

**BỘ GIÁO DỤC ĐÀO TẠO  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ TP. HỒ CHÍ MINH  
-----000-----**

**NGUYỄN PHẠM THIÊN THANH**

**PHÁT TRIỂN BAO THANH TOÁN XUẤT KHẨU TẠI  
NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VIỆT NAM  
NHẪM TÀI TRỢ VỐN DOANH NGHIỆP XUẤT KHẨU**

**LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ**

**TP.HỒ CHÍ MINH – NĂM 2006**

## LỜI MỞ ĐẦU

### Mục đích nghiên cứu của đề tài

Việt Nam vào WTO đồng nghĩa với sự gia tăng cạnh tranh giữa các doanh nghiệp. Những doanh nghiệp nhỏ và vừa có tốc độ phát triển cao sẽ đối mặt với khó khăn về nhu cầu vốn vì các phương thức vay truyền thống luôn yêu cầu tài sản đảm bảo. Đặc biệt khi xu thế gia tăng giao dịch ngoại thương trên thế giới bằng phương thức ghi sổ thì áp lực cạnh tranh trên các doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam chỉ quen với các phương thức thanh toán D/P, L/C.. càng nặng nề hơn với khó khăn về vốn. Và ngành tài chính-ngân hàng đã đáp ứng nhu cầu đó bằng cách cung cấp sản phẩm ‘bao thanh toán xuất khẩu’ (export factoring) hoạt động dựa trên Quy chế hoạt động bao thanh toán của các tổ chức tín dụng QĐ1096 do Ngân hàng Nhà nước ban hành 06/09/2004. Sản phẩm này giải quyết khó khăn về nhu cầu vốn cho các doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam để có thể bán hàng cho nhà nhập khẩu theo điều kiện thanh toán ghi sổ lại vừa thu được tiền mặt ngay sau khi giao hàng, do đó không bị người mua chiếm dụng vốn, vẫn duy trì sản xuất mà nâng cao khả năng cạnh tranh của mình. Thật không công bằng cho các nhà xuất khẩu Việt Nam khi các đối thủ cạnh tranh của họ ở nước khác đang được hưởng lợi thế cạnh tranh từ sản phẩm này. Vì vậy người viết chọn đề tài Luận Văn tốt nghiệp: **“phát triển bao thanh toán xuất khẩu tại Ngân hàng TM Việt Nam nhằm tài trợ vốn các doanh nghiệp xuất khẩu”**

### **Đối tượng và phạm vi nghiên cứu**

Luận văn đề cập đến nghiệp vụ BTTXK tại các Ngân hàng thương mại

Việt Nam. Thông qua việc tìm hiểu tổng quan lý luận về sản phẩm bao thanh toán xuất khẩu, sau đó nghiên cứu sức cầu và triển vọng của sản phẩm này tại các NHTM Việt Nam thông qua mối liên hệ với tốc độ tăng trưởng xuất khẩu và sử dụng phương thức mở sổ trong các giao dịch ngoại thương, thực trạng nhu cầu vốn tại các doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam, phân tích những tồn tại trong hoạt động BTTXK từ đó đề xuất một số giải pháp phát triển nghiệp vụ BTTXK nhằm tài trợ vốn cho các doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam.

Luận văn nghiên cứu trên cơ sở tổng hợp thực trạng chung nhất trong hoạt động BTTXK, phân tích số liệu thực tế về doanh số BTTXK trên thế giới và tại 5 thị trường đứng đầu trong hoạt động BTTXK từ 2000-2005, quy trình nghiệp vụ thực tế tại NHTM đi tiên phong trong việc cung cấp sản phẩm BTTXK (Ngân hàng Á Châu), doanh số thanh toán xuất khẩu tại một số NHTM tiêu biểu (NH Đầu tư và Phát triển chi nhánh TP HCM, Ngân hàng Á Châu) trong thời gian từ 2004 đến tháng 9/2006.

### **Phương pháp nghiên cứu**

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

Tham khảo, trao đổi ý kiến với người hướng dẫn khoa học cũng như bàn bạc, trao đổi trực tiếp với các cán bộ nghiệp vụ tại Ngân hàng Á Châu kết hợp với thực tế công việc bản thân là một cán bộ nghiệp vụ tài trợ thương mại tại Ngân hàng Đầu tư và Phát triển TP HCM.

### **Kết cấu của đề tài**

Nội dung cơ bản của luận văn được thể hiện qua 3 phần chính như sau:

Chương 1: Lý luận tổng quan về bao thanh toán xuất khẩu.

Chương 2: Thực trạng và nhu cầu sử dụng bao thanh toán xuất khẩu tại các Ngân hàng TM Việt Nam.

Chương 3: Một số giải pháp nhằm phát triển nghiệp vụ BTTXK tại các Ngân hàng thương mại Việt Nam nhằm tài trợ vốn các doanh nghiệp xuất khẩu.

Với kết cấu 03 chương như trên, luận văn đã cố gắng thể hiện phần lý luận, phân tích đánh giá thực trạng và triển vọng BTTXK, trên cơ sở đó đề xuất một số giải pháp phát triển BTTXK nhằm tài trợ vốn cho các doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam.

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

---000---

# CHƯƠNG I: LÝ LUẬN TỔNG QUAN VỀ BAO THANH TOÁN XUẤT KHẨU

## 1.1 Khái niệm và chức năng của Bao thanh toán (BTT)

### 1.1.1 Khái niệm:

Với tên đề tài là Bao thanh toán xuất khẩu, thì khái niệm được tìm hiểu lẽ ra phải là Bao thanh toán xuất khẩu là gì? Tuy nhiên, theo các ấn bản của nhiều tổ chức lớn thì người ta chủ yếu là đưa ra khái niệm Bao thanh toán là gì? Còn Bao thanh toán xuất khẩu chỉ là một mảng của Bao thanh toán quốc tế (trong mối tương quan so sánh với Bao thanh toán trong nước). Vì thế, cách tiếp cận của bài viết này sẽ đi từ các khái niệm về sản phẩm bao thanh toán. Sau đó, sẽ làm rõ bao thanh toán xuất khẩu thông qua phân phân loại trong mục tiếp theo.

\* Đầu tiên, chúng ta tìm hiểu về bao thanh toán thông qua một định nghĩa của Công ước Bao thanh toán quốc tế UNIDROIT (Kí tại Ottawa, ngày 28 tháng 5 năm 1988). Theo điều 1, khoản 2 công ước UNIDROIT này thì:

“Theo mục tiêu của Công ước này, “một hợp đồng bao thanh toán” có nghĩa là một hợp đồng bao gồm một bên là bên cung cấp hàng và một bên là bên bao thanh toán, hai bên tuân thủ theo các nội dung sau:

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

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

Tài trợ cho người bán, bao gồm khoản vay và khoản ứng trước.

Theo dõi công nợ (giữ sổ cái) liên quan đến khoản phải thu.

Thu tiền từ các khoản phải thu

Bảo vệ người bán trước trường hợp người mua không thanh toán.

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

Đoạn văn bản luật ở trên không nêu rõ bao thanh toán là gì mà chỉ nêu định nghĩa một hợp đồng bao thanh toán. Tuy nhiên, chúng ta cũng có thể hiểu về bao thanh toán thông qua khái niệm này. Có thể suy ra khái niệm bao thanh toán từ khái niệm trên là: Bao thanh toán là dịch vụ do nhà bao thanh toán cung cấp dựa trên hợp đồng mua bán có thực giữa hai bên mua – bán. Và nhà bao thanh toán phải thực hiện ít nhất là hai trong bốn chức năng đề cập ở trên thì mới được công nhận vai trò của mình.

\* Một khái niệm bao thanh toán khác của một Tổ chức Bao thanh toán quốc tế (FCI – Factors Chain International) nữa có nội dung như sau:

“Một hợp đồng bao thanh toán có nghĩa là một hợp đồng mà nó tuân theo điều sau: người bán hàng có thể hoặc sẽ chuyển nhượng khoản phải thu cho nhà bao thanh toán, vì mục đích là để nhận khoản tài trợ hay không, nhưng tốt thiểu là phải có một trong các chức năng sau:

Quản trị sổ cái các khoản phải thu

Thu tiền từ các khoản phải thu

Bảo vệ chống lại các khoản nợ xấu”

(Phần 1, điều 1, Qui định chung về Bao thanh toán quốc tế (GRIF), phiên bản tháng 6, 2005)

Qua định nghĩa này, ta thấy có một sự kế thừa từ UNIDROIT. Tuy nhiên, có một điều khác biệt là GRIF không coi chức năng tài trợ ứng trước là quan trọng. Mà GRIF chỉ nói đến 3 chức năng còn lại (dù diễn đạt có khác hơn). Điều này có thể được giải thích theo cách sau. Bởi vì chức năng tài trợ ứng trước là một

điều tất yếu mà nếu các nhà bao thanh toán không cung cấp thì sẽ tạo ra thiệt thòi cho bản thân họ. Vì rõ ràng, nếu tài trợ ứng trước thì nhà BTT sẽ thu được tiền lãi từ khoản ứng trước. Nên đây là một chức năng là nhà BTT muốn làm, trong khi người bán chưa chắc là muốn làm nếu họ là một doanh nghiệp có đủ vốn tài trợ cho sản xuất kinh doanh.

Để hiểu về bao thanh toán tại Việt Nam áp dụng thể nào, chúng ta sẽ khảo sát Chương 1, điều 2, Quy chế hoạt động bao thanh toán của các tổ chức tín dụng 1096/2004/QĐ-NHNN: **”Bao thanh toán là một hình thức cấp tín dụng của tổ chức tín dụng cho bên bán hàng thông qua việc mua lại các khoản phải thu phát sinh từ việc mua, bán hàng hóa đã được bên bán hàng và bên mua hàng thỏa thuận trong hợp đồng mua, bán hàng hóa”**.

Khái niệm này đề cập chủ yếu đến vấn đề cấp tín dụng, và không thấy đề cập đến các vai trò khác của ngân hàng khi thực hiện bao thanh toán. Rõ ràng chúng ta thấy được sự khác biệt khá lớn giữa khái niệm bao thanh toán của qui chế trong nước và Công ước quốc tế (và Qui định chung về bao thanh toán quốc tế). Điều này cũng không có gì là quá khó hiểu. Bởi lẽ, trong điều kiện Việt Nam hiện nay, nguồn vốn là yếu tố sống còn, do các doanh nghiệp trong nước còn bé nhỏ. Ngoài ra, qua định nghĩa, chúng ta cũng thấy rõ tâm lí người Việt chưa thấy hết được tầm quan trọng của việc quản trị khoản phải thu, hoặc bảo hiểm các rủi ro tín dụng.

*Nói tóm lại*, có nhiều cách định nghĩa khác nhau, bởi lẽ mỗi quốc gia có ngôn ngữ riêng, có tập quán, luật lệ và nhu cầu tài chính và kinh doanh riêng biệt nên việc sản phẩm BTT ra đời sẽ đáp ứng các nhu cầu ấy trên cơ sở luật lệ và tập quán đặc thù, nhưng nhìn chung bao thanh toán được hiểu là sự chuyển nhượng

nợ của người mua hàng (con nợ) từ người bán hay cung ứng dịch vụ (chủ nợ cũ) sang đơn vị bao thanh toán (chủ nợ mới). Đơn vị bao thanh toán đảm bảo việc thu nợ, tránh các rủi ro không trả nợ hoặc không có khả năng trả nợ của người mua. Đơn vị bao thanh toán có thể trả trước toàn bộ hay một phần các khoản nợ của người mua cùng với một khoản hoa hồng tài trợ và phí thu nợ. Mọi rủi ro không thu được tiền hàng đều do người tài trợ gánh chịu

### **1.1.2 Chức năng:**

Chức năng của bao thanh toán đã nằm gói gọn trong phần định nghĩa bao thanh toán đã trình bày trong phần trên. Đó là bốn chức năng: Bảo hiểm tín dụng (Credit Cover), Tài trợ/ứng trước (Finance), Quản trị khoản phải thu (Account Receivable Administration) và Thu tiền (Collection). Cách tiếp cận bốn chức năng này như sau: tìm hiểu nội dung của bốn chức năng, và bốn chức năng ấy có ích lợi thế nào với doanh nghiệp.

**Đầu tiên** là chức năng bảo hiểm tín dụng. Với chức năng này, người bán sẽ được đảm bảo là nhà bao thanh toán sẽ trả cho người bán 100% giá trị **khoản phải thu đã được bảo hiểm** trong các trường hợp sau. Trường hợp 1, người mua không có khả năng thanh toán. Trường hợp 2, khoản phải thu quá 90 ngày kể từ ngày đáo hạn của hóa đơn. Tuy nhiên, trong trường hợp 2 này, thời gian nhà BTT thanh toán cho người bán có thể khác nhau do sự thỏa thuận trước, nhưng thường thì nhà BTT cam kết là sẽ thanh toán nếu người mua mất khả năng thanh toán.

Vấn đề ở đây là, **thế nào là một khoản phải thu được bảo hiểm?** Có thể giải thích như sau: Khi nhà bao thanh toán cấp cho người mua hàng một hạn mức tín dụng (mục đích là để thanh toán tiền hàng), khi người mua kí hợp đồng mua bán hàng hóa với người bán, thì giá trị **khoản phải thu sẽ phải nhỏ hơn hoặc**



**bằng hạn mức còn lại của người mua.** Lúc này, nếu **không có tranh chấp** giữa người mua và người bán thì khoản phải thu ấy được gọi là khoản phải thu được bảo hiểm. Tuy nhiên, nên lưu ý một điều rằng, nếu khoản phải thu có giá trị lớn hơn hạn mức còn lại của người mua thì giao dịch mua bán vẫn diễn ra bình thường, chỉ có điều là, giá trị khoản phải thu tăng thêm sẽ không được nhà BTT bảo hiểm (tức là sẽ không thanh toán nếu người mua mất khả năng thanh toán hoặc không thanh toán trong thời gian 90 ngày).

Chức năng này mang lại cho doanh nghiệp các lợi ích sau. Một là, khoản phải thu được bảo hiểm và không có tranh chấp sẽ được thanh toán trong thời gian sau 90 ngày kể từ ngày đáo hạn của hóa đơn. Hai là, loại bỏ tổn thất do các khoản nợ xấu. Cuối cùng là, người bán có thể có được sự đánh giá của chuyên gia về tư cách tín dụng của người mua.

**Thứ hai**, đó là chức năng tài trợ/ứng trước. Với chức năng này, nhà BTT cam kết là sẽ ứng trước cho người bán số tiền với một tỉ lệ khoảng 70-80% giá trị khoản phải thu được phê chuẩn. Khi khoản phải thu được thanh toán thì người bán sẽ nhận tiếp số tiền còn lại sau khi trừ đi phí và lãi.

Nhờ chức năng này mà người bán không phải đợi đến hết thời gian bán chịu mà vẫn có thêm tiền để bổ sung vốn lưu động. Mà trong điều kiện hiện nay, vốn lưu động ổn định sẽ giúp doanh nghiệp phát triển nhanh chóng.

Những thuận lợi mà chức năng này mang lại cho doanh nghiệp có thể tóm gọn trong mấy ý sau. **Một là**, cung cấp thêm một khoản vốn lưu động bằng tiền để tài trợ cho việc mở rộng sản xuất của doanh nghiệp. **Hai là**, có thể được ngân hàng tài trợ số tiền nhiều hơn là vay truyền thống. Vì số tiền tài trợ phụ thuộc vào giá trị khoản phải thu, và nếu khoản phải thu lớn thì nhận được số tiền lớn hơn. **Ba là**, nếu có tiền thì doanh nghiệp bán hàng có thể trả tiền hàng cho nhà cung cấp hàng đúng hạn. Như vậy thì uy tín của doanh nghiệp bán hàng có thể tăng lên. **Bốn là**,

chủ doanh nghiệp sẽ không bị mất quyền kiểm soát doanh nghiệp. Có thể giải thích như sau, doanh nghiệp sẽ không phải đi tìm thêm vốn từ cổ đông bên ngoài khi thiếu vốn, bởi vì, nếu vay vốn qua huy động cổ đông thì chủ doanh nghiệp sẽ mất quyền kiểm soát công ty. Cuối cùng là doanh nghiệp có thể bổ sung các quỹ nhằm đáp ứng nhu cầu phát triển doanh nghiệp.

**Thứ ba**, về quản trị các khoản phải thu, nhà BTT sẽ quản lý hóa đơn, các giấy nhận nợ và các khoản thanh toán liên quan đến người mua. Khi thích hợp thì nhà BTT sẽ gửi thông báo cho người mua để thông tin cho người mua về việc người bán đã chuyển nhượng khoản phải thu cho nhà BTT. Và người mua phải thanh toán tiền cho nhà BTT. Người bán sẽ nhận các báo cáo hàng kì về tình trạng của sổ quản lý các khoản phải thu. Điều này sẽ giúp người bán biết được đầy đủ về việc thanh toán của người mua.

Chức năng này mang lại cho người bán một số lợi ích sau. **Một là**, tiết kiệm được chi phí nhân sự cho doanh nghiệp, đặc biệt là những doanh nghiệp đang phát triển mạnh. Các doanh nghiệp này có khoản phải thu gia tăng rất nhanh, để quản lý khoản phải thu họ phải thuê thêm nhân viên. Bao thanh toán sẽ giúp họ giảm bớt số nhân viên không cần thiết. **Hai là**, giảm các chi phí cố định như: chi phí bưu điện, chi phí điện thoại, fax, di chuyển.... Vì để thu được tiền thì doanh nghiệp phải tốn những chi phí này, đây thực sự là một khoản tiền không nhỏ. **Cuối cùng**, đó là việc tiết giảm thời gian quản lý, và doanh nghiệp có thể tập trung vào quản lý những công việc có ích khác.

**Thứ tư**, và cũng là chức năng sau cùng, đó là thu tiền. Một trong những vấn đề trong việc sử dụng phương thức thanh toán mở sổ (Open Account) là người mua không có thanh toán cho người bán khi chưa nhận được hàng hóa. Và nhà BTT sẽ giúp giải quyết điều này bằng cách thay doanh nghiệp đi đòi nợ nếu người mua không trả.

Với chức năng này, người bán sẽ có thể tập trung vào công việc chính của mình là sản xuất và bán hàng, thay vì phải tốn thời gian thu tiền hàng đã bán. Và người bán hàng cũng có thể “ẩn mình” đằng sau nhà BTT, để tránh ảnh hưởng xấu trong trường hợp người mua hàng không thanh toán. Thêm vào đó, việc thu tiền của nhà BTT sẽ nhanh hơn vì họ chuyên nghiệp hơn. Chính vì nhanh hơn nên sẽ tạo ra ít chi phí tài chính hơn. (Vì vốn luôn có chi phí cơ hội, cũng như là trả lãi vay).

Với bốn chức năng trên, chúng ta phần nào thấy được sự tích cực của sản phẩm bao thanh toán. Tuy nhiên, không phải sản phẩm BTT nào cũng có đầy đủ bốn chức năng ấy, mà điều đó còn tùy thuộc vào loại sản phẩm BTT mà nhà BTT cung cấp. Chúng ta sẽ làm rõ điều này trong phần tiếp theo:

## **1.2 Các loại bao thanh toán:**

Theo phân loại của Tổ chức Bao thanh toán quốc tế (FCI) thì có 8 loại sản phẩm bao thanh toán. Chúng ta sẽ tiếp cận tám sản phẩm này theo hướng sau. Đầu tiên là giới thiệu về sản phẩm, rồi nói đến thuận lợi và bất lợi của sản phẩm. Thuận lợi và bất lợi này không chỉ nói tới doanh nghiệp mà còn nói tới nhà BTT.

### **1.2.1 Bao thanh toán cung cấp đầy đủ dịch vụ (Full service Factoring):**

Như thể hiện trong tên gọi, loại BTT này cung cấp đầy đủ 4 chức năng của BTT, và người mua sẽ được thông báo về việc chuyển nhượng khoản phải thu. Với hình thức này, nhà BTT sẽ đảm nhận sổ cái (quản lý các khoản phải thu) của người bán, và người bán lúc này chỉ có một con nợ duy nhất là nhà BTT. Và kiểu BTT này theo lý thuyết thì thuộc dạng không có truy đòi, nhưng thực tế thì vẫn có hình thức truy đòi.

Sản phẩm này có **thuận lợi** như sau: Sản phẩm này thích hợp cho những doanh nghiệp vừa và nhỏ. Bởi vì, các doanh nghiệp này không những cần sự hỗ

trợ về vốn mà còn cần sự giúp đỡ về mặt quản trị (quản lý công nợ), thêm vào đó, họ cũng cần một sự bảo vệ trước các rủi ro có thể gặp phải. Tuy nhiên, nó cũng thích hợp cho các doanh nghiệp lớn trong trường hợp các doanh nghiệp này muốn thâm nhập một thị trường xuất khẩu mới. Sản phẩm này có bất lợi cho nhà BTT ở chỗ, chỉ có những nhà BTT có kinh nghiệm lâu năm mới thực hiện được.

### **1.2.2 Bao thanh toán truy đòi (Recourse Factoring):**

Hình thức này chính là BTT đầy đủ nhưng bỏ đi chức năng bảo hiểm rủi ro tín dụng. Tức là, khi người mua không thanh toán hoặc mất khả năng thanh toán thì nhà BTT sẽ truy đòi người bán. Tùy quốc gia, có nơi thì xem BTT có truy đòi là một kiểu cho vay trên bảo đảm là khoản phải thu, có nơi lại xem là một sự mua lại khoản phải thu mặc cho nó có chứa yếu tố truy đòi.

Sản phẩm này phù hợp cho người bán hàng không cần đến sự bảo hiểm rủi ro tín dụng của nhà BTT (do xem xét giá cả thấy không phù hợp nên họ đã mua bảo hiểm trực tiếp với công ty bảo hiểm rủi ro tín dụng). Ngoài ra, những đơn vị BTT mới nên tung ra sản phẩm này, vì họ chưa có kinh nghiệm trong việc quản lý rủi ro tín dụng.

### **1.2.3 Bao thanh toán không thông báo (Non – Notification Factoring):**

Sản phẩm này đôi khi còn được gọi là Chiết khấu hóa đơn hoặc BTT “kín”. Thông thường, sản phẩm này chỉ cung cấp một khoản ứng trước/tài trợ cho người bán, tuy nhiên, cũng có khi nhà BTT cung cấp bảo hiểm rủi ro tín dụng. Với sản phẩm này, khoản phải thu được chuyển nhượng cho nhà BTT trong khi người mua không hề được thông báo về việc này. Người bán sẽ thu tiền từ khoản phải thu và thanh toán tiền cho nhà BTT. Thông thường sản phẩm này đi kèm với tiêu chí “có truy đòi”, tuy nhiên, cũng có trường hợp nhà BTT cung cấp sản phẩm “miễn truy đòi”.

Sản phẩm này thích hợp cho những người bán hàng có qui mô lớn và luôn cần tiền để tài trợ cho nhu cầu vốn lưu động. Với sản phẩm này, nhà BTT phải có kỹ năng và “bí quyết” (know-how) trong việc quản trị rủi ro. Nhà BTT phải biết chọn người bán hàng phù hợp để sau này còn thu được tiền từ người bán.

#### **1.2.4 Bao thanh toán đến hạn (Maturity Factoring):**

BTT đến hạn hay còn được gọi là BTT thu tiền. Cái tên cũng nói lên mục đích chính của sản phẩm này là giúp người bán thu tiền chứ không phải là ứng trước/tài trợ tiền cho người bán. Với sản phẩm này, sau khi mua lại khoản phải thu, nhà BTT sẽ phải thanh toán cho người bán số tiền hàng theo mức bảo hiểm tín dụng đã cấp (nhưng với điều kiện giữa người mua và người bán không có tranh chấp) trong thời gian thỏa thuận trước (ví dụ là 60 ngày sau ngày đáo hạn của hóa đơn).

Với sản phẩm này, người bán hàng phải có những nguồn khác để tài trợ cho hoạt động kinh doanh của mình, điều cần nhất của người bán là thu được tiền và giảm chi phí thu tiền hàng. Trong khi, nhà BTT phải chịu rủi ro là có khả năng người mua không thanh toán được hoặc không thanh toán (do nhà BTT không đánh giá hết được rủi ro tín dụng của người mua).

#### **1.2.5 Hệ thống bao thanh toán quốc tế gồm 2 nhà BTT (Đây là loại hình bao thanh toán xuất khẩu mà chúng ta quan tâm và cần làm rõ) – (The two-factor System):**

Xuất khẩu ngày càng phát triển và thị trường xuất khẩu của một quốc gia không chỉ là một quốc gia khác mà bao gồm nhiều nước. Chính vì thế, nếu một nhà BTT trong nước muốn phục vụ khách hàng của mình thì họ không thể mở chi nhánh tại tất cả các thị trường nhập khẩu. Vì làm điều này rất tốn kém và không hiệu quả (do nhà BTT trong nước sẽ không am hiểu thị trường, pháp luật và các tập quán của nước ngoài). Để khắc phục điều này, Tổ chức Bao thanh toán quốc tế

(FCI) đã ra đời và kéo theo sự hình thành của Hệ thống BTT quốc tế gồm 2 nhà BTT (có sách gọi là BTT hai nhà đại lý). Hệ thống này gồm 1 nhà BTT tại nước xuất (gọi là Export Factor - từ nay gọi tắt là EF) và một nhà BTT tại nước nhập (gọi là Import Factor - từ nay gọi là IF). Hai nhà BTT này có quan hệ với nhau thông qua một hợp đồng (gọi là Interfactor Agreement). Mỗi nhà BTT sẽ tận dụng sự hiểu biết về địa phương để thực hiện nhiệm vụ của mình cho tốt. Cụ thể là EF sẽ chịu trách nhiệm về người bán. EF sẽ tài trợ cho người bán và cung cấp dịch vụ quản trị khoản phải thu. (giữa EF và người bán có một hợp đồng gọi là Hợp đồng Bao thanh toán). Trong khi, IF chịu trách nhiệm về người mua. IF sẽ cấp hạn mức tín dụng cho người mua và thu tiền từ hóa đơn đảo hạn.

Sau đây bài viết sẽ giới thiệu một số thuận lợi và hạn chế của Hệ thống BTT gồm 2 nhà BTT. Để từ đó, chúng ta có thể thấy rằng đây là một hệ thống rất phù hợp với Việt Nam.

Đầu tiên là thuận lợi cho người bán hàng: bảo hiểm rủi ro tín dụng, chỉ cần tiếp xúc với EF trong nước nên giao tiếp cũng thuận lợi, nhà BTT sẽ lọc lại các khoản nợ có vấn đề và tiến hành đòi tiền người mua vì thế người bán không làm ảnh hưởng xấu đến quan hệ mua bán giữa hai bên mua – bán. Ngoài ra, người bán không cần thông thạo luật hoặc tập quán nước ngoài vì đã có IF hỗ trợ. Thêm vào đó, thông qua EF và IF, người bán có những thông tin về người mua, về thị trường và về tập quán thương mại. Cuối cùng là chi phí cho phương thức mở sổ cũng rẻ hơn phương thức khác (như L/C).

Thứ hai là thuận lợi cho người mua: có thể giao tiếp bằng ngôn ngữ của mình, có thể thanh toán theo cách tiện nhất (nhanh và rẻ), và có thể sử dụng phương thức mở sổ.

Thứ ba là thuận lợi cho EF: cung cấp BTT xuất khẩu trên diện rộng (nhiều quốc gia), IF sẽ chịu rủi ro đối với người mua và IF sẽ phải thu tiền một cách cẩn thận hoặc IF phải có các hành động pháp lí nếu người mua không thanh toán.

Thứ tư là tạo ra IF một cách thức mới để phát triển kinh doanh.

Tuy nhiên, sản phẩm này cũng có các nhược điểm như: Phải có sự tin cậy giữa các bên EF và IF (một bên phải chịu trách nhiệm về người bán, một bên phải chịu trách nhiệm về người mua) và việc đánh giá rủi ro tín dụng cũng không phải là việc dễ dàng.

### **1.2.6 Bao thanh toán xuất khẩu trực tiếp:**

Với loại này, EF không sử dụng dịch vụ của IF. Nói chung là cách làm cũng giống như bao thanh toán trong nước chỉ khác là người bán ở nước ngoài và đồng tiền trên hóa đơn có thể là khác nhau.

Ở sản phẩm này có 4 vấn đề chính bao gồm:

Một là, bao thanh toán xuất khẩu trực tiếp có thể là một sự lựa chọn thích hợp thay cho Hệ thống gồm 2 nhà bao thanh toán.

Hai là, người bán đã mua bảo hiểm tín dụng với một công ty bảo hiểm tín dụng. Hợp đồng bảo hiểm sẽ áp dụng cho toàn bộ doanh thu để mà người bán phải bảo hiểm cho tất cả hàng xuất của anh ta. Hợp đồng có cả những hàng hóa mà có thể là đã được bảo đảm với một thỏa thuận bao thanh toán không truy đòi.

Ba là, người bán chỉ xuất khẩu cho quốc gia láng giềng.

Bốn là, EF có một khối lượng bao thanh toán trong nước đáng kể với người bán. Yếu tố xuất khẩu thì rất nhỏ khi so sánh với toàn bộ khoản bao thanh toán của người bán, và người bán thì không quan tâm đến bảo đảm rủi ro tín dụng

Cách hoạt động của sản phẩm này như sau:

Thứ nhất, người bán và EF kí hợp đồng bao thanh toán trực tiếp. Hợp đồng này bao gồm toàn bộ hàng bán xuất khẩu, điều này đúng với ngay cả với những quốc gia nơi mà không có đại lí bao thanh toán.

Thứ hai, người bán chuyển nhượng cho EF, EF sẽ thu tiền và quản lí sổ sách.

Thứ ba, những nhà xuất khẩu lớn có thể làm việc với EF trên cơ sở doanh thu xuất tổng cộng. Trong trường hợp này, EF tiến hành thu tiền, bao gồm cả những hợp đồng thanh toán bằng L/C.

Thứ tư, trong một số trường hợp EF cung cấp cho người bán bảo đảm rủi ro tín dụng. Ngoài ra, người bán có thể xin bảo đảm rủi ro tín dụng từ công ty bảo hiểm. Trong trường hợp này, EF quản lí bằng cách giám sát hạn mức tín dụng, cung cấp báo cáo cho nhà bảo hiểm ...

Sản phẩm này có những thuận lợi sau. Một là, bảo đảm lại cho người bán rằng khoản phải thu xuất khẩu của người bán được quản lí bởi một tổ chức chuyên nghiệp. Thứ hai, chỉ có một công ty bao thanh toán và nó ở ngay trên đất nước của người bán. Vì thế, quản trị sẽ ít hơn và chi phí sẽ rẻ hơn. Thứ ba, thanh toán nhanh hơn do đó người bán sẽ thường nhận tiền nhanh hơn. Cuối cùng, BTT xuất khẩu trực tiếp có thể sử dụng khi giải pháp 2 nhà bao thanh toán không thể thực hiện. Điều này có thể là vì phần lớn hàng xuất tới quốc gia không có IF hoặc IF không thể cung cấp mức bảo hiểm rủi ro như yêu cầu.

Tuy nhiên, sản phẩm này cũng có bất lợi nhất định, bởi vì, mặc dù là áp dụng cho thị trường xuất là các nước láng giềng nhưng chưa chắc là nhà BTT am hiểu hết thị trường và luật lệ địa phương.



### **1.2.7 Bao thanh toán nhập khẩu trực tiếp:**

Bao thanh toán nhập khẩu trực tiếp giống như bao thanh toán trong nước ngoại trừ là người bán ở nước ngoài. Điều này có nghĩa là người bán người bán giao dịch trực tiếp với nhà bao thanh toán ở nước người mua.

Với sản phẩm này, chúng ta có 2 vấn đề chính để làm cho bao thanh toán nhập khẩu trực tiếp có thể trở thành sự lựa chọn thay thế cho hệ thống 2 nhà bao thanh toán. Một là, người bán xuất hàng chỉ cho một vài quốc gia. Anh ta có thể cần thu những tiện ích thu tiền và bảo đảm rủi ro tín dụng hơn là ứng trước. Hai là không có công ty bao thanh toán nào tại quốc gia người bán.

Sản phẩm này vận hành như sau. Đầu tiên là người bán và IF kí hợp đồng bao thanh toán nhập khẩu. Sau đó, người bán chuyển nhượng hóa đơn trực tiếp cho IF.

Sản phẩm này có những thuận lợi sau: Đầu tiên là tái bảo hiểm cho người bán. Điều này thể hiện ở chỗ khoản phải thu của người bán được quản lí bởi một tổ chức chuyên nghiệp và đóng tại nước người mua. Người bán hưởng lợi từ chuyên nghiệp hóa tại địa phương mà điều này có trong hệ thống hai nhà bao thanh toán. Thứ hai, quản trị ít hơn và chi phí rẻ hơn vì chỉ có một công ty bao thanh toán tại nước nhập khẩu.

Tuy nhiên, sản phẩm cũng có những bất lợi nhất định. Một là phức tạp cho người bán. Cụ thể là người bán phải tiến hành giao tiếp với công ty bao thanh toán nước ngoài. Thứ hai là cần kĩ năng ngôn ngữ. Điều này có nghĩa là cả người bán và IF phải cần giao tiếp hiệu quả theo ngôn ngữ của nhau. Thứ ba là tranh chấp. Giải thích rõ ra là khi có vấn đề với việc diễn ý của các thỏa thuận hoặc có tranh chấp khi người bán và IF phải giải quyết thông qua một tổ chức nước ngoài. Cuối cùng là, người bán sẽ không được tài trợ/ứng trước.

### **1.2.8 Sản phẩm “may đo” theo nhu cầu khách hàng:**

Đây thực chất là một cụm từ chung, nhằm mô tả những loại sản phẩm BTT khác, mà nó xuất phát từ nhu cầu của khách hàng. Do nhu cầu này mà nhà BTT sẽ tung ra sản phẩm phù hợp. Ở phần này, bài viết sẽ giới thiệu thêm một số loại sản phẩm BTT khác.

#### **1.2.8.1 Bao thanh toán giáp lưng:**

Những công ty xuất khẩu lớn thường bán hàng qua các nhà phân phối. Những nhà phân phối có thể là những công ty chi nhánh hoặc là độc lập. Nhiệm vụ chính của chúng là bán hàng xuất khẩu và nó dựa trên những nhà cung cấp hoặc công ty mẹ về tài chính và sự hỗ trợ về quản trị.

Điểm chính của hệ thống là người bán hàng xuất và EF kí một hợp đồng bao thanh toán bảo đảm lượng hàng bán cho nhà phân phối. Cùng lúc đó, nhà phân phối và IF kí một hợp đồng bao thanh toán trong nước. Cả EF và nhà phân phối cùng chuyển nhượng hóa đơn cho IF. Được đảm bảo bởi khoản phải thu của nhà phân phối, IF có thể cấp cho EF một khoản tiền ứng trước để EF đưa cho người bán.

IF thu tiền từ người mua của nhà phân phối và trả các hóa đơn trực tiếp cho EF. IF thanh toán số dư còn lại cho nhà phân phối. IF quản lí sổ cho nhà phân phối.

Sản phẩm có những thuận lợi là ứng trước cho người bán xuất. Từ đó, người bán có thể tiếp tục xuất hàng cho nhà phân phối. Tuy nhiên, sản phẩm cũng có bất lợi là phức tạp cho EF và IF. Vì bao thanh toán giáp lưng là một dịch vụ phức tạp. Việc giao hàng của người bán thì được bảo đảm rủi ro bởi IF dù IF chưa nắm được khoản phải thu theo cam kết song phương. Và sản phẩm này đòi hỏi mỗi nhà bao thanh toán phải có kiến thức tốt về luật lệ địa phương và phải tổ chức công việc thường ngày và các phương tiện giao tiếp tốt.

### **1.2.8.2 Bao thanh toán xuất khẩu với điều khoản D/A:**

Áp lực cạnh tranh buộc nhiều nhà xuất ở Châu Á Thái Bình Dương phải thay đổi phương thức thanh toán cổ điển là L/C. Bởi người mua không sẵn lòng chịu chi phí L/C đắt đỏ, hoặc sử dụng những hạn mức tín dụng của họ để đảm bảo L/C.

Tuy nhiên, nếu họ đã quen sử dụng L/C trong một thời gian dài thì, nhà xuất khẩu không sẵn lòng để thay đổi sang điều khoản thanh toán mở sổ. D/A có thể xem như là một sự thỏa hiệp. Điều khoản D/A tạo cho người bán an toàn hơn mở sổ còn người mua cũng chịu chi phí thấp hơn L/C.

Điều khoản D/A được sử dụng nhiều trong buôn bán đường dài. Lúc đó thì hàng được vận chuyển trong nhiều tuần. Và nếu người mua mất khả năng thanh toán trong khi hàng đang vận chuyển và hối phiếu chưa được chấp nhận thì IF sẽ gặp rủi ro là không thu được tiền mà vẫn phải thanh toán cho người bán. Để tránh điều này, IF có thể qui định là bảo hiểm tín dụng chỉ có hiệu lực khi hối phiếu được chấp nhận.

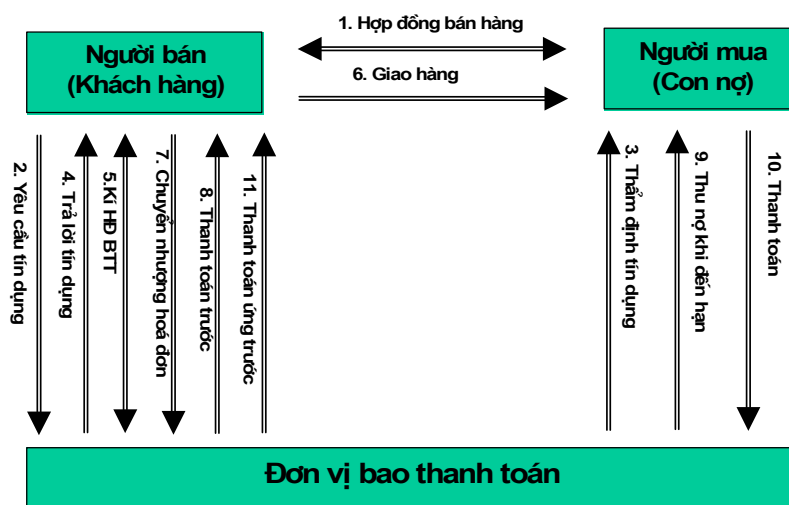
Sơ lược thì có thể hiểu BTT dùng điều khoản D/A như sau: Người bán giao hàng, sau đó sẽ giao chứng từ cho nhà BTT xuất, và nhà BTT xuất sẽ chuyển cho nhà BTT nhập, và nhà BTT nhập tiếp đó sẽ gửi cho ngân hàng của người mua. Ngân hàng này thông báo cho người mua. Sau khi người mua chấp nhận hối phiếu thì ngân hàng của người mua sẽ thông báo ngày thanh toán hối phiếu cho IF. Và IF lúc đó, theo thỏa thuận với EF, sẽ thanh toán cho EF trong thời gian đã ký kết.

Trên đây là một số kiểu BTT đang được sử dụng trên thế giới. Nhưng trong bài khóa luận này chỉ khảo sát chủ yếu là: Hệ thống BTT gồm 2 nhà BTT. Hệ thống này có thể áp dụng cho phương thức thanh toán mở sổ hoặc D/A. Cụ thể là sẽ áp dụng cho hình thức có truy đòi.

### 1.3 Quy trình nghiệp vụ bao thanh toán

#### 1.3.1 Hệ thống một đơn vị bao thanh toán

Sơ đồ 1.1: Hệ thống một đơn vị bao thanh toán  
(Điển hình được sử dụng nghiệp vụ bao thanh toán trong nước)



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

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

(3) Đơn vị bao thanh toán tiến hành thẩm định khả năng thanh toán tiền hàng của người mua.

(4) Nếu xét thấy có thể thu được tiền hàng từ người mua theo đúng hạn hợp đồng mua bán, đơn vị bao thanh toán sẽ thông báo đồng ý tài trợ cho người bán.

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

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

(7) Người bán chuyển giao bản gốc hợp đồng mua bán hàng hóa, chứng từ bán hàng và các chứng từ khác liên quan đến các khoản phải thu cho đơn vị bao thanh toán.

(8) Đơn vị bao thanh toán ứng trước một phần tiền cho người bán theo thỏa thuận trong hợp đồng bao thanh toán.

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

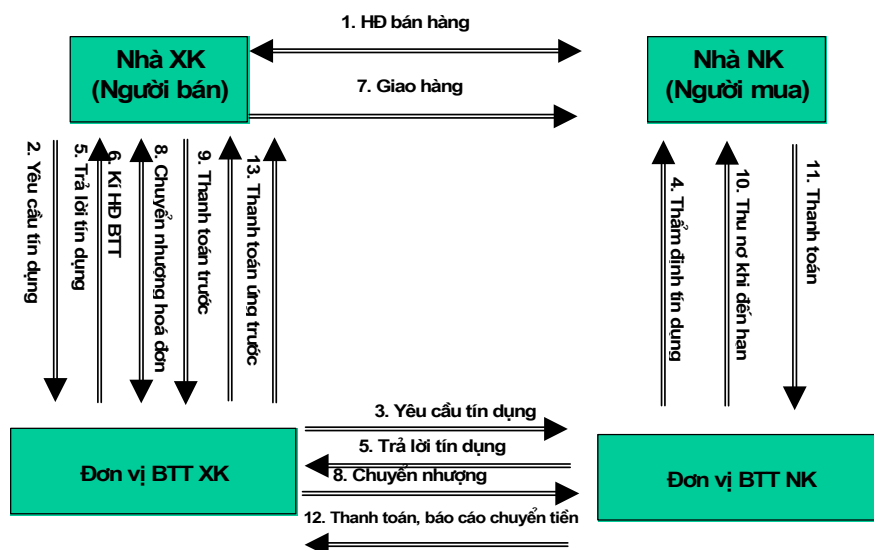
(10) Người mua thanh toán tiền hàng cho đơn vị bao thanh toán.

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

### 1.3.2. Hệ thống hai đơn vị bao thanh toán

#### Sơ đồ 1.2: Hệ thống hai đơn vị bao thanh toán

(Điễn hình được sử dụng trong bao thanh toán quốc tế)



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

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

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

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

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

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

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

(8) Người bán chuyển giao bản gốc hợp đồng mua bán hàng hóa, chứng từ bán hàng và các chứng từ khác liên quan đến các khoản phải thu cho đơn vị bao thanh toán xuất khẩu. Đơn vị bao thanh toán xuất khẩu tiếp tục chuyển nhượng các chứng từ trên cho đơn vị bao thanh toán nhập khẩu.

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

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

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

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

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

Đây chỉ là trường hợp đơn giản khi không có bất kì phát sinh khác nào: ví dụ người mua thanh toán trễ, tranh chấp, hạn mức tín dụng bị rút lại...

Hệ thống hai nhà BTT thực chất không chỉ đơn giản như vậy, bởi vì một nhà BTT xuất có quan hệ với rất nhiều với nhà BTT nhập và ngược lại.

#### **1.4. Tìm hiểu về sản phẩm bao thanh toán trên thế giới**

##### **1.4.1 Khái quát về 2 Hiệp hội bao thanh toán quốc tế FCI (Factor Chains International) và IFG (International Factors Group)**

Hầu hết các công ty bao thanh toán trên thế giới đều là thành viên của 2 Hiệp hội bao thanh toán quốc tế FCI và IFG nên người viết đi vào giới thiệu khái quát về 2 Hiệp hội này.

##### ***Khái quát về hiệp hội bao thanh toán quốc tế FCI***

Là Hiệp hội bao thanh toán quốc tế lớn nhất hiện nay, được thành lập từ năm 1968, trụ sở đặt tại Hà Lan. Đến thời điểm tháng 6 năm 2006 thì Hiệp hội này có 212 thành viên tại hơn 61 quốc gia . Tổng doanh số bao thanh toán của Hiệp hội năm 2005 đạt hơn 577,832 tỷ EUR, chiếm khoảng 57% doanh số bao thanh toán toàn cầu, riêng bao thanh toán quốc tế FCI đạt 55,263 tỷ EUR, chiếm khoảng 64% doanh số bao thanh toán quốc tế của thế giới. FCI có một hệ thống các quy tắc điều chỉnh hoạt động bao thanh toán quốc tế giữa các thành viên của Hiệp hội, bao gồm: điều lệ FCI, thỏa thuận đại lý giữa các thành viên FCI, các quy tắc chung về hoạt động bao thanh toán quốc tế (viết

tất GRIF), quy tắc giao dịch giữa các thành viên trong mạng edifactoring.com và quy tắc trọng tài FCI.

(nguồn số liệu: [www.factors-chain.com](http://www.factors-chain.com))

### ***Khái quát về hiệp hội bao thanh toán quốc tế IFG***

Được thành lập từ năm 1963, trụ sở đặt tại Bỉ. Đến cuối năm 2005, Hiệp hội hiện có 65 thành viên tại hơn 45 quốc gia, tổng doanh số bao thanh toán đạt hơn 290 tỷ EUR chiếm khoảng 33% doanh số bao thanh toán toàn cầu. Hệ thống luật của IFG bao gồm Quy tắc giữa các thành viên, điều lệ Hiệp hội, các quy tắc chung về hoạt động bao thanh toán quốc tế (GRIF) và hướng dẫn DEX quy định quy trình giao dịch giữa các thành viên thông qua mạng Ifexchange.

(nguồn số liệu: [www.ifgroup.com](http://www.ifgroup.com))

Đặc điểm của hệ thống 2 đơn vị bao thanh toán là tất cả các giao dịch bao thanh toán xuất khẩu của 1 nhà bao thanh toán xuất khẩu (EF) chỉ cần thông qua 1 nhà bao thanh toán nhập khẩu (IF) tại nước đó. Chính vì vậy mối quan hệ giữa EF và IF rất mật thiết. Trên thực tế các thành viên thường ưu tiên chọn các thành viên trong cùng hiệp hội với mình làm đại lý bao thanh toán quốc tế vì khi có tranh chấp thì FCI là nơi EF và IF thường tìm được sự phân xử hợp lý.

### **1.4.2 Doanh số bao thanh toán qua các năm 2000-2005 trên thế giới**

*\* Bảng 1.1: Số liệu doanh số về bao thanh toán của các châu lục trên thế giới*



Đơn vị tính: triệu EUR

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Châu Âu	414,383	468,326	522,851	546,935	612,504	715,846
Châu Á	69,865	76,078	69,850	89,096	111,614	135,814
Châu Mỹ	126,517	127,157	115,301	104,542	110,094	135,630
Châu Úc	7,420	8,320	9,992	13,979	18,417	23,380
Châu Phi	5,655	5,801	6,203	5,840	7,856	6,237
Tổng cộng thế giới	623,840	685,682	724,197	760,392	860,215	1,016,547

nguồn số liệu: [www.factors-chain.com](http://www.factors-chain.com))

#### **Từ những số liệu trên có thể thấy:**

Khu vực châu Âu là thị trường hoạt động mạnh nhất về lĩnh vực bao thanh toán với doanh số gấp 6 lần khu vực đứng thứ hai (châu Á).

Từ năm 2003 trở về trước Châu Á đứng vị trí thứ 3, Châu Mỹ đứng vị trí thứ 2 với doanh số gấp khoảng 1.5 lần doanh số Châu Á. Nhưng từ năm 2004 trở đi, Châu Á đã vượt qua châu Mỹ và vươn lên vị trí thứ 2 trong số 5 châu lục trên thế giới. Điều này cho thấy châu Á đã phát triển khá mạnh về sản phẩm bao thanh toán, có nhu cầu mạnh mẽ và có tiềm lực cần thiết để phát triển khá mạnh nghiệp vụ này nên doanh số tăng nhanh.

Qua các năm doanh số bao thanh toán các châu lục đều gia tăng, điều này chứng tỏ lợi ích của sản phẩm này đã mang lại những kết quả đáng kể cho khách hàng, cho ngân hàng, cho nền kinh tế

\* Điều này được minh họa rõ hơn qua số liệu doanh số bao thanh toán của 5 thị trường đứng đầu trong lĩnh vực bao thanh toán

Bảng 1.2: doanh số bao thanh toán của 5 thị trường đứng đầu trong lĩnh vực bao thanh toán

Đơn vị tính: triệu EUR

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Anh	123,770	136,080	156,706	160,770	184,520	237,205
Ý	110,000	124,823	134,804	132,510	121,000	111,175
Mỹ	102,268	101,744	91,143	80,696	81,860	94,160
Pháp	52,450	67,660	67,398	73,200	81,600	89,020
Nhật	58,473	61,566	50,380	60,550	72,535	77,220

(nguồn số liệu: [www.factors-chain.com](http://www.factors-chain.com))

Từ số liệu trên cho thấy:

Khu vực Châu Âu có 3 đại diện là Anh, Ý, Pháp trong số 5 thị trường có doanh số cao nhất thế giới với các thứ hạng 1,2,4. Hai thứ hạng còn lại là Nhật (châu Á) thứ hạng 5 và Mỹ (châu Mỹ) thứ hạng 3. Điều này thực ra cũng dễ hiểu bởi vì mặc dù nguồn gốc sử dụng nghiệp vụ bao thanh toán theo một số tài liệu bắt đầu từ Châu Mỹ, cụ thể là ở Mỹ, nhưng những thương nhân đầu tiên nghĩ ra và sử dụng nghiệp vụ này chính là các thương nhân châu Âu trong quá trình họ thực hiện các giao dịch buôn bán từ châu Âu sang Mỹ sau khi C.Columbus tìm ra vùng lục địa mới này. Vì một số khó khăn nhất định khi buôn bán như khoảng cách địa lý quá xa, phương tiện di chuyển bằng đường

biến lại mất nhiều thời gian nên một số thương nhân châu Âu đã đứng ra nhận nhiệm vụ của một người môi giới (mà sau này được gọi là factors) để đi thu giúp các khoản nợ cho các thương nhân khác và được hưởng hoa hồng. Khi những khó khăn nhất định trong việc giao thương được giải quyết thì họ phát triển nghiệp vụ này theo một hướng mới và gắn với hình thức hiện đại của nghiệp vụ bao thanh toán ngày nay hơn.

*\*Bảng 1.3: Doanh số bao thanh toán quốc tế qua các năm 2000-2005 trên thế giới*

Đơn vị tính: triệu EUR				
2001	2002	2003	2004	2005
41,023	42,916	47,735	68,265	86,486

(nguồn số liệu: [www.factors-chain.com](http://www.factors-chain.com))

Từ bảng 1.5, ta thấy doanh số bao thanh toán quốc tế tăng nhẹ từ năm 2001 đến 2003, cụ thể năm 2002 tăng 4.6% so với năm 2001, năm 2003 tăng 11,23% so với năm 2002. Nhưng từ năm 2004 trở đi, doanh số bao thanh toán quốc tế tăng mạnh cụ thể như năm 2004 tăng 43,01% so với năm 2003 và năm 2005 tăng 26,69% so với năm 2004. Điều đó chứng tỏ những doanh nghiệp xuất khẩu ngày càng hiểu được lợi ích của sản phẩm bao thanh toán quốc tế nên ngày càng sử dụng sản phẩm bao thanh toán quốc tế cho các giao dịch ngoại thương của họ.

#### **1.4.3 Phí bao thanh toán trên thế giới**

Phí bao thanh toán trên thế giới tùy thuộc vào: loại sản phẩm bao thanh toán, bao gồm phí tài trợ, phí quản lý dịch vụ.

\*Bảng 1.4: Phí tài trợ bao thanh toán ở một số nước trên thế giới

Quốc gia	Có truy đòi	Không truy đòi
Austria	Eb 1.0%-3.5%	Eb 1.0%-3.5%
Belgium	Eb 1.0%-5.0%	Eb 1.0%-5.0%
Denmark	Eb 2.0%-5.0%	Eb 3.0%-6.0%
Finland	Eb 0.5%-3.0%	Eb 0.5%-3.0%
France	Eb 2.0%-3.0%	Eb 2.0%-3.0%
Germany	Tùy giao dịch	Tùy giao dịch
Greece	Eb 1.5%-2.5%	Eb 1.5%-2.5%
Ireland	Bb 2.0%-4.0%	Không có
Spain	Eb 1.0%-3.0%	Eb 1.0%-3.0%
Sweden	Bb 1.0%-3.0%	Không có
UK	Bb 2.0%-4.0%	Bb 2.0%-4.0%

(nguồn: GLE study survey questionnaire 2004)

Eb: lãi suất Libor EUR

Bb: lãi suất liên ngân hàng của quốc gia đó

Ta thấy phí tài trợ bao thanh toán cho cả truy đòi và miễn truy đòi trung bình từ 2-3% cộng với lãi suất Libor hoặc lãi suất liên ngân hàng. Theo khảo sát thì lãi suất này rất cạnh tranh với các sản phẩm tài trợ khác.

*\*Phí dịch vụ bao thanh toán ở một số nước trên thế giới*

Cách tính phí dịch vụ tùy thuộc vào loại sản phẩm bao thanh toán còn tùy thuộc vào từng khách hàng..., nhưng nhìn chung thì dựa trên một chuẩn mực tính trên invoice như sau:

**Bảng 1.5: Cách tính phí dịch vụ BTT tại một số quốc gia trên thế giới**

Quốc gia	Có truy đòi	Không truy đòi
Austria	0.5%-0.8%	1.0%-1.4%
Belgium	0.1%-0.5%	0.3%-1.0%
Denmark	0.4%-0.5%	0.5%-0.7%
Finland	0.12%-1.35%	0.01%-1.2%
France	0.4%-0.5%	0.6%-0.8%
Germany	0.4%-1.5%	0.6%-2.5%
Greece	1%	1.0%-1.5%
Ireland	Thương lượng	Thương lượng
Spain	0.5%-2.5%	0.5%-2.5%
Sweden	0.2%-0.3%	Không có
UK	0.75%-2.0%	1.0%-2.5%

(nguồn: GLE study survey questionnaire 2004)

Eb: lãi suất Libor EUR

Bb: lãi suất liên ngân hàng của quốc gia đó

Ta thấy phí dịch vụ bao thanh toán trung bình đối với có truy đòi từ 0.5-1% còn không truy đòi thì khoảng 1-2%. So với các phương thức đi vay khác thì người bán phải chịu thêm khoảng phí này, tuy nhiên hãy lưu ý người bán so sánh với những tiện ích từ bao thanh toán như: được ứng trước tiền, quản lý sổ sách liên quan đến các khoản phải thu, thu nợ các khoản phải thu, bảo đảm rủi ro không thanh toán của bên mua hàng.

#### **1.4.4 Một số kinh nghiệm về bao thanh toán trên thế giới**

Người viết chọn một số quốc gia như: Mỹ, Đức, Nga, Hàn Quốc để nêu một số bài học về sự thành công lẫn thất bại:

**Kinh nghiệm thành công của Italy.** Ngành BTT của Italy có thể phát triển được là nhờ vào sự nỗ lực của các công ty BTT trong việc làm hài lòng khách hàng bằng cách nâng cao chất lượng dịch vụ của mình (thân mật hơn, giảm thời gian làm thủ tục, thực hiện BTT... và làm tăng hiệu quả trong quá trình xử lý công việc). Trong tương lai, họ cần phải phát huy thế mạnh này thông qua việc đầu tư vào công nghệ thông tin, mạng lưới phân phối dịch vụ và tận dụng sự phát triển của thương mại điện tử. Có ba nhóm công ty BTT trên thị trường Italy: nhóm ngân hàng (banking), nhóm công nghiệp (captive) và nhóm độc lập (independent). Nhóm công nghiệp được hình thành bởi những tập đoàn công nghiệp lớn của cả tư nhân và nhà nước. Nhóm công nghiệp hoạt động với các nhà cung cấp và các khách hàng của chính các tập đoàn đã hình thành nên nó. Và theo luật pháp thì khách hàng có quyền ngăn cản các nhà cung cấp kí hợp đồng với các đơn vị BTT không thuộc tập đoàn. Điều này tạo sự thuận lợi cho các tập đoàn. Thị phần BTT ngân hàng nhiều hơn của các đơn vị BTT công nghiệp. Sự thành công của các công ty BTT ngân hàng là do những yếu tố cơ bản sau: tính hiệu quả của mạng lưới phân phối, khả năng kết hợp với tập đoàn ngân hàng mẹ, tính đa dạng của hệ thống sản phẩm dịch vụ và việc sử dụng hiệu quả công nghệ.

**Kinh nghiệm thành công của Đức:** bao thanh toán tập trung vào các doanh nghiệp vừa. Theo luật Đức, bao thanh toán chỉ được áp dụng hình thức miễn truy đòi. Sự phát triển của bao thanh toán quốc tế không liên quan đến sự tăng trưởng của thị trường xuất nhập khẩu, mà gắn liền với mối quan hệ khăng khít giữa công ty bao thanh toán và các khách hàng của họ. Các thị trường quan trọng trong bao thanh toán quốc tế của Đức là Pháp, Benelux, Anh, Italy và Áo. Ngoài châu Âu thì Mỹ và Nhật là hai thị trường quan trọng nhất. Doanh số bao

thanh toán của Đức chủ yếu xuất phát từ khách hàng ngành sản xuất (46%), bán buôn (35%) và dịch vụ (19%). Ngày càng nhiều các doanh nghiệp Đức ưa thích loại hình bao thanh toán “trong nhà” (in-house factoring), trong đó đơn vị bao thanh toán cung cấp chức năng tài trợ và bảo hiểm, nhưng người bán vẫn theo dõi sổ sách bán hàng và tự thu nợ. Đây chính là kẽ hở cho rủi ro và những vụ lừa đảo.

**Kinh nghiệm thất bại của Nga.** Đó là vào những năm 1980. Ngân hàng trung ương Xô Viết đã từng đưa BTT ra áp dụng nhưng không thành công. Năm 1998, một số ngân hàng có tiếng của Nga bước đầu thâm nhập thị trường này. Tuy nhiên, họ đã thất bại vì các ngân hàng đã coi BTT là một phương thức thay thế cho phương thức tín dụng chứng từ và những cơ chế tài trợ ngoại thương khác.

**Kinh nghiệm thất bại của Hàn Quốc.** Sau một vài năm sử dụng BTTXK, nhà xuất khẩu nhận thấy nhà nhập khẩu thanh toán rất tốt. Vì thế các nhà xuất khẩu Hàn Quốc đã từ bỏ việc sử dụng dịch vụ BTT để giảm bớt phí hoa hồng. Vì thế BTTXK tại Hàn Quốc giảm sút.

### **1.5 Kết luận**

Từ những nội dung khái quát trên, người viết hy vọng người đọc có thể hiểu rõ được sản phẩm BTTXK nói chung và đặc biệt là hệ thống bao thanh toán gồm 2 nhà BTT. Bởi vì, những phân tích sau này sẽ hướng và liên quan trực tiếp đến sản phẩm BTTXK.

## **CHƯƠNG II: THỰC TRẠNG VÀ NHU CẦU SỬ DỤNG BAO THANH TOÁN XUẤT KHẨU TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VIỆT NAM**

### **2.1. Khái quát về sản phẩm bao thanh toán ở Việt Nam theo OD1096**

#### **2.1.1. Pháp lý**

Sản phẩm bao thanh toán chịu sự điều chỉnh của:

Luật Các Tổ Chức Tín Dụng số 02/1997/QH 10 ngày 12 tháng 12 năm 1997 và Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Các Tổ Chức Tín Dụng ngày 15 tháng 6 năm 2004.

Quyết định của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam số 1096/2004/QĐ-NHNN ngày 6 tháng 9 năm 2004, ban hành Quy chế hoạt động bao thanh toán của các tổ chức tín dụng.

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

#### **2.1.2. Các hình thức và loại hình bao thanh toán được phép**

**Các hình thức bao thanh toán được phép:**

Bao thanh toán nội địa: là nghiệp vụ bao thanh toán dựa trên hợp đồng mua bán hàng hóa trong đó bên bán hàng và bên mua hàng là những đơn vị cư trú trong một nước.

Bao thanh toán quốc tế: là nghiệp vụ bao thanh toán dựa trên hợp đồng xuất nhập khẩu hàng hóa, các khách hàng và con nợ là những doanh nghiệp ở



các nước khác nhau. Vai trò của đơn vị bao thanh toán là thu tiền nợ từ nước ngoài bằng việc tiếp cận với nhà nhập khẩu tại nước của họ, bằng ngôn ngữ của họ và theo tập quán kinh doanh của địa phương.

**Các loại hình bao thanh toán được phép:**

Bao thanh toán có truy đòi: đơn vị bao thanh toán có quyền 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.

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

***2.1.3. Phương thức bao thanh toán***

Bao thanh toán từng lần: đơn vị bao thanh toán 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.

Bao thanh toán theo hạn mức: đơn vị bao thanh toán và bên bán hàng thỏa thuận và xác định một hạn mức bao thanh toán duy trì trong một khoảng thời gian nhất định.

Đồng bao thanh toán: hai hay nhiều đơn vị bao thanh toán cùng thực hiện hoạt động bao thanh toán cho một hợp đồng mua, bán hàng, trong đó một đơn vị bao thanh toán làm đầu mối thực hiện việc tổ chức đồng bao thanh toán.

#### **2.1.4. Các tổ chức tín dụng được thực hiện hoạt động bao thanh toán**

Là các tổ chức tín dụng thành lập và hoạt động theo Luật các Tổ chức tín dụng, gồm:

Ngân hàng thương mại nhà nước

Ngân hàng thương mại cổ phần

Ngân hàng liên doanh

Ngân hàng 100% vốn nước ngoài

Chi nhánh Ngân hàng nước ngoài

#### **2.1.5. Quy trình nghiệp vụ bao thanh toán**

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

- a. Bên bán hàng đề nghị đơn vị bao thanh toán thực hiện bao thanh toán các khoản phải thu.
- b. Đơn vị bao thanh toán thực hiện phân tích các khoản phải thu, tình hình hoạt động và khả năng tài chính của bên bán hàng và bên mua hàng.
- c. Đơn vị bao thanh toán và bên bán hàng thỏa thuận và ký kết hợp đồng bao thanh toán.
- d. Đơn vị bao thanh toán và bên bán hàng đồng ký gửi văn bản thông báo về hợp đồng bao thanh toán cho bên mua hàng và các bên liên quan, trong đó nêu

rõ việc bên bán hàng chuyển giao quyền đòi nợ cho đơn vị bao thanh toán và hướng dẫn bên mua hàng thanh toán trực tiếp cho đơn vị bao thanh toán.

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

f. Đơn vị bao thanh toán chuyển tiền ứng trước cho bên bán hàng theo thỏa thuận trong hợp đồng bao thanh toán.

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

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

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

#### **2.1.6. Đồng tiền được áp dụng**

Các giao dịch bao thanh toán được thực hiện bằng đồng Việt Nam.

Các giao dịch được thực hiện bằng ngoại tệ phải tuân thủ theo pháp luật Việt Nam về quản lý ngoại hối.

#### **2.1.7. Các khoản phải thu không được bao thanh toán**

Phát sinh từ hợp đồng mua, bán hàng có thời hạn thanh toán còn lại dài hơn 180 ngày.

Phát sinh từ hợp đồng mua, bán hàng hoá bị pháp luật cấm.

Phát sinh từ các giao dịch, thỏa thuận bất hợp pháp.

Phát sinh từ các giao dịch, thỏa thuận có tranh chấp.

Phát sinh từ các hợp đồng bán hàng dưới hình thức ký gửi.

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.

#### **2.1.8. Bảo đảm cho hoạt động bao thanh toán**

Đơn vị bao thanh toán và bên bán hàng thỏa thuận áp dụng hoặc không áp dụng các biện pháp bảo đảm cho hoạt động bao thanh toán.

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

### **2.2. Thực trạng các doanh nghiệp xuất khẩu và nhu cầu sử dụng sản phẩm bao thanh toán xuất khẩu ở Việt Nam**

#### **2.2.1. Triển vọng tăng sử dụng phương thức mở sổ của doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam**

Tập quán sử dụng phương thức thanh toán mở sổ trong các giao dịch ngoại thương trên thế giới.

Việt Nam vào WTO đồng nghĩa với sự gia tăng cạnh tranh giữa các doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp xuất khẩu. Trên thế giới các nhà nhập khẩu đang có xu hướng chuyển từ phương thức thanh toán tín dụng chứng từ, nhờ thu trả ngay sang phương thức thanh toán mở sổ (open account). Theo thống kê của nhiều tạp chí thì hiện nay có khoảng 80% giao dịch ngoại thương trên thế giới được thanh toán bằng phương thức mở sổ. Khách hàng đã phản ánh rằng: rất nhiều nhà nhập khẩu tại Mỹ và Tây Âu yêu cầu các nhà xuất khẩu Việt Nam bán hàng theo phương thức thanh toán mở sổ. Và hiện nay có nhiều quốc gia châu Á đã mạnh dạn thay đổi thói quen sử dụng các phương thức thanh toán trả ngay như L/C, D/P... sang phương thức mở sổ, cụ thể như

Đài Loan có đến 80% giao dịch ngoại thương sử dụng phương thức mở sổ, Nhật Bản-Hồng Kong-Singapore....thì đã sử dụng phương thức mở sổ cũng khá lâu rồi.

**Thị trường xuất khẩu của Việt Nam là các quốc gia có thói quen sử dụng phương thức mở sổ.**

Hiện tại thị trường xuất khẩu của Việt Nam chủ yếu là Nhật bản, Trung Quốc, Mỹ, Đức, Anh, Singapore, Đài Loan, Pháp...Cụ thể hơn:

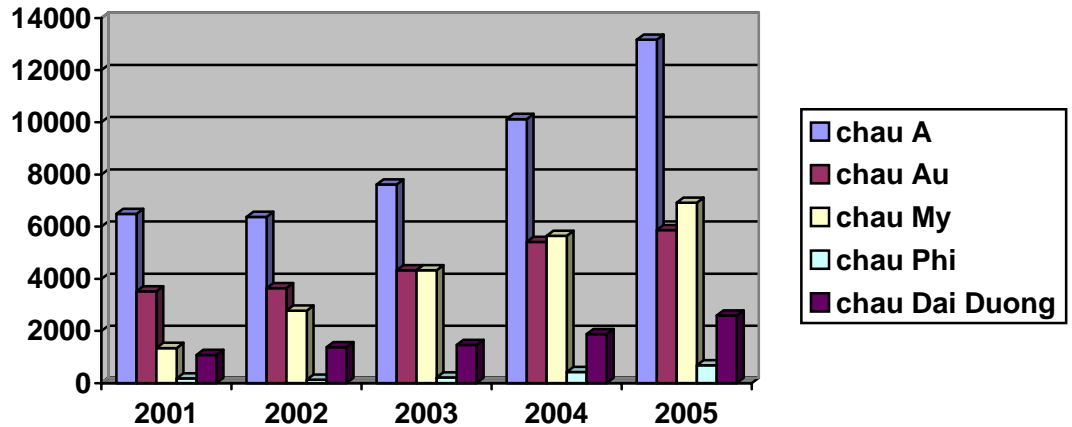
Bảng 2.1: Doanh số xuất khẩu của Việt Nam vào các khu vực như sau:

Đơn vị tính: triệu USD

Năm	2001	2002	2003	2004	2005
Asean	2.556	2.437	2.958	3.885	5.450
Trung Quốc	1.418	1.495	1.748	2.735	3.082
Nhật Bản	2.510	2.438	2.909	3.502	4.639
Châu Âu	3.515	3.640	4.326	5.412	5.872
EU	3.152	3.311	4.017	4.971	5.450
Châu Mỹ	1.342	2.774	4.327	5.642	6.910
Hoa Kỳ	1.065	2.421	3.939	4.992	6.553
Châu Phi	176	131	211	427	681
Châu Đại Dương	1.072	1.370	1.455	1.879	2.595

(nguồn số liệu: thống kê của Sở Thương Mại)

Hình 2.1: Thị phần xuất khẩu của Việt Nam vào các khu vực như sau:



(nguồn số liệu: bảng 2.1)

Bảng đồ và biểu đồ giúp ta hiểu thị trường châu Á quan trọng như thế nào đối với Việt Nam. Cụ thể hơn các quốc gia như Trung Quốc, Nhật Bản, Đài Loan, Hồng Kông...là các thị trường xuất khẩu chủ yếu của Việt Nam. Nhưng những quốc gia này đều có có tập quán sử dụng phương thức mở sổ. Người Nhật thì có thói quen buôn bán dựa trên lòng tin. Còn ở Trung Quốc, các ngành thép, xe đạp, dệt may hiện đang đưa ưa chuộng thanh toán trả sau. Đài Loan thì có đến 80% giao dịch ngoại thương sử dụng phương thức mở sổ... Ngoài ra, hai thị trường xuất khẩu lớn theo sau là châu Âu và châu Mỹ thì trên nhiều tờ báo của nước ngoài, các nhà nhập khẩu tại khu vực châu Âu (đặc biệt là Tây Âu) và Mỹ đã tuyên bố thẳng thừng rằng: nếu nhà xuất khẩu nào không chịu đáp ứng điều kiện thanh toán mở sổ thì họ sẽ chuyển đơn hàng sang các nhà xuất khẩu khác.

Với sự phân tích trên người viết nghĩ rằng sự phát triển nhanh chóng của phương thức mở sổ trên thế giới và khu vực, đặc biệt là tại các quốc gia là thị trường xuất khẩu chủ yếu của Việt Nam, Việt Nam phải thay đổi thói quen sử dụng phương thức thanh toán của mình để có được những sự thuận lợi nhất định cho việc cạnh tranh. Người viết nghĩ rằng, việc gia tăng sử dụng phương thức thanh toán mở sổ sẽ kéo theo việc gia tăng nhu cầu sử dụng bao thanh toán xuất khẩu.

### **2..2.2. Triển vọng tăng trưởng xuất khẩu của các doanh nghiệp Việt Nam**

#### **Sự tăng trưởng xuất khẩu của Việt Nam 2001-2005**

Sau đây là mô tả về tình hình xuất khẩu của Việt nam trong thời gian qua:

Bảng 2.2: tỷ lệ kim ngạch xuất trên GDP của Việt Nam từ năm 2001-2005

Năm	2001	2002	2003	2004	2005
Kim ngạch (triệu USD)	15029	16706	20149	26503	32442
Kim ngạch xuất khẩu/GDP (%)	46,2	47,6	50,1	58,3	61,3

(nguồn số liệu: thống kê của Sở Thương Mại)

Dệt may, giấy da, thủy sản, gạo...là các mặt hàng xuất khẩu chủ lực của Việt nam. Thời gian từ 2001-2005, thị trường thế giới diễn biến không thuận lợi. Cụ thể như: trong 2 năm đầu kinh tế Mỹ và Nhật tăng trưởng chậm lại, sự kiện 11/09 năm 2001 tại Mỹ làm gia tăng khó khăn hơn cho kinh tế Mỹ, năm 2001 Trung Quốc gia nhập WTO khiến cho cạnh tranh trên thế giới ngày càng

khốc liệt..tác động tiêu cực đến hoạt động xuất khẩu của các nước đặc biệt là Việt Nam vì Mỹ là một trong những thị trường xuất khẩu chủ yếu của Việt Nam. Thế nhưng kim ngạch xuất khẩu Việt Nam năm 2001 vẫn tăng gần 4% so với năm 2000, đạt 15,029 tỷ USD, và năm 2002 tăng 11% so với năm 2001, đạt 16,706 tỷ USD.

Sang năm 2003, thế giới với cuộc chiến tại Iraq đã đẩy giá dầu thô tăng liên tục và đại dịch SARS nhưng kim ngạch xuất khẩu Việt Nam vẫn tăng 20,7% so với 2002.

Năm 2004-2005 kinh tế thế giới đã bắt đầu hồi phục dù vẫn còn nhiều bất ổn. Việt Nam với các khó khăn như sự tăng giá của giá nguyên liệu đầu vào, hiện tượng thiếu điện trong sản xuất do hạn hán, nạn dịch cúm gia cầm tái phát...nhưng kim ngạch xuất khẩu Việt Nam năm 2004 vẫn đạt 26.503tỷ USD tăng 31,4% so với năm 2003 và năm 2005 vẫn đạt 32.442tỷ USD tăng 22.4%.

Nhìn chung, từ năm 2001 đến 2005, GDP năm sau đều tăng hơn năm trước (năm 2001 tăng 6.9%, năm 2002 tăng 7%, năm 2003 tăng 7.3%, năm 2004 tăng 7,7%, năm 2005 tăng 8,4%). Chính sách đổi mới, mở cửa và công nghiệp hóa đã mở ra cho Việt Nam những cơ hội mới để phát huy những lợi thế so sánh vốn có về tài nguyên thiên nhiên và nguồn lao động dồi dào, giá rẻ, sử dụng những lợi thế đó vào việc phát triển các nguồn hàng xuất khẩu ngày càng lớn nên tỷ lệ kim ngạch xuất khẩu Việt Nam tăng dần qua các năm 2001-2005 mang lại một nguồn thu ngoại tệ ngày càng cao phục vụ cho tăng trưởng kinh tế và công nghiệp hóa.



### **2.2.3. Thực trạng nhu cầu sử dụng bao thanh toán xuất khẩu tại Việt Nam**

#### **2.2.3.1. Thực trạng nhu cầu vốn tại doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam**

Hầu hết các doanh nghiệp Việt Nam đều thuộc loại doanh nghiệp vừa và nhỏ. Tính đến nay, cả nước có khoảng 200 nghìn doanh nghiệp vừa và nhỏ, đóng góp hơn 30% GDP. Theo chiến lược phát triển, dự kiến đến năm 2010 thì khu vực này sẽ có 500 nghìn doanh nghiệp. Đây là đối tượng khách hàng có nhiều tiềm năng mà các Ngân hàng TM Việt Nam phải quan tâm phục vụ. Nhiều ngân hàng lớn, trước đây chỉ xác định những khách hàng ‘đại gia’, nay cũng đã có những chương trình dành cho doanh nghiệp vừa và nhỏ.

Theo kết quả điều tra mới đây về thực trạng doanh nghiệp xuất khẩu vừa và nhỏ của Cục Phát Triển Doanh Nghiệp (Bộ Kế Hoạch và Đầu Tư), thì chỉ có 32,38% doanh nghiệp có khả năng tiếp cận được các nguồn tài chính từ các ngân hàng, 35,24% khó tiếp cận và 32,38% không tiếp cận được. Thực tế, số doanh nghiệp vừa và nhỏ đang gặp rất nhiều khó khăn trong tiếp cận các nguồn tài chính chính thức, như vay vốn ưu đãi ở ngân hàng hoặc các tổ chức tín dụng khác. Vì các phương thức cho vay truyền thống thì Ngân hàng luôn tiến hành phân tích tín dụng gồm phân tích phi tài chính (khả năng tương tác của doanh nghiệp với môi trường kinh doanh, uy tín của khách hàng trên thương trường, khả năng và uy tín của Hội đồng quản trị và Ban Giám Đốc, xu hướng phát triển của ngành mà khách hàng đang kinh doanh, các chiến lược phát triển trong tương lai...) và phân tích tài chính (yêu cầu báo cáo tài chính phải đầy đủ và được kiểm toán để đánh giá khái quát về quản trị vốn và các

hoạt động kinh doanh..) nhằm xác định nhu cầu vốn vay và thời hạn vay hợp lý. Nhưng những doanh nghiệp này thì thường là báo cáo tài chính chưa được lập theo đúng chuẩn mực kế toán, chưa có thông tin quá khứ để xác lập uy tín trên thương trường cũng như khả năng tương tác với thương trường....nên kết quả của việc phân tích tín dụng này là họ thường không đáp ứng đủ các yêu cầu trên để được xếp hạng tín nhiệm cao, vì thế để hạn chế rủi ro thì Ngân hàng luôn luôn yêu cầu tài sản đảm bảo để ngân hàng thu hồi được nợ, mà các doanh nghiệp này thường thì tài sản không nhiều. Thật khó để các doanh nghiệp này tiếp cận nguồn vốn của Ngân hàng khi mà Ngân hàng luôn yêu cầu tài sản đảm bảo nhiều hơn, điều khoản cho vay giới hạn hạn hơn, thời hạn cho vay ngắn hơn... so với những doanh nghiệp có quy mô lớn.

Vì vậy, các doanh nghiệp trong nước đang gặp rất nhiều khó khăn, nhất là khi Việt Nam gia nhập WTO trong thời gian tới. Hầu hết các doanh nghiệp trong nước đang rơi vào tình trạng cái gì cũng khó và thiếu. Muốn 'tăng lực' để nâng cao hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp vừa và nhỏ, ngoài yếu tố con người, điều quan trọng nhất vẫn là giải quyết được nguồn vay tín dụng. Vậy nên, tiền đầu tư từ đâu, luôn là vấn đề quan tâm đầu tiên đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ hiện nay.

Xuất phát từ nhu cầu trên, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam ban hành Quy chế hoạt động bao thanh toán 1096 vào ngày 06/09/2004 để tạo hành lang pháp lý cho các Ngân hàng Việt Nam cung cấp sản phẩm bao thanh toán để giúp những doanh nghiệp này giải quyết khó khăn về vốn. Vì sản phẩm bao thanh

toán với bản chất tài trợ dựa trên khoản phải thu đã tạo ra một kênh bổ sung nguồn vốn lưu động quan trọng để các doanh nghiệp tăng vốn hoạt động, mở rộng sản xuất, tăng doanh số bán hàng, nâng cao tính cạnh tranh trên thương trường.

#### 2.2.3.2. Nhu cầu sử dụng BTTXK của các doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam

Người viết đã tiến hành khảo sát 30 doanh nghiệp xuất khẩu thuộc nhiều ngành nghề khác nhau. Tỷ lệ xuất khẩu trên tổng doanh số bán hàng trung bình là khoảng 70%, số hợp đồng xuất khẩu của các doanh nghiệp khoảng 8 hợp đồng/tháng, giá trị trung bình khoảng 620,000usd/tháng. Trong đó có 13 doanh nghiệp chỉ sử dụng phương thức L/C, 27 doanh nghiệp sử dụng vừa L/C vừa D/P vừa T/T, có 27 doanh nghiệp có sử dụng phương thức T/T, và đặc biệt có 5 doanh nghiệp có sử dụng L/C , D/A, T/T trả chậm.

Kết quả cuộc khảo sát trên cho thấy 90% các doanh nghiệp sử dụng phương thức T/T, 17% sử dụng hình thức trả chậm, minh chứng cho nhu cầu sử dụng sản phẩm bao thanh toán xuất khẩu của các doanh nghiệp.

Bên cạnh đó, khi được hỏi về sản phẩm BTTXK thì có khoảng 40% doanh nghiệp trả lời là có nghe thấy, trong đó có khoảng 90% quan tâm đến sản phẩm này và muốn có nhu cầu tìm hiểu sâu hơn về sản phẩm này. Nhưng nhìn chung, đa số các doanh nghiệp này đều mong muốn được hỗ trợ vốn thông qua số tiền ứng trước, muốn rút ngắn dần những khoản nợ chậm trả hoặc loại

bỏ tổn thất những khoản nợ xấu để có điều kiện sử dụng vốn có hiệu quả hơn. Đây là một kết quả khả quan cho triển vọng phát triển BTTXK.

Ngoài ra, đối với các doanh nghiệp xuất khẩu thì bao thanh toán xuất khẩu là sự tổng hợp của bảo hiểm rủi ro tín dụng và tài trợ luồng tiền mặt, nhưng vẫn mang lại cho người bán khả năng cạnh tranh cao và cho người mua một phương thức thanh toán dễ chịu. Sau đây là bảng phân tích một số phương thức bao gồm D/A, D/P, L/C, bảo hiểm tín dụng và BTTXK xét từ quan điểm của người xuất khẩu:

Bảng 2.3: Bảng phân tích D/A, D/P, L/C, bảo hiểm tín dụng và BTTXK

Phương thức	Chi phí	Rủi ro tín dụng	Tài trợ luồng tiền mặt	Khả năng cạnh tranh của người bán
D/A	Thấp	Cao	Không	Cao
D/P	Thấp	Cao	Không	Thấp
L/C	Cao nhất	Thấp nhất	Có	Thấp nhất
Bảo hiểm tín dụng	Cao nhất	Thấp nhất	Không	Cao
Bao thanh toán XK	Cao nhất	Thấp	Có	Cao nhất

(nguồn số liệu: sách nghiệp vụ bao thanh toán của Nguyễn Quỳnh Lan)

Nhìn chung, các doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam có nhu cầu bức thiết phải sử dụng phương thức mở sổ trong các giao dịch xuất khẩu hàng hóa để nâng cao tính cạnh tranh bán hàng trong khu vực và thế giới, xu hướng tăng số lượng doanh nghiệp xuất khẩu và tăng trưởng doanh số xuất khẩu qua các năm và những khó khăn trong việc tiếp cận nguồn vốn Ngân hàng theo các phương

thức vay truyền thống, lợi ích của bao thanh toán so với các phương thức khác...cho ta thấy được sức cầu về sản phẩm bao thanh toán xuất khẩu. Còn cung về sản phẩm bao thanh toán xuất khẩu như thế nào, chúng ta cùng đi đến phần 2.3

### **2..3. Thực trạng bao thanh toán xuất khẩu tại các Ngân hàng TM**

#### **Việt Nam**

##### **2..3.1. Tình hình cung cấp bao thanh toán xuất khẩu tại các Ngân hàng**

##### **TM Việt Nam**

Một số chi nhánh Ngân hàng nước ngoài tại Việt Nam như Deutsche bank, HSBC, Citi bank, Far East National Bank... đã thực hiện cung cấp dịch vụ bao thanh toán từ tháng 1/2005, nhưng riêng đối với sản phẩm bao thanh toán xuất khẩu thì các Ngân hàng này chỉ cung cấp giới hạn cho một số khách hàng truyền thống của họ. Lúc đầu thì chỉ có Deutsche Bank, Citi Bank muốn phát triển sản phẩm này, còn các Ngân hàng khác thì khá thụ động, chỉ cung cấp sản phẩm để thăm dò nhu cầu sử dụng. Tuy nhiên, dường như họ đã nhận ra tiềm năng sản phẩm này, nên hiện tại người viết nhận thấy các ngân hàng nước ngoài đã tiến hành mở rộng phạm vi khách hàng sử dụng sản phẩm bao thanh toán xuất khẩu, tìm cách giảm thiểu chi phí bao thanh toán xuất khẩu để thu hút thêm khách hàng mới.

Hiện đã có 11 Ngân hàng thương mại Việt Nam cũng đã tung ra sản phẩm bao thanh toán. Trong đó có 4 Ngân hàng là thành viên của tổ chức FCI là Ngân hàng TMCP Á Châu, Ngân hàng Sài Gòn Thương Tín, Ngân hàng Kỹ

Thương, Ngân Hàng Ngoại Thương. Và Ngân hàng Á Châu là Ngân hàng đi tiên phong tự tổ chức cung cấp sản phẩm bao thanh toán xuất khẩu. Ngân hàng TMCP Phương Đông là ngân hàng thứ hai trong nước đã đăng ký thực hiện nghiệp vụ bao thanh toán xuất khẩu. Hiện nay ngân hàng này chỉ mới triển khai thực hiện hình thức bao thanh toán xuất khẩu bằng cách liên kết với một ngân hàng nước ngoài. Tuy nhiên đến thời điểm tháng 9/2006, người viết được biết Ngân hàng này vẫn chưa cung cấp sản phẩm BTTXK đến doanh nghiệp nào mà chỉ dừng lại ở loại sản phẩm bao thanh toán nội địa. VCB, Techcombank, Sacombank đang nghiên cứu và phát triển sản phẩm BTTXK. Còn một số Ngân hàng khác như Ngân Hàng Phát Triển Nhà, Ngân Hàng Phương Nam, Ngân Hàng Việt Á... chỉ cung cấp sản phẩm bao thanh toán trong nước.

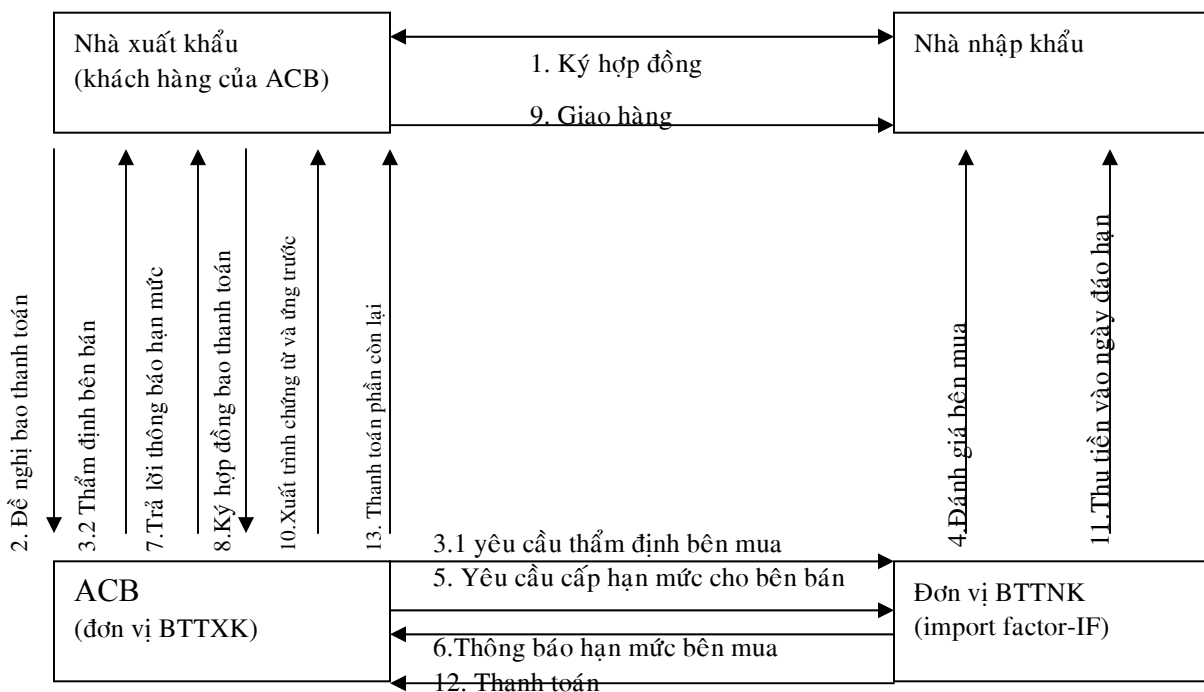
### **2.3.2. Giới thiệu sản phẩm bao thanh toán xuất khẩu tại Ngân hàng TMCP Á Châu**

Bộ phận Bao thanh toán là bộ phận mới thành lập, trực thuộc khối khách hàng doanh nghiệp, gồm 2 cấp Hội sở và Chi nhánh. Cấp hội sở phụ trách công tác giấy tờ và tìm khách hàng. Cấp chi nhánh sẽ đi tiếp xúc khách hàng và làm tờ trình thẩm định, sau đó quyết định có cung cấp sản phẩm bao thanh toán hay không. Lúc mới thành lập chỉ có 6 thành viên, đến tháng 3/2006, bộ phận tách một nửa nhân sự ra để thành lập bộ phận bao thanh toán xuất khẩu.

Quá trình xây dựng và phát triển sản phẩm bao thanh toán xuất khẩu đã bắt đầu từ tháng 8/2006. cho đến thời điểm hiện nay, quy trình BTTXK cũng đã

gần như hoàn tất, phần mềm edifactoring cũng chỉ còn phải chỉnh sửa một số phần cho thống nhất với qui định của FCI. Bộ phận BTTXK cũng đã nghiên cứu kỹ lưỡng các qui định trong GRIF và các circular (các điều chỉnh khác) của FCI. Bên cạnh đó, quá trình phân tích và chọn lựa các nhà bao thanh toán nhập khẩu (import factor-IF) có uy tín và có năng lực để đảm đương nhiệm vụ cũng đã được thực hiện. Sau đây là qui trình sản phẩm BTTXK và một số qui định mang tính chất đặc thù của ACB:

Sơ đồ 2.2: Qui trình bao thanh toán xuất khẩu tại ACB



(nguồn: sổ tay thủ tục bao thanh toán Ngân hàng Á Châu)

Xét theo những điều luật của GRIF về BTTXK thì qui trình này nhìn chung là phù hợp và khá vững chắc. Nói là phù hợp vì qui trình này không đi

trái với bất kỳ nội dung nào của GRIF. Nói là vững chắc là vì nó đã được thay đổi để phù hợp với điều kiện kinh doanh ở Việt Nam và chính sách của Ngân hàng.

## **2.4. Những tồn tại bất cập cơ bản trong hoạt động BTTXK tại Việt Nam**

### **2.4.1. Về khía cạnh pháp lý**

Mỗi quốc gia có tập quán, nhu cầu tài chính và kinh doanh riêng biệt nên bao thanh toán ở mỗi quốc gia được điều chỉnh bởi luật lệ riêng. Sau đây là một số đặc thù riêng của QĐ1096 so với luật và tập quán quốc tế:

Theo điều 2: ‘bao thanh toán là một hình thức cấp tín dụng của tổ chức tín dụng cho bên bán hàng thông qua việc mua lại các khoản phải thu phát sinh từ việc mua, bán hàng hoá đã được bên bán hàng và bên mua hàng thỏa thuận trong hợp đồng mua, bán hàng’. Còn theo thông lệ quốc tế: ‘bao thanh toán là việc mua lại cho người bán một số % nhất định các khoản phải thu chưa đến hạn, dưới dạng hoá đơn đã được ký nhận bởi những người mua đã được chấp nhận trước với giá chiết khấu hoặc chi phí tài chính cụ thể’. Rõ ràng có một sự khác biệt lớn giữa bao thanh toán Việt Nam và quốc tế. Bản chất của giao dịch bao thanh toán theo thông lệ quốc tế là một giao dịch thương mại (thể hiện ở việc *mua lại* các khoản phải thu), còn theo QĐ1096 thì là một giao dịch tài chính (thể hiện ở ‘hình thức cấp tín dụng’ dựa trên đảm bảo là khoản phải thu) nên chưa đề cập đến chức năng quản trị các khoản phải thu hoặc bảo hiểm các rủi ro tín dụng.

Điều 13.1d, thừa nhận quyền chuyển nhượng các khoản phải thu của người bán cho đơn vị bao thanh toán bằng văn bản thông báo về hợp đồng bao



thanh toán cho bên mua hàng, điều 23d thừa nhận đơn vị bao thanh toán được chuyển quyền đòi nợ. Và điều 13.1đ, 25.2 quy định người mua có nghĩa vụ thanh toán các khoản phải thu cho đơn vị bao thanh toán bằng văn bản xác nhận về việc đã nhận được thông báo về hợp đồng bao thanh toán và cam kết thực hiện thanh toán cho đơn vị bao thanh toán. Vậy việc xác nhận này có thật sự cần thiết không khi theo điều 6 công ước Unidroit thì việc người bán chuyển nhượng các khoản phải thu cho đơn vị bao thanh toán có hiệu lực mà không cần phải có sự đồng ý của người mua (trừ trường hợp luật quốc gia nơi có trụ sở kinh doanh chính của người mua cấm việc chuyển nhượng nêu trên)? Và việc thông báo của đơn vị bao thanh toán và xác nhận của người mua có đủ pháp lý để thừa nhận toàn bộ các quyền và lợi ích của một chủ nợ (đơn vị bao thanh toán) đối với khoản phải thu trong mối quan hệ với con nợ (người mua) và các bên liên quan không? Và nếu có thì khi người mua bị mất khả năng thanh toán, đơn vị bao thanh toán có quyền như thế nào đối với tài sản của người mua tương ứng với số tiền người mua chưa thanh toán, hoặc trong trường hợp đơn vị bao thanh toán có quyền truy đòi lại số tiền đã tạm ứng thanh toán cho người bán nhưng người bán mất khả năng thanh toán, đơn vị bao thanh toán có quyền như thế nào đối với tài sản của người bán tương ứng với số tiền người bán chưa hoàn trả?

Điều 17 quy định về gia hạn thanh toán và chuyển nợ quá hạn trong bao thanh toán, điều 20.1 quy định về an toàn hoạt động bao thanh toán theo Luật các Tổ chức tín dụng..., điều 2 đã giới hạn đối tượng được cung cấp bao thanh

toán là các tổ chức tín dụng. Ở đây ta thấy có sự đồng nhất các đơn vị bao thanh toán với Ngân hàng trong khi bản chất hoạt động tài trợ trong bao thanh toán có sự khác biệt, tài trợ trong bao thanh toán là khoản nợ tự thanh toán, có nhiều tiêu chí riêng để đơn vị bao thanh toán xem xét trong khi những tiêu chí ấy thường không được Ngân hàng để ý, thiết nghĩ luật các tổ chức Tín dụng có thể không thích hợp.

Điều 18 quy định về thuế đối với hoạt động bao thanh toán. Với bao thanh toán của Việt Nam, dịch vụ phí thu được chịu thuế VAT, vậy thì đối với những khoản phải thu không thu được, đơn vị bao thanh toán có được hưởng những khấu trừ về thuế hay không khi bản chất của bao thanh toán là một giao dịch thương mại?

Điều 19.3: ‘các khoản phải thu phát sinh từ các giao dịch, thỏa thuận đang có tranh chấp thì không được bao thanh toán’ . Tuy nhiên thường thì khoản phải thu chỉ phát sinh tranh chấp sau khi khoản phải thu đó đã được bao thanh toán. Vậy thì lúc ấy đơn vị bao thanh toán có vi phạm Quy chế không?

Điều 20.2: ‘tổng số dư bao thanh toán cho một khách hàng không được vượt quá 15% vốn tự có của đơn vị bao thanh toán, điều 20.5: ‘tổng số dư bao thanh toán không được vượt quá vốn tự có của đơn vị bao thanh toán. Thiết nghĩ không nên quy định an toàn giống như các tổ chức tín dụng bởi vì Ngân hàng tài trợ dựa trên tài sản đảm bảo, còn trong bao thanh toán rủi ro không phải ở chỗ người bán mà là ‘tính có thể bao thanh toán được của sản phẩm’ (một hàng hóa hữu hình hay một dịch vụ hoàn chỉnh, các hóa đơn phải chuyển

nhượng được, thu nợ được một cách không điều kiện mà không cần sự tham gia của người bán...) và mức độ phân tán của người mua, đơn vị bao thanh toán thường không bị tổn thất nhiều khi một khách hàng của họ phá sản. Quy định này đã hạn chế sự phát triển của sản phẩm bao thanh toán vì bao thanh toán phát triển cùng với sự phát triển của người bán.

Điều 22.4 quy định giá mua bán khoản phải thu trong hợp đồng bao thanh toán. Thiết nghĩ không hợp lý vì hoạt động bao thanh toán gần giống như hoạt động bảo hiểm, lấy số nhiều bù đắp cho tổn thất số ít, vì vậy bao thanh toán không thiên về khuynh hướng từng giao dịch riêng biệt, mà giá mua bán khoản phải thu tùy thuộc chủ yếu vào mối quan hệ vững bền của người bán và đơn vị bao thanh toán.

Điều 25.2.b quy định bên mua hàng phải thanh toán cho đơn vị bao thanh toán theo đúng các quy định tại hợp đồng mua bán hàng. Thiết nghĩ là không đúng vì các yêu cầu về thanh toán thường được biểu hiện trên thông báo chuyển giao quyền đòi nợ thể hiện trên hóa đơn đòi tiền. Điều này thể hiện tại phần 2 của Quy tắc chung về bao thanh toán quốc tế (GRIF) của FCI về quy trình chuyển nhượng các khoản phải thu.

Lợi ích của bao thanh toán là không cần dùng thương phiếu để tài trợ và giải quyết mọi tranh chấp thương mại, mà chỉ cần có hợp đồng và các hoá đơn thương mại đã được đóng dấu chuyển quyền sở hữu. Trong điều kiện Việt Nam chưa có Luật Thương Phiếu để xử lý nợ thì hợp đồng bao thanh toán cũng như các hợp đồng thương mại khác sẽ được xem như là cơ sở pháp lý để trong

trường hợp có tranh chấp, sẽ được đưa ra trọng tài kinh tế hoặc toà án thương mại để xét xử. Nhưng vấn đề ở đây là, ở Việt Nam, hiệu lực hợp đồng và thậm chí là hiệu lực kết quả xét xử của trọng tài kinh tế hay toà án thương mại vẫn còn bị xem nhẹ. Rất nhiều trường hợp vi phạm hợp đồng, không tuân thủ phán quyết của trọng tài và toà án mà vẫn nhởn nhơ ngoài vòng pháp luật. Nói tóm lại, một nguyên nhân khiến bao thanh toán chậm được triển khai ở Việt Nam là do luật pháp nước ta chưa nghiêm.

Trên lý thuyết, bao thanh toán là một nghiệp vụ đơn giản, nhưng điều kiện để nó thật sự đơn giản là được sự hỗ trợ bởi một hành lang pháp lý minh bạch, đầy đủ... Tính cho đến thời điểm hiện nay, Ngân hàng nhà nước vẫn chưa có một hành lang pháp lý vững chắc để các ngân hàng có thể triển khai hoạt động bao thanh toán hiệu quả nhất.

#### **2.4.2. Về phía các Ngân hàng TM Việt Nam**

##### **Thói quen cho vay dựa trên tài sản đảm bảo**

Dù xét về mặt lý thuyết, bao thanh toán khắc phục được tình trạng cho vay dựa trên tài sản thế chấp của tín dụng ngân hàng, nhưng thực tế ở Việt Nam thì chưa hẳn vậy. Các ngân hàng TM 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 TM Việt Nam 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. Thông tin chưa đầy đủ đã làm cho các ngân hàng không thể đánh giá một cách chính xác khách hàng của mình dẫn đến chỗ ngân hàng thiếu mạnh dạn thực hiện chức năng tài trợ trong sản phẩm BTTXK.

Chưa có quỹ dự phòng bù đắp rủi ro và bảo hiểm tín dụng xuất khẩu cho các ngân hàng TM Việt Nam. BTTXK, cũng giống như các nghiệp vụ tín dụng khác, là loại hình kinh doanh có rủi ro. Nhưng mức rủi ro so với khả năng sinh lời ở tỷ lệ nào là chấp nhận được, đó mới là vấn đề quan trọng. Cho đến nay, vẫn chưa có quỹ dự phòng bù đắp rủi ro, chưa có quy định cụ thể về tỷ lệ bù đắp rủi ro cho từng loại nghiệp vụ ngân hàng và quỹ trích lập quỹ rủi ro như thế nào đang là vấn đề tranh cãi.

#### **Nhận thức về sản phẩm chưa sâu**

Cũng giống như vấn đề của nhiều sản phẩm mới. Sản phẩm BTTXK cũng sẽ gặp những trở ngại khi được tung ra lần đầu tiên. Bởi lẽ quá trình tìm hiểu sản phẩm BTTXK cũng chỉ thông qua sách vở, hội thảo và trao đổi. Vì thế chưa lường hết được những rủi ro trước mắt. Ví dụ: nếu phần mềm editfactoring.com không hoạt động đúng thì kết quả sẽ ra sao? Xử lý như thế nào? Đồng thời mức độ xảy ra tranh chấp đối với phương thức mở sổ rất cao, việc tìm hiểu những nguyên nhân xảy ra tranh chấp để có thể chuẩn bị trước biện pháp hạn chế tranh chấp hay giải quyết tranh chấp để giảm thiểu tổn thất là rất quan trọng. Thế nhưng do chưa được cọ xát với những giao dịch thực tế, bên cạnh đó quá trình tìm hiểu chưa sâu nên không thể lường trước được hết

những tình huống rủi ro trong khi môi trường kinh doanh quốc tế có lắm điều riêng biệt phức tạp.

### **Chiến lược kinh doanh chưa rõ ràng**

Chiến lược phát triển khách hàng đối với bao thanh toán xuất khẩu có gì khác so với các loại sản phẩm tín dụng khác. Thông thường đánh giá thị trường là bước đầu tiên trong phát triển sản phẩm mới. Tuy nhiên đến thời điểm này người viết chỉ thấy ACB mới bắt đầu gửi giấy mời các công ty có doanh số xuất khẩu lớn tổ chức hội thảo 2 lần/tháng về Bao thanh toán, và chưa có được kết quả nghiên cứu thị trường. Thử hỏi nếu không biết khách hàng cần gì ở BTTXK thì làm sao Ngân hàng có thể đáp ứng đúng nhu cầu của thị trường.

BTTXK theo thông lệ quốc tế thông thường là miễn truy đòi, cách làm của các nhà bao thanh toán sẽ giống như là các nhà kinh doanh bảo hiểm, lấy số đông để bù đắp cho tổn thất số ít. Tuy nhiên do số khách hàng có nhu cầu sử dụng sản phẩm BTTXK quá ít và giá trị hàng hoá khá cao nên các Ngân hàng TM Việt nam áp dụng BTTXK có truy đòi. Điều này tạo ra thiệt thòi cho các doanh nghiệp xuất khẩu trong nước vì khả năng xảy ra tranh chấp trong các phương thức mở sổ là rất cao. Và tính năng truy đòi đã làm mất đi một lợi thế cạnh tranh của sản phẩm này so với các sản phẩm khác nên khó phát triển được.

Người viết đã tham dự một buổi hội thảo bao thanh toán xuất khẩu do Ngân hàng Á Châu tổ chức thì nhận thấy đối tượng mà các Ngân hàng TM Việt Nam nhắm vào khai thác là các doanh nghiệp có quy mô xuất khẩu lớn, có

thương hiệu tốt trên thị trường như Cty Dệt May Thành Công, Cty Dệt Phong Phú, Cty May Nhà Bè, Cty May Việt Tiến, Savimex, Vinamilk, Scanviwood... Bởi lẽ, Ngân hàng phòng ngừa trường hợp nếu không đòi được người mua thì sẽ truy đòi người bán. Nhưng sự thật là chính những doanh nghiệp vừa và nhỏ làm nên sự thành công của sản phẩm bao thanh toán trên thế giới. Lợi thế nổi trội nhất của sản phẩm BTTXK là tài trợ bên cung ứng gồm cho vay và ứng trước tiền dựa trên khoản phải thu với một chi phí đắt hơn so với các sản phẩm tài trợ khác. Thế nhưng sản phẩm BTTXK được cung cấp với tính năng có truy đòi, vì vậy có yêu cầu tài sản đảm bảo, hơn nữa các doanh nghiệp lớn này thường không thiếu hụt về vốn lưu động nhiều nên thường sử dụng các sản phẩm tài trợ khác như chiết khấu L/C có chi phí thấp hơn. Cho nên các doanh nghiệp này không có nhu cầu sử dụng sản phẩm BTTXK lại bị chào mời quảng cáo rất nhiều, còn những doanh nghiệp vừa và nhỏ thật sự có nhu cầu sử dụng sản phẩm BTTXK lại không được các Ngân hàng Việt Nam cung cấp.

#### **2.4.3. Về phía các doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam**

##### **Thói quen sử dụng sản phẩm cũ**

Các doanh nghiệp vẫn quen dùng các phương thức thanh toán thanh toán truyền thống như chuyển tiền T/T, D/P, đặc biệt là L/C. Nhận thức chưa sâu của phần lớn các doanh nghiệp xuất khẩu vừa và nhỏ ở Việt Nam cộng với môi trường kinh tế không ổn định nên rất khó thuyết phục được họ nhận biết được những lợi ích mà bao thanh toán xuất khẩu có thể mang lại về lâu dài qua các dịch vụ phong phú, đa dạng của nó như tư vấn về khách hàng, thu nợ hộ, quản

lý các khoản phải thu của khách hàng, bảo hiểm rủi ro. Chính tâm lý dè dặt trước những sản phẩm tài chính 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.

### **Nhận thức về sản phẩm chưa đúng**

Bao thanh toán xuất khẩu không chỉ tham gia vào công đoạn đầu là cho vay đối với người bán, mà còn đi sâu vào cả quá trình tiếp theo nhằm mục đích để cho đơn vị bao thanh toán có thể kiểm soát được cả bên mua và 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 BTTXK đến các doanh nghiệp xuất khẩu.

Các doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam cho rằng chi phí cho dịch vụ bao thanh toán quá tốn kém. Tại Ngân hàng Á Châu, phí bao thanh toán xuất khẩu gồm phí tài trợ vốn, tương tự như lãi suất tín dụng. Bên cạnh đó, doanh nghiệp xuất khẩu phải chịu phí dịch vụ khoảng 1-2%, tùy thuộc vào tổng doanh số xuất khẩu, giá trị bình quân của mỗi hóa đơn, thời hạn thanh toán và uy tín của nhà nhập khẩu. Riêng phí chuyển nhượng mỗi hóa đơn mất từ 10usd đến 20usd. Hầu hết các doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam hiện nay chưa hiểu hết lợi ích



của sản phẩm BTTXK mà coi BTTXK là một dịch vụ tốn kém hơn so với tín dụng ngân hàng.

### **Sự hiểu biết về thị trường xuất khẩu còn hạn chế**

Ngân hàng thường đòi hỏi các doanh nghiệp xuất khẩu phải cung cấp thông tin về nhà nhập khẩu. Đây là khó khăn lớn cho các doanh nghiệp xuất khẩu, bởi sự hiểu biết về thị trường xuất khẩu còn hạn chế. Mà sự thiếu thông tin về thị trường xuất khẩu là mối lo chính đối với nhà xuất khẩu khi phải quyết định bán hàng theo điều kiện trả chậm

### **Báo cáo tài chính của các doanh nghiệp xuất khẩu có độ tin cậy thấp**

Hệ thống sổ sách kế toán, hạch toán của các doanh nghiệp Việt Nam còn thiếu minh bạch, rõ ràng. Nguồn số liệu thông tin từ các báo cáo tài chính (bảng tổng kết tài sản, báo cáo kết quả kinh doanh, báo cáo lưu chuyển tiền tệ...) không đủ độ chính xác, tin cậy để ngân hàng phân tích và xem xét.

Bên cạnh đó, chế độ kế toán hiện hành nhiều bất cập, chưa phù hợp với thông lệ kế toán quốc tế dẫn đến tình trạng một số chỉ tiêu trong báo cáo tài chính chưa phản ánh đúng tình hình thực tế của doanh nghiệp. Các thông tin từ các cơ quan quản lý nhà nước như thuế, thống kê, vật giá... khó tiếp cận. Ngay cả trong hệ thống các NHTM cũng thiếu sự hợp tác, trao đổi thông tin nhằm hạn chế rủi ro, tăng hiệu quả hoạt động kinh doanh.

Hiện nay, công tác kiểm toán tại các doanh nghiệp chưa được thực hiện đồng bộ. Đối với doanh nghiệp nhà nước công tác kiểm toán đã được coi trọng và đa số đều có báo cáo kiểm toán qua các năm. Đối với doanh nghiệp ngoài

quốc doanh, rất ít doanh nghiệp thực hiện kiểm toán định kỳ hay hoạt động kiểm toán chỉ được thực hiện khi doanh nghiệp bắt buộc phải kiểm toán. Do chế độ báo cáo thống kê chưa thật sự nghiêm minh, nên các báo cáo tài chính của các doanh nghiệp gửi cho NH có độ tin cậy thấp.

#### **2.4.4 Những thách thức khác quan khác**

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. Hoạt động của Trung tâm thông tin tín dụng (CIC) của NHNN trong những năm qua chưa thực sự hiệu quả: thông tin cung cấp không đa dạng, đầy đủ và chất lượng không cao. Trung tâm hiện nay chỉ thu thập được khoảng 30% số dư nợ của các TCTD trên địa bàn thành phố. Do đó trung tâm chỉ cung cấp được số dư nợ của một số khách hàng, một số thông tin khác không có để cung cấp, không đáp ứng được nhu cầu tìm hiểu khách hàng của ngân hàng... Hoạt động của trung tâm chỉ giới hạn trong một số doanh nghiệp nhất định có quan hệ tín dụng với các ngân hàng.

Chưa có sự nhận thức đồng bộ giữa các cơ quan Bộ, ngành như Ngân hàng, Bộ Tài Chính, Tòa án... Nếu xảy ra tranh chấp, ngân hàng sẽ rất vất vả để bảo vệ quyền lợi chính đáng của mình.

Môi trường kinh doanh quốc tế hiện nay quá khốc liệt. Theo thống kê sơ bộ của FCI, năm 2004, các hoá đơn bao thanh toán bị tranh chấp ở Mỹ là

8.23%, ở Anh: 12.52%, ở Ý: 11.83%, ở Đức: 3.44%, ở Pháp: 6.37%. Thoạt nhìn, con số tranh chấp nói trên chưa quá cao. Tuy nhiên nếu đi vào con số cụ thể thì mỗi năm, ở Mỹ có 3009 hóa đơn tranh chấp, ở Anh là 2047 hóa đơn tranh chấp, ở Ý là 4172 hóa đơn, ở Đức là 704 hóa đơn và Pháp là 1636 hoá đơn. Con số này không phải nhỏ. Những tranh chấp phát sinh đa phần là do 2 nguyên nhân. Người mua không muốn trả tiền (muốn trì hoãn thanh toán hoặc không muốn thanh toán) hoặc hàng hoá không đúng hợp đồng. Hậu quả có thể là những đơn hàng sẽ không được thanh toán bởi một lý do không xác đáng. Điều này kéo theo hậu quả là nhà xuất khẩu bị truy đòi. Từ đó nhiều nhà xuất khẩu sẽ thấy sản phẩm BTTXK là phức tạp và rủi ro. Do đó, họ không còn muốn sử dụng sản phẩm BTTXK nữa.

## **2.5 Kết luận**

Trên đây là khái quát về sản phẩm bao thanh toán ở Việt Nam theo QĐ1096, qua đó đề cập đến nhu cầu sử dụng sản phẩm bao thanh toán xuất khẩu ở Việt Nam cũng như thực trạng về bao thanh toán xuất khẩu tại các Ngân hàng thương mại Việt Nam cùng với những tồn tại bất cập cơ bản trong hoạt động bao thanh toán xuất khẩu tại Việt Nam, vì một sản phẩm nói chung muốn thành công thì ta phải hiểu về thực trạng của chúng. Để gia tăng cơ hội thành công của sản phẩm này, người viết xin đưa ra một số kiến nghị ở chương III.

### CHƯƠNG III: MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM PHÁT TRIỂN NGHIỆP VỤ BAO THANH TOÁN XUẤT KHẨU TẠI CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VIỆT NAM NHẪM TÀI TRỢ VỐN CÁC DOANH NGHIỆP XUẤT KHẨU

#### **.1 Tiềm năng phát triển nghiệp vụ bao thanh toán xuất khẩu tại Việt Nam**

Số liệu thực tế chứng minh xu hướng giảm sử dụng L/C, tăng phương thức mở sổ.

**Bảng 3.1: Doanh số thanh toán xuất khẩu tại Ngân hàng TMCP Á Châu**

Đơn vị: USD

Phương thức	2004	2005	9 tháng năm 2006
L/C xuất	33,816,008	40,499,877	34,582,844
Nhờ thu xuất	2,610,533	4,017,209	3,519,878
T/T xuất	139,423,401	212,730,835	264,573,339

(Nguồn: Phòng Thanh Toán Quốc tế-Hội sở Ngân hàng Á Châu)

**Bảng 3.2: Doanh số thanh toán xuất khẩu tại Ngân hàng Đầu Tư và Phát Triển chi nhánh Tp.Hồ Chí Minh**

Đơn vị: USD

Phương thức	2004	2005	9 tháng năm 2006
L/C xuất	52,037,000	80,248,000	63,526,000
Nhờ thu xuất	2,005,000	4,298,000	3,336,000
T/T xuất	146,893,000	246,055,000	243,745,000

(Nguồn: Phòng Thanh Toán Quốc tế- BIDV chi nhánh Tp.Hồ Chí Minh)

Tại Ngân hàng Á Châu và BIDV HCMC ta thấy về mặt doanh số thì phương thức thanh toán bằng T/T có xu hướng ngày càng gia tăng, về mặt tỷ lệ

giữa phương thức T/T và phương thức L/C thì tại Ngân hàng Á Châu tỷ lệ T/T:L/C năm 2004 là 4.12 : 1, năm 2005 tỷ lệ này tăng lên 5.25 : 1, và trong 9 tháng đầu năm 2006 là 7.65:1; tại BIDV HCMC tỷ lệ T/T:L/C năm 2004 là 2.82 : 1, năm 2005 tỷ lệ này tăng lên 3.06 : 1, và trong 9 tháng đầu năm 2006 là 3.83:1. Ta thấy số liệu này minh họa cho thấy doanh nghiệp xuất khẩu có xu hướng chuyển từ phương thức L/C sang phương thức T/T. Đây là điều kiện thuận lợi cho các Ngân hàng Việt Nam phát triển sản phẩm BTTXK.

Điều này có thể lý giải các doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam có nhu cầu bức thiết phải sử dụng phương thức mở sổ trong các giao dịch xuất khẩu hàng hóa để nâng cao tính cạnh tranh bán hàng trong khu vực và thế giới.

#### **Định hướng xuất khẩu trong thời gian tới.**

Phát triển kinh tế, trong đó thúc đẩy sự tăng trưởng của XK là mục tiêu chiến lược mà Đảng và Nhà nước ta đã xác định rõ. Chiến lược phát triển kinh tế - xã hội được Đại hội Đảng toàn quốc lần IX thông qua đã đưa ra những định hướng căn bản cho hoạt động XK trong giai đoạn 2001-2010 là nỗ lực gia tăng tốc độ tăng trưởng XK (bình quân 15%/năm), chuyển dịch cơ cấu XK theo hướng nâng cao giá trị gia tăng, gia tăng tỷ trọng sản phẩm chế biến và chế tạo, sản phẩm có hàng lượng công nghệ và chất xám cao, thúc đẩy XK dịch vụ... mở rộng và đa dạng hóa thị trường; đồng thời tập trung vào những thị trường trọng điểm, có tiềm năng, đa dạng hóa phương thức kinh doanh, hội nhập thắng lợi vào kinh tế khu vực và thế giới.

Chiến lược đã đề ra những chỉ tiêu XK cụ thể như sau:

	2001	2010
Tăng trưởng XK hàng hoá + dịch vụ	Bình quân 15%/năm	
Kim ngạch XK hàng hóa	13,5 tỷ USD	54,6 Tỷ USD
Kim ngạch XK dịch vụ	2 tỷ USD	8,1 tỷ USD

(Nguồn: Bộ Thương Mại)

Hoạt động XK phải đáp ứng tăng trưởng của nền kinh tế, phù hợp với khả năng tạo nguồn hàng và tiếp cận thị trường của Việt Nam trong bối cảnh giải quyết những mâu thuẫn giữa xu thế hội nhập kinh tế thế giới với nền sản xuất trong nước đang trong giai đoạn chuyển đến nền kinh tế thị trường.

Hoạt động XK tăng nhanh đòi hỏi các Ngân hàng TM Việt Nam phải phát triển đáp ứng nhu cầu tài trợ, theo dõi công nợ, thu tiền và bảo hiểm rủi ro không thanh toán cho các doanh nghiệp xuất khẩu.

### **Sự phát triển của thị trường tài chính hỗ trợ tốt việc thực hiện BTTXK**

Công ty mua bán nợ và tài sản tồn đọng của doanh nghiệp (DATC) ra đời theo quyết định của Thủ tướng Chính phủ số 109/2003/QĐ – TTg ngày 5.6.2003 và chính thức đi vào hoạt động từ 1.1.2004 là một bước tiến đáng kể trong việc hoàn thiện thêm thị trường tài chính và đưa ra nhiều sản phẩm tài chính cho thị trường thích hợp với nền kinh tế thị trường hiện đại nhằm giúp cho doanh nghiệp xử lý nợ tồn đọng, làm lành mạnh hóa tài chính doanh nghiệp, đặc biệt giải quyết những tồn đọng về tài chính nhằm thúc đẩy nhanh hơn sự sắp xếp, cổ phần hoá, giao, khoán, bán và cho thuê doanh nghiệp. Thực

tế, hoạt động của công ty này hoạt động chưa thực sự phát triển chức năng vốn có của nó mà mới chỉ dừng lại dưới dạng tiếp nhận những khoản nợ khó đòi và những khoản nợ xấu, những khoản nợ của các vụ án kinh tế để quản lý và khai thác chúng. Tuy nhiên, mặc dù chưa phát triển nhưng sự ra đời công ty mua bán nợ và tài sản tồn đọng của doanh nghiệp là tín hiệu đáng mừng cho sự phát triển thị trường tài chính nói chung và là điều kiện để thực hiện nghiệp vụ bao thanh toán chuyên thực hiện mua những khoản nợ ngắn hạn đặc biệt là những khoản nợ trong giao dịch thương mại.

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

### **3.2 Một số giải pháp nhằm phát triển nghiệp vụ bao thanh toán xuất khẩu tại các ngân hàng thương mại Việt Nam**

Nghiệp vụ bao thanh toán không chỉ là một hình thức tài trợ ngắn hạn thông thường mà còn được xem như một hoạt động đầy đủ với các dịch vụ

phong phú, linh hoạt, đa dạng phục vụ đặc biệt cho lĩnh vực thương mại và các tổ chức tài chính. Ngoài ra, nghiệp vụ bao thanh toán là một nghiệp vụ tín dụng độc đáo, giúp họ nắm được mọi hoạt động của doanh nghiệp và nếu biết quản lý tốt sẽ hạn chế được nhiều rủi ro cho các doanh nghiệp, cho ngân hàng và cao hơn nữa là cho hoạt động tiền tệ quốc gia. Để phát triển nghiệp vụ này cần phải được xem là một chiến lược trong việc xây dựng mục tiêu chiến lược của ngành ngân hàng từ đó có những bước đi thích hợp. Qua quá trình nghiên cứu, người viết xin giới thiệu một số giải pháp sau đây:

### **3.2.1 Khắc phục những hạn chế về pháp lý**

#### **3.2.1.1 Làm rõ ràng, minh bạch, đầy đủ hơn OĐ 1096**

Quy chế hoạt động bao thanh toán 1096 đã quy định được hai vấn đề cơ bản trong hoạt động bao thanh toán, đó là thừa nhận quyền chuyển nhượng và quyền được chuyển nhượng các khoản phải thu của các bên tham gia và quy định người mua có nghĩa vụ thanh toán các khoản phải thu cho đơn vị bao thanh toán. Tuy nhiên, việc Quy chế định nghĩa bao thanh toán là một phương thức tín dụng đã khiến toàn bộ nội dung quy chế này lệch khỏi bản chất nghiệp vụ bao thanh toán. Nên chăng Ngân hàng nhà nước Việt Nam nghiên cứu để xây dựng một quy chế ngắn gọn, chính xác, bao gồm những yêu cầu cơ bản về luật của nghiệp vụ bao thanh toán như:

Định nghĩa chính xác nghiệp vụ bao thanh toán theo thông lệ quốc tế.

Nêu rõ các yêu cầu đối với tổ chức tín dụng khi muốn cung ứng dịch vụ bao thanh toán (ví dụ như: mức vốn tối thiểu...).

Quy định người bán có quyền chuyển nhượng tất cả các quyền và lợi ích liên quan tới các khoản phải thu cho đơn vị bao thanh toán mà không



cần có sự đồng ý của người mua. Như vậy, đơn vị bao thanh toán sau khi được người bán chuyển nhượng tất cả các quyền và lợi ích liên quan đến khoản phải thu, sẽ có toàn bộ các quyền và lợi ích của một chủ nợ đối với khoản phải thu trong mối quan hệ với người mua (là con nợ) và các bên thứ ba. Trong trường hợp người mua bị mất khả năng thanh toán, đơn vị bao thanh toán có quyền đối với tài sản của người mua tương ứng với số tiền người mua chưa thanh toán cho đơn vị bao thanh toán.

Quy định người mua được coi là hoàn thanh các nghĩa vụ liên quan đến khoản phải thu khi và chỉ khi đã thực hiện các nghĩa vụ này đối với đơn vị bao thanh toán (chứ không phải với người bán).

Trong trường hợp đơn vị bao thanh toán có quyền truy đòi lại số tiền đã tạm ứng/thanh toán cho người bán, người bán phải có nghĩa vụ hoàn trả số tiền trên không chậm trễ. Nếu người bán mất khả năng hoàn trả, đơn vị bao thanh toán có quyền đối với tài sản của người bán tương ứng với số tiền người bán chưa hoàn trả.

Nên thêm vào quy định giảm trừ về thuế đối với những khoản phải thu được bao thanh toán không thu hồi được.

Nên tăng tổng số dư bao thanh toán được phép của đơn vị bao thanh toán cho một khách hàng.

### **3.2.1.2 Tìm hiểu đầy đủ luật pháp và tập quán các quốc gia trong BTTXK**

Bộ phận BTTXK cần hiểu được:

Quốc gia nào cấm chuyển nhượng khoản phải thu, vì nếu làm trái qui định quốc gia (mà quốc gia đó lại có những qui định khác về áp dụng các điều ước quốc tế) thì rất dễ dẫn đến tranh chấp.

Thủ tục giải quyết tranh chấp tại các quốc gia. Vì nếu xảy ra tranh chấp thì đơn vị bao thanh toán phải tham gia vào giải quyết tranh chấp. Vì thế bộ phận BTTXK phải tìm hiểu những bài học kinh nghiệm kinh doanh quốc tế, tìm hiểu các tập quán của mỗi quốc gia, cũng như tìm hiểu luật pháp và các thủ tục trong kinh doanh quốc tế.

Vì vậy người viết nghĩ rằng, trước tiên bộ phận BTTXK nên tìm kiếm thuê những chuyên gia tư vấn bản địa tốt cho công tác: thực hiện các thủ tục pháp lý, kiện tụng, thẩm tra xác minh... , sau đó bộ phận BTTXK tranh thủ học tập kinh nghiệm qua quá trình cọ xát thực tiễn để có một bộ phận pháp lý chuyên nghiên cứu về luật lệ, tập quán kinh doanh của các quốc gia để giảm đi chi phí.

### **3.2.1.3 Ban hành luật thương phiếu**

Luật thương mại coi thương phiếu là một chứng chỉ, trong khi đó pháp lệnh thương phiếu lại coi thương phiếu là một chứng chỉ có giá. Chứng chỉ và chứng chỉ có giá là hai khái niệm rất khác nhau không những về nội dung, tính chất mà còn giá trị của nó nữa. Khái niệm thương phiếu trong Pháp lệnh tương đối hoàn chỉnh hơn, nó không những đúng với kỳ phiếu mà còn đúng với hối phiếu. Khi nói đến chứng chỉ có giá là người ta đề cập đến một tài sản tài chính có thể mua đi bán lại, chuyển nhượng, cầm cố, thế chấp, chiết khấu...ngược lại

khi nói đến chứng chỉ chỉ là một chứng thư đơn thuần. Vậy khi sử dụng thương phiếu, khái niệm của nguồn luật nào sẽ được áp dụng. Luật thương mại hay pháp lệnh thương phiếu? Áp dụng theo Luật thương mại thì không đầy đủ thiếu chính xác, áp dụng theo Pháp lệnh thì trái với Luật thương mại, trong khi luật cao hơn pháp lệnh. Vì vậy cần sớm ban hành Luật thương phiếu để giải quyết tranh chấp thương mại trong hoạt động bao thanh toán.

### **3.2.2 Khắc phục những hạn chế về nhận thức sản phẩm BTTXK**

#### **3.2.2.1 Về phía các Ngân hàng TM Việt Nam**

##### **Tổ chức đào tạo cho bộ phận bao thanh toán xuất khẩu.**

Trong công tác tuyển dụng và đào tạo nhân sự, nhất thiết phải chọn được người có tâm huyết với nghề. Bộ phận BTTXK phải hiểu rõ sản phẩm của mình để có thể tư vấn cho khách hàng một cách nhanh chóng. Vì thế công tác đào tạo và huấn luyện nhân viên là công việc rất quan trọng. Những kiến thức và kỹ năng chính mà người viết nghĩ là cần thiết phải trang bị cho nhân viên bộ phận BTTXK là:

Thứ nhất là kiến thức về sản phẩm BTTXK. Ngân hàng cần đáp ứng tài liệu cho bộ phận BTTXK hoặc gửi nhân viên tham gia hội thảo về bao thanh toán xuất khẩu để nhân viên BTTXK nghiên cứu về các quy chế, điều lệ về sản phẩm bao thanh toán.

Thứ hai là kỹ năng vi tính. BTTXK chủ yếu sử dụng công nghệ hiện đại, nên nhân viên phải biết cách sử dụng các công nghệ mới này. Theo nhiều

chuyên gia, một trong những nguyên nhân gây thất bại cho sản phẩm mới này là việc nhân viên không làm chủ được công nghệ.

Thứ ba là kỹ năng bán hàng. Bộ phận BTTXK phải được trực tiếp huấn luyện về kỹ năng bán hàng về sản phẩm BTTXK, hơn nữa đây là một sản phẩm khó. Làm thế nào để doanh nghiệp hiểu sản phẩm mình cần là BTTXK cũng như làm thế nào để thuyết phục được khách hàng sử dụng sản phẩm này không phải là một việc đơn giản.

Thứ bốn là khả năng ngoại ngữ. Vì đây là những giao dịch ngoại thương nên tất cả các giao dịch, tài liệu nghiên cứu.. thông thường bằng tiếng Anh hay một ngoại ngữ khác.

Thứ năm là kiến thức về luật pháp và tập quán tại các quốc gia mà có khách hàng bao thanh toán....

### **Tổ chức giám sát hoạt động bộ phận BTTXK**

Một sản phẩm muốn thành công thì phải luôn có sự điều chỉnh kịp thời, nhất là những sản phẩm mới sau khi tung ra mô hình thử nghiệm thì cần phải có sự điều chỉnh về quy trình và thủ tục. Vì vậy nhân viên bộ phận BTTXK phải có một kiến thức sâu sắc về sản phẩm cũng như thị trường để có thể điều chỉnh sản phẩm BTTXK một cách thích hợp nhất. Để hoạt động giám sát được hiệu quả thì trong giai đoạn thăm dò này, bộ phận BTTXK phải họp mặt , trao đổi kinh nghiệm thường xuyên, báo cáo tổng hợp và so sánh với mục tiêu đề ra nhằm có hướng điều chỉnh thích hợp.

### **Linh hoạt trong việc cung cấp loại sản phẩm BTTXK**

Theo thông lệ quốc tế, BTT trong nước là có truy đòi, còn BTTXK là miễn truy đòi. Chính vì vậy mà BTTXK mới có thể phát triển lên được. BTTXK tại các Ngân hàng Việt Nam (như Ngân hàng Á Châu, Ngân hàng Phương Đông) là có truy đòi. Theo người viết, không nhất thiết đối tượng nào cũng áp dụng truy đòi mà tùy theo đối tượng khách hàng. Muốn bù đắp rủi ro thì Ngân hàng có thể gia tăng phần phí, chấp nhận một mức độ rủi ro nào đấy để lấy số nhiều bù đắp cho tổn thất số ít như nghiệp vụ bảo hiểm.

#### **3.2.2.2 Về phía các doanh nghiệp xuất khẩu**

Trình độ hiểu biết về BTTXK còn hạn chế cũng là trở ngại cho việc phát triển nghiệp vụ BTTXK. Hầu hết, các doanh nghiệp hiện nay chưa hiểu hết lợi ích của nghiệp vụ BTTXK mà coi nghiệp vụ BTTXK là một dịch vụ tốn kém hơn so với tín dụng ngân hàng và chỉ phục vụ cho những doanh nghiệp làm ăn kém hiệu quả, những doanh nghiệp đã bị từ chối.

Một sản phẩm mới tung ra, sự hiểu biết của khách hàng làm nên thành công của một sản phẩm. Vì thế làm thế nào để các doanh nghiệp xuất khẩu hiểu được nên sử dụng sản phẩm BTTXK trong trường hợp nào là tốt nhất là một việc thiết yếu quan trọng. Và điều này được tạo nên bởi chiến lược marketing của các Ngân hàng. Và người viết nghĩ rằng nên có một bộ phận chuyên trách marketing cho riêng sản phẩm BTTXK. Và sau đây là một số kiến nghị của người viết:

Điều trước tiên là phải chọn ra những khách hàng thật sự có nhu cầu sử dụng BTTXK. Vì tiếp cận đúng những khách hàng có nhu cầu sẽ giúp đỡ tốn kém thời gian và tiền bạc cho cả Ngân hàng và khách hàng. Với những khách hàng quen thuộc, Ngân hàng dễ dàng hiểu được họ có nhu cầu sử dụng các tiện ích: tài trợ vốn, quản lý sổ sách liên quan đến các khoản phải thu, thu nợ các khoản phải thu, bảo đảm rủi ro không thanh toán của bên mua hàng, và hơn nữa những khách hàng quen thuộc là những người rất dễ sử dụng sản phẩm mới. Và sau đây là một số kiến nghị của người viết nhằm làm cho các doanh nghiệp mà Ngân hàng nhắm vào khai thác hiệu được các tiện ích của sản phẩm BTTXK:

Bán hàng trực tiếp, quảng cáo trực tiếp tại quầy, để sản phẩm bao thanh toán 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, nhằm thu hút sự quan tâm của khách hàng.

Tổ chức hội thảo về sản phẩm BTTXK. Gửi thư đến các kế toán trưởng hoặc trưởng phòng xuất nhập khẩu hoặc lãnh đạo cấp cao về tài chính mời tham dự hội thảo để cung cấp các kiến thức tài chính về sản phẩm, hướng dẫn các quy trình, thủ tục khi sử dụng sản phẩm.

Và để lôi kéo các khách hàng tiềm năng khác, người viết nghĩ các Ngân hàng TM Việt Nam nên tận dụng kênh truyền thông thật hiệu quả: quảng cáo trên các phương tiện thông tin, quảng cáo trên đường phố, tổ chức các sự kiện, tham gia triển lãm, hoặc dùng các phương tiện như báo chí,

internet, truyền hình để giới thiệu về sản phẩm BTTXK. Chẳng hạn như, ngân hàng có thể truyền hình buổi tọa đàm giữa Ngân hàng và các doanh nghiệp xuất khẩu đã sử dụng thành công sản phẩm BTTXK hoặc tổ chức họp báo về sản phẩm BTTXK, nhằm mục đích thiết thực hơn các tiện ích mà Ngân hàng quảng cáo.

Thiết nghĩ mỗi nhân viên ngân hàng là một tuyên truyền viên, một tiếp thị viên cho sản phẩm bao thanh toán, không nên bó hẹp việc bán sản phẩm bao thanh toán chỉ trong một số bộ phận.

### **3.2.3 Khắc phục hạn chế về thông tin doanh nghiệp**

Thông tin doanh nghiệp là một yếu tố quan trọng để các Ngân hàng TM Việt Nam có một cách nhìn dung dẫn về các doanh nghiệp xuất khẩu hay các con nợ của mình. Tuy nhiên trung tâm thông tin tín dụng CIC của Nhà nước thành lập với mục đích giám sát các Ngân hàng là chính, vì thế việc nâng cấp dữ liệu CIC sẽ đi chệch mục tiêu quản lý vĩ mô của Nhà nước. Sau đây là một số kiến nghị của người viết nhằm hoàn thiện hệ thống thông tin doanh nghiệp:

Thứ nhất là yêu cầu các doanh nghiệp xuất khẩu thực hiện kiểm toán độc lập. Hoạt động kiểm toán độc lập sẽ phần nào hạn chế những điểm không trung thực trong báo cáo tài chính của doanh nghiệp từ đó giúp ngân hàng đánh giá đúng tình hình tài chính của doanh nghiệp khi thẩm định cho vay.

Thứ hai là nên có một trung tâm thông tin tín dụng tư nhân thu thập tất cả các thông tin về khoản vay, lịch sử thanh toán của người đi vay, chấm điểm tín dụng. Trung tâm này thường được thành lập bởi các tổ chức tín dụng hay những thành viên tham gia thị trường tín dụng khác để giúp các thành viên chia sẻ thông tin tín dụng vì mục đích kinh doanh. Trung tâm này giúp ích rất nhiều cho đơn vị bao thanh toán xem xét khả năng trả nợ của người mua hoặc người bán để quyết định khoản phải thu đó được bao thanh toán hay không. Và trung tâm tín dụng tư nhân là một mô hình đang rất phát triển ở nhiều nước và đã được chứng minh là có thể giúp tăng cường tiếp cận tín dụng cho doanh nghiệp vừa và nhỏ.

Thứ ba thông tin từ tài khoản khách hàng như: rút tiền mặt, các giao dịch lớn gần đây ở Ngân hàng, mức thanh khoản trung bình trong kỳ...

#### **3.2.4. Quản lý rủi ro nghiệp vụ BTTXK**

##### **3.2.4.1 Tìm hiểu nguyên nhân gây ra tranh chấp**

Có 4 nguyên nhân chính làm phát sinh tranh chấp là: nguyên nhân xuất phát từ hợp đồng mua bán hàng hóa, nguyên nhân xuất phát từ quản lý công việc của người bán, nguyên nhân xuất phát từ việc mua bán hai chiều, nguyên nhân xuất phát từ hàng hoá.

Đầu tiên là nguyên nhân xuất phát từ hợp đồng mua bán hàng hoá 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 phát sinh từ điều khoản hợp đồng, phát sinh từ điều kiện mua bán gây khó



khẩn cho nhà bao thanh toán, phát sinh từ điều kiện chi phối của người mua hàng liên quan đến luật lệ quốc gia. Còn về hình thức hợp đồng thì phải có văn bản, nếu không khi có tranh chấp thì sẽ rất khó giải quyết và bất lợi thuộc về Ngân hàng.

Thứ hai, nguyên nhân phát sinh từ quản lý công việc của người bán. Cụ thể là gồm các việc như : lập hóa đơn không chính xác, không hiểu rõ qui trình thanh toán của người mua, không hiểu rõ tập quán thương mại của người mua, không thu xếp giao hàng hiệu quả, không qui định trách nhiệm kiểm tra hàng hoá của người mua, không quản lý tốt công việc khi có sự thay đổi về nhân sự.

Thứ ba là phát sinh từ giao dịch mua bán hai chiều. Trong buôn bán hai chiều thì người bán cũng có thể nợ người mua và kết quả là sẽ có khấu trừ lẫn nhau. Chính vì vậy không nên cung cấp sản phẩm BTTXK cho người bán hàng theo kiểu này.

Cuối cùng là nguyên nhân phát sinh từ hàng hoá. Trong các nguyên nhân này, chúng ta có thể kể đến các yếu tố như: hàng hóa kém chất lượng, hàng hóa kinh doanh theo mùa, hàng hóa dễ hư hỏng, hàng hóa theo mốc thời gian, hàng hóa được bảo hành, hàng hóa được đặt qua thư và mua hàng qua catalogue.

Biết được nguyên nhân tranh chấp, chúng ta sẽ chuẩn bị được những biện pháp để hạn chế những tranh chấp hay giải quyết tranh chấp và giảm thiểu được tổn thất.

### **3.2.4.2 Một số hướng giải quyết khi có phát sinh tranh chấp**

#### **Đối với các tranh chấp có thể hòa giải được**

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

Mặc dù không có tranh cãi nào xảy ra trong trường hợp này, nhưng thường thì người bán không nhanh chóng trong việc giải quyết vấn đề. Có rất nhiều lý do giải thích cho hành động này. Chẳng hạn, người bán không có hàng trong kho để thay thế hoặc người bán không chịu ký giấy đổi hàng hoặc các note giảm trừ cho đến khi nhận được hàng hoá bị gửi trả lại. Bất kể là lý do gì đi nữa, tranh chấp được xem là vẫn tồn tại cùng với những tác động tiêu cực của nó cho đến khi có một hành động cần thiết được tiến hành để giải quyết tình hình. Trong rất nhiều trường hợp, nhân viên bộ phận BTTXK phải đứng ra thúc giục các bên mua và bên bán sớm có biện pháp để kết thúc vấn đề.

#### **Đối với những tranh chấp căng thẳng không thể hòa giải được**

Hầu hết các trường hợp thường gặp là người mua và người bán không bên nào chịu bên nào khi có tranh chấp phát sinh. Nhiều cuộc thương lượng phải được tiến hành sẽ gây tốn kém thời gian cho tất cả mọi người. Kết quả thì các bên cũng đi đến thống nhất một giải pháp chung và tranh chấp được giải quyết.

Tuy nhiên cũng có trường hợp không may mắn như thế. Khi đó, người mua và người bán không thể đạt được sự thỏa thuận nào dù cho có bao nhiêu

cuộc thương lượng diễn ra, và gây tổn kém cho đơn vị BTT rất nhiều. Để giải quyết tình huống này, hiện tại có 3 giải pháp:

Cử ra tổ chức giám định độc lập. Những tổ chức này rất có kinh nghiệm và năng lực trong việc xử lý những vấn đề kiểu như thế này. Nhiệm vụ của họ là kiểm tra xem việc đòi bồi thường của người mua là có hợp pháp không. Nếu có, họ sẽ định giá việc đòi bồi thường. Tuy nhiên, trước khi họ tiến hành nhiệm vụ này, các bên có liên quan là người mua và người bán phải cam kết tôn trọng kết luận của tổ chức giám định. Giải pháp này rất hữu dụng trong trường hợp số tiền đòi bồi thường có giá trị lớn và cách này cũng được xem là nhanh chóng hơn và hữu dụng hơn cách kiện tụng.

Giải quyết bằng trọng tài. Nhiều ngành kinh doanh có các hiệp hội trọng tài riêng để giải quyết tranh chấp. Nếu một hoặc cả hai bên mua và bán là thành viên của những hiệp hội này thì các bên có thể tận dụng tối đa cách giải quyết này. Chi phí trọng tài tương đối thấp và các bên có thể an tâm rằng tranh chấp sẽ được giải quyết bởi những người giàu kinh nghiệm và hiểu biết rất rõ về lĩnh vực kinh doanh của họ. Trọng tài cũng có thể là từ các Phòng Thương Mại. Nếu hợp đồng mua bán không có qui định gì thì thông thường trọng tài giải quyết tranh chấp là Phòng Thương Mại của nước người mua.

Kiện tụng. Đây là giải pháp cuối cùng, đơn vị bao thanh toán buộc phải kiện người mua ra toà để buộc người mua thanh toán. Biện pháp này rất tốn kém và mất nhiều thời gian. Hơn nữa, không có gì là chắc chắn là vụ kiện sẽ thành công, và nếu thất bại đơn vị bao thanh toán có thể chịu các chi

phí tòa án cho chính mình và cho cả người mua. Do vậy, vấn đề quan trọng là đơn vị bao thanh toán nên đánh giá chi phí mình phải bỏ ra và cơ hội từ việc thắng kiện trở về.

#### **3.2.4.3 Nhận định chắc về khách hàng (con nợ)**

Nhìn nhận về cách làm của các ngân hàng nước ngoài, thiết nghĩ Ngân hàng Việt Nam nên bắt đầu với những khách hàng có quan hệ giao dịch từ trước vì có thể hiểu rõ hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp đó. Ngoài ra các Ngân hàng TM Việt Nam nên mở rộng một cách từ tốn đối với sản phẩm này.

Trong quá trình tìm hiểu cung cấp sản phẩm BTTXK của ACB, OCB, người viết có nhận thấy 1 nghịch lí trong cách chọn đối tượng cung cấp sản phẩm BTTXK. Đó là đa số các doanh nghiệp nhỏ xuất khẩu hàng sang các nước đều sử dụng phương thức thanh toán mở sổ. Trong khi, ACB, OCB lại ưu tiên cung cấp sản phẩm cho các doanh nghiệp lớn. Tuy nhiên theo thông lệ quốc tế, sản phẩm BTTXK được thiết kế để phục vụ các doanh nghiệp xuất khẩu vừa và nhỏ có tốc độ phát triển cao. Người viết nghĩ chính sách này nên thay đổi vì các doanh nghiệp vừa và nhỏ là một thị phần màu mỡ mà các Ngân hàng TM Việt Nam cần sớm tận dụng khai thác. Vậy làm sao có thể dung hòa nhu cầu thị trường? Theo người viết, bước đầu các Ngân hàng TM Việt Nam nên chấp nhận một số doanh nghiệp nhỏ có hoạt động sản xuất kinh doanh tốt cũng như có bên đối tác tin cậy. Các Ngân hàng TM Việt Nam có thể chấp

nhận rủi ro nhưng đối tượng khách hàng sẽ đa dạng hơn và khả năng mở rộng thị phần là rất cao. Vì đa số các doanh nghiệp hiện nay là vừa và nhỏ.

Tuy nhiên, giải pháp trên cũng chưa có tính hệ thống. Để có thể lựa chọn 1 người bán hiệu quả, các Ngân hàng TM Việt Nam cần hiểu rõ nhiều khía cạnh của người bán. Sau đây bài viết sẽ giới thiệu một số biện pháp nhằm lựa chọn một số khách hàng hiệu quả. Để lựa chọn được khách hàng hiệu quả, người ta dựa vào một số tiêu chí sau đây:

Tiêu chí đầu tiên là đánh giá khoản phải thu. Tức là khoản phải thu phải thỏa mãn các yêu cầu sau :khoản phải thu có thể chuyển nhượng được Nếu qui định chống chuyển nhượng, khoản phải thu này cũng phải có khả năng thu hồi được. Hợp đồng mua bán hàng hóa phải rõ ràng và phải là hợp đồng “mua đứt, bán đoạn” tức là chỉ mua bán một lần là xong. Ngoài ra, các Ngân hàng TM Việt Nam nên ưu tiên cho những khách hàng có số lượng người mua lớn và có uy tín. Các khoản khấu trừ trong thương mại là tất yếu, tuy nhiên cũng phải làm rõ ràng để tránh những tranh chấp giữa các bên. Cuối cùng là phải đánh giá được rủi ro của các phương thức giao hàng. Với phương thức người bán tự giao hàng thì tiềm ẩn ít rủi ro hơn. Và rủi ro có thể phát sinh chỉ trong trường hợp là phương tiện vận tải bị hư hỏng. Còn với phương thức người bán thuê đơn vị vận chuyển giao hàng thì phải lưu ý đến vấn đề là quyền sở hữu hàng hóa sẽ thuộc về đơn vị vận tải và nếu chưa thanh toán cước phí thì họ sẽ không giải phóng hàng .

Tiêu chí thứ hai là đánh giá khả năng tồn tại và phát triển của bên bán. Trong đó phải xem xét kỹ các yếu tố sau đây. Bản thân sức khỏe của công ty hiện tại như thế nào? Năng lực quản lý ra sao? Tình hình tài chính có ổn không? Sản phẩm cung cấp có phải là loại tiềm năng và có khả năng cạnh tranh cao không? Lí do nào mà công ty phải cần tài trợ (tránh trường hợp quá nhiều rủi ro)?

Tiêu chí thứ ba rất quan trọng và phải làm kỹ lưỡng, đó là đánh giá khối lượng công việc phải thực hiện và hiệu quả thu được. Đơn vị BTT sẽ ưu tiên các đơn hàng lớn vì nếu đơn hàng nhỏ thì chi phí vận hành và quản lý bộ phận BTTXK sẽ không bù đắp được. Tuy nhiên không phải vì thế mà chỉ lựa chọn những đơn hàng lớn. Các ngân hàng TM Việt Nam có thể lựa chọn những khách hàng nhỏ hơn nếu khách hàng đó chứng minh được rằng trong tương lai gần lượng hàng xuất của họ sẽ có sự gia tăng đáng kể. Ngoài ra, nếu khối lượng công việc phát sinh quá nhiều từ việc có quá nhiều hóa đơn hay quá nhiều khách hàng cũng là việc cần phải xem xét. Tuy có quá nhiều khách hàng sẽ giảm được rủi ro nhưng quá nhiều khách hàng thì làm gia tăng chi phí và thời gian để thu hồi được khoảng phải thu.

#### **3.2.4.4 Tuyển chuyên gia nước ngoài có kinh nghiệm về BTTXK**

Chi phí để tuyển chuyên viên nước ngoài có kinh nghiệm là khá cao. Tuy nhiên, hiệu quả của việc sử dụng chuyên viên nước ngoài mang lại còn đáng xem xét hơn nhiều. Triển vọng BTTXK 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 BTTXK cũng như về kinh doanh quốc tế.

Hiện tại để tiết kiệm chi phí thì các Ngân hàng TM Việt Nam có thể thuê những chuyên gia ở các nước trong khu vực như Singapore, Đài Loan, Hong Kong..

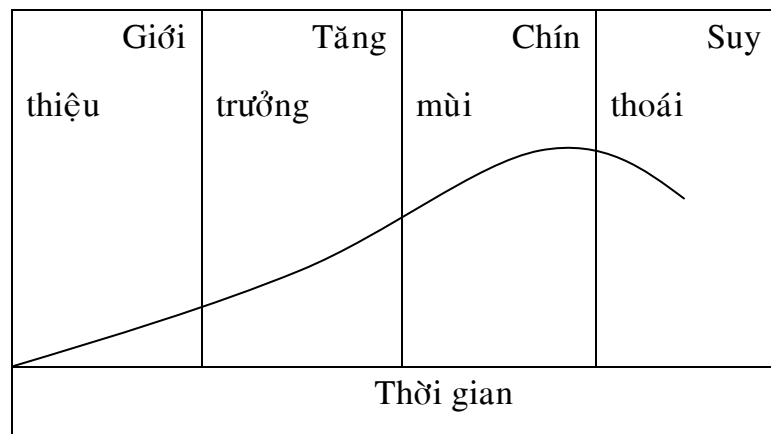
### **3.2.5 Chiến lược khai thác sản phẩm BTTXK**

#### **3.2.5.1 Chu kì sống của sản phẩm và mức lợi nhuận dư tính**

Bài viết xin đưa ra một số kiến nghị về phát triển sản phẩm qua chu kì sống của sản phẩm BTTXK:

Giống như hầu hết các sản phẩm ngân hàng khác, chu kì sống của sản phẩm BTTXK cũng có dạng như sau:

Hình 3.1: Chu kỳ sống của sản phẩm BTTXK



Trong giai đoạn giới thiệu các Ngân hàng TM Việt Nam phải chấp nhận một mức lợi nhuận thấp hoặc thậm chí lợi nhuận sẽ âm. Bởi lẽ, trong giai đoạn

này các Ngân hàng TM Việt Nam phải họp báo, quảng cáo, tiếp thị và khuyến mãi nhằm giới thiệu sản phẩm BTTXK tới khách hàng. Tuy nhiên trong giai đoạn này các Ngân hàng TM Việt Nam có thể tận dụng để thử sản phẩm BTTXK, nhằm điều chỉnh lại cho thích hợp hơn. Ngoài ra cũng trong giai đoạn đầu tư này, các Ngân hàng TM Việt Nam cần chú trọng đến việc đầu tư cho con người nhằm chuẩn bị mở rộng thị phần trong thời gian sắp tới.

Đây thật sự là một giai đoạn quan trọng. Trong thời gian qua, khi cung cấp sản phẩm BTTXK, các Ngân hàng TM Việt Nam đã không chuẩn bị kỹ lưỡng cho bước này. Mà Ngân hàng Việt Nam đã quá tin rằng mình sẽ cung cấp một sản phẩm hoàn hảo cho thị trường. Kết quả là sản phẩm BTT nội địa gặp nhiều khó khăn về qui trình thủ tục và các vấn đề khác. Rút kinh nghiệm cho sự thất bại đó, người viết mong rằng các Ngân hàng TM Việt Nam có thể đầu tư nhiều hơn cho giai đoạn giới thiệu nhằm hoàn thiện hơn sản phẩm BTTXK.

Trong giai đoạn tăng trưởng, khách hàng đã bắt đầu sử dụng sản phẩm BTTXK thì vấn đề về quản lý khách hàng sẽ trở nên quan trọng. Khách hàng không chỉ sử dụng sản phẩm BTTXK của các Ngân hàng TM Việt Nam mà có thể sẽ sử dụng sản phẩm này tại các chi nhánh Ngân hàng nước ngoài tại Việt Nam như Citi Bank, HSBC, FENB, Deutsche Bank...Chính vì vậy các Ngân hàng TM Việt Nam phải tiếp tục có chính sách giữ chân khách hàng, nâng cao năng lực phục vụ. Và đây cũng là thời điểm cho chính sách mở rộng thị phần, vì lúc này những phát sinh trong nghiệp vụ đã được hạn chế và các Ngân hàng



TM Việt Nam đã phần nào có kinh nghiệm trong việc gạt đi những khách hàng chứa quá nhiều rủi ro.

Tuy nhiên trong giai đoạn này bắt đầu phát sinh nhiều khách hàng xấu. Chính vì vậy, các Ngân hàng TM Việt Nam nên bắt đầu thiết lập một hệ thống chấm điểm tín dụng dành riêng cho đối tượng khách hàng BTTXK với các tiêu chí đặc thù. Làm được điều này thì khi khách hàng có sự gia tăng đột biến thì các Ngân hàng TM Việt Nam vẫn có thể chọn lựa khách hàng tốt.

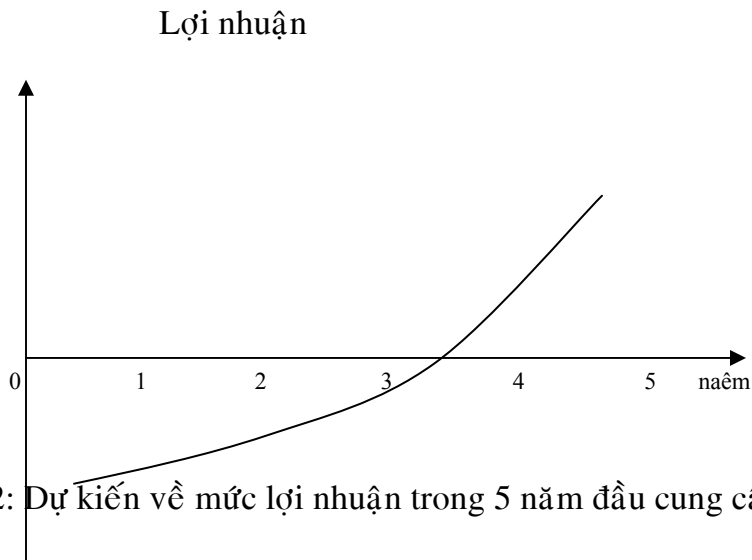
Kết thúc giai đoạn tăng trưởng và chuyển sang giai đoạn chín mùi, đó cũng là lúc cạnh tranh diễn ra khốc liệt nhất. Hiện nay chỉ có một số quốc gia ở giai đoạn này như Ý. Còn lại hầu hết ở giai đoạn giới thiệu và tăng trưởng. Trong giai đoạn này, việc nghiên cứu phát triển để cung cấp thêm sản phẩm mới nhằm làm đa dạng dãy sản phẩm là một việc rất cần thiết.

Tuy nhiên, việc nghiên cứu các sản phẩm mới không nhất thiết phải bắt đầu ở giai đoạn này mà có thể ở giai đoạn trước đó. Bởi lẽ, nếu các Ngân hàng TM Việt Nam có thể đi tiên phong trong cung cấp sản phẩm mới thì khả năng biến phòng BTTXK trở thành công ty con chuyên về BTTXK của các Ngân hàng TM Việt Nam là có thể thực hiện được.

### **3.2.5.2 Lợi nhuận dư kiến trong những năm đầu khai thác sản phẩm BTTXK**

Phần trên là những ý tưởng về 1 chu kỳ sống của sản phẩm BTTXK. Tuy nhiên, nó mới chỉ khái quát được những nội dung khá chung về marketing

cho sản phẩm trong từng giai đoạn. Phần tiếp theo, bài viết sẽ cố gắng chỉ ra những vấn đề về chi phí và doanh thu trong những năm đầu để các Ngân hàng TM Việt Nam có thể đặt ra cho mình một lợi nhuận thực tế. Đầu tiên, chi phí các Ngân hàng TM Việt Nam phải chi cho bộ phận BTTXK gồm: phí thường niên của FCI hoặc IFG, phí tư vấn về kỹ thuật, chi phí lương nhân viên, chi phí văn phòng, chi phí quản lý, chi phí bán hàng... Các chi phí này sẽ có xu hướng tăng nhẹ do sự mở rộng quy mô hoạt động BTTXK. Do thời gian tới đây, khi Việt Nam đã là thành viên chính thức của WTO thì ngoại thương càng phát triển mạnh. Trong 5 năm đầu hoạt động, với cái nhìn lạc quan, người viết tin rằng sản phẩm BTTXK sẽ thu được lợi nhuận từ năm thứ 3 trở đi.



Hình 3.2: Dự kiến về mức lợi nhuận trong 5 năm đầu cung cấp sản phẩm BTTXK

Người viết đưa ra nội dung về mức lợi nhuận này để các Ngân hàng TM Việt Nam có thể hiểu rõ rằng việc cung cấp một sản phẩm mới không là điều đơn giản. Nó đòi hỏi thời gian và tiền bạc. Nếu trong giai đoạn đầu, kết quả lợi

nhuận không được khả quan thì các Ngân hàng Việt Nam cũng không vì đó mà thu hẹp phạm vi cung cấp mà phải tiếp tục điều chỉnh và tìm ra nhiều giải pháp nhằm nâng cao lợi nhuận và thị phần. Thiết nghĩ, nếu làm được điều này, chỉ trong thời gian ngắn nữa, các doanh nghiệp xuất khẩu sẽ hiểu nhiều về sản phẩm BTTXK ở các Ngân hàng TM Việt Nam.

### **3.2.6 Một số chính sách về sản phẩm và giá cả của sản phẩm BTTXK**

#### **3.2.6.1 Chính sách sản phẩm**

**Chất lượng sản phẩm phải ổn định và tương ứng với lời cam kết.**

Người viết nghĩ, muốn đưa được sản phẩm BTTXK gần với khách hàng thì các Ngân hàng TM Việt Nam phải tập trung nghiên cứu các khách hàng xuất khẩu và dõi theo bước chân của họ. Phải trả lời được những câu hỏi đại loại như: khách hàng quan tâm và cần những gì, ở đâu? Họ bán hàng cho ai và mua hàng của ai?...từ đó đòi hỏi các Ngân hàng TM Việt Nam phải nỗ lực có những giải pháp đồng bộ trong các vấn đề như phát triển thêm các gói sản phẩm dịch vụ có chất lượng thích hợp cho từng nhóm đối tượng khách hàng, quảng bá và xây dựng thương hiệu, đầu tư đổi mới thiết bị và công nghệ, giám sát hệ thống, kỹ năng chăm sóc khách hàng. Thông qua kết quả điều tra sau khi quảng bá giới thiệu sản phẩm, chúng ta sẽ điều chỉnh những điểm chưa hợp lý của sản phẩm. Bên cạnh đó không ngừng học hỏi kinh nghiệm phát triển sản phẩm BTTXK của các nước trong khu vực như Hồng Kông, Đài Loan, Singapore...để cải tiến sản phẩm BTTXK ngày một chất lượng hơn, đáp ứng

được nhu cầu đa dạng của khách hàng. Đồng thời làm tốt công tác sau bán hàng. Các ngân hàng nên rà soát đánh giá hiệu quả kinh doanh dịch vụ cho từng khách hàng lớn, các nhóm khách hàng để chủ động các giải pháp marketing tăng cường khai thác sản phẩm BTTXK. Luôn luôn phát triển sản phẩm BTTXK với phương châm: hiệu quả hoạt động của khách hàng là mục tiêu của Ngân hàng.

### **3.2.6.2 Chính sách về giá cả**

Một yếu tố quan trọng hạn chế sự phát triển sản phẩm BTTXK chính là giá cả. Hầu hết các doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam đều cho rằng tài trợ theo sản phẩm BTTXK tốn kém hơn nhiều so với tín dụng ngân hàng. Tuy nhiên trong giai đoạn đầu này khách hàng chưa nhiều nên rất khó để hạ giá thành sản phẩm, sau đây là một số kiến nghị của người viết:

#### **Khai thác bán sản phẩm chéo**

Đây là khái niệm không còn mới và được các Ngân hàng thực hiện đã rất nhiều. Đó chính là bán sản phẩm BTTXK này với giá ưu đãi để có thể cung cấp tiếp những sản phẩm khác nhằm gia tăng thị phần và mở rộng dãy sản phẩm.

Trong việc tính phí sản phẩm BTTXK thì không nhất thiết lúc nào cũng tính phí cố định (như 2% trên giá trị lô hàng và lãi suất ước tính cho khoản ứng trước bị truy đòi là Sibor 3 tháng) mà có thể thay đổi tùy theo khách hàng. Có khách hàng có đơn hàng lớn mà rủi ro thấp thì có thể hạ phí xuống nhưng đi kèm với một số điều kiện khác như tiền phải chuyển vào tài khoản, duy trì số

dư tối thiểu trong một thời gian nhất định hoặc phải bán ngoại tệ cho ngân hàng khi có nhu cầu chuyển đổi thanh toán, hoặc khi thanh toán với nhà cung cấp trong nước thì phải sử dụng sản phẩm của ngân hàng. Ngoài ra, dịch vụ tư vấn quản lý công nợ cũng là một điều đáng để các Ngân hàng TM Việt Nam xem xét. Trong thời gian qua, tình hình quản lý công nợ của các doanh nghiệp Việt Nam cũng có nhiều khúc mắc. Nếu khai thác được dịch vụ tư vấn này thì sẽ khai thác được sản phẩm bao thanh toán.

Việc tính toán hiệu quả trong khai thác bán sản phẩm chéo phải được theo dõi thường xuyên để có những điều chỉnh thích hợp trong trường hợp lợi nhuận do bán sản phẩm chéo mang lại không bù đắp được phần giảm phí BTTXK

### **Tiết kiệm chi phí**

Cùng chia sẻ với nhau về hệ thống đánh giá tín dụng, ví dụ như các dịch vụ đánh giá mức tín dụng, chấm điểm tín dụng qua mạng dựa trên các dữ liệu quá khứ của khách hàng, chỉ rõ khách hàng nào không phù hợp thì các Ngân hàng TM Việt Nam sẽ giảm được chi phí.

Cùng chia sẻ hạ tầng hội sở chính và chi nhánh cũng giúp giảm được chi phí. Ví dụ như: trung tâm liên hệ để thu và xử lý nợ

Cùng chia sẻ mạng lưới thông tin và hệ thống đảm bảo an toàn... làm giảm được chi phí.

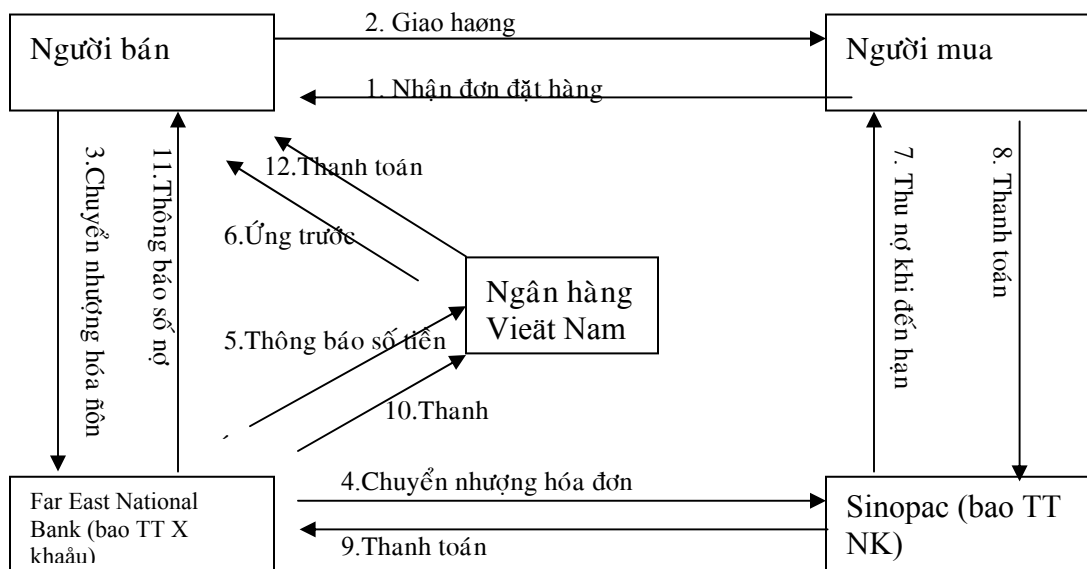
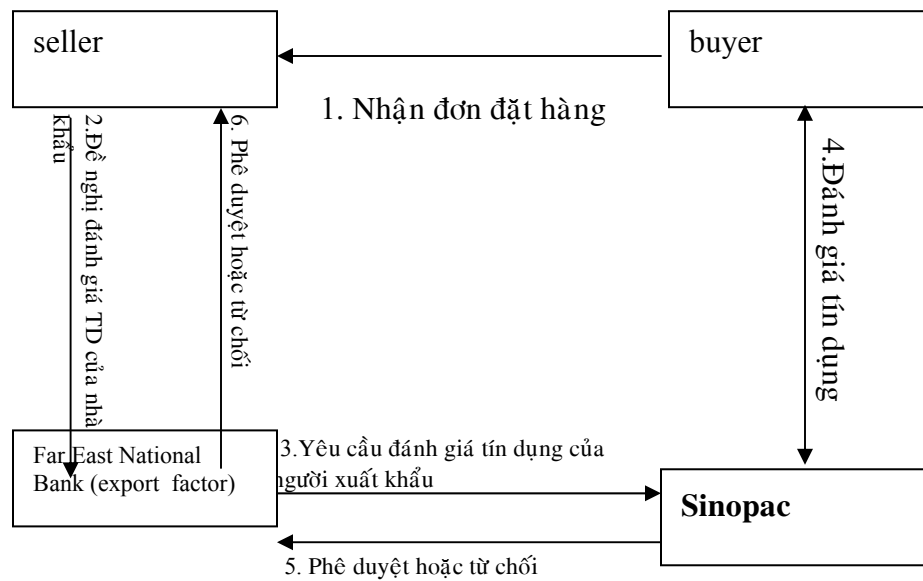
Tận dụng mạng lưới chi nhánh lớn với kinh nghiệm và nhiều thông tin để đồng thời làm đơn vị bao thanh toán xuất khẩu và đơn vị bao thanh toán nhập khẩu.

Tóm lại tiết kiệm được chi phí thì sẽ hạ được giá thành sản phẩm

### **3.2.6 Một số giải pháp khác**

#### **Mô hình đề xuất:**

Ngân hàng TM Việt Nam ký hợp đồng nguyên tắc với Ngân hàng nước ngoài có kinh nghiệm về nghiệp vụ bao thanh toán xuất khẩu (ví dụ như Sinopac (Đài Loan)) thỏa thuận hợp tác trong nghiệp vụ bao thanh toán. Với thỏa thuận này Ngân hàng Việt Nam đóng vai trò là Ngân hàng cho vay tài trợ cho nhà xuất khẩu trong nước. Ngân hàng Far East National chi nhánh Tp.Hồ Chí Minh (FENB, ngân hàng con của Sinopac) là đơn vị bao thanh toán xuất khẩu và Ngân hàng Sinopac đóng vai trò là đơn vị bao thanh toán nhập khẩu. Cụ thể hơn:



Hình 3.3 mô hình hợp tác với Ngân hàng nước ngoài cung cấp BTTXK

Trên cơ sở nhu cầu của người xuất khẩu khi ký hợp đồng xuất khẩu hàng hóa, Ngân hàng Việt Nam sẽ đề nghị Ngân hàng Sinopac thẩm định khả năng thanh toán và xác định hạn mức tín dụng cho nhà nhập khẩu.

Khi nhận được sự đồng ý của Sinopac, ba bên gồm FENB chi nhánh Tp.Hồ Chí Minh, Ngân hàng Việt Nam, người xuất khẩu sẽ ký hợp đồng bao thanh toán.

Sau khi giao hàng, Ngân hàng Việt Nam sẽ thanh toán ứng trước cho người xuất khẩu (một phần hoặc toàn bộ giá trị hàng giao).

Khi đến hạn thanh toán (tối đa 120 ngày sau khi giao hàng). Sinopac có trách nhiệm thu hồi nợ từ người mua và hoàn trả cho Ngân hàng Việt Nam. Sinopac đảm bảo về khả năng tài chính của người xuất khẩu.

Trường hợp người mua mất khả năng thanh toán, Sinopac vẫn phải trả tiền cho Ngân hàng Việt Nam thay cho người mua. Việc thanh toán này sẽ được thực hiện trong vòng 90-150 ngày kể từ ngày đến hạn.

Trong trường hợp có tranh chấp về thương mại (hàng hóa), Sinopac sẽ không thực hiện thanh toán cho đến khi tranh chấp trên được giải quyết xong

Trong quá trình nghiên cứu, người viết nhận thấy còn có một hình thức BTTXK khác có thể thực hiện như BTTXK trực tiếp. Hiện tại kim ngạch xuất khẩu sang các quốc gia như: Lào, Campuchia, Trung Quốc ngày càng gia tăng. BTTXK trực tiếp có thể thực hiện được mà không cần nhà BTTNK khi Ngân hàng TM Việt Nam có chi nhánh ở Lào, Campuchia, Trung Quốc. Hoặc không



cần thiết phải có chi nhánh mà Ngân hàng TM Việt Nam có thể mua bảo hiểm cho khoản phải thu trong hợp đồng bao thanh toán.

### **Thành lập tổ chức bảo hiểm tín dụng xuất khẩu**

Bảo hiểm tín dụng XK là một hình thức bảo hiểm cho nhà XK và ngân hàng phục vụ nhà XK khỏi những trường hợp rủi ro không thanh toán cho hàng hóa dịch vụ đã được cung cấp do các rủi ro về chính trị hoặc rủi ro thương mại. Việc tổ chức thực hiện và phát triển bảo hiểm tín dụng XK là hết sức cần thiết để khuyến khích XK, phát triển thị trường XK và chia sẻ rủi ro với những nhà XK Việt Nam, nhất là các doanh nghiệp vừa và nhỏ với năng lực cạnh tranh còn yếu và còn khá bỡ ngỡ trong môi trường giao thương quốc tế đầy rẫy rủi ro. Hơn nữa, phát triển bảo hiểm tín dụng XK cũng giúp chia sẻ rủi ro với ngân hàng, tạo ra công cụ bảo đảm giúp NHTM mạnh dạn thực hiện BTTXK miễn truy đòi.

### **3.3 Một số kiến nghị**

Để Việt Nam có thể phát triển được một thị trường dịch vụ bao thanh toán hoàn thiện nhằm đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của các doanh nghiệp, nhất là các doanh nghiệp vừa và nhỏ trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế thì sẽ cần sự cố gắng và nỗ lực của nhiều bên.

#### **Về phía Nhà nước:**

Ngân hàng Nhà nước phải là người mở đường, là lực lượng đứng đằng sau thị trường và làm nên thị trường. Vì thế cái gốc sẽ vẫn là những điều chỉnh phù hợp của các văn bản luật hiện hành sao cho vẫn giữ được những

đặc trưng vốn có của loại nghiệp vụ đặc biệt này và đồng thời phát huy hiệu quả trong quá trình triển khai nghiệp vụ. Đó là:

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

Ngân hàng nhà nước nên làm đầu mối thành lập Hiệp hội bao thanh toán Việt Nam, khuyến khích các ngân hàng tham gia để được cung cấp thông tin, hỗ trợ công nghệ...

Sớm ban hành luật thương phiếu quy định rõ ràng trách nhiệm, nghĩa vụ, quyền lợi của các bên liên quan, tuân thủ các quy tắc và tập quán quốc tế.

Ban hành quy định kiểm toán bắt buộc đối với tất cả các doanh nghiệp để đưa ra các báo cáo tài chính có thể phản ánh tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp một cách đầy đủ và chính xác nhất.

Thành lập tổ chức bảo hiểm tín dụng xuất khẩu nhằm hỗ trợ xuất khẩu.

### **Về phía doanh nghiệp xuất khẩu**

Doanh nghiệp là người quyết định sự thành bại của một sản phẩm.

Người viết nghĩ:

Luôn tìm hiểu về những sản phẩm tài chính mới để biết khi nào cần sử dụng.

Công bố công khai, rõ ràng, minh bạch tình hình tài chính bằng việc thực hiện kiểm toán bởi một bên độc lập có uy tín.

### **Về phía các ngân hàng thương mại Việt Nam**

Các ngân hàng thương mại là người xung trận, là lực lượng trực tiếp đương đầu với cạnh tranh. Người viết nghĩ:

Tăng cường công tác marketing, giới thiệu những tiện ích BTTXK cho doanh nghiệp.

Đơn giản hoá thủ tục BTTXK.

Có chính sách phí linh hoạt phù hợp.

Không ngừng nâng cao kiến thức và kinh nghiệm về BTTXK.

Cải tiến sản phẩm BTTXK thích ứng với nhu cầu thị trường

### **3.4 Kết Luận**

Thị trường bao thanh toán xuất khẩu Việt Nam chỉ mới ở giai đoạn nghiên cứu và thử nghiệm, chương này người viết cố gắng tìm hiểu về triển vọng của sản phẩm BTTXK, đồng thời đưa ra một số giải pháp nhằm phát triển sản phẩm BTTXK tại các Ngân hàng thương mại Việt Nam. Tuy nhiên tình hình kinh tế thị trường luôn biến động, đặc biệt là Việt Nam sắp gia nhập vào WTO tháng 11/2006, người viết nghĩ các giải pháp nên thay đổi để thích ứng với từng giai đoạn sống của sản phẩm BTTXK và tình hình mới. Hy vọng, trong tương lai nghiệp vụ này sẽ thực sự được phát triển ở Việt Nam nhằm tạo ra nhiều sản phẩm tài chính cho các tổ chức tài chính Việt Nam và tạo thêm công cụ cho các doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam lựa chọn trong quá trình thực hiện kinh doanh của mình.

## KẾT LUẬN

Việt Nam vào WTO nên phải mở cửa thị trường tài chính để các tổ chức tài chính nước ngoài với các sản phẩm mới, công nghệ tiên tiến, cách quản lý hiện đại...vào cạnh tranh. Đến thời điểm này thì thị trường bao thanh toán xuất khẩu đã phát triển ở các các nước trong khu vực như Singapore, Taiwan, HongKong... nhưng là thị trường mới tại Việt Nam, vì thế có một sự chênh lệch trong cạnh tranh giữa các Ngân hàng TM Việt Nam và các chi nhánh Ngân hàng nước ngoài. Nhiều Ngân hàng thương mại Việt Nam đã thấy được triển vọng bao thanh toán xuất khẩu và đã xin giấy phép hoạt động của Ngân hàng nhà nước. Tuy nhiên, để sản phẩm BTTXK phát triển thì đòi hỏi phải có một chiến lược cụ thể của từng giai đoạn và cần có sự phối hợp đồng bộ giữa các bộ ngành liên quan. Vì thế nhiều Ngân hàng thương mại Việt Nam đã gia nhập FCI nhưng vẫn chỉ ở giai đoạn nghiên cứu, chưa triển khai sản phẩm. Vì thế thách thức đặt ra là các Ngân hàng Việt Nam phải tìm ra những bước đi riêng phù hợp với điều kiện thị trường tài chính Việt Nam nhằm cung cấp cho các doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam sản phẩm BTTXK tốt nhất. Luận văn này tập trung vào nghiên cứu thực trạng của hoạt động BTTXK để từ đó đưa ra những giải pháp nhằm phát triển dịch vụ BTTXK tại các Ngân hàng TM ở Việt Nam.