

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

**NGUYỄN THỊ THU HIỀN**

**PHÁT TRIỂN SẢN PHẨM BAO THANH TOÁN  
TẠI NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM**

**LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ**

**TP HỒ CHÍ MINH – NĂM 2007**

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



**NGUYỄN THỊ THU HIỀN**

**PHÁT TRIỂN SẢN PHẨM BAO THANH TOÁN TẠI  
NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM**

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

**LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ**

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

**TP HỒ CHÍ MINH – NĂM 2007**

## MỤC LỤC

Trang

<b>Trang phụ bìa</b>	
<b>Lời cam đoan</b>	
<b>Mục lục</b>	
<b>Danh mục các ký hiệu, chữ viết tắt</b>	
<b>Danh mục các bảng, biểu</b>	
<b>Danh mục các đồ thị</b>	
<b>Mở đầu .....</b>	<b>1</b>
<b>CHƯƠNG 1: TỔNG QUAN VỀ NGHIỆP VỤ BAO THANH TOÁN ...</b>	<b>1</b>
<b>1.1. Giới thiệu về nghiệp vụ BTT .....</b>	<b>1</b>
1.1.1. Khái niệm về BTT .....	1
1.1.1.1. Khái niệm BTT theo công ước về BTT quốc tế UNIDROIT 1988.	1
1.1.1.2. Khái niệm BTT theo tổ chức BTT quốc tế FCI (Factors Chain International).....	1
1.1.1.3. Khái niệm BTT theo Quyết định số 1096/2004/QĐ-NHNN ngày 06/09/2004 của Ngân hàng nhà nước Việt Nam .....	1
1.1.2. Phân loại BTT .....	2
1.1.2.1. Phân loại theo phạm vi thực hiện .....	2
1.1.2.1.1. BTT trong nước.....	2
1.1.2.1.2. BTT quốc tế .....	2
1.1.2.2. Phân loại theo tính chất hoàn trả của các khoản tài trợ.....	2
1.1.2.2.1. BTT có truy đòi.....	2
1.1.2.2.2. BTT miễn truy đòi.....	3
1.1.2.3. Phân loại theo phương thức BTT .....	3
1.1.2.3.1. BTT từng lần .....	3
1.1.2.3.2. BTT theo hạn mức .....	3
1.1.2.3.3. Đồng BTT .....	3

1.1.2.4. Phân loại theo thời gian .....	4
1.1.2.4.1. BTT ứng trước .....	4
1.1.2.4.2. BTT khi đến hạn .....	4
1.1.3. Phí BTT .....	4
1.1.4. Quy trình hoạt động BTT .....	5
1.1.4.1. Quy trình BTT trong nước .....	5
1.1.4.2. Quy trình BTT quốc tế .....	7
1.1.4.3. Sự giống nhau và khác nhau giữa BTT nội địa và BTT quốc tế .....	8
1.1.5. Lợi thế của BTT so với các loại hình thanh toán khác .....	10
1.1.6. Sự khác nhau giữa BTT và cho vay chiết khấu .....	13
1.1.7. Lợi ích và hạn chế của các bên tham gia vào dịch BTT .....	15
1.1.7.1. Lợi ích .....	15
1.1.7.1.1. Đối với người mua .....	15
1.1.7.1.2. Đối với người bán .....	15
1.1.7.1.3. Đối với đơn vị bao thanh toán .....	16
1.1.7.2. Hạn chế .....	16
1.1.7.2.1. Đối với người mua .....	16
1.1.7.2.2. Đối với người bán .....	16
1.1.7.2.3. Đối với đơn vị bao thanh toán .....	17
<b>1.2. Hoạt động BTT trên thế giới .....</b>	<b>19</b>
<b>1.3. Kinh nghiệm về BTT của một số nước trên thế giới đối với Việt Nam .....</b>	<b>23</b>
1.3.1. Kinh nghiệm từ các nước trên thế giới .....	23
1.3.1.1. Kinh nghiệm của Bulgaria .....	23
1.3.1.2. Kinh nghiệm của Bồ Đào Nha .....	24



2.2.2.1.2. Điều kiện BTT đối với bên bán hàng.....	31
2.2.2.1.3. Điều kiện BTT đối với bên mua hàng .....	32
2.2.2.1.4. Các khoản phải thu không được BTT .....	32
2.2.2.1.5. Đối tượng khách hàng được ACB BTT .....	33
2.2.2.1.6. Thời hạn BTT.....	34
2.2.2.1.7. Lãi và phí trong hoạt động BTT .....	34
2.2.2.1.8. Phương thức BTT.....	34
2.2.2.1.9. Hạn mức BTT của bên bán hàng .....	34
2.2.2.1.10. Giá mua bán, khoản phải thu, số tiền ứng trước .....	35
2.2.2.1.11. Bảo đảm cho hoạt động BTT .....	36
2.2.2.1.12. Quy trình hoạt động BTT .....	36
2.2.2.1.13. Kết quả thực hiện hoạt động BTT tại ACB.....	39
2.2.2.2. Giới thiệu sản phẩm BTT tại Ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn Thương Tín (STB).....	40
2.2.2.2.1. Loại hình sản phẩm BTT được STB cung cấp.....	40
2.2.2.2.2. Điều kiện BTT đối với bên bán hàng.....	40
2.2.2.2.3. Điều kiện BTT đối với bên mua hàng.....	41
2.2.2.2.4. Thời hạn BTT.....	41
2.2.2.2.5. Lãi suất và phí trong hoạt động BTT .....	41
2.2.2.2.6. Mức BTT (tỷ lệ ứng trước) .....	42
2.2.2.2.7. Phương thức BTT.....	42
2.2.2.2.8. Quy trình hoạt động BTT nội địa tại STB .....	42
2.2.2.3. Những điểm giống nhau và khác nhau của sản phẩm BTT giữa ACB và STB .....	45

2.2.2.4. Kinh nghiệm xây dựng quy trình sản phẩm BTT đối với Ngân hàng Công Thương Việt Nam .....	46
2.2.2.5. Những khó khăn của các NHTM Việt Nam khi triển khai nghiệp vụ BTT .....	47
<b>2.3. Phát triển sản phẩm BTT đối với NHCT Việt Nam.....</b>	<b>49</b>
2.3.1. Giới thiệu sơ lược về NHCT Việt Nam (NHCTVN) .....	49
2.3.2. Sự cần thiết phải phát triển sản phẩm BTT tại NHCTVN .....	51
2.3.3. Điều kiện tiên đề để phát triển sản phẩm BTT tại NHCTVN.....	52
2.3.4. Quy trình BTT .....	54
2.3.4.1. Quy trình BTT nội địa .....	54
2.3.4.1.1. Lựa chọn và thẩm định bên mua hàng .....	54
2.3.4.1.2. Lựa chọn và thẩm định bên bán hàng .....	56
2.3.4.1.3. Quy trình thực hiện .....	57
2.3.4.2. Quy trình BTT quốc tế.....	58
2.3.4.2.1. Lựa chọn đơn vị BTT NK.....	59
2.3.4.2.2. Lựa chọn và thẩm định nhà xuất khẩu .....	60
2.3.4.2.3. Thị trường thực hiện BTT xuất khẩu .....	60
2.3.4.2.4. Quy trình .....	60
2.3.5. Chiến lược phát triển sản phẩm BTT .....	64
2.3.5.1. Công tác xây dựng quy trình, quy chế.....	64
2.3.5.2. Loại hình sản phẩm BTT NHCTVN cung cấp.....	65
2.3.5.3. Đối tượng NHCTVN cung cấp sản phẩm BTT.....	65
2.3.5.4. Mặt hàng BTT.....	65
2.3.5.5. Thẩm định khoản phải thu .....	66
2.3.5.6. Xác định hạn mức BTT .....	67

2.3.5.7. Thời hạn BTT .....	68
2.3.6. Những thuận lợi và khó khăn khi triển khai sản phẩm BTT tại NHCTVN .....	68
2.3.6.1. Thuận lợi .....	68
2.3.6.2. Khó khăn .....	69
2.3.6.3. Những nguyên nhân chính của những khó khăn trong việc phát triển sản phẩm BTT tại NHCTVN .....	72
<b>2.4. Kết luận chương 2 .....</b>	<b>73</b>

### **CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN SẢN PHẨM BTT TẠI NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM.....**

<b>3.1. Giải pháp vĩ mô .....</b>	<b>74</b>
3.1.1. Hoàn thiện cơ sở pháp lý .....	74
3.1.2. Thiết lập và hoàn chỉnh hệ thống thông tin khách hàng .....	76
<b>3.2. Giải pháp vi mô .....</b>	<b>78</b>
3.2.1. Giới thiệu, tiếp thị sản phẩm .....	78
3.2.2. Chính sách giá cả .....	80
3.2.3. Điều kiện về mạng lưới NH .....	81
3.2.4. Đào tạo và bồi dưỡng cán bộ thực hiện nghiệp vụ .....	82
3.2.5. Tuyển chuyên gia nước ngoài có kinh nghiệm về BTTXK .....	84
3.2.6. Quản lý rủi ro .....	84
<b>3.3. Kết luận .....</b>	<b>87</b>

#### **Kết luận**

#### **Tài liệu tham khảo**

#### **Phụ lục**



## **DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT**

ACB: Ngân hàng thương mại cổ phần Á Châu.

BTT: Bao thanh toán.

BTTNK: Bao thanh toán xuất khẩu.

BTTXK: Bao thanh toán nhập khẩu.

D/A: Document against Acceptance.

D/P: Document against Payment.

FCI: Factors Chain International – Tổ chức bao thanh toán quốc tế.

L/C: Letter of Credit.

NHCTVN: Ngân hàng Công Thương Việt Nam.

NHNNVN: Ngân hàng Nhà nước Việt Nam.

NHTM: Ngân hàng thương mại.

NK: nhập khẩu.

STB: Ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn Thương tín.

T/T: Telegraphic Transfer.

VN: Việt Nam.

XK: xuất khẩu.

## **DANH MỤC CÁC BẢNG, BIỂU**

Bảng 1.1: Bảng so sánh doanh số bao thanh toán qua các năm từ năm 1999 đến năm 2005

Bảng 1.2: Doanh số và tỷ lệ bao thanh toán nội địa và bao thanh toán quốc tế từ năm 2001 đến 2005.

Bảng 1.3: Doanh số bao thanh toán các châu lục năm 2005.

Bảng 2.1: Bảng doanh số bao thanh toán tại ACB (năm 2005-2006).

## MỞ ĐẦU

### **Mục tiêu nghiên cứu:**

Hội nhập kinh tế quốc tế và tự do hóa thương mại đang là vấn đề nổi bật của kinh tế thế giới hiện nay. Nó trở thành một xu thế tất yếu và khách quan đối với bất kỳ quốc gia nào trong thời đại hiện nay.

Từ cuối năm 2006, Việt Nam đã gia nhập WTO và trở thành thành viên chính thức của tổ chức này. Theo cam kết gia nhập WTO, từ năm 2008, các tổ chức tài chính tín dụng nước ngoài được tham gia ngày một mở rộng và sâu hơn trong lĩnh vực tài chính ngân hàng. Đây là một thách thức đối với ngành tài chính ngân hàng Việt Nam. Chính vì thế, đa dạng hóa và phát triển sản phẩm mới là một trong những chiến lược để tồn tại và phát triển của bất cứ ngân hàng Việt Nam nào. Muốn đạt mục tiêu đó, các định chế tài chính Việt Nam không còn con đường nào khác là phải nhanh chóng đưa vào áp dụng các sản phẩm tài chính mới đã được áp dụng trên thế giới, trong đó có nghiệp vụ bao thanh toán (factoring). Bao thanh toán nếu được triển khai tích cực và hiệu quả, sẽ góp tên vào danh mục các sản phẩm ngân hàng, góp phần nâng cao tính cạnh tranh của ngân hàng Việt Nam so với các ngân hàng nước ngoài.

Trên thế giới, Bao thanh toán không phải là sản phẩm mới lạ. Nó đã xuất hiện trên thế giới từ đầu thế kỷ 17 và lợi ích của nó đem lại cho thương mại trong phạm vi quốc gia và trên toàn thế giới ngày càng được khẳng định và công nhận rộng rãi.

Việc nghiên cứu để triển khai sản phẩm bao thanh toán vào hoạt động Ngân hàng Công Thương Việt Nam là một nhu cầu bức thiết nhằm đa dạng hóa sản phẩm và tăng năng lực cạnh tranh của mình. Do đó, tôi đã chọn đề tài: “Phát triển sản phẩm bao thanh toán tại Ngân hàng Công Thương Việt Nam” làm luận văn tốt nghiệp của mình.

**Đối tượng và phạm vi nghiên cứu:**

Thông qua việc tìm hiểu về tổng quan cơ sở lý luận về nghiệp vụ bao thanh toán, kinh nghiệm, bài học của các nước trên thế giới đã áp dụng nghiệp vụ này và thực trạng hoạt động nghiệp vụ bao thanh toán tại các ngân hàng thương mại Việt Nam, từ đó xây dựng quy trình thực hiện bao thanh toán tại Ngân hàng Công Thương Việt Nam. Qua đó, luận văn đã đưa ra các giải pháp để phát triển nghiệp vụ này tại Ngân hàng Công thương Việt Nam.

**Phương pháp nghiên cứu:**

Luận văn được nghiên cứu dựa trên phương pháp tổng hợp, thống kê, phân tích các số liệu từ hoạt động bao thanh toán trên thế giới và tại các Ngân hàng thương mại Việt Nam từ đó xây dựng quy trình và đưa ra các giải pháp nhằm phát triển nghiệp vụ bao thanh toán tại Ngân hàng Công thương Việt Nam.

**Kết cấu của luận văn:**

Chương 1: Tổng quan về nghiệp vụ bao thanh toán.

Chương 2: Phát triển sản phẩm bao thanh toán tại Ngân hàng Công Thương Việt Nam.

Chương 3: Giải pháp phát triển sản phẩm bao thanh toán tại Ngân hàng Công thương Việt Nam.

Xin chân thành cảm ơn Cô – Tiến sĩ Trâm Thị Xuân Hương đã tận tình hướng dẫn em thực hiện luận văn này, và em cũng xin cảm ơn các Thầy Cô khoa Tài chính – Ngân hàng đã tận tình giảng dạy em trong thời gian qua. Do đề tài còn khá mới mẻ, mặc dù đã có nhiều cố gắng nhưng luận văn không tránh khỏi thiếu sót về lý thuyết và kinh nghiệm thực tiễn. Kính mong nhận được sự góp ý và chỉ dẫn của Quý Thầy, Cô.

## CHƯƠNG 1: TỔNG QUAN VỀ NGHIỆP VỤ BAO THANH TOÁN

### **1.1. GIỚI THIỆU VỀ NGHIỆP VỤ BAO THANH TOÁN:**

#### **1.1.1. Khái niệm về BTT:**

##### **1.1.1.1. Khái niệm BTT theo công ước về BTT quốc tế UNIDROIT 1988:**

Theo công ước UNIDROIT, hợp đồng BTT là hợp đồng giữa người bán và đơn vị BTT, theo đó người bán có thể hoặc sẽ chuyển nhượng cho đơn vị BTT các khoản phải thu phát sinh từ hợp đồng mua bán hàng hóa/ dịch vụ giữa người bán và các bên mua hàng.

##### **1.1.1.2. Khái niệm BTT theo tổ chức BTT quốc tế FCI (Factors Chain International):**

Theo tổ chức BTT quốc tế, hợp đồng BTT là một hợp đồng theo đó người bán có thể hoặc sẽ chuyển nhượng các khoản phải thu cho một đơn vị BTT, có thể với mục đích nhận tài trợ thương mại hoặc không, để nhận được ít nhất một trong các chức năng sau:

- Theo dõi sổ sách các khoản phải thu.
- Thu hộ các khoản phải thu.
- Bảo hiểm rủi ro nợ xấu.

##### **1.1.1.3. Khái niệm BTT theo Quyết định số 1096/2004/QĐ-NHNN ngày 06/09/2004 của Ngân hàng nhà nước Việt Nam:**

BTT 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.

### **1.1.2. Phân loại BTT:**

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

##### **1.1.2.1.1. BTT trong nước:**

BTT trong nước là dịch vụ BTT được cung cấp cho người bán và người mua ở trong cùng một quốc gia, có hoạt động mua bán hàng hóa/ dịch vụ diễn ra trong phạm vi biên giới của một quốc gia.

##### **1.1.2.1.2. BTT quốc tế:**

BTT quốc tế là dịch vụ BTT được cung cấp cho người xuất khẩu và người nhập khẩu ở hai quốc gia khác nhau, có hoạt động mua bán hàng vượt qua biên giới của một quốc gia.

Về cơ bản, trình tự của dịch vụ BTT quốc tế cũng tương tự như trình tự của dịch vụ BTT trong nước. Điểm khác biệt là khả năng có sự tham gia của hệ thống hai đại lý (hai đơn vị BTT đứng ra làm đại lý cho nhau để cung cấp dịch vụ cho người xuất khẩu và người nhập khẩu). Các đại lý thường có trụ sở tại nước của người xuất khẩu và nước của người nhập khẩu. BTT quốc tế thường được chia làm hai loại: BTT xuất khẩu và BTT nhập khẩu.

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

##### **1.1.2.2.1. BTT có truy đòi:**

BTT có truy đòi là dịch vụ BTT cung cấp tất cả các chức năng BTT trừ chức năng bảo hiểm rủi ro tín dụng. Nếu các khoản phải thu (đã được chuyển

nhượng) đến hạn mà đơn vị BTT không truy đòi được từ người mua hàng, thì đơn vị BTT có quyền truy đòi lại số tiền đã ứng trước/ thanh toán cho người bán hàng.

#### 1.1.2.2. BTT miễn truy đòi:

BTT miễn truy đòi là dịch vụ BTT cung cấp chức năng bảo hiểm rủi ro tín dụng. đơn vị BTT chịu hoàn toàn trách nhiệm đối với rủi ro không thu được tiền thanh toán, với điều kiện không có tranh chấp giữa người bán và người mua. Đơn vị BTT không có quyền đòi lại số tiền đã ứng trước / thanh toán cho người bán hàng và phải thanh toán đủ 100% giá trị hóa đơn.

#### ***1.1.2.3. Phân loại theo phương thức BTT:***

##### 1.1.2.3.1. BTT từng lần:

BTT từng lần là hình thức BTT mà đơn vị BTT và bên bán hàng thực hiện các thủ tục cần thiết và ký hợp đồng bao thanh toán đối với các khoản phải thu của bên bán hàng.

##### 1.1.2.3.2. BTT theo hạn mức:

BTT theo hạn mức là hình thức BTT mà đơn vị BTT và bên bán hàng thỏa thuận và xác định một hạn mức BTT duy trì trong một khoảng thời gian nhất định.

##### 1.1.2.3.3. Đồng BTT:

Đồng BTT là hình thức BTT mà hai hay nhiều đơn vị BTT cùng thực hiện hoạt động BTT cho một hợp đồng mua, bán hàng, trong đó một đơn vị BTT làm đầu mối thực hiện việc tổ chức đồng BTT.

#### **1.1.2.4. Phân loại theo thời gian:**

##### **1.1.2.4.1. BTT ứng trước:**

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

##### **1.1.2.4.2. BTT khi đến hạn:**

BTT khi đến hạn là loại BTT theo đó đơn vị BTT sẽ trả cho các khách hàng của mình (người bán hàng) số tiền bằng giá mua của các khoản BTT khi đáo hạn.

#### **1.1.3. Phí BTT:**

Hiệp hội BTT quốc tế Factors Chain International (FCI) kiến nghị cơ cấu của phí BTT bao gồm:

- ✓ Phí bảo hiểm rủi ro tín dụng.
- ✓ Phí xử lý hóa đơn.
- ✓ Phí ngân hàng.

Mỗi thành viên được tự do kết hợp 3 khoản trên theo cách riêng của họ.

Phí BTT trong nước thường do người bán thanh toán cho đơn vị BTT trong nước.

Phí BTT quốc tế trong hệ thống hai đại lý thường do người xuất khẩu thanh toán cho đại lý BTT xuất khẩu và được phân chia giữa đại lý BTT xuất khẩu và đại lý BTT nhập khẩu.

Trên cơ sở những loại phí trên, đơn vị BTT XK sẽ tính ra một mức phí cho bên bán. Mức phí này được tính như sau:



✓ Đơn vị BTT NK: phí bảo hiểm rủi ro tín dụng + phí xử lý đối với mỗi hóa đơn + phí ngân hàng (1).

✓ Đơn vị BTT XK: phí quản lý (2).

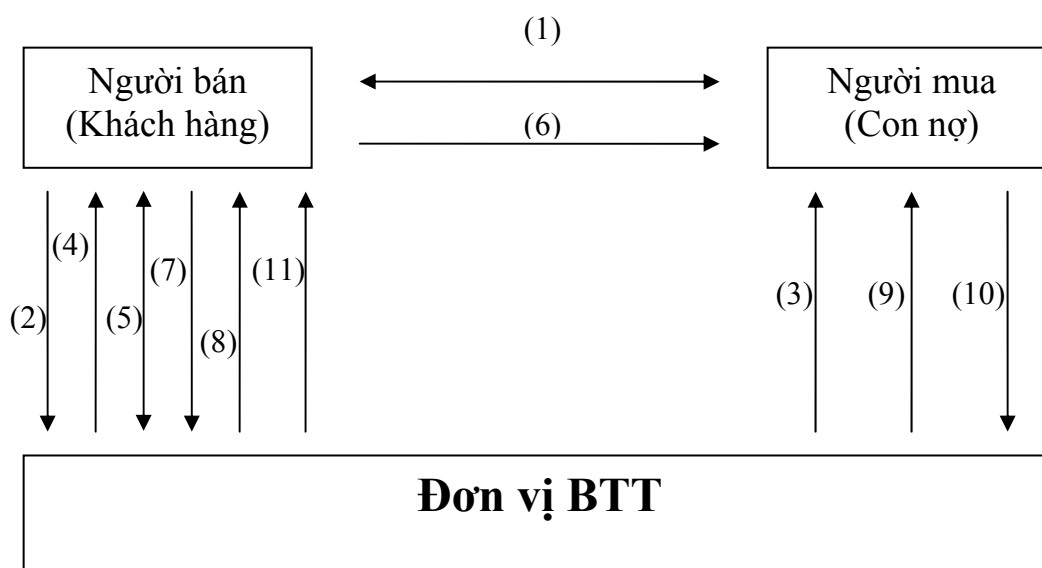
Tổng phí nhà XK phải trả: (1) + (2).

Phí BTT quốc tế thường cao hơn phí BTT trong nước do có ảnh hưởng của các yếu tố sau:

- Khối lượng công việc: khối lượng công việc nhiều hơn (số lượng hóa đơn, phiếu ghi có, số lượng nhà nhập khẩu, năng lực và uy tín của nhà nhập khẩu...) thì chi phí cao hơn và do đó mức phí sẽ cao hơn. Ngoài ra, nếu thông tin cung cấp cho đại lý BTT nhập khẩu không đầy đủ thì đại lý BTT nhập khẩu có thể báo mức phí cao hơn.
- Chi phí hệ thống: những chi phí gửi thông tin đi nước ngoài, xử lý giao dịch bằng một số đồng tiền khác nhau, xử lý thông tin dữ liệu bằng tiếng nước ngoài,...những hệ thống trên chắc chắn phức tạp hơn hệ thống BTT trong nước và vì vậy chi phí sẽ cao hơn.
- Dung lượng (doanh thu bán hàng): đại lý BTT nhập khẩu thường đặt mức doanh thu bán hàng tối thiểu. Nếu một giao dịch có doanh thu thấp hơn mức tối thiểu thì họ sẽ từ chối. Vì vậy, doanh thu xuất khẩu trong BTT quốc tế thường lớn hơn doanh thu bán hàng của BTT trong nước.

#### **1.1.4. Quy trình hoạt động BTT:**

##### **1.1.4.1. Quy trình BTT trong nước:**



Bước 1: Người bán và người mua tiến hành thương lượng trên hợp đồng mua bán hàng hóa.

Bước 2: Người bán đề nghị đơn vị BTT tài trợ với tài sản bảo đảm chính là khoản phải thu trong tương lai từ hợp đồng mua bán hàng hóa.

Bước 3: Đơn vị BTT tiến hành thẩm định khả năng thanh toán tiền hàng của người mua.

Bước 4: Nếu xét thấy có thể thu được tiền hàng từ người mua theo đúng hạn hợp đồng mua bán, đơn vị BTT sẽ thông báo đồng ý tài trợ cho người bán.

Bước 5: Đơn vị BTT và người bán thỏa thuận và ký kết hợp đồng BTT.

Bước 6: Người bán giao hàng cho người mua theo đúng thỏa thuận trong hợp đồng mua bán hàng hóa.

Bước 7: Người bán chuyển nhượng hóa đơn, chứng từ bán hàng và các chứng từ khác liên quan đến các khoản phải thu cho đơn vị BTT.

Bước 8: Đơn vị BTT ứng trước một phần tiền cho người bán theo thỏa thuận trong hợp đồng BTT.

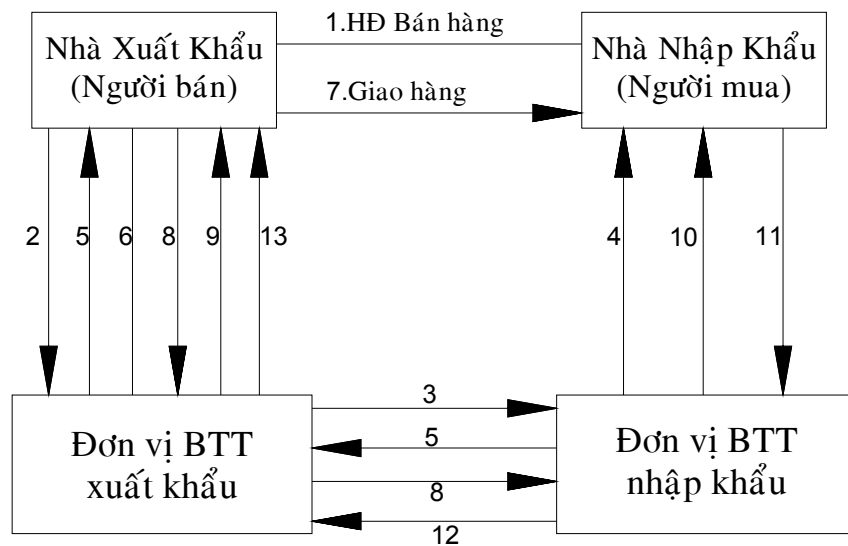
Bước 9: Khi đến hạn thanh toán, đơn vị BTT tiến hành thu hồi nợ từ người mua.

Bước 10: Người mua thanh toán tiền hàng cho đơn vị BTT.

Bước 11: Sau khi đã thu hồi tiền hàng từ phía người mua, đơn vị BTT thanh toán nốt tiền chuyển nhượng khoản phải thu cho người bán

**1.1.4.2. Quy trình BTT quốc tế:**

BTT quốc tế là dịch vụ BTT được cung cấp cho người xuất khẩu và người nhập khẩu ở hai quốc gia khác nhau, có hoạt động mua bán hàng vượt qua biên giới của một quốc gia.



Bước 1: Nhà xuất khẩu và nhà nhập khẩu đàm phán ký kết hợp đồng xuất nhập khẩu hàng hóa.

Bước 2: Nhà xuất khẩu đề nghị đơn vị BTT xuất khẩu cung cấp dịch vụ BTT.

Bước 3: Đơn vị BTT xuất khẩu đề nghị đơn vị BTT nhập khẩu cùng thực hiện hợp đồng BTT.

Bước 4: Đơn vị BTT nhập khẩu tiến hành thẩm định nhà nhập khẩu và quyết định có cung cấp dịch vụ BTT hay không.

Bước 5: Nếu đơn vị BTT nhập khẩu đồng ý tham gia giao dịch BTT với đơn vị BTT xuất khẩu, đơn vị BTT xuất khẩu sẽ thông báo đồng ý tài trợ cho nhà xuất khẩu.

Bước 6: Đơn vị BTT xuất khẩu và nhà xuất khẩu thỏa thuận và ký kết hợp đồng BTT.

Bước 7: Nhà xuất khẩu giao hàng cho nhà nhập khẩu theo đúng thỏa thuận hợp đồng mua bán ngoại thương.

Bước 8: Nhà xuất khẩu chuyển nhượng bộ chứng từ cho đơn vị BTT xuất khẩu, đồng thời đơn vị BTT xuất khẩu cũng sẽ chuyển nhượng bộ chứng từ này cho đơn vị BTT nhập khẩu.

Bước 9: Đơn vị BTT xuất khẩu ứng trước tiền cho nhà xuất khẩu theo thỏa thuận trong hợp đồng BTT.

Bước 10: Khi đến hạn thanh toán, đơn vị BTT nhập khẩu tiến hành thu tiền từ nhà nhập khẩu.

Bước 11: Nhà nhập khẩu thanh toán tiền cho đơn vị BTT nhập khẩu.

Bước 12: Đơn vị BTT nhập khẩu sau khi trừ các khoản phí và lãi (nếu có) sẽ chuyển số tiền còn lại cho đơn vị BTT xuất khẩu.

Bước 13: Đơn vị BTT xuất khẩu và nhà xuất khẩu quyết toán các khoản còn lại.

#### **1.1.4.3. Sự giống nhau và khác nhau giữa BTT nội địa và BTT quốc tế:**

##### **✓ Sự giống nhau:**

- Tài trợ tín dụng trên cơ sở các khoản phải thu.

- Kiểm soát tín dụng.
- Theo dõi sổ cái bán hàng.
- Thu nợ khi các khoản phải thu đến hạn thanh toán.

Tuy nhiên, ngoài một số điểm giống nhau thì giữa BTT nội địa và BTT quốc tế cũng có nhiều điểm khác nhau:

<b>BTT nội địa</b>	<b>BTT quốc tế</b>
Đơn vị BTT theo dõi và quản lý sổ cái bán hàng theo một đơn vị tiền tệ duy nhất, cùng loại với loại tiền đã được ứng trước.	Đơn vị BTT theo dõi và quản lý sổ cái bán hàng theo nhiều loại tiền khác nhau. Thông thường thì khoản ứng trước sẽ theo đơn vị tiền tệ thể hiện trên hóa đơn.
Đơn vị BTT, người bán, người mua đều bị chi phối chung bởi 1 hệ thống luật pháp trong nước.	Có ít nhất là 2 hệ thống luật pháp chi phối mối quan hệ của các bên.
Đơn vị BTT, người bán, người mua hiểu tập quán kinh doanh và cùng ngôn ngữ.	Tập quán kinh doanh và ngôn ngữ khác nhau ở mỗi quốc gia. Hệ thống 2 đơn vị BTT cho phép nhà xuất khẩu tận dụng được sự hiểu biết thị trường địa phương của đơn vị BTT NK.
Đơn vị BTT chịu trách nhiệm thu tiền từ người mua	Trong hệ thống 2 đơn vị BTT, đơn vị BTT nhập khẩu chịu trách nhiệm này

### **1.1.5. Lợi thế của BTT so với các loại hình thanh toán khác:**

Từ trước tới nay L/C được xem là phương thức thanh toán phổ biến nhất trong các quan hệ thương mại quốc tế vì nó được xem là phương thức thanh toán bảo đảm cho người bán nhất. Tuy nhiên, các hình thức thanh toán thông dụng như L/C, nhờ thu, T/T trả trước khi giao hàng,... đã bộc lộ những hạn chế.

Một số hạn chế khi thực hiện các phương thức thanh toán L/C, nhờ thu, T/T khi giao hàng:

- ✓ Thư tín dụng (L/C): khi người bán yêu cầu phương thức thanh toán L/C, anh ta chắc chắn được bảo đảm thanh toán nếu bộ chứng từ hoàn toàn phù hợp với điều khoản của L/C. Tuy nhiên, trong thực tế mọi thứ thường không đơn giản vậy. Người mua thường đưa ra các điều khoản nghiêm ngặt trong L/C để đảm bảo việc giao hàng đúng hạn và chất lượng hàng hóa. Bất cứ sự không chính xác nào sẽ dẫn đến việc chậm trễ, vì bộ chứng từ cần được chỉnh sửa và kiểm tra lại. Việc này sẽ làm tăng chi phí và mất thời gian. Ngân hàng của người bán cũng sẽ tính phí cho việc thông báo hoặc đảm bảo. Đứng trên quan điểm của người mua, điểm bất lợi chính trong việc thanh toán bằng L/C là người mua bị thắt chặt tín dụng với ngân hàng của anh ta để mở L/C hoặc phải ký quỹ mở L/C. Người mua còn phải trả phí mở L/C. Do đó, nếu người mua có thể mua được hàng hóa tương tự từ người bán khác mà không cần mở L/C, người bán sẽ có nguy cơ mất khách hàng. Ngoài ra, còn có những vấn đề khác như sự thay đổi về số lượng đơn hàng, tranh chấp phát sinh về bộ chứng từ có thể làm cho L/C không được thanh toán.
- ✓ Nhờ thu:

- Đối với D/P: đối với phương thức thanh toán này người bán phải rất tin tưởng vào khả năng và thiện chí thanh toán của người mua vì trong trường hợp này, ngân hàng hoàn toàn không chịu trách nhiệm thanh toán, vì vậy đôi khi người bán bị từ chối bộ chứng từ và vẫn tiếp tục giữ quyền sở hữu hàng hóa. Do đó, người bán phải chịu chi phí vận chuyển và thuê kho. Phương thức thanh toán này quy định người mua có trách nhiệm phải trả tiền ngay khi nhận bộ chứng từ mà không có sự kiểm tra hàng hóa trước, vì vậy người mua gặp rủi ro trong trường hợp hàng hóa mô tả trong chứng từ không được giao đúng về mặt số lượng, chất lượng cũng như loại hàng đã được thỏa thuận trong hợp đồng.
  - Đối với D/A: giống như phương thức nhờ thu D/P, đối với D/A thì người bán phải gánh thêm rủi ro trong thanh toán hối phiếu vì ở đây người bán đã từ bỏ quyền sở hữu hàng hóa của mình ngay từ khi người mua chấp nhận bộ chứng từ nhờ thu. Rủi ro đối với người mua tương tự như trường hợp D/P.
- ✓ T/T:
- T/T trả trước: Người mua phải trả tiền trước khi người bán giao hàng. Trong phương thức này người bán được đảm bảo an toàn nhưng người mua lại gặp rủi ro nếu người bán vi phạm hợp đồng. Thường thì người mua chỉ chấp nhận hình thức này nếu đây là loại hàng hóa độc quyền.
  - T/T trả sau: Người mua nhận hàng trước và trả tiền sau. Do đó, việc trả tiền phụ thuộc vào thiện chí của người mua, do đó nếu dùng phương thức này quyền lợi của nhà xuất khẩu không được đảm bảo. Người bán chỉ nên sử dụng phương thức thanh toán này khi người mua là khách

hàng truyền thống của bên bán và bên bán hoàn toàn tin tưởng người mua về khả năng và uy tín trong thanh toán.

Trước thực trạng đó, hình thức tín dụng mà các ngân hàng cấp cho các nhà xuất khẩu 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 của BTT đã khắc phục được những nhược điểm trên.

**Lợi thế của BTT so với các phương thức thanh toán khác:**

✓ **Lợi thế về thanh toán:**

- Người bán thông qua việc bán lại các khoản phải thu cho đơn vị BTT đã làm giảm đi rất nhiều việc theo dõi, thu hồi các khoản phải thu. Đơn vị BTT sẽ thực hiện tất cả các nhiệm vụ cho người bán như: theo dõi những khoản phải thu đến hạn, thực hiện kiểm tra giám sát khả năng thanh toán của người mua hàng...
- Đối với mua bán ngoại thương, khi thực hiện BTT quốc tế đơn vị BTT XK phải tạo mối quan hệ với đơn vị BTT NK. Chính điều này đảm bảo cho khoản phải thu của nhà xuất khẩu sẽ được thanh toán đúng hạn thông qua đơn vị BTT NK. Đây là tính ưu việt của BTT so với các loại hình thanh toán khác, nó làm giảm nhẹ gánh nặng về khả năng thu hồi tiền cho người bán.
- Theo các nhà chuyên môn, đối với các nhà XK Việt Nam, việc thiếu thông tin về thị trường và bên mua, đặc biệt khả năng thu hồi nợ nhanh là những trở ngại rất lớn khi phải quyết định bán hàng theo điều kiện trả chậm cho khách hàng nước ngoài. Đồng thời hiện nay, trước áp lực cạnh tranh trên thị trường quốc tế, bên mua hàng ngày càng đòi hỏi các phương thức thanh toán thuận lợi hơn so với phương thức thanh toán truyền thống (L/C, nhờ thu). Do vậy, BTT trở thành một công cụ rất hiệu quả giúp doanh nghiệp XK có thể áp dụng phương thức bán hàng trả chậm mà vẫn an toàn.



✓ **Lợi thế về tài chính:**

- BTT giúp các doanh nghiệp vừa và nhỏ không có tài sản thế chấp vẫn có thể vay vốn từ ngân hàng, đồng thời giúp họ tăng hạn mức tín dụng rất nhanh, có lợi cho sự phát triển. Về phía mình, ngân hàng hoàn toàn yên tâm khi biết nguồn vốn của mình đang được sử dụng như thế nào.
- Ngoài ra, vốn lưu động hạn chế cũng là một khó khăn lớn đối với các doanh nghiệp XK, đặc biệt khi họ bán hàng trả chậm. Vì vậy, khi sử dụng dịch vụ BTT, các doanh nghiệp sẽ được ứng trước một số tiền của khoản phải thu để tiếp tục quay vòng vốn lưu động và kinh doanh hiệu quả hơn.

**1.1.6. Sự khác nhau giữa BTT và cho vay chiết khấu:**

<b>BTT</b>	<b>Chiết khấu</b>
<p>- BTT không chỉ tham gia vào công đoạn đầu là cho vay đối với người bán mà còn đi sâu vào cả quá trình tiếp theo (kiểm tra, giám sát khả năng thanh toán của người mua và kiểm tra, giám sát kế hoạch sản xuất và doanh thu của người bán) nhằm mục đích để cho đơn vị BTT có thể kiểm soát được cả bên mua và bên bán và nhất là kiểm soát được vốn vay của doanh nghiệp.</p> <p>- Phương thức thanh toán giữa bên mua và bên bán chủ yếu là phương thức ghi sổ và T/T trả sau.</p>	<p>- Tham gia sau khi bên bán đã thực hiện xong việc sản xuất hàng hóa, giao hàng, ngân hàng không kiểm soát được vốn vay của doanh nghiệp.</p> <p>- Phương thức thanh toán giữa bên mua và bên bán chủ yếu là L/C, D/P.</p>

<p>– Ngân hàng cho vay dựa trên khoản phải thu từ người mua.</p> <p>– Người trả nợ trong nghiệp vụ BTT là người mua trong giao dịch giữa người mua và người bán.</p> <p>– Lãi suất và phí:</p> $\text{Lãi BTT} = \frac{A \times \text{LS} \times B}{30}$ <p>Trong đó: A: số tiền ứng trước B: số ngày BTT LS: lãi suất</p> <p>Phí: bao gồm:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Đơn vị BTT NK: phí bảo hiểm rủi ro tín dụng + phí xử lý đối với mỗi hóa đơn/ hóa đơn giảm trừ + phí ngân hàng .</li><li>▪ Đơn vị BTT XK: phí quản lý.</li></ul> <p>– Tài sản đảm bảo: Đơn vị BTT và bên bán hàng thỏa thuận áp dụng hoặc không áp dụng các biện pháp bảo đảm cho hoạt động BTT. Các hình thức bảo đảm bao gồm: ký quỹ, cầm cố, thế chấp tài sản, bảo lãnh tài sản của bên thứ 3 và các biện pháp bảo đảm khác theo quy định của pháp luật</p>	<p>– Ngân hàng cho vay dựa trên bộ chứng từ hàng xuất khẩu.</p> <p>– Người trả nợ trong nghiệp vụ chiết khấu là ngân hàng của người nhập khẩu (ngân hàng mở L/C).</p> <p>– Lãi suất và phí:</p> $\text{Lãi CK} = \frac{A \times \text{LS} \times C}{30}$ <p>Trong đó: A: số tiền ứng trước C: số ngày chiết khấu LS: lãi suất</p> <p>Phí: không tính phí</p> <p>– Tài sản đảm bảo: Không có.</p>
---	--

### **1.1.7. Lợi ích và hạn chế của các bên tham gia vào dịch BTT:**

#### **1.1.7.1. Lợi ích:**

##### **1.1.7.1.1. Đối với người mua:**

- Không mất phí và thời gian để mở L/C cho từng đơn hàng mua/ nhập khẩu tại từng thị trường.
- Thông thường không phải ký quỹ.
- Được nhận hàng và sử dụng hàng mà chưa cần phải thanh toán tiền hàng ngay.
- Chỉ thanh toán tiền hàng khi hàng hóa đáp ứng được các yêu cầu của hợp đồng mua bán.
- Được đơn vị BTT san sẻ những khó khăn về bất đồng ngôn ngữ với người xuất khẩu.

##### **1.1.7.1.2. Đối với người bán:**

- Duy trì được sức cạnh tranh thông qua việc cho phép người mua thanh toán như phương thức ghi sổ, T/T, D/A.
- Có thông tin đúng và kịp thời về người mua hàng, nắm được hạn mức tín dụng thực tế của người mua hàng.
- Do có hạn mức sẵn cho người mua hàng nên thời gian liên lạc để thanh toán sẽ nhanh hơn.
- Được tài trợ vốn lưu động trên cơ sở doanh thu bán hàng để vòng quay sản xuất và tăng trưởng nhanh hơn.
- Giảm chi phí hành chính vì chỉ phải làm việc với một đơn vị BTT mặc dù bán hàng đi nhiều vùng, nước khác nhau.

- Những khó khăn về bất đồng ngôn ngữ được đơn vị BTT san sẻ. Có thể giảm được rủi ro về tỉ giá hối đoái được bảo hiểm rủi ro tín dụng 100% giá trị hóa đơn.
- Báo cáo tài chính không có những khoản nợ xấu, luồng tiền mặt ổn định.

#### 1.1.7.1.3. Đối với đơn vị bao thanh toán:

- Thu được phí, lãi và các chi phí khác.
- Đa dạng hóa sản phẩm.
- Duy trì và mở rộng thị phần, nâng cao uy tín thanh toán trong nước và quốc tế.

#### 1.1.7.2. Hạn chế:

##### 1.1.7.2.1. Đối với người mua:

Giá hàng thanh toán bằng phương thức tài trợ BTT có thể cao hơn so với giá hàng thanh toán bằng phương thức tài trợ bằng L/C. Nhưng thực chất, giá hàng tăng lên chỉ để bù đắp cho người bán phần phí thanh toán mà lẽ ra người mua phải chịu khi sử dụng phương thức tài trợ bằng L/C.

##### 1.1.7.2.2. Đối với người bán:

- Phí BTT tương đối cao. Trên thực tế tổng phí BTT (bao gồm phí và lãi) khoảng 2-3% / năm. Vì vậy, những doanh nghiệp nào có lãi ròng bằng hoặc thấp hơn 3% / năm không nên sử dụng dịch vụ này.
- Môi quan hệ giữa doanh nghiệp với các khách hàng của mình có thể bị ảnh hưởng bởi đơn vị bao thanh toán.
- Khi có tranh chấp xảy ra giữa người mua và người bán đối với một hoặc một số giao dịch, đơn vị BTT sẽ không thanh toán/tạm ứng hoặc truy đòi lại những khoản đã thanh toán/tạm ứng cho những giao dịch tranh chấp đó. Tuy nhiên,

đơn vị bao thanh toán sẽ hỗ trợ người bán trong việc giải quyết tranh chấp với người mua.

1.1.7.2.3. Đối với đơn vị bao thanh toán:

Khi cung cấp dịch vụ BTT, đơn vị BTT có thể gặp rủi ro trong các trường hợp sau:

- Khi quá hạn của khoản phải thu mà người thu không thanh toán hoặc mất khả năng thanh toán:
  - Trong trường hợp BTT miễn truy đòi được áp dụng, đơn vị BTT sẽ chịu toàn bộ rủi ro tín dụng.
  - Trong trường hợp áp dụng loại dịch vụ BTT khác BTT miễn truy đòi, đơn vị BTT tuy có quyền truy đòi lại khoản tiền đã tạm ứng/thanh toán cho người bán nhưng người bán không hoàn trả cho đơn vị BTT hoặc bị mất khả năng thanh toán.
- Khi có tranh chấp xảy ra giữa người mua và người bán:
  - Người bán bị chứng minh hoặc bị phán quyết là có lỗi; đơn vị BTT có quyền truy đòi người bán số tiền đã tạm ứng/ thanh toán nhưng người bán không hoàn trả hoặc mất khả năng thanh toán.
  - Người mua bị chứng minh hoặc bị phán quyết là có lỗi; người mua phải thanh toán toàn bộ tiền hàng và các chi phí kiện tụng nhưng người mua không thanh toán hoặc bị mất khả năng thanh toán.

Trước những rủi ro trên, đơn vị BTT phải áp dụng các biện pháp quản lý rủi ro thật chặt chẽ, bao gồm:

- Đánh giá chính xác hạn mức BTT của người bán và người mua.
- Xác định chính xác các tỷ lệ tài trợ dưới dạng tạm ứng cho người bán.

- Xây dựng hệ thống thông tin ứng dụng tốt.
- Công tác kiểm tra phòng ngừa rủi ro được thực hiện tốt; trích lập quỹ dự phòng rủi ro.
- Phân tán rủi ro bằng cách:
  - Sử dụng hệ thống hai đại lý để cung cấp dịch vụ bảo hiểm rủi ro tín dụng và thu hộ các khoản phải thu. Các đại lý là các tổ chức tài chính lớn với mức độ rủi ro tín dụng thấp sẽ chia sẻ với đơn vị bao thanh toán.
  - Kết hợp với các công ty bảo hiểm rủi ro tín dụng để tác nghiệp. Tuy nhiên, đơn vị BTT sẽ phải trả phí cao cho công ty bảo hiểm.
  - Áp dụng BTT toàn bộ đối với tất cả các giao dịch BTT, tức là người bán phải BTT toàn bộ các khoản phải thu từ tất cả các khách hàng của người bán hoặc toàn bộ các khoản phải thu từ một hoặc một số khách hàng của người bán. Như vậy, đơn vị BTT có thể áp dụng nguyên tắc của ngành bảo hiểm và lấy lợi nhuận của số nhiều để bù thiệt hại của số ít.
  - Yêu cầu pháp luật bảo vệ quyền đòi nợ của đơn vị BTT đối với người mua và quyền truy đòi của đơn vị BTT đối với người bán. Đơn vị BTT (với tư cách chủ nợ) có quyền lợi đối với những tài sản phát mãi của con nợ (trong trường hợp con nợ phá sản) tương ứng với giá trị của những khoản phải thu mà con nợ chưa thanh toán hoặc những khoản tạm ứng/thanh toán mà con nợ chưa hoàn trả cho đơn vị BTT.

Trên thực tế theo kinh nghiệm của các thành viên hiệp hội BTT quốc tế FCI, 95% các giao dịch đều diễn ra suôn sẻ, có nghĩa tỷ lệ rủi ro ước định là 5%.

## **1.2. HOẠT ĐỘNG BTT TRÊN THẾ GIỚI:**

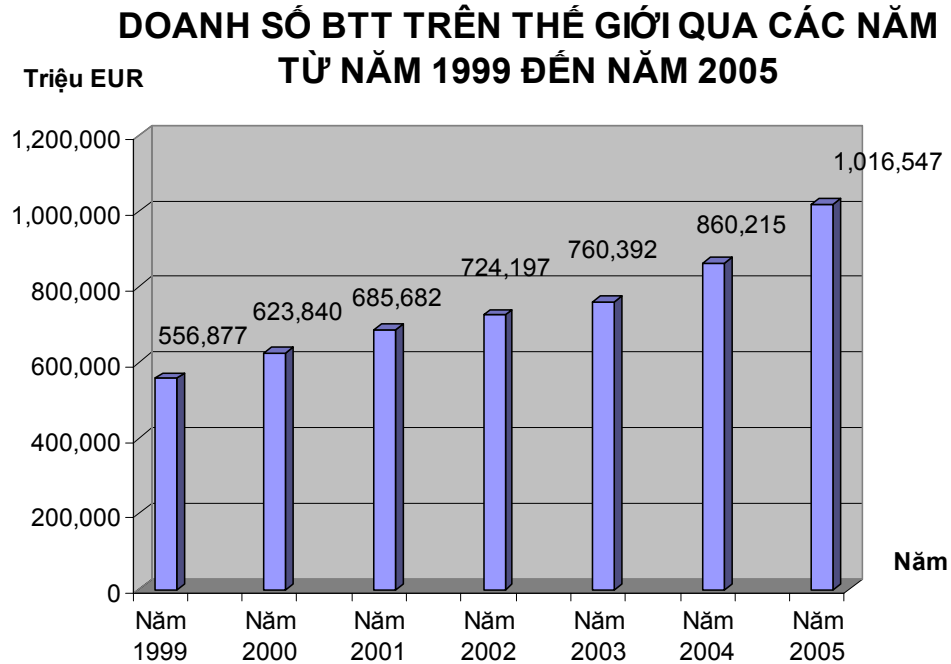
Theo số liệu thống kê của FCI, doanh số BTT trên toàn thế giới tăng qua các năm. Tính trên toàn thế giới, doanh số BTT trên toàn thế giới năm 1999 chỉ đạt 556,877 triệu EUR nhưng đến năm 2005 doanh số BTT đạt 1,016,547 triệu EUR tăng 82,5%. Tỷ lệ tăng trưởng của BTT qua các năm 2004, 2005 khá cao so với các năm trước đó. Doanh số BTT trên toàn thế giới năm 2004 tăng 99.823 triệu EUR tương ứng tăng 13% so với năm 2003; năm 2005 tăng 156.325 triệu EUR, tương ứng tăng 18% so với năm 2004.

**BẢNG 1.1: BẢNG SO SÁNH DOANH SỐ BTT QUA CÁC NĂM TỪ NĂM 1999 ĐẾN NĂM 2005**

<b>Chỉ tiêu</b>	<b>Năm 1999</b>	<b>Năm 2000</b>	<b>Năm 2001</b>	<b>Năm 2002</b>	<b>Năm 2003</b>	<b>Năm 2004</b>	<b>Năm 2005</b>
Doanh số BTT trên toàn thế giới (triệu EUR)	556,877	623,840	685,682	724,197	760,392	860,215	1,016,547
Tăng/ giảm so với năm trước (triệu EUR)		66,963	61,842	38,515	36,195	99,823	156,332
Tỷ lệ tăng/ giảm (%)		12%	10%	6%	5%	13%	18%

(Nguồn: [www.Factors-chain.com](http://www.Factors-chain.com))

**ĐỒ THỊ 1.1:**



Doanh số BTT gia tăng là do sự đóng góp của dịch vụ BTT nội địa và BTT quốc tế. Trong đó, BTT nội địa đóng góp đáng kể trong tổng doanh số BTT trên toàn thế giới. Giải thích lý do cho sự chênh lệch giữa doanh số BTT nội địa và BTT quốc tế: đối với sản phẩm BTT trong nước, các đơn vị BTT dễ dàng trong việc thâm định khách hàng cũng như đơn đốc thu hồi nợ, không bị khó khăn trong tập quán thanh toán.



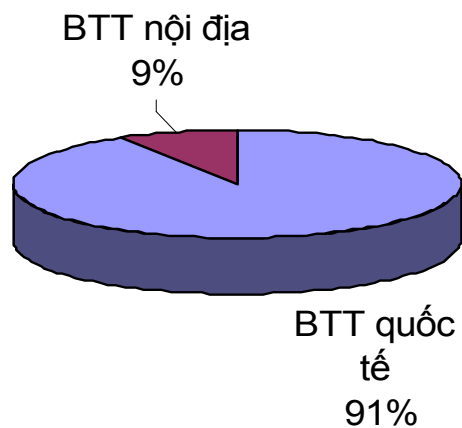
**BẢNG 1.2: DOANH SỐ VÀ TỶ LỆ BTT NỘI ĐỊA VÀ BTT QUỐC TẾ TỪ NĂM 2001 ĐẾN 2005:**

Chỉ tiêu	Năm 2001		Năm 2002		Năm 2003		Năm 2004		Năm 2005	
	Doanh số (triệu EUR)	Tỷ lệ (%)	Doanh số (triệu EUR)	Tỷ lệ (%)	Doanh số (triệu EUR)	Tỷ lệ (%)	Doanh số (triệu EUR)	Tỷ lệ (%)	Doanh số (triệu EUR)	Tỷ lệ (%)
BTT nội địa trên thế giới	644,659	94	681,281	94	712,657	94	791,950	92	930,061	91
BTT quốc tế trên thế giới	41,023	6	42,916	6	47,735	6	68,265	8	86,486	9
Tổng cộng	685,682		724,197		760,392		860,215		1,016,547	

(Nguồn: [www.Factors-chain.com](http://www.Factors-chain.com))

**ĐỒ THỊ 1.2:**

**TỶ LỆ BTT NỘI ĐỊA VÀ QUỐC TẾ TRÊN THẾ GIỚI NĂM 2005**



Như vậy, hoạt động BTT tiếp tục tăng trưởng ở mức cao. Sản phẩm BTT đã mang lại lợi ích cho doanh nghiệp, cho ngân hàng và cho nền kinh tế. So sánh các thị trường, thị trường Châu Âu có doanh số BTT cao nhất. Châu Âu với sự phát triển kinh tế lâu đời, là cái nôi của BTT, do đó dịch vụ BTT cũng phát triển nhất thế giới với 575 tổ chức BTT, doanh số BTT năm 2005 chiếm 70,4% doanh số BTT trên toàn thế giới tương ứng 715.486 triệu EUR.

Châu Á với tư cách là thị trường mới nổi, sản phẩm BTT phát triển rất nhanh ở thị trường này. Từ năm 2003 trở về trước Châu Á đứng thứ 3 trên toàn thế giới về doanh số BTT sau Châu Âu và Châu Mỹ. Tuy nhiên, sang đến năm 2004, 2005 Châu Á đã vượt qua Châu Mỹ vươn lên vị trí thứ 2, chiếm 13,34% tổng doanh số BTT trên toàn thế giới.

### **BẢNG 1.3: DOANH SỐ BTT CÁC CHÂU LỤC NĂM 2005**

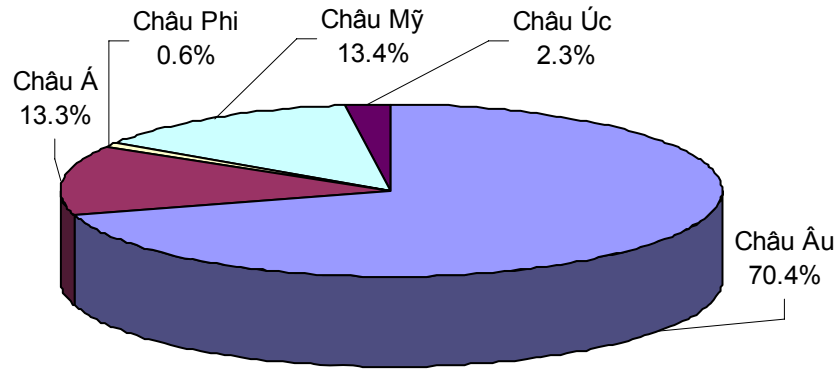
ĐVT: Triệu đồng

<b>Chỉ tiêu</b>	<b>Năm 1999</b>	<b>Năm 2000</b>	<b>Năm 2001</b>	<b>Năm 2002</b>	<b>Năm 2003</b>	<b>Năm 2004</b>	<b>Năm 2005</b>
Châu Âu	352,214	414,383	468,326	522,851	546,935	612,504	715,486
Châu Mỹ	115,134	126,517	127,157	115,301	104,542	110,094	135,630
Châu Phi	5,470	5,655	5,801	6,203	5,840	7,586	6,237
Châu Á	78,775	69,865	76,078	69,850	89,096	111,614	135,814
Châu Úc	5,284	7,420	8,320	9,992	13,979	18,417	23,380

(Nguồn: [www.Factors-chain.com](http://www.Factors-chain.com))

**ĐỒ THỊ 1.3:**

**DOANH SỐ BTT CÁC CHÂU LỤC NĂM 2005**



**1.3. KINH NGHIỆM VỀ BTT CỦA MỘT SỐ NƯỚC TRÊN THẾ GIỚI ĐỐI VỚI VIỆT NAM:**

**1.3.1. Kinh nghiệm từ các nước trên thế giới:**

**1.3.1.1. Kinh nghiệm của Bulgaria:**

Bulgaria gặp khó khăn trong việc phát triển sản phẩm BTT vì không có luật điều chỉnh việc chuyển nhượng các khoản phải thu. Không những thế, luật pháp Bulgaria còn cho phép các chủ nợ được đặt ra một điều khoản đặc biệt trong hợp đồng mua hàng là cấm việc chuyển nhượng các khoản phải thu cho bên thứ 3. Các đơn vị BTT ở Bulgaria đều cho rằng các quy định của Bulgaria không cung cấp đủ cơ sở luật pháp quy định để đơn vị BTT có thể đảm nhận rủi ro của người bán trên cơ sở thỏa thuận song phương. Do đó, yêu cầu về thỏa thuận 3 bên là trở ngại cho sự phát triển của BTT.

### **1.3.1.2. Kinh nghiệm của Bồ Đào Nha:**

Yếu tố thành công của ngành BTT của nước này là:

- Sự vận dụng hiệu quả mạng lưới ngân hàng để phân phối dịch vụ BTT và thăm định khách hàng.
- Giá phí cạnh tranh và hình ảnh về dịch vụ được xây dựng tốt.
- Tập quán kéo dài thời gian thanh toán.
- BTT được sử dụng phổ biến trong các ngành y tế và xây dựng cơ sở hạ tầng.

### **1.3.1.3. Kinh nghiệm của Hungary:**

Vào những năm giữa thập kỷ 1990, ngành BTT ở Hungary giảm sút nặng nề mà nguyên nhân chính là những vụ lừa đảo. Các công ty BTT ít vốn đã không thể trụ lại, nhất là trong điều kiện nền kinh tế suy thoái trong một thời gian dài. Khách hàng chủ yếu của dịch vụ BTT là các doanh nghiệp vừa và nhỏ có doanh số dưới 1 triệu EUR/ năm và nhu cầu tài trợ trung bình dưới 100.000 EUR. Phần lớn các giao dịch được thực hiện với hình thức có truy đòi. Các ngành thường sử dụng dịch vụ BTT bao gồm hàng tiêu dùng, thực phẩm, hàng điện tử và xây dựng.

### **1.3.1.4. Kinh nghiệm của Ấn Độ:**

Đạo luật về BTT các khoản nợ theo hóa đơn thương mại và công nghiệp của Ấn Độ được ban hành, quy định quyền của đơn vị BTT là người được chuyển nhượng khoản nợ và được pháp luật bảo vệ. Các ngành phụ tùng ô tô, hóa chất, giấy và bao bì, dệt may, thương mại, phần cứng máy tính, điện/ điện tử... là khách hàng sử dụng BTT. Những lý do khiến BTT Ấn Độ chưa phát triển mạnh là: đơn vị BTT chưa tiếp cận được với bảo hiểm tín dụng để dựa vào đó

cung cấp BTT miễn truy đòi cho khách hàng; khuôn khổ luật Ấn Độ chưa buộc được người mua phải thanh toán tiền hàng cho công ty BTT (chứ không phải người bán); các ngân hàng có thái độ coi các đơn vị BTT là đối thủ cạnh tranh của họ; các đơn vị BTT phải vay vốn của ngân hàng để tài trợ nên chi phí BTT cao hơn phí các dịch vụ ngân hàng khác.

#### **1.3.1.5. Kinh nghiệm của Thái Lan:**

BTT của Thái Lan được hỗ trợ bởi luật pháp sở tại. BTT ở đây được điều chỉnh bởi Đạo luật BTT, trong đó quy định cho phép thông báo về việc chuyển nhượng khoản phải thu dưới bất kỳ hình thức nào thay cho quy định phải bằng văn bản như trước đây. Các đơn vị BTT cũng được tính phí như các tổ chức tài chính khác. Vốn tối thiểu của đơn vị BTT của Thái Lan là 30 triệu Baht. BTT 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 BTT 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.

#### **1.3.2. Bài học kinh nghiệm về BTT đối với Việt Nam:**

- Ở mỗi quốc gia có những đặc điểm riêng biệt về điều kiện kinh tế, tài chính, con người nên hoạt động BTT tại các nước cũng có những điểm riêng biệt. Không phải quốc gia nào cũng áp dụng một cách đầy đủ các nghiệp vụ về BTT. Ở nhiều nước như Trung Quốc, Ấn Độ, Hàn Quốc nghiệp vụ này chưa được áp dụng đầy đủ, hạn chế ở một số ngành hàng nhất định và cho quyền truy đòi người bán trong trường hợp người mua không trả được nợ cho đơn vị BTT. Hình thức này phù hợp với Việt Nam nơi có mức độ rủi ro của thị trường còn cao.

- Do sản phẩm BTT còn khá mới mẻ cho người sử dụng cũng như đơn vị BTT nên trong thời gian đầu chỉ nên ứng dụng nghiệp vụ BTT nội địa trước sẽ tốt cho đơn vị BTT. Sau khi có kinh nghiệm sẽ thực hiện BTT quốc tế vì BTT quốc tế đòi hỏi đơn vị BTT phải có quan hệ đối tác sâu rộng với các đơn vị BTT trên thế giới cũng như trình độ hiểu biết về các luật lệ, phong tục tập quán của các nước trong giao dịch mua bán từ đó mới có khả năng quản lý rủi ro.
- Do BTT là sản phẩm còn khá mới mẻ đối với các doanh nghiệp Việt Nam nhưng nó lại có những lợi ích khá lớn đối với các doanh nghiệp đặc biệt là doanh nghiệp vừa và nhỏ không có tài sản đảm bảo sẽ được ngân hàng tài trợ dựa trên các khoản phải thu và có khả năng tăng doanh thu nhờ bán hàng với phương thức ghi sổ nên tổ chức BTT cần phải giới thiệu, tiếp thị rộng rãi đến các doanh nghiệp để các doanh nghiệp đặc biệt là doanh nghiệp vừa và nhỏ thấy rõ những tiện ích của sản phẩm.
- Trong nghiệp vụ BTT, người mua hàng sẽ thanh toán khoản nợ của người bán khi đến hạn. Nhưng trên thực tế, mối quan hệ giữa bên mua hàng và đơn vị BTT không mấy chặt chẽ do hai bên không có quan hệ hợp đồng, mối quan hệ hai bên chỉ phát sinh khi đơn vị BTT cấp tín dụng cho bên bán và do đơn vị BTT không thực sự kiểm soát được bên mua hàng mà họ sẽ giao dịch nên việc thẩm định người mua đối với đơn vị BTT là rất khó khăn, đặc biệt khi người mua đó lại là khách hàng nước ngoài. Ngoài ra, 1 đơn vị BTT riêng lẻ không thể cung cấp tất cả các dịch vụ BTT ở nhiều nước được vì việc này không kinh tế. Do đó, đơn vị BTT nên tham gia vào một Tổ chức, Hiệp hội BTT chẳng hạn như FCI – 1 tổ chức có mạng lưới BTT lớn nhất thế giới. Khi tham gia hiệp hội này, đơn vị BTT có thể nắm rõ thông tin của người mua do

các tổ chức BTT trong hiệp hội tại quốc gia người mua cư trú cung cấp. Việc tham gia vào hiệp hội này sẽ giúp đơn vị BTT tích lũy kinh nghiệm và kỹ năng tác nghiệp trong khi thực hiện nghiệp vụ.

#### **1.4. KẾT LUẬN:**

Trên đây là những giới thiệu về sản phẩm BTT, tình hình hoạt động BTT trên thế giới và kinh nghiệm về hoạt động BTT của các nước trên thế giới đối với Việt Nam. Từ đó rút ra bài học kinh nghiệm về hoạt động BTT cho các NHTM Việt Nam.

## **CHƯƠNG 2:**

# **PHÁT TRIỂN SẢN PHẨM BAO THANH TOÁN TẠI NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM**

### **2.1. CÁC QUY ĐỊNH VỀ BTT TẠI VIỆT NAM:**

#### **2.1.1. Các văn bản pháp lý:**

- Luật các tổ chức tín dụng số 02/1997/QH10 ngày 12/12/1997; Luật sửa đổi bổ sung một số điều của Luật các tổ chức tín dụng số 20/2004/QH11 ngày 15/06/2004.
- Quyết định số 1627/2001/QĐ-NHNN ngày 31/12/2001 của Ngân hàng nhà nước về việc ban hành quy chế cho vay của các tổ chức tín dụng; Quyết định sửa đổi bổ sung quy chế cho vay số 127/2005/QĐ-NHNN ngày 03/02/2005.
- Quyết định số 1096/2004/QĐ-NHNN ngày 06/09/2004 của Ngân hàng nhà nước ban hành quy chế hoạt động BTT của các tổ chức tín dụng.

#### **2.1.2. Các điều kiện để được hoạt động BTT:**

Ngân hàng nhà nước cho phép thực hiện hoạt động BTT trong nước khi tổ chức tín dụng có đủ các điều kiện sau:

- Có nhu cầu hoạt động BTT.
- Tỷ lệ nợ quá hạn trên tổng dư nợ cho vay tại thời điểm cuối tháng của 3 tháng gần nhất dưới 5%; không vi phạm các quy định về an toàn hoạt động ngân hàng (tổng dư nợ cho vay của tổ chức tín dụng đối với 1 khách hàng không vượt quá 15% vốn tự có).



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

Đối với hoạt động BTT xuất-nhập khẩu:

- Ngoài các điều kiện quy định trên, tổ chức tín dụng xin hoạt động BTT xuất-nhập khẩu phải là tổ chức tín dụng được phép hoạt động ngoại hối

### **2.1.3. Loại hình BTT:**

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

**2.1.3.2. BTT không có quyền truy đòi:** đơn vị BTT chịu toàn bộ rủi ro khi bên mua hàng không có khả năng hoàn thành nghĩa vụ thanh toán khoản phải thu. Đơn vị BTT chỉ có quyền đòi lại số tiền đã ứng trước cho bên bán hàng trong trường hợp bên mua hàng từ chối thanh toán khoản phải thu do bên bán hàng giao hàng không đúng như thỏa thuận tại hợp đồng mua bán hàng hoặc vì 1 lý do khác không liên quan đến khả năng thanh toán của bên mua hàng.

**2.1.3.3. BTT trong nước:** là nghiệp vụ BTT dựa trên hợp đồng mua, bán hàng, trong đó bên bán hàng và bên mua là người cư trú theo quy định của pháp luật về quản lý ngoại hối.

**2.1.3.4. BTT xuất-nhập khẩu:** là nghiệp vụ BTT dựa trên hợp đồng xuất-nhập khẩu.

### **2.1.4. Phương thức BTT:**

**2.1.4.1. BTT từng lần:** đơn vị BTT và bên bán hàng thực hiện các thủ tục cần thiết và ký hợp đồng BTT đối với các khoản phải thu của bên bán hàng.

**2.1.4.2. BTT theo hạn mức:** đơn vị BTT và bên bán hàng thỏa thuận và xác định 1 hạn mức BTT duy trì trong 1 khoảng thời gian nhất định.

**2.1.4.3. Đồng BTT:** hai hay nhiều đơn vị BTT cùng thực hiện hoạt động BTT cho 1 hợp đồng mua, bán hàng, trong đó 1 đơn vị BTT làm đầu mối thực hiện việc tổ chức đồng BTT. Đồng BTT được sử dụng khi giá trị hợp đồng BTT quá lớn vượt giới hạn cho phép về an toàn tín của NHNN hoặc các ngân hàng muốn giảm/ san sẻ rủi ro khi cung cấp sản phẩm BTT.

## **2.2. THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG BTT TẠI CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI TẠI VIỆT NAM:**

### **2.2.1. Tình hình hoạt động BTT tại các NHTM tại VN:**

Từ những năm đầu thế kỷ 21 nghiệp vụ BTT đã được một số chi nhánh ngân hàng nước ngoài như Deutsche Bank, Citi Bank, Far East National Bank, Bank Of Tokyo, Misubishi Bank, HSBC, ... giới thiệu cho các ngân hàng trong nước và các nhà xuất nhập khẩu Việt Nam. Song nghiệp vụ này còn khá mới mẻ nên chưa được các doanh nghiệp quan tâm.

Trong một số năm gần đây, nghiệp vụ BTT đã thu hút được sự quan tâm của các doanh nghiệp và các ngân hàng trong nước. Trước nhu cầu thực tế trên, ngày 06/09/2004 Ngân hàng nhà nước đã ban hành Quyết định số 1096/2004/QĐNHNN về nghiệp vụ BTT.

Đến nay đã có một số ngân hàng trong nước cung cấp dịch vụ này (kể cả trong nước và xuất khẩu) như Ngân hàng thương mại cổ phần Á Châu (ACB), Ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn Thương Tín (STB), Ngân hàng ngoại

thương (VCB), Ngân hàng thương mại cổ phần Kỹ Thương (TCB), Ngân hàng thương mại cổ phần Phương Đông (OCB), Ngân hàng thương mại cổ phần Phương Nam (Southern Bank), Ngân hàng thương mại cổ phần xuất nhập khẩu Việt Nam (Eximbank), Ngân hàng thương mại cổ phần Quốc Tế (VIB),... Trong đó, có 4 ngân hàng là ACB, TCB, VCB, STB là thành viên đầu tiên tham gia hiệp hội BTT quốc tế - FCI. Tuy nhiên, đến nay chỉ có ACB phát sinh doanh số BTT và doanh số đạt được rất thấp.

### **2.2.2. Giới thiệu sản phẩm BTT tại các NHTM tại VN:**

#### **2.2.2.1. Giới thiệu sản phẩm BTT tại NHTM Á Châu (ACB):**

##### **2.2.2.1.1. Loại hình sản phẩm BTT ACB cung cấp:**

Hiện nay, ACB cung cấp 2 loại hình BTT:

- BTT trong nước: là việc BTT dựa trên Hợp đồng mua bán hàng hóa, trong đó bên bán hàng và bên mua hàng là người cư trú theo quy định của pháp luật về quản lý về ngoại hối.
- BTT xuất – nhập khẩu: là việc BTT dựa trên Hợp đồng Xuất – nhập khẩu.

##### **2.2.2.1.2. Điều kiện BTT đối với bên bán hàng:**

- Bên bán hàng phải là các doanh nghiệp sản xuất, chế biến, kinh doanh hàng hóa có đủ điều kiện cấp tín dụng và phải thỏa mãn thêm các điều kiện sau:
  - + Là chủ sở hữu hợp pháp và có toàn quyền hưởng lợi đối với khoản phải thu.
  - + Có giấy chứng nhận tiêu chuẩn ngành phù hợp với quy định của ngành hàng (nếu có).

- + Thời gian quan hệ mua bán với bên mua hàng tối thiểu 03 tháng và đã có ít nhất 02 lần giao hàng.

#### 2.2.2.1.3. Điều kiện BTT đối với bên mua hàng:

Bên mua hàng là doanh nghiệp thỏa mãn các điều kiện sau:

- Về quy mô: vốn chủ sở hữu  $\geq 50$  tỷ đồng, doanh thu thuần của năm gần nhất  $\geq 150$  tỷ đồng, tổng tài sản  $\geq 100$  tỷ đồng.
- Lịch sử thanh toán: bên mua hàng thanh toán đầy đủ các khoản phải thu đã đến hạn trong vòng 6 tháng trở về trước tính đến thời điểm bên bán hàng đề nghị BTT.
- Có tình hình tài chính lành mạnh, cụ thể:
  - ROE thực tế trong năm gần nhất  $\geq 10\%$ . Trường hợp bên mua bị lỗ trong các năm trước thì tổng lỗ lũy kế các năm không quá 20% vốn thực góp.
  - Tổng nợ phải trả / vốn chủ sở hữu  $\leq 5$ .
  - Lịch sử tín dụng: hiện không có nợ vay tại các tổ chức tài chính (ngân hàng, công ty tài chính, công ty thuê mua tài chính) từ nhóm 2 trở lên.

#### 2.2.2.1.4. Các khoản phải thu không được BTT:

- Phát sinh từ Hợp đồng mua bán hàng hóa bị pháp luật cấm.
- Phát sinh từ các giao dịch, thỏa thuận bất hợp pháp.
- Phát sinh từ các giao dịch, thỏa thuận đang có tranh chấp.
- Phát sinh từ các hợp đồng bán hàng dưới hình thức ký gửi.

- Phát sinh từ hợp đồng mua bán hàng hóa có thời hạn thanh toán còn lại dài hơn 180 ngày.
- Các khoản phải thu đã được gán nợ hoặc cầm cố, thế chấp.
- Các khoản phải thu đã quá hạn thanh toán theo hợp đồng mua bán hàng hóa.

2.2.2.1.5. Đối tượng khách hàng được ACB BTT:

Khách hàng được ACB BTT là Bên bán hàng theo hợp đồng mua bán hàng hóa, bao gồm:

- Doanh nghiệp hoạt động theo Luật doanh nghiệp Nhà nước.
- Doanh nghiệp hoạt động theo Luật doanh nghiệp:
- Công ty cổ phần.
- Công ty TNHH một thành viên.
- Công ty TNHH hai thành viên trở lên.
- Công ty hợp danh.
- Doanh nghiệp tư nhân.
- Hợp tác xã hoạt động theo Luật hợp tác xã.
- Doanh nghiệp hoạt động theo Luật đầu tư nước ngoài tại Việt Nam:
- Doanh nghiệp liên doanh.
- Doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài.
- Tổ chức kinh tế khác theo quy định của pháp luật và được ACB chấp thuận thực hiện BTT.

- Tổ chức kinh tế được thành lập theo quy định của pháp luật nước ngoài, có trụ sở chính ở nước ngoài.

#### 2.2.2.1.6. Thời hạn BTT:

Thời hạn BTT = thời hạn còn lại của khoản phải thu + tối đa 15 ngày

#### 2.2.2.1.7. Lãi và phí trong hoạt động BTT:

Lãi được tính trên số tiền mà ACB ứng trước cho bên bán hàng. Lãi mà bên bán hàng phải trả được tính theo công thức:

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

- ✓ Số ngày BTT tính từ ngày ACB ứng tiền trước đến ngày bên mua hàng và / hoặc bên bán hàng thanh toán khoản phải thu cho ACB.
- ✓ Trường hợp bên mua hàng không thanh toán khoản phải thu đúng hạn theo hợp đồng mua bán hàng hóa thì ACB sẽ tính lãi gia hạn, lãi quá hạn theo quy định.
- ✓ Phí được tính trên giá trị khoản phải thu. Phí thực hiện BTT được thu 1 lần ngay khi ACB ứng tiền cho bên bán hàng.

#### 2.2.2.1.8. Phương thức BTT:

- BTT từng lần
- BTT theo hạn mức
- Đồng BTT

#### 2.2.2.1.9. Hạn mức BTT của bên bán hàng:

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

Trong đó: - x% là hệ số điều chỉnh (x% ≤ 50%).

- x% được xác định dựa vào tình hình bán hàng theo mùa vụ của bên bán hàng.

#### 2.2.2.1.10. Giá mua bán, khoản phải thu, số tiền ứng trước:

Giá mua bán khoản phải thu được xác định theo công thức sau:

$\begin{array}{l} \text{Giá mua bán} \\ \text{khoản phải thu} \end{array} = \begin{array}{l} \text{giá trị khoản phải} \\ \text{thu được BTT} \end{array} - (\text{lãi BTT} + \text{phí BTT})$
--

Số tiền ứng trước: số tiền mà ACB ứng trước cho bên bán hàng theo thỏa thuận tại hợp đồng BTT xác định như sau:

$\text{Số tiền ứng trước} = \text{tỷ lệ ứng trước} * \text{giá trị khoản phải thu}$
---

Trong đó: Tỷ lệ ứng trước là tỷ lệ % trên giá trị khoản phải thu mà ACB ứng trước cho khách hàng. Tỷ lệ % này do ban tín dụng / hội đồng tín dụng quyết định. Tỷ lệ ứng trước tối đa là 80% giá trị thực của khoản phải thu.

#### Ví dụ minh họa:

Giá trị khoản phải thu theo hợp đồng mua bán hàng hóa: 30.000.000 đồng

Phí BTT: 1% giá trị khoản phải thu

Lãi suất BTT: 0,95%/tháng

Ngày ứng trước tiền: 1/10/2006

Ngày đến hạn thanh toán theo hợp đồng mua bán hàng hóa: 1/12/2006

Ngày bên mua hàng thanh toán cho ACB: 20/11/2006

Tỉ lệ ứng trước: 70% giá trị khoản phải thu

Tính được:

Số tiền ứng trước = 70% \* 30.000.000 đồng = 21.000.000 đồng

Phí = 30.000.000 đồng \* 1% = 300.000 đồng

Số ngày BTT: 50 ngày (từ 1/10/2006 đến 20/11/2006)

Lãi = 21 triệu \* 0,95% / 30 ngày \* 50 ngày = 332.500 đồng

Giá mua bán khoản phải thu = 30.000.000 đồng – ( 300.000 đồng + 332.500 đồng) = 29.367.500 đồng

#### 2.2.2.1.11. Bảo đảm cho hoạt động BTT:

Các hình thức bảo đảm bao gồm: ký quỹ, cầm cố, thế chấp tài sản, bảo lãnh tài sản của bên thứ 3 và các biện pháp bảo đảm khác theo quy định của pháp luật.

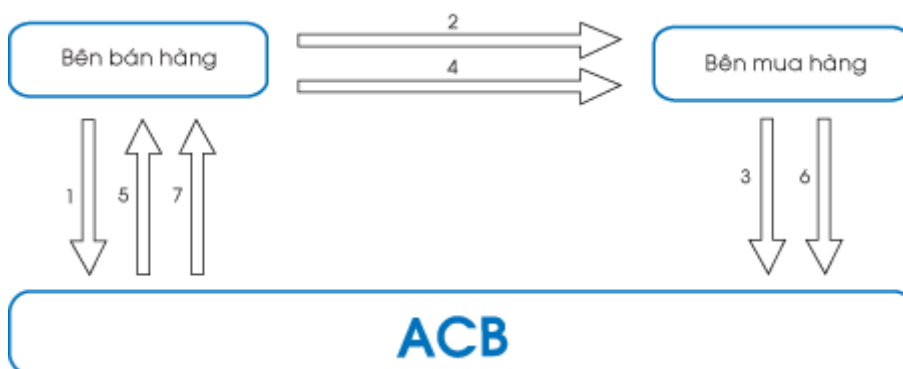
#### 2.2.2.1.12. Quy trình hoạt động BTT:

Do BTT là sản phẩm còn khá mới đối với Việt Nam do đó các ngân hàng thương mại chưa mạnh dạn cung ứng sản phẩm này đến tất cả các doanh nghiệp, chỉ lựa chọn những doanh nghiệp có uy tín, thương hiệu trên thị trường và tình hình tài chính lành mạnh,... Do đó, quy trình BTT tại các ngân hàng thương mại tại Việt Nam có điểm khác với quy trình thực hiện theo Hiệp hội BTT quốc tế FCI là bên bán hàng sẽ thương lượng ký kết Hợp đồng BTT với ngân hàng trước đảm bảo ngân hàng sẽ “mua” khoản phải thu đảm



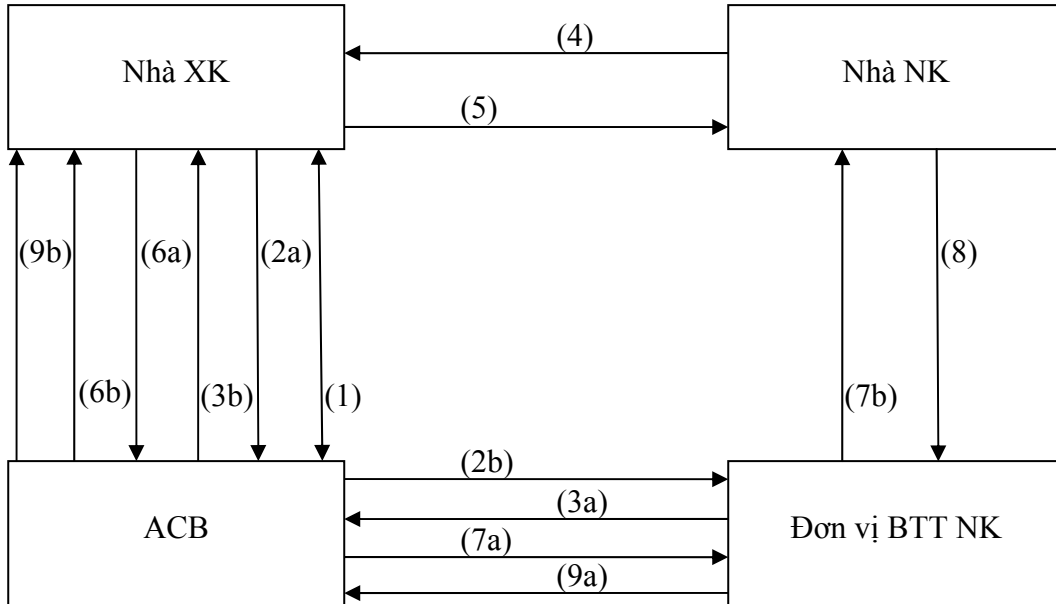
bảo bên bán có nguồn vốn luân chuyển phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh. Sau đó, bên bán mới tiến hành thương lượng ký kết Hợp đồng ngoại thương quy định phương thức thanh toán trả chậm hoặc ghi sổ với bên mua.

a. Quy trình thực hiện bao thanh toán trong nước:



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

b. Quy trình thực hiện bao thanh toán xuất khẩu:



Bước 1: Nhà XK và ACB ký hợp đồng BTT XK.

Bước 2:

(2a): Nhà XK cung cấp cho ACB danh sách các nhà NK và yêu cầu hạn mức tín dụng cho từng nhà NK.

(2b): ACB gửi yêu cầu này tới đơn vị BTT NK mà họ đã lựa chọn

Bước 3:

(3a): Đơn vị BTT NK đánh giá tín dụng của nhà NK và thông báo cho nhà XK về quyết định hạn mức.

(3b): ACB thông báo hạn mức tín dụng của nhà NK cho nhà XK do đơn vị BTT NK thông báo cho ACB.

Bước 4: Nhà NK đặt hàng với nhà XK

Bước 5: Nhà XK gửi hàng, hóa đơn và chứng từ vận tải cho nhà NK

Bước 6:

(6a): Nhà XK gửi hóa đơn chi tiết cho đơn vị BTT xuất khẩu.

(6b): Nhà XK nhận khoản tiền ứng trước từ ACB.

Bước 7:

(7a): ACB gửi hóa đơn chi tiết cho đơn vị BTT nhập khẩu.

(7b): Đơn vị BTT NK kiểm tra hóa đơn và thường xuyên nhắc nhở nhà NK

Bước 8: Nhà NK thanh toán toàn bộ số tiền trên hóa đơn cho đơn vị BTT NK khi đến hạn.

Bước 9:

(9a): Ngay lập tức, đơn vị BTT NK chuyển trả toàn bộ số tiền thu được cho đơn vị ACB.

(9b): NHCTVN trừ đi số tiền đã ứng trước và phí BTT, phần còn lại chuyển cho nhà XK.

2.2.2.1.13. Kết quả thực hiện hoạt động BTT tại ACB:

ACB đã triển khai BTT trong nước từ tháng 5-2005 và BTT xuất khẩu từ tháng 10-2006. Kết quả thực hiện như sau:

BẢNG 2.1: BẢNG DOANH SỐ BTT TẠI ACB (NĂM 2005-2006)

<b>Chỉ tiêu</b>	<b>Năm 2005</b>	<b>6 tháng đầu năm 2006</b>	<b>Năm 2006</b>
BTT nội địa (triệu đồng)	27.600	59.000	220.000
BTT xuất khẩu (ngàn USD)	0	0	1.000

(Nguồn: [www.acb.com.vn](http://www.acb.com.vn))

ACB là ngân hàng đi tiên phong về cung cấp sản phẩm BTT kể cả BTT nội địa và BTT xuất khẩu, là ngân hàng thương mại có nghiệp vụ BTT phát triển nhất trong hệ thống các ngân hàng thương mại trong nước. Mặc dù kết quả còn khá khiêm tốn nhưng sang năm 2006 doanh số BTT nội địa đã tăng trưởng khác cao so với năm trước, đặc biệt là ACB đã bước đầu triển khai được nghiệp vụ BTT xuất khẩu. Hiện ACB đã thực hiện BTT nội địa cho hệ thống siêu thị Metro, Big C... với thời gian xét duyệt trong vòng 48 giờ. Với lợi thế là hội viên của Hiệp hội BTT quốc tế-FCI, ACB sẽ phát triển mạnh dịch vụ này thông qua việc quảng bá cho các hiệp hội ngành nghề, giới thiệu sản phẩm này cho các nhà phân phối, doanh nghiệp...

#### **2.2.2.2. Giới thiệu sản phẩm BTT tại Ngân hàng thương mại cổ phần Sài Gòn Thương Tín (STB):**

##### **2.2.2.2.1. Loại hình sản phẩm BTT được STB cung cấp:**

Hiện tại STB mới chỉ cung cấp sản phẩm BTT nội địa.

BTT nội địa: là nghiệp vụ BTT dựa trên Hợp đồng mua bán hàng hóa, trong đó Bên bán hàng và Bên mua hàng là người cư trú theo quy định của pháp luật về quản lý về ngoại hối.

##### **2.2.2.2.2. Điều kiện BTT đối với bên bán hàng:**

- Là tổ chức kinh tế Việt Nam, có năng lực pháp luật dân sự.
- Trụ sở đặt tại địa bàn tỉnh, thành phố nơi chi nhánh ngân hàng trú đóng.
- Tình hình hoạt động ổn định và có khả năng tài chính đảm bảo hoàn trả khoản tạm ứng của ngân hàng theo thỏa thuận trong Hợp đồng BTT.

- Là chủ thể của hợp đồng mua, bán hàng cũng như các khoản phải thu được ngân hàng chấp nhận.
- Có tài khoản tại ngân hàng.
- Xếp hạng tín dụng từ hạng 1 đến hạng 7.

2.2.2.2.3. Điều kiện BTT đối với bên mua hàng:

- Là tổ chức có uy tín, thương hiệu nổi tiếng, các nhà sản xuất, chủ dự án, chủ đầu tư công trình,... đã khẳng định vị thế trên thị trường.
- Ngành nghề hoạt động kinh doanh ổn định, không chịu ảnh hưởng lớn bởi các biến động thị trường.
- Tình hình tài chính rõ ràng, lành mạnh.
- Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh ổn định, quá trình quan hệ giao dịch, thanh toán uy tín với bên bán hàng.
- Ký hợp đồng liên kết với ngân hàng và thuộc danh mục các bên mua hàng do Tổng giám đốc ban hành.

2.2.2.2.4. Thời hạn BTT:

$\text{Thời hạn BTT} = \text{thời hạn còn lại của} + \text{tối đa không quá 30}$ $\text{khoản phải thu} \qquad \qquad \qquad \text{ngày}$
---

2.2.2.2.5. Lãi suất và phí trong hoạt động BTT:

$\text{Lãi BTT} = \frac{\text{(số tiền ứng trước x lãi suất x số ngày BTT)}}{30}$
---

Phí BTT = thu một lần ngay khi ngân hàng ứng tiền trước cho Bên bán hàng và không hoàn lại trong bất kỳ trường hợp nào.

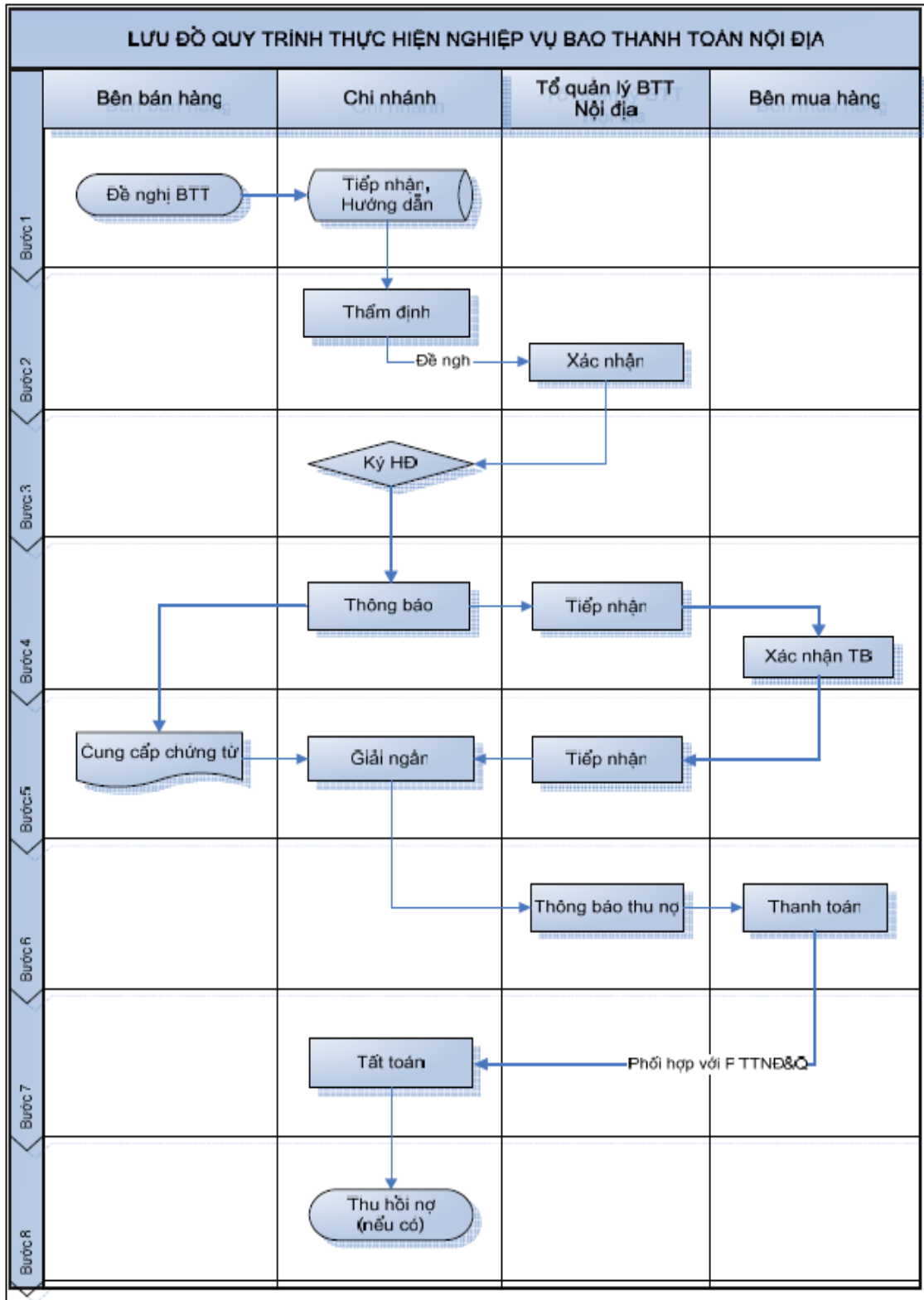
2.2.2.2.6. Mức BTT (tỷ lệ ứng trước):

Số tiền ứng trước cộng lãi và phí BTT tối đa không vượt quá 80% giá trị khoản phải thu.

2.2.2.2.7. Phương thức BTT:

Hiện nay chỉ áp dụng phương thức BTT từng lần.

2.2.2.2.8. Quy trình hoạt động BTT nội địa tại STB:



Bước 1: khi khách hàng có nhu cầu thực hiện BTT, chi nhánh của STB tiếp nhận nhu cầu và hướng dẫn hồ sơ cho khách hàng.

Bước 2: thẩm định bên bán hàng đảm bảo bên bán hàng đúng là chủ thể của Hợp đồng mua bán, các khoản phải thu phải phát sinh từ Hợp đồng mua bán hàng hóa, thời hạn BTT còn lại của các khoản phải thu nhỏ hơn hoặc bằng 180 ngày.

Sau khi thẩm định xong gửi giấy đề nghị cho Tổ quản lý bao thanh toán trước khi thực hiện BTT cho bên bán hàng nhằm xác nhận mức BTT còn lại của bên mua hàng.

Bước 3: sau khi nhận được xác nhận của Tổ quản lý BTT nội địa, Chi nhánh thực hiện ký Hợp đồng BTT.

Bước 4: thông báo về việc ký và không ký Hợp đồng BTT:

Trường hợp đồng ý ký Hợp đồng BTT: chi nhánh và bên bán hàng phải đồng ký thông báo cho bên mua hàng thông qua Tổ quản lý BTT nội địa. Đại diện được chỉ định của bên mua hàng phải ký xác nhận vào Thông báo của Chi nhánh và bên bán hàng.

Trường hợp không ký Hợp đồng BTT: thông báo về việc không ký Hợp đồng BTT với Tổ quản lý BTT nội địa.

Bước 5: bên bán hàng phải cung cấp chứng từ chứng minh việc giao nhận hàng hóa và giải ngân khoản ứng trước cho khách hàng.

Bước 6: Tổ quản lý BTT nội địa theo dõi, đôn đốc bên mua hàng chuyển tiền thanh toán.



Bước 7: Tổ quản lý BTT nội địa phối hợp với phòng thanh toán nội địa và Quỹ chuyên tiền cho chi nhánh. Sau khi nhận được tiền thanh toán, Chi nhánh tiến hành tất toán tiền với bên bán hàng theo quy định trong Hợp đồng BTT.

Bước 8: áp dụng biện pháp thu hồi nợ đối với bên mua hàng hoặc truy đòi khoản phải thu đối với bên bán hàng trường hợp bên mua hàng không thanh toán nợ đúng hạn.

**2.2.2.3. Những điểm giống nhau và khác nhau của sản phẩm BTT giữa ACB và STB:**

a. Giống nhau: về cơ bản sản phẩm BTT của 2 ngân hàng trên giống nhau ở các điểm sau: cách tính lãi và phí; cách xác định giá mua các khoản phải thu. Tuy nhiên, sản phẩm BTT của 2 ngân hàng trên có những điểm khác biệt sau:

b. Khác nhau:

✓ Về điều kiện đối với người mua và người bán: do người mua sẽ là người thanh toán khoản nợ khi đến hạn nên cả 2 ngân hàng quy định khá chặt chẽ về điều kiện BTT đối với người mua, tuy nhiên ACB nêu khá rõ và cụ thể về các điều kiện cần phải có đối với bên mua hàng. Điều này sẽ giúp cho nhân viên tín dụng dễ dàng xác định đối tượng người mua được ngân hàng cung cấp sản phẩm BTT.

✓ Về số tiền ứng trước:

– Đối với ACB: số tiền ứng trước tối đa là 80% giá trị của khoản phải thu.

– Đối với STB: số tiền ứng trước cộng lãi và phí BTT tối đa không vượt quá 80% giá trị khoản phải thu.

Với việc cấp số tiền ứng trước như ACB có thể cấp cho bên bán 1 lượng vốn nhiều hơn phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh.

✓ Về thời hạn BTT:

Thời hạn BTT của STB dài hơn của thời hạn BTT của ACB.

– Đối với ACB:

Thời hạn BTT	=	thời hạn còn lại của	+	tối đa không quá 15
		khoản phải thu		ngày

– Đối với STB:

Thời hạn BTT	=	thời hạn còn lại của	+	tối đa không quá 30
		khoản phải thu		ngày

✓ Về quy trình thực hiện BTT:

So với ACB, quy trình thực hiện BTT của STB có thêm tổ quản lý BTT tại hội sở để lựa chọn bên mua hàng, xác định hạn mức BTT và quản lý đơn đốc, người mua chuyển tiền thanh toán.

**2.2.2.4. Kinh nghiệm xây dựng quy trình sản phẩm BTT đối với Ngân hàng Công Thương Việt Nam:**

- Do người mua là người sẽ thanh toán khoản nợ khi đến hạn nên đơn vị BTT cần thiết phải quy định các điều kiện cụ thể và rõ ràng về người mua hàng.
- Về thời hạn thanh toán, nên xem xét thời gian cộng thêm sau thời hạn còn lại của khoản phải thu đủ để đảm bảo khoản nợ được thanh toán đúng hạn trong trường hợp khoản tiền chuyển trả bị chậm trễ .

- Do NHCT có nhiều chi nhánh trải dài từ Bắc xuống Nam trong việc xây dựng sản phẩm BTT nên có Tổ quản lý BTT từ Hội sở để lựa chọn bên mua hàng, bên bán hàng, xác định hạn mức BTT,...

**2.2.2.5. Những khó khăn của các NHTM Việt Nam khi triển khai nghiệp vụ BTT:**

- Bao thanh toán không chỉ tham gia vào công đoạn đầu là cho vay đối với người bán, mà còn đi sâu vào cả quá trình tiếp theo (kiểm tra, giám sát khả năng thanh toán của người mua và kiểm tra, giám sát kế hoạch sản xuất và doanh thu của người bán) nhằm mục đích để cho đơn vị bao thanh toán có thể kiểm soát được cả bên mua, bên 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 một tổ chức bất kỳ nào can thiệp vào quá trình kinh doanh của họ. Vì vậy, các đơn vị bao thanh toán gặp nhiều khó khăn khi tiếp thị sản phẩm mới với khách hàng.
- 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 chưa hẳn vậy. Các ngân hàng Việt Nam, và kể cả các ngân hàng nước ngoài, vẫn coi trọng tài sản đảm bảo. Về điều này cũng không thể trách các ngân hàng được vì đặc điểm thị trường Việt Nam đầy rủi ro không cho phép họ 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.

- Một điểm còn yếu trong hệ thống luật của Việt Nam về hoạt động BTT đó là trong hoạt động BTT sẽ diễn ra một bước quan trọng: “chuyển giao quyền đòi nợ” từ người bán hàng sang đơn vị BTT nhưng lại không thấy có quy định liên quan nào xác lập mối quan hệ này, như vậy việc chuyển giao này có được thừa nhận không, và trong trường hợp không được thừa nhận thì phải xử lý như thế nào. Bên cạnh đó, sau khi bên bán hàng và đơn vị BTT thỏa thuận, ký kết hợp đồng BTT sẽ phải “ thông báo bằng văn bản cho bên mua hàng”, liệu như thế đã đủ chưa, làm thế nào để biết được rằng việc thông báo đã có hiệu lực thi hành cho tất cả các bên.
- 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 cộng với môi trường kinh tế không ổn định khiến rất khó thuyết phục được họ nhận biết được những lợi ích mà BTT có thể đem 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.
- Tính cho đến thời điểm hiện nay, NHNN vẫn chưa có một hành lang pháp lý vững chắc để các ngân hàng có thể triển khai hoạt động thanh toán có hiệu quả nhất, cụ thể là vẫn chưa đưa Pháp lệnh Thương phiếu áp dụng vào thực tiễn.

- Môi trường thông tin của nền kinh tế chưa được minh bạch hóa, cơ sở thông tin dữ liệu về khách hàng đã có nhưng vẫn còn thiếu, yếu và chưa được tập trung. Hiện nay, mới chỉ có Trung tâm thông tin tín dụng CIC của NHNN là đầu mối tập trung thông tin nhiều nhất phục vụ cho hoạt động tín dụng của các ngân hàng. Tuy nhiên, thông tin từ CIC vì một số lý do khách quan vẫn chưa phản ánh đúng mức độ an toàn tín dụng của khách hàng.
- Chưa có sự phối hợp đồng bộ giữa các cơ quan Bộ, ngành như Ngân hàng, Bộ Tài chính, Tòa án... Nếu xảy ra tranh chấp, ngân hàng sẽ rất vất vả để bảo vệ quyền lợi chính đáng của mình.

Tóm lại, BTT chỉ có thể nhanh chóng trở thành sản phẩm tài chính hiệu quả khi và chỉ khi các Bộ, ngành có liên quan phối hợp chặt chẽ với nhau và môi trường kinh tế phải thực sự thuận lợi.

### **2.3. PHÁT TRIỂN SẢN PHẨM BTT ĐỐI VỚI NHCTVN:**

#### **2.3.1. Giới thiệu sơ lược về NHCTVN:**

- NHCTVN được thành lập từ tháng 7 năm 1988 theo Nghị định số 53/HĐBT của Chủ tịch Hội Đồng Bộ Trưởng bằng việc tách từ hệ thống Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (NHNNVN) trên cơ sở Vụ Tín Dụng Công nghiệp và Vụ Tín Dụng Thương nghiệp tại NHNNTW và các phòng Tín Dụng Công Thương nghiệp tại chi nhánh ngân hàng Tỉnh, Thành phố, quận, huyện, thị xã. Sau khi Hội đồng Nhà nước ban hành Pháp lệnh Ngân hàng, Chủ tịch Hội đồng Bộ trưởng đã có Quyết định số 402/HĐBT ngày 14/01/1990 thành lập Ngân hàng Thương Mại Quốc Doanh Công Thương Việt Nam (Industrial and Commercial Bank of Vietnam – ICBV), gọi tắt là Incombank.

- Ngày 01/04/1993 NHCTVN đã quyết định chọn Hà Nội là nơi thực hiện trước mô hình NHCTVN hai cấp bằng việc sáp nhập Hội Sở của chi nhánh Hà Nội vào Hội Sở chính của NHCTVN. Nâng cấp các chi nhánh quận của thành phố thành chi nhánh khu vực, thực hiện hạch toán kinh tế nội bộ và trực thuộc sự quản lý điều hành của Tổng Giám Đốc NHCTVN.

- Đến ngày 01/10/1993 các chi nhánh ngân hàng quận huyện tại Thành Phố Hồ Chí Minh chính thức đi vào hoạt động theo mô hình ngân hàng hai cấp.

- Hội sở chính của NHCTVN có hai chức năng chính là trực tiếp kinh doanh và chỉ đạo điều hành các chi nhánh trong toàn quốc. Đến nay NHCTVN đã trở thành NHTMQĐ, là 1 trong 4 NHTM lớn nhất Việt Nam hiện nay với đội ngũ trên 13000 cán bộ, có mạng lưới tổ chức rộng lớn bao gồm Hội Sở chính tại Hà Nội, 2 Sở Giao Dịch (SGDI đặt tại Hà Nội và SGDI tại TPHCM) , 134 chi nhánh, 700 phòng giao dịch và quỹ tiết kiệm, 86 cửa hàng kinh doanh vàng bạc. Các đơn vị thành viên khác của NHCTVN là Công ty cho thuê Tài chính, Công ty quản lý nợ và khai thác tài sản, Công ty chứng khoán và 2 đơn vị sự nghiệp là Trung tâm đào tạo và Trung tâm công nghệ thông tin.

- Hoạt động của NHCTVN ngày càng đi vào thế ổn định và có hiệu quả. Đặc biệt từ năm 1991 hoạt động kinh doanh luôn đạt hiệu quả năm sau cao hơn năm trước, đã góp phần tích lũy ngân sách một cách đáng kể.

- NHCTVN là thành viên chính thức của Hiệp Hội các Ngân Hàng Châu Á từ năm 1994 và có quan hệ đại lý với trên 500 Ngân hàng trên khắp các châu lục và thế giới. Còn là một trong những sáng lập viên của Tổ chức tài chính tín dụng như: Sài Gòn Công Thương Ngân Hàng, Indovina Bank, Công ty cho thuê Tài chính quốc tế (VILC) và mới đây là Công ty Liên doanh Bảo hiểm châu Á, là

thành viên chính thức của Hiệp Hội Ngân Hàng Việt Nam (VNBA), Hiệp Hội Tài chính viễn thông liên ngân hàng (SWIFT), Tổ chức phát hành và thanh toán thẻ Master, Visa quốc tế.

### **2.3.2. Sự cần thiết phải phát triển sản phẩm BTT tại NHCTVN:**

Việt Nam đang dần hội nhập vào kinh tế khu vực và thế giới, thực hiện các cam kết theo Hiệp định thương mại Việt- Mỹ, theo AFTA và các cam kết sau khi gia nhập WTO. Theo những cam kết của Việt Nam khi gia nhập WTO, từ nay đến năm 2008, ngành tài chính ngân hàng Việt Nam sẽ mở cửa hội nhập mạnh mẽ với khu vực và thế giới. Trong bối cảnh đó, việc đa dạng hóa và phát triển sản phẩm mới là một trong những chiến lược để tồn tại và phát triển của bất cứ ngân hàng nào. Để đạt được mục tiêu này, các định chế tài chính Việt Nam không còn con đường nào khác là phải nhanh chóng đưa vào áp dụng các sản phẩm dịch vụ tài chính mới đã được áp dụng trên thế giới, trong đó có nghiệp vụ BTT.

Hiện nay nước ta có hơn chục ngân hàng được cấp phép triển khai dịch vụ BTT, trong đó các ngân hàng ACB, VCB, STB, TCB, ... triển khai khá mạnh dịch vụ này. Việc nghiên cứu để triển khai sản phẩm BTT vào hoạt động NHCT là 1 nhu cầu bức thiết nhằm đa dạng hóa sản phẩm và tăng năng lực cạnh tranh của mình.

Sản phẩm BTT với những lợi thế của nó đối với khách hàng (người bán) thì việc đưa sản phẩm này vào hoạt động của NHCTVN sẽ giúp NHCTVN thu hút được thêm khách hàng, tăng khối lượng giao dịch ngân hàng, từ đó tăng nguồn thu phí dịch vụ, tăng thu nhập cho ngân hàng.

Mặt khác, hiện tại để phát triển dư nợ nhưng vẫn đảm bảo tỉ lệ cho vay có đảm bảo, NHCTVN đang thực hiện cho vay thế chấp nguồn thu phát sinh từ các

Hợp đồng kinh tế của khách hàng với điều kiện thẩm định khoản phải thu, thẩm định người bán và thẩm định người người mua về uy tín, về khả năng thanh toán,... Tuy nhiên, trên thực tế trong quá trình cho vay thế chấp nguồn thu này, ngân hàng chỉ đơn giản thẩm định nguồn thu và thẩm định bên bán, chưa thực hiện tiếp xúc, thẩm định người mua và tính pháp lý của việc chuyển nhượng khoản phải thu do chưa có quy định, quy trình cụ thể hướng dẫn thực hiện. Do đó, rất rủi ro cho NHCTVN trong việc nhận nguồn thu này làm tài sản thế chấp. Thực chất của việc cho vay này là cho vay không có đảm bảo dựa trên uy tín của người bán chứ chưa đảm bảo được việc người mua có thanh toán khoản phải thu đó hay không? Trong trường hợp bên mua là khách hàng nước ngoài thì để đảm bảo khả năng thu hồi được nợ, ngân hàng chỉ nhận các khoản phải thu phát sinh từ các Hợp đồng quy định phương thức thanh toán bằng L/C hoặc TTR trả trước. Điều này một phần đã hạn chế trong việc cung cấp sản phẩm vì các doanh nghiệp kinh doanh lâu năm khi đã có khách hàng quen thuộc hoặc muốn mở rộng thị trường xuất khẩu thông thường các doanh nghiệp sẽ bán hàng với phương thức T/T trả sau hoặc ghi sổ theo yêu cầu của nhà nhập khẩu. Do đó, để đảm bảo an toàn tín dụng và phát triển dư nợ thì NHCTVN nên xây dựng và phát triển sản phẩm cho vay thế chấp nguồn thu phát sinh từ các Hợp đồng kinh tế lên thành sản phẩm hoàn thiện hơn, đó chính là sản phẩm BTT.

### **2.3.3. Điều kiện tiên đề để phát triển sản phẩm BTT tại NHCTVN:**

- Do BTT là một sản phẩm khá mới mẻ đối với Việt Nam nên NHCTVN cần phải nghiên cứu, học hỏi kinh nghiệm từ các ngân hàng bạn, xây dựng quy trình, quy chế về nghiệp vụ BTT 1 cách rõ ràng, cụ thể nhằm tạo điều kiện cho cấp quản lý và nhân viên thực hiện đúng và dễ dàng. Đây cũng là cơ sở pháp lý



cho NHCTVN trong quá trình thực hiện và để được cấp giấy phép hoạt động nghiệp vụ BTT.

- Do BTT là sản phẩm mới đối với Việt Nam, các doanh nghiệp chưa thấy hết những lợi ích của sản phẩm đem lại nên NHCTVN cần phải giới thiệu, quảng cáo sản phẩm để các doanh nghiệp quan tâm và làm quen với sản phẩm. Chúng ta không thể phát triển sản phẩm mà người tiêu dùng không biết gì về sản phẩm chúng ta cung cấp. Khách hàng chỉ phát sinh nhu cầu và sử dụng sản phẩm khi họ biết rõ về sản phẩm.
- Hiện nay, đa số nhân viên của NHCTVN chưa biết hoặc chưa nắm rõ nghiệp vụ BTT. Cấp quản lý và nhân viên là những người trực tiếp thực hiện nghiệp vụ này nên việc đào tạo nguồn nhân lực là rất quan trọng trong việc phát triển sản phẩm BTT.
- Trong nghiệp vụ BTT, người mua hàng sẽ là người thanh toán khoản nợ của người bán khi đến hạn. Nhưng trên thực tế, mối quan hệ giữa bên mua hàng và đơn vị BTT không mấy chặt chẽ do hai bên không có quan hệ hợp đồng, mối quan hệ hai bên chỉ phát sinh khi đơn vị BTT cấp tín dụng cho bên bán và do đơn vị BTT không thực sự kiểm soát được bên mua hàng mà họ sẽ giao dịch nên việc thẩm định người mua đối với đơn vị BTT là rất khó khăn, đặc biệt khi người mua đó lại là khách hàng nước ngoài. Ngoài ra, 1 đơn vị BTT riêng lẻ không thể cung cấp tất cả các dịch vụ BTT ở nhiều nước được vì việc này không kinh tế. Do đó, NHCTVN nên tham gia vào một Tổ chức, Hiệp hội BTT chẳng hạn như FCI – 1 tổ chức có mạng lưới BTT lớn nhất thế giới. Khi tham gia hiệp hội này, NHCTVN có thể nắm rõ thông tin của người mua do các tổ chức BTT trong hiệp hội tại quốc gia người mua cư trú cung cấp. Việc tham

gia vào hiệp hội này sẽ giúp NHCT tích lũy kinh nghiệm và kỹ năng tác nghiệp trong khi thực hiện nghiệp vụ.

- Nghiệp vụ BTT được điều chỉnh bởi Quyết định 1096/2004/QĐNHNN, Quyết định này ra đời được xem như là cơ sở pháp lý quan trọng cho các tổ chức tín dụng trong việc cung cấp sản phẩm BTT. Tuy nhiên, quy chế này còn quá chung chung, chưa quy định cụ thể về việc hạch toán kế toán nghiệp vụ BTT, chưa quy định rõ việc xử lý khoản phải thu khi có tranh chấp, chưa quy định việc chuyển giao quyền đòi nợ. Do đó, để phát triển sản phẩm BTT các ban ngành cần thiết phải ban hành các văn bản quy định cụ thể các vấn đề trên.
- Việc thẩm định bên mua và bên bán là rất quan trọng đối với nghiệp vụ BTT. Tuy nhiên, các doanh nghiệp Việt Nam, đặc biệt là các doanh nghiệp vừa và nhỏ chưa có thói quen thực hiện kiểm toán báo cáo tài chính, công khai thông tin, đặc biệt là công khai tình hình tài chính. Các doanh nghiệp này thường thực hiện nhiều hệ thống sổ sách kế toán và thông tin tình hình doanh nghiệp thường không trung thực. Do đó, chính phủ cần phải quy định và có biện pháp có chế tài đối với việc công khai thông tin về tài chính của doanh nghiệp và tính xác thực của các số liệu báo cáo tài chính cung cấp cho các tổ chức tín dụng.

#### **2.3.4. Quy trình BTT:**

##### **2.3.4.1. Quy trình BTT nội địa:**

###### **2.3.4.1.1. Lựa chọn và thẩm định bên mua hàng:**

Trên thực tế, mối quan hệ giữa bên mua hàng và đơn vị BTT không mấy chặt chẽ. Trước hết, hai bên không có quan hệ hợp đồng, mối quan hệ hai bên

chỉ phát sinh khi đơn vị BTT cấp tín dụng cho bên bán. Thứ hai, đơn vị BTT không thực sự kiểm soát được bên mua hàng mà họ sẽ giao dịch. Tuy nhiên, bên mua hàng lại có ảnh hưởng rất lớn đến dịch vụ BTT, họ sẽ là người thanh toán các khoản vay của người bán khi nợ đến hạn, do đó việc lựa chọn và thẩm định bên mua hàng rất quan trọng. Trước mắt, trong thời gian đầu triển khai sản phẩm, NHCTVN nên lựa chọn bên mua hàng từ các khách hàng đã có quan hệ tín dụng với các chi nhánh trong hệ thống và các công ty có tên tuổi, thương hiệu trên thị trường.

NHCTVN có ưu thế với nhiều chi nhánh trải dài từ Bắc xuống Nam, đã hoạt động lâu năm với những khách hàng lớn, có tên tuổi trong quan hệ tiền gửi và quan hệ tín dụng. Kinh nghiệm ứng dụng sản phẩm BTT tại ACB và STB, trụ sở chính sẽ làm đầu mối đưa ra các tiêu chí thẩm định, yêu cầu các chi nhánh sàng lọc khách hàng của mình đưa vào danh sách bên mua hàng áp dụng cho toàn hệ thống. Các tiêu chí thẩm định cũng tương tự như thẩm định khách hàng vay vốn như:

- ✓ Tư cách pháp lý:
  - Loại hình doanh nghiệp
  - Thời gian hoạt động sản xuất kinh doanh
  - Việc tổ chức cơ cấu điều hành.
  - Năng lực và kinh nghiệm quản lý của ban lãnh đạo
- ✓ Tình hình tài chính, hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.
  - Về quy mô và hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh:
  - Vốn chủ sở hữu.

- Tổng tài sản.
  - Hệ số tự tài trợ.
  - Doanh thu năm gần nhất.
  - ROE.
  - Phân tích dòng tiền và khả năng thanh toán ngắn hạn như các hệ số thanh toán ngắn hạn, hệ số thanh toán nhanh,...
- ✓ Uy tín trong thanh toán:
- Bên mua hàng thanh toán đầy đủ các khoản phải thu đã đến hạn trong vòng 6 tháng trở về trước tính đến thời điểm bên bán hàng đề nghị BTT.
  - Hiện không có nợ vay tại các tổ chức tín dụng từ nhóm 2 trở lên.

#### 2.3.4.1.2. Lựa chọn và thẩm định bên bán hàng:

Căn cứ vào danh sách bên mua do Tổ BTT tại Hội sở đã chọn, phòng tín dụng tại các chi nhánh sẽ thông qua bên mua hàng để lên danh sách bên bán hàng sau đó tiếp xúc và giới thiệu sản phẩm đến bên bán.

Trường hợp bên bán tiếp cận với ngân hàng mà không thuộc danh sách đã được chọn thì phòng tín dụng của chi nhánh cần thẩm định cả bên mua và bên bán. Các tiêu chí thẩm định bên mua như đã trình bày. Việc thẩm định bên bán tương tự với việc thẩm định bên mua hàng về tư cách pháp lý, tình hình tài chính và hoạt động sản xuất kinh doanh. Bên cạnh đó, bên bán cần phải thỏa mãn theo các điều kiện sau:

- Là chủ sở hữu hợp pháp và có toàn quyền hưởng lợi đối với khoản phải thu.

- Thời gian quan hệ mua bán với bên mua hàng: ít nhất 3 lần giao hàng và nhận thanh toán đầy đủ, đúng hạn từ người mua

2.3.4.1.3. Quy trình thực hiện:

	<b>Chi nhánh</b>	<b>Tổ BTT tại Hội sở</b>
Bước 1	Lựa chọn khách hàng tại chi nhánh hoặc tiếp thị khách hàng mới và tiếp xúc, giới thiệu sản phẩm. ↓	
Bước 2	Thẩm định khách hàng theo các tiêu chí của Tổ BTT tại Hội sở đưa ra để chọn ra bên mua hàng ↓	
Bước 3	Trình hội đồng tín dụng chi nhánh phê duyệt ↓	
Bước 4	Trình giám đốc chi nhánh	Cung cấp danh sách cùng hạn mức tín dụng của bên mua hàng cho chi nhánh lựa chọn và thẩm định cho tổ BTT tại Hội sở. ↓

Bước 5		Tổng hợp tất cả danh sách bên mua hàng của các chi nhánh để lên danh sách bên mua hàng cho toàn hệ thống ↓
Bước 6		Thẩm định lại ↓
Bước 7		Trình hội đồng tín dụng phê duyệt ↓
Bước 8		Trình Tổng giám đốc phê duyệt ↓
Bước 9		Thông báo danh sách cùng hạn mức tín dụng của bên mua hàng đến toàn bộ chi nhánh

**2.3.4.2. Quy trình BTT quốc tế:**

Đặc điểm của BTT xuất khẩu là bên mua hàng khác quốc gia với bên bán hàng nên một đơn vị BTT không thể cung cấp tất cả dịch vụ BTT ở nhiều nước được vì việc này không kinh tế. Thay vì làm như vậy, đơn vị BTT sẽ sử dụng dịch vụ của các đơn vị BTT tại các nước nhà nhập khẩu – đó là đơn vị BTT NK.

#### 2.3.4.2.1. Lựa chọn đơn vị BTT NK:

Lựa chọn đơn vị BTT NK là bí quyết thành công của đơn vị BTT XK NHCTVN trong việc cung cấp dịch vụ cho người bán. Tiêu chuẩn lựa chọn không chỉ dựa vào tình hình tài chính mà còn dựa vào dịch vụ chất lượng cao.

Một số phương pháp để thu thập thông tin như sau:

- Bảng thông tin đơn vị BTT NK do đơn vị BTT NK cung cấp. Một bảng thông tin đơn vị BTT NK tốt sẽ cung cấp cho đơn vị BTT XK của NHCTVN những thông tin cần thiết về đơn vị BTT NK.
- Giới thiệu của các thành viên khác của FCI, đây là nguồn thông tin rất đáng giá.
- Đơn vị BTT XK của NHCTVN đến đơn vị BTT NK làm việc trực tiếp: đây là cách tốt nhất giúp đơn vị BTT XK của NHCTVN hiểu rõ về cách làm việc của đơn vị BTT XK nhưng chi phí sẽ cao.
- Những cách khác: Đánh giá thành tích mà các đơn vị BTT NK đạt được thông qua các giải thưởng về chất lượng dịch vụ FCI, phân tích số liệu của [editfactoring.com](http://editfactoring.com)<sup>(1)</sup>.
- Tình hình tài chính: thông qua việc xem xét bảng cân đối kế toán và các báo cáo tài chính khác.

---

<sup>(1)</sup>: là những quy định ràng buộc các thành viên ký Hợp đồng BTT. Những luật lệ này giám sát các thành viên liên lạc với nhau qua [editfactoring.com](http://editfactoring.com) cũng như trách nhiệm của các bên giao thương, vấn đề về an ninh, bảo mật và lưu trữ dữ liệu. Điều quan trọng nhất là các điều khoản được thiết lập sao cho giao dịch giữa các bên được tiến hành hợp pháp và thông qua trao đổi thông tin trên [editfactoring.com](http://editfactoring.com) mà không cần văn bản viết tay.

2.3.4.2.2. Lựa chọn và thẩm định nhà xuất khẩu:

Việc lựa chọn và thẩm định nhà xuất khẩu trong quy trình BTT XK cũng giống như việc lựa chọn và thẩm định bên bán hàng trong quy trình BTT nội địa. Tuy nhiên, NHCTVN cần phải thẩm định thêm thị trường hàng hóa xuất khẩu:

2.3.4.2.3. Thị trường thực hiện BTT xuất khẩu:

NHCTVN sẽ cung cấp sản phẩm BTT quốc tế khi hàng hóa được xuất sang thị trường đã phát triển, hệ thống luật pháp đã hoàn thiện và đã phát triển nghiệp vụ BTT như Mỹ, Canada, Châu Âu, Nhật Bản, Hàn Quốc,... NHCTVN nên hạn chế cung cấp sản phẩm BTT quốc sang các nước có nền kinh tế chưa phát triển, thiếu tính ổn định về chính trị và pháp luật như Banglades, Sylanca, Irac, các nước Châu Phi,... hoặc các nước bị cấm vận như Bắc Triều Tiên, Iran, Syria,...

2.3.4.2.4. Quy trình:

	Trách nhiệm	Thực hiện
Bước 1	Phòng tín dụng tại chi nhánh	Tiếp nhận yêu cầu BTT từ khách hàng (bên bán) ↓
Bước 2	Tổ BTT tại hội sở	Đề nghị đơn vị BTT NK cấp hạn mức bảo lãnh sơ bộ. Nhận điện trả lời của đơn vị BTT NK ↓ Y N



Bước 3	Phòng tín dụng tại chi nhánh	Thẩm định nội dung yêu cầu BTT	←
Bước 4	Hội đồng tín dụng, Giám đốc	Phê duyệt	
Bước 5	Phòng tín dụng tại chi nhánh	Gửi thông báo BTT cho bên bán	N
Bước 6	Phòng tín dụng tại chi nhánh	Ký Hợp đồng BTT với khách hàng	
Bước 7	Tổ BTT tại hội sở	Yêu cầu đơn vị BTTNK xác nhận bảo lãnh BTT.  Nhận điện xác nhận từ đơn vị BTT NK	Y
Bước 8	Phòng tín dụng tại chi nhánh	Điều chỉnh giá trị hạn mức BTT trong Hợp đồng BTT đã ký với khách hàng theo điện xác nhận từ đơn vị BTTNK	
Bước 9	Phòng tín dụng tại chi nhánh	Hướng dẫn khách hàng (bên bán) quy định các điều khoản trong Hợp đồng XK	

↓

Bước 10	Tổ BTT tại hội sở	Gửi thông báo chuyển nhượng khoản phải thu cho nhà NK ↓
Bước 11	Phòng tín dụng tại chi nhánh	Theo dõi giao hàng, chuyển nhượng khoản phải thu, kiểm tra bộ chứng từ. ↓
Bước 12	Tổ BTT tại hội sở	Kiểm tra hóa đơn và bộ chứng từ. Thông báo chi tiết hóa đơn cho đơn vị BTT NK ↓
Bước 13	Phòng tín dụng tại chi nhánh	Giải ngân ↓
Bước 14	Phòng tín dụng tại chi nhánh	Theo dõi thu nợ ↓
Bước 15	Phòng tín dụng tại chi nhánh	Thu hồi tiền ứng trước và quyết toán phần còn lại với khách hàng.

Bước 1: Phòng tín dụng tiếp nhận yêu cầu BTT của khách hàng, thẩm định sơ bộ hạn mức BTT khách hàng đề xuất so với kế hoạch kinh doanh và doanh số dự kiến. Sau đó, Phòng tín dụng fax đề nghị BTT của khách hàng cho Tổ BTT tại Hội sở.

Bước 2: Tổ BTT kiểm tra nội dung của đề nghị BTT, yêu cầu Phòng tín dụng tại chi nhánh thu thập thêm thông tin khách hàng (nếu cần).

Tổ BTT lập điện đề nghị đơn vị BTTNK thẩm định nhà NK và cấp hạn mức bảo lãnh thanh toán sơ bộ.

Sau đó, nhận điện trả lời của đơn vị BTTNK.

Trường hợp đơn vị BTTNK từ chối cấp bảo lãnh thanh toán, Tổ BTT thông báo cho Phòng tín dụng tại chi nhánh biết quyết định của đơn vị BTTNK, sau đó Phòng tín dụng tại chi nhánh thông báo và tư vấn cho khách hàng sử dụng phương thức thanh toán khác an toàn hơn.

Trường hợp đơn vị BTT đồng ý cấp bảo lãnh thanh toán, Tổ BTT lập phiếu thông tin về hạn mức bảo lãnh thanh toán sơ bộ do đơn vị BTTNK cấp và fax cho Phòng tín dụng của chi nhánh.

Bước 3: Sau khi nhận được bản fax từ Tổ BTT tại Hội sở, Phòng tín dụng tại chi nhánh tiến hành thẩm định nhà XK và đề xuất hạn mức BTT.

Bước 4: Hội đồng tín dụng và Giám đốc phê duyệt báo cáo thẩm định của Phòng tín dụng.

Bước 5: Sau khi yêu cầu BTT đề xuất được phê duyệt, Phòng tín dụng gửi thông báo tới khách hàng về việc NHCTVN chấp thuận BTT cho khách hàng, các điều kiện kèm theo và các hồ sơ khách hàng cần bổ sung.

Bước 6: Phòng tín dụng thực hiện soạn thảo và ký Hợp đồng BTT với khách hàng.

Bước 7: Tổ BTT lập điện thông báo cho đơn vị BTTNK về hợp đồng hạn mức BTT mới ký kết và đề nghị đơn vị BTTNK xác nhận việc cấp bảo lãnh thanh toán với NHCTVN.

Nhận điện xác nhận từ đơn vị BTT NK

Bước 8: Sau khi Tổ BTT tại Hội sở nhận điện xác nhận từ đơn vị BTT NK, Phòng tín dụng tại chi nhánh điều chỉnh giá trị hạn mức BTT trong Hợp đồng BTT đã ký với khách hàng theo điện xác nhận từ đơn vị BTTNK.

Bước 9: Phòng tín dụng hướng dẫn khách hàng quy định các điều khoản trong hợp đồng XK.

Bước 10: Tổ BTT tại Hội sở gửi thông báo chuyển nhượng khoản phải thu cho nhà NK.

Bước 11: Phòng tín dụng căn cứ vào hợp đồng XK để theo dõi việc giao hàng của nhà XK tuân thủ đúng quy định trong hợp đồng XK. Sau đó, Phòng tín dụng hướng dẫn khách hàng điền Phiếu chuyển nhượng khoản phải thu kèm với Bộ chứng từ hàng hóa chuyển cho Tổ BTT tại Hội sở.

Bước 12: Tổ BTT tiếp nhận hóa đơn, bộ chứng từ và kiểm tra đảm bảo tuân thủ đúng yêu cầu của đơn vị BTTNK. Sau đó, Tổ BTT thông báo chi tiết hóa đơn và chuyển bộ chứng từ cho đơn vị BTTNK.

Bước 13: Phòng tín dụng tại chi nhánh thực hiện giải ngân tiền ứng trước cho khách hàng.

Bước 14: Căn cứ thời hạn thanh toán của khoản phải thu quy định trong hợp đồng XK, Phòng tín dụng thực hiện việc theo dõi và thu nợ.

Bước 15: Thu hồi tiền ứng trước và quyết toán phần còn lại với khách hàng.

### **2.3.5. Chiến lược phát triển sản phẩm BTT:**

#### **2.3.5.1. Công tác xây dựng quy trình, quy chế:**

Tổ BTT thuộc Phòng phát triển sản phẩm tại Hội sở NHCTVN sẽ nghiên cứu, xây dựng quy trình, quy chế trình Hội đồng quản trị NHCTVN thông qua áp dụng thực hiện cho toàn hệ thống.

**2.3.5.2. Loại hình sản phẩm BTT NHCTVN cung cấp:**

BTT nội địa và BTT xuất khẩu.

**2.3.5.3. Đối tượng NHCTVN cung cấp sản phẩm BTT:**

- Đối với người mua: là các công ty lớn, có uy tín, có thương hiệu trên thị trường, có tình hình tài chính lành mạnh, có khả năng thanh toán khi khoản phải thu đến hạn
- Đối với người bán: là các công ty cung cấp sản phẩm cho các công ty lớn, có uy tín, có thương hiệu trên thị trường; có tình hình tài chính rõ ràng, lành mạnh để có thể trả nợ ngân hàng trong trường hợp người bán không trả được nợ; có số lượng người mua khá lớn, không tập trung quá vào một người mua nhằm tránh rủi ro “đặt quá nhiều quả trứng vào cùng một giỏ”.

**2.3.5.4. Mặt hàng BTT:**

- Mặt hàng ưu tiên thực hiện BTT: hàng tiêu dùng, mặt hàng có chất lượng ổn định, ít xảy ra hư hỏng, thiếu hụt về chất lượng và số lượng trong quá trình vận chuyển chẳng hạn như: hàng dệt may, đồ gỗ, cao su, nhựa, vật liệu xây dựng, điện máy,...
- Mặt hàng hạn chế thực hiện BTT: hàng cung cấp cho các công trình thực hiện thanh toán theo tiến độ và ràng buộc trách nhiệm bảo hành của bên bán hàng; hàng hóa yêu cầu có biên bản nghiệm thu theo các thông số kỹ thuật phức tạp.

- Mặt hàng không thực hiện BTT: thực phẩm tươi sống, thủy sản tươi sống, gia súc sống, gia cầm sống, thức ăn nhanh, hàng dễ hư hỏng.

#### **2.3.5.5. Thẩm định khoản phải thu:**

- Khoản phải thu phải chuyển nhượng được: bên bán phải chuyển nhượng khoản phải thu cho NHCTVN để NHCTVN nắm được quyền sở hữu các khoản phải thu này để có thể kiểm soát được nguồn thu nợ.
- Khoản phải thu có thể thu hồi được.
- Hợp đồng mua bán rõ ràng, mua đứt bán đoạn: sản phẩm thích hợp cho dịch vụ BTT là những sản phẩm đơn giản và không có điều khoản đặc biệt nào đi kèm theo. Nếu sản phẩm đúng như đơn đặt hàng, số lượng, chất lượng đúng theo điều kiện hợp đồng, giao hàng đúng thời hạn và các hóa đơn tự lập chính xác thì chắc chắn bên mua sẽ phải thanh toán. Ngoài ra, những loại hàng này phải là những loại hàng “mua đứt bán đoạn” tức là không phải là hàng ký gửi, thanh toán theo tiến độ công việc và các điều kiện bảo hành.
- Số lượng người mua lớn đa dạng và có uy tín, không tập trung quá vào một người mua: nếu các khoản nợ của một người mua chiếm một phần lớn trong tổng các khoản phải thu, người ta ví sự tập trung này như việc đặt quá nhiều trứng vào một giỏ, nếu chẳng may giỏ bị rơi thì rủi ro là rất lớn.
- Uy tín thanh toán của bên mua hàng: NHCTVN sẽ gặp nhiều khó khăn trong việc thu nợ nếu bên mua không phải là khách hàng uy tín và khả năng thanh toán không tốt.
- Các khoản khấu trừ (nếu có) có thể xác định được và được phân định rõ ràng: những khoản khấu trừ sẽ làm giảm giá trị các khoản phải thu và làm cho

NHCTVN khó kiểm soát được các khoản phải thu này. Điều này đòi hỏi NHCTVN phải có khả năng xác định và lượng hóa các khoản khấu trừ này để tính toán dự trừ xem mức tài trợ nên dành cho người bán là bao nhiêu thì an toàn.

- Phương thức giao hàng đảm bảo ít rủi ro: có 3 phương thức giao hàng và mỗi phương thức đều tiềm ẩn những rủi ro khác nhau cho đơn vị BTT.
  - ✓ Phương thức 1: bên bán tự vận chuyển hàng. Phương thức này ít rủi ro cho NHCTVN trừ khi phương tiện vận tải không hiệu quả.
  - ✓ Phương thức 2: bên bán thuê người vận chuyển. Thông thường hàng hóa sẽ thuộc định đoạt của người chuyên chở. Điều này có nghĩa là nếu cước phí vận chuyển chưa được thanh toán thì người chuyên chở chứ không phải NHCTVN sẽ có quyền định đoạt hàng hóa đó.
  - ✓ Phương thức 3: bên bán ký hợp đồng với bên mua nhưng nhà phân phối của bên bán giao thẳng hàng cho bên mua. Do vậy bên bán không kiểm soát được chất lượng của sản phẩm giống như thời gian nhận hàng. Trong trường hợp này tranh chấp rất dễ phát sinh. Trong phương thức này, các bên cần phải kiểm tra kỹ việc chuyển giao quyền sở hữu để tránh những tranh chấp phát sinh liên quan đến quyền sở hữu.

**2.3.5.6. Xác định hạn mức BTT:** việc xác định hạn mức BTT phụ thuộc vào những yếu tố sau:

- Doanh thu, dòng tiền và khả năng thanh toán ngắn hạn trong tương lai của bên mua hàng.
- Khả năng nguồn vốn và chính sách tín dụng của NHCTVN tại từng thời điểm.

- Các quy định của pháp luật và hướng dẫn của ngân hàng nhà nước.
- Nhu cầu của bên bán hàng.

#### **2.3.5.7. Thời hạn BTT:**

Thời hạn BTT =	thời hạn còn lại của khoản phải thu	+	khoảng thời gian đảm bảo khoản nợ được thanh toán đúng hạn trong trường hợp khoản tiền chuyển trả bị chậm trễ.
----------------	-------------------------------------	---	--

#### **2.3.6. Những thuận lợi và khó khăn khi triển khai sản phẩm BTT tại NHCTVN:**

##### **2.3.6.1. Thuận lợi:**

- NHCTVN với hội sở chính đặt tại Hà Nội, 134 chi nhánh và 700 phòng giao dịch và quỹ tiết kiệm trải dài từ Bắc xuống Nam, các doanh nghiệp quan hệ tiền gửi và tiền vay với ngân hàng là những Tổng công ty, công ty lớn hoạt động trong các lĩnh vực thương mại, công nghiệp hàng tiêu dùng, hàng dệt may, chế biến gỗ,... rất thích hợp trong việc sử dụng sản phẩm BTT. Trong thời gian đầu triển khai sản phẩm, NHCTVN có thể tìm kiếm khách hàng từ những doanh nghiệp này.
- NHCTVN có quan hệ đại lý với hơn 500 ngân hàng trên thế giới vì thế đây là điều kiện thuận lợi để NHCTVN tìm kiếm đơn vị BTT nhập khẩu khi thực hiện BTT quốc tế.



- BTT là một hình thức cấp tín dụng cho người bán và người mua, do đó việc thẩm định nhìn chung cũng giống với việc thẩm định khách hàng vay vốn. Lãnh đạo và nhân viên tín dụng của NHCTVN đã có kinh nghiệm trong quá trình thẩm định khách hàng vay vốn nên có thể đáp ứng được yêu cầu thẩm định của BTT.
- NHCTVN hiện đang thực hiện cho vay thế chấp nguồn thu phát sinh từ các hợp đồng kinh tế, L/C xuất khẩu nên cũng đã có 1 phần kinh nghiệm trong việc thẩm định nguồn thu, thẩm định thị trường xuất khẩu cũng như hàng hóa giao dịch mua bán giữa người mua và người bán. Đây là điều kiện thuận lợi để NHCTVN phát triển sản phẩm cho vay này thành sản phẩm BTT.
- Sản phẩm BTT đã có mặt tại Việt Nam từ năm 2004, bắt đầu cung cấp sản phẩm này là từ các chi nhánh ngân hàng nước ngoài tại Việt Nam như FENB, Deutsche Bank, Citi Bank,.. sau đó là các ngân hàng trong nước như ACB, TCB, STB,...do đó, NHCTVN có thể học hỏi kinh nghiệm phát triển sản phẩm BTT từ các ngân hàng đi trước.
- Hành lang pháp lý: cơ sở để nghiệp vụ BTT ra đời và hoạt động đã được quy định trong Quyết định 1096/2004/QĐ-NHNN đã tạo hành lang pháp lý đầu tiên điều chỉnh nghiệp vụ BTT tại Việt Nam.

#### **2.3.6.2. Khó khăn:**

- Mặc dù Ngân hàng Nhà nước đã ban hành quy chế 1096, nhưng nội dung của quy chế này còn quá chung chung. Quy chế chỉ đề cập đến những khái niệm, nguyên tắc, điều kiện thực hiện nghiệp vụ BTT... mà không quy định cụ thể đến những trường hợp phát sinh thực tế. Cho đến nay vẫn chưa có những văn bản quy định cụ thể hay hướng dẫn thi hành quyết định này. Điều này đã dẫn

đến nhiều hạn chế nhất định cho việc triển khai nghiệp vụ BTT ở nước ta. Cụ thể như:

- ✓ Các đơn vị BTT sẽ phải hạch toán kế toán cho nghiệp vụ này như thế nào khi chưa có văn bản hướng dẫn những chuẩn mực hạch toán kế toán chung cho nghiệp vụ BTT, làm cho các tổ chức tín dụng lúng túng trong cách thức thực hiện. Điều này dẫn đến kết quả là cùng một bản chất sự việc nhưng cách phản ánh của các đơn vị trên sổ sách kế toán lại khác nhau. Từ đó, gây khó khăn cho các cơ quan ban ngành hữu quan trong việc kiểm soát nghiệp vụ BTT.
- ✓ Quy định về các khoản phải thu phát sinh từ giao dịch, thỏa thuận đang có tranh chấp (khoản 3 điều 19 quy định các khoản phải thu không được BTT “phát sinh từ giao dịch thỏa thuận không có tranh chấp”). Theo điều khoản quy định này thì điều hiển nhiên là tổ chức BTT sẽ không chấp nhận thực hiện nghiệp vụ BTT cho những khoản phải thu đang bị tranh chấp. Nhưng quy định lại không nêu rõ trường hợp: Nếu khoản phải thu này sau khi đã được ngân hàng tài trợ lại phát sinh tranh chấp khi đó ai sẽ là người chịu trách nhiệm rủi ro này. Đây là một trong những vấn đề gây khó khăn cho các tổ chức tín dụng khi đưa nghiệp vụ BTT vào áp dụng.
- ✓ Điều quan trọng nhất khi thực hiện sản phẩm BTT là phải xác định được “giá mua khoản phải thu”. Tuy nhiên, quy chế BTT hiện tại lại không đề cập vấn đề này. Khi không có văn bản hướng dẫn cụ thể thì các tổ chức tín dụng thực hiện BTT sẽ định giá mua các khoản phải thu hoàn toàn dựa trên tình hình thực tế và mức độ chấp nhận rủi ro của hệ thống. Nghĩa là các đơn vị BTT khác nhau sẽ định “giá mua các khoản phải thu” khác nhau trong

cùng một giao dịch. Điều này sẽ hạn chế khả năng cung cấp vốn cho bên bán hoạt động đồng thời cũng tạo nên sự không nhất quán trong tiến trình thực hiện nghiệp vụ BTT

- Về việc chuyển giao quyền đòi nợ: Việc chuyển giao quyền đòi nợ hiện nay chưa được pháp luật quy định rõ ràng. “Việc chuyển giao quyền đòi nợ” từ người bán sang đơn vị BTT không có quy định liên quan nào xác lập mối quan hệ này. Trên thực tế, việc thực hiện chuyển giao quyền đòi nợ chủ yếu dựa vào sự thỏa thuận của các bên liên quan và không dựa trên một quy định nào của luật pháp về chuyển giao quyền đòi nợ. Điều này tạo khó khăn cho NHCTVN trong việc cung cấp sản phẩm BTT.
- Đặc điểm của BTT là bên mua hàng sẽ thanh toán khoản vay của người bán khi nợ đến hạn nhưng trên thực tế mối quan hệ giữa bên mua hàng và đơn vị BTT không mấy chặt chẽ do mối quan hệ này chỉ phát sinh khi đơn vị BTT cấp tín dụng cho bên bán nên việc tiếp cận thẩm định bên mua là rất khó khăn bởi vì các doanh nghiệp Việt Nam rất hạn chế trong việc công khai thông tin.
- Các doanh nghiệp Việt Nam, đặc biệt là các doanh nghiệp vừa và nhỏ chưa có thói quen thực hiện kiểm toán báo cáo tài chính, công khai thông tin, đặc biệt là công khai tình hình tài chính. Các doanh nghiệp này thường thực hiện nhiều hệ thống sổ sách kế toán và thông tin tình hình doanh nghiệp thường không trung thực.
- Các doanh nghiệp Việt Nam vẫn quen dùng phương thức thanh toán truyền thống như T/T, đặc biệt là L/C; nhận thức của các doanh nghiệp Việt Nam còn hạn chế; môi trường kinh tế Việt Nam không ổn định cộng với tâm lý dè dặt

của các doanh nghiệp trước sản phẩm mới là một khó khăn để NHCTVN thuyết phục các doanh nghiệp Việt Nam sử dụng sản phẩm BTT.

- Hạn chế trong việc am hiểu nghiệp vụ BTT, khả năng phân tích, nhận định thị trường xuất khẩu cũng như khách hàng của đội ngũ quản lý và nhân viên do chưa có kinh nghiệm thực tiễn đối với sản phẩm mới cũng là một khó khăn đối với NHCTVN.

**2.3.6.3. Những nguyên nhân chính của những khó khăn trong việc phát triển sản phẩm BTT tại NHCTVN:**

- Về mặt pháp lý:

Tuy ngân hàng nhà nước đã ban hành quy chế hoạt động BTT 1096/2004/QĐ-NHNN, nhưng Quy chế này vẫn còn nhiều hạn chế, cho đến nay vẫn chưa có những văn bản quy định cụ thể hay hướng dẫn thi hành quyết định này.

- Về thông tin:

Nghiệp vụ BTT mang lại lợi ích trực tiếp cho người bán, trong khi đó, người mua phải cung cấp báo cáo tài chính, chứng từ theo yêu cầu của ngân hàng trong khi việc công bố thông tin của các doanh nghiệp Việt Nam lại rất hạn chế. Do đó, đây chính là nguyên nhân khiến cho hoạt động BTT tại Việt Nam chưa được mở rộng.

- Về tài sản đảm bảo:

Mặc dù BTT đã phát triển trên thế giới đã lâu nhưng nó vẫn còn khá mới mẻ đối với Việt Nam. Do đó, khách hàng (bên bán) chưa nhận thấy hết được những lợi ích của sản phẩm BTT so với những sản phẩm tài chính khác.

Ngoài ra, khách hàng còn có thể phải dùng tài sản để đảm bảo cho khoản vay BTT nên họ sẽ vẫn sử dụng những sản phẩm tài chính quen thuộc.

– Về trình độ nhân viên:

Nghiệp vụ BTT đòi hỏi phải am hiểu về nghiệp vụ, có khả năng phân tích, nhận định về thị trường, về khách hàng. Đây là một nghiệp vụ mới, cán bộ trong lĩnh vực ngân hàng hầu như chưa có kinh nghiệm về việc thực hiện nghiệp vụ, sự hiểu biết của nhân viên đối với sản phẩm BTT chủ yếu thông qua sách vở, hội thảo,... Điều này làm hạn chế khả năng cung cấp dịch vụ cho khách hàng.

#### **2.4. KẾT LUẬN:**

Chương 2 đã nêu lên được các quy định về BTT tại Việt Nam theo Quyết định 1096 cũng như giới thiệu sản phẩm BTT tại ACB và STB từ đó xây dựng quy trình phát triển sản phẩm BTT tại NHCTVN. Tuy nhiên, việc phát triển sản phẩm BTT tại NHCTVN gặp phải một số khó khăn trong quá trình thực hiện. Để có thể giải quyết những khó khăn này, người viết đưa ra 1 số giải pháp nhằm phát triển sản phẩm BTT tại NHCTVN ở Chương 3.

### **CHƯƠNG 3:**

## **GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN SẢN PHẨM BTT TẠI NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM**

### **3.1. GIẢI PHÁP VĨ MÔ:**

#### **3.1.1. Hoàn thiện cơ sở pháp lý:**

✓ **Cơ sở pháp lý về BTT:**

– Nghiệp vụ BTT được vận hành dưới sự điều chỉnh của QĐ 1096/2004/QĐ-NHNN quy định về một số điều liên quan đến nghiệp vụ BTT. Quyết định này ra đời được xem như một cơ sở pháp lý quan trọng cho các tổ chức tín dụng trong và ngoài nước cung ứng nghiệp vụ BTT. Tuy nhiên, như đã đề cập ở chương 2, quy chế này còn quá chung chung mà lại chưa có các văn bản cụ thể hướng dẫn việc triển khai nghiệp vụ. Vì thế, điều đầu tiên Chính phủ cần làm là phải ban hành các thông tư, văn bản hướng dẫn cụ thể để các ngân hàng thương mại có thể triển khai nghiệp vụ dễ dàng hơn. Điển hình như:

- Cần phải ban hành văn bản hướng dẫn những chuẩn mực hạch toán kế toán chung cho nghiệp vụ BTT để các tổ chức tín dụng không gặp phải lúng túng khi thực hiện. Điều này sẽ giúp cho các đơn vị BTT có sự hạch toán đồng nhất trong cùng một khoản mục kế toán, tạo điều kiện cho các cơ quan ban ngành hữu quan dễ dàng thực hiện công việc kiểm soát nghiệp vụ BTT.
- Quy định về các khoản phải thu phát sinh từ giao dịch, thỏa thuận đang có tranh chấp: Cần đưa ra những quy định cụ thể rõ ràng về việc xử lý khi có

tranh chấp xảy ra. Điều này sẽ tạo tâm lý an tâm cho tổ chức tín dụng khi triển khai nghiệp vụ.

- Về việc chuyển giao quyền đòi nợ: Việc chuyển giao quyền đòi nợ hiện nay chưa được pháp luật quy định rõ ràng. Một câu hỏi đặt ra là, thực chất việc chuyển giao quyền đòi nợ hiện nay có được pháp luật Việt Nam thừa nhận hay không? Trên thực tế, việc thực hiện chuyển giao quyền đòi nợ chủ yếu dựa vào sự thỏa thuận của các bên liên quan và không dựa trên một quy định nào của luật pháp về chuyển giao quyền đòi nợ. Điều này đã tạo tâm lý e ngại cho các tổ chức tín dụng khi đưa nghiệp vụ BTT vào áp dụng. Kinh nghiệm từ phát triển nghiệp vụ BTT tại Bulgaria cho thấy những khó khăn của nước này trong việc cung cấp sản phẩm BTT là do Bulgaria không có luật điều chỉnh việc chuyển nhượng các khoản phải thu. Do đó, để nghiệp vụ này sớm được phát triển thì đòi hỏi Chính phủ phải tạo hành lang pháp lý trong việc quy định cụ thể về quyền và trách nhiệm của các bên liên quan trong việc chuyển giao quyền đòi nợ. Cần có những quy định về các chứng từ liên quan đến chuyển giao quyền đòi nợ.
- Một điều mà các cơ quan Ngân hàng Nhà nước cần làm là thành lập những bộ phận chuyên trách nghiên cứu về nghiệp vụ tài chính mới này, trên cơ sở học hỏi kinh nghiệm của các nước đã áp dụng thành công nghiệp vụ BTT trên thế giới, đồng thời nghiên cứu kỹ những quy định quốc tế về nghiệp vụ BTT, như Công ước UNIDROIT về BTT quốc tế, Công ước liên hiệp quốc UNCITRAL về việc chuyển nhượng các khoản phải thu trong thương mại quốc tế, và luật các Hiệp hội như các quy tắc chung về BTT quốc tế GRIF của FCI. Từ đó, soạn thảo những quy định, hướng dẫn phù hợp áp dụng vào thực tiễn nghiệp vụ BTT tại Việt Nam

✓ **Cơ sở pháp lý về thương phiếu:**

- Để cho BTT đi vào hoạt động thì mức độ tin nhiệm của người dân đối với tờ hối phiếu, lệnh phiếu phải lớn. Nói cách khác là phải làm sao để cho chứng từ này đi vào đời sống kinh tế. Tuy nhiên, hiện nay thì pháp luật về thương phiếu đã bộc lộ một số bất cập, như chưa đầy đủ, chưa đồng bộ chưa khả thi, chưa phù hợp với thực tiễn và thông lệ quốc tế. Nhận thấy những bất cập này nên tại Kỳ họp thứ 7 Quốc Hội khóa XI, các đại biểu đã cho ý kiến dự thảo Luật Hối phiếu. Trên cơ sở tiếp thu ý kiến của các Đại biểu Quốc hội, Ban soạn thảo đã hoàn thành việc chỉnh lý Dự thảo (lần 9) trình Ủy ban kinh tế và Ngân sách Quốc hội xem xét. Trong dự thảo này, Luật Hối phiếu điều chỉnh các quan hệ liên quan đến hối phiếu trong việc phát hành, chấp nhận, chuyển nhượng, bảo lãnh, cầm cố, thanh toán, truy đòi, khởi kiện trên lãnh thổ nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam; người phát hành chỉ được phát hành hối phiếu trên cơ sở các quan hệ thương mại, quan hệ tín dụng hoặc quan hệ thanh toán. Với dự thảo mới này, hy vọng thương phiếu sẽ thực sự đi vào đời sống kinh tế của Việt Nam trong thời gian tới.

**3.1.2. Thiết lập và hoàn chỉnh hệ thống thông tin khách hàng:**

- Các doanh nghiệp Việt Nam hiện nay đều chưa công khai thông tin. Các DN chưa có thói quen thực hiện việc kiểm toán. DN chỉ thực hiện kiểm toán khi có yêu cầu của ngân hàng hay cơ quan nhà nước.
- Nghiệp vụ BTT là cũng là một nghiệp vụ tài trợ vốn của ngân hàng cho các doanh nghiệp. Khi quyết định cung cấp nghiệp vụ BTT, ngân hàng phải thẩm định được bên mua, bên bán, khoản phải thu của giao dịch mua bán giữa người mua và người bán đảm bảo thu hồi được nợ khi đến hạn. Nhưng do thông tin



đều không được công khai nên gây khó khăn cho tổ chức BTT trong việc thực hiện thẩm định. Vì thế, rủi ro cho tổ chức BTT có thể sẽ xảy ra do thiếu thông tin, dẫn đến việc đánh giá sai lầm và quyết định tài trợ sai. Để hạn chế rủi ro trong nghiệp vụ BTT, tổ chức BTT cần nắm rõ thông tin để ra quyết định đúng. Để thực hiện điều này :

- ✓ Cần phải quy định các doanh nghiệp phải thực hiện kiểm toán độc lập hàng năm. Hoạt động kiểm toán độc lập phần nào hạn chế những thông tin không trung thực trong báo cáo tài chính nhằm giúp ngân hàng có những nhận định chính xác về tình hình tài chính và hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp khi thẩm định cho vay.
- ✓ Đối với sản phẩm BTT thì việc thẩm định người mua và khả năng thu hồi khoản phải thu là quan trọng nhất vì người mua sẽ là người trả khoản vay của người bán tại tổ chức BTT. Tuy nhiên, mối quan hệ giữa người mua và tổ chức BTT lại rất “lỏng lẻo”, nó chỉ phát sinh khi người bán có nhu cầu thực hiện BTT. Do đó, việc thu thập thông tin của người mua là vô cùng khó khăn đối với tổ chức BTT, đặc biệt trong trường hợp người mua là khách hàng nước ngoài. Một trong những giải pháp là NHCTVN có thể thu thập thông tin về người mua thông qua các ngân hàng đại lý hoặc tham gia Hiệp hội BTT quốc tế FCI. Việc mở rộng quan hệ đại lý và tham gia vào FCI là điều không thể thiếu được khi thực hiện BTT. Thực hiện được điều này sẽ giúp NHCTVN có nhiều thông tin chính xác về người mua hơn. Do đó, khi quyết định BTT chúng ta sẽ hạn chế được rủi ro xảy ra do thiếu thông tin cũng như thiếu kinh nghiệm trong việc thẩm định khách hàng và thẩm định khả năng có thể thu hồi của các khoản phải thu.

- ✓ Nên cải tiến trung tâm thông tin tín dụng CIC trở thành kênh thông tin đa dạng, đầy đủ và chất lượng trong việc cung cấp thông tin khách hàng cho các ngân hàng và tổ chức tín dụng. Trung tâm này có thể cung cấp thông tin về lịch sử thanh toán các khoản vay, mức độ tín nhiệm của người đi vay, xếp hạng tín dụng, tài sản đảm bảo,... nhằm giúp các ngân hàng có thêm thông tin để thẩm định khách hàng vay vốn.

### **3.2. GIẢI PHÁP VI MÔ:**

#### **3.2.1. Giới thiệu, tiếp thị sản phẩm:**

- Sản phẩm BTT là một sản phẩm dịch vụ mới trong hệ thống NHTM Việt Nam hiện nay nói riêng và nền kinh tế Việt Nam nói chung. Hầu hết các doanh nghiệp Việt Nam chưa biết về sản phẩm cũng như những lợi ích mà sản phẩm BTT đem lại. Do đó, để đưa được sản phẩm ra thị trường, trước tiên NHCTVN cần phải thăm dò thị trường, giới thiệu sản phẩm cho khách hàng làm quen.
- Chúng ta không thể phát triển một sản phẩm (cả hàng hoá là sản phẩm thông thường hay sản phẩm tài chính) khi người tiêu dùng không hề biết gì về sản phẩm mà chúng ta cung cấp. Khách hàng chỉ phát sinh nhu cầu và sử dụng dịch vụ khi họ biết rõ về dịch vụ mà chúng ta cung cấp. Do đó, việc tạo nhận biết về sản phẩm cho người tiêu dùng là một việc làm rất quan trọng để có thể đưa nghiệp vụ BTT ứng dụng tại NHCTVN.
- BTT đã ra đời từ tháng 10/2004 đến nay đã được NH nước ngoài áp dụng như Far East National Bank, Deustbank, Citibank và một số NH thương mại Việt Nam như ACB, TCB, VCB, OCB, ,... đưa vào hoạt động nhưng hầu như rất ít giao dịch nào được thực hiện, có một số ngân hàng chưa có một giao dịch nào

được thực hiện. Một trong những nguyên nhân do người tiêu dùng chưa quen, chưa biết về dịch vụ này. Vì thế, họ chưa mạnh dạn để sử dụng dịch vụ. Để nghiệp vụ BTT áp dụng rộng rãi trong các doanh nghiệp, chúng ta cần phải giới thiệu về BTT cho các tổ chức và cá nhân trong nền kinh tế biết và kích thích nhu cầu sử dụng, dần dần sẽ tạo thành thói quen.

- Trước tiên, NHCTVN nên tìm kiếm khách hàng sử dụng sản phẩm BTT từ các khách hàng đang quan hệ giao dịch với NHCTVN, từ đó, NHCTVN chọn ra những doanh nghiệp có nhu cầu sử dụng và đáp ứng đủ các điều kiện để cung cấp sản phẩm BTT. Vì tiếp cận đúng những khách hàng có nhu cầu sẽ giúp ngân hàng và cả khách hàng đỡ tốn kém thời gian và tiền bạc. Với những khách hàng quen thuộc, NHCTVN dễ dàng hiểu được họ có nhu cầu sử dụng các tiện ích: tài trợ vốn, quản lý sổ sách liên quan đến khoản phải thu, thu nợ các khoản phải thu, bảo đảm rủi ro không thanh toán của bên mua hàng và hơn nữa với những khách hàng quen thuộc NHCTVN sẽ dễ dàng tiếp cận giới thiệu sản phẩm mới.
- Một số biện pháp giúp các doanh nghiệp quan tâm đến các lợi ích của sản phẩm BTT:
  - ✓ Bán hàng trực tiếp, quảng cáo trực tiếp tại quầy để sản phẩm BTT đến được với khách hàng.
  - ✓ Gửi thư trực tiếp đến khách hàng. Thư phải chứa đựng đầy đủ thông tin nhưng ngắn gọn, rõ ràng và bắt mắt nhằm thu hút sự quan tâm của khách hàng.
  - ✓ Tổ chức hội thảo về sản phẩm BTT: đối tượng tham dự là các Kế toán trưởng, Trưởng phòng xuất nhập khẩu, Giám đốc tài chính của các doanh nghiệp.

- ✓ Để tiếp cận với các khách hàng tiềm năng khác, NHCTVN nên tận dụng kênh truyền thông hiệu quả: quảng cáo trên các phương tiện thông tin (đài truyền hình, đài phát thanh, Internet), quảng cáo trên đường phố, tổ chức các sự kiện,... Chẳng hạn như NHCTVN có thể truyền hình buổi tọa đàm giữa NHCTVN và doanh nghiệp đã sử dụng thành công sản phẩm BTT của NHCTVN.
- ✓ Ngoài ra, nhân viên ngân hàng cũng là một tuyên truyền viên, một tiếp thị viên cho sản phẩm BTT. NHCTVN cần thực hiện là tổ chức các buổi tập huấn, giới thiệu về nghiệp vụ này cho các cán bộ công tác tại NHCTVN về ưu, nhược điểm và nội dung thực hiện nghiệp vụ. Khi các nhân viên đã biết được thế nào là nghiệp vụ BTT, họ sẽ thực hiện việc giới thiệu dịch vụ với khách hàng để khách hàng làm quen với nghiệp vụ này. Đây là một việc làm rất cần thiết và là một biện pháp giới thiệu dịch vụ đến người tiêu dùng đạt hiệu quả cao.

### **3.2.2. Chính sách giá cả:**

- Một trong những nguyên nhân làm cho sản phẩm BTT tuy đã ra đời từ cuối năm 2004 nhưng đến nay vẫn chưa được các doanh nghiệp quan tâm và sử dụng rộng rãi là do các doanh nghiệp Việt Nam cho rằng giá của sản phẩm BTT khác cao so với sản phẩm tín dụng vay vốn thông thường hiện nay. Tuy nhiên, trong giai đoạn đầu hoạt động do chưa có nhiều khách hàng nên việc giảm giá sẽ rất khó khăn cho NHCTVN, NHCTVN có thể thực hiện “Khai thác sản phẩm chéo” để hạ giá thành sản phẩm.
- “Khai thác sản phẩm chéo” là khái niệm không còn mới và đã được thực hiện rất nhiều. Đó chính là cung cấp sản phẩm BTT với mức giá ưu đãi để có thể thu

hút, cung cấp những sản phẩm khác nhằm mở rộng sản phẩm và gia tăng thị phần.

- ✓ Chẳng hạn, trong việc tính phí sản phẩm không nhất định phải tính một mức phí cố định cho các khách hàng và các giao dịch mà có thể linh động tăng giảm cho phù hợp. ví dụ: đối với những khách hàng VIP, những khách hàng có mức độ rủi ro thấp về sản phẩm, về người mua NHCTVN sẽ xem xét giảm phí nhưng đi kèm với các điều kiện khác như yêu cầu khách hàng phải duy trì số dư tiền gửi tối thiểu trong một thời gian nhất định, phải bán ngoại tệ toàn bộ cho NHCTVN, quan hệ toàn diện 100% với NHCTVN, không được giao dịch với các ngân hàng khác.
- Việc tính toán hiệu quả trong khai thác bán sản phẩm chéo phải được theo dõi thường xuyên để có những điều chỉnh phù hợp trong trường hợp lợi nhuận do bán sản phẩm chéo mang lại không đủ bù đắp phần giảm phí BTT.

### **3.2.3. Điều kiện về mạng lưới NH:**

- So với NH nước ngoài, các NH thương mại Việt Nam nói chung và NHCTVN nói riêng hiện nay hoạt động chỉ tại lãnh thổ Việt Nam và chỉ có thực hiện việc quan hệ đại lý với các ngân hàng tại các quốc gia khác. Số lượng các ngân hàng quan hệ đại lý không nhiều và thông thường chỉ là quan hệ về tài khoản, quan hệ để thực hiện nghiệp vụ thanh toán quốc tế. Kinh nghiệm từ sự thành công của Bồ Đào Nha về việc phát triển sản phẩm BTT từ sự vận dụng hiệu quả mạng lưới ngân hàng để thẩm định khách hàng. Do đó, để phục vụ tốt trong hoạt động BTT, các NHCTVN cần tạo lập mối quan hệ thân thiết và uy tín trong kinh doanh với các các ngân hàng đại lý nhằm tạo thuận lợi hơn trong việc thẩm định khách hàng. Bởi vì, các ngân hàng đại lý có thể là thực hiện

nhiệm vụ của một tổ chức BTT NK, thẩm định năng lực của người mua và cung cấp thông tin cho chúng ta. Từ đó, NHCTVN có thể đưa ra quyết định được chính xác hơn.

- Bên cạnh đó, NHCTVN cần tham gia vào một Hiệp hội BTT quốc tế như Hiệp hội tổ chức BTT toàn cầu FCI - Factors Chain International. FCI được thành lập từ năm 1968, được xem như là một tổ chức liên kết các công ty BTT độc lập trên khắp thế giới. Hiện nay, FCI đã phát triển thành một mạng lưới BTT lớn nhất thế giới. FCI được hình thành trên cơ sở sự hiểu biết khu vực sở tại và sự năng động về cách tiếp cận. Mỗi nước hoạt động theo một cách riêng, am tường các tập quán và văn hoá của quốc gia sở tại, bổ sung một khía cạnh độc đáo cho nghiệp vụ BTT quốc tế.
- Hoạt động của FCI dựa trên việc sử dụng một hệ thống thông tin liên lạc tiêu chuẩn và thống nhất hoạt động trên toàn cầu. Kể từ khi bắt đầu thành lập, số lượng thành viên của FCI đã tăng một cách nhanh chóng với hơn 160 thành viên tại gần 50 nước. Hiệp hội này hoạt động với rất nhiều tổ chức BTT ở tại nhiều quốc gia khác nhau tham gia. Mỗi thành viên tham gia sẽ phải tuân thủ các tiêu chí nghiêm ngặt về năng lực tài chính và cam kết về các tiêu chuẩn dịch vụ cao. Khi tham gia hiệp hội này chúng ta có thể biết rõ thông tin về người mua nhiều hơn do các tổ chức BTT trong hiệp hội tại quốc gia người mua cư trú cung cấp. Việc hoạt động trong hiệp hội này còn giúp chúng ta trao đổi kinh nghiệm và kỹ năng tác nghiệp trong khi thực hiện nghiệp vụ.

#### **3.2.4. Đào tạo và bồi dưỡng cán bộ thực hiện nghiệp vụ:**

- Hiện nay đa phần các cán bộ nhân viên của NHCTVN chưa nắm rõ về hoạt động của nghiệp vụ BTT, do đó chưa thể đưa nghiệp vụ BTT vào hoạt động

được. Trình độ của cán bộ nhân viên và cấp quản lý chiếm vị trí rất quan trọng trong việc phát triển nghiệp vụ. Nhân viên là người chịu trách nhiệm thực hiện nghiệp vụ nên phải nắm rõ các quy trình, quy định liên quan đến nghiệp vụ để có thể giới thiệu sản phẩm đến khách hàng cũng như hạn chế rủi ro có thể xảy ra. Do đó, NHCTVN cần thiết phải đào tạo nguồn nhân lực phục vụ cho việc phát triển nghiệp vụ.

- Một số công việc cần phải thực hiện trong việc tuyển chọn và đào tạo cán bộ phục vụ cho công việc:
  - ✓ Những người được tuyển chọn phải là những người có tâm huyết và có đạo đức nghề nghiệp.
  - ✓ Trang bị kiến thức về sản phẩm BTT: NHCTVN cần đáp ứng tài liệu cho bộ phận BTT, gửi nhân viên tham gia buổi thuyết trình, hội thảo về BTT do Ngân hàng, tổ chức BTT quốc tế tổ chức để nhân viên có thể hiểu biết thêm về nghiệp vụ.
  - ✓ Trang bị kỹ năng vi tính và ngoại ngữ. Nghiệp vụ BTT đặc biệt là nghiệp vụ BTT XK chủ yếu sử dụng công nghệ hiện đại nên nhân viên phải biết các sử dụng công nghệ mới này. Theo nhiều chuyên gia, một trong những thất bại của sản phẩm mới là nhân viên không làm chủ được công nghệ hiện đại.
  - ✓ Phải huấn luyện kỹ năng bán hàng đối với sản phẩm BTT cho nhân viên vì đây là một sản phẩm mới và khó đối với thị trường Việt Nam.
  - ✓ Trang bị kiến thức về pháp luật và tập quán tại các quốc gia của nhà nhập khẩu.

- ✓ Gởi nhân viên sang các NH bạn đã có kinh nghiệm trong lĩnh vực BTT hoặc đưa sang nước ngoài để tìm hiểu, học hỏi kinh nghiệm và nâng cao kiến thức về lĩnh vực BTT.

### **3.2.5. Tuyển chuyên gia nước ngoài có kinh nghiệm về BTT XK:**

- Do nghiệp vụ BTT còn khá mới đối với Việt Nam trong khi nghiệp vụ này đã phát triển khá lâu trên thế giới (ra đời từ khoảng cuối thế kỷ 17) nên để có thể phát triển thành công sản phẩm này NHCTVN có thể mời chuyên gia nước ngoài hợp tác. Có thể hợp tác trong việc đào tạo nguồn nhân lực thực hiện nghiệp vụ, xây dựng quy trình, quy chế, giúp ngân hàng tìm hiểu về pháp luật, phong tập quán của các nước, ... Chi phí để tuyển chuyên gia nước ngoài có kinh nghiệm là khá cao. Tuy nhiên, hiệu quả của việc sử dụng chuyên gia nước ngoài mang lại còn đáng xem xét hơn nhiều. Triển vọng phát triển BTT XK là có thực. chính vì thế làm sao phát triển được thị trường, làm sao giải quyết các vấn đề phát sinh một cách nhanh chóng thì đòi hỏi phải có một chuyên viên am hiểu sâu sắc lĩnh vực BTT XK cũng như về kinh doanh quốc tế.
- Hiện tại để tiết kiệm chi phí thì NHCTVN có thể thuê các chuyên gia từ các nước trong khu vực như Singapore, Đài Loan, Hàn Quốc,...

### **3.2.6. Quản lý rủi ro:**

- Trong bất kỳ hoạt động kinh doanh nào cũng tìm ẩn rủi ro trong đó, nghiệp vụ BTT cũng thế. Chúng ta chỉ có thể tìm giải pháp hạn chế rủi ro chứ không thể nào triệt tiêu hoàn toàn rủi ro được. Để có được giải pháp hạn chế rủi ro, chúng ta phải biết được nguyên nhân rủi ro phát sinh từ đâu. Những nguyên nhân có thể xảy ra rủi ro cho đơn vị BTT như sau:



- ✓ Đầu tiên là nguyên nhân xuất phát từ hợp đồng mua bán hàng hàng hóa, có thể bao gồm các kiểu sau đây: phát sinh từ nội dung hợp đồng, phát sinh từ hình thức của hợp đồng. Về phát sinh từ nội dung hợp đồng thì có thể do những điều khoản, điều kiện của hợp đồng gây khó khăn cho người bán và đơn vị BTT liên quan đến luật lệ quốc gia.
  - ✓ Thứ hai, nguyên nhân phát sinh từ việc quản lý công việc của người bán. Chẳng hạn như: lập hóa đơn không chính xác, giao hàng không đủ, không đúng chất lượng như cam kết trong hợp đồng, không hiểu quy trình thanh toán của người mua, không hiểu rõ tập quán thương mại của người mua,...
  - ✓ Thứ ba, nguyên nhân phát sinh từ hàng hóa như hàng hoá kém chất lượng, hàng hoá kinh doanh theo mùa, hàng hoá dễ hư hỏng, hàng hoá được bảo hành,...
  - ✓ Thứ tư là thiện chí của người mua.
- Những nguyên nhân kể trên có thể dẫn đến việc người mua không thanh toán tiền hàng và đơn vị BTT sẽ không thu được nợ. Để hạn chế được điều này chúng ta cần phải biết rõ về khách hàng cũng như về uy tín của khách hàng. Nhưng biện pháp hữu hiệu nhất là NHCTVN có thể sử dụng công cụ bảo hiểm tín dụng. Việc bảo hiểm này có thể tiến hành theo nhiều cách:
- ✓ Bảo hiểm toàn bộ: đơn vị BTT có thể tiến hành mua bảo hiểm toàn bộ cho khoản BTT. Khi rủi ro xảy ra, công ty bảo hiểm sẽ chịu toàn bộ rủi ro. Do đó, đơn vị BTT sẽ hạn chế được rủi ro.
  - ✓ Bảo hiểm chia sẻ tổn thất: đơn vị BTT thực hiện việc mua bảo hiểm theo phần trăm. Nghĩa là khi tổn thất xảy ra, công ty bảo hiểm chỉ chịu một phần tổn thất theo tỷ lệ phần trăm đã thực hiện việc bảo hiểm, phần còn lại là tổ chức BTT gánh chịu.

- ✓ Bảo hiểm vượt tổn thất: đơn vị BTT quy định số tổn thất có thể gánh chịu do rủi ro gây ra là bao nhiêu trên giá trị của một khoản BTT, phần còn lại sẽ mua bảo hiểm. Khi rủi ro xảy ra, đơn vị BTT sẽ chịu tổn thất trên mỗi khoản phải thu tối đa trên số tiền đã thoả thuận và công ty bảo hiểm sẽ chịu bất kỳ phần tổn thất nào vượt quá số tiền thoả thuận đó.
  - ✓ Bảo hiểm vượt quá tổn thất tổng thể: đơn vị BTT có thể thực hiện ký kết hợp đồng bảo hiểm tổn thất tổng thể trong một năm. Loại bảo hiểm này được thiết kế để bảo vệ đơn vị BTT trong trường hợp có sự tích tụ quá lớn các tổn thất trong năm bất kỳ. Đơn vị BTT sẽ thoả thuận với công ty bảo hiểm một giá trị tổn thất trong năm và nếu toàn bộ tổn thất nợ khó đòi vượt quá giá trị đã thoả thuận thì công ty bảo hiểm sẽ thanh toán phần vượt đó.
- Công cụ bảo hiểm là công cụ tốt nhất cho nghiệp vụ BTT, tuy nhiên hiện nay thị trường bảo hiểm Việt Nam vẫn còn yếu so với thị trường bảo hiểm thế giới. Và sản phẩm bảo hiểm cho các khoản tài trợ của NH chưa đa dạng. Hiện nay, chỉ mới có sản phẩm bảo hiểm tiền gửi. Kinh nghiệm từ những lý do khiến BTT Ấn Độ chưa phát triển mạnh là đơn vị BTT chưa tiếp cận được với bảo hiểm tín dụng để dựa vào đó cung cấp BTT miễn truy đòi cho khách hàng. Vì thế, để phát triển được nghiệp vụ BTT, chính phủ cần có những quy định cho các công ty bảo hiểm trong việc đa dạng hoá các loại sản phẩm bảo hiểm đặc biệt là những quy định về bảo hiểm phục vụ cho nghiệp vụ BTT.
- Bên cạnh việc thực hiện mua bảo hiểm cho những rủi ro xảy ra, đơn vị BTT cũng cần trích lập quỹ dự phòng rủi ro. Quỹ này sẽ tiến hành trích lập hàng năm theo một tỷ lệ nhất định. Việc trích lập quỹ này sẽ giúp cho NH giải quyết tổn thất khi rủi ro phát sinh.

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

### **3.3. KẾT LUẬN:**

Trên đây là một số giải pháp được đưa ra nhằm giải quyết những khó khăn khi đưa sản phẩm BTT vào hoạt động của NHCTVN.

## KẾT LUẬN

Trên thế giới sản phẩm BTT đã ra đời khá lâu (từ cuối những năm của thế kỷ 17), tuy nhiên ở Việt Nam nó còn khá mới mẻ đối với các ngân hàng và các doanh nghiệp. Một số ngân hàng đã nghiên cứu xây dựng sản phẩm BTT để đưa vào hoạt động của mình nhưng do nhận thức và nhu cầu về sản phẩm BTT ở nước ta còn nhiều hạn chế nên số lượng các ngân hàng triển khai ứng dụng sản phẩm này còn ít.

Tuy nhiên, với những ưu điểm nổi bật do sản phẩm BTT đem lại cho cả người mua, người bán và tổ chức BTT và trước sức ép của việc đa dạng hóa và phát triển sản phẩm mới trong thời kỳ hội nhập kinh tế thế giới đòi hỏi các ngân hàng thương mại Việt Nam nói chung và NHCTVN nói riêng phải triển khai và đưa ra các giải pháp nhằm đưa sản phẩm BTT được sử dụng rộng rãi tại Việt Nam.

Luận văn này đã xây dựng quy trình và đưa ra các giải pháp nhằm đưa sản phẩm BTT vào hoạt động của NHCTVN. Đề tài dựa trên những cơ sở lý luận chung về BTT và thực tiễn thực hiện tại các ngân hàng thương mại cổ phần, từ đó xây dựng quy trình BTT và rút ra những mặt còn tồn tại và hạn chế. Từ những lý luận và thực tiễn đó đưa ra giải pháp phát triển sản phẩm BTT tại NHCTVN.

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

### Tiếng Việt

1. Ngân hàng Á Châu, Sổ tay nghiệp vụ Bao thanh toán.
2. Nguyễn Quỳnh Lan (2006), *Nghiệp vụ Bao thanh toán*, Nhà xuất bản chính trị quốc gia, Hà Nội.
3. Trần Hoàng Ngân (2001), *Thanh toán quốc tế*, Nhà xuất bản Thống kê
4. Trần Hoàng Ngân (2006), “Bao thanh toán Factoring một hình thức tín dụng mới tại Việt Nam”.
5. Ngân hàng Sài Gòn Thương Tín, Hướng dẫn nghiệp vụ Bao thanh toán nội địa.
6. Tài liệu hội thảo Bao thanh toán xuất khẩu (2006).
7. Lê Văn Tề (2000), *Nghiệp vụ ngân hàng quốc tế*, Nhà xuất bản Thống kê.
8. Thống đốc Ngân hàng Nhà nước, *Quyết định 1096/2004/QĐ-NHNN về quy chế hoạt động bao thanh toán*.
9. Nguyễn Xuân Trường (2006), “Bao thanh toán – Một dịch vụ tài chính đầy triển vọng cho các doanh nghiệp Việt Nam”.
10. [www.acb.com.vn](http://www.acb.com.vn).
11. [www.ethitruong.com](http://www.ethitruong.com)
12. [www.vnexpress.com.vn](http://www.vnexpress.com.vn).

### Tiếng Anh

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

## **PHỤ LỤC 1: Điều kiện đối với cho vay thế chấp nguồn thu của NHCTVN.**

### 1. Đối với khách hàng vay vốn của chi nhánh:

- Được chi nhánh hoặc tổ chức đánh giá xếp hạng chuyên nghiệp được NHCT chấp nhận chấm điểm và xếp hạng tín dụng đạt loại từ BB trở lên của kỳ liền kề trước thời điểm cho vay.
- Đã cầm cố, thế chấp hết tài sản cho chi nhánh.
- Phải có biện pháp theo dõi, quản lý chặt chẽ việc thu hồi công nợ.

### 2. Đối với tài sản đảm bảo:

- Phải là quyền đòi nợ, các quyền khác phát sinh từ hợp đồng kinh tế của chính khách hàng vay vốn.
- Phải được phép giao dịch và có tính thanh khoản cao.
- Phải được thanh toán qua chi nhánh của NHCTVN.

Để đáp ứng được các điều kiện này, chi nhánh cần thực hiện:

- ✓ Thẩm định bên có nghĩa vụ thanh toán cho khách hàng vay (gọi tắt là bên thứ 3) để đảm bảo bên thứ 3 là tổ chức có uy tín, được phép thực hiện giao dịch phát sinh liên quan đến tài sản đảm bảo của khách hàng và có khả năng thanh toán:
  - + Có thời gian hoạt động còn lại đủ để khách hàng vay có thể đòi được tiền thanh toán phù hợp với quy định của hợp đồng giao dịch liên quan.

- + Có năng lực tài chính hoặc có cơ sở xác định chắc chắn khả năng thanh toán.
- + Trong quá trình giao dịch kinh tế, chưa vi phạm cam kết với khách hàng vay.
- ✓ Kiểm soát, quản lý chặt chẽ dòng tiền thanh toán của bên thứ 3 cho khách hàng vay, khi khách hàng vay thực hiện quyền đòi nợ, các quyền khác phát sinh từ hợp đồng kinh tế để thu nợ tương ứng, xem xét điều chỉnh giá trị tài sản đảm bảo
- ✓ Phải ký hợp đồng 3 bên giữa chi nhánh, khách hàng vay và bên thứ 3, trong đó, khách hàng vay phải cam kết:
  - + Có trách nhiệm đôn đốc, thu hồi công nợ theo đúng thời hạn mà khách hàng vay và bên thứ 3 đã thỏa thuận trong hợp đồng kinh tế.
  - + Trả nợ đầy đủ cả gốc và lãi cho chi nhánh nếu không thực hiện được quyền đòi nợ, các quyền khác phát sinh từ hợp đồng kinh tế.

Trường hợp khách hàng vay có căn cứ chứng minh bên thứ 3 không thể trực tiếp ký hợp đồng 3 bên thì khách hàng vay phải xuất trình văn bản chấp thuận của bên thứ 3 về việc:

- + Cam kết chuyển tiền thanh toán về tài khoản của khách hàng vay tại NHCTVN.
- + Không thay đổi nội dung này trong suốt thời gian thực hiện hợp đồng kinh tế với khách hàng vay.
- ✓ Thẩm định:

- + Nguồn hình thành tài sản, tránh trường hợp tranh chấp xảy ra do nguồn tiền thanh toán là nguồn thu nợ của khoản vay tại tổ chức tín dụng khác nên NHCTVN không sử dụng được quyền đòi nợ để thu hồi vốn vay.
- + Mọi quan hệ mua bán, thanh toán giữa bên thứ 3 và khách hàng vay, đảm bảo việc thanh toán của bên thứ 3 không bị chi phối bởi các mối quan hệ khác.