

# Bao thanh toán: THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN

ThS. Nguyễn Thị Thanh Hương \*



*NHTM cần tăng cường công tác marketing, giới thiệu những tiện ích của bao thanh toán tới các doanh nghiệp.*

**B**ao thanh toán có từ rất lâu đời, song thực chất nó chỉ phát triển mạnh từ sau chiến tranh thế giới lần thứ hai đến nay. Sau này bao thanh toán mới phát triển mạnh là vì sau thế chiến thứ 2, nhiều nước trên thế giới lâm vào kiệt quệ, khủng hoảng và suy thoái kinh tế, nhất là các quốc gia tham chiến trừ Mỹ. Các doanh nghiệp của các quốc gia này cũng rơi vào tình trạng khó khăn tài chính nghiêm trọng. Để

phục hồi và mở rộng sản xuất kinh doanh, các doanh nghiệp khi mua bán với nhau phải dùng đến phương thức thanh toán trả sau (trả chậm). Tuy nhiên, khi sử dụng phương thức này, doanh nghiệp lại phát sinh thêm chi phí quản lý nợ. Trong trường hợp người bán cũng thiếu vốn để tài trợ cho sản xuất kinh doanh của mình, buộc người bán phải bán lại khoản nợ để nhanh chóng có vốn phục vụ sản xuất. Bên cạnh đó, tình trạng nợ

khó đòi cũng là một vấn đề nhức nhối đối với nhiều doanh nghiệp bán hàng. Do bao thanh toán ra đời nhằm đáp ứng nhu cầu về tài trợ vốn và quản lý, thu hồi các khoản nợ giúp doanh nghiệp, hỗ trợ cho doanh nghiệp kinh doanh hiệu quả hơn.

### **Bao thanh toán là gì?**

Theo Từ điển kinh tế (Dictionary of Economic-Christopher Pass &

\* Trường Đào tạo cán bộ NHNo&PTNT Việt Nam

Bryan Lones-2001), “Bao thanh toán là một sự dàn xếp tài chính, qua đó một công ty tài chính chuyên nghiệp còn gọi là công ty mua nợ mua lại các khoản nợ của một công ty với số tiền ít hơn giá trị của khoản nợ đó. Lợi nhuận chính là chênh lệch giữa tiền thu được của số nợ đã mua và giá mua thực tế của món nợ đó. Lợi ích của công ty bán nợ là nhận được tiền ngay thay vì phải chờ đến lúc con nợ trả nợ, hơn nữa lại tránh được những phiền toái và các chi phí trong việc theo đuổi các con nợ chậm trả”.

Theo Công ước quốc tế về bao thanh toán (UNIDROIT) ngày 28/05/1998, “Bao thanh toán là hoạt động của đơn vị bao thanh toán đứng ra mua lại các khoản phải thu của khách hàng phát sinh từ giao dịch bán hàng hoặc cung cấp dịch vụ nhưng thanh toán chậm, theo đó, khách hàng nhận được các khoản tiền ứng trước tương ứng với tỷ lệ định trước giá trị của khoản phải thu. Phần còn lại sẽ được trả lại cho khách hàng khi người mua hàng thực hiện việc thanh toán và đã trừ đi các khoản phí. Ngoài việc tài trợ dưới dạng tạm ứng cho khách hàng dựa trên các khoản phải thu, đơn vị bao thanh toán còn cung cấp dịch vụ theo dõi sổ sách, thu nợ hộ và bảo hiểm rủi ro tín dụng”.

Theo Quy chế hoạt động Bao thanh toán của các tổ chức tín dụng ban hành kèm theo Quyết định số 1096/2004/QĐ-NHNN ngày 06/09/2004 của Thống đốc Ngân hàng (NHNN) quy định “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 thoả thuận trong hợp đồng mua, bán hàng”.

Từ các khái niệm trên, chúng ta có thể hiểu, bao thanh toán là việc chuyển nợ của người mua hàng (con

nợ) từ người bán hàng hoá hay cung ứng dịch vụ (chủ nợ cũ) sang công ty mua nợ (chủ nợ mới). Công ty mua nợ đảm bảo việc thu nợ, tránh rủi ro về không trả nợ hoặc không có khả năng trả nợ của người mua. Công ty mua nợ có thể trả trước thời hạn toàn bộ hay một phần các khoản nợ của người mua cùng với khoản hoa hồng tài trợ hay phí thu nợ. Mọi rủi ro không thu được nợ đều do công ty mua nợ gánh chịu.

Nói cách khác, bao thanh toán có thể được hiểu là việc người bán chuyển nhượng toàn bộ quyền và nghĩa vụ liên quan tới các khoản phải thu ngắn hạn phát sinh trong hợp đồng mua bán giữa người mua và người bán cho đơn vị bao thanh toán, đổi lại đơn vị bao thanh toán cung cấp cho người bán một hoặc một số dịch vụ sau: theo dõi sổ sách bán hàng của người bán; tài trợ dưới dạng tạm ứng cho người bán dựa trên giá trị các khoản phải thu; thu nợ hộ; bảo hiểm rủi ro tín dụng cho

các khoản phải thu.

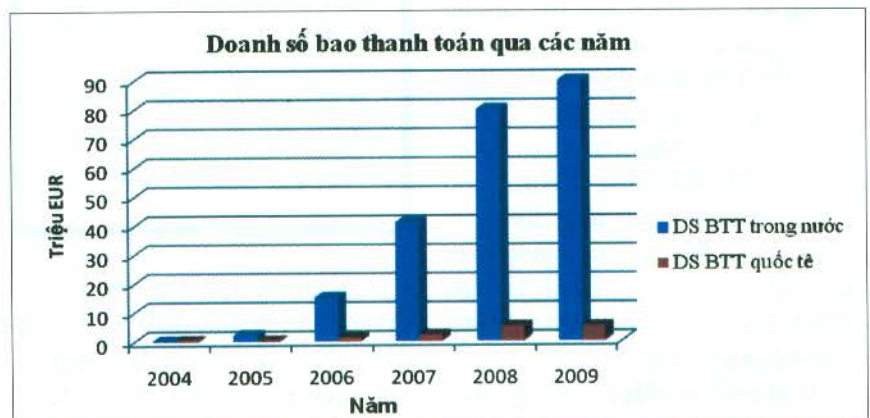
Sau khi có Quyết định nói trên của Thống đốc NHNN, nhiều ngân hàng thương mại (NHTM) ở Việt Nam đã triển khai nghiệp vụ bao thanh toán, đến nay, có thể đánh giá một số kết quả chủ yếu sau đây:

Số lượng các tổ chức tín dụng 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. Hiện nay, số lượng các tổ chức tín dụng của Việt Nam là thành viên của Hiệp hội Bao thanh toán quốc tế (FCI) là 08 ngân hàng, trong đó có 04 ngân hàng nội địa và 04 chi nhánh ngân hàng nước ngoài tại Việt Nam. Bên cạnh một số chi nhánh ngân hàng nước ngoài có kinh nghiệm cung cấp dịch vụ bao thanh toán như Far East National, Deutsche Bank AG..., một số công ty tài chính như Công ty tài chính đầu khí cũng được NHNN cấp giấy phép thực hiện dịch vụ bao thanh toán. Từ đó cho

**Bảng 1: Doanh số bao thanh toán của Việt Nam qua một số năm**  
Đơn vị: Triệu EUR

Năm	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
DS BTT trong nước	0	2	15	41	80	90	105
DS BTT quốc tế	0	0	1	2	5	5	5
<b>Tổng</b>	<b>0</b>	<b>2</b>	<b>16</b>	<b>43</b>	<b>85</b>	<b>95</b>	<b>110</b>

(Nguồn từ FCI: [www.factors-chain.com](http://www.factors-chain.com) - năm 2010 số liệu ước tính của tác giả)



**Biểu đồ 1: Doanh số bao thanh toán của Việt Nam qua một số năm**

thấy, thị trường bao thanh toán đầy tiềm năng của Việt Nam đã được các tổ chức tài chính, các ngân hàng trong và ngoài nước ý thức và tập trung phát triển.

Nghiệp vụ bao thanh toán (Factoring) 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 mới mẻ này. Nhờ đó, nhận thức của doanh nghiệp Việt Nam về dịch vụ bao thanh toán cũng đã tăng lên đáng kể. Sự quan tâm của các doanh nghiệp về loại hình tài trợ thương mại này đã có dấu hiệu khởi sắc, thể hiện ở tốc độ tăng trưởng doanh thu bao thanh toán đầy ấn tượng trong 02 năm 2007 và 2008.

Tại các đơn vị triển khai nghiệp vụ này, sản phẩm bao thanh toán đã phần nào đáp ứng được nhu cầu về vốn của một số doanh nghiệp nhưng hạn chế về tài sản đảm bảo, thúc đẩy nhiều cơ hội kinh doanh. Đồng thời cũng giúp cho các đơn vị đa dạng hoá sản phẩm dịch vụ, ngày càng phục vụ tốt hơn nhu cầu của khách hàng. Các NHTM luôn theo sát sự biến động, phát triển kinh tế - xã hội để xây dựng, phát triển dịch vụ phù hợp với thực tế, có tính cạnh tranh cao, đảm bảo nguồn tài trợ vốn kịp thời cho các doanh nghiệp.

Về kết quả cụ thể, theo số liệu thống kê của Hiệp hội Bao thanh toán quốc tế, doanh số bao thanh toán của Việt Nam đã tăng dần theo các năm, cụ thể năm 2005: 2 triệu EUR; năm 2006: 16 triệu EUR; năm 2007: 43 triệu EUR; năm 2008: 85 triệu EUR; năm 2009: 95 triệu EUR. Tuy nhiên, con số này còn rất nhỏ so với doanh số bao thanh toán của nhiều nước trong khu vực và trên thế giới.

Trong số các NHTM trong nước thì NHTM cổ phần Ngoại thương Việt Nam (Vietcombank) đi đầu

trong lĩnh vực này, triển khai sớm và có kết quả rõ rệt nhất. Từ các năm 2007 - 2008, Vietcombank đã triển khai thí điểm nghiệp vụ bao thanh toán tại một số đơn vị và chi nhánh lớn như Sở Giao dịch, Vietcombank Hà Nội, Vietcombank Hồ Chí Minh. Từ tháng 01/2009, tiến hành triển khai nghiệp vụ bao thanh toán tại tất cả các chi nhánh Vietcombank trên toàn quốc.

Doanh số bao thanh toán xuất nhập khẩu của Vietcombank qua FCI trong năm 2007: gần 700.000 EURO; năm 2008: xấp xỉ 2.200.000 EURO; năm 2009: xấp xỉ 3.500.000 EURO và ước tính năm 2010 đạt trên 5.000.000 EURO.

### Hạn chế và nguyên nhân

Qua một thời gian triển khai hoạt động, mặc dù có những dấu hiệu tích cực nhưng tình hình bao thanh toán ở Việt Nam vẫn chưa thực sự phát triển và chưa thể hiện hết những ưu điểm vốn có của nó. Điều này xuất phát từ nhiều nguyên nhân khác nhau, cụ thể:

*Ngân hàng Nhà nước cần sớm ban hành văn bản, quy chế khác bổ sung, khắc phục những tồn tại, hạn chế của Quy chế bao thanh toán hiện hành, đặc biệt văn bản này nên xem xét, tham khảo với các văn bản luật trên thế giới để thống nhất với cách hiểu chung của thông lệ quốc tế về bao thanh toán, cần mở rộng đối tượng cung ứng dịch vụ bao thanh toán*

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, tổ chức tín dụng...),

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.

Điều này xuất phát từ thực tế là không phải loại hợp đồng mua bán nào cũng có thể sử dụng dịch vụ bao thanh toán. Bao thanh toán chỉ áp dụng cho những hợp đồng mua bán cho phép thanh toán trả chậm. Trong khi đó, các doanh nghiệp Việt Nam do tiềm lực về vốn chưa đủ mạnh và cũng chưa xây dựng được hệ thống các bạn hàng tin cậy để có thể bán chịu hàng hoá thường xuyên nên rất khó khăn khi tiếp xúc với dịch vụ bao thanh toán.

Ngoài ra, bao thanh toán không chỉ tham gia vào công đoạn đầu là tài trợ vốn đối với người bán mà còn đi sâu vào quá trình tiếp theo là kiểm soát bên mua và kiểm soát mục đích sử dụng vốn được tài trợ của bên bán. Hiện nay, tâm lý của nhiều doanh nghiệp Việt Nam vẫn chưa muốn công khai tình hình tài chính và hoạt động của mình, họ càng không muốn bất kỳ một tổ chức nào can thiệp vào quá trình kinh doanh của họ. Chính vì đặc điểm này đã tạo rào cản ngăn trở quá trình đơn vị bao thanh toán tiếp thị sản phẩm với các doanh nghiệp tại Việt Nam.

Do thói quen, nhiều doanh nghiệp Việt Nam vẫn sử dụng hình thức thư tín dụng để vay tài trợ xuất khẩu. Họ chưa thực sự tìm kiếm nguồn tài trợ khác như hình thức tài trợ của bao thanh toán. Thêm vào đó, doanh nghiệp vẫn sử dụng phương thức chiết khấu bộ chứng từ để tài trợ vốn cho mình. Điều này xuất phát từ thực tế là nhiều doanh nghiệp Việt Nam vẫn chưa thấy hết được những lợi ích họ có thể nhận được khi sử dụng phương thức bao thanh toán.

Các quốc gia khác nhau có những quy định phù hợp để điều chỉnh hoạt động bao thanh toán của mình.

Tại Việt Nam, hoạt động bao thanh toán được điều chỉnh bởi Quy chế hoạt động bao thanh toán của các tổ chức tín dụng ban hành kèm quyết định số 1096/2004/QĐ-NHNN ngày 06/09/2004 của Thống đốc NHNN. Quy chế này quy định về việc thực hiện nghiệp vụ bao thanh toán của các tổ chức tín dụng đối với khách hàng.

Quyết định số 1096/2004/QĐ-NHNN đã quy định những vấn đề cơ bản trong hoạt động bao thanh toán. Tuy nhiên, Quyết định này vẫn còn nhiều bất cập và hạn chế về khái niệm, quy định trách nhiệm giữa các bên,... (trong phạm vi bài viết, không thể phân tích chi tiết được). Chính vì thế, các NHTM, công ty tài chính vẫn chưa mạnh dạn triển khai rộng rãi dịch vụ này.

*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. Vì vậy, chi phí cho dịch vụ bao thanh toán trung bình là từ 2 - 5% doanh thu bán hàng. Chi phí cao trong khi doanh nghiệp chưa nhận thấy hết lợi ích từ bao thanh toán mang lại sẽ gây lên tâm lý e ngại, sợ tốn kém cho doanh nghiệp khi sử dụng dịch vụ bao thanh toán.

*Thứ ba*, sản phẩm bao thanh toán chưa có sức hấp dẫn đối với khách hàng. 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 thông thường. Nhưng thực tế tại Việt Nam, tài sản đảm bảo vẫn là một điều kiện tiên quyết để các ngân hàng, đơn vị bao thanh toán xét, cấp hạn mức bao thanh toán cho doanh nghiệp. Điều này cũng thật dễ hiểu vì thị trường Việt Nam còn chưa phát triển cao, chứa đựng nhiều rủi ro tài chính, do vậy các ngân hàng không thể mạo hiểm xét duyệt hạn mức tín dụng sau khi xem các báo

cáo tài chính đơn thuần của doanh nghiệp. Chính vì việc đòi hỏi có tài sản đảm bảo đã giảm đi ưu thế vượt trội của bao thanh toán, đồng thời cũng làm mất đi bản chất tài trợ thương mại của bao thanh toán, làm cho tài trợ vốn của bao thanh toán nghiêng về cấp tín dụng thương mại thông thường.

Bên cạnh đó, dịch vụ bao thanh toán tại hầu hết các ngân hàng thường chú trọng đến các doanh nghiệp lớn, hoạt động kinh doanh có hiệu quả và ổn định, chưa quan tâm đến các doanh nghiệp vừa và nhỏ, các doanh nghiệp ở vùng sâu, vùng xa. Bản thân nhiều dịch vụ bao thanh toán của nhiều ngân hàng cung cấp chưa thực sự tiện lợi, hệ thống thông tin tín dụng chưa đầy đủ nên để tránh rủi ro, ngân hàng thường đưa ra nhiều đòi hỏi cao đối với khách hàng như phải chứng minh uy tín của bên mua, các khoản phải thu phải thật sự an toàn, vv.... Đây thực sự là những điều kiện khó khăn đối với doanh nghiệp khi sử dụng dịch vụ bao thanh toán.

Trên thế giới, bao thanh toán thường là miễn truy đòi. Sau khi ký hợp đồng bao thanh toán và thực hiện giao hàng theo đúng hợp đồng, bên bán (nhà xuất khẩu) nhận tiền thanh toán từ tổ chức bao thanh toán, coi như hết nghĩa vụ hợp đồng với bên mua (nhà nhập khẩu). Đây là một trong những ưu điểm vượt trội làm cho bao thanh toán trở nên hấp dẫn vì nhà xuất khẩu không còn lo lắng, bận tâm về việc quản lý, theo dõi khoản phải thu nữa. Tuy nhiên, vì dịch vụ bao thanh toán còn khá mới mẻ và để đảm bảo an toàn, đa phần các ngân hàng tại Việt Nam chỉ thực hiện bao thanh toán có truy đòi. Điều này cũng phản ánh phần nào trình độ quản lý rủi ro của ngân hàng chưa phát triển ở trình độ cao, nguồn vốn, nguồn thông tin chưa đầy đủ để đáp ứng dịch vụ bao thanh toán miễn truy đòi.

*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. Tại Việt Nam, sự không thống nhất giữa Quy chế của NHNN về Bao thanh toán với quy định của Hiệp hội Bao thanh toán cũng tạo một rào cản lớn cho sự phát triển của Bao thanh toán quốc tế tại Việt Nam, bởi vì bao thanh toán quốc tế không những chịu sự điều tiết bởi những quy định của các Hiệp hội Bao thanh toán quốc tế mà còn chịu sự điều tiết của Luật quốc gia. Đơn cử như theo quy định của Hiệp hội Bao thanh toán quốc tế thì khi thực hiện hợp đồng bao thanh toán không cần có văn bản xác nhận đồng ý thanh toán cho đơn vị bao thanh toán của người mua cung cấp. Theo Quyết định 1096/2004/QĐ-NHNN thì phải có văn bản xác nhận này thì hợp đồng bao thanh toán giữa bên bán và đơn vị bao thanh toán mới có hiệu lực. Sự không thống nhất này đã gây khó khăn cho bên bán và đơn vị bao thanh toán.

Ngoài ra, mỗi một quốc gia có những quy định, tập quán riêng về bao thanh toán, việc nắm bắt, hiểu rõ về các quy định này không hề đơn giản. Do vậy, với nhiều doanh nghiệp Việt Nam chính sự thiếu hiểu biết về luật pháp quốc tế đã dẫn tới nhiều tranh chấp thua thiệt.

*Thứ năm*, quan hệ với thị trường nước ngoài của các tổ chức cung cấp dịch vụ bao thanh toán còn hạn chế. Trong bao thanh toán quốc tế, người mua và người bán ở những quốc gia khác xa nhau về mặt địa lý. Để thẩm định người mua, đơn vị bao thanh toán xuất khẩu nhất thiết phải có sự hỗ trợ của một tổ chức bao thanh toán tại quốc gia người mua (đơn vị bao thanh toán nhập khẩu). Do đó, một ngân hàng muốn thực hiện bao thanh toán quốc tế tốt, cần phải có mối quan hệ rộng rãi với các tổ chức bao thanh toán khác trên thế giới. Nhưng đa số các ngân hàng Việt

Nam hiện nay hoặc chưa có đủ điều kiện mở chi nhánh ở ngân hàng nước ngoài hoặc chưa đủ điều kiện tham gia vào các Hiệp hội Bao thanh toán quốc tế. Đây thực sự là một khó khăn rất lớn của các ngân hàng Việt Nam.

Bên cạnh đó, còn có một số nguyên nhân chủ quan khác: Tại một số NHTM và chi nhánh NHTM, dịch vụ bao thanh toán chưa được Ban lãnh đạo quan tâm và chỉ đạo phát triển đúng mức, chưa xây dựng một chiến lược phát triển riêng biệt cho dịch vụ mới này. Bản thân nhiều cán bộ ngân hàng còn chưa thực sự am hiểu về dịch vụ này nên việc tiếp thị, giới thiệu dịch vụ này tới khách hàng còn rất hạn chế. Số cán bộ am hiểu nghiệp vụ này là rất ít, chưa qua đào tạo bài bản, chỉ qua một vài lớp tập huấn nghiệp vụ do trung ương tổ chức nên hiểu biết về dịch vụ chưa sâu, chưa tường tận lại kết hợp với không làm thực tế nên hiểu biết càng ngày càng mai một đi.

### **Một số quan điểm và giải pháp phát triển bao thanh toán ở Việt Nam**

Đến nay, ở Việt Nam đã có nhiều NHTM trong nước và chi nhánh ngân hàng nước ngoài, ngân hàng 100% vốn nước ngoài, ngân hàng liên doanh tham gia thực hiện dịch vụ bao thanh toán. Dự báo trong tương lai sẽ có thêm một số NHTM khác tham gia vào nghiệp vụ mới mẻ và còn nhiều tiềm năng này. Tuy nhiên, theo xu thế thanh toán quốc tế là phương thức thanh toán ghi sổ ngày càng chiếm ưu thế và theo nhu cầu thực tế của các doanh nghiệp trong nước sẽ buộc các ngân hàng trong nước có hoạt động thanh toán quốc tế và tài trợ thương mại phải khẩn trương triển khai nghiệp vụ này, khi đó, bao thanh toán sẽ là một nghiệp vụ không thể thiếu của một ngân hàng hiện đại.

Về sản phẩm cung ứng, hiện tại,

đa số các ngân hàng cung ứng dịch vụ bao thanh toán tại Việt Nam mới chỉ dừng lại ở cung cấp sản phẩm bao thanh toán (Factoring) có truy đòi. Trong tương lai, khi nghiệp vụ này đã phát triển ở Việt Nam, lúc đó các NHTM sẽ tiến tới cung cấp dịch vụ bao thanh toán đầy đủ, thậm chí có thể tiến hành cung ứng dịch vụ Forfaiting (bao thanh toán vốn trung, dài hạn).

Để sản phẩm bao thanh toán nhanh chóng phát triển tại Việt Nam các NHTM cần có giải pháp tập trung khắc phục những hạn chế và những nguyên nhân nêu ở trên.

*Thứ nhất*, các NHTM cần giảm phí dịch vụ bao thanh toán trong thời gian đầu, tối thiểu là 2-3 năm tạo sự hấp dẫn và làm quen của các doanh nghiệp. Các NHTM cần tăng cường các buổi hội thảo, tập huấn, cho doanh nghiệp, thậm chí là cử cán bộ xuống tận doanh nghiệp để trao đổi với lãnh đạo và cán bộ chuyên môn của đơn vị.

*Thứ hai*, để tăng tính hấp dẫn cho dịch vụ bao thanh toán, các NHTM cần có sự vận dụng hình thức linh hoạt về hình thức đảm bảo tiền vay, nên dựa trên cơ sở tín nhiệm hoặc hình thức đảm bảo khác thay cho tài sản thế chấp.

*Thứ ba*, trong tương lai gần, một số NHTM có điều kiện nên mở chi nhánh, văn phòng đại diện tại một số thị trường tài chính lớn trên thế giới, tạo điều kiện cho việc phát triển nghiệp vụ bao thanh toán cũng như một số nghiệp vụ kinh doanh quốc tế của ngân hàng.

*Thứ tư*, một số giải pháp cụ thể khác đối với NHTM cần được quan tâm đó là từ hội sở chính đến các chi nhánh NHTM cần tăng cường phổ biến, tuyên truyền dịch vụ này tới toàn thể nhân viên và khách hàng, tăng cường hoạt động Marketing, cũng như xây dựng mô hình phát triển dịch vụ này một cách hợp lý. Ngoài ra, Chính Phủ cũng như NHNN cần có những chính sách hỗ

trợ phù hợp để thúc đẩy sự phát triển dịch vụ mới mẻ này như thuế, mua ngoại tệ...

*Thứ năm*, các trường đại học, cao đẳng khối kinh tế cần thiết phải đưa vào chương trình đào tạo kiến thức về tài trợ thương mại nói chung và bao thanh toán nói riêng cho sinh viên. Đổi mới, hoàn thiện nội dung các loại giáo trình, chương trình hiện có và xây dựng thêm các loại giáo trình với các chương trình mới, phù hợp với yêu cầu thực tế công việc tại các ngân hàng Việt Nam hiện nay. Nâng cao số lượng và chất lượng đội ngũ cán bộ giảng dạy nhằm phục vụ công tác đào tạo sinh viên bởi chính những sinh viên sau khi rời ghế nhà trường trong tương lai sẽ là những người chủ doanh nghiệp, những người trực tiếp làm việc trong các ngân hàng. Việc các doanh nghiệp có nhiệt tình sử dụng dịch vụ Bao thanh toán hay không chính là từ bây giờ các lớp sinh viên phải hiểu được giá trị đích thực của việc sử dụng bao thanh toán.

*Thứ sáu*, về phía NHNN, cần nhanh chóng hoàn thiện khung pháp lý cho hoạt động bao thanh toán. NHNN cần sớm ban hành văn bản, quy chế khác bổ sung, khắc phục những tồn tại, hạn chế của Quy chế bao thanh toán hiện hành, đặc biệt văn bản này nên xem xét, tham khảo với các văn bản luật trên thế giới để thống nhất với cách hiểu chung của thông lệ quốc tế về bao thanh toán, cần mở rộng đối tượng cung ứng dịch vụ bao thanh toán. ■

#### **TÀI LIỆU THAM KHẢO:**

- Một số báo cáo và tài liệu về Ban thanh toán của Vietcombank
- [www.factors-chain.com](http://www.factors-chain.com)
- Tài liệu các văn bản pháp lý của NHNN, xuất phát và phát hành nội bộ hàng tháng
- Trang web của một số NHTM