

# Tài trợ Chuỗi cung ứng tại Việt Nam

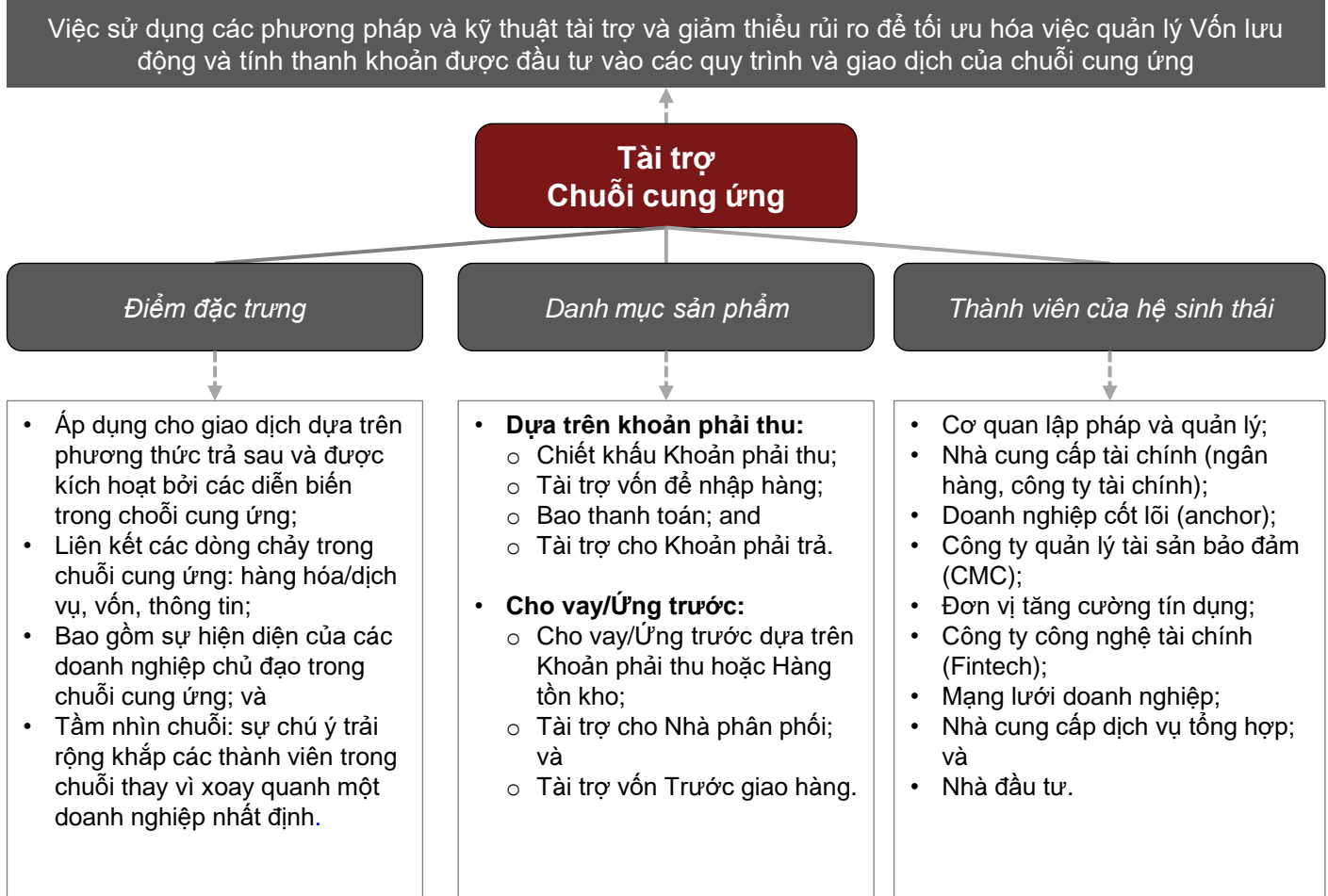
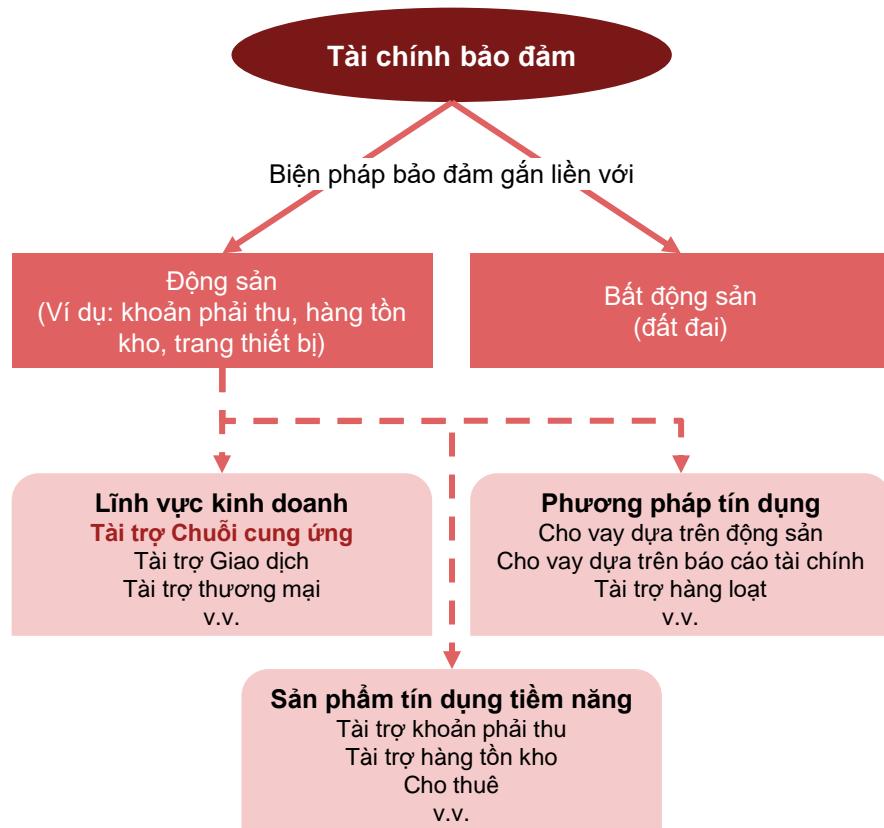
Hội nghị APEC-APFF-FIDN

Ngày 26 tháng 11 năm 2020

*Không được phép lưu hành khi chưa có sự cho phép từ Công ty TNHH PwC (Việt Nam)*



Với SCF là giải pháp tối ưu hóa vốn lưu động, việc phát triển thị trường SCF đòi hỏi sự chú ý đến các điểm đặc trưng và sự đa dạng để tất cả các thành viên tham gia thị trường hỗ trợ toàn diện cho nền kinh tế và độ phủ sóng tài chính cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ



# SCF không phải là một khái niệm cố định; mỗi sản phẩm có những đặc điểm riêng biệt nhất định để phát triển phù hợp với những tiến bộ công nghệ

		Chiết khấu Khoản phải thu	Tài trợ vốn để nhập hàng	Bao thanh toán	Tài trợ Khoản phải trả	Cho vay/Ứng trước dựa trên Khoản phải thu	Tài trợ Nhà phân phối	Cho vay/Ứng trước dựa trên Hàng tồn kho	Tài trợ vốn Trước giao hàng
Biến thể/Từ đồng nghĩa		Mua Khoản phải thu; Chiết khấu hoá đơn	Chiết khấu các Công cụ chuyển nhượng	Tài trợ Khoản phải thu	Tài trợ Nhà cung ứng; Bao thanh toán ngược	Tài trợ dựa trên Hoá đơn; Cho vay dựa trên Khoản phải thu	Tài trợ Bên mua; Tài trợ Đại lý	Tài trợ Hàng tồn kho; Tài trợ Kho bãi	Tài trợ dựa trên Đơn đặt hàng
Dòng chảy của Chuỗi cung ứng	Hàng hoá	Bên bán → Bên mua	Bên bán → Bên mua	Bên bán → Bên mua	Bên bán → Bên mua	Bên bán → Bên mua	Bên bán → Bên mua	Bên bán → Bên mua	Bên bán → Bên mua
	Tiền	Nhà tài trợ → Bên bán	Nhà tài trợ → Bên bán	Nhà tài trợ → Bên bán	Nhà tài trợ → Bên bán	Nhà tài trợ → Bên bán	Nhà tài trợ → Bên bán	Nhà tài trợ → Bên bán/mua	Nhà tài trợ → Bên bán
		Bên mua → Nhà tài trợ	Bên mua → Nhà tài trợ	Bên mua → Nhà tài trợ	Bên mua → Nhà tài trợ	Bên mua → Nhà tài trợ	Bên mua → Nhà tài trợ	Bên bán/mua → Nhà tài trợ	Bên mua → Nhà tài trợ
	Thông tin	Bên bán ↔ Bên mua	Bên bán ↔ Bên mua	Bên bán ↔ Bên mua	Bên bán ↔ Bên mua		Bên bán ↔ Bên mua	Bên bán ↔ Bên mua	Bên bán ↔ Bên mua
		Bên mua ↔ Nhà tài trợ	Bên mua ↔ Nhà tài trợ	Bên mua ↔ Nhà tài trợ	Bên mua ↔ Nhà tài trợ	Bên bán ↔ Nhà tài trợ	Bên mua ↔ Nhà tài trợ	Bên bán/mua ↔ Nhà tài trợ	Bên mua* ↔ Nhà tài trợ*
		Bên bán ↔ Nhà tài trợ	Bên bán ↔ Nhà tài trợ	Bên bán ↔ Nhà tài trợ	Bên bán ↔ Nhà tài trợ	Bên bán ↔ Nhà tài trợ	Bên bán ↔ Nhà tài trợ	Bên bán ↔ Nhà tài trợ	Bên bán ↔ Nhà tài trợ

Nguồn: International Chamber of Commerce (ICC) – Standard Definitions for Techniques of Supply Chain Finance

\* Quan hệ gián tiếp

# Hệ sinh thái SCF có năm nhóm thành viên chính, với Cơ quan lập pháp và quản lý đảm nhiệm vai trò hình thành các nguyên tắc hướng dẫn của thị trường SCF ở từng quốc gia



Danh mục	Thành viên	Định nghĩa	Một vài ví dụ tại Việt Nam
<b>Cơ quan chính phủ</b>	<b>Cơ quan lập pháp</b>	Cơ quan lập pháp của Chính phủ	Quốc Hội
	<b>Các cơ quan hoạch định chính sách và ủng hộ</b>	Xây dựng các kế hoạch mà Chính phủ nên thúc đẩy hoặc tuân theo.	Bộ Tài Chính/Nông nghiệp & Phát triển và Nông thôn/Kế hoạch và Đầu tư/Công thương
	<b>Cơ quan quản lý</b>	Quản lý ngành dịch vụ tài chính, bao gồm thị trường, sàn giao dịch, và doanh nghiệp.	Ngân hàng Nhà nước (NHNN)
<b>Nhà cung cấp tài chính</b>	<b>Đơn vị cung cấp SCF</b>	Các tổ chức cung cấp chương trình SCF, kết nối các doanh nghiệp chủ đạo, các đơn vị cung ứng/phân phối của họ, và các thành viên khác trong hệ sinh thái.	Hiện chỉ có ngân hàng
	<b>Nhà đầu tư</b>	Cung cấp nguồn tài trợ trực tiếp cho các nền tảng điện tử của bên thứ ba (chủ yếu liên quan đến hoạt động chiết khấu và bao thanh toán)	Không có, tuy nhiên nhà đầu tư tiềm năng có thể là Quý, Chính phủ, v.v.
<b>Doanh nghiệp chủ đạo</b>	<b>Doanh nghiệp cốt lõi</b>	Thường là bên cung ứng hoặc bên mua hàng lớn, các doanh nghiệp này tạo điều kiện cho nhà cung ứng/phân phối của mình tham gia chương trình SCF.	Vinamilk, Nestle, Heineken, Masan Group, v.v.
<b>Đơn vị cung cấp các dịch vụ hỗ trợ</b>	<b>Công ty quản lý tài sản bảo đảm (CMC)</b>	Các đơn vị theo dõi và/hoặc kiểm soát hàng tồn kho và các khoản phải thu có thể được sử dụng làm tài sản bảo đảm.	SGS Vietnam, Control Union, v.v.
	<b>Nền tảng SCF điện tử</b>	Nền tảng điện tử (e-platform) là một giải pháp công nghệ nhằm kết nối các nhà cung ứng, nhà phân phối, nhà cung cấp tài chính, và các dịch vụ hỗ trợ khác trên một nền tảng chung.	HSBC, Citibank, v.v.
	<b>Công ty Quản lý Chuỗi cung ứng (SCM)/Công ty vận tải</b>	Các tổ chức cung cấp dịch vụ tìm nguồn cung ứng và phân phối, với khả năng theo dõi lộ trình di chuyển của hàng hoá bằng ứng dụng công nghệ.	DHL Supply Chain, ABIVIN, Li & Fung, v.v.
	<b>Các nhà cung cấp dịch vụ khác</b>	Cung cấp các quyền/dịch vụ bổ sung như bảo hiểm hoặc bảo lãnh của bên thứ ba để đảm bảo thanh toán từ bên vay hoặc bên có nghĩa vụ. Bao gồm luật sư, nhà tư vấn, cơ quan thông tin tín dụng, thẩm định viên, nhân viên giám định hàng hoá, v.v.	PwC, IFC, Các công ty bảo hiểm, Đơn vị thông tin tín dụng, v.v.
<b>Cộng đồng</b>	<b>Mạng lưới doanh nghiệp</b>	Hiệp hội doanh nghiệp, cộng đồng hoặc liên minh của những thành viên SCF.	Không có

Nguồn: IFC. How to Develop a Supply Chain Finance Market

# Đánh giá và nghiên cứu của chúng tôi cũng phát hiện ra một số quan niệm sai lầm xung quanh SCF tại Việt Nam; điều này có thể dẫn đến mức độ thâm nhập SCF thấp

Yếu tố	Quan niệm sai lầm	Thực tế
<b>Quy định</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Quy định tại Việt Nam không cho phép SCF.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Hiện không có sản phẩm SCF nào bị cấm theo luật và quy định của Việt Nam.</li> </ul>
<b>Quản lý Rủi ro Tín dụng</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sản phẩm SCF là tín dụng tín chấp;</li> <li>Sản phẩm SCF chịu rủi ro cao hơn các sản phẩm cho vay truyền thống;</li> <li>Sản phẩm SCF có tỉ lệ SME vỡ nợ cao hơn; và</li> <li>Doanh nghiệp cốt lõi chịu tác động tiêu cực lên bảng cân đối kế toán khi tham gia chương trình.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sản phẩm SCF là tín dụng thế chấp (bằng khoản phải thu và hàng tồn kho);</li> <li>Nếu được quản lý hợp lý, các sản phẩm SCF ít có khả năng chuyển thành nợ xấu do tận dụng doanh nghiệp cốt lõi và các yếu tố chuỗi;</li> <li>Sản phẩm SCF không chịu rủi ro cao hơn các sản phẩm cho vay truyền thống (một vài thống kê quốc tế cho thấy tỷ lệ vỡ nợ thấp); và</li> <li>Các chương trình SCF được xây dựng chặt chẽ mang lại lợi ích cho tất cả các thành viên trong chuỗi cung ứng và tổ chức tài chính, với các lợi ích tiềm năng cho doanh nghiệp cốt lõi.</li> </ul>
<b>Nền tảng điện tử</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>E-platform chỉ là nền tảng của ngân hàng;</li> <li>Ngân hàng, doanh nghiệp cốt lõi, và cơ quan quản lý phải sở hữu các nền tảng;</li> <li>Nền tảng cho vay ngang hàng (P2P) là nền tảng SCF;</li> <li>Fintech là thành viên của hệ sinh thái SCF kỹ thuật số; và</li> <li>Dữ liệu trên e-platform thiếu tính bảo mật.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>E-platform có thể được phát triển bởi tổ chức tài chính hoặc bên thứ ba độc lập, bao gồm cả chính phủ;</li> <li>Ngân hàng, doanh nghiệp cốt lõi, và cơ quan quản lý có thể tự phát triển e-platform hoặc sử dụng các giải pháp của bên thứ ba;</li> <li>P2P thường được sử dụng giữa các cá nhân, trong khi SCF sử dụng giữa các doanh nghiệp;</li> <li>Fintech bao gồm nhiều mảng kinh doanh, trong đó có việc cung cấp SCF e-platform; và</li> <li>E-platform chỉ sử dụng dữ liệu thương mại giữa các thành viên chuỗi để hỗ trợ các giải pháp SCF.</li> </ul>
<b>Công ty Quản lý Tài sản bảo đảm</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Các ngân hàng phải tự thực hiện việc quản lý tài sản bảo đảm; và</li> <li>Việc định giá động sản vô cùng phức tạp.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Quản lý tài sản bảo đảm chủ yếu được sử dụng cho tài trợ hàng tồn kho/kho bãi, tuy nhiên vẫn có thể được sử dụng cho các tài sản không phải hàng tồn kho;</li> <li>Thường liên quan đến thỏa thuận giữa ba bên: đơn vị quản lý tài sản bảo đảm, ngân hàng, và bên vay; và</li> <li>CMC giám sát và kiểm soát tài sản bảo đảm được chỉ định cho các nhà cung cấp tài chính.</li> </ul>
<b>Nhà cung cấp SCF</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Các nhà cung cấp SCF, ngoại trừ ngân hàng, hầu hết không chịu sự quản lý (họ tuân theo các hướng dẫn từ luật và quy định); và</li> <li>Công ty tài chính chịu rủi ro tín dụng cao hơn.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Có nhiều nhà tài trợ có thể tài trợ cấp vốn cho chương trình SCF, bao gồm ngân hàng, công ty tài chính, các nhà đầu tư (quỹ, doanh nghiệp cốt lõi, v.v.);</li> <li>Các tổ chức phi ngân hàng có thể linh động hơn trong việc cấp tín dụng cho SME;</li> <li>Công ty tài chính thương mại có thể cấp vốn cho các bên vay không được hỗ trợ bởi ngân hàng; và</li> <li>Công ty tài chính có phương thức riêng để kiểm soát rủi ro.</li> </ul>
<b>Yêu cầu AML/KYC</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Đơn vị cung cấp SCF không tuân thủ các quy định về AML và KYC.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Đơn vị cung cấp SCF cần tuân thủ các yêu cầu AML và KYC nhưng chỉ trong bối cảnh chuỗi, và một số điểm linh động có thể được áp dụng.</li> </ul>

# Việc đánh giá điểm chuẩn các danh mục phát triển SCF giữa Việt Nam và các thị trường phát triển khác cho thấy nhiều lĩnh vực còn mới/kém phát triển

Điểm xây dựng chính	Mục tiêu	Các điểm cần nhắc chính	Thị trường phát triển	Thị trường Việt Nam	Các cải cách/chính sách thúc đẩy cần đề cập
<b>Bên cho vay, Bên vay, và Các nhà cung cấp dịch vụ</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Quản trị công ty tốt</li> <li>Các chiến lược phù hợp</li> <li>Các phương pháp tín dụng, nhân sự, quản lý rủi ro, các cấu trúc thúc đẩy, v.v. phù hợp với phân khúc thị trường tương ứng</li> </ul>	Hiểu biết của bên cho vay về cơ hội từ thị trường SCF			• Thúc đẩy phát triển thị trường SCF
		Chiến lược và nguồn lực của bên cho vay phù hợp để đạt lợi nhuận			• Nâng cao kiến thức của bên vay thông qua cơ quan quản lý và các hiệp hội doanh nghiệp
		Năng lực nội bộ của bên cho vay phù hợp với hoạt động kinh doanh SCF			• Thúc đẩy/phát triển các giải pháp kỹ thuật số và năng lực SCF
		Việc bên cho vay phát triển mối quan hệ với doanh nghiệp cốt lõi			• Thúc đẩy nhà cung cấp tài chính tận dụng mối quan hệ giữa các doanh nghiệp, tăng cường hợp thức hoá SCM
		Động cơ và năng lực của bên cho vay nhằm phát triển chương trình SCF cho các ngành được nhắm tới			• Chính sách thúc đẩy/ưu đãi từ các cơ quan quản lý đối với chương trình SCF, phát triển mối liên kết giữa nhà tài chính và doanh nghiệp
<b>Năng lực ngành, Quy định, và Hoạt động giám sát</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Yêu cầu đầu vào công bằng</li> <li>Mức độ cạnh tranh phù hợp</li> <li>Quy định dựa trên rủi ro</li> <li>Các tiêu chuẩn và điều kiện hoạt động thiết thực</li> <li>Phát triển thị trường công ty tài chính và cơ sở hạ tầng vận hành</li> </ul>	Mức độ hoạt động của thị trường công ty tài chính			• Mở rộng thị trường công ty tài chính thương mại
		Hiểu biết của doanh nghiệp cốt lõi về giá trị của SCF đối với hoạt động kinh doanh			• Thúc đẩy sử dụng SCF như một giải pháp tăng sự bền vững cho chuỗi cung ứng, khuyến khích phát triển e-platform
		Sự hiện diện của hiệp hội/liên minh doanh nghiệp			• Hợp thức hoá hiệp hội/liên minh ngành với trọng tâm về SCF
		Phát triển tổng hợp và số hoá chuỗi cung ứng			• Phát triển các giải pháp sáng tạo số hoá chuỗi cung ứng và các dịch vụ SCM từ bên thứ ba
		Sự hiện diện của các dịch vụ từ bên thứ ba (CMC, SCM, e-platform)			• Thúc đẩy việc hình thành và mở rộng thị trường dịch vụ hỗ trợ
		Sự hiện diện của chuẩn mực thị trường hoặc thông lệ chấp nhận			• Hợp thức hoá hiểu biết về khái niệm và mô hình hoạt động SCF
<b>Cơ sở hạ tầng tài chính</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Các thoả thuận pháp lý cho phép bên cho vay vượt qua các rào cản về thông tin, chính sách khuyến khích, và phí giao dịch trong hoạt động tài trợ vốn vay</li> </ul>	Việc sử dụng khoản phải thu và hàng tồn kho làm tài sản bảo đảm một cách thuận tiện và an toàn			• Thúc đẩy các giao dịch mua khoản phải thu; cập nhật các nghị định/thông tư hiện hành theo Luật dân sự mới
		Sự hiện diện của các cơ sở hạ tầng tài chính hỗ trợ khác			• Nâng cao hiểu biết về quy định pháp lý
		Hiểu biết của các cơ quan quản lý về khái niệm SCF			• Khởi xướng đối thoại giữa các bộ về SCF
		Các hạn chế không đáng có từ quy định/thông lệ hiện hành			• Cung cấp sự chấp thuận và hỗ trợ pháp lý cần thiết
		Các hạn chế quá mức đối với các giao dịch quốc tế			• Khuyến khích sử dụng e-platform quốc tế cho các dịch vụ hỗ trợ tài chính đối với giao dịch quốc tế
		Các phát kiến khuyến khích từ chính phủ/lãnh đạo ngành			• Khuyến khích áp dụng SCF một cách toàn diện



# Hệ sinh thái SCF tại Việt Nam cũng có một số lỗ hổng cần ghi nhận

Việc số hoá, các dịch vụ hỗ trợ và các nhà cung cấp tài chính đang hoạt động tại Việt Nam còn hạn chế so với nhu cầu phục vụ thị trường SCF

Danh mục	Thành viên	Tình hình thị trường Việt Nam hiện tại	Tình hình điển hình ở các thị trường phát triển hơn
Cơ quan chính phủ	Cơ quan lập pháp	<ul style="list-style-type: none"> <li>Quy trình AML/KYC vẫn được tiến hành thủ công nên tốn thời gian.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tạo điều kiện đẩy nhanh quá trình thực hiện KYC bằng cách giảm các quy trình thủ công.</li> </ul>
	Các cơ quan hoạch định chính sách và ủng hộ	<ul style="list-style-type: none"> <li>Thị trường SCF chưa được chú trọng.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Thúc đẩy các chương trình SCF như một phần của các quyết định chính sách liên Bộ.</li> </ul>
	Cơ quan quản lý	<ul style="list-style-type: none"> <li>Một số định nghĩa về SCF không rõ ràng, có thể khiến các thành viên trong hệ sinh thái SCF nhầm lẫn.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ngôn ngữ và nội dung các điều khoản quy định trong các lĩnh vực kinh doanh SCF (ví dụ như phân biệt giữa giải pháp tài trợ và hoạt động cho vay) được thể hiện rõ ràng</li> </ul>
Nhà cung cấp tài chính	Đơn vị cung cấp SCF	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ngân hàng là nhà cung cấp duy nhất ở thời hiện tại; và</li> <li>Không có công ty tài chính thương mại nào trong số ~20 công ty tài chính tiêu dùng.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Số công ty tài chính thương mại nhiều gấp 10 lần so với số ngân hàng.</li> </ul>
	Nhà đầu tư	<ul style="list-style-type: none"> <li>Số lượng ngân hàng và doanh nghiệp cốt lõi ít ỏi dẫn đến số lượng nhà đầu tư hạn chế</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sự tham gia của các quỹ/nhà đầu tư tổ chức trong việc trở thành đối tác tài trợ của SCF.</li> </ul>
Doanh nghiệp chủ đạo	Doanh nghiệp cốt lõi	<ul style="list-style-type: none"> <li>Số lượng doanh nghiệp cốt lõi tham gia chương trình SCF tại Việt Nam hiện ít hơn các quốc gia khác.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Thúc đẩy vai trò của các doanh nghiệp cốt lõi trong việc hỗ trợ chương trình SCF (73% tổ chức đang triển các chương trình SCF hoặc đang cân nhắc thực hiện – SCF Barometer FY18/19); và</li> <li>Xem xét một số biện pháp khuyến khích để hỗ trợ chuỗi giá trị</li> </ul>
Dịch vụ hỗ trợ	Công ty quản lý tài sản bảo đảm (CMC)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Hầu hết CMC ở Việt Nam chỉ thực hiện giám sát hàng hoá; và</li> <li>Hầu hết CMC là các công ty vận tải/kho bãi.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Chức năng quản lý tài sản bảo đảm là động sản thường được thuê ngoài cho bên thứ ba; và</li> <li>Sự thâm nhập của các công ty cung cấp dịch vụ quản lý tài sản bảo đảm thay vì dịch vụ giám sát hàng hoá thông thường.</li> </ul>
	Nền tảng SCF điện tử	<ul style="list-style-type: none"> <li>Có một số e-platform đang hoạt động tại Việt Nam, hầu hết được vận hành bởi ngân hàng. Tuy nhiên, sự thâm nhập của e-platform được cung cấp bởi bên thứ ba không đáng kể.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Thúc đẩy số hoá để giảm thời gian dẫn và tăng độ chính xác của dữ liệu để các thành viên trong hệ sinh thái có thể hoạt động hiệu quả; và</li> <li>Thúc đẩy sử dụng e-platform để trích lục thông tin (bên mua, bên bán, hoặc thông tin SME).</li> </ul>
	Công ty Quản lý Chuỗi cung ứng (SCM)/Công ty vận tải	<ul style="list-style-type: none"> <li>Không có nhiều doanh nghiệp SCM tại Việt Nam (hầu hết là các công ty vận tải) và việc tích hợp các tính năng trí tuệ nhân tạo vào hệ thống còn hạn chế.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Thúc đẩy, thông qua hiệp hội ngành, việc sử dụng các doanh nghiệp SCM lớn, mang lại hiệu quả và khả năng hiển thị dữ liệu xuyên suốt chuỗi cung ứng.</li> </ul>
	Các nhà cung cấp dịch vụ khác	<ul style="list-style-type: none"> <li>Thiếu các tổ chức chuyên nghiệp có kiến thức toàn diện về SCF tại Việt Nam.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Có nhiều sự tham gia từ các nhà cung cấp dịch vụ cung cấp một số chuyên môn cụ thể (cố vấn, dịch vụ chuyên nghiệp, bảo hiểm, tăng cường tín dụng, v.v.).</li> </ul>
Cộng đồng	Mạng lưới doanh nghiệp	<ul style="list-style-type: none"> <li>Trái ngược với các quốc gia có thị trường SCF phát triển, Việt Nam vẫn còn thiếu sự hiện diện của hiệp hội/diễn đàn.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Thúc đẩy thành lập hiệp hội SCF nhằm thường xuyên tương tác với các thành viên của hệ sinh thái và củng cố các nhu cầu và hỗ trợ từ các cơ quan quản lý.</li> </ul>

# Xin cảm ơn

pwc.com

©2020 Công ty TNHH PwC (Việt Nam). Bảo lưu mọi quyền. Trong tài liệu này, “PwC” là Công ty TNHH PwC (Việt Nam), và trong một số trường hợp có thể là mạng lưới PwC, trong đó mỗi công ty thành viên là một pháp nhân độc lập và riêng biệt. Vui lòng truy cập [www.pwc.com/structure](http://www.pwc.com/structure) để biết thêm chi tiết.

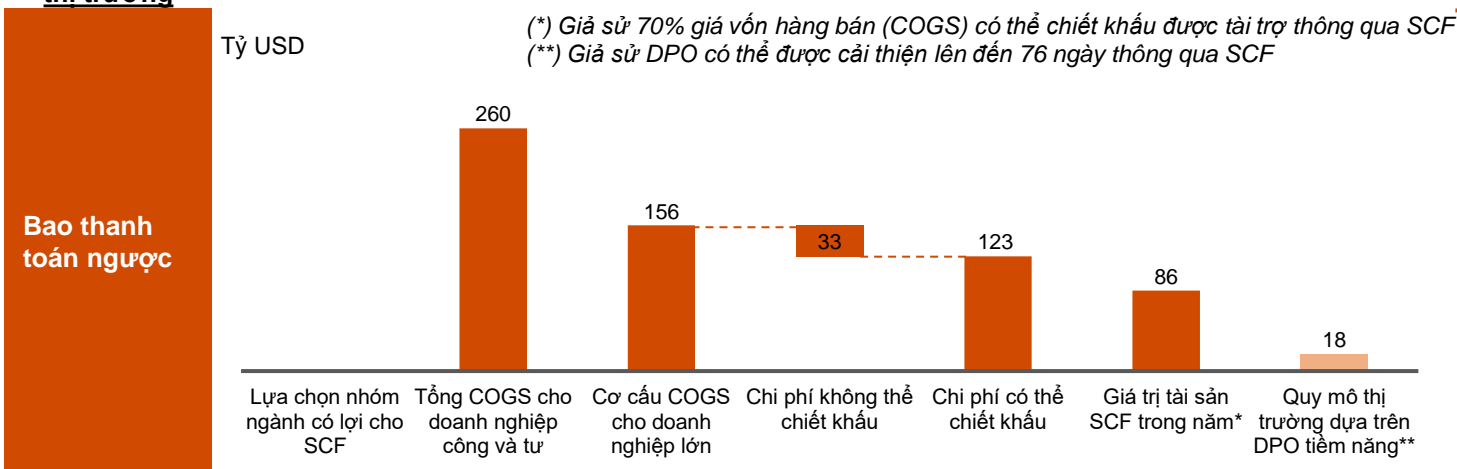
Tài liệu này chỉ nhằm mục đích cung cấp thông tin tổng quát và không được sử dụng thay cho ý kiến tư vấn của các tư vấn viên chuyên nghiệp.

Tại PwC Việt Nam, mục tiêu của chúng tôi là tạo dựng uy tín trong xã hội và giải quyết các vấn đề quan trọng. Chúng tôi là thành viên của mạng lưới các công ty PwC tại 155 quốc gia với hơn 284.000 nhân viên luôn cam kết cung cấp các dịch vụ kiểm toán và đảm bảo, tư vấn quản lý tài chính, tư vấn thuế và pháp lý chất lượng cao. Hãy trao đổi với chúng tôi các vấn đề của bạn và tìm hiểu rõ hơn về chúng tôi bằng cách truy cập trang web [www.pwc.com/vn](http://www.pwc.com/vn).



# Tiềm năng của thị trường SCF tại Việt Nam được ước tính đạt 33 tỷ USD vào năm 2018, tuy nhiên chỉ một phần rất nhỏ được ghi nhận thực tế

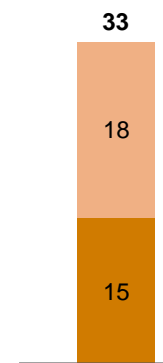
## Tiềm năng thị trường



### Tổng tiềm năng thị trường cho tài sản SCF, 2018

Tỷ USD

■ Bao thanh toán ngược  
■ Sản phẩm khác



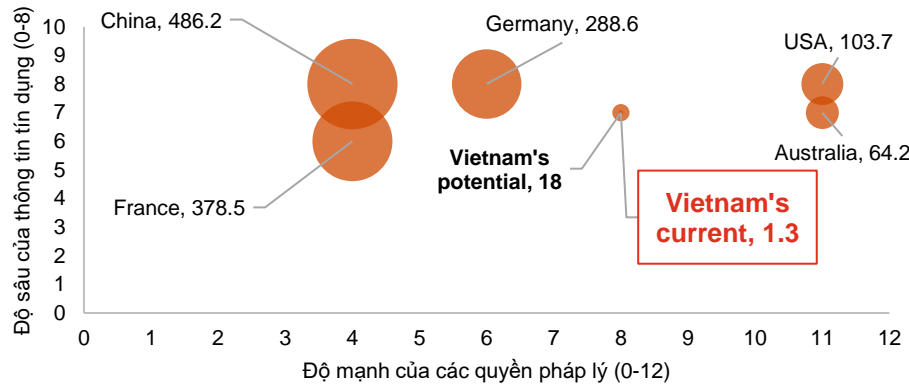
## Phương thức ước tính

- Giá trị tiềm năng của thị trường SCF tại Việt Nam được tính dựa trên việc ước tính giá trị của các tài sản có thể được áp dụng vào các sản phẩm SCF (bao thanh toán ngược và các sản phẩm cho vay dựa trên khoản phải thu và hàng tồn kho khác).
- Trong năm 2018, khoảng 60% GDP ước tính được đóng góp bởi các doanh nghiệp lớn, trong khi phần còn lại được đóng góp bởi các doanh nghiệp vừa và nhỏ.
- Qua lựa chọn các ngành có lợi nhất cho SCF, ví dụ như Thực phẩm, Đồ uống và Thuốc lá, Tư liệu sản xuất, Năng lượng, v.v. tổng COGS (cho cả nhóm doanh nghiệp công và tư) được ước tính đạt ~260 tỷ USD.
- Sau khi xem xét cơ cấu COGS theo quy mô công ty (đối chiếu theo tỷ lệ đóng góp vào GDP), chi tiêu không thể chiết khấu, tiềm năng tỷ lệ phần trăm COGS có thể được tài trợ thông qua SCF, và DPO tối ưu, ước tính ~18 tỷ USD có thể được cung cấp cho doanh nghiệp thông qua chương trình bao thanh toán ngược, và ~15 tỷ USD có thể được cung cấp thông qua các sản phẩm SCF khác.

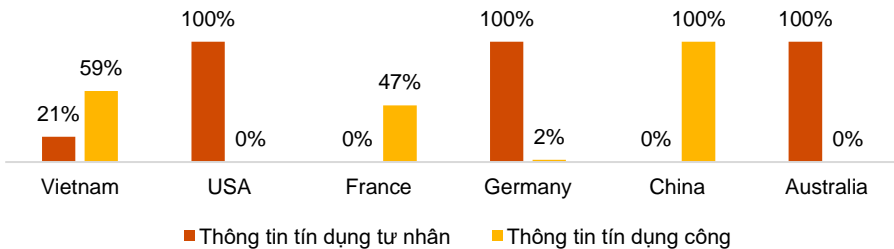
Nguồn: Vietnam IO data, Team Analysis

# Mặc dù có khuôn khổ pháp lý chi tiết và cụ thể cho giao dịch bảo đảm, khả năng thâm nhập SCF tại Việt Nam còn hạn chế. Thị trường có cơ hội phát triển và tăng trưởng quy mô SCF lên gấp 5-6 lần trong vòng 5 năm tới

**Khối lượng bao thanh toán của Việt Nam so với các nước thành viên FCI khác, 2018 (tỷ USD)**

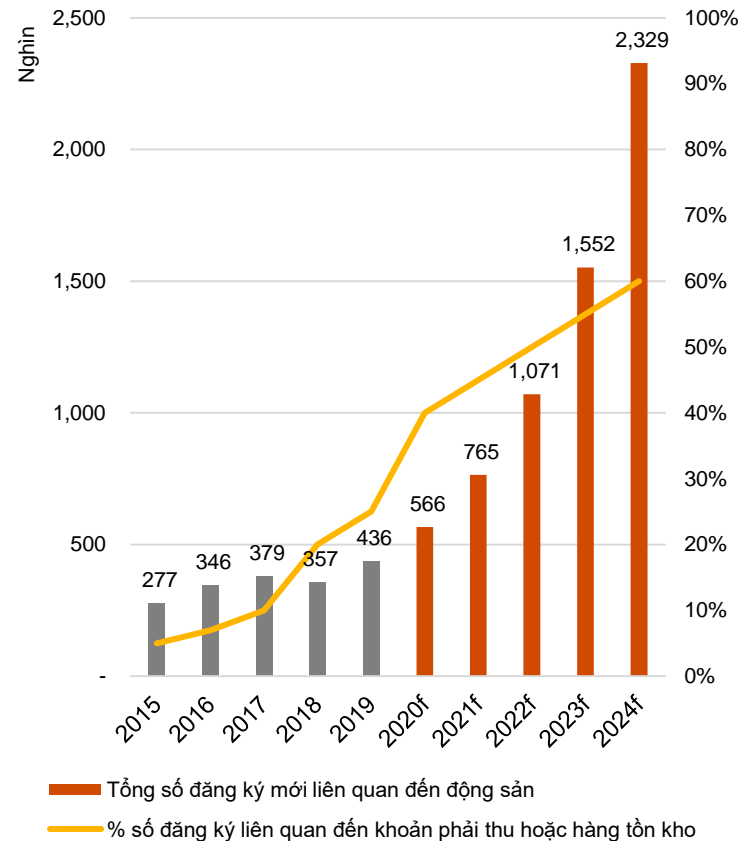


**Độ bao phủ thông tin tín dụng của Việt Nam so với các nước khác, 2020 (% dân số trưởng thành)**



Nguồn: World Bank. Doing Business 2020; FCI. Annual Review 2019  
Tài trợ Chuỗi Cung ứng tại Việt Nam  
PwC Vietnam

**Dự báo về số lượng đăng ký mới tài sản bảo đảm là động sản tại Việt Nam**



Nguồn: Phân tích của PwC

## Quan sát chính

- Khung pháp lý giao dịch bảo đảm của Việt Nam cụ thể hơn một vài quốc gia khác (như Trung Quốc, Pháp, Đức, v.v.) nơi các sản phẩm SCF, ví dụ như bao thanh toán, thường được cung cấp cho các doanh nghiệp.
- Bất chấp sự hiện diện của các cơ quan và doanh nghiệp thông tin tín dụng, độ bao phủ thông tin tín dụng thấp tại Việt Nam cho thấy tầm nhìn hạn chế dành cho các cơ hội tài trợ.
- Trong số 33 tỷ USD dự toán có thể được tài trợ nhờ các sản phẩm SCF trong năm 2018, khoảng 18 tỷ USD được tài trợ thông qua chương trình bao thanh toán (bao gồm bao thanh toán ngược).
- Bằng cách tích cực thúc đẩy tài trợ dựa trên động sản và SCF, Việt Nam có thể ghi nhận sự gia tăng đáng kể về số lượng đăng ký mới tài sản bảo đảm và tỷ trọng khoản phải thu và hàng tồn kho.
- Giả sử 50% số lượng đăng ký khoản phải thu và/hoặc hàng tồn kho liên quan đến sản phẩm SCF, và mỗi gói tín dụng SCF trị giá 50.000 USD, quy mô thị trường SCF tại Việt Nam được ước tính đạt 5,7 tỷ USD trong năm 2020 và có thể đạt 35 tỷ USD đến năm 2024.