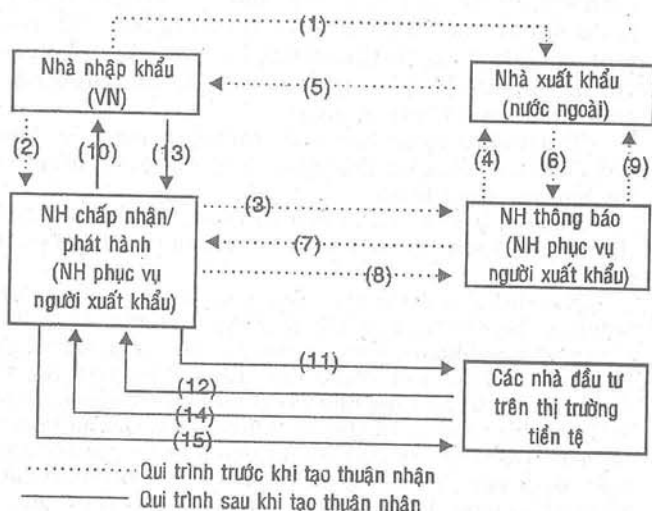


Gia tăng xuất khẩu để giảm thiểu hụt cán cân thương mại và cán cân thanh toán là một trong những giải pháp mà các nước Châu Á và khu vực rất quan tâm nhằm chế ngự và sớm thoát ra khỏi cuộc khủng hoảng hiện nay. Có rất nhiều giải pháp khác nhau như chính sách thuế ưu đãi xuất khẩu, chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng gia tăng sức cạnh tranh trên thị trường quốc tế, áp dụng chính sách tỷ giá thích hợp, áp dụng các công cụ tài trợ... nhằm thúc đẩy xuất khẩu. Ở đây chúng tôi xin giới thiệu hai công cụ tài trợ xuất khẩu còn rất mới mẻ với Việt Nam, đó là thuận nhận ngân hàng và bao thanh toán, nhằm giúp bạn đọc có dịp tìm hiểu thêm về các công cụ tài trợ xuất khẩu.

1. Thuận nhận của ngân hàng (bankers' acceptances)

Thuận nhận của ngân hàng đóng một vai trò rất quan trọng trong mậu dịch quốc tế trong nhiều thế kỷ qua. Bằng việc chấp nhận hối phiếu, ngân hàng cam kết chi trả vô điều kiện cho người thụ hưởng một số tiền đã xác định trước vào một ngày nhất định. Nhờ vậy ngân hàng đã thay thế một khoản nợ của người mua bằng một khoản tín dụng ngân hàng và tạo ra một công cụ có thể thương lượng tự do trong giao dịch, đó là thuận nhận của ngân hàng hay nói vắn tắt là thuận nhận. Dưới đây sẽ xem xét chi tiết hơn quá trình tạo ra công cụ này như thế nào.

Tạo lập một thuận nhận: Về cơ bản, một giao dịch thuận nhận được tạo lập và mô tả như trên hình vẽ dưới đây.



Trong đó:

- (1) Nhà nhập khẩu đặt hàng
- (2) Nhà nhập khẩu đề nghị ngân hàng phát hành L/C cho nhà xuất khẩu thụ hưởng
- (3) Ngân hàng phục vụ nhà nhập khẩu phát hành và chuyển L/C sang ngân hàng thông báo
- (4) Ngân hàng thông báo thông báo L/C cho nhà xuất khẩu biết
- (5) Nhà xuất khẩu giao hàng
- (6) Nhà xuất khẩu lập bộ chứng từ hàng hóa và chứng từ thanh toán nộp vào ngân hàng để được thanh toán
- (7) Ngân hàng thông báo chuyển chứng từ sang ngân hàng phát hành L/C
- (8) Ngân hàng mở L/C chấp nhận hối phiếu do nhà xuất khẩu ký phát, chuyển tiền thanh toán cho nhà xuất khẩu và rồi một thuận nhận được tạo ra
- (9) Ngân hàng phục vụ nhà xuất khẩu ghi có và báo có cho nhà xuất khẩu

(10) Ngân hàng phát hành L/C trao chứng từ để nhà nhập khẩu nhận hàng

(11) Ngân hàng phát hành L/C bán thuận nhận ra thị trường tiền tệ

(12) Ngân hàng phát hành L/C nhận tiền thanh toán từ thị trường tiền tệ

(13) Nhà nhập khẩu thanh toán L/C cho ngân hàng phát hành khi đến hạn

(14) Nhà đầu tư trên thị trường tiền tệ xuất trình thuận nhận để yêu cầu ngân hàng thanh toán khi đến hạn

(15) Ngân hàng phát hành thanh toán cho nhà đầu tư trên thị trường tiền tệ.

Một nhà nhập khẩu có nhu cầu tìm kiếm nguồn tài trợ nhập khẩu cho đến khi hàng nhập khẩu được bán ra trên thị trường. Nếu nhà nhập khẩu không có mối quan hệ gần gũi và không thể nhận được sự tài trợ từ nhà xuất khẩu thì nhà nhập khẩu có thể tìm kiếm nguồn tài trợ từ ngân hàng thông qua hình thức thuận nhận. Theo hợp

MỘT SỐ CÔNG CỤ TÀI TRỢ XUẤT KHẨU

Thạc sĩ NGUYỄN NINH KIỀU

đồng thuận nhận, nhà nhập khẩu sẽ yêu cầu ngân hàng phát hành một L/C cho phép nhà xuất khẩu ký phát cho ngân hàng một hối phiếu có kỳ hạn để thanh toán. Trên cơ sở đó, nhà xuất khẩu sẽ giao hàng, sau đó lập và xuất trình hối phiếu và bộ chứng từ hàng hóa cho ngân hàng phục vụ nhà xuất khẩu. Ngân hàng phục vụ nhà xuất khẩu sẽ chuyển hối phiếu và chứng từ đến ngân hàng phục vụ nhà nhập khẩu. Ngân hàng phục vụ nhà nhập khẩu chấp nhận hối phiếu, và rồi, một thuận nhận được tạo lập.

Những điều khoản về tài trợ thuận nhận: Về thời hạn, các thuận nhận có thể có thời hạn là 30; 90 hoặc 180 ngày, phổ biến nhất là 90 ngày. Đối với nhà đầu tư, thuận nhận là một sự thay thế rất gần gũi với chứng nhận ký thác (Certificates of Deposit - CDs). Do vậy, thuận nhận được giao dịch ở lãi suất rất gần với lãi suất của các CDs. Tuy nhiên, lãi suất thị trường chưa phản ánh đúng hết chi phí của thuận nhận bởi vì nó còn tùy thuộc vào phí giao dịch và hoa hồng chấp nhận hối phiếu. Phí này khác nhau tùy thuộc vào thời hạn của hối phiếu và uy tín của nhà nhập khẩu, nhưng trung bình khoảng 1%/ năm. Ngoài ra ngân hàng còn nhận phí mở L/C và lợi nhuận từ chênh lệch giữa giá bán và giá mua thuận nhận.

Vào ngày thuận nhận đến hạn, bất cứ người nào sở hữu hợp pháp thuận nhận đều có quyền yêu cầu ngân hàng trả cho mình một số tiền như đã ghi trên hối phiếu. Chủ sở hữu thuận nhận cũng có quyền đòi tiền người ký hậu sau

cùng trong trường hợp nhà nhập khẩu không trả hoặc không đủ khả năng chi trả thuận nhận khi đến hạn. Điều này khiến cho thuận nhận có thể tách biệt khỏi các tranh chấp giao dịch thương mại có thể phát sinh giữa nhà nhập khẩu và nhà xuất khẩu. Nhờ vậy, nó làm gia tăng một cách đáng kể khả năng thị trường hay cắt giảm rủi ro của thuận nhận.

Đánh giá chi phí của tài trợ thuận nhận: Để dễ dàng hiểu việc đánh giá chi phí của hình thức tài trợ bằng thuận nhận, dưới đây xin lấy ví dụ như sau. Giả sử rằng lãi suất chiết khấu trên một thuận nhận trị giá 100.000USD trong thời hạn 90 ngày là 9,8%/ năm và phí chấp nhận là 2%/ năm. Nếu nhà xuất khẩu lựa chọn giữ thuận nhận cho tới khi đến hạn thì nhà xuất khẩu sẽ nhận được một số tiền bằng mệnh giá của thuận nhận trừ đi phí chấp nhận:

Mệnh giá của thuận nhận	\$100.000
Trừ 2% hoa hồng chấp nhận trong thời hạn 90 ngày	- 500
Số tiền nhà xuất khẩu nhận được sau 90 ngày	\$ 99.500

Nếu không muốn giữ, nhà xuất khẩu có thể bán thuận nhận ở giá chiết khấu trong thời hạn 3 tháng là $9,8\%/4 = 2,45\%$ và nhận ngay lập tức số tiền như sau:

Mệnh giá của thuận nhận	\$100.000
Trừ hoa hồng chấp nhận 2%/năm trong thời hạn 90 ngày ($100.000 \times 2\% \times 3/12$)	500
Trừ đi 2,45% chiết khấu trong thời hạn 90 ngày	2.450
Số tiền nhà xuất khẩu nhận được ngay	\$97.050

Vấn đề đặt ra là nhà xuất khẩu nên chiết khấu hay giữ thuận nhận cho đến hạn? Trả lời câu hỏi này chúng ta cần biết thêm chi phí cơ hội của nhà xuất khẩu. Giả sử rằng nếu có tiền ngay bây giờ nhà xuất khẩu có thể kiếm lợi nhuận là 10,2% trên số tiền đó. Hiện giá chi phí cơ hội của nhà xuất khẩu là $\$99.500 / (1 + 0,102/4) = \$97.025,8$. Trong trường hợp này nhà xuất khẩu nên bán thuận nhận.

2. Bao thanh toán (factoring)

Bao thanh toán là một hình thức tài trợ xuất khẩu bằng cách mua lại các khoản phải thu của nhà xuất khẩu. Tổ chức đứng ra mua các khoản phải thu này, gọi là factor, thường là các ngân hàng hay công ty tài chính. Nhờ factor đứng ra mua các khoản phải thu nên các nhà xuất khẩu có thể đẩy nhanh tốc độ chuyển hóa các khoản phải thu thành tiền. Phần lớn các hoạt động bao thanh toán đều thực hiện trên cơ sở miễn truy đòi và khi ấy factor phải chịu đựng tất cả những rủi ro bán chịu, rủi ro chính trị ngoại, trừ rủi ro liên quan đến các mâu thuẫn phát sinh giữa các bên giao dịch.

Hoạt động bao thanh toán ngày càng trở thành một phương tiện tài trợ cực kỳ phổ biến. Ngày nay tổng giá trị tài trợ mạo dịch thông qua hình thức bao thanh toán ước chừng trên 10 tỷ USD. Bằng việc sử dụng nghiệp vụ bao thanh toán, một công ty có thể chắc chắn rằng những điều khoản thanh toán đưa ra là phù hợp với tập quán địa phương và có khả năng cạnh tranh. Chẳng hạn, nhà xuất khẩu có thể đề nghị với khách hàng nhập khẩu hình thức thanh toán dễ dàng hơn thay vì yêu cầu mở tín dụng thư với những điều khoản nghiêm ngặt bởi vì khi đó factor chịu đựng rủi ro thay cho nhà xuất khẩu. Ngay cả trong trường hợp nhà xuất khẩu không chọn bao thanh toán hoặc không bán được khoản phải thu, nhà xuất khẩu cũng có thể sử dụng những thông tin do factor cung cấp để đánh giá mức độ uy tín của khách hàng nhập khẩu.

Mặc dù về danh nghĩa, các factor xem chi phí bao thanh toán như là phí cung cấp dịch vụ nhưng chi phí này thường khá cao. Phí bao thanh toán cho nhà xuất khẩu thường được quyết định dựa trên cơ sở từng công ty cá biệt và có quan hệ đến (1) doanh thu hàng năm (thường thường tối thiểu khoảng chừng 500.000 đến 1.000.000 USD), (2) trị giá trung bình của mỗi hóa đơn, (3) sự tín nhiệm vào khoản phải thu và (4) những điều khoản thương mại thỏa thuận. Nói chung phí bao thanh toán ước chừng từ 1,75% đến 2% doanh số bán.

Đánh giá chi phí bao thanh toán: Giả sử rằng một factor sẽ mua một khoản phải thu của nhà xuất khẩu ở mức chiết khấu 2,5% một tháng. Ngoài ra factor còn tính thêm 1,75% phí cho việc tài trợ miễn truy đòi. Nếu nhà xuất khẩu quyết định bán khoản phải thu thời hạn 90 ngày trị giá 100.000 USD theo hình thức miễn truy đòi thì nhà xuất khẩu nhận được:

Mệnh giá của khoản phải thu	\$100.000
Trừ 1,75% phí miễn truy đòi	(1750)
Trừ 2,5% phí bao thanh toán hàng tháng ($100.000 \times 2,5\% / \text{tháng} \times 3 \text{ tháng}$)	(7500)
Số tiền nhà xuất khẩu nhận được	\$90750

Với những chi phí trên đây nếu qui ra lãi suất năm, nhà xuất khẩu phải chịu đựng chi phí bao thanh toán là $[(2,5\% / \text{tháng} \times 3) + 1,75] \times 4 = 37\%$ năm. Mặc dù chi phí cao như vậy nhưng bao thanh toán vẫn có thể hấp dẫn được một số công ty vì một lý do cơ bản sau đây: chi phí chịu đựng rủi ro thanh toán của khoản phải thu có thể hạ thấp đáng kể đối với factor hơn là đối với nhà nhập khẩu. Điều này xuất phát từ hai căn nguyên:

Thứ nhất là factor nắm chắc những thông tin về nhà nhập khẩu, do đó, nắm chắc khả năng thu hồi khoản phải thu hơn nhà xuất khẩu.

Thứ hai là nhờ tổ chức một danh mục các khoản phải thu đa dạng factor có thể loại bỏ rủi ro của vài khoản phải thu.

Nói chung hình thức tài trợ bao thanh toán như trình bày trên đây thường hữu ích và có lợi nhất cho (1) những nhà xuất khẩu không thường xuyên, (2) những nhà xuất khẩu có các khoản phải thu nằm rải rác về mặt địa lý. Trong những tình huống như vậy rất khó khăn và tốn kém nếu thực hiện qui trình thu hồi khoản phải thu một cách riêng lẻ. Do vậy bao thanh toán thích hợp đối với các nhà xuất khẩu này. Ngoài ra, nhờ bao thanh toán nhà xuất khẩu nhận ngay được tiền thu bán hàng nên tránh được rủi ro tỷ giá trong trường hợp đồng tiền phải thu xuống giá so với nội tệ.

Forfaiting – Một hình thức bao thanh toán đặc biệt: Forfaiting là một kỹ thuật bao thanh toán đặc biệt thường được sử dụng trong trường hợp rủi ro rất lớn về thanh toán. Forfaiting là chiết khấu khoản phải thu trung hạn từ xuất khẩu được tính bằng những đồng tiền tự do chuyển đổi như dollar Mỹ, franc Thụy Sĩ, hay mark Đức ở một tỷ lệ chiết khấu nhất định. Kỹ thuật này thường được sử dụng trong trường hợp xuất khẩu tư liệu sản xuất với thời hạn 5 năm, trả góp dần sáu tháng một lần, và với lãi suất chiết khấu cố định cao hơn lãi suất huy động vốn trong nước là 1,25%.

Forfaiting đặc biệt phổ biến ở Tây Âu (nhất là Thụy Sĩ và Áo) và phần lớn các nhà forfaiting là những đơn vị trực thuộc các ngân hàng quốc tế lớn như Credit Suisse. Ngoài nghiệp vụ forfaiting, các đơn vị này còn cung cấp sự trợ giúp về các vấn đề quản trị và thu hồi tiền bán hàng ■