

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ TP.HCM**

PHẠM XUÂN HÙNG

**PHÁT TRIỂN NGHIỆP VỤ BAO THANH TOÁN
(FACTORING) TẠI 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 NGUYỄN THỊ THÚY VÂN

Tp. Hồ Chí Minh - Năm 2007

MỤC LỤC



Trang

Phụ bì

Lời cam đoan

LỜI MỞ ĐẦU

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ BAO THANH TOÁN	01
1.1. TỔNG QUAN VỀ BAO THANH TOÁN (FACTORING):	01
<i>1.1.1. Lịch sử hình thành.....</i>	<i>01</i>
<i>1.1.2. Khái niệm về bao thanh toán</i>	<i>02</i>
<i>1.1.3. Các loại hình bao thanh toán.....</i>	<i>05</i>
<i>1.1.4. Ưu Nhược điểm của công cụ bao thanh toán.....</i>	<i>08</i>
1.2. SO SÁNH BTT VỚI HÌNH THỨC CHO VAY BẰNG TÀI SẢN CÓ	14
<i>1.2.1 Sự giống nhau của Sản phẩm BTT và sản phẩm cho vay bằng tài sản có: ..</i>	<i>14</i>
<i>1.2.2 Sự khác nhau của Sản phẩm BTT và sản phẩm cho vay bằng tài sản có:....</i>	<i>15</i>
1.3. KINH NGHIỆM VỀ HOẠT ĐỘNG BTT TRÊN THẾ GIỚI VÀ VIỆT NAM	17
<i>1.3.1. Tình hình hoạt động bao thanh toán trên thế giới.....</i>	<i>17</i>
<i>1.3.2. Kinh nghiệm về bao thanh toán của một số quốc gia trên thế giới</i>	<i>20</i>
<i>1.3.3. Rút kinh nghiệm cho hoạt động bao thanh toán tại Việt Nam.....</i>	<i>21</i>
<i>Kết luận chương 1.....</i>	<i>24</i>
CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG VỀ BTT TẠI VIỆT NAM	25
2.1. QUY ĐỊNH VỀ BAO THANH TOÁN TẠI VIỆT NAM	25
<i>2.1.1. Các văn bản pháp lý hiện hành:</i>	<i>25</i>
<i>2.1.2 Điều kiện để ngân hàng được hoạt động nghiệp vụ bao thanh toán.....</i>	<i>26</i>
<i>2.1.3 Đối tượng áp dụng</i>	<i>26</i>
<i>2.1.4. Quy trình hoạt động bao thanh toán.....</i>	<i>27</i>
2.2. THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG BTT TẠI VIỆT NAM.....	28

2.2.1. Tình hình hoạt động BTT hiện nay	28
2.2.2. Thực hiện nghiệp vụ BTT tại một ngân hàng điển hình.....	30
2.2.3. Khó khăn và những hạn chế khi thực hiện BTT tại Việt Nam	40
2.2.3.1 Một số khó khăn, vướng mắc khi thực hiện BTT theo quy chế 1096	40
2.2.3.2 Một số khó khăn, vướng mắc khi thực hiện nghiệp vụ.....	42
Kết luận chương 2.....	44
CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN BTT TẠI VIỆT NAM.....	45
3.1. TÍNH CẤP THIẾT CẦN PHÁT TRIỂN BTT TẠI VIỆT NAM	45
3.2. TRIỂN VỌNG PHÁT TRIỂN CỦA SẢN PHẨM BTT TẠI THỊ TRƯỜNG VIỆT NAM	48
3.2.1. Bao thanh toán nội địa.....	48
3.2.2. Bao thanh toán xuất nhập khẩu	49
3.3. CÁC GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN NGHIỆP VỤ BTT TẠI VIỆT NAM... 50	
3.3.1. Về mặt quản lý vĩ mô.....	50
3.3.1. Về mặt vi mô.....	54
Kết luận chương 3.....	71
KẾT LUẬN	71

Phụ Lục 1

Danh mục các ký hiệu, chữ viết tắt

Danh mục tài liệu tham khảo

DANH MỤC CÁC KÝ HIỆU, CHỮ VIẾT TẮT

ACB	:	Asia Commercial Bank (Ngân hàng Á Châu)
BTT	:	Bao thanh toán (Factoring)
D/A	:	Document against Acceptance (Nhờ thu trả chậm)
D/P	:	Document against Payment (Nhờ thu)
FCI	:	Factors Chain International (Mạng lưới Bao thanh toán quốc tế)
L/C	:	Letter of Credit (Thư tín dụng)
NH	:	Ngân hàng
NHNN	:	Ngân hàng nhà nước
NHTM	:	Ngân hàng thương mại
NHTMCP	:	Ngân hàng thương mại cổ phần
NK	:	Nhập khẩu
XK	:	Xuất khẩu
P/O	:	Nhân viên quản lý và phát triển sản phẩm
C/A	:	Nhân viên phân tích tín dụng
BTD/HĐTD	:	Ban tín dụng/Hội đồng tín dụng
HMBTT	:	Hạn mức bao thanh toán
Loan CSR	:	Nhân viên dịch vụ tín dụng
CSR	:	Nhân viên dịch vụ khách hàng
A/A	:	Nhân viên thẩm định tài sản
A/O	:	Nhân viên quản lý và phát triển khách hàng
NV PLCT	:	Nhân viên pháp lý chứng từ
TELLER	:	Nhân viên giao dịch tài khoản
KH	:	Khách hàng
TSBĐ	:	Tài sản bảo đảm
HĐ BTT	:	Hội đồng bao thanh toán
TK BTT	:	Tài khoản bao thanh toán
T/T	:	Telegraphic Transfer (Chuyển tiền bằng điện)
CIC	:	Trung tâm thông tin tín dụng Ngân hàng nhà nước

LỜI MỞ ĐẦU



Mục tiêu nghiên cứu:

Trên thế giới, hoà bình, hợp tác và phát triển vẫn là xu thế chủ đạo; toàn cầu hoá và hội nhập kinh tế quốc tế từng bước được đẩy nhanh; đầu tư, lưu chuyển hàng hoá, dịch vụ, lao động và vốn ngày càng mở rộng. Cuộc cách mạng khoa học và công nghệ, nhất là công nghệ thông tin và thị trường tài chính, tiếp tục phát triển mạnh theo chiều sâu, tác động rộng lớn đến cơ cấu và sự phát triển của kinh tế thế giới, mở ra triển vọng mới cho mỗi nền kinh tế tham gia phân công lao động toàn cầu. Kinh tế châu Á - Thái Bình Dương tiếp tục phát triển năng động và hợp tác trong khu vực, nhất là ASEAN ngày càng mở rộng tạo thêm điều kiện thuận lợi cho sự phát triển của mỗi quốc gia.

Trước thời thế này, Việt Nam chúng ta đang từng bước thực hiện kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội trước mắt là trong thời gian 2006 - 2010 trong bối cảnh có nhiều thời cơ, thuận lợi và khó khăn, thách thức đều lớn và đan xen nhau.

Tuy nhiên, tình hình thế giới và khu vực vẫn chứa đựng nhiều yếu tố phức tạp, khó lường; các tranh chấp, xung đột cục bộ, cùng với hoạt động khủng bố quốc tế có thể gây mất ổn định ở khu vực và nhiều nơi trên thế giới. Các nước lớn cạnh tranh quyết liệt vì lợi ích kinh tế và tìm cách áp đặt các rào cản trong thương mại với các nước nghèo và đang phát triển. Thị trường tài chính, tiền tệ và giá cả thế giới còn diễn biến phức tạp.

Đẩy nhanh tốc độ tăng trưởng kinh tế, đạt được bước chuyển biến quan trọng về nâng cao hiệu quả và tính bền vững của sự phát triển là mục tiêu hàng đầu của toàn thể nhân dân. Tạo được nền tảng để đẩy mạnh công nghiệp hoá, hiện đại hoá và phát triển kinh tế tri thức, đưa nước ta cơ bản trở thành một nước công nghiệp theo hướng hiện đại. Nâng cao vị thế của Việt Nam trong khu vực và trên trường quốc tế.

Lĩnh vực tài chính ngân hàng ở nước ta đang từng bước cải tiến và phát triển rõ rệt. Hiện nay, các ngân hàng nước ta đang phát triển rất nhanh với 3 xu hướng sau: một là, phát triển các dịch vụ trên thị trường tài chính; hai là, phát triển dịch vụ ngân hàng bán lẻ tiện ích và hiện đại, ba là, mở rộng các dịch vụ ngân hàng quốc tế. Với xu thế này, sản phẩm Bao thanh toán được đưa vào thực hiện và đã có những

thành công và khó khăn nhất định. Do sản phẩm này còn khá mới mẻ với thị trường tài chính Việt Nam nên chắc chắn còn nhiều vấn đề cần nghiên cứu để tìm ra những giải pháp nhằm hoàn thiện và phát triển hơn nữa dịch vụ Bao thanh toán tuy còn khá mới mẻ với chúng ta nhưng nó đã được thực hiện rộng rãi và hiệu quả ở nhiều quốc gia trên thế giới. Tất cả những áp ứ này sẽ được tôi nghiên cứu và chọn làm đề tài để viết luận văn thạc sĩ kinh tế. Đó là đề tài: ***“Phát triển nghiệp vụ Bao Thanh Toán (Factoring) tại Việt Nam”***

Đối tượng và phạm vi nghiên cứu:

Dựa trên việc tìm hiểu tổng quan cơ sở lý luận về sản phẩm bao thanh toán, thực trạng, hạn chế và thách thức, nghiên cứu thị trường Việt Nam và triển vọng phát triển của sản phẩm này tại các NHTM Việt Nam, thực trạng nhu cầu vốn tại các doanh nghiệp, từ đó đề xuất những giải pháp cụ thể cả về vi mô lẫn vĩ mô với những đề xuất táo bạo để phát triển nghiệp vụ BTT nhằm cung ứng vốn kịp thời cho các doanh nghiệp. Với mong muốn dịch vụ này sẽ sớm được hoàn thiện và phát triển trên thị trường tài chính Việt Nam trong thời gian gần nhất.

Luận văn nghiên cứu trên cơ sở tổng hợp thực trạng chung nhất trong hoạt động BTT, phân tích số liệu thực tế về doanh số BTT trên thế giới và tại 5 thị trường đứng đầu trong hoạt động BTT từ 2001-2006, quy trình nghiệp vụ thực tế tại NHTM đi tiên phong trong việc cung cấp sản phẩm BTT (Ngân hàng Á Châu).

Vấn đề thực hiện nghiệp vụ BTT là vấn đề còn khá mới mẻ và khi các tổ chức tín dụng thực hiện còn gặp nhiều lúng túng, còn dè dặt trong việc mở rộng và phát triển. Hơn nữa tác giả đề tài hiện công tác tại Ngân Hàng Nông Nghiệp và Phát Triển Nông Thôn Việt Nam là một trong những NH hàng đầu Việt Nam nhưng hiện vẫn chưa mạnh dạn thực hiện nghiệp vụ này, hoặc nếu có thì áp dụng theo một phương thức hoàn toàn khác với thông lệ quốc tế. Chính vì lý do đó nên tác giả đã nhận thấy **đây là điểm mới và nổi bật của đề tài, nó mang ý nghĩa khoa học thực tiễn** cần nghiên cứu và đó cũng là trọng tâm của đề tài nghiên cứu này.

Phương pháp nghiên cứu:

Luận văn được nghiên cứu dựa trên phương pháp duy vật biện chứng, duy vật lịch sử kết hợp với việc tổng hợp, phân tích thống kê, so sánh và đối chiếu nhằm chọn số liệu thực tế đáng tin cậy, xử lý đúng đắn và khoa học.

Cùng với sự tham khảo, trao đổi ý kiến với người hướng dẫn khoa học cũng như bàn bạc, trao đổi trực tiếp với các cán bộ nghiệp vụ tại Ngân hàng Á Châu kết hợp với thực tế công việc bản thân là một cán bộ của Ngân hàng Nông Nghiệp và Phát Triển Nông Thôn Việt Nam nên việc nghiên cứu có nhiều thuận lợi và có những số liệu chuẩn xác.

Kết cấu của đề tài:

Nội dung chính của luận văn được thể hiện qua 3 chương như sau:

Chương 1: Cơ sở lý luận về bao thanh toán.

Chương 2: Thực trạng về bao thanh toán tại Việt Nam.

Chương 3: Giải pháp phát triển nghiệp vụ BTT tại Việt Nam.

Với kết cấu 3 chương như trên, luận văn đã cố gắng thể hiện phân lý luận, phân tích đánh giá thực trạng và triển vọng phát triển của dịch vụ BTT, trên cơ sở đó đề xuất một số giải pháp cụ thể để phát triển nghiệp vụ BTT nhằm đa dạng hóa sản phẩm tài chính tại Việt Nam.

Với thời gian và kiến thức có hạn, chắc chắn Luận Văn này sẽ không tránh khỏi những hạn chế và sai sót. Kính mong được sự góp ý, chỉ dẫn của Quý Thầy, Cô để tác giả có hiểu biết hoàn chỉnh hơn.

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ BAO THANH TOÁN

1.1. TỔNG QUAN VỀ BAO THANH TOÁN (FACTORING):

1.1.1. Lịch sử hình thành:

Bao Thanh Toán (BTT) xuất phát từ đại lý hưởng hoa hồng, những người thực hiện việc mua bán và luân chuyển hàng hóa khoảng 2000 năm trước dưới thời đế chế La Mã. Do hệ thống thông tin còn sơ khai, đại lý hoa hồng thực hiện chức năng marketing quan trọng trong giao dịch thương mại giữa nhà sản xuất nước ngoài và người mua trong nước. Là đại lý, họ nắm giữ quyền sở hữu (chứ không phải danh nghĩa) của hàng hóa bên ủy nhiệm - nhà sản xuất nước ngoài - rồi giao hàng hóa đó cho người mua trong nước, ghi sổ doanh thu/thu nợ và thu nợ khi đến hạn, chuyển dư nợ cho bên ủy nhiệm thu sau khi đã trừ phần hoa hồng của mình.

Với sự phát triển toàn cầu của ngành công nghiệp Anh vào thế kỷ 14 và thế kỷ 15 là sự lớn mạnh trong tầm quan trọng của đại lý BTT. Khi họ dần dần tin cậy vào khả năng trả nợ của người mua trong nước mà họ giao dịch cùng, họ bắt đầu cấp tín dụng cho người ủy nhiệm mình để lấy hoa hồng cao hơn. Thực tế là, với khoản hoa hồng nhiều hơn, đại lý BTT bắt đầu bảo đảm khả năng trả nợ của người mua bằng cách hứa trả cho người ủy nhiệm trong tương lai, nếu người mua không thể trả nợ đúng hạn do khả năng tài chính không cho phép. Không lâu trước đó, là kết quả tự nhiên của việc bảo lãnh tín dụng, đại lý thanh toán có đủ vốn bắt đầu trả trước một phần (tạm ứng) cho người ủy nhiệm của mình dựa trên khoản thanh toán của người mua trong tương lai hoặc là của đại lý BTT, nếu người mua không trả tiền và nếu nó bảo lãnh khoản tín dụng đó của người mua. Do có những khoản tạm ứng này mà đại lý BTT tính thêm phí hoa hồng hay lãi suất. Thông thường, để tránh khỏi tình trạng không thanh toán hay thanh toán không đủ do những vấn đề không thuộc phạm trù tín dụng như là người mua khiếu nại người bán về số lượng, chất lượng hàng hóa hay thời gian giao hàng không đúng hạn, đại lý BTT không tạm ứng toàn bộ số tiền doanh thu bán hàng. Thay vào đó, họ sẽ giữ lại một phần để dự trữ phải trả cho người bán cho tới khi tất cả những sự việc không thanh toán không còn tồn tại nữa. Người mua thường được thông báo là đại lý BTT đã mua quyền nhận thanh toán của họ. Vào thời điểm Columbus phát hiện ra Châu Mỹ năm 1492, đại lý BTT đã phát triển từ vai trò duy nhất với chức năng marketing thành đóng hai vai trò vừa có chức năng marketing vừa có chức năng tài chính.

Thế kỷ 16 chứng kiến sự bắt đầu của chế độ thực dân Mỹ, và cùng với nó là vai trò ngày càng tăng và nhiều cơ hội mới cho BTT - đặc biệt là đối với những người thiết lập hoạt động kinh doanh ở Mỹ. Khoảng cách giữa Châu Âu và thị

trường thực dân rất lớn và càng trở nên lớn hơn khi Mỹ mở rộng biên giới phía Tây của nó. Khoảng cách lớn này khiến cho các nhà sản xuất Châu Âu khó quen với thị trường Châu Mỹ và sự tin cậy về tín dụng của những khách hàng tiềm năng. Điều này cũng làm cho vòng tuần hoàn từ khi bắt đầu sản xuất đến khi nhận được thanh toán cuối cùng dài hơn. Kết hợp những yếu tố trên tạo nên sự căng thẳng đáng kể đối với những nhà sản xuất này. Vì vậy, những đại lý BTT người Mỹ quen thuộc với thị trường và người mua trong nước họ, được tổ chức để cung cấp cho các nhà sản xuất Châu Âu những dịch vụ marketing và tài chính tương tự như trước đây những người anh em của họ ở nước khác đã từng làm.

Đến cuối thế kỷ 19, một sự thay đổi quan trọng trong thế giới thương mại đã xảy ra. Ở trong nước, Mỹ phát triển thành một quốc gia chủ quyền và trở nên ít bị phụ thuộc vào hàng hóa nước ngoài. Sự phát triển của ngành công nghiệp trong nước là do dân số và lực lượng lao động trong nước tăng rất nhanh, tài nguyên thiên nhiên dư thừa, và sự áp đặt biểu thuế gắt gao đối với hàng hóa nước ngoài. Đồng thời, những nhà sản xuất Mỹ phát triển đội ngũ kinh doanh (marketing) của mình và vì vậy, nhu cầu chức năng marketing mà trước đây các đại lý BTT thường thực hiện giảm đi. Tuy nhiên, một lần nữa, các đại lý BTT lại phát triển và điều chỉnh theo nhu cầu của nền kinh tế mới trong nước, tập trung vào tín dụng, thu nợ, kế toán và các chức năng tài chính (thường là thông báo cho người mua việc bán các khoản phải thu). Việc giao cho các đại lý BTT thực hiện các chức năng này cho phép các nhà sản xuất ngành dệt của Mỹ tập trung vào sản xuất và tiếp thị trong thời kỳ phát triển rất nhanh này. Khi các nhà sản xuất Mỹ mở rộng vào đầu thế kỷ 20 sang các sản phẩm may mặc và phụ kiện, đồ nội thất và thảm thì các đại lý BTT của Mỹ cũng mở rộng chuyên môn và dịch vụ sang ngành công nghiệp này.

Đến giữa thế kỷ 20, BTT của Mỹ phát triển sang những ngành công nghiệp mới đang phát triển như điện, hoá chất, và sợi tổng hợp. Ngày nay, để làm dịu bớt nhu cầu kiểm soát hàng hóa về mặt vật lý, BTT đã mở rộng sang nhiều ngành nghề khác như giao nhận, cung cấp nhân sự tạm thời, quảng cáo, thiết kế đồ họa,... Tuy có những tình cảnh đặc biệt này, nhưng chúng ta cũng sẽ thấy một số lượng giới hạn các đại lý BTT cung cấp những dịch vụ của mình trong những ngành công nghiệp có ảnh hưởng liên quan.

1.1.2. Khái niệm về bao thanh toán:

- Theo Quyết định số 1096/2004/QĐ-NHNN ngày 06/09/2004 của Ngân hàng nhà nước v/v Ban hành quy chế hoạt động bao thanh toán của các tổ chức tín dụng: Bao thanh toán là một hình thức cấp tín dụng của tổ chức tín dụng cho bên bán hàng thông qua việc mua lại các khoản phải thu phát sinh từ việc mua,

bán hàng hoá đã được bên bán hàng và bên mua hàng thoả thuận trong hợp đồng mua, bán hàng.

Trên đây là định nghĩa BTT của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, chúng ta nhận thấy định nghĩa này rất khái quát mang tính kế thừa để bước đầu áp dụng tại Việt Nam. Chúng ta sẽ nghiên cứu một số định nghĩa của cá tổ chức quốc tế.

- Theo Công ước về bao thanh toán quốc tế UNIDROIT 1988 (Unidroit Convention on International Factoring – Ottawa, 28 May 1988) tại Chương 1, Điều 1, khoản 2: “Theo mục tiêu của Công ước này, “Hợp đồng bao thanh toán” có nghĩa là một hợp đồng bao gồm một bên (bên cung cấp hàng) và một bên khác (bên bao thanh toán) tuân thủ:

(a) Người cung cấp hàng có thể hoặc sẽ chuyển nhượng cho nhà bao thanh toán khoản phải thu phát sinh từ hợp đồng mua bán hàng hóa giữa bên bán hàng và người mua hàng của bên bán (con nợ), chứ không phải là những người mua hàng để sử dụng cho cá nhân và hộ gia đình.

(b) Bên bao thanh toán phải thực hiện ít nhất hai trong những chức năng sau:

- Tài trợ cho người bán, bao gồm khoản vay và khoản ứng trước;
- Theo dõi công nợ (giữ sổ cái) liên quan đến khoản phải thu;
- Thu tiền từ các khoản phải thu;
- Bảo vệ người bán trước trường hợp người mua không thanh toán.

(c) Thông báo chuyển nhượng phải được đưa ra bằng văn bản cho con nợ biết.

Như vậy chúng ta có thể hiểu về bao thanh toán thông qua những nội dung của công ước này là: Bao thanh toán là dịch vụ do nhà bao thanh toán cung cấp dựa trên hợp đồng mua bán giữa hai bên mua và bên bán, theo đó khi phát huy vai trò của mình, bên bao thanh toán phải thực hiện ít nhất hai trong bốn chức năng nêu trên.

- Theo Tổ chức Bao thanh toán quốc tế - FCI (Factors Chain International): Phần 1, điều 1, Qui định chung về Bao thanh toán quốc tế (GRIF), phiên bản tháng 6, 2005: Hợp đồng bao thanh toán có nghĩa là một hợp đồng mà nó tuân theo điều sau: người bán hàng có thể hoặc sẽ chuyển nhượng khoản phải thu cho nhà bao thanh toán, vì mục đích là để nhận khoản tài trợ hay không, nhưng tốt nhất phải có một trong những chức năng: Quản trị sổ cái các khoản phải thu; Thu tiền từ các khoản phải thu; Bảo vệ chống lại các khoản nợ xấu.

Theo khái niệm hợp đồng bao thanh toán này, chúng ta có thể hiểu: Bao thanh toán là một dịch vụ tài chính trọn gói bao gồm sự kết hợp giữa tài trợ vốn hoạt động, phòng ngừa rủi ro tín dụng, theo dõi các khoản phải thu và dịch vụ thu

hộ. Đó là sự thỏa thuận giữa đơn vị bao thanh toán (factor) và người bán hàng (seller). Đơn vị bao thanh toán sẽ mua lại khoản phải thu của người bán dựa trên khả năng trả nợ của người mua (buyer) hay còn gọi là con nợ trong quan hệ tín dụng (debtor).

- **Định nghĩa thuần túy nhất ở Mỹ** đã định nghĩa nghiệp vụ BTT một cách truyền thống như sau: BTT là một thỏa thuận tiếp theo giữa bên liên quan đến BTT và người bán hàng hay là người cung cấp dịch vụ về mở một tài khoản, chiếu theo đó bên BTT tiến hành tất cả những dịch vụ liên quan đến tài khoản phải thu phát sinh từ việc bán hàng hóa dịch vụ như:

+ Mua lại tất cả những khoản phải thu và nếu cần thiết thì ứng trước tiền mặt dựa trên các khoản phải thu này trước khi thu nợ.

+ Duy trì ghi sổ cái và thực hiện các nhiệm vụ ghi sổ sách khác liên quan khoản phải thu này.

+ Thu nợ các khoản phải thu này.

+ Dự tính các tổn thất có thể xảy ra khi tình hình tài chính của khách hàng không thể trả được nợ (tổn thất tín dụng).

Các khoản phải thu có thể được mua bán trên cơ sở “không có quyền truy đòi”, do đó bên BTT dự tính rủi ro tổn thất có thể xảy ra do không có khả năng về mặt tài chính của khách hàng hay trên cơ sở “có quyền truy đòi” trong đó khách hàng của BTT chịu phần rủi ro này.

Dịch vụ bao thanh toán thông thường sẽ có sự xuất hiện của ít nhất ba bên:

1. Tổ chức bao thanh toán (factor): là ngân hàng, công ty tài chính chuyên thực hiện việc mua bán nợ và các dịch vụ khác liên quan đến mua bán nợ. Trong nghiệp vụ bao thanh toán quốc tế sẽ có hai đơn vị bao thanh toán, một đơn vị bao thanh toán tại nước của nhà xuất khẩu và một đơn vị bao thanh toán tại nước của nhà nhập khẩu.

2. Người bán hay nhà xuất khẩu (seller, exporter): các doanh nghiệp sản xuất hàng hóa hoặc kinh doanh dịch vụ có những khoản nợ của khách hàng nhưng chưa đến hạn thanh toán.

3. Người mua hàng (người mắc nợ) hay nhà nhập khẩu (buyer, debtor, importer): hay còn gọi là người phải trả tiền, đó chính là người mua hàng hóa hay nhận các dịch vụ cung ứng.

Nhìn chung nghiệp vụ bao thanh toán chính là hình thức tài trợ cho những khoản thanh toán chưa đến hạn (trong ngắn hạn) từ các hoạt động sản xuất kinh doanh, cung ứng hàng hóa và dịch vụ, gần như là hoạt động mua bán nợ. Hay nói một cách khác, dưới góc độ hoạt động của NHTM, BTT là việc cấp tín dụng cho

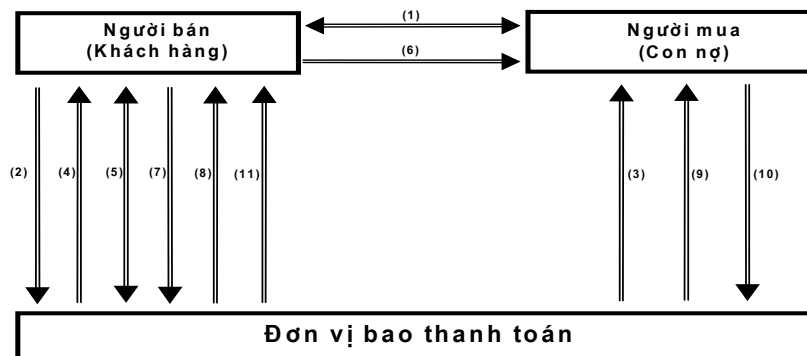
khách hàng là bên bán thông qua việc mua lại các khoản phải thu của bên bán hàng phát sinh từ việc mua bán đã được bên bán hàng và bên mua hàng thỏa thuận trong hợp đồng mua bán hàng hóa. Như vậy, đơn vị BTT làm chức năng là một đơn vị chấp thuận tín dụng đồng thời là một đơn vị cung cấp tài chính.

1.1.3. Các loại hình bao thanh toán:

*** Theo phạm vi thực hiện:**

- **Bao thanh toán trong nước:** là hình thức cấp tín dụng của một NHTM hay một công ty tài chính chuyên nghiệp cho bên bán hàng thông qua việc mua lại các khoản phải thu 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, trong đó, bên bán hàng và bên mua hàng là người cư trú trong phạm vi một quốc gia.

*** Quy trình thực hiện:**



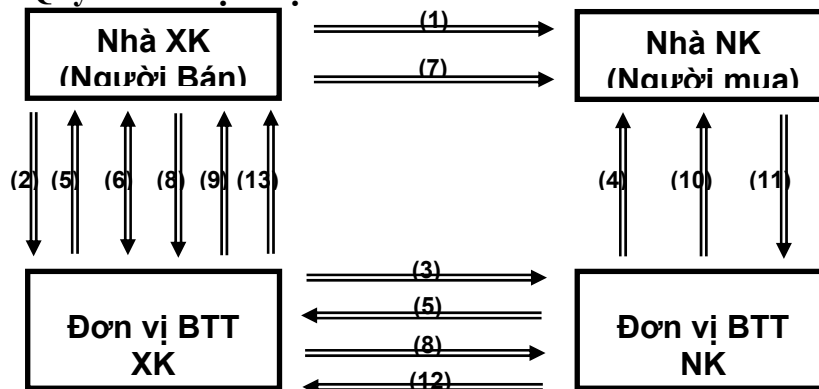
- (1) Người bán và người mua tiến hành thương lượng và ký hợp đồng mua bán hàng hóa.
- (2) Người bán đề nghị đơn vị bao thanh toán tài trợ với tài sản bảo đảm chính là khoản phải thu trong tương lai từ hợp đồng mua bán hàng hóa.
- (3) Đơn vị bao thanh toán thẩm định khả năng thanh toán tiền hàng của người mua.
- (4) Nếu xét thấy có thể thu được tiền hàng từ người mua theo đúng hạn hợp đồng mua bán, đơn vị bao thanh toán sẽ thông báo đồng ý tài trợ cho người bán.
- (5) Đơn vị bao thanh toán và người bán thỏa thuận và ký kết hợp đồng bao thanh toán.
- (6) Người bán giao hàng cho người mua theo đúng thỏa thuận trong hợp đồng mua bán hàng hóa.
- (7) Người bán chuyển nhượng hóa đơn, chứng từ bán hàng và các chứng từ khác liên quan đến các khoản phải thu cho đơn vị bao thanh toán.
- (8) Đơn vị bao thanh toán ứng trước một phần tiền cho người bán theo thỏa thuận trong hợp đồng bao thanh toán.
- (9) Khi đến hạn thanh toán, đơn vị bao thanh toán tiến hành thu hồi nợ từ người mua.

(10) Người mua thanh toán tiền hàng cho đơn vị bao thanh toán.

(11) Sau khi đã thu hồi tiền hàng từ phía người mua, đơn vị bao thanh toán thanh toán nốt tiền chuyển nhượng khoản phải thu cho người bán.

- **Bao thanh toán xuất nhập khẩu:** là hình thức cấp tín dụng của NHTM hay một công ty tài chính chuyên nghiệp cho bên bán hàng thông qua việc mua lại các khoản phải thu phát sinh từ việc mua bán hàng hóa đã được bên bán hàng và bên mua hàng hóa thỏa thuận trong hợp đồng mua bán hàng hóa, mà việc mua bán hàng hóa vượt ra khỏi phạm vi một quốc gia.

* Quy trình thực hiện:



(1) Người bán và người mua tiến hành thương lượng và ký kết hợp đồng mua bán hàng hóa.

(2) Người bán đề nghị đơn vị bao thanh toán xuất khẩu tài trợ với tài sản đảm bảo chính là khoản phải thu trong tương lai từ hợp đồng mua bán hàng hóa.

(3) Đơn vị bao thanh toán xuất khẩu đề nghị đơn vị bao thanh toán nhập khẩu cùng thực hiện hợp đồng bao thanh toán.

(4) Đơn vị bao thanh toán nhập khẩu thực hiện phân tích các khoản phải thu, tình hình hoạt động và khả năng tài chính của bên mua hàng.

(5) Đơn vị bao thanh toán nhập khẩu đồng ý tham gia giao dịch bao thanh toán với đơn vị bao thanh toán xuất khẩu. Đơn vị bao thanh toán xuất khẩu chấp thuận tài trợ cho người bán.

(6) Đơn vị bao thanh toán xuất khẩu và người bán thỏa thuận và ký kết hợp đồng bao thanh toán.

(7) Người bán giao hàng cho người mua theo đúng thỏa thuận trong hợp đồng mua bán hàng hóa.

(8) Đơn vị xuất khẩu chuyển nhượng hóa đơn cho đơn vị bao thanh toán xuất khẩu và đơn vị bao thanh toán xuất khẩu chuyển nhượng hóa đơn cho đơn vị bao thanh toán nhập khẩu.

(9) Đơn vị bao thanh toán xuất khẩu chuyển tiền ứng trước cho người bán theo thỏa thuận trong hợp đồng bao thanh toán.

(10) Khi đến hạn thanh toán, đơn vị bao thanh toán nhập khẩu tiến hành thu hồi nợ từ người mua.

(11) Người mua thanh toán tiền hàng cho đơn vị bao thanh toán nhập khẩu.

(12) Đơn vị bao thanh toán nhập khẩu trích trừ phí và lãi (nếu có) rồi chuyển số tiền còn lại cho đơn vị bao thanh toán xuất khẩu.

(13) Đơn vị bao thanh toán xuất khẩu trích trừ phí rồi chuyển số tiền còn lại cho người bán.

*** Theo ý nghĩa bảo hiểm rủi ro:**

- **Bao thanh toán có quyền truy đòi (recourse factoring):** là hình thức BTT mà đơn vị thực hiện BTT có quyền truy 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 các khoản phải thu.

- **Bao thanh toán miễn truy đòi (Non-recourse factoring):** là hình thức BTT mà đơn vị thực hiện BTT chịu toàn bộ rủi ro khi bên mua hàng không có khả năng hoàn thành nghĩa vụ thanh toán các khoản phải thu. Đơn vị BTT chỉ có quyền đòi lại số tiền ứng trước cho bên bán hàng trong trường hợp bên mua hàng từ chối thanh toán khoản phải thu do bên bán hàng giao hàng không đúng hợp đồng hay một lý do nào khác không liên quan đến khả năng thanh toán của bên mua hàng.

*** Theo thời hạn:**

- **Bao thanh toán ứng trước:** là loại hình bao thanh toán theo đó đơn vị bao thanh toán chiết khấu các khoản phải thu trước ngày đáo hạn và ứng trước tiền cho đơn vị bán hàng (có thể đến 80% trị giá hóa đơn).

- **Bao thanh toán khi đến hạn:** là loại hình bao thanh toán theo đó đơn vị bao thanh toán sẽ trả cho các khách hàng của mình (người bán hàng) số tiền bằng giá mua của các khoản bao thanh toán khi đáo hạn.

*** Theo phương thức bao thanh toán:**

- **Bao thanh toán từng lần:** là phương thức BTT mà tương ứng với từng lần thực hiện mua bán hàng hóa giữa bên bán hàng và bên mua hàng theo những thỏa thuận trong hợp đồng mua bán, đơn vị thực hiện BTT sẽ ứng trước một số tiền tạm ứng căn cứ trên giá trị giao dịch của lần mua bán hàng hóa đó.

- **Bao thanh toán theo hạn mức:** là phương thức BTT mà đơn vị thực hiện BTT sẽ xem xét cấp một hạn mức BTT tối đa cho bên bán hàng. Căn cứ vào việc giao dịch mua bán hàng hóa được thực hiện giữa bên bán và bên mua mà đơn vị thực hiện BTT sẽ ứng trước một số tiền tạm ứng căn cứ trên giao dịch miễn là tổng số tiền ứng trước tại một thời điểm không được vượt quá hạn mức BTT đã được cấp.

- **Đồng bao thanh toán:** là phương thức BTT mà các đơn vị BTT phải liên kết với nhau để thực hiện BTT cho bên bán hàng do số tiền ứng trước cho bên bán hàng lớn hơn tỷ lệ an toàn trên vốn điều lệ hoạt động của đơn vị BTT đó theo quy định của pháp luật.

** Theo cách thức thực hiện:*

- **Phương thức thực hiện truyền thống (factoring):** Bên bán và bên mua sẽ liên hệ với đơn vị BTT để biết chắc rằng đơn vị BTT có mua lại các khoản phải thu cho bên bán hay không trước khi thực hiện mua bán theo thỏa thuận trong hợp đồng mua bán.

- **Phương thức thực hiện phi truyền thống (reverse factoring):** Đơn vị BTT sẽ tiến hành xây dựng những tiêu chuẩn chung cho bên mua và bên bán đủ điều kiện thực hiện BTT tại đơn vị BTT đó. Trên cơ sở chuẩn xếp hạng, đơn vị BTT sẽ cấp hạn mức BTT cho cả bên bán và bên mua. Nếu những quan hệ giao dịch mua bán phát sinh mà bên mua và bên bán nằm trong tiêu chuẩn chung thì đơn vị này sẽ tiến hành thực hiện BTT, miễn là tổng số tiền ứng trước không được vượt quá hạn mức BTT đã được cấp cho bên mua hay bên bán.

1.1.4. Ưu Nhược điểm của công cụ bao thanh toán:

** Hạn chế của một số loại hình thanh toán phổ biến:*

Phương thức thanh toán thư tín dụng (L/C), nhờ thu, trả tiền trước khi giao hàng là những phương thức thanh toán truyền thống được coi là phương thức thanh toán phổ biến nhất trong các quan hệ thương mại quốc tế. Loại hình bao thanh toán là một phương thức thanh toán mới thuận tiện và đã bộc lộ được những lợi thế nhất định. Các loại hình thanh toán trước đã bộc lộ một số hạn chế đối với các bên tham gia giao dịch:

- **Thư tín dụng (L/C):** khi người bán yêu cầu phương thức thanh toán L/C xác nhận họ đảm bảo chắc chắn được thanh toán nếu bộ chứng từ hoàn toàn phù hợp với điều khoản của L/C. Tuy nhiên, thực tế không như vậy người mua thường đưa ra các điều khoản nghiêm ngặt trong L/C để đảm bảo việc giao hàng đúng thời hạn và chất lượng hàng hóa. Bất kỳ sự không chính xác nào sẽ dẫn đến việc chậm trễ vì bộ chứng từ cần được chỉnh sửa và kiểm tra lại. Việc này sẽ là tăng chi phí và mất thời gian. Đứng trên quan điểm của người mua, điểm bất lợi chính người mua bị thắt chặt tín dụng với ngân hàng của mình để mở L/C hoặc phải ký quỹ, trả phí L/C. Nếu người mua có thể mua được hàng hóa tương tự ở nơi khác mà không cần phải mở L/C thì người bán sẽ có nguy cơ mất khách hàng.

- **Trả tiền trước khi giao hàng:** người mua phải trả tiền trước khi người bán giao hàng. Trong phương thức này người bán được đảm bảo an toàn nhưng người

mua lại gặp rủi ro nếu người bán vi phạm hợp đồng. Thường thì người mua chỉ chấp nhận hình thức này nếu đây là các loại hàng hóa độc quyền.

- **Nhờ thu/ Hối phiếu:** đối với hình thức thanh toán này không có gì đảm bảo người mua sẽ thanh toán và do đó người bán cần hiểu rõ tình hình tài chính và uy tín của người mua. Người mua có thể từ chối thanh toán hoặc chấp nhận hối phiếu mặc dù người bán đã phải chịu phí vận chuyển và lưu kho. Nhiều người mua không thích phương thức nhờ thu kèm chứng từ trả ngay (D/P) vì họ bị buộc phải trả tiền trước khi nhận hàng. Người mua do đó phụ thuộc vào việc người bán có tuân theo các điều khoản của hợp đồng hay không.

** Lợi thế của bao thanh toán so với các loại hình thanh toán khác:*

(1) Lợi thế về thanh toán:

- Sau khi đã được đơn vị BTT chấp thuận, người bán hàng thông qua việc bán lại các khoản phải thu cho đơn vị bao thanh toán đã làm giảm đi rất nhiều việc theo dõi, thu hồi các khoản phải thu. Đơn vị bao thanh toán sẽ thực hiện tất cả nhiệm vụ cho người bán như: theo dõi những khoản phải thu đến hạn, thực hiện kiểm tra giám sát khả năng thanh toán của người mua hàng...

- Khi thực hiện bao thanh toán quốc tế đơn vị bao thanh toán xuất khẩu phải tạo mối quan hệ với đơn vị bao thanh toán nhập khẩu. Chính điều này đảm bảo cho khoản phải thu của nhà xuất khẩu sẽ được thanh toán đúng hạn thông qua đơn vị bao thanh toán nhập khẩu. Đây là tính ưu việt của bao thanh toán so với các loại hình thanh toán khác, nó làm giảm nhẹ gánh nặng về khả năng thu hồi tiền cho người bán.

- Theo các nhà chuyên môn, đối với các doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam, việc thiếu thông tin về thị trường và bên mua, đặc biệt khả năng thu hồi nợ nhanh là những trở ngại rất lớn khi phải quyết định bán hàng theo điều kiện trả chậm cho khách hàng nước ngoài. Đồng thời hiện nay, trước áp lực cạnh tranh trên thị trường quốc tế, bên mua hàng ngày càng đòi hỏi các phương thức thanh toán thuận lợi hơn so với phương thức thanh toán truyền thống (L/C, nhờ thu). Do vậy, bao thanh toán trở thành một công cụ rất hiệu quả giúp doanh nghiệp xuất khẩu có thể áp dụng phương thức bán hàng trả chậm mà vẫn an toàn.

(2) Lợi thế về tài chính:

- Bao thanh toán giúp cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ không có tài sản thế chấp vẫn có thể nhận vốn từ ngân hàng, đồng thời giúp họ tăng hạn mức tín dụng rất nhanh, có lợi cho sự phát triển. Về phía mình, ngân hàng hoàn toàn yên tâm khi biết rõ nguồn vốn của mình đang được sử dụng như thế nào.

- Ngoài ra, vốn lưu động hạn chế cũng là một khó khăn lớn đối với các doanh nghiệp xuất khẩu trong nước, đặc biệt khi họ bán hàng trả chậm. Vì vậy, khi sử dụng dịch vụ bao thanh toán, các doanh nghiệp sẽ được ứng trước một số tiền của khoản phải thu để tiếp tục quay vòng vốn lưu động và kinh doanh hiệu quả hơn.

*** Lợi ích của các bên khi sử dụng bao thanh toán:**

(1) Đối với người bán:

- Người bán được cải thiện luồng tiền mặt, được cung cấp nguồn tài chính để đảm bảo hoạt động sản xuất kinh doanh ổn định. BTT truyền thông cho phép khách hàng vay tiền ngay lập tức dựa trên số lượng bán hàng của họ, trong khi đồng thời cũng cho phép khách hàng có thời hạn bán hàng bình thường. Kết quả là, luồng tiền mặt của bên bán hàng tăng do thời hạn bán hàng được duy trì. Điều này cho phép bên bán được tận dụng lợi thế chiết khấu khi bán hàng, đương đầu với nhu cầu hàng hóa lưu kho tăng cao và đáp ứng được những yêu cầu tài trợ mang tính thời vụ.

- Người bán cũng loại trừ được những khoản nợ xấu. Nguyên nhân là do đơn vị BTT luôn dự trừ một khoản tổn thất tín dụng phòng trừ khả năng không trả được nợ của bên mua, và có trách nhiệm tư vấn những rủi ro trong quan hệ mua bán cho bên bán, theo dõi sổ sách thu hồi công nợ,... Vì vậy, bên bán sẽ được bảo vệ khỏi những rủi ro nợ xấu. Việc này rất có lợi cho bên bán hàng khi quan hệ mua bán được thực hiện ra khỏi phạm vi một quốc gia hay là đối với những ngành công nghiệp mới.

- Người bán có thể giảm chi phí quản lý trong việc theo dõi sổ sách công nợ. BTT đánh đổi chi phí cố định cao do duy trì hoạt động dự phòng tín dụng và thu nợ, lấy chi phí bất biến dựa trên khối lượng doanh thu. Ngoài ra, các đơn vị BTT còn có thể lập các báo cáo quản lý thu nợ và bán hàng mà không phải khách hàng được bao thanh toán nào cũng có thể thực hiện được.

- Người bán có được những lợi thế nhất định trong kinh doanh và quan hệ thương mại. Khoản ứng trước của đơn vị BTT trong việc cấp tín dụng và dự trừ rủi ro tín dụng thường cho phép khách hàng xếp thêm nhiều hàng hóa cho khách hàng hơn. Cũng như vậy, khách hàng có thể chọn lựa gia hạn thời gian bán hàng cho khách hàng, cho phép họ tiến hành công việc kinh doanh mới hoặc là tiến hành nhiều phi vụ kinh doanh hơn với các khách hàng hiện tại. Điều đó cũng đồng nghĩa với việc bên bán có thể tận dụng hoạt động kinh doanh của mình một cách hiệu quả nhất, tạo được nhiều lợi thế trong kinh doanh và nâng cao tầm ảnh hưởng, uy tín của mình đối với các đối tác kinh doanh.

- Người bán có thể giải quyết được nhu cầu cấp bách về vốn nhưng bị hạn chế về tài sản đảm bảo. Đây có thể được coi là vấn đề rất quan trọng đối với những quốc gia mà công nghệ NH chưa phát triển đến trình độ cao, việc quyết định cấp tín

dụng hay không phần lớn phụ thuộc vào tài sản đảm bảo của khách hàng. Ở những nước đang phát triển, nhu cầu về vốn hoạt động đối với các doanh nghiệp luôn là vấn đề quan tâm hàng đầu. Tuy nhiên, do trình độ phát triển NH ở những quốc gia này và không phải doanh nghiệp nào cũng có tài sản đảm bảo, nên việc NH cấp tín dụng cho doanh nghiệp hoạt động còn nhiều hạn chế và kéo dài, đôi khi bỏ phí những cơ hội kinh doanh của doanh nghiệp. Vì vậy, BTT phần nào giải quyết được những hạn chế nêu trên, các đơn vị BTT sẽ thẩm định các quan hệ mua bán và quyết định có cấp số tiền ứng trước hay không một cách nhanh chóng. Nguyên nhân là do các đơn vị BTT thường liên quan nhiều đến khả năng trả nợ của bên mua, chất lượng của hàng hóa dịch vụ của bên bán hơn là khả năng tài chính của bên bán và tài sản đảm bảo của họ.

- Người bán có cơ hội tiếp cận với những cơ hội giao thương quốc tế mới khi bao thanh toán được áp dụng rộng rãi, được sự tư vấn của đơn vị BTT để hạn chế những rủi ro trong quan hệ mua bán với các nước khác tới mức thấp nhất.

(2) Đối với người mua:

- Hiện nay L/C vẫn là phương thức thanh toán được chấp nhận phổ biến nhất trên toàn cầu, bảo đảm rằng nhà xuất khẩu sẽ cung cấp hàng đúng như quy định trong L/C và nhà nhập khẩu sẽ thực hiện nghĩa vụ thanh toán của mình. Nhưng nếu hàng đến chậm hay ghé vào nơi không định trước, không theo lệ thường thì L/C sẽ gây khó khăn rất lớn cho nhà nhập khẩu. Nói tóm lại, sử dụng bao thanh toán quốc tế, nhà nhập khẩu có những lợi ích sau đây:

- Được mua chịu hàng dễ dàng; không cần phải mở L/C;
- Tăng sức mua hàng mà vẫn không vượt quá hạn mức tín dụng cho phép;
- Có thể nhanh chóng đặt hàng mà không bị trì hoãn, không tốn phí mở L/C, hay phí thương lượng;
- Các cản ngại về ngôn ngữ được giải quyết bởi đơn vị bao thanh toán...

(3) Đối với đơn vị bao thanh toán:

- Thực hiện nghiệp vụ BTT, các khoản tiền thu được như lãi suất, phí,... là một phần quan trọng giúp doanh thu hoạt động hàng năm của đơn vị thực hiện BTT tăng lên nhanh chóng.

- Việc gia tăng doanh thu sẽ đồng nghĩa với việc gia tăng lợi nhuận hoạt động. Trên cơ sở đó, các quỹ trích lập được gia tăng và nguồn vốn hoạt động ngày càng được mở rộng. Đây là điều rất quan trọng đối với các định chế tài chính trung gian. Trên cơ sở nguồn vốn hoạt động gia tăng, luồng tiền mặt của đơn vị BTT được củng cố, khả năng đầu tư kinh doanh và có tính thanh khoản cao sẽ giúp đơn vị BTT có nhiều chọn lựa trong kinh doanh.

- Thực hiện nghiệp vụ BTT góp phần tạo nên sự đa dạng hóa các sản phẩm dịch vụ cho các đơn vị BTT (thông thường là các NHTM, công ty tài chính,...). Giúp đơn vị thực hiện BTT không những có nhiều nguồn thu mà còn nâng cao hình ảnh thương hiệu, tăng sức cạnh tranh của mình. Có thể nhận thấy rằng, hiện tại sản phẩm BTT đã không đơn thuần là một sản phẩm dịch vụ tạo nguồn thu cho NH mà còn là một yếu tố quan trọng, mang tính “marketing” giúp các NH nâng cao khả năng cạnh tranh, mục tiêu rất quan trọng của ngành nghề NH.

- Các đơn vị BTT có thể loại trừ được các khoản nợ xấu thông qua việc thực hiện BTT có quyền truy đòi. Ngoài ra, quy trình thực hiện sản phẩm BTT đều yêu cầu đơn vị BTT xem xét đến khả năng tài chính của bên bán và bên mua, hoạt động mua bán phải thực hiện đúng những thỏa thuận và không trái pháp luật; đây là cơ sở vững chắc trong việc thu hồi các khoản phải thu sau khi đơn vị BTT đã mua lại từ bên bán.

- Trên cơ sở ước tính các khoản chi phí liên quan đến sản phẩm dịch vụ, lợi nhuận mong đợi, kiểm tra tín dụng và chấp nhận rủi ro tín dụng; các NH sẽ quyết định một tỷ lệ ứng trước phù hợp với từng lần BTT. Điều này cho phép NH có thể hạn chế những rủi ro tín dụng đến mức có thể.

- Thực hiện nghiệp vụ BTT đồng nghĩa với việc NH cung cấp tài chính để đòi lấy các khoản phải thu, lưu giữ sổ cái bán hàng và tiến hành thu nợ các hóa đơn bán hàng chưa thanh toán. Nếu thực hiện hoạt động BTT thường xuyên, NH có thể kiểm soát chặt chẽ hoạt động kinh doanh của các khách hàng hiện có, mở rộng quy mô hoạt động và có thể tiếp thị được những khách hàng tiềm năng trong tương lai.

(4) Đối với các quốc gia áp dụng BTT:

- BTT có thể tạo ra lợi thế cạnh tranh và thu hút giao thương quốc tế trong điều kiện quốc gia đó còn nhiều hạn chế về luật thương mại và thực thi luật thương mại, hệ thống luật phá sản và kinh nghiệm quản lý.

- Đối với những quốc gia này, sự hạn chế về pháp luật, hành lang pháp lý vững chắc và trình độ kinh nghiệm là trở ngại lớn cho hoạt động giao thương trong và ngoài nước. Đặc biệt là trong hoạt động giao thương quốc tế, các bên bán rất hạn chế giao dịch với đối với bên mua tại các quốc gia có luật thương mại yếu kém vì cơ sở giao dịch không được bảo đảm. Điều này cũng đồng nghĩa với sự phát triển của quốc gia đó có nhiều hạn chế, sự hấp dẫn đầu tư cũng giảm sút.

- Thông qua việc áp dụng BTT, vấn đề này được cải thiện rất nhiều. Với vai trò hoạt động của mình, các đơn vị BTT phải có trách nhiệm tư vấn, kiểm tra những nghiệp vụ mua bán chung nhằm đảm bảo có thể kiểm soát theo dõi khoản phải thu trong tương lai được chặt chẽ và loại trừ được nợ xấu. Điều này cũng góp phần cải thiện hình ảnh của bên mua tại những quốc gia có luật thương mại kém đối với bên

bán, nhờ vào sự đảm bảo về mặt tài chính và uy tín của các đơn vị BTT (thông thường là các NH hay các công ty tài chính chuyên nghiệp).

- Việc áp dụng sản phẩm BTT thường xuyên và hiệu quả sẽ giúp tăng cao lợi thế cạnh tranh và thu hút giao thương quốc tế. BTT đem lại lợi thế đối với việc tài trợ các khoản phải thu giữa các quốc gia.

- Trong xu thế toàn cầu hóa, hội nhập hóa như hiện nay thì việc giao thương mua bán giữa các quốc gia, giữa các công ty của quốc gia này với các công ty của các quốc gia khác, khu vực khác là điều rất thường xuyên. Thông qua sản phẩm BTT, những quốc gia của bên bán có thể tăng cường tài trợ trực tiếp cho bên bán để tăng cường phát triển kinh tế nhưng cũng đồng thời đảm bảo nguồn thu ngoại tệ cho đất nước.

- Ngoài ra, chính phủ các nước có thể tham gia tài trợ qua các liên minh BTT quốc tế nhằm tăng cường cơ hội giao thương quốc tế và củng cố vị thế đất nước trong khu vực nói riêng và toàn cầu nói chung. Điển hình nhất cho liên minh BTT quốc tế là tổ chức FCI (mạng lưới BTT quốc tế). Tổ chức này được thành lập năm 1968 và phát triển thành mạng lưới BTT lớn nhất thế giới. Khái niệm 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, nhạy cảm với tập quán và văn hóa sở tại, bổ sung một khía cạnh độc đáo cho hoạt động BTT quốc tế. Tuy nhiên, điều quan trọng là đều sử dụng một hệ thống thông tin liên lạc tiêu chuẩn hoạt động theo quy tắc hành nghề toàn cầu. Các thành viên trong FCI phải tuân thủ nghiêm ngặt các tiêu chí về năng lực tài chính và tiêu chuẩn dịch vụ cao.

*** Những nhược điểm của bao thanh toán:**

- Bao thanh toán cũng là một hình thức cấp tín dụng nên dễ gây cho người sử dụng nhầm lẫn với hình thức cho vay thông thường khác. Trong nghiệp vụ bao thanh toán có truy đòi, thì người bán vẫn phải còn chịu trách nhiệm rủi ro từ phía người mua, khi người mua mất khả năng thanh toán thì người bán phải có trách nhiệm hoàn trả số tiền ứng trước cho tổ chức bao thanh toán.

- Để tham gia vào bao thanh toán quốc tế, nhà xuất khẩu phải chứng minh với đơn vị thực hiện bao thanh toán (thường là các ngân hàng) về uy tín của bên mua hàng hóa, đây thực sự là khó khăn cho nhà sản xuất bởi sự hiểu biết về thị trường xuất khẩu còn hạn chế.

- Bao thanh toán chỉ được áp dụng ở một số ngành hàng nhất định không áp dụng rộng rãi như các phương thức thanh toán khác.

Với những ưu điểm nổi bật, dịch vụ bao thanh toán mang lại những lợi ích thiết thực cho cả người mua, người bán và đơn vị bao thanh toán. Do đó ngày càng nhiều các doanh nghiệp lựa chọn dịch vụ này trong giao dịch thương mại.

1.2. SO SÁNH BTT VỚI HÌNH THỨC CHO VAY BẰNG TÀI SẢN CÓ:

Bao thanh toán là một loại hình dịch vụ mới, dựa trên chủ yếu là độ tin cậy của các bên tham gia giao dịch. Nhìn chung, về cách thức thực hiện, đối tượng áp dụng và nguyên tắc hoạt động của hai loại sản phẩm dịch vụ này có vẻ hoàn toàn giống nhau. Tuy nhiên, khi xem xét dưới nhiều khía cạnh mở rộng thì hai sản phẩm này hoàn toàn khác nhau.

1.2.1 Sự giống nhau của Sản phẩm BTT và sản phẩm cho vay bằng tài sản có:

- Cả hai sản phẩm đều cung cấp vốn lưu động cho bên bán dựa trên các khoản phải thu. Khoản phải thu là yếu tố cốt lõi để NH quyết định có tài trợ hay không tài trợ vốn cho bên bán. Khoản phải thu này phải hợp pháp, tức là những khoản mua bán phải minh bạch, có chứng từ hợp đồng chứng minh và thực hiện đúng theo quy định của pháp luật.

- Cả hai sản phẩm đều có thể sử dụng để tài trợ cho các công ty có rủi ro và hoạt động không minh bạch. Thông thường, đối với NH, khi ra quyết định tín dụng thường căn cứ trên tình hình hoạt động cụ thể của doanh nghiệp đó cũng như khả năng kiểm soát của NH về hoạt động của doanh nghiệp. Vì vậy, đối với những doanh nghiệp có hoạt động không minh bạch, để hạn chế rủi ro, NH thường từ chối tài trợ. NH dư vốn nhưng không dám cho vay, còn doanh nghiệp thiếu vốn nhưng không thể vay được. Cung cầu vốn trở nên xa vời do sự không tin tưởng lẫn nhau giữa nguồn cung và nguồn cầu về vốn.

Khi áp dụng sản phẩm BTT hay sản phẩm cho vay thế chấp bằng tài sản có, thì vấn đề này được hạn chế triệt để. Đối với sản phẩm BTT đơn vị thực hiện BTT không cần nhất thiết phải quan tâm đến toàn bộ hoạt động của bên bán, bên mua mà chỉ cần quan tâm tới tính minh bạch, hợp pháp của lần giao dịch mua bán cần được BTT, và khả năng thanh toán của bên mua trong lần giao dịch này như thế nào mà thôi.

Đối với sản phẩm cho vay thế chấp bằng tài sản có, NH bắt buộc phải theo dõi hoạt động kinh doanh của bên mua, bên bán có minh bạch và hợp pháp hay không. Tuy nhiên, NH sẽ phần nào hạn chế được rủi ro khi nhận tài sản có của bên vay làm tài sản đảm bảo. Trong trường hợp xấu nhất, thông qua các biện pháp đảm bảo tiền vay như công chứng - đăng ký giao dịch bảo đảm,... NH có thể xử lý tài sản thế chấp để thu hồi vốn cho ngân hàng. Do đó, khi áp dụng sản phẩm BTT hay cho vay thế chấp bằng tài sản có, NH “sẽ mạnh tay hơn” trong việc ra quyết định cấp tín dụng hay không.

1.2.2 Sự khác nhau của Sản phẩm BTT và sản phẩm cho vay bằng tài sản có:

- Khi áp dụng sản phẩm BTT, quyền sở hữu các khoản phải thu được chuyển hoàn toàn cho đơn vị BTT. Điều này đồng nghĩa bên bán không còn quyền quyết định đối với khoản phải thu đó nữa. Đơn vị BTT sẽ trực tiếp theo dõi khoản phải thu, đôn đốc thu hồi nợ nhằm thu hồi số tiền đã ứng trước cho bên bán, thu phí dịch vụ và lãi suất mong đợi. Trong trường hợp đơn vị BTT áp dụng hình thức BTT không có quyền truy đòi thì khi bên mua bị phá sản thì cũng đồng nghĩa với việc đơn vị BTT phải chấp nhận rủi ro là không thu được khoản phải thu đó nữa.

Ngược lại, khi áp dụng sản phẩm cho vay thế chấp bằng tài sản có, bên bán không chuyển quyền sở hữu khoản phải thu cho NH. Lúc này, NH cũng chỉ đóng vai trò là người cấp tín dụng dựa trên tài sản đảm bảo hoàn toàn khác (không phải là khoản phải thu). Bên bán vẫn phải có trách nhiệm theo dõi công nợ, đôn đốc và thu hồi các khoản phải thu khi đến hạn và hoàn trả vốn vay cho NH. Trong trường hợp đến hạn phải thanh toán cho NH mà bên bán không thu hồi được các khoản phải thu, bên bán bắt buộc phải hoàn trả vốn vay cho NH hoặc NH áp dụng các biện pháp xử lý tài sản đảm bảo nhằm thu hồi vốn.

Trên thực tế, sự khác biệt của điểm thứ nhất giữa hai loại sản phẩm này chính là ngoài lãi suất như thường lệ, sản phẩm BTT còn yêu cầu bên bán phải nộp thêm khoản phí trong khi sản phẩm cho vay thế chấp bằng tài sản có thì không. Nguyên nhân chính cho khoản phí có thêm là do đơn vị BTT phải quản lý sổ sách, thu hồi khoản phải thu thay cho đơn vị được BTT và chấp nhận rủi ro cao hơn so với sản phẩm cho vay thế chấp bằng tài sản có.

- Sản phẩm BTT không tài trợ cho hàng hóa hay thiết bị. Sản phẩm BTT chỉ tài trợ trên khoản phải thu hợp pháp hợp lệ và minh bạch. Hay nói một cách khác, “tài sản đảm bảo” trong sản phẩm BTT chỉ có thể là khoản phải thu mà thôi. Ngược lại, sản phẩm cho vay thế chấp bằng tài sản có lại tài trợ cho hàng hóa thiết bị. Điều này được thể hiện trong thực tế là doanh nghiệp có thể yêu cầu NH tài trợ vốn cho doanh nghiệp hoạt động dựa trên những hàng hóa thiết bị sẵn có tại doanh nghiệp, dù nguyên nhân chính khiến doanh nghiệp thiếu hụt nguồn vốn hoạt động là do doanh nghiệp bị chiếm dụng vốn quá nhiều hay các khoản phải thu chưa đến hạn thu hồi. Trong sản phẩm cho vay thế chấp bằng tài sản có, khái niệm “tài sản đảm bảo” được mở rộng hơn rất nhiều so với sản phẩm BTT.

- Bao thanh toán phát triển lâu đời với bề dày lịch sử của mình, sản phẩm BTT đã trở nên phổ biến trên khắp thế giới trong khi sản phẩm cho vay thế chấp bằng tài sản có không phổ biến. Điều này phụ thuộc rất nhiều vào trình độ phát triển kinh tế, trình độ công nghệ NH và vấn đề thanh toán không dùng tiền mặt tại các quốc gia. Tại các quốc gia có nền kinh tế phát triển, trình độ dịch vụ NH cao và

Trong khi đó, tại những quốc gia có nền kinh tế phát triển chưa cao, trình độ dịch vụ NH còn nhiều hạn chế và phương thức thanh toán vẫn còn dùng tiền mặt là chủ yếu thì sản phẩm cho vay thế chấp bằng tài sản có lại được áp dụng rộng rãi. Sản phẩm này có tính an toàn cao hơn, hạn chế được nhiều rủi ro hơn cho NH trong một môi trường kinh doanh như vậy. Tuy nhiên, cùng với sự phát triển của xã hội, nền kinh tế các nước cũng bắt đầu phát triển nhanh, trình độ dịch vụ NH phát triển nhanh sẽ khiến sản phẩm BTT phát triển mạnh mẽ và sản phẩm cho vay thế chấp bằng tài sản có sẽ hạn chế dần sự xuất hiện của mình. Đó là xu thế phát triển chung của xã hội.

Tóm lại, những điểm giống và khác giữa sản phẩm BTT và sản phẩm cho vay thế chấp bằng tài sản có được tóm tắt qua bảng sau:

	BAO THANH TOÁN	CHO VAY THẾ CHẤP BẰNG TÀI SẢN CÓ
GIỐNG NHAU	Cấp vốn lưu động dựa trên các khoản phải thu.	
	Có thể được sử dụng để tài trợ cho các công ty có rủi ro và hoạt động không minh bạch.	
KHÁC NHAU	Quyền sở hữu các khoản phải thu được chuyển cho đơn vị BTT. Loại bỏ các khoản phải thu khi phá sản.	Quyền sở hữu các khoản phải thu không được chuyển cho đơn vị cho vay. Các khoản phải thu không được loại bỏ khi phá sản.
	Không tài trợ cho hàng hóa thiết bị.	Tài trợ cho hàng hóa thiết bị.
	BTT phổ biến tại các nước có nền kinh tế phát triển, ngày càng phổ biến trên toàn thế giới.	Phổ biến đối với các nước có nền kinh tế đang phát triển nhưng theo xu thế chung của xã hội, sản phẩm này ngày hạn chế sự xuất hiện của mình.

1.3. KINH NGHIỆM VỀ HOẠT ĐỘNG BAO THANH TOÁN TRÊN THẾ GIỚI VÀ VIỆT NAM.

1.3.1. Tình hình hoạt động bao thanh toán trên thế giới:

Tổ chức Bao thanh toán thế giới (FCI) đã công bố số liệu mới nhất, doanh số bao thanh toán trên toàn thế giới trong năm 2006 tăng hơn 11% so với năm 2005. Doanh số bao thanh toán trên toàn thế giới năm 2005 đạt 1.016.547 triệu EUR đến cuối năm 2006 đạt 1.134.288 triệu EUR (**Bảng số liệu ở Phụ Lục 1**).

Với bảng số liệu này ta thấy lĩnh vực bao thanh toán tiếp tục gia tăng ở mức hai con số hàng năm, trong đó có sự tăng trưởng đầy ấn tượng của bao thanh toán quốc tế, với mức tăng trưởng gần 20% trong năm ngoái và giữ vững mức tăng trưởng ổn định trong suốt những năm qua. Điều này cho thấy rằng nhà xuất khẩu và nhập khẩu trên toàn thế giới ngày càng trở nên quen thuộc với những tiện ích mà sản phẩm bao thanh toán đem lại như: tài trợ vốn lưu động, phòng ngừa rủi ro tín dụng và các dịch vụ nhờ thu cho người xuất khẩu, về phía nhà nhập khẩu bao thanh toán đem lại những lợi ích được mua hàng bằng hình thức ghi sổ mà không cần phải mở L/C hay sử dụng những hình thức thanh toán với những điều khoản ràng buộc khắt khe.

Tổ chức Bao thanh toán thế giới FCI thành lập và phát triển từ năm 1968 đến nay đã tăng trưởng mạnh với 219 thành viên của 62 quốc gia trên toàn thế giới.

Trên thế giới hiện nay có 1.147 đơn vị bao thanh toán hoạt động, đạt doanh số hơn 1.030 tỷ EUR bao thanh toán nội địa và hơn 103 tỷ EUR bao thanh toán xuất nhập khẩu.

Châu Á là khu vực tăng trưởng bao thanh toán rất mạnh mẽ, điển hình như: Trung Quốc tăng 145%, Ấn Độ tăng 78%, Hồng Kông tăng 26%, Đài Loan tăng 11%,. Đáng kể hơn hết là sự chuyển biến tại Hàn Quốc nơi bao thanh toán được giới thiệu lại với điểm nhấn là các dịch vụ bao thanh toán quốc tế, doanh số bao thanh toán tại Hàn Quốc năm 2006 là 850 triệu EUR. Nhật doanh số cao nhất khu vực châu á là trên 70.000 triệu EUR, đứng thứ hai là Đài Loan với 40.000 triệu EUR. Việt Nam tăng 7 lần so với năm 2005 đạt doanh số 16 triệu EUR.

Ở Châu Mỹ, Mỹ là nước có doanh số cao nhất với 96.000 triệu EUR, tiếp tới là Brazil 20.054 triệu EUR và Chi Lê 11.300 triệu EUR. Nổi bật là các nước nhỏ nhưng tăng trưởng cao so với năm 2005 như Peru (tăng gần 6 lần), Colombia (tăng 100 lần).

Châu Âu là nơi có nhiều các quốc gia đạt được nhiều thành tựu to lớn trong nghiệp vụ bao thanh toán, doanh số thực hiện dịch vụ này đều tăng qua các năm, ngoại trừ Italy nơi bao thanh toán có chiều hướng chậm lại trong năm 2005 và tăng

Một số thị trường phát triển khác như Úc và Thổ Nhĩ Kỳ bao thanh toán tiếp tục tăng trưởng cao.

Bảng 1.1: Doanh số bao thanh toán trên thế giới: (ĐVT: Triệu EUR)

Năm	2001	2002	2003	2004	2005	2006
BTT quốc tế	41.023	42.916	47.735	68.265	86.486	103.690
BTT nội địa	644.659	681.281	712.657	791.950	930.061	1.030.598
Tổng số	685.682	724.197	760.392	860.215	1.016.547	1.134.288

(Nguồn: www.factors-chain.com)

Doanh số thực hiện bao thanh toán tăng trưởng qua các năm, trong tổng doanh số bao thanh toán năm 2006 thì bao thanh toán nội địa chiếm tỷ trọng tuyệt đối với hơn 90%. Điều này cho thấy rằng trong mua bán nội địa rất thích hợp để sử dụng dịch vụ bao thanh toán bởi vì trong phạm vi quốc gia người mua, người bán, đơn vị bao thanh toán trực tiếp quan hệ với nhau, việc thẩm định uy tín, khả năng kinh doanh, tài chính của các đối tác dễ dàng hơn và tổn chi phí ít hơn so với bao thanh toán quốc tế. Đối với các tổ chức bao thanh toán như Ngân hàng hay các tổ chức tài chính có thể chủ động hơn trong việc cấp tín dụng và theo dõi các khoản phải thu.

Doanh số bao thanh toán quốc tế còn chiếm tỷ trọng nhỏ do giao thương thế giới đã quá quen thuộc với những phương thức thanh toán cổ điển như L/C, nhờ thu, D/A, D/P..., tuy chiếm tỷ trọng nhỏ nhưng bao thanh toán quốc tế đang có sự tăng trưởng đều qua các năm từ 8,5% năm 2005 lên 11,6% năm 2006.

Bảng 1.2: Doanh số bao thanh toán của các châu lục trên thế giới (ĐVT: Triệu EUR)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Châu Âu	468.326	522.851	546.935	612.504	715.486	806.983
Châu Mỹ	127.157	115.301	104.542	110.094	135.630	140.944
Châu Phi	5.801	6.203	5.840	7.586	6.237	8.513
Châu Á	76.078	69.850	89.096	111.614	135.814	149.995
Châu Úc	8.320	9.992	13.979	18.417	23.380	27.853
Tổng số	685.682	724.197	760.392	860.215	1.016.547	1.134.288

(Nguồn: www.factors-chain.com)

Qua bảng số liệu trên và **Bảng Phụ Lục 1**, chúng ta có nhận xét như sau: Châu Âu là châu lục có bao thanh toán phát triển nhất thế giới với 601 tổ chức bao thanh toán chiếm tới 71.14% doanh số bao thanh toán thế giới. Trong 5 thị trường bao

thanh toán hàng đầu thế giới gồm Anh (248.769 triệu EUR), Ý (120.435 triệu EUR), Mỹ (96.000 triệu EUR), Pháp (100.009 triệu EUR), Nhật Bản (74.530 triệu EUR) thì đã có 3 đại diện là Châu Âu với quốc gia đứng đầu là nước Anh với 100 đơn vị bao thanh toán. Tiếp theo là Châu Á và Châu Mỹ với hai đại diện là Nhật Bản và Mỹ.

Không chỉ ở các nước phát triển như Anh, Ý, Pháp, Mỹ mới phát triển nghiệp vụ này mà ngay cả ở các nước đang phát triển như Trung Quốc, Brazil, Thổ Nhĩ Kỳ... dịch vụ này cũng được sử dụng rất thành công và mang lại những kết quả đáng kể.

Bảng 1.3: Doanh số BTT của các quốc gia hàng đầu Châu Á. (ĐVT: Triệu EUR)

	2001	2002	2003	2004	2005	2005
Nhật Bản	61.566	50.380	60.550	72.535	77.220	74.530
Đài Loan	4.511	7.919	16.000	23.000	36.000	40.000
Trung Quốc	1.234	2.077	2.640	4.315	5.830	14.300
HongKong	2.690	3.029	3.250	4.800	7.700	9.710
Singapore	2.480	2.600	2.435	2.600	2.880	2.955
Hàn Quốc	85	55	38	32	850	850

(Nguồn: www.factors-chain.com)

Sản phẩm Bao thanh toán tại Châu Á đang rất phát triển, năm 2003 Châu Á xếp vị trí thứ 3 sau Châu Âu và Châu Mỹ thì từ năm 2004 Châu Á đã vượt Châu Mỹ lên hàng thứ 2. Thị trường đang lên này hứa hẹn sẽ tiếp tục tăng trưởng.

Bảng 1.4: Doanh số bao thanh toán ở các nước Asean từ 2001-2006 (Đvt: triệu EUR)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Indonesia	0	1	1	0	1	50
Philippines	0	0	0	0	141	150
Sigapore	2.480	2.600	2.435	2.600	2.880	2.955
Thái Lan	1.240	1.274	1.425	1.500	1.640	1.925
Việt Nam	0	0	0	0	2	16

(Nguồn: www.factors-chain.com)

Tại các nước Asean dịch vụ bao thanh toán phát triển còn thấp. Ngoại trừ Singapore và Thái Lan là các nước phát triển nghiệp vụ này sớm nhất thì các nước còn lại chủ yếu phát triển nghiệp vụ này vào năm 2006 vừa qua. Singapore là nước có doanh số BTT lớn nhất trong các nước và Việt Nam thấp nhất với doanh số 16 triệu EUR năm 2006. Tuy nhiên tốc độ tăng trưởng của Việt Nam là cao và là thị trường còn nhiều hứa hẹn.

1.3.2. Kinh nghiệm về bao thanh toán của một số quốc gia trên thế giới:

*** Kinh nghiệm của Mỹ:**

Để tồn tại và phát triển, phải đáp ứng các yêu cầu của thị trường, do đó nghiệp công ty BTT của Mỹ cung cấp tất cả các dịch vụ, truyền thống cũng như không truyền thống. Các dịch vụ truyền thống gồm: BTT, bảo đảm tín dụng, kế toán các khoản phải thu, dịch vụ nhờ thu, tài trợ trên cơ sở các khoản phải thu và kho thành phẩm. Các dịch vụ không truyền thống bao gồm: bảo đảm tín dụng, khách hàng chọn lọc, quản lý các khoản phải thu, bán buôn các khoản phải thu, bao thanh toán xuất nhập khẩu, bảo đảm vốn lưu động xuất khẩu, tài trợ các đơn mua hàng, L/C.

*** Kinh nghiệm của Pháp:**

Các công ty BTT là các công ty con của Ngân hàng thì có lợi thế hơn trên thị trường. Các công ty con của các tập đoàn ngân hàng và các tổ chức tài chính nước ngoài cũng đang dần dần chiếm lĩnh thị phần. BTT ở Pháp chủ yếu để đáp ứng nhu cầu của các tập đoàn lớn và các công ty vừa và nhỏ trong kinh doanh với các nước Châu Âu khác. Trước đây BTT tập trung chủ yếu tập trung vào các công ty có nhân công từ 50 đến 200 người, nhưng bây giờ đã mở rộng áp dụng cho tất cả các phân đoạn khác của thị trường. Các công ty vừa và nhỏ là khách hàng mục tiêu, đặc biệt là BTT trong nước và những công ty có khối lượng xuất khẩu lớn.

*** Kinh nghiệm của Italia:**

Sự thành công của ngành BTT Italy là nhờ vào nỗ lực của các công ty BTT trong việc làm hài lòng khách hàng bằng cách nâng cao chất lượng dịch vụ của mình (thân mật hơn, giảm thủ tục, thực hiện qua mạng...). Họ chú ý đầu tư vào công nghệ thông tin hiện đại và tốc độ tăng quy mô của BTT trên toàn quốc là đáng kể. Có ba nhóm các công ty BTT trên thị trường Italy: nhóm ngân hàng (banking), nhóm công nghiệp (captive), nhóm độc lập (independent). Nhóm công nghiệp được hình thành bởi những tập đoàn công nghiệp lớn, hoạt động BTT với các nhà cung cấp và chính các tập đoàn đã hình thành nên nó. Luật pháp ủng hộ họ, cho phép khách hàng ngăn cản các nhà cung cấp ký hợp đồng BTT với các đơn vị BTT không thuộc tập đoàn của mình. Tuy nhiên BTT của ngành ngân hàng vẫn hiệu quả hơn: do nguồn vốn dồi dào, mạng lưới phân phối, sản phẩm dịch vụ đa dạng, công nghệ cao....

*** Kinh nghiệm của Nhật Bản:**

Hoạt động BTT tại Nhật Bản được cung cấp bởi các công ty chuyên ngành ngân hàng, hoạt động theo luật pháp về ngân hàng. Qua những cuộc sáp nhập mới đây của các Ngân hàng lớn ở Nhật Bản, các công ty BTT cũng được tác cơ cấu lại

*** Kinh nghiệm của HongKong:**

BTT thường được coi là phương thức tài trợ cuối cùng. Tuy nhiên BTT cũng đang dần dần được coi là một dịch vụ ngân hàng bình thường vì có nhiều ngân hàng cung cấp dịch vụ này. Khách hàng của BTT HongKong là các ngành điện tử, đồ chơi, sản phẩm viễn thông liên lạc, máy tính, thực phẩm, in và giấy, điện lực, giao nhận vận tải và tư vấn. Các loại BTT được cung cấp là: BTT trong nước miễn hoặc có tùy đòi, chiết khấu hóa đơn, BTT kín, BTT xuất nhập khẩu và BTT giáp lưng.

*** Kinh nghiệm của Ấn Độ:**

Đạo luật về BTT các khoản nợ theo hóa đơn thương mại và công nghiệp của Ấn Độ được ban hành, quy định quyền của đơn vị BTT là người được chuyển nhượng khoản nợ và được pháp luật bảo vệ. Các ngành phụ tùng ô tô, hóa chất giấy và bao bì, dệt may, thương mại, phần cứng máy tính, điện, điện tử... là khách hàng sử dụng BTT. Những lý do khiến BTT Ấn Độ chưa phát triển mạnh là: đơn vị BTT chưa tiếp cận được với bảo hiểm tín dụng để dựa và đó cung cấp BTT miễn truy đòi cho khách hàng; khuôn khổ luật Ấn Độ chưa buộc được người mua phải thanh toán tiền hàng cho công ty BTT (chứ không phải cho người bán); các ngân hàng có thái độ coi các đơn vị BTT là đối thủ cạnh tranh của họ; các đơn vị BTT phải vay vốn của ngân hàng để tài trợ nên chi phí BTT cao hơn các chi phí dịch vụ ngân hàng khác.

1.3.3. Rút kinh nghiệm cho hoạt động bao thanh toán tại Việt Nam:

Trong điều kiện kinh tế phát triển mạnh mẽ trong thời gian gần đây của nhiều quốc gia trên thế giới, các loại sản phẩm dịch vụ tài chính ngân hàng ngày một đa dạng và phát triển mạnh mẽ, các quốc gia có những đặc điểm riêng biệt về lãnh thổ, con người, điều kiện kinh tế... do đó bao thanh toán tại các nước cũng có những đặc điểm riêng biệt. Không phải quốc gia nào cũng áp dụng một cách đầy đủ và chính thống các nghiệp vụ về bao thanh toán. Ở Châu Âu, nền kinh tế phát triển mạnh mẽ và mức độ uy tín của các doanh nghiệp được đảm bảo thì việc áp dụng dịch vụ bao thanh toán được mở rộng và điều kiện dễ dàng. Còn ở các nước Châu Á như Trung Quốc, Hàn Quốc, Ấn Độ nghiệp vụ này chưa được áp dụng đầy đủ, thường hạn chế ở một số ngành hàng và một số đối tượng khách hàng nhất định hoặc cho quyền truy đòi người bán trong trường hợp người mua không trả nợ cho đơn vị bao thanh toán. Đối với thị trường Việt Nam nơi có mức độ rủi ro thị trường

Bao Thanh toán vẫn còn là sản phẩm khá mới mẻ cho người sử dụng lần đơn vị thực hiện bao thanh toán nên trong thời gian đầu ứng dụng nghiệp vụ bao thanh toán nội địa trước, sẽ dễ dàng hơn cho các đơn vị bao thanh toán. Sau khi có kinh nghiệm mới thực hiện bao thanh toán quốc tế, vì bao thanh toán quốc tế đòi hỏi các đơn vị bao thanh toán phải có quan hệ đối tác rộng lớn với các đơn vị bao thanh toán trên thế giới mới có khả năng thu hồi nợ và quản lý rủi ro. Sử dụng bao thanh toán nội địa đơn vị bao thanh toán chủ động hơn trong việc thẩm định người mua, người bán và đây sẽ là cơ hội thực hành tốt nhất các nghiệp vụ về quản lý sổ sách các khoản phải thu, lựa chọn các loại hình doanh nghiệp thực hiện bao thanh toán...

Như đã nói ở phần trên, các doanh nghiệp khi tham gia thực hiện nghiệp vụ bao thanh toán sẽ đem lại nhiều lợi ích, sản phẩm này giúp cải thiện rất nhiều nguồn vốn kinh doanh đặc biệt là đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Bao thanh toán giúp cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ không có tài sản bảo đảm vẫn có thể có vốn tiếp tục đưa vào việc sản xuất kinh doanh, đồng thời giúp họ tăng hạn mức tín dụng rất nhanh, còn về phía ngân hàng hoàn toàn yên tâm khi biết rõ nguồn vốn của mình được sử dụng đúng mục đích đã thẩm định.

Bao thanh toán là việc cấp tín dụng dựa trên việc quản lý các khoản phải thu và không có tài sản bảo đảm nên để tránh rủi ro các tổ chức tín dụng và tài chính nên có sự chọn lọc ngành hàng để áp dụng chứ không áp dụng đối với tất cả các ngành hàng. Chi phí cho dịch vụ này cũng tốn kém đối với nhà xuất khẩu, những đơn vị bao thanh toán cần tính toán kỹ lưỡng đối với những mặt hàng nhiều rủi ro như nông sản, thực phẩm bởi đây là sản phẩm khó bảo quản và rất dễ hỏng.

Qua kết quả đã phân tích về những hoạt động bao thanh toán trên thế giới, chúng ta có thể đúc kết để rút ra một số kinh nghiệm cho hoạt động bao thanh toán tại Việt Nam:

- Về tổ chức thực hiện:

+ Các ngân hàng thương mại là các tổ chức thực hiện vai trò là đơn vị bao thanh toán tốt nhất. Với các kinh nghiệm về cho vay, quản lý rủi ro, thanh toán quốc tế và số lượng khách hàng hiện hữu, các ngân hàng thương mại sẽ có những điều kiện thuận lợi hơn các tổ chức tài chính khác khi triển khai thực hiện sản phẩm. Cần luôn trau dồi kinh nghiệm và nâng cao nghiệp vụ khi thực hiện triển khai BTT trên cơ sở phối hợp khéo léo hài hòa với các đơn vị như bảo hiểm và các cơ quan chức năng khác để khai thác tối ưu lợi ích của BTT.

+ Nhận thức và rút kinh nghiệm từ các quốc gia đã thực hiện thành công và hiệu quả nghiệp vụ BTT để hoàn thiện sản phẩm của mình hơn. Tăng cường công

+ Trong nước cần xây dựng và thành lập hiệp hội BTT quốc gia. Tư nhân và các tổ chức ngoài quốc doanh có thể mở Công ty thực hiện nghiệp vụ BTT.

- *Sản phẩm và đối tượng áp dụng*: do thị trường của Việt Nam chưa đi vào quy củ, và còn khá mới mẻ đối với dịch vụ này, mức độ rủi ro của thị trường còn cao nên trong thời gian đầu khi triển khai sản phẩm nên thực hiện bao thanh toán nội địa trước. Đến khi có được kinh nghiệm, số lượng khách hàng nhất định thì mới thực hiện bao thanh toán quốc tế. Đối tượng khách hàng nhắm đến là các doanh nghiệp vừa và nhỏ có các đơn đặt hàng ổn định của các công ty lớn, có uy tín. Cần chọn lựa mặt hàng để thực hiện bao thanh toán:

+ Những ngành hàng thích hợp để thực hiện bao thanh toán: bao thanh toán thích hợp cho một phạm vi rộng các ngành dịch vụ và sản xuất. Tuy nhiên, tốt nhất mỗi khách hàng không sản xuất quá nhiều sản phẩm hoặc dịch vụ, mặt khác họ nên bán cho càng nhiều loại khách hàng càng tốt. Những người bao thanh toán cũng thích những công ty bán sản phẩm của họ thật nhanh và những sản phẩm đó không cần dịch vụ hậu mãi. Những ngành sản xuất đặc thù được phục vụ bởi các nhà bao thanh toán là dệt, đồ gỗ, hàng xa xỉ, vật liệu xây dựng, cao su, hàng kim loại, hàng nhựa, quần áo và giày dép. Ngành in, xuất bản và chế biến thực phẩm là những điển hình về các ngành, dịch vụ được các nhà bao thanh toán phục vụ. Nói chung, các nhà bao thanh toán ưa chuộng các công ty có sổ sách ghi chép tốt và đã kinh doanh trong nhiều năm. Đối với Việt Nam là những công ty niêm yết trên thị trường chứng khoán.

+ Những ngành hàng không thích hợp với dịch vụ bao thanh toán: những công ty có một số lượng lớn khách hàng nợ những món tiền nhỏ, những công ty đầu cơ, những công ty chuyên định giá cổ phiếu, những công ty quản lý kém, những công ty có một vài các thương vụ độc nhất, những công ty xây dựng. Thêm vào đó, các đơn vị bao thanh toán không thích chiết khấu các chứng từ của các công ty có nợ quá hạn quá cao. Thỉnh thoảng họ cần kiểm tra đối với các công ty là khách hàng mua hàng, những đơn vị bao thanh toán có thể đánh giá rủi ro của những khách hàng, những người được phép trả chậm. Nếu không thể làm việc đó, họ cũng không thể cấp các dịch vụ bao thanh toán cho người cung cấp- bán hàng.

Cần lưu ý các khoản phải thu tuyệt đối không nên áp dụng BTT:

Cơ sở để áp dụng sản phẩm BTT là các khoản phải thu. Tuy nhiên không phải khoản thu nào cũng được BTT. Điều kiện cơ bản để các khoản phải thu được

- Phát sinh từ hợp đồng mua bán hàng hóa bị pháp luật cấm.
- Phát sinh từ các giao dịch, thỏa thuận bất hợp pháp.
- Phát sinh từ các giao dịch, thỏa thuận đang có tranh chấp.
- Phát sinh từ các hợp đồng mua bán dưới hình thức ký gởi. Tức là hình thức người mua không phải trả tiền hàng cho đến khi hàng hóa được bán đi. Nếu sau thời gian hợp lý mà hàng chưa bán được, người mua hoàn lại hàng cho người bán.
- Các khoản phải thu đã được gán nợ hay cầm cố, thế chấp.
- Các khoản phải thu đã quá hạn thanh toán theo hợp đồng mua bán hàng hóa.
- Các khoản phải thu phát sinh sau quá trình lắp đặt thiết bị sản xuất. Quá trình lắp đặt thiết bị sản xuất luôn đòi hỏi cần có quá trình chạy thử và bảo hành theo thời gian. Nếu như trong quá trình bảo hành, phát sinh những vấn đề về máy móc thiết bị thì người mua có quyền không thanh toán phần còn lại của hợp đồng.
- Các khoản phải thu được thanh toán theo tiến độ và giữ lại một phần tiền như trong ngành xây dựng: Người mua có quyền giữ lại một phần tiền cho đến khi kết thúc thời gian hợp đồng. Trong trường hợp có sự cố phát sinh, người mua sẽ khấu trừ phần giá trị giữ lại và các chi phí phát sinh sinh thêm vào các hóa đơn chưa thanh toán.

Tóm lại, với một quá trình lịch sử phát triển lâu đời và những lợi ích ưu việt hơn so với các sản phẩm tín dụng khác, BTT đã trở thành một sản phẩm quan trọng trong lĩnh vực hoạt động của các tổ chức tài chính và các doanh nghiệp. Sản phẩm này không những tạo ra lợi thế cạnh tranh cho các Doanh Nghiệp, tổ chức tín dụng thực hiện mà còn giúp nâng cao hình ảnh của những quốc gia thực hiện. Việc hiểu rõ những khái niệm, các loại sản phẩm BTT, lợi ích khi áp dụng sản phẩm, các quy trình thực hiện, các điều kiện cần thiết,... là cơ sở nền tảng giúp cho các tổ chức tín dụng, các nước có thể xây dựng quy trình, thủ tục áp dụng sản phẩm BTT phù hợp với tình hình thực tiễn của tổ chức, quốc gia đó. Riêng đối với Việt Nam, những vấn đề trình bày thực tiễn áp dụng sản phẩm BTT sẽ được trình bày trong chương hai của đề tài.

CHƯƠNG 2:

THỰC TRẠNG VỀ BAO THANH TOÁN TẠI VIỆT NAM

2.1. QUY ĐỊNH VỀ BAO THANH TOÁN TẠI VIỆT NAM

2.1.1. Các văn bản pháp lý hiện hành:

Hiện nay, các đơn vị thực hiện BTT trên thế giới nói chung và Việt Nam nói riêng đều là các hệ thống NHTM hay các công ty tài chính (các tổ chức tín dụng). Các tổ chức này hoạt động tuân thủ theo luật các tổ chức tín dụng và những văn bản dưới luật chi phối đối với từng nghiệp vụ cụ thể. Đây là những hệ thống luật, văn bản cơ bản nhất chi phối toàn bộ hoạt động của các hệ thống NHTM và các công ty tài chính chuyên nghiệp.

Đối với Việt Nam, các hệ thống NHTM và công ty tài chính thực hiện sản phẩm bao thanh chịu sự chi phối chủ yếu của các hệ thống văn bản sau:

1. Luật các tổ chức tín dụng số 02/1997/QH10 ngày 12/12/1997; Luật sửa đổi bổ sung một số điều của Luật các tổ chức tín dụng số 20/2004/QH11 ngày 15/06/2004.

2. Quyết định số 1096/2004/QĐ-NHNN ngày 06/09/2004 của Ngân hàng nhà nước ban hành quy chế hoạt động bao thanh toán của các tổ chức tín dụng.

3. Quyết định số 1627/2001/QĐ-NHNN ngày 31/12/2001 của Ngân hàng nhà nước về việc ban hành qui chế cho vay của các tổ chức tín dụng; Quyết định sửa đổi bổ sung quy chế cho vay số 127/2005/QĐ-NHNN ngày 03/02/2005.

4. Quyết định số 457/2005/QĐ-NHNN ngày 19/04/2005 của Ngân hàng nhà nước ban hành Quy định về các tỷ lệ đảm bảo an toàn trong hoạt động của tổ chức tín dụng.

5. Quyết định số 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22/04/2005 của Ngân hàng nhà nước về phân loại nợ, trích lập và sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro tín dụng trong hoạt động ngân hàng của tổ chức tín dụng.

6. Công văn số 676/NHNN-CSTT ngày 28/06/2005 của Ngân hàng nhà nước về việc cơ cấu lại thời hạn trả nợ, chuyển nợ quá hạn đối với hoạt động bao thanh toán của tổ chức tín dụng....

Ngoài quy chế hoạt động BTT của các tổ chức tín dụng, các hệ thống văn bản khác chỉ quy định phạm vi, đối tượng, cách thức hoạt động chung cho các tổ

Quyết định số 1096/2004/QĐ-NHNN ngày 06/09/2004 của Ngân hàng nhà nước ban hành quy chế hoạt động bao thanh toán của các tổ chức tín dụng là cơ sở pháp lý rõ ràng và riêng biệt cho hoạt động bao thanh toán hiện nay. Tất cả các đơn vị bao thanh toán trong và ngoài nước đều phải dựa vào quy định này để thực hiện.

2.1.2 Điều kiện để ngân hàng được hoạt động nghiệp vụ bao thanh toán:

1. Ngân hàng Nhà nước cho phép thực hiện hoạt động bao thanh toán trong nước khi tổ chức tín dụng có đủ các điều kiện sau:

a. Có nhu cầu hoạt động bao thanh toán;

b. Tỷ lệ 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 ngân hàng;

c. Không thuộc đối tượng đang bị xem xét xử lý vi phạm hành chính trong lĩnh vực tài chính, ngân hàng nhưng đã khắc phục được hành vi vi phạm.

2. Đối với hoạt động bao thanh toán xuất - nhập khẩu:

Ngoài các điều kiện quy định tại khoản 1 Điều này, tổ chức tín dụng xin hoạt động bao thanh toán xuất - nhập khẩu phải là tổ chức tín dụng được phép hoạt động ngoại hối.

2.1.3 Đối tượng áp dụng:

Tổ chức tín dụng thực hiện nghiệp vụ bao thanh toán là các tổ chức tín dụng thành lập và hoạt động theo Luật các Tổ chức tín dụng, bao gồm:

- Ngân hàng thương mại nhà nước;
- Ngân hàng thương mại cổ phần;
- Ngân hàng liên doanh;
- Ngân hàng 100% vốn nước ngoài;
- Chi nhánh ngân hàng nước ngoài;
- Công ty tài chính.

Khách hàng được tổ chức tín dụng bao thanh toán là các tổ chức kinh tế Việt Nam và nước ngoài cung ứng hàng hoá và được thụ hưởng các khoản phải thu phát sinh từ việc mua bán hàng hoá theo thoả thuận giữa bên bán hàng và bên mua hàng tại hợp đồng mua, bán hàng (sau đây được viết tắt là bên bán hàng).

2.1.4. Quy trình hoạt động bao thanh toán:

1. Hoạt động bao thanh toán được thực hiện theo các bước chính như sau:

a. Bên bán hàng đề nghị đơn vị bao thanh toán thực hiện bao thanh toán các khoản phải thu;

b. Đơn vị bao thanh toán thực hiện phân tích các khoản phải thu, tình hình hoạt động và khả năng tài chính của bên bán hàng và bên mua hàng.

c. Đơn vị bao thanh toán và bên bán hàng thoả thuận và ký kết hợp đồng bao thanh toán.

d. Đơn vị bao thanh toán và bên bán hàng đồng ký gửi văn bản thông báo về hợp đồng bao thanh toán cho bên mua hàng và các bên có liên quan, trong đó nêu rõ việc bên bán hàng chuyển giao quyền đòi nợ cho đơn vị bao thanh toán.

đ. Bên mua hàng gửi văn bản cho bên bán hàng và đơn vị bao thanh toán xác nhận về việc đã nhận được thông báo và cam kết về việc thực hiện thanh toán cho đơn vị bao thanh toán.

e. Bên bán hàng chuyển giao bản gốc hợp đồng mua, bán hàng, chứng từ bán hàng và các chứng từ khác liên quan đến các khoản phải thu cho đơn vị bao thanh toán;

g. Đơn vị bao thanh toán chuyển tiền ứng trước cho bên bán hàng theo thoả thuận trong hợp đồng bao thanh toán;

h. Đơn vị bao thanh toán theo dõi, thu nợ từ bên mua hàng.

i. Đơn vị bao thanh toán tất toán tiền với bên bán hàng theo quy định trong hợp đồng bao thanh toán.

k. Giải quyết các vấn đề tồn tại phát sinh khác.

2. Đối với hoạt động bao thanh toán xuất - nhập khẩu: quy trình nghiệp vụ bao thanh toán có thể được thực hiện theo quy định tại khoản 1 Điều này hoặc được thực hiện thông qua đơn vị bao thanh toán nhập khẩu. Đơn vị bao thanh toán nhập khẩu chịu trách nhiệm phân tích khoản phải thu, tình hình hoạt động, khả năng tài chính của bên mua hàng là bên nhập khẩu trong hợp đồng xuất - nhập khẩu; thực hiện việc thu nợ theo uỷ quyền của đơn vị bao thanh toán xuất khẩu và cam kết sẽ thanh toán thay cho bên nhập khẩu trong trường hợp bên nhập khẩu không có khả năng thanh toán khoản phải thu.

Trường hợp hoạt động bao thanh toán thực hiện qua đơn vị bao thanh toán nhập khẩu, đơn vị bao thanh toán xuất khẩu và đơn vị bao thanh toán nhập khẩu

phải thoả thuận và ký kết một hợp đồng riêng phù hợp với quy định của pháp luật, trong đó quy định cụ thể về quyền lợi và nghĩa vụ của mỗi bên.

2.2. THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG BAO THANH TOÁN TẠI VIỆT NAM

2.2.1. Tình hình hoạt động bao thanh toán hiện nay:

Vào cuối thập kỷ 90 nghiệp vụ Bao thanh toán đã được một số chi nhánh ngân hàng nước ngoài hoạt động tại Việt Nam giới thiệu cho các ngân hàng thương mại trong nước, các nhà xuất nhập khẩu Việt Nam. Song nghiệp vụ này qua mới mẻ nên chưa được áp dụng. Trong một số năm gần đây nghiệp vụ bao thanh toán bắt đầu thu hút được sự quan tâm của các doanh nghiệp và ngân hàng trong nước. Trước nhu cầu của thực tế, Thống đốc Ngân hàng Nhà nước (NHNN) đã ban hành Quyết định số: 1096/2004/QĐNHNN, ngày 06/09/2004 về nghiệp vụ bao thanh toán như đã trình bày ở phần trên.

Nhiều ngân hàng thương mại của Việt Nam và chi nhánh ngân hàng nước ngoài, ngân hàng liên doanh tại Việt Nam cũng đã giới thiệu, tiếp thị và triển khai nghiệp vụ bao thanh toán cho các doanh nghiệp Việt Nam. Kể từ khi ban hành Quyết định số 1096/2004/QĐNHNN nói trên, NHNN chưa thống kê đầy đủ và chưa tổng hợp, đánh giá kết quả chính xác về tổng doanh số bao thanh toán, tổng số hợp đồng thanh toán đã ký kết. Nhưng qua nhận xét của nhiều ngân hàng, các doanh nghiệp tại Việt Nam từ chỗ còn ngại thực hiện nghiệp vụ này, thì đã dần làm quen và dần có nhiều ký hợp đồng, chấp nhận nghiệp vụ bao thanh toán với ngân hàng.

Dịch vụ bao thanh toán xuất hiện ở thị trường VN từ tháng 4/2005. Đến nay, các đơn vị thực hiện nghiệp vụ này ở Việt Nam chủ yếu là các tổ chức tín dụng (kể cả trong nước và xuất khẩu). Trong đó, có 4 ngân hàng VN tiên phong trong lĩnh vực thực hiện nghiệp vụ Bao thanh toán là Ngoại thương (VCB), Á Châu (ACB), Kỹ thương VN (Techcombank) và Sài Gòn Thương Tín (Sacombank). Bốn ngân hàng này cũng là những thành viên đầu tiên của VN tham gia Hiệp hội Bao thanh toán quốc tế - FCI. Nhưng 4 ngân hàng VN mới phát triển mạnh ở dịch vụ bao thanh toán mua bán trong nước còn bao thanh toán xuất khẩu còn khá khiêm tốn và sẽ phát triển hơn trong thời gian tới. Đơn vị tiên phong triển khai dịch vụ chính là ACB, với hàng trăm hợp đồng đã thực hiện và khoảng gần 100 khách hàng tiềm năng (theo nguồn thông tin từ Ngân hàng Á Châu). Hiện nay Ngân hàng Nhà Nước Việt Nam cũng đã chấp thuận cho thực hiện nghiệp vụ này tại một số ngân hàng Việt Nam khác như: Ngân hàng TMCP Phát Triển Nhà TP.HCM, Ngân hàng Xuất Nhập Khẩu Việt Nam...

Một số ngân hàng nước ngoài đã thực hiện nghiệp vụ này là: Deutsche Bank của Đức, Chi nhánh ngân hàng nước ngoài Far East National Bank của Mỹ - FENB (đặt tại TP.HCM), Citibank của Mỹ, Bank of Tokyo Mitsubishi Ltd của Nhật Bản...

Ở Việt Nam hiện nay rất nhiều doanh nghiệp vẫn chưa biết đến dịch vụ bao thanh toán. Trong khi đó, tiện ích của dịch vụ này rất quan trọng đối với nhà sản xuất, nhất là những đơn vị chuyên làm hàng xuất khẩu. Hiện các nhà nhập khẩu quy mô, ưu thế thường chỉ chấp nhận hình thức trả sau và từ chối yêu cầu mở L/C của nhà xuất khẩu. Điều này sẽ khiến các doanh nghiệp VN mất đơn hàng xuất khẩu, nếu không có khả năng về vốn.

Tuy nhiên, thực tế chi phí cho dịch vụ này cũng tốn kém đối với nhà xuất khẩu. Do vậy, các nhà chuyên môn khuyến cáo những đơn vị thực hiện dịch vụ bao thanh toán cần tính toán kỹ lưỡng đối với những mặt hàng nhiều rủi ro như nông sản, thực phẩm tươi, bởi đây là sản phẩm khó bảo quản và rất dễ hỏng.

Phí bao thanh toán xuất khẩu gồm phí tài trợ vốn, tương tự như lãi suất tín dụng. Bên cạnh đó, doanh nghiệp xuất khẩu phải chịu phí dịch vụ khoảng 1-2%, tùy thuộc vào tổng doanh số xuất khẩu, giá trị bình quân của mỗi hóa đơn, thời hạn thanh toán và uy tín của nhà nhập khẩu. Riêng phí chuyển nhượng mỗi hóa đơn mất từ 10 đến 20 USD.

Các doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Việt Nam cho rằng: hiện ở VN dịch vụ bao thanh toán của các ngân hàng vẫn chưa thật tiện lợi. Ngân hàng thường đòi hỏi cao đối với đối khách hàng. Ngoài phí dịch vụ, nhà xuất khẩu phải chứng minh với ngân hàng về uy tín của bên mua hàng hoá. Đây là khó khăn lớn cho nhà sản xuất, bởi sự hiểu biết về thị trường xuất khẩu của còn hạn chế, sự thiếu thông tin về thị trường xuất khẩu là mối lo chính đối với nhà xuất khẩu khi phải quyết định bán hàng theo điều kiện trả chậm.

Sản phẩm bao thanh toán hiện nay tại Việt Nam đang trong giai đoạn sơ khai, vừa triển khai thăm dò thị trường, vừa hoàn thiện quy trình sản phẩm. Trong số các ngân hàng thương mại tại Việt Nam thực hiện sản phẩm bao thanh toán, doanh số thực hiện rất khiêm tốn và còn mang tính thăm dò khách hàng, Ngân hàng Á Châu ACB là ngân hàng trong nước hiện nay đi đầu trong việc phát triển về quy mô và doanh số thực hiện. Trong phần dưới đây chúng ta sẽ nghiên cứu, phân tích thực trạng hoạt động BTT của ngân hàng Á Châu và rút ra những thành công và bất cập khi thực hiện nghiệp vụ này tại Ngân hàng Á Châu nói riêng và của Việt Nam nói chung.

2.2.2. Thực hiện nghiệp vụ bao thanh toán tại một ngân hàng điển hình:

Ngân hàng TMCP Á Châu gọi tắt là ACB là một trong những NHTMCP hàng đầu tại Việt Nam, được đánh giá là NH hoạt động hiệu quả nhất. Với một vị trí như vậy, NHTMCP Á Châu không những phải ngày càng hoàn thiện chất lượng sản phẩm dịch vụ hiện có mà còn phải tiên phong trong việc nghiên cứu, xây dựng phát triển các sản phẩm dịch vụ mới, có tính khả thi cao.

Trong điều kiện như vậy, việc nghiên cứu, xây dựng và phát triển sản phẩm BTT là một hướng đi đúng đắn nhằm phát triển đa dạng hóa sản phẩm và cũng nhằm đón đầu xu thế hội nhập hiện nay.

Hiện nay NH TMCP Á Châu không áp dụng cách thức thực hiện sản phẩm BTT theo phương thức truyền thống (factoring) mà theo phương thức phi truyền thống (reverse factoring). Với cách thức thực hiện này, quy trình thực hiện sản phẩm BTT tại NHTMCP Á Châu sẽ có những điểm khác biệt so với cách thức hiện truyền thống của các NH trong khu vực và thế giới. Quy trình thực hiện sản phẩm BTT tại NHTMCP Á Châu bao gồm những công đoạn sau:

*** Khối khách hàng doanh nghiệp tiến hành thẩm định và cấp hạn mức BTT cho bên mua hàng:**

- Khối khách hàng doanh nghiệp tiến hành thu thập thông tin về các doanh nghiệp được đánh giá có nhu cầu về mua các loại hàng hóa với doanh số lớn hay có tiềm năng mua hàng.

- Lập danh sách bên mua hàng tiềm năng.

- Tiếp xúc và giới thiệu sản phẩm.

- Thẩm định và trình cấp hạn mức BTT cho người mua:

+ Thẩm định sự phù hợp về các điều kiện của bên mua.

+ Thẩm định tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh, thương hiệu, tình hình tài chính của bên mua.

+ Căn cứ trên tình hình tài chính hiện có phân tích khả năng thanh toán ngắn hạn của bên mua.

+ Thẩm định kế hoạch kinh doanh và dự phòng tình hình trả nợ của bên mua.

+ Tiến hành xác định hạn mức BTT cho từng đối tượng bên mua.

+ Nhận xét và kiến nghị cấp hay không cấp hạn mức BTT, hạn mức cấp cho từng đối tượng khách hàng (bên mua).

+ Liên tục cập nhật thông tin về các đối tượng khách hàng và tình hình hoạt động kinh doanh của họ nhằm mở rộng danh sách khách hàng bên mua và xác định hạn mức BTT cho từng đối tượng khách hàng phù hợp với từng giai đoạn hoạt động sản xuất kinh doanh nhất định.

*** Sở giao dịch và các chi nhánh thực hiện BTT:**

- Căn cứ vào các loại hàng hóa mà bên mua (nằm trong danh sách khách hàng bên mua do khối khách hàng doanh nghiệp cung cấp và cập nhật liên tục) để tiếp thị bên bán hàng.

- Hướng dẫn và nhận hồ sơ BTT. Hồ sơ BTT bao gồm:

+ Giấy đề nghị BTT.

+ Giấy tờ chứng minh tư cách của bên bán hàng, bên mua hàng.

+ Tài liệu chứng minh tình hình sản xuất kinh doanh và khả năng tài chính của bên bán hàng và bên mua hàng.

+ Hợp đồng mua bán hàng, chứng từ bán hàng.

+ Hồ sơ tài sản đảm bảo.

- Thẩm định bên bán hàng:

+ Thẩm định sự phù hợp về các điều kiện của bên bán.

+ Thẩm định tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh, thương hiệu, tình hình tài chính của bên bán.

+ Căn cứ trên tình hình tài chính hiện có phân tích khả năng thanh toán ngắn hạn của bên bán.

+ Thẩm định kế hoạch kinh doanh và dự phòng tình hình trả nợ của bên bán.

+ Tiến hành xác định hạn mức BTT cho từng đối tượng bên bán.

+ Nhận xét và kiến nghị cấp hay không cấp hạn mức BTT, hạn mức cấp cho từng đối tượng khách hàng (bên mua).

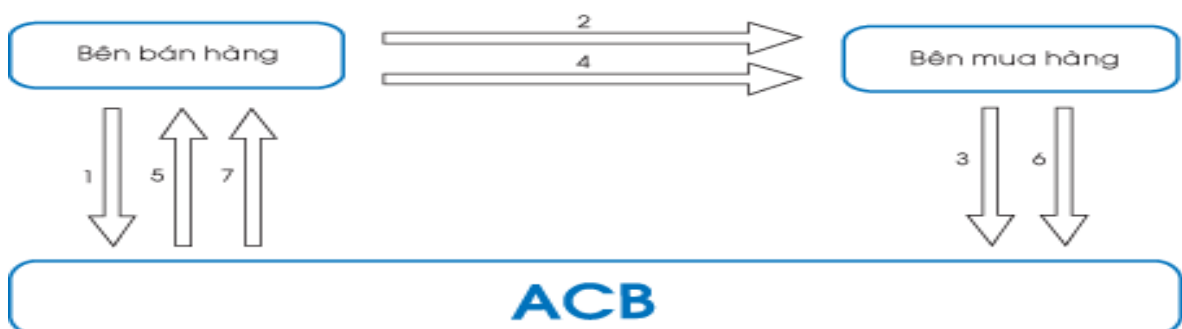
- Thẩm định khoản phải thu:

+ Thẩm định sự phù hợp các điều kiện của khoản phải thu được BTT:

✧ Phát sinh từ hợp đồng mua bán hàng hóa hợp pháp, có quy định được chuyển nhượng khoản phải thu hay không quy định về việc không được chuyển nhượng khoản phải thu.

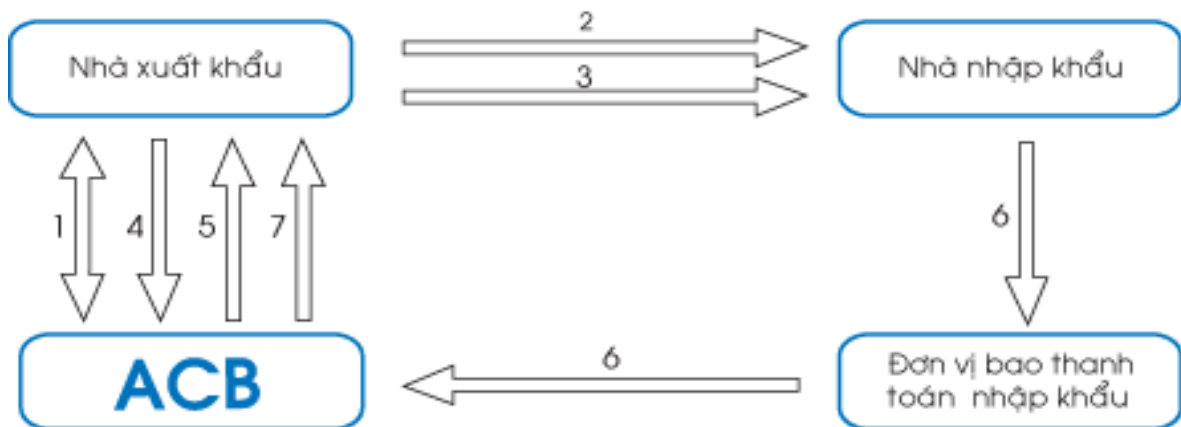
- ✧ Thời hạn thanh toán còn lại tối đa 90 ngày.
- ✧ Không thuộc các trường hợp không được chuyển nhượng.
- + Thẩm định, nhận xét các khoản phải thu:
 - ✧ Đặc tính, đặc điểm khoản phải thu.
 - ✧ Số lượng, chất lượng, chủng loại, quy cách, tính đồng bộ của hàng hóa thực hiện trong giao dịch mua bán.
 - ✧ Giá cả, phương thức thanh toán.
 - ✧ Điều kiện giao nhận, nghiệm thu, bảo hành.
 - ✧ Những điều kiện khác có liên quan.
 - ✧ Tiến độ thực hiện, hiện trạng các khoản phải thu.
- Lập hợp đồng BTT.
- Yêu cầu bên bán chuyển giao chứng từ bán hàng và thông báo về việc thực hiện BTT có sự xác nhận của bên mua hàng.
- Tạo tài khoản kế ước BTT, kết nối với tài khoản hạn mức BTT của bên bán và bên mua.
- Ứng tiền cho khách hàng.
- Theo dõi khoản phải thu, nhắc nợ khi đến hạn.
- Thu lãi, tất toán tài khoản BTT .
- * **Sở giao dịch, các chi nhánh phối hợp với khối khách hàng doanh nghiệp để xử lý các trường hợp phát sinh khác như:**
 - Gia hạn khoản BTT.
 - Xử lý khi không được chấp thuận gia hạn hoặc hết thời hạn gia hạn mà bên mua không thanh toán.

QUY TRÌNH THỰC HIỆN BTT TRONG NƯỚC:



1. Bên bán hàng và ACB ký kết hợp đồng BTT.
2. Bên bán hàng và ACB cùng gửi thông báo về hợp đồng BTT cho bên mua hàng, trong đó nêu rõ việc chuyển nhượng khoản phải thu cho ACB.
3. Bên mua hàng xác nhận về việc đã nhận thông báo và cam kết thanh toán cho ACB.
4. Bên bán hàng giao hàng cho bên mua.
5. ACB ứng trước cho bên bán hàng.
6. Bên bán hàng thanh toán khoản phải thu cho ACB khi đến hạn.
7. ACB thu phần ứng trước và thanh toán phần còn lại cho bên bán hàng.

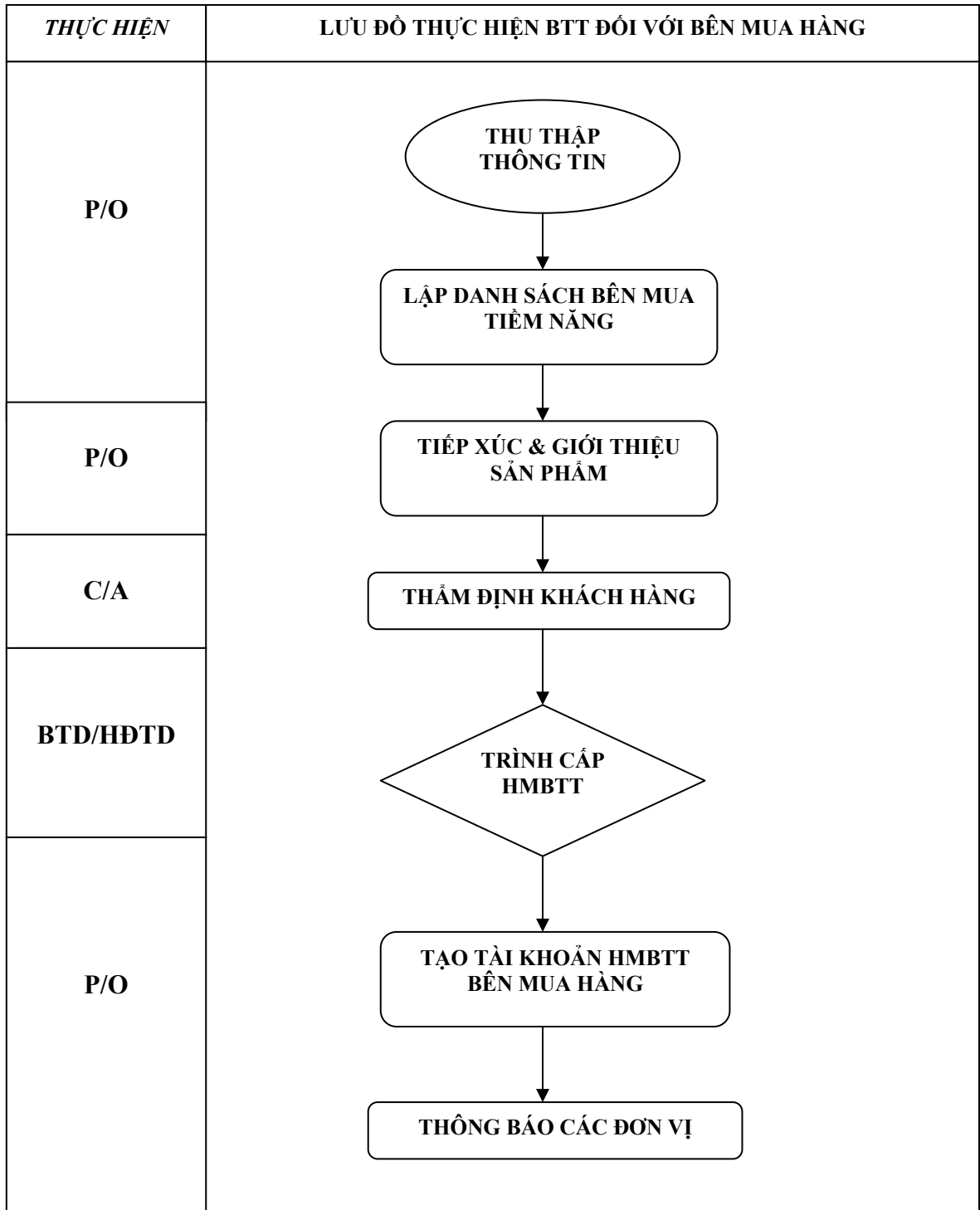
QUY TRÌNH THỰC HIỆN BTT XUẤT KHẨU:



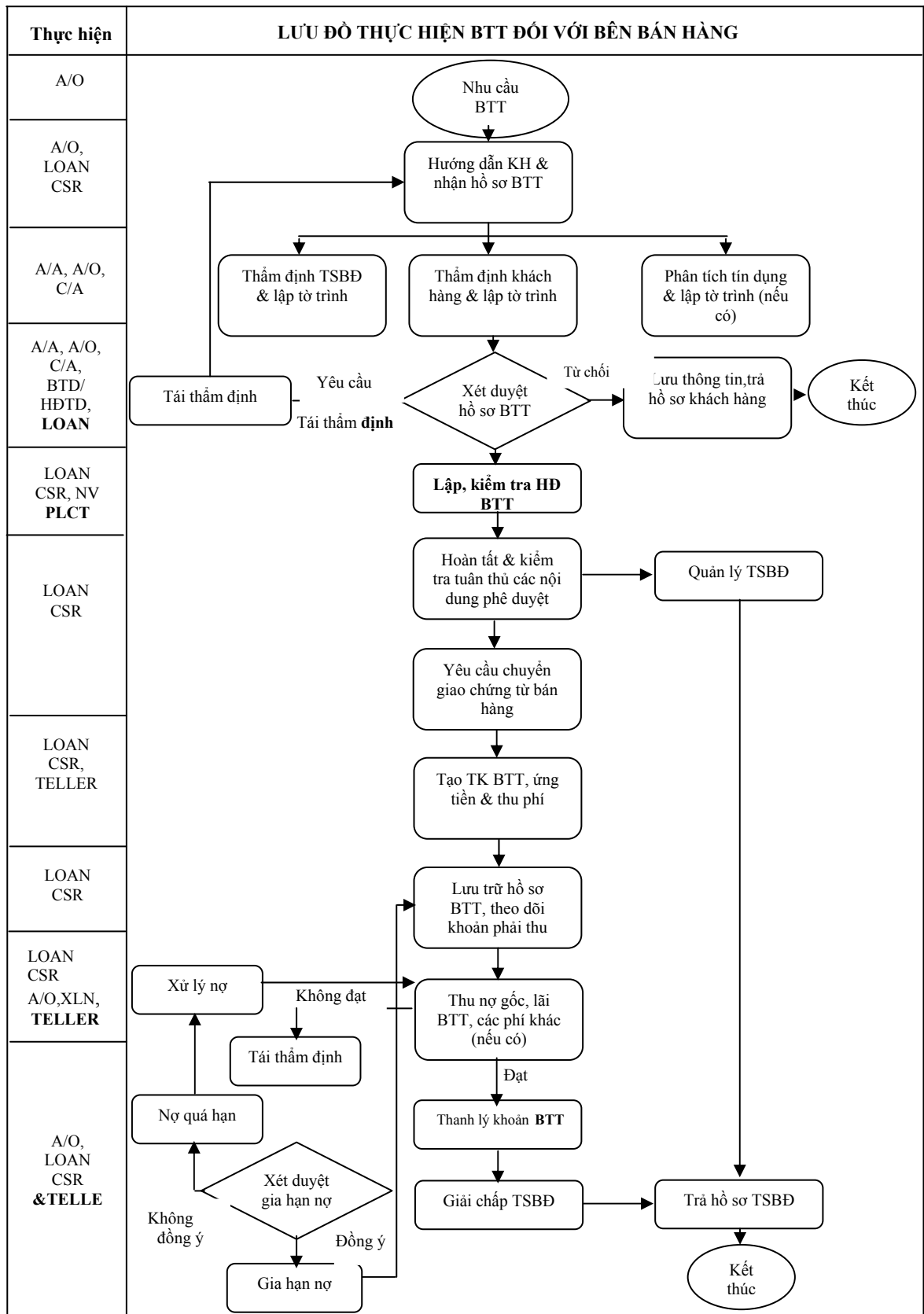
1. Nhà xuất khẩu ký kết hợp đồng BTT xuất khẩu với ACB.
2. Nhà xuất khẩu thông báo cho nhà nhập khẩu về việc chuyển nhượng khoản phải thu cho ACB.
3. Nhà xuất khẩu giao hàng cho nhà nhập khẩu.
4. Nhà xuất khẩu giao bộ chứng từ liên quan đến khoản phải thu cho ACB.
5. ACB ứng trước cho nhà xuất khẩu.
6. Nhà nhập khẩu thanh toán khoản phải thu cho ACB khi đến hạn thông qua đơn vị BTT nhập khẩu – đối tác của ACB.
7. ACB thu phần ứng trước và chuyển phần còn lại cho nhà nhập khẩu.

*** Lưu đồ quy trình thực hiện sản phẩm BTT tại NHTMCP Á Châu:**

- Lưu đồ thực hiện BTT đối với bên mua hàng:



- Lưu đồ thực hiện BTT đối với bên bán hàng:



*** Các điều kiện, thủ tục khi tham gia bao thanh toán tại ACB:**

*** Đối với phương thức thanh toán của doanh nghiệp:**

- Đối với hợp đồng mua bán trong nước: thanh toán trả chậm.
- Đối với hợp đồng ngoại thương: T/T trả chậm hoặc D/A.
- Bên bán hàng/nhà xuất khẩu chỉ cần ký kết 1 hợp đồng bao thanh toán với ACB cho tất cả các bên mua hàng/nhà nhập khẩu.
- Nhà nhập khẩu có thể sử dụng bất cứ phương thức thanh toán nào ngoại trừ L/C và phương thức thanh toán tiền ngay khi vận chuyển (Cash Against Delivery).

*** Thời gian thực hiện:**

- Không quá 5 ngày đối với bao thanh toán trong nước và không quá 10 ngày đối với bao thanh toán xuất khẩu kể từ ngày bên bán hàng/nhà xuất khẩu cung cấp đủ thông tin cho ACB. Sau khi được cấp hạn mức bao thanh toán, các lần xuất trình chứng từ để được ứng trước chỉ trong một buổi làm việc.

*** Tài sản đảm bảo:**

Tài sản đảm bảo không phải là điều kiện bắt buộc để bên bán hàng/nhà xuất khẩu được ACB bao thanh toán.

*** Cách tính lãi bao thanh toán:**

Lãi bao thanh toán sẽ được tính dựa trên số tiền ứng trước từ ngày ứng cho đến khi ACB nhận thanh toán từ bên mua hàng/nhà nhập khẩu:

$$\text{Lãi BTT} = \text{lãi suất BTT} * \text{số tiền ứng trước} * \text{số ngày ứng trước}/30$$

*** Mức phí thực hiện bao thanh toán:**

- Bao thanh toán trong nước:

STT	Giao dịch	Mức phí	Mức phí tối thiểu
1	Phí bao thanh toán	0,5%	500.000 đ
2	Phí gia hạn	0,5%	500.000 đ

- Bao thanh toán xuất khẩu:

$$\text{Mức phí của ACB} = 0,25\% * \text{thời hạn thanh toán} / 45 * \text{hệ số } k$$

$k = 1$: doanh số < 1 triệu USD/năm

$k = 0,9$: doanh số > 1 triệu - 2 triệu USD/năm

$k = 0,8$: doanh số > 2 triệu – 3 triệu USD/năm

Mức phí của đơn vị bao thanh toán nhập khẩu: các đơn vị bao thanh toán nhập khẩu ở nước ngoài sẽ báo cụ thể khi trả lời hạn mức sơ bộ và mức phí tùy uy tín của bên mua hàng khoảng từ 0,8% - 1,5%.

*** Ứng trước các khoản phải thu:**

- Tỷ lệ ứng trước: tối đa 80% đối với các khoản phải thu đã được ACB duyệt

- Số tiền ứng trước:

Số tiền ứng trước = tỷ lệ ứng trước x trị giá khoản phải thu được duyệt

- Thời hạn ứng trước (T):

$$T = \text{thời hạn thanh toán còn lại} + 30 \text{ ngày}$$

Trong đó: thời hạn thanh toán còn lại là số ngày còn lại kể từ ngày ứng trước đến ngày đến hạn thanh toán khoản phải thu. Thời hạn thanh toán còn lại của khoản phải thu không quá 90 ngày.

*** Kết quả hoạt động bao thanh toán tại ACB:**

- Doanh số thực hiện: ACB bắt đầu đưa sản phẩm bao thanh toán vào hoạt động vào cuối quý 3/2005, doanh số hoạt động đến tháng 12/2006 (ĐVT: Tỷ đồng)

	2005	2006	2007 (KH)
Doanh số bao thanh toán	50	300	1.000
Số lượng bên bán	20	100	300

Ngân hàng Á Châu ACB hiện nay là ngân hàng thương mại có nghiệp vụ bao thanh toán phát triển nhất trong hệ thống các ngân hàng thương mại trong nước. Bắt đầu từ bao thanh toán nội địa, đến cuối năm 2006 doanh số bao thanh toán của ACB đã tăng gấp 6 lần so với năm 2005. ACB đã cấp hạn mức bao thanh toán bên mua cho nhiều công ty ở các lĩnh vực hoạt động khác nhau. ACB đang xúc tiến quảng bá rộng rãi sản phẩm này và đã hoàn thiện quy trình bao thanh toán xuất khẩu. Đến những

tháng đầu năm 2007 này, ACB đã từng bước thực hiện bao thanh toán xuất khẩu cho các doanh nghiệp thuộc ngành gỗ và dệt may.

Qua gần hai năm áp dụng BTT, NHTMCP Á Châu đã đạt được những thành công bước đầu như sau:

Thứ nhất, với sự chuẩn bị kỹ lưỡng và chu đáo về sản phẩm bao thanh toán cũng như chiến lược phát triển đúng đắn, NHTMCP Á Châu đã giới thiệu thành công một sản phẩm dịch vụ mới. Đó là sản phẩm dịch BTT. Sự ra đời của sản phẩm này bước đầu đã thu hút được sự quan tâm của nhiều doanh nghiệp, đơn vị kinh tế hoạt động tại Việt Nam. Sản phẩm BTT cũng đã phần nào đáp ứng nhu cầu của một số doanh nghiệp có nhu cầu về vốn nhưng lại hạn chế về tài sản đảm bảo, thúc đẩy nhiều cơ hội kinh doanh mua bán.

Thứ hai, sự ra đời của sản phẩm bao thanh toán góp phần nâng cao vị thế cạnh tranh của NHTMCP Á Châu trong môi trường cạnh tranh gay gắt như hiện nay. NHTMCP Á Châu không những chỉ một lần nữa khẳng định là NH hoạt động hiệu quả và cung cấp chất lượng dịch vụ tốt nhất trong hệ thống các NHTMCP hiện nay, mà còn khẳng định là NH đi đầu trong việc xây dựng và phát triển sản phẩm dịch vụ mới, hiện đại hóa công nghệ nhằm thỏa mãn nhu cầu của khách hàng với mức có thể. Thực hiện đúng phương châm hoạt động của NHTMCP Á Châu “luôn vươn tới sự hoàn hảo để phục vụ khách hàng”. Ngoài ra, khi vị thế cạnh tranh của NHTMCP Á Châu được nâng cao, vị thế của NH cũng được cải thiện trong các mối quan hệ, liên doanh hợp tác đối với các đối tác nước ngoài, tạo điều kiện thuận lợi cho định hướng phát triển lâu dài của NHTMCP Á Châu.

Thứ ba, sự ra đời sản phẩm BTT đã khẳng định NHTMCP Á Châu nói riêng và hệ thống các NHTM khác luôn đặt vấn đề cung cấp đa dạng hóa sản phẩm dịch vụ nhằm phục vụ khách hàng ngày một tốt hơn là nhiệm vụ hàng đầu của mình. NH sẽ luôn theo sát sự biến động, phát triển kinh tế xã hội nhằm xây dựng, phát triển sản phẩm dịch vụ phù hợp với thực tế, có tính cạnh tranh cao, đảm bảo nguồn tài trợ vốn kịp thời cho hoạt động của doanh nghiệp.

*** Ngân hàng Á Châu đã có những giải đáp ngắn gọn để khách hàng có thể lựa chọn dịch vụ một cách thuận lợi hơn như sau:**

1. Với phương thức thanh toán nào thì công ty chúng tôi được BTT?

- Đối với hợp đồng mua bán trong nước: thanh toán trả chậm.
- Đối với hợp đồng ngoại thương: T/T trả chậm hoặc D/A.

2. Công ty chúng tôi phải chờ bao lâu để được ACB cấp hạn mức BTT?

- Không quá 05 ngày đối với BTT trong nước và không quá 10 ngày đối với BTT xuất khẩu kể từ ngày bên bán hàng/nhà xuất khẩu cung cấp đủ thông tin cho ACB. Sau khi được cấp hạn mức BTT, các lần xuất trình chứng từ để được ứng trước chỉ trong một buổi làm việc.

3. Nếu công ty chúng tôi đã cầm cố/ thế chấp tất cả tài sản của mình để vay tiền ở một NH khác hoặc ACB, vậy tôi có thể sử dụng dịch vụ BTT tại ACB được không?

- Trong trường hợp này, bên bán hàng/nhà xuất khẩu vẫn có thể được xem xét sử dụng dịch vụ BTT tại ACB. Tài sản đảm bảo không phải là điều kiện bắt buộc để bên bán hàng/ nhà xuất khẩu được ACB BTT.

4. Lãi BTT được tính thế nào, có giống như lãi suất cho vay không?

- Lãi BTT sẽ được tính dựa trên số tiền ứng trước từ ngày ứng cho đến khi ACB nhận thanh toán từ bên mua hàng/nhà nhập khẩu.

5. Chúng tôi có ký hợp đồng mua bán hàng hoá/hợp đồng xuất nhập khẩu với nhiều bên mua hàng/nhà nhập khẩu, vậy chúng tôi có phải ký kết nhiều hợp đồng BTT ứng với từng bên mua hàng/nhà nhập khẩu không?

- Bên bán hàng/nhà xuất khẩu chỉ cần ký 01 hợp đồng BTT với ACB cho tất cả các bên mua hàng/nhà nhập khẩu.

6. Khi sử dụng sản phẩm BTT, đối tác của chúng tôi – tức nhà nhập khẩu có thể thanh toán bằng phương thức nào?

- Nhà nhập khẩu có thể sử dụng bất cứ phương thức thanh toán nào ngoại trừ L/C.

7. ACB có ứng trước cho công ty chúng tôi trước khi chúng tôi tiến hành giao hàng không?

- ACB chỉ ứng trước khi bên bán hàng/nhà xuất khẩu hoàn thành việc giao hàng cho bên mua/nhà nhập khẩu.

8. Tại sao chúng tôi phải sử dụng BTT khi các phương thức thanh toán khác cũng đảm bảo an toàn cho chúng tôi chẳng hạn như L/C?

- Phương thức thanh toán bằng L/C sẽ đảm bảo an toàn cho nhà xuất khẩu nhưng trong môi trường kinh doanh hiện nay, các nhà nhập khẩu ưa chuộng phương thức T/T trả chậm hơn vì các thủ tục L/C khá phức tạp. Chính vì vậy, để tăng lợi thế

cạnh tranh, nhà xuất khẩu có thể phải thay đổi phương thức thanh toán thuận lợi hơn cho nhà nhập khẩu (T/T trả chậm, D/A,...).

2.2.3. Khó khăn và những hạn chế khi thực hiện bao thanh toán tại Việt Nam

Theo tìm hiểu và phân tích như ở phần trên, chúng ta nhận thấy nghiệp vụ bao thanh toán là một nghiệp vụ đơn giản, nhưng điều kiện để nó thực sự đơn giản là được sự hỗ trợ bởi một hành lang pháp lý minh bạch, đầy đủ... Chính vì điều kiện thực tế ở Việt Nam hiện nay chưa đáp ứng những yêu cầu này nên nghiệp vụ bao thanh toán vẫn chưa được mở rộng.

Kể từ khi quyết định về quy chế hoạt động bao thanh toán được ban hành cho đến khi nghiệp vụ bắt đầu được triển khai là cả một thời gian dài im hơi lặng tiếng, sau đó là những hoạt động cầm chừng và nặng về hình thức hơn là chất lượng dịch vụ. Cho đến nay, sau hơn hai năm kể từ khi các ngân hàng thương mại Việt Nam tổ chức thực hiện đến nay doanh số giao dịch vẫn còn rất khiêm tốn, đối tượng khách hàng còn nhiều hạn chế.

Những khó khăn được nêu ra dưới đây mà các ngân hàng thương mại hoạt động tại Việt Nam gặp phải khi quyết định triển khai nghiệp vụ bao thanh toán.

2.2.3.1 Một số khó khăn, vướng mắc khi thực hiện bao thanh toán theo quy chế 1096/2004/QĐ-NHNN:

Quy chế bao thanh toán 1096 được xem là kim chỉ nam về bao thanh toán của các tổ chức tín dụng, tuy nhiên trong quy chế này cũng còn nhiều bất cập nên khi áp dụng trong thực tế gây khó khăn cho các ngân hàng. Một số bất cập như sau:

- Nội dung của quy chế hoạt động BTT còn quá chung chung. Quy chế chỉ đề cập đến những khái niệm, nguyên tắc thực hiện sản phẩm BTT, điều kiện thực hiện BTT,... mà không quy định cụ thể đến những trường hợp phát sinh thực tế. Cụ thể:

+ Các đơn vị thực hiện BTT sẽ phải hạch toán kế toán cho hoạt động BTT như thế nào? Đây là vấn đề rất quan trọng đối với các tổ chức tín dụng. Thiếu văn bản hướng dẫn những chuẩn mực hạch toán kế toán chung cho sản phẩm BTT tức là đồng nghĩa với việc các tổ chức tín dụng sẽ lúng túng trong cách thức thực hiện. Điều đó dẫn tới kết quả là tuy cùng một bản chất sự việc nhưng cách phản ánh của các đơn vị trên sổ sách kế toán hoàn toàn khác nhau. Từ đó gây khó khăn cho các cơ quan ban ngành hữu quan trong việc kiểm soát hoạt động BTT.

+ Như đã trình bày ở chương 01, nhiều chuyên gia kinh tế trên thế giới cho rằng để sản phẩm BTT hoạt động hiệu quả và ổn định thì không nên áp dụng thuế chuyên nhượng vì bản thân những đơn vị thực hiện BTT đã phải tuân thủ theo đúng quy định của những luật thuế khác. Tại Việt Nam, theo điều 18 quy chế hoạt động BTT quy định “các quy định về thuế đối với hoạt động BTT được thực hiện theo các quy định của pháp luật”. Với quy định mang tính chất chung chung như vậy, đơn vị thực hiện BTT rất khó nhận biết rằng sản phẩm BTT có chịu thuế chuyên nhượng hay không? Mức thuế suất được áp dụng như thế nào? Cơ sở để tính toán thêm khoản thuế này như thế nào để các đơn vị có thể tính toán lại giá vốn hoạt động của mình,...

- Xem xét trên một số khía cạnh chuyên sâu của sản phẩm BTT, một số vấn đề quy chế BTT chưa có quy định hay có quy định nhưng không phù hợp với thực tế. Cụ thể:

+ Điều quan trọng nhất khi thực hiện sản phẩm BTT là phải xác định được “giá mua khoản phải thu”. Tuy nhiên, quy chế BTT hiện tại không đề cập đến vấn đề này. Khi không có những văn bản hướng dẫn cụ thể thì các tổ chức tín dụng thực hiện BTT sẽ định giá mua các khoản phải thu hoàn toàn dựa trên tình hình hoạt động thực tế và mức độ chấp nhận rủi ro của hệ thống dẫn đến các tổ chức tín dụng khác nhau sẽ chấp nhận “giá mua khoản phải thu” khác nhau trên cùng một giao dịch mua bán bất kỳ từ đó sẽ là hạn chế khả năng cung cấp vốn cho bên bán hoạt động, đồng thời tạo sự không nhất quán trong tiến trình thực hiện BTT.

+ Trên thực tế, tuy hợp đồng kinh tế giữa bên mua và bên bán có quy định rõ thời hạn thanh toán cụ thể nhưng thời hạn kết thúc quá trình thanh toán hợp đồng có thể kéo dài hơn do những hạn chế về khoảng cách địa lý, dịch vụ NH hay những thỏa thuận thêm ngoài hợp đồng,... do đó ngày đáo hạn khoản BTT có thể không trùng khớp với ngày đến hạn của hợp đồng mua bán. Quy chế BTT không quy định biên độ thời gian tối đa của khoản BTT đến hạn là bao nhiêu nên các đơn vị thực hiện BTT buộc phải chuyển các khoản thu phát sinh trễ sang nợ quá hạn hay truy đòi bên bán. Tuy nhiên, chuyển nợ quá hạn hay thủ tục tiến hành truy đòi bên bán như thế nào thì quy chế cũng không quy định rõ. Vì vậy, các đơn vị thực hiện BTT rơi vào vòng luẩn quẩn khi thiếu cơ sở pháp lý khi hoạt động.

+ Ngoài hợp đồng mua bán, chứng cứ quan trọng để đơn vị BTT có thể tiến hành thu nợ của bên mua chính là toàn bộ bản gốc các chứng từ mua bán liên quan đến hợp đồng mua bán đó. Trên thực tế, bên bán thường chỉ lập một bộ bản gốc duy nhất, khi chuyển giao cho đơn vị thực hiện BTT thì rất khó giải trình với cơ quan

2.2.3.2 Một số khó khăn, vướng mắc khi thực hiện nghiệp vụ:

- **Thứ nhất**, hệ thống pháp luật của Việt Nam về hoạt động bao thanh toán còn nhiều bất cập và chưa được điều chỉnh bởi một luật nhất định. Đó là trong hoạt động bao thanh toán sẽ diễn ra một bước quan trọng: “**chuyển giao quyền đòi nợ**” từ người bán hàng sang đơn vị bao thanh toán nhưng lại không thấy có quy định liên quan nào xác lập mối quan hệ này, như vậy việc chuyển giao này có được thừa nhận không, và trong trường hợp không được thừa nhận thì phải xử lý như thế nào. Bên cạnh đó, sau khi bên bán hàng và đơn vị bao thanh toán thỏa thuận, ký kết hợp đồng bao thanh toán sẽ phải “thông báo bằng văn bản cho bên mua hàng”, liệu như thế đã đủ chưa, làm thế nào để biết được rằng việc thông báo đã có hiệu lực thi hành cho tất cả các bên. Chưa có sự nhận thức đồng bộ giữa các cơ quan Bộ, ngành như Ngân hàng, Bộ Tài chính, Tòa án... Nếu xảy ra tranh chấp, ngân hàng sẽ rất vất vả để bảo vệ quyền lợi chính đáng của mình.

- **Thứ hai**, các doanh nghiệp Việt Nam vẫn quen dùng các phương thức thanh toán truyền thống như chuyển tiền T/T, đặc biệt là L/C. Nhận thức của phần lớn các doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Việt Nam chưa được thông thoáng và còn mang tính cục bộ. Môi trường kinh tế chưa được ổn định và còn tiềm ẩn nhiều rủi ro khiến rất khó thuyết phục được các doanh nghiệp nhận biết được những lợi ích mà bao thanh toán có thể đem lại. Chính tâm lý dè dặt trước sản phẩm mới của doanh nghiệp cũng góp phần làm giảm đi sự năng động, sáng tạo và tìm kiếm các sản phẩm dịch vụ mới của ngân hàng.

- **Thứ ba**, bao thanh toán là một dịch vụ không chỉ tham gia vào công đoạn đầu là cho vay đối với người bán, mà còn đi sâu vào cả quá trình tiếp theo nhằm mục đích để cho đơn vị bao thanh toán có thể kiểm soát được cả bên mua và nhất là kiểm soát được mục đích sử dụng vốn vay của doanh nghiệp. Chính đặc điểm này đã tạo ra rào cản ngăn trở quá trình đơn vị bao thanh toán tiếp xúc với các doanh nghiệp. Tâm lý các doanh nghiệp Việt Nam vẫn chưa muốn công khai tình hình hoạt động, càng không muốn một tổ chức bất kỳ nào can thiệp vào quá trình kinh doanh của họ. Vì vậy, các đơn vị bao thanh toán gặp nhiều khó khăn khi tiếp thị sản phẩm mới với khách hàng.

- **Thứ tư**, ở Việt Nam hiện nay, do tính cẩn thận và thận trọng trong các giao dịch cũng như mức độ uy tín của các đối tác chưa được tin cậy thì khi thực hiện bao thanh toán, các ngân hàng không chỉ cấp hạn mức bao thanh toán cho người bán mà

+ Người mua chưa hiểu hết về các lợi ích mà bao thanh toán mang lại cho họ. Khi tham gia bao thanh toán họ phải công khai tài chính, tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh... để ngân hàng của người bán thẩm định, đây là việc rất là khó khăn vì thói quen ngại công bố thông tin của các doanh nghiệp VN hiện nay.

+ Về phía người mua, do áp lực cạnh tranh trong nền kinh tế thị trường như hiện nay thì họ có rất nhiều chọn lựa nơi cung cấp hàng với nhiều điều kiện thuận lợi hơn và hơn nữa là có thể không có ngân hàng tham gia bao thanh toán họ vẫn được người bán cho thanh toán chậm.

- **Thứ năm**, về tài sản thế chấp trong dịch vụ bao thanh toán, về nguyên tắc, bao thanh toán khắc phục được tình trạng cho vay dựa trên việc thế chấp tài sản, nhưng thực tế ở Việt Nam thì chưa hẳn vậy. Các ngân hàng Việt Nam, và kể cả các ngân hàng nước ngoài, vẫn coi trọng tài sản đảm bảo. Về điều này cũng không thể đổ lỗi các ngân hàng được vì đặc điểm thị trường Việt Nam đầy rủi ro không cho phép họ mạo hiểm. Vì vậy, các tổ chức tín dụng không thể xét duyệt hạn mức tín dụng (hạn mức bao thanh toán) đơn thuần sau khi nghe các doanh nghiệp chứng minh tình trạng tài chính của mình là lành mạnh trong khi những lý lẽ đó có được từ việc phân tích các báo cáo tài chính không thể tin tưởng được. Vì vậy hiện nay tài sản thế chấp vẫn là sự chọn lựa số một của các tổ chức tín dụng khi triển khai thực hiện nghiệp vụ.

- **Thứ sáu**, yêu cầu để phát triển dịch vụ bao thanh toán ở các nước trên thế giới là việc tài trợ trong bao thanh toán sẽ “không thiên về khuynh hướng từng giao dịch” cũng như không phải là hoạt động “chiết khấu” từng khoản phải thu riêng biệt”, việc lựa chọn tiêu chí khách hàng của các đơn vị bao thanh toán phải có sự khác biệt chứ không phải giống hoàn toàn như tiêu chí của ngân hàng khi cho vay (có thể dựa vào tài sản đảm bảo và việc thẩm định người bán hàng). Nhưng hiện nay tại Việt Nam hoạt động của nghiệp vụ bao thanh toán tại ngân hàng vẫn chưa được tách bạch khỏi hoạt động tín dụng mà hầu như theo sự quản lý thì lại gần như giống nhau, điểm khác biệt cơ bản mà các ngân hàng tham gia bao thanh toán hiện nay thực hiện là thẩm định thêm khả năng thanh toán người mua để làm cơ sở bao thanh toán cho người bán.

- **Thứ bảy**, hệ thống thông tin của Việt Nam chưa được tin cậy và môi trường thông tin của nền kinh tế chưa được minh bạch hóa, cơ sở thông tin dữ liệu về khách hàng đã có nhưng vẫn còn thiếu, yếu và chưa được tập trung. Hiện nay, mới chỉ có Trung tâm thông tin tín dụng CIC của NHNN là đầu mối tập trung thông tin nhiều nhất phục vụ cho hoạt động tín dụng của các ngân hàng. Tuy nhiên, thông tin từ CIC vì một số lý do khách quan vẫn chưa phản ánh đúng mức độ an toàn tín dụng của khách hàng.

Trên đây là phần trình bày thực trạng về tình hình hoạt động bao thanh toán tại Việt Nam, chúng ta có thể thấy kết quả hoạt động nghiệp vụ này tại Việt Nam còn rất khiêm tốn. Kết quả này do nhiều nguyên nhân khác nhau từ phía nhà nước, doanh nghiệp và đơn vị thực hiện bao thanh toán như: hệ thống pháp lý chưa hoàn chỉnh, thói quen của các doanh nghiệp, hạn chế về mặt kiến thức và nghiệp vụ của các ngân hàng...

Để sản phẩm bao thanh toán nhanh chóng phát triển tại thị trường Việt Nam nhà nước cần hoàn thiện các quy định cho phù hợp với thực tế, cần có sự ra đời của nhiều đơn vị bao thanh toán hơn nữa, phải thúc đẩy việc quảng bá sản phẩm rộng rãi đến các doanh nghiệp. Để phát triển sản phẩm bao thanh toán hệ thống các ngân hàng đóng vai trò quan trọng trong việc triển khai, quảng bá, ứng dụng sản phẩm này để góp phần đa dạng hóa sản phẩm ngân hàng cũng như tạo thêm công cụ tài chính cho các doanh nghiệp Việt Nam lựa chọn trong quá trình hoạt động kinh doanh của mình. Có thể thấy rằng sản phẩm BTT là một sản phẩm rất mới, các đơn vị thực hiện BTT hiện nay tại Việt Nam hầu như không có kinh nghiệm thực tiễn về sản phẩm này. Họ buộc dựa vào những tài liệu BTT của nước ngoài, nghiên cứu và xây dựng mô hình vận dụng dựa trên những điều kiện của Việt Nam. Điều đó không thể tránh khỏi những sai sót, hạn chế và không thể lường trước được những tình huống trên thực tế có thể xảy ra. Do vậy, việc nghiên cứu và đề ra các giải pháp nhằm hoàn thiện sản phẩm BTT khi áp dụng tại Việt Nam là rất quan trọng và cấp bách sẽ được trình bày ở chương 3.

CHƯƠNG 3:

GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN BAO THANH TOÁN TẠI VIỆT NAM

3.1. TÍNH CẤP THIẾT CẦN PHÁT TRIỂN BTT TẠI VIỆT NAM:

- Việt Nam gia nhập WTO, xu thế hội nhập và phát triển mở rộng đầu tư giữa các quốc gia tạo cơ hội tốt cho các nền kinh tế trong đó có Việt Nam. Trong những năm gần đây, nền kinh tế của đất nước đã có sự thay đổi lớn. Tình hình chính trị xã hội của đất nước luôn ổn định, nền kinh tế đạt tốc độ tăng trưởng cao bình quân giai đoạn 2003-2005 đạt 7,5%, năm 2006 GDP đạt mức tăng trưởng 8,2% (theo Thủ Tướng Nguyễn Tấn Dũng nhận xét là rất đáng mừng). Tình hình kinh tế xã hội những tháng đầu năm 2007 tiếp tục ổn định, tốc độ tăng trưởng khá cao. GDP năm 2007 dự kiến trên 8,5%. Cơ cấu kinh tế từng bước chuyển dịch theo hướng tăng tỷ trọng sản xuất công nghiệp, thương mại, xuất nhập khẩu và dịch vụ,... đã làm thay đổi bộ mặt kinh tế của đất nước.

- Năm 2006 cũng chứng kiến nguồn vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) lớn nhất đổ vào Việt Nam từ trước đến nay. Việt Nam thu hút được 10,2 tỷ USD với 797 dự án cấp mới và gần 500 dự án xin tăng vốn, vượt xa chỉ tiêu đề ra ban đầu 6,8 tỷ USD. Trung bình mỗi dự án của năm 2006 có lượng vốn đầu tư đạt 9,5 triệu USD. Trong các ngành, công nghiệp và xây dựng vẫn thu hút lượng vốn FDI lớn nhất, chiếm gần 70%. Xuất khẩu hàng hóa năm 2006 đạt trên 40 tỷ USD, vượt gần 5% so với dự kiến. Trong đó, khu vực kinh tế trong nước chiếm 39,8%, kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài không kể dầu thô đóng góp 46,9%. Cùng với việc kim ngạch xuất khẩu của cao su và cà phê đạt 1 tỷ USD, hiện Việt Nam đã có 9 mặt hàng đạt kim ngạch xuất khẩu trên 1 tỷ USD.

- Theo đó, ngành Tài chính ngân hàng là một trong những lĩnh vực xếp ở vị trí đầu trong nhóm dịch vụ có tính đột phá nhằm phát triển kinh tế. Các ngân hàng thương mại tiếp tục phát triển và ngày càng khẳng định vai trò, vị thế trên thị trường tài chính tiền tệ. Hệ thống ngân hàng Việt Nam thực hiện mạnh việc cơ cấu lại để nâng cao năng lực cạnh tranh chuẩn bị các điều kiện cho hội nhập theo tiến trình Hiệp định thương mại Việt Mỹ và Việt Nam gia nhập WTO. Phát triển các dịch vụ ngân hàng thành lĩnh vực mũi nhọn trong hoạt động kinh doanh ngân hàng luôn là mục tiêu hàng đầu của toàn hệ thống ngân hàng Việt Nam. Phát triển dịch vụ ngân hàng phải vừa đáp ứng được nhu cầu tăng trưởng của kinh tế đồng thời đảm bảo ngân hàng hoạt động hiệu quả và an toàn, nâng cao sức mạnh cạnh tranh để hội nhập.

- Kinh tế phát triển với tốc độ cao cũng đã tạo điều kiện thuận lợi cho xã hội phát triển, hệ thống pháp lý được xây dựng và cải thiện thường xuyên nhằm tạo ra những nguyên tắc hoạt động chung nhất, cơ bản nhất cho một xã hội hiện đại đã cơ bản được thiết lập. Chính phủ ngày càng đóng vai trò quan trọng trong việc điều tiết nền kinh tế xã hội ở tầm vĩ mô. Đặc biệt lĩnh vực tài chính, dưới sự điều tiết và quản lý của chính phủ, đã phát triển nhanh nhưng vẫn đảm bảo sự ổn định cần thiết về tiền tệ và lãi suất thị trường.

- Sự phát triển đa dạng hoá các doanh nghiệp, công ty thuộc các thành phần kinh tế khác nhau là điều tất yếu. Đối với một nền kinh tế được đánh giá là đang phát triển như Việt Nam, đây là điều lạc quan nhưng đồng thời cũng là thách thức đối với các nhà quản lý trong việc ổn định thị trường tài chính. Các doanh nghiệp mới xuất hiện đều có nhu cầu rất lớn về vốn và vốn tài trợ từ NH là một kênh không thể thiếu.

- Bên cạnh đó, việc mở cửa thị trường trong lĩnh vực NH trong nước là điều tất yếu. Mở cửa thị trường trong lĩnh vực NH sẽ làm cho các tổ chức tín dụng trong nước phải đối mặt với sức ép cạnh tranh lớn hơn, thị phần được phân chia lại nguồn thu sẽ giảm và những rủi ro của thị trường mới ngày càng nhiều hơn. Các NHTM trong nước sẽ phải cạnh tranh bình đẳng với các NH nước ngoài trong bối cảnh họ có nhiều lợi thế hơn về mặt tài chính, kinh nghiệm quản lý, công nghệ dịch vụ hiện đại. Các NHTM trong nước sẽ phải chấp nhận cuộc cạnh tranh quyết liệt để tồn tại và phát triển thông qua nâng cao chất lượng và đa dạng hóa sản phẩm dịch vụ.

- Trong bối cảnh như vậy, sản phẩm BTT được biết đến như là một sản phẩm quan trọng trong lĩnh vực tài chính, tạo kênh phân phối các nguồn vốn nhằm giúp các doanh nghiệp phát triển hoạt động sản xuất kinh doanh, nâng cao năng lực cạnh tranh đối với các doanh nghiệp trong khu vực và thế giới. Sở dĩ sản phẩm này quan trọng như vậy bởi những ưu điểm cơ bản của nó:

+ Giúp doanh thu hoạt động hàng năm của đơn vị thực hiện BTT tăng lên nhanh chóng.

+ Cung cố luồng tiền mặt của các đơn vị tham gia, khả năng đầu tư kinh doanh và tính thanh khoản được cải thiện giúp đơn vị BTT chủ động trong kinh doanh.

+ Loại trừ các khoản nợ xấu trong quá trình hoạt động. Hạn chế những rủi ro tín dụng đến mức có thể.

+ Kiểm soát chặt chẽ hoạt động kinh doanh của các khách hàng hiện có, mở rộng quy mô hoạt động và có thể tiếp thị được những khách hàng tiềm năng trong tương lai.

+ Giảm thiểu chi phí theo dõi sổ sách công nợ.

+ Tạo những lợi thế nhất định trong kinh doanh và quan hệ thương mại.

+ Mở rộng những cơ hội giao thương quốc tế mới, tạo ra lợi thế cạnh tranh.

+ Tạo lợi thế đối với việc tài trợ các khoản phải thu giữa các quốc gia...

Bên cạnh đó, cùng với xu hướng phát triển chung của xã hội, khi các điều kiện cơ bản của một nền kinh tế phát triển xã hội được thiết lập như trình độ dịch vụ NH cao và thanh toán qua NH là phổ biến,... thì sản phẩm BTT được áp dụng rộng rãi bởi những lợi ích của nó. Sự nhanh chóng tiện lợi, an toàn, đơn giản và các đơn vị BTT có thể kiểm soát tốt các khoản phải thu là những yếu tố cơ bản giúp sản phẩm này được áp dụng rộng rãi. Sản phẩm cho vay thế chấp bằng tài sản có hạn chế dần sự xuất hiện của mình do sự chậm chạp, thủ tục rườm rà và có nhiều điều kiện về tài sản đảm bảo,...

Tại Việt Nam, trong điều kiện hạ tầng thông tin tín dụng còn nhiều hạn chế thì cách áp dụng BTT phi truyền thống (reverse factoring) là hợp lý. Với cách thức này, các NHTM và công ty tài chính có thể tiếp cận đến các doanh nghiệp có nhu cầu về vốn mà vẫn đảm bảo được sự an toàn cần thiết tại hệ thống.

Hoạt động BTT truyền thống tuy nhanh chóng và có khả năng phát triển nhanh hơn so với hoạt động BTT phi truyền thống, nhưng nó lại yêu cầu phải được cung cấp nhiều thông tin tín dụng và phải tính toán kỹ lưỡng rủi ro tín dụng khi áp dụng đối với số lượng khách hàng lớn. Ngược lại, trong hoạt động BTT phi truyền thống, các đơn vị “bên bán” chỉ được BTT những khoản phải thu đối với một số ít khách hàng “bên mua” có uy tín thương trường cao, khả năng thanh toán tốt hay là những khách hàng “bên mua” có quy mô hoạt động trên phạm vi quốc tế, được sự tín nhiệm của nhà cung cấp trên thế giới. Khi đó, đơn vị BTT chỉ phải thu thập thông tin tín dụng của một số ít khách hàng và tính toán rủi ro tín dụng cũng dựa trên số ít này. Bởi vì rủi ro tín dụng khi áp dụng hoạt động BTT phi truyền thống được đánh giá là thấp, các đơn vị BTT tại các nước đang phát triển có thể chấp nhận thực hiện BTT để tăng doanh thu hoạt động nhưng vẫn vẫn đảm bảo sự ổn định, an toàn của hệ thống.

Như vậy, với vai trò quan trọng của mình, sự tồn tại và phát triển hoạt động BTT là rất cần thiết không những đối với các nước đang phát triển mà còn đối với

3.2. TRIỂN VỌNG PHÁT TRIỂN CỦA SẢN PHẨM BAO THANH TOÁN TẠI THỊ TRƯỜNG VIỆT NAM:

3.2.1. Bao thanh toán nội địa:

- Ở Việt Nam BTT còn khá mới mẻ, các ngân hàng đang dần tiếp cận và mở rộng dịch vụ. Theo quan điểm đổi mới của một số ngân hàng trong nước, song song với các sản phẩm dịch vụ hiện hữu, dịch vụ BTT cần phát triển thành một trong những hoạt động kinh doanh chính của mình. Với dịch vụ BTT, các ngân hàng lớn trên thế giới nhận thấy có thể mở rộng mối liên hệ với khách hàng của họ trong một số ngành công nghiệp. Hơn nữa, họ có thể tiến hành dịch vụ cho các ngân hàng đại lý có các khách hàng cần đến các dịch vụ BTT. Các NH Việt Nam cũng đang dần tiếp cận suy nghĩ này và đánh giá thị trường Việt Nam đầy năng động và triển vọng với dân số hơn 80 triệu người và hàng ngàn doanh nghiệp.

- Hiện nay, có không ít các ngân hàng thương mại đang duy trì hình thức cho vay chi phí sản xuất hàng hoá hoặc thu mua hàng và cho vay luân chuyển hàng hoá. Cho vay như thế đưa đến việc doanh nghiệp sẽ y lại vào vốn tín dụng của ngân hàng thương mại. Do vậy, việc cho vay chi phí sản xuất và cho vay luân chuyển hàng hoá sẽ khiến ngân hàng thương mại chịu rủi ro cùng doanh nghiệp: một khi hàng hoá không tiêu thụ được, khoản nợ sẽ rất khó thu hồi. Trong khi đó, sử dụng dịch vụ BTT, các ngân hàng thương mại cung ứng vốn cho doanh nghiệp tiếp tục chu kỳ sản xuất sau, nhưng ngân hàng thương mại ấy thu nợ bằng tiền hàng hoá bán chịu của chu kỳ sản xuất trước nên mức độ rủi ro ít hơn. Nhờ vậy, dịch vụ BTT còn giúp doanh nghiệp không lâm vào cảnh nợ nần dây dưa, khó đòi.

- Bên cạnh việc các ngân hàng mở dịch vụ chiết khấu thương phiếu đối với hàng hoá tiêu thụ thì dịch vụ BTT khiến việc cung ứng vốn tín dụng của ngân hàng thương mại cho các công ty trên thị trường được đơn giản hơn và an toàn hơn. Đồng thời, việc này còn khuyến khích doanh nghiệp sản xuất hoặc thu mua hàng hoá bằng vốn tự có của mình. Vốn tín dụng của chi nhánh ngân hàng thương mại chỉ là vốn bổ sung khi doanh nghiệp bán hàng trả chậm.

- Với tình hình cạnh tranh gay gắt như hiện nay và trước sự hội nhập toàn cầu của đất nước thì Doanh Nghiệp trong nước phụ thuộc rất nhiều vào mô vốn.

3.2.2. Bao thanh toán xuất nhập khẩu:

- Có một thực tế hiển nhiên là cuộc cạnh tranh trên thị trường xuất khẩu đang ngày càng trở nên khắc nghiệt và các doanh nghiệp xuất nhập khẩu luôn phải tìm mọi cách để nâng cao khả năng cạnh tranh của mình. Một trong những yếu tố để cạnh tranh giữa các nhà xuất khẩu là điều kiện thanh toán. Nếu như một doanh nghiệp có thể xuất khẩu với phương thức thanh toán ghi sổ nợ (open account), thì chắc chắn doanh nghiệp đó sẽ ký thêm được nhiều hợp đồng.

Tuy nhiên, nếu xuất khẩu với hình thức này thì rủi ro thanh toán sẽ tăng lên. Vì vậy, doanh nghiệp chỉ dám chấp nhận phương thức này với những khách hàng uy tín, lâu năm của mình mà thôi. Ngay cả khi được đảm bảo về rủi ro thanh toán, doanh nghiệp vẫn bị khách hàng chiếm dụng vốn trong suốt thời gian chờ đợi. Thiếu luồng tiền mặt mà lại không thể dễ dàng tiếp cận với vốn từ các nguồn truyền thống (như tín dụng ngân hàng), doanh nghiệp sẽ gặp không ít khó khăn để duy trì sản xuất.

Trong tình thế đó, BTT xuất khẩu đã xuất hiện như một vị cứu tinh. BTT được đánh giá là một dịch vụ tài chính mới, chỉ với thủ tục rất đơn giản, có thể giúp doanh nghiệp vừa xuất khẩu cho khách hàng theo điều kiện thanh toán ghi sổ, lại vừa thu được tiền mặt ngay sau khi xuất hàng đi.

Dịch vụ BTT trong xuất nhập khẩu đã được sử dụng phổ biến ở nhiều nước trên thế giới. Các nước trong khu vực cũng đã phát triển factoring như Trung quốc, Indonesia, Ấn độ, Nhật bản, Malaysia, Hàn quốc, Singapore, Sri Lanka, Đài loan và Thái lan. Thật không công bằng cho các nhà xuất khẩu Việt nam khi các đối thủ cạnh tranh của họ ở các nước khác đang được hưởng lợi thế từ dịch vụ này. Chỉ những năm gần đây, dịch vụ BTT mới bắt đầu được đưa vào phục vụ các công ty xuất nhập khẩu Việt Nam. “Thương trường như chiến trường”, để có thể đứng vững trong môi trường cạnh tranh khốc liệt hiện nay, các doanh nghiệp ngoài nỗ lực tự thân còn rất cần đến sự trợ giúp nhiều mặt của các ngân hàng cũng như các công ty đầu tư, kinh doanh trong lĩnh vực tài chính tiền tệ.

Điều đó đòi hỏi các công ty tài chính phải nhanh chóng nâng cao chất lượng sản phẩm, dịch vụ và đa dạng hóa hoạt động kinh doanh, tạo điều kiện thuận lợi cho thanh toán thương mại. Nếu không, các doanh nghiệp khó tránh khỏi nguy cơ thiếu

Việt Nam với xu hướng giảm phương thức L/C, tăng phương thức thanh toán mở sỏ, với định hướng tăng trưởng xuất khẩu của Đảng và Nhà nước, với sự hoàn thiện của thị trường tài chính tạo điều kiện tốt cho việc thực hiện nghiệp vụ bao thanh toán, xu hướng tăng số lượng doanh nghiệp xuất khẩu và tăng trưởng doanh số xuất khẩu qua các năm và những khó khăn trong việc tiếp cận nguồn vốn Ngân hàng theo các phương thức vay truyền thống đã được phân tích ở chương hai, cho ta thấy được xu hướng gia tăng qua các năm về sức cầu về sản phẩm bao thanh toán xuất khẩu, chứng minh được tiềm năng phát triển tốt của nghiệp vụ bao thanh toán xuất khẩu trong tương lai.

3.3. CÁC GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN NGHIỆP VỤ BTT TẠI VIỆT NAM:

3.3.1. Về mặt quản lý vĩ mô:

(1) NHNN cần nghiên cứu, xây dựng quy chế hạch toán kế toán chuẩn mực dành cho hoạt động BTT:

Khi thực hiện nghiệp vụ BTT trong thời gian vừa qua của các tổ chức tín dụng, do thiếu văn bản hướng dẫn của NHNN về chế độ hạch toán kế toán nên các đơn vị BTT tại Việt Nam buộc phải xây dựng chế độ hạch toán theo quy định hướng dẫn dành cho các sản phẩm dịch vụ khác và thực tế hoạt động kinh nghiệm của hệ thống. Chính điều đó sẽ dẫn đến tình trạng chế độ hạch toán kế toán tại các đơn vị BTT không thống nhất, các cơ quan hữu quan rất khó quản lý theo dõi hoạt động BTT và sự phát triển của sản phẩm này. Do vậy, ban hành quy chế hạch toán kế toán chung nhất dành cho hoạt động BTT là rất cần thiết và quan trọng.

Quy chế hạch toán kế toán được ban hành phải đạt đầy đủ những điều kiện cơ bản sau:

+ Phù hợp với nguyên lý, chuẩn mực kế toán áp dụng cho tất cả các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực kế toán tài chính.

+ Đảm bảo tính chặt chẽ, nhất quán khi áp dụng vào thực tế. NHNN cần phải nghiên cứu, giả định các tình huống có thể xảy ra trong thực tế để sửa chữa bổ sung khi cần thiết.

+ Đảm bảo tính rõ ràng, mạch lạc khi phản ánh hoạt động BTT trên sổ sách kế toán.

+ Có tính mở phù hợp với định hướng phát triển kinh tế của nhà nước. Do sự phát triển kinh tế xã hội nhanh chóng, chắc chắn những văn bản hướng dẫn của nhà nước về hạch toán kế toán hoạt động BTT không thể phản ánh hết những tình huống xảy ra trong thực tế. Điều này đòi hỏi những quy định về hạch toán kế toán phải có tính mở để có thể cập nhật, sửa đổi bổ sung khi cần thiết.

+ Có tính pháp lý cao khi áp dụng. Đối với những quy định hạch toán kế toán áp dụng cho hoạt động BTT xuất nhập khẩu, phải đảm bảo sự phù hợp với thông lệ quốc tế và những hiệp ước, thỏa thuận quốc tế mà Việt Nam tham gia.

(2) Ban hành các quy định cụ thể rõ ràng về gia hạn, chuyển nợ quá hạn áp dụng cho hoạt động BTT:

Hiện nay, những quy định của NHNN về gia hạn, chuyển nợ quá hạn trong hoạt động BTT còn quá chung chung. Các Ngân hàng còn quản lý như một khoản vay. Do vậy, ban hành văn bản hướng dẫn cụ thể vấn đề này cũng rất quan trọng. Việc hướng dẫn cụ thể việc gia hạn, chuyển nợ quá hạn trong hoạt động BTT không những giúp các đơn vị BTT tại Việt Nam có thể đánh giá chính xác hiệu quả hoạt động mà còn giúp nhà nước có thể quản lý tốt hoạt động BTT trên cấp độ vĩ mô, hạn chế những tác động tiêu cực cho nền kinh tế.

Những quy định về gia hạn, chuyển nợ quá hạn có thể bao gồm những giải pháp cơ bản sau:

- + Những trường hợp nào được gia hạn thời hạn các khoản phải thu.
- + Thời gian cụ thể buộc phải chuyển khoản BTT sang quá hạn.
- + Mức trích dự phòng rủi ro khi gia hạn, chuyển nợ quá hạn.
- + Những biện pháp chế tài về mặt hành chính, hình sự,... khi các đơn vị BTT không thực hiện đúng theo quy định của nhà nước về trích dự phòng rủi ro khi gia hạn, chuyển nợ quá hạn khoản BTT.
- + Các hình thức khen thưởng khi các đơn vị BTT thực hiện đúng nhưng quy định về gia hạn, chuyển nợ quá hạn khoản BTT.
- + Mức độ tối đa các khoản BTT được gia hạn, chuyển nợ quá hạn được thực hiện,...

(3) NHNN cần phối hợp với các cơ quan ban ngành hữu quan để ban hành những quy định cụ thể về thuế đối với hoạt động BTT:

Việc ban hành những quy định cụ thể về thuế áp dụng cho hoạt động BTT phải đảm bảo khuyến khích các đơn vị BTT tăng cường thực hiện sản phẩm này

+ Việc áp dụng thuế chuyển nhượng có được áp dụng hay không? Nếu áp dụng thuế chuyển nhượng thì mức thuế suất bao nhiêu là hợp lý.

+ Tách biệt việc khai thuế hoạt động BTT hay nhập chung báo cáo thuế hàng tháng của đơn vị bao thanh toán.

+ Vì là dịch vụ mới của các tổ chức, nên cần có những khuyến khích về mức độ miễn giảm thuế trong hoạt động BTT, thời gian miễn giảm và những điều kiện cơ bản để được miễn giảm thuế. Tất nhiên phải phù hợp với quy định của Pháp luật và đảm bảo cho Nhà nước không thiệt hại khi bị thất thu thuế.

+ Có các biện pháp chế tài, mức độ xử phạt cụ thể khi các đơn vị BTT có hành vi vi phạm những quy định về thuế.

+ Xây dựng các hình thức khen thưởng khi đơn vị BTT thực hiện đúng những quy định về thuế trong khoảng thời gian cụ thể,...

+ Sự can thiệp và kiểm tra của cơ quan thuế cần được tăng cường và hiện đại không làm ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của tổ chức thực hiện nghiệp vụ.

(4) Cần ban hành hành, xây dựng và triển khai tốt lang pháp lý chung bảo vệ quyền lợi hoạt động cho đơn vị BTT:

+ Các “bên mua”, “bên bán” cần phải cung cấp những chứng từ, báo cáo cơ bản gì cho đơn vị BTT khi tham gia sử dụng sản phẩm này, cần có những hướng dẫn bằng văn bản cụ thể.

+ Mức độ và các hình thức xử lý đối với các thông tin do bên mua, bên bán cung cấp. Những ưu đãi chung về mặt quản lý khi các bên mua, bên bán tham gia vào hoạt động BTT ở những mức độ nhất định.

+ Cũng cần có những quy định cụ thể về vai trò của NHNN trong việc thực hiện các nghiệp vụ đảm bảo nhằm thu hồi vốn cho các đơn vị BTT khi xảy ra sự cố trong hoạt động khi các đơn vị BTT đã thực hiện đầy đủ các biện pháp bảo đảm theo quy định của NHNN. Ví dụ có thể trích và sử dụng các khoản dự phòng như thế nào mà không ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của tổ chức thực hiện nghiệp vụ.

+ Cần có những quy định cụ thể về mức độ can thiệp của các cơ quan hữu quan đối với hoạt động BTT đến đâu. Nhanh chóng và kiên quyết xử lý nhanh

+ Những biện pháp phòng ngừa hạn chế những rủi ro có thể xảy ra trong hoạt động BTT.

+ Những nội dung về thông tin tín dụng như báo cáo tài chính bên mua bên bán, doanh số hoạt động BTT, đặc điểm ngành nghề bên mua bên bán,... mà các đơn vị thực hiện BTT phải báo cáo định kỳ cho NHNN.

(5) Xây dựng trung tâm điều tiết quản lý thông tin tín dụng, đánh giá chất lượng các bên mua, bên bán nhằm cung cấp những thông tin xác thực nhất cho các đơn vị BTT:

Trung tâm này cần hoạt động riêng lẻ và quy mô với những phương tiện thông tin hiện đại. Các nhân lực cần am hiểu để có thể tư vấn cho Doanh nghiệp bất cứ trong tình huống nào. Những chức năng chính của trung tâm này bao gồm:

Cung cấp và cập nhật thường xuyên hệ thống thông tin đánh giá chất lượng, hoạt động của các doanh nghiệp, công ty tham gia hoạt động BTT một cách nhanh chóng và kịp thời. Các nội dung thông tin cần cung cấp bao gồm:

+ Tình hình kinh tế xã hội tác động như thế nào đến hoạt động của doanh nghiệp trong những giai đoạn nhất định.

+ Uy tín thanh toán, lịch sử giao dịch của các doanh nghiệp trong quá trình hoạt động đối với các tổ chức tín dụng khác.

+ Những định hướng phát triển kinh tế của nhà nước trong giai đoạn sắp tới.

Việc cung cấp thông tin này có thể dễ dàng thực hiện trên cơ sở chọn lọc thông tin do các tổ chức tín dụng cung cấp để hình thành cơ sở hệ thống dữ liệu. Các tổ chức tín dụng có thể truy cập thông tin thông qua một trang web riêng biệt như hệ thống thông tin tín dụng (CIC) hiện tại.

Tạo sự liên thông trong hoạt động BTT giữa các tổ chức tín dụng. Trên cơ sở đó, hình thành các liên minh BTT giữa các tổ chức tín dụng trong nước để thực hiện BTT cho những khoản phải thu lớn theo quy định của NHNN. Việc xây dựng liên minh BTT không phải trên cơ sở bắt buộc mà trên cơ sở trung tâm thông tin sẽ là nơi cung cấp thông tin, giới thiệu và là cầu nối để các tổ chức tín dụng có nhu cầu đồng BTT hợp tác với nhau.

Xử lý những tranh chấp trong quá trình thực hiện đồng BTT giữa các tổ chức tín dụng. Tham mưu cho NH những định hướng phát triển và hoàn thiện sản phẩm

BTT trong tương lai phù hợp với định hướng phát triển kinh tế của đất nước và xu thế kinh tế khu vực, thế giới,...

(6) Tạo cơ sở hạ tầng cho sản phẩm BTT phát triển trên cơ sở tăng cường các biện pháp chế tài và khuyến khích các doanh nghiệp thanh toán không dùng tiền mặt:

Để tạo cơ sở hạ tầng cho sản phẩm BTT phát triển, NHNN cần quy định rõ những vấn đề sau:

- + Mức giao dịch tối thiểu phải thanh toán qua NH.
- + Những hình thức xử phạt với những mức độ vi phạm khác nhau về hoạt động thanh toán qua NH.
- + Những hình thức khen thưởng doanh nghiệp thực hiện nghiêm chỉnh những quy định về thanh toán qua NH.
- + Quy định những chuẩn mực cụ thể về chất lượng dịch vụ NH khi thực hiện thanh toán không dùng tiền mặt nhằm đảm bảo hoạt động sản xuất kinh doanh cho các doanh nghiệp không bị ảnh hưởng. Những chuẩn mực này bao gồm :

- ◇ Thời gian thực hiện chuyển tiền tối đa đối với một nghiệp vụ thanh toán thông thường.
- ◇ Tính an toàn, bảo mật về các khoản giao dịch của khách hàng.
- ◇ Những điều kiện khác về nghiệp vụ hoạt động NH như thái độ phục vụ, thao tác kiểm đếm tiền, . . .

(7) Nên thành lập hiệp hội BTT tại Việt Nam:

Để tạo nền tảng cho sản phẩm BTT phát triển bền vững, cần thành lập hiệp hội BTT cho quốc gia để có thể thống kê, nghiên cứu các hình thức BTT khác nhau để phục vụ các tổ chức thực hiện nghiệp vụ ngày một quy mô và vươn xa hơn.

3.3.2. Về mặt vi mô (chủ yếu là các tổ chức thực hiện nghiệp vụ BTT):

(1) Xây dựng và phát triển tốt công tác quản trị và điều hành:

Xây dựng hoàn thiện và sắp xếp lại mô hình tổ chức từ hội sở chính đến các chi nhánh nhằm đảm bảo đưa quản lý và hoạt động của hệ thống tiến dần theo thông lệ quốc tế.

Về mặt cơ chế quản lý, tăng cường việc phân cấp ủy quyền trong hoạt động điều hành các cấp và thẩm quyền chi nhánh, đảm bảo tách bạch giữa các hoạt động

ng nghiệp vụ kinh doanh và chức trách giám sát và kiểm soát quy trình, đưa hoạt động quản lý rủi ro trở nên chuyên nghiệp hơn.

Đổi mới phương thức quản trị điều hành từ theo loại hình nghiệp vụ sang theo đối tượng khách hàng - sản phẩm nhằm nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng, đáp ứng được sự đòi hỏi ngày càng cao của khách hàng. Theo đó các hoạt động NH trước hết sẽ được phân theo các loại đối tượng phục vụ là khách hàng cá nhân, doanh nghiệp hay các định chế tài chính. Tiếp theo, tùy tính chất của từng đối tượng phục vụ mà phân bổ các sản phẩm, nghiệp vụ NH cung cấp cho khách hàng.

Xây dựng mô hình tổ chức quản lý kiểm tra giám sát để nâng cao kỹ năng quản lý rủi ro tốt hơn. Ban quản lý rủi ro và Ban quản lý tài sản nợ-tài sản có trực thuộc Hội đồng quản trị.

Việc hoàn thiện Ban quản lý rủi ro nhằm:

Nâng cao hiệu lực quản lý của Hội đồng quản trị, đặc biệt là quản lý chiến lược và quản lý rủi ro. Thành lập Ban rủi ro giúp Hội đồng quản trị tổng hợp phân tích và đánh giá mức độ rủi ro, tham mưu cho Hội đồng quản trị trong việc hoạch định chiến lược cũng như theo dõi việc thực hiện chiến lược đã đề ra.

Thiết kế hệ thống các chỉ tiêu dự báo môi trường kinh doanh, đánh giá nguồn nhân lực và xác định các mục tiêu phát triển trung - dài hạn.

Các kế hoạch, phương án hoạt động kinh doanh có tính đến mức độ rủi ro sẽ sát thực tế hơn và có tính khả thi cao.

Việc hoàn thiện Ban quản lý tài sản Nợ - Tài sản có nhằm:

Tăng cường năng lực điều hành của Hội đồng quản trị, Ban quản lý tài sản Nợ - Có có nhiệm vụ theo dõi và quản lý các danh mục trong bảng tổng kết tài sản, quản lý khả năng thanh toán và các rủi ro thị trường.

Liên kết các hoạt động, các quyết định của các phòng nghiệp vụ giúp Hội đồng quản trị nắm được tổng thể và nhìn nhận bao quát hơn các hoạt động của NH.

Mặt khác phải tập trung nâng cao hiệu quả hoạt động của ban kiểm soát trực thuộc hội đồng quản trị và hệ thống kiểm tra kiểm soát nội bộ theo hướng tổ chức lại bộ máy và hoạt động của ban kiểm soát hội đồng quản trị và phòng kiểm tra nội bộ trung ương kết hợp với đan xen giữa quản lý theo chiều ngang và quản lý theo hệ thống dọc.

Cuối cùng là chuẩn hoá các quy chế, quy trình nghiệp vụ thông qua việc sửa đổi các quy định hiện hành chưa phù hợp, ban hành mới các quy định, bổ sung các

quy trình nghiệp vụ nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh và làm cơ sở pháp lý đẩy mạnh hoạt động kiểm tra kiểm soát.

(2) Đào tạo và phát triển nguồn nhân lực:

Vấn đề đào tạo và phát triển nhân lực cần tập trung vào nội dung sau:

- Xây dựng được chiến lược kinh doanh phù hợp với yêu cầu phát triển theo mô hình một NH hiện đại,... Trong đó, việc xây dựng mô hình tổ chức và bố trí cán bộ sẽ quyết định đến giải pháp đào tạo, phát triển nguồn nhân lực.

- Tập trung mọi nỗ lực của tổ chức và cá nhân trong hệ thống cho việc nâng cao chất lượng cán bộ theo một chương trình, nội dung đào tạo đúng với những phương pháp, hình thức phù hợp. Chất lượng cán bộ được tạo nên bởi nhiều nhân tố như số lượng cán bộ, cơ cấu cán bộ, cấu trúc bộ máy tổ chức, điều hành, phương pháp quản lý và lãnh đạo,... Cần lựa chọn những nhân viên trẻ đã có kiến thức cơ bản để đào tạo đón đầu, chuyên dần lao động giản đơn sang lao động có trình độ kỹ năng cao đáp ứng yêu cầu đa dạng hoá dịch vụ NH tiên tiến. Việc đào tạo sau tuyển dụng cần hết sức quan tâm để những người lao động mới được tuyển dụng khỏi bị thiếu hụt những kiến thức cần thiết bắt đầu sự nghiệp, sự tồn tại và phát triển trong tương lai, hiểu biết những cơ chế, quy chế nghiệp vụ,...

- Hoạt động đào tạo cần tranh thủ sự tài trợ, hợp tác của các NH nước ngoài, các tổ chức quốc tế và thông qua việc triển khai các dự án hiện đại hoá NH tự đào tạo và hợp tác đào tạo đều gắn bó mật thiết với nhau không thể tách rời. Tự đào tạo tốt thì hợp tác đào tạo hoặc tranh thủ tài trợ về đào tạo mới mang lại hiệu quả cao. Hợp tác đào tạo nhằm tiếp cận được với khoa học, công nghệ tiên tiến, hiện đại của thế giới về những kiến thức kỹ năng nghiệp vụ, quản trị điều hành NH hiện đại, nhận rõ được những yếu kém của mình, đồng thời học hỏi được những kinh nghiệm đã qua, nhanh chóng rút ngắn được khoảng cách phát triển và hội nhập, nâng cao sức cạnh tranh.

- Ban hành quy chế quản lý và những chính sách khuyến khích học tập, tạo niềm say mê học tập thường xuyên trong cán bộ công nhân viên trong hệ thống. Một ví dụ điển hình cho công việc này là xây dựng lộ trình thăng tiến nghề nghiệp của nhân viên, theo đó đối với những định hướng phát triển vị trí trong hệ thống thì nhân viên cần phải đạt đủ được những bằng cấp gì, đòi hỏi thâm niên nghề nghiệp bao lâu và chế độ lương tương ứng theo bậc của hệ thống trong khoảng bao nhiêu...

- Xây dựng kế hoạch cụ thể và tổng kết đánh giá rút kinh nghiệm về công tác đào tạo và phát triển nguồn nhân lực của hệ thống theo từng định kỳ.

- Ngoài ra, cần quan tâm đến việc đổi mới hoạt động của Trung tâm đào tạo như về cơ sở vật chất, kế hoạch đào tạo hàng năm theo yêu cầu của hoạt động kinh doanh, về hệ thống giáo trình, tài liệu phải được cập nhật và hoàn chỉnh thường xuyên, xây dựng đội ngũ giảng viên kiêm chức giỏi về chuyên môn và có khả năng sư phạm tốt. Đổi mới các loại hình đào tạo theo hướng xây dựng những chuyên đề chuẩn với những học phần phù hợp và thiết thực, kết hợp giữa lý luận chuyên ngành mới, những cơ chế nghiệp vụ mới. Ví dụ như Ngân hàng Nông nghiệp và Phát Triển Nông Thôn Việt Nam đang dần dần hoàn thiện Trung tâm đào tạo của Ngân hàng để khi cổ phần hóa xong thì Trung tâm này sẽ trở thành một trường Đại học lớn trong nước.

(3) Xây dựng quy trình lựa chọn, kiểm soát người bán trong hoạt động BTT một cách chặt chẽ và có hiệu quả:

Việc xây dựng quy trình lựa chọn, kiểm soát người bán cần có những giải pháp cụ thể như sau:

- Xây dựng quá trình lựa chọn khách hàng theo 05 bước cơ bản:

+ Bước 1: Khảo sát yêu cầu của khách hàng: cách thức thu thập thông tin có thể bằng gọi điện hay yêu cầu khách hàng điền vào phiếu cung cấp thông tin,... hoặc có thể tổ chức một cuộc thăm dò nhỏ bằng phiếu. Việc khảo sát thông tin khách hàng phải đảm bảo hai tiêu chí cơ bản: một là thu thập thông tin chi tiết của khách hàng càng nhiều càng tốt; hai là không được quá rối rắm và phức tạp đến mức khách hàng cảm thấy khó hiểu. Sau khi thu thập thông tin, các đơn vị thực hiện BTT sẽ quyết định liệu những thông tin khách hàng cung cấp có đáp ứng được những yêu cầu của hệ thống đặt ra không và chi phí thực hiện dịch vụ có phù hợp với khả năng của hệ thống hay không?

+ Bước 2: Tìm hiểu hoạt động kinh doanh của khách hàng: việc tìm hiểu hoạt động kinh doanh của khách hàng sẽ giúp đơn vị nhận biết nhu cầu của người bán và yêu cầu khách hàng cam kết rằng dịch vụ BTT của đơn vị có thể đáp ứng nhu cầu của khách hàng. Đồng thời, các đơn vị BTT cũng có thể kiểm tra yêu cầu cung cấp dịch vụ BTT của khách hàng có phù hợp với đơn vị và phù hợp với những quy định của nhà nước hay không?

+ Bước 3: Tìm hiểu khách hàng: cần có một bộ phận chuyên trách độc lập, thực hiện công việc này. Mục đích chính của bước thứ ba này là kiểm tra lại một lần nữa những thông tin đã thu thập trước đó có đầy đủ, chính xác và trung thực hay không và bổ sung thêm những chi tiết về hoạt động kinh doanh của khách hàng.

+ Bước 4: Ra quyết định lựa chọn: trên những cơ sở thông tin đã được thu thập và kiểm chứng qua hai bước tìm hiểu hoạt động kinh doanh và tìm hiểu khách hàng, các chuyên viên sẽ xem xét lại một lần nữa nhằm quyết định có thực hiện dịch vụ BTT đối với khách hàng đó hay không? Mức thực hiện tối đa là bao nhiêu? Cần yêu cầu thực hiện thêm những điều kiện gì để hạn chế rủi ro cho hệ thống?

+ Bước 5: Bắt đầu thực hiện dịch vụ BTT: đơn vị thực hiện BTT thỏa thuận những điều kiện bổ sung và ký kết hợp đồng với bên bán. Cả hai bên ấn định ngày thực hiện dịch vụ BTT.

- Xây dựng hệ thống các tiêu chí cụ thể lựa chọn khách hàng:

+ Kiểm tra và đánh giá các khoản phải thu: các khoản phải thu có thể BTT phải là những khoản phải thu thỏa mãn những yếu tố sau :

- Khoản phải thu có thể chuyển nhượng được.
- Khoản phải thu có thể thu hồi được.
- Hợp đồng mua bán rõ ràng, mua đứt bán đoạn.
- Số lượng người mua lớn: nhằm giảm thiểu rủi ro cho đơn vị BTT.
- Không quá tập trung vào một người mua.
- Uy tín thanh toán của bên mua hàng.
- Các khoản khấu trừ (nếu có) xác định được và được phân định rõ ràng.
- Phương thức giao hàng đảm bảo ít rủi ro: hạn chế những tranh chấp phát sinh trong quá trình mua bán.

+ Kiểm tra và đánh giá khả năng tồn tại và phát triển của bên bán: phải nghiêm túc đánh giá tình hình kinh doanh của bên bán, nhận xét khả năng phát triển của họ trong tương lai. Hoạt động BTT không phải là biện pháp tình thế trong ngắn hạn, nó chỉ mang lại hiệu quả kinh tế cao nếu hợp đồng BTT kéo dài hơn một năm. Những yếu tố cần xem xét khi đánh giá bên bán:

- Bản thân công ty: loại hình kinh doanh? Thời gian hoạt động? Cam kết của các thành viên trong việc sử dụng và mở rộng vốn đầu tư? Lĩnh vực kinh doanh của công ty đang có xu hướng đi lên hay đi xuống?
- Năng lực quản lý: Mô hình quản lý của doanh nghiệp? Quyền lực tập trung hay phân tán? Kinh nghiệm và khả năng quản lý của ban điều hành ra sao?

- Tình hình tài chính: sự cập nhật các báo cáo tài chính ra sao? Tình hình kinh doanh? Khả năng thanh toán ngắn hạn và áp lực trả nợ như thế nào?
- Sản phẩm dịch vụ do khách hàng cung cấp: có uy tín trên thương trường hay không? Chiều hướng phát triển trong tương lai ra sao?
- Lý do cần được tài trợ: khách hàng sử dụng dịch vụ BTT nhằm mục đích là gì? Mục đích sử dụng vốn có phù hợp với hoạt động BTT của đơn vị hay không?

+ Cung cấp dịch vụ tương xứng với nhu cầu thật sự của khách hàng: đơn vị thực hiện BTT cần tìm hiểu nhu cầu thật sự của khách hàng là gì. Ngược lại, khách hàng chỉ cảm thấy hài lòng khi được cung cấp dịch vụ phù hợp nhu cầu với mức giá hợp lý. Để tìm ra lời giải đáp chung này, cần phải xác định các yếu tố:

- Hạn mức BTT phù hợp trong thời gian nhanh nhất.
- Mức tài trợ phù hợp dựa trên các khoản phải thu và những yếu tố liên quan đến hoạt động BTT.
- Tính toán những khoản khấu trừ có thể phát sinh trong hợp đồng mua bán.
- Khả năng thanh toán của bên mua hàng ra sao?
- So sánh tương quan với dịch vụ cho vay của NH.
- So sách tương quan với dịch vụ BTT của các đơn vị khác.

+ Đánh giá khối lượng công việc phải thực hiện và hiệu quả thu được: các yếu tố cơ sở để đánh giá sự tương quan giữa khối lượng công việc thực hiện và hiệu quả thu được bao gồm:

- Lợi nhuận thu được của đơn vị BTT.
- Số lượng khách hàng và chiều hướng phát triển.
- Ngoài ra, những vấn đề về quốc gia và các điều khoản, thông lệ thanh toán quốc tế được áp dụng khi BTT xuất nhập khẩu cũng được xem xét.

- Xây dựng quy trình phê duyệt chặt chẽ. Đảm bảo sự nhanh chóng, tiện lợi cho hoạt động của hệ thống và hạn chế được những rủi ro có thể phát sinh. Việc xây dựng quy trình phê duyệt cần chú ý đến những yếu tố:

- Nguồn và chất lượng thông tin cần thiết cho quá trình phê duyệt.
- Cấp bậc phê duyệt.

- Áp lực kinh doanh hiện tại của hệ thống.
- Áp lực cạnh tranh từ các đối thủ.
- Sự giới thiệu của các cổ đông.
- Sự cần thiết của sự đa dạng hóa danh mục đầu tư.
- Các vấn đề khác có liên quan như định hướng phát triển kinh doanh trong từng giai đoạn nhất định.

- Thực hiện tốt công tác quản lý khách hàng trong quá trình thực hiện hoạt động BTT. Để thực hiện tốt công tác quản lý khách hàng, đơn vị thực hiện BTT cần chú ý tới những vấn đề sau:

+ Đánh giá định kỳ hoạt động kinh doanh của khách hàng. Thời gian đánh giá định kỳ dài hay ngắn phụ thuộc vào sự hợp tác của khách hàng và khả năng của đơn vị BTT. Thông thường, đơn vị BTT nên đánh giá hoạt động kinh doanh của khách hàng theo định kỳ hàng quý.

+ Thăm hỏi và hỗ trợ bên bán thường xuyên nhằm kịp thời hỗ trợ bên bán gặp khó khăn và tiếp thu những ý kiến đóng góp về sản phẩm BTT.

+ Giữ mối quan hệ tốt với bên bán. Tư vấn những chuyển biến của thị trường và những sản phẩm dịch vụ hữu ích cho bên bán.

+ Sau mỗi lần gặp gỡ khách hàng, cần lập những báo cáo để tổng hợp, nghiên cứu những khó khăn vướng mắc, sự không hài lòng của khách hàng ở điểm nào? Những phát sinh không có lợi cho hệ thống,... đưa ra giải pháp khắc phục kịp thời.

- Thực hiện tốt công tác quản lý các khoản phải thu trong quá trình thực hiện hoạt động BTT. Để thực hiện tốt công tác này, đơn vị thực hiện BTT cần chú ý tới những vấn đề sau:

- + Theo dõi và quản lý các mặt hàng kinh doanh.
- + Theo dõi phương thức thanh toán.
- + Theo dõi những thay đổi danh sách khách hàng.
- + Theo dõi và quản lý các khoản giảm trừ.
- + Xác minh các khoản phải thu.

+ Gian lận và biểu hiện gian lận, lừa đảo,... các biện pháp xử lý khi phát hiện gian lận, lừa đảo.

(4) Xây dựng quy trình kiểm soát người mua trong hoạt động BTT có hiệu quả:

Quy trình kiểm soát người mua trong hoạt động BTT cần được thực hiện như sau:

- Thu thập thông tin người mua. Quá trình đánh giá rủi ro phát sinh từ phía người mua giống như khi ta chơi trò chơi xếp hình có khác chẳng là trong trường hợp này chúng ta lại thường không có đủ tất cả các miếng ghép. Thu thập những miếng ghép hình đó cũng giống như khi chúng ta thu thập thông tin liên quan đến người mua vậy. Những thông tin này được phân loại theo các mục sau: Loại hình doanh nghiệp - Các thông tin phi kế toán (Non - accounting information); Các thông tin được kế toán (Accounting information). Những thông tin này là cơ sở để đánh giá những rủi ro phát sinh từ phía người mua.

- Loại hình doanh nghiệp: Đây là bước đầu tiên rất quan trọng vì dựa vào đó chúng ta sẽ xác định được chúng ta cần thu thập những thông tin nào cũng như những rủi ro nào có thể phát sinh khi làm việc với người mua đó. Thông thường sẽ có 3 loại hình doanh nghiệp sau đây:

- + Doanh nghiệp một chủ sở hữu với mức trách nhiệm vô hạn (DNTN).
- + Doanh nghiệp hợp danh với mức trách nhiệm vô hạn.
- + Công ty trách nhiệm hữu hạn, công ty cổ phần.

- Tùy từng mỗi quốc gia mà các quy định pháp luật chi phối các loại hình doanh nghiệp trên sẽ khác nhau. Do đó, khi thu thập thông tin về loại hình, đơn vị BTT cần chú ý đến những sự khác biệt, ưu đãi của nhà nước đối với những loại hình doanh nghiệp nào. Mức độ bảo hộ và tính pháp lý của các doanh nghiệp đó ra sao...

- Thông tin phi kiểm toán: Thông tin phi kiểm toán giúp cho đơn vị BTT có cái nhìn tổng quan về người mua. Một trong những ưu điểm to lớn mà công ty BTT có được so với một công ty thương mại đó là đơn vị BTT làm việc với nhiều người bán và nhờ đó họ có thể biết được tình hình thanh toán của một người mua từ nhiều nguồn thông tin khác nhau. Nhờ vậy mà đơn vị BTT có thể đưa ra quyết định chính xác hơn. Những thông tin phi kiểm toán bao gồm:

+ Thông tin về tư cách của người mua: không nhất thiết việc phải xác định chính xác tư cách pháp lý của người mua. Đặc biệt trong trường hợp người mua là các doanh nghiệp nhỏ, không phải lúc nào chúng ta cũng biết rõ họ là ai bởi vì có thể người ta sử dụng tên thương mại, tên viết tắt, thậm chí cả tên của người chủ sở hữu công ty thay vì sử dụng tên pháp lý của công ty. Thông tin về người mua

không chính xác có thể dẫn đến việc đơn vị BTT cấp hay từ chối hạn mức tín dụng nhằm đối tượng người mua, hoặc có thể dẫn đến việc chậm trễ do phải giải quyết nhầm lẫn.

+ Thông tin từ các tổ chức đánh giá tín dụng. Các tổ chức này chuyên thu thập thông tin tín dụng của hàng loạt doanh nghiệp và cá nhân khác nhau. Một số tổ chức còn xếp hạng tín dụng. Hiện nay nhiều tổ chức đã cung cấp dịch vụ truy cập thông tin nhanh qua hình thức nối mạng.

+ Thông tin từ NH. Hiện tại có khá nhiều NH quy định số tham chiếu tín dụng về các khách hàng giao dịch.

+ Thông tin từ cơ quan đăng ký trung tâm. Các công ty phải lưu trữ thông tin về tổ chức bao gồm những thông tin về báo cáo tài chính. Đơn vị BTT có thể tiếp cận các thông tin này cho mục đích tham khảo với một chi phí tương đối thấp.

+ Thông tin từ các đối tác kinh doanh. Người mua có thể cung cấp tên và địa chỉ của những người bán mà họ thường xuyên giao dịch. Vì vậy, đơn vị BTT có thể viết thư hỏi những người bán này để xin thông tin tham khảo. Tuy nhiên cần phải cẩn trọng khi sử dụng phương pháp này, bởi vì người mua thường không bao giờ cung cấp tên của những người bán có vấn đề trong giao dịch với họ.

+ Thông tin về quá trình thanh toán. Đây là một trong những nguồn thông tin quan trọng nhất đối với đơn vị BTT. Những chứng cứ tích cực về các khoản thanh toán thường xuyên đúng hạn hoặc gần ngày đáo hạn và những khoản thanh toán có giá trị lớn hay ngược lại đều ảnh hưởng đến quyết định BTT hay không.

+ Vị trí tọa lạc của doanh nghiệp. Liệu rằng vị trí tọa lạc này có phù hợp với loại hình doanh nghiệp không?

+ Thông tin từ các cuộc thăm viếng. Nếu người mua là những công ty lớn thì đơn vị BTT nên thực hiện những cuộc thăm viếng công ty để có thể đánh giá công ty đó về tình hình quản lý, nhân sự, tổ chức.

- Thông tin kiểm toán: Việc phân tích tỉ mỉ những tài liệu kiểm toán sẽ giúp đơn vị thực hiện BTT nắm được khả năng tài chính của người mua. Tuy nhiên, cần lưu ý đến hai điểm quan trọng sau đây:

+ Một là những số liệu báo cáo này chỉ nêu lên tình hình tài chính của doanh nghiệp tại một thời điểm nhất định trong năm, thường là vào cuối năm, và các công ty hay cố tạo ra tình hình tài chính khả quan vào thời điểm tổng kết đó.

+ Hai là số liệu báo cáo bị lỗi thời. Sau thời điểm cuối năm, các số liệu báo cáo thường không được cập nhật trong nhiều tháng liền. Trong thời gian đó chắc chắn đã có nhiều vấn đề phát sinh.

Vì những lý do trên, đơn vị BTT không nên chỉ dựa vào bảng phân tích tình hình tài chính. Không nên đưa ra quyết định tài trợ chỉ dựa trên cơ sở một nguồn thông tin duy nhất. Những tài liệu kiểm toán bao gồm:

+ Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh. Báo cáo về tình hình hoạt động kinh doanh là một nguồn tham khảo rất hữu ích vì chúng được lập hàng tháng và được cập nhật liên tục. Những bản báo cáo này là những tài liệu tham khảo bổ ích về tình hình phát triển kinh doanh và khả năng sinh lợi của công ty. Tuy nhiên số liệu của những báo cáo này không được kiểm tra bởi một tổ chức kiểm toán độc lập do vậy độ tin cậy và chính xác của báo cáo này phụ thuộc vào năng lực quản trị tài chính của người mua. Ngoài ra, không phải lúc nào người mua cũng sẵn lòng tiết lộ những số liệu báo cáo vốn được xem là những tài liệu tuyệt đối bảo mật.

+ Báo cáo kiểm toán thường niên. Các báo cáo kiểm toán thường niên được soạn thảo phù hợp chặt chẽ với các quy định pháp luật và các định chế tài chính. Nội dung của các báo cáo này có thể khác nhau tùy theo từng quốc gia nhưng nói chung chúng thường bao gồm các tài liệu sau: Báo cáo của các giám đốc - Báo cáo của bên kiểm toán - Bảng cân đối kế toán - Bảng tổng kết tình hình lợi nhuận và thua lỗ - Các điểm lưu ý đặc biệt,...

- Thực hiện tốt công tác quản lý khách hàng bên mua trong quá trình thực hiện hoạt động BTT. Để thực hiện tốt công tác quản lý khách hàng, đơn vị thực hiện BTT cần chú ý tới những vấn đề sau:

+ Đánh giá định kỳ hoạt động kinh doanh của khách hàng bên mua. Thời gian đánh giá định kỳ dài hay ngắn phụ thuộc vào sự hợp tác của khách hàng và khả năng của đơn vị BTT. Thông thường, đơn vị BTT nên đánh giá hoạt động kinh doanh của khách hàng theo định kỳ hàng tháng. Việc đánh giá khách hàng bên mua cần có sự tương quan phù hợp giữa chi phí và thông tin thu thập được.

+ Thăm hỏi và hỗ trợ bên mua thường xuyên.

+ Giữ mối quan hệ tốt với bên mua.

+ Sau mỗi lần gặp gỡ khách hàng, cần lập những báo cáo để tổng hợp, nghiên cứu những khó khăn vướng mắc, sự không hài lòng của khách hàng ở điểm nào? Những phát sinh không có lợi cho hệ thống,... nhằm đưa ra giải pháp khắc

phục kịp thời. Những báo cáo này là cơ sở để đơn vị thực hiện BTT có thể mở rộng đối tượng khách hàng áp dụng sản phẩm BTT của đơn vị.

- Xây dựng một bộ phận chuyên nghiệp quản lý các khoản phải thu hiệu quả và có chiến lược đòi tiền thật hiệu quả. Nói cách khác, cách tốt nhất để tránh gặp các khoản nợ xấu là cố gắng đòi tiền thật nhanh chóng.

Mục tiêu cơ bản của chiến lược đòi tiền là làm thế nào có thể thu được tiền đúng hạn hay càng gần sát thời hạn đã thỏa thuận trước đó càng tốt mà không làm phương hại đến công việc kinh doanh của người bán sau này. Đây là một công việc rất khó khăn. Đơn vị BTT phải cân nhắc giữa việc thu tiền càng nhanh càng tốt để giảm thiểu chi phí tài chính cho người bán cũng như kiểm soát rủi ro của họ mà vẫn duy trì mối quan hệ tốt đẹp với người mua. Do vậy, bộ phận quản lý các khoản phải thu cần chú ý tới những vấn đề sau:

+ Chuẩn bị các phương tiện công cụ đòi tiền thật hiệu quả.

+ Thuyết phục người mua lựa chọn những phương thức thanh toán sao cho có hiệu quả nhất. Tức là đơn vị BTT tiêu tốn chi phí đòi tiền thấp nhất với khoảng thời gian chấp nhận được nhưng vẫn thu hồi đầy đủ các khoản phải thu khi đến thời hạn.

+ Chú ý tới những khoản phải thu có thể không thu hồi được hay thu hồi được nhưng phải tốn nhiều thời gian hơn so với các khoản thu khác và đưa ra những biện pháp xử lý kịp thời. Những nguyên nhân chủ yếu ảnh hưởng đến các khoản phải thu này chủ yếu là:

- Trì hoãn thanh toán do chính sách của người mua.
- Trì hoãn thanh toán do hiểu sai các điều khoản tín dụng.
- Trì hoãn thanh toán do chính bản thân người mua.
- Trì hoãn thanh toán do tranh chấp.

- Quản lý rủi ro BTT đối với bên mua theo quan điểm hiện đại. Khi nhận thấy bất cứ khi nào người mua có dấu hiệu cho thấy họ đang gặp khó khăn tài chính, các đơn vị BTT không nên áp dụng biện pháp hủy ngang hạn mức BTT đã cấp cho bên mua và buộc họ phải phá sản, đặc biệt khi người mua là một công ty lớn. Đơn vị BTT có thể sử dụng các biện pháp khác nhằm thu hồi được khoản phải thu mà vẫn giữ được mối quan hệ tốt với bên mua. Các biện pháp này có thể là:

+ Đòi tiền bằng phương pháp tăng dần cấp bậc: đơn vị BTT sẽ xử lý tình hình theo hướng thương lượng vấn đề với từng người có cấp bậc tăng dần trong

công ty người mua, chẳng hạn theo thứ tự như sau: chuyên viên kiểm soát tín dụng, giám sát viên thanh toán, chuyên viên kiểm soát tài chính, giám đốc tài chính, Tổng giám đốc, Giám đốc tập đoàn. Và dĩ nhiên những người chịu trách nhiệm đi thương lượng trong đơn vị BTT cũng phải có cấp bậc tương đương.

+ Bảo lưu quyền sở hữu hàng hóa: người bán soạn thảo kỹ điều khoản bảo lưu quyền sở hữu đối với hàng hóa trong hợp đồng mua bán. Nói một cách ngắn gọn, theo quy định của điều khoản này, người bán có quyền thu hồi lại hàng hóa nếu người mua không thanh toán đầy đủ và kịp thời.

+ Phương pháp trade-out: Đây có thể xem là một cách thức hữu hiệu khác có thể giúp đơn vị BTT hạn chế tổn thất từ các khoản nợ khó đòi. Nếu khoản nợ quá lớn và người mua phải phụ thuộc vào việc cung cấp hàng từ phía người bán để duy trì hoạt động kinh doanh của mình thì tốt hơn hết đơn vị BTT cứ tạo điều kiện cho người mua tiếp tục kinh doanh cho đến khi nào mà anh ta không thể duy trì được nữa để đơn vị BTT có thể thu hồi khoản nợ. Phương pháp này đòi hỏi đơn vị BTT phải đánh giá kỹ tiềm lực của người mua, nếu áp dụng phù hợp sẽ thu được những kết quả khả quan.

+ Đặt ra lịch trình thanh toán: sau khi đã tiến hành các quy trình đòi tiền thông thường mà chúng ta biết rõ người mua không có khả năng thanh toán ngay toàn bộ khoản nợ do những khó khăn tạm thời liên quan đến khả năng thanh toán trong ngắn hạn thì chúng ta nên lập ra một lịch trình thanh toán cụ thể. Đây được xem là giải pháp tối ưu cho tất cả các bên. Theo đó, đơn vị BTT và bên mua hàng phải thỏa thuận một lịch trình thanh toán bằng văn bản phù hợp với khả năng hiện tại của bên mua. Tuy nhiên, đơn vị BTT phải khuyến cáo với người mua về mức độ nghiêm trọng của vấn đề và lưu ý rằng bất kỳ sự vi phạm lịch trình thanh toán nào cũng có nghĩa là toàn bộ khoản nợ chưa trả (chứ không chỉ phần nợ chậm thanh toán) sẽ lập tức đến hạn thanh toán.

(5) Xây dựng và hoàn thiện quy trình ngăn ngừa và xử lý tranh chấp trong hoạt động BTT:

Trong hoạt động dịch vụ Ngân hàng, thường xảy ra những tranh chấp, những tranh chấp liên quan đến các khoản phải thu trong nghiệp vụ BTT có thể khiến các bên liên quan phải tốn nhiều công sức, chi phí và có nguy cơ đối mặt với nhiều rủi ro hơn. Không những vậy, loại tranh chấp này còn làm tổn hại đến mối quan hệ của tất cả các bên hơn bất kỳ các tranh chấp khác trong nghiệp vụ BTT. Không chỉ dừng lại ở đó, vấn đề tranh chấp sẽ trở nên tồi tệ hơn một khi người bán bị phá sản. Chẳng có gì đáng ngạc nhiên khi mối quan hệ giữa người bán và người mua cũng

như mọi thiện chí tốt đẹp của hai bên cũng chấm dứt. Người mua lúc đó chẳng còn động lực cũng như thiện chí cho việc thanh toán những khoản nợ đó. Chính trong những tình huống này, đơn vị BTT càng phải chứng tỏ sự chuyên nghiệp và khả năng khéo léo của mình trong giải quyết vấn đề. Do vậy, đơn vị BTT nhất thiết phải xây dựng quy trình ngăn ngừa và xử lý tranh chấp trong hoạt động bao thanh toán.

Quy trình này cần có các nội dung cơ bản như sau:

- Xác định các nguyên nhân có thể dẫn đến tranh chấp trong hoạt động BTT.

Các nguyên nhân này có thể là:

+ Nguyên nhân phát sinh từ nội dung hợp đồng mua bán:

- Từ các điều khoản trong hợp đồng mua bán như các điều khoản thanh toán, chiết khấu, thời gian giao hàng, phân định quyền hạn và rủi ro,...
- Các điều kiện mua bán gây khó khăn cho đơn vị BTT như hình thức ký gởi, thanh toán theo tiến độ, chiết khấu doanh số mua hàng trong một khoảng thời gian nhất định, hỗ trợ hoạt động marketing.

+ Nguyên nhân phát sinh từ hình thức hợp đồng mua bán.

+ Nguyên nhân phát sinh từ quyền lực của người mua: Thường thì người mua, đặc biệt là những người mua lớn, muốn các điều kiện mua hàng của họ trở thành cơ sở của hợp đồng giữa họ và người bán. Đương nhiên những điều kiện đó sẽ nghiêng nhiều về phía có lợi cho người mua và có thể mâu thuẫn với những điều kiện của người bán. Một số điều kiện mà người mua thường đưa ra là:

- Phạt chậm giao hàng và quyền hủy hợp đồng.
- Chuyển giao rủi ro.
- Cấm chỉ định người khác thực hiện nghĩa vụ.
- Trách nhiệm của bên thứ ba và tổn thất gián tiếp.
- Bảo hành sản phẩm.
- Điều khoản thanh toán.

+ Nguyên nhân phát sinh từ luật quốc gia: Một nhân tố quan trọng khác ảnh hưởng đến mối quan hệ hợp đồng giữa người bán và người mua đó là các quy tắc và luật pháp của một quốc gia. Người bán có hạn chế thời hạn bảo hành sản phẩm xuống, chẳng hạn còn 03 tháng, trong khi Luật lại quy định sản phẩm loại đó phải được bảo hành trong thời hạn 12 tháng. Luật quốc gia có giá trị cao hơn và người mua có thể dựa vào đó mà kiện người bán.

Ngày nay, vấn đề môi trường đang được sự quan tâm của tất cả mọi người. Pháp luật ban hành các quy định cấm một số loại nguyên liệu không được phép sử dụng để sản xuất và đóng gói sản phẩm. Ngoài ra, cũng có một số quy định về việc tái chế nguyên vật liệu. Tất cả các quy định về pháp luật này có thể ảnh hưởng đến người bán và liên quan đến vấn đề chi phí.

+ Nguyên nhân phát sinh từ vấn đề quản lý công việc của người bán :

- Tính chính xác trong việc lập hóa đơn.
- Hiểu rõ quy trình thanh toán của người mua.
- Hiểu rõ tập quán thương mại ở nước người mua.
- Thu xếp giao hàng hiệu quả.
- Những vấn đề trong giao dịch mua bán hàng hóa hai chiều.
- Quy định về trách nhiệm kiểm tra hàng hóa của người mua.
- Vấn đề liên quan đến thay đổi nhân sự.

+ Nguyên nhân phát sinh từ ngành nghề kinh doanh.

+ Nguyên nhân phát sinh từ đại lý.

+ Nguyên nhân phát sinh từ quy trình BTT: Tranh chấp có thể phát sinh đơn giản chỉ vì một hoặc nhiều bên có liên quan không tuân thủ quy trình tổ chức nghiệp vụ BTT hoặc bởi vì có một số trở ngại về mặt pháp lý khiến cho việc thực hiện BTT gặp khó khăn hay thậm chí không thể thực hiện được. Nếu không có nghiệp vụ BTT, những vấn đề như thế sẽ không phát sinh. Một vài vấn đề khó khăn thường gặp là:

- Không thể hiện chỉ thị thanh toán hay thể hiện chỉ thị sai trên hóa đơn.
- Thanh toán gián tiếp qua người bán.
- Không truy tìm nguồn gốc của khoản tiền thanh toán.
- Điều khoản quyền bảo lưu quyền sở hữu trong hợp đồng mua bán.
- Nguyên nhân khác...

- Xây dựng các biện pháp tránh tranh chấp có thể xảy ra trong hoạt động BTT, điều này giúp bộ phận thẩm định dễ dàng hơn trong việc ra quyết định thực hiện một hợp đồng BTT.

+ Trước khi ký hợp đồng BTT:

Trong quá trình chúng ta lựa chọn người bán, chỉ nên chọn những người ít có khả năng gây ra tranh chấp như đã trình bày ở phần trước. Cần xem xét những yếu tố nào khi kiểm tra tình hình tài chính cũng như sổ sách kế toán của người bán:

+ Đơn vị BTT phải tìm hiểu xem: Việc đổi hàng, thanh toán chậm, thanh toán từng phần... Nguyên nhân phát sinh do:

- Hàng hóa bị từ chối.
- Hóa đơn sai.
- Giao hàng chậm
- Không đáp ứng theo đúng yêu cầu của hợp đồng.
- Bù trừ với các khoản phải trả.

Là hậu quả của:

- Hàng hóa kém chất lượng.
- Khả năng quản lý hồ sơ giấy tờ kém.
- Các điều kiện trong hợp đồng mua bán
- Mua bán hai chiều (người bán đồng thời là người mua).

Mỗi doanh nghiệp có những đặc thù riêng và không phải lúc nào cũng phù hợp với lợi ích của đơn vị BTT. Vì vậy, đơn vị BTT phải bảo đảm rằng họ biết rõ về người bán mà họ dự định ký hợp đồng BTT, biết càng nhiều bao nhiêu càng tốt bấy nhiêu trước khi đi đến quyết định ký hợp đồng.

+ Sau khi ký hợp đồng BTT: đơn vị BTT nhất thiết phải thực hiện các biện pháp sau:

- Nội dung chi tiết của các hóa đơn.
- Yêu cầu người mua xác nhận đặt hàng.
- Quản lý theo dõi và tiến hành đòi tiền đúng hạn,...
- Phát hiện và có hướng xử lý kịp thời khi có các rủi ro có thể xảy đến trước khi đến hạn thanh toán của hợp đồng BTT.

- Xây dựng các biện pháp hạn chế sự tác động tranh chấp trong hoạt động BTT. Những yêu cầu trong giải quyết tranh chấp:

+ Yêu cầu đầu tiên, đó là tốc độ xử lý. Điều này có nghĩa là đơn vị BTT không những phải nhanh chóng báo cáo thông tin về tranh chấp mà còn phải sớm phát hiện những tranh chấp đó.

+ Tương tự, vấn đề tốc độ cũng đặt ra đối với quy trình đòi tiền người mua. Hầu hết những người mua đều đợi đến khi đơn vị BTT ép buộc họ phải thanh toán mới bắt đầu kiếm chuyện đưa ra tranh chấp. Vì vậy, đơn vị BTT không những phải áp dụng một quy trình đòi tiền hiệu quả để đòi được nợ mà còn phải biết cách phát hiện thật nhanh bất kỳ dấu hiệu tranh chấp nào. Hễ tranh chấp càng được xác định sớm chừng nào thì một phương án giải quyết nhanh gọn sẽ được tìm ra càng sớm chừng đó.

+ Yêu cầu quan trọng thứ hai là thông tin. Trách nhiệm của đơn vị BTT không chỉ dừng lại ở việc gửi cho người bán một thông báo tranh chấp rồi thôi. Đó không phải là cách làm hợp lý của một tổ chức BTT chuyên nghiệp. Dĩ nhiên hầu hết các tranh chấp đều xuất phát từ nguyên nhân đổ vỡ trong mối quan hệ giữa người mua và người bán. Tuy nhiên, đơn vị BTT cũng liên can mật thiết đến mối quan hệ đó. Trách nhiệm của đơn vị BTT là càng thu thập nhiều thông tin càng tốt và phải có sự kiểm tra lại với người mua người bán nhằm xác định tính xác thực của thông tin tranh chấp.

- Giải quyết tranh chấp khi phát sinh:

+ Đối với các tranh chấp có thể hòa giải được: Nhiều tranh chấp có thể được giải quyết trong ôn hòa. Người bán xác nhận lại vấn đề và đồng ý thay thế hàng hóa hoặc phát hành note giảm trừ với số tiền tương ứng với số hàng hóa bị trả lại.

+ Mặc dù không có tranh cãi nào xảy ra trong trường hợp này, nhưng thường thì người bán không nhanh chóng trong việc giải quyết vấn đề. Bất kể là lý do gì đi nữa, tranh chấp được xem là vẫn tồn tại cùng với những tác động tiêu cực của nó cho đến khi có một hành động cần thiết được tiến hành để giải quyết tình hình. Trong rất nhiều trường hợp, đơn vị BTT phải đứng ra thúc giục các bên mua và bán sớm có biện pháp để kết thúc vấn đề.

Đối với các tranh chấp căng thẳng không thể hòa giải được: Hầu hết các trường hợp thường gặp là người mua và người bán không bên nào chịu bên nào khi có tranh chấp phát sinh. Khi người mua và người bán vẫn không thể đạt được một sự thỏa thuận nào, có ba giải pháp thiết thực để giải quyết vấn đề này:

- Cử ra các tổ chức giám định độc lập.
- Giải quyết bằng trọng tài.
- Khởi kiện tại tòa án.

(6) Xây dựng mối liên hệ liên kết với các đơn vị BTT khác nhằm tạo ra chuẩn hoạt động chung và phát triển mạnh mẽ về sản phẩm BTT:

Cùng với hoạt động của trung tâm thông tin tín dụng do NHNN quản lý, các đơn vị thực hiện BTT cũng cần có sự liên kết, phối hợp với nhau nhằm:

- Cung cấp cho nhau những thông tin tín dụng và khách hàng cần thiết trong hoạt động BTT, hạn chế rủi ro trong hoạt động BTT.

- Phối hợp để thực hiện những hợp đồng lớn, hợp tác học hỏi kinh nghiệm và chia sẻ rủi ro trong hoạt động kinh doanh.

- Thỏa thuận những nguyên tắc chung trong hoạt động BTT nhằm hạn chế những tranh chấp có thể xảy ra.

- Hình thành các liên minh BTT giữa các tổ chức tín dụng trong nước để thực hiện BTT cho những khoản phải thu lớn theo quy định của NHNN.

- Thỏa thuận xử lý những tranh chấp trong quá trình thực hiện đồng BTT.

(7) Xây dựng hệ thống công nghệ thông tin hiện đại, đảm bảo sự liên thông thông tin trong hệ thống các đơn vị BTT và có thể cập nhật thông tin kịp thời từ bên ngoài:

Hệ thống công nghệ thông tin này cần phải đảm bảo được những tiêu chí cơ bản sau:

- Đảm bảo tính an toàn, ổn định của hệ thống.

- Chi phí chấp nhận được.

- Tương thích với hệ thống quản lý hiện tại của đơn vị BTT.

- Dễ sử dụng và tốn ít thời gian trong việc đào tạo, bảo trì.

- Có tính mở nhằm có thể dễ dàng kết nối với các đơn vị BTT khác, trung tâm thông tin tín dụng của NHNN khi cần thiết.

(8) Xây dựng chiến lược marketing phù hợp nhằm tạo sự nhận thức của khách hàng về hoạt động BTT.

- Nghiên cứu vòng đời và chu kỳ sống của sản phẩm để có những bước cải tiến và đổi mới sản phẩm kịp thời. Điều này giúp đơn vị BTT chủ động được trong việc hoạch định chiến lược kinh doanh của mình.

- Không ngừng tiếp thị và giới thiệu sản phẩm với những khách hàng tiềm năng và thực hiện các biện pháp thăm hỏi và chăm sóc khách hàng hiện hữu.

- Thường xuyên thăm dò ý kiến khách hàng về sản phẩm đang thực hiện để có những chính sách tối ưu và kịp thời về biểu phí, giá cả và các chính sách hậu mãi khác.

- Có hệ thống tuyên truyền và quảng cáo rộng rãi tiện ích và hiệu quả của loại hình dịch vụ. Từ đó có thể tiếp cận và khai thác được nhiều khách hàng tiềm năng mà trước đây còn e dè chưa ai tiếp xúc được.

Tóm lại, để VN có thể phát triển được một thị trường dịch vụ bao thanh toán hoàn thiện nhằm đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của các doanh nghiệp, nhất là doanh nghiệp vừa và nhỏ trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế cần sự cố gắng và nỗ lực của rất nhiều phía, tuy nhiên cái gốc sẽ vẫn là những điều chỉnh phù hợp của các văn bản pháp luật hiện hành sao cho vẫn giữ được những đặc trưng vốn có của loại nghiệp vụ đặc biệt này và đồng thời phát huy hiệu quả trong quá trình triển khai thực hiện nghiệp vụ. Các giải pháp được nêu ra trên đây phần nào đáp ứng được nhu cầu cấp thiết để các tổ chức tín dụng phát huy hiệu quả việc thẩm định và cung cấp một dịch vụ BTT hoàn hảo và có lợi nhất. Tuy vẫn còn nhiều việc phải hoàn thiện, nhưng theo tôi cần phát triển nhanh nghiệp vụ bao thanh toán trong hệ thống ngân hàng thương mại VN, góp phần đa dạng hóa sản phẩm ngân hàng, qua đó sẽ thúc đẩy thương mại của đất nước phát triển, kinh tế sẽ tăng trưởng nhanh và ổn định hơn.

KẾT LUẬN



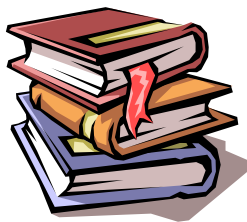
Trong xu thế toàn cầu hoá nền kinh tế, khi Việt Nam đã là thành viên của tổ chức thương mại lớn nhất toàn cầu WTO. Đặc biệt là khi Hiệp định thương mại Việt - Mỹ có hiệu lực hoàn toàn thì các doanh nghiệp của Việt Nam không còn có sự ưu đãi bảo hộ so với các doanh nghiệp của nước ngoài. Do đó, các doanh nghiệp của Việt Nam có tồn tại và đứng vững trong môi trường cạnh tranh khốc liệt hay không là do sự nỗ lực của chính bản thân doanh nghiệp quyết định.

Đứng trước yêu cầu đó đòi hỏi các doanh nghiệp Việt Nam phải nhanh chóng nâng cao chất lượng sản phẩm, dịch vụ và đa dạng hoá hoạt động kinh doanh. Đặc biệt là các doanh nghiệp đầu tư, kinh doanh trong lĩnh vực tài chính - tiền tệ. Đây là lĩnh vực hết sức nhạy cảm đối với nền kinh tế. Nếu các tổ chức tài chính của

Việt Nam không nhanh chóng cải tiến và nâng cao chất lượng dịch vụ cũng như đưa ra nhiều sản phẩm mới nhằm tạo điều kiện cho sự phát triển nhanh chóng và bền vững nhằm tránh được nguy cơ giảm thị phần trong tương lai. Để đạt mục tiêu đó thì các tổ chức tài chính của Việt Nam không có con đường nào khác là phải nhanh chóng đưa vào áp dụng nhiều sản phẩm tài chính mới mà các nước phát triển đã áp dụng trong đó là nghiệp vụ Bao Thanh Toán (factoring) mà chúng ta vừa nghiên cứu ở 3 chương của luận văn này.

Qua đó, chúng ta có thể nhận định ngắn gọn là các công ty có thể vay vốn từ nhiều nguồn khác nhau để phục vụ cho hoạt động kinh doanh của mình, nhưng cùng lúc đó, tình trạng nợ khó đòi đã trở thành một vấn đề nhức nhối đối với nhiều doanh nghiệp chủ nợ. Nhiều công ty đang phải đối mặt với mức độ rủi ro tín dụng rất cao, trong đó rủi ro về tổn thất nợ khó đòi là một trong những nhân tố cần được kiểm soát chặt chẽ. Không ít trường hợp, tổn thất do các khoản nợ bị "ngâm" của các công ty liên tục gia tăng, làm suy giảm năng lực cạnh tranh, thậm chí dẫn tới nguy cơ phá sản. Nhưng khó khăn nào cũng sẽ có lối thoát. Trong bối cảnh rắc rối này, hoạt động Bao Thanh Toán trở thành vị cứu tinh khi nó có thể giải quyết được tình trạng bế tắc về nợ nần, giúp công ty chủ nợ thu hồi vốn để hoạt động. Đối với các công ty hoạt động thường xuyên phát sinh nợ dài ngày, giải pháp này là không thể thiếu. Tại Mỹ và châu Âu, các công ty kinh doanh chuyên mua bán nợ được hình thành từ khá sớm và tích lũy được nhiều kinh nghiệm trong quản lý nợ khó đòi của các công ty. Họ tạo ra một thị trường nợ rất sôi động có thể mang lại nhiều lợi nhuận, đồng thời cung cấp nhiều giải pháp chuyên môn hoá cho cả chủ nợ lẫn khách nợ.

Ở Việt Nam chúng ta, sản phẩm Bao thanh toán còn khá mới mẻ, nhưng với một thị trường đầy tiềm năng và nhiều hứa hẹn này chắc chắn sản phẩm BTT sẽ từng bước được cải thiện và trở thành một công cụ tài chính không thể thiếu trong việc kinh doanh của các tổ chức tín dụng và các doanh nghiệp.



DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

Tiếng Việt

1. Nguyễn Đăng Dờn (2004), “*Tiền tệ ngân hàng*”, Nhà xuất bản thống kê.
2. Trần Huy Hoàng (2003), “*Quản trị ngân hàng thương mại*”, Nhà xuất bản thống kê.
3. Nguyễn Văn Hà (2005), “*Phát triển nghiệp vụ factoring nhằm đa dạng hóa hoạt động của ngân hàng ở Việt Nam*”
4. Nguyễn Quỳnh Lan (2006), *Nghiệp vụ bao thanh toán*, Nhà xuất bản chính trị quốc gia.
5. Trần Hoàng Ngân-Nguyễn Thị Thùy Linh (2006), “*Bao thanh toán factoring một hình thức tín dụng mới tại Việt Nam*”.
6. Ngân hàng Á Châu (2006), “*Tài liệu tập huấn bao thanh toán*”.
7. Nguyễn Xuân Trường (2005), “*Bao thanh toán-một dịch vụ tài chính đầy triển vọng cho các doanh nghiệp Việt Nam*”.
8. Nguyễn Thùy (2006), “*Bao thanh toán chưa phổ biến ở Việt Nam*”.
9. Lý Thành Tiến (2006), “*Nghiệp vụ Bao thanh toán của các ngân hàng thương mại cần được đồng đạo các nhà xuất khẩu Việt Nam chấp nhận*”.
10. Thống đốc Ngân hàng Nhà nước, *Quyết định 1096/2004/QĐ-NHNN về quy chế hoạt động bao thanh toán*.

Tiếng Anh

1. Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam (2007), “*Tài liệu tập huấn bao thanh toán (Factoring)*”
2. Asean Bankers Association (2006), *Dox for factoring seminar*
3. Factors Chain International (2006), *Annual Review*
4. Factors Chain International (2006), *General rules for international factoring (GRIF)*
5. World bank (2004), *Financing small and medium-size Enterprises with factoring: global growth in factoring and its potential*
6. www.unidroit.org, *Unidroit Convention On International Factoring (Ottawa, 28 May 1988)*
7. www.factors-chain.com
8. www.ifgroup.com

PHỤ LỤC 1: DOANH SỐ BTT TRÊN TOÀN THẾ GIỚI NĂM 2006

Nguồn: factors-chain.com

Nr. of Companies	EUROPE	Domestic	International	Total
3	Austria	3,805	928	4,733
6	Belgium	12,200	4,500	16,700
2	Bulgaria	30	5	35
5	Croatia	285	55	340
3	Cyprus	2,500	46	2,546
10	Czech Republic	3,325	700	4,025
9	Denmark	4,785	2,900	7,685
3	Estonia	2,500	400	2,900
4	Finland	10,500	600	11,100
25	France	90,190	9,819	100,009
50	Germany	52,700	19,300	72,000
10	Greece	4,800	430	5,230
25	Hungary	2,740	140	2,880
1	Iceland	0	25	25
6	Ireland	29,393	300	29,693
40	Italy	113,035	7,400	120,435
6	Latvia	150	126	276
9	Lithuania	1,292	604	1,896
1	Luxembourg	225	81	306
5	Malta	1	0	1
5	Netherlands	19,550	5,950	25,500
8	Norway	9,530	1,935	11,465
10	Poland	3,850	575	4,425
10	Portugal	15,846	1,040	16,886
8	Romania	500	250	750
20	Russia	8,395	160	8,555
2	Serbia	100	50	150
8	Slovakia	898	413	1,311
3	Slovenia	270	70	340
21	Spain	63,048	3,724	66,772
60	Sweden	18,000	3,700	21,700
5	Switzerland	1,600	400	2,000
88	Turkey	12,285	2,640	14,925
30	Ukraine	600	20	620
100	United Kingdom	243,838	4,931	248,769
601	Total	732,766	74,217	806,983

Nr. of Companies	AMERICAS	Domestic	International	Total
3	Argentina	300	33	333
100	Brazil	20,000	54	20,054
53	Canada	2,452	934	3,386
50	Chile	10,900	400	11,300
1	Colombia	100	0	100
5	Costa Rica	50	0	50
5	Cuba	10	200	210
3	El Salvador	190	1	191
19	Mexico	8,000	150	8,150
7	Panama	600	7	607
5	Peru	556	7	563
108	U.S.A.	90,000	6,000	96,000
359	Total	133,158	7,786	140,944
	AFRICA			
2	Egypt	0	3	3
3	Morocco	340	100	440
9	South Africa	7,720	80	7,800
3	Tunisia	220	50	270
17	Total	8,280	233	8,513
	ASIA			
15	China	12,000	2,300	14,300
10	Hong Kong	5,210	4,500	9,710
1	Indonesia	50	0	50
8	India	3,350	210	3,560
8	Israel	250	125	375
13	Japan	73,715	815	74,530
1	Lebanon	85	10	95
10	Malaysia	460	20	480
2	Oman	5	0	5
5	Philippines	150	0	150
1	Saudi Arabia	0	0	0
10	Singapore	2,510	445	2,955
3	South Korea	0	850	850
5	Sri Lanka	181	3	184
25	Taiwan	28,000	12,000	40,000
15	Thailand	1,900	25	1,925
3	United Arab Emirates	750	60	810
6	Vietnam	15	1	16
141	Total	128,631	21,364	149,995

	AUSTRALASIA			
25	Australia	27,503	70	27,573
4	New Zealand	260	20	280
29	Total	27,763	90	27,853
1,147	TOTAL WORLD	1,030.60	103,690	1,134.29