

NGHIỆP VỤ BAO THANH TOÁN TRONG TÀI TRỢ TMQT

9/7/2011

PGS.TS. Hà Văn Hội - UEB - VNU

1

i. Nghiệp vụ Factoring

9/7/2011

PGS.TS. Hà Văn Hội - UEB - VNU

2

1. Factoring là gì?

- Factoring được dịch ra tiếng Việt là “Bao thanh toán” - Quy chế 1096/2004/NHNN.
- Tuy phát triển khá lâu ở nước ngoài, nhưng còn khá mới mẻ đối với Việt Nam.

9/7/2011

PGS.TS. Hà Văn Hội - UEB - VNU

3

1. Factoring là gì?

Theo Từ điển kinh tế (Dictionary of Economic - Christopher Pass & Bryan Lones):

"Factoring là một sự dàn xếp tài chính, qua đó một công ty tài chính chuyên nghiệp (công ty mua nợ - factor) mua lại các khoản nợ của một doanh nghiệp với số tiền ít hơn giá trị của khoản nợ đó.

9/7/2011

PGS.TS. Hà Văn Hội - UEB - VNU

4

•Theo từ điển thuật ngữ Ngân hàng-Hans Klaus:

- Factoring là một loại hình tài trợ dưới dạng tín dụng chuyển nhượng nợ.
- Một doanh nghiệp chuyển toàn bộ hay một phần khoản nợ cho một công ty tài chính chuyên nghiệp (công ty mua nợ, thông thường là một công ty trực thuộc ngân hàng).
- Công ty TC đảm nhận việc thu các khoản nợ và theo dõi các khoản phải thu để hưởng thù tục phí và ứng trước các khoản nợ.
- Công ty mua nợ phải chịu rủi ro mất khả năng thanh toán của món nợ".

9/7/2011

PGS.TS. Hà Văn Hội - UEB - VNU

5

•Theo Quyết định số 1096/2004/QĐ-NHNN ban hành ngày 06/09/2004 của Thống đốc NHNN:

Bao thanh toán là một hình thức cấp tín dụng của tổ chức tín dụng cho bên bán hàng thông qua việc mua bán các khoản phải thu phát sinh từ việc mua bán hàng hóa giữa bên bán hàng và bên mua hàng

9/7/2011

PGS.TS. Hà Văn Hội - UEB - VNU

6

❖ Bao thanh toán trong ngoại thương

- Bao thanh toán xuất khẩu là một dịch vụ mà ngân hàng cung cấp vốn và các dịch vụ thanh toán quốc tế cho nhà xuất khẩu, khi người mua thanh toán theo phương án trả chậm cho người bán.

9/7/2011

PGS.TS. Hà Văn Hội - UEB - VNU

7

❖ Bao thanh toán trong ngoại thương

- Thông qua đánh giá của đối tác muốn bao thanh toán (nhà xuất khẩu) về uy tín của nhà nhập khẩu, ngân hàng có thể bảo lãnh thanh toán cho người bán.
- Người bao thanh toán sẽ cam kết trả thay khi nhà nhập khẩu bị phá sản hoặc mất khả năng trả nợ.

9/7/2011

PGS.TS. Hà Văn Hội - UEB - VNU

8

Tóm lại:

Mặc dù có nhiều cách diễn đạt khác nhau, nhưng nhìn chung:

- Nghiệp vụ bao thanh toán chính là hình thức tài trợ cho những khoản thanh toán chưa đến hạn từ các hoạt động sản xuất kinh doanh, cung ứng hàng hóa và dịch vụ, đó chính là hoạt động mua bán nợ.

9/7/2011

PGS.TS. Hà Văn Hội - UEB - VNU

9

Sự phát triển của Factoring

- Tuy phát triển khá lâu ở nước ngoài, nhưng còn khá mới mẻ đối với Việt Nam.
- Factoring bắt nguồn từ sự phát triển của thương mại quốc tế.

9/7/2011

PGS.TS. Hà Văn Hội - UEB - VNU

10

Sự phát triển của Factoring (tiếp)

- Factoring ra đời tại Anh vào thế kỷ thứ 17.
- Đến 60s của thế kỷ 19 ở châu Âu hình thức này mới được phát triển rõ ràng
- Bắt đầu từ năm 1974 Factoring mới được công nhận ở hầu hết ở các nước trên thế giới.

9/7/2011

PGS.TS. Hà Văn Hội - UEB - VNU

11

3. Sự phát triển của Factoring (tiếp)

- Hiện nay, trên thế giới có hiệp hội Bảo thanh toán quốc tế (FCI) có 204 thành viên (chiếm hơn 50% doanh thu BTT quốc tế trên thế giới).
- Việt Nam có 4 NH đã gia nhập FCI là NHTMCP Ngoại thương VN (VCB), NHTMCP Á Châu (ACB), NHTMCP Sài Gòn Thương Tín (Sacombank) và NHTMCP kỹ thuật (Techcombank).

9/7/2011

PGS.TS. Hà Văn Hội - UEB - VNU

12

Tại Việt Nam:

Có 11 NH (có cả NH nước ngoài tại VN) cung cấp dịch vụ BTT. Tuy nhiên, phần lớn các NH trong nước mới chỉ thực hiện dịch vụ BTT mua bán trong nước.

Nguyên nhân:

- VN hiện vẫn còn nhiều hạn chế về hành lang pháp lý để thực hiện dịch vụ này.
- Nhiều DN cho rằng, hiện ở VN dịch vụ BTT của các NH vẫn chưa thật tiện lợi.

9/7/2011

PGS.TS. Hà Văn Hội - UEB - VNU

13

Tại Việt Nam:**Nguyên nhân (tiếp)**

- Nhiều NH cũng chưa mặn mà với việc cung cấp dịch vụ này vì có quá ít thông tin về tình hình tài chính của người mua, nhất là khách hàng nhập khẩu.
- Các NH khi thực hiện BTT đồng nghĩa với chấp nhận rủi ro ở mức độ nào đó.
- Bản thân người cung cấp chưa mặn mà với dịch vụ này nên họ không chú trọng công tác marketing, tuyên truyền quảng bá tới khách hàng.

9/7/2011

PGS.TS. Hà Văn Hội - UEB - VNU

14

=> 2. Đặc điểm của Factoring:

- Đây là hợp đồng mua, bán các khoản phải thu chưa đến hạn thanh toán
- Factor tài trợ cho người bán bằng cách ứng trước tiền.
- Factor cung cấp dịch vụ quản lý sổ sách, kế toán bán hàng và tiến hành thu nợ khi đến hạn
- Factor đảm nhận rủi ro tín dụng

9/7/2011

PGS.TS. Hà Văn Hội - UEB - VNU

15

2. Đặc điểm của Factoring (tiếp)

- Trong một nghiệp vụ bao thanh toán, thông thường sẽ có sự xuất hiện của ít nhất ba bên: tổ chức bao thanh toán (**factor**), khách hàng của tổ chức bao thanh toán (**seller**) và con nợ của tổ chức bao thanh toán (**buyer**).
- Đối với các loại bao thanh toán xuất nhập khẩu có hai đơn vị bao thanh toán, một đơn vị ở nước của nhà xuất khẩu và một đơn vị ở nước của nhà nhập khẩu.

9/7/2011

PGS.TS. Hà Văn Hội - UEB - VNU

16

3. Quy trình nghiệp vụ bao thanh toán

▪ Bao thanh toán trong nước (1Factor)

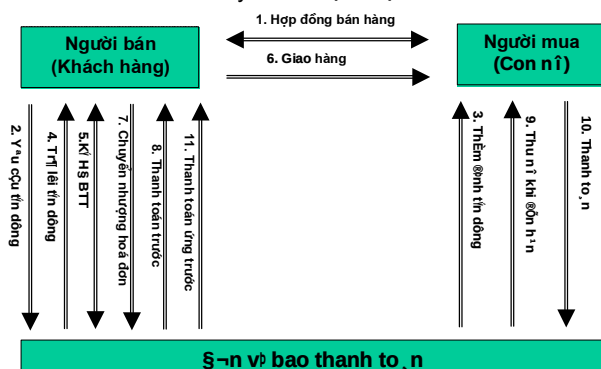
- Trường hợp cả người mua và người bán đều trong cùng một quốc gia
- Khi cung cấp dịch vụ thu hộ và quản lý sổ sách bán hàng, Factor thu một khoản hoa hồng phí theo tỷ lệ% cố định trên tổng trị giá số tiền phải thu.
- Đối với các khoản ứng trước, Factor áp dụng mức lãi suất cao hơn mức lãi suất cho vay vốn lưu động của NHTM

9/7/2011

PGS.TS. Hà Văn Hội - UEB - VNU

17

3. Quy trình thực hiện

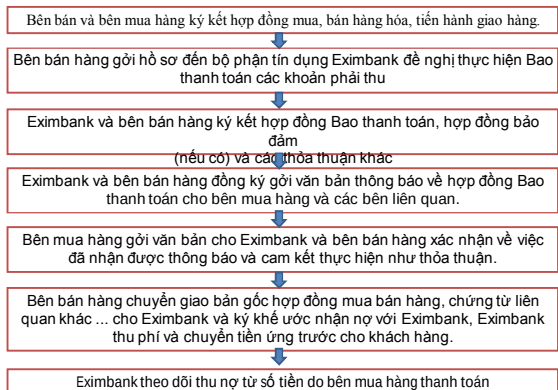


9/7/2011

PGS.TS. Hà Văn Hội - UEB - VNU

18

Ví dụ Quy trình bao thanh toán của Eximbank



Ví dụ bao thanh toán trong nước

Một hợp đồng bao thanh toán giữa công ty A với Factor B có nội dung sau:

- Số tiền ứng trước 120.000USD, tương đương 80% khoản nợ phải thu.
- Thời hạn bao thanh toán là 3 tháng kể từ ngày ký HĐ.
- Mức lãi suất chiết khấu là 24%/năm kỳ hạn 3 tháng
- Hoa hồng phí 2,0% trên tổng trị giá nợ phải thu
- Lãi suất kép và hoa hồng phải trả sau khi ký hợp đồng

9/7/2011

PGS.TS. Hà Văn Hội - UEB - VNU

20

Ví dụ bao thanh toán trong nước

Khoản tiền ứng trước mà công ty A nhận được

Chỉ tiêu	Trị giá (USD)	Cách tính
Trị giá nợ phải thu	150.000	$120.000 : 0,8$
Khoản tiền ứng trước	120.000	Hợp đồng quy định
Hoa hồng phí	3.000	$150.000 \times 0,02$
Lãi suất chiết khấu	7.345	$\{120.000 (1+0,02)^3 - (120.000)\}$
Số tiền mà công ty nhận được	109.655	

9/7/2011

PGS.TS. Hà Văn Hội - UEB - VNU

21

3. Quy trình nghiệp vụ bao thanh toán

▪ Bao thanh toán quốc tế (2 Factor)

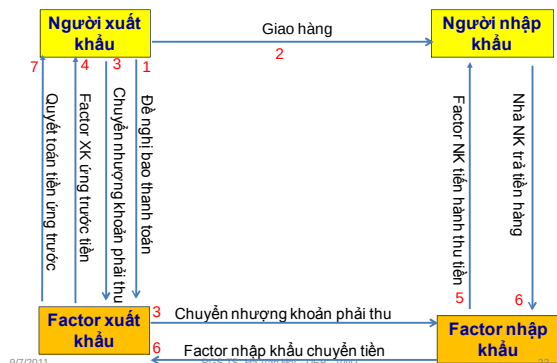
- Trường hợp người mua và người bán ở hai quốc gia khác nhau
- Factoring quốc tế gồm có 4 bên tham gia: nhà XK, nhà NK, Factor xuất khẩu và Factor nhập khẩu
- Quá trình thanh toán giống Bao thanh toán nội địa, nhưng Factor có thể phải đối mặt với rủi ro tỷ giá.

9/7/2011

PGS.TS. Hà Văn Hội - UEB - VNU

22

8. Hệ thống 2 Factor



9/7/2011

PGS.TS. Hà Văn Hội - UEB - VNU

23

Nhận xét bao thanh toán quốc tế

- Bao thanh toán xuất khẩu có 2 hợp đồng:
 - + Hợp đồng giữa người xuất khẩu và Factor xuất khẩu.
 - + Hợp đồng giữa Factor xuất khẩu và Factor nhập khẩu
- Factor xuất khẩu và Factor nhập khẩu cùng trong hiệp hội các Bao thanh toán, nên được điều chỉnh bởi các quy tắc pháp lý mang tính tiêu chuẩn cao

9/7/2011

PGS.TS. Hà Văn Hội - UEB - VNU

24

Mối quan hệ giữa các bên trong bao thanh toán quốc tế

1. Giữa nhà xuất khẩu và nhà nhập khẩu: Là Hợp đồng ngoại thương
2. Giữa nhà XK và nhà Factor là hợp đồng Factoring (nhà XK bán còn Factor XK mua các khoản phải thu)

9/7/2011

PGS.TS. Hà Văn Hội - UEB - VNU

25

Mối quan hệ giữa các bên trong bao thanh toán quốc tế (tiếp)

3. Giữa Factor xuất khẩu và nhà nhập khẩu:
 - Quan hệ pháp lý giữa con nợ và chủ nợ
 - Có hiệu lực thực thi được pháp lý công nhận
 - Là hệ quả từ HĐ giữa nhà XK và Factor XK
4. Giữa Factor xuất khẩu và Factor nhập khẩu:
 - Là mối quan hệ đại lý
 - 2 Factor cùng trong Hiệp hội BTT quốc tế
5. Giữa Factor nhập khẩu và nhà nhập khẩu:
 - Factor NK là người được ủy thác thu tiền NK
 - Factor NK có thể thực hiện bảo lãnh cho người NK

9/7/2011

PGS.TS. Hà Văn Hội - UEB - VNU

26

4. Lợi ích của bao thanh toán:

- Đối với bên bán/bên xuất khẩu:
 - Bán được hàng trong trường hợp bên mua muốn nhập khẩu hàng theo phương thức thanh toán trả chậm
 - Tăng lợi thế cạnh tranh khi chào hàng với các điều khoản thanh toán trả chậm mà không ảnh hưởng đến nguồn vốn kinh doanh của mình

9/7/2011

PGS.TS. Hà Văn Hội - UEB - VNU

27

4. Lợi ích của bao thanh toán:• **Đối với bên bán/bên xuất khẩu (tiếp):**

- Người bán có thể thu tiền ngay thay vì phải đợi tới kỳ hạn thanh toán theo hợp đồng.
- Được sử dụng khoản phải thu đảm bảo cho tiền ứng trước, do đó tăng được (một cách gián tiếp) nguồn vốn lưu động phục vụ sản xuất kinh doanh.
- Chủ động trong việc lập kế hoạch tài chính vì dự đoán được dòng tiền vào.

9/7/2011

PGS.TS. Hà Văn Hội - UEB - VNU

28

4. Lợi ích của bao thanh toán:• **Đối với bên bán/bên xuất khẩu (tiếp):**

- Nắm được chính xác uy tín tín dụng (hạn mức tín dụng) thực tế của bên mua thông qua việc thẩm định thường xuyên của ngân hàng/đơn vị thẩm định chuyên nghiệp
- Được ứng trước tiền hàng đến 80~ 90% giá trị hoá đơn.
- Không mất thời gian và chi phí trong việc quản lý và thu hồi các khoản phải thu vì ngân hàng/ đơn vị chuyên nghiệp đã thực hiện việc này thay bên bán

9/7/2011

PGS.TS. Hà Văn Hội - UEB - VNU

29

4. Lợi ích của bao thanh toán:• **Đối với bên bán/bên xuất khẩu (tiếp):**

- Được bảo đảm rủi ro tín dụng 100% giá trị hoá đơn.
- Rủi ro tín dụng trong bao thanh toán là rủi ro bên NK mất khả năng thanh toán hoặc không thanh toán trong vòng 90 ngày kể từ ngày đến hạn của khoản phải thu, với điều kiện không có tranh chấp xảy ra giữa bên xuất khẩu và bên nhập khẩu cũng như với bên thứ 3 bất kỳ.

9/7/2011

PGS.TS. Hà Văn Hội - UEB - VNU

30

4. Lợi ích của bao thanh toán:

• Đối với bên bán/bên xuất khẩu (tiếp):

- Tiện ích của dịch vụ BTT rất quan trọng đối với nhà sản xuất
- Đa phần các doanh nghiệp vừa và nhỏ rất thích dịch vụ bao thanh toán
- Các DN có thể sử dụng các hình thức như : BTT chiết khấu hóa đơn, BTT trung gian, BTT đến hạn, BTT thu hộ, BTT truy đòi, BTT miễn truy đòi.
- Phạm vi hoạt động BTT cũng rất đa dạng : Về địa lý thì có BTT trong nước và BTT quốc tế; Trong hoạt động xuất nhập khẩu thì có BTT xuất khẩu và BTT nhập khẩu; Có BTT số lượng hóa đơn của người bán hoặc BTT toàn bộ hay BTT một phần; Có BTT kín và BTT công khai

9/7/2011

PGS.TS. Hà Văn Hội - UEB - VNU

31

4. Lợi ích của bao thanh toán:

• Đối với bên nhập khẩu:

- Không mất thời gian để mở L/C cho từng lần nhập hàng, không phải ký quỹ;
- Được nhận hàng và sử dụng hàng mà chưa cần phải thanh toán tiền ngay;
- Chỉ thanh toán tiền hàng khi hàng hoá đáp ứng được các yêu cầu của hợp đồng mua bán;
- Không phải trả bất kỳ một khoản phí bao thanh toán nào.

9/7/2011

PGS.TS. Hà Văn Hội - UEB - VNU

32

4. Lợi ích của bao thanh toán:

• Đối với FACTOR/Ngân hàng:

- Cho phép thu lợi nhuận qua phí dịch vụ và lãi suất.
- Đa dạng hóa các loại hình dịch vụ
- Cho phép sử dụng tốt hơn các nguồn lực
- So với việc cấp hạn mức tín dụng, NH thích làm dịch vụ BTT hơn. Vì nếu cấp vốn lưu động cho DN, NH phải giám sát rất vất vả, trong khi với BTT các khoản phải thu rất rõ, việc sử dụng cũng đã rõ, các DN đã chứng minh với NH về uy tín trên thị trường khi đã bán được hàng.

9/7/2011

PGS.TS. Hà Văn Hội - UEB - VNU

33

4. Lợi ích của bao thanh toán:

• Đối với nền kinh tế:

- Tạo môi trường kinh doanh ổn định, tạo tâm lý yên tâm cho các doanh nghiệp sản xuất, kinh doanh.
- Đẩy mạnh hoạt động sản xuất, kinh doanh, xuất nhập khẩu

9/7/2011

PGS.TS. Hà Văn Hội - UEB - VNU

34

=> Tóm lại:

- Bao thanh toán là loại dịch vụ cả hai bên cùng có lợi. Nhưng doanh nghiệp có lợi hơn ngân hàng.
- Khi cung cấp dịch vụ này ngân hàng phải gánh chịu về mình những rủi ro khi người mua mất khả năng thanh toán.

9/7/2011

PGS.TS. Hà Văn Hội - UEB - VNU

35

5. Hạn chế của bao thanh toán:

▪ Đối với doanh nghiệp bán hàng:

- Chi phí cao: Lãi suất chiết khấu cao, chi phí hành chính cao
- Không phù hợp với các doanh nghiệp xuất khẩu có khoản phải thu nhỏ.
- Chi phí trong bao thanh toán gồm phí chiết khấu (có thể cao hơn lãi suất vay ngắn hạn); Phí hoa hồng (Service Fee): chi phí quản lý sổ sách bán hàng và quản lý tín dụng của factor (0,5%-2,5%/năm khoản thanh toán chuyển nhượng bao gồm cả VAT)

9/7/2011

PGS.TS. Hà Văn Hội - UEB - VNU

36

5. Hạn chế của bao thanh toán:

▪ Đối với các Factor:

- Nhà nhập khẩu trì hoãn hoặc mất khả năng thanh toán (đặc biệt trong L/C miễn truy đòi)
- Việc trả tiền trên hóa đơn dễ dẫn đến hóa đơn có thể bị làm giả
- Giữa người bán và người mua có thể thông đồng lừa Factor.

9/7/2011

PGS.TS. Hà Văn Hội - UEB - VNU

37

6. Chức năng của Factoring là cung cấp các dịch vụ :

- Quản lý sổ sách bán hàng và theo dõi khoản nợ
- Tài trợ ngắn hạn
- Đảm bảo rủi ro
- Thu nợ
- Tư vấn

9/7/2011

PGS.TS. Hà Văn Hội - UEB - VNU

factoring

❖ Dịch vụ quản lý sổ sách bán hàng và theo dõi khoản phải thu

Factor duy trì sổ sách bán hàng cho từng khách hàng theo các phương thức:

- **Phương thức thu nợ riêng biệt:** Mỗi khoản phải thu được phản ánh bằng bằng một đơn vị riêng biệt tương ứng
- **Phương thức sổ dư:** Các khoản nợ được ghi theo trật tự thời gian đến hạn, việc thu nợ diễn ra theo định kỳ, căn cứ vào số dư tích lũy ròng cuối kỳ

9/7/2011

PGS.TS. Hà Văn Hội - UEB - VNU

39

❖ Tài trợ ngắn hạn:

- Factor thường ứng trước một phần ngay sau khi mua các khoản phải thu
- Áp dụng mức lãi suất chiết khấu đối với các ứng trước này
- Phần còn lại nhằm dự phòng rủi ro

9/7/2011

PGS.TS. Hà Văn Hội - UEB - VNU

40

Để xác định được mức độ tín nhiệm của người mua, Factor thường dựa vào:

- Hệ số tín nhiệm và báo cáo
- Báo cáo của ngân hàng và các tổ chức thương mại
- Phân tích báo cáo tài chính
- Lịch sử trả nợ trước đây
- Khảo sát khách hàng

9/7/2011

PGS.TS. Hà Văn Hội - UEB - VNU

41

❖ Dịch vụ thu nợ (collection)

Kế hoạch thu nợ gồm các bước:

- Factor gửi bản sao kê các khoản phải thu chưa đến hạn cho người mua và gửi lệnh thu nợ khi chúng đến hạn
- Nếu các khoản phải thu đã quá hạn Factor hồi thúc
- Factor tiến hành thủ tục pháp lý đối với các khoản nợ quá hạn được điều chỉnh bởi các nguồn luật như Hối phiếu, Kỳ phiếu, Séc...

9/7/2011

PGS.TS. Hà Văn Hội - UEB - VNU

42

❖ Dịch tư vấn (Advisory Service)

Đây là dịch vụ phát sinh từ mối quan hệ báo thanh toán giữa nhà Factor và khách hàng.

Factor cung cấp sự hiểu biết về thị trường, sản phẩm, giá cả với tư cách là người mua cho người bán

9/7/2011

PGS.TS. Hà Văn Hội - UEB - VNU

43

Cơ sở pháp lý của Factoring

- Các giao dịch Factoring cần tuân thủ theo một khung pháp lý chuẩn
- Các Factoring trên thế giới sử dụng Công ước UNIDROIT thông qua 28/5/1988 tại Canada
- Quy tắc chung về Factoring quốc tế của hiệp hội Factoring quốc tế (General Rules For International Factoring - Factors Chain International - FCI)
- Tại VN, QĐ số 1096/2004/QĐ-NHNN: Quy chế về hoạt động bao thanh toán của các tổ chức tín dụng

9/7/2011

PGS.TS. Hà Văn Hội - UEB - VNU

44

Cơ sở pháp lý của Factoring

Mối quan hệ pháp lý giữa Factor và người bán được điều chỉnh bởi các điều khoản trong hợp đồng bao thanh toán gồm các yếu tố:

- (1) Người Bán cam kết bán và Factor cam kết mua các khoản phải thu với các điều kiện và điều khoản quy định trong hợp đồng bao thanh toán
- (2) Người bán bảo đảm rằng các khoản phải thu là hợp lệ, khả thi và không có tranh chấp
Người bán cũng cam kết giải quyết các tranh chấp, bồi thường các thiệt hại và các khoản khấu trừ liên quan đến các hóa đơn đã bán cho Factor

9/7/2011

PGS.TS. Hà Văn Hội - UEB - VNU

45

Cơ sở pháp lý của Factoring

(3) Người Bán đồng ý rằng các hóa đơn được mua bán theo điều kiện miễn truy đòi chỉ khi có sự đồng ý rõ ràng của Factor hoặc trong giới hạn tín dụng cho phép của Factor.

(4) Người bán phải thông báo việc chuyển nhượng các hóa đơn cho người mua theo mẫu tiêu chuẩn của Factor

9/7/2011

PGS.TS. Hà Văn Hội - UEB - VNU

46

Cơ sở pháp lý của Factoring

(5) Người Bán phải cung cấp các bản sao hóa đơn, phiếu nhận nợ liên quan đến các khoản phải thu cho Factor, Factor cam kết chuyển trả tiền thu được cho người bán

(6) Thời hạn và phương thức thanh lý hợp đồng cũng được xác định rõ

9/7/2011

PGS.TS. Hà Văn Hội - UEB - VNU

47

7. Phân loại bao thanh toán

▪ **Bao thanh toán có truy đòi:** Đơn vị bao thanh toán có quyền truy đòi lại số tiền đã ứng trước cho bên bán hàng khi bên mua không có khả năng hoàn thành nghĩa vụ thanh toán khoản phải thu.

▪ **Bao thanh toán miễn truy đòi:** Đơn vị bao thanh toán chịu toàn bộ rủi ro khi bên mua hàng không có khả năng hoàn thành nghĩa vụ thanh toán khoản phải thu.

9/7/2011

PGS.TS. Hà Văn Hội - UEB - VNU

48

▪ **Bao thanh toán có thông báo:** người mua được thông báo là khoản thanh toán tiền hàng được chuyển nhượng cho đơn vị bao thanh toán.

▪ **Bao thanh toán không thông báo:** người mua không biết việc khoản tiền hàng mình phải thanh toán đã được chuyển cho đơn vị bao thanh toán.

9/7/2011

PGS.TS. Hà Văn Hội - UEB - VNU

49

Bài tập thảo luận nhóm:

Phân biệt Factoring với một số nghiệp vụ tài trợ

1. Factoring với chiết khấu hối phiếu
2. Factoring và tài trợ ngân hàng
3. Factoring với bảo hiểm tín dụng

9/7/2011

PGS.TS. Hà Văn Hội - UEB - VNU

50

ii. Nghiệp vụ Forfaiting

9/7/2011

PGS.TS. Hà Văn Hội - UEB - VNU

51

1. Khái niệm:

- Forfaiting là dịch vụ tài trợ xuất khẩu thông qua việc chiết khấu các khoản phải thu xuất khẩu bằng hối phiếu, kỳ phiếu và các công cụ chuyển nhượng khác với điều kiện miễn truy đòi người bán, tại một mức lãi suất cố định và đến 100% trị giá hợp đồng
- Factoring được Việt hóa là “bao thanh toán”, còn Forfaiting chưa được Việt hóa hoàn toàn và tạm dịch là “bao thanh toán tuyệt đối”

9/7/2011

PGS.TS. Hà Văn Hội - UEB - VNU

52

2. Đặc điểm:

- 1) Chuyển hóa các khoản thu trả chậm thành trả ngay, cải thiện khả năng thanh khoản và luồng tiền mặt cho nhà xuất khẩu
- 2) Nhà xuất khẩu tránh được rủi ro quốc gia và rủi ro thị trường liên quan đến các khoản phải thu xuất khẩu
- 3) Nhà xuất khẩu được tài trợ đến 100% trị giá xuất khẩu

9/7/2011

PGS.TS. Hà Văn Hội - UEB - VNU

53

2. Đặc điểm:

- 4) Khoản tài trợ Forfaiting không còn là một khoản nợ trên bảng cân đối của nhà xuất khẩu, không làm xấu đi chỉ tiêu tài chính
- 5) Giảm được rủi ro lãi suất và rủi ro tỷ giá do lãi suất cố định và được thanh toán ngay
- 6) Giúp nhà xuất khẩu mở rộng được tín dụng xuất khẩu trung và dài hạn
- 7) Nhà xuất khẩu được giải phóng khỏi việc quản lý tín dụng
- 8) Giảm chi phí bảo hiểm tín dụng xuất khẩu

9/7/2011

PGS.TS. Hà Văn Hội - UEB - VNU

54

3. Nội dung nghiệp vụ:

- 1) Nhà xuất khẩu bán hàng trả chậm cho nhà NK từ 3-5 năm (ghi sổ, D/A)
- 2) Nhà nhập khẩu ký chấp nhận hối phiếu cho người xuất khẩu hưởng
- 3) Các hối phiếu được một ngân hàng bảo lãnh thanh toán (thường NH của phục vụ nhà NK)
- 4) Nhà xuất khẩu bán lại hối phiếu đã được bảo lãnh cho Forfaitor (thường NH của phục vụ nhà XK) theo lãi suất chiết khấu miễn truy đòi. Mức lãi suất phụ thuộc vào:

9/7/2011

PGS.TS. Hà Văn Hội - UEB - VNU

55

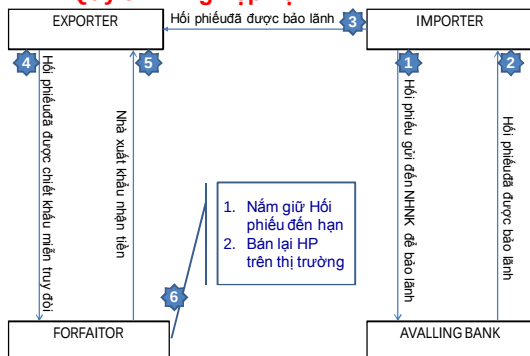
Mức lãi suất phụ thuộc vào:

- Kỳ hạn của hối phiếu
 - Đồng tiền ghi trên hối phiếu
 - Hệ số tín nhiệm của ngân hàng bảo lãnh
 - Rủi ro quốc gia nước người nhập khẩu
 - Mức lãi suất trung và dài hạn của thị trường
- 5) Nhà Farfator có thể nắm giữ hối phiếu đến hạn hoặc bán lại chúng trên thị trường

9/7/2011

PGS.TS. Hà Văn Hội - UEB - VNU

56

4. Quy trình nghiệp vụ

9/7/2011

PGS.TS. Hà Văn Hội - UEB - VNU

57