

Thách thức hiện thực hoá thanh toán BPO tại các ngân hàng thương mại Việt Nam

Ảnh hưởng của xu thế phát triển hoạt động tài trợ thương mại thế giới theo hướng tập trung vào các Supply Chain Finance (chuỗi cung ứng tài chính), cùng với tác động của BASEL III, theo hướng tập trung vào những hoạt động có đòi hỏi cao về trình độ công nghệ thông tin, đã tạo áp lực không nhỏ cho các ngân hàng thương mại (NHTM) trong việc tìm kiếm giải pháp an toàn, hiệu quả cho chiến lược phát triển hoạt động dịch vụ của mình. Đáp ứng được nhu cầu đòi hỏi này, Phòng Thương mại Quốc tế (ICC) đã đưa ra một phương thức thanh toán mới- Bank Payment Obligations (BPO)- và bộ quy tắc ULBPO để điều chỉnh các mối quan hệ thanh toán trong phương thức này. Bài viết sẽ giới thiệu những kiến thức khái quát về phương thức thanh toán mới BPO, cũng như nêu ra những thách thức và giải pháp để đưa BPO- “phương thức thanh toán của thế kỷ 21”- đến với Việt Nam.

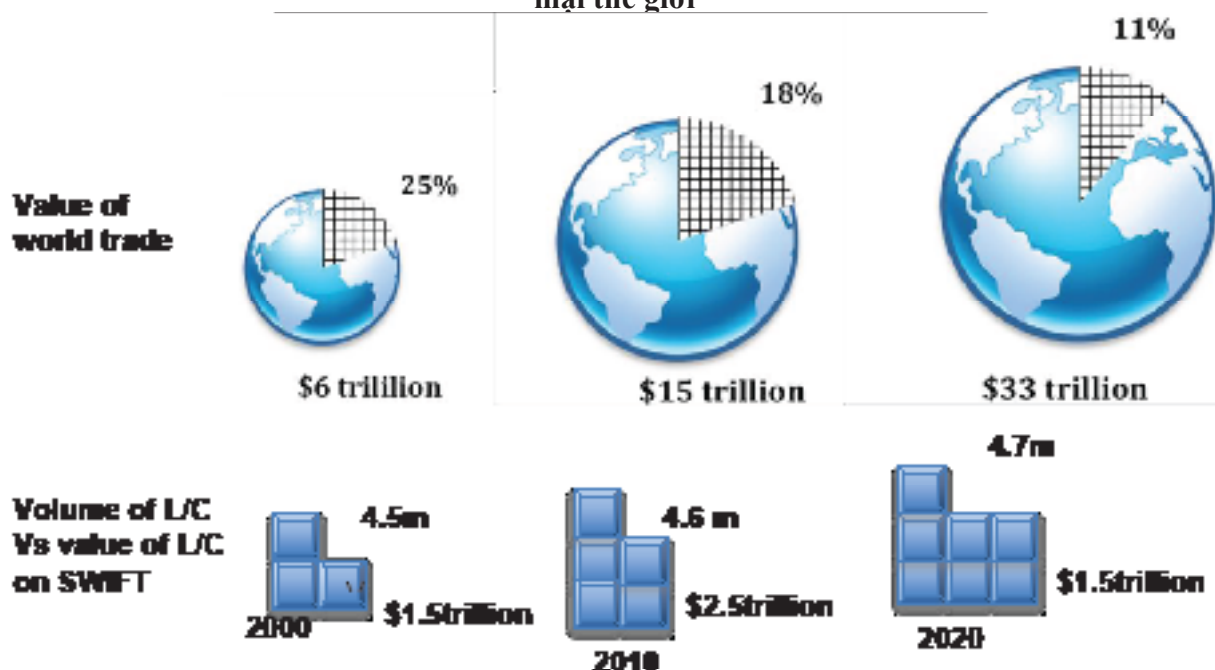
ThS. NGUYỄN THỊ THU GIANG

Học viện Ngân hàng





Hình 1. Tỷ lệ phần trăm sụt giảm liên quan đến thanh toán L/C trong hoạt động thương mại thế giới



Nguồn: Trang web của Misys

1. Đặt vấn đề

Phương thức thanh toán tín dụng chứng từ (thanh toán L/C) từ lâu đã được sử dụng phổ biến ở các quốc gia trên thế giới và được đánh giá như là một công cụ hiệu quả cho các ngân hàng trong việc phát triển các loại sản phẩm tài trợ thương mại (TTTM) truyền thống của mình. Tuy nhiên những năm gần đây, do những biến động của nền kinh tế, các giao dịch thương mại quốc tế có sự chuyển dịch mạnh mẽ từ loại hình thanh toán L/C sang loại hình thanh Open Account (OA)- một loại hình thanh toán kém an toàn nhưng lại tiện lợi, hiệu quả và tiết kiệm chi phí. Tính đến thời điểm tháng 9 năm 2013, có khoảng 82% các giao dịch thương mại quốc tế được thực hiện theo phương thức Open Account và con số này được dự đoán đến năm

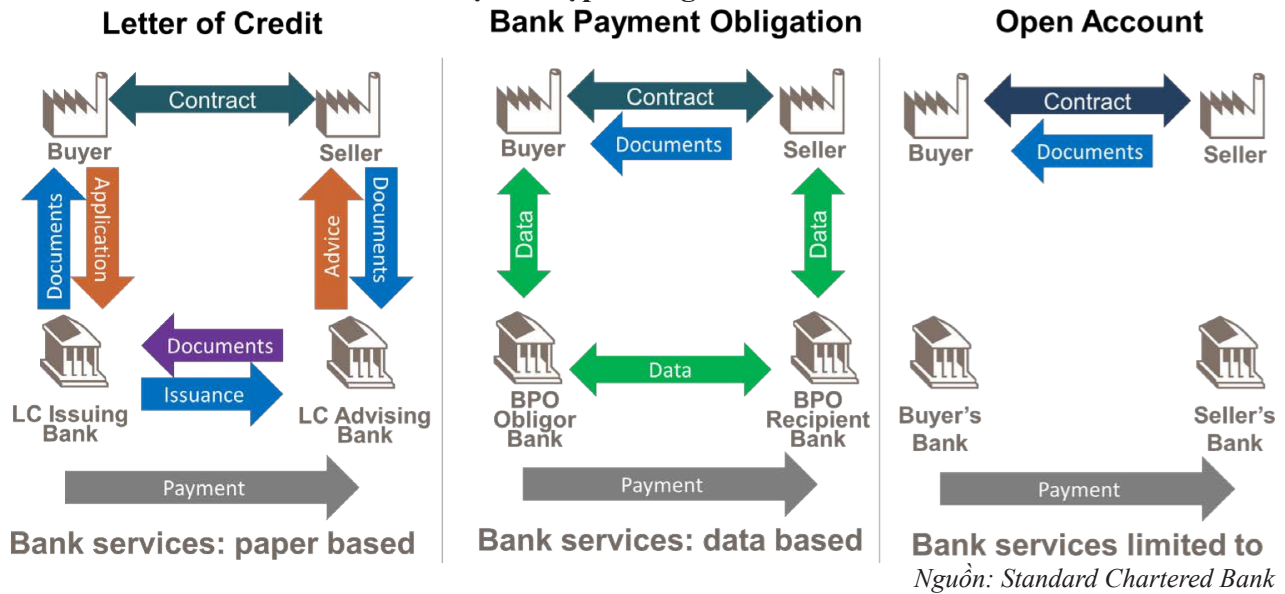
2020 sẽ tăng lên tới 89%. Sự dịch chuyển này gây ra nhiều khó khăn cho các ngân hàng trong việc phát triển hoạt động TTTM của mình. Mặt khác, ảnh hưởng của xu thế phát triển hoạt động TTTM thế giới theo hướng tập trung vào các **Supply Chain Finance** (chuỗi cung ứng tài chính), cùng với tác động của BASEL III, theo hướng tập trung vào những hoạt động có đòi hỏi cao về trình độ công nghệ thông tin, đã tạo áp lực không nhỏ cho các NHTM trong việc tìm kiếm giải pháp an toàn, hiệu quả cho chiến lược phát triển hoạt động dịch vụ của mình.

Đáp ứng được nhu cầu đòi hỏi này, Phòng Thương mại Quốc tế (ICC) đã đưa ra một phương thức thanh toán mới- Bank Payment Obligations (BPO)- và bộ quy tắc ULBPO để điều chỉnh các mối quan

hệ thanh toán trong phương thức này. BPO là lựa chọn mới hoàn hảo cho các ngân hàng trong việc hoạch định chiến lược phát triển của mình phù hợp với những biến động của hoạt động thương mại thế giới cũng như đòi hỏi của xu thế phát triển hiện nay. Khái niệm về BPO lần đầu tiên được đưa ra vào năm 2009, nhưng cho đến 2012, phương thức này mới được quy tắc hoá và được ứng dụng thành công ở một số ngân hàng trên thế giới. Trong đó phải nói đến Standard Chartered Bank với dự án BPO nổi tiếng được thực hiện với đối tác khổng lồ là công ty khí hoá dầu BP Petrochemicals. Đến nay, có khoảng hơn 104 ngân hàng của 53 nhóm ngân hàng trên 41 quốc gia khác nhau trên thế giới như: Hongkong, Nhật Bản, Nam Triều Tiên, Thái Lan... đã triển khai thực hiện



Hình 2. BPOs- sự kết hợp những ưu điểm của L/C và OA



BPO và gặt hái không ít thành công. Tuy nhiên, ở Việt Nam hiện nay, khái niệm về BPO vẫn còn hết sức mới mẻ.

2. Giới thiệu chung về BPOs

BPO (các nghĩa vụ thanh toán của ngân hàng) được hiểu là một cam kết chắc chắn không huỷ ngang do một ngân hàng đưa ra cho một ngân hàng khác về việc thực hiện thanh toán vào một ngày đã được xác định sau khi gắn kết thành công những dữ liệu điện tử thông qua mạng lưới hỗ trợ các dịch vụ thương mại (Trade Services Utility-TSU) của SWIFT hay bất cứ ứng dụng nào trong việc kết nối các thông tin đồng nhất. Hoạt động này được thực hiện dưới sự điều chỉnh của hệ thống các quy tắc thống nhất về nghĩa vụ thanh toán ngân hàng (Unified rules for Bank Payment Obligation-URBPO).

BPO là “sự kết hợp giữa giảm thiểu rủi ro và những lợi ích về vốn lưu động trong thanh

toán L/C với những lợi ích về chi phí và hiệu quả hoạt động trong thanh toán qua OA”. BPO mang lại lợi ích cho tất cả các bên tham gia.

Sự ra đời của BPO đưa đến một lựa chọn mới về giao dịch tài trợ thương mại điện tử. Phương thức này cung cấp một lợi thế không cần chứng từ cho các giao dịch OA cũng như việc đảm bảo thanh toán cho các giao dịch L/C, do đó được đánh giá là một lựa chọn hấp dẫn trong điều kiện môi trường kinh tế kém ổn định như hiện nay. BPO cho phép các ngân hàng triển khai thực hiện các dịch vụ hỗ trợ cho các giao dịch L/C và OA trong tương lai. Thêm vào đó, sự hiển thị của các sản phẩm BPO thông qua các điểm dữ liệu khác nhau làm tăng thêm tính minh bạch cũng như đưa ra nhiều khả năng tài trợ cho khách hàng ở giai đoạn trước và sau giao hàng. Điều này góp phần tạo ra mối quan hệ khăng khít hơn

giữa ngân hàng với khách hàng của họ, qua đó mở rộng thêm nhiều cơ hội kinh doanh mới.

Quy trình thực hiện của BPO (Hình 3) được chia làm 3 giai đoạn.

Giai đoạn 1: Giai đoạn thiết lập cơ sở dữ liệu ban đầu (Baseline)

(1) Người mua và người bán thoả thuận về các điều khoản BPO và người mua sẽ gửi một đơn đặt hàng (Purchase Order-PO) cho người bán.

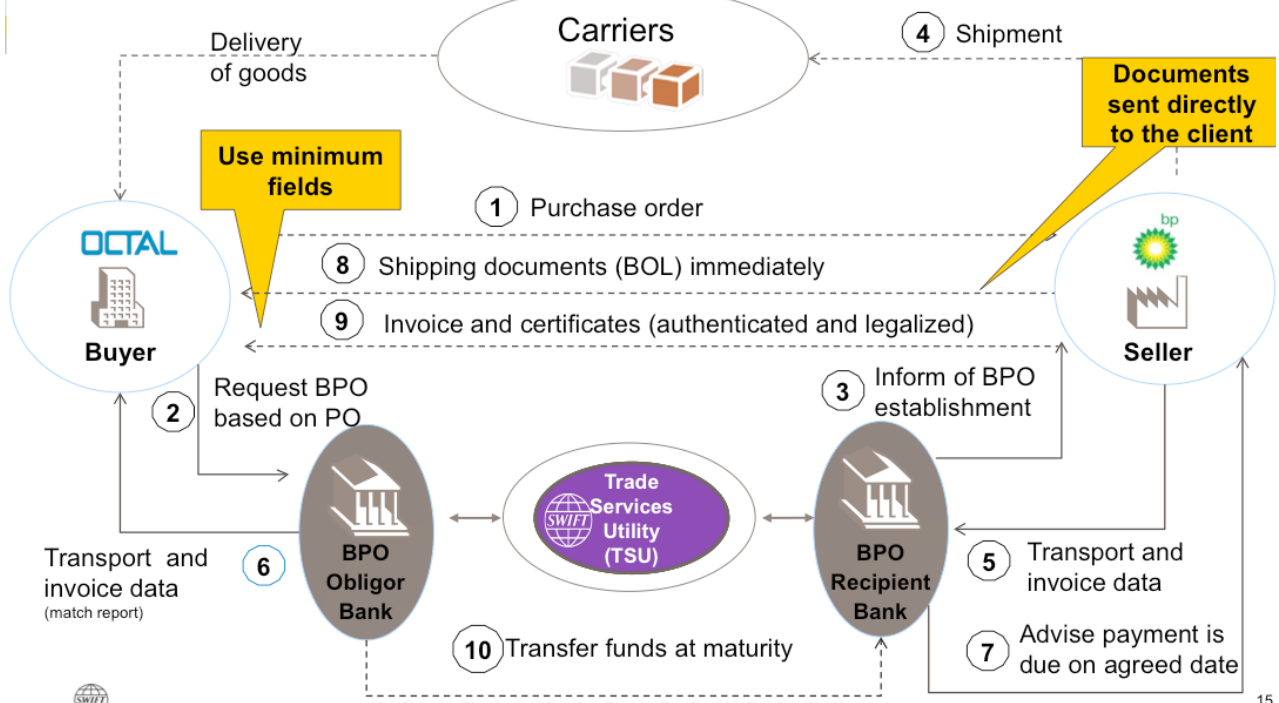
(2) Người mua cung cấp các dữ liệu tối thiểu từ PO và các điều kiện BPO cho ngân hàng phục vụ mình (Obligor Bank).

(3) Người bán xác nhận dữ liệu từ PO và các điều kiện BPO cho ngân hàng người bán (Recipient Bank). Nếu dữ liệu gắn kết phù hợp trên TSU, các “Baseline” được thiết lập. Người mua và người bán nhận được báo cáo về gắn kết thông tin từ các ngân hàng của họ.

Một BPO có thể bao gồm Baseline ban đầu đã được đề



Hình 3. Quy trình thực hiện của BPO



Nguồn: Standar Chartered Bank

trình hoặc có thể được bổ sung thêm thông tin để tạo một Baseline mới.

Giai đoạn 2: Gắn kết thông tin (Matching)

(4) Người bán gửi hàng đến nơi yêu cầu.

(5) Người bán cung cấp các dữ liệu về hoá đơn và chứng từ gửi hàng cho ngân hàng của mình. Những thông tin này sẽ được ngân hàng nhập vào TSU để thực hiện việc gắn kết thông tin.

(6) Người mua sẽ nhận được báo cáo về việc gắn kết thông tin từ ngân hàng phục vụ mình, đồng thời sẽ được yêu cầu xác nhận sự chấp thuận của mình khi có sự không gắn kết về dữ liệu thông tin.

(7) Người bán sẽ được ngân hàng phục vụ mình thông báo về việc gắn kết dữ liệu thành công.

Giai đoạn 3: Thanh toán.

(8) Sau bước 7, người bán gửi ngay vận tải đơn tới cho người mua bằng chuyển phát nhanh (thậm chí có thể gửi bản sao).

(9) Người bán gửi hoá đơn và các loại giấy chứng nhận theo yêu cầu (bản gốc và hợp pháp như đã được yêu cầu) đến cho người mua để đi nhận hàng.

(10) Khi đến hạn, ngân hàng có nghĩa vụ thanh toán (Obligor Bank) sẽ ghi nợ số tiền thu được từ tài khoản của người mua và chuyển tiền cho Recipient bank. Ngân hàng Recipient bank ghi Có tài khoản của người bán.

Điểm khác biệt của BPO so với các phương thức thanh toán truyền thống

Thứ nhất, trong các phương thức thanh toán truyền thống như L/C cam kết thanh toán không huỷ ngang được thực

hiện giữa các ngân hàng với khách hàng của mình, còn trong BPO, cam kết này được thực hiện giữa ngân hàng người mua và ngân hàng người bán.

Thứ hai, đối với các phương thức thanh toán trước đây, quy trình xử lý và đối chiếu chứng từ được thực hiện trên cơ sở đối chiếu bằng giấy tờ và được thực hiện bằng tay nên tốn thời gian cũng như chi phí. Với BPO, công việc này được tự động hoá hoàn toàn.

Thứ ba, đối với L/C việc trao đổi Tiền- Hàng được đảm bảo dựa trên cơ sở sự xuất trình mang tính cơ học của một bộ chứng từ hoàn hảo, đối với BPO, được đảm bảo trên cơ sở sự xuất trình điện tử của bộ chứng từ hoàn hảo.

Thứ tư, các phương thức thanh toán truyền thống có đặc điểm là chi phí cao do quy trình



xử lý thủ công, thông tin không rõ ràng, đồng thời phải chịu áp lực về tính thanh khoản cao. Ngược lại, với BPO, nhờ quy trình xử lý tự động, chi phí xử lý được cắt giảm tạo điều kiện cho các ngân hàng đưa ra mức lãi suất cạnh tranh cho khách hàng của mình khi thực hiện giao dịch.

Chính từ những khác biệt nói trên, các NHTM khi triển khai thực hiện BPO sẽ thu về được nhiều lợi ích.

Lợi ích của ngân hàng thương mại khi thực hiện giao dịch BPO

- Đối với giao dịch BPO, các ngân hàng sẽ tham gia vào tất cả các giai đoạn của một giao dịch OA bắt đầu từ việc nhập những cơ sở dữ liệu thông tin ban đầu, do đó giúp ngân hàng *cắt giảm chi phí vận hành liên quan đến giao dịch thương mại*.

- Các ngân hàng cũng có thể *cung cấp thêm một số dịch vụ hỗ trợ* khác như **TTTM**, dự báo tiền mặt, quản lý thanh khoản và vốn lưu động cho các khách hàng doanh nghiệp của họ dựa trên các báo cáo và các giao dịch đã được cơ sở.

- Ngoài ra, các ngân hàng lớn cũng có thể *cung cấp thêm dịch vụ hỗ trợ xử lý không dán nhãn (white label)* cho các ngân hàng không muốn xây dựng hệ thống xử lý giao dịch BPO riêng.

Những lợi ích kể trên là điều mà tất cả các ngân hàng đều mong muốn và hướng tới, nhưng liệu rằng khách hàng của họ, các doanh nghiệp, có chấp

nhận sử dụng sản phẩm dịch vụ này không? Các doanh nghiệp cần biết về những lợi ích khi thực hiện giao dịch BPO.

Lợi ích của doanh nghiệp khi thực hiện giao dịch BPO

- Tiết kiệm thời gian và chi phí cho việc thực hiện giao dịch thương mại.

- Nhanh chóng tiếp cận những yêu cầu tài trợ trước và sau giao hàng.

- Hạn chế rủi ro: Rủi ro được chuyển giao bớt sang cho các ngân hàng khi các ngân hàng thực hiện cam kết thanh toán.

- Không cần phải phát hành lại chứng từ trong trường hợp lô hàng bị chuyển địa điểm không đúng như quy định do các yếu tố bên ngoài như thiên tai gây ra.

- Không phải trả phí ngân hàng cho việc theo dõi và đảm bảo sự minh bạch của chứng từ.

- Không phải trả phí xác minh và sửa đổi.

- Tính thanh khoản cao vì quá trình xử lý và thanh toán cho nhà xuất khẩu diễn ra nhanh chóng.

- Nhà nhập khẩu sớm được nhận hàng hơn.

Những lợi ích trên góp phần đẩy mạnh hiệu quả hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp, từ đó nâng cao uy tín, mở rộng quan hệ ra thị trường thế giới.

Từ những nét khái quát trên có thể thấy, BPO là một giải pháp hữu hiệu cho các ngân hàng trong việc phát triển chuỗi cung ứng tài chính của mình. BPO đem lại lợi ích cho các bên tham gia xét trên cả

bốn phương diện: Thanh toán, Tài trợ, Thông tin và Kiểm soát rủi ro.

3. Thách thức cho các ngân hàng thương mại Việt Nam trong triển khai thực hiện BPO

Dù BPO đã được thực hiện thành công ở khá nhiều ngân hàng tại nhiều quốc gia trên thế giới nhưng con đường đưa phương thức này đến với các ngân hàng thương mại Việt Nam còn có rất nhiều thách thức, cụ thể:

Một là, BPO được thực hiện thông qua mạng lưới hỗ trợ các dịch vụ thương mại (Trade Services Utility-TSU) của SWIFT: Cụ thể, các ngân hàng tham gia BPO sẽ tương tác với nhau thông qua mạng lưới điện nhắn tiêu chuẩn ISO 20022 do SWIFT cung cấp. Mạng lưới điện nhắn tiêu chuẩn này không chỉ thu hẹp ở phạm vi các ngân hàng với nhau mà còn cho phép các doanh nghiệp truy cập vào để trao đổi thông tin với các ngân hàng phục vụ họ nhằm cho phép thực hiện các giao dịch xuyên suốt (Straight Through Process). Như vậy, yêu cầu đầu tiên đặt ra cho các ngân hàng khi muốn thực hiện BPO đó là phải có một khoản vốn đầu tư lớn cho việc xây dựng hệ thống cơ sở hạ tầng, mạng lưới thông tin đáp ứng đòi hỏi của giao dịch. Thêm vào đó, sự hạn chế về trình độ công nghệ của các NHTM Việt Nam so với các ngân hàng ở các quốc gia phát triển trên thế giới cũng là một yếu tố khó khăn và đẩy khoản chi phí này



lên cao hơn khi ứng dụng ở thị trường Việt Nam. Với điều kiện kinh tế khó khăn như hiện nay, nhất là khi gánh nặng về nợ xấu của các NHTM Việt Nam vẫn chưa được dỡ bỏ hoàn toàn, thì cho dù lợi ích tiềm năng của BPO là rất lớn, nhưng việc chỉ ra một khoản tiền đầu tư khổng lồ như vậy thực sự là một điều đáng để các ngân hàng phải cân nhắc kỹ lưỡng, đặc biệt là các ngân hàng có hệ thống mạng lưới lớn như Agribank, VCB, BIDV...

lưu tâm.

Ba là, ở Việt Nam, phần lớn các giao dịch thanh toán quốc tế được thực hiện thông qua thanh toán L/C, cho thấy thói quen thanh toán qua L/C đã ăn sâu vào tiềm thức của các doanh nghiệp xuất nhập khẩu Việt Nam. Nguyên nhân sâu xa của vấn đề này là do sự hạn chế về uy tín, cũng như quan hệ của bản thân các doanh nghiệp. Các ngân hàng không dễ dàng thuyết phục được các doanh nghiệp thay đổi thói quen đã

với các doanh nghiệp có quy mô giá trị nhỏ giao dịch nhỏ hơn. Mặt khác, BPO đòi hỏi các doanh nghiệp cũng phải có trình độ công nghệ cao để có thể ứng dụng mạng TSU- loại dịch vụ vốn ban đầu được thiết kế sử dụng cho các công ty, tập đoàn xuyên quốc gia. Trong khi đó, các doanh nghiệp vừa và nhỏ thường bị hạn chế về năng lực công nghệ thông tin hơn, nên việc thực hiện BPO sẽ không khả thi bởi lẽ các doanh nghiệp này sẽ có thể phải chi

Yêu cầu đầu tiên đặt ra cho các ngân hàng khi muốn thực hiện BPO đó là phải có một khoản vốn đầu tư lớn cho việc xây dựng hệ thống cơ sở hạ tầng, mạng lưới thông tin đáp ứng đòi hỏi của giao dịch. Thêm vào đó, sự hạn chế về trình độ công nghệ của các NHTM Việt Nam so với các ngân hàng ở các quốc gia phát triển trên thế giới cũng là một yếu tố khó khăn và đẩy khoản chi phí này lên cao hơn khi ứng dụng ở thị trường Việt Nam.

Hai là, theo quy định của Basel III, tỷ lệ đảm bảo rủi ro tín dụng khi tính toán hệ số đòn bẩy tài chính cho nhóm các rủi ro liên quan đến hoạt động tài trợ thương mại áp dụng cho tất cả các khoản mục ngoại bảng là 100% và do đó ảnh hưởng đến chi phí phân bổ cho từng giao dịch tài trợ thương mại như L/C dự phòng, L/C thương mại và BPO. Điều này mâu thuẫn với một trong những mục đích ban đầu hướng tới của BPO là nhằm giảm thiểu chi phí giao dịch. Mặc dù đến nay các NHTM Việt Nam vẫn chưa đáp ứng được yêu cầu của Basel III, nhưng trong tương lai nếu các ngân hàng này dự định đưa BPO vào thực hiện thì đây cũng là một yếu tố đáng để

được khắc sâu trong nhận thức của họ để áp dụng hình thức thanh toán mới BPO.

Bốn là, BPO phù hợp với nhóm đối tượng khách hàng thường xuyên thực hiện những giao dịch thương mại có quy mô và giá trị lớn. Ví dụ, Công ty Khí Hoá Dầu BP Petrochemicals được lựa chọn là khách hàng thực hiện giao dịch BPO với ngân hàng Standard Chartered Bank (Số tiền hợp pháp có thể thu về trên tài khoản giao dịch thương mại của công ty này lên tới 1,4 tỷ EUR). Sở dĩ các doanh nghiệp loại này dễ chấp nhận thực hiện BPO hơn vì do ảnh hưởng của quy mô lớn nên tổng lợi ích các doanh nghiệp này đạt được từ giao dịch BPO sẽ nhiều hơn so

quá nhiều cho các khoản chi phí khác liên quan đến vận hành phương thức thanh toán này như: Chi phí đào tạo kỹ năng công nghệ thông tin cho nhân viên hoặc tuyển dụng thêm nhân viên công nghệ. Ở Việt Nam, tỉ lệ các doanh nghiệp vừa và nhỏ lại rất cao, điều này là một cản trở không nhỏ cho các NHTM tìm kiếm và mở rộng đối tượng khách hàng tham gia giao dịch BPO.

Như vậy, việc triển khai thực hiện BPO là một thách thức lớn đối với các NHTM Việt Nam, trong khi tổng mức vốn đầu tư cho việc thiết lập, vận hành hiệu quả và duy trì lâu dài BPO hoàn toàn vượt quá năng lực của bất kỳ một NHTM Việt Nam nào tại thời điểm hiện nay.



4. Giải pháp thành lập Quỹ hỗ trợ triển khai áp dụng BPO tại Việt Nam

Bởi vì BPO có thể mang lại lợi ích cho tất cả các ngân hàng, các doanh nghiệp xuất nhập khẩu Việt Nam khi thực hiện phương thức này, do vậy Việt Nam có thể học theo các mô hình Common Fund trên thế giới, như IMF, để thiết lập một quỹ tài trợ chung cho các ngân hàng, tổ chức mong muốn thực hiện loại dịch vụ BPO ở Việt Nam. Sức mạnh đoàn kết của các ngân hàng sẽ có thể hỗ trợ cho chính các NHTM tiến đến gần đích mục tiêu áp dụng BPO hơn. Vấn đề đặt ra là quỹ tài trợ chung này sẽ được thiết lập và vận hành như thế nào?

Trước hết, quỹ tài trợ này sẽ được hình thành bằng chính nguồn vốn đóng góp từ các NHTM Việt Nam, đặc biệt là các “ông lớn” trong khối các NHTM. Để làm được điều đó trước tiên phải có sự đồng thuận, hỗ trợ và kêu gọi các NHTM và doanh nghiệp Việt Nam tham gia từ phía Ngân hàng Nhà nước Việt Nam. Ngoài ra, việc kêu gọi sự tham gia và ủng hộ của các ngân hàng lớn trên thế giới đã thực hiện thành công BPO cũng hết sức quan trọng vì có thể tận dụng những kiến thức và kinh nghiệm thực tiễn của họ trong triển khai BPO cho mục tiêu chung của quỹ. Các ngân hàng này khi ủng hộ hay tham gia vào quỹ cũng sẽ có cơ hội mở rộng hơn phạm vi hoạt động BPO của bản thân ngân hàng họ.

Quỹ này khi được hình thành sẽ hoạt động như một tổ chức độc lập với mục tiêu hỗ trợ các NHTM và các doanh nghiệp Việt Nam thực trong việc triển khai thực hiện dịch vụ thanh toán BPO ví dụ như: Hỗ trợ vốn để các NHTM xây dựng hệ thống cơ sở hạ tầng; đào tạo, hướng dẫn vận hành hệ thống; mở các hội thảo, lớp học giới thiệu, quảng bá lợi ích của BPO, đào tạo kỹ năng cho các doanh nghiệp, qua đó đẩy lùi những thách thức đã đưa ra khi muốn triển khai BPO tại Việt Nam.

5. Kết luận

BPO là một lựa chọn khá hiệu quả cho các ngân hàng trên thế giới nói chung và các ngân hàng Việt Nam nói riêng nhằm đẩy mạnh hoạt động của mình theo hướng tập trung phát triển chuỗi cung ứng tài chính. Tuy nhiên, những thách thức đặt ra cho các NHTM Việt Nam trong việc triển khai là không hề nhỏ. Cho đến nay, các chuyên gia kinh tế vẫn cho rằng, BPO sẽ có xu hướng được mở rộng trong tương lai. Chính vì vậy, trong dài hạn, ngoài giải pháp chung tay lập quỹ hỗ trợ chung thì từng NHTM Việt Nam cũng nên thiết lập kế hoạch triển khai BPO riêng cho phù hợp với đặc điểm của ngân hàng mình nếu như họ không muốn mất đi nguồn khách hàng hiện có cho các ngân hàng khác cung cấp dịch vụ BPO khi khách có nhu cầu. ■

Tài liệu tham khảo

1. ICC Opinion 19 No2 Spring

2013

2. Trang web của: Misys, Euro economy, ngân hàng JP Morgan, Standar Chartered Bank.

tiếp theo trang 11

đầu tư ngắn hạn) trong thời gian gần đây và sự xuất hiện của một số quỹ lớn khác (quỹ đầu tư dài hạn) mới đầu tư vào TTCK Việt Nam đã mở ra cơ hội lớn cho sự phát triển mạnh mẽ của TTCK Việt Nam trong tương lai gần. Dự thảo về việc tăng tỷ lệ đầu tư của nhà đầu tư nước ngoài vào các doanh nghiệp Việt Nam kỳ vọng sớm được ban hành cũng sẽ là yếu tố thúc đẩy thu hút thêm dòng vốn ngoại đầu tư vào TTCK Việt Nam trong thời gian tới. Do vậy, việc đẩy mạnh cổ phần hóa trong giai đoạn này là phù hợp và có tính tích cực cho các doanh nghiệp trong việc huy động vốn và thêm sự lựa chọn đầu tư của các nhà đầu tư trong nước và nước ngoài; góp phần phát triển TTCK Việt Nam.

3. Kết luận

Từ các phân tích cơ bản trên đây, cơ hội đầu tư trên TTCK trong năm 2014 và các năm tiếp theo được đánh giá rất khả quan. Mặc dù TTCK đã tăng trưởng một mức nhất định so với đây, tuy nhiên việc tăng trưởng này khác với giai đoạn năm 2007, thị trường sẽ phát triển an toàn, bền vững và đi vào chiều sâu hơn; hàng hóa từ năm 2014 sẽ dồi dào hơn rất nhiều so với năm 2013 và nếu Chính phủ quyết định việc nới room,

xem tiếp trang 62