

Trong những năm gần đây, hoạt động tín dụng của các ngân hàng thương mại VN có những chuyển biến tích cực cả về quy mô lẫn chất lượng, qua đó góp phần đáng kể cho sự phát triển kinh tế VN. Biểu hiện ở các chỉ tiêu như GDP luôn tăng trưởng với tỷ lệ cao: 7,08% năm 2002, 7,34% năm 2003, 7,69% năm 2004, năm 2005 GDP tăng 8,4%. Dư nợ cho vay nền kinh tế của hệ thống tổ chức tín dụng VN có tỷ lệ tăng trưởng rất cao, đến cuối ngày 31.12.2004 là 41,65%, năm 2003 là 28,41%, năm 2005 tăng trưởng tín dụng khoảng 23%. Tuy nhiên, bên cạnh sự tăng trưởng nóng của tín dụng thì các hình thức tín dụng vẫn còn nhiều hạn chế, thiếu các sản phẩm mới phục vụ cho sự phát triển đa dạng của các doanh nghiệp. Vì vậy việc Ngân hàng Nhà nước VN ký quyết định số 1096/2004/QĐ – NHNN ban hành quy chế hoạt động bao thanh toán của các tổ chức tín dụng VN, theo chúng tôi đó là bước tiến rất quan trọng góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh của các ngân hàng VN trong xu thế hội nhập.

Nghị vụ Factoring hay còn gọi là nghiệp vụ bao thanh toán hiện nay tuy còn khá mới mẻ đối với nhiều tổ chức và doanh nghiệp, nhưng cũng không còn xa lạ với hệ thống ngân hàng thương mại VN. Sau một số bài báo giới thiệu về nghiệp vụ bao thanh toán như bài viết của ông Nguyễn Mạnh Dũng – Vụ các ngân hàng đăng trên *Thị trường tài chính tiền tệ* số tháng 7.1999, rồi bài viết của TS. Nguyễn Văn Hà đăng trên tạp chí *Phát triển kinh tế* tháng 8.2004 thì đến tháng 9.2004 Thống đốc Ngân hàng Nhà nước VN đã ký ban hành quyết định số 1096/2004/QĐ-NHNN về quy chế hoạt động bao thanh toán của các tổ chức tín dụng. Quyết định này đã mở ra một hành lang pháp lý được coi là thông thoáng và thuận lợi cho sự phát triển loại hình dịch vụ mang lại nhiều tiện ích này. Hiện nay VN được đánh giá là thị trường tiềm năng và là một mảnh đất màu mỡ để phát triển dịch vụ, bởi vì đó là nhu cầu cấp thiết từ phía khách hàng – chính là đại đa số các doanh nghiệp vừa và nhỏ đang hoạt động, cũng như nhu cầu từ phía nhà cung cấp – các tập đoàn tài chính ngân hàng như City Group, HSBC Holdings Plc, DBS Group Holdings Limited và các ngân hàng quốc doanh, ngân hàng thương mại cổ phần của VN. Chính vì thế mà ở thời điểm cuối năm 2004, đầu năm 2005 diễn ra rất nhiều các cuộc hội thảo, báo cáo và quảng bá về dịch vụ này, như hội thảo về Bao thanh toán do ngân hàng FENB của Mỹ tổ chức vào tháng 9.2004 nhằm giới thiệu và vận động sự tham gia cung cấp dịch vụ của một số ngân hàng thương mại cổ phần (Ngân hàng Phương Đông, Ngân hàng Á Châu, Ngân hàng Kỹ thương...), Hội thảo bao thanh toán tổ chức tại thành phố Hồ Chí Minh ngày 7.3.2005 với sự tham dự của đại diện các ngân hàng thương mại tại VN và đại diện của Hiệp hội bao thanh toán thế giới, ông Jeroen Kohnstamm.

1. Tìm hiểu nghiệp vụ bao thanh toán

Nghị vụ bao thanh toán có lịch sử phát triển lâu dài, xuất phát từ hoạt động đại lý hưởng hoa hồng khoảng 2000 năm trước dưới thời đế chế La Mã, phát triển ở Anh vào thế kỷ 15 dưới hình thức ứng trả trước một phần cho người ủy nhiệm (nhà cung ứng sản phẩm), và phát triển mạnh từ thế kỷ 19 thông qua các nhà đại lý thanh toán ngành dệt may của

BAO THANH TOÁN FACTORING Một hình thức tín dụng mới tại VN

PGS. TS. TRẦN HOÀNG NGÂN &
NGUYỄN THỊ THÙY LINH

Nghị vụ bao thanh toán ở VN theo định nghĩa của các văn bản là “việc cấp tín dụng thông qua việc mua lại các khoản phải thu”, định nghĩa như vậy liệu có chính xác không? Quan hệ tín dụng là một quan hệ tách bạch riêng, khác với quan hệ mua bán, nếu trong khái niệm đưa ra hai cụm từ vừa là quan hệ tín dụng, vừa là quan hệ mua bán thì sẽ rất nhập nhằng và gây khó hiểu cho người đọc cũng như người sử dụng những thuật ngữ này.

Mỹ, ngành công nghiệp điện, hóa chất, sợi tổng hợp... Với lịch sử lâu đời nên định nghĩa nghiệp vụ bao thanh toán cũng hết sức đa dạng.

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

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

Ngoài ra, đối với một số tổ chức cung cấp dịch vụ bao thanh toán khác thì nghiệp vụ bao thanh toán được định nghĩa

là việc mua lại các khoản phải thu, hay việc cung cấp tài trợ tài chính ngắn hạn thông qua việc trả các khoản phải thu ngay lập tức bằng tiền mặt để cải thiện dòng ngân lưu của khách hàng (clients) đồng thời nhận lấy rủi ro tín dụng. Các dịch vụ đi kèm gồm có quản lý nợ, quản lý sổ cái bán hàng, xếp hạng hạn mức tín dụng và thu hộ.

Trong một nghiệp vụ bao thanh toán thông thường sẽ có sự xuất hiện của ít nhất ba bên: tổ chức bao thanh toán (factor), khách hàng của tổ chức bao thanh toán (client hay seller) và con nợ của tổ chức bao thanh toán (debtors hay buyers). Đối với các loại bao thanh toán xuất nhập khẩu thì sẽ có hai đơn vị bao thanh toán, một đơn vị ở nước của nhà xuất khẩu và một đơn vị ở nước của nhà nhập khẩu. Ngoài ra, khi một khách hàng ký kết hợp đồng thực hiện nghiệp vụ bao thanh toán đối với factor, họ sẽ bán không phải là một mà một số các khoản phải thu từ nhiều khách hàng khác nhau, cho nên trong một nghiệp vụ bao thanh toán có thể có rất nhiều con nợ của factor.

2. Sự phát triển doanh số nghiệp vụ bao thanh toán trên thế giới

Trên thế giới đến tháng 5.2005 đã có hơn 1.003 đơn vị bao thanh toán và hoạt động đạt doanh số hơn 800 tỷ EUR bao thanh toán trong nước, 80 tỷ EUR bao thanh toán xuất - nhập khẩu, và đã có khoảng 60 quốc gia tham gia vào hiệp hội bao thanh toán thế giới với tổng số thành viên là 196 thành viên. Theo số liệu vừa được cập nhật của FCI (Factors Chain International), năm 2005 doanh số bao thanh toán trên thế giới đạt 1.016.547 triệu Euro, tăng 18% so năm 2004.

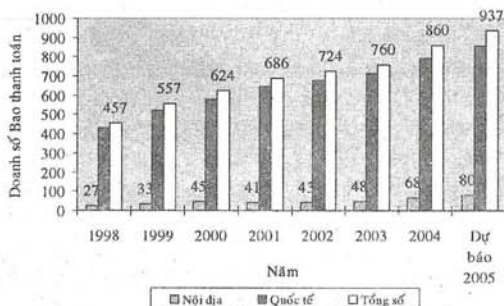
Bảng 1: Doanh số bao thanh toán trên thế giới

Đơn vị tính: Triệu Euro

Năm	Nội địa	Quốc tế	Tổng số
1998	26.672	429.834	456.506
1999	33.392	523.485	556.877
2000	44.843	578.997	623.840
2001	41.023	644.659	685.682
2002	42.916	681.281	724.197
2003	47.735	712.657	760.392
2004	68.265	791.950	860.215
2005 (ước)	79.840	857.098	936.938

www.factors-chain.com

Doanh số bao thanh toán trên thế giới



Các thị trường bao thanh toán lớn nhất gồm có thị trường Anh (doanh số 184 tỷ EUR), thứ hai là thị trường Ý (121 tỷ

EUR), thị trường Mỹ xếp thứ 3 (81.8 tỷ EUR), tiếp theo là Pháp (81.6 tỷ EUR) và Nhật (72 tỷ EUR).

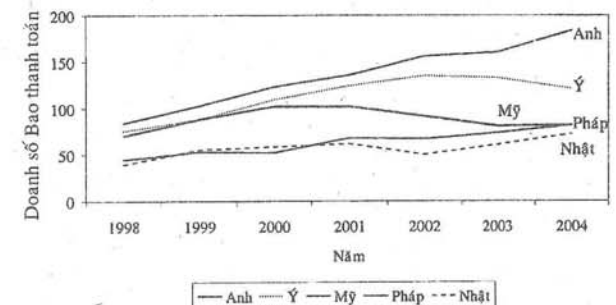
Bảng 2: 5 thị trường đứng đầu trong lĩnh vực bao thanh toán

Đơn vị tính: Triệu Euro

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Anh	84.255	103.200	123.770	136.080	156.706	160.770	184.520
Ý	75.319	88.000	110.000	124.823	134.804	132.510	121.000
Mỹ	70.059	88.069	102.268	101.744	91.143	80.696	81.860
Pháp	44.255	53.100	52.450	67.660	67.398	73.200	81.600
Nhật	38.980	55.347	58.473	61.566	50.380	60.550	72.535

www.factors-chain.com

5 thị trường đứng đầu trong lĩnh vực bao thanh toán



Bảng 3: Doanh thu về bao thanh toán của các châu lục trên thế giới

Đơn vị tính: Triệu Euro

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Châu Âu	295.799	352.214	414.383	468.326	523.851	546.935	612.504
Châu Á	61.722	78.775	69.865	76.078	69.850	89.096	111.614
Châu Mỹ	91.325	111.134	126.517	127.157	115.301	104.542	110.094
Châu Úc	3.481	5.284	7.420	8.320	9.992	13.979	18.417
Châu Phi	4.198	5.470	5.655	5.801	6.203	5.840	7.856
Tổng cộng thế giới	456.506	556.877	623.840	685.682	724.197	760.392	860.215

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 này với doanh số gấp 6 lần khu vực đứng thứ 2 (châu Á) và có 3 đại diện là Anh, Ý, Pháp trong số 5 thị trường có doanh số cao nhất thế giới, 2 vị trí còn lại giành cho châu Á và châu Mỹ. 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 là 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 biển 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

ng nghiệp vụ này theo một hướng mới và gần với hình thức hiện đại của nghiệp vụ bao thanh toán ngày nay hơn.

Cũng theo bảng số liệu trên có thể thấy mặc dù trong từ năm 2003 trở về trước, doanh số bao thanh toán của châu Á chỉ đứng vị trí thứ 3, xếp sau châu Âu và châu Mỹ, nhưng với nhu cầu mạnh mẽ cộng với các tiềm lực cần thiết đã làm cho châu lục này phát triển khá mạnh về dịch vụ và doanh số tăng cao, vươn lên đứng hàng thứ 2 trong số 5 châu lục.

Không chỉ ở các nước phát triển như Anh, Pháp, Mỹ, Ý, Nhật mới phát triển loại hình dịch vụ bao thanh toán mà ở các nước đang phát triển như Đài Loan, Braxin, Thổ Nhĩ Kỳ dịch vụ này cũng được sử dụng rất thành công và mang lại những kết quả đáng kể cho nền kinh tế đất nước. Doanh số bao thanh toán ở các nước này được thống kê như sau:

Bảng 4: Doanh số bao thanh toán ở một số nước đang phát triển

Đơn vị tính: Triệu Euro

	Đài Loan	Braxin	Thổ Nhĩ Kỳ	Mexico	Chile
1998	1.004	13.620	4.043	2.519	1.991
1999	2.090	17.010	5.250	3.550	2.600
2000	3.650	12.012	6.390	5.030	2.650
2001	4.511	11.020	3.947	6.890	3.123
2002	7.919	11.030	4.263	6.340	3.130
2003	16.000	12.040	5.330	4.535	3.500
2004	23.000	15.500	7.950	4.600	4.200

www.factors-chain.com

3. Việc sử dụng nghiệp vụ bao thanh toán ở VN

Nghiệp vụ bao thanh toán ở VN theo của quyết định 1096/2004/QĐ – NHNN được định nghĩa 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”

• Tình hình thị trường bao thanh toán ở VN

Hiện nay có 9 tổ chức tín dụng đăng ký và triển khai việc cung cấp dịch vụ bao thanh toán, trong đó có 3 chi nhánh ngân hàng nước ngoài tham gia bao gồm ngân hàng Deutsche Bank của Đức, ngân hàng Far East National Bank (FENB) của Mỹ, Ngân hàng Nhật UFJ Bank Limited, và có 6 ngân hàng trong nước gồm có Ngân hàng TMCP Á Châu (ACB), Ngân hàng TMCP Phương Đông (OCB), Ngân hàng TMCP Kỹ thương VN (TCB), Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương tín (Sacombank), Ngân hàng TMCP Hàng hải (MSB), Công ty tài chính dầu khí (PVFC).

Tuy nhiên, cho đến ngày 7 tháng 7 năm 2005 mới chỉ có một số tổ chức tín dụng trong nước tham gia vào mạng lưới bao thanh toán quốc tế, đó là Ngân hàng Á Châu, Ngân hàng Sài Gòn Thương tín, Ngân hàng Kỹ thương VN, Ngân hàng Phương Đông thực hiện sản phẩm này với tư cách là đại lý cho Ngân hàng Far East National Bank – Sino Pac.

• Những tồn tại và bất cập

Kể từ khi quyết định về quy chế hoạt động bao thanh toán được ban hành cho đến khi nghiệp vụ bắt đầu được triển khai là cả một thời gian dài im hơi lặng tiếng, sau đó là những hoạt động cầm chừng và nặng nề hình thức hơn là chất lượng dịch vụ. Cho đến nay, sau gần một năm kể từ ngày thống đốc NHNN ký quyết định, theo như thống kê ở trên thì VN hiện nay chỉ mới có 9 tổ chức tín dụng tham gia đăng ký cung

cấp dịch vụ, trong đó hết 3 tổ chức là chi nhánh ngân hàng nước ngoài, còn 6 tổ chức còn lại là ngân hàng VN mà doanh số giao dịch vẫn còn rất khiêm tốn, đối tượng khách hàng thì hạn chế trong phạm vi một số khách hàng quen thuộc (hay còn gọi là khách hàng “ruột”) của ngân hàng. Tại Ngân hàng thương mại cổ phần Á Châu (ACB), hoạt động bao thanh toán là khá nhất, nhưng trong vòng 2 tháng (tháng 9 và 10.2005) chỉ phục vụ được 8 khách hàng với doanh số bao thanh toán là 32 triệu đồng, một con số khá khiêm tốn so với mong đợi.

Nghiệp vụ bao thanh toán ở VN theo định nghĩa của các văn bản là “việc cấp tín dụng thông qua việc mua lại các khoản phải thu”, định nghĩa như vậy liệu có chính xác không? Quan hệ tín dụng là một quan hệ tách bạch riêng, khác với quan hệ mua bán, nếu trong khái niệm đưa ra hai cụm từ vừa là quan hệ tín dụng, vừa là quan hệ mua bán thì sẽ rất nhập nhằng và gây khó hiểu cho người đọc cũng như người sử dụng những thuật ngữ này. Ngoài ra, trong các văn bản pháp luật liên quan đều đề cập chi tiết là việc thực hiện nghiệp vụ bao thanh toán phải được bên bán hàng và bên mua hàng thỏa thuận từ trước trong hợp đồng, liệu điều này có hạn chế phạm vi hoạt động của các tổ chức bao thanh toán cũng như quyền lợi được tham gia vào nghiệp vụ này của những công ty bán hàng không có thỏa thuận từ trước không.

Một điểm còn yếu trong hệ thống luật của VN về hoạt động bao thanh toán được ông Jeroen Kohnstamm nêu ra trong báo cáo của mình tại hội thảo đó là trong hoạt động bao thanh toán sẽ diễn ra một bước quan trọng: “chuyển giao quyền đòi nợ” từ người bán hàng sang đơn vị bao thanh toán nhưng lại không thấy có quy định liên quan nào xác lập mối quan hệ này, như vậy việc chuyển giao này có được thừa nhận không, và trong trường hợp không được thừa nhận thì phải xử lý như thế nào. Bên cạnh đó, sau khi bên bán hàng và đơn vị bao thanh toán thỏa thuận, ký kết hợp đồng bao thanh toán sẽ phải “thông báo bằng văn bản cho bên mua hàng”, liệu như thế đã đủ chưa, làm thế nào để biết được rằng việc thông báo đã có hiệu lực thi hành cho tất cả các bên.

Hoạt động của nghiệp vụ bao thanh toán tại ngân hàng cũng chưa được tách bạch khỏi hoạt động tín dụng mà hầu như theo sự quản lý thì lại gần như giống nhau hoàn toàn. Trong khi đó, yêu cầu để phát triển dịch vụ bao thanh toán ở các nước trên thế giới là việc tài trợ trong bao thanh toán sẽ “không thiên về khuynh hướng từng giao dịch cũng như không phải là hoạt động “chiết khấu” từng khoản phải thu riêng biệt”, các đơn vị bao thanh toán sẽ có những tiêu chí riêng để lựa chọn khách hàng và kiểm soát khách hàng, không phải giống hoàn toàn như tiêu chí của ngân hàng khi cho vay (có thể dựa vào tài sản đảm bảo và việc thẩm định người bán hàng), có rất nhiều yếu tố mà được các đơn vị bao thanh toán xem xét trong khi những yếu tố đó thường không được các ngân hàng để ý (ví dụ như rủi ro của đơn vị bao thanh toán không nằm ở chỗ người bán mà là ở chỗ khả năng thanh toán tiền của những người mua cũng như mức độ phân tán giữa các người mua).

Tóm lại, để VN 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 doanh nghiệp