

BAO THANH TOÁN

Dịch vụ tiện ích ngân hàng cung cấp cho doanh nghiệp bán hàng

Thạc sĩ LÊ HUYỀN NGỌC



Ảnh Hòa Tấn

“Bao thanh toán” (factoring), một khái niệm còn lạ lẫm với nhiều doanh nghiệp (DN) VN, nhưng lại là dịch vụ không thể thiếu với DN nước ngoài khi bán hàng. Đây cũng là một dịch vụ mà các NH, các tổ chức tài chính (TCTC) của VN cần mở rộng trong quá trình hội nhập với nền tài chính quốc tế.

1. Khái niệm bao thanh toán

Nói một cách nôm na, bao thanh toán là việc NH, TCTC tạm ứng trước một khoản tiền và thu nợ hộ người bán, thông qua hợp đồng BTT với một khoản phí. Các DN khi bán hàng trả chậm cho khách hàng (đặc biệt là bán hàng cho nước ngoài), nếu sợ rủi ro trong việc thu tiền trả chậm (trường hợp người mua không thanh toán cho người bán) thì sẽ yêu cầu ngân hàng BTT rủi ro này.

2. Quy trình thực hiện bao thanh toán

Người bán hàng đến NH có dịch vụ BTT yêu cầu được sử dụng dịch vụ

BTT cho các giao dịch bán hàng với một hoặc một số khách hàng của mình. NH xem xét các yếu tố cần thiết để quyết định có chấp nhận người bán và người mua đó hay không. Nếu chấp nhận, NH sẽ cấp hạn mức BTT cho người bán đối với từng người mua và ký hợp đồng dịch vụ BTT đối với người bán. NH sẽ lập tài khoản riêng để theo dõi hoạt động BTT. Hàng tháng, NH sẽ thông báo để người bán và người mua biết số dư trên các tài khoản BTT của họ. Sau đó, NH sẽ cùng ký văn bản thông báo hợp đồng BTT nói trên và gửi cho các bên mua hàng và các bên có liên quan, trong đó nêu rõ việc bên bán hàng chuyển nhượng tất cả các quyền và lợi ích liên quan đến các khoản phải thu của bên bán hàng cho NH và hướng dẫn cho các bên mua hàng thanh toán trực tiếp với NH.

Để thực hiện dịch vụ này, đầu tiên người bán hàng giao hàng cho người mua. Kế đó người bán chuyển nhượng các khoản phải thu cho NH theo hợp đồng đã ký giữa hai bên. NH

tạm ứng tiền hàng cho người bán và tiến hành các thủ tục đòi tiền người mua. Người mua thanh toán tiền hàng với NH. Và NH tất toán với người bán phần còn lại sau khi trừ phí BTT.

3. Những tiện ích của bao thanh toán

- Về phía người bán hàng:
 - Người bán có thể thu tiền ngay thay vì phải đợi tới kỳ hạn thanh toán theo hợp đồng.
 - Tăng lợi thế cạnh tranh khi chào hàng với các điều khoản thanh toán trả chậm mà không ảnh hưởng đến nguồn vốn kinh doanh của mình.
 - Được sử dụng khoản phải thu đảm bảo cho tiền ứng trước, do đó tăng được (một cách gián tiếp) nguồn vốn lưu động phục vụ sản xuất kinh doanh.
 - Chủ động trong việc lập kế hoạch tài chính vì dự đoán được dòng tiền vào.
 - Tiết kiệm thời gian và chi phí trong việc theo dõi thu hồi các khoản trả chậm này.
 - Tiện ích của dịch vụ BTT rất

quan trọng đối với nhà sản xuất, bởi hiện nay các nhà nhập khẩu qui mô, ưu thế chỉ chấp nhận hình thức trả sau và từ chối yêu cầu mở L/C của nhà xuất khẩu. Điều này sẽ khiến các DN VN dễ mất đơn hàng xuất khẩu nếu không có khả năng về vốn. Còn nếu chấp nhận hình thức trả sau, DN sẽ khó khăn trong việc quay vòng vốn, nhất là những đơn vị xuất khẩu các mặt hàng luôn biến động giá như cà phê, gạo, tiêu... Trong khi đó, NH cũng không dễ cho DN kéo dài thời gian thanh toán nếu thanh toán theo phương thức trả sau. Vì thế, dịch vụ BTT xuất khẩu ra đời sẽ giúp DN giải quyết được những khó khăn này.

- Đa phần các DN vừa và nhỏ rất thích dịch vụ BTT, bởi thông thường những DN này có tổng tài sản không lớn nên rất khó để NH xem xét các hạn mức tín dụng. Với BTT họ dễ dàng được cấp hạn mức tín dụng hơn.

- Các DN khi đã biết về dịch vụ bao thanh toán thường rất thích sử dụng vì BTT có nhiều hình thức khác nhau, rất đa dạng để phục vụ cho các DN. Các DN có thể sử dụng các hình thức như: BTT chiết khấu hóa đơn, BTT trung gian, BTT đến hạn, BTT thu hộ, BTT truy đòi, BTT miễn truy đòi.

- Phạm vi hoạt động BTT cũng rất đa dạng: Về địa lý thì có BTT trong nước và BTT quốc tế; Trong hoạt động xuất nhập khẩu thì có BTT xuất khẩu và BTT nhập khẩu; Có BTT số lượng hóa đơn của người bán hoặc BTT toàn bộ hay BTT một phần; Có BTT kín và BTT công khai... Khách hàng có thể sử dụng BTT trực tiếp và BTT hệ hai đại lý, hay khách hàng cũng có thể sử dụng liên kết của các hợp đồng BTT với BTT giáp lưng. Phương thức BTT từng lần hoặc BTT theo hạn mức.

• Về phía NH

- Đa dạng hóa các loại hình dịch vụ phục vụ khách hàng

- So với việc cấp hạn mức tín dụng, NH thích làm dịch vụ BTT hơn. Vì nếu cấp vốn lưu động cho DN, NH phải giám sát rất vất vả, trong khi với BTT các khoản phải thu rất rõ, việc sử dụng cũng đã rõ, các DN đã chứng minh với NH về uy tín trên thị trường khi đã bán được hàng.

Có thể nói, bao thanh toán là loại dịch vụ cả hai bên cùng có lợi. Nhưng DN có lợi hơn NH. Khi cung cấp dịch vụ này NH phải gánh chịu về mình những rủi ro khi người mua mất khả năng thanh toán. Do vậy, NH phục vụ người bán, nhà xuất khẩu, nếu không chắc chắn về khả năng tài chính của người mua thường hay tư vấn cho khách hàng của mình tới NH phục vụ người mua, nhà nhập khẩu yêu cầu dịch vụ bao thanh toán. Những NH thực hiện dịch vụ BTT cần tính toán kỹ lưỡng đối với những mặt hàng nhiều rủi ro như nông sản, thực phẩm...

4. Thực trạng dịch vụ BTT ở nước ta

Dịch vụ BTT đã được sử dụng từ lâu tại nhiều nước phát triển trên thế giới. Hiện nay thế giới có một hiệp hội Bao thanh toán quốc tế (FCI) có 204 thành viên ở các nước trên thế giới (chiếm hơn 50% doanh thu BTT quốc tế trên thế giới), trong đó VN có 4 NH đã gia nhập FCI là NH Ngoại thương VN (VCB), NH TMCP Á Châu (ACB), NH TMCP Sài Gòn Thương Tín (Sacombank) và NH TMCP kỹ thương (Techcombank). BTT là phương thức thanh toán thuận lợi hơn so với phương thức thanh toán truyền thống (mở L/C, nhờ thu).

Hiện nay ở nước ta có 11 NH (cả NH nước ngoài tại VN) cung cấp dịch vụ BTT. Tuy nhiên, phần lớn các NH trong nước mới chỉ thực hiện dịch vụ BTT mua bán trong nước, trong khi thương mại quốc tế mới tiềm ẩn nhiều rủi ro bởi nhiều nhà nhập khẩu muốn thanh toán bằng hình thức ghi sổ (trả sau). Con số 11 NH làm dịch vụ BTT quả là quá nhỏ so với số lượng các NH hiện có và càng quá nhỏ so với 1 nước đang phát triển và chuẩn bị hội nhập như nước ta.

BTT là phương thức hai bên cùng có lợi, nhưng tại sao lại chưa phát triển ở nước ta?

Thứ nhất, nước ta hiện vẫn còn nhiều hạn chế về hành lang pháp lý để thực hiện dịch vụ này. Pháp luật không thừa nhận dịch vụ BTT nếu không có sự chấp nhận bằng văn bản của khách hàng phải trả nợ. Chính điều này đã gây không ít khó khăn

cho NH và DN khi thực hiện dịch vụ này.

Thứ hai, nhiều DN cho rằng, hiện ở VN dịch vụ BTT của các NH vẫn chưa thật tiện lợi. Bởi NH thường đòi hỏi cao đối với khách hàng, ngoài phí dịch vụ, nhà xuất khẩu phải chứng minh với NH về uy tín của bên mua hàng hóa. Đây là khó khăn lớn cho nhà sản xuất, bởi sự hiểu biết về thị trường xuất khẩu của DN VN còn hạn chế.

Thứ ba, các NH cũng chưa mặn mà với việc cung cấp dịch vụ này vì chúng ta có quá ít thông tin về tình hình tài chính của người mua, nhất là khách hàng nhập khẩu. Các thông tin nếu công bố công khai cũng không thật sự rõ ràng, minh bạch. Do đó mà khả năng rủi ro cao, các NH sẽ ngần ngại khi thực hiện dịch vụ này hoặc nếu có thì mức phí cũng không hấp dẫn khách hàng.

Thứ tư, các NH khi thực hiện BTT đồng nghĩa với chấp nhận rủi ro ở mức độ nào đó. Nhưng ở nước ta, rủi ro mất vốn đồng nghĩa với trách nhiệm pháp lý của NH và cá nhân người quyết định, do đó, các NH, đặc biệt là các NHTM nhà nước không thích sử dụng dịch vụ này.

Thứ năm, cũng do bản thân người cung cấp chưa mặn mà với dịch vụ này nên họ không chú trọng công tác marketing, tuyên truyền quảng bá tới khách hàng. Các khách hàng vì vậy cũng ít biết đến loại hình dịch vụ này.

5. Giải pháp để phát triển phương thức bao thanh toán ở nước ta

- Tăng cường công tác marketing, giới thiệu những tiện ích của BTT cho các DN.

- Đơn giản hoá thủ tục BTT bằng các quy định pháp lý cụ thể.

- Có chính sách phí-linh hoạt, phù hợp với các DN vừa và nhỏ.

- NHNN làm đầu mối thành lập Hiệp hội BTT VN, khuyến khích các NH tham gia để được cung cấp thông tin, hỗ trợ công nghệ... Đây cũng là một bước hội nhập với nền tài chính quốc tế của VN.

- NHNN nghiên cứu quy chế thành lập các công ty BBT độc lập ■