

BAO THANH TOÁN TẠI VIỆT NAM - THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP

● LÊ THỊ THÙY DƯƠNG

TÓM TẮT:

Trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế diễn ra ngày càng sâu rộng và toàn diện, ngành Ngân hàng Việt Nam đang tích cực đẩy mạnh các hoạt động, phát triển các sản phẩm, dịch vụ để phục vụ ngày càng tốt hơn nhu cầu của khách hàng. Bao thanh toán là nghiệp vụ rất phổ biến trong hoạt động ngân hàng tại nhiều nước trên thế giới, tuy nhiên vẫn chưa thực sự phát triển tại Việt Nam. Bài viết sử dụng phương pháp thống kê số liệu nhằm làm rõ thực trạng nghiệp vụ bao thanh toán tại Việt Nam, đồng thời đề xuất giải pháp và khuyến nghị cho Ngân hàng Nhà nước nói chung và các ngân hàng thương mại nói riêng dựa trên phân tích và tổng hợp số liệu nhằm phát triển hoạt động bao thanh toán tại Việt Nam.

Từ khóa: bao thanh toán, ngân hàng.

1. Đặt vấn đề

Trước bối cảnh toàn cầu hóa, sự gia tăng niềm tin giữa người bán và người mua cùng sự phát triển của các giải pháp tài chính đa dạng hỗ trợ phương thức thanh toán ghi sổ thì xu hướng chuyển dịch từ phương thức thương mại truyền thống tốn kém, hiệu quả thấp sang thanh toán ghi sổ càng trở nên tất yếu và đang diễn ra trên phạm vi toàn cầu. Việt Nam đang là thị trường cận biên cho hoạt động bao thanh toán và bao thanh toán ngược với cơ hội phát triển là rất lớn khi đứng đầu khu vực về thu hút FDI. Tuy nhiên, dù đã được thể chế hóa nghiệp vụ bằng các quy định pháp luật nhưng trên thực tế, các hoạt động bao thanh toán lại chưa thực sự phát triển. Có nhiều nguyên nhân được kể đến như: vướng mắc về hành lang pháp lý; chi phí sử dụng dịch vụ, rủi ro trong hoạt động bao thanh toán đối với cả người bán và người mua...

2. Định nghĩa và vai trò của bao thanh toán

Theo Phòng Thương mại Quốc tế (ICC): “Bao thanh toán là một hình thức Mua các Khoản phải thu, trong đó Người bán hàng hóa và dịch vụ bán các khoản phải thu của họ (thể hiện bằng các hóa đơn chưa thanh toán) với mức chiết khấu cho Nhà cung cấp tài trợ (thường được gọi là “Bên bao thanh toán”). Một thỏa thuận bao thanh toán được ký kết giữa Người bán (với tư cách là khách hàng) và Nhà cung cấp tài trợ, theo đó Người bán cung cấp cho Nhà cung cấp tài trợ việc chuyển nhượng quyền (hoặc chuyển nhượng quyền sở hữu hoặc quyền tương đương) đối với (các) tài sản được cấp vốn, theo quy định pháp luật liên quan. Thông báo chuyển nhượng thường được cung cấp cho Người mua; một bản sao có chứng thực của hóa đơn hoặc tập dữ liệu hóa đơn được cung cấp cho Nhà cung cấp tài trợ”.

Vai trò của bao thanh toán:

Thứ nhất, nhu cầu tài trợ vốn giúp chuyển các

khoản phải thu thành tiền mặt, bơm thanh khoản vào chuỗi cung ứng.

Thứ hai, khả năng kiểm soát rủi ro giúp tránh gián đoạn chuỗi cung ứng.

Thứ ba, tối ưu hóa vốn lưu động khi giảm thời gian thu tiền bán hàng tồn đọng, khả năng đàm phán thời hạn thanh toán tốt hơn với nhà cung cấp, chi phí chuỗi cung ứng thấp hơn.

Thứ tư, tầm nhìn và kiểm soát tốt hơn khi nền tảng kỹ thuật số tự động hóa toàn bộ quy trình, giảm thời gian xử lý và lỗi thủ công, khách hàng có thể tùy biến các loại báo cáo quản trị/thông tin tổng hợp để hỗ trợ dự báo dòng tiền và thực hiện chiến lược phát triển, quản lý nhà cung cấp một cách hiệu quả.

Thứ năm, tăng cường hiệu quả hoạt động và bảng cân đối kế toán do có thể phân loại các khoản tài trợ vào khoản mục ngoài bảng cân đối, tùy vào cấu trúc của giải pháp và đánh giá của công ty kiểm toán. Khách hàng cũng có thể lựa chọn linh hoạt giảm thiểu những thay đổi trong quy trình thu nợ hoặc sử dụng dịch vụ quản lý sổ cái và thu nợ của chính ngân hàng tài trợ.

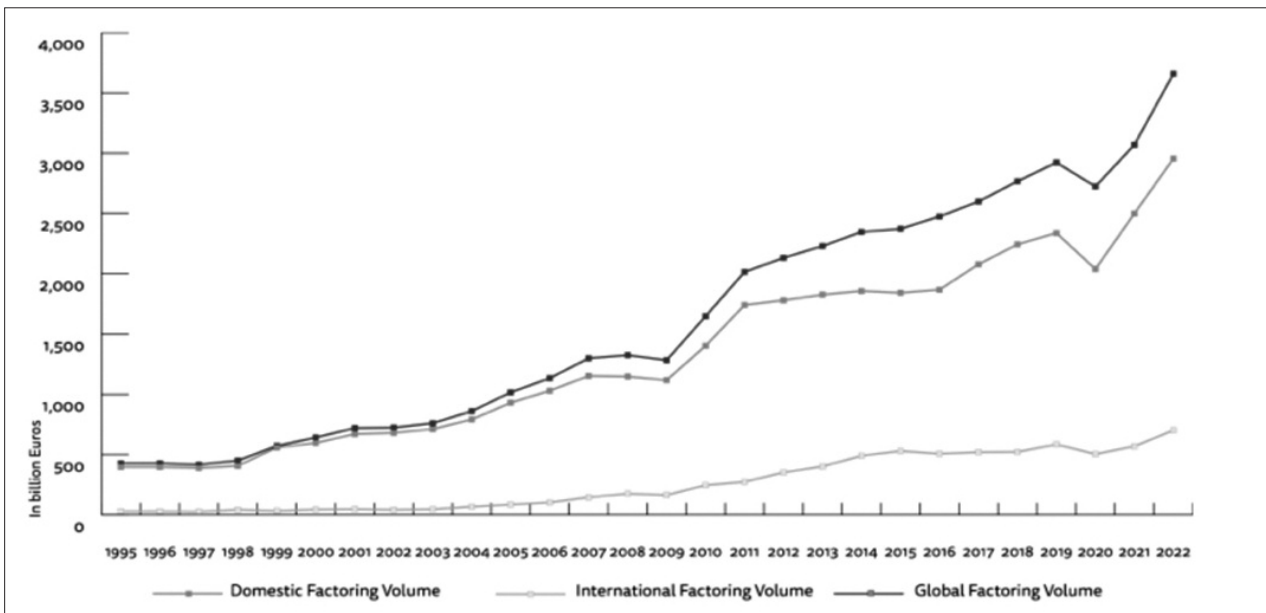
3. Thực trạng phát triển bao thanh toán

Hình 1, mô tả thống kê Dư nợ bao thanh toán toàn cầu, quốc tế và trong nước. Cụ thể, Dư nợ bao thanh toán Toàn cầu có xu hướng tăng mạnh, từ dưới 500 tỷ EUR vào năm 1995, cán mốc trên 3.500 tỷ EUR vào cuối năm 2022. Trong khi, Dư nợ bao thanh toán Quốc tế có xu hướng tăng nhẹ dưới 500 tỷ EUR từ 1995 đến năm 2022, thì Dư nợ bao thanh toán Trong nước lại có sự bùng nổ từ dưới 500 tỷ EUR năm 1995 vượt gần 3.000 tỷ EUR năm 2022.

Bức tranh bao thanh toán từng khu vực, trong đó khu vực châu Á - Thái Bình Dương được thể hiện rõ nét qua số liệu thống kê khá cụ thể và chi tiết năm 2022 ở Hình 2. Cụ thể, Dư nợ bao thanh toán toàn thế giới có xu hướng tăng qua 3 năm từ 2.726.729 triệu EUR năm 2020, tăng nhẹ đạt 3.093.706 triệu EUR năm 2021 và đạt 3.659.204 triệu EUR năm 2022. Tăng mạnh nhất là khu vực châu Âu, kế đến là châu Á - Thái Bình Dương và thấp nhất là Trung Đông. Tại khu vực châu Á - Thái Bình Dương, đứng đầu là Trung Quốc với tổng dư nợ bao thanh toán đạt được năm 2022 là 576.885 triệu EUR trên tổng 881.312 triệu EUR toàn khu vực.

Trong các năm qua, nhiều ngân hàng thương mại (NHTM) ở Việt Nam đã triển khai nghiệp vụ

Hình 1: Số liệu thống kê về Bao thanh toán (tỷ EUR)



Nguồn: www.factor-chain.com, Annual Review 2022

Hình 2: Số liệu thống kê Dư nợ Bao thanh toán theo Khu vực

Total Factoring Volume by Region				* Asia Pacific by Country	
	2020	2021	2022		2022
Europe	1844721	2118041	2498697	China	576885
Asia Pacific*	697093	751096	881312	Japan	57277
S America	83559	86048	124097	Australia	54330
N America	66598	97000	103900	Taiwan	50000
Africa	25242	32345	41822	Hong Kong	45001
Middle East	9516	9176	9376	Singapore	44002
WORLD	2726729	3093706	3659204	Korea	25604
				India	15771
					868870
				Other (8 countries)	12442
					881312

Figures are millions of Euros
2022 total in USD is \$3917178

Nguồn : www.factor-chain.com, Annual Review 2022

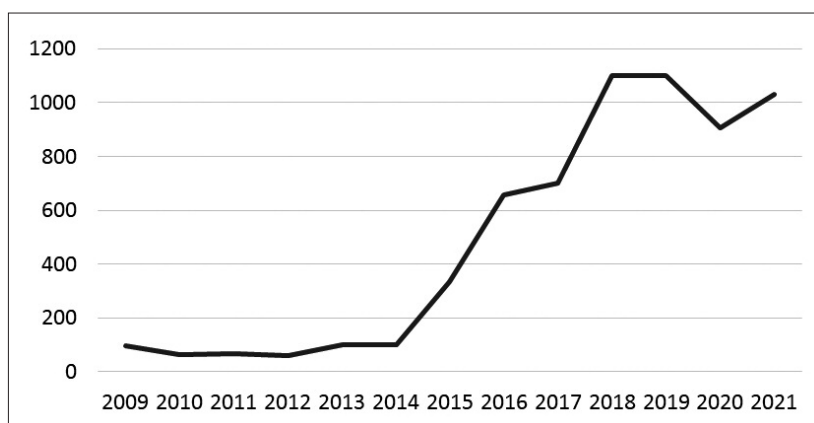
bao thanh toán. Số lượng các tổ chức tín dụng (TCTD) quan tâm đến dịch vụ này ngày càng tăng, biểu hiện số lượng các tổ chức được cấp giấy phép cung ứng dịch vụ tăng lên đáng kể. Nghiệp vụ bao thanh toán đã được nhiều NHTM giới thiệu cho khách hàng thông qua các cuộc hội thảo, hội nghị khách hàng, quảng cáo, hướng dẫn trên trang web của ngân hàng để khuyến khích khách hàng sử dụng dịch vụ này. Nhờ đó, nhận thức của doanh nghiệp Việt Nam về dịch vụ bao thanh toán cũng tăng lên đáng kể.

Theo số liệu thống kê của Hiệp hội Bao thanh toán quốc tế (FCI) (Hình 3), doanh số bao thanh toán của Việt Nam đã tăng dần theo các năm. Cụ

thể, doanh số bao thanh toán dưới 100 triệu EUR tính từ năm 2009 đến năm 2014. Từ năm 2015 trở đi có sự tăng trưởng vượt bậc, từ 335 triệu EUR năm 2015 tăng lên 658 triệu EUR năm 2016 và tiến thẳng 1.100 triệu EUR năm 2018 và 2019. Sau đó giảm nhẹ trong năm 2020 và 2021, nhưng vẫn đạt trên 1.000 triệu EUR/năm. Tuy nhiên, con số này còn nhỏ so với doanh số bao thanh toán của nhiều nước trong khu vực và trên thế giới.

Mặc dù, có những dấu hiệu tích cực nhưng việc ứng dụng nghiệp vụ bao thanh toán ở Việt Nam vẫn chưa thực sự phát triển, chưa thể hiện hết những ưu điểm vốn có. Điều này xuất phát từ nhiều nguyên nhân khác nhau, cụ thể:

Hình 3: Doanh số bao thanh toán Việt Nam (triệu EUR)



Nguồn: FCI Annual Review 2022

Thứ nhất, tại Việt Nam bao thanh toán là một dịch vụ mới mẻ đối với tất cả các chủ thể tham gia vào dịch vụ này bao gồm: đơn vị cung ứng dịch vụ bao thanh toán (ngân hàng, TCTD...), khách hàng (doanh nghiệp) và mới mẻ đối với cả cơ quan chức năng ban hành những quy định pháp lý về dịch vụ này tại Việt Nam.

Thứ hai, chi phí sử dụng dịch vụ bao thanh toán cao gây e ngại cho các doanh nghiệp. Bao thanh

toán là một nghiệp vụ có nhiều rủi ro, đặc biệt là rủi ro từ phía người mua.

Thứ ba, sản phẩm bao thanh toán chưa có sức hấp dẫn đối với khách hàng.

Thứ tư, trình độ hiểu biết về luật pháp, điều ước, tập quán, thông lệ quốc tế của các doanh nghiệp Việt Nam còn thấp.

Thứ năm, quan hệ với thị trường nước ngoài của các tổ chức cung cấp dịch vụ bao thanh toán còn hạn chế.

Thứ sáu, điều kiện cơ bản để ứng dụng nghiệp vụ bao thanh toán đó là phương thức nhờ thu trong mua bán hàng hóa và dịch vụ. Để thực hiện phương thức nhờ thu thì phải dựa trên cơ sở tín nhiệm giữa bên mua và bên bán, giữa người cung ứng dịch vụ và người sử dụng dịch vụ.

4. Giải pháp cụ thể bao thanh toán và bao thanh toán ngược

Ví dụ 1: Bao thanh toán truy đòi hạn chế sử dụng bảo hiểm tín dụng thương mại

Lĩnh vực	Thực phẩm đông lạnh
Khách hàng	Công ty chuyên doanh nhập khẩu và phân phối thực phẩm đông lạnh
Hạn mức	68 triệu USD
Giải pháp	Bao thanh toán truy đòi hạn chế có sử dụng Bảo hiểm tín dụng thương mại (TCI)
Nhu cầu của khách hàng và các khó khăn, thách thức	- Khách hàng là một công ty Mỹ chuyên cung cấp thực phẩm đông lạnh cho các nhà phân phối, các chuỗi nhà hàng, cửa hàng bán lẻ, các nhà bán buôn và các công ty chế biến thực phẩm của Mỹ muốn chuyển đổi các khoản phải thu trị giá gần 70 triệu đô la thành tiền mặt. - Khẩu vị rủi ro của Ngân hàng đối với khách hàng bị giới hạn ở 15 triệu USD, không đủ đáp ứng nhu cầu của khách hàng. - Hạn mức phải được thực hiện trên 5 bên mua hàng thuộc các nhóm doanh nghiệp có đặc điểm khác nhau, bao gồm cả khách hàng hiện tại và khách hàng tiềm năng. Việc thiết lập quan hệ khách hàng và phê duyệt hạn mức phải thực hiện trong một khoảng thời gian rất ngắn. - Khách hàng thay đổi yêu cầu về cấu trúc bảo đảm thực hiện hợp đồng vào phút cuối (Đơn vị bán hàng ở Mỹ, Trụ sở ở Thái Lan, giải pháp bao thanh toán thực hiện tại Hồng Kông).
Giải pháp của ngân hàng	- Sử dụng hợp đồng Bảo hiểm đạt tiêu chuẩn Basel của công ty bảo hiểm TCI hàng đầu thế giới Euler Hermes để phòng ngừa và tuân thủ khẩu vị rủi ro tín dụng trong khi vẫn đáp ứng được yêu cầu về tổng hạn mức của khách hàng, đồng thời thỏa mãn điều kiện để áp dụng Phương pháp nội bộ nâng cao IRB- Advanced trong việc tính toán tài sản có rủi ro tín dụng RWA, qua đó cải thiện mức độ sinh lời của giao dịch. - Tổng hạn mức phân bổ cho khách hàng (bên bán hàng) là 32 triệu USD, trong khi phần còn lại 27 triệu và 9 triệu đô được thiết lập cho bên mua hàng tương ứng là khách hàng hiện hữu và tiềm năng của ngân hàng.
Các lợi ích chính của giải pháp	- Bổ sung lập tức dòng tiền, giúp khách hàng đạt được tối ưu hóa nguồn vốn lưu động và đạt được khoản mục ngoài bảng cân đối. - Mạng lưới toàn cầu giúp ngân hàng có thể thực hiện được giải pháp cấu trúc phức tạp, tại nhiều vùng lãnh thổ khác nhau, trong khi vẫn đạt được sự nhất quán và trải nghiệm đồng nhất cho khách hàng và đối tác của họ. - Thời gian triển khai ngắn (1,5 tháng từ khi khách hàng đồng ý về mặt cấu trúc giải pháp cho đến lần rút vốn đầu tiên, bao gồm cả giai đoạn nghỉ lễ của tháng 12). - Bảo hiểm TCI giúp phòng ngừa rủi ro không thanh toán của bên mua hàng không phải là khách hàng hiện hữu của ngân hàng, đồng thời giải quyết phần khẩu vị rủi ro thiếu hụt đối với khách hàng là bên bán hàng.

Ví dụ 2: Bao thanh toán ngược - Giải pháp hỗ trợ Nhà cung cấp của Bên mua hàng

Lĩnh vực	Logistics (giao nhận)
Khách hàng	Nhà cung cấp hàng đầu trên thị trường về dịch vụ vận chuyển hàng hóa cung ứng như các giải pháp chuỗi cung ứng.
Giải pháp	Bao thanh toán ngược (Tài trợ Nhà cung cấp).
Nhu cầu của khách hàng và các khó khăn, thách thức	Khách hàng (Bên mua hàng) có nhu cầu rõ ràng trong việc duy trì một chuỗi cung ứng mạnh, ổn định và bền vững, từ đó giúp họ có thể cung cấp các giải pháp giao nhận toàn diện mang lại giá trị cao và phù hợp với nhu cầu khác nhau cho các khách hàng của họ.
Giải pháp của ngân hàng	- Đem lại cơ hội tiếp cận nguồn thanh khoản cho các nhà cung cấp và đảm bảo sự bền vững cho hoạt động kinh doanh. - Đem lại cơ hội hưởng mức chi phí tài chính ưu đãi cho các nhà cung cấp dựa trên mối quan hệ tín dụng hiện tại của khách hàng với ngân hàng. - Có khả năng đàm phán với nhà cung cấp từ việc nâng cao khả năng thanh khoản. Giải pháp này được thực hiện số hóa hoàn toàn trên nền tảng của ngân hàng qua đó khách hàng và nhà cung cấp có thể tải và lựa chọn thông tin của những hóa đơn cụ thể hay theo lô để yêu cầu thanh toán sớm.
Các lợi ích chính của giải pháp	- Đạt được hiệu quả nhờ việc sử dụng một tệp dữ liệu duy nhất làm chỉ thị thanh toán cho tất cả các nhà cung cấp. - Giảm các công đoạn xử lý thủ công bằng việc kết nối trực tiếp với hệ thống ERP của khách hàng thông qua quy trình tải tệp dữ liệu. - Minh bạch quy trình xử lý với chức năng báo cáo thời gian thực cho nhà cung cấp. - Linh hoạt trong việc lựa chọn thời điểm nhận tài trợ vốn theo nhu cầu phát triển kinh doanh từng thời kỳ. - Tiết kiệm nguồn lực thực hiện xử lý thủ công bằng việc lựa chọn nhận thanh toán sớm tự động hoặc gửi yêu cầu thanh toán sớm trực tuyến theo lựa chọn. - Tăng cường bao quát chu trình kinh doanh với các báo cáo theo thời gian thực.

5. Kết luận

Bao thanh toán chỉ có thể nhanh chóng trở thành sản phẩm tài chính hiệu quả khi và chỉ khi các bộ, ngành có liên quan phối hợp chặt chẽ với nhau và môi trường kinh tế phải thực sự thuận lợi. Sự phát

triển hoạt động bao thanh toán sẽ tạo ra nhiều sản phẩm tài chính cho các tổ chức tài chính Việt Nam, cũng như tạo thêm công cụ cho các doanh nghiệp Việt Nam lựa chọn trong quá trình thực hiện kinh doanh của mình ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Minh Ngọc (2023). Hoàn thiện hành lang pháp lý thúc đẩy sự phát triển của bao thanh toán và chiết khấu. Truy cập tại <https://thitruongtaichinhvientte.vn/hoan-thien-hanh-lang-phap-ly-thuc-day-su-phat-trien-cua-bao-thanh-toan-va-chiet-khau-45310.html>

2. Hoàng Thị Minh Châu (2021). Thực trạng phát triển dịch vụ tài chính bao thanh toán ở Việt Nam. Tạp chí Tài chính, tháng 10/2021.

3. Minh Đức (4/2024), Bao thanh toán - Sản phẩm quan trọng nhưng chưa thực sự phát triển tại Việt Nam. Truy cập tại <https://thitruongtaichinhhtiente.vn/bao-thanh-toan-san-pham-quan-trong-nhung-chua-thuc-su-phat-trien-tai-viet-nam-58296.html>
4. Ngân hàng Nhà nước, Bản thuyết minh Thông tư quy định về hoạt động bao thanh toán của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài. Truy cập tại <https://www.sbv.gov.vn/contentattachfile?idcplg>
5. Ngân hàng Nhà nước (2004). Quyết định số 1096/2004/QĐ-NHNN ngày 6/9/2004 về Quy chế hoạt động bao thanh toán của các tổ chức tín dụng.
6. Ngân hàng Nhà nước (2008). Quyết định số 30/2008/QĐ-NHNN ngày 16/10/2008 sửa đổi, bổ sung một số điều của quy chế hoạt động bao thanh toán của tổ chức tín dụng ban hành theo Quyết định số 1096/2004/QĐ-NHNN.
7. Ngân hàng Nhà nước (2017). Thông tư số 02/2017/TT-NHNN về hoạt động bao thanh toán của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài.
8. FCI. Annual Review 2022. Available at <https://fci.nl/en/annual-review>

Ngày nhận bài: 23/3/2024

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 10/4/2024

Ngày chấp nhận đăng bài: 27/4/2024

Thông tin tác giả:

ThS. LÊ THỊ THÙY DƯƠNG

Giảng viên Khoa Kế toán Tài chính

Trường Đại học Nha Trang

INVOICE FACTORING SERVICE IN VIETNAM - CURRENT DEVELOPMENT AND SOLUTIONS

● Master. **LE THI THUY DUONG**

Lecturer, Faculty of Accounting - Finance, Nha Trang University

ABSTRACT:

As Vietnam is increasingly, deeply, and comprehensively integrating into the global economy, the country's banking industry is actively developing and launching products and services to better meet the needs of customers. Invoice factoring is a popular banking service in many countries. However, this service is quite undeveloped in Vietnam. In this study, statistical methods were used to clarify the current invoice factoring services of Vietnamese banks. Based on findings and data analysis, the study made some recommendations for the State Bank of Vietnam and commercial banks to develop invoice factoring services.

Keywords: invoice factoring, bank.