

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH**



**BÙI TẤN THỜI**

**PHÁT TRIỂN SẢN PHẨM BAO THANH TOÁN  
TẠI NHTMCP KỸ THƯƠNG VIỆT NAM**

**Chuyên ngành : KINH TẾ TÀI CHÍNH NGÂN HÀNG  
Mã số : 60.31.12**

**LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ**

**NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC:  
TS. TRẦN THỊ XUÂN HƯƠNG**

**TP HỒ CHÍ MINH – NĂM 2007**

## MỤC LỤC



Trang phụ bìa	
Mục lục	
Danh mục các ký hiệu, các chữ viết tắt	
Danh mục các bảng và biểu đồ	
Danh mục các hình vẽ và đồ thị	
<b>LỜI MỞ ĐẦU</b>	
Tính cấp thiết của đề tài:.....	1
Mục đích nghiên cứu:.....	2
Đối tượng và phạm vi nghiên cứu: .....	3
Phương pháp nghiên cứu: .....	3
Kết cấu của luận văn:.....	3
<b>CHƯƠNG I: TỔNG QUAN VỀ TÀI TRỢ XNK VÀ NGHIỆP VỤ BAO THANH TOÁN</b>	<b>4</b>
1.1. <b>TỔNG QUAN VỀ TÀI TRỢ XNK</b> .....	<b>4</b>
1.1.1. Sự cần thiết khách quan của hoạt động XNK trong nền kinh tế .....	4
1.1.2. Mối quan hệ giữa hoạt động XNK và NHTM trong nền kinh tế .....	5
1.1.3. Sự cần thiết tài trợ vốn trong DN kinh doanh.....	6
1.1.4. Tài trợ XNK của NHTM .....	7
1.1.4.1. Khái niệm về tài trợ xuất nhập khẩu của NHTM .....	7
1.1.4.2. Tầm quan trọng của tài trợ xuất nhập khẩu. ....	7
1.1.4.3. Các phương thức tài trợ xuất nhập khẩu .....	8
1.1.4.3.1 Tài trợ NK: .....	8
1.1.4.3.2 Tài trợ đối với XK: .....	10
1.2. <b>GIỚI THIỆU CHUNG VỀ NGHIỆP VỤ BTT:</b> .....	<b>12</b>
1.2.1. Thế nào là nghiệp vụ BTT: .....	12
1.2.2. Lịch sử hình thành và phát triển của nghiệp vụ BTT: .....	12
1.2.3. Phân loại BTT: .....	13
1.2.3.1. Phân loại theo phạm vi thực hiện:.....	13

1.2.3.1.1	BTT trong nước:.....	13
1.2.3.1.2	BTT quốc tế: .....	13
1.2.3.2.	Phân loại theo tính chất hoàn trả của các khoản tài trợ:.....	14
1.3.	QUY TRÌNH BTT: .....	14
1.3.1.	Quy trình BTT trong nước:.....	14
1.3.2	Quy trình BTT quốc tế: .....	15
1.4.	ĐỊNH GIÁ TRONG NGHIỆP VỤ BTT .....	15
1.5.	LỢI THẾ CỦA TÀI TRỢ BTT SO VỚI CÁC PHƯƠNG THỨC TÀI TRỢ KHÁC:.....	16
1.6.	LỢI ÍCH CỦA NGHIỆP VỤ BTT:.....	18
1.6.1.	Lợi ích đối với các công ty xuất nhập khẩu.....	18
1.6.1.1	Giảm thiểu rủi ro cho nhà xuất khẩu .....	18
1.6.1.2	Gia tăng tốc độ luân chuyển tiền mặt và gia tăng khả năng thanh toán cho nhà xuất khẩu và cải thiện bảng cân đối .....	18
1.6.1.3.	Gia tăng thị phần kinh doanh:.....	21
1.6.1.4	Giảm chi phí, rủi ro do những bất đồng xảy ra trong kinh doanh ngoại thương.....	22
1.6.2.	Lợi ích đối với NH:.....	22
1.6.2.1	Đa dạng hoá dịch vụ NH:.....	22
1.6.2.2	Phát triển mạng lưới khách hàng:.....	23
1.6.2.3	Gia tăng lợi nhuận: .....	23
1.7.	Rủi ro trong nghiệp vụ BTT:.....	23
1.7.1	Rủi ro đối với khách hàng:.....	24
1.7.2	Rủi ro cho ngân hàng:.....	24
1.8	Điều kiện tiên đề để phát triển nghiệp vụ:.....	26
1.9	Một số mô hình BTT tại các NHTM Việt Nam.....	27
1.9.1	Mô hình bao thanh toán Far East National Bank (FENB).....	27
1.9.2	Mô hình BTT của ngân hàng TMCP Á Châu (ACB).....	29
<b>CHƯƠNG II THỰC TRẠNG BTT TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN KỸ THƯƠNG VIỆT NAM .....</b>		<b>32</b>

2.1.	GIỚI THIỆU VỀ HOẠT ĐỘNG CỦA NHTMCP KỸ THƯƠNG VIỆT NAM.....	32
2.1.1	Các sản phẩm dịch vụ của TCB đang cung cấp dành cho doanh nghiệp .....	32
2.1.2	Kết quả hoạt động của TCB trong thời gian qua.....	33
2.2.	THỰC TRẠNG VỀ TÀI TRỢ XNK TẠI NGÂN HÀNG TMCP KỸ THƯƠNG VIỆT NAM TRONG THỜI GIAN QUA.....	37
2.2.1	Các hình thức tài trợ xuất nhập khẩu tại TCB:.....	37
2.2.1.1	Tài trợ L/C xuất khẩu:.....	37
2.2.1.2	Tài trợ dựa trên hợp đồng xuất khẩu.....	39
2.2.1.3	Chiết khấu bộ chứng từ.....	40
2.2.2	Các hình thức tài trợ nhập khẩu:.....	40
2.2.2.1	Mở và thanh toán L/C Nhập khẩu:.....	40
2.2.2.2	Vay thanh toán tiền hàng nhập khẩu theo các phương thức khác	41
2.2.3	Tài trợ thương mại trong nước .....	42
2.3.	THỰC TRẠNG VỀ HOẠT ĐỘNG BAO THANH TOÁN TẠI NHTM CP KỸ THƯƠNG VIỆT NAM.....	43
2.3.1	Bao thanh toán trong nước .....	43
2.3.1.1	Các điều kiện hình thành phương thức BTT trong nước tại TCB:..	43
2.3.1.2	Quy trình thực hiện bao thanh toán trong nước tại TCB.....	44
2.3.1.3	Doanh số BTT trong nước tại TCB .....	48
2.3.1.4	Các ngành nghề thông thường được TCB thực hiện BTT trong nước.....	49
2.3.2	Bao thanh toán quốc tế:.....	51
2.3.2.1	Quy trình thực hiện bao thanh toán xuất khẩu của TCB:.....	51
2.3.2.2	Doanh số BTT quốc tế tại NHTMCP Kỹ Thương.....	55
2.3.3.	Thuận lợi và khó khăn trong hoạt động và phát triển BTT của TCB.....	55
2.3.3.1.	Thuận lợi:.....	55
2.3.3.2.	Khó khăn của ngân hàng TMCP Kỹ Thương khi phát triển nghiệp vụ bao thanh toán:.....	56
2.3.3.2.1	Tình hình hoạt động BTT tại VN .....	57

2.3.3.2.2 Những khó khăn thực hiện BTT tại TCB .....	58
Kết luận chương 2:.....	61
<b>CHƯƠNG III: GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN SẢN PHẨM BAO</b>	
<b>THANH TOÁN TẠI NHTM CP KỸ THƯƠNG VN .....</b>	<b>62</b>
3.1 ĐỊNH HƯỚNG XUẤT KHẨU CỦA NỀN KINH TẾ VIỆT NAM TRONG THỜI GIAN TỚI .....	62
3.2. TIỀM NĂNG PHÁT TRIỂN HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA TCB.....	63
3.3 GIẢI PHÁP ĐỂ PHÁT TRIỂN NGHIỆP VỤ BTT TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN KỸ THƯƠNG VIỆT NAM:.....	64
3.3.1. Giải pháp mang tính vi mô:.....	64
3.3.1.1. Về sản phẩm:.....	64
3.3.1.2. Về ngân hàng:.....	70
3.3.1.2.1. Đào tạo và bồi dưỡng cán bộ thực hiện nghiệp vụ:.....	70
3.3.1.2.2. Tạo văn hóa kinh doanh trong nghiệp vụ BTT:.....	71
3.3.1.2.3. Quản lý rủi ro trong BTT.....	72
3.3.1.2.4.. Xây dựng các quy định về an toàn trong hoạt động BTT:.....	75
3.3.2. Giải pháp vĩ mô .....	75
3.2.2.1. Hoàn thiện cơ sở pháp lý:.....	75
3.3.2.2. Phát triển mạng lưới NH:.....	78
3.3.2.3. Thiết lập và hoàn chỉnh hệ thống thông tin khách hàng:.....	79
3.3.2.4. Quy định về quản lý rủi ro trong nghiệp vụ BTT:.....	80
<b>KẾT LUẬN.....</b>	<b>81</b>

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

### PHỤ LỤC

## DANH MỤC CÁC KÝ HIỆU, CHỮ VIẾT TẮT

XNK	Xuất nhập khẩu
NK	Nhập khẩu
XK	Xuất khẩu
BTT	Bao thanh toán
NH	Ngân hàng
NHTM	Ngân hàng thương mại
TCB	Ngân hàng TMCP Kỹ Thương Việt Nam - Techcombank
KPT	Khoản phải thu
TTTM	tài trợ thương mại
DN	Doanh nghiệp
TTQT	Thanh toán quốc tế

## **DANH MỤC BẢNG VÀ BIỂU ĐỒ**

- Bảng 1: Bảng cân đối tài sản trước khi bao thanh toán.
- Bảng 2: Bảng cân đối tài sản sau khi bao thanh toán.
- Bảng 2.1 : Bảng tổng hợp chỉ tiêu hoạt động của TCB.
- Bảng 2.2 : Doanh số TTQT của TCB 2004- 2006.
- Bảng 2.3 : Dự nợ tài trợ xuất khẩu thông qua phương thức L/C.
- Bảng 2.4 : Dự nợ vay đối với DN được tài trợ dựa trên hợp đồng XK .
- Bảng 2.5 : Doanh số thanh toán hàng nhập khẩu của TCB 2005-2006 .
- Bảng 2.6 : Dự nợ tài trợ nhập khẩu thông qua phương thức nhờ thu và T/T.
- Bảng 2.7 : Tỷ trọng tài trợ thương mại và XNK của TCB 2004-2006.
- Bảng 2.8 : Dự nợ bao thanh toán trong nước của TCB qua các năm.
- Bảng 2.9 : Bảng cơ cấu các ngành BTT trong nước
- Bảng 3.1 : Dự báo tăng trưởng kinh tế Việt Nam giai đoạn 2005-2010

## **DANH MỤC CÁC HÌNH VẼ VÀ ĐỒ THỊ**

- Biểu đồ 2.1 : Biểu đồ tỷ trọng dự nợ của TCB năm 2006
- Biểu đồ 2.2 : Biểu đồ dự nợ Doanh nghiệp (2004-2006)
- Biểu đồ 2.3 : Doanh số thanh toán quốc tế của TCB qua các năm

## LỜI MỞ ĐẦU



### 1. Tính cấp thiết của đề tài:

Việt Nam đã là thành viên của WTO từ cuối năm 2006, Điều đó đang đặt ra cho các chủ thể kinh doanh của nền kinh tế phải đối mặt với những thách thức mới. Đó là làm thế nào để có thể tồn tại, đứng vững và phát triển trong điều kiện cạnh tranh gay gắt của hội nhập quốc tế. Trong bối cảnh như vậy, hoạt động tín dụng ngân hàng nổi lên như một mắt xích trọng yếu trong hoạt động của nền kinh tế hiện đại, tín dụng ngân hàng có một vai trò cực kỳ quan trọng, với vị trí là trung gian tài chính của nền kinh tế, thông qua các nguồn lực xã hội được phân bổ sử dụng một cách hợp lý và có hiệu quả. Thông qua việc cung ứng nguồn vốn, tín dụng ngân hàng có tác động rất lớn tới quá trình hoạt động của doanh nghiệp. Sự vững mạnh của từng doanh nghiệp trong nền kinh tế ngược lại sẽ tác động hữu hiệu lại hệ thống NHTM. Như vậy sẽ tạo ra một nền kinh tế vững mạnh.

Xuất nhập khẩu là một trong những lĩnh vực quan trọng trong việc phát triển kinh tế. Kim ngạch xuất nhập khẩu của Việt Nam trong những vừa qua gia không ngừng gia tăng, đóng góp rất lớn vào việc gia tăng tốc độ phát triển kinh tế. Số lượng các doanh nghiệp tham gia vào lĩnh vực xuất nhập khẩu ngày một tăng, sản phẩm xuất khẩu cũng ngày một đổi mới về chủng loại cũng như về chất lượng để gia tăng cạnh tranh. Theo nhận định của các chuyên gia kinh tế và căn cứ vào tình hình phát triển hoạt động xuất nhập khẩu trong thời gian qua, tiềm năng của lĩnh vực ngoại thương này là rất lớn.

Khi nền kinh tế mở cửa, chúng ta tham gia vào thị trường quốc gia khác, ngược lại các quốc gia khác cũng sẽ tham gia vào thị trường nước ta. Vì vậy, các doanh nghiệp sẽ đối diện với tình hình cạnh tranh không chỉ trên thị trường nước khác mà cả trên thị trường của chính mình. Để có thể gia tăng khả năng cạnh tranh và đứng vững trên thị trường, các doanh nghiệp không còn sự lựa chọn nào khác



ngoài việc cải tiến công nghệ, giảm giá thành sản phẩm, nâng cao năng lực cạnh tranh. Tất cả những điều đó cần phải có nguồn vốn để hỗ trợ. Chính điều này làm phát sinh nhu cầu cần có công cụ tài trợ hiệu quả và linh hoạt.

Hình thức tài trợ ngân hàng tài trợ cho doanh nghiệp phổ biến là hình thức cho vay, thanh toán L/C, tài trợ thực hiện XK... Thông qua hình thức tài trợ, ngân hàng cung ứng vốn cho doanh nghiệp hoạt động. Tuy nhiên, số lượng các doanh nghiệp tiếp cận với nguồn vốn này không nhiều do những hạn chế về quy định tài trợ. Các hình thức tài trợ đang áp dụng dần xuất hiện những hạn chế và chưa thể đáp ứng được nhu cầu vốn đang gia tăng của các doanh nghiệp.

Trước những cơ hội kinh doanh to lớn do quá trình hội nhập kinh tế mang lại, các NHTM nói chung và TCB nói riêng sẽ có nhiều cơ hội tìm kiếm lợi nhuận và mở rộng hoạt động kinh doanh. Một trong những nghiệp vụ chiếm vị trí quan trọng trong kinh doanh ngân hàng nhằm giúp các doanh nghiệp giải quyết vấn đề về vốn trong kinh doanh đó là các hình thức tài trợ của ngân hàng. TCB là một trong những ngân hàng cung cấp dịch vụ tài trợ cho các doanh nghiệp với doanh số tài trợ tương đối cao. Định hướng phát triển của TCB trong những năm tới là chú trọng đến việc gia tăng tài trợ cho các doanh nghiệp về doanh số cũng như về đa dạng hóa hình thức tài trợ sao cho đáp ứng được nhu cầu vốn cho các khách hàng của mình. Chính vì tính cấp thiết đó, tôi chọn đề tài “Phát triển sản phẩm bao thanh toán tại Ngân Hàng Thương Mại CP Kỹ Thương Việt Nam” để nghiên cứu và thực hiện luận văn tốt nghiệp.

Đây là một lĩnh vực mới và chưa được áp dụng rộng rãi, do đó, kinh nghiệm về việc thực hiện nghiệp vụ này chưa có. Chính vì vậy, đề tài không thể không có những thiếu sót. Em hy vọng sẽ nhận được những đóng góp quý báu từ phía Hội đồng để em hoàn thiện vấn đề nghiên cứu.

## **2. Mục đích nghiên cứu:**

Luận văn tập trung nghiên cứu, phân tích, đánh giá hoạt động của tài trợ XNK và nghiệp vụ bao thanh toán của NHTM CP Kỹ Thương Việt Nam. Qua đó,

đưa ra một số giải pháp để phát triển sản phẩm bao thanh toán tại NHTM CP Kỹ Thương Việt Nam..

### **3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu:**

Đề tài liên quan đến nhiều lĩnh vực như tài chính, quản trị, pháp luật... trên phạm vi Ngân hàng riêng lẻ trong tổng thể ngành ngân hàng. Đối tượng nghiên cứu của luận văn là NHTM CP Kỹ Thương Việt Nam, hoạt động tài trợ XNK của và hoạt động bao thanh toán NHTM CP Kỹ Thương Việt Nam.

### **4. Phương pháp nghiên cứu:**

Trong suốt quá trình nghiên cứu luận văn sử dụng phương pháp tổng hợp, thống kê, phân tích các tài liệu về xuất nhập khẩu và tài liệu liên quan đến hoạt động tài trợ của ngân hàng đã được công bố. Bên cạnh các phương pháp đó, luận văn còn chú trọng đến việc kết hợp với việc quan sát các hoạt động thực tiễn. Công trình nghiên cứu còn được thực hiện từ việc phân tích các vấn đề chưa hoàn thiện, từ đó làm tiền đề phát triển nghiệp vụ mới.

### **5. Kết cấu của luận văn:**

Luận văn được chia thành 3 chương như sau:

- Chương 1: Tổng quan tài trợ XNK và nghiệp vụ bao thanh toán.
- Chương 2: Thực trạng hoạt động Bao thanh toán tại NHTM CP Kỹ Thương Việt Nam
- Chương 3: Giải pháp phát triển sản phẩm bao thanh toán tại ngân hàng thương mại CP Kỹ Thương Việt Nam.

## CHƯƠNG I

### TỔNG QUAN VỀ TÀI TRỢ XNK VÀ NGHIỆP VỤ BAO THANH TOÁN

#### 1.1.TỔNG QUAN VỀ TÀI TRỢ XNK .

##### 1.1.1. Sự cần thiết khách quan của hoạt động XNK trong nền kinh tế

Kể từ khi nền kinh tế có sự phân công lao động sản xuất, đồng thời cũng hình thành quá trình trao đổi hàng hoá để đáp ứng nhu cầu sản xuất và tiêu dùng. Bất cứ quốc gia nào muốn phát triển kinh tế không chỉ dựa vào sản xuất trong nước mà còn phải giao dịch hàng hoá với các quốc gia khác. Mỗi quốc gia có lợi thế so sánh về một loại sản phẩm nào đó mà quốc gia khác không có hoặc sản xuất kém hiệu quả. Nếu chỉ dựa vào sản xuất trong nước không thể đáp ứng được nhu cầu hàng hoá, dịch vụ tiêu dùng và sản xuất của nền kinh tế. Để phục vụ nhu cầu sản xuất và tiêu dùng trong nước, chúng ta cần phải nhập khẩu những mặt hàng cần thiết như máy móc thiết bị, nguyên liệu, vật tư,...

Hoạt động xuất nhập khẩu còn là yếu tố quan trọng nhằm phát huy mọi nguồn nội lực, tạo thêm vốn đầu tư để đổi mới công nghệ, tăng thêm việc làm, thúc đẩy nhanh quá trình công nghiệp hóa và hiện đại hóa đất nước.

Thông qua hoạt động XK, một số mặt hàng vốn là thế mạnh của Quốc Gia sẽ tiếp cận với thị trường thế giới và giúp cho Quốc Gia phát huy lợi thế vốn có của mình đó nhằm khai thác tối đa tiềm năng và nâng cao hiệu quả mặt hàng XK. Ngoài ra, hoạt động xuất khẩu sẽ mang lại lượng ngoại tệ cần thiết cho nền kinh tế và phục vụ nhu cầu chi trả chi các hoạt động nhập khẩu.

Việt Nam hiện đang trong quá trình đổi mới đất nước, nhu cầu đầu tư MMTB, nâng cao năng lực sản xuất và đổi mới công nghệ là rất cao, đòi hỏi Việt Nam phải nhập khẩu những thiết bị đó để phục vụ, ngoài ra Việt Nam còn nhập các nguyên vật liệu phục vụ cho SX mà Việt nam không sản xuất hoặc không có lợi thế sản xuất. Thông qua hoạt động nhập khẩu giúp cho bộ máy kinh tế vận hành tốt hơn, hiệu quả hơn

Chúng ta có thể kết luận rằng: do nhu cầu và lợi ích kinh tế của quốc gia mà hoạt động XNK hình thành và là một hoạt động tất yếu trong nền kinh tế.

### **1.1.2. Mối quan hệ giữa hoạt động XNK và NHTM trong nền kinh tế**

Hoạt động XNK trong nền kinh tế xét ở khía cạnh nào đó sẽ tác động đến hoạt động của ngân hàng và ngược lại thông qua hoạt động của ngân hàng sẽ thúc đẩy hoạt động XNK phát triển.

#### **Mối quan hệ tác động giữa hoạt động XNK với hoạt động của ngân hàng:**

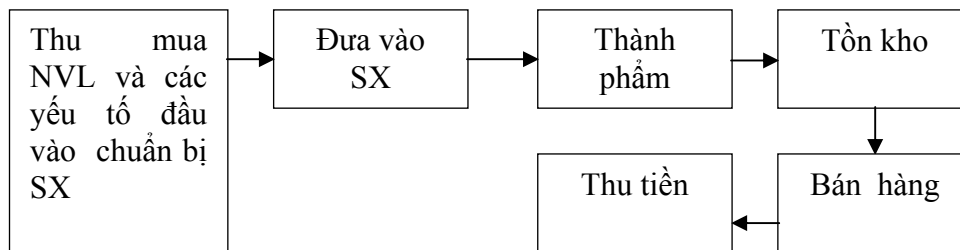
Thông qua hoạt động XNK, ngân hàng cung cấp dịch vụ thu chi hộ, nghiệp vụ kinh doanh đối ngoại của NH được hình thành, phát triển và hoàn thiện nghiệp vụ TTQT, tăng cường việc tài trợ vốn và đặc biệt là gia tăng nguồn ngoại tệ cho NH. Đồng thời mang thu nhập từ hoạt động TTQT thông qua thu việc thu phí dịch vụ và thu lãi từ hoạt động tài trợ vốn.

Ngược lại, thông qua hoạt động của ngân hàng, hoạt động XNK phát triển vì chính ngân hàng sẽ cung cấp công cụ TTQT một cách hữu hiệu cho hoạt động XNK. Việc thanh toán hợp đồng ngoại thương giữa các quốc gia được thực hiện thông qua NH. NH trở thành trung gian, điều kiện đảm bảo an toàn cho các bên tham gia hoạt động XNK. NHTM tham gia vào hoạt động XNK còn mang ý nghĩa tài trợ cho các DN phát triển ngoại thương. Việc tài trợ của NHTM bao hàm sự chuẩn bị sẵn sàng các phương tiện tài chính và cấp tín dụng cho các DN hoàn tất nghĩa vụ thanh toán, nhằm đảm bảo cho quá trình sản xuất và lưu thông hàng hoá được thông suốt. NH hoạt động kinh doanh quốc tế và kinh doanh ngoại hối đem lại sự trợ giúp đa dạng cho khách hàng, tư vấn khách hàng và giúp khách hàng đảm bảo lợi nhuận và hạn chế rủi ro.

Tóm lại: hoạt động XNK sẽ tác động rất lớn đến hoạt động của NHTM vì thông qua đó ngân hàng có thể đa dạng hóa hoạt động và nâng thu nhập. Ngược lại, hoạt động của NHTM sẽ tác động tích cực trở lại hoạt động XNK thông qua việc cung cấp phương tiện thanh toán hữu hiệu và an toàn cho các DN hoạt động XNK

### 1.1.3. Sự cần thiết tài trợ vốn trong DN kinh doanh:

Vòng quay vốn kinh doanh của một DN được tính từ khi DN bắt đầu bỏ vốn ra mua nguyên vật liệu sản xuất kinh doanh cho đến khi thu tiền về. Khoảng thời gian này nhanh hay chậm phụ thuộc vào chu kỳ kinh doanh của DN. Vòng quay vốn kinh doanh của DN được mô tả như sau:



Quá trình chu chuyển vốn trong một DN thường tuân theo quy luật: DN sử dụng nguồn vốn kinh doanh của mình để đầu tư vào các yếu tố phục vụ sản xuất bao gồm: máy móc thiết bị, nguyên vật liệu, tiền lương... và nhiều yếu tố đầu vào khác. Hàng hoá sau khi được sản xuất và mang ra thị trường tiêu thụ, khi đó DN sẽ thu hồi được nguồn vốn bỏ ra ban đầu của mình.

Đặc biệt trong hoàn cảnh hội nhập kinh tế quốc tế, sự cạnh tranh khốc liệt trong hoạt động kinh doanh đã làm cho những khoản tín dụng trong thương mại cho các đối tác kinh doanh tăng thêm về khối lượng và thời gian. Chính khoản nợ này đã làm cho nguồn vốn kinh doanh của DN bị hạn chế không thể sử dụng để phục vụ nhu cầu tái sản xuất. Do đó, DN sẽ rơi vào tình trạng thiếu vốn là một tất yếu, dẫn đến giảm khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp. Vì thế, đáp ứng nhu cầu vốn để đảm bảo tính liên tục của quá trình kinh doanh là một vấn đề bức thiết của DN và cần được tài trợ đầy đủ, kịp thời. Vậy thì nguồn tài chính nào có thể tài trợ cho hoạt động của DN? Ngoài nguồn vốn tín dụng từ ngân hàng, DN có thể sử dụng nguồn tín dụng thương mại thông qua nhà cung cấp. Tuy nhiên, đối với nguồn tín dụng thương mại xét về chi phí cũng chưa hẳn đã thấp hơn lãi suất vay vốn trên thị trường tín dụng. Bởi vì, DN cấp khoản tín dụng thương mại này cũng phải tính đến chi phí cơ hội sử dụng vốn, và ít nhất bằng chi phí mà doanh nghiệp cung cấp tín

dụng thương mại vay trên thị trường nhưng nguồn vốn tín dụng này chưa hẳn đã hiệu quả cho các DN.

Vì vậy, nhu cầu vay vốn tín dụng từ NHTM sẽ thật sự cần thiết, khoản tín dụng từ ngân hàng sẽ rẻ hơn, ngoài ra NH sẽ cung cấp nhiều tiện ích khác cho DN giúp cho hoạt động kinh doanh thuận lợi hơn và hiệu quả hơn.

#### **1.1.4. Tài trợ xuất nhập khẩu của NHTM**

##### **1.1.4.1. Khái niệm về tài trợ xuất nhập khẩu của NHTM**

Tài trợ xuất nhập khẩu của NHTM về bản chất là khoản tín dụng cho các hoạt động XNK của DN được cấp bởi NHTM.

Tài trợ là thuật ngữ phản ánh việc NH đáp ứng nhu cầu đa dạng của các DN về phát triển kinh doanh, phòng chống rủi ro, và gia tăng khả năng cạnh tranh. Việc tài trợ mang lại nhiều lợi ích cho DN đồng thời cũng mang lại nguồn thu nhập cho NH từ các khoản lãi và phí dịch vụ.

##### **1.1.4.2. Tầm quan trọng của tài trợ xuất nhập khẩu.**

Trong thời gian qua, nền thương mại quốc tế đã và đang phát triển mạnh mẽ đã làm gia tăng về các mối quan hệ thương mại song phương, đa phương. Thêm vào đó, tiến trình tự do hoá tài chính và hội nhập toàn cầu ngày một tăng cao đã dần dần xóa bỏ hàng rào thương mại giữa các quốc gia. Tất cả điều này làm cho nhu cầu về thương mại gia tăng, kéo theo đó là sự gia tăng nhu cầu về các dịch vụ tài chính.

NH với việc thực hiện tài trợ sẽ cung cấp cho DN một khối lượng vốn lớn nhằm đáp ứng nhu cầu mở rộng và phát triển kinh doanh. Thông qua sự tài trợ của NH, các DN sẽ tăng thêm sự cạnh tranh đối với các đối thủ khác để dành ưu thế. Bên cạnh đó, qua hoạt động tài trợ NH còn giúp cho các DN giảm được những khó khăn trong hoạt động kinh doanh quốc tế. Vì thế, chúng ta có thể nói rằng hoạt động tài trợ XNK của các NH chiếm vị trí rất quan trọng trong việc thúc đẩy các DN phát triển nói riêng và phát triển XNK của Việt Nam nói chung. Thể hiện ở các mặt :

- Góp phần làm giảm áp lực thiếu vốn cho DN, giúp DN có thể cạnh tranh và phát triển trong thương trường, mở rộng được khả năng sản xuất kinh doanh

và ổn định vĩ mô của nền kinh tế như giải quyết việc làm, giảm thất nghiệp, tăng nguồn thu cho ngân sách...

- Thông qua hoạt động tài trợ của NH mà các DN có điều kiện đổi mới trang thiết bị, kỹ thuật, dây chuyền sản xuất và áp dụng công nghệ hiện đại... nhằm làm giảm giá thành sản phẩm, tăng chất lượng và từ đó nâng cao khả năng cạnh tranh.
- Về mặt vĩ mô, hình thức tài trợ tạo điều kiện cho hàng hoá XNK lưu thông trôi chảy, hoạt động XNK sẽ diễn ra thường xuyên, liên tục góp phần tạo nguồn thu ngoại tệ và sử dụng nguồn ngoại tệ có hiệu quả theo yêu cầu phát triển kinh tế của đất nước, phục vụ mục tiêu phát triển kinh tế của đất nước, góp phần mở rộng quan hệ đối ngoại với các nước trên thế giới.

#### **1.1.4.3. Các phương thức tài trợ xuất nhập khẩu**

1.1.4.3.1. Có nhiều tiêu thức phân loại trong phương thức tài trợ XNK, tuy nhiên trong đề tài này người viết phân loại dựa trên tính chất tài trợ: tài trợ nhập khẩu và tài trợ xuất khẩu.

##### **1.1.4.3.2. 1.1.4.3.1 Tài trợ NK:**

Về hình thức, tài trợ nhập khẩu là các khoản ngân hàng cung ứng vốn cho người NK với mục đích thanh toán tiền hàng cho nhà XK. Tài trợ NK chúng ta có thể kể đến một số phương thức tài trợ mà NH hiện đang sử dụng:

- **Tài trợ theo phương thức thanh toán tín dụng chứng từ (L/C):**

+ **Mở L/C thanh toán hàng nhập khẩu:** Trong phương thức thanh toán L/C, nhà XK yêu cầu nhà NK tiến hành thủ tục mở L/C tại một NH với các điều kiện đã được thoả thuận. Thủ tục mở L/C cho khách hàng có thể được xem là một hình thức tài trợ cho DN. Bởi vì, khi NH đồng ý mở L/C cho nhà NK bao hàm trong đó là sự cam kết thanh toán cho người hưởng lợi L/C. NH sẽ gánh chịu rủi ro nếu nhà NK không có khả năng thanh toán. Nếu khách hàng ký quỹ dưới 100%, nhưng NH mở L/C thanh toán đủ trị giá L/C .... Trong trường hợp này, NH sẽ là người thanh toán cho L/C mà mình đã mở để đảm bảo uy tín. Điều

này có mang ý nghĩa của việc cung cấp một khoản tín dụng ngầm cho khách hàng. Do đó, khi quyết định mở L/C NH phải thẩm định cẩn thận khách hàng.

+ **Cho vay ký quỹ** : ký quỹ là một điều kiện bắt buộc, quy định của NH phát sinh trong trường hợp khách hàng đề nghị mở L/C. Khách hàng sẽ nộp một khoản tiền nhất định vào tài khoản ký quỹ của mình tại NH xin bảo lãnh. Khoản tiền này sẽ được phong toả trong tài khoản tại NH cho đến khi nghĩa vụ bảo lãnh của NH chấm dứt. Giá trị ký quỹ thường tỷ lệ thuận với giá trị L/C đề nghị mở. NH xem xét hạn mức bảo lãnh dựa vào giá trị của khoản bảo lãnh, uy tín của khách hàng và rủi ro của khoản bảo lãnh. NH có thể yêu cầu khách hàng ký quỹ khoản từ từ 0% đến 100% giá trị bảo lãnh. Tùy trường hợp mà giá trị bảo lãnh thay đổi cũng như uy tín của DN.

Thông qua việc ký quỹ, NH có thể giảm thiểu được rủi ro trong quá trình bảo lãnh cho DN. Nhưng về phía DN, do tiền ký quỹ bị phong toả trong tài khoản theo thời gian NH chấp nhận bảo lãnh nên vốn của DN sẽ bị đóng băng. Vì thế, cho vay ký quỹ là hình thức tài trợ DN giải quyết được khó khăn về vốn lưu động. Tuy nhiên, NH chỉ áp dụng đối với một số DN thực hiện giao dịch bảo lãnh qua NH. Để hạn chế rủi ro, NH thường chỉ chấp nhận tài trợ cho những DN có tình hình tài chính lành mạnh, có khả năng trả nợ cho NH, và chỉ chấp nhận bảo lãnh cho những hợp đồng ít rủi ro.

+ **Cho vay thanh toán L/C nhập khẩu**: Khi đến hạn thanh toán L/C cho đối khách hàng nước ngoài, nếu khách hàng của NH nhập khẩu có nhu cầu vay vốn để thanh toán L/C, khi đó ngân hàng sẽ tài trợ tiền thanh toán L/C đó.

+ **Cho vay bắt buộc**: cho vay bắt buộc phát sinh khi nhà NK không đủ khả năng thanh toán bộ chứng từ. NH cho vay trên giá trị tiền hàng còn thiếu để thanh toán đúng hạn cho bên đối tác. Với hình thức cho vay này, DN phải chịu một lãi suất tương đương với lãi suất quá hạn của NH, thời gian vay thường là



ngắn ( ngắn hơn thời hạn cho vay bình thường) kể từ ngày NH trả nợ thay. Hình thức tài trợ này sẽ tạo áp lực thanh toán rất lớn cho DN.

- **Chấp nhận hối phiếu:** Chấp nhận hối phiếu là nghiệp vụ mà trong thời gian quy định, bên bán phải xuất trình cho bên mua để họ ký chấp nhận trả tiền hối phiếu. Hối phiếu chỉ có thể lưu thông dễ dàng khi nó đã được ký chấp nhận trả tiền khi đến hạn.

Trên phương diện NH, việc chấp nhận hối phiếu cũng đồng nghĩa với việc cấp tín dụng cho khách hàng. Khoản tín dụng này được xem là hình thức, một sự đảm bảo về tài chính. Khoản vay chỉ trở thành khoản vay thực sự khi nhà NK không thanh toán tiền cho bên XK khi đến hạn và NH chịu trách nhiệm thanh toán.

Hình thức chấp nhận hối phiếu xảy ra trong trường hợp hối phiếu trả chậm. Bên bán đề nghị bên mua yêu cầu một NH đứng ra chấp nhận trả tiền trên hối phiếu do bên bán ký phát. Khi NH đã đồng ý chấp nhận có nghĩa là mọi rủi ro NH sẽ gánh chịu.

Hình thức này mang lại lợi ích cho cả người nhập khẩu lẫn người xuất khẩu. Đối với người xuất khẩu, với sự chấp nhận hối phiếu của NH, nhà XK có được sự đảm bảo chắc chắn về khả năng thanh toán. Còn người nhập khẩu có thể mua được hàng hoá phục vụ cho việc sản xuất kinh doanh của mình.

- **Nghiệp vụ BTT nhập khẩu:** là hình thức bảo lãnh thanh toán đối với tổ chức BTT nước ngoài nhằm đảm bảo khả năng thanh toán khi đến hạn thanh toán các khoản nợ của nhà nhập khẩu. Thông qua nghiệp vụ này giúp nhà nhập khẩu loại trừ được nhu cầu cấp bách về vốn và thanh toán nợ tức thời. Thông qua nghiệp vụ này khách hàng có thể đặt hàng với số lượng lớn và giá sẽ rẻ hơn và rút ngắn thời gian trong việc nhận hàng và giảm thiểu chi phí có thể có.

#### 1.1.4.3.3. 1.1.4.3.2 Tài trợ đối với XK:

- **Chiết khấu bộ chứng từ:** thông thường là chiết khấu bộ chứng từ hàng xuất. Chiết khấu bộ chứng từ là hình thức NH tài trợ nhà XK, thông qua việc mua lại hoặc cho vay trên cơ sở giá trị bộ chứng từ XK hoàn hảo được người XK

xuất trình. Số tiền chiết khấu là số tiền DN được hưởng sau khi đã trừ đi các khoản lãi và hoa hồng. Tác dụng hoạt động chiết khấu là tài trợ vốn lưu động cho người XK, đảm bảo sản xuất kinh doanh liên tục, không bị gián đoạn trong thời gian chờ người NK thanh toán tiền hàng. Phạm vi chiết khấu bộ chứng từ thường chỉ được áp dụng trong phương thức thanh toán tín dụng chứng từ (L/C letter of Credit), D/P, hoặc D/A. Bởi vì, nó có sự ràng buộc chặt chẽ việc giao hàng của người XK và trách nhiệm thanh toán của người NK thông qua các NH phục vụ các bên. So với các phương thức thanh toán quốc tế khác, phương thức thanh toán L/C có rủi ro thấp hơn. Chiết khấu thông thường có hai loại là chiết khấu truy đòi và chiết khấu miễn truy đòi.

+ **Chiết khấu có truy đòi:** NH thực hiện việc cho vay trên cơ sở người XK xuất trình bộ chứng từ hoàn hảo. Thời gian cho vay được tính bằng thời gian cần thiết trung bình để đòi tiền người NK nước ngoài. Khi đó, trách nhiệm người XK vẫn còn cho đến khi NH đòi được tiền từ người NK.

+ **Chiết khấu miễn truy đòi:** NH mua lại bộ chứng từ XK hoàn hảo từ người XK. Giá mua sẽ thấp hơn giá trị bộ chứng từ, do NH trừ lại phí chiết khấu và thời gian cần thiết trung bình để đòi lại tiền nhà NK. Chiết khấu miễn truy đòi có nghĩa là người XK bán hẳn bộ chứng từ cho NH, nhận tiền và không còn trách nhiệm hoàn trả, trách nhiệm thu tiền và quyền sử dụng số tiền thu được hoàn toàn thuộc về NH.

Thông qua việc chiết khấu NH có thể tài trợ một phần vốn lưu động cho người XK nhằm đảm bảo quá trình sản xuất kinh doanh không bị gián đoạn.

- **Tài trợ dựa trên hợp đồng xuất khẩu:** là nghiệp vụ tài trợ dựa trên hợp đồng xuất khẩu được ký kết giữa khách hàng trong nước và nước ngoài với phương thức thanh toán không là L/C cụ thể là D/P, D/A, T/T. Theo đó ngân hàng căn cứ trên hợp đồng đầu ra của công ty sẽ tài trợ các chi phí cần thiết để công ty thực hiện hợp đồng trên.

- **Bao thanh toán XK:** đây là nghiệp vụ mua lại khoản phải thu từ việc xuất khẩu hàng hóa. Thông qua nghiệp vụ này giúp các doanh nghiệp sẽ gia tăng

vòng quay vốn lưu động thông qua việc ứng trước tiền thanh toán thông qua ngân hàng. Phần này sẽ được trình bày kỹ hơn tại mục 1.2

## **1.2. GIỚI THIỆU CHUNG VỀ NGHIỆP VỤ BTT:**

### **1.2.1. Thế nào là nghiệp vụ BTT:**

Như đã đề cập ở phần trên, BTT là hình thức tài trợ của NH đối với DN trong hoạt động thương mại, thế BTT là gì?

Thị trường thế giới hiện nay phát triển rất sôi động, phương pháp kinh doanh không ngừng thay đổi. Trong bối cảnh đó, những phương thức kinh doanh cổ truyền luôn được thay thế bởi các phương thức tín dụng tương đối linh hoạt hơn. Các phương thức tài trợ này đều có tính chất cạnh tranh và rất hấp dẫn, nhưng nhìn chung các DN luôn phải đối đầu với những khó khăn:

- Nguồn vốn lưu động của DN bị chiếm dụng bởi các khoản nợ của khách hàng.
- Rủi ro do không thu được nợ ngày càng gia tăng vì khả năng thanh toán của khách hàng không được đảm bảo.
- Khoảng cách giữa người mua và người bán làm cho thông tin bị hạn chế và gây nhiều khó khăn.
- Bất đồng trong ngôn ngữ, khác biệt về pháp luật và văn hoá, tiền tệ sử dụng trong thanh toán...

Để giải quyết những vấn đề trên, chúng ta có nghiệp vụ hỗ trợ Factoring hay còn gọi là BTT. Theo quyết định 1096/2004/QĐ-NHNN ngày 06/09/2004 v/v ban hành quy chế hoạt động BTT của các tổ chức tín dụng thì “BTT được xem như là hình thức cấp tín dụng của tổ chức tín dụng cho bên bán hàng thông qua việc mua lại các KPT phát sinh từ việc mua bán hàng hóa đã được bên bán hàng và bên mua hàng thỏa thuận trong hợp đồng mua, bán hàng hóa”.

### **1.2.2. Lịch sử hình thành và phát triển của nghiệp vụ BTT:**

BTT là một ngành kinh doanh được hình thành từ thời trung cổ khi người ta bắt đầu giao thương với nhau và phát sinh các khoản nợ thương mại thì BTT đã ra đời.

BTT đã có từ thế kỷ XIII và được xem như là một công cụ tạm ứng tiền theo hoá đơn cho các thương gia, BTT trong thời gian này được tạo ra là để lấp khoảng trống thời gian từ khi giao hàng đến khi thanh toán tiền hàng.

Đến thế kỷ 17 thì hình thức BTT ra đời tại Anh, đến những năm 60 của thế kỷ 19 thì BTT bắt đầu phát triển ở Châu Âu. Năm 1963, cơ quan kiểm soát tiền tệ công bố đây là một hoạt động NH hợp pháp. Từ đó, BTT được các NH nghiên cứu và ứng dụng. Đến 1974, BTT được hầu hết các nước trên thế giới công nhận.

Từ khi mới ra đời, doanh số BTT rất ít. Nhưng qua thời gian, doanh số BTT ngày một tăng lên. Số lượng đơn vị tham gia thực hiện BTT gia tăng nhanh chóng. Nếu tính từ lúc mới bắt đầu hình thành với chỉ có một vài đơn vị BTT, đến năm 2003 đã có đến 1003 đơn vị trên toàn thế giới, tính đến cuối năm 2006 tổng số đơn vị bao thanh toán lên đến 1147 đơn vị. Con số này tiếp tục gia tăng.

Ngoài việc gia tăng về số lượng BTT, doanh số BTT cũng liên tục gia tăng qua các năm. Tính từ năm 1998 đến nay, doanh số BTT của thế giới liên tục gia tăng. Năm 1998, doanh số BTT chỉ đạt 456,506 triệu EUR, đến năm 2006 là 1,497,260 triệu EUR.

Việc gia tăng số lượng đơn vị BTT và doanh số BTT đã nói lên tính ưu việt của nghiệp vụ và ngày càng được nhiều người sử dụng. Lịch sử hình thành của BTT đã có từ lâu đời và được áp dụng rộng rãi trên thế giới. Tuy nhiên, đối với Việt Nam, nghiệp vụ này vẫn còn khá mới mẻ trong hoạt động của NH nói riêng và nền kinh tế nói chung.

### **1.2.3. Phân loại BTT:**

#### **1.2.3.1. Phân loại theo phạm vi thực hiện:**

##### **1.2.3.1.1 BTT trong nước:**

BTT trong nước là hình thức đơn vị BTT thực hiện việc BTT cho đơn vị có các KPT phát sinh từ việc mua bán hàng hoá trong nước.

##### **1.2.3.1.2 BTT quốc tế:**

BTT quốc tế cũng giống như BTT trong nước, nhưng việc BTT phát sinh từ các KPT trong XNK hàng hoá với các quốc gia khác.

**1.2.3.2. Phân loại theo tính chất hoàn trả của các khoản tài trợ:**

❖ **BTT có truy đòi:**

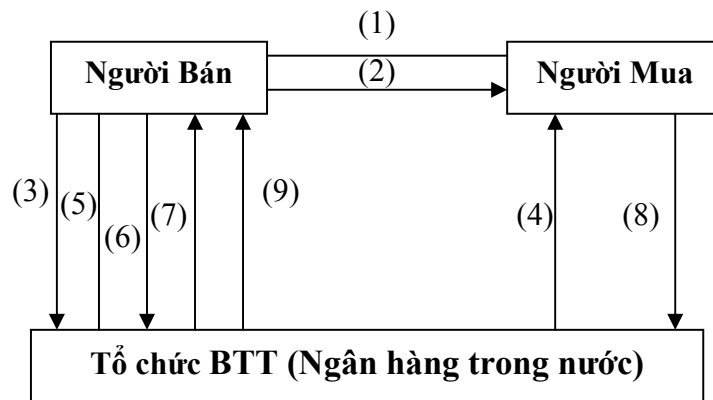
BTT có truy đòi là hình thức BTT mà đơn vị BTT có quyền đòi lại số tiền đã ứng trước cho bên bán hàng, khi bên mua hàng không có khả năng hoàn thành nghĩa vụ thanh toán KPT.

❖ **BTT không có quyền truy đòi:**

BTT không có quyền truy đòi là hình thức BTT mà đơn vị BTT chịu toàn bộ rủi ro, khi bên mua hàng không có khả năng hoàn thành nghĩa vụ thanh toán KPT. Đơn vị BTT chỉ có quyền đòi lại số tiền đã ứng trước cho bên bán hàng trong trường hợp bên mua hàng từ chối thanh toán KPT do bên bán hàng giao hàng không đúng như thoả thuận tại hợp đồng mua bán hàng hoặc vì lý do khác không liên quan đến khả năng thanh toán của bên mua hàng.

**1.3. QUY TRÌNH BTT:**

**1.3.1. Quy trình BTT trong nước:**



**Bước 1:** Hai bên người mua và người bán ký thoả thuận hợp đồng mua bán hàng hoá trong đó có điều kiện là người bán đồng ý cấp khoản tín dụng thương mại cho người mua (hay thanh toán trả chậm)

**Bước 2:** Người bán giao hàng hoá cho người mua.

**Bước 3:** Người bán đến tổ chức BTT bán KPT từ người mua cho đơn vị BTT.

**Bước 4:** Tổ chức BTT thẩm định hồ sơ và thẩm định khả năng trả nợ của người mua

**Bước 5:** Ký hợp đồng BTT với người bán

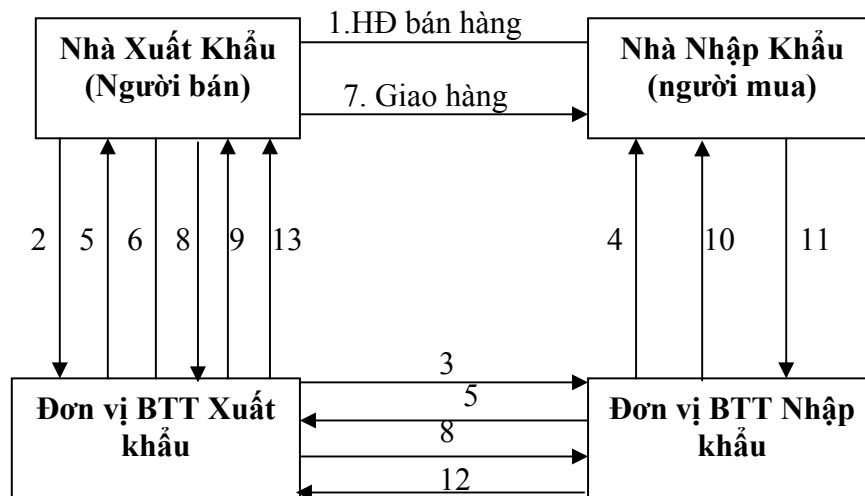
**Bước 6:** Người bán chuyển nhượng hoá đơn và chứng từ liên quan cho tổ chức BTT.

**Bước 7:** Tổ chức BTT thanh toán tiền cho người bán

**Bước 8:** Thu nợ người mua khi đến hạn

**Bước 9:** Quyết toán khoản còn lại giữa người bán và tổ chức BTT.

### 1.3.3. Quy trình BTT quốc tế:



**Bước 1:** Hai bên nhà XK và nhà NK đàm phán ký kết hợp đồng XNK hàng hoá.

**Bước 2:** Nhà XK đến đơn vị BTT XK để yêu cầu cung cấp dịch vụ BTT.

**Bước 3:** Đơn vị BTT XK tiến hành thẩm định khách hàng và yêu cầu tổ chức BTT NK cung cấp dịch vụ BTT.

**Bước 4:** Đơn vị BTT NK tiến hành thẩm định khách hàng (nhà NK) và quyết định có ký hợp đồng cung cấp dịch vụ hay không.

**Bước 5:** Đơn vị BTT bên nhập trả lời tín dụng cho đơn vị BTT bên xuất. Đơn vị BTT bên xuất trả lời tín dụng cho bên XK

**Bước 6:** Ký kết hợp đồng cung cấp dịch vụ.

**Bước 7:** Bên XK tiến hành giao hàng cho bên NK theo đúng hợp đồng đã ký kết.

**Bước 8:** Bên XK chuyển nhượng BCT cho đơn vị BTT XK đồng thời đơn vị BTT XK sẽ chuyển nhượng BCT này cho đơn vị BTT NK.

**Bước 9:** Đơn vị BTT thanh toán trước tiền cho đơn vị XK.

**Bước 10:** Khi đến hạn, Đơn vị BTT NK tiến hành thu tiền từ nhà NK.

**Bước 11:** Nhà NK thanh toán cho đơn vị BTT NK.

**Bước 12:** Đơn vị BTT NK thanh toán cho bên BTT XK

**Bước 13:** Đơn vị BTT XK và nhà XK quyết toán các khoản còn lại

#### **1.4. ĐỊNH GIÁ TRONG NGHIỆP VỤ BTT**

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 phải lưu tâm. Giá trong nghiệp vụ BTT là khoản chi phí để thực hiện nghiệp vụ BTT. Thông thường việc thực hiện BTT bao gồm các loại phí:

- **Phí nộp đơn đề nghị và phí thẩm định tín dụng:** loại phí này phát sinh khi khách hàng bắt đầu nộp đơn đề nghị cung cấp dịch vụ BTT. Khoản phí này thường không lớn.
- **Phí thanh toán ban đầu hoặc phí chiết khấu:**

Loại phí này được tính trên số tiền thực tế sử dụng qua nghiệp vụ BTT. Số tiền còn lại chưa sử dụng sẽ không bị tính phí hoặc bất cứ một khoản cam kết nào. Giả sử nếu tổ chức BTT chỉ thanh toán 80% giá trị hợp đồng được yêu cầu thì khoản phí này chỉ được tính trên 80% đó, phần còn lại 20% sẽ không tính.

Khoản phí này được tính dựa vào lãi suất cho vay của tổ chức tín dụng đang áp dụng.

- **Phí BTT hay còn gọi là phí hoa hồng:** Đây là khoản chi phí quản lý của công ty. Cụ thể như phí lương nhân viên, chi phí điện thoại, bưu điện, văn phòng phẩm, phí thông báo... Theo cách tính của các tổ chức BTT Quốc tế đang áp dụng hiện nay thì phí này được tính tối đa bằng 0.5% giá trị của hoá đơn yêu cầu BTT.

#### **1.5. LỢI THẾ CỦA TÀI TRỢ BTT SO VỚI CÁC PHƯƠNG THỨC TÀI TRỢ KHÁC:**

So với các hình thức tài trợ khác đang được các NH cung cấp, BTT được xem là ưu việt hơn hẳn. Do tính chất của nghiệp vụ BTT, mua lại các KPT, giúp các DN tăng vốn lưu động đã khắc phục được nhược điểm của các phương thức tài trợ

thông thường như cho vay, ký quỹ, chiết khấu... Những điểm thuận lợi của BTT so với các hình thức khác là:

**Lợi thế về thanh toán:**

- Tổ chức XK hoặc bên bán hàng thông qua việc bán các KPT cho tổ chức BTT XK (ExportFactor) hoặc bên tổ chức bao thanh toán trong nước đã làm giảm đi rất nhiều việc như việc theo dõi các KPT. Tổ chức BTT XK hoặc bao thanh toán trong nước sẽ thực hiện tất cả nhiệm vụ cho nhà XK như đảm nhận nhiệm vụ nhờ thu hoặc thông báo cho nhà NK, theo dõi những khoản thanh toán chuyển nhượng hoặc giải quyết những vướng mắc trong hoạt động thanh toán, thực hiện việc kiểm tra giám sát khả năng thanh toán của nhà NK hoặc bên mua.
- Việc thực hiện BTT, tổ chức BTT XK phải tạo mối quan hệ với tổ chức BTT NK. Chính điều này đã bảo đảm cho nhà XK trong khâu thanh toán đúng hạn thông qua tổ chức BTT NK tại nước NK. Đây là đặc tính ưu việt của BTT so với các phương thức tài trợ khác. Nó làm giảm nhẹ gánh nặng cho nhà XK nếu phải thực hiện tín dụng chứng từ, vì thế làm giảm chi phí thanh toán cho cả hai bên nhà NK và nhà XK.

**Lợi thế về tài chính:**

Nghiệp vụ BTT với việc thực hiện tái tài trợ cho DN sẽ là một ưu thế so với các phương thức tài trợ khác. Tổ chức BTT thực hiện tái tài trợ cung ứng cho nhà XK thông qua mối quan hệ giao dịch giữa tổ chức BTT NK và tổ chức BTT XK. Tổ chức BTT XK thực hiện nghiệp vụ tái tài trợ dưới hai hình thức sau:

- Nghiệp vụ ứng trước tiền cho tổ chức XK:

Theo nghiệp vụ này thì tổ chức XK hoặc bên bán hàng có thể ứng trước tiền của hợp đồng chưa đến hạn thanh toán bằng hình thức vay của tổ chức BTT. Tổng mức vay tùy thuộc vào khả năng thanh toán của bên NK hoặc bên mua hàng, trung bình có thể từ 70% đến 90% giá trị của khoản phải thanh toán.

Tín dụng ứng trước này được thực hiện như khoản tín dụng luân chuyển và tổ chức XK phải trả lãi cho khoản tín dụng tương ứng với số tiền ứng trước 70% -



90%. Bên cạnh đó, để khuyến khích nhà XK sử dụng BTT tổ chức BTT có thể thực hiện ghi có số tiền còn lại 10%-30% của khoản thanh toán ứng trước này vào tài khoản tiền gửi của DN. Tài khoản này DN không được sử dụng và vẫn được hưởng lãi suất cho đến khi nhà NK thanh toán.

Khi nhà NK hoặc bên mua thanh toán, tổ chức BTT sẽ thu hồi khoản tín dụng ứng trước cộng với lệ phí BTT và lãi tín dụng ứng trước. Số tiền còn lại tổ chức BTT sẽ trả lại cho tổ chức XK hoặc bên bán cùng với số tiền trong tài khoản khống chế.

## **1.6. LỢI ÍCH CỦA NGHIỆP VỤ BTT:**

### **1.6.1. Lợi ích đối với các công ty xuất nhập khẩu**

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:

#### **1.6.1.1 Giảm thiểu rủi ro cho nhà xuất khẩu**

Nhà XK khi áp dụng nghiệp vụ này sẽ giảm thiểu tối đa được rủi ro có thể xảy ra trong quá trình kinh doanh. Bởi vì, nhà XK bán KPT thì đồng thời cũng chuyển toàn bộ rủi ro có thể phát sinh cho đơn vị BTT. Thông qua việc thẩm định người mua, đơn vị BTT có thể giúp cho nhà XK hạn chế được các sai sót khác trong quá trình đàm phán thực hiện giao thương.

#### **1.6.1.2 Gia tăng tốc độ luân chuyển tiền mặt và gia tăng khả năng thanh toán cho nhà xuất khẩu, cải thiện bảng cân đối tài sản:**

Trong hoạt động kinh doanh thương mại nhất là hoạt động kinh doanh XNK thì việc phát sinh các KPT là thường xuyên và liên tục. Chính các KPT này làm chậm đi vòng quay vốn và ảnh hưởng rất nhiều đến quá trình tái sản xuất kinh doanh đặc biệt là khả năng sinh lời của DN. Ảnh hưởng của nó như thế nào? chúng ta cùng tìm hiểu qua các tỷ số thanh toán như sau:

$$\text{Tỷ số khả năng thanh toán} = \frac{\text{Tài sản lưu động}}{\text{nợ ngắn hạn}}$$

Trong đó, tài sản lưu động bao gồm các khoản vốn bằng tiền, đầu tư tài chính ngắn hạn, các KPT, hàng tồn kho và tài sản lưu động khác.

Tỷ số thể hiện khả năng thanh toán của một DN. Tỷ số càng cao chứng tỏ khả năng thanh toán các khoản nợ càng cao, hiệu quả quản lý và kinh doanh của DN tốt. Tuy nhiên, nếu cao sẽ là một dấu hiệu bất lợi trong hoạt động kinh doanh của DN. Bởi vì, cho thấy DN có bao nhiêu tài sản có thể chuyển đổi thành tiền mặt để đảm bảo khả năng thanh toán. Các KPT trong hoạt động kinh doanh là một trong những khoản không thuộc về tài sản có tính chuyển hoá thành tiền cao, việc thu được nợ hay không phụ thuộc rất lớn vào khả năng thanh toán của khách hàng. Việc giảm thiểu được các KPT cũng đồng nghĩa với việc gia tăng vốn bằng tiền của DN. Nếu một DN gia tăng tỷ số thanh toán do việc gia tăng vốn bằng tiền và giảm các KPT, điều này đồng nghĩa với việc DN hoạt động có hiệu quả và khả năng thanh toán các khoản nợ của DN là rất lớn.

BTT làm gia tăng tốc độ luân chuyển vốn bằng tiền cho các DN và làm gia tăng khả năng thanh toán. Điều này còn được thể hiện trong việc cải thiện bảng cân đối tài sản của Công Ty.

Bảng cân đối tài sản là bảng tóm tắt tài sản, nợ phải trả và vốn chủ sở hữu tại một thời điểm nào đó, thường là cuối năm, cuối quý. Nội dung bảng cân đối thường được thể hiện dưới các nội dung sau:

Sau đây là ví dụ Bảng cân đối tài sản của một doanh nghiệp A trước khi thực hiện nghiệp vụ BTT

**Bảng 1: BẢNG CÂN ĐỐI TÀI SẢN TRƯỚC KHI BTT**

ĐVT: USD

<b>Tài sản</b>	<b>Giá trị</b>	<b>Nguồn vốn</b>	<b>Giá trị</b>
<b>I. Tài sản lưu động</b>	<b>9.500.000</b>	<b>I. Tổng nợ</b>	<b>13.500.000</b>
1. Vốn bằng tiền	500.000	<b>Nợ ngắn hạn</b>	<b>6.500.000</b>
1. Các KPT	4.000.000	.1 Các khoản phải trả	3.500.000
1. Hàng tồn kho	5.000.000	.2 Vay ngắn hạn	3.000.000
<b>II. Tài sản cố định</b>	<b>8.000.000</b>	<b>Nợ dài hạn</b>	<b>7.000.000</b>
		<b>Vốn chủ sở hữu</b>	<b>4.000.000</b>
<b>Tổng tài sản</b>	<b>17.500.000</b>	<b>Tổng nguồn vốn</b>	<b>17.500.000</b>

Nhìn vào bảng cân đối tài sản của một DN chúng ta có thể thấy được tình hình tài chính của DN. Nếu bảng cân đối của DN có KPT quá cao thì khi đối tác kinh doanh muốn đầu tư hoặc hợp tác kinh doanh với DN hay NH khi quyết định tài trợ sẽ phải xem xét lại. Bởi vì, KPT này ảnh hưởng rất lớn đến khả năng kinh doanh của DN. Giả sử NH đang xem xét tài trợ vốn cho một DN có KPT quá cao thì NH cần xem xét các KPT này có thể thu hồi được bao nhiêu vì các khoản này ảnh hưởng trực tiếp đến khả năng thu hồi lãi và nợ vay của NH.

Trở lại bảng cân đối tài sản của DN phía trên, giả sử DN áp dụng nghiệp vụ BTT và bán KPT 3.500.000USD cho NH, NH đồng ý tài trợ cho DN 80% trị giá hoá đơn. Số tiền mà DN nhận được là  $80\% \times 4.000.000\text{USD} = 3.200.000\text{USD}$ . Giả sử DN sử dụng 2.000.000USD để thanh toán cho các chủ nợ và 1.200.000USD để thanh toán cho NH.

Sau đây là bảng cân đối tài sản của doanh nghiệp A sau khi dùng nghiệp vụ BTT .

**Bảng 2: BẢNG CÂN ĐỐI TÀI SẢN CỦA DN SAU KHI BTT**

ĐVT: USD

<b>Tài sản</b>	<b>Giá trị</b>	<b>Nguồn vốn</b>	<b>Giá trị</b>
<b>I. Tài sản lưu động</b>	<b>6.300.000</b>	<b>I. Tổng nợ phải trả</b>	<b>10.300.000</b>
Vốn bằng tiền	500.000	<b>Nợ ngắn hạn</b>	<b>3.300.000</b>
Các KPT	800.000	1. Các khoản phải trả	1.500.000
Hàng tồn kho	5.000.000	2. Vay ngắn hạn	1.800.000
		<b>Nợ dài hạn</b>	<b>7.000.000</b>
<b>II. Tài sản cố định</b>	<b>8.000.000</b>	<b>II. Vốn chủ sở hữu</b>	<b>4.000.000</b>
<b>Tổng tài sản</b>	<b>14.300.000</b>	<b>Tổng nguồn vốn</b>	<b>14.300.000</b>

Vì vậy, khi sử dụng nghiệp vụ BTT DN sẽ làm giảm các KPT trong bảng cân đối tài sản của mình do các khoản này đã chuyển sang cho đơn vị BTT. Điều này đã làm giảm các KPT của DN. Theo ví dụ trên, DN còn làm giảm được các khoản nợ ngắn hạn của DN, từ đó giúp DN gia tăng khả năng thanh toán hơn nữa

#### **1.6.1.3. Gia tăng thị phần kinh doanh:**

Thị phần 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 DN càng cao. Thị phần thể hiện thông qua số lượng khách hàng mà DN có quan hệ đối tác kinh doanh trong tổng các DN hoạt động trong cùng ngành. 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 DN.

Một khi có dịch vụ BTT, DN có thể sử dụng để chuyển đổi những KPT chưa đến hạn thành tiền phục vụ nhu cầu kinh doanh. Việc chuyển đổi KPT thành tiền một cách nhanh chóng đã giúp cho DN thu hút được khách hàng. Từ đó, gia tăng thị trường tiêu thụ sản phẩm của mình. Bên cạnh đó, các khoản vốn của DN không còn bị chiếm dụng trong thời gian dài nữa nên DN có nhiều điều kiện để đa dạng hoá sản phẩm, nâng cao chất lượng... Và vì thế việc kinh doanh của DN cũng sẽ phát triển theo.

Tóm lại, BTT 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.

#### **1.6.1.4 Giảm chi phí, rủi ro do những bất đồng xảy ra trong kinh doanh ngoại thương.**

Với nghiệp vụ BTT, DN XK không cần phải mất thời gian để mở thư tín dụng. Bởi vì, khi BTT, đơn vị BTT sẽ là người tìm hiểu, thẩm định khách hàng và là người chịu trách nhiệm thu hồi các KPT. Chính vì thế, đơn vị XK sẽ không phải chịu rủi ro từ chối thanh toán, rủi ro phát sinh trong việc kinh doanh sẽ do đơn vị BTT gánh chịu. Ngoài ra, cả hai bên XK và NK tiết kiệm được một khoản chi phí đáng kể như: chi phí phát sinh trong hình thức tín dụng chứng từ, chi phí theo dõi sổ sách và chi phí thu hồi KPT khi đến hạn

#### **1.6.2. Lợi ích đối với NH:**

##### **1.6.2.1. Đa dạng hoá dịch vụ NH:**

BTT với tính năng cung ứng trước nguồn vốn đã đáp ứng được yêu cầu được tài trợ của các DN. Về phía tổ chức tín dụng, thông qua việc phát triển nghiệp vụ BTT 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 các 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 NH bởi vì nghiệp vụ BTT cung cấp một số dịch vụ:

- Bảo hiểm rủi ro cho DN, một trong những nguyên nhân dẫn đến tình trạng vỡ nợ trong DN do bị chiếm dụng vốn. Rủi ro này DN có thể giảm thiểu được bằng cách bán các khoản nợ thương mại cho tổ chức BTT.
- Quản lý các KPT và thu nợ cho khách hàng. Với tính chuyên nghiệp của mình tổ chức BTT sẽ có những nhận định phân tích một cách toàn diện và đưa ra những khuyến cáo cho DN. Với chức năng của mình là theo dõi các khoản kỳ hạn thanh toán, kiểm tra các quy định thanh toán, nhắc nhở khách hàng thanh toán và cuối cùng là quản lý các khoản nợ khó đòi. Thông qua tổ

chức BTT mà rút ngắn dần khoản nợ chậm trả và tạo thói quen cho người mua thanh toán đúng hạn.

- Thông qua nghiệp vụ này các DN được nhận khoản tài trợ từ tổ chức BTT thông qua việc mua lại các khoản nợ.

#### **1.6.2.2. Phát triển mạng lưới khách hàng:**

NH hay tổ chức BTT đưa dịch vụ BTT vào áp dụng có nghĩa là tạo thêm sản phẩm mới cho người tiêu dùng lựa chọn. Một khi dịch vụ BTT mang lại hiệu quả đích thực cho khách hàng thì dần dần sẽ tạo cho khách hàng thói quen sử dụng dịch vụ. Chính điều này giúp cho NH hay tổ chức BTT phát triển được mạng lưới khách hàng.

#### **1.6.2.3. Gia tăng lợi nhuận:**

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

Ngoài ra, khi đưa dịch vụ BTT vào áp dụng NH hay tổ chức BTT còn phát triển được một số dịch vụ khác như: gia tăng khối lượng giao dịch về dịch vụ chuyển tiền, phát triển dịch vụ kinh doanh ngoại hối và một số dịch vụ NH khác. Khách hàng sử dụng dịch vụ BTT tại NH phải là khách hàng đã duy trì mối quan hệ với NH thông qua việc mở tài khoản tại NH. Khi khách hàng có tài khoản tại NH thì khách hàng sẽ sử dụng những dịch vụ của NH cung cấp và thực hiện các giao dịch qua NH. Điều này giúp cho NH gia tăng được các khoản thu phí từ các dịch vụ cung ứng.

Vì vậy, khi nghiệp vụ BTT hình thành và phát triển sẽ là một dịch vụ mang lại nhiều nguồn thu cho NH làm gia tăng lợi nhuận. Tuy nhiên, BTT cũng như nghiệp vụ kinh doanh khác, khi đưa vào áp dụng cũng có những tiền đề cần thiết để phát triển.

#### **1.7. Rủi ro trong nghiệp vụ BTT:**

Đây là hình thức thanh toán không cần sử dụng đến hối phiếu hay L/C, hai bên mua và bán chỉ cần bàn bạc ký kết hợp đồng với nhau với điều khoản thanh

toán thông qua tổ chức BTT hoặc NH với nghiệp vụ BTT. Bất kỳ một nghiệp vụ nào cũng có rủi ro của nó, BTT cũng thế nó cũng có những rủi ro khi chúng ta áp dụng nó. Rủi ro trong nghiệp vụ này cho khách hàng chúng ta có thể nhận thấy được từ các bên như sau:

**1.7.1. Rủi ro đối với khách hàng:**

Trong hình thức tài trợ BTT này khách hàng có thể là người mua, người NK hoặc người bán, người XK. Vì thế rủi ro khách hàng là rủi ro phát sinh từ phía người mua và người bán.

- **Rủi ro đối với người bán:**

Trong nghiệp vụ BTT miễn truy đòi, người bán (nhà XK) hầu như không chịu rủi ro phát sinh vì đã bán toàn bộ khoản nợ cho NH. Trong nghiệp vụ BTT có truy đòi thì bên XK vẫn còn chịu trách nhiệm hay chịu rủi ro từ phía nhà NK. Khi nhà NK mất khả năng thanh toán, bên XK có trách nhiệm hoàn trả lại số tiền đã ứng trước cho tổ chức BTT.

- **Rủi ro đối với người mua:**

Người mua sẽ chịu rủi ro từ phía người bán gây ra chẳng hạn như hàng hoá giao không đúng chất lượng, không đúng quy cách.

**1.7.2. Rủi ro cho ngân hàng:**

Trong nghiệp vụ BTT, NH là người chịu hoàn toàn rủi ro do đã mua lại các KPT từ người bán. Những rủi ro NH thường gặp có thể kể đến như sau:

- **Rủi ro từ người bán:** Người bán bán toàn bộ KPT cũng đồng nghĩa với việc chuyển giao toàn bộ những rủi ro cho NH. Trong trường hợp NH chấp nhận BTT có quyền truy đòi người bán, NH phải nắm vững thông tin về phía người bán như tình hình tài chính, khả năng có thể thu hồi khoản tài trợ. Nếu một DN không đủ khả năng đảm bảo cho khoản tài trợ, rủi ro về phía NH sẽ là rất lớn. Bởi vì, nếu NH không thu hồi được nợ từ người mua thì cũng sẽ khó khăn trong việc truy đòi người bán. Do đó, khi thực hiện BTT đối với người bán thì NH cần phải thẩm định người bán về tình hình tài chính, về

tình hình hoạt động kinh doanh của DN, về hàng hoá được giao dịch hay nói cách khác là thẩm định KPT.

- **Rủi ro từ người mua:** đây là rủi ro cao nhất có thể xảy ra khi NH cung cấp dịch vụ BTT bởi vì trách nhiệm trả nợ thuộc về người mua. Nếu đánh giá không đúng chất lượng KPT, có thể NH sẽ không thu hồi được nợ và chịu toàn bộ rủi ro cho khoản BTT. Vì thế, việc thẩm định người mua (nhà NK) là một việc làm cần thiết và đặc biệt được NH quan tâm. Khi NH quyết định BTT cho một KPT, NH tiến hành thẩm định khách hàng về khả năng thanh toán KPT khi đến hạn của người mua. Cụ thể là thẩm định chất lượng người mua như thẩm định về tình hình tài chính của DN, uy tín, quá trình hoạt động kinh doanh của DN. Bởi vì, chất lượng người mua thấp sẽ gây ra khó khăn cho việc thu hồi các KPT.

Bên cạnh đó, tổ chức BTT cũng cần thẩm định chất lượng thu hồi của KPT. Bởi vì, đây chính là yếu tố quyết định việc thu hồi nợ khi đến hạn. Chất lượng KPT có thể bao gồm các yếu tố sau: hàng hoá giao dịch có được thị trường chấp nhận hay không? và thị trường tiêu thụ của DN ra sao? Thời gian thu hồi nợ dài hay ngắn? Thời gian thu hồi nợ quá dài cũng sẽ gây khó khăn cho đơn vị BTT thu hồi nợ.

Tổ chức BTT sẽ không gánh chịu rủi ro về chính trị cũng như rủi ro do chủ quan của nhà XK như việc khống chế ngoại tệ, chính sách phong tỏa kinh tế của chính phủ. Vì những lý do này nhà NK không thể thanh toán được hoặc không thể nhập hàng được. Để khắc phục rủi ro này, tổ chức BTT đòi hỏi nhà XK phải có bảo hiểm và để lại từ 10% đến 30% giá trị khoản BTT vào tài khoản khống chế. Đây là cơ sở an toàn cho nghiệp vụ BTT của tổ chức BTT.

BTT quốc tế được thực hiện thông thường giữa hai quốc gia khác nhau. Do đó, việc thẩm định khách hàng là người mua ở quốc gia khác là rất khó khăn cho đơn vị BTT. Vì thế, rủi ro mà NH gánh chịu từ nghiệp vụ này rất cao. Để khắc phục khó khăn này tổ chức BTT trong nước phải thông qua một tổ chức BTT ở quốc gia người NK để tiến hành thẩm định.



### **1.8. Điều kiện tiên đề để phát triển nghiệp vụ:**

BTT 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.

- Tiên đề đầu tiên để nghiệp vụ BTT 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 cần được tài trợ hình thành nghiệp vụ BTT.
- Điều kiện về 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, khả năng quản lý và năng lực về nhân lực. BTT là một nghiệp vụ mới đối với Việt Nam. NH chấp nhận BTT cũng đồng nghĩa với việc chấp nhận rủi ro. Do đó, việc thẩm định người mua và thẩm định KPT là việc làm rất quan trọng. Nó phụ thuộc vào năng lực kinh doanh, năng lực quản lý và trình độ tác nghiệp của nhân viên.

Một khi các DN đã quen dần với việc sử dụng nghiệp vụ BTT, nhu cầu cho dịch vụ này sẽ gia tăng vì thế NH cần gia tăng nguồn vốn kinh doanh để đáp ứng cho nhu cầu tài trợ. Việc gia tăng nguồn vốn này phụ thuộc vào năng lực kinh doanh của các NH.

- 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 tiền đề cho nghiệp vụ phát triển, việc giới thiệu sản phẩm đến người tiêu dùng là không thể thiếu được. Thông qua 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. Người tiêu dùng không thể phát sinh nhu cầu sử dụng khi không biết rõ về sản phẩm.

## 1.9 Một số mô hình BTT tại các NHTM Việt Nam

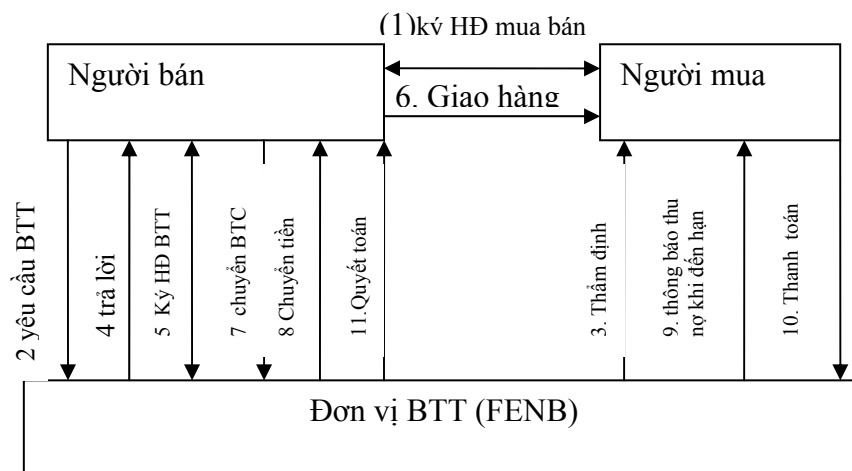
Kể từ khung pháp lý về nghiệp vụ BTT ra đời, cụ thể là quyết định 1096/2004/QĐ-NHNN ngày 09 tháng 06 năm 2004 của NHNN Việt nam có nhiều ngân hàng cho ra đời dịch vụ BTT nhằm làm tăng thêm sự hỗ trợ về vốn cho các DN. Các ngân hàng đưa nghiệp vụ BTT vào áp dụng trước tiên phải kể đến là Ngân hàng Far East National Bank, NHTM Cổ Phần Á Châu, Deutsbank, UFJ...

### 1.9.1 Mô hình bao thanh toán Far East National Bank (FENB)

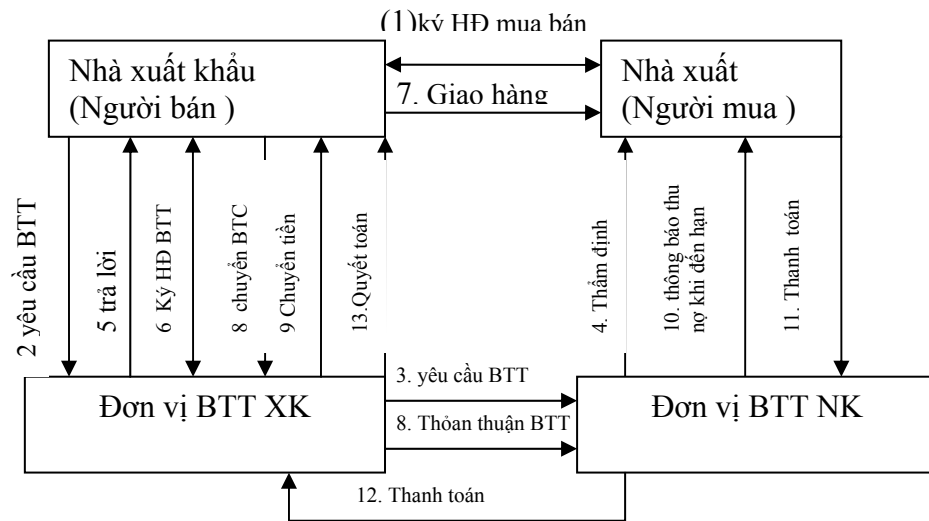
FENB được thành lập từ năm 1974 thuộc tập đoàn Sinopac, hiện có chi nhánh hoạt động tại TP.HCM từ năm 2004. Các khách hàng mà FENB nhắm đến là các DN nhỏ và vừa.

Được biết FENB là một trong 3 chi nhánh ngân hàng nước ngoài tại Việt Nam được NHNN cấp phép hoạt động tại Việt Nam. Dịch vụ BTT mà FENB nhắm đến là các DN nhỏ và vừa đồng thời cung cấp các dịch vụ BTT trong và ngoài nước

Đối với nghiệp vụ BTT trong nước, FENB áp dụng mô hình BTT một đơn vị:



Đối với nghiệp vụ BTT quốc tế, FENB áp dụng mô hình BTT hai đơn vị:



Theo mô hình này FENB áp dụng áp dụng mô hình bao thanh toán mà các đơn vị bao thanh toán khác đã và đang áp dụng. Nếu người mua ở Việt Nam thì FENB đóng vai trò là BTT nhập khẩu (Import – Factor). Nếu người mua ở nước ngoài thì FENB đóng vai trò BTT xuất khẩu ( Export –Factor)

**Cách tính phí:** Tổng chi phí cho một khoản bao thanh toán bao gồm lãi và phí. Lãi được tính theo mức lãi suất mà công ty áp dụng cho việc tài trợ các DN hiện hành. Phí tính cho dịch vụ BTT được FENB tính dựa trên doanh số BTT.

Cơ cấu định giá trong mô hình BTT trong nước: giá được tạo thành từ hai yếu tố:

- + Lãi suất phát sinh từ nghiệp vụ BTT ( còn gọi là chi phí tài chính hoặc chi phí chiết khấu)
- + Phí dịch vụ BTT. Đối với dịch vụ BTT trong nước, phí được tính là 0,45% trên doanh số BTT của mỗi món.

Cơ cấu định giá mô hình BTT quốc tế: giá được tạo thành từ 3 yếu tố:

- + Chi phí lãi phát sinh trong BTT
- + Phí nộp đơn, phí thẩm định.
- + Phí dịch vụ. Đối với BTT quốc tế, phí là 0,5% doanh số BTT của mỗi món.

Điều kiện để được áp dụng dịch vụ BTT: FENB cung cấp dịch vụ BTT cho các DN Nhỏ và Vừa, các khoản phải thu phát sinh nhiều. các DN được cung cấp dịch vụ BTT phải là những đơn vị có tình hình hoạt động kinh doanh tốt, tài chính lành mạnh.

Trên đây là những vấn đề liên quan đến nghiệp vụ BTT. Sự cần thiết của nghiệp vụ BTT được thể hiện khi xem xét thực trạng của hoạt động XNK trong nền kinh tế, hoạt động tài trợ của các NH và hoạt động BTT trên thế giới.

### **1.9.2 Mô hình BTT của ngân hàng TMCP Á Châu (ACB).**

Mô hình bao thanh toán của ngân hàng Á Châu cũng được thực hiện giống như mô hình của FENB và các ngân hàng khác.

Ngân Hàng Á Châu là ngân hàng đầu tiên trong các ngân hàng thương mại trong nước đưa nghiệp vụ bao thanh toán vào áp dụng. Loại hình bao thanh toán ngân hàng Á Châu cung cấp là bao thanh toán trong nước có quyền truy đòi và bao thanh toán xuất – nhập khẩu có quyền truy đòi.

**Đối tượng khách hàng được cung ứng dịch vụ:** các doanh nghiệp hoạt động sản xuất kinh doanh hàng hoá trong nước, liên doanh, hợp tác xã....

**Khoản phải thu được bao thanh toán:** những khoản phải thu phát sinh từ hợp đồng kinh tế, được mua bán hợp pháp và phải có quy định việc chuyển nhượng khoản phải thu hoặc không. Thời hạn thanh toán còn lại của khoản phải thu là không qua 180 ngày.

Hạn mức bao thanh toán của ngân hàng Á Châu áp dụng cho một khách hàng là không được vượt quá 15% vốn tự có của ngân hàng. Quy định này nhằm đảm bảo an toàn cho hoạt động của ngân hàng.

Ngân hàng Á Châu sử dụng hình thức đảm bảo cho hoạt động bao thanh toán bao gồm các hình thức: ký quỹ, cầm cố, thế chấp và bảo lãnh của bên thứ ba. Thực hiện hình thức đảm bảo theo các quy định về đảm bảo tiền vay của pháp luật và theo quy định của ngân hàng Á Châu.

**Lãi và phí trong hoạt động bao thanh toán được tính như sau:**

- Lãi được tính trên số tiền ứng trước với mức lãi suất tương ứng với số ngày bao thanh toán. Số tiền lãi này được ngân hàng thu khi bên mua hàng thanh toán khoản phải thu.
- Phí bao thanh toán là khoản phí mà ngân hàng được hưởng khi cung ứng dịch vụ. Số tiền phí này ngân hàng sẽ thu một lần khi ứng trước tiền cho doanh nghiệp. Phí bao thanh toán được tính theo tỷ lệ phần trăm khoản phải thu.

Điểm khác biệt giữa ngân hàng Á Châu và FENB là đối tượng khách hàng: Đối tượng khách hàng mà FENB hướng đến là khách hàng thuộc các doanh nghiệp vừa và nhỏ, còn đối với Á Châu thì không phân biệt doanh nghiệp thuộc dạng nào. Á Châu thực hiện bao thanh toán cho tất cả các khách hàng là doanh nghiệp hoạt động hợp pháp trên lãnh thổ Việt Nam.

- **Đối với ACB:** có thể thấy rằng quy định BTT của ACB khá rõ ràng tập trung vào kỹ thuật tính toán nhiều hơn, trong khi quy định trách nhiệm của các bên có liên quan thì chưa hoàn thiện. So với quy trình của FENB, hay của TCB thì quy định của ACB hướng dẫn việc cấp hạn mức BTT trong đó có đề cập đến hệ số điều chỉnh thời vụ :

$\text{Hạn mức BTT} = \frac{\text{Doanh số bán hàng năm}}{360 \text{ (ngày)}} \times \frac{\text{Thời hạn thanh toán}}{360 \text{ (ngày)}} \times X \times (1 + X\%)$
---

Trong đó X là hệ số điều chỉnh, thường nhỏ hơn 50%, X thông thường xác định vào tình hình bán hàng theo mùa vụ

Ngoài ra, trong quy trình BTT của ACB còn quy định hạn mức BTT cho một bên mua hàng mua hàng không vượt quá 30% doanh thu năm gần nhất bên mua hàng.

Qua xem xét hai mô hình của FENB và của ACB, có thể rút được nhiều kinh nghiệm cho TCB hoàn thiện hơn quy trình BTT của mình. Có thể thấy rằng với mô hình của FENB là mô hình BTT một đơn vị , theo đó ngân hàng vừa là đơn vị BTT

NK và XK. Với mô hình này làm đa dạng hóa nghiệp vụ ngân hàng. Còn đối với nghiệp vụ BTT của ACB còn quy định nhiều điều khoản khá hay như quy định hệ số điều chỉnh thời vụ khi cấp hạn mức BTT cho các DN mang yếu tố thời vụ cao trong năm.

**Kết luận chương 1:**

Tài trợ của ngân hàng đối với hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp là một trong những hoạt động cần thiết. Ngân hàng cung cấp nhiều hình thức tài trợ cho doanh nghiệp lựa chọn nhằm giúp doanh nghiệp hoạt động có hiệu quả. Một khi doanh nghiệp hoạt động có hiệu quả tốt sẽ góp phần làm gia tăng hiệu quả hoạt động của ngân hàng. Việc cung ứng vốn của ngân hàng giúp doanh nghiệp phát triển cũng sẽ góp phần làm cho nền kinh tế quốc gia phát triển. Qua việc tìm hiểu về các hình thức tài trợ của ngân hàng, mỗi hình thức sẽ mang lại lợi ích riêng cho doanh nghiệp. BTT cũng là một hình thức tài trợ cho doanh nghiệp. Qua tìm hiểu về nghiệp vụ BTT trên ta thấy rằng BTT mang lại cho doanh nghiệp nhiều lợi ích chẳng hạn như: gia tăng được vòng quay vốn lưu động cho doanh nghiệp, giảm thiểu rủi ro, gia tăng thị trường....

TCB là một trong những ngân hàng cung cấp nhiều dịch vụ tài trợ cho doanh nghiệp. mỗi dịch vụ tài trợ mà TCB cung cấp đều có những lợi ích riêng để đáp ứng nhu cầu vốn cho doanh nghiệp. Để đa dạng dịch vụ cung cấp cho doanh nghiệp, TCB đã đưa sản phẩm BTT vào chuỗi sản phẩm tài trợ cho doanh nghiệp. Thế hoạt động của BTT và hoạt động tài trợ tại TCB ra sao?

## **CHƯƠNG II**

### **THỰC TRẠNG VỀ BAO THANH TOÁN TẠI NHTM CP KỸ THƯƠNG VIỆT NAM**

#### **2.1. GIỚI THIỆU VỀ HOẠT ĐỘNG CỦA NHTMCP KỸ THƯƠNG VIỆT NAM**

Ngân hàng thương mại cổ phần Kỹ thương Việt Nam - Techcombank là một trong những ngân hàng thương mại cổ phần đầu tiên của Việt Nam được thành lập trong bối cảnh đất nước đang chuyển sang nền kinh tế thị trường với số vốn điều lệ ban đầu là 20 tỷ đồng và trụ sở chính ban đầu được đặt tại số 24 Lý Thường Kiệt, Hoàn Kiếm, Hà Nội. Cho đến 31/12/2006 vốn tự có của Techcombank lên gần 100 triệu USD (khoảng 1.600 tỷ đồng), tổng tài sản xấp xỉ 18.000 tỷ đồng, trên 10.000 ngân hàng đại lý, doanh số thanh toán quốc tế trên 1 tỷ USD/năm, tỷ lệ điện chuẩn: 99,1 %.

Hiện Ngân hàng HSBC là đối tác chiến lược của TCB và đang nắm 15% cổ phần của TCB. Thông qua đối tác chiến lược, TCB đã được chuyển giao công nghệ ngân hàng từ HSBC và hướng đến là ngân hàng bán lẻ hàng đầu tại Việt Nam.

##### **2.1.1 Các sản phẩm dịch vụ của TCB đang cung cấp dành cho doanh nghiệp**

+ Huy động vốn: TCB nhận tiền gửi thanh toán và tiền gửi có kỳ hạn của các tổ chức và cá nhân trong nền kinh tế.

+ Dịch vụ tài khoản doanh nghiệp: với cách thức giao dịch trực tuyến trên toàn hệ thống, khách hàng có thể mở tài khoản một nơi và giao dịch bất cứ nơi nào trên toàn hệ thống, đồng thời thực hiện các giao dịch thanh toán trong nước.

+ Dịch vụ tín dụng bán lẻ: TCB cung cấp tín dụng cho các khách hàng cá nhân, những dịch vụ được mọi người biết đến là sản phẩm tín dụng trọn gói như Gia đình trẻ, Nhà Mới, Ô tô xịn, và hình thức thấu chi qua tài khoản cá nhân.

+ Dịch vụ tín dụng doanh nghiệp: với chiến lược trở thành ngân hàng bán lẻ và phục vụ các DN vừa và nhỏ tại Việt Nam, TCB đã trở thành bạn đồng hành

cùng các doanh nghiệp trong việc tài trợ các nhu cầu vốn: như tài trợ vốn lưu động, tài trợ vốn cố định đầu tư tài sản cố định hoặc dự án đầu tư.

+ Bao thanh toán: TCB là một trong những ngân hàng đầu tiên đưa nghiệp vụ bao thanh toán vào trong chuỗi sản phẩm cung cấp cho khách hàng. Kể từ năm 2005, TCB là thành viên của hiệp hội bao thanh toán Quốc tế (FCI). Tuy nhiên, cho đến nay nghiệp vụ bao thanh toán quốc tế của TCB chưa phát triển, tôi sẽ phân tích những nguyên nhân ở phần dưới.

+ Dịch vụ bảo lãnh ngân hàng: tất cả các nhu cầu bảo lãnh của khách hàng TCB đều thực hiện chẳng hạn: Bảo lãnh dự thầu, tạm ứng thực hiện hợp đồng, bảo lãnh bảo hành...

+ Dịch vụ thanh toán quốc tế bao gồm các dịch vụ :

\* Thanh toán TTR ( chuyển tiền bằng điện)

\* Thanh toán nhờ thu chứng từ : bao gồm DP hay DA

\* Thanh toán tín dụng chứng từ.

+ Dịch vụ ngoại hối và quản trị rủi ro: nhằm đáp ứng nhu cầu ngoại tệ thanh toán cho đối tác nước ngoài hoặc giảm thiểu những rủi ro từ sự biến động tỷ giá, TCB đã đưa ra nhiều sản phẩm dịch vụ nhằm làm giảm thiểu những rủi ro đó: Mua bán ngoại tệ giao ngay (Spot); nghiệp vụ hoàn đổi lãi suất ; quyền chọn ngoại tệ và VND; nghiệp vụ hoán đổi ngoại tệ (swap); nghiệp vụ mua bán ngoại tệ kỳ hạn (forward). Ngoài ra, TCB còn cung cấp dịch vụ hợp đồng tương lai (future) hàng hóa.

+ Dịch vụ phát hành và thanh toán thẻ: TCB đang là thành viên thuộc liên minh thẻ của Vietcombank, đồng thời dịch vụ của TCB phát triển khá đa dạng và nhiều hình thức phong phú. Hiện nay tổng số lượng thẻ phát hành của TCB lên đến 120.000 thẻ các loại.

### **2.1.2 Kết quả hoạt động của TCB trong thời gian qua.**

Trong những năm vừa qua kinh tế Việt Nam phát triển rất nhanh, tốc độ tăng trưởng kinh tế hàng năm khoảng 7%-8%, tiêu thụ nội địa và kinh doanh xuất nhập có nhiều thuận lợi. Đặc biệt trong năm 2006, Việt Nam đã trở thành thành viên chính thức của tổ chức thương mại quốc tế (WTO), mở ra những vận hội và thử



thách mới cho nền kinh tế và cho hoạt động của hệ thống ngân hàng Việt Nam nói chung và hoạt động của TCB nói riêng.

Kim ngạch xuất nhập khẩu cả năm 2006 của Việt Nam đạt 40 tỉ đồng, tăng 24% so với năm 2005. Kim ngạch nhập khẩu cả năm 2006 đạt 44 tỉ đồng tăng 20% so với năm 2005.

Năm 2006, một bước đột phá mới trong thị trường chứng khoán đã thu hút một lượng vốn lớn từ các nhà đầu tư và thu hút đầu tư của các tập đoàn tài chính quốc tế.

Trong bối cảnh nền kinh tế Việt Nam hội nhập sâu và rộng vào nền kinh tế thế giới đã tạo điều kiện cho TCB phát triển. Tuy vậy, cạnh tranh trong ngành ngân hàng và sự phát triển mạnh mẽ của thị trường vốn đã ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

Kể từ khi thành lập cho đến nay, hoạt động của TCB ngày càng phát triển. Tính đến cuối năm 2006 TCB đạt tổng tài sản khoảng 17.326 tỷ đồng, vốn điều lệ 1.500 tỷ đồng, lợi nhuận trước thuế đạt 365 tỷ đồng, duy trì vị trí một trong những ngân hàng thương mại cổ phần hàng đầu về quy mô và vốn điều lệ, và là một trong ba ngân hàng (Ngân hàng TMCP Á Châu và Ngân Hàng Sài Gòn Thương Tín) có mức lợi nhuận cao nhất trong hệ thống ngân hàng thương mại cổ phần. Mạng lưới trải dài trên 15 tỉnh thành của cả nước với 73 điểm giao dịch.

### **Kết quả chung của TCB trong những năm qua:**

**Bảng 2.1: BẢNG TỔNG HỢP CHỈ TIÊU HOẠT ĐỘNG CỦA TCB**

DVT: tỷ đồng

<b>Chỉ tiêu</b>	<b>Năm 2004</b>	<b>Năm 2005</b>	<b>Năm 2006</b>
Tổng doanh thu	494,465	905.47	1,359
Tổng tài sản	7,667.46	10,666.10	17,326.35
Vốn điều lệ	412.7	617.66	1,500
Lợi nhuận	76.3	206.15	356

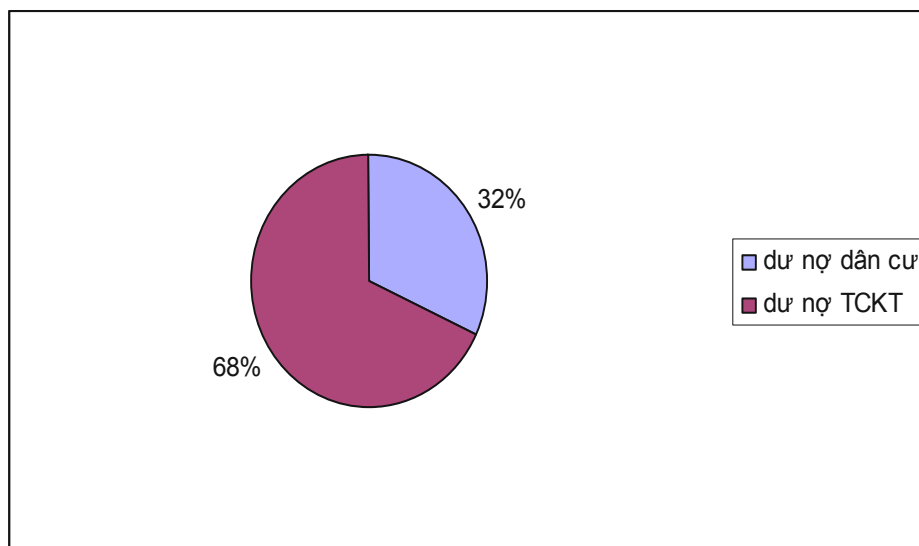
(Nguồn: Báo cáo thường niên năm 2006 của TCB)

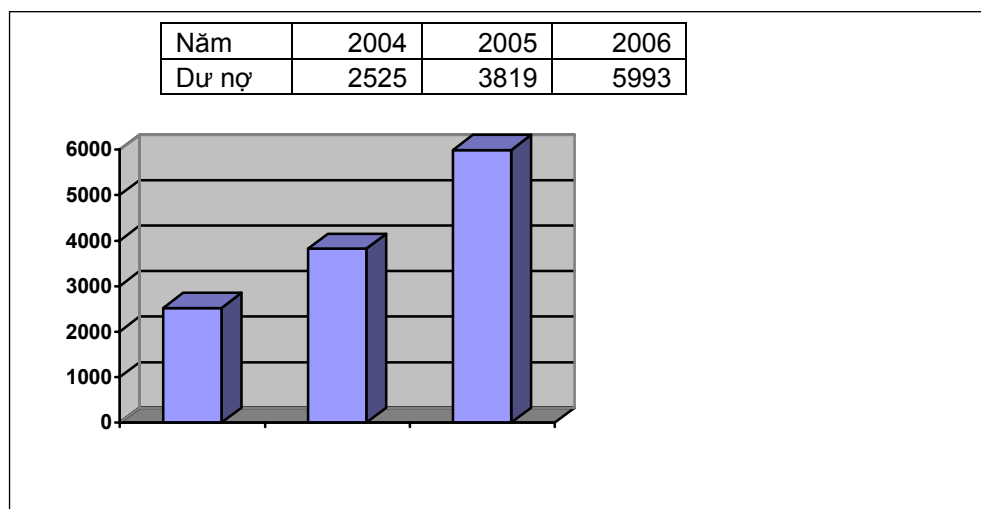
Doanh thu của cả năm 2006 đạt 1.359 tỷ đồng , trong đó doanh thu từ dịch vụ đạt 132 tỷ đồng. Doanh thu dịch vụ thuần đạt 101 tỷ đồng tăng 52% so với năm 2005 và chiếm 20% tổng doanh thu thuần của toàn hệ thống, trong đó doanh thu thanh toán quốc tế chiếm khoảng 54% trong tổng thu nhập thuần của TCB. Điều này chứng tỏ dịch vụ thanh toán quốc tế là thế mạnh của TCB cũng là tiền đề rất quan trọng để TCB cung cấp dịch vụ bao thanh toán quốc tế.

Tổng nguồn vốn huy động của TCB cho cả năm 2006 khoảng 14,637 tỷ đồng tăng gần 6,000 tỷ đồng so với năm 2005, trong đó huy động vốn từ khu vực doanh nghiệp khoảng 54%. Tính đến cuối năm 2006 tổng dư nợ tín dụng của TCB đạt 8,819 tỷ đồng tăng 56% so cuối năm 2005.

**Về chỉ tiêu tín dụng:** trong tổng dư nợ tín dụng của TCB khoảng 8,819 tỷ đồng thì dư nợ khu vực doanh nghiệp khoảng 5,993 chiếm tỷ trọng 68% còn lại là cá nhân chiếm 32%. Trong tổng dư nợ tín dụng doanh nghiệp thì dư nợ tín dụng ngắn hạn chiếm tỷ trọng 65%. Hình minh họa bên dưới

Biểu đồ 2.1 : **BIỂU ĐỒ TỶ TRỌNG DƯ NỢ CỦA TCB NĂM 2006**



Biểu đồ 2.2: **BIỂU ĐỒ DƯ NỢ DOANH NGHIỆP QUA CÁC NĂM**

Về cơ cấu ngành nghề trong dư nợ tín dụng doanh nghiệp: chiếm tỷ trọng đáng kể vẫn là công nghiệp và nông lâm thủy sản.

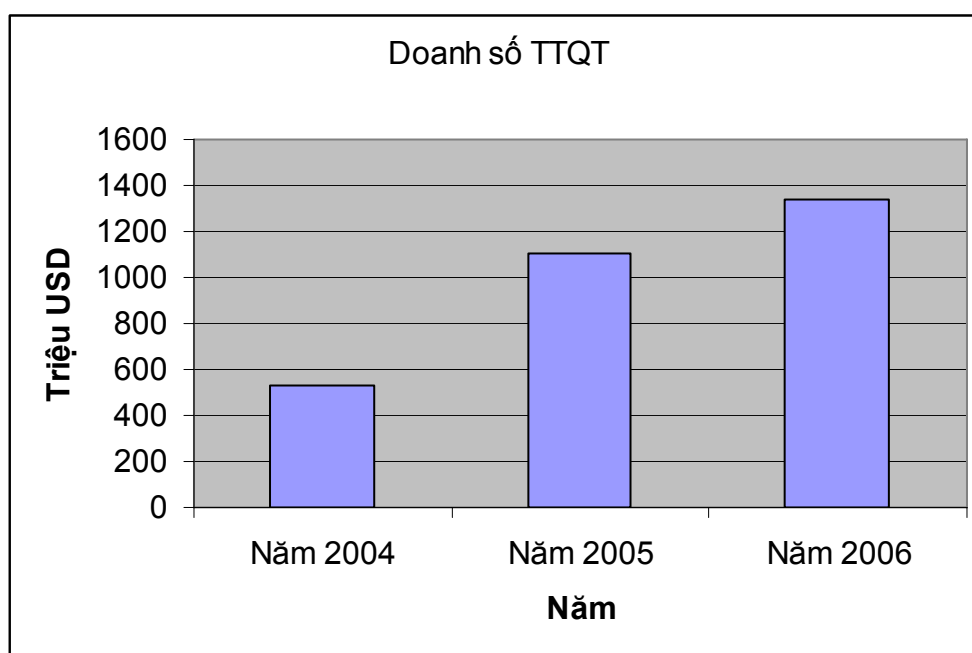
**Về dịch vụ thanh toán quốc tế:** doanh số thanh toán quốc tế năm 2006 đạt 1,342 triệu USD, tăng 32% so với năm 2005, trong đó doanh số nhập khẩu chiếm khoảng 882 triệu USD, doanh số thanh toán xuất khẩu xấp xỉ 460 triệu USD. Doanh thu từ nhóm dịch vụ này chiếm khoảng 54 tỷ đồng, chiếm 54% doanh thu dịch vụ thuần của TCB. Đây cũng chính là tiền đề rất tốt để TCB phát triển dịch vụ bao thanh toán quốc tế.

Bảng 2.2: **DOANH SỐ TTQT CỦA TCB 2004-2006 .**

Danh mục	Năm 2004	Năm 2005	Năm 2006
Doanh số TTQT (Triệu USD)	520	1.104	1.342
<i>Trong đó :</i>			
+ Doanh số thanh toán XK			460
+ Doanh số thanh toán NK			882
Tốc độ tăng trưởng DS	32%	112%	21,6%
Doanh thu TTQT (tỷ VND)	25	40	54
Tốc độ tăng trưởng DT	30%	60%	35%

(Nguồn : Báo cáo của TCB)

Biểu đồ 2.3: **DOANH SỐ THANH TOÁN QUỐC TẾ QUA CÁC NĂM**



## **2.2. THỰC TRẠNG VỀ TÀI TRỢ XNK TẠI NGÂN HÀNG TMCP KỸ THƯƠNG VIỆT NAM TRONG THỜI GIAN QUA.**

Trong cơ cấu doanh thu của TCB, doanh thu thu dịch vụ và thu từ lãi tín dụng chiếm tỷ lệ tương ứng là 20% và 80%. Chiến lược kinh doanh của TCB đã xác định: TCB trở thành ngân hàng bán lẻ và phục vụ các DN vừa và nhỏ trong đó chú trọng đến các doanh nghiệp kinh doanh XNK.

### **2.2.1 Các hình thức tài trợ xuất nhập khẩu tại TCB:**

#### **2.2.1.1 Tài trợ L/C xuất khẩu:**

Tài trợ dựa trên L/C xuất khẩu là việc tài trợ vốn lưu động cho DN thu mua nguyên vật liệu, nhân công... để chuẩn bị sản xuất, đến khi sản xuất thành thành phẩm thì tiến hành giao hàng theo L/C trên. Trường hợp tài trợ này, TCB dùng chính L/C làm tài sản đảm bảo nợ vay cùng hàng luân chuyển theo L/C trên. Đối với việc tài trợ dựa trên L/C xuất có những lợi ích:

+ Đối với nhà XK: đây là phương thức thanh toán khá an toàn, nên trong trường hợp này việc tài trợ vốn dựa trên L/C cũng dễ dàng và điều kiện kèm theo là cầm cố hàng tồn kho luân chuyển tạo điều kiện cho các DN có nguồn vốn để thực hiện L/C.

+ Đối với ngân hàng: Đứng ở góc độ là ngân hàng, nếu doanh nghiệp giao hàng theo dung quy định L/C thì với phương thức thanh toán bằng L/C nguồn thanh toán được đảm bảo vì đây cũng chính là nguồn trả nợ cho ngân hàng nên khả năng thu hồi nợ cao. Thu nhập của ngân hàng sẽ gia tăng thông qua việc thu phí dịch vụ thanh toán quốc tế.

Đây là hình thức tài trợ khá phổ biến và tương đối dễ thực hiện tại các ngân hàng. Hiện TCB đang đẩy mạnh tiếp thị các DN XK theo phương thức thanh toán L/C. Tuy nhiên, với phương thức thanh toán L/C phí giao dịch rất cao. Do đó việc tài trợ dựa trên L/C hiện nay tại TCB chiếm tỷ trọng không cao. Cụ thể :

**Bảng 2.3: DƯ NỢ DN ĐƯỢC TÀI TRỢ QUA PHƯƠNG THỨC L/C**

ĐVT: tỷ đồng

<b>Khoản mục</b>	<b>Năm 2004</b>	<b>Năm 2005</b>	<b>Năm 2006</b>
Dư nợ đối với DN	2,525	3,819	5,993
Dư nợ được tài trợ dựa trên L/C XK	75.75	190.95	239.72
Tỷ lệ dư nợ bằng L/C trên tổng dư nợ DN	3,12%	5,1%	4,05%

(Nguồn : báo cáo nội bộ TCB năm 2006)

Qua số liệu trên cho thấy, trong năm 2006 tỷ trọng dư nợ tài trợ bằng phương thức L/C tại TCB tương đối nhỏ (khoảng 4,05%).

Các quốc gia thường dùng hình thức L/C: hiện nay các DN Việt Nam khi buôn bán với các nước trên thế giới lúc đầu thường dùng các hình thức L/C nhằm đảm bảo khả năng thanh toán của đối tác, qua quá trình giao dịch tại TCB thống kê thấy rằng: thông thường trong các quốc gia Châu Á thì Nhật Bản thường dùng hình thức mở L/C để thanh toán hàng nhập khẩu của các DN Việt Nam, bên cạnh đó còn có các quốc gia khác của Châu Âu và Mỹ .

Các mặt hàng thông thường dùng hình thức L/C: các mặt hàng mà các công ty thường dùng phương thức thanh toán L/C là mặt hàng thủy hải sản tươi sống...

### 2.2.1.2 Tài trợ dựa trên hợp đồng xuất khẩu

Đây là một trong những nghiệp vụ mà TCB đang áp dụng cho các khách hàng xuất khẩu, thông qua nghiệp vụ này TCB cung cấp vốn và các phương tiện thanh toán cho khách hàng.

Các điều kiện cần thiết của khách hàng để TCB đáp ứng nhu cầu vốn:

- + Khách hàng có tư cách pháp nhân và phương án kinh doanh khả thi
- + Ngành nghề mà TCB chọn là: Kinh doanh nông sản và SX đồ gỗ
- + Hợp đồng đầu ra : trong hợp đồng có quy định tài khoản thanh toán là tài khoản của công ty tại TCB là duy nhất trong quá trình thực hiện hợp đồng.
- + Phương thức thanh toán: là T/T hoặc CAD ( đặc biệt là các DN có văn phòng đại diện tại VN).

Đây là thế mạnh mà TCB đang chiếm lĩnh, đặc biệt là chương trình tài trợ nông sản: cà phê, tiêu, gạo và đồ gỗ XK. Hiện nay, các sản phẩm trên đều được TCB chuẩn hóa thành những hướng dẫn cho vay cụ thể. Hiện nay, dư nợ cho những ngành trên chiếm tỷ trọng khá lớn trong dư nợ tín dụng doanh nghiệp tại TCB.

**Bảng 2.4: DƯ NỢ VAY ĐỐI VỚI DN ĐƯỢC TÀI TRỢ DỰA TRÊN HỢP ĐỒNG XUẤT KHẨU**

ĐVT: tỷ đồng

Khoản mục	Năm 2004	Năm 2005	Năm 2006
Dư nợ cho vay đối với DN	2,525	3,819	5,993
Dư nợ cho vay DN dựa trên hợp đồng XK (không tính đến dư nợ bằng L/C)	153	470	1,139
Tỷ lệ dư nợ tài trợ HĐ XK trên tổng dư nợ DN	6.05%	12.30%	19%

(Nguồn : báo cáo nội bộ TCB năm 2006)

Qua số liệu trên cho thấy tỷ lệ tài trợ theo phương thức hợp đồng xuất khẩu năm 2006 chiếm 19% tổng dư nợ tín dụng, tỷ lệ dư nợ này ngày càng có xu hướng

tăng dần qua các năm. Đây là những điều kiện rất quan trọng và cần thiết có thể phát triển nghiệp vụ BTT xuất khẩu tại TCB trong thời gian tới.

### **2.2.1.3 Chiết khấu bộ chứng từ**

Với doanh số thanh toán năm 2006 của TCB lên đến hơn 1,3 tỷ USD, trong đó doanh số xuất khẩu khoảng 400 triệu USD đây là một trong những điều kiện thuận lợi trong nghiệp vụ chiết khấu BCT hàng xuất. Hiện nay tỷ lệ chiết khấu BCT của TCB tùy thuộc vào uy tín quan hệ của từng DN, thông thường đối với BCT theo phương thức L/C lên đến 95% giá trị BCT, D/P tối đa 90% còn các phương thức khác khoảng 80%.

Trong các nghiệp vụ thanh toán quốc tế mà TCB tham gia là : thanh toán và thông báo L/C, Thanh toán D/P, DA, TTR.

Trong quá trình giao dịch tại TCB, nếu khách hàng đã có thời gian quan hệ lâu dài và uy tín, thì khả năng ứng trước bộ chứng từ lên đến 90%-95% giá trị hóa đơn xuất khẩu.

Với mạng lưới các ngân hàng đại lý rộng và tốc độ xử lý điện nhanh, TCB đang ngày mở rộng mảng kinh doanh này

### **2.2.2 Các hình thức tài trợ nhập khẩu:**

Tài trợ nhập khẩu là một mảng kinh doanh quan trọng của ngân hàng, đây là nguồn thu nhập khá lớn trong nghiệp vụ thanh toán quốc tế (TTQT) thông qua các khoản thu về phí dịch vụ. Trong năm 2006, doanh số thanh toán hàng nhập khẩu khoảng 882 triệu USD. Thông qua nghiệp tài trợ NK TCB có thể mở rộng mạng lưới ngân hàng đại lý trên thế giới, điều này giúp TCB triển khai nhiều sản phẩm và dịch vụ khác cho các DN nhập khẩu.

#### **2.2.2.1 Mở và thanh toán L/C Nhập khẩu:**

Trong doanh số TTQT của TCB trong năm 2006, doanh số về hàng nhập khẩu chiếm tỷ trọng khoảng 65,7% tổng doanh số TTQT. Trong tổng doanh số TTQT nhập khẩu năm 2006 xấp xỉ 882 triệu USD, phương thức L/C chiếm khoảng 50% tức khoảng 441 triệu USD. Còn lại là các phương thức khác:

Bảng 2.5: **DOANH SỐ THANH TOÁN HÀNG NHẬP KHẨU TẠI TCB***DVT: triệu USD*

<b>Khoản mục</b>	<b>Năm 2005</b>	<b>Năm 2006</b>
Tổng doanh số TTQT NK trong đó:	648	882
Phương thức L/C NK	317	441
Phương thức nhờ thu	150	205
Phương thức thanh toán TT	181	236

(Nguồn : Báo cáo nội bộ TCB năm 2005-2006)

**2.2.2.2 Vay thanh toán tiền hàng nhập khẩu theo các phương thức khác.**

Ngoài phương thức thanh toán L/C, các phương thức còn lại như D/A, D/P đóng góp doanh số TTQT hàng nhập khẩu tại TCB khá lớn khoảng 50%. Trong đó phương thức thanh toán nhờ thu chiếm tỷ trọng 26% còn lại TT khoảng 24%.

Bảng 2.6: **DƯ NỢ TÀI TRỢ NHẬP KHẨU THÔNG QUA PHƯƠNG THỨC NHỜ THU VÀ T/T***DVT: triệu USD*

<b>Khoản mục</b>	<b>Năm 2005</b>	<b>Năm 2006</b>
Tổng doanh số TTQT NK (triệu USD)	648	882
Doanh số phương thức nhờ thu (triệu USD)	150	205
Dư nợ trong phương thức nhờ thu (triệu đồng)	1.521	2.378
Doanh số phương thức thanh toán T/T (triệu USD)	181	236
Dư nợ trong phương thức T/T (triệu đồng)	1.455	2.169

(Nguồn : Báo cáo nội bộ TCB năm 2005-2006)

Qua bảng 2.5 và 2.6 cho thấy rằng các DN nhập khẩu tại Việt Nam chưa được các khách nước ngoài đánh giá cao về uy tín cũng như vị thế thương mại quốc tế. Cho nên trong tổng doanh số TTQT thì L/C là phương thức chủ yếu. Về lý thuyết đây là phương thức kinh doanh khá an toàn, tuy nhiên xét góc độ hiệu quả của người nhập khẩu thì phương thức này lâu hơn và chi phí tốn kém hơn.



### 2.2.3 Tài trợ thương mại trong nước

Đây là mảng kinh doanh khá quan trọng của ngân hàng TCB, vì thu tín dụng hiện nay tại TCB chiếm tỷ trọng khá cao, khoảng 80% tổng thu. Do đó tài trợ thương mại trong nước đang là thị trường đầy tiềm năng cho TCB khai thác, vì hiện nay Việt Nam đang có tốc độ tăng trưởng kinh tế cao (hàng năm trên 7,5%) và nguồn nội lực đang đóng vai trò ngày càng quan trọng trong sự phát triển kinh tế của Việt Nam.

Đối với phương thức tài trợ trong nước, thời gian vay vốn tương đối ngắn, khách hàng đầu vào đầu ra là tại Việt Nam thuận lợi cho việc thẩm định và đánh giá đối tác.

Trong dư nợ của TCB, dư nợ tài trợ thương mại trong nước chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tỷ trọng dư nợ tín dụng doanh nghiệp, cụ thể :

**Bảng 2.7: TỶ TRỌNG TÀI TRỢ THƯƠNG MẠI VÀ XUẤT NHẬP KHẨU CỦA TCB 2004-2006**

*ĐVT: tỷ đồng*

Khoản mục	Năm 2004	Năm 2005	Năm 2006
Tổng dư nợ DN:	2,525	3,819	5,993
Trong đó dư nợ ngắn hạn	1,970	2,750	3,896
Dư nợ tài trợ TM trong nước	887	1,127	1,734
Tỷ trọng dư nợ tài trợ trong nước so với dư nợ DN	45%	41%	44,5%
Dư nợ tài trợ hàng XNK	1,083.5	1,622.5	2,162
Tỷ trọng dư nợ tài trợ hàng XNK	55%	59%	55,5%

*(Nguồn : Báo cáo nội bộ của TCB)*

Qua bảng 2.7 cho thấy trong tổng dư nợ tài trợ doanh nghiệp, dư nợ tài trợ thương mại trong nước cuối năm 2006 chiếm 44,5% tăng 53,8% so với năm 2005. Qua số liệu cho thấy tiềm năng rất lớn cho TCB khai thác tiềm lực BTT trong nước trên cơ sở tài trợ thương mại trong nước.

## **2.3 THỰC TRẠNG VỀ HOẠT ĐỘNG BAO THANH TOÁN TẠI NHTM CP KỸ THƯƠNG VIỆT NAM.**

Trong phạm vi luận văn này chỉ phân loại nghiệp vụ BTT tại TCB là nghiệp vụ BTT quốc tế và BTT trong nước

### **2.3.1 Bao thanh toán trong nước**

Có thể nói đây là thế mạnh của TCB trong việc tài trợ các DN kinh doanh trong nước bằng hình thức bao thanh toán nội địa, thông qua việc mua lại và quản lý khoản phải thu.

Hiện TCB đã triển khai dịch vụ bao thanh toán trong nước từ giữa năm 2006 thông qua việc mua lại các khoản phải thu phát sinh từ việc khách hàng của ngân hàng bán hàng nhưng chưa thu tiền về kịp thời, dựa trên quyền phải thu TCB sẽ ứng trước một tỷ lệ nhất định trên tổng giá trị phải thu nhằm giúp khách hàng gia tăng vòng quay vốn lưu động nhanh hơn.

#### **2.3.1.1 Các điều kiện hình thành phương thức BTT trong nước tại TCB:**

**Cơ sở pháp lý:** quyết định 1096/2004/QĐ-NHNN ngày 06 tháng 09 năm 2004 của NHNN đã ban hành về việc hướng dẫn nghiệp vụ BTT cho các ngân hàng Thương mại tại Việt Nam. Với quyết định này đã tạo hành lang pháp lý đầu tiên điều chỉnh hoạt động BTT tại Việt Nam. Cuối năm 2006 TCB đã cho ra đời nghiệp vụ bao thanh toán trong nước theo quyết định số 493 ngày 25 tháng 12 năm 2006.

**Đối với ngân hàng TCB:** Trong chiến lược kinh doanh của TCB xác định rằng TCB trở thành một trong những ngân hàng phục vụ DN vừa và nhỏ (Small and Medium Enterprise- SME) tại VN. Tuy nhiên, việc cho vay đối các DN SME hiện nay chủ yếu dựa trên tài sản đảm bảo như bất động sản, hoặc hàng hóa cầm cố. Trong khi đó các DN này hạn chế về tài sản đảm bảo. Điều này gây khó khăn cho các DN SME tiếp cận nguồn vốn của ngân hàng. Theo thông kê của TCB, hơn 70% các khoản tín dụng thương mại mà các DN có quan hệ với TCB có nhu cầu vay vốn tại TCB. Dựa trên thực trạng về nhu cầu vốn thực sự của các DN vừa và nhỏ, TCB quyết định ban hành sản phẩm BTT trong nước.

**Đối với khách hàng:** trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp ngày càng cạnh tranh gay gắt, việc phát sinh các khoản bán hàng trả chậm ngày càng nhiều, trong khi đó, các DN có quan hệ tại TCB phần lớn là DN SME, các DN này thường xuyên thiếu vốn. Để có thể hỗ trợ các DN kinh doanh có hiệu quả và phát triển hoạt động kinh doanh, TCB cho ra đời sản phẩm BTT trong nước đáp ứng nhu cầu ứng trước tiền từ các khoản phải thu chưa đến hạn của của khách hàng nhằm làm gia tăng hiệu quả đồng vốn của các DN hạn chế về vốn.

Từ những điều kiện trên, TCB đã ban hành quy chế BTT trong nước cuối năm 2006.

### **2.3.1.2 Quy trình thực hiện bao thanh toán trong nước tại TCB.**

**Định hướng khách hàng:** khách hàng là doanh nghiệp bán hàng trong nước theo phương thức thanh toán trả chậm cho những người mua hàng uy tín được ngân hàng chấp thuận.

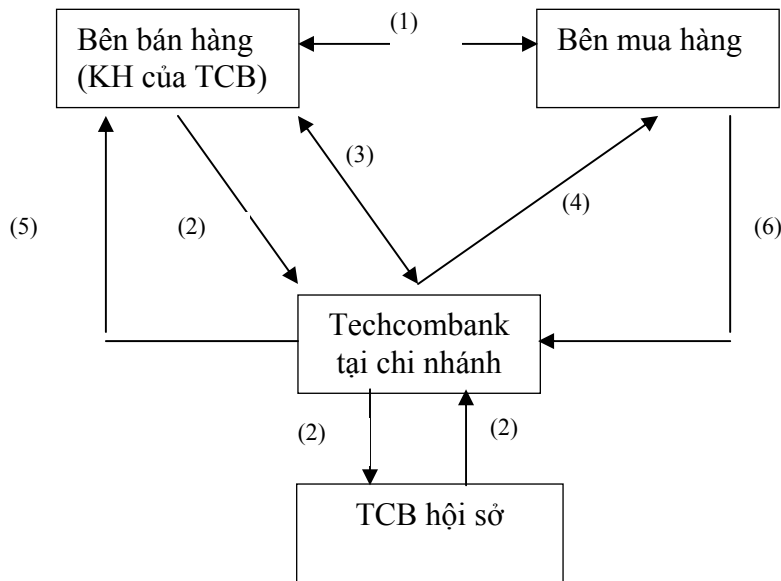
**Đối với BTT trong nước, TCB chỉ thực hiện BTT có truy đòi :**

Điều kiện thực hiện BTT trong nước:

- Trước hết, doanh nghiệp đó phải có 1 năm kinh nghiệm buôn bán với người mua;
- Khách hàng có tối thiểu 2 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực kinh doanh mặt hàng đề nghị;
- Có lãi trong hai năm tài chính gần nhất;
- Thực hiện thành công các hợp đồng trước đây;
- Ngoài ra còn có các chỉ tiêu của khách hàng là người mua phải như sau:
  - + Báo cáo tài chính phải có cơ quan kiểm toán độc lập.
  - + Doanh thu năm tài chính gần nhất >200 tỷ
  - + ROE >10%
  - + Tổng tài sản : >100 tỷ
  - + VCSH/ Tổng tài sản >30%
  - + Tài sản lưu động / nợ ngắn hạn > 1,2

Nhìn chung, TCB đã quy định những chỉ tiêu định lượng về người mua hàng được TCB chấp nhận. Đây là cơ sở thuận lợi để các chi nhánh của TCB thực hiện việc BTT cho các khách hàng một cách thống nhất.

**Quy trình thực hiện:**



Bước 1: khách hàng của TCB ký hợp đồng mua bán với điều khoản thanh toán là thanh toán trả chậm và giao hàng theo đúng nội dung của hợp đồng.

Bước 2: Bên bán hàng sẽ đem khoản phải thu từ việc bán hàng đến ngân hàng đề nghị TCB tài trợ dựa trên khoản phải thu đó.

Tại TCB sẽ tiến hành thẩm định những yêu cầu khách hàng, đặc biệt là quan tâm đến uy tín và năng lực thanh toán của bên mua hàng. Sau khi thẩm định, nếu mức phán quyết BTT vượt quá chi nhánh, thì hồ sơ được chuyển về hội sở. Khi được và đi đến quyết định đồng ý bao thanh toán và chuyển quyết định đó về chi nhánh

Những nội dung cần làm rõ khi thực hiện BTT

- Mặt hàng cung cấp:	
- Số năm giao dịch giữa 2 bên:	

- Phương thức thanh toán:	
- Phương thức giao hàng:	
- Doanh số giao dịch 12 tháng gần nhất:	
- Doanh số giao dịch dự kiến trong 12 tháng tới:	
- Có thư giới thiệu của Người mua:	<input type="checkbox"/> Có <input type="checkbox"/> Không
- Tổng giá trị hàng giao bị Người mua trả lại trong 12 tháng giao dịch gần nhất (căn cứ vào báo cáo giao hàng/thanh toán):	
- Tổng giá trị các khoản phải thu được Người mua thanh toán đúng hạn trong 12 tháng giao dịch gần nhất:	..... Tỷ lệ:.....%/tổng giá trị giao dịch
- Tỷ lệ các khoản phải thu bị thanh toán quá hạn:	<input type="checkbox"/> Dưới 30 ngày: .....% <input type="checkbox"/> Từ 31-60 ngày:.....% <input type="checkbox"/> Trên 60 ngày:.....%

Thẩm định nhu cầu cấp hạn mức tín dụng/hạn mức bao thanh toán

Chỉ tiêu	Năm thực tế	Năm kế hoạch	Mức độ tăng trưởng
Doanh thu		(1)	
Giá vốn hàng bán		(2)	
Lợi nhuận dự kiến		(3)	
Chu kỳ kinh doanh		(4)	
Nhu cầu vốn cho 1 vòng		(5)=(2)/(4)	

quay			
VCSH tham gia vào VLD		(6)	
Phải trả người bán		(7)	
Tài trợ từ các TCTD khác		(8)	
Vốn vay khác		(9)	
Nhu cầu cấp HMTD tại TCB		(10) = (5) - (6) - (7) - (8) - (9)	

Bước 3: Sau khi được hội sở chấp thuận, chi nhánh TCB cùng khách hàng (bên bán hàng) tiến hành ký hợp đồng bao thanh toán

Bước 4 : Chi nhánh TCB sẽ gửi thông báo về việc chuyển nhượng khoản phải thu cho bên mua.

Nội dung thư thể hiện :

- Đề nghị Công ty là người mua trực tiếp chuyển tiền thanh toán vào tài khoản của công ty tại TCB
- Tên chủ tài khoản: [tài khoản của Techcombank gắn với tên khách hàng]
- Số Tài khoản:
- Tại Techcombank - chi nhánh cấp hạn mức BTT
- Nội dung: thanh toán cho Hoá đơn/Đơn đặt hàng/Hợp đồng số... ký ngày...
- Chỉ dẫn thanh toán trên áp dụng cho toàn bộ các khoản phải thu của [nhà cung cấp] từ Công ty và toàn bộ các khoản phải thu phát sinh trong tương lai (cho đến khi có văn bản thông báo khác) và không thể huỷ bỏ trừ khi có sự chấp thuận bằng văn bản của Techcombank

Bước 5: Chi nhánh TCB sẽ ứng tiền cho khách hàng. Thông thường TCB sẽ ứng khoảng 80%-85% giá trị trên hóa đơn đòi tiền.

Bước 6: Người mua hàng sẽ chuyển về TCB, TCB sẽ thu phần ứng trước, lãi phát sinh và phần còn lại trả lại công ty bán hàng, khi người mua hàng không trả nợ thì TCB sẽ gửi thông báo đòi nợ.

**Về mức phí áp dụng tại TCB:** hiện nay mức phí TCB đang áp dụng phí thu hộ các khoản phải thu từ 20,000 đồng- 50,000 đồng/ khoản phải thu. Nhìn chung phí của TCB tương đối thấp hơn so với các ngân hàng trên địa bàn. Chẳng hạn tại ACB phí này là 0,5% trên giá trị BTT và tối thiểu 500,000 đồng.

### 2.3.1.3 Doanh số BTT trong nước tại TCB

Với quy trình BTT trong nước được ban hành, bước đầu đã tạo khung hành lang pháp lý chung cho các chi nhánh thực hiện một cách thống nhất trong hệ thống của TCB. Sau khi được triển khai sản phẩm BTT trong nước, doanh số BTT ngày càng tăng.

Qua bảng 2.7 cho thấy tỷ trọng tài trợ thương mại cho các doanh nghiệp trong năm 2006 chiếm 44,5% trong tổng dư nợ tài trợ doanh nghiệp. Cùng với tốc độ tăng trưởng dư nợ trên 50% trong mỗi năm cho thấy triển vọng tăng trưởng doanh số và dư nợ BTT trong nước sẽ tăng trưởng trong những năm tới. Sau đây là bảng dư nợ BTT trong nước của TCB kể từ sau khi ban hành quy định cho đến cuối tháng 6 năm 2007.

Bảng 2.8: **DƯ NỢ BAO THANH TOÁN TRONG NƯỚC CỦA TCB**

Khoản mục	Năm 2006	6 tháng 2007
Doanh số BTT trong nước	138 tỷ	430 tỷ
Dư nợ BTT	50 tỷ	239 tỷ

*Nguồn nội bộ TCB*

Vì quy định BTT trong nước của TCB ban hành từ cuối năm 2006, nên doanh số bao thanh toán trong nước năm 2006 chỉ đạt 138 tỷ và dư nợ cuối năm 2006 đạt 50 tỷ, chủ yếu là khoản BTT cho các công ty cung cấp trong siêu thị Coopmart, Big C và Metro. Sang 6 tháng đầu năm 2007, doanh số BTT trong nước đạt 430 tỷ và dư nợ 239 tỷ đồng, điều này cho thấy nghiệp vụ BTT trong nước phát triển nhanh và thể hiện nhu cầu thực sự của khách hàng trong nước.

Tổng dư nợ BTT trong nước 6 tháng đầu năm 2007 vẫn là dư nợ của các DN cung cấp hàng cho các siêu thị Coopmart, Big C và Metro, ngoài ra các ngành nghề khác như xây dựng và cung cấp hàng nông sản cũng là các ngành chiếm dư nợ BTT nhiều nhất.

Có thể nói việc ra đời sản phẩm BTT trong nước góp phần gia tăng dư nợ tài trợ cho các doanh nghiệp tại TCB, đồng thời giúp doanh nghiệp bị giới hạn về tài sản đảm bảo muốn vay vốn tại TCB có thể tiếp cận được nguồn vốn của ngân hàng nhằm gia tăng vòng quay vốn giúp nâng cao hiệu quả kinh doanh.

Tuy dư nợ đến 30/6/2007 chỉ là 239 tỷ là con số khá khiêm tốn so với dư nợ của TCB. Dù vậy với dư nợ tài trợ trong nước đến cuối năm 2006 khoảng 1.736 tỷ đồng sẽ mở ra triển vọng mới cho BTT trong nước trong thời gian tới.

#### **2.3.1.4 Các ngành nghề thông thường được TCB thực hiện BTT trong nước.**

Hiện nay TCB chưa không chế các ngành nghề TCB chọn để BTT mà chủ yếu lựa chọn những khách hàng mua từ khách hàng có nhu cầu BTT, hiện TCB đã xây dựng được danh mục khách hàng mua được TCB chấp nhận BTT .

<b>TT</b>	<b>TÊN NGƯỜI MUA</b>
1	Big C
2	Intimex
3	Metro Cash & Carry Vietnam
4	Coopmart
5	Fivimart
6	G7
7	Hapro
8	Nestle Vietnam
9	Coca Cola Vietnam
10	PepsiCo Vietnam



11	Dutch Lady Vietnam
12	Công ty CP Sữa Việt Nam (Vinamilk)
13	Công ty CP Thực phẩm dinh dưỡng Đồng Tâm (Nutifood)
14	Công ty CP Kinh Đô
15	Vedan Vietnam
16	Công ty CP Kỹ nghệ thực phẩm Việt Nam (VIFON)
17	Unilever Vietnam
18	P & G
19	Colgate Palmolive
20	Công ty TNHH DASO
21	Honda Việt Nam
22	Canon Việt Nam
23	Ikea Việt Nam
24	Scavi Việt Nam

Danh sách khách hàng này định kỳ sẽ được bổ sung thêm theo quyết định của TGD. Tuy nhiên trong quá trình thực hiện, các chi nhánh TCB có thể trình Tổng Giám Đốc cho những những danh sách khách hàng ngoài danh sách trên.

Hiện TCB thường áp dụng BTT cho các DN cung cấp mặt hàng tiêu dùng cung cấp cho các siêu thị tại Việt Nam, trong lĩnh vực xây dựng và hàng nông sản.

**Bảng 2.9: BẢNG CƠ CẤU CÁC NGÀNH BTT TRONG NƯỚC**

*Đvt: tỷ đồng*

Khoản mục	31/12/ 2006	6 tháng 2007
<b>Doanh số BTT trong nước:</b>	<b>138</b>	<b>430</b>
+ Xây dựng	20	50
+ Cung cấp hàng hòa các siêu thị	35	175
+ Các mặt hàng nông sản khác	83	205

<b>Dư nợ BTT trong nước</b>	<b>50</b>	<b>239</b>
+ Xây dựng	20	20
+ Cung cấp hàng hóa các siêu thị	25	40
+ Các mặt hàng nông sản khác	5	179

(Nguồn: Báo cáo nội bộ của TCB)

### 2.3.2 Bao thanh toán quốc tế:

Có thể nói BTT quốc tế là lĩnh vực khá mới tại Việt Nam nói chung và tại TCB nói riêng. Tuy TCB đã ban hành quyết định BTT xuất khẩu từ đầu năm 2007 theo quyết định số: 00921/QĐ – TGD ngày 02 tháng 03 năm 2007. TCB đã trở thành thành viên của tổ chức BTT quốc tế (FCI) từ đầu năm 2006. Kể từ lúc ban hành quyết định BTT xuất khẩu, việc triển khai có những khó khăn nhất định. Để hiểu rõ hơn về quy trình BTT xuất khẩu, người viết trình bày về quy trình thực hiện tại TCB như sau:

#### 2.3.2.1 Quy trình thực hiện bao thanh toán xuất khẩu của TCB:

Sau khi NHNN ban hành quyết định hướng dẫn nghiệp vụ BTT, TCB cũng cho ra đời quy trình nghiệp vụ BTT quốc tế, mà chủ yếu là BTT xuất khẩu.

Theo TCB quy định, Bao thanh toán xuất khẩu là dịch vụ tài chính trọn gói dành cho nhà xuất khẩu bán hàng theo phương thức Open account (ghi sổ trả chậm hay còn gọi là T/T trả sau) hoặc D/A (nhờ thu trả chậm), bao gồm:

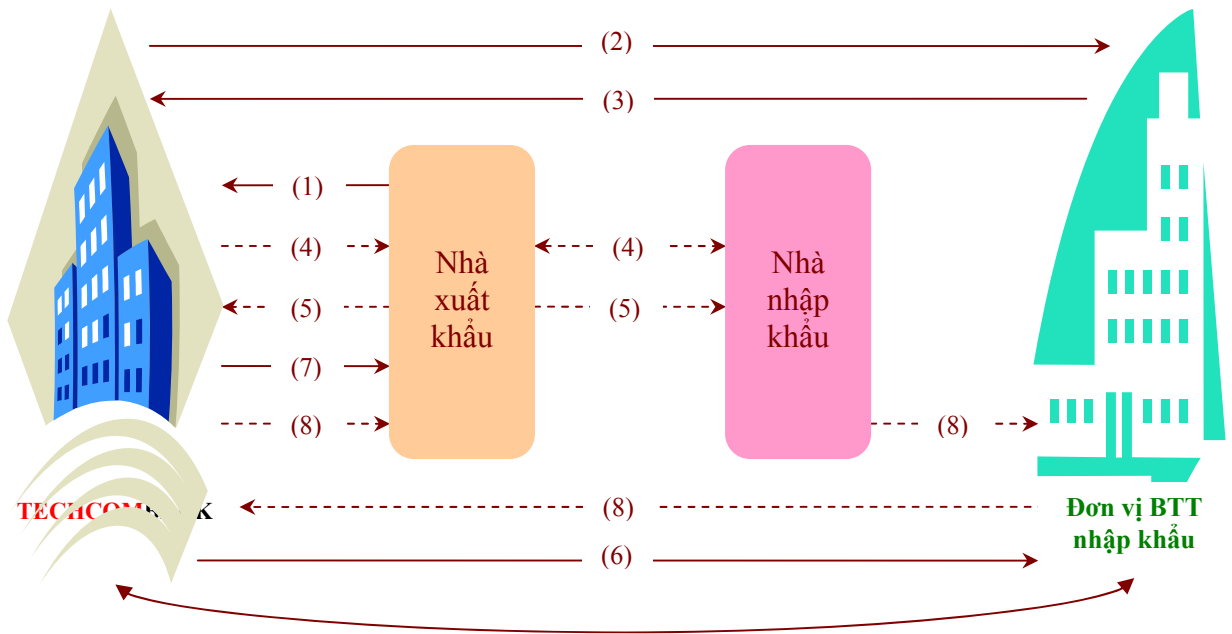
Bảo hiểm rủi ro nợ xấu

Ứng trước

Hạch toán và theo dõi các khoản phải thu

Thu hộ

Quy trình như sau:



### Factors Chain International

- (1) Nhà xuất khẩu gửi danh sách các nhà nhập khẩu cho Techcombank bao gồm tên, địa chỉ, hạn mức bao thanh toán yêu cầu cho mỗi nhà nhập khẩu.
- (2) Techcombank gửi danh sách các nhà nhập khẩu để đối tác bao thanh toán nhập khẩu thẩm định và cấp hạn mức bảo lãnh thanh toán.
- (3) Đơn vị bao thanh toán nhập khẩu thông báo cho Techcombank về hạn mức bảo lãnh thanh toán và các điều kiện cấp hạn mức. *(Điều kiện quan trọng nhất: nhà xuất khẩu phải chuyển nhượng tất cả các khoản phải thu theo phương thức T/T trả sau từ nhà nhập khẩu được cấp hạn mức cho Techcombank và cho Đơn vị bao thanh toán nhập khẩu).*

Ví dụ: hạn mức khách hàng yêu cầu là 1.000.000 USD, Đơn vị BTT nhập khẩu cấp hạn mức bảo lãnh thanh toán 500.000 USD → TCB cấp hạn mức BTT cho khách hàng 500.000 USD, tỷ lệ ứng trước 80% (~hạn mức ứng trước 400.000 USD), phí bao thanh toán 1,2%/trị giá hóa đơn. Các khoản phải thu trong hạn mức đều được ứng trước không cần TSĐB và được cung

cấp đủ 3 dịch vụ quản lý, thu hộ và bảo lãnh thanh toán. Ở một thời điểm nào đó cho dù số dư các khoản phải thu của khách hàng phát sinh vượt 500.000 USD thì khách hàng vẫn phải chuyển nhượng các khoản phải thu vượt hạn mức cho TCB, các khoản phải thu này chỉ được cung cấp dịch vụ quản lý và thu hộ với mức phí phải đóng cũng thấp hơn (0,6%/trị giá hóa đơn), nếu muốn được ứng trước thì phải có TSDB. Các khoản phải thu này sẽ được chuyển vào hạn mức và hưởng đủ các dịch vụ nếu sau đó có khoản phải thu nào đó được tất toán, trường hợp này KH phải đóng bổ sung phí BTT.

Nếu uy tín nhà nhập khẩu tốt thì Đơn vị BTTNK có thể cấp hạn mức lên đến 100% hạn mức yêu cầu, nhưng với những KH được BTT lần đầu tiên thì không được như vậy. Nhưng cũng có thể khắc phục bằng cách: sau một vài giao dịch mà nhà nhập khẩu thanh toán nghiêm túc có thể xin Đơn vị BTT nhập khẩu tăng hạn mức.

- (4) Nếu nhà xuất khẩu nhất trí với hạn mức và các điều kiện BTT, Techcombank và nhà xuất khẩu ký một hợp đồng bao thanh toán duy nhất cho tất cả các khách hàng của nhà xuất khẩu.

Techcombank hướng dẫn nhà xuất khẩu gửi thư thông báo cho nhà nhập khẩu về việc ký kết hợp đồng bao thanh toán, trong đó nêu rõ việc nhà xuất khẩu chuyển giao quyền thu nợ cho đơn vị bao thanh toán và hướng dẫn nhà nhập khẩu thanh toán trực tiếp cho đơn vị bao thanh toán.

Techcombank hướng dẫn khách hàng quy định lại một số điều khoản trong hợp đồng xuất nhập khẩu cho phù hợp với dịch vụ bao thanh toán.

- Không cản trở việc chuyển nhượng khoản phải thu phát sinh từ HĐ XNK cho bên thứ ba
- Cho phép bên thứ ba tiến hành thu hộ khoản phải thu
- Cho phép và bảo vệ bên thứ ba tiến hành các thủ tục pháp lý khác để khởi kiện trong những trường hợp không thu hồi được khoản phải thu.

- Bộ chứng từ gửi cho Techcombank sau đó Techcombank gửi cho nhà nhập khẩu.
- (5) Nhà xuất khẩu tiến hành giao hàng, xuất trình bộ chứng từ cho Techcombank kiểm tra và đề nghị giải ngân tiền ứng trước nếu có nhu cầu.
- (6) Techcombank gửi bộ chứng từ cho nhà nhập khẩu đi nhận hàng. Techcombank thông báo cho đối tác bao thanh toán nhập khẩu về khoản phải thu mới phát sinh, đối tác bao thanh toán nhập khẩu sẽ chấp thuận bao thanh toán khoản phải thu này nếu không có gì trái với các điều kiện đã đặt ra khi xét duyệt cấp hạn mức.
- (7) Techcombank tiến hành giải ngân cho nhà xuất khẩu theo các điều kiện đã quy định trong hợp đồng bao thanh toán.
- (8) Đối tác bao thanh toán nhập khẩu của Techcombank tiến hành thu nợ khi khoản phải thu đến hạn thanh toán và chuyển tiền cho Techcombank để ghi Có cho nhà xuất khẩu. Techcombank sẽ thông báo ngay cho nhà xuất khẩu nếu có bất cứ việc khấu trừ thanh toán hoặc tranh chấp nào phát sinh từ phía nhà nhập khẩu.

Trong trường hợp nhà nhập khẩu mất khả năng thanh toán và không gây tranh chấp nào đối với khoản phải thu, Đơn vị bao thanh toán nhập khẩu sẽ thực hiện thanh toán thay 100% số tiền của khoản phải thu thuộc hạn mức BTT cho nhà xuất khẩu qua Techcombank. Khi đó Techcombank sẽ tất toán với nhà xuất khẩu sau khi trừ đi số tiền đã ứng trước và các khoản lãi, phí chưa nộp khác.

Với các khoản phải thu ngoài hạn mức BTT, Đơn vị BTT nhập khẩu vẫn thu nợ nhưng không thực hiện thanh toán thay nếu nhà nhập khẩu mất khả năng thanh toán. Sau một số ngày kể từ ngày đến hạn thanh toán mà nhà nhập khẩu không thanh toán, TCB có quyền truy đòi số tiền đã ứng trước cho nhà xuất khẩu.

***Các doanh nghiệp mà Techcombank hướng đến khi cung cấp dịch vụ bao thanh toán xuất khẩu***

Techcombank hướng đến các doanh nghiệp vừa và nhỏ có hoạt động kinh doanh lành mạnh, có tiềm năng xuất khẩu, chiến lược kinh doanh năng động và có năng lực thực hiện tốt các hợp đồng xuất khẩu.

***Ngành nghề kinh doanh phù hợp với dịch vụ bao thanh toán xuất khẩu của Techcombank***

Đó là các ngành hàng ít biến động về giá cả, hàng hoá dễ bảo quản, không bị biến đổi chất lượng trong quá trình vận chuyển. Techcombank đặc biệt chú trọng cung cấp dịch vụ BTT cho các ngành dệt may, da giày, đồ gỗ nội thất, đồ gia dụng, sản phẩm làm từ nhựa, linh kiện điện tử và hàng thủ công mỹ nghệ.

**2.3.2.2 Doanh số BTT quốc tế tại NHTMCP Kỹ Thương**

Mặc dù TCB là một trong những NHTM CP đầu tiên tại Việt Nam đưa ra sản phẩm bao thanh toán trong nước và quốc tế, cho đến nay nghiệp vụ bao thanh toán quốc tế thật sự chưa phát triển tại TCB, Tuy nhiên phát triển nghiệp vụ bao thanh toán trong nước đang là tiền đề cho việc phát triển mạnh trong thời gian tới.

Những khó khăn trong việc áp dụng nghiệp vụ BTT quốc tế tại TCB, tôi sẽ phân tích tại những khó khăn và thuận lợi trong mục 2.2.3 của chương này.

**2.3.3. Thuận lợi và khó khăn trong hoạt động và phát triển BTT của TCB**

Có thể nói rằng hoạt động BTT mang lại nhiều tiện ích cho nhà xuất khẩu, đồng thời thông qua đó ngân hàng phát triển thêm nhiều dịch vụ: chẳng hạn dịch vụ thu hộ, quản lý khoản phải thu, và quan trọng hơn là nguồn tiền sẽ lưu thông qua tài khoản của TCB... Tuy nhiên trong quá trình thực hiện nghiệp vụ BTT có những thuận lợi nhưng cũng không ít khó khăn và bất cập trong việc thực hiện nghiệp vụ này tại ngân hàng TCB.

**2.3.3.1. Thuận lợi:**

**❖ Về điều kiện kinh tế vĩ mô của nền kinh tế**

Năm 2006 nền kinh tế VN phát triển khả quan trong điều kiện nền kinh tế vĩ mô khá thuận lợi, tổng sản phẩm quốc nội tăng 8,2% với những lực đẩy là tiêu thụ nội địa, xuất khẩu và đầu tư. Việt nam chính thức trở thành thành viên WTO mở ra những vận hội mới.

Kim ngạch xuất khẩu của VN ước tính cả năm 2006 ước đạt 40 tỷ USD tăng 24% so với năm 2005, tính đến 8 tháng đầu năm 2007 kim ngạch XK của VN đạt gần 31 tỷ USD. Các mặt hàng có kim ngạch XK trên 1 tỷ USD như: Gạo, cao su, dầu thô, dệt may, thủy sản, máy tính điện tử... kim ngạch nhập khẩu cả năm 2006 khoảng 44 tỷ USD tăng 20% so với năm trước.

❖ **Hành lang pháp lý**

Cơ sở để nghiệp vụ BTT ra đời và hoạt động được quy định cụ thể trong quyết định 1096/2004/QĐ-NHNN ngày 06 tháng 09 năm 2004 đã tạo hành lang pháp lý đầu tiên điều chỉnh hoạt động BTT tại Việt Nam. Quy chế quy định về việc thực hiện nghiệp vụ BTT của các tổ chức tín dụng với NH nhằm đa dạng hoá hoạt động NH, bổ sung vốn lưu động cho DN, thúc đẩy quan hệ thương mại trong nước và quốc tế.

❖ **Về năng lực của TCB**

Hiện nay TCB có lượng khách hàng liên quan đến lĩnh vực XNK khá lớn như nhập khẩu hàng tiêu dùng, sắt thép, xuất khẩu nông lâm thủy sản và các mặt hàng khác.... với doanh số thanh toán quốc tế gia tăng qua mỗi năm. Trong năm 2006 doanh số TTQT của TCB đạt 1.342 triệu USD, 6 tháng đầu năm 2007 doanh số TTQT đạt 930 triệu USD, và tiếp tục gia tăng trong những tháng cuối năm.

Sau khi NHNN VN ban hành quy chế về BTT, TCB là một trong những ngân hàng TMCP đầu tiên tại VN đưa nghiệp vụ BTT vào phục vụ khách hàng. Với lợi thế là ngân hàng đi đầu trong lĩnh vực BTT và là một trong những NHTM CP đầu tiên tại VN trở thành thành viên FCI nên TCB dễ dàng tiếp cận những khách hàng tiềm năng và phát triển nghiệp vụ BTT.

Bên cạnh đó, TCB còn có đội ngũ cán bộ trình độ cao, có tâm huyết và đặc biệt là có nhiều kinh nghiệm trong lĩnh vực kinh doanh quốc tế tạo nên thế mạnh cho việc phát triển nghiệp vụ BTT.

**2.3.3.2. Khó khăn của ngân hàng TMCP Kỹ Thương khi phát triển nghiệp vụ bao thanh toán vào hoạt động:**

Sản phẩm bao thanh toán tuy được manh nha tại VN từ những năm đầu của thế kỷ 21, nhưng hành lang pháp lý chưa có cho đến năm 2004 Ngân hàng nhà nước VN ban hành Quy chế về BTT số 1096/2004/QĐ-NHNN. Trong năm 2006 TCB đã ban hành sản phẩm bao thanh toán trong nước và đầu năm 2007 ban hành sản phẩm bao thanh toán xuất khẩu và là thành viên của Hiệp hội BTT quốc tế. Tuy nhiên cho đến nay, sản phẩm này vẫn chưa phát triển tại Việt Nam nói chung và tại TCB nói riêng. Thế thì lý do nào mà nghiệp vụ BTT chưa thể phát triển được tại TCB?

Những khó khăn BTT tại một ngân hàng sẽ được xem xét trong tổng thể môi trường mà ngân hàng đó hoạt động. Vì vậy người viết muốn trình bày thực trạng hoạt động BTT tại Việt nam nói chung và sau đó mới đi tìm hiểu và phân tích những nguyên nhân từ chính TCB, từ đó đưa ra những giải pháp để phát triển nghiệp vụ BTT.

#### **2.3.3.2.1 Tình hình hoạt động BTT tại VN**

Kể từ khi quy định về nghiệp vụ BTT ra đời đến nay đã nhiều ngân hàng cung cấp dịch vụ BTT. Mặc dù, tiềm năng phát triển của nghiệp vụ BTT rất lớn nhưng tính từ lúc bắt đầu hoạt động đến nay doanh số BTT phát sinh rất ít. Tại sao nhu cầu sử dụng rất lớn nhưng lại chưa thể phát triển?

Nhu cầu của nghiệp vụ BTT xuất phát từ việc phát triển hoạt động XNK trong nền kinh tế và những hạn chế về các phương thức tài trợ của NH hiện nay. Thị trường XNK của nước ta ngày một phát triển, thể hiện qua kim ngạch XNK. Kim ngạch XNK gia tăng liên tục qua các năm. Từ đó, nhu cầu vốn của các DN cũng tăng theo.

Khi cần vốn, DN sẽ tìm đến nguồn tài trợ từ phía NH. NH tài trợ vốn thông qua các hình thức cho vay là chủ yếu. Tuy nhiên, nguồn cung ứng vốn từ các nghiệp vụ tài trợ của NH không đáp ứng đủ nhu cầu phát triển. Một nghiệp vụ được nghiên cứu đưa vào sử dụng tạo thêm kênh cung ứng vốn là BTT. Đây là kênh cung ứng vốn hữu hiệu. Mặc dù nhận thức được tầm quan trọng của BTT, đến nay doanh số BTT còn rất hạn chế. Số lượng các NH tham gia rất ít. Nguyên nhân của vấn đề này là:



- **Từ phía khách hàng:** Người tiêu dùng chưa hiểu rõ được tính năng ưu việt của sản phẩm và chưa có thói quen sử dụng.
- **Hạn chế về trình độ quản lý nghiệp vụ:** Nghiệp vụ BTT đòi hỏi phải am hiểu về nghiệp vụ, có khả năng phân tích, nhận định thị trường, nhận định khách hàng. Đây là một nghiệp vụ mới, cán bộ trong lĩnh vực NH hầu như chưa có kinh nghiệm về việc thực hiện nghiệp vụ. Điều này làm hạn chế khả năng cung cấp dịch vụ cho khách hàng. Đây là lý do chính của việc chỉ có các NH nước ngoài mạnh dạn cung ứng dịch vụ BTT.
- **Thông tin hạn chế:** BTT chỉ hoạt động có hiệu quả thật sự khi thông tin mà các DN cung cấp là trung thực. Rủi ro phát sinh chủ yếu là về phía người mua, năng lực tài chính của người bán (nghiệp vụ BTT truy đòi). Trước khi quyết định BTT, tổ chức BTT phải tiến hành khâu thẩm định. Do đó, nhu cầu về thông tin là bắt buộc. Tuy nhiên, hiện nay các DN Việt Nam hoạt động không công khai thông tin và chứng từ kế toán chưa được kiểm toán hoàn chỉnh. Chính vì vậy, tổ chức BTT rất khó khăn cho việc thực hiện thẩm định. Từ đó, nghiệp vụ BTT thiếu điều kiện để phát triển.
- Những quy định về nghiệp vụ hoạt động chưa được quy định chặt chẽ.

Chính những lý do này, nghiệp vụ BTT dù khắc phục được những khiếm khuyết của các phương thức tài trợ khác nhưng đến nay vẫn chưa thật sự được thị trường công nhận. Để nghiệp vụ BTT phát huy được tính năng, BTT cần có những giải pháp cụ thể tạo điều kiện cho nghiệp vụ phát triển.

#### **2.3.3.2.2 Những khó khăn thực hiện BTT tại TCB**

- ❖ **Về phía khách hàng:** trên cương vị của người bán thường không ưu tiên đối với việc bán hàng theo phương thức trả chậm, đặc biệt là các nhà xuất khẩu Việt Nam chỉ quen dùng phương thức thanh toán tương đối an toàn như L/C, hoặc D/P. Trong khi đó phương thức TTR trả sau chỉ có những thương vụ mà bên VN bán hàng với vị thế thương mại thấp hơn. Do vậy, với những DN có phương thức thanh toán an toàn như L/C, D/P thường ít quan tâm đến sản

phẩm BTT của ngân hàng. Trong khi đó, những khách hàng XK của VN chấp nhận phương thức thanh toán TT trả chậm có hai trường hợp:

+ Một là khách hàng truyền thống có quan hệ uy tín và lâu năm, và DN VN chấp nhận mở rộng hoạt động kinh doanh cho những đối tác truyền thống thông qua phương thức này. Đối với khách hàng này Ngân hàng có thể chấp nhận BTT, tuy nhiên với số lượng khách hàng không nhiều.

+ Hai là khách hàng mới xâm nhập thị trường và muốn mở rộng hoạt động kinh doanh thông qua việc hạ thấp phương thức thanh toán bằng phương thức thanh toán TT trả sau, đây thường là loại bạn hàng qua hệ chưa lâu, ngân hàng còn rất thận trọng trong việc cấp bao thanh toán vì chưa biết lịch sử giao dịch mua bán như thế nào.

❖ **Về giá và phí:** như đã phân tích trên, so với những phương thức thanh toán truyền thống tương đối an toàn cho người bán, phương thức TT trả sau mức độ an toàn thấp hơn, đặc biệt là các nhà tài trợ không cảm thấy an toàn khi tài trợ cho phương thức thanh toán này. Do vậy phí dịch vụ BTT được khách hàng đánh giá là quá đắt. Thật vậy, để cung cấp dịch vụ BTT quốc tế, TCB phải là thành viên của hiệp hội BTT quốc tế, hoặc ký hợp đồng đại lý BTT nước ngoài, có như vậy TCB mới dám chấp nhận cung cấp dịch vụ BTT quốc tế. Bởi vì, thông qua các đại lý BTT nước ngoài TCB sẽ thẩm định được năng lực và khả năng thanh toán của người mua và cấp credit cover (dịch vụ bảo lãnh thanh toán) nên phí bao thanh toán thường khá đắt. Phần lớn phí BTT thu được từ khách hàng TCB phải thanh toán cho các đại lý BTT nước ngoài, thông thường khoảng 1% trên hóa đơn bán hàng. Bên cạnh đó TCB còn thu thêm khoản 10 USD cho phí xử lý hóa đơn và thu lãi trên số tiền ứng trước bằng lãi suất cho vay trên thị trường tại thời điểm ứng tiền cho khách hàng.

❖ **Về thông tin và thẩm định thông tin:** các ngân hàng tại Việt Nam hiện đang cần là cơ sở dữ liệu về các DN đang hoạt động, đặc biệt là thông tin về xếp hạng khách hàng trong nước và nước ngoài. Hầu như các ngân hàng

trong nước chưa có trung tâm thông tin dữ liệu, nếu có thì chỉ ở mức độ data (tức là thông tin chưa qua xử lý hoặc xử lý ở mức độ chưa cao) chưa đủ để ra quyết định. Trong khi đó việc ra quyết định BTT cho DN trong nước hay quốc tế dựa trên thông tin đó.

- ❖ **Về tổ chức hoạt động của ngân hàng:** Việc sử dụng nghiệp vụ BTT đòi hỏi tổ chức BTT phải nắm rõ được khách hàng cả người NK lẫn người XK. Hoạt động XNK là hoạt động xuyên biên giới nên rất khó cho đơn vị BTT thẩm định khách hàng. Đối với các NHTM Việt Nam, thực hiện được việc thẩm định khách hàng ngoài lãnh thổ là rất khó. Do đó, rủi ro khi cung ứng dịch vụ này của tổ chức BTT 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 mua cư trú. Chính vì lý do này, ngay khi quyết định 1096 của NH Nhà Nước ra đời, ngay lập tức ba chi nhánh NH nước ngoài đưa vào sử dụng dịch vụ này. Trong khi đó, các NH thương mại Việt Nam chưa quan tâm nhiều về dịch vụ này.
- ❖ **Về nguồn vốn để thực hiện:** tiềm lực về vốn của TCB yếu hơn rất nhiều so với hệ thống NH nước ngoài. Tính đến cuối năm 2006 TCB là một trong ba ngân hàng TMCP lớn nhất VN với VCSH 1.500 tỷ và tổng tài sản khoảng 17.326 tỷ đồng. Mức độ rủi ro trong kinh doanh NH được đánh giá thông qua hệ số an toàn vốn tối thiểu – hệ số H3.

Vốn tự có

Hệ số an toàn vốn tối thiểu = \_\_\_\_\_

Tài sản có rủi ro quy đổi

Hiện hệ số này của TCB nhỏ hơn 8%, điều này bao hàm cả rủi ro trong kinh doanh NH sẽ gia tăng theo. Do đó, việc đưa dịch vụ BTT vào hoạt động làm tăng thêm rủi ro cho hoạt động NH. Đây là một trong những khó khăn lớn

nhất mà TCB đang phải đối đầu. Vì thế, quy định của quyết định 1096/2004/QĐ-NHNN tại điều 7 “điều kiện để được hoạt động BTT” khoản b quy định “tỷ lệ dư nợ quá hạn trên tổng dư nợ cho vay tại thời điểm cuối tháng của 3 tháng gần nhất dưới 5%; không vi phạm các quy định về an toàn hoạt động NH”, quy định này nhằm làm giảm thiểu rủi ro trong kinh doanh NH.

- ❖ Về khả năng quản lý: vì đây là lĩnh vực khá mới tại Việt Nam nói chung và TCB nói riêng, nên các công nghệ và kỹ năng quản lý còn là vấn đề khá mới và chưa có tiền lệ tại Việt Nam.
- ❖ Trình độ nhân viên: BTT là một lĩnh vực, là sản phẩm khá mới tại Việt Nam chỉ phát triển từ năm 2006 so với thời gian hoạt động của Ngân hàng thì thời gian ra đời việc áp dụng nghiệp vụ BTT tại Việt Nam trong thời gian qua có thể là chưa nhiều và thời gian chưa dài để đủ để đúc kết kinh nghiệm hoạt động.
- ❖ Về quy chế áp dụng: Kể từ khi ngân hàng nhà nước ban hành quyết định hướng dẫn nghiệp vụ BTT cho đến nay NHNN vẫn chưa ban hành tiếp văn bản hướng dẫn chi tiết như thế nào, làm cho các ngân hàng lung túng trong việc ban hành hướng dẫn sản phẩm cho toàn ngân hàng.

Ngoài ra, TCB còn quy định khách hàng được cấp hạn mức bao thanh toán thì phải chuyển nhượng tất cả các khoản phải thu phát sinh từ người mua cho ngân hàng, và người mua phải thực hiện thanh toán vào tài khoản của TCB. Điều này làm cho các khách hàng cảm thấy bị gò bó, ép buộc.

**Kết luận chương 2:** qua xem xét thực trạng về nghiệp vụ BTT tại TCB và so sánh các ngân hàng TMCP khác trên địa bàn cho thấy TCB hiện chưa khai thác đúng tiềm năng vốn có của ngân hàng TMCP lớn của VN. Nguyên nhân thì có nhiều phía, từ tập quán thói quen của DN đến việc quảng bá mở rộng sản phẩm dịch vụ. Việc tìm hiểu và nhận biết những khó khăn hạn chế việc phát triển nghiệp vụ BTT, từ đó, chúng ta rút ra được những giải pháp khắc phục và giúp cho nghiệp vụ tài trợ BTT phát triển.

### **CHƯƠNG III**

## **GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN SẢN PHẨM BAO THANH TOÁN TẠI NGÂN HÀNG TMCP KỸ THƯƠNG VIỆT NAM**

Qua phân tích chương 2 chúng ta thấy những khó khăn trong phát triển nghiệp vụ BTT tại Việt Nam nói chung và tại TCB nói riêng, để có thể thấy được những khó khăn này trong tổng thể những yếu tố tác động tới hoạt động của ngân hàng, người viết muốn đặt hoạt động của ngân hàng nói chung và TCB nói riêng trong bối cảnh của nền kinh tế mà ngân hàng hoạt động và những triển vọng của nền kinh tế trong ngắn hạn. Do vậy, tôi xin trình bày thực trạng kinh tế Việt Nam trong thời gian qua và triển vọng tăng trưởng kinh tế trong thời gian tới.

### **3.1 ĐỊNH HƯỚNG XUẤT KHẨU CỦA NỀN KINH TẾ VIỆT NAM TRONG THỜI GIAN TỚI**

Sau khi gia nhập WTO, hàng hóa xuất khẩu Việt Nam sẽ không còn nhận được sự hỗ trợ trực tiếp từ Chính phủ. Mọi tính toán lợi thế so sánh phải dựa trên những cam kết WTO và chính sách định hướng lâu dài. Bên cạnh đó, cần tính đến nhu cầu và sự chuyển dịch sản xuất giữa các khu vực trên thế giới nhằm tận dụng dòng vốn đầu tư và công nghệ để nâng sức cạnh tranh cho sản phẩm.

Cùng với việc mở rộng quy mô sản xuất, các doanh nghiệp Việt Nam cần có thêm những thông tin về định hướng thị trường xuất khẩu các sản phẩm công nghiệp giai đoạn 2006-2015 nhằm xác định đúng những thị trường ngách, thị trường tiềm năng cho các sản phẩm của doanh nghiệp của VN

Dự trên những dự báo của các quốc gia, Việt nam xây dựng kế hoạch xuất khẩu giai đoạn 2006-2010 với tốc độ tăng trưởng kim ngạch xuất khẩu trung bình đạt mức 17,5%/năm.

BẢNG 3.1 : Dự báo tăng trưởng kinh tế Việt Nam giai đoạn 2005-2010

Đơn vị: triệu USD, %

Nội dung	Năm 2007		Năm 2008		Năm 2009		Năm 2010		Giai đoạn 2006-2010	
	KN	Tăng	KN	Tăng	KN	Tăng	KN	Tăng	KN	Tăng
<b>Tổng số</b>	45.312	17,8	53.411	17,9	62.022	16,1	72.547	17,0	271.736	17,5
- Nhóm nông, lâm, thủy sản	7.928	8,0	8.533	7,6	9.223	8,1	9.917	7,5	42.942	7,7
- Nhóm nhiên liệu, khoáng sản	8.192	2,1	8.613	5,2	7.077	-17,8	6.988	-1,3	38.891	-3,1
- Nhóm công nghiệp và TCMN	21.629	22,5	26.451	22,3	32.415	22,6	39.231	21,0	137.375	22,1
- Nhóm hàng khác	7.564	39,3	9.830	30,0	13.370	36,0	16.503	23,4	52.697	30,4

(Nguồn : Bộ Thương Mại)

Những chỉ tiêu trên thể hiện rõ quan điểm “Coi việc tập trung đầu tư vào nhóm hàng công nghiệp để mở rộng sản xuất, khai thác thêm những mặt hàng mới, thị trường mới và đổi mới công nghệ chế biến, nâng cao giá trị gia tăng của nhóm hàng nông sản là hai khâu trọng tâm để đẩy mạnh tăng trưởng xuất khẩu của Việt Nam trong giai đoạn 2006-2010”

Kết luận: dựa trên những thành tựu và triển vọng tăng trưởng kinh tế xuất khẩu của Việt Nam trong thời gian qua cho thấy tiềm năng về thị trường xuất khẩu ngày càng tăng. Đây là một trong những cơ hội lớn cho các NHTM tại Việt Nam phát triển dịch vụ nói chung và dịch vụ BTT nói riêng .

### **3.2 Tiềm năng phát triển hoạt động kinh doanh nói chung và hoạt động tài trợ XNK của NHTMCP Kỹ Thương trong giai đoạn hiện nay.**

Tính đến cuối năm 2006 TCB là một trong 3 ngân hàng TMCP dẫn đầu về tổng tài sản và vốn chủ sở hữu tại VN. Tính đến cuối quý II/2007, HSBC là đối tác chiến lược của TCB với phần vốn góp bằng 15% vốn đăng ký kinh doanh.

Một khi chúng ta chính thức tham gia vào môi trường toàn cầu hoá, các tổ chức tài chính nước ngoài sẽ bắt đầu tham gia hoạt động trên thị trường tài chính tiền tệ của Việt Nam. Các NH Việt Nam muốn giữ thị phần của mình cần phải nâng

cao chất lượng phục vụ và đa dạng hoá sản phẩm để đáp ứng yêu cầu của thị trường. DN cần có công cụ hỗ trợ vốn từ phía NH, NH cần có sản phẩm mới để đa dạng hoá và gia tăng thu nhập đã thúc đẩy sự ra đời của nghiệp vụ BTT. BTT vừa có thể cung ứng một nguồn vốn linh hoạt cho các DN vừa có thể hạn chế rủi ro trong thương mại hàng hoá.

Một khi BTT được sử dụng tại thị trường Việt Nam, các DN 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 XK sẽ gia tăng. Nếu kim ngạch XK năm 2004 tăng 29%, NK tăng 23%, khi BTT được người tiêu dùng sử dụng rộng rãi, mức độ gia tăng kim ngạch XK sẽ cao hơn con số 29% và NK có thể gia tăng hơn 23%. Bởi vì, khi sử dụng nghiệp vụ BTT, nguồn vốn của DN không bị cột chặt vào các KPT và có thể sử dụng ngay nguồn vốn đáp ứng nhu cầu kinh doanh. Khi đó, DN có khả năng nắm bắt cơ hội kịp thời, làm gia tăng thị phần, góp phần 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, NH sẽ gia tăng nguồn khách hàng và nguồn thu nhập của mình.

Kết luận: những thành tựu và những kỳ vọng trong tăng trưởng kinh tế đã cho thấy bức tranh kinh tế của Việt Nam trong thời gian tới đầy lạc quan. Trong năm 2006 Việt Nam đã trở thành thành viên của WTO, điều này làm gia tăng kim ngạch buôn bán xuất nhập khẩu của Việt Nam với phần còn lại của thế giới. Điều đó sẽ mang đến nhiều cơ hội cũng như thách thức cho các doanh nghiệp và Ngân hàng.

### **3.3. GIẢI PHÁP ĐỂ PHÁT TRIỂN SẢN PHẨM BTT TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN KỸ THƯƠNG VIỆT NAM:**

BTT 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 mang tính vi mô:**

##### **3.3.1.1. Về sản phẩm:**

TCB là một trong những ngân hàng TMCP tại Việt Nam đưa sản phẩm BTT vào áp dụng. Tuy nhiên trong quá trình thực hiện, tốc độ phát triển về BTT chưa phát triển tương xứng với quy mô và tốc độ tăng trưởng tín dụng của TCB, đặc biệt BTT quốc tế hiện TCB chưa có doanh số mặc dù TCB có những nỗ lực tiếp thị những DN nhưng chưa mang lại hiệu quả cao. Do vậy, giải pháp phát triển nghiệp vụ BTT tại TCB thì chúng ta cần phải:

**Thứ nhất: Tạo nhận biết về sản phẩm cho khách hàng:**

Trước tiên chúng ta cần xác định sản phẩm là một sản phẩm tài chính và khách hàng là các DN hoạt động mua bán hàng hoá và có phát sinh các KPT.

Sản phẩm tài chính cũng giống như sản phẩm hàng hoá thông thường khác chỉ khác nhau một điểm là tính năng sử dụng. Vì thế, việc phát triển sản phẩm cũng có nét tương đồng với việc phát triển hàng hoá thông thường khác. Bất cứ DN nào, muốn phát triển sản xuất đều phải nghiên cứu cải tiến chất lượng và đa dạng hoá sản phẩm để phục vụ người tiêu dùng. Để làm 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 phải 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.

Đối với sản phẩm BTT của TCB cũng vậy, khách hàng hầu như chưa biết nhiều về 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 này điều đầu tiên chúng ta cần thực hiện việc giới thiệu 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...

Để giới thiệu nghiệp vụ này đến người có nhu cầu sử dụng, điều đầu tiên mà TCB cần thực hiện là tổ chức các buổi tập huấn, giới thiệu về nghiệp vụ này cho các cán bộ công tác tại NH về ưu nhược điểm và nội dung nghiệp vụ. Khi các nhân viên đã biết được thế nào là nghiệp vụ BTT, họ sẽ thực hiện việc giới thiệu dịch vụ với khách hàng để khách hàng làm quen với nghiệp vụ này. Đây là một việc làm rất cần thiết và là một biện pháp giới thiệu dịch vụ đến người tiêu dùng đạt hiệu quả cao. Hiện



TCB chỉ tham gia hội thảo cùng với cục xúc tiến thương mại sau khi quy định BTT của NHNN ra đời và cho đến nay chưa có một hội thảo nào được tổ chức để giới thiệu nghiệp vụ này đến khách hàng.

Bước tiếp theo chúng ta cần làm là thực hiện việc quảng cáo về sản phẩm dịch vụ. Việc quảng cáo sẽ làm cho các DN quan tâm đến sản phẩm. Chúng ta có thể thực hiện việc quảng cáo thông qua các phương tiện thông tin như báo, đài, truyền hình. Ngoài ra, chúng ta còn có thể thực hiện việc quảng cáo thông qua việc tổ chức các buổi hội thảo chuyên đề. Việc tổ chức hội thảo chuyên đề giúp cho khách hàng có cái nhìn chính xác hơn về nghiệp vụ BTT.

Chúng ta không thể phát triển một sản phẩm (cả hàng hoá là sản phẩm thông thường hay sản phẩm tài chính) khi khách hàng 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 theo cá nhân tôi là một việc làm quan trọng nhất để có thể đưa nghiệp vụ BTT phát triển tại thị trường Việt Nam nói chung và TCB nói riêng. BTT đã ra đời từ tháng 10/2004 đến nay đã được NH nước ngoài áp dụng như Far East National Bank, Deustbank, UFJ và một số ngân hàng thương mại CP vào hoạt động nhưng hầu như rất ít giao dịch nào được thực hiện. Tại sao? Theo tôi là do người tiêu dùng chưa quen với nghiệp vụ này. Vì thế, họ chưa mạnh dạn để sử dụng dịch vụ. Để nghiệp vụ BTT áp dụng rộng rãi trong các DN, chúng ta cần phải giới thiệu về BTT cho các tổ chức và cá nhân trong nền kinh tế biết và kích thích nhu cầu sử dụng, dần dần sẽ tạo thành thói quen trong thanh toán.

**Thứ hai: Xác định khách hàng mục tiêu:**

Sau khi đã giới thiệu nghiệp vụ cho người tiêu dùng làm quen với sản phẩm, bước tiếp theo TCB sẽ xác định khách hàng mục tiêu mà TCB sẽ cung cấp dịch vụ. Việc xác định khách hàng mục tiêu là một việc làm rất quan trọng. Nếu TCB ta chọn sai khách hàng có thể sẽ dẫn đến tình trạng không thể cung ứng hàng hoá được.

Hiện nay TCB có một số lượng khách hàng giao dịch tương đối nhiều. Trong chiến lược phát triển, TCB xác định : TCB trở thành ngân hàng phục vụ các DN

vừa và nhỏ tại Việt Nam. Đối với nghiệp vụ BTT, TCB cũng cần phải đặt ra tiêu chí để lựa chọn khách hàng. Thông qua đó, đảm bảo rằng TCB cung ứng dịch vụ đến người cần sử dụng. Tránh tình trạng cung ứng sai đối tượng khách hàng. Để thực hiện được việc lựa chọn khách hàng mục tiêu TCB có thể thực hiện các bước sau:

- Xác định đối tượng khách hàng mà NH có thể cung ứng dịch vụ BTT: các doanh nghiệp nhỏ và vừa và những khách hàng có quan hệ mua bán hàng hoá trả chậm, phát sinh các KPT thông qua phương thức thanh toán T/T hoặc Open Account. Nếu là những khách hàng BTT trong nước TCB có thể tài trợ hoặc cung cấp dịch vụ BTT trước tiên cho các doanh nghiệp cung cấp hàng hóa cho các siêu thị lớn tại Việt Nam : như CoopMart, BIG C, METRO.... Đây là những siêu thị có quy mô và uy tín trong quá trình hoạt động tại thị trường Việt nam. Thông thường các siêu thị này mua hàng từ nhà cung cấp và trả chậm từ 30- 45 ngày tùy vào từng mặt hàng. Đây là một trong những đối tượng khách hàng tiềm năng và rất dễ dàng khai thác. Trong khi đó, khả năng thanh toán của các siêu thị trong thời gian qua được xem là khá an toàn và chuẩn mực. Ngoài ra, TCB chú ý đến những khách hàng cung cấp các mặt hàng là nguyên phụ liệu cho ngành xây dựng, đặc biệt là xây dựng các cao ốc và các căn hộ tại Việt nam. Với tốc độ tăng trưởng ngành xây dựng trong thời gian qua, lĩnh vực này cũng là mảng thị trường tốt để TCB khai thác nghiệp vụ BTT.

Đối với BTT quốc tế : có thể nói rằng trong chiến lược phát triển xuất khẩu hàng hóa, thị trường Nga và Đông Âu được xác định là thị trường khá quan trọng. Các mặt hàng mà thị trường này thường dùng là cao su, chè, thực phẩm, rau quả, hoá mỹ phẩm, dệt may, giày dép. TCB cung cấp dịch vụ BTT cho các DN xuất khẩu đi thị trường Nga và Đông Âu là vì : Các thành viên thuộc Hội Đồng Quản Trị và Ban Tổng Giám Đốc là những người được đào tạo tại Nga và Đông Âu, có mối quan hệ khá thân thiết với các DN và ngân hàng tại thị trường này. Đây là thị trường đầy tiềm năng nhưng cũng khá nhiều rủi ro, vì thị trường này đang trong giai đoạn chuyển đổi sang nền kinh tế thị trường. Tuy nhiên với

mối quan hệ và sự hiểu biết về thị trường Nga và Đông Âu là một thuận lợi ít có NHTM nào có thể cạnh tranh trong việc cung cấp dịch vụ BTT. Hiện nay, tại thị trường Nga và Đông Âu hàng năm kim ngạch nhập khẩu từ thị trường Việt Nam lên đến 2 tỷ USD. Trong khi đó, phương thức thanh toán và mua bán hàng hóa với các thị trường ngày một mở rộng: chẳng hạn, trước đây các DN xuất khẩu hàng đi Nga và Đông Âu thường dùng hình thức L/C hoặc D/P. Hình thức thanh toán này lên đến trên 90% kim ngạch xuất khẩu trong thị trường này, nhưng trong 2 năm trở lại đây tỷ trọng này đã giảm xuống và thay vào đó có các hình thức thanh toán TT trả sau, hoặc D/A. Do vậy, đây là thị trường đầy tiềm năng cho các DN cũng như ngân hàng sử dụng và cung cấp dịch vụ BTT quốc tế.

- 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 BTT có nhiều hình thức BTT như BTT truy đòi, BTT không truy đòi... TCB phải xác định được đối tượng nào sẽ được cung cấp nghiệp vụ BTT phù hợp. Việc lựa chọn khách hàng 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 TCB sẽ cung ứng dịch vụ. Việc lựa chọn cụ thể khách hàng mục tiêu này còn giúp cho tổ chức BTT dễ dàng hơn trong việc lựa chọn cách thức giới thiệu sản phẩm cho người có nhu cầu sử dụng.

### **Thứ ba: Thiết kế sản phẩm:**

Thiết kế sản phẩm là khâu quan trọng 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 BTT tại TCB 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...

Trong điều kiện của các NH Việt Nam hiện nay, nghiệp vụ BTT 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 BTT phục vụ cho khách hàng chúng ta nên lựa chọn sản phẩm BTT phù hợp. TCB đã xây dựng các quy trình BTT trong nước và quốc tế. Hiện TCB chỉ đưa ra sản phẩm BTT trong nước và XK có quyền truy đòi.

Tuy nhiên, trong một thời gian hoạt động, đặc biệt là các khách hàng BTT quốc tế, cần dịch vụ BTT miễn truy đòi, đặc biệt là các công ty lương thực thực phẩm: như Vinafood 1, Vinafood 2 đề nghị được làm BTT miễn truy đòi, vì khách hàng của Vinafood 1, Vinafood 2 là các công ty lương thực của các quốc gia của Indonesia, Philippin,...mức độ đảm bảo thanh toán rất cao, có thể nói rủi ro thanh toán trong trường hợp này rất thấp. Do vậy, nghiệp vụ này các Chi nhánh ngân hàng nước ngoài thực hiện tại Việt Nam, trong khi đó các BTT của TCB chỉ đề nghị BTT có truy đòi. Sau một thời gian áp dụng, TCB cần xác định sản phẩm nào chúng ta sẽ cung cấp BTT có truy đòi hoặc không truy đòi nhằm đáp ứng nhu cầu của khách hàng.

Bước tiếp theo là việc xác định sản phẩm cung cấp như thế nào hay quy trình chúng ta thực hiện ra sao? tổ chức BTT phải xây dựng quy trình BTT trước khi đưa vào sử dụng. Việc xây dựng quy trình giúp cho việc vận hành nghiệp vụ được trôi chảy, tránh tình trạng lúng túng khi sử dụng dịch vụ.

**Thứ tư: Xây dựng 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 hàng hoá. 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 BTT, 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.

Những quy định đó có thể là quy định về hạn mức ứng trước tiền cho khách hàng, quy định cụ thể về các khoản phí và lệ phí áp dụng trong nghiệp vụ BTT, quy định về việc nhắc nhở đòi tiền (kỹ thuật đòi nợ), quy định về điều kiện cho một khách hàng sử dụng BTT như về tình hình tài chính, uy tín, sản phẩm mà DN cung cấp...

Hiện nay, TCB vẫn chưa thành lập bộ phận BTT chuyên biệt, mà chỉ là tổ BTT thuộc phòng tín dụng của Hội Sở. Do vậy, để phát triển nghiệp BTT trong nước cũng như quốc tế, nên thành lập bộ phận BTT chuyên biệt tại hội sở và các chi nhánh chính, với nhiệm vụ của bộ phận này là tiếp thị các sản phẩm BTT, đồng thời bộ phận này sẽ tổ chức các khóa tập huấn cho cán bộ tín dụng tại các chi nhánh. Trong trường hợp Bộ phận BTT tại hội sở không hỗ trợ kịp thời các phòng nghiệp vụ tại chi nhánh có thể đảm đương các công việc. Do vậy, trong giải pháp phát triển hạ tầng, ngoài việc hoàn thiện quy trình, khâu quan trọng không kém là việc đào tạo và bồi dưỡng nghiệp vụ cho nhân viên. Bởi vì, thông qua nhân viên, việc khác và bán hàng sẽ hiệu quả hơn. Việc đào tạo nhân viên sẽ được đề cập chi tiết phần dưới.

### **3.3.1.2. Về ngân hàng:**

#### **Thứ nhất: Đào tạo và bồi dưỡng cán bộ thực hiện nghiệp vụ:**

Hiện nay đa phần các cán bộ nhân viên trong TCB chưa nắm rõ về hoạt động của nghiệp vụ BTT, do đó không thể đưa nghiệp vụ BTT vào hoạt động một cách hiệu quả. Trình độ của cán bộ nhân viên và cấp quản lý chiếm vị trí rất quan trọng trong việc phát triển nghiệp vụ. Nhân viên là người chịu trách nhiệm thực hiện nghiệp vụ nên phải nắm rõ các quy trình, quy định liên quan đến nghiệp vụ để hạn chế rủi ro có thể xảy ra. Do đó, việc đào tạo nguồn nhân lực phục vụ cho việc phát triển nghiệp vụ là quan trọng.

Theo thống kê tại TCB 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 phục vụ cho công việc:

- Tuyển chọn những cá nhân có trình độ chuyên môn và trình độ ngoại ngữ (điều kiện dự tuyển có chứng chỉ ngoại ngữ), có năng lực tiếp thu và ứng dụng cái mới trong công tác để phục vụ việc phát triển nghiệp vụ.
- Những người được tuyển chọn phải là những người có tâm huyết và có đạo đức nghề nghiệp.
- 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 BTT toàn cầu tổ chức để hiểu biết thêm về nghiệp vụ.
- TCB gửi cán bộ của mình sang HSBC học hỏi kinh nghiệm trong lĩnh vực BTT, vì HSBC là đối tác chiến lược và là cổ đông lớn của TCB hiện nay, trong khi đó HSBC là ngân hàng lớn trên thế giới có nhiều kinh nghiệm hoặc đưa sang nước ngoài để tìm hiểu, học hỏi kinh nghiệm và nâng cao kiến thức về lĩnh vực BTT.

**Thứ hai: Tạo văn hóa kinh doanh trong nghiệp vụ BTT:**

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 BTT cũng thế chúng ta cũng cần tạo ra nét văn hoá riêng trong hoạt động này.

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

Các tổ chức BTT nên quy định sẵn hình thức của một thư đòi tiền, quy định số lần nhắc nợ và chu kỳ nhắc nợ. Chẳng hạn, khi đến hạn thanh toán, tổ chức BTT gửi thư nhắc nợ đến người mua và khoảng một tuần sau vẫn chưa thấy thanh toán có thể gửi tiếp thư nhắc nợ lần thứ hai. Nội dung của thư 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.

### **Thứ ba: Quản lý rủi ro trong BTT**

Rủi ro là một sự không chắc chắn hay bất ổn trong tương lai. Rủi ro trong nghiệp vụ BTT là loại rủi ro phát sinh trong quá trình NH BTT cho một khách hàng hay một KPT và KPT này NH không thu được nợ. Nói cách khác, rủi ro trong kinh doanh BTT phát sinh khi khách hàng không có khả năng hoàn trả cho một khoản nợ thương mại mà NH đã BTT. Giao dịch BTT được xem là 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 KPT và khách hàng, nhưng NH không thể chắc chắn được giao dịch đó có hoàn thành hay không. Do đó, *NH có thể hiểu rủi ro trong nghiệp vụ BTT như là khả năng hay xác suất mà NH tài trợ không có thể thu hồi được.*

Trong bất kỳ hoạt động kinh doanh nào cũng tìm ẩn rủi ro trong đó, nghiệp vụ BTT cũng thế. Chúng ta chỉ có thể tìm giải pháp hạn chế rủi ro chứ không thể nào triệt tiêu hoàn toàn rủi ro. Để có được giải pháp hạn chế rủi ro, chúng ta phải biết được nguyên nhân rủi ro phát sinh từ đâu. Rủi ro BTT nảy sinh chủ yếu từ phía khách hàng là người mua. 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 BTT.

Nguyên nhân chủ quan:

- Khi NH đã cấp tài trợ cho khách hàng, việc có trả nợ hay không là tùy thuộc vào thiện chí của người mua. Do đó, nguyên nhân chủ quan mà NH đề cập ở 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 về uy tín của khách hàng.
- Trình độ quản lý của DN yếu kém, không thể dự đoán được khả năng sự biến động của thị trường.

Nguyên nhân khách quan: Sự thay đổi về pháp luật, thể chế chính trị, biến động của nền kinh tế thế giới... đưa đến tình trạng là kinh doanh không hiệu quả và mất khả năng thanh toán. Trong tình huống này, dù DN có muốn hoàn trả khoản nợ theo hoá đơn cho tổ chức BTT cũng không thể nào thực hiện được và rủi ro kinh doanh trong BTT sẽ xảy ra.

Khách hàng trong nghiệp vụ BTT XNK thường là ở quốc gia khác nhau nên rất khó cho tổ chức BTT trong việc nhận định khách hàng. Vì thế, tổ chức BTT phải có mối liên hệ mật thiết với tổ chức BTT ở quốc gia người mua cư trú. Thông qua họ, chúng ta biết được rõ hơn về uy tín và năng lực tài chính của người mua, từ đó ra quyết định BTT chính xác hơn và hạn chế rủi ro xảy ra.

Nếu trường hợp, chúng ta đã thực hiện tất cả các yếu tố phòng ngừa rủi ro mà rủi ro vẫn xảy ra, vấn đề ở đây là NH sẽ giải quyết như thế nào?

- Đối với các khoản BTT có truy đòi người bán, nếu người mua không trả nợ NH sẽ tiến hành việc thu hồi khoản tài trợ từ người bán. Trong trường hợp này NH sẽ tránh được rủi ro do người mua không thanh toán. Nhưng nếu người bán không thực hiện việc hoàn trả khoản tài trợ này cho NH rủi ro vẫn sẽ xảy ra.
- Đối với BTT không truy đòi người bán, khi người mua không thanh toán NH sẽ chịu toàn bộ rủi ro này.

Để hạn chế rủi ro từ nghiệp vụ BTT, NH có thể sử dụng công cụ bảo hiểm. Đơn vị BTT có thể quyết định mua bảo hiểm đối với những khoản BTT không truy đòi với một công ty bảo hiểm tín dụng. Việc bảo hiểm này có thể tiến hành theo nhiều cách:

- Bảo hiểm toàn bộ: đơn vị BTT có thể tiến hành mua bảo hiểm toàn bộ cho khoản BTT. Khi rủi ro xảy ra, công ty bảo hiểm sẽ chịu toàn bộ rủi ro. Do đó, đơn vị BTT sẽ hạn chế được rủi ro.
- Bảo hiểm chia sẻ tổn thất: đơn vị BTT thực hiện việc mua bảo hiểm theo phần trăm. Nghĩa là khi tổn thất xảy ra, công ty bảo hiểm chỉ chịu một phần



tổn thất theo tỷ lệ phần trăm đã thực hiện việc bảo hiểm, phần còn lại là tổ chức BTT gánh chịu.

- Bảo hiểm vượt tổn thất: đơn vị BTT quy định số tổn thất có thể gánh chịu do rủi ro gây ra là bao nhiêu trên giá trị của một khoản BTT, phần còn lại sẽ mua bảo hiểm. Khi rủi ro xảy ra, đơn vị BTT sẽ chịu tổn thất trên mỗi KPT tối đa trên số tiền đã thoả thuận và công ty bảo hiểm sẽ chịu bất kỳ phần tổn thất nào vượt quá số tiền thoả thuận đó.
- Bảo hiểm vượt quá tổn thất tổng thể: đơn vị BTT có thể thực hiện ký kết hợp đồng bảo hiểm tổn thất tổng thể trong một năm. Loại bảo hiểm này được thiết kế để bảo vệ đơn vị BTT trong trường hợp có sự tích tụ quá lớn các tổn thất trong năm bất kỳ. Đơn vị BTT sẽ thoả thuận với công ty bảo hiểm một giá trị tổn thất trong năm và nếu toàn bộ tổn thất nợ khó đòi vượt quá giá trị đã thoả thuận thì công ty bảo hiểm sẽ thanh toán phần vượt đó.

Công cụ bảo hiểm là công cụ tốt nhất cho nghiệp vụ BTT, tuy nhiên hiện nay thị trường bảo hiểm Việt Nam vẫn còn yếu so với thị trường bảo hiểm thế giới. Và 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 (khách hàng sẽ thực hiện việc mua bảo hiểm cho những rủi ro công trình và người thụ hưởng là NH). Vì thế để phát triển được nghiệp vụ BTT, 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 BTT.

Bên cạnh việc thực hiện mua bảo hiểm cho những rủi ro xảy ra, đơn vị BTT cũng cần trích lập quỹ dự phòng rủi ro, việc trích lập quỹ dự phòng rủi ro từ nghiệp vụ BTT giống như trích lập quỹ dự phòng tín dụng. Quỹ này sẽ tiến hành trích lập hàng năm theo một tỷ lệ nhất định. Việc trích lập quỹ này sẽ giúp cho NH giải quyết tổn thất khi rủi ro phát sinh.

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

### **Thứ tư: Xây dựng các quy định về an toàn trong hoạt động BTT:**

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

Theo quyết định 1096/2004/QĐ – NHNN ngày 06/09 năm 2004 của Thống đốc NH nhà nước, điều 20 quy định: “Tổng số dư BTT cho một khách hàng không được vượt quá 15% vốn tự có của đơn vị BTT”. Đây là quy định an toàn cho hoạt động BTT. Bởi vì, một tổ chức BTT ngoài việc sử dụng vốn phục vụ cho nhu cầu BTT còn sử dụng cho hoạt động khác. Khi rủi ro xảy ra, tỷ lệ an toàn giúp cho tổ chức BTT không rơi vào khủng hoảng. Nếu phát sinh các khoản BTT lớn vượt quá khả năng cho phép có thể sử dụng đồng BTT.

Bên cạnh quy định an toàn theo luật tổ chức tín dụng, tổ chức BTT còn phải xác định hạn mức BTT. 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, và khả năng thu hồi KPT...

Mặc dù đơn vị BTT đã chuẩn bị sẵn sàng các điều kiện để đưa nghiệp vụ vào thị trường nhưng nghiệp vụ không thể “tiêu thụ” được khi không có cơ sở pháp lý phục vụ cho nó. Vì vậy, bên cạnh những điều kiện mà tổ chức BTT cần thực hiện, chính phủ cũng cần có những cơ sở pháp lý phục vụ cho việc vận hành nghiệp vụ.

### **3.2.2. Giải pháp vĩ mô**

#### **1.2.2.1. Điều kiện về cơ sở pháp lý:**

Tuy đã có văn bản pháp lý điều chỉnh hoạt động BTT nhưng Quy chế 1096/2004/QĐ-NHNN do NH nhà nước ban hành ngày 06/09/2004 này còn nhiều vấn đề chưa rõ ràng khiến các NH gặp không ít khó khăn trong quá trình xây dựng quy định cho sản phẩm. Ngay từ đầu NHNN đã coi bao thanh toán là việc cấp tín dụng (cho vay) nhưng đồng thời lại mâu thuẫn ở chỗ cũng coi bao thanh toán là việc NH mua lại các khoản phải thu của người bán. Vừa cấp tín dụng, vừa mua lại như vậy nên hiểu như thế nào? Theo FCI thì bao thanh toán đầy đủ phải gồm 4 dịch vụ:

ứng trước cho người bán (miễn truy đòi hoặc có truy đòi); quản lý khoản phải thu; thu hộ cho người bán; bảo đảm rủi ro nợ xấu khi người mua mất khả năng thanh toán. Nôm na có nghĩa là NH nhận chuyển nhượng khoản phải thu của người bán, thanh toán trước một phần tiền chuyển nhượng (nếu người bán có nhu cầu), theo dõi thu nợ từ người mua và thực hiện thanh toán thay người mua trong trường hợp người mua mất khả năng thanh toán (nếu đã ứng trước thì thanh toán nốt số tiền còn lại, nếu chưa ứng thì thanh toán đầy đủ giá trị khoản phải thu), NH chỉ không phải thanh toán thay nếu giữa người mua và người bán phát sinh tranh chấp thương mại và lỗi thuộc về người bán (giao hàng muộn, giao hàng sai quy cách,...)

Tất nhiên nước ngoài họ cũng quy định KH không nhất thiết phải dùng đủ 4 dịch vụ trên nhưng ít ra bản thân bao thanh toán có nghĩa là NH bảo đảm việc thanh toán của người mua cho người bán ở một phạm vi nào đó vì bán hàng trả chậm thì sợ nhất là rủi ro người mua không thanh toán nợ, còn cấp tín dụng (ứng trước) hay không là tùy nhu cầu của người bán.

Tóm lại : để tuân thủ đúng Quy chế 1096/2004/QĐ-NHNN mà lại vẫn phù hợp với quy tắc BTT của các tổ chức quốc tế về BTT lớn (như FCI) mà các NH tham gia và có quan hệ đại lý bao thanh toán với các NH tại các nước khác, thì trong nước đảm bảo tuân thủ quy định NHNN và xem BTT như là khoản vay và trích dự phòng và đối với BTT quốc tế thì phải tuân thủ theo quy định của FCI .

Ngoài ra, trong quyết định còn một số điều chưa được quy định rõ ràng và có thể nói đây cũng là một trong những nguyên nhân làm cho nghiệp vụ BTT chưa được các NH thương mại Việt Nam chú ý đến.

- Trước tiên chúng ta đề cập đến việc chuyển giao quyền đòi nợ: chuyển giao quyền đòi nợ hiện nay chưa được pháp luật quy định rõ ràng. Một câu hỏi đặt ra cho chúng ta, thực chất việc chuyển giao quyền đòi nợ có được pháp luật Việt Nam thừa nhận hay không? Trên thực tế, việc thực hiện chuyển giao quyền đòi nợ chủ yếu dựa vào sự thoả thuận của các bên liên quan và không dựa trên một quy định nào của luật pháp về chuyển giao quyền đòi nợ. Việc này tạo tâm lý e ngại cho các tổ chức tín dụng khi đưa nghiệp vụ BTT vào áp

dụng. Để nghiệp vụ này sớm được pháp triển chính phủ cần tạo hành lang pháp lý trong việc quy định cụ thể về quyền và trách nhiệm của các bên liên quan trong việc chuyển giao quyền đòi nợ. Quy định về các chứng từ liên quan đến chuyển giao quyền đòi nợ. Một khi có cơ sở pháp luật quy định tổ chức BTT và đơn vị được BTT sẽ mạnh dạn sử dụng nghiệp vụ này.

- Theo điều 16 của quyết định 1096/2004/QĐ-NHNN ngày 06/09/2004 của Thống Đốc NHNN quy định “đơn vị BTT và bên bán hàng thoả thuận áp dụng hoặc không áp dụng hình thức đảm bảo cho hoạt động BTT. Các hình thức đảm bảo bao gồm ký quỹ, cầm cố, thế chấp tài sản, bảo lãnh bằng tài sản của bên thứ ba và các biện pháp bảo đảm khác theo quy định của pháp luật”. Việc quy định về tài sản đảm bảo trong hoạt động BTT thực chất không phải là vấn đề thật sự cần thiết. Bởi vì, thông thường các hoạt động BTT không đòi hỏi các khoản đảm bảo, NH không phải thực hiện nghiệp vụ cho vay mà họ chỉ mua các KPT từ người bán. Tổ chức BTT thu nợ khi đến hạn từ người mua hàng chứ không phải từ người bán. Rủi ro phát sinh từ phía người mua chứ không phát sinh từ phía người bán. Vì thế, quy định về tài sản đảm bảo trong nghiệp vụ BTT là không cần thiết.
- Quy định về các KPT phát sinh từ giao dịch, thoả thuận đang có tranh chấp (khoản 3 điều 19 các KPT không được BTT “phát sinh từ giao dịch thoả thuận không có tranh chấp”). Theo khoản 3 điều 19 này thì điều hiển nhiên là tổ chức BTT sẽ không chấp nhận việc BTT cho những KPT đang bị tranh chấp. Nhưng quy định lại không nêu rõ trường hợp: Nếu KPT này sau khi đã được NH BTT, tài trợ lại phát sinh tranh chấp khi đó ai sẽ là người chịu trách nhiệm rủi ro này. Đây là một trong những vấn đề gây khó khăn cho các tổ chức tín dụng khi đưa nghiệp vụ BTT vào áp dụng. Vì thế, chính phủ cần đưa ra những quy định cụ thể rõ ràng về việc xử lý khi có tranh chấp xảy ra. Chẳng hạn khi xảy ra tranh chấp mà lỗi là do người bán, người bán phải chịu toàn bộ rủi ro do mình gây ra. Nếu do người mua cố tình gây tranh chấp để kéo dài thời gian thanh toán hoặc gây áp lực cho người bán, căn cứ theo luật

ở Việt Nam hay luật tại quốc gia cư trú của người mua (đối với hoạt động BTT XNK)? Ngân hàng Nhà Nước cần phải quy định rõ. Việc quy định cụ thể những vấn đề này sẽ tạo tâm lý an tâm cho tổ chức tín dụng khi sử dụng nghiệp vụ.

### **3.2.2.2. 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 BTT. Bởi vì, khi BTT cho một đơn vị ở quốc gia nào, chi nhánh tại NH đó có thể thực hiện việc thẩm định khách hàng và thẩm định khả năng thu hồi KPT được BTT này. Do đó, hạn chế khả năng xảy ra rủi ro cho NH thực hiện BTT.

So với NH nước ngoài, TCB hiện nay hoạt động chỉ tại lãnh thổ Việt Nam và chỉ có 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 chỉ là quan hệ về tài khoản, quan hệ để thực hiện nghiệp vụ thanh toán quốc tế. Để phục vụ tốt trong hoạt động BTT, TCB 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 BTT NK (trong nghiệp vụ BTT hai đơn vị BTT), thẩm định năng lực của người mua và cung cấp thông tin cho chúng ta. Từ đó, tổ chức BTT ra quyết định được chính xác hơn.

Hiện nay TCB đang là thành viên hiệp hội tổ chức BTT toàn cầu FCI - Factors Chain International. FCI được thành lập từ năm 1968, được xem như là một tổ chức liên kết các công ty BTT độc lập trên khắp thế giới. Hiện nay, FCI đã phát triển thành một mạng lưới BTT lớn nhất thế giới. FCI được hình thành trên cơ sở sự hiểu biết khu vực sở tại và sự năng động về cách tiếp cận. Mỗi nước hoạt động theo một cách riêng, am tường các tập quán và văn hoá của quốc gia sở tại, bổ sung một khía cạnh độc đáo cho nghiệp vụ BTT quốc tế. .

Hoạt động của FCI dựa trên việc sử dụng một hệ thống thông tin liên lạc tiêu chuẩn và thống nhất hoạt động trên toàn cầu. Kể từ khi bắt đầu thành lập, số lượng

thành viên của FCI đã tăng một cách nhanh chóng với hơn 160 thành viên tại gần 50 nước. Hiệp hội này hoạt động với rất nhiều tổ chức BTT ở tại nhiều quốc gia khác nhau tham gia. Mỗi thành viên tham gia sẽ phải tuân thủ các tiêu chí nghiêm ngặt về năng lực tài chính và cam kết về các tiêu chuẩn dịch vụ cao. Khi tham gia hiệp hội này chúng ta có thể biết rõ thông tin về người mua nhiều hơn do các tổ chức BTT trong hiệp hội tại quốc gia người mua cư trú cung cấp. Việc hoạt động trong hiệp hội này còn giúp chúng ta trao đổi kinh nghiệm và kỹ năng tác nghiệp trong khi thực hiện nghiệp vụ.

### **3.2.2.3. 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 BTT là một trong những nghiệp vụ tài trợ của NH cho các DN kinh doanh. Khi quyết định tài trợ cho KPT nào tổ chức BTT cũng cần tiến hành việc thẩm định người mua và người bán cũng như thẩm định khả năng có thể thu hồi các KPT. Nhưng do thông tin đều không được công khai nên gây khó khăn cho tổ chức BTT trong việc thực hiện thẩm định. Vì thế, rủi ro cho tổ chức BTT có thể sẽ xảy ra do thiếu thông tin, dẫn đến việc đánh giá sai lầm và quyết định tài trợ sai. Để hạn chế rủi ro trong nghiệp vụ BTT, tổ chức BTT cần nắm rõ thông tin để ra quyết định đúng. Để thực hiện điều này :

- Các DN 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 việc 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.
- Việc BTT xảy ra rủi ro hầu hết là từ phía người mua, do đó việc thẩm định người mua và khả năng thu hồi KPT là quan trọng nhất. Thông tin từ phía

người mua đối với nghiệp vụ BTT rất quan trọng. NH có thể thu thập thông tin về người mua thông qua các NH đại lý hoặc tổ chức FCI. Việc mở rộng quan hệ đại lý và tham gia vào FCI là điều không thể thiếu được khi thực hiện BTT. Thực hiện được điều này sẽ giúp tổ chức BTT có nhiều thông tin chính xác về người mua hơn. Do đó, khi quyết định BTT chúng ta sẽ hạn chế được rủi ro xảy ra do thiếu thông tin cũng như thiếu kinh nghiệm trong việc thẩm định khách hàng và thẩm định khả năng có thể thu hồi của các KPT.

#### **3.2.2.4. Quy định về quản lý rủi ro trong nghiệp vụ BTT:**

Bất cứ nghiệp vụ nào cũng tiềm ẩn rủi ro vốn có của nó. BTT 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 phía người mua (nhà NK). Do đó, BTT 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 BTT chưa được triển khai áp dụng.

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

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

## KẾT LUẬN



Từ thực tiễn về hoạt động xuất nhập khẩu trong nền kinh tế và hoạt động tài trợ của các ngân hàng thương mại hiện nay, các doanh nghiệp có nhu cầu vốn rất lớn nhưng nguồn tài trợ rất hạn chế. Do đó, nguồn vốn tài trợ chưa đáp ứng được nhu cầu vốn phục vụ phát triển. Thông qua việc phát triển nghiệp vụ bao thanh toán, các ngân hàng có thể cung ứng vốn cho các doanh nghiệp nói riêng và nền kinh tế nói chung một khối lượng vốn rất lớn.

Tuy nhiên, đây là một trong những nghiệp vụ mới đối với Việt Nam nói chung và TCB nói riêng, nên trong quá trình phát triển sẽ gặp không ít những khó khăn. Điều này được chứng minh thông qua doanh số bao thanh toán tại TCB. Mặc dù, quy chế bao thanh toán đã có, một số ngân hàng cũng đã đưa vào sử dụng, nhưng thị trường về nghiệp vụ này chưa được phát triển. Vì vậy, luận văn đưa ra một số giải pháp để giúp nghiệp vụ phát triển trong hoạt động tại ngân hàng TMCP Kỹ Thương Việt Nam.

Với những giải pháp mang tính vi mô và vĩ mô của luận văn đề ra có thể giúp nghiệp vụ bao thanh toán tại TCB phát triển.



## TÀI LIỆU THAM KHẢO

### Tiếng Việt

1. Bộ Thương Mại, *Định hướng xuất khẩu hàng hóa Việt Nam 2005-2010*
2. Ngân hàng Á Châu, *Sổ tay nghiệp vụ Bao thanh toán*.
3. Nguyễn Quỳnh Lan (2006), *Nghiệp vụ Bao thanh toán*, Nhà xuất bản chính trị quốc gia, Hà Nội.
4. Trần Hoàng Ngân (2001), *Thanh toán quốc tế*, Nhà xuất bản Thống kê
5. Trần Hoàng Ngân (2006), “Bao thanh toán Factoring một hình thức tín dụng mới tại Việt Nam”.
6. Ngân hàng FENB, *Hướng dẫn nghiệp vụ Bao thanh toán*.
7. Tài liệu hội thảo Bao thanh toán xuất khẩu (2006).
8. Lê Văn Tê (2000), *Nghiệp vụ ngân hàng quốc tế*, Nhà xuất bản Thống kê.
9. Thống đốc Ngân hàng Nhà nước, *Quyết định 1096/2004/QĐ-NHNN về quy chế hoạt động bao thanh toán*.
10. Nguyễn Xuân Trường (2006), “Bao thanh toán – Một dịch vụ tài chính đầy triển vọng cho các doanh nghiệp Việt Nam”.
11. Báo cáo thường niên và báo cáo nội bộ của TCB năm 2004, 2005, 2006

### Tiếng Anh

1. [w.w.w.factors-chain.com](http://w.w.w.factors-chain.com).