

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



**LÊ MINH THANH LAM**

**VẬN DỤNG NGHIỆP VỤ BAO THANH  
TOÁN XUẤT NHẬP KHẨU TẠI CÁC  
NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI 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:**

**PGS.TS. Trần Huy Hoàng**

**Tp, Hồ Chí Minh – Năm 2007**

---

*GVHD : PGS.TS. Trần Huy Hoàng*

*HVTH : Lê Minh Thanh Lam*

**MỤC LỤC****LỜI MỞ ĐẦU**

CHƯƠNG 1. CƠ SỞ LÝ THUYẾT .....	1
1.1. Tổng quan về bao thanh toán: .....	4
<i>1.1.1. Lịch sử của bao thanh toán .....</i>	<i>4</i>
1.1.1.1. Hoạt động thương mại dẫn đến nhu cầu sử dụng dịch vụ bao thanh toán.....	4
1.1.1.2. Lịch sử ra đời của bao thanh toán, giới thiệu về bao thanh toán. ....	5
1.2. Chức năng của nghiệp vụ bao thanh toán .....	7
1.3. Lợi ích của nghiệp vụ bao thanh toán .....	9
1.4. Lợi ích của bao thanh toán đối với bên mua và bên bán .....	11
1.5. Các hình thức tài trợ xuất nhập khẩu .....	14
1.6. Bao thanh toán xuất nhập khẩu:.....	18
<i>1.6.1. Sự ra đời của bao thanh toán xuất nhập khẩu .....</i>	<i>18</i>
<i>1.6.2. Mối quan hệ giữa các bên trong nghiệp vụ BTT xuất nhập khẩu ....</i>	<i>21</i>
<i>1.6.3. Các loại bao thanh toán xuất nhập khẩu.....</i>	<i>21</i>
1.6.3.1. BTT kỳ hạn (Maturity Factoring).....	21
1.6.3.2. Bao thanh toán chiết khấu-Hệ thống hai đơn vị BTT .....	23
1.6.3.3. Bao thanh toán kỳ hạn có truy đòi .....	26
1.6.3.4. Bao thanh toán giáp lưng.....	26
1.6.4. Vai trò của bao thanh toán trong thương mại quốc tế. ....	29
1.6.5. Kinh nghiệm về bao thanh toán tại một số nước : .....	30
CHƯƠNG 2. THỰC TRẠNG VẬN DỤNG NGHIỆP VỤ BAO THANH TOÁN TẠI CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VIỆT NAM. ....	35

**Chương I: Cơ sở lý thuyết**

2.1. Tổng quan về hoạt động ngân hàng và tình hình xuất nhập khẩu Việt Nam năm 2005: .....	35
2.1.1. Tổng quan về hoạt động ngân hàng Việt nam năm 2005: .....	35
2.1.2. Tổng quan về tình hình xuất nhập khẩu Việt nam năm 2005: .....	39
2.2. Thực trạng hoạt động bao thanh toán trên thế giới và tại Việt Nam.	41
2.2.1. Hoạt động bao thanh toán trên thế giới: .....	41
2.2.1.1. Những phát triển của FCI gần đây : .....	42
2.2.1.2. Hoạt động của bao thanh toán quốc tế : .....	44
2.2.2. Thực trạng về hoạt động bao thanh toán tại Việt nam : .....	49
2.2.2.1. Cơ sở pháp lý để thực hiện dịch vụ bao thanh toán.....	49
2.2.2.2. Những thuận lợi và khó khăn khi triển khai dịch vụ bao thanh toán xuất nhập khẩu tại Việt nam .....	54
2.2.2.2.1. Thuận lợi: .....	54
2.2.2.2.2. Khó khăn : .....	55
2.2.2.3. Nguyên nhân dẫn đến những khó khăn khi triển khai dịch vụ ...	57
bao thanh toán xuất nhập khẩu tại Việt Nam:.....	57
CHƯƠNG 3. MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM HOÀN THIỆN VÀ PHÁT TRIỂN NGHIỆP VỤ BTT XNK TẠI VIỆT NAM. ....	62
3.1. Giải pháp về chiến lược Marketing: .....	63
3.1.1. Thu thập thông tin điều tra về thị trường.....	63
3.1.2. Chiến lược thu hút khách hàng: .....	64
3.2. Phòng ngừa rủi ro trong hoạt động thanh toán xuất nhập khẩu: .....	66
3.3. Một số giải pháp vĩ mô : .....	76
KẾT LUẬN	
TÀI LIỆU THAM KHẢO	

## **CHƯƠNG 1. CƠ SỞ LÝ THUYẾT**

### **1.1. Tổng quan về bao thanh toán:**

#### *1.1.1. Lịch sử của bao thanh toán*

##### **1.1.1.1. Hoạt động thương mại dẫn đến nhu cầu sử dụng dịch vụ bao thanh toán**

Trong thị trường tự do, sự cạnh tranh giữa các nhà cung cấp hàng hóa, dịch vụ trở nên gay gắt hơn khi họ đều đưa ra các chế độ ưu đãi để bán được hàng. Một trong những chế độ ưu đãi đối với khách hàng là việc cấp tín dụng cho khách hàng tức là việc bán hàng cho trả chậm. Đây là một trong các biện pháp mở rộng việc tiêu thụ hàng hóa có hiệu quả nhất. Có thể những người bán hàng không muốn cấp tín dụng vì làm như thế họ sẽ bị tổn hại, vốn sẽ bị ứ đọng làm hạn chế sự phát triển của công việc kinh doanh và họ còn phải đối đầu với biết bao rủi ro khi thu hồi nợ. Nhưng khi đối diện với sự chọn lựa giữa một bên là việc bán hàng cho trả chậm với một bên là việc không bán được hàng, họ sẽ chọn việc bán hàng cho trả chậm tức là họ buộc phải cấp tín dụng cho khách hàng.

Sau khi cấp tín dụng cho khách hàng thì phát sinh vấn đề thu hồi nợ. Một khách hàng có thể trả một khoản nợ thương mại vào cuối kỳ hạn, ví dụ một tháng hoặc có thể lâu hơn. Thực trạng này làm tổn hại lợi ích của người bán hàng. Thứ nhất họ đã tài trợ cho công việc sản xuất kinh doanh của khách hàng, khách hàng đang sử dụng số tiền mà chính người cung cấp phải trả lãi. Trong khi đó nhà cung cấp cũng đang cần vốn tài trợ cho công việc sản xuất kinh doanh của chính họ. Thứ hai họ phải thuê nhân viên để đòi nợ, nhắc nhở khách hàng về việc trả nợ, quản lý sổ cái bán hàng, do đó phát sinh thêm chi phí thu hồi nợ.

### Chương I: Cơ sở lý thuyết

---

Rủi ro cao nhất đối với nhà cung cấp là khi người mua hàng không có khả năng trả nợ.

Vì vậy để tránh rơi vào tình trạng nợ khó đòi, các nhà cung cấp phải kiểm tra thực trạng tín dụng và mức độ tín nhiệm của khách hàng. Vì vậy buộc họ phải phân tích thẩm định người mua, nhưng họ làm công việc này không chuyên nghiệp bằng ngân hàng, vì mục đích của họ là bán được hàng nên sẽ vội vã trong quyết định có thể sẽ gây ra sai lầm là bán hàng cho những người có thực trạng tín dụng thấp và từ chối đối với những khách hàng có thực trạng tín dụng tốt. Vì vậy trong trường hợp này nhà cung cấp rất cần sự hỗ trợ từ phía các tổ chức tín dụng. Một hình thức tài trợ tốt nhất cho các nhà cung ứng là tài trợ dưới hình thức bao thanh toán.

Bao thanh toán là một cách thu tiền từ những hóa đơn chưa được thanh toán. Những nhà bao thanh toán đồng ý mua các hóa đơn bán hàng của các nhà cung cấp với mức giá đã được chiết khấu. Theo cách này các nhà cung cấp không phải đợi trong một khoản thời gian dài để được thanh toán. Họ cũng không phải thuê nhân viên để đòi nợ. Bằng cách này các nhà cung cấp thu hồi vốn nhanh hơn và tăng vòng quay của vốn. Còn các công ty bao thanh toán đạt được lợi nhuận nhờ thu hồi đầy đủ giá trị hóa đơn từ người mua hàng. Họ sử dụng nhiều kỹ thuật khác nhau để thu nợ.

#### **1.1.1.2. Lịch sử ra đời của bao thanh toán, giới thiệu về bao thanh toán.**

Nghiệp vụ này phát sinh lần đầu tiên ở Mỹ vào khoảng năm 1890 dưới tên gọi Factoring, là nghiệp vụ đi mua các yêu cầu chi trả của công ty nào đó để rồi sau đó nhận các khoản chi trả của các yêu cầu đó. Thông thường các yêu cầu chi trả ở đây là ngắn hạn. Nghiệp vụ này có ba bên tham gia: người mua nợ, người chủ nợ và con nợ. Người chủ nợ bị khấu trừ lại 10-30% số tiền nợ, số tiền này được trả lại sau khi người mắc nợ hoàn tất việc trả nợ. Ngoài ra chủ nợ còn phải

### Chương I: Cơ sở lý thuyết

chi trả tiền hoa hồng và tiền lãi cho số tiền ngân hàng ứng trước. Người mắc nợ thì coi như hợp đồng mua bán đã được hoàn tất. Còn người mua nợ (ngân hàng) chịu trách nhiệm quản lý, theo dõi, thu hồi và chịu rủi ro về các khoản chi trả của các yêu cầu chi trả đó.

Factoring được Pháp hóa bằng từ “bao thanh toán” (affacturage), chỉ xuất hiện vào giữa những năm 60. Đó là một kỹ thuật để huy động các trái quyền thương mại, tương tự chiết khấu thương phiếu. Theo thuật ngữ, bao thanh toán có thể được xác định là một hợp đồng, mà trong đó có một tổ chức tín dụng chuyên nghiệp, gọi là factor, mua đứt các trái quyền của người cung cấp (người bán) đối với khách hàng của họ (người mua). Do vậy, bao thanh toán vừa là một phương thức thu nợ, vừa là một kỹ thuật phòng tránh rủi ro và cũng có thể là một phương tiện để tài trợ cho những trái quyền. Bao thanh toán đặc biệt phù hợp với các doanh nghiệp thương mại và công nghiệp có một mạng lưới khách hàng rộng khắp và sản xuất hoặc buôn bán các hàng hóa thông dụng. Nó cũng thích hợp với các doanh nghiệp làm dịch vụ không thể sử dụng hình thức chiết khấu. Có nhiều định nghĩa về BTT như:

- BTT là một hình thức tài trợ ngắn hạn của bên cung cấp dịch vụ bao thanh toán cho bên bán hàng thông qua việc mua các khoản nợ mà người bán hàng phải thu lại từ người mua hàng (khoản phải thu)
- Bao thanh toán là việc một tổ chức tín dụng mua các tài khoản phải thu của một công ty. Các tổ chức tài chính đó có thể là một ngân hàng hoặc một công ty tài chính chuyên nghiệp.
- 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 hóa đã được bên bán hàng và bên mua hàng thỏa thuận trong hợp đồng mua bán hàng.
- Theo công ước về bao thanh toán quốc tế của UNIDROIT 1988 đã đưa ra định nghĩa về nghiệp vụ này như sau: Bao thanh toán là một dạng tài trợ

***GVHD : PGS.TS. Trần Huy Hoàng***

***HVTH : Lê Minh Thanh Lam***

## Chương I: Cơ sở lý thuyết

bằng việc mua bán các khoản nợ ngắn hạn trong giao dịch thương mại giữa tổ chức tài trợ và bên cung ứng. Theo đó, tổ chức tài trợ thực hiện tối thiểu hai trong số các chức năng sau:

- Tài trợ bên cung ứng: gồm cho vay và ứng trước tiền
- Quản lý sổ sách liên quan đến các khoản phải thu
- Thu nợ các khoản phải thu
- Bảo đảm rủi ro không thanh toán của bên mua

### **1.2. Chức năng của nghiệp vụ bao thanh toán**

Nghiệp vụ bao thanh toán có 3 chức năng cơ bản là chức năng của dịch vụ thanh toán, chức năng tài chính và chức năng phòng chống rủi ro.

#### *1.2.1. Chức năng dịch vụ thanh toán*

Tổ chức BTT sẽ đảm nhận mọi nhiệm vụ thanh toán cho người mua về những khoản thanh toán chuyển nhượng, đảm nhiệm nghiệp vụ nhờ thu hoặc thông báo cho người mua giải quyết những vướng mắc trong hoạt động thanh toán. Như vậy tổ chức BTT phải thực hiện tất cả các nghiệp vụ ngân hàng phục vụ cho khách hàng (người bán). Tổ chức BTT còn thực hiện chức năng kiểm tra và giám sát khả năng thanh toán của người mua, thống kê kế hoạch sản xuất và doanh thu cho người bán, xác định thuế suất và thuế doanh thu. Qua đó chúng ta có thể coi bao thanh toán như là một nhà tài chính, ngân hàng phục vụ đặc lực cho người bán.

#### *1.2.2. Chức năng tài chính*

Tổ chức BTT đảm nhiệm chức năng tài chính tín dụng cung ứng cho người mua. Cụ thể là tổ chức BTT sẽ thực hiện 2 nghiệp vụ tài chính ứng trước và chiết khấu.

❖ **Nghiệp vụ ứng trước:** cho dù hợp đồng bao thanh toán được kí kết từ trước, nhưng ngày có hiệu lực là ngày thanh toán theo định kỳ thanh toán của người mua. Do đó, muốn sử dụng vốn trước ngày này, người bán có thể vay tín

### Chương I: Cơ sở lý thuyết

---

dụng của tổ chức BTT. Tổng mức tín dụng này phụ thuộc vào khả năng thanh toán của người mua, trung bình từ 70 - 90% giá trị khoản phải thu. Đây cũng là điều khác với các loại tín dụng ứng trước thông thường. Hình thức tín dụng ứng trước này được thực hiện như tín dụng luân chuyển và người bán trả lãi suất cho khoản tín dụng này như lãi suất luân chuyển thông thường và hạn mức từ 70 – 90% khoản thanh toán. Nhưng vì đây là hợp đồng mua bán các khoản thanh toán, nếu xét về lý thì sau khi xuất hàng người bán có quyền bán các khoản phải thu này theo giá thỏa thuận nhưng làm như vậy người bán sẽ phải trả một cái giá quá đắt. Thông thường để tạo điều kiện cho người bán đồng thời để khuyến khích người bán sử dụng dịch vụ bao thanh toán, các tổ chức BTT đưa số lượng thanh toán còn lại từ 10 – 30% của các khoản phải thu vào tài khoản tiền gửi của người bán. Người bán cũng được hưởng lãi suất từ tài khoản tiền gửi này cho đến khi người mua thanh toán. Khi người mua thanh toán và tổ chức BTT nhận được khoản thanh toán này thì lúc đó tổ chức BTT sẽ thu hồi khoản tín dụng ứng trước cộng với lệ phí BTT (bao gồm lệ phí hợp đồng, lệ phí dịch vụ, lệ phí rủi ro) và lãi suất tín dụng ứng trước nếu có. Số còn lại cộng với lãi suất từ tài khoản tiền gửi sẽ được trả cho người bán.

Qua đó cho thấy, bao thanh toán thể hiện ưu thế của nó hơn các khoản tín dụng khác. Nó tạo điều kiện thuận lợi cho người bán trong vấn đề vốn kinh doanh. Phần lãi từ tài khoản tiền gửi đã giảm bớt lãi suất vốn vay. Một khoản tiền gửi thực chất là chưa có nguồn. Đó là điều vô lý. Nhưng không có nó thì không xảy ra hành vi mua bán các khoản thanh toán nữa, phải chăng đây là một nghệ thuật ngân hàng. Hơn thế nữa, tài khoản tiền gửi là cơ sở đảm bảo an toàn cho ngân hàng (tổ chức BTT) một khi sự cung ứng không đảm bảo những điều kiện của hợp đồng thương mại.

❖ **Nghiệp vụ chiết khấu:** Với hình thức này, người bán có thể bán tất cả các chứng từ thanh toán và vận chuyển cho tổ chức BTT và nhận tiền ngay tức khắc. Nhưng tỉ lệ chiết khấu khá cao (từ 10 – 30%) và phụ thuộc vào khả năng



### Chương I: Cơ sở lý thuyết

---

thanh toán của người mua. Hay nói cách khác tỉ lệ này bao hàm cả lệ phí rủi ro và lãi tín dụng kể từ ngày mua cho tới ngày định kỳ thanh toán.

Để được chiết khấu các khoản thanh toán, người bán phải hợp đồng dịch vụ chống rủi ro và phải nộp lệ phí cho dịch vụ này. Do đó nghiệp vụ chiết khấu không ưu việt như nghiệp vụ ứng trước tài chính và không phải thông dụng trong hoạt động bao thanh toán. Tuy vậy nó cũng có ưu thế hơn dịch vụ chiết khấu của tín dụng chứng từ, vì đây là nghiệp vụ chiết khấu không bảo lưu, trong khi chiết khấu hối phiếu trong hoạt động tín dụng thư được phép truy đòi người phát hành hối phiếu

#### *1.2.3. Chức năng phòng chống rủi ro*

Với chức năng này, các tổ chức BTT đảm nhiệm những rủi ro do khả năng không thanh toán của người mua. Những rủi ro này xảy ra một khi người mua không có đủ khả năng thanh toán trong một thời hạn quy định và khi đó tổ chức BTT không có quyền truy đòi đối với người bán.

Khác với các bảo hiểm hàng hoá khác, các nhà BTT phải gánh chịu mọi rủi ro (ví dụ rủi ro phá sản...) mà không được đòi hỏi người bán phải gánh chịu một phần. Do đó chúng ta có thể coi đây là sự bảo đảm tuyệt đối. Nhưng tổ chức BTT chỉ gánh chịu những rủi ro do người mua gây ra mà không gánh chịu những rủi ro về chính trị cũng như những rủi ro từ chủ quan của người người bán.

### **1.3. Lợi ích của nghiệp vụ bao thanh toán**

Với 3 chức năng cơ bản là chức năng dịch vụ thanh toán, chức năng tài chính và chức năng phòng chống rủi ro, bao thanh toán đã tỏ ra là một nghiệp vụ rất có lợi đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Vậy lợi ích thực sự của nghiệp vụ bao thanh toán là gì?

*1.3.1. Bao thanh toán xoá bỏ được những khó khăn trong việc bổ sung vốn lưu động cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ.*

***Chương I: Cơ sở lý thuyết***

---

Chúng ta đều biết rằng hiện nay khó khăn lớn nhất của các doanh nghiệp vừa và nhỏ là thiếu vốn lưu động và thiếu những công cụ yểm trợ về chính sách tài chính. Mặt khác họ còn khó có thể tiếp cận được các nguồn tín dụng hỗ trợ từ các tổ chức tín dụng do họ thiếu tài sản đảm bảo khoản vay, vị thế của họ trên thị trường yếu hoặc sự công khai tài chính của họ không minh bạch. Tất cả những yếu điểm này đã đẩy các doanh nghiệp cần vốn không vay được vốn và các tổ chức tín dụng muốn cấp tín dụng cũng khó tìm được cơ sở thoả mãn. Như vậy cung và cầu về tín dụng đã không gặp nhau. Với chương trình bao thanh toán, các tổ chức tín dụng chỉ quan tâm đến người mua hàng và không yêu cầu người bán hàng phải mang tài sản ra thế chấp. Như vậy bao thanh toán trở thành một phương thức hữu hiệu cho bệnh “thiếu tiền mặt” của các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Thay vì phải đợi 30, 60, hay thậm chí là 90 ngày mới được thanh toán tiền hàng, các doanh nghiệp có thể đem bán quyền đòi tiền của mình cho tổ chức bao thanh toán để lấy tiền ngay, trừ đi một khoản chiết khấu hợp lý trên trị giá hoá đơn thương mại. Với số tiền đó doanh nghiệp có thể đẩy nhanh vòng quay sử dụng vốn, chớp lấy các cơ hội kinh doanh hấp dẫn, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp mình

***1.3.2. Bao thanh toán làm giảm các chi phí quản lý nợ***

Khi tham gia vào nghiệp vụ bao thanh toán, các doanh nghiệp không còn phải lo nghĩ nhiều đến việc quản lý các khoản nợ chưa được thanh toán của mình nữa. Bởi lẽ tổ chức bao thanh toán sẽ đảm nhiệm công việc ấy, họ sẽ tiến hành kiểm tra tín dụng, duy trì các khoản phải thu, phải trả của và các công việc khác. Giờ đây, các doanh nghiệp không còn phải mất hàng tiếng đồng hồ tìm mọi cách cải thiện tài khoản của mình và chạy theo đòi tiền những khách hàng chậm thanh toán. Như vậy doanh nghiệp vẫn được thanh toán đủ, nhanh mà lại tiết kiệm được khá nhiều chi phí quản lý, chi phí văn phòng, chi phí đòi nợ.

## ***Chương I: Cơ sở lý thuyết***

---

### ***1.3.3. Bao thanh toán giúp các doanh nghiệp giảm nợ xấu***

Các tổ chức bao thanh toán được trang bị đầy đủ kiến thức và kinh nghiệm trong việc thu hồi các khoản nợ xấu vì cấp tín dụng và thu nợ là công việc chính của tổ chức tín dụng, họ làm công việc này một cách rất chuyên nghiệp. Do vậy, trong trường hợp bên nợ không thanh toán hoặc chậm trễ trong việc thanh toán, họ sẽ có nhiều biện pháp để thu hồi nợ một cách hiệu quả nhất. Với lợi thế này của nghiệp vụ bao thanh toán, các doanh nghiệp sẽ tránh được các khoản nợ xấu, khoản nợ khó đòi và từ đó tránh được những tổn thất trong kinh doanh.

## **1.4. Lợi ích của bao thanh toán đối với bên mua và bên bán**

### ***1.4.1. Lợi ích đối với người bán hàng***

#### **(1). Bán hàng tại các thị trường tăng lên nhờ việc đưa ra các điều khoản thanh toán có tính cạnh tranh.**

Thông thường khi chào hàng người bán luôn có xu hướng đưa ra các điều khoản mua bán thật ưu đãi, hấp dẫn để thu hút người mua hàng và cũng để cạnh tranh với các đối thủ khác. Việc bán hàng cho trả chậm là một trong những cách lôi kéo khách hàng có hiệu quả nhất. Mặc dù người bán không thích điều khoản thanh toán quá ưu đãi như vậy cho khách hàng nhưng trong xu thế cạnh tranh họ buộc phải làm như vậy. Trong trường hợp này người bán tự nhận thấy mình rơi vào thế bất lợi. Thứ nhất là họ đã tài trợ cho việc kinh doanh của khách hàng, chi phí này quá đắt nhất là vào những thời kỳ lãi suất trên thị trường tăng cao. Thứ hai là bản thân họ cũng cần có vốn lưu động để tiếp tục công việc sản xuất kinh doanh nhưng vốn của họ lại bị buột chặt vào những hoá đơn chưa được thanh toán. Với phương châm “bán hàng trả chậm được thanh toán ngay tức thì” của nghiệp vụ bao thanh toán, những khó khăn trên của người bán đã được khắc phục. Họ có thể yên tâm bán hàng cho trả chậm vì sau khi giao hàng họ có thể bán lại các khoản phải thu cho tổ chức bao thanh toán, họ không còn phải lo thiếu vốn kinh doanh và không phải lo vấn đề thu hồi nợ. Như vậy với lợi ích

### ***Chương I: Cơ sở lý thuyết***

---

này của chương trình bao thanh toán, người bán có thể đưa ra các điều kiện và điều khoản thanh toán có tính cạnh tranh cao là bán hàng cho trả chậm, nhờ thế việc bán hàng trên thị trường sẽ tăng cao.

#### **(2). Các hạn mức tín dụng được cấp cho người mua vì vậy có thể đẩy nhanh thời gian phản hồi đối với các đơn đặt hàng và đơn tái đặt hàng.**

Khi nhận được đơn đặt hàng của người mua, trước khi kí hợp đồng, người bán muốn chắc chắn rằng tổ chức bao thanh toán sẽ mua lại khoản phải thu này vì thế họ sẽ đề nghị được tài trợ bao thanh toán với tổ chức bao thanh toán. Tổ chức bao thanh toán sẽ tiến hành thẩm định khả năng thanh toán của người mua, và sau đó sẽ cấp cho người mua một hạn mức tín dụng. Vì thế khi người mua tái đặt hàng, người bán không phải mất công đề nghị thực hiện bao thanh toán một lần nữa và cũng không phải chờ đợi sự phản hồi từ tổ chức BTT mà có thể trả lời các đơn đặt hàng một cách nhanh chóng căn cứ vào hạn mức tín dụng đã được cấp, giúp cho quá trình mua bán được thuận lợi.

#### **(3). Bảo vệ chống các tổn thất tín dụng**

Tổn thất lớn nhất đối với người bán là khi người mua rơi vào tình trạng mất khả năng thanh toán. Với chức năng đảm nhận rủi ro thương mại của bao thanh toán, người bán sẽ chống được những tổn thất này vì khi bán các khoản phải thu cho tổ chức bao thanh toán, người bán đã chuyển giao các rủi ro thương mại của bên mua cho tổ chức này dựa theo thoả thuận trong hợp đồng tài trợ. Bằng khả năng chuyên nghiệp của mình, tổ chức bao thanh toán sẽ thẩm định khả năng thanh toán của bên mua và có nhiều biện pháp thu hồi nợ một cách hiệu quả nhất trong trường hợp bên mua không trả được nợ, vì thế mà người bán chống được những tổn thất tín dụng.

#### **(4). Xoá bỏ tình trạng trì hoãn thường hay gặp phải khi thương lượng, chấp nhận thư tín dụng**

Lợi thế này xảy ra không chỉ đối với nhà xuất khẩu mà còn đối với cả nhà nhập khẩu

### ***Chương I: Cơ sở lý thuyết***

---

Thư tín dụng (L/C) là một hình thức đảm bảo thanh toán được cả thế giới chấp nhận. Tuy nhiên điều đó không có nghĩa là không có những hạn chế, trong hình thức này, không chỉ nhà xuất khẩu mà kể cả nhà nhập khẩu đều phải chịu áp lực về tài chính. Nhà nhập khẩu phải kí quỹ mở L/C, còn nhà xuất khẩu phải chờ đến khi ngân hàng thanh toán. Hơn thế nữa nhà xuất khẩu sẽ không thể tránh khỏi tình trạng chậm trễ trong việc mở L/C thanh toán tiền hàng hoặc quy định quá nhiều điều khoản trong L/C mà người xuất khẩu khó thực hiện được để từ chối thanh toán khi người mua không muốn nhận hàng hoặc không muốn thanh toán. Giờ đây với hình thức tín dụng bao thanh toán, nhà xuất khẩu và nhà nhập khẩu có thể mua bán với nhau dưới hình thức tài khoản mở mà không phải lo ngại gì về việc đảm bảo thanh toán sẽ được chuyển cho tổ chức bao thanh toán ở nước xuất khẩu và nước nhập khẩu. Nhà xuất khẩu thì được ứng trước một khoản tiền từ 70 – 90% giá trị hoá đơn thương mại còn nhà nhập khẩu được gia hạn thêm thời hạn thanh toán tiền hàng từ 30 đến 90 ngày.

**(5). Bổ sung thêm một kênh huy động vốn ngắn hạn cho doanh nghiệp bán hàng**, đặc biệt là với doanh nghiệp vừa và nhỏ là những đối tượng không dễ tiếp cận với nguồn vốn vay ngân hàng

**(6). Nhận được dịch vụ trọn gói:**

Doanh nghiệp không phải mất thời gian và chi phí liên quan đến việc quản lý sổ sách bán hàng và thu hồi nợ từ người mua, nhờ vậy có nhiều thời gian để tập trung vào việc lập kế hoạch, sản xuất và tiếp thị.

**(7). Lưu chuyển tiền mặt được cải thiện nhờ việc thu và chuyển tiền nhanh**

Với nghiệp vụ bao thanh toán việc thu và chuyển tiền được thực hiện nhanh chóng với sự hỗ trợ của các tổ chức bao thanh toán.

**(8). Giảm các chi phí hành chính** vì nhà xuất khẩu chỉ làm việc với một tổ chức bao thanh toán bất kể số lượng các nước có liên quan

**(9). Các vấn đề khó khăn về ngôn ngữ được xử lý nhờ đơn vị bao thanh toán xuất khẩu**

---

***GVHD : PGS.TS. Trần Huy Hoàng***

***HVTH : Lê Minh Thanh Lam***

*Chương I: Cơ sở lý thuyết*

---

**(10). Tiếp cận với nguồn vốn lưu động linh hoạt bằng nội tệ hoặc bằng loại tiền ghi hoá đơn, đẩy mạnh bán hàng xuất khẩu.**

*1.4.2.Lợi ích đối với người mua hàng*

Tổ chức bao thanh toán cấp hạn mức tín dụng cho người mua hàng trên cơ sở thẩm định xếp hạng tín dụng của họ. Với việc cấp hạn mức này, tổ chức bao thanh toán vừa làm chức năng là đơn vị chấp thuận tín dụng vừa là đơn vị bảo lãnh thanh toán. Vì vậy, người mua hàng (đặc biệt là nhà nhập khẩu) có những lợi ích sau đây:

- Sức mua tăng mà không cần dùng đến hạn mức tín dụng hiện có.
- Có thể mua được hàng mà không bị chậm trễ rắc rối bởi các thủ tục liên quan đến mở thư tín dụng.
- Các khó khăn về ngôn ngữ được xử lý bởi tổ chức bao thanh toán nhập khẩu.
- Có thể được chào mua các sản phẩm với các điều khoản có lợi hơn.

**1.5. Các hình thức tài trợ xuất nhập khẩu**

Trong điều kiện hội nhập quốc tế như hiện nay, hoạt động giao dịch thương mại quốc tế ngày càng trở nên phổ biến và mở rộng không ngừng. Vì thế tạo ra nhiều cơ hội thách thức cho các nhà xuất nhập khẩu của mỗi quốc gia. Về phía nhà xuất khẩu thì thực hiện bán hàng ra thị trường thế giới mang lại rất nhiều lợi ích hơn so với trao đổi hàng hóa nội địa, nhà xuất khẩu có được lợi nhuận cao hơn, có nguồn ngoại tệ dồi dào hơn. Về phía chính phủ các nước, lĩnh vực này thường xem như là một trong những vấn đề kinh tế trọng tâm trong chiến lược phát triển quốc gia. Thông qua hoạt động này, việc làm và thu nhập quốc doanh tăng nhanh, công nghệ hiện đại phục vụ phát triển kinh tế đất nước.... Là những lợi ích kinh tế xã hội căn bản cho quốc gia thực hiện đường lối phát triển xuất khẩu. Cùng với phát triển xuất khẩu, nhu cầu nhập khẩu những

### ***Chương I: Cơ sở lý thuyết***

---

hàng hóa cần thiết cho việc sản xuất và tiêu dùng của nền kinh tế cũng cần quan tâm để có thể tập trung vốn vào sản xuất những loại hàng hóa là thế mạnh của mình.

Tuy nhiên những lợi ích mang lại từ thương mại càng nhiều thì sự cạnh tranh diễn ra càng lớn. Vì vậy các nhà xuất nhập khẩu cần phải tìm kiếm một sự hỗ trợ rất lớn về mặt tài chính và kỹ thuật từ các ngân hàng thương mại để bảo đảm hạn chế rủi ro phát sinh và đủ khả năng để tiến hành một thương vụ quốc tế được an toàn vì hoạt động xuất nhập khẩu luôn ẩn chứa các nguy cơ dẫn đến rủi ro và thất bại và những khác biệt đặc thù về thời gian thực hiện giao dịch, khoản cách địa lý, về loại tiền thanh toán và những biến động tỷ giá hối đoái, về sự khác biệt luật lệ, tập quán kinh doanh và các quy định điều tiết giữa các chính phủ.

Hoạt động tài trợ của ngân hàng dành cho các doanh nghiệp cũng mang lại lợi ích. Chính mối quan hệ gắn bó chặt chẽ về lợi ích giữa ngân hàng và các doanh nghiệp xuất nhập khẩu là động lực thúc đẩy hoạt động tài trợ xuất nhập khẩu ngày càng phát triển.

#### *1.5.1. Cho vay thực hiện hàng xuất khẩu theo L/C đã mở*

Mỗi lô hàng giao ra nước ngoài đều đòi hỏi một loại tài trợ nào đó trong quá trình sản xuất và vận chuyển. Nhà xuất khẩu có thể dựa vào L/C đã mở để yêu cầu ngân hàng phục vụ mình cấp một khoản tín dụng nhằm thực hiện xuất hàng theo các điều khoản đã quy định của L/C.

#### *1.5.2. Chiết khấu hối phiếu*

Chiết khấu hối phiếu là một hình thức tín dụng của ngân hàng cấp cho khách hàng dưới hình thức mua lại hối phiếu trước khi đến hạn thanh toán. Chiết khấu hối phiếu tạo điều kiện thuận lợi cho nhà xuất nhập khẩu nhận được tiền sớm hơn nhằm đáp ứng nhu cầu về vốn đối với khoản tín dụng cung ứng hàng

---

***Chương I: Cơ sở lý thuyết***

---

mà anh ta đã cấp cho nhà nhập khẩu. Cơ sở xác định khối lượng tín dụng này là giá trị của hối phiếu sau khi đã trừ đi giá trị chiết khấu và lệ phí nhờ thu mà ngân hàng chiết khấu hưởng.

***1.5.3. Chiết khấu chứng từ thanh toán theo hình thức tín dụng chứng từ***

Để đáp ứng nhu cầu vốn, nhà xuất khẩu sau khi giao hàng xong có thể thương lượng với ngân hàng để ngân hàng thực hiện chiết khấu bộ chứng từ hoặc ứng trước tiền trước khi bộ chứng từ được thanh toán. Như vậy đối với nhà xuất khẩu thì L/C không chỉ là công cụ bảo đảm thanh toán mà còn là công cụ bảo đảm tín dụng.

***1.5.4. Cho vay trên cơ sở bộ chứng từ thanh toán theo phương thức nhờ thu***

Hầu hết các ngân hàng sẵn sàng cấp các khoản thấu chi cho khách hàng xuất khẩu thực hiện các hợp đồng mà thời hạn thanh toán lên đến 6 tháng. Khi một ngân hàng xử lý các chứng từ gửi hàng bằng cách chuyển chúng cho một ngân hàng đại lý ở nước ngoài để nhờ thu, ngân hàng thường sẵn sàng cung cấp một khoản ứng trước theo tỷ lệ phần trăm thỏa thuận tính trên các khoản nhờ thu tồn đọng còn chưa được nhận tiền. Trong một số trường hợp, vật đảm bảo được chấp nhận cho khoản ứng trước sẽ là các chứng từ gửi hàng đem lại quyền kiểm soát hàng hóa cùng với các tờ hối phiếu đang trong quá trình nhờ thu. Phương thức này có nhiều điểm tương tự như hình thức chiết khấu bộ chứng từ thanh toán theo phương thức tín dụng chứng từ. Tuy nhiên, trong trường hợp bộ chứng từ thanh toán theo phương thức nhờ thu thì một số ngân hàng sẽ sử dụng cụm từ “ứng trước tiền hàng xuất khẩu” và công việc thẩm định sẽ giao cho phòng tín dụng phụ trách. Và đối với loại hình tài trợ này, vì mức độ rủi ro rất cao nên lãi suất tài trợ cũng cao hơn so với các hình thức tài trợ khác. Ngoài ra để được tài trợ thì khách hàng cũng cần có tài sản bảo đảm.



---

**Chương I: Cơ sở lý thuyết**

---

**1.5.5. Bao thanh toán quốc tế**

Theo công ước về bao thanh toán quốc tế của UNIDROIT 1988 đã đưa ra định nghĩa về nghiệp vụ như sau : bao thanh toán (factoring) là một dạng tài trợ bằng việc mua bán các khoản nợ ngắn hạn trong giao dịch thương mại giữa tổ chức tài trợ và bên cung ứng. Theo đó tổ chức tài trợ thực hiện tối thiểu hai trong số các chức năng sau : tài trợ bên cung ứng gồm cho vay và ứng trước tiền, quản lý sổ sách liên quan đến các khoản phải thu, thu nợ các khoản phải thu, bảo đảm rủi ro không toán của bên mua hàng.

Theo hiệp hội bao thanh toán thế giới (FCI), bao thanh toán là một loại hình dịch vụ tài chính trọn gói bao gồm sự kết hợp giữa tài trợ vốn hoạt động, bảo hiểm rủi ro tín dụng, theo dõi các khoản phải thu và dịch vụ thu hộ. Đó là một sự thỏa thuận giữa người cung cấp dịch vụ bao thanh toán (factor) và người cung ứng hàng hóa dịch vụ hay còn gọi là người bán hàng trong quan hệ mua bán hàng hóa (seller). Theo như thỏa thuận factor sẽ mua lại các khoản phải thu của người bán dựa trên khả năng trả nợ của người mua trong quan hệ mua bán hàng hóa (buyer) hay còn gọi là con nợ trong quan hệ tín dụng (debtor).

Ngoài ra, theo một số tổ chức cung cấp dịch vụ bao thanh toán khác thì nghiệp vụ bao thanh toán được định nghĩa là việc mua lại các khoản phải thu, hay việc cung cấp tài trợ tài chính ngắn hạn thông qua việc trả các khoản phải thu ngay lập tức bằng tiền mặt để cải thiện dòng ngân lưu của khách hàng đồng thời nhận lấy rủi ro tín dụng. Các dịch vụ đi kèm gồm có: quản lý nợ, quản lý sổ cái bán hàng, xếp hạng hạn định mức tín dụng và thu hộ.

Trong quy chế hoạt động bao thanh toán của các tổ chức tín dụng, NHNN đã đưa ra định nghĩa về bao thanh toán : “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 hóa đã được bên bán hàng và bên mua

***Chương I: Cơ sở lý thuyết***

hàng thỏa thuận trong hợp đồng mua, bán hàng hóa” (QĐ số 1096/2004/QĐ-NHNN).

**1.6. Bao thanh toán xuất nhập khẩu:*****1.6.1. Sự ra đời của bao thanh toán xuất nhập khẩu***

Trong điều kiện nền kinh tế thị trường, xuất nhập khẩu trở thành vấn đề quan trọng. Thị trường thương mại thế giới mở rộng không ngừng, nhu cầu về thị trường tiêu thụ hàng hóa, thị trường đầu tư đang trở thành nhu cầu cấp bách của các doanh nghiệp xuất nhập khẩu. Do khả năng tài chính có hạn mà các doanh nghiệp xuất nhập khẩu không phải lúc nào cũng đủ tiền để thanh toán hàng xuất khẩu hoặc có đủ vốn thu mua chế biến hàng xuất khẩu. Từ đó nảy sinh quan hệ vay mượn và sự giúp đỡ tài trợ của ngân hàng.

Quan hệ giao thương quốc tế đặt ra những vấn đề tế nhị, đôi khi phức tạp, nên những nghiệp vụ thương mại đòi hỏi sự tham gia của ngân hàng, ngân hàng đem lại cho các nhà hoạt động ngoại thương sự hiểu biết về kỹ thuật và chỗ dựa tài chính trong lĩnh vực quan trọng này. Do đó sự ra đời của tín dụng tài trợ xuất nhập khẩu là một yêu cầu tất yếu, khách quan gắn liền với hoạt động mua, bán ngoại thương giữa các nước với nhau.

Đối với bất kỳ một quốc gia nào, giao thương mua bán trên thị trường quốc tế vừa là cơ hội vừa là một sự thách thức lớn. Vì bên cạnh những lợi ích mang lại từ hoạt động xuất nhập khẩu thì nó cũng mang lại không ít những vấn đề cần quan tâm như: sự khác nhau về ngôn ngữ, phong tục tập quán, hệ thống tiền tệ, luật pháp v.v.. giữa các nước. Sự khác nhau này sẽ tạo nên những rào cản trong hoạt động giao thương quốc tế, mặc dù những hoạt động giao thương này có sự hỗ trợ rất lớn của các thiết bị kỹ thuật hiện đại, tân tiến như: việc đặt hàng ở nước ngoài có thể thực hiện tích tắc trong vài giây thông qua máy tính có nối mạng Internet.

***Chương I: Cơ sở lý thuyết***

---

Một trong những vấn đề lớn nhất đối với nhà xuất khẩu là việc thanh toán tiền hàng của nhà nhập khẩu. Các nhà xuất khẩu nhận được tiền sau khi giao hàng 1 tuần, 1 tháng hoặc lâu hơn. Các nhà xuất khẩu nhận thấy rằng việc bán hàng cho trả chậm theo cách này đã gây bất lợi cho mình vì họ bị chiếm dụng vốn, trong khi bản thân nhà xuất khẩu cũng cần vốn để thu mua hàng xuất khẩu hoặc để tiến hành việc kinh doanh. Và trường hợp xấu nhất là khi nhà nhập khẩu không có khả năng trả được nợ. Đây quả là một bất lợi đối với nhà xuất khẩu.

Bao thanh toán quốc tế là một giải pháp đơn giản và tốt nhất cho nhà xuất khẩu trong trường hợp này. Vai trò của các nhà bao thanh toán là thu nợ từ nhà xuất khẩu tại nước của họ thông qua việc sử dụng ngôn ngữ cũng như thông qua việc am hiểu phong tục tập quán của nước họ. Nhờ vậy những rào cản về ngôn ngữ và văn hóa được tháo gỡ. Các nhà bao thanh toán còn cung cấp sự bảo đảm 100% về tài chính cho nhà xuất khẩu trong trường hợp xấu nhất là nhà nhập khẩu không thể trả được nợ.

Những thuận lợi về bao thanh toán xuất nhập khẩu tạo ra được những thu hút hấp dẫn lớn của hoạt động thương mại quốc tế. Hiện nay bao thanh toán là một sự lựa chọn tốt nhất hơn hẳn các hình thức tài trợ tín dụng khác và vai trò của tín dụng chứng từ dần dần hạ thấp là một kết quả tất yếu. Điều này có nghĩa là viễn cảnh về bao thanh toán xuất nhập khẩu được xem là thuận lợi đối với tất cả các nước. Không chỉ đối với các nước có nền công nghiệp phát triển cao mà còn đối với cả các nước đang phát triển. Trong tương lai, khó khăn lớn nhất đối các nhà bao thanh toán là làm sao duy trì được những khả năng ứng phó linh hoạt trước các tình huống xấu nhất có thể xảy ra trên thị trường

Bao thanh toán xuất nhập khẩu là hình thức tài trợ tín dụng cho các doanh nghiệp tham gia vào quá trình xuất nhập khẩu, trong đó ngân hàng hoặc TCTD

***Chương I: Cơ sở lý thuyết***

---

sẽ mua lại các chứng từ thanh toán, các khoản nợ chưa đáo hạn để trở thành chủ nợ trực tiếp đứng ra đòi nợ nhà nhập khẩu, đồng thời cung cấp dịch vụ quản lý sổ cái cho bên bán hàng.

❖ BTT xuất nhập khẩu là sự kết hợp của BTT xuất khẩu và BTT nhập khẩu

Đối với hoạt động BTT xuất khẩu: đơn vị BTT sẽ ứng trước tiền theo giá trị khoản phải thu cho bên xuất khẩu trên cơ sở đó tổ chức BTT của bên nhập khẩu đảm bảo an toàn tín dụng của bên nhập khẩu.

Đối với hoạt động BTT nhập khẩu: đơn vị BTT nhập khẩu sẽ là tổ chức BTT đứng ra bảo lãnh cho phía người mua hàng khi đến hạn thanh toán.

Như vậy hoạt động BTT xuất khẩu và hoạt động BTT nhập khẩu hoàn toàn có thể tách rời nhau. Do đó một TCTD có thể lựa chọn thực hiện BTT xuất khẩu hoặc có thể lựa chọn BTT nhập khẩu hoặc thực hiện cả hai hình thức trên.

❖ Những thành viên tham dự hoạt động BTT xuất nhập khẩu gồm:

- Nhà xuất khẩu hàng hoá dịch vụ đồng thời là người bán các khoản thanh toán (người chuyển nhượng thanh toán)
- Nhà nhập khẩu hàng hoá và dịch vụ (debitor)
- Người mua những khoản thanh toán (người được chuyển nhượng thanh toán- Factor, người thụ hưởng)

Trên nguyên tắc chỉ có 3 thành viên tham dự vào hoạt động bao thanh toán. Nhưng trong thực tế, để đảm bảo cho hoạt động của mình, người mua những khoản thanh toán này (Exportfactor) luôn cần có mối quan hệ giao dịch với một tổ chức BTT tại nước nhập khẩu để giao dịch thông tin và những điều kiện làm cơ sở đảm bảo an toàn cho mình. Do đó, bên cạnh Exportfactor, luôn tồn tại Importfactor (tổ chức BTT tại nước nhập khẩu)

---

## ***Chương I: Cơ sở lý thuyết***

---

### ***1.6.2. Mối quan hệ giữa các bên trong nghiệp vụ BTT xuất nhập khẩu***

**Quan hệ giữa nhà xuất khẩu và người mua nước ngoài:** là mối quan hệ dựa trên hợp đồng thương mại cơ sở, điều chỉnh nghĩa vụ mua bán của hai bên.

**Quan hệ giữa nhà xuất khẩu và factor xuất khẩu:** Dựa trên hợp đồng bao thanh toán xuất khẩu được kết lập giữa hai bên. Qua đó, factor xuất khẩu được nhà xuất khẩu nhượng quyền thu nợ tiền hàng một cách hợp pháp từ người mua nước ngoài.

**Quan hệ giữa factor xuất khẩu và người mua nước ngoài:** là quan hệ pháp lý giữa chủ nợ và con nợ, có hiệu lực thực thi được luật pháp công nhận. Quan hệ này là hệ quả từ hợp đồng giữa nhà xuất khẩu và factor xuất khẩu nêu trên.

**Quan hệ giữa factor xuất khẩu và factor nhập khẩu:** là mối quan hệ đại lý và/hoặc đối tác, theo đó factor xuất khẩu uỷ thác việc thu nợ trực tiếp từ người mua cho factor nhập khẩu và/hoặc nhận các bảo lãnh thanh toán của factor nhập khẩu cho người mua này. Thông thường, factor xuất khẩu và factor nhập khẩu là các thành viên của cùng một hiệp hội quốc tế các tổ chức bao thanh toán.

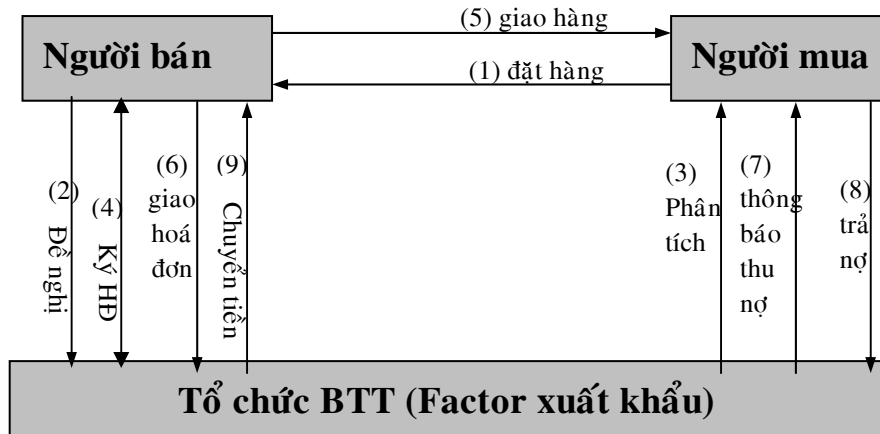
**Quan hệ giữa factor nhập khẩu và người mua:** factor nhập khẩu đóng vai trò là người được uỷ nhiệm thu tiền thanh toán từ người mua và/hoặc trực tiếp bảo lãnh thanh toán cho người mua trước factor xuất khẩu.

### ***1.6.3. Các loại bao thanh toán xuất nhập khẩu***

Nhìn chung có 2 hình thức cơ bản là BTT khi đến hạn và BTT chiết khấu.

#### **1.6.3.1. BTT kỳ hạn (Maturity Factoring)**

Đối với loại BTT xuất nhập khẩu này, tổ chức BTT xuất khẩu không ứng trước tiền hàng cho nhà xuất khẩu vào thời điểm mua khoản phải thu. Thay vào đó, hai bên thỏa thuận kỳ hạn thanh toán bình quân cho các khoản phải thu của nhà xuất khẩu.

**Sơ đồ 1.1: Quy trình Bao thanh toán kỳ hạn**

Nhà xuất khẩu nhận được yêu cầu bán hàng trả chậm (tức là bên nhập khẩu đề nghị được cấp tín dụng) từ nhà xuất khẩu.

Nhà xuất khẩu thông báo đến tổ chức BTT xuất khẩu để đảm bảo chắc chắn rằng tổ chức BTT xuất khẩu sẽ mua lại khoản phải thu.

Tổ chức BTT xuất khẩu thực hiện phân tích tín dụng đối với nhà nhập khẩu, có thể là với sự giúp đỡ của đại lý tại quốc gia của người mua hoặc là với bên tổ chức BTT nhập khẩu. Nhưng trong trường hợp muốn kiếm thêm lợi nhuận và không muốn chia sẻ lợi nhuận, tổ chức BTT xuất khẩu sẽ không thông qua tổ chức BTT nhập khẩu mà chỉ thông qua đại lý của mình tại quốc gia đó.

Tổ chức BTT xuất khẩu sẽ trả lời cho nhà xuất khẩu biết về kết quả thẩm định và đưa ra quyết định có đồng ý tài trợ BTT hay không. Nếu từ chối thì cho biết rõ lý do, nếu đồng ý thì sẽ tiến hành ký hợp đồng BTT.

Nhà xuất khẩu tiến hành ký hợp đồng và giao hàng cho nhà nhập khẩu.

Nhà xuất khẩu chuyển nhượng các hoá đơn cho tổ chức BTT xuất khẩu. Trong trường hợp này tổ chức BTT sẽ đảm nhận mọi trách nhiệm về dịch vụ thu nợ tiền hàng và mọi rủi ro thương mại của người mua.

Tổ chức BTT xuất khẩu sẽ thông báo cho nhà nhập khẩu biết để chuyển tiền thanh toán trực tiếp cho mình.

### ***Chương I: Cơ sở lý thuyết***

---

Nhà nhập khẩu chuyển tiền thanh toán đến tổ chức BTT.

Vào thời điểm đến hạn thỏa thuận, tổ chức BTT xuất khẩu sẽ chuyển tiền cho nhà xuất khẩu sau khi trừ phí hoa hồng nghiệp vụ.

Với dạng BTT này, tổ chức tài trợ BTT thực hiện chức năng quản lý nợ phải thu và đảm nhận các rủi ro không thanh toán bởi người mua nước ngoài.

Hạn chế của hình thức BTT này:

Nhà xuất khẩu: Không được ứng tiền trước.

Tổ chức BTT: gánh chịu mọi rủi ro nếu con nợ rơi vào tình trạng nợ xấu, khó đòi  
Việc thẩm định gặp khó khăn: do khoảng cách về địa lý, do sự khác nhau giữa hai nước về phong tục tập quán, ngôn ngữ, văn hóa...

#### **1.6.3.2. Bao thanh toán chiết khấu-Hệ thống hai đơn vị BTT**

*Còn gọi là BTT thông thường (conventional Factoring)*

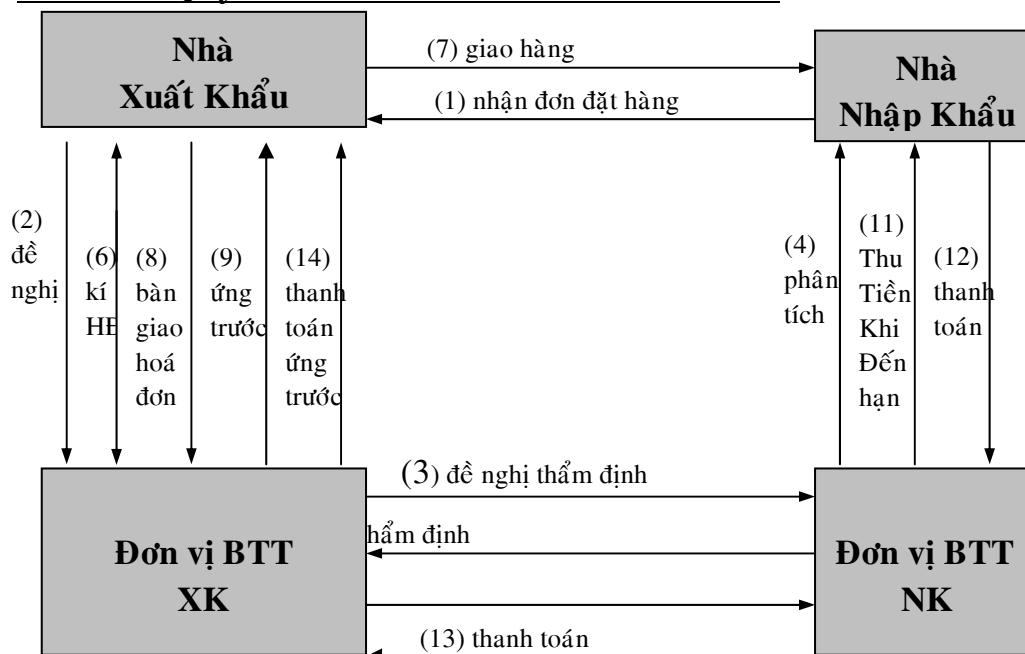
Ngoài hai chức năng quản lý thu nợ và nhận mọi rủi ro thanh toán như BTT kì hạn. Loại BTT này đã khắc phục được những hạn chế của loại BTT trên vì nhà xuất khẩu được tổ chức BTT xuất khẩu ứng trước một phần khoản phải thu với tỷ lệ ứng trước từ 70-90% tùy theo thỏa thuận và tùy theo mức độ tín nhiệm và thực trạng tín dụng của người mua. Khoản tài trợ ứng trước này được tính lãi căn cứ vào số ngày tài trợ thực tế, với lãi suất thường cao hơn hoặc bằng lãi suất tài trợ của ngân hàng một chút để bù đắp những rủi ro (nếu có) của tổ chức BTT. Sau một thời gian thỏa thuận, tổ chức BTT sẽ chuyển trả phần còn lại sau khi đã trừ phí hoa hồng và lãi tài trợ.

Nói một cách khác là tổ chức BTT xuất khẩu thực hiện chiết khấu ngay từ đầu các khoản phải thu của nhà xuất khẩu theo lãi suất chiết khấu, có tính chung hoặc tách rời với các loại phí dịch vụ khác. Cần lưu ý rằng việc chiết khấu khoản phải thu của tổ chức BTT là loại chiết khấu không bảo lưu, nghĩa là miễn

**Chương I: Cơ sở lý thuyết**

truy đòi khi người mua nước ngoài không thanh toán được nợ, khác với việc chiết khấu thông thường.

**Sơ đồ 1.2: Quy trình Bao thanh toán có chiết khấu**



Nhà xuất khẩu nhận được yêu cầu bán hàng trả chậm (tức là bên nhập khẩu đề nghị được cấp tín dụng) từ nhà xuất khẩu.

Nhà xuất khẩu thông báo đến tổ chức BTT xuất khẩu để đảm bảo chắc chắn rằng tổ chức BTT xuất khẩu sẽ mua lại khoản phải thu.

Tổ chức BTT xuất khẩu tiến hành kiểm tra hoạt động và khả năng thanh toán của nhà xuất khẩu theo đề nghị của nhà xuất khẩu bằng cách gửi yêu cầu thẩm định tín dụng đến tổ chức BTT nhập khẩu.

Ngân hàng tiến hành thẩm định tín dụng nhà nhập khẩu.

Tổ chức BTT nhập khẩu thông báo kết quả thẩm định cho tổ chức BTT xuất khẩu.

Tổ chức BTT xuất khẩu sẽ đưa ra quyết định có ký hợp đồng BTT với nhà xuất khẩu hay không? Nếu từ chối thì cho biết rõ lý do. Nếu đồng ý thì tiến hành ký hợp đồng BTT với nhà xuất khẩu. Trong hợp đồng sẽ nêu rõ tổ chức



***Chương I: Cơ sở lý thuyết***

---

xuất khẩu sẽ ứng trước một phần khoản phải thu với tỉ lệ là bao nhiêu. Tỉ lệ ứng trước này phụ thuộc vào khả năng thanh toán và thực trạng tín dụng của nhà nhập khẩu.

Sau khi ký hợp đồng BTT, nhà xuất khẩu ký hợp đồng mua bán với nhà xuất khẩu và tiến hành giao hàng.

Nhà xuất khẩu chuyển nhượng bộ chứng từ cho tổ chức BTT xuất khẩu.

Tổ chức BTT ứng trước tiền cho nhà xuất khẩu theo tỷ lệ đã thỏa thuận trong hợp đồng BTT.

Tổ chức BTT xuất khẩu chuyển nhượng Bộ chứng từ cho tổ chức BTT nhập khẩu.

Tổ chức BTT nhập khẩu sẽ thông báo thu tiền nhà nhập khẩu khi đến hạn thanh toán.

Nhà nhập khẩu thanh toán theo định kỳ đã thỏa thuận, theo đúng giá trị hợp đồng cho tổ chức BTT xuất khẩu và không chịu trách nhiệm về quyền truy đòi khác. Trong trường hợp này nhà nhập khẩu có quyền phản hồi việc thanh toán khi có vấn đề xảy ra với hàng nhập khẩu hoặc không chấp nhận thanh toán. Khi xảy ra các vấn đề này nhà nhập khẩu chỉ làm việc với tổ chức BTT nhập khẩu.

Tổ chức BTT nhập khẩu thực hiện thanh toán, chuyển tiền cho tổ chức BTT xuất khẩu.

Tổ chức BTT xuất khẩu tất toán nghiệp vụ khi thanh toán cho nhà xuất khẩu. Còn lệ phí thanh toán sẽ được tính theo các dịch vụ mà tổ chức BTT xuất khẩu đảm nhận.

Loại BTT này đã khắc phục được những nhược điểm của loại BTT trên là:

Nhà xuất khẩu được ứng tiền trước để tiếp tục việc kinh doanh.

### Chương I: Cơ sở lý thuyết

Tổ chức BTT xuất khẩu không gặp khó khăn trong việc thẩm định vì việc thẩm định sẽ do chính tổ chức BTT tại nước nhập khẩu tiến hành.

Tuy nhiên vẫn còn tồn tại nhược điểm: vì đây là loại hình BTT miễn truy đòi nên tổ chức BTT xuất khẩu là người gánh chịu nhiều rủi ro nhất.

Loại hình BTT thứ ba sẽ khắc phục được nhược điểm này, đó là loại hình BTT có truy đòi.

#### **1.6.3.3. Bao thanh toán kỳ hạn có truy đòi**

Dạng tài trợ này đã khắc phục được những nhược điểm của loại BTT trên vì rủi ro của tổ chức BTT xuất khẩu đã được khắc phục. Dạng tài trợ BTT này tương tự như tài trợ khoản phải thu của ngân hàng thương mại. Theo đó, tổ chức BTT không mua đứt các khoản phải thu mà chỉ dựa vào đó để tài trợ nhà xuất khẩu loại cho vay có truy đòi, nghĩa là nhà xuất khẩu phải hoàn trả nợ vay cho tổ chức BTT xuất khẩu nếu không thu được tiền bán hàng. Như vậy đối với hình thức BTT này, tổ chức BTT xuất khẩu thực hiện hai chức năng: tài trợ và cung cấp dịch vụ thu nợ cho nhà xuất khẩu.

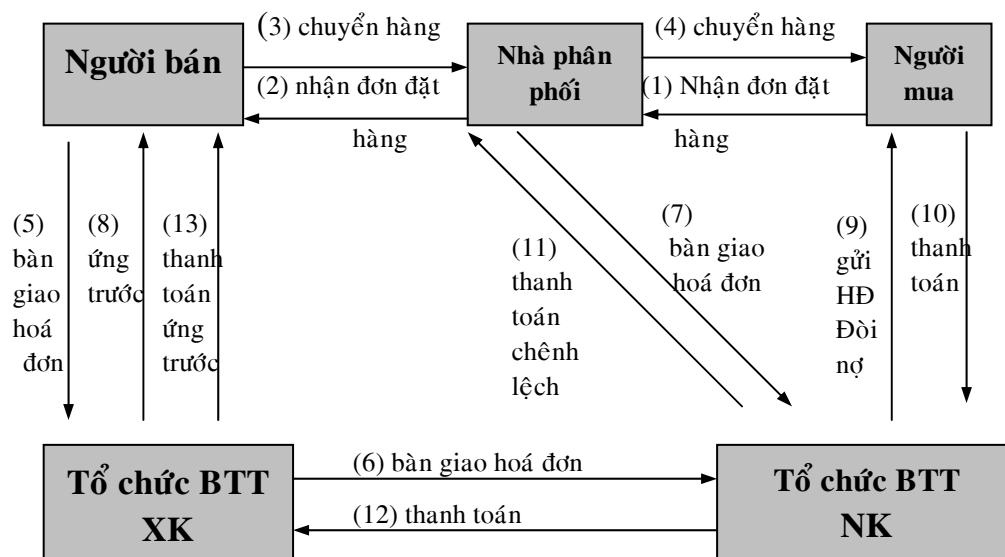
#### **1.6.3.4. Bao thanh toán giáp lưng**

Khác với các hình thức BTT ở trên thì ở hình thức này còn có sự tham gia của nhà phân phối. Nhà phân phối đóng vai trò là trung gian giữa người bán và người mua giúp quá trình mua bán được diễn ra thuận lợi. Hình thức BTT này được áp dụng trong trường hợp người mua và người bán không biết nhau nhưng họ lại có nhu cầu mua bán, giao dịch với nhau và họ đều biết đến nhà phân phối. Họ tìm đến nhà phân phối, nhà phân phối sẽ là chất keo dính giữa người bán và người mua giúp cho quá trình mua bán được diễn ra thuận lợi.



Người bán

Người mua

**Sơ đồ 1.3: Quy trình Bao thanh toán giáp lưng**

Đối với hình thức BTT này, do có sự tham gia của nhà phân phối nên quy trình thực hiện BTT sẽ trở nên phức tạp hơn, để cho đơn giản ta sẽ bỏ qua bước người bán đi xác nhận tổ chức BTT có mua lại khoản phải thu không (bao gồm các giai đoạn từ lúc người bán yêu cầu được tài trợ BTT cho đến lúc tổ chức BTT trả lời có đồng ý mua khoản phải thu không) và giai đoạn nhà phân phối đi xác nhận tổ chức BTT nhập khẩu có mua lại các khoản phải thu không (bao gồm các giai đoạn từ lúc nhà phân phối yêu cầu được tài trợ BTT cho đến lúc tổ chức BTT trả lời có đồng ý hay không)

Sơ đồ quá trình BTT trên đây giả sử là tổ chức BTT xuất khẩu đồng ý mua lại các khoản phải thu.

Người mua gửi đơn đặt hàng cho nhà phân phối.

Nhà phân phối căn cứ vào đơn đặt hàng để tìm đến một người bán thích hợp để đặt hàng.

***Chương I: Cơ sở lý thuyết***

---

Người bán nhận đơn đặt hàng của nhà phân phối và không hề biết người mua là người như thế nào và người mua cũng không cần quan tâm, họ chỉ cần biết đến nhà phân phối. Sau khi nhận đơn đặt hàng, người bán đến gặp tổ chức BTT xuất khẩu đề nghị được tài trợ BTT, khi tổ chức BTT đồng ý ký hợp đồng BTT, người bán sẽ ký hợp đồng với nhà phân phối và tiến hành giao hàng rồi lấy hóa đơn. Hóa đơn sẽ có trị giá là:  $a$

Nhà phân phối giao hàng cho người mua lấy hóa đơn giao hàng, hoá đơn có giá trị là:  $a+x$ , trong đó  $x$ : là hoa hồng hay lợi nhuận của nhà phân phối.

Người bán chuyển nhượng hóa đơn cho đơn vị BTT xuất khẩu.

Đơn vị BTT xuất khẩu chuyển nhượng hóa đơn cho đơn vị BTT nhập khẩu-là chi nhánh của mình hay là đơn vị BTT tại nước nhập khẩu.

Đồng thời với giai đoạn (6) thì nhà phân phối cũng chuyển nhượng hóa đơn cho tổ chức BTT nhập khẩu. Cần lưu ý rằng, hóa đơn do tổ chức BTT xuất khẩu chuyển nhượng là hóa đơn giao hàng của người bán cho nhà phân phối, còn hóa đơn do nhà phân phối chuyển nhượng là hóa đơn giao hàng của nhà phân phối cho người mua.

Tổ chức BTT xuất khẩu sẽ căn cứ vào hợp đồng BTT để ứng trước tiền cho người bán, tỷ lệ ứng trước tùy vào thỏa thuận trong hợp đồng.

Tổ chức BTT gửi giấy báo đòi nợ người mua một khoản tiền là  $x + a$ .

Người mua thanh toán tiền hàng cho tổ chức BTT nhập khẩu một khoản tiền là  $x+a$ .

Tổ chức BTT nhập khẩu đối chiếu khoản chênh lệch giữa hai hóa đơn và sau đó chuyển khoản chênh lệch này cho nhà phân phối khi đến kỳ hạn thanh toán. Khoản chênh lệch này là  $x$ .

Tổ chức BTT nhập khẩu chuyển tiền cho tổ chức BTT xuất khẩu một khoản tiền là  $a$ .

---

**Chương I: Cơ sở lý thuyết**

---

Tổ chức BTT xuất khẩu thanh toán phần tiền còn lại cho người bán sau khi đã trừ phí hoa hồng, lãi được hưởng.

*1.6.4. Vai trò của bao thanh toán trong thương mại quốc tế.*

Với nhiều công ty, bán hàng trong thị trường quốc tế là một thử thách rất lớn. Trong khi phần thưởng có thể là quan trọng, sự thành công cũng có thể mang lại một phần vấn đề. Những thói quen, hệ thống tiền tệ, luật pháp và ngôn ngữ khác nhau vẫn còn tạo ra rào cản cho thương mại trong một thế giới mà công nghệ thông tin tân tiến cho phép đặt hàng trong vòng vài giây.

Một trong những vấn đề lớn nhất mà những người xuất khẩu gặp phải là sự khăng khăng ngày càng tăng của nhà nhập khẩu rằng việc buôn bán phải được tiến hành dựa trên điều khoản tài khoản mở. Nghĩa là khoản thanh toán sẽ nhận được sau khi giao hàng nhiều tuần hay thậm chí nhiều tháng. Không có gì ngạc nhiên, nhiều tổ chức thấy rằng cấp tín dụng cho người mua theo cách này có thể gây nên vấn đề nghiêm trọng cho dòng tiền tệ. Hơn nữa các vấn đề sẽ nghiêm trọng hơn nếu người nhập khẩu trì hoãn thanh toán sau khi thỏa thuận được các điều khoản hay không thanh toán một khoản nào vì mất khả năng tài chính.

Bao thanh toán quốc tế cung cấp một giải pháp đơn giản bất kể là người xuất khẩu là một tổ chức nhỏ hay là một tập đoàn lớn.

Vai trò của bao thanh toán là thu tiền nợ ở nước ngoài bằng cách tiếp cận với những người nhập khẩu ở nước của họ, sử dụng ngay ngôn ngữ của họ và phong cách được chấp nhận của chính địa phương đó. Kết quả là khoảng cách và sự khác biệt về văn hoá không còn là vấn đề nữa.

Nhà cung cấp dịch vụ bao thanh toán còn bảo vệ cho người xuất khẩu 100% khỏi khả năng không trả được nợ của người nhập khẩu.

***Chương I: Cơ sở lý thuyết***

---

Lợi ích của bao thanh toán xuất khẩu được chứng minh là rất hấp dẫn đối với thương mại quốc tế. Hiện nay, người ta thấy bao thanh toán là một sự chuyển đổi tuyệt vời sang một dạng khác của tài chính thương mại và dần dần vai trò của L/C giảm dần là một tất yếu.

Điều đó có nghĩa là viễn cảnh trong tương lai, bao thanh toán quốc tế có thể được xem như là một lựa chọn ưu tiên ở tất cả các quốc gia. Không những ở những nước có nền công nghiệp hóa cao mà còn cả ở những nước đang phát triển. Mặc dù trong tương lai, những thách thức hiện thực đối với các công ty bao thanh toán sẽ giúp duy trì sự năng động của họ để họ có thể phản ứng nhanh trong hoàn cảnh thị trường biến động.

***1.6.5. Kinh nghiệm về bao thanh toán tại một số nước :***

Sau đây là kinh nghiệm về thành công và thất bại của một số nước và vùng lãnh thổ trong quá trình hơn một thế kỷ xây dựng và phát triển bao thanh toán hiện đại.

Kinh nghiệm của Mỹ: Để tồn tại và phát triển, phải đáp ứng các yêu cầu của thị trường, do đó nhiều công ty bao thanh toán của Mỹ cung cấp tất cả các dịch vụ. Truyền thống cũng như không truyền thống. Các dịch vụ truyền thống gồm : bao thanh toán, 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 (select customer), quản lý các khoản phải thu, bán buôn các khoản phải thu (bulk sale), bao thanh toán xuất/nhập khẩu, bảo đảm vốn lưu động xuất khẩu (đối với hàng sẽ được xuất khẩu), tài trợ các đơn mua hàng (purchase order financing), L/C.

Kinh nghiệm của Trung Quốc: Bao thanh toán quốc tế được thực hiện trên cơ sở miễn truy đòi, trong khi bao thanh toán nội địa chủ yếu là có truy đòi. Các

***Chương I: Cơ sở lý thuyết***

---

ngành thép, xe đạp, dệt may hiện đang là những khách hàng lớn nhất của bao thanh toán Trung Quốc. Các ngân hàng đang trăn trở để tìm ra một cách thức tốt nhất để phát triển bao thanh toán trong mô hình tổ chức của mình. Theo ông Jiang Xu, Tổng giám đốc Bank of China, cách thức tốt nhất có lẽ là một phòng bao thanh toán bán độc lập (semi-independent) trong ngân hàng hoặc một công ty con trực thuộc ngân hàng với điều kiện tiên quyết là có quyền độc lập tiến hành các hoạt động marketing và công tác đánh giá tín dụng khách hàng.

Kinh nghiệm của Hongkong: Bao thanh toán thường được coi là phương thức tài trợ cuối cùng. Tuy nhiên, bao thanh toán cũng đang dần được coi là một dịch vụ ngân hàng bình thường vì có nhiều ngân hàng cung cấp dịch vụ này. Khách hàng của bao thanh toán 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 bao thanh toán được cung cấp là: bao thanh toán trong nước miễn hoặc có truy đòi, chiết khấu hoá đơn, bao thanh toán kín, bao thanh toán xuất/nhập khẩu và bao thanh toán giáp lưng.

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

***Chương I: Cơ sở lý thuyết***

---

ngân hàng để tài trợ nên chi phí bao thanh toán cao hơn phí các dịch vụ ngân hàng khác.

Kinh nghiệm của Nhật Bản: Nhiều năm nay, bao thanh toán ở Nhật Bản được coi là một sản phẩm cung cấp bởi các công ty con của các ngân hàng, hoạt động theo các quy định của luật pháp về ngân hàng. Qua những cuộc sáp nhập mới đây của các ngân hàng lớn ở Nhật Bản, các công ty bao thanh toán cũng được tái cơ cấu lại và sẽ trở nên tập trung hơn. Mỹ là thị trường bao thanh toán xuất khẩu lớn nhất của Nhật Bản (31%). Thị trường lớn nhất của các công ty bao thanh toán Nhật Bản ở Châu Á là Hàn Quốc (8%) và Đài Loan (4%). Tuy nhiên, tỷ trọng trong bao thanh toán nhập khẩu lại ngược lại: Đài Loan chiếm tới 62% trong khi Mỹ chỉ có 14%. Sự chuyển đổi từ các điều kiện thanh toán thương mại trên cơ sở chứng từ truyền thống như L/C, D/A, D/P sang ghi sổ là một dấu hiệu đáng mừng. Hiệp hội bao thanh toán Nhật Bản mới chỉ giới hạn ở chỗ trao đổi kinh nghiệm chuyên môn, chứ chưa thực sự phát huy vai trò của nó.

Kinh nghiệm của Malaysia: Khách hàng mục tiêu của các công ty bao thanh toán Malaysia là các SMES. Dịch vụ bao thanh toán miễn truy đòi không được áp dụng. Các khách hàng thuộc khu vực sản xuất được quan tâm nhiều hơn. Các đơn vị bao thanh toán chủ yếu là các công ty con của các ngân hàng. Ở Malaysia, vẫn tồn tại sự cạnh tranh của bao thanh toán với các phương thức tài trợ truyền thống của ngân hàng.

Kinh nghiệm của Hàn Quốc: Sau một vài năm sử dụng bao thanh toán xuất khẩu, nhận thấy người nhập khẩu thanh toán tốt, các nhà xuất khẩu Hàn Quốc đã từ bỏ dịch vụ bao thanh toán để giảm bớt chi phí hoa hồng. Vì thế tình hình bao thanh toán quốc tế của Hàn Quốc giảm sút một cách trầm trọng.

Kinh nghiệm của Đài Loan : ở Đài Loan phương thức thanh toán ghi sổ trở nên phổ biến. Đây là tiền đề tốt để phát triển bao thanh toán. Đặc biệt là ở



***Chương I: Cơ sở lý thuyết***

---

những vùng lãnh thổ chuyên xuất. Ở Đài Loan, bao thanh toán quốc tế có điều kiện phát triển rất vững chắc.

Kinh nghiệm của Thái Lan : bao thanh toán của Thái Lan được hỗ trợ bởi luật pháp sở tại. Bao thanh toán ở đây được điều chỉnh bởi Đạo luật Bao thanh toán (Factoring Bill), trong đó quy định cho phép thông báo về việc chuyển nhượng dưới bất kỳ hình thức nào thay cho quy định phải bằng văn bản như trước đây. Các đơn vị bao thanh toán cũng được tính phí như các tổ chức tài chính khác. Vốn tối thiểu của đơn vị bao thanh toán của Thái Lan là 30 triệu baht. Bao thanh toán Thái Lan phát triển một phần nhờ thái độ cẩn trọng của các ngân hàng trong nghiệp vụ cho vay. Doanh nghiệp quy mô vừa đã nhìn nhận bao thanh toán như một nguồn tài trợ linh hoạt. Tuy nhiên, các nhà xuất khẩu Thái Lan vẫn quen với các phương thức tín dụng chứng từ truyền thống hơn.

Từ những kinh nghiệm trên, chúng ta có thể tóm tắt thành những bài học kinh nghiệm sau:

*Bài học 1:* Phải marketing để tất cả các thành phần trong nền kinh tế nhận thức được lợi ích của bao thanh toán. Phương thức thanh toán ghi sổ sẽ càng trở nên phổ biến thì bao thanh toán sẽ càng phát triển.

*Bài học 2:* Luật pháp cho phép chuyển nhượng nợ và người được chuyển nhượng nợ có quyền đối với tài sản phát mãi khi người chuyển nhượng nợ và con nợ bị phá sản. Ngoài ra, luật cần buộc người mua phải thanh toán tiền hàng cho công ty bao thanh toán, chứ không phải trực tiếp cho người bán.

*Bài học 3:* Khi các ngân hàng quá cẩn trọng trong xét duyệt cấp tín dụng hoặc thậm chí không cấp tín dụng cho một bộ phận nào đó của nền kinh tế thì đây là cơ hội tốt cho phát triển bao thanh toán.

*Bài học 4:* Các đơn vị bao thanh toán không nên chỉ chú trọng lợi nhuận cá nhân mà phải luôn chú ý mở rộng kinh doanh.

***Chương I: Cơ sở lý thuyết***

---

*Bài học 5:* Các đơn vị bao thanh toán phải cung cấp loại hình bao thanh toán đầy đủ (full factoring) để đáp ứng tốt nhất nhu cầu của khách hàng.

*Bài học 6:* Tư nhân có thể mở công ty bao thanh toán. Bao thanh toán không nhất thiết phải gắn với ngân hàng. Nếu ngân hàng mở một phòng bao thanh toán trong khuôn khổ tổ chức của mình thì phải tạo điều kiện cho phòng đó được độc lập về hoạt động marketing và công tác đánh giá tín dụng khách hàng.

*Bài học 7:* Các đơn vị bao thanh toán phải thường xuyên nâng cao nghiệp vụ để tránh bị lừa. Không nên tách rời chức năng bảo hiểm hoặc tài trợ với chức năng theo dõi và thu nợ. Không nên sử dụng loại hình bao thanh toán kín.

*Bài học 8:* Các doanh nghiệp vừa và nhỏ là những khách hàng trọng tâm của bao thanh toán, trong khi vẫn quan tâm đến những doanh nghiệp có khối lượng hàng bán/xuất khẩu lớn.

*Bài học 9:* Các đơn vị bao thanh toán cần áp dụng triệt để công nghệ hiện đại để tăng khả năng cạnh tranh. E- invoice sẽ là tương lai của bao thanh toán.

*Bài học 10:* Cần có nguồn vốn hỗ trợ đơn vị bao thanh toán. Ví dụ: quỹ bảo hiểm tín dụng.

*Bài học 11:* Cần xây dựng Hiệp hội bao thanh toán quốc gia.

*Tóm lại, những vấn đề được trình bày như trên cho thấy dịch vụ bao thanh toán đã trở thành một sản phẩm quan trọng trong hoạt động của ngân hàng. Sự cần thiết của dịch vụ BTT được thể hiện khi xem xét về thực tiễn áp dụng dịch vụ này sẽ được trình bày trong chương 2 của đề tài.*

## **CHƯƠNG 2. THỰC TRẠNG VẬN DỤNG NGHIỆP VỤ BAO THANH TOÁN TẠI CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VIỆT NAM.**

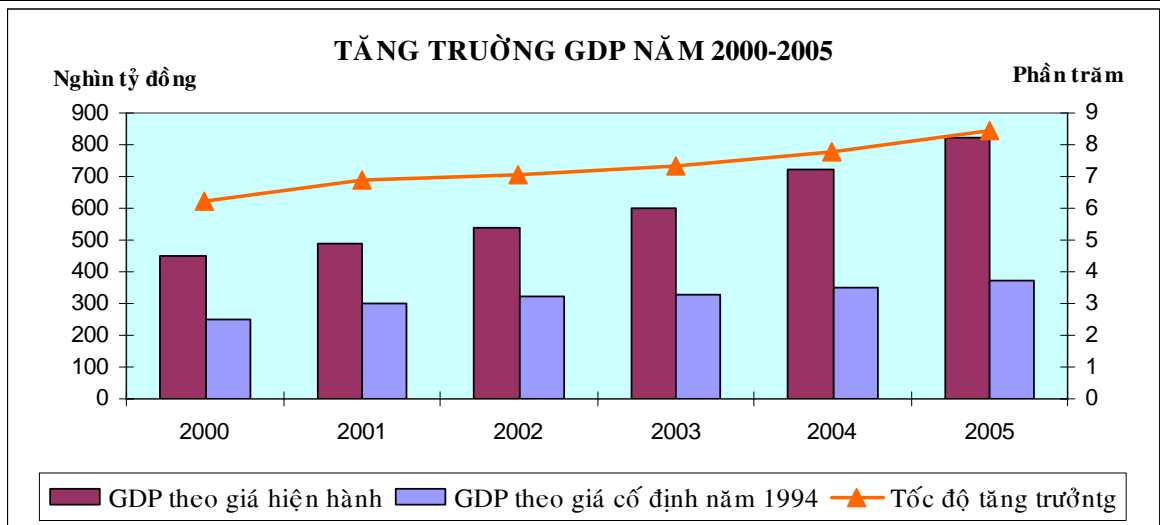
### **2.1. Tổng quan về hoạt động ngân hàng và tình hình xuất nhập khẩu Việt Nam năm 2005:**

#### *2.1.1. Tổng quan về hoạt động ngân hàng Việt nam năm 2005:*

Năm 2005, GDP Việt Nam đạt tốc độ tăng 8.4%, cao nhất trong vòng chín năm gần đây, nhưng vẫn chưa bằng tốc độ tăng của năm 1996 (9.34%). Tốc độ tăng trưởng bình quân trong năm năm từ 2001 đến 2005 là 7.5%. Khu vực dịch vụ tăng trưởng 8.5%, cao hơn hẳn hai năm trước. Tổng đầu tư toàn xã hội tăng nhanh, đạt 38.5% GDP. Nguồn vốn hỗ trợ phát triển cấp nhà nước (ODA) với mức cam kết lên đến 3.75 tỷ USD, trong đó đã giải ngân khoảng 1.7 tỷ USD. Lượng vốn đầu tư trực tiếp (FDI) khoảng 6 tỷ USD. Dự trữ ngoại hối quốc gia vào khoảng 10 tuần nhập khẩu. Chỉ số giá tiêu dùng cả năm tăng 8.4%, thấp hơn mức 9.5% của năm 2004. Kim ngạch xuất khẩu đạt 32.23 tỷ USD. Kim ngạch nhập khẩu đạt 36.88 tỷ USD. Nhập siêu cả năm là 4.65 tỷ USD. Tỷ giá ngoại tệ cả năm chỉ tăng 0.9%, thấp hơn mức dự đoán đầu năm (1%).

#### **Biểu đồ 2.1 : Tăng trưởng GDP năm 2000-2005**

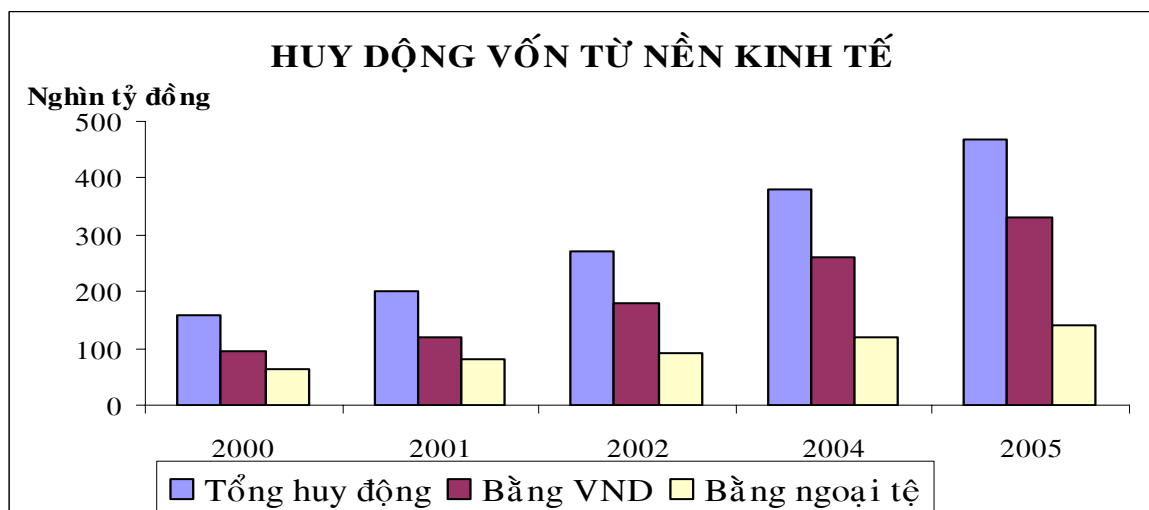
**Chương II: Thực trạng vận dụng nghiệp vụ BTT tại các NHTM Việt Nam**



(nguồn : báo cáo thường niên ngân hàng nhà nước Việt Nam 2005)

Trong năm 2005, ngành ngân hàng Việt nam cũng đạt được những thành tựu đáng kể. Với việc tỷ giá hối đoái được kiểm soát tốt, một cơ quan định mức tín nhiệm quốc tế đã nâng mức xếp hạng ngoại tệ dài hạn của Việt nam từ B+ lên BB-. Việc nâng hạng phản ánh triển vọng tăng trưởng kinh tế bền vững và vị thế đối ngoại tốt hơn cho Việt nam.

**Biểu đồ 2.2 : Tình hình huy động vốn từ nền kinh tế**



(nguồn : báo cáo thường niên ngân hàng nhà nước Việt nam 2005)

Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (NHNN) đã thực hiện chính sách tiền tệ thận trọng và linh hoạt. Về lãi suất, bám sát diễn biến của thị trường tiền tệ

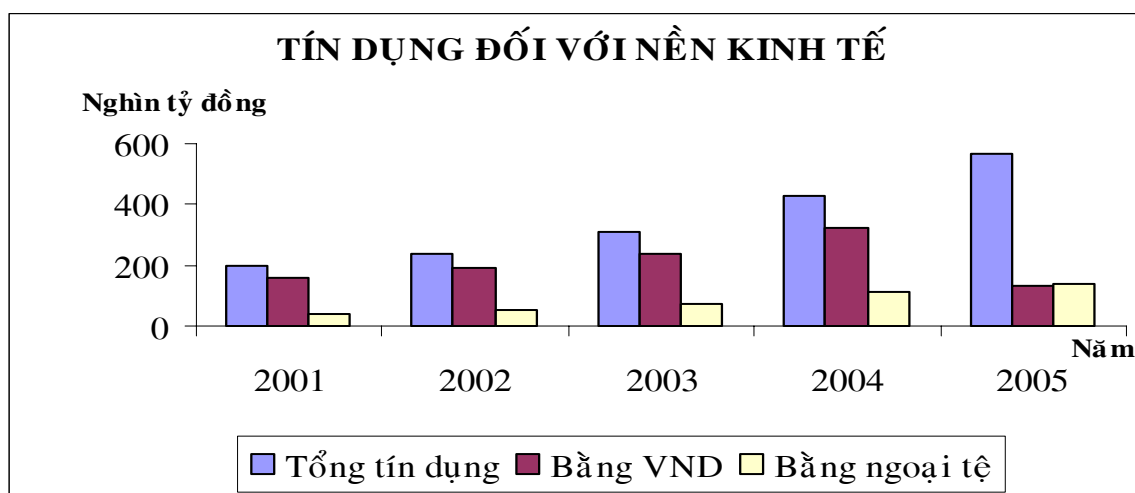
**GVHD : PGS.TS. Trần Huy Hoàng**

**HVTH : Lê Minh Thanh Lam**

**Chương II: Thực trạng vận dụng nghiệp vụ BTT tại các NHTM Việt Nam**

NHNN đã ba lần điều chỉnh tăng lãi suất tái cấp vốn từ 5%/năm lên 6.5%/năm; lãi suất chiết khấu từ 3%/năm lên 4.5%/năm (sau ba lần điều chỉnh) và lãi suất cơ bản VND từ 7.8%/năm lên 8.25%/năm (sau 2 lần điều chỉnh). Do tác động cung cầu vốn, các tổ chức tín dụng cũng điều chỉnh tăng lãi suất huy động. Lãi suất huy động bình quân VND tăng 0.6 – 1.2%/năm và USD tăng 1.2 – 2.5%/năm. Lãi suất cho vay bình quân VND tăng 0.6%/năm và USD tăng 0.7 – 1.5%/năm. Tỷ giá đã được NHNN điều chỉnh linh hoạt đáp ứng mục tiêu kiểm soát lạm phát và khuyến khích xuất khẩu. Cả năm 2005, tỷ giá chỉ tăng 0.9% so với năm 2004. Nghiệp vụ thị trường mở tiếp tục là kênh chủ yếu để bơm tiền ra cho và thu tiền về từ lưu thông.

**Biểu đồ 2.3 : Tình hình tín dụng đối với nền kinh tế**



(nguồn : báo cáo thường niên ngân hàng nhà nước Việt Nam 2005)

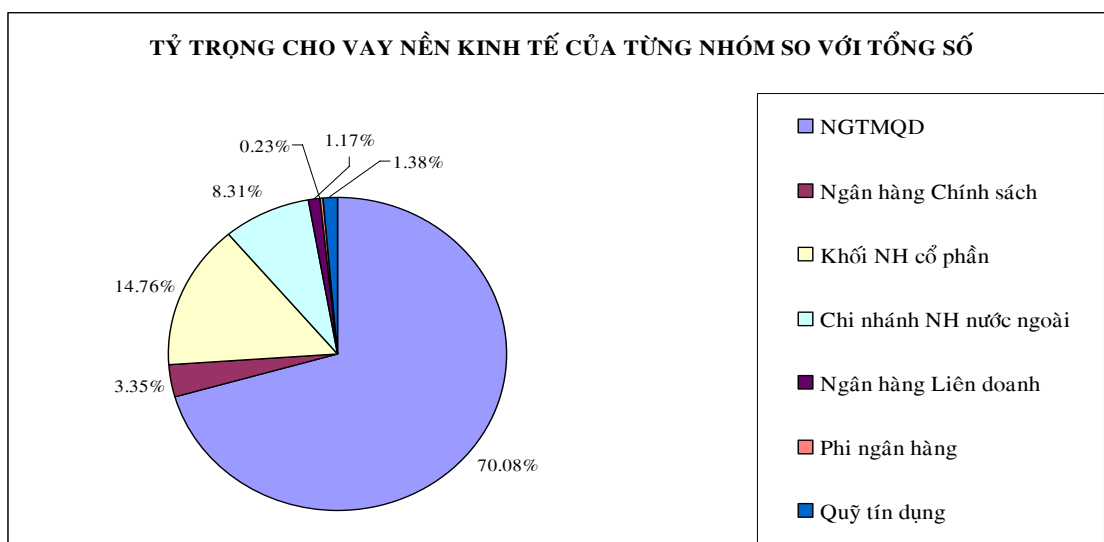
NHNN cũng tiếp tục triển khai giai đoạn 2 dự án hiện đại hóa ngân hàng và hệ thống thanh toán. Cơ chế, chính sách tiếp tục được NHNN hoàn thiện theo hướng sát với chuẩn mực và thông lệ quốc tế, tạo cơ sở cho việc thực hiện lành mạnh hóa tài chính và nâng cao khả năng cạnh tranh của các ngân hàng thương mại (NHTM). Các NHTM nhà nước đã được bổ sung hơn 12.000 tỷ đồng để tăng vốn điều lệ, cải thiện được tỷ lệ an toàn vốn. Đã có 2 NHTM nhà nước được

**Chương II: Thực trạng vận dụng nghiệp vụ BTT tại các NHTM Việt Nam**

chính phủ cho phép triển khai thí điểm cổ phần hóa là Ngân hàng Ngoại thương Việt nam và Ngân hàng Phát Triển Nhà đồng bằng sông Cửu Long. Các NHTM cổ phần cũng tiếp tục tăng vốn điều lệ, mở rộng mạng lưới phân phối, phát triển sản phẩm mới, nhất là các sản phẩm ngân hàng điện tử. Trong năm đã có thêm gần 500 máy giao dịch tự động (ATM) được lắp đặt, số lượng thẻ tăng mạnh từ 560.000 cuối năm 2004 lên hơn 2 triệu thẻ vào cuối năm 2005. Tổng vốn huy động cả năm của toàn ngành ngân hàng tăng 22% và dư nợ cho vay tăng 22.5%. Nhìn chung, năm 2005 là năm thành công của ngành ngân hàng.

Trong năm 2005, tăng trưởng khu vực dịch vụ trong đó có ngành ngân hàng đạt 8.5%, cao hơn mức tăng trưởng 7.3% của năm 2004. Để chuẩn bị cho ngành ngân hàng Việt Nam hội nhập với ngành ngân hàng trong khu vực và trên thế giới, chính phủ Việt Nam đã có nhiều nỗ lực lành mạnh hóa hệ thống ngân hàng thông qua các đề án, chương trình chấn chỉnh củng cố các ngân hàng thương mại cổ phần và đề án cơ cấu lại các ngân hàng thương mại quốc doanh.

**Biểu đồ 2.4 : Tỷ trọng cho vay nền kinh tế của từng nhóm so với tổng số**



(nguồn : báo cáo thường niên ngân hàng nhà nước Việt Nam 2005)

Như vậy đến nay những thành tựu mà ngành ngân hàng đạt được cơ bản như sau :

***GVHD : PGS.TS. Trần Huy Hoàng***

***HVTH : Lê Minh Thanh Lam***

**Chương II: Thực trạng vận dụng nghiệp vụ BTT tại các NHTM Việt Nam**

- Lành mạnh hóa được tình hình tài chính và làm sạch bảng cân đối kế toán thông qua việc xử lý nợ tồn đọng sử dụng các nguồn vốn khác nhau như vốn nhà nước, dự phòng nợ khó đòi, phát mãi tài sản thế chấp. Đồng thời, các ngân hàng cũng liên tục tăng vốn điều lệ, tăng quy mô hoạt động và chất lượng tài sản.

- Cho vay chính sách được tách rời khỏi cho vay thương mại và chấm dứt tình trạng cơ quan quản lý nhà nước can thiệp vào hoạt động kinh doanh của các tổ chức tín dụng việc thực hiện kinh doanh theo nguyên tắc thị trường, tối đa hóa lợi nhuận.

- Các ngân hàng thương mại đẩy mạnh hiện đại hóa công nghệ và nâng cao năng lực quản trị, điều hành trên cơ sở tăng cường áp dụng các thông lệ quốc tế về quản trị doanh nghiệp và từng bước thiết lập các định chế quản trị rủi ro. Các nghiệp vụ ngân hàng cơ bản không ngừng được chuẩn hóa và tích hợp thống nhất dựa trên nền tảng công nghệ thông tin hiện đại để hỗ trợ cho quá trình quản lý, điều hành tập trung của các ngân hàng thương mại. Hệ thống thanh toán điện tử liên ngân hàng được đưa vào vận hành năm 2002 và hạ tầng công nghệ thông tin của ngành ngân hàng được hiện đại hóa một bước góp phần quan trọng thúc đẩy phát triển các dịch vụ ngân hàng mới, đặt biệt các dịch vụ thanh toán và ngân hàng điện tử.

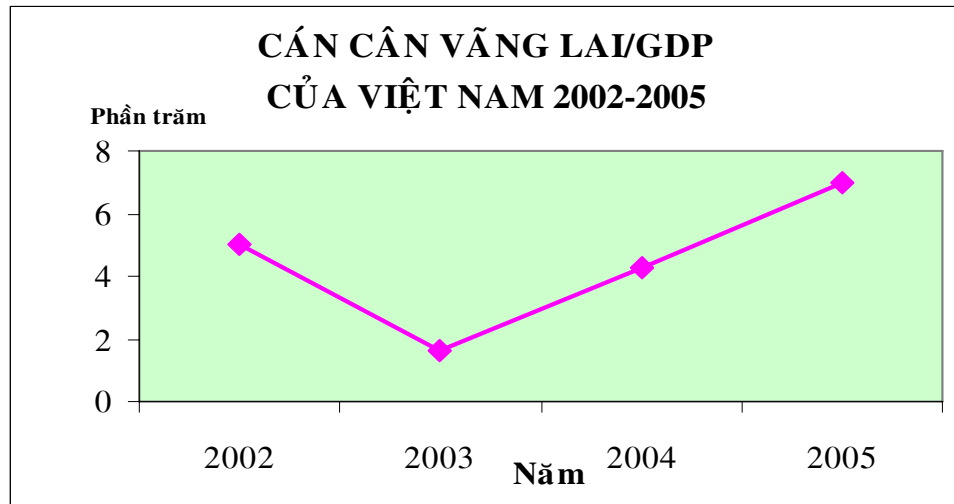
***2.1.2. Tổng quan về tình hình xuất nhập khẩu Việt nam năm 2005:***

Tổng trị giá xuất nhập khẩu hàng hóa năm 2005 ước tính đạt 69.11 tỷ USD, tăng 18.2% so với cùng kỳ năm trước, trong đó xuất khẩu tăng 21.6% và nhập khẩu tăng 15.4%. Trong năm 2005 tốc độ tăng xuất khẩu cao hơn tốc độ tăng nhập khẩu (xuất khẩu tăng nhanh hơn 6.2 điểm phần trăm) do vậy nhập siêu cả năm nay giảm cả về số tuyệt đối và tỷ lệ so với giá trị xuất khẩu: nhập

***Chương II: Thực trạng vận dụng nghiệp vụ BTT tại các NHTM Việt Nam***

siêu cả năm chỉ còn 4.65 tỷ USD (năm 2004 là 5.45 tỷ USD), bằng 14.4% kim ngạch xuất khẩu, giảm 6.2 điểm phần trăm so với tỷ lệ 20.6 trong năm 2004.

**Biểu đồ 2.5 : Cán cân vãng lai/GDP**



(nguồn : báo cáo thường niên ngân hàng nhà nước Việt Nam 2005)

Trị giá xuất khẩu hàng hóa năm 2005 đạt 32.23 tỷ USD, tăng 5.73 tỷ USD so với năm 2004. Bình quân một tháng năm nay xuất khẩu 2.69 tỷ USD (bình quân năm 2004 là 2.2 tỷ USD). Trong tổng kim ngạch, xuất khẩu dầu thô đạt 7.39 tỷ USD, tăng 30.3% so với năm trước; xuất khẩu không kể dầu thô đạt 24.85 tỷ USD, tăng 19.3%, trong đó kinh tế trong nước 13.72 tỷ USD, tăng 14.1%; xuất khẩu của khu vực kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài (không kể dầu thô) 11.13 tỷ USD, tăng 26.2%.

Thị trường hàng xuất khẩu của Việt Nam cả năm nhìn chung ổn định và tăng so với cùng kỳ, nhất là các thị trường lớn và xuất hiện nhiều thị trường mới ở khu vực châu Phi. Thị trường Hoa Kỳ tăng 16.2%, Nhật bản tăng 26.9%, O-x-trây-li-a tăng 41.9%; Trung Quốc tăng 8.8%; Xingapo tăng 28.5%. Riêng một số thị trường lớn thuộc EU giảm như: thị trường Đức và Anh, kim ngạch mỗi thị trường năm 2005 khoảng 1 tỷ USD, nhưng mỗi thị trường đều giảm 1.7% so với năm trước.



**Chương II: Thực trạng vận dụng nghiệp vụ BTT tại các NHTM Việt Nam**

Trị giá nhập khẩu hàng hóa năm 2005 đạt 36.88 tỷ USD, tăng 15.4% so với năm 2004, trong đó, khu vực kinh tế trong nước 23.19 tỷ USD, tăng 11,1%, khu vực có vốn đầu tư nước ngoài tăng 23,5%, do tăng chậm hơn nên tỷ trọng nhập khẩu của khu vực kinh tế trong nước chỉ còn 62,9% (năm trước là 65,3%) và của khu vực có vốn đầu tư nước ngoài là 37,1% (năm 2004 tăng 34,7%). Bình quân mỗi tháng năm nay nhập khẩu 3.07 tỷ USD.

Nhập khẩu hàng hóa từ các nước châu Á chiếm tỷ trọng lớn và nhìn chung tương đối cao: Trung Quốc tăng 27.8%, Xingapore tăng 25%, Đài Loan tăng 16.3%, Nhật Bản tăng 14,4%, Hàn Quốc tăng 8.3%...

Trị giá xuất nhập khẩu dịch vụ năm 2005 ước tính đạt 9.3 tỷ USD, tăng 6%, trong đó xuất khẩu dịch vụ 4.26 tỷ USD, tăng 7.2%; nhập khẩu dịch vụ 5.04 tỷ USD, tăng 5% (Theo nguồn Tổng cục Thống kê).

**2.2. Thực trạng hoạt động bao thanh toán trên thế giới và tại Việt Nam****2.2.1. Hoạt động bao thanh toán trên thế giới:**

Dịch vụ bao thanh toán đã được sử dụng từ lâu tại nhiều nước phát triển trên thế giới và hiệp hội bao thanh toán quốc tế (FCI) hiện nay có 210 thành viên ở 60 quốc gia, cung cấp các công ty bao thanh toán hàng đầu thế giới những thủ tục và quy ước thỏa thuận chung cho các giao dịch bao thanh toán quốc tế.

Mặc dù có khả năng bành trướng rất lớn, tuy nhiên vẫn còn nhiều điều phải làm. Vẫn còn nhu cầu rất lớn về việc chuyển giao các bí quyết để mang đến cho bao thanh toán chuyên nghiệp các tiêu chuẩn, không những là để phát triển thị trường mà còn đặc biệt là để đẩy mạnh thị trường. Dịch vụ bao thanh toán cần phải được chiêu thị mạnh hơn nữa ở lĩnh vực xuất khẩu, thường không nhận thức được sự tồn tại của những thay đổi mới với nhiều dịch vụ bảo hiểm tín dụng và ngân hàng truyền thống hơn nữa. Cuối cùng nhưng không phải ít nhất, ở nhiều

**Chương II: Thực trạng vận dụng nghiệp vụ BTT tại các NHTM Việt Nam**

cơ quan (tiền tệ) quốc gia trung ương khác nhau đã áp đặt, dĩ nhiên là một cách không chủ định, những trở ngại cho việc giới thiệu về bao thanh toán và như vậy là đã tự rút quốc gia của họ ra khỏi những lợi ích mà bao thanh toán mang lại để trở thành khu vực kinh tế triển vọng.

***2.2.1.1. Những phát triển của FCI gần đây :***

Trong 38 năm, FCI đã cống hiến những nguồn lực giá trị để xây dựng mạng lưới các công ty bao thanh toán lớn nhất thế giới. Trong suốt giai đoạn được xem xét dưới đây, mạng lưới của FCI đã phát triển thành 210 công ty bao thanh toán ở 60 quốc gia, nhanh chóng thu hút 2/3 sản lượng bao thanh toán thế giới.

FCI dễ dàng mở rộng sang các khu vực thương mại quan trọng của thế giới, gồm cả những thị trường đang phát triển khổng lồ như Trung Quốc, Ấn Độ, Nga và Brazil. Các cuộc gặp gỡ đầy hứa hẹn sẽ mang lại sự phát triển xa hơn nữa ở châu Mỹ Latinh, Đông Âu, Nam Á và Đông Á. Sự gia nhập các thành viên mới ở Trung quốc, Hồng Kông, Hàn Quốc và Đài Loan sẽ giữ cho vùng này giữ vị trí hàng đầu với bao thanh toán xuất khẩu của FCI, theo ngay sau là Thổ Nhĩ Kỳ, Nhật Bản, Tây Ban Nha và Ý.

Không có gì ngạc nhiên, những thị trường lớn nhất cho bao thanh toán nhập khẩu vẫn là Mỹ và một loạt các quốc gia trong liên minh châu Âu nơi mà các nhà lãnh đạo thị trường địa phương là đại diện của FCI. Các thị trường quan trọng mới hơn cho bao thanh toán nhập khẩu của FCI là Đài Loan, Hồng Kông, Nhật và Cộng Hòa Czech, cho thấy rằng khái niệm bao thanh toán quốc tế đã được ứng dụng toàn cầu, bao phủ ngày càng nhiều hơn nữa các giao dịch trong môi trường thương mại hiện nay ở nơi mà tín dụng thư đang được thay thế bởi các điều khoản thanh toán mở.

---

***Chương II: Thực trạng vận dụng nghiệp vụ BTT tại các NHTM Việt Nam***

---

Trong năm 2005, sản lượng bao thanh toán quốc tế của FCI phát triển chưa từng có là 27% lên 55.3 tỷ euro.

Ủy ban thị trường của FCI mở rộng duy trì công cụ căn bản cho các thành viên để hỗ trợ họ trong việc tạo ra những doanh số lớn hơn. Những công cụ bán hàng và tiếp thị mới của FCI kết hợp giữa sự dồi dào thông tin, thu thập từ các thành viên có kinh nghiệm và hiện nay sẵn có để phục vụ cho lợi ích của toàn bộ các thành viên, bao gồm nhiều thành viên mới vừa mới áp dụng bao thanh toán trong những năm gần đây.

Việc giảng dạy cho các thành viên FCI là không đủ. Thị trường còn cần phải có thông tin về bản chất thực của bao thanh toán, các thủ tục và ứng dụng thương mại trong cả thương mại trong nước cũng như quốc tế. Các cuộc hội nghị để xúc tiến bao thanh toán thường xuyên được FCI kết hợp với các thành viên ở địa phương tài trợ và thường thu hút sự quan tâm đáng kể từ cộng đồng giới kinh doanh và giới truyền thông. Trong năm 2005 và 2006, những cuộc hội nghị như vậy đã được tổ chức ở Matxcơva (Nga), Barcelona (Tây Ban Nha), Thessaloniki (Hy Lạp) và HCMC (Việt Nam).

Ngoài ra, FCI còn tài trợ cho việc xuất bản phiên bản thứ 10 của cuốn niên giám về bao thanh toán thế giới chính thức, chứa đựng các điều khoản giao kèo từ hơn 40 quốc gia khác nhau. FCI chính thức chấp nhận nhiều cam kết bằng lời nói, tất cả nhằm nỗ lực xúc tiến quan niệm bao thanh toán quốc tế.

Cuối cùng nhưng không phải là kém quan trọng, với một website hấp dẫn và chứa nhiều thông tin, FCI sẽ tiếp tục phổ biến thông tin trên trang website toàn thế giới, nhắm tới các độc giả là các thành viên tiềm năng, các công ty xuất khẩu, các nhà cố vấn kinh doanh, nhà báo và các sinh viên trên toàn thế giới.

---

**Chương II: Thực trạng vận dụng nghiệp vụ BTT tại các NHTM Việt Nam**

---

**2.2.1.2. Hoạt động của bao thanh toán quốc tế :**

Bao thanh toán quốc tế không có gì là phức tạp, nó đơn giản là một gói dịch vụ duy nhất được thiết lập để làm dịu những vấn đề truyền thống của việc bán hàng dựa vào tài khoản mở. Những dịch vụ điển hình bao gồm điều tra về độ tin cậy tín dụng của người mua hàng, nhận vào mình rủi ro tín dụng và cấp biện pháp phòng ngừa 100% về phế thải, thu hồi và quản lý các khoản phải thu và việc cung cấp tài chính thông qua việc ứng trước tiền mặt ngay để phòng chống những khoản nợ chậm trả.

Khi bao thanh toán xuất khẩu thực hiện bởi các thành viên của FCI, nó bao gồm 6 bước thực hiện:

- Người xuất khẩu ký kết hợp đồng bao thanh toán quy định tất cả các khoản phải thu theo thỏa thuận với công ty bao thanh toán xuất khẩu. Kể từ đó, công ty bao thanh toán chịu trách nhiệm về tất cả mọi mặt của quá trình bao thanh toán.

- Công ty bao thanh toán xuất khẩu chọn một thành viên FCI tương thích để cung cấp dịch vụ bao thanh toán nhập khẩu ở nước mà hàng hóa sẽ được vận chuyển đến. Sau đó các khoản phải thu sẽ được chuyển nhượng cho bên bao thanh toán nhập khẩu.

- Cùng thời điểm đó, công ty bao thanh toán nhập khẩu điều tra tình trạng tín dụng của người nhập khẩu và thiết lập thể thức tín dụng. Điều này cho phép người mua đặt hàng dựa trên điều khoản tài khoản mở mà không phải mở thư tín dụng.

- Một khi hàng đã được chất lên tàu, công ty bao thanh toán xuất khẩu có thể được ứng trước đến 80% giá trị hóa đơn cho người xuất khẩu.

- Một khi việc mua bán diễn ra, công ty bao thanh toán nhập khẩu thu hồi đầy đủ số tiền trên hóa đơn và có trách nhiệm chuyển tiền bằng SWIFT khi đến kỳ hạn phải thanh toán và công ty bao thanh toán xuất khẩu sẽ thanh toán số tiền còn lại cho người xuất khẩu.

***Chương II: Thực trạng vận dụng nghiệp vụ BTT tại các NHTM Việt Nam***

---

- Nếu sau 90 ngày kể từ ngày đến hạn mà chưa thanh toán hóa đơn, công ty bao thanh toán nhập khẩu sẽ trả 100% giá trị hóa đơn theo đúng như cam đoan.

Không những mỗi giai đoạn được thiết lập để đảm bảo việc bán hàng khỏi bị rủi ro, nó còn để cho người xuất khẩu cung cấp nhiều điều khoản hấp dẫn hơn cho các khách hàng hải ngoại, cả người xuất khẩu lẫn khách hàng đều được lợi nhờ tốn ít thời gian và tiền bạc vào việc quản lý và chứng từ.

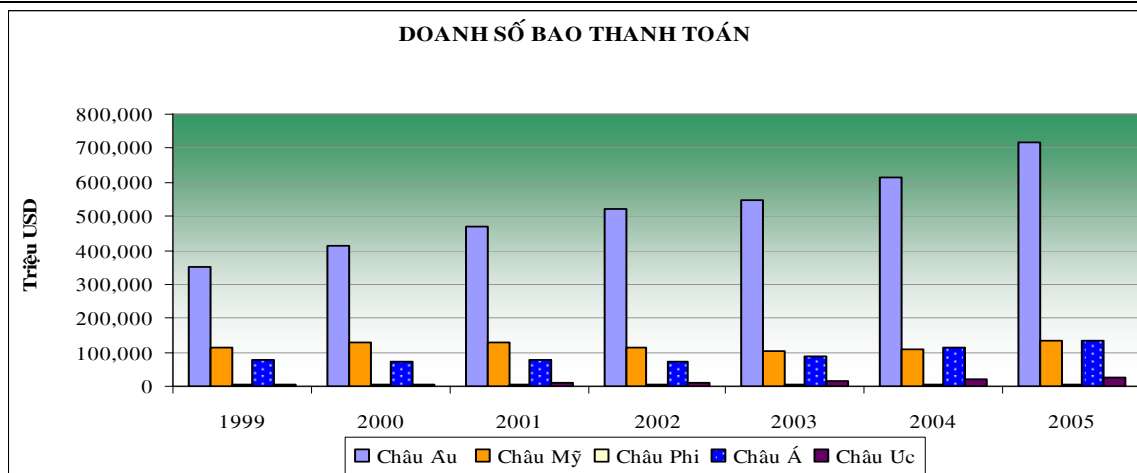
Trong mọi trường hợp, người xuất khẩu được đảm bảo những thỏa thuận mua bán tốt nhất ở mỗi nước. Điều này là bởi vì công ty bao thanh toán xuất khẩu không bao giờ đề cử một công ty bao thanh toán nhập khẩu duy nhất vì công ty là một thành viên của FCI. Công ty bao thanh toán nhập khẩu được yêu cầu cạnh tranh trong kinh doanh và những công ty nào có dịch vụ tốt hơn sẽ được chọn.

Trong một số hoàn cảnh, các thành viên của FCI phục vụ việc kinh doanh của khách hàng của họ mà không cần phải liên quan đến các công ty bao thanh toán khác. Điều này ngày càng trở nên phổ biến hơn ở châu Âu vì ở đó không có biên giới giữa các quốc gia. Tuy nhiên các thành viên của FCI tiến hành công việc kinh doanh của họ, một điều chắc chắn tồn tại. Mục tiêu của họ là làm cho việc buôn bán trong một thế giới thương mại quốc tế phức tạp dễ dàng cho các thân chủ buôn bán với các khách hàng địa phương.

**\* Sự phát triển doanh số nghiệp vụ bao thanh toán trên thế giới**

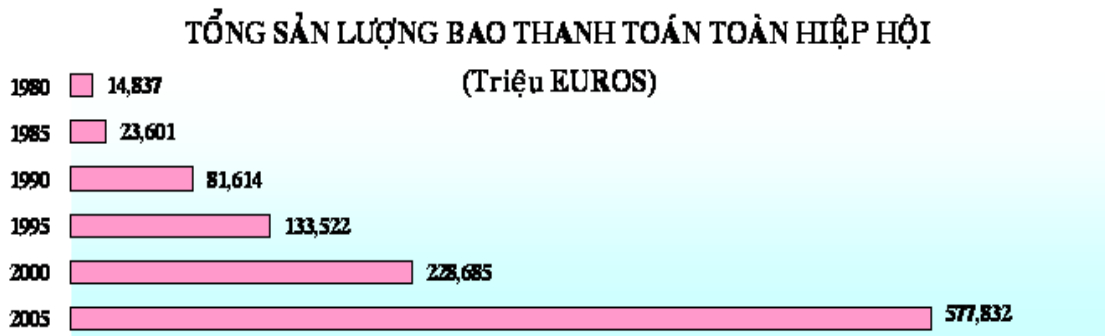
**Biểu đồ 2.6: Doanh số bao thanh toán trên toàn thế giới (triệu USD)**

**Chương II: Thực trạng vận dụng nghiệp vụ BTT tại các NHTM Việt Nam**



(nguồn : báo cáo thường niên của FCI năm 2005)

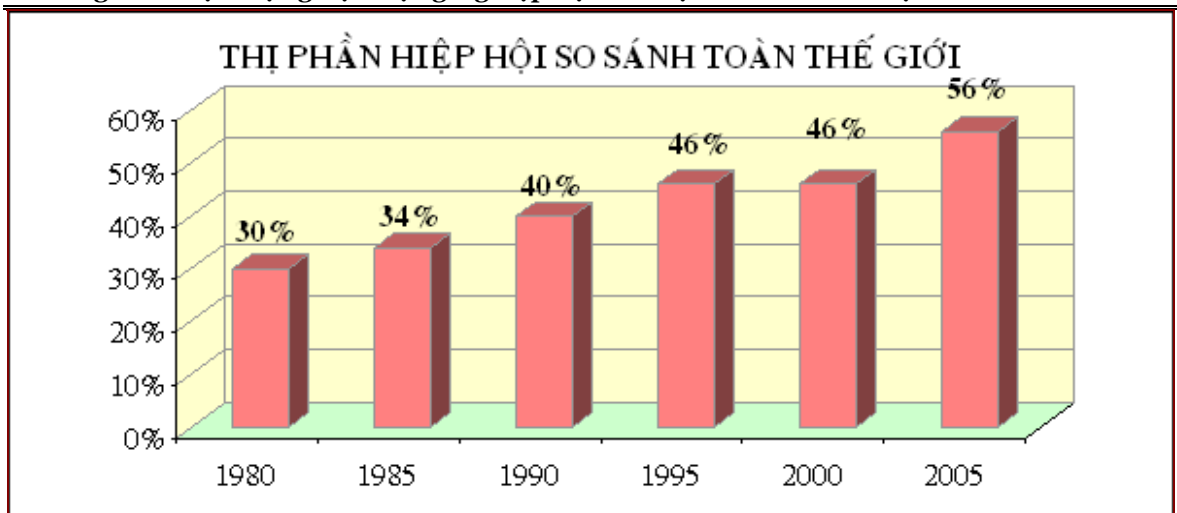
**Biểu đồ 2.7: Tổng sản lượng bao thanh toán cho tất cả các thành viên của FCI trong 25 năm ( Triệu EURO)**



(Nguồn : báo cáo thường niên FCI 2005)

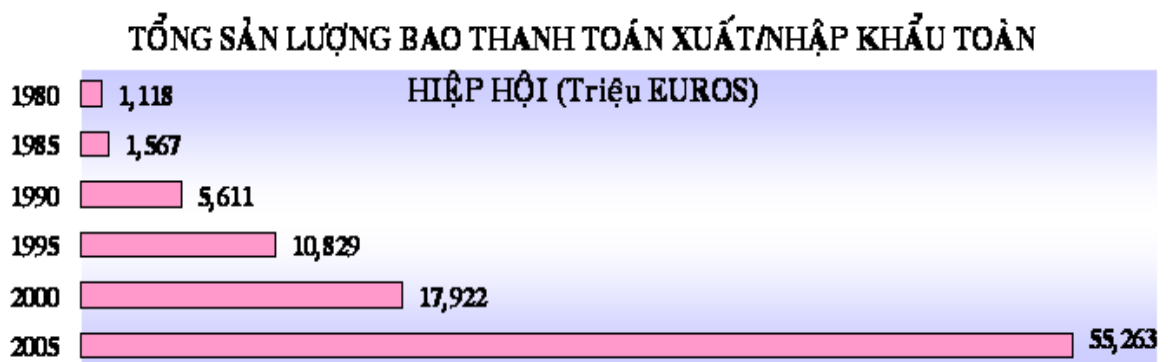
**Biểu đồ 2.8: Và thị phần của FCI (so sánh với sản lượng bao thanh toán trên toàn thế giới)**

**Chương II: Thực trạng vận dụng nghiệp vụ BTT tại các NHTM Việt Nam**



(Nguồn : báo cáo thường niên FCI 2005)

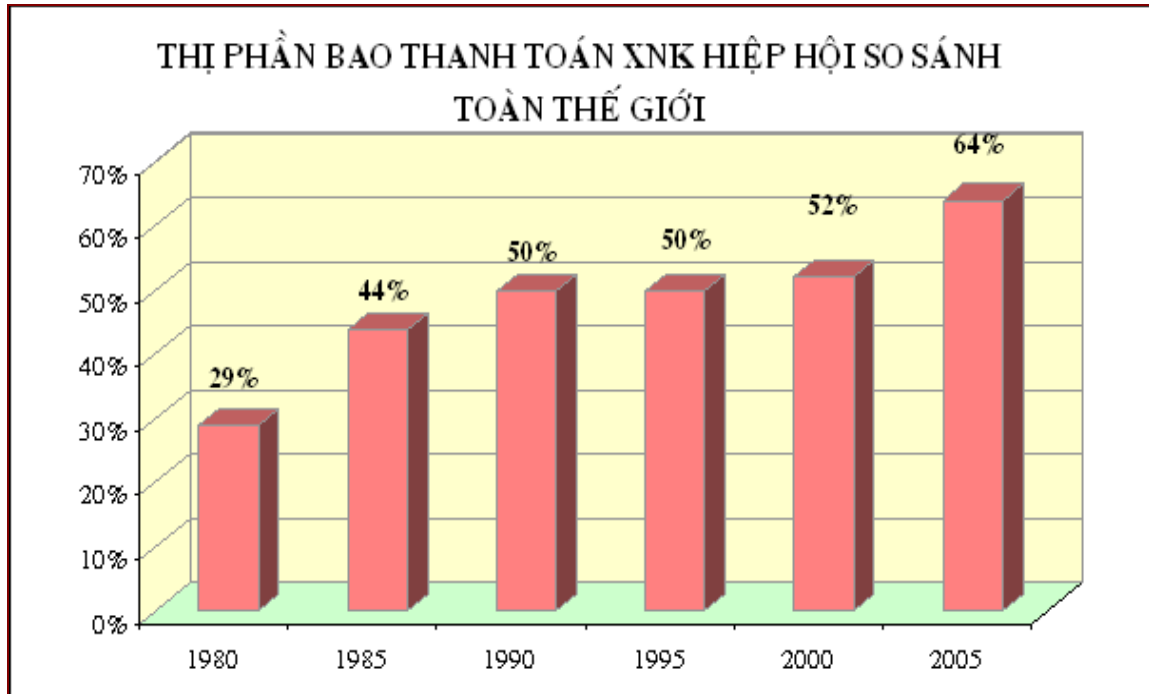
**Biểu đồ 2.9 : Tổng sản lượng bao thanh toán xuất/ nhập khẩu cho tất cả các thành viên của FCI trong 25 năm ( Triệu EURO)**



(Nguồn : Báo cáo thường niên FCI năm 2005)

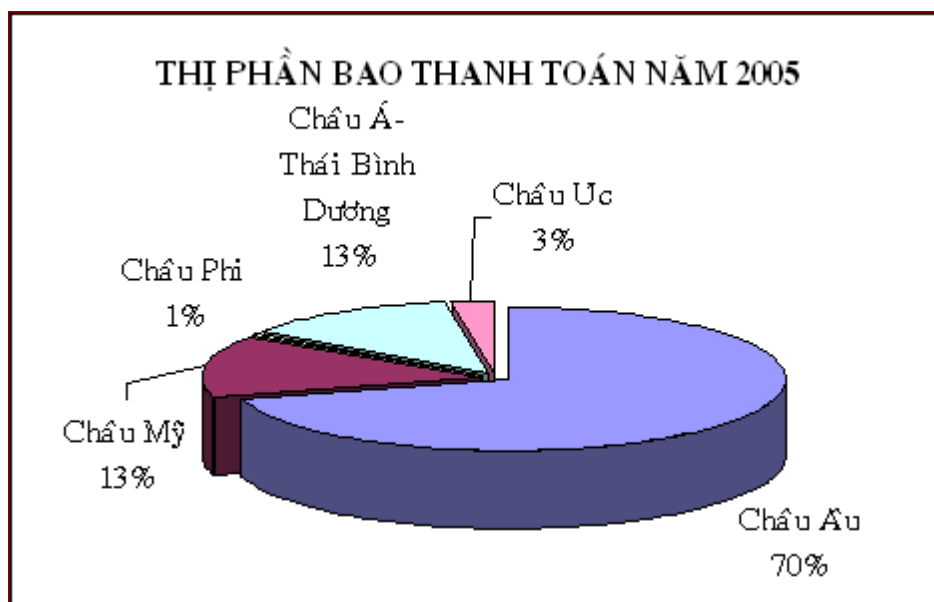
**Chương II: Thực trạng vận dụng nghiệp vụ BTT tại các NHTM Việt Nam**

**Biểu đồ 2.10 : Thị phần của FCI (so sánh với sản lượng bao thanh toán XNK trên toàn thế giới)**



(Nguồn : báo cáo thường niên FCI 2005)

**Biểu đồ 2.11: Thị phần bao thanh toán năm 2005**



**GVHD : PGS.TS. Trần Huy Hoàng**

**HVTH : Lê Minh Thanh Lam**



***Chương II: Thực trạng vận dụng nghiệp vụ BTT tại các NHTM Việt Nam***

*( Nguồn : báo cáo thường niên FCI 2005)*

2.2.2. *Thực trạng về hoạt động bao thanh toán tại Việt nam :*

**2.2.2.1. Cơ sở pháp lý để thực hiện dịch vụ bao thanh toán**

Tại Việt nam hiện nay có 11 ngân hàng (kể cả ngân hàng nước ngoài tại Việt nam) cung cấp loại hình dịch vụ bao thanh toán. Tuy nhiên phần lớn các ngân hàng trong nước mới chỉ thực hiện dịch vụ bao thanh toán mua bán trong nước, và chỉ hoạt động cầm chừng, nặng nề về hình thức hơn là chất lượng dịch vụ, doanh số giao dịch vẫn còn rất khiêm tốn, đối tượng khách hàng thì hạn chế trong phạm vi một số khách hàng quen thuộc của ngân hàng.

Bao thanh toán được đánh giá là một trong những nghiệp vụ mới đầy tiềm năng của các ngân hàng thương mại, một kênh hỗ trợ vốn đặc lực đối với các tổ chức kinh tế. Trước xu hướng này, Thống đốc NHNN Việt Nam đã ban hành quyết định số 1096/2004/QĐ-NHNN ngày 06/09/2004 về việc Ban hành Quy chế hoạt động bao thanh toán của các tổ chức tín dụng.

Quy chế ban hành kèm theo Quyết định này bao gồm 6 chương, 28 điều, quy định một số vấn đề cơ bản sau:

- Điều kiện để được hoạt động và tiến hành hoạt động bao thanh toán.
- Hồ sơ xin chấp thuận hoạt động bao thanh toán.
- Loại hình, phương thức, quy trình hoạt động bao thanh toán.
- Lãi và phí trong hoạt động bao thanh toán.
- Các khoản phải thu không được bao thanh toán.
- Các quy định về hợp đồng bao thanh toán
- Quyền và nghĩa vụ của các bên tham gia

Theo quy chế này, 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

**Chương II: Thực trạng vận dụng nghiệp vụ BTT tại các NHTM Việt Nam**

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

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: Tỷ lệ nợ quá hạn trên tổng dư nợ cho vay tại thời điểm cuối tháng của 3 tháng gần nhất dưới 5%, không thuộc đối tượng đang bị xem xét xử lý vi phạm hành chính trong lĩnh vực tài chính, ngân hàng.

Đơn vị bao thanh toán chịu toàn bộ rủi ro khi bên mua hàng không có khả năng hoàn thành nghĩa vụ thanh toán khoản phải thu và chỉ có quyền đòi lại số tiền đã 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 như thỏa thuận tại hợp đồng mua, bán hàng hoặc vì một lý do khác không liên quan đến khả năng thanh toán của bên mua hàng...

Ngay sau khi Thống đốc NHNN Việt Nam ra quyết định số 1096/2004/QĐ-NHNN ngày 06/09/2004 về việc Ban hành Quy chế hoạt động bao thanh toán của các tổ chức tín dụng, một số tổ chức tín dụng đã được NHNN cho phép thực hiện nghiệp vụ bao thanh toán. Bởi vì, các ngân hàng thương mại Việt Nam và các ngân hàng nước ngoài đang hoạt động tại Việt Nam đang rất quan tâm đến việc đa dạng hoá các sản phẩm dịch vụ ngân hàng, tạo nhiều tiện ích nhất cho khách hàng. Trong đó, hoạt động factoring đang được nhiều ngân hàng nghiên cứu, triển khai thực hiện.

Trong thời gian đầu, các ngân hàng thương mại Việt Nam mới chỉ thực hiện bao thanh toán nội địa, trong khi mảng thương mại quốc tế có nhiều rủi ro khi ngày càng nhiều nhà nhập khẩu muốn thanh toán bằng hình thức ghi sổ (trả sau). Sau này, các ngân hàng Việt Nam đã triển khai dịch vụ bao thanh toán xuất khẩu, nhằm giúp doanh nghiệp Việt Nam tránh rủi ro khi bán hàng và quay

**Chương II: Thực trạng vận dụng nghiệp vụ BTT tại các NHTM Việt Nam**

vòng vốn sản xuất nhanh chóng. Đơn vị tiên phong triển khai dịch vụ này chính là ACB, với 20 hợp đồng đã thực hiện với 30 khách hàng tiềm năng.

Tại hội thảo về nghiệp vụ Bao thanh toán xuất khẩu ngày 20/01/2006, Hiệp hội Bao thanh toán quốc tế FCI cho biết nghiệp vụ này là một trong những công cụ giúp các doanh nghiệp xuất khẩu bán hàng theo phương thức trả chậm phòng tránh được rủi ro nhờ được ngân hàng bảo đảm sẽ thanh toán khoản tiền phải thu trong trường hợp người mua không chịu trả tiền. Mức phí tùy thuộc vào mức độ rủi ro cụ thể. Ông Jeroen Kohnstamm, Tổng thư ký Hiệp hội bao thanh toán quốc tế FCI cho biết: "Bao thanh toán đã trở thành phương thức thanh toán phổ biến trên thế giới suốt 30 năm qua, bắt nguồn từ Mỹ, sau đó lan đến Châu Âu và Châu Á. Mặc dù rất đông thành viên nhưng suốt 30 năm qua, chỉ có 4 vụ tranh chấp về bao thanh toán trên tổng số hàng trăm ngàn giao dịch về bao thanh toán". Việt Nam có 4 ngân hàng đã gia nhập FCI là VCB, ACB, Sacombank và Techcombank.

***@ Ngân hàng thương mại cổ phần Á Châu (ACB)***

Từ đầu năm đến nay, các nhà cung cấp hàng hoá sử dụng dịch vụ bao thanh toán tại ACB ngày càng tăng. Theo đó, các nhà cung cấp sẽ được ngân hàng ứng trước 80% số tiền trên hoá đơn ngay sau khi giao hàng cho người mua và sau đó ngân hàng sẽ thu lại từ người mua hàng khi đến hạn. Rõ ràng, đây là một kênh tiếp cận vốn ngân hàng mới thay vì đi vay truyền thống. Doanh số dịch vụ bao thanh toán của các doanh nghiệp qua ACB là 80 tỷ đồng.

ACB đã triển khai hoạt động factoring gồm cả bao thanh toán trong nước và bao thanh toán ngoài nước. ACB đã là thành viên của FCI (Factors Chain International). Với dịch vụ này, ACB đã tạo ra những tiện ích nhất định cho khách hàng.

Có thể thu tiền hàng ngay thay vì phải đợi đến kỳ hạn trả chậm.

**Chương II: Thực trạng vận dụng nghiệp vụ BTT tại các NHTM Việt Nam**

Tăng nguồn vốn lưu động phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh.

Doanh số bán hàng càng cao thì khoản ứng trước càng nhiều.

Được sử dụng khoản phải thu để đảm bảo một phần hoặc toàn bộ khoản ứng trước.

Tiết kiệm thời gian và chi phí trong việc theo dõi, thu hồi khoản phải thu.

Được ACB hỗ trợ đánh giá tình hình kinh doanh của bên mua hàng (nhà nhập khẩu).

ACB sẽ cung cấp dịch vụ bao thanh toán cho các hợp đồng mua bán trong nước với phương thức trả chậm, và hợp đồng ngoại thương với phương thức T/T trả chậm hoặc nhờ thu D/A. Chỉ cần thời gian tối đa là 5 ngày đối với bao thanh toán trong nước và 10 ngày đối với bao thanh toán xuất khẩu kể từ ngày người bán cung cấp đủ thông tin cho ACB, khách hàng sẽ được cấp hạn mức bao thanh toán. 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.

Đặc biệt, đối với factoring, tài sản đảm bảo không phải là điều kiện bắt buộc để bên bán hàng được ACB bao thanh toán. Lãi bao thanh toán được tính dựa trên số tiền ứng trước từ ngày ứng cho đến khi ACB nhận thanh toán từ bên mua hàng. Điều thuận lợi là mặc dù khách hàng có rất nhiều hợp đồng mua bán hàng hoá với nhiều bên mua hàng, nhưng họ chỉ cần ký kết với ACB một hợp đồng bao thanh toán duy nhất cho tất cả các bên mua hàng.

Hiện nay, mức phí bao thanh toán của ACB là 0.5%, tối thiểu là 500.000 đồng.

*@ Ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn thương tín (Sacombank)*

Sacombank cũng đang triển khai hoạt động bao thanh toán nội địa. Cụ thể, Sacombank sẽ tài trợ vốn với hình thức là ứng trước tiền mặt cho doanh nghiệp thông qua việc mua lại các khoản phải thu phát sinh từ việc mua bán hàng hoá trả chậm được doanh nghiệp và đối tác mua hàng thỏa thuận trong hợp

**Chương II: Thực trạng vận dụng nghiệp vụ BTT tại các NHTM Việt Nam**

đồng mua bán. Khi nhận được tiền thanh toán từ đối tác mua hàng, Sacombank sẽ chuyển cho doanh nghiệp sau khi đã trừ đi số tiền ứng trước. Thời hạn bao thanh toán nội địa cho các khoản phải thu có thời hạn còn lại không quá 180 ngày. Sacombank sẽ tiến hành hoạt động bao thanh toán nội địa trên cơ sở có quyền truy đòi. Mức lãi và phí thanh toán sẽ theo quy định cụ thể của Sacombank trong từng thời kỳ. Với dịch vụ tài trợ factoring, khách hàng có thể nhận được số tiền ứng trước lên đến 80% giá trị khoản phải thu sau khi giao hàng. Bên cạnh đó, Sacombank cũng hỗ trợ khách hàng phiếu xuất kho, biên bản giao nhận hàng hoá và các hồ sơ khác theo yêu cầu của Sacombank.

*@ Các chi nhánh ngân hàng nước ngoài đang hoạt động tại Việt Nam*

Sau *Deutsche Bank* (Đức), Ngân hàng *Far East National Bank* (FENB) của Mỹ cũng đã được Ngân Hàng Nhà nước cho phép thực hiện nghiệp vụ bao thanh toán cho các doanh nghiệp vào đầu tháng 02/2005. Theo đó, sau khi bên mua và bên bán thỏa thuận giao hàng và thời hạn thanh toán, bên bán sẽ ký hợp đồng bao thanh toán với FENB. Trên cơ sở này, FENB sẽ thanh toán trước cho bên bán tối đa 80% trị giá lô hàng, phần còn lại sẽ được FENB đảm bảo thanh toán tiếp khi đến hạn. Khi thực hiện bao thanh toán, ngân hàng sẽ phải chịu toàn bộ rủi ro khi bên mua không có khả năng chi trả, trừ một số trường hợp bên mua từ chối thanh toán do lỗi của bên bán.

Ngày 17/10/2005, tập đoàn *Citigroup* đã tổ chức giới thiệu dịch vụ mới tài trợ các khoản phải thu (bao thanh toán). Buổi giới thiệu đã thu hút được sự quan tâm của hơn 60 công ty trong và ngoài nước. Dịch vụ factoring có vai trò quan trọng giúp các công ty có thể gia tăng chu kỳ quay vòng tiền mặt nhờ việc tập trung các khoản thanh toán thương mại trong nước và quốc tế tại *Citigroup*. Ông Charly Madan, trưởng đại diện của ngân hàng *Citibank* cho biết: "Dịch vụ này không chỉ đem lại lợi ích cho các công ty lớn mà còn cả các doanh nghiệp vừa

## ***Chương II: Thực trạng vận dụng nghiệp vụ BTT tại các NHTM Việt Nam***

---

và nhỏ chủ yếu kinh doanh dựa trên cơ sở ghi sổ, những doanh nghiệp muốn tạo điều kiện thuận lợi để phát triển mạng lưới cung cấp hàng hoá của mình."

Như vậy, về bao thanh toán xuất nhập khẩu thì hiện nay trong điều kiện thương mại quốc tế mới tiềm ẩn rất nhiều rủi ro bởi nhiều nhà nhập khẩu muốn thanh toán bằng hình thức ghi sổ, số lượng ngân hàng làm dịch vụ bao thanh toán thật sự là quá nhỏ so với số lượng các ngân hàng hiện có như hiện nay.

### **2.2.2.2. Những thuận lợi và khó khăn khi triển khai nghiệp vụ bao thanh toán xuất nhập khẩu tại Việt Nam**

#### *2.2.2.2.1. Thuận lợi:*

Việt Nam đang trong tiến trình hội nhập kinh tế, tiềm năng phát triển về kinh tế còn rất lớn, đặc biệt là trong lĩnh vực thương mại trong và ngoài nước. Thị trường xuất khẩu đang trên đà phát triển, số lượng doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực xuất nhập khẩu ngày càng gia tăng nhưng các điều kiện cần thiết để phát triển lại rất ít, chính vì vậy đòi hỏi ngành ngân hàng cần phải có ngày càng nhiều dịch vụ mới đáp ứng nhu cầu của các doanh nghiệp.

Phương thức thanh toán quốc tế phổ biến nhất mà các doanh nghiệp xuất nhập khẩu thường áp dụng là tín dụng thư (viết tắt là L/C). Nhưng trong xu thế thanh toán quốc tế hiện nay, phương thức L/C đã bộc lộ những nhược điểm trong quá trình thực hiện. Nếu sử dụng phương thức L/C thì bên bán hàng luôn đứng trước các rủi ro từ chối thanh toán từ bên mua hàng hoặc có suôn sẻ thì thời gian để nhận được tiền cũng khá lâu. Ngược lại nếu dùng phương thức BTT thì người bán hàng có thể thu tiền ngay thay vì phải đợi đến kỳ hạn trả tiền, tiết kiệm thời gian và chi phí trong việc theo dõi, thu hồi khoản phải thu. Bên cạnh đó bên bán còn được đơn vị BTT hỗ trợ trong việc đánh giá tình hình hoạt động sản xuất, kinh doanh của bên mua hàng.

## Chương II: Thực trạng vận dụng nghiệp vụ BTT tại các NHTM Việt Nam

Ngoài ra, tiêu chuẩn lựa chọn khách hàng được BTT rất khắt khe nên khách hàng bên mua lẫn bên bán khi được chấp nhận BTT sẽ nhận được rất nhiều lợi ích. Đối với khách hàng bên bán, có nguồn vốn bổ sung kịp thời để thu mua hàng hóa. Khách hàng bên mua sẽ tăng mức tín nhiệm trên thị trường và có thể mở rộng quy mô kinh doanh.

Mặt khác, quyết định 1096/QĐ-NHNN ban hành quy chế hoạt động bao thanh toán của các tổ chức tín dụng đã tạo hành lang pháp lý điều chỉnh hoạt động bao thanh toán tại Việt Nam, và nhằm đa dạng hóa hoạt động tín dụng, bổ sung vốn lưu động cho khách hàng, thúc đẩy quan hệ thương mại trong nước và quốc tế.

### 2.2.2.2.2. *Khó khăn :*

Trên lý thuyết, 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 không đáp ứng những yêu cầu trên nên nghiệp vụ bao thanh toán vẫn mãi chưa phát triển.

- Bao thanh toán không chỉ tham gia vào giai 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 bán 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 bất kỳ một tổ chức 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.

- Dù xét về mặt lý thuyết, bao thanh toán khắc phục được tình trạng cho vay dựa trên thế chấp của tín dụng ngân hàng, nhưng thực tế ở Việt Nam thì

**Chương II: Thực trạng vận dụng nghiệp vụ BTT tại các NHTM Việt Nam**

chưa hẳn là vậy. Các ngân hàng Việt Nam, kể cả các ngân hàng nước ngoài vẫn coi trọng tài sản đảm bảo, nhưng về đặc điểm này cũng không trách các ngân hàng được vì thị trường Việt Nam là một thị trường đầy rủi ro không cho phép mạo hiểm. Các ngân hàng không thể xét duyệt hạn mức tín dụng 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.

- Lợi ích của bao thanh toán là không cần dùng thương phiếu để tài trợ và giải quyết mọi tranh chấp thương mại, mà chỉ cần có hợp đồng và các hóa đơn thương mại đã được đóng dấu chuyển quyền sở hữu. Trong điều kiện Việt Nam chưa có luật thương phiếu để xử lý nợ thì hợp đồng bao thanh toán cũng như các hợp đồng thương mại khác được xem như là cơ sở pháp lý để trong trường hợp có tranh chấp, sẽ được đưa ra trọng tài kinh tế hoặc tòa án thương mại để xét xử. Nhưng vấn đề ở đây là, ở Việt Nam, hiệu lực hợp đồng và thậm chí là hiệu lực kết quả xét xử của trọng tài kinh tế hay tòa án thương mại vẫn còn bị xem nhẹ. Rất nhiều trường hợp vi phạm hợp đồng, không tuân thủ phán quyết của trọng tài và tòa án mà vẫn nhởn nhơ ngoài vòng pháp luật.

- Các doanh nghiệp 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 và cộng với môi trường kinh tế không ổn định khiến rất khó thuyết phục được họ nhận biết được những lợi ích mà bao thanh toán có thể mang lại về lâu dài qua các dịch vụ phong phú, đa dạng của nó như tư vấn về khách hàng, thu nợ hộ, quản lý các khoản phải thu của khách hàng, bảo hiểm rủi ro. Chính tâm lý dè dặt trước sản phẩm mới của doanh nghiệp cũng góp phần làm thui chột đi sự năng động, sáng tạo và tìm kiếm các sản phẩm dịch vụ mới của ngân hàng.



**Chương II: Thực trạng vận dụng nghiệp vụ BTT tại các NHTM Việt Nam**

- Chưa có quỹ dự phòng bù đắp rủi ro và bảo hiểm tín dụng cho các ngân hàng. Bao thanh toán cũng như các nghiệp vụ tín dụng khác, là loại hình kinh doanh có rủi ro. Nhưng mức rủi ro so với tỷ lệ sinh lời ở mức độ nào là chấp nhận được, đó mới là vấn đề quan trọng.

**2.2.2.3. Nguyên nhân dẫn đến những khó khăn khi triển khai dịch vụ bao thanh toán xuất nhập khẩu tại Việt Nam:**

Ta đã biết rằng, lợi ích của sản phẩm bao thanh toán mang lại cũng rất lớn. Bao thanh toán xuất khẩu (BTTXK) khi cùng lúc bốn ngân hàng Việt Nam - gồm Ngân hàng Á Châu, Ngân hàng Kỹ thương Việt Nam, Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam, Ngân hàng Sài Gòn Thương tín - tham gia vào tổ chức bao thanh toán quốc tế, gọi tắt là FCI (Factors Chain International). Rõ ràng, các khía cạnh tích cực của bao thanh toán như được đưa tin là chính xác. Có thể tóm lại các mặt tích cực ấy trong bốn chức năng cơ bản của bao thanh toán: chức năng tài trợ ứng trước, chức năng bảo hiểm rủi ro tín dụng, chức năng thu hộ tiền và chức năng quản lý sổ sách các khoản phải thu. Tuy nhiên, cũng cần hiểu rõ một điều rằng, sở dĩ khách hàng cần đến sử dụng sản phẩm bao thanh toán là ngân hàng dựa trên một giả định rằng nhu cầu sử dụng phương thức mở sổ (open account) sẽ gia tăng. Tại sao lại như vậy? Có thể giải thích giả định này như sau: khi so sánh tương quan giữa vị thế của nhà nhập khẩu và nhà xuất khẩu thì xem ra những nhà xuất khẩu Việt Nam sẽ yếu thế hơn so với những nhà nhập khẩu nước ngoài. Mà những nhà nhập khẩu nước ngoài ấy, đa số là Mỹ và Châu Âu, lại rất chuộng phương thức thanh toán mở sổ. Nhưng phương thức thanh toán này chứa đựng nhiều rủi ro cho nhà xuất khẩu. Và để hạn chế rủi ro ấy, ngân hàng sẽ cung cấp sản phẩm BTTXK cho khách hàng trong nước.

Lập luận là như vậy, nhưng đa số chỉ nêu những vấn đề ưu điểm. Trên thực tế thì sản phẩm bao thanh toán có thực sự tốt cho nhà xuất khẩu Việt Nam

**Chương II: Thực trạng vận dụng nghiệp vụ BTT tại các NHTM Việt Nam**

hay không? Đó là điều chúng ta cần phải nhìn sâu hơn nữa. Bởi lẽ, vấn đề phát sinh khá phức tạp. Bên cạnh đó, cách làm mà một số ngân hàng Việt Nam dự tính thực hiện cũng còn nhiều vấn đề phải bàn tới.

*Đầu tiên* là những phát sinh có thể có, bao gồm: trường hợp giá trị hàng lớn hơn hạn mức tín dụng mà nhà bao thanh toán nhập khẩu cấp cho người mua, trường hợp nữa là có tranh chấp thương mại.

*Trường hợp 1* : Giá trị hàng lớn hơn hạn mức tín dụng mà nhà bao thanh toán nhập cấp cho người mua. Nếu giá trị hàng hóa của hợp đồng xuất lớn hơn hạn mức tín dụng mà nhà bao thanh toán cấp cho nhà nhập khẩu thì nhà bao thanh toán nhập chỉ có trách nhiệm thanh toán số tiền trong hạn mức tín dụng theo cam kết sau 90 ngày kể từ ngày hóa đơn đáo hạn. Như vậy, nếu số tiền vượt hạn mức tín dụng thì người bán vẫn có rủi ro bị mất tiền hàng khá cao vì lúc này, hàng đã giao rồi.

*Trường hợp 2*: Tranh chấp là việc phát sinh thường xuyên trong giao thương quốc tế. Theo thống kê sơ bộ của FCI, năm 2004, các hóa đơn bao thanh toán bị tranh chấp ở Mỹ là 8.23%, ở Anh: 12.52%, ở Ý : 11 83%, ở Đức: 3.44%, Pháp: 6.37%. Thoạt nhìn, con số tranh chấp nói trên chưa quá cao. Tuy nhiên, nếu đi vào con số cụ thể thì mỗi năm, ở Mỹ có 3009 hóa đơn tranh chấp, ở Anh là 2047 hóa đơn tranh chấp, Ý là 4172 hóa đơn, Đức là 704 hóa đơn và Pháp là 1636 hóa đơn. Con số này không phải nhỏ . Những tranh chấp phát sinh đa phần là do 2 nguyên nhân. Người mua không muốn trả tiền (muốn trì hoãn thanh toán hoặc không muốn thanh toán) hoặc hàng hóa không đúng như hợp đồng. Trong xét trường hợp người mua không trả và cố tình gây ra tranh chấp thì nhà bao thanh toán nhập khẩu cũng sẽ không làm gì để giúp người bán hàng vì họ rất sợ ảnh hưởng đến thanh danh của mình, cũng như không muốn làm mất lòng hai bên mua bán. Mà với một quốc gia như Việt Nam, trình độ kinh doanh quốc tế

**Chương II: Thực trạng vận dụng nghiệp vụ BTT tại các NHTM Việt Nam**

còn quá non nớt thì khi gặp những trường hợp như vậy sẽ rất khó để giải quyết. Lúc này, hàng đã giao rồi, mà gặp phải khách hàng không tốt như vậy thì cũng đành mất cả chì lẫn chài !

*Thứ hai*, cách thức các ngân hàng Việt Nam dự tính thực hiện đối với sản phẩm BTTXK cũng có một số điểm không hợp lý :

*Một là*, bao thanh toán quốc tế thông thường là miễn truy đòi, cách làm của các nhà bao thanh toán sẽ giống như là các công ty kinh doanh bảo hiểm. Họ lấy số đông để bù đắp cho thiệt hại thiểu số. Tuy nhiên, do số khách hàng có nhu cầu sử dụng sản phẩm BTTXK quá ít và giá trị hàng hóa khá cao nên ngân hàng buộc phải áp dụng có truy đòi. Điều này tạo ra thiệt thòi cho các doanh nghiệp trong nước, vì khả năng xảy ra tranh chấp trong phương thức thanh toán mở sổ là rất cao.

*Hai là*, thời gian truy đòi khoản ứng trước mà một ngân hàng thương mại dự tính qui định là 30 ngày kể từ ngày đáo hạn của hóa đơn. Điều này là không hợp lý. Vì nó vừa trái với qui định của FCI, mà lại đi ngược lại với quyền lợi của người bán hàng. Theo qui định của FCI, nhà bao thanh toán nhập khẩu có thời gian thu tiền là 90 ngày kể từ ngày hóa đơn đáo hạn. Nhưng ngân hàng Việt Nam lại dự tính sẽ truy đòi người mua nếu người bán không trả tiền sau 30 ngày kể từ ngày hóa đơn đáo hạn. Vậy có phải người bán hàng đã bị thiệt 60 ngày một cách vô lý? Trong khi, ngân hàng xuất vẫn duy trì quyền thu tiền đối với khoản phải thu cho đến hết 90 ngày. Đến đây, chúng ta thấy rõ ngân hàng tạo ra sự an toàn quá cho mình đã làm cho sản phẩm BTTXK trở nên rủi ro với người bán.

*Ba là*, đối tượng mà các ngân hàng trong nước nhắm đến là những doanh nghiệp lớn. Bởi lẽ, ngân hàng phòng ngừa trường hợp là nếu không đòi được người mua thì sẽ truy đòi người bán.

**Chương II: Thực trạng vận dụng nghiệp vụ BTT tại các NHTM Việt Nam**

Nhưng sự thật là chính những doanh nghiệp vừa và nhỏ làm nên sự thành công của sản phẩm bao thanh toán trên thế giới. Chiến lược của các ngân hàng trong nước sẽ khiến các doanh nghiệp nhỏ bị thiệt thòi vì không được cung cấp dịch vụ mà họ có nhu cầu. Còn các doanh nghiệp lớn, vị thế cao hơn, thường sử dụng phương thức thanh toán L/C, lại "bị" các ngân hàng "săn đón" để quảng cáo sản phẩm BTTXK.

Như vậy, khi sản phẩm BTTXK ra đời, các doanh nghiệp sẽ thấy được các rủi ro khi sử dụng sản phẩm này. Và các ngân hàng cũng nên linh hoạt hơn với những nhà xuất khẩu trong nước để tạo thói quen sử dụng một sản phẩm mới của ngân hàng.

Hiện nay, hầu hết các doanh nghiệp Việt Nam 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.

Nếu chấp nhận hình thức trả sau, doanh nghiệp sẽ khó khăn trong việc quay vòng vốn và gặp nhiều rủi ro. Đặc biệt là những đơn vị xuất khẩu các mặt hàng luôn biến động giá như cà phê, gạo, tiêu... khó tránh được thiệt hại một khi giá cả và đồng ngoại tệ biến đổi. Ngân hàng cũng không thể cho doanh nghiệp kéo dài thời gian vay vốn nếu thanh toán theo phương thức trả sau. Vì thế, dịch vụ bao thanh toán xuất khẩu ra đời sẽ giúp doanh nghiệp giải quyết được những khó khăn này.

Công cụ bao thanh toán sẽ giúp doanh nghiệp áp dụng phương thức bán hàng trả chậm nhưng vẫn an toàn. Từ đó, khả năng cạnh tranh và mối quan hệ của doanh nghiệp với các nhà nhập khẩu sẽ phát triển hơn.

**Chương II: Thực trạng vận dụng nghiệp vụ BTT tại các NHTM Việt Nam**

Ông Karl-joachim Lubitz, Chủ tịch Hiệp hội bao thanh toán quốc tế (FCI) khẳng định, khi cung cấp dịch vụ này ngân hàng phải gánh chịu hoàn toàn những rủi ro đó về mình. Ngân hàng của nhà nhập khẩu cam kết thanh toán cho nhà xuất khẩu nếu nhà xuất khẩu xuất trình đủ các chứng từ yêu cầu. Đây là biện pháp bảo vệ tốt nhất đối với người bán hàng.

Tuy nhiên, dịch vụ này cũng tốn kém đối với nhà xuất khẩu nên 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, 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.

Hiện nay 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 doanh nghiệp còn hạn chế, sự thiếu thốn 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.

*Tóm lại, với thực tế về hoạt động BTT như trình bày ở trên cũng như tìm ra được những nguyên nhân dẫn đến những khó khăn khi triển khai dịch vụ này tại các ngân hàng Việt nam để từ đó đề ra những giải pháp nhằm hoàn thiện và phát triển dịch vụ BTT XNK tại Việt Nam là thật sự cần thiết.*

# **CHƯƠNG 3. MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM HOÀN THIỆN VÀ PHÁT TRIỂN NGHIỆP VỤ BTT XNK TẠI VIỆT NAM.**

Trong những năm vừa qua, trong quá trình hội nhập nền kinh tế Việt Nam đã có nhiều sự thay đổi lớn, tăng trưởng kinh tế tương đối cao đã tạo điều kiện thuận lợi cho xã hội phát triển, vì thế các doanh nghiệp Việt Nam có điều kiện để tham gia vào thị trường thế giới nên tình hình xuất nhập khẩu của Việt Nam gia tăng nhanh chóng và chiếm tỷ trọng lớn trong GDP. Mặt khác, Việt Nam hiện nay có nguồn nguyên liệu dồi dào, giá nhân công rẻ, có nhiều điều kiện để khai thác nguồn nguyên liệu tại chỗ, tiềm năng phát triển nhiều mặt hàng như: thủy sản, may mặc, thủ công mỹ nghệ... là rất lớn. Vì thế, các doanh nghiệp Việt Nam sẽ cần thêm nhiều vốn để gia tăng sản xuất, đáp ứng nhu cầu kinh doanh ngày càng cao. Số lượng các doanh nghiệp vừa và nhỏ càng gia tăng và hoạt động của nó cũng rất sôi động.

Cùng với quá trình hội nhập nền kinh tế thế giới thì các doanh nghiệp đó cũng phải đối phó với những thử thách mà đặc biệt là sự cạnh tranh ngày càng khốc liệt. Vì vậy, các doanh nghiệp Việt Nam phải luôn nâng cao năng lực cạnh tranh của mình và muốn thực hiện được điều này thì trước tiên các doanh nghiệp cần phải có nguồn vốn để đầu tư, từ đó dẫn đến nhu cầu được tài trợ vốn là rất cao.

Như vậy, việc mở cửa thị trường trong nhiều lĩnh vực mà đặc biệt là lĩnh vực tài chính – ngân hàng là một điều tất yếu. Việc mở cửa này làm cho các tổ chức tín dụng trong nước phải đối mặt với sức ép cạnh tranh lớn, nguồn thu sẽ giảm và những rủi ro phát sinh ngày càng nhiều hơn. Các ngân hàng thương mại trong nước và các ngân hàng nước ngoài phải cạnh tranh bình đẳng với nhau, trong bối cảnh các ngân hàng nước ngoài có nhiều lợi thế hơn về tài chính, kinh

nghiệm quản lý, công nghệ dịch vụ hiện đại. Như vậy, các ngân hàng thương mại trong nước cũng phải tự nâng cao chất lượng phục vụ và đa dạng hóa sản phẩm dịch vụ cạnh tranh để tồn tại và phát triển nhằm đáp ứng nhu cầu của thị trường.

Và sản phẩm bao thanh toán xuất nhập khẩu ra đời được biết đến như là một công cụ tài chính quan trọng vừa có thể cung ứng vốn linh hoạt cho doanh nghiệp, vừa giảm thiểu rủi ro trong thương mại hàng hóa. Xét về mặt lý luận là như vậy nhưng trên thực tế từ việc triển khai cho đến việc áp dụng cũng xảy ra rất nhiều vấn đề phức tạp, cần phải đề ra các giải pháp nhằm hoàn thiện và phát triển loại hình dịch vụ này.

### **3.1. Giải pháp về chiến lược Marketing:**

Phải tăng cường công tác Marketing để cho tất cả các thành phần trong nền kinh tế nhận thức được lợi ích của bao thanh toán xuất nhập khẩu. Do dịch vụ bao thanh toán xuất nhập khẩu là sản phẩm mới, hầu như các doanh nghiệp chưa hiểu biết nhiều về loại hình dịch vụ này, vì vậy, trước hết khi phát triển sản phẩm của mình cần thông tin về sản phẩm mới rộng rãi tới các khách hàng, vì đây là một sản phẩm dịch vụ tài chính nên sản phẩm này khác với hàng hóa thông thường. Thuyết phục khách hàng sử dụng và duy trì mối quan hệ giữa đơn vị bao thanh toán xuất nhập khẩu (ngân hàng) và khách hàng, nhất là trong giai đoạn hiện nay khi các ngân hàng thương mại trong nước đang từng bước triển khai dịch vụ bao thanh toán xuất nhập khẩu này, vì thế nên đưa ra một chiến lược tiếp thị hiệu quả bước đầu sẽ thu được sự quan tâm của các doanh nghiệp.

#### **3.1.1. Thu thập thông tin điều tra về thị trường**

3.1.1.1. Thu thập yêu cầu của khách hàng : thu thập thông tin chi tiết về khách hàng với những nội dung không quá rắc rối phức tạp làm cho khách hàng khó hiểu. Sau đó các đơn vị bao thanh toán xuất nhập khẩu sẽ ra quyết định dựa

vào những thông tin đó xem có thể áp dụng được những điều kiện đặt ra hay không.

3.1.1.2. Tìm hiểu hoạt động kinh doanh của khách hàng: bước này giúp đơn vị bao thanh toán xuất nhập khẩu biết được nhu cầu của bên xuất khẩu và yêu cầu của bên nhập khẩu rằng dịch vụ này của đơn vị bao thanh toán xuất nhập khẩu có thể đáp ứng được nhu cầu của khách hàng, và đồng thời đơn vị bao thanh toán xuất nhập khẩu cũng kiểm tra yêu cầu cung cấp dịch vụ bao thanh toán của khách hàng có phù hợp với đơn vị và phù hợp với quy định đã đề ra.

### **3.1.2. Chiến lược thu hút khách hàng:**

Đây cũng là một trong những chiến lược rất quan trọng bởi lẽ các ngân hàng thương mại cần phải thu hút hơn nữa sự chú ý của các doanh nghiệp nhất là các doanh nghiệp xuất nhập khẩu về dịch vụ mới bao thanh toán xuất nhập khẩu, vì nếu các doanh nghiệp xuất nhập khẩu có nghe nói đến sản phẩm của mình thì mới tìm hiểu để sử dụng. Vì vậy cần phải cung cấp thông tin rộng rãi về dịch vụ bao thanh toán xuất nhập khẩu thông qua quảng cáo tiếp thị trên tất cả các phương tiện truyền thông, và đây cũng là cách nhanh nhất và khả quan để các doanh nghiệp biết đến sản phẩm mới dịch vụ bao thanh toán xuất nhập khẩu của các ngân hàng thương mại. Tuyên truyền về sản phẩm, dịch vụ nhiều tiện ích này cho khách hàng nhằm giúp cho các doanh nghiệp xuất nhập khẩu tìm hiểu xu hướng bán hàng trả chậm, tăng lợi thế cạnh tranh duy trì và mở rộng thị trường. Các đơn vị bao thanh toán xuất nhập khẩu nên tổ chức các buổi hội thảo về dịch vụ bao thanh toán xuất nhập khẩu và để từ đó lắng nghe những nhu cầu khó khăn của các doanh nghiệp xuất nhập khẩu khi tiếp cận nguồn tài trợ từ đơn vị bao thanh toán xuất nhập khẩu để các đơn vị này ngày càng hoàn thiện và phát triển dịch vụ của mình tốt hơn.

Các đơn vị bao thanh toán xuất nhập khẩu nên nghiên cứu hồ sơ các doanh nghiệp xuất nhập khẩu và sắp xếp theo thứ tự về các tiêu chuẩn như kinh



doanh hiệu quả, sản phẩm có uy tín, lợi nhuận tăng trưởng ổn định , . . . và lập mối quan hệ với các doanh nghiệp xuất nhập khẩu bằng cách chủ động gửi tài liệu giới thiệu về bao thanh toán xuất nhập khẩu bằng nhiều hình thức và có thể thành lập từng nhóm nhân viên đến trực tiếp các doanh nghiệp xuất nhập khẩu để thăm dò ý kiến cũng như có thể hiểu rõ hơn nhu cầu của khách hàng lại vừa có thể quảng cáo sản phẩm mới của đơn vị bao thanh toán xuất nhập khẩu.

Nếu đơn vị bao thanh toán xuất nhập khẩu này có bề dày kinh nghiệm về lĩnh vực xuất nhập khẩu và một số lớn khách hàng là doanh nghiệp xuất nhập khẩu thì phải biết tận dụng lợi thế của mình để tư vấn khuyến khích doanh nghiệp vốn đã sử dụng sản phẩm truyền thống của đơn vị sử dụng dịch vụ bao thanh toán xuất nhập khẩu. Và khi sử dụng dịch vụ bao thanh toán xuất nhập khẩu thì tất nhiên phải từ bỏ hình thức tài trợ xuất nhập khẩu đang sử dụng, nên các đơn vị bao thanh toán xuất nhập khẩu phải tư vấn cho các doanh nghiệp xuất nhập khẩu trong trường hợp nào thì hình thức tài trợ nào là hiệu quả nhất.

**3.1.3. Chiến lược về qui định mức phí linh hoạt phù hợp với doanh nghiệp vừa và nhỏ:** trong công tác Marketing thì giá cả (phí dịch vụ) cũng không kém phần quan trọng. Đây cũng là chiến lược cạnh tranh của đơn vị bao thanh toán xuất nhập khẩu và cũng là một trong những vấn đề mà các doanh nghiệp xuất nhập khẩu quan tâm nhất khi giao dịch với ngân hàng nên cần phải xây dựng mức phí phù hợp.

Do trong thời gian này hầu như các đơn vị bao thanh toán xuất nhập khẩu đang từng bước triển khai nên các đơn vị bao thanh toán xuất nhập khẩu cũng khó khăn trong việc tham khảo biểu lãi suất và phí của các đối thủ khác, nên việc đưa ra một một biểu phí lãi suất cạnh tranh thì đơn vị bao thanh toán xuất nhập khẩu cần phải phân tích đúng chi phí, giảm thiểu các chi phí ở mức tối đa và đánh giá mức độ rủi ro mà đơn vị bao thanh toán xuất nhập khẩu chấp nhận được và cần phải có chính sách lãi suất linh hoạt không cứng nhắc thay đổi cho

từng doanh nghiệp xuất nhập khẩu, từng hợp đồng mua bán được tài trợ và tùy từng thời điểm mà ngân hàng (đơn vị bao thanh toán xuất nhập khẩu) áp dụng lãi suất nhằm làm cho các doanh nghiệp xuất nhập khẩu giao dịch với ngân hàng thường xuyên, lâu dài, . . .

### **3.2. Phòng ngừa rủi ro trong hoạt động thanh toán xuất nhập khẩu:**

Trong hoạt động bao thanh toán xuất nhập khẩu, mặc dù mang lại nhiều lợi ích cho các doanh nghiệp xuất nhập khẩu sử dụng nó, nhưng cũng có thể xảy ra không những là rủi ro, những tranh chấp khiến các bên có liên quan phải tốn nhiều công sức, chi phí mà còn ảnh hưởng đến mối quan hệ của tất cả các bên. Những rủi ro và tranh chấp này chủ yếu phát sinh từ người mua (nhà nhập khẩu). Đây cũng là đặc trưng của hoạt động bao thanh toán xuất nhập khẩu là chỉ tập trung phần lớn sự quan tâm của mình đến bên nhập khẩu và phải phân tích được lý do nhà nhập khẩu không thanh toán. Do đó để có thể tiến hành bao thanh toán xuất nhập khẩu, đơn vị bao thanh toán xuất nhập khẩu cần phải xác định, thẩm định, đánh giá đúng khả năng trả nợ của nhà nhập khẩu sẽ đảm bảo được khả năng thanh toán nợ, tránh được rủi ro trong thanh toán. Những rủi ro có thể xảy ra chủ yếu là do một trong những nguyên nhân sau :

Thứ nhất, khách hàng trong nghiệp vụ bao thanh toán xuất nhập khẩu thường là ở các quốc gia khác nhau nên rất khó cho đơn vị bao thanh toán xuất nhập khẩu trong việc thẩm định đánh giá đúng khách hàng và cũng do mối quan hệ giữa nước nhập khẩu và đơn vị bao thanh toán xuất nhập khẩu với nước chủ nhà là ngân hàng, tuy nhiên hình thức rủi ro này ít bị ảnh hưởng đến khả năng thanh toán nợ của nhà nhập khẩu. Vì vậy, tổ chức bao thanh toán xuất nhập khẩu phải có mối liên hệ mật thiết với tổ chức bao thanh toán xuất nhập khẩu ở quốc gia mà người mua cư trú, như vậy chúng ta biết được rõ hơn về uy tín và năng lực tài chính người mua.

Thứ hai, phát sinh trong hợp đồng mua bán các điều khoản như thanh toán, chiết khấu, thời gian giao hàng, phân định quyền hạn và một số điều kiện gây khó khăn cho đơn vị bao thanh toán xuất nhập khẩu như hình thức ký gửi, thanh toán theo tiến độ, chiết khấu doanh số trong một thời gian nhất định. .... Hoặc bên mua (bên nhà nhập khẩu) mà đặc biệt là những nhà nhập khẩu lớn đưa ra một số điều kiện mua hàng có lợi cho bên mình như : phạt chậm giao hàng, có quyền hủy hợp đồng, chuyển giao rủi ro, trách nhiệm của bên thứ ba và tổn thất gián tiếp, bảo hành sản phẩm và điều khoản thanh toán. .... ngoài ra, trong hợp đồng mua bán cũng còn một nhân tố quan trọng khác ảnh hưởng đến mối quan hệ mua bán là các quy tắc và luật của một quốc gia, thông thường thì luật quốc gia có giá trị cao hơn nên dựa vào đó người mua kiện người bán, . . .

Thứ ba, trình độ quản lý của doanh nghiệp xuất nhập khẩu yếu kém cũng dẫn đến rủi ro trong hoạt động bao thanh toán xuất nhập khẩu do các doanh nghiệp xuất nhập khẩu không dự đoán được khả năng biến động của thị trường. Ngoài ra, việc từ chối thanh toán cũng do mối quan hệ chính trị giữa nước nhập khẩu và đơn vị bao thanh toán xuất nhập khẩu, và sự thay đổi thuế khóa của chính phủ nước nhập khẩu có thể ảnh hưởng đến khả năng thanh toán nợ của nhà nhập khẩu nhưng hình thức rủi ro chính trị này ít nghiêm trọng hơn, hoặc chính phủ của doanh nghiệp nhập khẩu phong tỏa khả năng chuyển đổi của đồng tiền cũng là một hình thức rủi ro gián tiếp.

Mặt khác đơn vị bao thanh toán xuất nhập khẩu cũng nên đánh giá điều kiện tài chính của nước ngoài vì điều kiện này ảnh hưởng đến khả năng tài trợ của chính phủ và các doanh nghiệp xuất nhập khẩu nước đó và để tránh điều kiện này dựa vào chỉ tiêu kinh tế cao.

Thứ tư, quy định số dư bao thanh toán xuất nhập khẩu trong từng ngành trên tổng số dư bao thanh toán xuất nhập khẩu xác định rủi ro cho mỗi ngành kinh tế, và mức độ rủi ro ở các ngành nhất định để đề ra biện pháp thích hợp.

### **Giải pháp :**

\* Đơn vị bao thanh toán xuất nhập khẩu nên chọn một đơn vị bao thanh toán ở nước nhập khẩu mà rất có uy tín để thẩm định về : lịch sử tín dụng, khả năng tài chính, uy tín của nhà nhập khẩu. Các đơn vị bao thanh toán xuất nhập khẩu nên gia nhập vào mạng lưới bao thanh toán quốc tế FCI. Như vậy, lúc này sự lựa chọn đơn vị bao thanh toán nhập khẩu đáng tin cậy rất thuận lợi và mở rộng mạng lưới của đơn vị bao thanh toán xuất nhập khẩu bằng hình thức đại lý, văn phòng đại diện hoặc chi nhánh ở nước ngoài.

\* Đơn vị bao thanh toán xuất nhập khẩu phải yêu cầu doanh nghiệp nhập khẩu giao hóa đơn, giấy chứng nhận xuất hàng, sổ cái bán hàng để từ đó thẩm định tính chính xác của các khoản phải thu và đối chiếu giữa sổ cái bán hàng và hóa đơn. Ngoài ra, đơn vị bao thanh toán xuất nhập khẩu nên đề ra một hạn mức bao thanh toán xuất nhập khẩu cho từng khách hàng để đảm bảo an toàn hơn.

\* *Đối với hợp đồng mua bán :*

- Trước khi ký hợp đồng : việc đầu tiên phải lựa chọn người bán dựa vào những yếu tố khi kiểm tra tình hình tài chính cũng như sổ sách kế toán của người bán như sau :

Việc thanh toán chậm, đổi hàng, thanh toán từng phần phát sinh là do hóa đơn sai, hàng hóa bị từ chối, không đáp ứng đúng yêu cầu của hợp đồng, bù trừ với các khoản phải trả, hoặc hàng hóa kém chất lượng, khả năng quản lý hồ sơ, chứng từ kém, các điều kiện trong hợp đồng mua bán, mua bán hai chiều. Ngoài ra đơn vị bao thanh toán xuất nhập khẩu phải đảm bảo biết rõ về người bán, mọi phương diện trước khi ký hợp đồng bao thanh toán.

- Sau khi ký hợp đồng: phải biết chi tiết nội dung của các hóa đơn, yêu cầu người mua xác nhận đặt hàng và tiến hành đòi tiền sớm, . . .

- Khi thực hiện hợp đồng bao thanh toán xuất nhập khẩu thì xảy ra một số tranh chấp nếu :

\* Trường hợp các tranh chấp có thể hòa giải được : người bán có thể xác nhận lại vấn đề và vấn đề được giải quyết êm đẹp, nhưng thường thì người bán cũng không nhanh chóng trong việc này, nên trong một số trường hợp đơn vị bao thanh toán xuất nhập khẩu phải đứng ra xúc tiến cả hai bên có biện pháp để kết thúc vấn đề.

\* Trường hợp các doanh nghiệp tranh chấp không thể hòa giải : thì nên đưa ra trọng tài kinh tế.

Mặt khác, khâu tốc độ thông tin cũng là một trong những yếu tố không kém phần quan trọng khi có vấn đề tranh chấp phát sinh giữa người mua và người bán thì đơn vị bao thanh toán xuất nhập khẩu nên nhanh chóng phát hiện sớm và nhanh bất kỳ dấu hiệu khả nghi nào. Và càng phát hiện sớm chừng nào và thu thập thông tin càng nhiều, có sự kiểm tra lại giữa hai bên nhằm xác định tính xác thực của thông tin.

Thường xuyên thu thập cập nhật thông tin qua mạng Internet của những quốc gia có quan hệ giao dịch từ nhà nhập khẩu.

Đối với bên mua hàng :

Tùy từng loại hình doanh nghiệp mà chúng ta sẽ xác định thu thập những thông tin nào, và những rủi ro nào sẽ phát sinh khi quan hệ giao dịch với nhà nhập khẩu nào đó, và tùy mỗi quốc gia sẽ có những quy định cụ thể khác nhau chi phối từng loại hình doanh nghiệp nên khi thu thập thông tin phải chú ý đến những ưu đãi, sự khác biệt, . . . của các doanh nghiệp đó như thế nào.

Thông thường đơn vị bao thanh toán xuất nhập khẩu thì làm việc với nhiều người bán và nhờ đó có thể biết được tình hình của nhà nhập khẩu từ nhiều nguồn thông tin khác nhau, và từ đó có những quyết định đúng đắn. Nhưng nếu có những thông tin về nhà nhập khẩu không chính xác sẽ làm cho đơn vị bao thanh toán xuất nhập khẩu cấp hoặc từ chối hạn mức tín dụng nhằm đối tượng

của nhà nhập khẩu hoặc lấy thông tin từ các tổ chức chuyên đánh giá hoạt động tín dụng của hàng loạt doanh nghiệp khác nhau.

Ngoài ra, đơn vị bao thanh toán xuất nhập khẩu cần phải xem xét kỹ những chứng từ về các khoản thanh toán thường xuyên đúng hạn, những khoản thanh toán có giá trị lớn để từ đó đi đến quyết định bao thanh toán xuất nhập khẩu hay không, đơn vị bao thanh toán xuất nhập khẩu phải nắm được khả năng tài chính của người mua nhưng cần phải lưu ý rằng không nên chỉ dựa vào bảng phân tích tình hình tài chính mà cần phải đưa ra quyết định tài trợ dựa trên nhiều nguồn thông tin khác nhau như sau:

+ Báo cáo hoạt động kinh doanh: do báo cáo này được lập hàng tháng nên có thể dựa vào đó để phân tích tạm (sơ bộ) tình hình hoạt động kinh doanh và khả năng sinh lời của doanh nghiệp nhưng báo cáo này cũng có thể chưa chính xác bởi vì nó còn phải phụ thuộc vào năng lực quản trị tài chính của nhà nhập khẩu và một nguyên nhân nữa là do nhà nhập khẩu thường bảo mật các số liệu này.

+ Báo cáo kiểm toán hàng năm: thường bao gồm các tài liệu về báo cáo của các giám đốc, báo cáo của bên kiểm toán, bảng cân đối kế toán... được tạo ra một cách chặt chẽ phù hợp với quy định pháp luật và các định chế tài chính.

+ Đơn vị bao thanh toán xuất nhập khẩu định kỳ nên đánh giá hoạt động kinh doanh của nhà nhập khẩu tùy thuộc vào sự hợp tác của nhà nhập khẩu và khả năng của đơn vị bao thanh toán xuất nhập khẩu, công việc này nên tiến hành hàng tháng, xây dựng mối quan hệ tốt..

+ Khi nhà nhập khẩu có dấu hiệu cho thấy khó khăn về tình hình tài chính, thì các đơn vị xuất nhập khẩu nên áp dụng các biện pháp nào nhằm thu được các khoản phải thu và vẫn giữ vững mối quan hệ tốt với bên nhà nhập khẩu, không nên sử dụng các biện pháp như hủy ngang hạn mức bao thanh toán đã cấp cho nhà nhập khẩu. Nên sử dụng một số biện pháp như sau:

- Đòi tiền theo từng cấp bậc tăng dần.
- Khi ký hợp đồng mua bán thì nên có điều khoản người bán có thể thu hồi lại hàng hóa nếu người mua không thanh toán
  - Đơn vị bao thanh toán xuất nhập khẩu nên tạo điều kiện cho người mua tiếp tục kinh doanh trong trường hợp khoản nợ quá lớn và người mua phải phụ thuộc vào việc cung cấp hàng từ người bán để duy trì hoạt động kinh doanh. Như vậy, đơn vị bao thanh toán xuất nhập khẩu phải đánh giá kỹ tiềm lực của người mua thì sẽ mang lại kết quả khả quan.

- Lập một kế hoạch đòi nợ theo một lịch trình cụ thể bằng văn bản nếu những khoản nợ do những khó khăn tạm thời ngắn hạn và lịch trình thanh toán phải phù hợp với khả năng hiện tại của nhà nhập khẩu.

Đối với bên bán hàng:

Nhà xuất khẩu phải đánh giá các khoản thu để từ đó đưa ra quyết định bao thanh toán vì các yếu tố sau :

- Có thể chuyển nhượng được.
- Có thể thu hồi được.
- Hợp đồng mua bán phải rõ ràng.
- Số lượng người mua lớn.
- Không chỉ tập trung vào một người mua.
- Uy tín thanh toán của bên nhập khẩu.

Hạn chế những tranh chấp phát sinh trong quá trình mua bán, phương thức giao hàng phải đảm bảo ít rủi ro.

Theo dõi đánh giá tình hình kinh doanh của bên xuất khẩu và khả năng bên xuất khẩu. Những tiêu chí được đưa ra đánh giá như sau :

Tình hình tài chính : các báo cáo tài chính, tình hình kinh doanh, khả năng thanh toán các khoản phải trả trong ngắn hạn, kế hoạch trả nợ có thực thi được hay không.

Về loại hình kinh doanh của doanh nghiệp, thời gian hoạt động, sản phẩm có uy tín trên thị trường hay không.

Mục đích khách hàng cần sử dụng dịch vụ bao thanh toán, sử dụng vốn có phù hợp với hoạt động bao thanh toán xuất nhập khẩu hay không.

Tìm hiểu nhu cầu của nhà xuất khẩu sử dụng dịch vụ bao thanh toán xuất nhập khẩu và đơn vị bao thanh toán xuất nhập khẩu cũng đưa ra một mức phí hợp lý cho khách hàng về :

Hạn mức bao thanh toán xuất nhập khẩu.

Những khoản khấu trừ có thể phát sinh trong hợp đồng mua bán.

Khả năng thanh toán của bên mua hàng.

So sánh với dịch vụ cho vay.

So sánh với dịch vụ bao thanh toán xuất nhập khẩu với đơn vị bao thanh toán khác.

Đánh giá lợi nhuận thu được, số lượng khách hàng và số lượng chứng từ.

Đánh giá các vấn đề quốc gia, các điều khoản và thông lệ thanh toán quốc tế cũng phải được xét đến trong bao thanh toán xuất nhập khẩu này.

Quản lý khách hàng.

Định kỳ nên đánh giá lại tình hình hoạt động kinh doanh của nhà xuất khẩu và tham gia đánh giá này phụ thuộc vào sự hợp tác của đơn vị xuất khẩu và khả năng của đơn vị bao thanh toán xuất nhập khẩu.

Tiếp thu những ý kiến đóng góp của nhà nhập khẩu về dịch vụ bao thanh toán xuất nhập khẩu, hỗ trợ bên xuất khẩu khi gặp khó khăn, tư vấn cho nhà xuất khẩu và sau đó đơn vị bao thanh toán xuất nhập khẩu nên tổng hợp lại vào nghiên cứu, phân tích những khó khăn của nhà xuất khẩu để nhằm đưa ra giải pháp khắc phục kịp thời.

Đối với các đơn vị thực hiện nghiệp vụ bao thanh toán xuất nhập khẩu.



Đào tạo và phát triển nguồn nhân lực, xây dựng đội ngũ nhân viên chuyên về nghiệp vụ bao thanh toán xuất nhập khẩu.

Yêu cầu đối với cán bộ bao thanh toán xuất nhập khẩu là phải nắm vững nghiệp vụ tín dụng, thông thạo nghiệp vụ thanh toán quốc tế cũng như nghiệp vụ bao thanh toán quốc tế, các quy định quốc tế về bao thanh toán xuất nhập khẩu, khả năng ngoại ngữ. Vì vậy, các đơn vị bao thanh toán xuất nhập khẩu nên tuyển chọn kỹ lưỡng, đào tạo chuyên sâu các cán bộ nhân viên trực tiếp thực hiện nghiệp vụ này. Việc nâng cao chất lượng cán bộ phải theo một chương trình nội dung đào tạo đúng với những phương thức phù hợp. Hiện nay, tại Việt Nam do nghiệp vụ bao thanh toán xuất nhập khẩu này còn quá mới mẻ, rất ít thông tin, cũng như rất ít các ngân hàng Việt Nam đang áp dụng. Tùy theo nguồn ngân sách nhiều hay ít mà đào tạo cho phù hợp như cử cán bộ đi đào tạo ở nước ngoài hoặc mời chuyên gia nước ngoài, . . . nên lựa chọn các cán bộ trẻ có năng lực để đào tạo, có chế độ đãi ngộ thỏa đáng để thu hút thêm những sinh viên khá giỏi, cán bộ giỏi ở lĩnh vực thanh toán quốc tế, tín dụng.

Tranh thủ sự tài trợ, hợp tác của các Ngân hàng nước ngoài, các tổ chức quốc tế và thông qua việc triển khai các dự án hiện đại hóa ngân hàng tự đào tạo và hợp tác đào tạo gắn bó mật thiết với nhau, từ đó nhận rõ được những yếu kém của mình, đồng thời học hỏi được những kinh nghiệm đã qua, nhanh chóng rút ngắn khoảng cách phát triển và hội nhập, nâng cao sức cạnh tranh.

Đơn vị bao thanh toán xuất nhập khẩu nên có chế độ lương, thưởng phạt hợp lý nhằm khuyến khích học tập, tạo niềm say mê học tập thường xuyên của các cán bộ, nhân viên trong hệ thống đưa ra những chính sách như dành nguồn ngân sách hỗ trợ cho nhân viên nâng cao trình độ nghiệp vụ cũng như khả năng giao tiếp ngoại ngữ, xây dựng lộ trình thăng tiến nghề nghiệp, 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, thâm niên, . . .

Định kỳ đánh giá rút kinh nghiệm công tác đào tạo và phát triển của đội ngũ cán bộ, nhân viên, lên kế hoạch đào tạo hàng năm theo yêu cầu của hoạt động kinh doanh, giáo trình, tài liệu phải được cập nhật và hoàn chỉnh thường xuyên.

Lập ra một phòng với các cán bộ, nhân viên chuyên về nghiệp vụ bao thanh toán xuất nhập khẩu. Trong bối cảnh hội nhập quốc tế đang diễn ra mạnh mẽ và Việt Nam cũng là một thị trường đầy tiềm năng thì khả năng thành lập các chi nhánh công ty bao thanh toán xuất nhập khẩu nước ngoài tại Việt Nam là tất yếu sẽ xảy ra, vì vậy các đơn vị bao thanh toán xuất nhập khẩu Việt Nam cần phải đón đầu để nâng cao năng lực sức cạnh tranh của mình.

Khả năng liên kết với FCI :

Nghiệp vụ bao thanh toán xuất nhập khẩu không phải giống như những nghiệp vụ liên quan đến thư tín dụng là nhà xuất khẩu và nhà nhập khẩu đã thỏa thuận chọn ra một ngân hàng phát hành L/C do đó phải hiểu rõ Ngân hàng phục vụ nhà nhập khẩu là ai, còn đối với nghiệp vụ bao thanh toán xuất nhập khẩu, thì đơn vị bao thanh toán xuất nhập khẩu khi nhận được đề nghị bao thanh toán của khách hàng phải tiến hành tìm kiếm lựa chọn một đơn vị bao thanh toán nhập khẩu có uy tín ở nước nhập khẩu (để giảm thiểu rủi ro) và công việc này cũng rất khó khăn, và khi tìm được ngân hàng còn phải thương lượng ký kết hợp đồng giữa ngân hàng và đơn vị bao thanh toán nhập khẩu. Vì vậy các đơn vị bao thanh toán xuất nhập khẩu nên gia nhập vào các tổ chức FCI, đơn vị bao thanh toán xuất nhập khẩu sẽ rất thuận lợi trong việc lựa chọn đơn vị bao thanh toán nhập khẩu. Tuy nhiên, chỉ những tổ chức bao thanh toán có uy tín thì mới được kết nạp vào FCI, vì vậy đối một số ngân hàng lớn ở Việt Nam thì điều kiện này cũng không phải là một trở ngại lớn.

Ngoài ra, các đơn vị bao thanh toán xuất nhập khẩu phải cân nhắc kỹ lưỡng tính toán chi phí gia nhập hàng năm, doanh số bao thanh toán và các chi

phí liên quan khác khi quyết định gia nhập FCI, vì nó ảnh hưởng đến lợi nhuận của đơn vị mình.

- Về cơ chế quản lý : phải tách bạch giữa các hoạt động 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.

- Các đơn vị bao thanh toán không nên chú trọng lợi nhuận cá nhân mà phải luôn chú ý mở rộng kinh doanh.

- Các đơn vị bao thanh toán phải cung cấp loại hình bao thanh toán đầy đủ để đáp ứng tốt nhất nhu cầu của khách hàng.

- Không nên tách rời chức năng bảo hiểm hoặc tài trợ với chức năng theo dõi và thu nợ, không nên sử dụng loại hình bao thanh toán kín.

- Theo dõi tình hình kinh tế, chính trị của quốc gia nhập khẩu về nhiều mặt như hệ thống luật lệ, chính sách thương mại đầu tư, quản lý ngoại hối...

Ngoài ra, có thể sử dụng chương trình bảo hiểm tín dụng hoặc bảo hiểm rủi ro quốc gia theo nhiều phương án khác nhau như : bảo hiểm toàn bộ, bảo hiểm chia sẻ tổn thất, bảo hiểm vượt tổn thất, bảo hiểm vượt quá tổn thất tổng thể, và đây cũng là một trong những công cụ tốt nhất cho nghiệp vụ bao thanh toán xuất nhập khẩu.

Mặt khác, đơn vị bao thanh toán xuất nhập khẩu cũng nên cần trích lập quỹ dự phòng rủi ro sẽ giúp đơn vị bao thanh toán xuất nhập khẩu giải quyết tổn thất khi rủi ro xảy ra.

Dịch vụ bao thanh toán xuất nhập khẩu là một dịch vụ khá mới mẻ nhưng đây cũng là một loại dịch vụ có mức độ triển vọng tăng trưởng trong tương lai cao nên cần phải xem xét kỹ nhu cầu thị trường như thế nào để hạn chế rủi ro xảy ra.

### **3.3. Một số giải pháp vĩ mô :**

Hoạt động bao thanh toán sẽ diễn ra một bước quan trọng là: “ chuyển giao quyền đòi nợ” từ người bán sang đơn vị bao thanh toán nhưng không có quy định liên quan nào xác lập mối quan hệ này, như vậy việc chuyển giao này có được thừa nhận hay không, và trong trường hợp không được thừa nhận 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” và làm thế nào để biết được rằng việc thông báo đã có hiệu lực thi hành cho tất cả.

Hoạt động của nghiệp vụ bao thanh toán tại ngân hàng cũng chưa được tách bạch khỏi hoạt động tín dụng mà hầu như theo sự quản lý thì lại gần như giống nhau hoàn toàn. Trong khi đó, yêu cầu để phát triển hoạt động 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”, các đơn vị bao thanh toán sẽ có những tiêu chí riêng để lựa chọn khách hàng và kiểm soát khách hàng, không phải giống hoàn toàn tiêu chí của ngân hàng khi cho vay (có thể dựa vào tài sản đảm bảo và việc thẩm định người bán hàng), có rất nhiều yếu tố mà được các đơn vị bao thanh toán xem xét, trong khi những yếu tố đó thường không được các ngân hàng để ý. Như vậy, để Việt Nam 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 các doanh nghiệp vừa và nhỏ trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế sẽ cần sự cố gắng và nỗ lực từ nhiều bên, tuy nhiên cái gốc vẫn là những điều chỉnh phù hợp 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. Một trong những giải pháp là nên tách bạch hoạt động cho vay với bao thanh toán, hai nghiệp vụ này không thể là

một và không chịu chung sự kiểm soát theo cùng một kiểu, cũng như nếu có thể thì bộ phận phụ trách dịch vụ bao thanh toán sẽ nằm độc lập với các bộ phận cung cấp dịch vụ khác của ngân hàng, nhất là bộ phận tín dụng để có thể tập trung vào những tiêu chuẩn thẩm định riêng của mình, từ đó tiến tới công ty bao thanh toán là một công ty độc lập và không chịu sự chi phối của luật các tổ chức tín dụng hiện hành.

Ngoài ra, còn có một số giải pháp vĩ mô khác như: hoàn thiện hệ thống thông tin tín dụng của ngành ngân hàng; xây dựng hệ thống phân tích, xếp loại doanh nghiệp thống nhất trong toàn ngành...