khách hàng, nhưng NH không thể chắc chắn được giao dịch đó không có phát sinh rủi ro xảy ra. Do đó, có thể hiểu rủi ro trong nghiệp vụ B.A như là khả năng hay xác suất mà NH tài trợ không có thể thu hồi được nợ.

Trong bất kỳ hoạt động kinh doanh nào, cũng tìm ẩn rủi ro. Chúng ta chỉ có thể tìm giải pháp hạn chế rủi ro chứ không thể triệt tiêu hoàn toàn được rủi ro được. Để có được giải pháp hạn chế rủi ro, chúng ta phải biết nguyên nhân rủi ro phát sinh từ đâu. Rủi ro B.A nảy sinh chủ yếu từ phía khách hàng là người mua (người nhập khẩu). Người mua do một số nguyên nhân có thể là chủ quan cũng có thể là khách quan, họ không thực hiện nghĩa vụ thanh toán các khoản nợ cho tổ chức B.A

Nguyên nhân chủ quan: khi NH đã cấp tài trợ cho khách hàng, việc trả nợ hay không là tùy thuộc vào thiện chí của người nhập khẩu. Do đó, nguyên nhân chủ quan mà NH đề cập đến đây là thiện chí trả nợ của khách hàng. Nếu khách hàng không có thiện chí trả nợ, rủi ro ắt hẳn sẽ xảy ra. Đây là nguyên nhân mà chúng ta rất khó có thể lượng hoá được. Để hạn chế được điều này chúng ta cần phải biết rõ về khách hàng cũng như uy tín của khách hàng

Một nguyên nhân chủ quan nữa có thể đưa đến rủi ro là do trình độ quản lý doanh nghiệp yếu kém, không thể dự đoán được khả năng biến động của thị trường. Ngoài ra, sự thay đổi về pháp luật, thể chế chính trị, biến động nền kinh tế,.. đưa đến tình trạng kinh doanh không hiệu quả và mất khả năng thanh toán. Trong tình huống này, dù DN có muốn hoàn trả nợ cho tổ chức B.A cũng không thể nào thực hiện và rủi ro kinh doanh trong B.A sẽ xảy ra

Để hạn chế rủi ro từ nghiệp vụ B.A, NH có thể sử dụng công cụ bảo hiểm.

Công cụ bảo hiểm là công cụ tốt nhất cho nghiệp vụ B.A, tuy nhiên hiện nay thị trường bảo hiểm Việt nam vẫn còn yếu so với thị trường bảo hiểm thế giới. Sản phẩm bảo hiểm cho các khoản tài trợ của NH chưa đa dạng. Hiện nay, chỉ mới có sản phẩm bảo hiểm tiền gửi, bảo hiểm tiền vay. Vì thế, để phát triển nghiệp vụ B.A, chính phủ cần có những quy định cho các công ty bảo hiểm trong việc đa dạng hoá các loại sản phẩm bảo hiểm đặc biệt là những quy định về bảo hiểm phục vụ cho nghiệp vụ B.A

Bên cạnh việc thực hiện mua bảo hiểm cho các loại rủi ro xảy ra, đơn vị B.A cũng cần trích lập quỹ dự phòng rủi ro. Quỹ này sẽ tiến hành trích lập dự phòng hàng năm theo một tỷ lệ nhất định. Việc trích lập quỹ này sẽ giúp cho NH giải quyết tổn thất khi xảy ra rủi ro phát sinh

Ngoài việc trích lập dự phòng, đơn vị B.A cần xây dựng quy chế kiểm tra – kiểm soát và thực hiện việc kiểm toán độc lập đối với hoạt động B.A, nhằm phát hiện ra những rủi ro tiềm ẩn và rút ra giải pháp giảm thiểu rủi ro phát sinh

Xây dựng các quy định về an toàn trong hoạt động B.A

Hoạt động B.A với tính chất ứng trước tiền cho DN nên cũng được xem như là một hình thức tín dụng. Vì vậy, tổ chức B.A tổ chức hoạt động nghiệp vụ phải đảm bảo các quy định về an toàn theo luật tổ chức tín dụng và văn bản nhà nước ban hành

Bên cạnh quy định an toàn theo luật định, tổ chức tín dụng, tổ chức B.A còn phải xác định hạn mức B.A. Có thể sử dụng cách xác định hạn mức giống như cách xác định hạn mức trong nghiệp vụ tín dụng thông thường, chẳng hạn căn cứ vào uy tín, năng lực, khả năng thu hồi nợ,..

3.3.2.3 Điều kiện về mạng lưới NH

Đa số các NH nước ngoài hoạt động tại Việt Nam đều là những NH có rất nhiều chi nhánh hoạt động ở khắp nơi trên thế giới. Đây là một trong những lợi thế của NH nước ngoài khi thực hiện nghiệp vụ B.A. Bởi vì, khi B.A cho một đơn vị ở quốc gia nào, chi nhánh NH đó có thể thực hiện việc thẩm định khách hàng và thẩm định khả năng thu hồi nợ,... Do đó, hạn chế khả năng xảy ra rủi ro cho NH thực hiện B.A

So với NH nước ngoài, các NH thương mại của chúng ta hiện nay hoạt động chỉ tại lãnh thổ Việt Nam và chỉ thực hiện việc quan hệ đại lý với các NH tại các quốc gia khác. Số lượng các NH quan hệ đại lý không nhiều và thông thường là chỉ quan hệ về tài khoản, quan hệ để thực hiện nghiệp vụ thanh toán quốc tế. Để phục vụ tốt trong hoạt động B.A, các NH cần tạo lập mối quan hệ thân thiết và uy tín trong kinh doanh

với các NH đại lý nhằm tạo thuận lợi hơn trong việc thẩm định khách hàng. Bởi vì, các NH đại lý có thể là thực hiện nhiệm vụ của một tổ chức B.A và cung cấp thông tin cho chúng ta. Từ đó, tổ chức B.A ra quyết định được chính xác hơn.. Mặt khác, mở rộng quan hệ đại lý, mạng lưới Ngân hàng còn cung cấp cho ta các lợi ích sau:

- + Ngân hàng đại lý sẽ cung cấp các dịch vụ và tiện ích ngân hàng trong các lĩnh vực về thanh toán, thông tin liên lạc

- + Ngân hàng đại lý giúp cung cấp các thông tin về khách hàng nơi họ có trụ sở hoặc chi nhánh.

- + Mạng lưới ngân hàng đại lý rộng sẽ giúp giảm chi phí giao dịch, rút ngắn thời gian thực hiện dịch vụ thanh toán, từ đó thu hút được nhiều khách hàng

- + Ngân hàng đại lý có những hỗ trợ về kinh nghiệm và đào tạo, tập sự..

Bên cạnh đó, tổ chức B.A ở Việt Nam cần tham gia vào hiệp hội tổ chức B.A toàn cầu

KẾT LUẬN CHƯƠNG 3

Nâng cao năng lực cạnh tranh trong hoạt động kinh doanh của các Ngân hàng thương mại Việt nam trong giai đoạn hội nhập hiện nay là một việc làm cần thiết và cũng đang là mối quan tâm hàng đầu của chính bản thân các Ngân hàng. Làm thế nào để không bị mất thị phần trong nước, một khi không còn được bảo hộ của nhà nước. Nâng cao năng lực về vốn, về con người, đa dạng hoá sản phẩm,...là những việc làm cấp bách mà các Ngân hàng thương mại trong nước đã đang và sẽ tiếp tục thực hiện.

Trong chương 3 của luận văn, tác giả đã tập trung giải quyết 2 vấn đề lớn, đó là:

- Những thuận lợi và khó khăn khi triển khai nghiệp vụ B.A
- Đề xuất các giải pháp để triển khai nghiệp vụ B.A ở các NHTM Việt nam, chia thành 2 nhóm giải pháp lớn:
 - + Những giải pháp mang tính vĩ mô
 - + Những giải pháp mang tính vi mô.

KẾT LUẬN

Cùng với tiến trình cải cách và hội nhập kinh tế quốc tế, đặc biệt là tiến trình tự do hoá tài chính theo lộ trình thực hiện hiệp định thương mại Việt Mỹ và gia nhập WTO, ngành Ngân hàng Việt nam đang đứng trước những cơ hội và thách thức lớn. Áp lực cạnh tranh trên thị trường ngày càng gay gắt, trong đó tài trợ xuất nhập khẩu là lĩnh vực có mức độ cạnh tranh mạnh mẽ chủ yếu thông qua chất lượng và chủng loại sản phẩm, thời gian triển khai và chính sách bán hàng. Chính vì vậy, phát triển đa dạng các loại hình tài trợ xuất nhập khẩu nhằm đáp ứng kịp thời và có thể đón đầu trước nhu cầu của khách hàng là yêu cầu cấp thiết đối với các Ngân hàng thương mại Việt nam.

Trên cơ sở từ thực tiễn về hoạt động xuất nhập khẩu trong nền kinh tế và hoạt động tài trợ xuất nhập khẩu của các Ngân hàng thương mại Việt nam hiện nay, luận văn đã giới thiệu được một phương thức tài trợ xuất nhập khẩu mới của các Ngân hàng Thương mại Việt Nam - Banker's acceptance và đề ra được một số giải pháp nhằm triển khai nghiệp vụ này trong các Ngân hàng thương mại Việt nam.

Tuy nhiên, để triển khai được nghiệp vụ banker's acceptance tại các Ngân hàng thương mại Việt nam thì bên cạnh sự nỗ lực của bản thân từng Ngân hàng thì đòi hỏi phải có sự phối hợp đồng bộ giữa các cấp, ngành,.. dựa trên những chiến lược tổng thể, cụ thể về phát triển và nâng cao năng lực cạnh tranh của các Ngân hàng thương mại Việt nam trong giai đoạn hội nhập .

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Tiền tệ Ngân hàng - Chủ biên: PGS.TS Nguyễn Đăng Dờn, Trường Đại học Kinh tế Tp.HCM, Nhà xuất bản thống kê năm 2005.
2. Tín dụng Ngân hàng - Chủ biên: TS Hồ Diệu, Nhà Xuất Bản Thống kê Tp.HCM năm 2001
3. Báo cáo số liệu thống kê hàng năm của một số Ngân hàng thương mại Việt nam
4. Cục thống kê Tp.HCM (www.pso.hochimicity.gov.vn)
5. Ngân hàng nhà nước Việt nam (www.sbv.gov.vn)
6. Banker's Acceptances Comptroller's Handbook (9/1999) - US department of The Treasure (www.occ.treas.gov/bankereducation.htm)
7. Documents of Seminar "Trade finance and Special Letters of Credit (2005) - Citibank
8. Guidelines on Bankers acceptances (2004) - Jabatan Pengawalan Bank, Bank Negara Malaysia
9. The Bond Market Association (www.bondmarket.com)
10. Một số tài liệu tham khảo khác

PHỤ LỤC 1

CÂU HỎI ĐIỀU TRA VỀ MỨC ĐỘ HIỂU BIẾT CỦA NGƯỜI DÂN VIỆT NAM ĐỐI VỚI NGHIỆP VỤ BANKER'S ACCEPTANCE.

Thông tin về người được điều tra:

Họ và tên:..... Tuổi.....

Nghề nghiệp..... Giới tính.....

Địa chỉ.....

Điện thoại

Để hỗ trợ cho luận văn tốt nghiệp MA về đề tài: nghiệp vụ Banker's Acceptance, tôi muốn điều tra một số thông tin làm tư liệu phục vụ cho báo cáo của mình, kính mong sự giúp đỡ của quý Anh/Chị. Anh/Chị vui lòng đánh dấu ✓ vào ô trống.

Câu hỏi 1: Hiện tại Anh/Chị có làm việc trong ngành tài chính không?

Có

Không

Câu hỏi 2: Anh chị đã từng nghe qua về thuật ngữ “Banker's Acceptance”

(Nếu có, vui lòng tiếp tục câu hỏi 3, nếu quý Anh/Chị có thể không cần trả lời các câu hỏi tiếp theo)

Có

Không

Câu hỏi 3: Anh chị biết thuật ngữ “Banker's Acceptance” qua nguồn tư liệu nào?

.....
.....
.....

Câu hỏi 4: Hiện nay tại Việt Nam, đã có tổ chức/ngân hàng thương mại nào áp dụng nghiệp vụ này? (nếu Anh/Chị chọn kết quả “chưa” vui lòng bỏ qua câu hỏi 5)

Có

Chưa

Câu hỏi 5: Vui lòng cho biết tên tổ chức/ngân hàng thương mại đang áp dụng nghiệp vụ này tại Việt Nam:

.....
.....

Câu hỏi 6: Anh/Chị có thể cho biết nghiệp vụ Banker's acceptance đang phát triển tại các thị trường nào không?

.....
.....
.....

Câu hỏi 7: Anh/Chị có thể cho biết những tiện ích mà nghiệp vụ Banker's acceptance mang lại cho:

- Nhà xuất khẩu:

- Nhà nhập khẩu:.....

- Ngân hàng :

Câu hỏi 8: Theo Anh/chị thì nghiệp vụ này có thể triển khai rộng khắp tại thị trường Việt Nam được không?

.....
.....
.....

Chân thành cảm ơn sự giúp đỡ của Quý Anh/Chị.

Tp.Hồ Chí Minh, ngày tháng năm 2007
Người điều tra

Trần Quốc Tuấn