NHỮNG BẤT HỢP LÝ KHI XÁC ĐỊNH THỜI HẠN CHO VAY VỐN LƯU ĐỘNG BẰNG THỜI GIAN VÒNG QUAY VỐN LƯU ĐỘNG

Đỗ Trọng Nghĩa

Hiện nay, có quan điểm cho rằng thời hạn cho vay vốn lưu động phải bằng thời gian bình quân thực hiện vòng quay vốn lưu động hoặc xem thời gian bình quân của vòng quay vốn lưu động là cơ sở chính quyết định việc xác định thời hạn cho vay vốn lưu động. Theo đó, vòng quay vốn lưu động được tính trên cơ sở: Số vòng quay vốn lưu động = giá vốn bán hàng / TSLĐ bình quân. Thời hạn bình quân của vòng quay vốn lưu động bằng 360 ngày/số vòng quay vốn lưu động.

Từ thực tiễn cho thấy, quan điểm trên còn có nhiều bất hợp lý, có thể dẫn đến việc thực hiện hoàn trả nợ của doanh nghiệp gặp những khó khăn nhất định vì ba lý do sau:

Tài sản lưu động đầu kỳ, tài sản lưu động cuối kỳ là những số liệu thời điểm. Vì mang tính thời điểm nên các chỉ tiêu này có thể quá thấp hoặc quá cao. Điều này tùy thuộc vào thời điểm lập báo cáo. Qua đó cho thấy, thời gian quay vòng vốn lưu động chưa được thể hiện chính xác, nó chỉ mang tính ước chừng.

Muốn xác định thời gian cho vay vốn lưu động cần thiết phải xác định được thời gian cần thiết để tiền cho vay được chuyển hóa trở lại thành tiền khi phương án vay được thực hiện. Trong thực tế, thời gian chuyển hóa của một khối lượng tiền từ việc mua nguyên liệu sản xuất để trở thành tiền thu về từ tiêu thụ sản phẩm có sự khác nhau. Sự khác nhau đó xuất phát từ nhiều khía cạnh:

Thứ nhất, thời gian ứng trước tiền mua nguyên liệu cho đơn vị cung cấp có sự khác nhau tùy thuộc vào từng nhà cung cấp, phương thức thanh toán, tính khan hiếm của nguyên liệu, giá cả vào thời điểm mua, sức mạnh độc quyền mua, độc quyền bán trong giao dịch...

Thứ hai, nếu như giá nguyên liệu ổn định, thông thường các doanh nghiệp mua với số lượng lớn nguyên liệu để nhận được giá thấp, được chiết khấu cao, giảm chi phí vận chuyển, giao dịch ... Lượng nguyên liệu này không thể đưa vào sản xuất một lần mà được chuyển dần vào sản xuất. Thời gian đưa vào sản xuất khác nhau sẽ tạo nên thời hạn khác nhau để nguyên liệu đó trở thành thành phẩm. Mặt khác, mức tham gia của từng loại nguyên vật liệu vào sản phẩm có sự khác nhau nên tiền mua nguyên vật liệu cũng được chuyển hóa theo thời gian khác nhau.

Thứ ba, thời gian tồn kho, dự trữ, trưng bày, vận chuyển sản phẩm để bán có sự khác nhau đối với từng sản phẩm.

Thứ tư, thời gian thu tiền bán hàng của từng sản phẩm có sự khác nhau tùy vào những đối tác mua hàng của doanh nghiệp. Một số đơn vị mua trả tiền ngay, một số trả tiền chậm một tháng, hai tháng... sẽ tạo nên thời hạn thu tiền bán hàng bình quân trên báo cáo tài chính.

Từ những vấn đề trên cho thấy, thời gian quay vòng vốn lưu động theo công thức trên là tổng thời gian bình quân của các giai đoạn chuyển hóa. Vì tính bình quân nên khoảng một phần hai vốn ban đầu được chuyển hóa thành tiền khi đến hạn thanh toán khoản vay nếu như thời hạn khoản vay đó được xác định bằng thời gian của vòng quay vốn lưu động.

Lý do thứ ba là trường hợp doanh nghiệp tham gia hoạt động nhiều ngành, lĩnh vực. Từng ngành, từng lĩnh vực có thời gian quay vòng vốn lưu động khác nhau, bình quân thời gian quay vòng vốn lưu động của các ngành, các lĩnh vực hoạt động tạo nên vòng quay vốn lưu động trung bình của doanh nghiệp. Nếu chúng ta xác định thời hạn cho vay bằng thời gian quay vòng vốn lưu động bình quân, doanh nghiệp sẽ không trả nợ được khi ngân hàng tài trợ cho

việc thực hiện các phương án thuộc ngành, lĩnh vực có thời hạn quay vòng dài hơn thời gian quay vòng trung bình của vốn lưu động bình quân.

Từ những vấn đề nêu trên cho thấy, quan điểm cho rằng thời hạn cho vay tối đa của một khoản vay vốn lưu động là thời hạn một vòng quay vốn lưu động sẽ mang lại những khó khăn nhất định cho doanh nghiệp, đồng thời đây cũng là một vấn đề cần được xem xét khi phải gia hạn nợ do việc xác định thời gian cho vay chưa được phù hợp. Tôi cho rằng việc xác định, chấp thuận thời hạn một khoản vay là một nghệ thuật thực sự, đòi hỏi có chuyên môn, hiểu biết về các lĩnh vực hoạt động của doanh nghiệp và tổng hợp trên nhiều yếu tố. Nếu đơn thuần dựa vào vòng quay vốn lưu động để xác định thời hạn cho vay thì ngại rằng còn nhiều hạn chế ■

TÍN DỤNG THƯ CHUYỂN NHƯỢNG...

(tiếp theo trang 43)

13. Nên cẩn thận lựa chọn ngân hàng có bề dày kinh nghiệm, am hiểu sâu sắc về nghiệp vụ TTQT và ngoại thương, có quan hệ rộng và nhiều chi nhánh trên thế giới làm ngân hàng thông báo, thương lượng cho mình và quan trọng là hết lòng bảo vệ quyền lợi khách hàng của mình. Điều này hết sức quan trọng bởi vì trong thực tế thường xảy ra tình trạng nhà NK và ngân hàng của họ đưa ra những lý do không chính đáng để trì hoãn việc thanh toán hay yêu cầu giảm giá mà ngân hàng nhà XK nếu không có kinh nghiệm đối phó, thiếu hiểu biết sâu sắc về nghiệp vụ chứng từ để phản bác lại thì thiệt hại không đáng có xảy ra nhà XK sẽ phải gánh chịu.

KẾT LUẬN

Trong mua bán quốc tế, đặc biệt là trong việc lựa chọn phương thức thanh toán, thường thì nếu một phương thức đảm bảo an toàn, thuận lợi cho phía người mua thì sẽ tăng rủi ro cho phía người bán, và ngược lại. Vì vậy để đảm bảo công bằng, cả hai bên thường thỏa thuận chọn phương thức Tín dụng chứng từ theo UCP500, một phương thức thanh toán hoàn toàn dựa trên chứng từ chứ không dựa trên hàng hóa. Nhưng UCP500 chỉ là các qui ước có tính chất quốc tế mà mỗi ai vào cuộc đều phải chịu sự ràng buộc. Nó có luật chơi riêng của nó. UCP500 sẽ là con dao hai lưỡi đối với những người không nắm vững luật chơi, cách chơi. Điều này càng đặc biệt quan trọng đối với TDT chuyển nhượng. Và vấn đề quan trọng và cơ bản nhất cần nhớ, cần nhấn mạnh đối với cả người mua lẫn người bán là chọn đúng đối tác kinh doanh chứ không phải chỉ ràng buộc chặt chẽ các điều kiện, điều khoản trong hợp đồng, các phương thức thanh toán. Mọi biện pháp đều trở nên vô nghĩa nếu đối tác là kẻ lừa đảo, không trung thực, không có thiện chí, không có khả năng tài chính.

Hiện nay ở Việt Nam cùng với chính sách khuyến khích đẩy mạnh XK, hội nhập vào nền kinh tế toàn cầu ngày càng sâu nên trong mua bán quốc tế đã xuất hiện các TDT chuyển nhượng, đặc biệt là ở các mặt hàng XK như giày dép, may mặc, hàng thủ công mỹ nghệ,... ở các mặt hàng NK như phân bón, sắt thép,... Để có thể đa dạng hóa các loại hình nghiệp vụ, đáp ứng được yêu cầu của khách hàng, giúp phát huy mọi tiềm năng, cơ hội kinh doanh của họ cũng như nâng cao được tính cạnh tranh của mình, đòi hỏi các ngân hàng thương mại Việt Nam cần có sự am tường thật thấu đáo nghiệp vụ thanh toán này. Thực tế, vẫn còn có ngân hàng e ngại, dè dặt, thậm chí khuyên nhà XK từ chối thực hiện hợp đồng khi nhận được loại TDT này; và cũng dè dặt, hiếm khi tài trợ vốn và chiết khấu cho nhà XK trong quá trình thực hiện HĐ mặc dù bộ chứng từ hợp lệ trong khi các ngân hàng nước ngoài vẫn mạnh dạn thực hiện. Điều này ít nhiều cũng ảnh hưởng uy tín, khả năng cạnh tranh của các ngân hàng thương mại Việt Nam. Nên chăng có qui trình hướng dẫn riêng cho việc mở và thực hiện TDT chuyển nhượng ở các ngân hàng thương mại, thường xuyên tập huấn nâng cao nghiệp vụ cho từng thanh toán viên ngân hàng; đúc kết, trao đổi, rút ra được các kinh nghiệm quý báu khi thực hiện các loại TDT đặc biệt trong TTQT ■