



TÀI TRỢ THƯƠNG MẠI VÀ CHUỖI CUNG ỨNG TẠI VIỆT NAM

Chuyên san dành cho sinh viên yêu thích lĩnh vực Kinh tế Tài chính Ngân Hàng

MỤC LỤC

- 3 Lời ngỏ
Điểm tin
- 4 Kinh tế
- 6 Tài chính
- 8 Ngân hàng

Nghiên cứu - Trao đổi

- 11 Bao thanh toán tại Việt Nam
- 15 năm nhìn lại
- 20 Tài trợ chuỗi cung ứng - Kinh nghiệm
quốc tế và thực tiễn tại Việt Nam
- 24 Giao dịch thư tín dụng ứng dụng
công nghệ Blockchain
- 32 Hoạt động bảo lãnh thanh toán tại
các ngân hàng thương mại Việt Nam

- 40 Góc sinh viên
- 45 Mini game

BAN CỐ VẤN

- PGS. TS Nguyễn Anh Phong
- Trưởng khoa Tài chính - Ngân hàng
ThS Tô Thị Thanh Trúc
- Phó trưởng khoa Tài chính - Ngân hàng
ThS Nguyễn Thị Hai Hằng
ThS Hồ Thị Hồng Minh
Cùng tập thể giảng viên
khoa Tài chính - Ngân hàng

BAN BIÊN TẬP

- Nguyễn Quốc Đại Trường An
Bùi Thị Mỹ Tiên
Bùi Thị Thúy Nhi
Cùng tập thể ban nội dung CS KTTTCNH

THIẾT KẾ TRÌNH BÀY

- Nguyễn Phương Trâm
Lý Thanh Ngân

LỜI NGỎ

Việt Nam là một đất nước đang chuyển mình để trưởng thành trong mọi mặt, đặc biệt là về kinh tế. Trong ba thập kỉ qua, chúng ta đã không ngừng nỗ lực và đã phát triển vượt bậc. Năm 2019 đã khép lại, đánh dấu thêm một đoạn đường Việt Nam đã vượt khó và thành công. Năm 2019 ghi dấu thành công của kinh tế Việt Nam năm thứ hai liên tiếp đạt và vượt 12/12 chỉ tiêu phát triển kinh tế - xã hội. Tổng kim ngạch xuất - nhập khẩu lần đầu tiên cán mốc 500 tỷ USD; chỉ số giá tiêu dùng (CPI) ở mức 2,79% - thấp nhất trong vòng 3 năm qua, đảm bảo mục tiêu kiểm soát dưới 4%; Việt Nam tiếp tục là điểm đến hấp dẫn của dòng vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI). Vậy bức tranh kinh tế Việt Nam sẽ phát triển thế nào và chính phủ có những chính sách gì trong năm 2020

Vào năm 2020 chính phủ sẽ tạo những chính sách nào trong thương mại và chuỗi cung ứng dịch vụ để giúp các doanh nghiệp phát triển.

Trong bối cảnh Việt Nam đang nỗ lực để nâng hạng thị trường, những quan điểm trong hợp đồng thư tín dụng-LC, những điểm lưu ý chính trong Tài trợ thương mại (Thẩm định khách hàng trong Tài trợ thương mại; Tội phạm tài chính; Ngăn ngừa và phát hiện các rủi ro về tội phạm tài chính), tài trợ vốn dựa trên giá trị tài sản bảo đảm (Tại sao lại cần có tài trợ vốn dựa trên giá trị của tài sản bảo đảm; Các đặc tính của sản phẩm),...

Tất cả những điều đó sẽ được giới thiệu và phân tích trong số báo 21: “TÀI TRỢ THƯƠNG MẠI VÀ CHUỖI CUNG ỨNG TẠI VIỆT NAM”

Với số báo 21 này, Chuyên san đã rất vinh dự nhận được sự đóng góp nhiệt tình của các bạn cộng tác viên và sự cố vấn tâm huyết của quý thầy cô khoa Tài chính – Ngân hàng. Hy vọng Chuyên san sẽ mãi là người bạn thân thiết đồng hành cùng những ai quan tâm và yêu thích lĩnh vực kinh tế, tài chính – ngân hàng. Chuyên san xin được gửi lời tri ân đến quý đọc giả.

Trân trọng

Ban biên tập

ĐIỂM TIN KINH TẾ

Trương Công Quốc Bảo

K18504

Nguyễn Thị Ngọc Trang

K18504

1. FITCH HẠ DỰ BÁO TĂNG TRƯỞNG VIỆT NAM XUỐNG 6,3% VÌ COVID-19

Mức tăng GDP Việt Nam năm 2020, theo Fitch, chỉ đạt 6,3%, thấp hơn 0,5 điểm phần trăm so với mục tiêu 6,8%. “Các doanh nghiệp vừa và nhỏ của Việt Nam sẽ gặp khó khăn tìm kiếm nguồn nguyên liệu thay thế. Thực tế này có thể khiến tình trạng thất nghiệp gia tăng thời gian tới”, báo cáo của Fitch nêu. Bên cạnh đó, các ngành sản xuất, chế biến, chế tạo, các ngành du lịch, dịch vụ cũng chịu nhiều tác động tiêu cực nặng nề do thiếu nguyên liệu đầu vào, tạm đóng cửa biên giới nhu cầu sụt giảm khi các ổ dịch Covid-19 đã “vượt biên” ngoài Trung Quốc, lan tới Hàn Quốc và Nhật Bản. Đây cũng là 3 thị trường khách du lịch quốc tế lớn nhất của Việt Nam tại khu vực Đông Bắc Á. Dù du lịch chỉ chiếm 9,2% GDP Việt Nam, theo Fitch, cú sốc mà ngành này phải gánh chịu vì dịch bệnh sẽ không hề nhỏ, ảnh hưởng lớn tới triển vọng tăng trưởng kinh tế 2020. Trong lúc này, các biện pháp hỗ trợ của Chính phủ sẽ giúp giảm “cơn địa chấn” do Covid-19 đem lại với nền kinh tế Việt Nam. “Các gói kích thích tài chính, tiền tệ sẽ là cần thiết, giúp nền kinh tế vượt qua cú sốc tác động từ dịch bệnh”, Fitch nhận định. Các biện pháp cụ

thể là hỗ trợ tín dụng cho doanh nghiệp vừa và nhỏ, giảm thuế, tiền thuê đất cho các đối tượng bị ảnh hưởng trực tiếp. Tuy nhiên, không phải bức tranh kinh tế Việt Nam hoàn toàn là màu xám. Fitch nhận định, kinh tế sẽ phục hồi vào nửa cuối năm nếu các chuỗi cung ứng trở lại hoạt động bình thường và nhu cầu du lịch bị dồn nén thời Covid-19 được giải tỏa. Cùng đó, Hiệp định thương mại tự do Việt Nam - EU (EVFTA) vừa được Nghị viện châu Âu phê chuẩn và có thể có hiệu lực ngay từ tháng 7, với hơn 90% dòng thuế về 0%, sẽ mở ra cơ hội xuất khẩu hàng Việt vào thị trường 18.000 tỷ USD. Dù vậy, hãng tín nhiệm Fitch cũng lưu ý, sự phục hồi kinh tế Việt Nam trong 6 tháng cuối năm “có thể thấp hơn dự báo” nếu tắc nghẽn hạ tầng tại các cảng biển không được giải quyết và kim hãm sức bật của nền kinh tế.

2. MỸ ĐƯA VIỆT NAM RA KHỎI DANH SÁCH CÁC NƯỚC ĐANG PHÁT TRIỂN

Ngày 10/2, Mỹ đã đưa Việt Nam ra khỏi danh sách các nước đang phát triển. Để được xem là nước đang phát triển, theo cách tiếp cận mới của Mỹ, thị phần thương mại phải thấp hơn 0,5% tổng thương mại thế giới. Theo dữ liệu từ WTO, tổng kim ngạch xuất và nhập khẩu của Việt Nam năm 2018 lần lượt đạt 242,6 tỷ USD (chiếm 1,3% thị phần toàn thế giới) và 235,5 tỷ USD (1,19% thị phần) - đều cao hơn mức 0,5%. Ở khía cạnh điều tra chống trợ cấp, theo quy định của WTO, các chính phủ phải chấm dứt điều

tra chống trợ cấp nếu biên độ trợ cấp là không đáng kể (dưới 1% giá trị hàng hóa). Tuy nhiên, với các nước đang phát triển, mức này là dưới 2%. “Nhưng trong 7 cuộc điều tra chống trợ cấp của Mỹ với Việt Nam đến nay, Mỹ đều kết luận Việt Nam có trợ cấp, và mức trợ cấp đều trên 2%”, ông thông tin. Về lâu dài, khi xu hướng điều tra chống trợ cấp của Mỹ với Việt Nam gia tăng, chính sách này sẽ có tác động nhất định nếu có vụ việc kết luận mức trợ cấp dưới 2%. Khi đó, Việt Nam vẫn phải chịu áp thuế do đã nằm ngoài danh mục các nước đang phát triển được Mỹ công nhận. Trong bối cảnh không ở trong danh sách các nước đang phát triển của Mỹ, Bộ Công Thương cho biết, Việt Nam vẫn được hưởng quy chế quốc gia đang phát triển trong khuôn khổ Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO). Đối xử tối huệ quốc (MFN) là nguyên tắc cơ bản trong thương mại quốc tế của WTO, theo đó một nước thành viên phải dành sự đối xử như nhau cho mọi thành viên WTO khác, không phân biệt nước phát triển, đang phát triển hay kém phát triển. Ngoài ra, các nước phát triển dành cho các nước đang và kém phát triển một số linh hoạt, trong đó linh hoạt lớn nhất là “Chương trình ưu đãi thuế quan phổ cập (GSP)”. Thêm vào đó, linh hoạt khác là được miễn trừ việc bị các nước phát triển áp thuế chống trợ cấp hay thuế chống bán phá giá nếu như mức xuất khẩu được họ xác định với khối lượng nhỏ hoặc khoản trợ cấp.

3. DIỄN ĐÀN ĐÔNG Á: VIỆT

NAM VÀ CÁC NƯỚC XUẤT KHẨU SANG TRUNG QUỐC BỊ ẢNH HƯỞNG THẾ NÀO BỞI THỎA THUẬN GIAI ĐOẠN 1?

Sau hai năm với nhiều căng thẳng leo thang xen lẫn những quãng thời gian bình ổn ngắn, Mỹ và Trung Quốc đã đạt được thỏa thuận thương mại giai đoạn 1 vào đầu năm nay.

Thành tựu chính của thỏa thuận này dường như đang làm đi dịu đi tính bất ổn của việc leo thang mức thuế quan hơn nữa, đến từ động thái hủy bỏ việc tăng thuế của cả hai phía. Nhưng cuối cùng, nó lại đem lại rất ít cải thiện cho tình hình hiện tại. Thỏa thuận sẽ không xóa bỏ thuế quan hiện có đối với 500 tỷ USD hàng hóa thương mại song phương giữa Mỹ và Trung Quốc.

Theo nhiều phân tích gần đây, các nhà xuất khẩu sản phẩm nông nghiệp như Brazil, EU, Úc và New Zealand nhận thấy nhu cầu nhập khẩu từ Trung Quốc giảm khi họ chuyển sang mua nhiều sản phẩm hơn từ Mỹ. Tương tự, các nguồn hàng sản xuất ngoài Mỹ như EU, Nhật Bản và Hàn Quốc cũng có thể bị ảnh hưởng. Trong khi đó, các sản phẩm ngành năng lượng trong thỏa thuận có thể ảnh hưởng đến các nhà xuất khẩu mặt hàng này như ở các quốc gia vùng Vịnh và Úc.

Tại Đông Nam Á, Viện Chiến lược và Quốc tế Malaysia dự báo nước này sẽ bị ảnh hưởng nhiều nhất. Cụ thể, có 52,7 tỷ USD - khoảng 83% - hàng xuất khẩu của Malaysia sang Trung Quốc là thuộc danh mục các hàng hóa được liệt

kê trong thỏa thuận giai đoạn 1. Điều này gây ra nguy cơ mất thị phần vào tay các nhà sản xuất Mỹ. Philippines và Singapore lần lượt là hai quốc gia tiếp theo bị ảnh hưởng nhiều nhất tại Đông Nam Á, với 82% và 66% hàng xuất khẩu sang Trung Quốc bị ảnh hưởng.

Việt Nam và Thái Lan đều tương đối ít chịu ảnh hưởng, với ít hơn 65% hàng xuất khẩu sang Trung Quốc bị ảnh hưởng bởi thỏa thuận. Tuy nhiên, các nhà xuất khẩu ngũ cốc, rau củ quả và thủy sản của Việt Nam cũng cần nâng cao cảnh giác.

Trong khi thỏa thuận giai đoạn 1 làm giảm bớt những lo lắng xung quanh sự căng thẳng leo thang của thương chiến Mỹ - Trung Quốc, nó cũng mang lại những rủi ro tiềm ẩn. Trong mọi trường hợp, chủ nghĩa bảo hộ thương mại và thuế quan đã được bình thường hóa.



4. CƠ HỘI VÀNG CHO THỊ TRƯỜNG LAO ĐỘNG VIỆT

EVFTA chính thức được Nghị viện châu Âu bỏ phiếu thông qua. Dù được nhận định có nhiều thách thức nhưng các chuyên gia đánh giá hiệp định này sẽ mang lại nhiều lợi ích, trong đó bao gồm lợi ích về lao động cho người lao động Việt Nam nói chung và lao động có tay nghề nói riêng

Không chỉ việc làm tăng lên mà dự kiến thu nhập của người lao động cũng sẽ được cải thiện trong giai đoạn 2020-2035, trong đó tăng cao nhất là nhóm lao động có tay nghề thấp. Mức lương bình quân của lao động Việt Nam sự kiến tăng thêm 3% nhờ tác động từ hiệp định này. Việc mở rộng thị trường hàng xuất khẩu của Việt Nam sẽ khiến cho một số ngành sẽ cần thêm lao động. Tăng thêm việc làm cho người lao động Một số ngành sẽ có tác động nhanh chóng để tăng thêm lực lượng lao động như: khai khoáng tăng khoảng 3,41%/năm; dệt tăng 1,53%/năm; may mặc tăng nhẹ khoảng 0,38%/năm. Một số ngành khác có mức tăng lao động hằng năm cao hơn hiện nay như vận tải đường thủy (3,7%), sản xuất kim loại (2,65%), sản xuất máy móc thiết bị (2,49%).

Tuy vậy, viễn cảnh cũng không chỉ toàn màu hồng, mà thị trường lao động Việt Nam cũng sẽ phải đối mặt với không ít thách thức về nguồn nhân lực chất lượng cao nhằm đáp ứng những đòi hỏi ngày càng khắt khe về chất lượng hàng hóa, dịch vụ của thị trường châu Âu. EVFTA đặt ra các nguyên tắc về lao động liên quan tới hệ thống pháp luật hiện tại, liên quan đến các cam kết của Việt Nam khi tham gia các công ước của Tổ chức lao động quốc tế (ILO). Trong đó, có đề cập tới tôn trọng, thúc đẩy và thực hiện có hiệu quả quyền tự do liên kết, thương lượng, xóa bỏ lao động trẻ em và lao động cưỡng bức, không phân biệt đối xử với lao động

tại nơi làm việc. Cam kết về lao động được quy định tại Điều 3, Chương thương mại và phát triển bền vững trong hiệp định. Theo đó, Việt Nam và EU cam kết thúc đẩy phát triển thương mại song song với việc giúp tạo công ăn việc làm bền vững cho tất cả mọi người, đồng thời phê duyệt thực hiện các nghĩa vụ, quy định của các Công ước cơ bản của Tổ chức lao động quốc tế.

Theo Tổ chức lao động quốc tế tại Việt Nam, các yêu cầu về lao động và môi trường của Hiệp định EVFTA sẽ giúp mang lại lợi ích cho tất cả các bên, góp phần giúp Việt Nam phát triển bền vững. Việc gia nhập EVFTA và Hiệp định Đối tác toàn diện và tiến bộ xuyên Thái Bình Dương (CPTPP) là cơ hội tạo điều kiện cho Việt Nam hiện đại hóa hệ thống pháp luật lao động và quan hệ lao động.

Hiệp định EVFTA sẽ tạo ra nhiều cơ hội việc làm cho lao động Việt Nam.



TÀI LIỆU THAM KHẢO

[1]Anh.M. (2020, 2 26). vietstock. Retrieved from vietstock.vn: [https://vietstock.vn/2020/02/fitch-ha-du-bao-tang-truong-viet-nam-xuong-63-vi-](https://vietstock.vn/2020/02/fitch-ha-du-bao-tang-truong-viet-nam-xuong-63-vi-covid-19-761-733286.htm)

[covid-19-761-733286.htm](https://vietstock.vn/2020/02/fitch-ha-du-bao-tang-truong-viet-nam-xuong-63-vi-covid-19-761-733286.htm)

[2]Thu.H. (2020, 2 21). vnexpress. Retrieved from vnexpress.net: <https://vnexpress.net/kinh-doanh/viet-nam-anh-huong-gi-khi-my-khong-coi-la-nuoc-dang-phat-trien-4058362.html>

[3]Linh.H. (2020, 2 20). cafef. Retrieved from cafef.vn: <https://cafef.vn/dien-dan-dong-a-vietnam-va-cac-nuoc-xuat-khau-sang-trung-quoc-bi-anh-huong-the-nao-boi-thoa-thuan-giai-doan-1-20200220094804016.chn>

[4]Hoạt.P. (2020, 2 18). cafef. Retrieved from cafef.vn: <https://cafef.vn/co-hoi-vang-cho-thi-truong-lao-dong-viet-20200218145431376.chn>

ĐIỂM TIN TÀI CHÍNH

Nguyễn Ngọc Minh Thanh

K19404A

Lê Thị Thảo Nghi

K19413

1. GIẢM THỜI GIAN GIẢI QUYẾT TỜ KHAI HẢI QUAN, TIẾT KIỆM MỖI NĂM 200 TRIỆU USD

Việc thay đổi mô hình kiểm tra chất lượng hàng hóa xuất, nhập khẩu có thể giúp giảm chi phí cho doanh nghiệp lên tới 200 triệu USD mỗi năm. Nhưng hiện vẫn còn tình

trạng kiểm tra kiểu mò mẫm, chông chéo... Bộ trưởng Mai Tiến Dũng cho hay một năm có hơn 11 triệu tờ khai hải quan. Hoạt động kiểm tra hải quan, kiểm tra chuyên ngành có nhiều tiến bộ rất lớn, đơn cử như có 5,3 triệu tờ khai hải quan giảm từ 58 giờ xuống còn 55 giờ. “Mỗi 1 năm tiết kiệm được 90 USD/tờ khai/lô hàng, như vậy mỗi năm chúng ta tiết kiệm được khoảng 200 triệu USD” - ông Dũng nói. Tuy nhiên, những tồn tại theo ông Dũng là trong hoạt động kiểm tra chuyên ngành, tỉ lệ phát hiện lô hàng không đạt yêu cầu về chất lượng rất thấp, chỉ 0% đến 0,47%. Mặc dù đã yêu cầu các cơ quan ban hành quy chuẩn, tiêu chuẩn, nhưng thực tế rất nhiều mặt hàng, các bộ không ban hành tiêu chuẩn, quy chuẩn, nên chỉ kiểm tra mò mẫm, nên lúc bảo được, lúc bảo không. Việc áp dụng nguyên tắc quản lý rủi ro cũng không triệt để, có bộ áp dụng rất tốt, nhưng có bộ không áp dụng. Việc áp dụng công nhận lẫn nhau, nhất là các tổ chức nước ngoài với hàng nhập khẩu cũng không hiệu quả. Đặc biệt có những mặt hàng không sản xuất được nhưng cũng “đè ra kiểm tra”. Vẫn còn tình trạng chông chéo trong kiểm tra chuyên ngành, có những mặt hàng còn 3 bộ, 2 bộ kiểm tra. Sau khi cơ quan hải quan kiểm tra rồi vẫn còn kiểm tra chuyên ngành xuống. Do đó, ông Dũng cho rằng cần phải tăng cường cải cách, tạo dư địa cho tăng trưởng. “Chúng ta phải làm sao để vẫn kiểm soát được hàng hóa, bảo đảm sức khỏe cho người dân, bảo

đảm trật tự quản lý xã hội, văn hóa, truyền thống, đặc biệt là an ninh quốc phòng nhưng phải tạo điều kiện cho các doanh nghiệp, nhất là cho xuất khẩu, nhập khẩu” - ông Dũng nói.

2. BÁO TRUNG QUỐC: LAZADA, SHOPEE THÚC ĐẨY GIAO THƯƠNG VIỆT NAM - TRUNG QUỐC

“Khách hàng Việt Nam có thể đặt hàng hàng hóa của chúng tôi trên các nền tảng mua sắm trực tuyến phổ biến như Lazada và Shopee. Chỉ mất một ngày để vận chuyển hàng hóa từ Hà Khẩu đến Hà Nội và nhiều nhất là ba ngày để đến Thành phố Hồ Chí Minh”, Li Jianrong, Tổng giám đốc của một công ty thương mại điện tử trong khu vực nói. Tính đến ngày 10/12, tổng cộng 73 công ty thương mại điện tử đã thiết lập hoạt động tại công viên hậu cần thương mại điện tử xuyên biên giới Trung Quốc - ASEAN, được khai trương vào tháng 10 năm nay. Doanh số bán hàng trực tuyến của các công ty vượt ngưỡng 80 triệu CNY trong giai đoạn này. Li Jianrong, Tổng giám đốc của một công ty thương mại điện tử trong khu vực, cho biết công ty của ông có thể giao tới 3.000 bưu kiện, chủ yếu là hàng may mặc, túi xách và giày dép cho khách hàng Việt Nam trong mùa cao điểm.

“Khách hàng Việt Nam có thể đặt hàng hàng hóa của chúng tôi trên các nền tảng mua sắm trực tuyến phổ biến như Lazada và Shopee. Chỉ mất một ngày để vận chuyển hàng hóa từ Hà Khẩu đến Hà Nội và

nhiều nhất là ba ngày để đến Thành phố Hồ Chí Minh”, Li nói. Ông nói thêm rằng chính quyền địa phương ở Hà Khẩu đã đưa ra các chính sách ưu đãi như giảm tiền thuế để thu hút nhiều công ty thương mại điện tử. Một hệ thống khai báo hàng hóa trực tuyến cũng đã được đưa ra để cải thiện hiệu quả giải phóng mặt bằng. “Với lợi thế địa lý của Hà Khẩu và tiềm năng thị trường lớn ở Đông Nam Á, tôi hy vọng sẽ thấy nhiều công ty khởi nghiệp thương mại điện tử hơn trong khu vực này,” Li nói.

3. PYN ELITE FUND ĐÁNH GIÁ CHỨNG KHOÁN VIỆT NAM ĐANG RẤT RẺ, TUYỂN BỔ “TẮT TAY

Pyn Elite Fund - quỹ đầu tư tập trung vào TTCK Việt Nam với quy mô hơn 400 triệu USD vừa công bố báo cáo với tiêu đề “All In” (Tắt tay). Theo Pyn Elite Fund đánh giá, P/E VNX AllShares Index dự kiến ở mức 10,5 lần trong năm 2020 và 9 lần trong năm 2021. Đây là con số rất rẻ với tỷ lệ tăng trưởng của nền kinh tế Việt Nam cũng như triển vọng tăng trưởng thu nhập. Coronavirus đã khiến thị trường đi xuống và ảnh hưởng đến danh mục quỹ. Các biện pháp mạnh mẽ của Chính phủ đã được thực hiện để chống lại sự lây lan của virus, dù điều này cũng có thể làm giảm tốc độ tăng trưởng kinh tế. Tuy nhiên, Pyn Elite đánh giá đây chỉ là yếu tố nhất thời ảnh hưởng tới thị trường chứng khoán. Pyn Elite cho rằng những lý do như vậy luôn là cơ hội tốt để mua cổ phiếu và điều này cũng đúng ở thời điểm hiện tại. Nền kinh tế Việt Nam sẽ chậm lại

trong quý 1, các công ty cốt lõi trong danh mục Pyn Elite Fund dự kiến có P/E 8,5 trong năm 2020 và P/E 7 trong năm tiếp theo.

4. TRƯỜNG HỌC ĐÓNG CỬA CHƯA BIẾT ĐẾN BAO GIỜ, CỔ PHIẾU CỦA CÁC CÔNG TY DẠY HỌC TRỰC TUYẾN TĂNG VỘT 83%

Hiện gần như toàn bộ hơn 200 triệu học sinh của Trung Quốc phải chuyển sang học trực tuyến do dịch bệnh nCoV đang hoành hành ở đất nước này. Cổ phiếu của Koolearn Technology cùng với nhiều công ty dạy học trực tuyến khác ở Trung Quốc đã tăng mạnh kể từ khi dịch bệnh do virus corona chủng mới gây ra bùng phát, ước tính tăng gần 83% chỉ trong 2 tháng dịch bệnh. Hiện giờ đây là cổ phiếu đắt giá nhất trong ngành đào tạo trực tuyến có quy mô 36 tỷ USD ở Trung Quốc, đồng thời cũng là cổ phiếu bị bán khống nhiều nhất. Ở mức giá 33,75 USD/cổ phiếu, Koolearn hiện đang đắt hơn 26% so với mức giá mục tiêu trung bình. Koolearn hiện đang “đốt tiền” rất nhiều để mở rộng và thu hút người dùng, khiến công ty vẫn đang thua lỗ và dự kiến sẽ còn thua lỗ đến ít nhất là năm 2022. Dẫu vậy, các nhà đầu tư vẫn rất lạc quan về triển vọng của ngành giáo dục trực tuyến ở Trung Quốc trong dài hạn và tiếp tục đầu tư vào hạng mục này.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

[1] An, N. (19/02/2020). Retrieved from cafe.vn: <https://vietstock.vn/2020/02/giam-thoi>

gian-giai-quyet-to-khai-hai-quan-tiet-kiem-moi-nam-200-trieu-usd-758-732135.htm.

[2] An, H. (30/12/2019). Retrieved from cafef.vn: <https://cafef.vn/bao-trung-quoc-lazada-shopee-thuc-day-giao-thuong-viet-nam-trung-quoc-2019123009401631.chn>.

[3] Nguyễn, A. (27/02/2020). Retrieved from cafef.vn: <https://cafef.vn/truong-hoc-dong-cua-vi-dich-benh-co-phieu-cua-cong-ty-day-hoc-truc-tuyen-tang-vot-8320200227161717161.chn>.

[4] Anh, M. (25/02/2020). Retrieved from cafef.vn: <https://cafef.vn/pyn-elite-fund-danh-gia-chung-khoan-viet-nam-dang-rat-re-tuyen-bo-tat-tay-20200225163235234.chn>.

phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh trong các lĩnh vực bị ảnh hưởng bởi dịch Covid-19. Từ ngày 11/02 đến hết 30/4/2020, Vietcombank (VCB) thông báo sẽ giảm 1%/năm đối với dư nợ vay VNĐ ngắn hạn; giảm 1.5%/năm đối với dư nợ vay VNĐ trung dài hạn; giảm lãi suất 0.5%/năm đối với dư nợ vay USD ngắn hạn; giảm 0.75%/năm đối với dư nợ vay USD trung dài hạn. Từ 17/02 - 31/12/2020, HDBank (HDB) sẽ áp dụng lãi suất ưu đãi với mức giảm từ 2%-4.5% so với lãi suất thông thường cho khách hàng cá nhân, hộ kinh doanh, doanh nghiệp siêu nhỏ, khách hàng đang giao dịch với HDBank. SHB cho biết sẽ dành 3000 tỷ đồng hỗ trợ các doanh nghiệp bị ảnh hưởng bởi Covid-19 đến ngày 30/06/2020. Từ ngày 10/02/2020 cho đến khi Chính phủ có thông báo kết thúc dịch, Nam A Bank (NamABank) ưu đãi lãi suất giảm đến 0.5%/năm so với biểu lãi suất cho vay hiện hành đối với loại tiền VNĐ và USD để hỗ trợ, đáp ứng đầy đủ nhu cầu vốn phục vụ sản xuất, kinh doanh của doanh nghiệp.

Ngoài ra, để hỗ trợ khách hàng chuyển đổi từ giao dịch tại quầy sang giao dịch trên các kênh ngân hàng điện tử, BIDV thực hiện tặng 100% phí giao dịch trên BIDV SmartBanking, BIDV Online cho khách hàng cá nhân đăng ký mới dịch vụ. VietinBank (CTG) triển khai chương trình

khuyến mãi miễn nhiều loại phí chuyển khoản VNĐ trong và ngoài hệ thống... cho doanh nghiệp sử dụng Ngân hàng điện tử. Từ ngày 04/02/2020 HDBank đã triển khai chương trình miễn 100% mức phí thanh toán quốc tế cho các khách hàng doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực cung cấp dược, thiết bị - vật tư y tế. Ngày 12/02/2020, SCB đã ra thông báo về việc miễn phí thường niên dịch vụ eBanking cho khách hàng cá nhân. Kể từ 23h ngày 25/02/2020, Vietcombank sẽ giảm phí chuyển tiền nhanh liên ngân hàng 24/7 qua tài khoản và qua thẻ từ 7,700 đồng/giao dịch (đã bao gồm VAT) xuống còn 5,500 đồng/giao dịch (đã bao gồm VAT) đối với các giao dịch có giá trị từ 500,000 đồng trở xuống.

2. NHIỆM VỤ MỚI CỦA NGÀNH NGÂN HÀNG GIAI ĐOẠN 2020 - 2025

Theo Đề án "Kế hoạch cơ cấu lại ngành dịch vụ đến năm 2020, định hướng đến năm 2025 vừa được phê duyệt" tốc độ tăng trưởng khu vực dịch vụ giai đoạn 2016-2020 phấn đấu đạt khoảng 6,6 - 7,1%. Tỷ trọng khu vực dịch vụ trong GDP khoảng 41,5-42% vào năm 2020. Giai đoạn 2021-2025, tốc độ tăng trưởng khu vực dịch vụ đạt khoảng 7-7,5%. Tỷ trọng khu vực dịch vụ trong GDP khoảng 43-44% vào năm 2025. Đến năm 2020, tỷ trọng lao động các ngành dịch vụ qua đào tạo có chứng chỉ đạt khoảng

ĐIỂM TIN NGÂN HÀNG

Nguyễn Ngọc Phương Thu
K19404C

Trần Quốc Thắng
K19414C

1. NGƯỜI DÙNG ĐƯỢC HỖ TRỢ GÌ TỪ NGÂN HÀNG GIỮA MÙA DỊCH COVID- 19?

Từ ngày 14/02/2020, BIDV (BID) triển khai gói tín dụng quy mô 5,000 tỷ đồng dành riêng cho các khách hàng cá nhân có dư nợ vay

25%. Đến năm 2025, tỷ trọng lao động các ngành dịch vụ qua đào tạo có chứng chỉ đạt khoảng 30-35%.

Để đạt được mục tiêu trên, tại Kế hoạch cơ cấu lại ngành dịch vụ này, Thủ tướng Chính phủ đã đề ra các mục tiêu và nhiệm vụ chủ yếu cho các ngành, lĩnh vực triển khai thực hiện. Trong đó, mục tiêu cụ thể về tài chính - ngân hàng là đến năm 2020, các ngân hàng thương mại cơ bản có mức vốn tự có theo chuẩn Basel II, ít nhất 12-15 ngân hàng thương mại áp dụng Basel II theo phương pháp tiêu chuẩn; có ít nhất từ 1 đến 2 ngân hàng thương mại nằm trong top 100 ngân hàng lớn nhất (về tổng tài sản) trong khu vực châu Á, giảm dần tỷ lệ tín dụng ngoại tệ/ tổng tín dụng; phần đầu tỷ lệ tiền gửi ngoại tệ/ tổng phương tiện thanh toán đạt mức dưới 7,5%.

Ngoài ra đề án cũng đẩy mạnh việc phát triển thanh toán không dùng tiền mặt, tối ưu hóa mạng lưới ATM và POS; đến năm 2025 tỷ trọng tiền mặt trên tổng phương tiện thanh toán ở mức dưới 8%; tỷ trọng thu nhập từ dịch vụ phi tín dụng/ tổng thu nhập của các ngân hàng thương mại 16-17%; tỷ lệ nợ xấu toàn hệ thống tổ chức tín dụng dưới 3%; tất cả các ngân hàng thương mại áp dụng Basel II theo phương pháp tiêu chuẩn, triển khai thí điểm áp dụng Basel II theo phương pháp nâng cao tại các ngân hàng thương

mại nhà nước nắm giữ cổ phần chi phối và ngân hàng thương mại cổ phần có chất lượng quản trị tốt đã hoàn thành áp dụng Basel II theo phương pháp tiêu chuẩn; ít nhất 2-3 ngân hàng thương mại nằm trong top 100 ngân hàng lớn nhất (về tổng tài sản) trong khu vực châu Á.

3. TỶ GIÁ USD/ VNĐ TRƯỚC SÓNG GIÓ

Một lần nữa tỷ giá USD/VND lại đứng trước sóng gió: tác động của dịch cúm corona tới kinh tế toàn cầu và Việt Nam. Tỷ giá USD/VND từng rất nhạy cảm, từng có nhiều biến động mạnh trước các tác động lớn như biến cố trên biển Đông, bầu cử Tổng thống Mỹ, Trung Quốc phá giá đồng Nhân dân tệ... Tuy nhiên thời gian gần đây với tác động của dịch cúm corona, tỷ giá USD/VND vẫn ổn định. Sóng gió từ dịch cúm corona được xem là một trong những nguyên nhân chính khiến các đồng tiền trong khu vực giảm giá mạnh, đặc biệt như đồng Bath Thái Lan đã mất giá tới khoảng 6%, đồng Won của Hàn Quốc khoảng 5% và đồng đô la Singapore mất khoảng 4%...

“Tuy vậy thì tiền đồng (VND) của chúng ta hiện nay vẫn khá là ổn định và có thể mất giá khoảng chỉ 0,2-0,3% thôi. Rất là nhẹ”, ông Vũ Minh Trường Giám đốc Nguồn vốn và Thị trường Tài chính Techcombank nhìn lại. Tuy nhiên, cũng có một khía cạnh được nhìn tới: trong bối cảnh xuất khẩu bị ảnh hưởng

bởi dịch cúm corona, nhiều đồng tiền trong khu vực và cũng là các bên cạnh tranh với hàng Việt Nam giảm giá mạnh, thì VND quá ổn định sẽ hạn chế ở việc hỗ trợ cạnh tranh xuất khẩu.

Xoay quanh tỷ giá có những cân đối, những mục tiêu khác nhau, thậm chí có thể mâu thuẫn nào đó. Nhưng nếu nhìn ngược lại, quãng cuối năm 2019 đầu 2020, nếu như không có Ngân hàng Nhà nước chặn mua vào liên tục với lượng lớn, tỷ giá USD/VND chắc chắn đã rơi rất sâu - đồng nghĩa với VND lên giá mạnh mà bất lợi cho xuất khẩu. Thực tế trên thị trường liên ngân hàng quãng đó đã ghi nhận giá USD rơi hẳn xuống dưới “ngưỡng chặn” 23.175 VND của Sở Giao dịch Ngân hàng Nhà nước, trước khi cân bằng lại cho đến nay.

4. TPBANK TIẾP TỤC ĐƯỢC VINH DANH LÀ NGÂN HÀNG SỐ XUẤT SẮC NHẤT DO THE ASIAN BANKER TRAO TẶNG

Giải thưởng Best Digital Banking - Ngân hàng số xuất sắc nhất được xem xét và đánh giá với nhiều tiêu chí khắt khe: Chiến lược với tầm nhìn dài hạn, hiệu suất trong hoạt động, cơ sở hạ tầng công nghệ và lưu trữ dữ liệu, sự nhận định của khách hàng, so sánh với các đối thủ cạnh tranh trên thị trường ngân hàng đầy biến động. Năm 2019, với những nỗ lực không ngừng trong số hóa, TP-Bank là đơn vị duy nhất đạt giải thưởng này.

Ngân hàng đã tạo ra một hệ sinh thái với các sản phẩm và các kênh kết nối chặt chẽ với nhau, tăng cường khả năng tiếp cận các dịch vụ ngân hàng, sử dụng công nghệ AI, Machine Learning và sinh trắc vân tay. Ngân hàng đã đem lại cho người dùng những trải nghiệm mới lạ và an tâm trong giao dịch chống gian lận. Trong năm 2019, hệ thống ngân hàng số của TPBank ghi nhận những kết quả vượt bậc: 1,350 tỷ đồng doanh thu tiền gửi; 800 tỷ đồng trong số dư cuối kỳ, 500 nghìn thẻ mới được mở, 650 nghìn tài khoản mới được mở; ghi nhận 4,5 triệu lượt giao dịch. LiveBank vượt 200% KPI của thẻ và tài khoản mới được mở; Savy đạt 140% KPI của khách hàng mới; Thẻ trả trước vượt 100% KPI trong số dư. Tổng giá trị giao dịch trên tất cả các kênh tổng hợp lên tới 13,000 tỷ đồng. TP Bank đã thể hiện thông thạo việc chuyển đổi công nghệ số và đó lý do ngân hàng đạt giải thưởng Best Digital Banking - Ngân hàng số xuất sắc nhất.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

[1] Di, K. (26/02/2020). vietstock.vn. Retrieved from vietstock.vn: <https://vietstock.vn/2020/02/nguoi-dung-duoc-ho-tro-gi-tu-ngan-hang-giua-mua-dich-covid-19-757-733239.htm>

[2] Nhịp sống trẻ. (28/02/2020). cafef.vn. Retrieved from cafef.vn: <https://cafef.vn/nhiem-vu-moi-cua-nganh-ngan-hang-giai-do-an-2020-2025-20200228091004176.chn>

[3] Đức.M. (2020/ 03/ 02). cafef.vn. Retrieved from <https://cafef.vn/ty-gia-usd-vnd-truoc-song-gio-20200302075114301.chn>

[4] AD. (2020/ 02/ 21). cafef.vn. Retrieved from <https://cafef.vn/tpbank-tiep-tuc-duoc-vinh-danh-la-ngan-hang-so-xuat-sac-nhat-do-the-asian-banker-trao-tang-20200221124625782.chn>



BAO THANH TOÁN TẠI VIỆT NAM – 15 NĂM NHÌN LẠI

Bùi Thị Thúy Nhi

K17412

Huỳnh Nguyễn Ngân Thy

K18504C

Nguyễn Ngọc Minh Thanh

K19404

1. Giới thiệu

1.1. Khái niệm bao thanh toán

Luật Các tổ chức tín dụng năm 2010 quy định tại khoản 17 Điều 4: “Bao thanh toán là hình thức cấp tín dụng cho bên bán hàng hoặc bên mua hàng thông qua việc mua lại có bảo lưu quyền truy đòi các khoản phải thu hoặc các khoản phải trả phát sinh từ việc mua, bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ theo hợp đồng mua, bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ.” Đây được xem như là khái niệm chung nhất hiện nay tại Việt Nam. Khái niệm này đã mở rộng phạm vi chủ thể trong BTT, không chỉ gói gọn về “bên mua hàng” mà cả “bên bán hàng” đều có thể là chủ thể đề nghị, đồng thời đã nêu rõ bản chất của BTT.

Thông thường, công ty bán những khoản nợ này cho một định chế tài chính (ví dụ ngân hàng) với giá thấp hơn giá trị sổ sách của chúng. Lợi nhuận của người mua nợ nằm ở phần chênh lệch giữa số nợ mà cuối cùng người mua nợ thu được từ con nợ và giá mua các khoản nợ.

Ngoài ra, người mua nợ còn có thể tư vấn cho các cá nhân và công ty về khả năng trả nợ của con nợ để lấy lệ phí hoặc hoa hồng. Công ty bán nợ có lợi là tiết kiệm được thời gian và công sức thu hồi nợ.¹

1.2. Lợi ích của hoạt động bao thanh toán

¹ Nguyễn Văn Ngọc, Từ điển Kinh tế học (NXB Đại Học Kinh Tế Quốc Dân 2006)

Tất cả các quốc gia phát triển trên thế giới đều có doanh số BTT rất lớn, trong đó, hoạt động BTT nội địa luôn chiếm hơn 70% trong tổng doanh thu. Điều này cho thấy rất nhiều lợi ích của BTT đem lại, từ hoạt động thanh toán giữa hai doanh nghiệp đến tín dụng, quản lý nợ và bảo hiểm. Đơn cử, quan hệ mua bán được phát sinh giữa hai doanh nghiệp, nhưng để quan hệ đó hình thành niềm tin thì đòi hỏi thời gian lâu dài. Và khi tham gia hoạt động BTT, hai doanh nghiệp mua và bán sẽ trở nên tin cậy hơn với sự cung ứng dịch vụ tài chính của hai ngân hàng BTT bên mua và bên bán. Đối với bên bán hàng, hoạt động BTT sẽ giúp tập trung quản lý tài khoản thanh toán một cách chuyên nghiệp tại ngân hàng BTT. Đồng thời, quy về một mối tất cả các khoản phải thu tại chính ngân hàng đó và được ngân hàng kiểm chứng chất lượng các khoản phải thu nhằm tránh nhiều rủi ro không thu hồi được nợ. Ngoài ra, doanh nghiệp còn chủ động được dòng ngân lưu cho hoạt động sản xuất kinh doanh phát sinh từ việc bán lại các khoản phải thu, mà không phụ thuộc tài sản bảo đảm là bất động sản. Đối với bên mua hàng, ngân hàng BTT sẽ đảm bảo uy tín cho bên bán hàng về độ tin cậy của hoạt động thanh toán và tín dụng. Do đó, bên mua hàng có nhiều cơ hội được mua hàng, nhận hàng nhưng chậm thanh toán. Khi đến hạn thanh toán, ngân hàng BTT sẽ tài trợ vốn lưu động để thanh toán các khoản phải trả đến hạn. Mặt khác, hoạt động BTT nhập khẩu còn giúp cho doanh nghiệp không cần đến phương thức thanh toán L/C, T/T, D/P... mà

chỉ cần thông qua ngân hàng BTT (thuộc tổ chức BTT quốc tế) để thực hiện thanh toán và tài trợ vốn, đầy linh hoạt lẫn thuận tiện. Đối với các tổ chức cung ứng dịch vụ BTT, thông qua hoạt động BTT, các tổ chức này sẽ thực hiện một dịch vụ hỗn hợp từ thanh toán, tín dụng, quản lý nợ và bảo hiểm. Nên họ không những có lợi ích từ lãi suất mà còn có phí. Như trong giao dịch BTT quốc tế, lợi ích các tổ chức cung ứng dịch vụ BTT có được gồm: phí BTT 0,5 – 1,1% giá trị khoản phải thu; phí quản lý sổ sách, chứng từ liên quan đến khoản phải thu 0,3% - 0,9% giá trị hóa đơn; và lãi suất BTT khi mua lại có kỳ hạn các khoản phải thu. Ngoài ra, ngân hàng BTT còn quản lý tập trung mọi hoạt động tài chính của khách hàng, điều này sẽ giúp giữ chân khách hàng tốt hơn và gia tăng được hoạt động bán chéo các sản phẩm tài chính khác. Đối với nền kinh tế, BTT sẽ thúc đẩy hoạt động mua bán hàng hóa giữa các doanh nghiệp với độ tin cậy cao, kể cả trong nước lẫn xuất khẩu. Bên cạnh đó, BTT còn bổ sung một phương thức thanh toán đầy tiện lợi và nhanh chóng với sự tài trợ tài chính từ chính tổ chức cung ứng dịch vụ. Một khi hoạt động bao thanh toán được ưu tiên phát triển sẽ tạo ra môi trường kinh doanh ổn định, ở đó người bán – người mua an tâm khi giao dịch thanh toán và được tư vấn đầy đủ nhất về hoạt động tài chính.

1.3. Thực trạng bao thanh toán tại Việt Nam

1.3.1. Thị trường Việt Nam nói chung

Bao thanh toán là một hình thức cấp tín dụng đã xuất hiện từ lâu nhưng chưa được chú trọng phát triển tại Việt Nam. Trải qua 15 năm, doanh số bao thanh toán của Việt Nam còn ở mức rất khiêm tốn so với các quốc gia trong khu vực.

Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (NHNN), Viện Chiến lược Ngân hàng phối hợp với Chủ nhiệm dự án khoa học và công nghệ cấp Bộ “Giải pháp phát triển nghiệp vụ bao thanh toán ở Việt Nam”.

Trên cơ sở phân tích thực trạng hoạt động bao

thanh toán của hệ thống các tổ chức tín dụng (TCTD), chi nhánh ngân hàng nước ngoài tại Việt Nam tính đến thời điểm nghiên cứu là 2015, dự án tìm ra những nguyên nhân khiến hoạt động bao thanh toán tại Việt Nam chưa phát triển. Từ đó đề xuất các giải pháp tháo gỡ khó khăn, vướng mắc nhằm phát triển an toàn, hiệu quả hoạt động bao thanh toán tại Việt Nam, đặc biệt là giải pháp điều chỉnh các quy định liên quan.

Bao thanh toán chưa phải là hình thức cấp tín dụng phổ biến và được sử dụng rộng rãi. Chỉ có 31 trên 109 tổ chức tín dụng (TCTD) ban hành quy trình thực hiện hoạt động bao thanh toán. Và chỉ có 18 trong 31 TCTD này phát sinh nghiệp vụ bao thanh toán.

Doanh số bao thanh toán bên bán hàng chiếm phần lớn tổng doanh số bao thanh toán. Bên cạnh đó, doanh số bao thanh toán xuất nhập khẩu luôn chiếm tỷ trọng lớn trong tổng doanh số bao thanh toán.

Nguyên nhân dẫn đến hoạt động BTT Việt Nam chưa phát triển:

Cơ chế chính sách không thống nhất giữa khái niệm bao thanh toán tại Việt Nam và thông lệ quốc tế dẫn đến hạn chế phạm vi của hoạt động bao thanh toán.

Cụ thể ở Việt Nam, bao thanh toán là hình thức cấp tín dụng cho bên bán hàng hoặc bên mua hàng thông qua việc mua lại có bảo lưu quyền truy đòi các khoản phải thu hoặc các khoản phải trả phát sinh từ việc mua, bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ theo hợp đồng mua, bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ.

Theo thông lệ quốc tế, bao thanh toán là một dịch vụ tài chính trọn gói nhằm thực hiện 1 hoặc 2 trong 4 chức năng (Cấp tín dụng - ứng trước – dựa trên khoản phải thu; Quản lý, theo dõi sổ sách hóa đơn, chứng từ liên quan đến các khoản phải thu; Thu nợ; và quản lý rủi ro tín dụng, phòng ngừa rủi ro nợ xấu).

Thứ hai, các TCTD, chi nhánh ngân hàng nước

ngoài chưa có nhu cầu, đòi hỏi tài sản đảm bảo cho hoạt động bao thanh toán, hoặc chưa đủ khả năng cung cấp. Hiện có 36,1% TCTD, chi nhánh ngân hàng nước ngoài chưa phát sinh nhu cầu cung cấp dịch vụ bao thanh toán; 37,5% TCTD, chi nhánh ngân hàng nước ngoài chưa có đủ cơ sở vật chất, nguồn nhân lực và điều kiện để triển khai hoạt động bao thanh toán; 40,3% TCTD, chi nhánh ngân hàng nước ngoài cho rằng tài sản đảm bảo vẫn có vai trò quan trọng quyết định việc khách hàng tiếp cận dịch vụ bao thanh toán. Điều này làm triệt tiêu ưu điểm của hoạt động bao thanh toán. Phần lớn các TCTD chưa đủ khả năng cung cấp hoạt động bao thanh toán quốc tế.

Giải pháp nào thúc đẩy hoạt động bao thanh toán ở Việt Nam phát triển?

Nhiều doanh nghiệp ở các quốc gia phát triển đều ưa chuộng phương thức BTT trong thanh toán và tài trợ vốn lưu động. Cụ thể, ở Châu Âu, doanh số BTT chiếm hơn 61% tổng doanh số BTT toàn cầu như Anh (308 tỷ EUR), Ý (178 tỷ EUR), Pháp (200 tỷ EUR), Đức (171 tỷ EUR)...; ở Châu Mỹ chiếm hơn 9% như Mỹ (83 tỷ EUR), Brazil (31 tỷ EUR), Mexico (28 tỷ EUR)...; và ở Châu Á chiếm 27% như Trung quốc (378 tỷ EUR), Đài loan (73 tỷ EUR), Hồng Kông (32 tỷ EUR), Hàn Quốc (12.3 tỷ EUR), Singapore (10 tỷ EUR)...

Do đó, khi một doanh nghiệp Việt Nam muốn tiếp cận và xuất khẩu hàng hóa sang các quốc gia trên đòi hỏi phải ý thức rõ tầm quan trọng của hoạt động BTT nhằm đồng bộ hóa cách thức thanh toán và gia tăng tỷ lệ chấp nhận đơn hàng từ nhà nhập khẩu.

Với ý nghĩa trên, năm 2004, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam đã chính thức ban hành Quy chế hoạt động BTT theo QĐ 1096/2004/QĐ – NHNN ngày 06/09/2004. Đây là cơ sở pháp lý để hoạt động BTT được các ngân hàng thương mại triển khai. Nhưng cho đến nay, hoạt động BTT chỉ mới được cung ứng chính thức bởi 8 đơn vị và trong đó có 2 đơn vị là thành viên chính thức của Tổ chức Bao thanh toán quốc

tế (FCI).

Về doanh số, sau 10 năm triển khai, doanh thu BTT chỉ đạt 100 triệu EUR, một con số còn khá khiêm tốn so với các quốc gia trong khu vực. Tuy nhiên, một thực trạng đáng kể, hoạt động BTT trên thế giới luôn có doanh số cao ở lĩnh vực BTT nội địa (chiếm từ 70 – 80% tổng doanh số BTT). Điều này chứng tỏ, hoạt động mua bán hàng hóa – dịch vụ ở quốc gia đó rất sôi nổi và tin cậy lẫn nhau. Còn tại Việt Nam, doanh số BTT xuất khẩu lại chiếm hơn 80%, còn BTT nội địa chiếm 20%. Vậy phải chăng, doanh số BTT nội địa càng cao thì tương quan càng lớn với mức độ sản xuất và lưu thông hàng hóa – dịch vụ của doanh nghiệp?

Lợi ích từ BTT là không thể phủ nhận, nhưng tại sao đến bây giờ hoạt động này vẫn chưa được phát triển ở Việt Nam? Có thể khẳng định, phần lớn nguyên nhân đến từ nhận thức của ngân hàng thương mại về tầm quan trọng của hoạt động BTT. Bởi BTT tại Việt Nam chỉ được hiểu đơn thuần là một hoạt động cấp tín dụng, nên rủi ro từ mua lại các khoản phải thu sẽ cao hơn so với các tài sản bảo đảm thông thường. Ngoài ra, sự hạn chế về kiến thức bao thanh toán cũng khiến nhiều ngân hàng ít mặn mà triển khai và tâm lý e dè sợ thất bại khi thực hiện một dịch vụ tài chính mới...

Bên cạnh đó, doanh nghiệp Việt Nam phần lớn phụ thuộc nhiều vào phương thức thanh toán L/C, T/T, D/P...mà quên mất rằng, các nhà nhập khẩu lớn trên thế giới đều ưa thích trả chậm và từ chối yêu cầu mở thư tín dụng (bởi thư tín dụng chỉ được mở khi hai bên không tin nhau). Đã tới lúc, BTT được trả lại vai trò quan trọng vốn có của nó ở Việt Nam. Đã tới lúc, mức độ cạnh tranh trong giao thương toàn cầu, sẽ khẳng định ngân hàng nào không triển khai BTT là một điều bất lợi và thua thiệt trong năng lực cạnh tranh.

Giải pháp nào thúc đẩy hoạt động BTT phát triển ở Việt Nam như sau:

Một là, NHNN phải hoàn thiện quy chế hoạt

động BTT, theo đó, phải thay đổi nhận thức về BTT không chỉ là một hình thức cấp tín dụng. Bởi thông lệ quốc tế, hoạt động BTT là một dịch vụ tài chính trọn gói bao gồm sự kết hợp giữa tài trợ vốn hoạt động, phòng ngừa rủi ro tín dụng, theo dõi các khoản phải thu và dịch vụ thu hộ;

Hai là, NHNN cần sớm ban hành quy chế hoạt động của các công ty tài chính chuyên ngành, trong đó có hình thức công ty tài chính bao thanh toán. Đây sẽ là một tổ chức cung ứng dịch vụ tài chính chuyên biệt và là chủ thể cạnh tranh trực tiếp với các ngân hàng thương mại;

Ba là, các ngân hàng thương mại nhanh chóng tham gia Tổ chức Bao thanh toán quốc tế (FCI) và kết nối với các tổ chức cung ứng dịch vụ BTT thuộc tổ chức để trao đổi cơ sở dữ liệu khách hàng lẫn nhau;

Bốn là, ngân hàng thương mại cần thiết kế dịch vụ BTT phù hợp từng loại hình doanh nghiệp và đẩy mạnh hoạt động marketing đến các doanh nghiệp tiềm năng;

Năm là, tiếp cận các doanh nghiệp Việt Nam thông qua đội ngũ Sales và cung cấp đầy đủ nhất những lợi ích đem lại từ dịch vụ BTT cho doanh nghiệp trong thanh toán nội địa lẫn xuất khẩu;

Sáu là, khi triển khai, các ngân hàng chú trọng hơn nữa đến hệ thống công nghệ thông tin nhằm phục vụ cho việc tổng hợp, quản lý, phân tích, đánh giá và đo lường các rủi ro...

1.3.2. Tình hình hoạt động bao thanh toán tại các ngân hàng Việt Nam hiện nay

1.3.2.1. Ngân hàng ACB

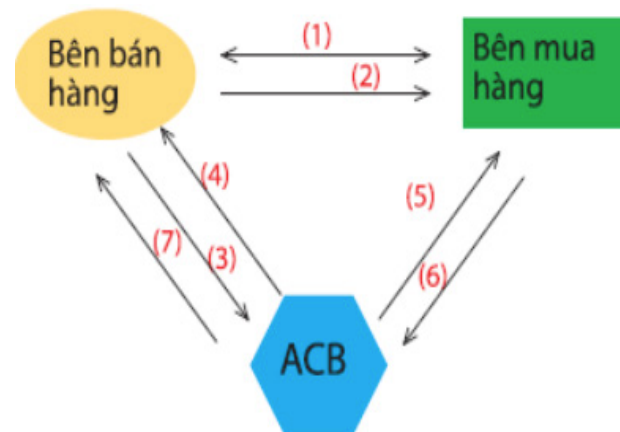
Thứ nhất, đối tượng BTT của ACB là giữa người mua và người bán

Thứ hai, các sản phẩm BTT của ngân hàng ACB chú trọng vào BTT trong nước và BTT xuất nhập khẩu

Thứ ba, phí BTT được tính dựa trên giá trị

khoản phải thu (số tiền bên mua hàng phải thanh toán) và thu một lần ngay khi ứng trước tiền cho bên bán hàng. Ngân hàng ACB sẽ không hoàn lại lãi và chi phí cho bên bán hàng vì bất cứ lý do gì.

Thứ tư, quy trình thực hiện BTT được thực hiện như sau:



1.3.2.2. Ngân hàng VCB

Thứ nhất, đối tượng của VCB khác hoàn toàn đối với ACB, VCB tập trung vào đối tượng doanh nghiệp bán hàng và doanh nghiệp mua hàng

Thứ hai, sản phẩm BTT tập trung vào hai hình thức. Một là, BTT trong nước chủ yếu được cung cấp dựa trên cơ sở hợp đồng thương mại trong nước. Hai là, BTT quốc tế được cung cấp dựa trên hợp đồng thương mại quốc tế.

Thứ ba, phí BTT sẽ thu dựa vào hai tiêu chí. Một là, phí dịch vụ BTT là số phần trăm giá trị khoản cần phải thu. Hai là, hạn mức BTT là tổng số tiền tối đa mà khách hàng đó được hưởng cho từng đơn hàng hoặc cho toàn bộ các đơn hàng.

2. Các hình thức bao thanh toán

2.1. Theo loại hình bao thanh toán

Thông tư số 02/2017/TT-NHNN quy định về hoạt động bao thanh toán của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đối với khách hàng có đưa ra 4 loại hình bao thanh toán:

- Thứ nhất, BTT bên bán hàng
- Thứ hai, BTT bên mua hàng
- Thứ ba, BTT trong nước
- Thứ tư, BTT quốc tế

2.2. Căn cứ vào quan hệ giữa bên mua và bên bán

2.2.1. Theo phạm vi áp dụng BTT đối với số lượng hóa đơn của một người bán

Thứ nhất, BTT toàn bộ:

BTT toàn bộ là dịch vụ BTT áp dụng đối với toàn bộ các hóa đơn thương mại phát hành ra của một người bán hàng hoặc toàn bộ hóa đơn thương mại của người bán hàng phát ra để đòi tiền một hoặc một số người mua hàng.

Thứ hai, BTT một phần:

BTT một phần là dịch vụ BTT áp dụng đối với một số hóa đơn phát hành của người bán hàng đòi tiền một hoặc một số người mua hàng.

2.2.2. Theo phạm vi giao dịch của đơn vị bao thanh toán với người mua

Thứ nhất, BTT kín

BTT kín là dịch vụ cung cấp cho người bán, nhưng người mua không hay biết về việc người bán đã chuyển nhượng các khoản phải thu cho đơn vị BTT. Người mua thanh toán tiền hàng cho người bán như thông lệ và người bán chuyển số tiền hàng này cho đơn vị BTT. Một biến tấu của BTT kín là sự kết hợp giữa chức năng tài trợ và chức năng bảo hiểm rủi ro tín dụng.

Thứ hai, BTT công khai

BTT công khai là dịch vụ BTT được cung cấp cho người bán, đồng thời người mua được thông báo về việc người bán chuyển nhượng các khoản phải thu cho đơn vị BTT. Người mua thanh toán số tiền hàng trực tiếp cho đơn vị BTT.

2.3. Theo phương thức thanh toán

BTT trong nước là việc bao thanh toán dựa trên hợp đồng mua, bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ. Trong đó, bên bán hàng và bên mua hàng là người cư trú.

BTT quốc tế là việc bao thanh toán dựa trên hợp đồng mua, bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ giữa bên xuất khẩu và bên nhập khẩu, trong đó, một bên là người cư trú, một bên là người không cư trú.

3. Chức năng của bao thanh toán

3.1. Quản lý sổ sách liên quan đến các khoản phải thu

Trong hoạt động mua bán trả chậm, việc theo dõi sổ sách kế toán tốn khá nhiều thời gian, bên bán hàng phải theo dõi tiến độ, tình hình sản xuất giao hàng vừa phải theo dõi công nợ phát sinh. Do đó, khi sử dụng bao thanh toán, đơn vị bao thanh toán sẽ giữ trọn bộ sổ sách bán hàng của người bán, phụ trách toàn bộ việc quản lý và theo dõi tiến độ thu nợ tiền bán hàng thay người bán dựa trên bản sao tất cả các hóa đơn gửi đến người mua, theo dõi việc thanh toán tiền hàng khi đến hạn.

3.2. Tài trợ thuần túy

Mỗi khi nhận được hóa đơn của người bán, đơn vị bao thanh toán sẽ ứng trước cho người bán một số tiền bằng mức tỷ lệ phần trăm xác định của giá trị hóa đơn đó, thường là 75-80%. Phần còn lại của giá trị hóa đơn sẽ được đơn vị bao thanh toán cam kết thanh toán cho người bán vào ngày đến hạn thanh toán theo thỏa thuận giữa bên bán hàng và bên mua hàng. Đơn vị bao thanh toán sẽ chuyển phần còn lại cho bên bán hàng sau khi nhận được tiền thanh toán từ bên mua hàng và trừ đi các khoản phí dịch vụ tài chính và lãi tính trên số tiền ứng trước.

3.3. Chức năng thu hộ nợ

Đơn vị bao thanh toán còn thay mặt bên bán hàng thực hiện việc đôn đốc và đòi nợ bên mua hàng vào ngày đến hạn thanh toán theo thỏa thuận giữa bên bán hàng và bên mua hàng. Qua đó, đảm bảo các khoản nợ được thanh toán đầy đủ và đúng hạn. Nhờ vậy mà bên bán hàng vừa hạn chế được các khó khăn trong việc theo dõi hoạt động của bên mua hàng, vừa có thể tiết kiệm được nhiều thời gian để tập trung vào hoạt động sản xuất kinh doanh.

3.4. Chức năng bảo hiểm rủi ro trong thanh toán

Trong các quan hệ thương mại, người bán hàng thường đối mặt với nhiều khó khăn trong việc liên lạc với người mua do khoảng cách về vị trí địa lý, ngôn ngữ, hệ thống pháp luật, ... dẫn tới những rủi ro trong thanh toán. Do đó, khi người bán thực hiện bao thanh toán, những rủi ro này có thể được giảm thiểu dựa vào khả năng quản lý các khoản phải thu của ngân hàng, dựa vào hệ thống hoạt động trên phạm vi rộng của đơn vị bao thanh toán, ...

Khi tham gia bao thanh toán miễn truy đòi, người bán hàng sẽ được đơn vị Bao thanh toán bảo hiểm toàn bộ rủi ro thanh toán của bên mua hàng. Nghĩa là theo thỏa thuận vào ngày đến hạn thanh toán, nếu bên mua hàng không hoàn thành nghĩa vụ thanh toán đối với bên bán hàng, đơn vị bao thanh toán sẽ đảm bảo thanh toán cho bên bán hàng.

4. Lợi ích mà bao thanh toán đem lại

4.1. Đối với người bán

Một là, người bán có thể thu tiền ngay thay vì phải đợi tới kỳ hạn thanh toán theo hợp đồng.

Hai là, 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.

Ba là, 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.

Bốn là, chủ động trong việc lập kế hoạch tài chính vì dự đoán được dòng tiền vào.

Năm là, tiết kiệm thời gian và chi phí trong việc theo dõi thu hồi các khoản trả chậm này.

4.2. Đối với người mua

Bao thanh toán sẽ đảm bảo uy tín cho bên bán hàng về độ tin cậy của hoạt động thanh toán và tín dụng. Do đó, bên mua hàng có nhiều cơ hội được mua hàng, nhận hàng nhưng chậm thanh toán.

Hoạt động bao thanh toán nhập khẩu còn giúp cho doanh nghiệp không cần đến phương thức thanh toán L/C, T/T, D/P... mà chỉ cần thông qua ngân hàng bao thanh toán (thuộc tổ chức bao thanh toán quốc tế) để thực hiện thanh toán và tài trợ vốn, đây linh hoạt lẫn thuận tiện.

4.3. Đối với Ngân hàng:

Một là, đa dạng hóa các loại hình dịch vụ phục vụ khách hàng

Hai là, thu được các khoản phí và lệ phí từ đó góp phần tăng doanh số và lợi nhuận.

Ba là, so với việc cấp hạn mức tín dụng, ngân hàng thích làm dịch vụ bao thanh toán hơn. Vì nếu cấp vốn lưu động cho các doanh nghiệp, ngân hàng phải giám sát rất vất vả, trong khi với bao thanh toán các khoản phải thu rất rõ, việc sử dụng cũng đã rõ, các doanh nghiệp đã chứng minh với ngân hàng về uy tín trên thị trường khi đã bán được hàng.

Bốn là, ngân hàng 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 ngân hàng phục vụ người mua, nhà nhập khẩu yêu cầu dịch vụ bao thanh toán.

4.4. Đối với nền kinh tế

Bao thanh toán tạo điều kiện tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp, sử dụng hiệu quả các nguồn vốn nhàn rỗi trong nền kinh tế, tạo điều kiện phát triển kinh tế.

Bao thanh toán với tư cách là một phương thức tài trợ ngoại thương đảm bảo về mặt tài chính và uy tín cho các doanh nghiệp trong thương mại quốc tế, tạo được thế cạnh tranh và thu hút giao thương quốc tế.

Góp phần tạo ra một xã hội ổn định hơn với công ăn việc làm ngày càng nhiều hơn và chất lượng hơn.

5. Lợi thế của bao thanh toán so với một số hình thức tín dụng khác

5.1. So với chiết khấu hóa đơn

Điểm tương đồng:

Về cơ bản, bao thanh toán và chiết khấu có nhiều điểm thực hiện trong thị trường tài chính tín dụng khá giống nhau. Chính vì thế mà hiện nay có rất nhiều người thường xuyên nhầm lẫn giữa hai khái niệm này.

Trong đó, cả hai hình thức này đều được người bán hàng hóa và dịch vụ sử dụng để thanh toán cho khách hàng, lấy các khoản phải thu về ngân sách của mình thông qua ngân hàng hoặc các tổ chức tín dụng khác trong hệ thống tài chính tín dụng. Hai hình thức này có tác dụng hỗ trợ và thay thế cho nhau để thu hồi nguồn vốn, vay tín chấp tiêu dùng, cải thiện dòng tiền ra vào một cách đều đặn.

Ngoài ra, hai hình thức này giúp cho doanh nghiệp có được một phương pháp nâng cao giá trị dòng tiền một cách chính xác. Các doanh nghiệp có thể dùng hai hình thức này để thay thế cho nhau, tạo ra giá trị thặng dư và nâng cao lợi nhuận của mình.

Điểm khác nhau:

Thứ nhất, về chủ thể:

Một là, đối với bao thanh toán: Chủ thể của bên bao thanh toán là tổ chức tín dụng, bên được bao thanh toán là bên bán hàng có các khoản tiền phải thu.

Hai là, đối với chiết khấu: Chủ thể bên cung ứng tín dụng là tổ chức tín dụng nhưng bên thụ hưởng lại là những khách hàng cung cấp dịch vụ hàng hóa.

Thứ hai, về đối tượng

Thứ nhất, bao thanh toán: có đối tượng là các khoản tiền cần phải thu hồi.

Thứ hai, chiết khấu: có đối tượng lại là các giấy tờ có giá, có khả năng thanh toán ngắn hạn.

Rõ ràng, giữa bao thanh toán và chiết khấu có những sự khác nhau cơ bản, tuy nhiên vì nhiều người hoạt động trong thị trường tín dụng về cơ bản không thường xuyên tiếp xúc với chủ thể cũng như đối tượng nên thường xuyên gây

ra sai lầm.

5.2. So với cho vay thông thường

Khi áp dụng sản phẩm BTT, quyền sở hữu các khoản phải thu được chuyển hoàn toàn cho đơn vị BTT. Điều này đồng nghĩa bên bán không còn quyền quyết định đối với khoản phải thu đó nữa. Đơn vị BTT sẽ trực tiếp theo dõi khoản phải thu, đơn đốc thu hồi nợ nhằm thu hồi số tiền đã ứng trước cho bên bán, thu phí dịch vụ và lãi suất mong đợi. Trong trường hợp đơn vị BTT áp dụng hình thức BTT không có quyền truy đòi thì khi bên mua bị phá sản thì cũng đồng nghĩa với việc đơn vị BTT phải chấp nhận rủi ro là không thu được khoản phải thu đó nữa. Ngược lại, khi áp dụng sản phẩm cho vay, bên bán không chuyển quyền sở hữu khoản phải thu cho ngân hàng. Lúc này, ngân hàng cũng chỉ đóng vai trò là người cấp tín dụng dựa trên tài sản đảm bảo hoàn toàn khác (không phải là khoản phải thu). Bên bán vẫn phải có trách nhiệm theo dõi công nợ, đơn đốc và thu hồi các khoản phải thu khi đến hạn và hoàn trả vốn vay cho ngân hàng. Trong trường hợp đến hạn phải thanh toán cho ngân hàng mà bên bán không thu hồi được các khoản phải thu, bên bán bắt buộc phải hoàn trả vốn vay cho ngân hàng hoặc ngân hàng áp dụng các biện pháp xử lý tài sản đảm bảo nhằm thu hồi vốn. Trên thực tế, sự khác biệt của điểm thứ nhất giữa hai loại sản phẩm này chính là ngoài lãi suất như thường lệ, sản phẩm BTT còn yêu cầu bên bán phải nộp thêm khoản phí trong khi sản phẩm cho vay thì không. Nguyên nhân chính cho khoản phí có thêm là do đơn vị BTT phải quản lý sổ sách, thu hồi khoản phải thu thay cho đơn vị được BTT và chấp nhận rủi ro cao hơn so với sản phẩm cho vay thế chấp bằng tài sản có.

Sản phẩm BTT không tài trợ cho hàng hóa hay thiết bị. Sản phẩm BTT chỉ tài trợ trên khoản phải thu hợp pháp hợp lệ và minh bạch. Hay nói một cách khác, "tài sản đảm bảo" trong sản phẩm BTT chỉ có thể là khoản phải thu mà thôi. Ngược lại, sản phẩm cho vay lại tài trợ cho hàng hóa thiết bị. Điều này được thể hiện

trong thực tế là doanh nghiệp có thể yêu cầu ngân hàng tài trợ vốn cho doanh nghiệp hoạt động dựa trên những hàng hóa thiết bị sẵn có tại doanh nghiệp, dù nguyên nhân chính khiến doanh nghiệp thiếu hụt nguồn vốn hoạt động là do doanh nghiệp bị chiếm dụng vốn quá nhiều hay các khoản phải thu chưa đến hạn thu hồi. Trong sản phẩm cho vay thế chấp bằng tài sản cố, khái niệm “tài sản đảm bảo” được mở rộng hơn rất nhiều so với sản phẩm BTT.

Bao thanh toán phát triển lâu đời với bề dày lịch sử của mình, sản phẩm BTT đã trở nên phổ biến trên khắp thế giới trong khi sản phẩm cho vay không phổ biến. Điều này phụ thuộc rất nhiều vào trình độ phát triển kinh tế, trình độ công nghệ ngân hàng và vấn đề thanh toán không dùng tiền mặt tại các quốc gia. Tại các quốc gia có nền kinh tế phát triển, trình độ dịch vụ ngân hàng và trong khi đó, tại những quốc gia có nền kinh tế phát triển chưa cao, trình độ dịch vụ ngân hàng còn nhiều hạn chế và phương thức thanh toán vẫn còn dùng tiền mặt là chủ yếu thì sản phẩm cho vay lại được áp dụng rộng rãi. Sản phẩm này có tính an toàn cao hơn, hạn chế được nhiều rủi ro hơn cho ngân hàng trong một môi trường kinh doanh như vậy. Tuy nhiên, cùng với sự phát triển của xã hội, nền kinh tế các nước cũng bắt đầu phát triển nhanh, trình độ dịch vụ ngân hàng phát triển nhanh sẽ khiến sản phẩm BTT phát triển mạnh mẽ và sản phẩm cho vay thế chấp bằng tài sản cố sẽ hạn chế dần sự xuất hiện của mình. Đó là xu thế phát triển chung của xã hội.

6. Cơ hội và thách thức trong tương lai

Trong điều kiện kinh tế phát triển mạnh mẽ trong thời gian gần đây của nhiều quốc gia trên thế giới, các loại sản phẩm dịch vụ tài chính ngân hàng ngày một đa dạng và phát triển mạnh mẽ, các quốc gia có những đặc điểm riêng biệt về lãnh thổ, con người, điều kiện kinh tế... do đó bao thanh toán tại các nước cũng có những đặc điểm riêng biệt. Không phải quốc gia nào cũng áp dụng một cách

đầy đủ và chính thống các nghiệp vụ về bao thanh toán. Ở Châu Âu, nền kinh tế phát triển mạnh mẽ và mức độ uy tín của các doanh nghiệp được đảm bảo thì việc áp dụng dịch vụ bao thanh toán được mở rộng và điều kiện dễ dàng. Còn ở các nước Châu Á như Trung Quốc, Hàn Quốc, Ấn Độ nghiệp vụ này chưa được áp dụng đầy đủ, thường hạn chế ở một số ngành hàng và một số đối tượng khách hàng nhất định hoặc cho quyền truy đòi người bán trong trường hợp người mua không trả nợ cho đơn vị bao thanh toán. Đối với thị trường Việt Nam nơi có mức độ rủi ro thị trường. Bao Thanh toán vẫn còn là sản phẩm khá mới mẻ cho người sử dụng lẫn đơn vị thực hiện bao thanh toán nên trong thời gian đầu ứng dụng nghiệp vụ bao thanh toán nội địa trước, sẽ dễ dàng hơn cho các đơn vị bao thanh toán. Sau khi có kinh nghiệm mới thực hiện bao thanh toán quốc tế, vì bao thanh toán quốc tế đòi hỏi các đơn vị bao thanh toán phải có quan hệ đối tác rộng lớn với các đơn vị bao thanh toán trên thế giới mới có khả năng thu hồi nợ và quản lý rủi ro. Sử dụng bao thanh toán nội địa đơn vị bao thanh toán chủ động hơn trong việc thẩm định người mua, người bán và đây sẽ là cơ hội thực hành tốt nhất các nghiệp vụ về quản lý sổ sách các khoản phải thu, lựa chọn các loại hình doanh nghiệp thực hiện bao thanh toán... Như đã nói ở phần trên, các doanh nghiệp khi tham gia thực hiện nghiệp vụ bao thanh toán sẽ đem lại nhiều lợi ích, sản phẩm này giúp cải thiện rất nhiều nguồn vốn kinh doanh đặc biệt là đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Bao thanh toán giúp cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ không có tài sản bảo đảm vẫn có thể có vốn tiếp tục đưa vào việc sản xuất kinh doanh, đồng thời giúp họ tăng hạn mức tín dụng rất nhanh, còn về phía ngân hàng hoàn toàn yên tâm khi biết rõ nguồn vốn của mình được sử dụng đúng mục đích đã thẩm định. Bao thanh toán là việc cấp tín dụng dựa trên việc quản lý các khoản phải thu và không có tài sản bảo đảm nên để tránh rủi ro các tổ chức tín dụng và tài chính nên có sự chọn lọc ngành hàng để áp dụng chứ không áp dụng đối với tất cả các ngành hàng. Chi phí cho dịch vụ này cũng

tốn kém đối với nhà xuất khẩu, những đơn vị bao thanh toán cần tính toán kỹ lưỡng đối với những mặt hàng nhiều rủi ro như nông sản, thực phẩm bởi đây là sản phẩm khó bảo quản và rất dễ hỏng.

7. Khuyến nghị bao thanh toán tại Việt Nam

Bao thanh toán có ý nghĩa rất quan trọng trong hoạt động sản xuất - kinh doanh của các doanh nghiệp. Tuy nhiên, hoạt động bao thanh toán ở nước ta chưa phát triển như kỳ vọng. Trải qua trên 15 năm thực hiện, doanh số bao thanh toán của Việt Nam còn ở mức rất khiêm tốn so với các quốc gia trong khu vực. Vì vậy cần phải có những khuyến nghị thiết thực để phát triển bao thanh toán tại Việt Nam.

Khuyến nghị đối với tổ chức tín dụng:

Một là, mở rộng quan hệ ngân hàng đại lý trong và ngoài nước và tham gia Hiệp hội bao thanh toán quốc tế.

Hai là, hoàn thiện quy định nội bộ về hoạt động bao thanh toán, xây dựng kế hoạch, lộ trình phát triển cụ thể cho hoạt động bao thanh toán.

Ba là, mở rộng tiếp cận dịch vụ bao thanh toán đến các đối tượng doanh nghiệp Việt Nam thông qua đội ngũ Sales và cung cấp đầy đủ nhất những lợi ích đem lại từ dịch vụ bao thanh toán cho doanh nghiệp trong thanh toán nội địa lẫn xuất khẩu.

Bốn là, đào tạo đội ngũ nhân viên am hiểu hoạt động bao thanh toán, tuyển chuyên gia nước ngoài có kinh nghiệm về bao thanh toán.

Năm là, nâng cao hiệu quả khâu thẩm định chất lượng khoản phải thu và bên mua hàng, đặc biệt cần nâng cao kỹ năng thẩm định hợp đồng thương mại.

Sáu là, đẩy mạnh công tác marketing, giới thiệu, quảng bá dịch vụ bao thanh toán tới khách hàng mạnh mẽ, sâu rộng và hiệu quả.

Bảy là, thành lập bộ phận chuyên trách thực hiện triển khai, tư vấn phục vụ khách hàng và

phát triển sản phẩm bao thanh toán, đặc biệt trong việc thẩm định các hợp đồng thương mại giữa bên bán hàng và bên mua hàng.

Khuyến nghị đối với các doanh nghiệp:

Một là, thay đổi nhận thức và nâng cao trình độ hiểu biết về hoạt động bao thanh toán.

Hai là, sử dụng đa dạng các hình thức tài trợ thương mại, đặc biệt là hoạt động bao thanh toán.

Ba là, nhận thức đúng đắn về việc công khai minh bạch thông tin về sản phẩm và tình hình sản xuất.

TÀI TRỢ **CHUỖI CUNG ỨNG** - KINH NGHIỆM QUỐC TẾ VÀ THỰC TIỄN TẠI VIỆT NAM

Bùi Thị Mỹ Tiên

K17404

Đỗ Lê Thu Hằng

K18404

Vũ Thụy Hồng Phước

K18404C



Với xu thế toàn cầu hóa và thương mại quốc tế đang trở nên ngày càng phức tạp, hình thức tài trợ tài chính cho chuỗi cung ứng dần trở nên phổ biến hơn trong những năm gần đây. Có sẵn các sản phẩm tài trợ chuỗi cung ứng sẽ giúp doanh nghiệp trong nước tăng cường liên kết với các chuỗi cung ứng toàn cầu. Bài viết này mang đến cái nhìn tổng quan về tài trợ chuỗi cung ứng, kinh nghiệm quốc tế cũng như thực tiễn tại Việt Nam

1. Khái quát chung về tài trợ chuỗi cung ứng và vai trò của ngân hàng thương mại

1.1 Khái quát về tài trợ chuỗi cung ứng

Tài trợ chuỗi cung ứng (SCF) là cách tiếp cận mới về hỗ trợ tài chính. SCF là sự hợp tác với những khách hàng doanh nghiệp và định chế tài chính được chọn lọc (Anchor) bằng việc cung cấp sự hỗ trợ về vốn lưu động cho các nhà cung cấp và phân phối của họ. Có được nguồn vốn ổn định và các lệnh thanh toán nhanh chóng giúp doanh nghiệp tiếp cận mục tiêu kinh doanh nhanh hơn.

Có 2 loại Tài trợ chuỗi cung ứng:

- Chương trình hỗ trợ tài chính cho nhà cung cấp (SFP): hỗ trợ tài chính cho những nhà cung cấp được lựa chọn bởi Anchor và nhà cung cấp sẽ được ngân hàng hỗ trợ thanh toán trước trong khi đó doanh nghiệp (Anchor) sẽ hoàn thành nghĩa vụ thanh toán cho Ngân hàng vào ngày đến hạn.
- Chương trình hỗ trợ tài chính cho nhà phân phối (BFP): hỗ trợ tài chính cho những nhà phân phối được lựa chọn bởi Anchor và ngân hàng thay mặt cho nhà phân phối

thanh toán cho Anchor và sẽ nhận hoàn trả từ các nhà phân phối vào ngày đến hạn thanh toán.

1.2 Vai trò của ngân hàng thương mại trong tài trợ chuỗi cung ứng

Tài trợ chuỗi cung ứng nhằm đạt được các mục tiêu của bên mua và bên cung ứng. Thông qua các giải pháp ngân hàng sẽ thanh toán sớm cho các bên cung ứng sau khi nhận hóa đơn đã được duyệt của bên mua. Nhờ nguồn vốn từ các ngân hàng thương mại mà cả bên mua và bên cung ứng đều hưởng được lợi ích. Bên mua tối ưu hóa điều khoản thanh toán (đã thỏa thuận với bên bán), tăng tính thanh khoản và tăng hiệu quả thanh toán, tăng cường mối quan hệ với các bên cung ứng chiến lược. Đồng thời bên cung ứng cũng giảm thiểu được rủi ro thanh toán từ bên mua khi mà hóa đơn được duyệt đã được thanh toán sớm, thời gian thu hồi tiền hàng giảm dẫn đến tăng thêm vốn lưu động, bên bán có thể nhận thanh toán sớm dựa trên xếp hạng tín nhiệm tín dụng của bên mua dẫn đến lợi ích về chi phí vốn cạnh tranh.

Thiếu vốn lưu động và các dịch vụ ngân hàng giao dịch như tài trợ chuỗi cung ứng sẽ ảnh hưởng đến khả năng tiếp nhận đến các đơn đặt hàng lớn hoặc mối quan hệ mới với các đối tác trong chuỗi giá trị. Tài trợ chuỗi cung ứng giúp các thành viên cải thiện khả năng cạnh tranh, tạo điều kiện cho các tổ chức tín dụng kiểm soát dòng tiền, làm cơ sở mở rộng tín dụng đối với khách hàng tham gia chuỗi cung ứng. Vì vậy, không thể phủ nhận vai trò quan trọng của ngân hàng thương mại trong chuỗi cung ứng.

Có thể điểm qua mô hình hợp tác giữa Techcombank và Công ty hàng tiêu dùng Masan. Ở sản phẩm tài chính chuỗi cung ứng này, đối tượng được hướng đến là nhóm nhà phân phối của Masan Consumer, vốn được xem là khá đồng đảo với các sản phẩm hàng tiêu dùng nhanh chiếm lĩnh thị trường như mì gói, nước tương, hay cà phê, nước khoáng. Theo báo cáo thường niên 2013, Masan Consumer hiện có đến hơn 190.000 điểm bán lẻ trên 63/63 tỉnh thành khắp cả nước.

Từ mối quan hệ đối tác chiến lược với Masan, Techcombank cung cấp nguồn vốn cho các đại lý, nhà phân phối hàng hóa của Masan. Khách hàng có thể thấu chi tài khoản của mình để thanh toán tiền hàng cho Masan (hạn mức thấu chi tùy thuộc vào khả năng tài chính của khách hàng). Điểm đặc biệt ở đây là ngân hàng nắm rõ chuỗi cung ứng này nên thời gian vay linh hoạt khớp với chu kỳ cần vốn của khách hàng, chứ không phải vay trong thời hạn cố định 3 hay 6 tháng.

Điểm lợi là các nhà phân phối chỉ cần 25% đến 40% vốn tự có để kinh doanh ngành hàng mà Masan Consumer sản xuất Techcombank còn nhận đến 100% hàng hóa làm tài sản đảm bảo, và tỉ lệ cho vay trên giá trị thẩm định bất động sản lên đến 90%, đồng thời các thủ tục quy trình được tối giản và lãi suất vay hợp lý.

2. Xu hướng trong tài trợ chuỗi cung ứng

2.1 Tích hợp Blockchain, trí tuệ nhân tạo, công nghệ ML

Blockchain làm đơn giản hóa quy trình và thực hiện cho toàn bộ chuỗi cung ứng. Điều này có nghĩa là chi phí thấp hơn và nhiều lợi ích hơn cho các nhà sản xuất, nhà cung ứng và nhà tài chính trong việc kiểm soát tốt hơn và minh bạch hơn của hoạt động.

Các mức xác minh mới có thể tự động kiểm tra tài sản để xác thực. Cho phép đối với dữ liệu đơn giản và được bảo mật liên quan đến thương mại giữa các bên.

Với ứng dụng bổ sung của trí tuệ nhân tạo (AI) và công nghệ ML, quá trình cổ xưa của tài trợ thương mại đang được chuyển đổi – các đối tác thương mại được trang bị với sự minh bạch và dự án đầy đủ trong thương mại toàn cầu và cung cấp một khả năng lớn hơn để xác

định sự không tuân thủ và những rủi ro gian lận tiềm ẩn.

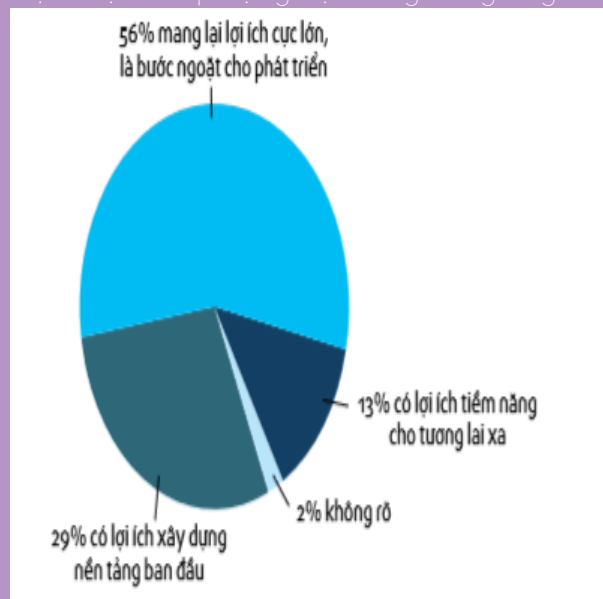
2.2 Dịch chuyển sang mạng lưới chuỗi cung ứng kỹ thuật số (DSNs)

Mạng lưới chuỗi cung ứng đang dịch chuyển từ các hoạt động tuyến tính, tuần tự sang một hệ thống mở các hoạt động cung ứng mà được kích hoạt bằng công nghệ cho phép các tổ chức gửi và nhận từ bất kỳ điểm nào trong hệ sinh thái của mình để đáp ứng tốt hơn các điều kiện thay đổi thị trường và mở ra các hình thức giá trị mới.

Việc này đang thúc đẩy thông qua việc ứng dụng công nghệ và nắm bắt các nền tảng hỗ trợ đám mây khi những ứng dụng này có thể tận dụng các công cụ và quy trình phổ biến.

Các lợi ích khác có thể gồm cả toàn bộ tầm nhìn của chuỗi cung ứng, tính đồng nhất của dữ liệu, ít quan liêu, quy trình tự động và cơ hội tích hợp với công nghệ trí tuệ nhân tạo (AI) và công nghệ ML.

Biểu đồ khảo sát thể hiện dự đoán về lợi ích đạt được từ áp dụng hệ thống cung ứng số



Nguồn: Nghiên cứu từ mạng lưới chuỗi cung ứng số Deloitte, 2018

2.3 Các công ty cung cấp dịch vụ công nghệ tài chính đang hoạt động trong thị trường tài trợ chuỗi cung ứng do ngân hàng điều hành

FinTech chủ yếu có thể đưa ra những kỹ thuật tài trợ linh hoạt và những dịch vụ thanh toán hợp lý cho các công ty theo từng quy mô – bao gồm các công ty mà một số ngân hàng sẽ

không liên lạc.

Nhiều chức năng của FinTech là các phần mềm dựa trên đám mây và cung cấp một giải pháp tích hợp từ đầu đến cuối. Đối với các nhà cung ứng, tham gia vào các sàn giao dịch có thể đơn giản như thêm một ứng dụng vào điện thoại thông minh. Có khả năng các công ty FinTech sẽ tiếp tục phát triển và thêm các dịch vụ bổ sung và tầm quan trọng của các công ty này trong tài trợ chuỗi cung ứng chắc chắn sẽ phát triển.

3. Kinh nghiệm tài trợ chuỗi cung ứng của thế giới

Để chạy đua với sự phát triển của thế giới các nước không ngừng tìm kiếm cơ hội thúc đẩy tăng trưởng cho những năm tiếp theo. Điều đó dẫn đến các hoạt động mua bán và sát nhập đã diễn ra rất sôi nổi.

Xu hướng số hóa trong chuỗi cung ứng:

Việc số hóa chuỗi cung ứng không chỉ là cơ hội nâng cao hiệu quả kinh doanh mà còn là đòn bẩy hiệu quả giúp doanh nghiệp giảm thời gian đưa hàng hóa ra thị trường và xây dựng một chuỗi cung ứng nhanh nhẹn với khả năng phản ứng nhanh chóng với những thay đổi nhu cầu. Trong đó, các doanh nghiệp áp dụng một số công nghệ đột phá có thể kể đến như: Internet of Things (IOT Internet vạn vật), điện toán đám mây, và tối ưu hóa thông qua mô phỏng chuỗi cung ứng. Năm 2016, robot và phương tiện vận hành và điều khiển từ xa được các doanh nghiệp sử dụng trong nhiều công đoạn sản xuất và logistics. Bên cạnh đó, một số công ty công nghệ và công nghiệp hàng đầu đã xây dựng các nhà máy sản xuất hoàn toàn tự động, nơi mọi hoạt động từ việc vận hành nguyên liệu đến sản xuất, quản lý chất lượng và phân phối đến kho thành phẩm đều được tự động hóa.

Có thể thấy rằng chuỗi cung ứng là một cơ hội to lớn giúp nền kinh tế phát triển. Trong tương lai nếu Việt Nam nắm bắt được những cơ hội này chắc chắn sẽ là một bước tiến lớn giúp nền kinh tế Việt Nam trở nên vững mạnh hơn và hội nhập hóa toàn cầu.

4. Thực tiễn tài trợ chuỗi cung ứng tại Việt Nam

Tại hội nghị thường niên lần thứ 4 về tài trợ chuỗi cung ứng ở khu vực Châu Á- Thái Bình Dương diễn ra tại Thành phố Hồ Chí Minh vào

năm 2019. Việt Nam được xem là đang bỏ lỡ thị trường tài trợ chuỗi cung ứng. Báo cáo đưa ra tại hội nghị cho biết, trong những năm gần đây kim ngạch ngoại thương của Việt Nam đã tăng lên tích cực. Các hiệp định thương mại tự do đang là cánh cổng cơ hội cho các doanh nghiệp trong nước. Bên cạnh đó việc thiếu hụt vốn lưu động và các dịch vụ ngân hàng tài trợ giao dịch như tài trợ chuỗi cung ứng đã phần nào ảnh hưởng đến khả năng tiếp nhận các đơn đặt hàng lớn hoặc phát triển mối quan hệ với các đối tác trong chuỗi giá trị.

Khi không có giải pháp tài trợ chuỗi cung ứng, các doanh nghiệp, các nhà cung cấp khó có thể tối ưu hóa quản lý vốn lưu động bằng cách chuyển đổi các khoản phải thu và hàng tồn kho thành tiền mặt và tiếp cận tín dụng với chi phí thấp hơn.

Các sản phẩm tài trợ chuỗi cung ứng của NHTM Việt Nam có thể kể đến như Fintech, Blockchain, Trí tuệ nhân tạo (AI), Công nghệ ML.

Khả năng ứng dụng blockchain trong lĩnh vực tài chính- ngân hàng được nhìn nhận là công nghệ tương lai với 3 thế mạnh là xử lý dữ liệu, không cần trung gian và khả năng phòng chống gian lận. Cụ thể, trong lĩnh vực ngân hàng công nghệ blockchain được áp dụng trong 4 lĩnh vực chính gồm: thanh toán, phòng chống gian lận, đánh giá tín nhiệm khách hàng, tài trợ chuỗi cung ứng.

Đối với tài trợ chuỗi cung ứng Blockchain sử dụng các hợp đồng thông minh để số hóa các khâu trong tài trợ chuỗi cung ứng, giúp tăng năng suất giao dịch và giảm thiểu các rủi ro tác nghiệp.

Trên thị trường tài chính, Blockchain cũng được sử dụng để phát triển các ứng dụng như phát triển tiền kỹ thuật số, cho vay ngang hàng, thực hiện vai trò ngân hàng đầu tư (phát hành trái phiếu, cổ phiếu), gọi vốn cộng đồng, giao dịch chứng khoán,... Lợi ích khi áp dụng blockchain đối với các ứng dụng này là tiết kiệm thời gian và chi phí giao dịch, giảm thiểu sự xuất hiện của các trung gian tài chính truyền thống và việc lưu trữ thông tin, dữ liệu trở nên an toàn hơn.

Hiện tại cũng đã có một số ít ngân hàng áp dụng thử nghiệm công nghệ Blockchain và việc ứng dụng này vẫn đang trong thời kỳ đầu phát triển. Để phát triển Blockchain trở nên

phổ biến hơn hệ thống tài chính ngân hàng Việt Nam vẫn đang và gặp nhiều khó khăn thử thách với 3 vấn đề gồm: Hiện nay Việt Nam chưa có khung pháp lý về các công nghệ mới, trong đó có blockchain, nên điều này sẽ gây khó khăn cho các ngân hàng đang muốn xem xét triển khai thực tế. Thứ hai, nguồn nhân lực chất lượng cao cho blockchain còn thiếu. Và cuối cùng bản thân công nghệ blockchain hiện nay trên thế giới vẫn chưa hoàn thiện.

Tiếp theo là khả năng ứng dụng Fintech trong NHTM Việt Nam là việc đưa ra những kỹ thuật tài trợ linh hoạt và những dịch vụ thanh toán hợp lý các công ty theo từng quy mô- bao gồm các công ty mà một số ngân hàng sẽ không liên lạc. Nhiều chức năng của Fintech là các nền tảng phần mềm dựa trên đám mây và cung cấp một giải pháp tích hợp từ đầu đến cuối. Đối với các nhà cung ứng tham gia vào các sàn giao dịch có thể đơn giản như thêm một ứng dụng vào điện thoại thông minh .

5. Đề xuất, kiến nghị đưa ra

Như tình hình phân tích thực tế nói trên, có thể thấy rằng Việt Nam đang chậm hơn một bước so với nhịp phát triển của thế giới và điều cần thiết bây giờ chính là làm sao để thị trường có thể “ chấp nhận” sự phát triển đang dần theo quỹ đạo này một cách nhanh chóng hơn. Trong tình thế này, việc xác lập một hành lang pháp lý vững và thỏa đáng là một điều thực sự cần thiết cho việc phát triển chuỗi cung ứng nói riêng và kinh tế Việt Nam nói chung. Thêm vào đó, các doanh nghiệp, các công ty cũng như có các cơ cấu tổ chức có trách nhiệm điều tiết nền kinh tế cần có một “ sự chấp thuận” và dung nhập một cách nhanh chóng và triệt để công nghệ mới để đạt được hiệu quả cao hơn trong việc vận hành chuỗi cung ứng. Cuối cùng, chính là cần giải quyết triệt để vấn đề vốn lưu động trong các doanh nghiệp trong đó có thể kể đến việc vận hành thị trường tài chính thứ cấp là một biện pháp hiệu quả để tranh thủ khả năng cũng như tận dụng nguồn tài nguyên vốn một cách hiệu quả hơn.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

[1] Business banking. Retrieved from <https://www.sc.com/vn/business-banking-sme/trade-finance-working-capital/supply-chain-financing/vn/>

[2] Techcombank. Retrieved from <https://www.techcombank.com.vn/khach-hang-doanh-nghiep/tin-dung/tai-tro-chuoi-cung-ung/tai-tro-nha-phan-phoi-masan>

[3] Louis (2019,5 13). Retrieved from <https://smartfactoryvn.com/technology/ai-ml/6-ung-dung-cua-tri-tue-nhan-tao-cho-chuoi-cung-ung-cua-ban/>

[4] HSBC & Supply Chain Finance. Retrieved from <https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/b79c40a3-f587-48ae-b64b-37cdd5cab9c3/4-6-Thuy-Ngo-SCF-VI.pdf?MOD=AJPERES&CVID=mVwVzH9>

[5] Julien Brun. Thành công của những chuỗi cung ứng hàng đầu thế giới (2017). Retrieved from <https://www.cel-consulting.com/single-post/2017/08/25/Th%C3%A0nh-c%C3%B4ng-c%E1%B7%A7a-nh%E1%BB%AFng-Chu%E1%B7%B9i-Cung-%E1%BB%A8ng-h%C3%A0ng-%C4%91%E1%BA%A7u-th%E1%BA%BF-gi%E1%BB%9Bi-2017>

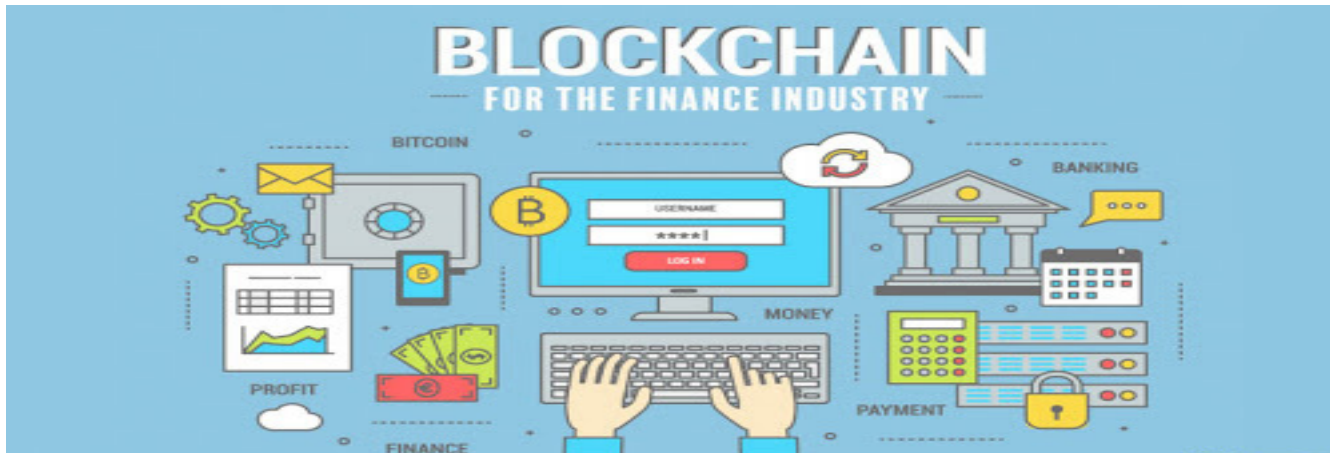
[6] Việt Nam vẫn “ bỏ ngỏ” thị trường tài trợ chuỗi cung ứng: <https://baotintuc.vn/kinh-te/viet-nam-van-bo-ngo-thi-truong-tai-tro-chuoi-cung-ung-20191111163924709.htm>

GIAO DỊCH THƯ TÍN DỤNG ỨNG DỤNG CÔNG NGHỆ BLOCKCHAIN

Trần Quốc Thắng
K19414C

Huỳnh Thị Thu Hiền
K18402

Nguyễn Thị Ngọc Trang
K18504



Cùng với sự phát triển nhanh chóng của Internet, nhiều mô hình kinh doanh đã cải tiến về hành vi tổ chức, quá trình kinh doanh, chiến lược quản lý và sự thích nghi với công nghệ. Tuy nhiên, một trong những vấn đề chính trong ngành công nghiệp là làm thế nào để kết hợp quá trình kinh doanh đã có và những công nghệ mới xuất hiện. Một trong những vấn đề đó nằm trong lĩnh vực thanh toán tín dụng. Thư tín dụng (L/C), được xem như là hình thức an toàn và hiệu quả giữa rất nhiều phương thức thanh toán trong giao dịch quốc tế. Tuy nhiên, sự xác nhận trong chứng từ L/C và thông tin liên quan đến dịch vụ vận chuyển trong suốt quá trình thanh toán gây ra sự bất tiện trong quá trình vận hành, gây ảnh hưởng đến hiệu quả sử dụng L/C. Ngày nay, công nghệ kỹ thuật số phát triển đã đem lại sự thuận tiện và cơ hội công bằng trong giao dịch. Blockchain, phục vụ như một sổ cái phân phối dữ liệu về các thông tin liên quan đến giao dịch, được tin là có tiềm năng để cải thiện quá trình hoạt động kinh doanh bởi những thế mạnh như không thể biến đổi, an toàn, ghi lại thời gian, dữ liệu phân phối. Bài viết này sẽ nghiên cứu về quá trình thương mại bằng L/C dựa trên nền tảng blockchain và hợp đồng thông minh, đưa ra thách thức mà quá trình này gặp phải cũng như những tiềm năng phát triển trong tương lai của quá trình.

1. Tổng quan

Thư tín dụng (Letter of credit- L/C) là thư do ngân hàng phát hành, theo yêu cầu của người nhập khẩu, cam kết với người bán về việc thanh toán một khoản tiền nhất định, trong một khoảng thời gian nhất định, nếu người bán xuất trình được một bộ chứng từ hợp lệ, đúng theo quy định trong L/C.

Thư tín dụng mang lại những ưu điểm. Đối với người bán: Ngân hàng sẽ thanh toán đúng như trong thư tín dụng bất kể việc người mua có trả tiền hay không, hạn chế việc chậm trễ trong chuyển chứng từ. Khách hàng có thể chiết khấu L/C để có tiền trước sử dụng cho việc thực hiện hợp đồng. Đối với người mua: Chỉ khi nhận được hàng thì người mua mới trả tiền. Người nhập khẩu yên tâm rằng người bán sẽ phải tuân thủ quy định trong L/C để đảm bảo được thanh toán, nếu không người bán sẽ mất tiền. Đối với Ngân hàng: Thu phí dịch vụ (Phí mở L/C, chuyển tiền, phí chỉnh sửa L/C...) và ở rộng quan hệ thương mại quốc tế.

Nhược điểm của phương thức tín dụng chứng từ. Đối với người bán: Nếu không xuất trình bộ chứng từ theo quy định trong L/C sẽ không được thanh toán tiền hàng. Đối với người mua: Thư tín dụng hoạt động độc lập với hợp đồng mua bán và làm việc theo bộ chứng từ. Do

đó, nếu doanh nghiệp xuất khẩu xuất trình bộ chứng từ phù hợp thì ngân hàng phát hành có nghĩa vụ phải thanh toán mà không quan tâm liệu hàng hóa thực tế có được giao đúng hay không, thậm chí hàng hóa không được giao.

Cùng với sự phát triển công nghệ Blockchain là hệ thống cơ sở dữ liệu cho phép lưu trữ và truyền tải các khối thông tin. Hợp đồng thông minh đã xuất hiện biệt có khả năng tự động thực hiện các điều khoản, các thoả thuận giữa các bên trong hợp đồng (ở trường hợp này là các hệ thống máy tính) nhờ sự hỗ trợ của công nghệ Blockchain.

2. Quá trình thực hiện thư tín dụng dựa trên nền tảng blockchain

2.1 Yếu tố thành phần và lý do thiết kế

Quá trình được đề xuất, sử dụng chuỗi liên kết, tập trung vào sự tương tác của các bên tham gia chính trong một giao dịch thương mại quốc tế. Vai trò kiểm toán được giao cho phía ngân hàng. Quá trình được đề xuất đang nỗ lực để cải cách cơ chế hiện có về mặt quản lý danh tính, cập nhật thông tin và thực hiện tự động dựa trên các điều kiện hợp đồng đã được lập trình. Quy trình thương mại quốc tế được thiết kế lại bị chi phối bởi các sự kiện quy trình cụ thể này có thể tích hợp các chức năng và vai trò ban đầu để có thể cung cấp quá trình có hiệu quả tốt hơn. Trong những quy trình hiện nay, ngân hàng đóng vai trò là nhà cung cấp dịch vụ chính. Các dịch vụ chủ yếu tập trung vào các nhà thương mại và bảo đảm tín dụng. Thêm vào đó, với hồ sơ tín dụng và quyền kiểm toán, các ngân hàng đang hoạt động với tư cách là kiểm toán viên và người khởi đầu cho chuỗi liên kết. Trong quá trình được đề xuất, có ba hợp đồng thông minh được thiết kế để chịu trách nhiệm cho quá trình giao dịch, L/C và logistic. Dưới đây là chức năng, cách sử dụng và lý do thiết kế các loại hợp đồng

Hợp đồng giao dịch thông minh (TSC) TSC thay thế hợp đồng giấy truyền thống để xác nhận doanh số bằng cách chỉ định và ghi lại mọi điều khoản và điều kiện theo thời gian cụ

thể sự kiện xảy ra trong quá trình giao dịch. TSC giúp các nhà xuất khẩu và nhập khẩu kịp thời theo dõi các tiến trình giao dịch và đóng vai trò như một bảng ghi lại chính thức cho trọng tài khi xảy ra các tranh chấp thương mại. Hơn thế nữa, nó có thể truyền thông tin cho việc hoạt động của hợp đồng thông minh logistics và L/C để cập nhật trạng thái của quá trình để thay thế vận đơn đường biển (B/Ls) ban đầu. Do đó, các nhà xuất khẩu có thể thanh toán mà không cần xuất trình B/Ls vật lý và các nhà nhập khẩu cũng có thể yêu cầu hàng hóa từ kho mà không cần B/Ls truyền thống.

Nhà xuất khẩu hoặc nhập khẩu có thể thiết lập và phát hành TSC sau khi hoàn tất đàm phán và báo giá cần thiết. TSC sẽ được kích hoạt sau khi các đối tác thương mại khác xác thực nó dựa trên chữ ký số của nó.

Hợp đồng thông minh L/C (LCSC) LCSC được thiết kế để thay thế cho các L/C bằng giấy. Nội dung của L/C được thiết lập theo các điều khoản và thỏa thuận giao dịch. LCSC được dùng để cập nhật trạng thái quy trình liên quan và chia sẻ thông tin với TSC và hợp đồng thông minh logistics. Nó cũng giúp ngân hàng thông báo và ngân hàng phát hành theo dõi từng tiến trình giao dịch, thay thế chức năng của B/Ls hàng hải và giảm chi phí, rủi ro khi chuyển B/Ls và L/C. Khi nhà nhập khẩu áp dụng cho phát hành L/C và làm các thủ tục kiểm toán cần thiết, ngân hàng sẽ phát hành LCSC và chính thức kích hoạt nó sau khi xác thực chữ ký số từ nhà nhập khẩu và ngân hàng thông báo.

Hợp đồng logistics thông minh (LSC): LSC được thiết kế để thay thế cho chức năng được cung cấp bởi các chứng từ liên quan đến logistics (bao gồm B/Ls, M/R và danh sách đóng gói). Với các điều kiện liên quan đến giao dịch được chỉ định trong TSC, LSC có thể tạo điều kiện để chia sẻ thông tin và cập nhật trạng thái, bên cạnh việc theo dõi vận chuyển hàng hóa từ cơ sở dữ liệu của người giao hàng thông

qua oracle. Đối với người giao hàng, quá trình xử lý chứng từ ít phức tạp và thuận tiện hơn và dễ dàng theo dõi kịp thời hàng hóa. Cập nhật tình trạng sẽ được kích hoạt bởi các sự kiện được đưa ra giữa các nhà thương mại, ngân hàng và hợp đồng thông minh.

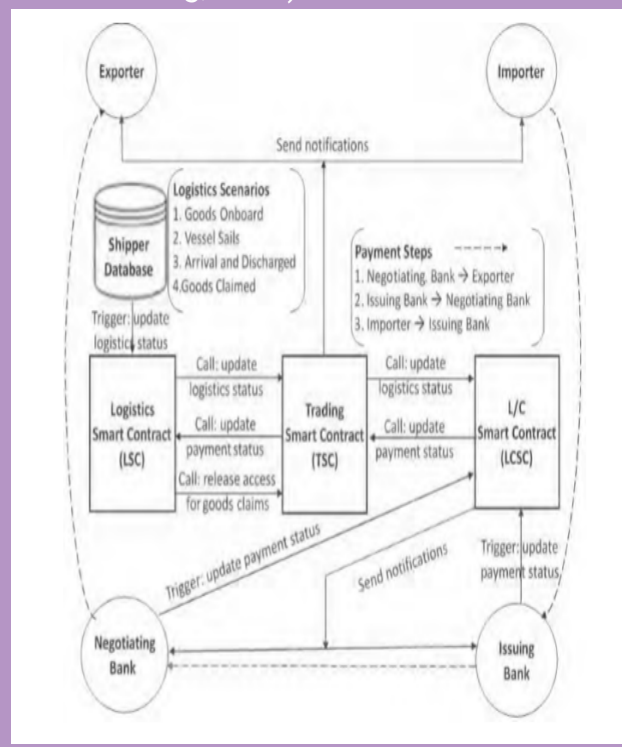
Lý do sử dụng ba hợp đồng thông minh là do sự tương đồng với quy trình thực tế bằng cách phản ánh mối quan hệ/ tương tác giữa các chủ thể chính trong hoạt động tài chính thương mại. Hợp đồng thông minh được triển khai trên hệ thống blockchain để tạo điều kiện cho các thông báo sự kiện và kích hoạt các quy trình tương ứng. Trong quy trình L/C, các ngân hàng trung gian làm cầu nối cho các nhà nhập khẩu và xuất khẩu bằng việc cung cấp tài trợ và quản lý hoạt động L/C và vốn. Cơ sở lý luận này đến từ sự tương đồng về chức năng trong hệ sinh thái tài chính thương mại hiện có. Theo các tiêu chí được đề xuất bởi Wüst and Gervais (2018), chuỗi liên kết được ưa chuộng trong bối cảnh tài chính thương mại, đặc biệt là do vấn đề an ninh và quyền riêng tư. Khi hợp đồng mua bán được thiết lập, các ngân hàng cần xem xét thông tin đăng nhập của các nhà buôn bán để cấp tín dụng và tạo điều kiện về dòng vốn. Các thủ tục thương mại phức tạp liên quan chủ yếu đến nhà xuất/nhập khẩu, ngân hàng và bên vận chuyển. Nhà vận chuyển cần xác thực/ thông báo tình trạng vận chuyển và quản lý các chứng từ chính (ví dụ: B/Ls) để chuyển quyền sở hữu/ tài sản.

Tranh chấp thương mại và xích mích giữa các bên được tạo ra bởi bản chất phức tạp của quá trình ngoại thương. Ba hợp đồng thông minh được đề xuất được mã hóa để tránh các lỗi thủ công và hợp lý hóa các luồng quy trình giữa các hệ thống phụ, được định hướng theo chức năng để tạo thuận lợi cho nhiều tương tác giữa các đối tác. Làm như vậy, hợp đồng thông minh được liên kết với các hệ thống phụ tương ứng để đáp ứng nhu cầu từ những người tham gia vào hệ thống tài chính thương mại. Thiết kế chuỗi liên kết có thể giảm thiểu các vấn đề riêng tư và đạt được số lượng giao dịch

được chấp nhận. Bản chất bất biến với chữ ký số thích hợp có thể làm giảm một lượng lớn việc quản lý bằng giấy trong hệ thống cũ trong khi vẫn cung cấp đủ tính minh bạch trong toàn bộ quy trình giao dịch dựa trên blockchain. Nền tảng blockchain như vậy có thể đạt được lợi ích cho tất cả các bên liên quan và tăng sự tham gia để tận dụng hiệu ứng hệ thống.

Các mối quan hệ tổng thể và các kịch bản tương tác giữa ba hệ thống TSSC, LCSC và LSC được minh họa trong hình dưới.

Hình 1: Tổng quan về mối quan hệ và trường hợp tương tác của TSC, LCSC, LSC (Shuchih Ernest Chang, 2019)



2.2. Đăng ký chuỗi liên kết

Các nhà thương mại phải tham gia chuỗi liên kết (bằng cách đăng ký làm thành viên của chuỗi) trước các quá trình giao dịch. Một chuỗi các liên kết được phép bao gồm ngân hàng, công ty bảo hiểm, vận chuyển và nhà thương mại. Các nhà thương mại được yêu cầu cung cấp thông tin cần thiết (bao gồm tên doanh nghiệp, vốn, báo cáo tài chính, hồ sơ tín dụng,..) cho các quản trị viên (consortium banks), để xác nhận và phê duyệt những lời yêu cầu thành viên của nhà thương mại. Lý do của cơ chế kiểm toán này xuất phát từ sự xem xét độ tín nhiệm và vốn vay nhất định để tránh

các giao dịch giả mạo bị thao túng bởi những người muốn hãm hại. Sau khi đăng ký, thông tin được cung cấp bởi một công ty có thể được tham chiếu để đánh giá tín dụng và sau đó để giảm thiểu sự va chạm giao dịch và sự không chắc chắn liên quan đến công ty.

2.3. Đàm phán đặt hàng và thiết lập hợp đồng thông minh.

Các thương nhân có thể tìm kiếm các đối tác có thể đáp ứng nhu cầu và yêu cầu báo giá. Khi một thỏa thuận được hoàn thành, một TSC được thành lập bởi cả hai bên giao dịch. Do đó, TSC được kích hoạt bởi đối tác khác sau khi chữ ký số trên TSC được xác thực. TSC bao gồm tám điều kiện thương mại chính liên quan đến giao dịch, chất lượng, số lượng, giá cả, thanh toán, vận chuyển, đóng gói và bảo hiểm.

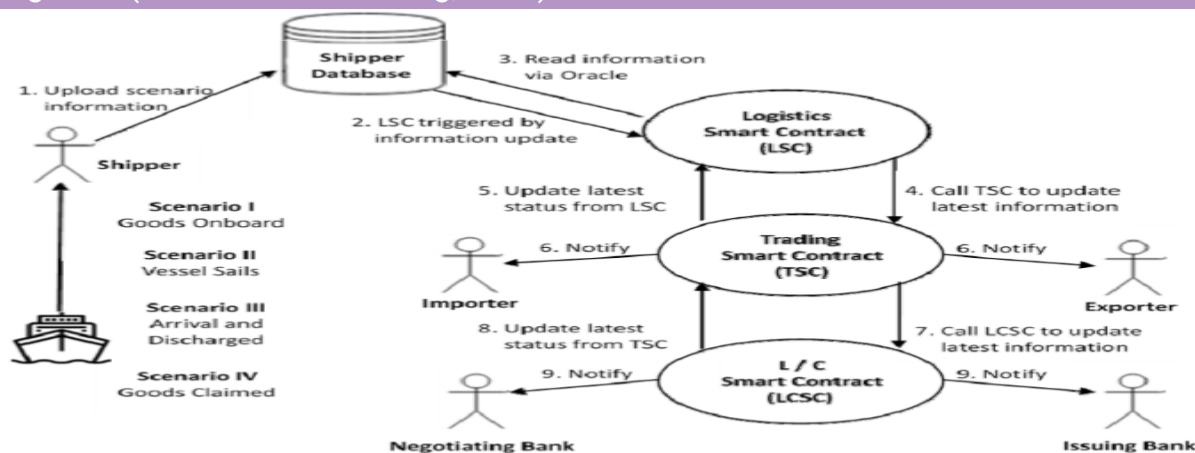
Nhà nhập khẩu áp dụng L/C từ ngân hàng phát hành để tạo ra LCSC với TSC tương ứng. LCSC này được kích hoạt sau khi xác thực chữ ký số từ ngân hàng chiết khấu và nhà nhập khẩu. Hai hợp đồng thông minh này có thể liên hệ với nhau và truy cập thông tin được cập nhật. Nhà xuất khẩu có thể đặt hàng vận chuyển với các nhà vận chuyển và LSC được bên vận chuyển cấp và kích hoạt sau khi xác thực mặt khẩu. Nội dung của LSC phụ thuộc vào TSC trong đó chỉ định chi tiết về bảng kê khai, ngày giao hàng và cảng xuất nhập khẩu, ngoài ra, thông tin trong TSC được cập nhật tương ứng.

2.4. Tiến độ hoạt động và thực hiện thương mại

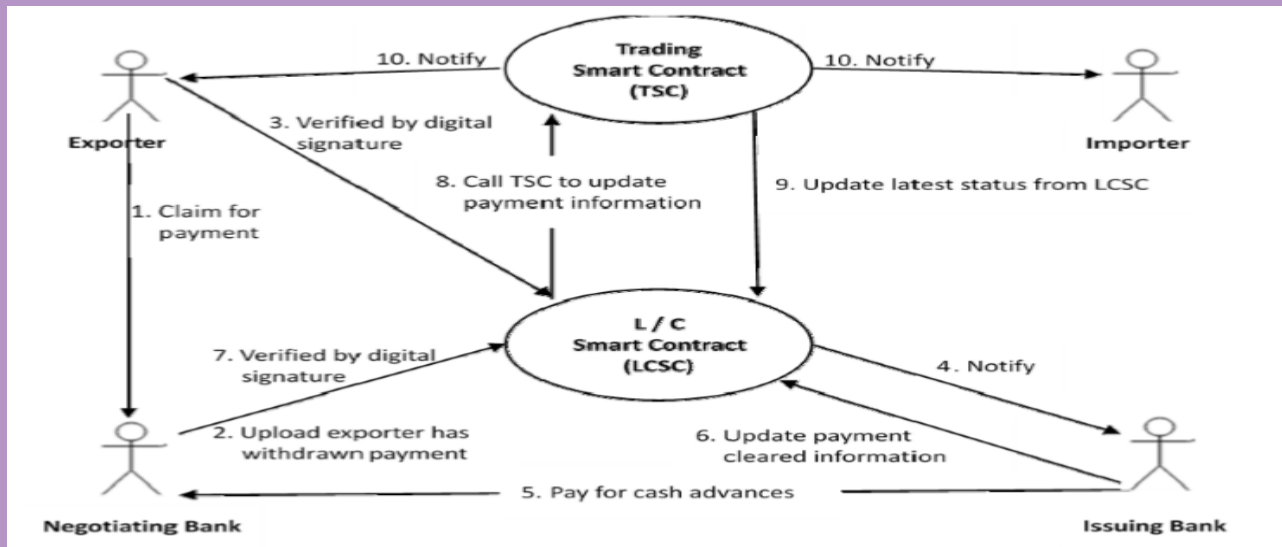
Truy xuất nguồn gốc logistics trong thương mại quốc tế có liên quan nhiều đến việc thực hiện quy trình thương mại. Một quy trình dựa trên hợp đồng blockchain và hợp đồng thông minh có thể xử lý các luồng phối hợp và thông tin theo các điều kiện hợp đồng được quy định. Ví dụ, các trường hợp khác nhau liên quan đến thay đổi trạng thái logistics có thể tiến hành với sự trợ giúp nền tảng đề xuất. Có bốn hình thức logistics chính trong thương mại quốc tế: hàng hóa trên tàu, tàu trên biển, hàng hóa đến/đi và hàng hóa được yêu cầu. Khi mỗi tình huống diễn ra, người giao hàng cập nhật thông tin liên quan đến cơ sở dữ liệu của nó. LSC được kích hoạt để cập nhật thông tin liên quan đến TSC, và TSC lần lượt cập nhật thông tin liên quan về LCSC. Các chuỗi hoạt động tự động này sẽ thay đổi trạng thái trên các hợp đồng thông minh cụ thể và bắt đầu thông báo tương ứng cho các bên liên quan.

Về dòng tiền, thanh toán được thực hiện giữa nhà nhập khẩu và xuất khẩu thông qua các thao tác tương tự giữa các bên liên quan. Hình 3 cho thấy quá trình thanh toán từ quan điểm của nhà xuất khẩu và nhà nhập khẩu. Sự tương tác giữa LSC, TSC, LCSC không chỉ tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động kinh doanh giữa các bên tham gia giao dịch mà còn đạt lợi ích mong muốn khi sử dụng công nghệ blockchain.

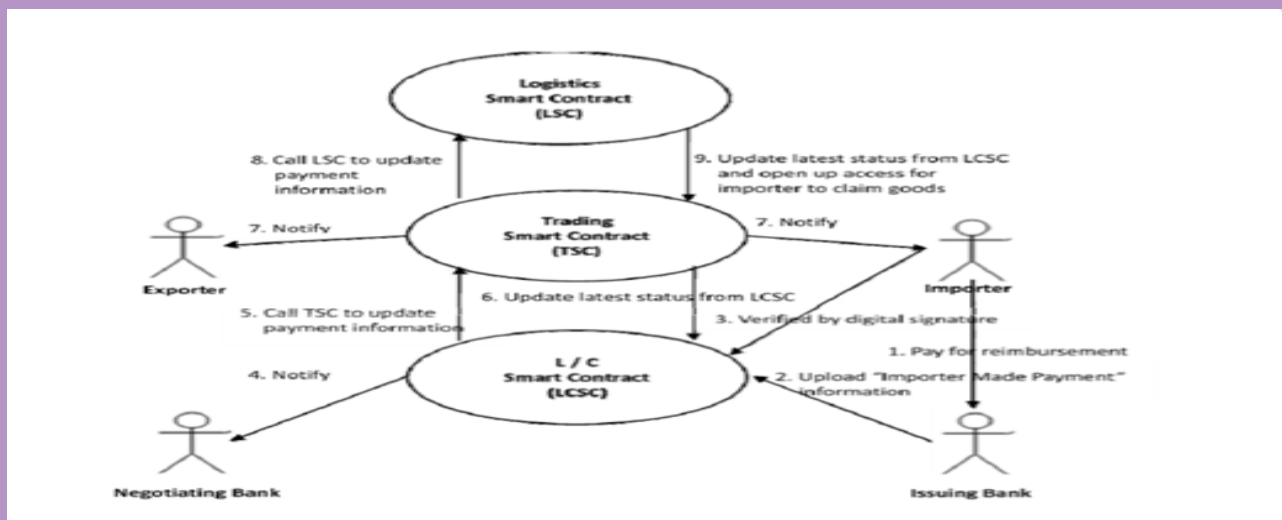
Hình 2: Tổng quan về quá trình được đề xuất: Bốn trường hợp điển hình liên quan đến các sự kiện logistics (Shuchih Ernest Chang, 2019)



Hình 3(a): Quá trình thanh toán nhìn từ góc độ nhà xuất khẩu (Shuchih Ernest Chang, 2019)



Hình 3(b): Quá trình thanh toán nhìn từ góc độ nhập khẩu (Shuchih Ernest Chang, 2019)



3. Triển khai hợp đồng thông minh và điều kiện kích hoạt

Hợp đồng thông minh là các biên bản được lập trình được triển khai trên nền tảng blockchain. Họ tương tác với nhau theo một quy trình kinh doanh được quy định và kích hoạt các sự kiện. Nói chung, một giao dịch quốc tế bắt đầu từ việc thiết lập trật tự kinh doanh giữa các nhà thương mại và sau đó bắt đầu các hoạt động liên quan đến ngân hàng và nhà vận chuyển. Hợp đồng được thiết kế để tương tác với nhau thông qua các yêu cầu chức năng tùy thuộc nhu cầu hoạt động khác nhau trong các luồng quy trình thương mại được xác định trước. Khi đơn đặt hàng của người mua cùng với hợp đồng được thiết lập, thông tin giao dịch có thể được truy cập từ các cơ sở dữ liệu cần thiết

(được quản lý bởi nhiều người tham gia thương mại khác nhau) thông qua oracles. Thông tin cần thiết về quá trình kiểm soát các hoạt động tương tác giữa các hợp đồng thông minh được thực hiện và truyền đi bằng các mã chức năng. Ngoài ra, các hợp đồng được triển khai trong môi trường blockchain có thể gửi thông báo thay đổi về trạng thái/ sự kiện cho những người tham gia vào quá trình thương mại đã đăng ký trước đó trong quy trình giao dịch, để những người tham gia đã đăng ký có thể theo dõi các luồng quy trình giao dịch theo thời gian thực tế. Về cơ bản, bốn phương thức về logistics điển hình đã được xác định theo cách cập nhật cơ sở dữ liệu nhà vận chuyển tương ứng. Sự thay đổi trạng thái đã chỉ ra một sự kiện trong ngôn ngữ tính toán kích

hoạt LSC tiến hành các thủ tục tiếp theo như: yêu cầu TSC và LCSC để thông báo cho những bên tham gia khác, cập nhật trạng thái thương mại để thể hiện trạng thái mới nhất trên hợp đồng thông minh...

Trong quy trình thanh toán L/C, nhà xuất khẩu yêu cầu thanh toán và nhà nhập khẩu trao đổi thư tín thông qua một loạt các tương tác hợp đồng. Trạng thái thanh toán mới nhất được cập nhật kịp thời giữa các nhà thương mại và ngân hàng có chữ ký điện tử được ủy quyền. Ngoài ra, việc theo dõi thời gian thực về truy xuất nguồn gốc đạt được thông báo tự động được gửi/ yêu cầu bởi các hợp đồng thông minh được khởi xướng và liên kết với những người tham gia thương mại có liên quan. Khi tất cả các khoản thanh toán và thỏa thuận được hoàn thành, TSC yêu cầu LSC cấp cho nhà nhập khẩu quyền yêu cầu nhận hàng. Chương trình định hướng sự kiện theo hợp đồng thông minh này được kết hợp vào các luồng thương mại thực tế bằng cách sử dụng sổ cái phân tán như một công cụ tương tác và hỗ trợ. Ngược với mô hình tập trung, khung đề xuất này cải thiện sự bất cân xứng thông tin và quy trình xử lý, tạo điều kiện cho dòng quy trình bằng công nghệ blockchain và thực hiện quản trị phi tập trung để đạt được mục tiêu tái thiết kế và thương mại quốc tế.

4. Phân tích so sánh và ý nghĩa nghiên cứu

Trong quá trình ký kết hợp đồng, những điều khoản chưa rõ ràng có thể dẫn đến những tranh chấp phát sinh, gây mất niềm tin và hoang mang trong quá trình giao dịch. Bên cạnh đó, việc giả mạo hay can thiệp vào hợp đồng gây thiệt hại cho bên còn lại gây nên sự cạnh tranh không lành mạnh trong quá trình giao dịch. Bằng việc ghi chép những điều khoản của hợp đồng trên các khối, việc thay đổi dữ liệu gần như là được khắc phục. Đặc tính này của blockchain giúp cho quá trình giao dịch trở nên minh bạch.

Liên quan đến hoạt động LC, lý do chính khiến thời gian xử lý kéo dài trong các giao dịch tín dụng thư truyền thống là nhu cầu trao đổi

chứng từ thực, bao gồm cả việc thay đổi quyền sở hữu hàng hóa và giao tiếp riêng lẻ giữa các bên tham gia, các công ty vận tải, ngân hàng. ... Những bước này có thể được chuyển đổi hoàn toàn thông qua công nghệ Blockchain. Việc đối chiếu giấy tờ không còn cần thiết nữa vì tất cả các bên được kết nối trên cùng một nền tảng duy nhất, với thông tin luôn được cập nhật tức thời, bởi vậy toàn bộ thời gian để trao đổi chứng từ được tiến hành trong vòng 24 giờ, thay vì 5 – 10 ngày như các giao dịch LC truyền thống. Theo đó, Blockchain giúp giảm thời gian giao dịch LC bằng cách cho phép chuyển giao điện tử các chứng từ sở hữu hàng hóa và kết nối các bên trong một mạng lưới chuỗi khối duy nhất, cho phép cập nhật thông tin tức thời và loại bỏ thời gian xử lý kéo dài do quá trình trao đổi qua lại giữa các bên trong giao dịch LC.

Bên cạnh đó, việc tìm kiếm để kiểm tra xếp hạng tín dụng của các đối tác dễ dàng, minh bạch tạo sự tin cậy trong quá trình giao dịch.

4.1. Về lợi thế tương đối:

Thứ nhất, trải nghiệm người dùng, so với các thủ tục đương nhiệm, người dùng có những trải nghiệm tốt hơn, các thủ tục trở nên ngắn gọn hơn trong quá trình thương mại dựa trên nền tảng blockchain.

Thứ hai, về hiệu quả, hợp đồng thông minh có thể được thiết lập sẵn với một sự kiện giải quyết theo tập quán. Do đó, ma sát mậu dịch có thể giảm giữa nhiều đối tượng tham gia và tốc độ truyền tài liệu có thể được cải thiện mạnh mẽ từ vài ngày đến vài phút.

Thứ ba, bảo mật được hiện thực hóa thông qua đặc tính bất biến vốn có của sổ cái phân tán dựa trên blockchain, cung cấp cách thức an toàn và kiểm soát hơn để chia sẻ kiến thức và dịch vụ.

Cuối cùng và quan trọng nhất, nó có thể giảm chi phí và rủi ro do truyền L/C và B/L. Theo nghĩa này, hệ thống được đề xuất sở hữu những lợi thế chống lại những người đương nhiệm về

chi phí, bảo mật, trải nghiệm của khách hàng và người dùng và hiệu quả.

4.2. Độ phức tạp.

Blockchain bao gồm nhiều công nghệ khác nhau, bao gồm mật mã, thuật toán đồng thuận và một số ngôn ngữ ứng dụng có thể lập trình.

4.3. Khả năng ứng dụng.

Nhiều ứng dụng blockchain và hợp đồng thông minh đã được thiết kế và triển khai trong thương mại quốc tế. Ví dụ, IBM và Maersk hợp tác trong việc theo dõi container và hạ thành công chi phí truyền tải liệu xuống 15% tổng chi phí. Vào tháng 9 năm 2017, Hyundai Merchant Marine cũng đã sử dụng công nghệ blockchain để theo dõi các container lạnh từ Busan đến Thành Đô ở Trung Quốc. Đánh giá từ sự thành công của thử nghiệm thử nghiệm và triển khai công nghệ blockchain như vậy trong các ngành công nghiệp giao hàng toàn cầu và thương mại quốc tế, khả năng thử nghiệm của hệ thống được đề xuất được coi là chấp nhận được.

Dựa trên các kết quả phân tích được mô tả ở trên, nền tảng dựa trên blockchain cung cấp một số lợi ích cho người tham gia bằng cách tăng cường tính minh bạch, truy xuất nguồn gốc và tự động hóa quy trình, từ đó tạo ra lợi thế tương đối. Với nhiều thử nghiệm thành công, người dùng tiềm năng có xu hướng chi trả cho những rủi ro do đổi mới blockchain gây ra. Thật vậy, công nghệ và ứng dụng blockchain có tiềm năng cao để đổi mới quy trình kinh doanh giữa các ngành công nghiệp.

5. Những thách thức và khó khăn khi thực hiện các ứng dụng blockchain

Có thể nói Blockchain mang lại khá nhiều ưu điểm, tiết kiệm chi phí chính là ưu điểm dễ nhận thấy nhất của công nghệ này. Với blockchain, các bên thứ ba bị loại bỏ, để người thanh toán và người nhận thanh toán trực tiếp kết nối với nhau. Kết quả cuối cùng là các giao dịch trở nên nhanh hơn và rẻ hơn với số lượng gian lận hoặc vi phạm ít hơn, thậm chí là không có. Như vậy niềm tin có thể được tăng lên.

Trên thực tế, mọi cuộc cách mạng trong lĩnh vực khoa học công nghệ đều phải trải qua những khó khăn và trở ngại. Cũng giống như vậy ngoài những lợi ích mà Blockchain mang lại thì nó cũng tồn tại nhiều hạn chế khó khắc phục.

Thứ nhất, thách thức về các qui định pháp lý liên quan đến Blockchain. Một vấn đề đặt ra đối với công nghệ Blockchain là việc không chắc chắn về mặt quy định. Hiện tại không có tiêu chuẩn hoặc một tổ chức trung tâm giám sát/quản lý các ứng dụng công nghệ Blockchain nào. Do vậy cần thiết phải có một số hình thức quản lý đối với phương thức công nghệ này. Tuy nhiên tất cả các bên đều sẽ phải thật cẩn trọng trong việc xác định “quyền quản lý” – đơn vị quản lý, nội dung quản lý, quản lý như thế nào, mức độ và phương thức quản lý để giảm thiểu và quản lý được rủi ro nhưng vẫn tạo được động lực cho sự phát triển các ứng dụng mới của Blockchain. Việc xây dựng các quy định, tiêu chuẩn, điều ước liên quan đến công nghệ Blockchain được các quốc gia và tổ chức quốc tế chấp thuận sẽ mất nhiều thời gian và hợp tác của nhiều bên liên quan.

Thứ hai, thách thức đối với việc đảm bảo tính bảo mật. Hệ thống sổ cái điện tử mở sẽ khiến sự bảo mật dữ liệu khách hàng trở nên khó khăn hơn. Mặc dù điều này có thể được xử lý phần nào đối với Blockchain riêng (Private Blockchain) với những mã hóa phức tạp, thì vẫn có một số quan ngại về vấn đề an ninh mạng cần được giải quyết. Nếu điều này được đảm bảo thì khách hàng mới có thể tin tưởng để ủy thác dữ liệu cá nhân của họ cho các đơn vị sử dụng công nghệ Blockchain.

Thứ ba, thách thức đối với việc phòng chống các rủi ro liên quan đến hành vi trộm cắp danh tính, tài trợ khủng bố và phòng chống rửa tiền... Do tất cả các giao dịch thanh toán dựa trên nền tảng Blockchain đều được thực hiện thông qua mạng internet nên có thể xảy ra những rủi ro đối với hành vi trộm cắp danh tính, tài khoản của người dùng hoặc lập những

tài khoản giả để thực hiện các giao dịch bất hợp pháp.

Thứ tư, thách thức đối với việc tích hợp nền tảng công nghệ Blockchain với các hệ thống hiện tại. Như đã từng xảy ra với giao thức công nghệ Ripple, hiện tại, các đơn vị phát triển công nghệ Blockchain vẫn chưa giải quyết được việc làm thế nào để cho các công nghệ Blockchain có thể tích hợp không chỉ với hệ thống ngân hàng và thanh toán hiện tại mà còn kết nối với nhau. Để giải quyết được việc này, cần phải có sự hợp tác và nhất trí giữa các bên liên quan khác nhau và sẽ tốn rất nhiều thời gian.

Thứ năm, thách thức về khả năng mở rộng qui mô. Một trong những vấn đề đặt ra để phổ biến và ứng dụng công nghệ Blockchain một cách rộng rãi đó là làm sao giải quyết được các vấn đề liên quan đến tốc độ giao dịch, quá trình xác minh với các giới hạn về dữ liệu. Ông Chris Mager của tổ chức BNY Mellon cho rằng sẽ có thể mất từ 7 đến 10 năm để phát triển và làm cho hệ thống thanh toán dựa trên Blockchain hoạt động và tích hợp đầy đủ cho thanh toán thương mại và/hoặc thanh toán liên ngân hàng.

6. Sự phát triển của Blockchain trong tương lai:

Blockchain được xem là một trong những phát minh mang tính đột phá trong thời đại kỹ thuật số và tác động mạnh mẽ đến nền kinh tế toàn cầu trong những năm vừa qua. Với những đặc tính ưu việt như tính bảo mật cao và không thể tẩy xóa, giới công nghệ đánh giá Blockchain sẽ được ứng dụng trong nhiều lĩnh vực như công nghệ tài chính, ngân hàng, công nghiệp sản xuất, dịch vụ, chuỗi cung ứng, giáo dục. Ngoài ra, Blockchain còn được ứng dụng trong các cơ quan chính phủ để quản lý dữ liệu về dân cư, phương tiện giao thông. Lấy ví dụ cụ thể với lĩnh vực tài chính ngân hàng, công nghệ Blockchain cho phép quản lý dữ liệu, tài sản và đảm bảo an toàn trong giao dịch. Blockchain cũng loại bỏ yêu cầu sử dụng của một tổ chức trung gian (bên thứ ba), góp phần đẩy nhanh tốc độ thanh toán, giảm chi phí trong các giao dịch.

Vì những lợi ích đó, công nghệ này đang được đẩy mạnh ứng dụng trong giao dịch liên ngân hàng, giúp đảm bảo an toàn ở mức cao hơn so với phương thức giao dịch truyền thống. Đây cũng chính là cơ hội cho Việt Nam tìm hiểu, khai thác và ứng dụng vào thực tế các lĩnh vực để tạo ra những bước tiến nhảy vọt, đặc biệt trong phát triển ngành sản xuất, tài chính. Do tiềm năng ứng dụng trong ngành tài chính rất lớn, Việt Nam có thể bắt tay vào nghiên cứu công nghệ Blockchain để tạo ra những bước tiến nhảy vọt trong tương lai đặc biệt lĩnh vực Tài chính- Ngân hàng.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

Lộc. L. (2017). Tiềm năng ứng dụng của công nghệ Blockchain trong lĩnh vực thanh toán.

iVietTech. (2014, 6 29). Retrieved from <https://iviettech.vn/blog/543-ban-ve-use-case-use-case-diagram.html>

Shuchih Ernest Chang, Y. -C. C. -C. (2019). Exploring blockchain technology in international trade: Business process re-engineering for letter of credit. Industrial Management & Data Systems.

HOẠT ĐỘNG BẢO LÃNH THÀNH TOÁN TẠI CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VIỆT NAM



Nguyễn Quốc Đại Trường An

Trương Công Quốc Bảo

Lê Thị Thảo Nghi

K17407

K18504

K19413

Nhằm mở rộng qui mô hoạt động, các doanh nghiệp ngày càng có nhu cầu chiếm dụng vốn lớn hơn, họ tận dụng tất cả các nguồn vốn từ vốn chủ sở hữu, vốn vay, đến các khoản chiếm dụng từ người bán hoặc từ khoản tiền trả trước của người mua. Cũng vì lẽ đó mà nhu cầu sử dụng dịch vụ ngân hàng để bảo đảm cho các giao dịch giao thương giữa các bên như bảo lãnh ngân hàng, thư tín dụng,... ngày càng nhiều. Đối với các hợp đồng mua bán trong nước, cùng với sự đi lên của nền kinh tế, sự phát triển và mở rộng của các doanh nghiệp, giá trị các hợp đồng ngày càng lớn, nhu cầu bảo lãnh thanh toán (BLTT) cũng từ đó mà gia tăng, đi kèm theo là sự gia tăng những rủi ro liên quan ở mức độ ngày càng phức tạp. Trong khoảng thời gian từ năm 2010 trở lại đây, tại Việt Nam đã xảy ra liên tục những vấn đề ảnh hưởng đến hoạt động BLTT tại các ngân hàng và được thông tin trên các phương tiện đại chúng, nhiều rủi ro đã xảy ra dẫn đến việc tranh chấp giữa ngân hàng và doanh nghiệp trong việc thanh toán chứng thư bảo lãnh, nguyên nhân xuất phát từ nhiều lý do. Do vậy bài viết "Bảo lãnh thanh toán tại các NHTM Việt Nam" sẽ tập trung nghiên cứu các rủi ro và thực trạng trong hoạt động BLTT tại các NHTM Việt Nam giai đoạn 2015-2019, từ đó đưa ra các biện pháp nhằm giảm thiểu các rủi ro đó, góp phần nâng cao chất lượng và phát triển hoạt động bảo lãnh ngân hàng Việt Nam hiệu quả hơn.

Từ khóa: Ngân hàng thương mại VN, bảo lãnh thanh toán, chiếm dụng vốn, vốn chủ sở hữu, vốn vay.

1. Khái niệm bảo lãnh thanh toán

Theo điều 3 thông tư 07/2015/TT-NHNN quy định về bảo lãnh ngân hàng, bảo lãnh thanh toán là hình thức cấp tín dụng, theo đó bên bảo lãnh (ngân hàng) sẽ cam kết với bên nhận bảo lãnh (người bán) về việc thực hiện nghĩa vụ thanh toán thay cho bên được bảo lãnh (người mua đồng thời là khách hàng của ngân hàng) trong trường hợp bên được bảo lãnh không thực hiện hoặc thực hiện không đầy đủ nghĩa vụ thanh toán của mình khi đến hạn vô điều kiện. Bảo lãnh thanh toán thường được sử dụng trong các giao dịch thương mại, mua bán hàng hóa, dịch vụ trả chậm... theo đó ngân hàng sẽ thực hiện thanh toán thay khi đến hạn thanh toán trong hợp đồng nếu bên mua hàng/ bên sử dụng dịch vụ không thanh toán/ thanh toán không đủ tiền hàng/ phí sử dụng dịch vụ cho bên bán hàng, bên cung cấp dịch vụ. Như đã nói ở trên trong bảo lãnh thanh toán quan hệ giữa người bán và người mua thực chất là quan hệ tín dụng

thương mại, theo đó người mua chấp nhận trả tiền hàng hóa theo kỳ hạn nợ cụ thể. Để bảo vệ mình trước rủi ro không thanh toán đầy đủ và đúng hạn của người mua, người bán có thể yêu cầu một bảo lãnh thanh toán của ngân hàng cho số tiền trả chậm. Một giao dịch bảo lãnh bao giờ cũng liên quan đến 3 bên: Ngân hàng bên bảo lãnh, bên được bảo lãnh và bên thụ hưởng. Các bên giao dịch có mối quan hệ mật thiết phụ thuộc với nhau, liên hệ lẫn nhau và ảnh hưởng đến nhau.

Quan hệ giữa người được bảo lãnh và người nhận bảo lãnh (1): Đây là mối quan hệ gốc, là cơ sở mối quan hệ đó, người được bảo lãnh có nghĩa vụ bắt buộc phải thực hiện đối với người hưởng bảo lãnh. Tùy từng loại hợp đồng mà nghĩa vụ đó có thể là nghĩa vụ trả nợ, nghĩa vụ đóng thuế...

Quan hệ giữa ngân hàng (bên bảo lãnh) và người được bảo lãnh (2): Đó là quan hệ giữa

ngân hàng cấp tín dụng và khách hàng hưởng tín dụng. Quan hệ này thể hiện thông qua hợp đồng cấp bảo lãnh.

Quan hệ giữa ngân hàng bảo lãnh và người thụ hưởng bảo lãnh (3): Ngân hàng bảo lãnh đứng ra thanh toán thay trong trường hợp bên được bảo lãnh không thực hiện đúng hợp đồng. Xét về bản chất thì bảo lãnh thanh toán cũng là một loại bảo lãnh ngân hàng, nó là dạng chứng thư cam kết bảo đảm về khả năng thanh toán cho đối tác của khách hàng, do vậy nó là một công cụ bảo đảm chứ không phải là một công cụ thanh toán. Mặt khác, do giá trị các chứng thư bảo lãnh thanh toán ngân hàng thường bằng hoặc lớn hơn giá trị chậm trả của người mua, có khi lên đến 100% giá trị hợp đồng trong khi các loại bảo lãnh khác có giá trị bảo lãnh chỉ bằng một số tương đối từ 5-10% giá trị hợp đồng; do đó độ rủi ro của bảo lãnh thanh toán thường cao hơn. Đối với doanh nghiệp, trong một số trường hợp đặc biệt đòi hỏi bên tiến hành phải thực hiện công việc trong thời gian dài, với số vốn đầu tư lớn điều này đồng nghĩa với nguy cơ xảy ra rủi ro là rất cao và khả năng thu hồi vốn chậm. Để bảo đảm nhu cầu tài chính các doanh nghiệp sẽ tìm đến các ngân hàng yêu cầu đứng ra bảo lãnh ngân hàng cho mình. Trong các giao dịch mua bán ngoại thương, bảo lãnh ngân hàng luôn được xem như tấm Giấy thông hành cho doanh nghiệp trong các hoạt động mua bán trả chậm. Với vai trò như vậy, bảo lãnh thanh toán ngân hàng đã trở thành công cụ tài trợ có nhiều tác động tích cực trong việc thúc đẩy các giao dịch về vốn, các giao dịch kinh doanh, đặc biệt là các giao dịch bảo lãnh thanh toán giúp doanh nghiệp mở rộng các quan hệ giao thương. Vì những lợi ích mà bảo lãnh thanh toán đem lại cho khách hàng nên với ngân hàng bảo lãnh thanh toán không chỉ là một kênh góp phần đa dạng hóa các dịch vụ ngân hàng mà qua đó giúp ngân hàng giảm thiểu rủi ro, nâng cao hiệu quả và uy tín đối với khách hàng. Tuy vậy, nhưng do bản chất là một dạng cam kết thanh toán thay cho khách hàng khi họ không hoàn thành nghĩa vụ với đối

tác của họ cho nên trong hoạt động bảo lãnh thanh toán ngân hàng cũng không thể tránh khỏi rủi ro. Rủi ro trong hoạt động bảo lãnh thanh toán của ngân hàng là toàn bộ những bất trắc chủ quan hoặc khách quan xảy ra làm phát sinh nghĩa vụ bảo lãnh, gây ra những tổn thất cho các ngân hàng bảo lãnh.

2. Thực trạng hoạt động bảo lãnh thanh toán của các ngân hàng thương mại Việt Nam

Thực trạng hoạt động bảo lãnh thanh toán được nghiên cứu dựa trên số liệu tổng hợp từ một số NHTM từ 3 nhóm, nhóm NHTN nhà nước gồm Vietcombank, BIDV, Vietinbank; nhóm NHTM cổ phần có tổng tài sản trên 100.000 tỷ đồng gồm ACB, MB Bank, Eximbank; nhóm NHTM cổ phần còn lại gồm SHB, HDBank và Kien long Bank. Trong giai đoạn 2015- 2019, hoạt động bảo lãnh nói chung, BLTT nói riêng của các NHTM VN có một số điểm nổi bật như sau:

2.1. Doanh số bảo lãnh thanh toán của các ngân hàng hiện nay.

Bảng 1 cho thấy trừ KienLong Bank, SHB và ACB thì các NHTM thuộc nhóm 2 và nhóm 3 có mức tăng trưởng doanh số bảo lãnh cao hơn so với nhóm 1, mức tăng trưởng từng nhóm lần lượt là 779,2 % và 29,4 %, trong đó, Exim có mức tăng kỷ lục đạt 2337,3% là do năm 2019. Trong khi đó, tỷ lệ tăng trưởng doanh số bảo lãnh ở các Ngân hàng Nhà nước thấp hơn nhiều, chỉ đạt mức bình quân là 12,7%. Điều này là do các NHTM thuộc nhóm 2, nhóm 3 đang trong giai đoạn phát triển, đẩy mạnh khai thác kênh dịch vụ bên cạnh sản phẩm tín dụng truyền thống nhằm tăng thị phần trong hệ thống ngân hàng. Tuy nhiên, do là những ngân hàng đã có bề dày lịch sử lâu đời với quy mô vốn lớn và số dư bảo lãnh đã được xây dựng ổn định từ nhiều năm nay nên các ngân hàng thương mại nhà nước có doanh số bảo lãnh cao hơn nhiều so với các NHTM cổ phần, trong đó Vietcombank là ngân hàng có doanh số bảo lãnh cao nhất, doanh số bảo lãnh bình quân năm của Vietinbank gấp khoảng 25 lần so với BIDV và gần 60 lần so với MB.

Bảng 1: Tốc độ tăng trưởng doanh số bảo lãnh

Ngân hàng	2015/2016	2016/2017	2017/2018	2018/2019	Tăng trưởng bình quân
Nhóm 1					21,4%
Vietcombank	+200,2%	+19,2%	+4,3%	+12,5%	59,1%
BIDV	+6,1%	-1,1%	+1,1%	+3,4%	2,38%
Vietinbank	-56%	+27%	-9,6%	+27,6%	-2,8%
Nhóm 2					779,2%
MB	-75,1%	+12,2%	+68,4%	-0,4%	1,28%
Exim	+2,7%	-78,3%	-75,2%	+9500%	2337,3%
ACB	+17,8%	-22,7%	-14,9%	+15,5%	-1,1%
Nhóm 3					29,4%
SHB	-15,4%	10%	-88,8%	-16,1%	-27,6%
HDBank	-18,2%	-8,2%	-5,4%	+622,4%	147,7%
Kien Long Bank	-92%	-58,4%	+65,32%	-42,5%	-31,9%

Nguồn: Tác giả tự tính toán dựa trên số liệu tổng hợp từ báo cáo của các NHTM

2.2. Tỷ lệ lãi thuần từ hoạt động bảo lãnh so với tổng lãi thuần của các ngân hàng.

Tỷ trọng lãi thuần từ hoạt động bảo lãnh trên tổng lãi thuần từ hoạt động của các NHTM trong các nhóm hầu hết đều tăng từ 2015 đến 2019. Đối với nhóm các NHTM nhà nước tỷ lệ này giảm ở Vietcombank, Vietinbank và chỉ tăng ở BIDV. Ở các NHTM thuộc nhóm 3, tỷ trọng này cũng ở mức thấp, trung bình ở mức 4,3%. Tuy có xu hướng tăng nhẹ nhưng nhìn chung, tỷ trọng thu nhập thuần từ hoạt động bảo lãnh so với thu nhập thuần từ hoạt động ở mức chưa cao, trung bình đạt 5,8%. Có thể thấy hoạt động bảo lãnh vẫn chỉ là một hoạt động dịch vụ, bổ sung bên cạnh hoạt động chính là hoạt động cấp tín dụng của các ngân hàng. Mặt khác, giai đoạn 2015 – 2019 là giai đoạn có sự cạnh tranh khá gay gắt giữa các ngân hàng do hầu hết các ngân hàng đều có định hướng chú trọng phát triển hoạt động bảo lãnh, khiến các ngân hàng buộc phải áp dụng nhiều chính sách miễn giảm phí hay các chương trình khuyến mãi nhằm thu hút khách hàng sử dụng dịch vụ của mình.

2.3. Tỷ trọng bảo lãnh thanh toán trong tổng doanh số bảo lãnh của mỗi ngân hàng.

Từ số liệu thống kê, có thể thấy bảo lãnh thanh toán ở hầu hết các NHTM đều chiếm tỷ trọng khá cao trong tổng doanh số bảo lãnh của mỗi ngân hàng, trung bình đạt lần lượt là 42,0%, 39,1% và 44,9% tương ứng ở các NHTM nhóm 1, nhóm 2 và nhóm 3. Trong đó tỷ trọng bảo lãnh thanh toán/ Tổng bảo lãnh tại các NHTM nhóm 3 cao nhất (44,9%), tỷ trọng bảo lãnh thanh toán/ Tổng bảo lãnh tại các NHTM nhóm 2 tuy chiếm thấp nhất (39,1%) nhưng cũng là một con số tương đối. Điều này cho thấy bảo lãnh thanh toán chiếm vị trí khá quan trọng trong hoạt động của các NHTM. Đây được xem là loại bảo lãnh khá phổ biến trong các giao đóng góp một phần không nhỏ trong nguồn thu nhập từ dịch vụ của các ngân hàng các năm qua. Với xu thế phát triển của các doanh nghiệp trong giai đoạn hội nhập hiện nay, bảo lãnh thanh toán sẽ còn phát huy vai trò nhiều hơn nữa trong các hoạt động giao thương giữa các bên, góp phần tăng trưởng lợi nhuận cho ngân hàng, khách hàng, và cho cả nền kinh tế

Bảng 2: Tỷ trọng lãi thuần từ hoạt động bảo lãnh so với tổng lãi thuần của các ngân hàng

Ngân hàng	2015	2016	2017	2018	2019	Bình quân
Nhóm 1						5%
Vietcombank	3%	2,4%	3,3%	3,2%	2,5%	2,9%
BIDV	9,6%	10,3%	7,8%	7,5%	8,4%	8,7%
Vietinbank	2,3%	3,0%	2,9%	4,7%	3,6%	3,3%
Nhóm 2						8,2%
MB	9,4%	12,4%	8,9%	10,6%	9,7%	10,2%
Exim	5,8%	4,9%	6,7%	9,3%	10,1%	7,4%
ACB	2,7%	3,6%	9,3%	9,5%	9,4%	6,9%
Nhóm 3						4,3%
SHB	3,4%	9,6%	5,9%	15,9%	16,6%	10,3%
HDBank	2,7%	2,2%	0,9%	1,4%	3,5%	2,1%
Kien Long Bank	0,5%	0,3%	0,6%	0,3%	0,5%	0,4%

Nguồn: Tác giả tự tính toán dựa trên số liệu tổng hợp từ báo cáo của các NHTM

Bảng 3: Tỷ trọng bảo lãnh thanh toán/ Tổng bảo lãnh tại các ngân hàng

Ngân hàng	2015	2016	2017	2018	2019	Bình quân
Nhóm 1						42,0%
Vietcombank	52,9%	54,7%	46,2%	51,3%	51,3%	51,3%
BIDV	31,8%	32,2%	30,5%	28,8%	28,1%	30,3%
Vietinbank	40,1%	44,0%	41,8%	50,8%	45,5%	44,4%
Nhóm 2						39,1%
MB	49,9%	35,5%	25,6%	21,2%	23,2%	31,1%
Exim	54,1%	45,4%	48,9%	52,5%	38,6%	47,9%
ACB	44,8%	44,2%	39,9%	32,9%	29,5%	38,3%
Nhóm 3						44,9%
SHB	42,6%	45,8%	38,6%	22,2%	48,9%	39,6%
HDBank	55,8%	28,6%	20,8%	44,7%	47,8%	39,5%
Kien Long Bank	54,0%	40,5%	58,9%	59,9%	65,9%	55,8%

Nguồn: Tác giả tự tính toán dựa trên số liệu tổng hợp từ báo cáo của các NHTM

2.4. Rủi ro trong hoạt động bảo lãnh

2.4.1. Đối với bên bảo lãnh

Rủi ro của người bảo lãnh là rủi ro gián tiếp và chủ yếu xuất phát từ rủi ro của khách hàng. Vì vậy, ở một chừng mực nào đó nghiệp vụ bảo lãnh cũng gần giống như nghiệp vụ cho vay trực tiếp của ngân hàng. Ngoài ra, ngân hàng phát hành bảo lãnh cũng có thể gặp rủi ro trong quá trình thực hiện bảo lãnh:

Do trình độ nghiệp vụ của cán bộ còn yếu kém dẫn đến bị phía đối tác lợi dụng trong việc thỏa thuận nội dung hợp đồng bảo lãnh hoặc bên thụ hưởng cố tình lừa đảo hoặc cả hai bên đồng thỏa thuận lừa đảo ngân hàng bảo lãnh.

Việc thực hiện quy trình bảo lãnh đôi khi còn tùy tiện, nhất là khâu theo dõi, kiểm tra tình hình thực hiện nghĩa vụ đã cam kết của khách hàng khi thư bảo lãnh còn hiệu lực. Công nghệ ngân hàng và sự thiếu hụt thông tin cũng gây khó khăn cho hoạt động của ngân hàng, CBTD không đủ thông tin để đánh giá tình hình sản xuất kinh doanh hiện tại cũng như trong tương lai và đặc biệt khả năng thực hiện nghĩa vụ của khách hàng ở hợp đồng gốc.

Như vậy, tự bản thân ngân hàng cũng phải gánh chịu ảnh hưởng của những nhân tố khách quan, đặc biệt những quy định của pháp luật.

Tất cả những yếu tố này làm giảm chất lượng bảo lãnh và tăng những tiềm ẩn rủi ro trong hoạt động bảo lãnh của ngân hàng.

* Các rủi ro có thể gặp

Khi cam kết bảo lãnh được phát hành, trong việc đòi tiền, ưu thế thường nghiêng về bên thụ hưởng. Bên được bảo lãnh thường ở thế thụ động và chịu rủi ro cao nếu đối tác không trung thực. Giao dịch bảo lãnh ngân hàng với đặc trưng là 18 bằng chứng từ và trên cơ sở chứng từ là điều kiện thuận lợi cho sự lạm dụng, gian lận và lừa đảo xuất hiện. Điều này xuất phát từ thực tế là thủ tục đòi tiền của bảo lãnh ngân hàng khá đơn giản, thường chỉ xuất trình văn bản đòi tiền cùng tuyên bố vi phạm, nên đã vô tình trở thành những ưu đãi đối với bên thụ hưởng. Khi chứng từ được xuất trình đầy đủ, ngân hàng bảo lãnh phải thanh toán cho bên thụ hưởng theo đúng điều khoản nêu trong cam kết bảo lãnh, dù bên bảo lãnh có thực sự vi phạm hay không. Khi rủi ro xảy ra đối với bên được bảo lãnh, trong trường hợp họ không có khả năng bồi hoàn cho ngân hàng số tiền ngân hàng đã thanh toán cho bên được bảo lãnh, ngân hàng sẽ gặp rủi ro.

- Rủi ro nợ quá hạn

Cùng với cho vay, chiết khấu và cho thuê tài chính, bảo lãnh là một trong những nghiệp vụ cấp tín dụng của ngân hàng. Vì vậy, bảo lãnh ngân hàng có thể gặp những rủi ro như rủi ro tín dụng: nợ quá hạn, rủi ro nợ không được hoàn trả... Bên cạnh rủi ro tín dụng, hoạt động bảo lãnh có những rủi ro đặc thù riêng như:

- Rủi ro do gian lận

Trong giao dịch bảo lãnh ngân hàng, gian lận là hành vi đòi tiền vượt quá mức tổn thất của vi phạm, lập chứng từ khống để hợp thức hóa việc xuất trình chứng từ hoặc xuất trình chứng từ không đúng thực tế dù rất hoàn thiện, sửa chữa các số liệu của chứng từ cho phù hợp,... để được thanh toán theo cam kết bảo lãnh.

- Rủi ro do lừa đảo và giả mạo

Đối với bảo lãnh ngân hàng, lừa đảo và giả mạo là hai vấn đề thường xuyên đi liền với nhau và thường gây hậu quả lớn. Một số dạng lừa đảo và giả mạo thường gặp là:

Lập công ty giả, ký hợp đồng mua hàng và yêu cầu đối tác phải có cam kết bảo lãnh tại ngân hàng rồi lợi dụng sự yếu kém nghiệp vụ và thiếu cảnh giác của đối tác, lập chứng từ đòi tiền ngân hàng rồi bỏ trốn.

Giả mạo cam kết bảo lãnh thanh toán của một ngân hàng lớn trên thế giới để vay tại một ngân hàng khác. Dùng các kỹ thuật tinh vi để làm giả cam kết bảo lãnh của một ngân hàng hoặc thay đổi một số chi tiết trên một cam kết bảo lãnh có thật của một ngân hàng. Trong các dạng gian lận, lừa đảo và giả mạo, có dạng có thể phát hiện ngay, nhưng cũng có dạng rất tinh vi, đòi hỏi nhân viên ngân hàng phải nắm vững chuyên môn nghiệp vụ và ngân hàng cần có quan hệ đại lý rộng khắp.

- Rủi ro pháp lý

Ngoài ra, ngân hàng bảo lãnh còn chịu rủi ro bởi những văn bản hoặc tư vấn pháp lý không đúng, không phù hợp hoặc các Luật hiện hành không giải quyết được các vấn đề pháp lý liên quan đến nhiều vụ kiện tụng. Đối với ngân hàng bảo lãnh, rủi ro pháp lý thường xảy ra khi phát mại tài sản thế chấp.

2.4.2. Đối với bên được bảo lãnh

Rủi ro của người được bảo lãnh là rủi ro trong kinh doanh, thương mại đơn thuần. Không những thế, người được bảo lãnh còn phải đề phòng khả năng lừa đảo của bên đối tác có thể lập chứng từ giả mạo để yêu cầu ngân hàng thanh toán, nhưng trên thực tế người

được bảo lãnh vẫn phải hoàn thành đầy đủ nghĩa vụ của mình.

2.4.3. Đối với bên thụ hưởng bảo lãnh

Bảo lãnh ngân hàng thực sự là một hình thức đảm bảo cho người thụ hưởng trong các giao dịch kinh tế thương mại. Tuy nhiên, không phải người thụ hưởng sẽ không gặp rủi ro trong quá trình thực hiện các thỏa thuận với người được bảo lãnh. Trên thực tế hoạt động kinh doanh của một NHTM cũng chứa đựng rủi ro, có thể dẫn đến phá sản. Và rủi ro cho người thụ hưởng sẽ xảy ra khi đối tác yêu cầu một ngân hàng bảo lãnh không được như ý muốn. Ngoài ra, rủi ro cũng có thể xảy ra đối với người thụ hưởng trong trường hợp có sự ảnh hưởng của các nhân tố chính trị của nước phát hành bảo lãnh, rủi ro hoái đổi, rủi ro của người được bảo lãnh và ngân hàng phát hành bảo lãnh.

3. Kinh nghiệm phát triển hoạt động bảo lãnh thanh toán của một số ngân hàng nước ngoài tại Việt Nam

Tại Việt Nam, các ngân hàng nước ngoài và chi nhánh ngân hàng nước ngoài cũng đang tích cực thu hút khách hàng và mở rộng thị trường trong đó có hoạt động bảo lãnh. Đây là các đối tác đáng gờm của các ngân hàng trong nước. Có thể nói, việc vận dụng những kinh nghiệm từ các ngân hàng nước ngoài này là cần thiết.

❖ Kinh nghiệm của HSBC

Ngày 01/01/2009, HSBC chính thức đưa ngân hàng con vào hoạt động tại Việt Nam với tên Ngân hàng TNHH một thành viên HSBC (Việt Nam) thuộc 100% sở hữu của Ngân hàng Hồng Kông và Thượng Hải, đơn vị sáng lập và thành viên chính thức của tập đoàn HSBC. Hiện tại, HSBC là ngân hàng nước ngoài lớn nhất tại Việt Nam xét về vốn đầu tư, mạng lưới, chủng loại sản phẩm, số lượng nhân 28 viên và khách hàng. HSBC quan tâm về những chính sách phát triển kinh tế cũng như môi trường đầu tư liên quan. HSBC xem mở rộng thị trường hoạt động trong đó có hoạt động bảo lãnh là một ưu tiên hàng đầu, HSBC sẽ xem xét các cơ hội

đầu tư nếu có tính khả thi. Tất cả nhằm mục đích duy nhất phát triển tốt nhất, đáp ứng tốt nhất nhu cầu của khách hàng.

Trước đây, HSBC chỉ tập trung chủ yếu vào đối tượng khách hàng là các doanh nghiệp nước ngoài và các tổng công ty nhà nước nhưng nay đã mở rộng tới các đối tượng là khách hàng cá nhân. Sản phẩm bảo lãnh của HSBC phong phú và đáp ứng tốt những nhu cầu bảo lãnh mà ngân hàng nội địa còn bỏ ngỏ như bảo lãnh thanh toán thuế nhập khẩu/VAT, bảo lãnh thanh toán trả trước... HSBC có quy trình bảo lãnh chặt chẽ và rõ ràng, dựa trên các tiêu chuẩn, quy tắc quốc tế và có tính chuyên nghiệp rất cao. HSBC xem xét rất kỹ các tiêu chí về tính khả thi của một dự án bảo lãnh, khả năng và thời hạn hoàn trả vốn, các yếu tố tác động đến quá trình thực thi dự án này và vấn đề bảo đảm cho việc phát hành cam kết bảo lãnh.

Trong quy trình bảo lãnh, bên cạnh việc phân cấp nghiệp vụ, việc giám sát luôn được tiến hành, nhằm bảo đảm tính hệ thống chặt chẽ và minh bạch theo đúng quy trình nghiệp vụ. HSBC có hệ thống giám sát nội bộ được thiết kế theo hệ thống dọc từ trụ sở chính đến các chi nhánh, trực tiếp do Tổng giám đốc điều hành và chỉ đạo. Bộ phận giám sát tại chi nhánh làm việc độc lập với giám đốc chi nhánh, do đó đảm bảo được tính khách quan, hiệu lực và hiệu quả của công tác này. Ngân hàng này cũng có bộ phận chuyên trách hỗ trợ về luật pháp trong hoạt động bảo lãnh.

HSBC thực hiện chính sách bảo lãnh thận trọng, phần lớn các khoản bảo lãnh đều có thể chấp. Hội đồng tín dụng quyết định hạn mức bảo lãnh cấp cho cá nhân và doanh nghiệp trên cơ sở thẩm định chặt chẽ, được xem xét như một khoản vay. Các khách hàng cá nhân, doanh nghiệp đều được xếp hạng trong quá trình thẩm định. Ngân hàng này còn thành lập ban quản lý tín dụng để chuyên nghiệp hóa công tác quản lý rủi ro tín dụng, bảo lãnh.

❖ **Kinh nghiệm của Citibank**

Việc tìm hiểu và thu thập thông tin từ khách hàng tiềm năng rất được ngân hàng này chú trọng và có kế hoạch sẵn đón bằng việc gia tăng lợi ích, ưu đãi từ dịch vụ ngân hàng và thực hiện bán chéo các sản phẩm. Việc phát triển và mở rộng dịch vụ bảo lãnh cũng được City bank thực hiện theo cách này. Thông qua việc áp dụng chính sách ưu đãi, ngân hàng này chủ động thu hút khách hàng. Đầu tiên là sử dụng các dịch vụ về tiền gửi, thanh toán, sau đó đến các dịch vụ cho vay, phát hành bảo lãnh ngân hàng.

❖ **Kinh nghiệm của ANZ**

Ngoài ra, các ngân hàng nước ngoài còn mở rộng và phát triển khách hàng theo hướng thỏa mãn mọi nhu cầu khách hàng. Ví dụ, trường hợp của ngân hàng ANZ xác định: Mỗi khách hàng có nhu cầu khác nhau, ANZ giúp khách hàng xác định các rủi ro mà họ có thể gặp phải và đã cung cấp những sản phẩm để hạn chế rủi ro đó. Trong mọi trường hợp, ANZ luôn có những giải pháp giúp khách hàng giảm thiểu rủi ro, bảo vệ và bảo đảm lợi ích khách hàng. Các ngân hàng nước ngoài tận dụng lợi thế mạng lưới và uy tín quốc tế để thực hiện xác nhận bảo lãnh theo yêu cầu và nghiệp vụ này đã trở thành thế mạnh cho các ngân hàng này. Đây là một dịch vụ được đánh giá là ít rủi ro và đem lại nguồn thu đáng kể từ phí. Trong nghiệp vụ này, các ngân hàng nước ngoài cũng rất chú trọng đến uy tín của ngân hàng nhận bảo lãnh cho phía khách hàng và ngược lại. Điều này một lần nữa khẳng định uy tín quốc tế và là vấn đề rất quan trọng của khách hàng đề nghị bảo lãnh cũng như ngân hàng đối tác bảo lãnh cho khách hàng của họ.

4. Kết luận và một số khuyến nghị phát triển hoạt động bảo lãnh thanh toán tại các ngân hàng thương mại

4.1. Kết luận

Khi tham gia vào hoạt động thương mại của các doanh nghiệp thông qua bảo lãnh thanh toán là ngân hàng đã chấp nhận rủi ro thay vì rủi ro thuộc về bên bán, dịch vụ này của ngân hàng

đã góp phần quan trọng thúc đẩy các giao dịch kinh doanh thương mại nâng cao sự tin cậy của khách hàng với đối tác trong việc thanh toán hàng hóa trả chậm dựa trên bảo lãnh thanh toán ; điều đó đồng thời cũng tạo nên uy tín và khẳng định đẳng cấp của từng ngân hàng. Vì thế, cũng giống như các dịch vụ ngân hàng khác, BLTT khi đã ra đời rồi, đã chính thức được đưa vào hoạt động thì sự tồn tại và phát triển của nó cũng luôn gắn liền với uy tín và thương hiệu của mỗi ngân hàng.

4.2. Khuyến nghị

4.2.1. Hoàn thiện quy trình nghiệp vụ bảo lãnh

Quy trình nghiệp vụ Bảo lãnh hoàn thiện là quy trình bảo lãnh phù hợp với đặc điểm của từng chi nhánh ngân hàng, từng đối tượng khách hàng nhưng vẫn tuân thủ theo các quy định chung của toàn hệ thống. Ngoài ra, quy trình bảo lãnh cũng cần phù hợp với từng giai đoạn phát triển, với môi trường kinh tế chung.

4.2.2. Mở rộng thị trường bảo lãnh

Mở rộng thị trường bảo lãnh không chỉ đơn thuần chỉ là mở rộng đối tượng có nhu cầu bảo lãnh thuộc mọi thành phần kinh tế trên các lĩnh vực khác nhau mà còn phải mở rộng cả các loại hình bảo lãnh. Đối với nghiệp vụ bảo lãnh, ngân hàng cần cung cấp một danh mục bảo lãnh hoàn hảo, đa dạng đáp ứng đầy đủ, kịp thời nhu cầu của khách hàng.

4.2.3. Tăng cường chính sách khách hàng

Trong môi trường cạnh tranh như hiện nay, để khách hàng biết và sử dụng dịch vụ của mình đã khó, nhưng để duy trì mối quan hệ với khách hàng lại càng khó hơn, chính vì vậy một chính sách khách hàng hợp lý phù hợp với xu thế chung của thời đại, của nền kinh tế là rất cần thiết vì nó giúp mở rộng và thu hút thêm khách hàng, tăng quy mô cung ứng sản phẩm dịch vụ, tăng doanh thu, tăng lợi nhuận.

4.2.4. Nâng cao chất lượng công tác thẩm định khách hàng

Thẩm định khách hàng trước khi phát hành bảo lãnh là khâu rất quan trọng trong quy trình

bảo lãnh. Có thẩm định tốt mới ngăn ngừa được rủi ro phải trả thay khách hàng khi khách hàng không có khả năng trả nợ cho ngân hàng hoặc trả không đủ.

4.2.5. Chú trọng và nâng cao công tác tư vấn cho khách hàng

Công tác này rất quan trọng bởi nó không những chỉ tạo điều kiện cho hoạt động sản xuất kinh doanh của ngân hàng sẽ diễn ra suôn sẻ hơn, tạo uy tín cho hoạt động tín dụng hay hoạt động bảo lãnh của ngân hàng sẽ an toàn hơn. Vì thế việc nâng cao chất lượng công tác tư vấn cho khách hàng cần được ngân hàng chú ý quan tâm và là việc không thể thiếu để nâng cao khả năng cạnh tranh và hạn chế rủi ro cho hoạt động bảo lãnh của ngân hàng.

4.2.6. Nâng cao chất lượng thông tin cho nghiệp vụ bảo lãnh

Thông tin cho nghiệp vụ bảo lãnh là rất quan trọng vì nó quyết định rất lớn đến việc ra quyết định bảo lãnh của ngân hàng trong giai đoạn nhận được yêu cầu bảo lãnh, thẩm định khách hàng đồng thời giúp ngân hàng có thể đưa ra các biện pháp kịp thời để khắc phục những rủi ro có thể rủi ro có thể xảy ra trong quá trình thực hiện bảo lãnh. Do đó, thông tin này cần thiết phải chính xác, toàn diện và kịp thời để ngân hàng có thể so sánh, đối chiếu, phân tích và đưa ra các quyết định đúng đắn.

4.2.7. Chú trọng công tác tổ chức, đào tạo đội ngũ cán bộ ngân hàng thực hiện nghiệp vụ bảo lãnh

Cũng như những ngành kinh tế khác, kinh doanh lĩnh vực ngành ngân hàng đòi hỏi phải có bộ ba yếu tố cơ bản đó là con người, nguồn vốn, cơ sở vật chất kỹ thuật để ngân hàng đó có thể đi vào hoạt động và phát triển. Do đó, con người là một trong ba nhân tố quan trọng nhất quyết định đến sự phát triển của ngân hàng.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

[1] Báo cáo của một số NHTM

[2]<http://congluan.vn/vu-an-tranh-chap-thanh-toan-tin-dung-tai-agribank-nhieu-tinhtiet-can-duoc-lam-sang-to/>

[3]<http://news.zing.vn/Nguyen-lanh-dao-nganh-hang-gay-thiet-hai-hang-tram-ti-dongpost371462.html>

[4] <http://kinhdoanh.vnexpress.net/tin-tuc/vimo/seabank-tu-choi-chung-thu-baolan-150-ty-dong-2724338.html>

[5]<http://tapchitaichinh.vn/nghien-cuu--trao-doi/trao-doi-binh-luan/xay-dung-he-thong-quan-tri-rui-ro-hoat-dong-tai-cac-ngan-hang-thuong-maiviet-nam-51612.html>

[6] Nguyễn Ninh Kiều. (2009). Nghiệp vụ ngân hàng thương mại. NXB Thống kê,

[7] Nguyễn Thụy Vy. (2015). Giải pháp hạn chế rủi ro trong hoạt động bảo lãnh thanh toán tại các NHTM Việt Nam, Luận văn cao học

[8] Nguyễn Thị Vân Anh (2014), “Hạn chế rủi ro cho hệ thống ngân hàng thông qua áp dụng Basel II - Nhìn từ kinh nghiệm quốc tế”, Tạp chí Thị trường Tài chính Tiền tệ, số 20 - tháng 10/2014 trang 36-39.

[9] Phan Thị Linh (2016), “Quản trị rủi ro trên cơ sở ứng dụng Basel II tại các ngân hàng thương mại nhà nước”, Tạp chí Tài chính, kỳ II, số 14, tr.25-27

ĐỀ 1: VỊ THẾ CỦA NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ HSBC Ở THẾ GIỚI VÀ VIỆT NAM

Nguyễn Ngọc Minh Thanh

K19404A

Ngân hàng đầu tư (investment bank) là một loại hình ngân hàng tập trung chủ yếu vào việc tài trợ vốn cho các doanh nghiệp, các cá nhân và thậm chí cả các Chính phủ trong và ngoài nước. Ngân hàng đầu tư hoạt động như một trung gian tài chính để thực hiện hàng loạt các dịch vụ liên quan tới tài chính như: bảo lãnh, làm trung gian giữa các tổ chức phát hành chứng khoán và nhà đầu tư, tư vấn giúp dàn xếp các thương vụ mua lại và sáp nhập cùng các hoạt động tái cơ cấu doanh nghiệp khác và môi giới cho khách hàng là các tổ chức. Đối tượng khách hàng chính của ngân hàng đầu tư là các tổ chức, công ty và chính phủ, không phải là khách hàng cá nhân. Nhắc đến ngân hàng đầu tư không thể không nhắc đến HSBC, một cái tên đã rất nổi tiếng trên toàn thế giới và có trụ sở tại nhiều quốc gia trong đó có Việt Nam. Vốn có lịch sử lâu đời (được thành lập năm 1865), HSBC là một tập đoàn tài chính có trụ sở chính tại London với hoạt động tại 75 quốc gia và phục vụ 54 triệu khách hàng trên toàn cầu thông qua 254,000 nhân viên. HSBC cung cấp một loạt các dịch vụ khác nhau, từ ngoại hối, cho thuê tài chính, M&A, xử lý thẻ, dịch vụ tài khoản, ngân hàng đầu tư và ngân hàng tư nhân. Đối với thị trường toàn cầu, HSBC là đơn vị đầu tiên ra mắt hệ thống HSBC Evolve giúp khách hàng mua và bán ngoại tệ. Nhờ việc hoạt động xuyên biên giới và có các sản phẩm về tài trợ vốn, bao gồm từ thị trường vốn ròng (net capital Market) đến thị trường chứng khoán (equity market) và các hoạt động của ngân hàng truyền thống (thương mại, phòng ngừa rủi ro, quản lý tiền mặt) giúp HSBC có vị trí độc đáo để cung cấp các giải pháp phù hợp hơn cho khách hàng. HSBC đã xuất hiện cách đây hơn 130 năm tại ASEAN và đã hiện diện hơn 140 năm tại Việt Nam, có thể xem là một trong những ngân hàng lâu đời nhất tại Việt Nam. HSBC Việt Nam được thành lập nhằm thúc đẩy sự tăng trưởng của các doanh nghiệp Việt Nam, giúp các doanh nghiệp Việt Nam có thể tăng cường vị thế của họ trong chuỗi cung ứng sản xuất tại ASEAN.

HSBC đã tiến bước cùng nền kinh tế Việt Nam qua nhiều giai đoạn thăng trầm. Cụ thể, có thể kể đến các cột mốc quan trọng như: Năm 1870, HSBC mở văn phòng đầu tiên tại Tp Hồ Chí Minh. Đến năm 2009, HSBC là ngân hàng nước ngoài đầu tiên thành lập ngân hàng con tại Việt Nam. Năm 2018, HSBC đạt được cờ Thi Đua của Thống Đốc Ngân Hàng Nhà Nước Việt Nam trao tặng cho Ngân Hàng TNHH Một Thành Viên HSBC (Việt Nam) vì đã có thành tích xuất sắc, dẫn đầu phong trào thi đua Ngành ngân hàng năm 2017. Cùng năm HSBC được vinh danh là thành viên tiêu biểu trong hoạt động lưu ký chứng khoán năm 2018 do Trung Tâm Lưu ký Chứng khoán Việt Nam đánh giá và bình chọn. Ngoài ra, HSBC còn được đánh giá là ngân hàng nước ngoài tốt nhất Việt Nam 2006 - 2012, 2014, 2015, 2016, 2017, 2018, 2019 bởi FinanceAsia. Nếu xem các thành tích của HSCB toàn cầu thì mới nhất phải kể đến ngày 09 tháng 1 năm 2020, HSBC đã được vinh danh là ngân hàng hàng đầu thế giới về tài chính thương mại trong năm thứ ba liên tiếp trong Khảo sát Tài chính Thương mại Euromoney. Tạp chí dịch vụ tài chính này đã yêu cầu hơn 7.000 doanh nghiệp tham gia vào thương mại toàn cầu xếp hạng và đánh giá các nhà cung cấp tài chính thương mại hàng đầu của họ. Trước đó không lâu, năm 2019, HSBC đã hoàn thành giao dịch blockchain xuyên biên giới đầu tiên liên quan đến Trung Quốc đại lục. Ngân hàng cũng giới thiệu công nghệ tự động trong kiểm tra chống rửa tiền và trừng phạt như là một phần trong nỗ lực của họ để giải quyết tội phạm tài chính – đây là lần đầu tiên trong ngành tài chính thương mại, một ngân hàng trực tiếp xử lý các vấn đề về tội phạm tài chính. Cũng nhờ những nỗ lực của mình trong việc phòng chống tội phạm tài chính ở Việt Nam mà HSBC đã nhận được bằng khen của Giám đốc Công An TP Hồ Chí Minh cho thành tích xuất sắc trong đấu tranh phòng chống tội phạm. Sự có mặt của HSCB theo suốt chiều dài lịch sử phát triển kinh tế đã góp một phần không nhỏ vào việc nâng tầm vị thế và tiềm lực của ngành ngân hàng ở Việt Nam.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

Tài liệu tham khảo:

[1] HSCB. (n.d.). Retrieved from hsbc.com: <https://www.business.hsbc.com.vn/vi-vn/asean/how-hsbc-can-help>.

[2] HSCB. (n.d.). Retrieved from hsbc.com: <https://www.hsbc.com/news-and-insight/2020/hsbc-tops-trade-finance-poll>.

ĐỀ 2: TẠO RA DOANH NGHIỆP TỈ ĐỘ TỪ MỘT Ý TƯỞNG THUỞ HỌC TRÒ

Lê Thị Thảo Nghi

K19413

Lập công ty là một chuyện, cạnh tranh với những gã khổng lồ công nghệ như Microsoft và Adobe lại là chuyện khác. Nhưng đó chính là những gì doanh nhân người Úc Melanie Perkins đã làm khi cô xây dựng một sản phẩm thiết kế để cạnh tranh với các đại gia công nghệ. “Mục tiêu của chúng tôi là lấy toàn bộ hệ sinh thái thiết kế, tích hợp nó vào một trang và sau đó làm cho nó có thể truy cập được trên toàn thế giới”, Perkins nói..

Perkins, 32 tuổi, là đồng sáng lập và CEO của Canva, một nền tảng thiết kế trực tuyến miễn phí, dễ sử dụng. Nhà sáng lập trẻ này đã lập ra Canva ở Úc vào năm 2013. Hai năm sau, công ty có trụ sở tại Sydney này có giá trị 3.2 tỉ USD, mang lại cho Perkins và đồng sáng lập với cô là Cliff Obrecht khối tài sản cá nhân ước tính trị giá 900 triệu USD. Điều đáng ngạc nhiên là mọi thứ khởi đầu từ một ý tưởng từ thời trung học.

GIẤC MƠ TUỔI TEEN:

Vào năm 19 tuổi, khi cùng Obrecht theo học tại đại học ở Perth, Perkins thấy một số bạn kiếm được một ít thu nhập bằng cách dạy những chương trình thiết kế cho các sinh viên khác. Tuy nhiên, các phần mềm “cực kỳ khó” đó được cung cấp bởi những “ông lớn” như Microsoft và Adobe, nên cô cảm thấy phải có cách tốt hơn. “Mọi người phải dành cả học kỳ để học các nút và điều đó hoàn toàn vô lý. Tôi

nghĩ trong tương lai, mọi thứ đều sẽ trực tuyến và đơn giản hơn nhiều so với những công cụ thực sự khó khăn này”, cô nói với CNBC Make It. Vì vậy, cô và Obrecht bắt đầu làm việc để biến tầm nhìn đó thành hiện thực.

KHỞI ĐẦU TỪ QUI MÔ NHỎ

Do ít tiền, nhân lực lẫn kinh nghiệm kinh doanh lại thiếu nên cặp đôi này khởi đầu với quy mô nhỏ bằng cách tạo ra một doanh nghiệp thiết kế niên giám trực tuyến có tên là Fusion Books để thử nghiệm ý tưởng của họ. Họ cho ra mắt một trang web để sinh viên cộng tác, thiết kế trang cá nhân và bài viết của họ. Sau đó, họ in ra các niên giám đó và gửi chúng đến các trường học trên khắp nước Úc. “Phòng khách của mẹ tôi đã trở thành văn phòng của tôi và bạn trai tôi trở thành đối tác kinh doanh, chúng tôi bắt đầu cho phép các trường tạo ra niên giám của họ một cách thực sự đơn giản”, Perkins giải thích. Doanh nghiệp đó đã thành công và vẫn hoạt động đến hôm nay. Nhưng với Perkins, đó chỉ là bước đầu tiên trong cái mà cô gọi là “giấc mơ lớn, điên khùng” của cô về một trang web thiết kế mà người dùng có thể thực hiện tất cả những gì họ muốn. Vì vậy, cô bắt đầu tìm kiếm nhà đầu tư.

NHẢM ĐẾN THUNG LŨNG SILICON

Vài năm sau, trong khi đang dự hội nghị ở Perth, Perkins nhận được cơ hội lớn đầu tiên. Sau cuộc gặp gỡ tình cờ với Bill Tai, một nhà đầu tư tại thung lũng Silicon, Perkins được ông mời tới San Francisco để trình bày ý tưởng. Chỉ vài giờ sau, nhà đầu tư mạo hiểm huyền thoại này đã giúp cô kết nối các mối quan hệ của ông vì cảm thấy “ấn tượng”. “Tôi cứ nghĩ ông ấy không thực sự thích những gì tôi nói. Ông ấy cứ nghe điện thoại trong lúc tôi trình bày nên tôi nghĩ ông ấy không quan tâm. Tuy vậy, sau đó, tôi về nhà và nhận ra rằng lúc đó ông ấy đang giới thiệu tôi với một vài người”, Perkins nhớ lại.

PHÁT TRIỂN ĐỘI NGŨ

Chẳng bao lâu, cặp đôi trẻ tuổi đã có được các nhà đầu tư lớn và xây dựng nền tảng thiết kế Canva, với đội ngũ kỹ sư công nghệ phát triển nhanh chóng. Tuy vậy, vào năm 2012, doanh nghiệp này mới bắt đầu phát triển mạnh. Với sự giúp đỡ của cố vấn công nghệ của họ cùng

đồng sáng lập Google Maps, Lars Rasmussen, Perkins và Obrecht đã tìm được người đồng sáng lập công nghệ ở Cameron Adams và một nhà phát triển công nghệ ở Dave Hearnden. Nhiều tháng sau, khi kết thúc vòng cấp vốn đầu tiên, công ty cô đã có lượng thành viên đăng ký vượt mức. Năm sau đó, trang web đi vào hoạt động, cho phép người đăng ký tạo ra nhiều thiết kế trực tuyến miễn phí.

MỘT THIẾT KẾ CHO TƯƠNG LAI

Ngày nay, Canva đã giúp tạo ra gần 2 tỷ thiết kế tại 190 quốc gia và giành được sự ủng hộ của người nổi tiếng như Owen Wilson và Woody Harrelson. Vào tháng 10/2019, một vòng tài trợ trị giá 85 triệu USD do nhà đầu tư thung lũng Silicon, Mary Meeker, dẫn đầu đã giúp công ty của Perkins được định giá 3.2 tỉ USD. Perkins cho biết cô có kế hoạch sử dụng nguồn tài trợ bổ sung để mở rộng đội ngũ 700 nhân viên trên khắp Sydney, Bắc Kinh và Manila, đồng thời xây dựng các dịch vụ trả tiền Canva Pro và Canva for Enterprise. Giờ đây, với 85% công ty trong danh sách Fortune 500 sử dụng nền tảng của cô, Perkins tự tin cho rằng cô đã sẵn sàng để cạnh tranh trực tiếp với các công cụ thiết kế chuyên nghiệp được tạo ra bởi những gã khổng lồ công nghệ như Microsoft và Adobe.

Đó là những bước mà Melanie Perkins đã làm để sáng lập nên Canva, một nền tảng thiết kế trực tuyến miễn phí, dễ sử dụng, cô tự tin rằng sản phẩm của cô có thể cạnh tranh trực tiếp với những gã khổng lồ công nghệ trên Thế Giới. Qua đó, ta cần thấy rõ rằng để thành công luôn cần nghị lực, sức bền đặc biệt là ý chí kiên cường không bỏ cuộc, sự gan dạ và có một tầm nhìn sâu sắc nhất. Đưa ra một hoạch định, kế hoạch lâu dài, thực hiện nó một cách chậm rãi, rõ ràng.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

Thanh.N (10/01/2020) Retrieved from <https://vietstock.vn/2020/01/tao-ra-doanh-nghiep-ty-do-tu-mot-y-tuong-thuoc-hoc-tro-4262-724028.htm>

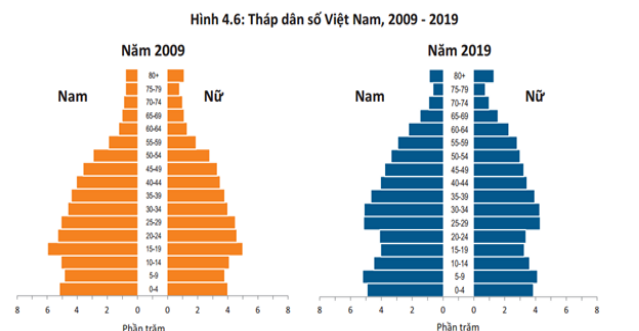
ĐỀ 3: CƠ HỘI VÀ THÁCH THỨC CỦA GIÀ HÓA DÂN SỐ CHO SỰ PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG Ở VIỆT NAM

Trương Công Quốc Bảo

K18504

1. Tổng quan tình hình cơ cấu dân số theo nhóm tuổi và giới tính ở nước ta năm 2019

Cơ cấu dân số theo nhóm tuổi và giới tính phản ánh bức tranh tổng quát về mức sinh, mức chết, tốc độ tăng dân số của một tập hợp dân số tại một thời điểm xác định và được mô tả bằng tháp dân số. Hình dạng của tháp dân số không chỉ cung cấp các thông tin khái quát về cơ cấu tuổi và giới tính của dân số vào thời điểm xác định mà còn sử dụng để đánh giá sự chuyển dịch cấu trúc dân số qua các năm; bề rộng của nhóm tuổi trẻ nhất (đáy tháp) phản ánh sự tăng hay giảm của mức sinh so với những năm trước trong khi bề rộng của nhóm tuổi cao nhất (đỉnh tháp) phản ánh sự thay đổi hay xu hướng già hóa dân số.



Nguồn: Kết quả tổng điều tra dân số và nhà ở 2019

Dường như không có sự khác biệt ở phần đáy tháp của năm 2019 so với năm 2009, cho thấy mức sinh vẫn duy trì ở mức ổn định. Phần giữa tháp năm 2019, hai thanh của nhóm tuổi 15-19 và 20-24, thu hẹp hơn so với năm 2009 cho thấy tỷ trọng lực lượng thanh niên trẻ của Việt Nam giảm, chủ yếu là do mức sinh thấp của giai đoạn 15-20 năm trước, cộng với tác động của yếu tố tử vong. Các thanh ở nhóm tuổi từ 25-64 của tháp năm 2019 vẫn được mở rộng và không có sự biến động nhiều so với tháp năm 2009, điều này cho thấy Việt Nam vẫn duy trì một lực lượng trong độ tuổi lao động dồi dào, là lợi thế lớn trong việc phát triển kinh tế.

Từ kết quả Tổng điều tra năm 2019 ta có thể

thấy tỷ trọng dân số từ 15-44 tuổi chiếm tỷ trọng cao nhất 68,0% (giảm 1,1% so với năm 2009), tỷ trọng dân số dưới 15 tuổi và từ 65 tuổi trở lên chiếm lần lượt là 24,3% và 7,7%. Như vậy, Việt Nam đang trong thời kỳ cơ cấu dân số vàng (Theo một số nghiên cứu của Liên hợp quốc, cơ cấu dân số của một quốc gia được coi là trong thời kỳ cơ cấu dân số vàng (Demographic window of opportunity) khi nhóm dân số trẻ em (0-14 tuổi) chiếm tỷ trọng nhỏ hơn 30% và nhóm dân số người cao tuổi (từ 65 tuổi trở lên) chiếm tỷ trọng thấp hơn 15%) khi mà cứ một người phụ thuộc thì có hai người trong độ tuổi lao động. Tổng cục thống kê dự báo đến khoảng năm 2040, Việt Nam sẽ kết thúc thời kỳ cơ cấu dân số vàng

Biểu 4.7: Tỷ trọng dân số theo nhóm tuổi, 1999-2019 (Đơn vị tính: %)

	1999	2009	2019
Tỷ trọng dân số dưới 15 tuổi	33,1	24,5	24,3
Tỷ trọng dân số từ 15-64 tuổi	61,1	69,1	68,0
Tỷ trọng dân số từ 65 tuổi trở lên	5,8	6,4	7,7

Nguồn: Kết quả tổng điều tra dân số và nhà ở 2019

Thời kỳ cơ cấu dân số vàng mang lại nhiều cơ hội cho sự phát triển đất nước nhưng song song với đó cũng tiềm ẩn nhiều thách thức lớn mà chúng ta phải đối mặt.

2. Những cơ hội cho sự phát triển bền vững ở Việt Nam

Cơ hội thứ nhất mà già hóa dân số mang lại đó chính là nguồn nhân lực cao tuổi, đặc biệt là những người có chuyên môn nghề nghiệp cao đặc biệt là trong những ngành đặc thù yêu cầu chất xám và thời gian đào tạo lâu như giáo dục, y tế, kỹ thuật cao, nghiên cứu khoa học góp một phần không nhỏ cho sự phát triển bền vững của Việt Nam. Bên cạnh đó để có một sự phát triển bền vững và lâu dài, xã hội phải kế thừa những thành tựu xuất sắc của văn hóa truyền thống, chuyển tiếp và đổi mới những giá trị này, hơn nữa Việt Nam là một nước thuộc khu vực Đông Nam Á với bề dày lịch sử văn hóa lâu đời nên kinh nghiệm, kỹ

năng tích lũy quý báu của người cao tuổi về mặt truyền thống văn hóa để lại cho thế hệ tiếp theo được coi như là sợi dây liên lạc, cầu nối giữa quá khứ và tương lai, góp phần vào việc chuyển tiếp, thúc đẩy và đổi mới những thành tựu văn hóa quan trọng đảm bảo cho sự phát triển bền vững của xã hội Việt Nam.

Cơ hội thứ hai của già hóa dân số ở Việt Nam nằm ở khía cạnh tạo ra một thị trường tiêu thụ mới dành cho người cao tuổi. Thị trường tiêu thụ của người cao tuổi ở Việt Nam sẽ là một thị trường có tiềm năng to lớn và nổi lên với những thay đổi về cấu trúc tuổi của dân số. Mặc dù thị trường này đã bắt đầu được hình thành, nhưng vẫn còn ở giai đoạn sơ khai nên sẽ còn trống hoặc chưa phát triển tạo cơ hội kinh doanh lớn cho các công ty. Ngoài ra, trong giai đoạn sau của quá trình già hóa dân số, được coi là giai đoạn lão hóa dân số, nhu cầu của xã hội đối với ngành công nghiệp dịch vụ sẽ thể hiện xu hướng gia tăng rõ rệt và thị trường về chăm sóc y tế, chăm sóc sức khỏe và phục vụ đời sống của người cao tuổi cũng sẽ được phát triển mạnh mẽ.

Cơ hội thứ ba mà già hóa dân số đang mang lại cho Việt Nam là việc góp phần vào sự ổn định xã hội. Dân số già được ví như là “bộ giảm sóc” của sự ổn định xã hội. Với việc đề cao văn hóa gia đình trong truyền thống văn hóa Việt Nam, không thể phủ nhận vai trò của bộ phận dân số già trong việc ảnh hưởng và giáo dục đối với những hành động của thế hệ trẻ, góp phần tạo nên một xã hội hài hòa, phối hợp và ổn định hơn, đó cũng chính là nền tảng cho sự phát triển bền vững.

3. Những thách thức lớn về già hóa dân số

Thứ nhất, già hóa dân số cuối cùng sẽ gây ra sự thiếu hụt lực lượng lao động và sự già hóa trong độ tuổi lao động, điều này sẽ ảnh hưởng nghiêm trọng đến việc cải thiện năng suất lao động của một quốc gia. Thực tế, sức mạnh thể lực của lực lượng lao động tuổi già đang giảm dần và người cao tuổi không thể phản ứng nhanh như người trẻ, không thể thích nghi với các hoạt động sản xuất với nhịp điệu nhanh. Việt Nam là một nước đang phát triển, trong đó, hầu hết các ngành công nghiệp

đều thâm dụng lao động, mức độ tự động hóa thấp và phụ thuộc chủ yếu vào sức mạnh thể chất của người lao động. Do đó, quá trình già hóa dân số nhanh chóng kèm theo đó là sự thay đổi mạnh về cấu trúc của lực lượng lao động với quy mô dân số người cao tuổi ngày càng gia tăng ở Việt Nam, điều này sẽ cản trở lớn đến việc cải thiện năng suất lao động của Việt Nam trong thời gian tới.

Thứ hai, một thách thức khác của già hóa dân số là làm thế nào để đảm bảo điều kiện sống ổn định cả về khía cạnh thể chất và tâm lý cho người cao tuổi ở Việt Nam. Thêm vào đó, mức độ hiểu biết về chăm sóc sức khỏe và tự chăm sóc sức khỏe của người cao tuổi còn thấp, đồng thời khả năng tiếp cận các dịch vụ chăm sóc sức khỏe người cao tuổi còn khó khăn do hệ thống y tế còn yếu kém, thiếu thuốc men và trang thiết bị chữa bệnh cho người cao tuổi, và quan trọng hơn là chi tiêu cho chăm sóc sức khỏe hiện là gánh nặng cho người cao tuổi. Bên cạnh đó, thách thức về nhận thức tiêu cực của xã hội về người cao tuổi thông qua việc coi họ là người phụ thuộc và là gánh nặng cho xã hội vẫn tồn tại ở Việt Nam.

Thứ ba, về khía cạnh nền kinh tế, già hóa dân số sẽ làm gia tăng số người nghỉ hưu và tăng chi tiêu cho quỹ lương hưu. Điều này sẽ ảnh hưởng đến việc mở rộng sản xuất, đến tăng trưởng và phát triển kinh tế của Việt Nam. Ở cấp độ quốc gia, sự già hóa dân số thường được đóng khung như là vấn đề xảy ra sắp ảnh hưởng đến các hệ thống phúc lợi xã hội, dựa trên sự cân bằng giữa dân số người cao tuổi nhận dịch vụ và dân số trẻ đóng góp, hỗ trợ cho hoạt động của hệ thống phúc lợi này. Tuy nhiên, trong bối cảnh các nước đang phát triển như Việt Nam, nơi mà các chương trình phúc lợi xã hội chưa được thiết lập tốt, thách thức chính của các chương trình phúc lợi xã hội ở các nước này là làm sao để đáp ứng đầy đủ nhu cầu y tế leo thang và các nhu cầu khác của người cao tuổi. Hơn nữa, khó khăn trong việc xây dựng các cơ sở chăm sóc, đào tạo nhân viên chăm sóc lão khoa để bắt kịp với sự tăng trưởng nhanh của dân số già và để giảm bớt chi phí y tế tương đối đắt trong điều kiện người dân có thu nhập thấp và trung bình ở Việt Nam. Bên cạnh đó, nghiên cứu của Ngân

hàng Thế giới và Bộ Kế hoạch và Đầu tư Việt Nam (2016) chỉ rõ chi tiêu cho y tế của Việt Nam hiện nay là rất lớn, vào khoảng 6% so với GDP của Việt Nam, con số này cao hơn so với hầu hết các nước đang phát triển ở châu Á. Thêm vào đó, chi tiêu cho lương hưu tăng quá nhanh và tỷ lệ của quỹ lương hưu so với GDP cũng gia tăng đáng kể. Mức nợ lương hưu tiềm ẩn này sẽ do thể hệ lao động hiện tại và tương lai gánh chịu, và vì thế mà sự bất công bằng giữa các thế hệ khó tránh khỏi. Không những vậy, thâm hụt quỹ lương hưu, thâm hụt ngân sách sẽ gây bất lợi cho việc tái sản xuất mở rộng và phát triển bền vững nền kinh tế xã hội.

4. Kết luận

Mặc dù thời kì cơ cấu dân số vàng tạo ra nhiều thuận lợi, thế mạnh song cũng đặt ra không ít những khó khăn, thách thức cần phải giải quyết. Ngoài các vấn đề về nâng cao trình độ kỹ năng của người lao động để nâng cao chất lượng nguồn nhân lực đáp ứng nhu cầu của thị trường lao động nhất là trong bối cảnh cuộc cách mạng công nghệ 4.0, kết nối cung cầu thị trường lao động thì việc giảm bớt áp lực về thiếu việc làm, trật tự, an ninh, xã hội cần tiếp tục được quan tâm.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

[1] Nguyễn Thị Thu Hà, 'Cơ hội và thách thức của già hóa dân số cho sự phát triển bền vững ở Việt Nam'(2018) 10 JABES 65,77,78,79,80

[2] Ban Chỉ đạo Tổng điều tra dân số và nhà ở Trung ương, 'Kết quả Tổng điều tra dân số và nhà ở thời điểm 0 giờ ngày 01 tháng 4 năm 2019' (NXB Thống kê 2019)

MINI GAME

Trò chơi: Bạn biết bao nhiêu về các ngân hàng tại Việt Nam?

Hiện tại, có 49 ngân hàng tại Việt Nam được cập nhật đầy đủ đến hết quý II năm 2019. Trong đó 4 ngân hàng 100% vốn nhà nước, 31 ngân hàng thương mại cổ phần, 9 ngân hàng 100% vốn nước ngoài, 2 ngân hàng chính sách, 1 ngân hàng hợp tác xã và 2 ngân hàng liên doanh.

- Theo Bankervn.com

Để giúp cho bạn có thể nắm rõ thêm về danh sách các ngân hàng cũng như biết rõ hơn về phân loại của chúng, Chuyên san Kinh tế - Tài chính số 21 xin đem tới cho các bạn một trò chơi nhỏ. Ở trò chơi này, có một số tên ngân hàng đã được sắp xếp đúng vào các hình thức nhưng số còn lại thì chưa. Nhiệm vụ của bạn là sắp xếp nốt phần còn lại dựa theo gợi ý ở phía dưới.

Ngân hàng 100% vốn nhà nước	Ngân hàng Thương mại cổ phần	
1 [redacted]	1 ABBANK	17 PVcomBank
2 GPBank	2 [redacted]	18 [redacted]
3 OceanBank	3 Bac A Bank	19 SAIGONBANK
4 CB	4 BAOVIET Bank	20 SCB
Ngân hàng 100% vốn nước ngoài	5 BIDV	21 SeABank
1 ANZVL	6 DongA Bank	22 SHB
2 HLBVN	7 Eximbank	23 [redacted]
3 HSBC	8 [redacted]	24 [redacted]
4 [redacted]	9 Kienlongbank	25 VIB
5 SCBVL	10 LienVietPostBank	26 Viet Capital Bank
6 PBVN	11 MB	27 VietABank
7 CIMB	12 [redacted]	28 Vietbank
8 Woori	13 Nam A Bank	29 [redacted]
9 UOB	14 NCB	30 VietinBank
Ngân hàng Liên doanh	15 OCB	31 VPBank
1 [redacted]	16 PG Bank	
2 IVB		
Ngân hàng Chính sách		
1 VBSP		
2 VDB		
Ngân hàng Hợp tác xã		
1 Co-opBank		

Nguồn: Bankervn.com

Gợi ý:

Ngân hàng 100% vốn nhà nước

1. Là một ngân hàng được vinh danh 2 giải thưởng Ngân hàng Việt Nam tiêu biểu 2019 là «Ngân hàng hỗ trợ đầu tư nông nghiệp công nghệ cao tiêu biểu năm 2019» và «Ngân hàng tiêu biểu vì cộng đồng năm 2019» vào ngày 27/11/2019 và được đánh giá ở vị trí 142/500 Ngân hàng lớn nhất châu Á về quy mô tài sản (theo The Asian Banker).

Ngân hàng 100% vốn nước ngoài

4. Là một ngân hàng có trụ sở chính tại Jung-Gu, Seoul, Hàn Quốc, bắt đầu thành lập văn phòng đại diện ở Việt Nam tại TP.Hồ Chí Minh vào năm 1993. Đến năm 2008 chính thức được Ngân hàng nhà nước cho phép đi vào hoạt động dưới hình thức ngân hàng 100% sở hữu nước ngoài.

Ngân hàng liên doanh

1. Là kết quả của sự hợp tác về mặt kinh tế giữa Chính Phủ và Ngân hàng Trung ương của hai nước Việt - Nga, mở ra cơ hội hợp tác giữa hai nền kinh tế, hai hệ thống tài chính. Là ngân hàng đã vinh dự được đón Chủ tịch nước Nguyễn Minh Triết và Tổng thống Liên bang Nga Vladimir V. Putin đến thăm nhân ngày khai trương 19/11/2016.

Ngân hàng thương mại cổ phần

2. Vào ngày 12.01.2018, tại Hà Nội, tổ chức The Asian Banker và International Panel of Advisors đã trao liên tiếp hai giải thưởng “Sản phẩm huy động tốt nhất” và “Sáng kiến gắn kết nhân viên xuất sắc nhất” cho ngân hàng này. Cũng là ngân hàng duy nhất tại Việt Nam được tạp chí The Banker trao tặng giải thưởng “Bank of the year in Vietnam 2019” (Ngân hàng của năm tại Việt Nam 2019).

8. Là nhà tài trợ kim cương cho Giải bóng đá trong nhà vô địch quốc gia Futsal 2019 do VFF và VOV phối hợp tổ chức.

12. Sau hơn 28 năm thành lập và phát triển, ngân hàng này đã thay đổi logo, bảng hiệu và chính thức đổi tên thương hiệu Maritime Bank thành tên hiện tại.

18. Là ngân hàng vinh dự được Tạp chí Tài chính Quốc tế (International Finance Magazine - IFM) của Vương Quốc Anh vinh danh bằng 2 giải thưởng liên tiếp: Most Innovative Digital Banking Solution 2019 (Ngân hàng số đột phá năm 2019) và Fastest Growing Digital Bank – Vietnam 2019 (Ngân hàng số tăng trưởng nhanh nhất Việt Nam 2019). Là một trong ba ngân hàng tại Việt Nam đoạt giải thưởng trong năm ngoài. Riêng ở hạng mục Ngân hàng số đột phá, ngân hàng này là đơn vị duy nhất chiến thắng trong 2 năm liên tiếp.

23. Lọt top 3 Ngân hàng thương mại Việt Nam uy tín năm 2019 công bố ngày 25/6 /2019 bởi Công ty cổ phần Báo cáo Đánh giá Việt Nam (Vietnam Report). Tên tiếng Việt của ngân hàng này là Ngân hàng Thương mại cổ phần Kỹ thương Việt Nam.

24. Khẩu hiệu của ngân hàng này là “Vì chúng tôi hiểu bạn”, ngân hàng lấy màu chủ đạo là màu tím.

29. Đứng top 1 Ngân hàng thương mại Việt Nam uy tín năm 2019 công bố ngày 25/6 /2019 bởi Công ty cổ phần Báo cáo Đánh giá Việt Nam (Vietnam Report). Là ngân hàng Việt Nam duy nhất có mặt trong Top 30 ngân hàng mạnh nhất khu vực châu Á – Thái Bình Dương theo xếp hạng của The Asian Banker năm 2019.

Đáp án:

Ngân hàng 100% vốn nhà nước	Ngân hàng Thương mại cổ phần	
1 Agribank	1 ABBANK	17 PVcomBank
2 GPBank	2 ACB	18 Sacombank
3 OceanBank	3 Bac A Bank	19 SAIGONBANK
4 CB	4 BAOVIET Bank	20 SCB
Ngân hàng 100% vốn nước ngoài	5 BIDV	21 SeABank
1 ANZVL	6 DongA Bank	22 SHB
2 HLBVN	7 Eximbank	23 Techcombank
3 HSBC	8 HDBank	24 TPBank
4 SHBVN	9 Kienlongbank	25 VIB
5 SCBVL	10 LienVietPostBank	26 Viet Capital Bank
6 PBVN	11 MB	27 VietABank
7 CIMB	12 MSB	28 Vietbank
8 Woori	13 Nam A Bank	29 Vietcombank
9 UOB	14 NCB	30 VietinBank
Ngân hàng Liên doanh	15 OCB	31 VPBank
1 VRB	16 PG Bank	
2 IVB		
Ngân hàng Chính sách		
1 VBSP		
2 VDB		
Ngân hàng Hợp tác xã		
1 Co-opBank		

Nguồn: Bankervn.com

THƯ NGỎ VIẾT BÀI CHUYÊN SAN SỐ 22

Thân chào các bạn sinh viên,

Vừa qua Chuyên san đã nhận được rất nhiều bài viết từ các bạn cộng tác viên trong số báo 21. Một lần nữa, Chuyên san xin gửi lời cảm ơn chân thành nhất đến các bạn sinh viên đã luôn yêu quý và ủng hộ cho các số báo nói riêng và các hoạt động của Chuyên san nói chung.

Sắp đến, Chuyên san Kinh tế Tài chính – Ngân hàng dự kiến phát hành chủ đề: “TÁC ĐỘNG CỦA COVID-19 ĐẾN NỀN KINH TẾ VIỆT NAM”.

Chuyên san rất mong tiếp tục nhận được sự cộng tác của các bạn sinh viên. Những bài viết được chọn lọc và đăng lên báo sẽ nhận được nhuận bút theo quy định.

YÊU CẦU:

Về Nội Dung, các bạn có thể lựa chọn một trong các chủ đề dưới đây:

1. Tác động của Covid-19 đến thị trường tài chính Việt Nam.
2. Ảnh hưởng của dịch bệnh đến thị trường chứng khoán Việt Nam.
3. Tình hình các ngành nghề, lĩnh vực tại Việt Nam khi dịch bệnh xảy ra.
4. Tác động của dịch bệnh đến dòng vốn đầu tư vào Việt Nam.
5. Các đề xuất, kiến nghị cho việc phát triển kinh tế giai đoạn hậu Covid-19.

Và các vấn đề liên quan khác.

Về hình thức: Trình bày theo bố cục một bài Nghiên cứu khóa học.

Toàn bộ nội dung không quá 4000 từ, Font Times New Roman, size 12, line 1.5.

Đồ thị, biểu đồ trình bày dưới dạng gốc, hình ảnh.

Hạn chót nhận bài ngày 20/08/2020.

Thông tin liên hệ hoặc gửi bài: chuyensantcnh@uel.edu.vn

BÁO ĐÃ PHÁT HÀNH GẦN ĐÂY

