



BAO THANH TOÁN NGƯỢC: MÔ HÌNH BAO THANH TOÁN TƯƠNG LẠI CHO VIỆT NAM

✎ *Phạm Trường Lộc, ThS. Vũ Thị Đan Trà **

Bài viết điểm lại thực trạng hoạt động Bao thanh toán (BTT) của Việt Nam kể từ năm 2004, trong đó, chủ yếu đánh giá những bất cập của mô hình này thông qua thang đo Likert dưới góc độ doanh nghiệp. Từ đó, tác giả lý giải nguyên nhân của những bất cập trên, trong đó, bất cân xứng trên thị trường tài chính, hệ thống pháp luật chưa hoàn thiện là những tác nhân chính, đồng thời, rút ra nhu cầu cần phải thay đổi mô hình truyền thống này ở nước ta. Mô hình BTT ngược mà tiêu biểu là của Ngân hàng Nafin - Mexico với nhiều ưu điểm khắc phục được tình trạng bất cân xứng thông tin và hệ thống pháp luật còn hạn chế, là một mô hình rất phù hợp với Việt Nam. Cùng với tác động của những xu hướng mới trong hoạt động kinh tế và thanh toán quốc tế, tác giả nhận thấy triển vọng của mô hình BTT ngược và đề xuất mô hình “Sàn giao dịch điện tử BTT ngược” cho Việt Nam trong tương lai.

1. Tổng quan về hoạt động và những bất cập của BTT tại Việt Nam

Tại Việt Nam, hoạt động BTT bắt đầu phát triển kể từ ngày 6/9/2004 khi Thống đốc Ngân hàng Nhà nước (NHNN) ban hành Quyết định 1096/2004/QĐ-NHNN chính thức đặt nền móng pháp lý cho BTT ở nước ta. Ba năm sau, đã có đến 15 ngân hàng được cấp phép thực hiện nghiệp vụ BTT, gồm 8 ngân hàng trong nước và 7 chi nhánh ngân hàng nước ngoài, trong đó 4 ngân hàng là thành viên chính thức của FCI, là ACB, Techcombank, Vietcombank, Sacombank (Đăng Thị Nhàn, 2007; trang 105). Dù đạt những kết quả đáng khích lệ về doanh số, nền tảng pháp lý cũng như khách hàng nhất định, nhưng hoạt động BTT vẫn đậm chân tại chỗ, tăng trưởng còn khiêm tốn, thiếu ổn định, không đem lại lợi ích nào đáng kể cho doanh nghiệp. Qua khảo sát 183 doanh nghiệp về đánh giá 10 bất cập tiêu biểu (từ nghiên cứu của Đăng Thị Nhàn, và các tác giả) của mô hình này bằng thang đo Likert, tác giả nhận thấy rằng:

Thứ nhất, tỷ lệ doanh nghiệp

biết và từng dùng BTT của các ngân hàng thương mại (NHTM) tại nước ta chỉ khoảng xấp xỉ 10% với độ tin cậy 95% (Bảng 1). Thứ hai, có 10 bất cập tiêu biểu, trong đó có 3 bất cập lớn nhất hiện nay là: “tư duy của doanh nghiệp vẫn quen dùng thanh toán T/T hay L/C, ngại sử dụng sản phẩm mới”, “ngân hàng thường đòi hỏi cao về mặt tài chính với doanh nghiệp” và “chi phí dịch vụ BTT cao” với điểm đánh giá trung bình lần lượt là 3,86; 3,73; và 3,68 (Bảng 2). Thứ ba, quy mô doanh nghiệp như thế nào, hay có tham gia xuất khẩu hay không cũng đều đánh giá như nhau về 3 bất cập lớn nhất của mô hình BTT ở Việt Nam hiện nay (Bảng 3).

Ngoài những bất cập từ trong nhận thức của doanh nghiệp về lợi ích và tiện lợi của sản phẩm BTT, 2 trong số 3 bất cập lớn nhất liên quan đến chính các ngân hàng. Từ đó, có thể thấy nguyên nhân cốt lõi dẫn đến sự ẽo uột của thị trường BTT ở Việt Nam chính là bất cân xứng thông tin trong lĩnh vực tài chính (Pfohl & Gomm, 2009). Việc thiếu thông tin tín dụng, thiếu cơ quan xếp hạng tín dụng, hệ thống pháp luật chưa hoàn thiện và chông chéo đã khiến cho ngân hàng lo sợ rủi ro đạo đức. Họ chỉ chọn những nhà cung cấp uy tín, lớn tham gia vào BTT và đương nhiên là không có các doanh nghiệp vừa và nhỏ (SMEs). Hơn thế nữa, chính hệ

* Đại học Ngoại thương Cơ sở II tại TP. Hồ Chí Minh



NGÂN HÀNG TMCP ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM

Chia sẻ cơ hội, Hợp tác thành công

www.bidv.com.vn



Bảng 1: Kiểm định tỷ lệ doanh nghiệp biết và từng sử dụng dịch vụ BTT

	Phân loại	Tần số N	Tỷ lệ quan sát	Tỷ lệ kiểm định	Mức ý nghĩa kiểm định
Biết BTT	Nhóm 1	<=1	22	0,12	0,1
	Nhóm 2	>1	161	0,88	-
	Tổng cộng	-	183	1,0	-

Bảng 2: Thống kê mô tả 10 bất cập của mô hình BTT ở nước ta hiện nay

Bất cập	Tần số N	Điểm min	Điểm max	Giá trị trung bình	Độ lệch chuẩn của giá trị trung bình	Độ lệch chuẩn
NH đòi hỏi cao về mặt tài chính với DN	22	1,00	5,00	3,7273	0,27273	1,27920
Cơ sở dữ liệu của DN, đối tác còn thiếu và chưa minh bạch	22	1,00	4,00	3,0000	0,18610	0,87287
Hình thức chất lượng	22	1,00	5,00	3,2727	0,22001	1,03196
Doanh số khách hàng	22	1,00	5,00	3,2727	0,22001	1,03196
Công tác quảng bá về dịch vụ BTT của NH còn kém	22	1,00	5,00	3,5909	0,24317	1,14056
Giải ngân chiết khấu	22	1,00	5,00	3,2727	0,22001	1,03196
Chi phí BTT	22	2,00	5,00	3,6818	0,17882	0,83873
Tư duy của DN về sử dụng sản phẩm mới	22	2,00	5,00	3,8636	0,21111	0,99021
NH và DN chưa có sự am hiểu, kinh nghiệm về nghiệp vụ BTT	22	1,00	5,00	3,3182	0,24073	1,12911
Nhà nước hỗ trợ	22	2,00	5,00	3,4545	0,21550	1,01076

Bảng 3: Kết quả kiểm định mối quan hệ giữa xuất khẩu, quy mô doanh nghiệp và đánh giá về 3 bất cập chủ yếu của mô hình BTT truyền thống

Các chỉ tiêu kiểm định	Tư duy cũ, bảo thủ của DN	NH đòi hỏi về mặt tài chính đối với DN	Chi phí BTT cao
Giá trị Mann - Whitney	35,5	28	30
Giá trị Wilcoxon	50,5	181	183
Giá trị Z	-0,573	-1,186	-1,044
Mức ý nghĩa kiểm định Mann-Whitney	0,567	0,236	0,296
Giá trị χ^2	1,273	2,014	0,582
Bậc df	3	3	3
Mức ý nghĩa kiểm định Kruskal-Wallis	0,736	0,570	0,901

thống thông tin còn thiếu, rủi ro cao, mà BTT của ngân hàng chủ yếu vẫn phải có truy đòi nhằm đảm bảo an toàn. Điều kiện, thủ tục để được BTT cùng hồ sơ giấy tờ đăng kí phức tạp chỉ để ngân hàng có thể thấy được khả năng tài chính tốt của người mua và cả người bán, phòng trường hợp rủi ro của người mua xảy ra. Tất cả dẫn đến chất lượng BTT vẫn thấp, chi phí giao dịch, phí dịch vụ cao, các khách hàng và cả ngân hàng cũng dè dặt khi sử dụng. (Laere, 2012; trang 12).

2. Bối cảnh chung

Kế hoạch phát triển SMEs giai đoạn 2011-2015 nhấn mạnh: “Phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ là chiến lược lâu dài, nhất quán và xuyên suốt trong chương trình hành động của Chính phủ, là nhiệm vụ trọng tâm trong chính sách phát triển kinh tế quốc gia” (Quyết định 1231/QĐ-TTg, 2012). Tuy nhiên, trong thời gian vừa qua, các SMEs vẫn khó được vốn vay NH, do những điều kiện thế chấp khó khăn. Khảo sát của tác giả tại khu vực TP. Hồ Chí

Minh và các vùng lân cận cho thấy, vốn vẫn là nhóm khó khăn lớn nhất của doanh nghiệp, tập trung ở các SMEs có quy mô lao động dưới 200 người và đặc biệt là dưới 50 người, trong đó xấp xỉ 30% các doanh nghiệp có nhu cầu rất cấp thiết về vốn.

Kể từ khi Việt Nam gia nhập WTO, hoạt động xuất khẩu ngày càng đóng vai trò quan trọng và là động lực tăng trưởng GDP chủ yếu đối với nền kinh tế. Xuất khẩu trong năm 2012 lập đỉnh 114,6 tỷ USD, tăng 18%, vượt 4,6% so với kế hoạch đề ra (Chính phủ, 2012). Tuy nhiên, khả năng cạnh tranh doanh nghiệp vẫn còn kém, trong khi các biện pháp can thiệp, hỗ trợ của Chính phủ như trợ cấp, tín dụng ưu đãi... đã hạn chế nhiều theo các qui định về tự do hóa thương mại. Một hình thức hỗ trợ doanh nghiệp một cách hợp lý, phù hợp với qui định của WTO giữa lúc cạnh tranh khốc liệt là rất cần thiết, để giúp doanh nghiệp duy trì, phát triển sản xuất và xa hơn là mở rộng thị trường.

BTT có thể là một nguồn cấp vốn lưu động quan trọng cho các SMEs ở những nước đang phát triển có hệ thống tài chính và luật pháp về thương mại còn yếu (Klapper và các tác giả, 2004; trang 1). Tuy nhiên, như đã phân tích, mô hình này tại Việt Nam vẫn hoạt động kém hiệu quả. Vấn đề là, làm sao có thể đưa ra mô hình BTT phù hợp hơn cho nước ta giúp giải được phần nào bài toán thiếu vốn thông qua các khoản phải thu sẵn có của doanh nghiệp, thúc đẩy hoạt động xuất khẩu, phát triển lực lượng SMEs. Mô hình mới phải khắc phục được tình trạng bất cân xứng thông tin, đem lại lợi ích cho các doanh nghiệp, đặc biệt là các



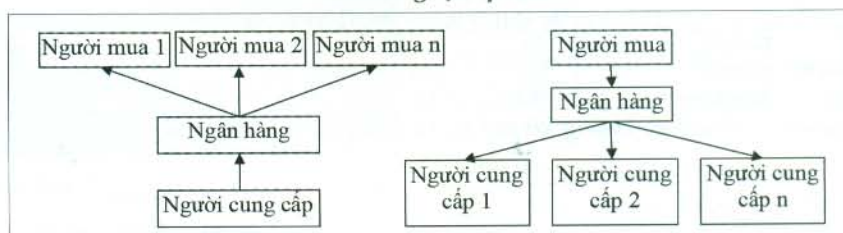
SMEs mà mô hình cũ không thực hiện được. Đó chính là Mô hình BTT ngược (Reverse factoring).

3. Mô hình BTT ngược và kinh nghiệm từ Ngân hàng Nafin

BTT ngược (**Reverse Factoring**) là một hình thức tài trợ vốn cho chuỗi cung ứng, giúp khắc phục vấn đề bất cân xứng thông tin giữa ngân hàng và nhà cung ứng, trong đó người mua và nhà cung ứng của họ cùng thương lượng với ngân hàng để tối ưu hóa luồng vốn phát sinh từ quan hệ thương mại giữa họ, bằng cách ngân hàng chỉ mua lại những khoản phải thu những tập đoàn mua hàng có mức xếp hạng tín dụng cao (Reindorp & Tanrisever, 2011).

BTT ngược bao gồm một số đặc điểm sau. *Thứ nhất*, hình thức BTT này sử dụng mức độ tín nhiệm của người mua những tập đoàn lớn, uy tín, có khả năng tài chính mạnh thay cho những nhà cung cấp nhỏ của họ, nên được xem là một hình thức hoán đổi tín dụng (credit arbitrage) (Hurtres, 2009; trang 24). *Thứ hai*, rủi ro tín dụng trong BTT ngược chính bằng rủi ro thanh toán của người mua hàng lớn, hoàn toàn không phụ thuộc vào những SMEs có rủi ro cao và khả năng tài chính yếu kém (Klapper, 2006; trang 9). *Thứ ba*, BTT ngược còn được gọi là BTT có xác nhận (**Confirming Factoring**), vì BTT ngược chỉ được thực hiện khi có xác nhận của người mua về những khoản phải thu của người bán, là cam kết không hủy ngang của họ về nghĩa vụ thanh toán khi đáo hạn. *Thứ tư*, BTT ngược là BTT không truy đòi, vì đã có được sự đảm bảo từ người mua có uy tín và năng lực tài chính vững mạnh, nên tổ chức BTT không cần truy đòi lại người

Sơ đồ 1: So sánh mô hình BTT truyền thống (trái) và BTT ngược (phải)



(Nguồn: The Role of "Reverse Factoring" in Supplier Financing of Small and Medium Sized Enterprises, Klapper, 2006)

bán. Nhờ những đặc điểm trên, mà BTT phù hợp hoàn toàn với mô hình chuỗi cung ứng bao gồm một số tập đoàn lớn và nhiều nhà cung cấp nhỏ ở các nước có hệ thống thông tin tín dụng kém, hệ thống tư pháp lẫn hành pháp hạn chế.

Điểm khác biệt cơ bản giữa BTT truyền thống và BTT ngược là bên khởi đầu quá trình. Đối với BTT truyền thống, người bán là người bắt đầu quá trình BTT bằng cách đến ngân hàng xin chiết khấu khoản phải thu từ người mua. Ngược lại, BTT ngược lại bắt đầu từ người mua hợp tác với các ngân hàng để cung cấp dịch vụ cho các nhà cung cấp là những SMEs và thực hiện xác nhận với ngân hàng những hóa đơn mà người cung cấp được chiết khấu. Đây là tính chất cơ bản thể hiện tính "ngược" của BTT mới (Sơ đồ 1).

Chương trình "Cadenas Productivas" của Ngân hàng Nafin - Mexico là một trong những mô hình BTT ngược tiêu biểu nhất ở các nước đang phát triển. Mô hình đã đem lại lợi ích cho tất cả các bên và cả hàng triệu peso vào ngân sách nhà nước; được nhiều quốc gia tại Mỹ La Tinh và Châu Á tham khảo để xây dựng cho nước mình, cũng như nhiều nhà nghiên cứu tham khảo để phát triển mô hình tài trợ vốn cho chuỗi cung ứng. Vào năm 2001, Nafin (Nacional Financiera) đã

giới thiệu chương trình BTT ngược với tên gọi "Cadenas Productivas" hay "Productive Chains" (tài trợ cho chuỗi cung ứng). Đến năm 2009, chương trình này hoạt động ngày càng hiệu quả với gần 700 tập đoàn lớn như Colgate Palmolive, Gigante, HEB, Kraft Foods, Liverpool, Nadro, Nestle, BIC, P&G, Walmart... (35% từ khu vực nhà nước, 65% từ khu vực tư nhân), khoảng 215.000 SMEs, trong đó 70.000 SMEs có hồ sơ điện tử theo dõi thường xuyên và 39 nhà cung cấp dịch vụ tài chính gồm ngân hàng, công ty BTT, công ty tài chính và các trung gian phi ngân hàng khác. Cũng trong năm đó, Nafin đã làm trung gian BTT cho khoảng 98% SMEs trong chương trình của mình với hơn 1,2 triệu giao dịch BTT ngược trong năm và số lượng giao dịch mỗi ngày lên đến khoảng 4000 (Center for Global Development, 2011; trang 44).

Chương trình "Cadenas Productivas" tích hợp một số dịch vụ tài chính, trong đó BTT ngược là sản phẩm cơ bản. Đây là sản phẩm BTT miễn truy đòi, không yêu cầu bất kì thế chấp, kí quỹ hay phí dịch vụ nào. Một khi nhà cung cấp giao hàng, cùng với hóa đơn chứng từ cho người mua, người mua sẽ đăng tải chúng lên trên website của Nafin, trang này sẽ xác nhận chứng từ đó trong tình



Tỷ lệ doanh nghiệp biết và từng dùng bao thanh toán của các NHTM ở nước ta chỉ khoảng 10%

trạng “sẵn sàng chuyển nhượng” và giá trị của khoản phải thu cần phải BTT. Kế đến, nhà cung cấp sẽ đăng nhập vào trang của người mua trên website của Nafin và nhấp chọn vào khoản phải thu đó. Bất cứ ngân hàng tham gia có quan hệ hợp tác với người mua và nhà cung cấp sẽ xuất hiện trên màn hình tiếp theo, đồng thời, báo mức lãi suất chiết khấu cũng như giá trị mà công ty đó sẵn sàng BTT. Theo qui định của Nafin, mức lãi suất chiết khấu tối đa sẽ bằng lãi suất huy động ngân hàng cộng thêm 0,7 %, tuy nhiên, do cơ chế báo giá cạnh tranh giữa các ngân hàng tham gia nên thông thường chỉ cộng thêm 0,4%, thấp hơn nhiều so với lãi suất cho vay của Mexico thường cộng thêm 1,4%. Nếu quyết định BTT cho khoản phải thu đó, nhà cung cấp “click” vào ô “BTT” ở phía dưới và giá trị của khoản BTT trừ đi phần lãi suất chiết khấu sẽ được chuyển ngay vào tài khoản ngân hàng của nhà cung cấp. Khi hóa đơn đến hạn thanh toán, người mua sẽ thanh toán cho ngân hàng BTT trực tiếp. Ngoài ra, Nafin còn có sản phẩm “tài trợ theo hợp đồng mua hàng” (Contract Financing). Đây là hình thức khá phù hợp với SMEs khi vừa kết hợp hình thức cấp tín dụng trước khi giao hàng, vừa thực hiện BTT ngược sau khi giao hàng, cho phép họ có một

khoản tiền để mua nguyên vật liệu thực hiện đơn hàng của mình. (Klapper, 2006).

Mô hình BTT ngược của Ngân hàng Nafin là mô hình 3 bên cùng thắng (Dyckman, Laere, 2011; trang 5-10). Đối với nhà cung ứng là các SMEs, chương trình đã cung cấp một nguồn vốn giá rẻ cho họ với lãi suất chiết khấu ưu đãi thấp hơn nhiều so với lãi suất cho vay, phí dịch vụ bằng không, cơ chế cạnh tranh giữa các nhà cung cấp dịch vụ BTT giúp SMEs có được mức giá tối ưu. Đối với những tập đoàn mua hàng lớn, ngoài việc được Nafin quản lý dùm các khoản phải thu và chỉ cần thanh toán cho ngân hàng BTT, người mua còn có thể phát triển mối quan hệ với nhà cung cấp của mình, đồng thời, xây dựng hình ảnh một doanh nghiệp lớn với các SMEs bằng việc cung cấp sản phẩm này với Nafin như một điều

kiện ưu đãi cho họ. Người mua còn có thể kéo dài thời hạn thanh toán chậm từ 30 ngày lên 90 ngày, thậm chí 120 ngày nhằm cải thiện tính thanh khoản của mình. Chương trình còn giúp phát triển hệ thống chuỗi cung ứng của các tập đoàn này cả về chất và lượng để các SMEs tham gia chương trình phải không ngừng cải thiện chất lượng hàng hóa, giao hàng đúng hạn cho người mua. Đối với các ngân hàng BTT, BTT ngược là một phương tiện thích hợp để các ngân hàng phát triển thêm mối quan hệ với những nhà cung cấp mới nhằm đem lại doanh số và thu nhập cao hơn bằng cách xây dựng thêm hồ sơ tín dụng cần thiết hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Thêm vào đó, Nafin cũng cung cấp các dịch vụ tái chiết khấu các khoản phải thu trong trường hợp ngân hàng BTT cần thanh khoản hay chứng khoán hóa các khoản

Bảng 4: Tổng số vốn tài trợ cho khu vực tư nhân của Nafin

(Đơn vị tính giá trị: triệu peso)

	2009		2010		2011	
	Giá trị	Tốc độ %	Giá trị	Tốc độ %	Giá trị	Tốc độ %
BTT ngược	204773	26,0	250326	22,2	256381	2,4
Tài trợ vốn cố định	19411	90,1	4136	(78,7)	5537	33,9
Tài trợ cho doanh nghiệp siêu nhỏ	10734	69,8	11348	5,7	13428	18,3
Các nghiệp vụ truyền thống	40010	26,4	31953	(20,1)	45053	41,0
Tín dụng thứ cấp	274928	30,5	297763	8,3	320399	7,6
Tín dụng sơ cấp	50	(88,6)	7211	14322,0	5138	(28,7)
Tổng dư nợ tín dụng	274978	30,2	304974	10,9	325538	6,7
Bảo lãnh	176760	106,1	200087	13,2	287861	43,9
Tổng vốn tài trợ	451738	52,1	505060	11,8	613399	21,5

(Nguồn: Annual Report 2008, 2009, 2010, 2011, Nacional Financiera)



đó có đảm bảo từ các tập đoàn lớn. (Bảng 4)

Dù tốc độ tăng trưởng của tổng số vốn tài trợ cho BTT ngược của Nafin không cao, chỉ khoảng trên 20% và năm 2011 xấp xỉ 2,4%, cơ cấu đầu tư của Nafin cho BTT ngược cũng chỉ dao động từ 20 - 25% trong tổng vốn đầu tư trong năm. Tuy vậy, đóng góp của chương trình BTT này là vô cùng đáng kể, là động lực cho việc tăng trưởng lợi nhuận ròng của Nafin từ năm 2001. Cụ thể năm 2008, 2009, 2010, 2011 lợi nhuận ròng của Nafin tương ứng là 108, 570, 1040 và 825 triệu peso. (Annual Report 2011, Nacional Financiera).

Bài học kinh nghiệm của mô hình BTT ngược từ Ngân hàng Nafin cho Việt Nam

Tại Việt Nam, mô hình BTT ngược đang được triển khai hạn chế ở một số ngân hàng như ACB, (Nguyễn Xuân Hùng, 2007; trang 37) nhưng chưa phát triển rộng khắp. Chương trình “Cadenas Productivas” của Ngân hàng Nafin đem đến nhiều bài học về việc mở rộng mô hình này ở nước ta. *Thứ nhất*, sử dụng công nghệ thông tin để cung cấp các giao dịch điện tử là một yếu tố quan trọng để giảm thiểu chi phí dịch vụ không cần thiết, cho phép SMEs tiếp cận nhanh chóng, tiện lợi. Nafin xây dựng nền tảng này rất qui mô khi hợp tác với Avantel để cung cấp dịch vụ viễn thông và chọn Infosel, Levicom, Harbinger, Seguridata... làm nhà cung cấp hạ tầng thông tin. *Thứ hai*, việc mở rộng mô hình, xây dựng một sàn giao dịch BTT ngược rộng lớn, tạo tính lan tỏa đi khắp các thành phần kinh tế như các ngân hàng, công ty tài chính, nhà đầu tư, những tập đoàn mua hàng lớn... đóng vai trò quyết định đến thành công của mô hình, giúp

tăng chất lượng sản phẩm BTT, làm giảm chi phí vốn cũng như rủi ro. *Thứ ba*, đầu tư của nhà nước cũng như vai trò của các cơ quan nhà nước trong việc điều hành mô hình này là cần thiết trong quá trình xây dựng và thu hút nhiều nguồn lực tham gia. *Thứ tư*, hành lang pháp lý hỗ trợ cho giao dịch điện tử như tính pháp lý của các chứng từ điện tử, chữ ký số, chuyển nhượng các khoản phải thu, chứng khoán qua mạng cần được xây dựng vững vàng. *Thứ năm*, nhận thức của SMEs về BTT ngược cần được cải thiện nhằm thúc đẩy sự tham gia tích cực của họ.

4. Triển vọng của hoạt động BTT ngược tại Việt Nam

Nhiều xu hướng trong nước và quốc tế đang đem đến cho BTT ngược tại Việt Nam nhiều trợ lực. *Thứ nhất*, xu hướng dịch chuyển của các phương thức thanh toán quốc tế, trong đó, các hình thức ghi sổ hay nhờ thu dần thay thế các phương thức thanh toán truyền thống như tín dụng chứng từ (Annual World Payment Report 2012). Ở Việt Nam trước kia L/C chiếm ưu thế, thì hiện nay, chuyển tiền đang trở thành hình thức phổ biến chiếm trên 50% doanh số hàng nhập và 80% doanh số hàng xuất (Đặng Thị Nhân, 2007; trang 121-122). *Thứ hai*, xu hướng sử dụng giao dịch điện tử qua website, e-market, chữ ký số, hóa đơn điện tử hay các dịch vụ Internet Banking đang ngày càng diễn ra sâu rộng trong các doanh nghiệp và ngân hàng. *Cuối cùng*, trong tương lai, BTT ngược sẽ được hỗ trợ bởi các tập đoàn lớn và một lực lượng đông đảo các SMEs. Xu hướng dịch chuyển các tập đoàn, xưởng sản xuất lớn từ Trung Quốc sang khu vực Đông Nam Á, trong

đó có Việt Nam, là một thực tế. Việc các công ty đa quốc gia xây dựng ngành công nghiệp phụ trợ và chuỗi cung ứng của mình tại Việt Nam sẽ tạo động lực khiến họ tham gia tích cực vào mô hình BTT ngược.

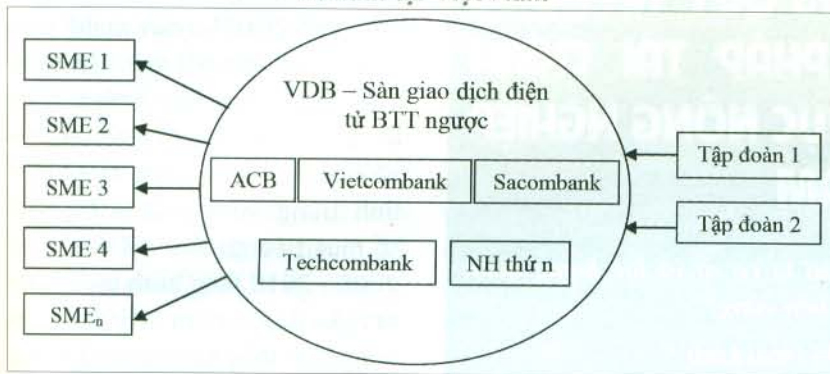
Đề xuất mô hình “Sàn giao dịch điện tử BTT ngược”

Trên cơ sở kinh nghiệm của Mexico và các điều kiện về pháp luật, kinh tế, công nghệ và con người ở nước ta, tác giả đề xuất mô hình “Sàn giao dịch điện tử BTT ngược” mới nhằm khắc phục nhược điểm của BTT cũ và tận dụng được những xu hướng trợ lực mới cho hoạt động BTT ngược.

Với vai trò là “bà đỡ” phát triển khu vực tư nhân, SMEs tại nước ta, Ngân hàng Phát triển Việt Nam (VDB) dưới sự hỗ trợ đặc lực của Chính phủ và NHNN là một ngân hàng trung tâm thích hợp để xây dựng mô hình BTT ngược. Ban đầu, VDB sẽ xây dựng “Sàn giao dịch điện tử BTT ngược” của mình ngay tại trang chủ, đồng thời, tổ chức hợp tác với những tập đoàn lớn trong nước và quốc tế, có lượng nhà cung cấp lớn tại Việt Nam như các tập đoàn bán lẻ Co-op mart, Big C, Metro; những tập đoàn điện tử Samsung, Foxconn, Fujitsu; tập đoàn sản xuất linh kiện ô tô xe máy Honda, Toyota; những tập đoàn may mặc Nike, Adidas, Puma... Sau khi tham gia với VDB, các tập đoàn này sẽ cung cấp một danh sách những nhà cung cấp thường xuyên, uy tín của mình, ưu tiên cho các SMEs. VDB cùng với những doanh nghiệp này tiếp tục giới thiệu chương trình này cho chuỗi các nhà cung ứng của mình. SMEs chấp nhận tham gia sẽ được cấp tài khoản trên sàn giao dịch, nhận được hỗ trợ kĩ thuật từ các tập đoàn mua hàng của mình và



Sơ đồ 2: Mô hình “Sàn giao dịch điện tử BTT ngược” đề xuất tại Việt Nam



(Nguồn: Tác giả xây dựng trên cơ sở mô hình của Laere và Iacono, 2012)

có thể thực hiện BTT ngược trực tiếp ngay trên website được liên kết với các tập đoàn này. Website được mã hóa bằng công nghệ 128-bit SSL, các nhà cung cấp và các tập đoàn tham gia tiến tới sử dụng chữ ký số và hóa đơn điện tử trong tất cả các hoạt động từ đăng tải, xác nhận và xử lý chứng từ.

VDB sẽ vừa xây dựng sàn giao dịch, vừa tham gia cung cấp BTT chủ yếu cho các SMEs, sau đó cần liên kết với các ngân hàng và các tổ chức tài chính khác, đặc biệt là những ngân hàng có kinh nghiệm về nghiệp vụ BTT như ACB, Techcombank, Vietcombank, HSBC... Các ngân hàng khi bắt đầu tham gia vào sàn giao dịch điện tử sẽ được VDB đảm bảo rủi ro thanh toán, trong trường hợp các tập đoàn mua hàng mà VDB hợp tác không thanh toán cho các ngân hàng cung ứng BTT, VDB sẽ đứng ra trả nợ thay; tiến tới VDB gỡ bỏ việc đảm bảo rủi ro này khi mô hình mở rộng và chỉ thực hiện công việc tái chiết khấu các khoản phải thu đó từ ngân hàng để hỗ trợ thanh khoản. Ngân hàng tham gia sẽ đóng phí hội viên mỗi năm cho VDB để duy trì sàn giao dịch, VDB sẽ thực hiện tất cả công việc giao dịch trên website và chuyển giao chứng từ sao cho ngân hàng

BTT chỉ tính vào lãi suất chiết khấu vào trong dịch vụ của mình.

Lãi suất chiết khấu theo cơ chế cạnh tranh giữa các ngân hàng và được thiết lập mức trần dựa vào lãi suất huy động thấp hơn lãi suất cho vay, nhờ có sự đảm bảo bởi uy tín của các tập đoàn mua hàng lớn và VDB. BTT ngược trên sàn sẽ là BTT miễn truy đòi, ban đầu thực hiện BTT trong nước, sau đó mở rộng BTT ngược quốc tế với sự tham gia của các tập đoàn nước ngoài nhằm hỗ trợ cho xuất khẩu. BTT ngược là dịch vụ chủ yếu trên sàn giao dịch, nhưng sau khi đã phát triển rộng rãi có thể đa dạng hóa kết hợp các sản phẩm tín dụng khác để hỗ trợ cho SMEs như cấp tín dụng trước mua hàng để hỗ trợ mua sắm nguyên vật liệu thực hiện đơn hàng, hỗ trợ kỹ thuật 24 giờ và các khóa đào tạo, giới thiệu về nghiệp vụ này. Mô hình “Sàn giao dịch điện tử BTT ngược” đơn giản sẽ được tóm tắt bằng sơ đồ 2. ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Tanrisever, F. & Reindorp, M. (Dec 2012). Value of Reverse Factoring in Multi-stage Supply Chains. Eindhoven University of Technology.
2. Bakker, M.H.R., Klapper, L. & Udell, G.F. (2004). Financing Small and Medium-size Enterprises with Factoring: Global Growth in Factoring – and its Potential in Eastern Europe. The World Bank working paper. ISBN

83-89188-17-1.

3. Klapper, L. (2006). The Role of “Reverse Factoring” in Supplier Financing of Small and Medium Sized Enterprises. Development Research Group. The World Bank.

4. Hurtres, N. & Salvadori, M.G. (Oct 2010). Supply chain finance: From myth to reality. McKinsey on Payments.

5. Laere, M.V. (Feb 2012). Modelling international reverse factoring - and the future of supply chain finance. Master thesis of Science in Finance. Tilburg University.

6. Iacono, U.D. (Aug 2012). Understanding Supply Chain Finance market dynamics through System Dynamics modeling: Implications for financial service providers. Master thesis of Science in Operations Management and Logistics. Eindhoven University of Technology.

7. Pfohl, H.C. & Gomm, H. (2009). Supply chain finance: optimizing financial flows in supply chains. Logistics research. Technological University of Darmstadt.

8. Castaneda, G., Castellanos, S.G. & Hernandez F. (Dec 2011). Policies and Innovations for Improving Financial Access in Mexico. Center for Global Development.

9. Dyckman, B. (2011). Supply Chain Finance: Risk mitigation and revenue growth, Journal of Corporate Treasury Management.

10. Burns, A. & Burns, R. (2008). Basic Marketing Research (Second edition). New Jersey: Pearson Education.

11. Nacional Financiera (2009-2012). Annual Report 2008-2011.

12. Capgemini Consulting, The Royal Bank of Scotland (RBS), & EFMA (2012). Annual World Payment Report 2012.

13. Factors Chain International (2009-2012). Annual Review 2009-2012. 1017 DR Amsterdam.

14. International Institute for the Unification of Private law (28 May 1988). Unidroit Convention on International Factoring. Ottawa.

15. Đặng Thị Nhân (2007). Cẩm nang về nghiệp vụ Bao thanh toán Factoring và Forfaiting trong tài trợ thương mại quốc tế. Nhà xuất bản Thống kê.

16. Phạm Xuân Hùng (2007). Phát triển nghiệp vụ Bao thanh toán (Factoring) tại Việt Nam. Luận văn thạc sĩ kinh tế. Đại học Kinh tế TP.HCM.

17. Nguyễn Thị Thu Hiền (2007). Phát triển sản phẩm Bao thanh toán tại Ngân hàng Công thương Việt Nam. Luận văn thạc sĩ kinh tế. Đại học Kinh tế TP.HCM.

18. Nguyễn Văn Huy (2009). Giải pháp mở rộng hoạt động Bao thanh toán nội địa tại Ngân hàng thương mại cổ phần Á Châu. Luận văn thạc sĩ kinh tế. Đại học Kinh tế TP.HCM.

19. Thủ tướng Chính phủ (2012). Quyết định số 1231/QĐ-TTg về Phê duyệt Kế hoạch phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa giữa 2011-2015.

20. Chính phủ (2012). Báo cáo tình hình kinh tế - xã hội 2012, <http://chinhphu.Viet Nam/portal/page/portal/chinhphu/noi dung tinh hinh thuc hie n?categoryId=100002607&articleId=10051323>.