

Bao thanh toán

Một hình thức đặc biệt của nghiệp vụ chiết khấu

TRẦN THỊ BÌNH AN

Theo Luật Các tổ chức tín dụng (TCTD) hiện nay có bốn hình thức cấp tín dụng cơ bản: cho vay, chiết khấu, cho thuê tài chính và bảo lãnh. Trong đó, có thể hiểu:

- **Cho vay:** Hình thức cấp tín dụng trực tiếp bằng tiền. Tính trực tiếp thể hiện ở chỗ ngân hàng cấp vốn trực tiếp trên các nhu cầu cần tài trợ của khách hàng.

- **Chiết khấu:** Hình thức cấp tín dụng gián tiếp bằng tiền. Tính gián tiếp thể hiện ở chỗ ngân hàng cấp vốn dựa trên quan hệ nợ nần trước đó.

- **Cho thuê tài chính:** Hình thức cấp tín dụng bằng tài sản hữu hình.

- **Bảo lãnh:** Hình thức cấp tín dụng bằng tài sản vô hình, cụ thể là uy tín của ngân hàng. Vì vậy, trong nghiệp vụ bảo lãnh khi ngân hàng phải sử dụng tiền để thanh toán thay cho nghĩa vụ của khách hàng, điều đó đồng nghĩa với rủi ro.

Ngoài ra, Luật cũng cho phép các ngân hàng thương mại (NHTM) được phép cung cấp các hình thức tín dụng khác mà pháp luật không cấm. Vấn đề ở chỗ “pháp luật không cấm” có nghĩa là phải được sự chấp thuận bằng văn bản của Ngân hàng Nhà nước (NHNN). Vì vậy, mặc dù Quy chế hoạt động Bao thanh toán (BTT) của các Tổ chức tín dụng (Quyết định số 1096/2004/QĐ-NHNN ngày 06/09/2004) đã được NHNN ban hành từ năm 2004, đến nay chỉ có một số ít các NHTM triển khai sản phẩm này. Một trong những lý do quan trọng là các NHTM phải hoàn tất nhiều thủ tục để được sự chấp thuận của NHNN. Như vậy, nếu NHNN đã

Cho dù không bàn đến việc bao quát chung là Bộ luật mới cần làm rõ ý nghĩa cụm từ “pháp luật không cấm” nhằm tạo điều kiện hơn nữa cho các Ngân hàng thương mại kịp thời tung ra các sản phẩm tài chính mới đáp ứng nhu cầu cạnh tranh và hội nhập như vũ bão hiện nay, thì việc đưa Bao thanh toán trở thành một nghiệp vụ tín dụng riêng biệt cũng như việc yêu cầu cơ chế “xin-cho” như hiện nay là không hợp lý. Bởi vì về bản chất, Bao thanh toán là một hình thức đặc biệt của nghiệp vụ chiết khấu thương phiếu.

ban hành Quy chế hoạt động và xem BTT như một dịch vụ tín dụng thì tại sao còn đòi hỏi thủ tục “xin phép”.

Do đó, gần đây, xung quanh việc NHNN có đề án viết lại các Bộ Luật liên quan đến lĩnh vực ngân hàng nhằm đáp ứng xu thế phát triển mới, có nhiều ý kiến cho rằng nên bổ sung BTT như một hình thức cấp tín dụng bên cạnh bốn hình thức trên.

Cho dù không bàn đến việc bao quát chung là Bộ Luật mới cần làm rõ ý nghĩa cụm từ “pháp luật không cấm” nhằm tạo điều kiện hơn nữa cho các NHTM kịp thời tung ra các sản phẩm tài chính mới đáp ứng nhu cầu cạnh tranh và hội nhập như vũ bão hiện nay, thì việc đưa BTT trở thành một nghiệp vụ tín dụng riêng biệt cũng như việc yêu cầu cơ chế “xin-cho” như hiện nay là không hợp lý. Bởi vì về bản chất, BTT là một hình thức đặc biệt của nghiệp vụ chiết khấu thương phiếu.

CHIẾT KHẤU THƯƠNG PHIẾU LÀ GÌ?

Như chúng ta đã biết, trong lĩnh

vực tài chính, chiết khấu là khái niệm diễn tả một cách thức thanh toán có tính đến giá trị theo thời gian của lượng tiền tệ. Theo đó, một lượng tiền tệ tại một thời điểm trong tương lai luôn có thể quy về giá trị hiện tại bằng cách khấu trừ giá trị của nó tương ứng với một tỷ lệ chiết khấu và khoảng thời gian chiết khấu nhất định. Trên cơ sở đó, trong lĩnh vực thương mại, chiết khấu dùng để chỉ hình thức giảm giá hàng bán do người mua thanh toán trước hạn hay mua số lượng hàng hóa có giá trị lớn. Cũng trên ý nghĩa giá trị lượng tiền tệ theo thời gian, trong hoạt động tín dụng ngân hàng, chiết khấu thương phiếu là một nghiệp vụ tín dụng ngắn hạn, trong đó khách hàng (người thụ hưởng thương phiếu) chuyển nhượng thương phiếu chưa đáo hạn cho ngân hàng để nhận một số tiền bằng mệnh giá của thương phiếu trừ đi lãi chiết khấu và phí dịch vụ (nếu có).

Một đặc trưng rất quan trọng của nghiệp vụ chiết khấu thương phiếu chính là thương phiếu phải

được hình thành dựa trên cơ sở quan hệ tín dụng thương mại. Rõ ràng một thương phiếu được ký phát không dựa trên quan hệ thương mại thật sự luôn chứa đựng tiềm ẩn rủi ro về khả năng thanh toán của người thụ lệnh khi thương phiếu đến hạn. Trong tình hình hiện nay thì việc chứng thực quan hệ thương mại có thật hay không là việc vô cùng khó khăn, vì vậy hầu hết các ngân hàng rất “ngại” triển khai nghiệp vụ chiết khấu thương phiếu. Nếu có, thì chỉ là nghiệp vụ chiết khấu thương phiếu có kèm chứng từ, cụ thể là chiết khấu bộ chứng từ hàng xuất trong thanh toán xuất nhập khẩu (thương phiếu trong nghiệp vụ này chủ yếu là hình thức hối phiếu). Như vậy, vấn đề đặt ra là nếu bộ chứng từ bao gồm các hóa đơn chứng minh quan hệ tín dụng thương mại mà không bao gồm thương phiếu thì có thể chiết khấu được không?

Quan hệ tín dụng thương mại hay việc mua bán chịu giữa các đối tác ở nước ta hiện nay gần như trở thành một nét “văn hóa kinh doanh”. Một mặt, nó thúc đẩy quá trình mua bán. Mặt khác, nó đã, đang và sẽ trở thành một gánh nặng về vốn ngắn hạn đối với người bán. Kết quả của quá trình mua bán chịu là việc giá trị các khoản phải thu đang dần trở thành những tồn đọng nợ khó đòi. Để giải quyết tình trạng này, giá trị các khoản phải thu có thể được ký phát thành một thương phiếu với mệnh giá cụ thể; hoặc tồn tại dưới những hóa đơn khác nhau tập hợp thành một bộ chứng từ chứng minh mối quan hệ nợ nần thương mại giữa các chủ thể kinh doanh. Khi đó, chiết khấu bộ chứng từ này suy cho cùng là một hình thức đặc biệt của chiết khấu thương phiếu.

BAO THANH TOÁN LÀ MỘT HÌNH THỨC ĐẶC BIỆT CỦA CHIẾT KHẤU THƯƠNG PHIẾU

Có nhiều khái niệm khác nhau về BTT.

Theo Quyết định số 1096/2004/QĐ-NHNN ngày 06/09/2004 ban

hành Quy chế hoạt động BTT của các TCTD của Thống đốc NHNN, BTT là một hình thức cấp tín dụng của TCTD cho bên bán hàng thông qua việc mua bán các khoản phải thu phát sinh từ việc mua bán hàng hóa giữa bên bán hàng và bên mua hàng thỏa thuận trong hợp đồng mua bán.

Theo Hiệp hội BTT quốc tế (FCI-Factors Chain International), BTT là một dịch vụ tài chính trọn gói, bao gồm tài trợ vốn lưu động, kiểm soát rủi ro tín dụng thương mại và theo dõi quản lý thu hồi nợ do đơn vị BTT (ngân hàng) cung cấp cho khách hàng của mình. Tùy theo sự thỏa thuận giữa đơn vị BTT và người bán, theo đó đơn vị BTT sẽ mua lại khoản phải thu của người bán, thường là không truy đòi, đồng thời có trách nhiệm đảm bảo khả năng chi trả của người mua. Nếu người mua phá sản hay mất khả năng chi trả vì những lý do tín dụng thì đơn vị BTT sẽ thay người mua trả tiền cho người bán. Khi người mua và người bán ở hai nước khác nhau thì dịch vụ này được gọi là BTT quốc tế.

Nói chung, BTT được hiểu là sự chuyển nhượng quyền đòi nợ phát sinh từ các khoản phải thu từ người bán hay cung ứng dịch vụ (chủ nợ cũ) sang đơn vị BTT (chủ nợ mới). Đơn vị BTT đảm nhận việc quản lý thu nợ, kiểm soát các rủi ro không trả nợ hoặc không có khả năng trả nợ của người mua. Đơn vị bao thanh toán có thể trả trước toàn bộ hay một phần các khoản nợ của người mua căn cứ vào giá trị các khoản phải thu sau khi trừ đi một khoản phí tài trợ (lãi chiết khấu) và phí thu nợ (phí dịch vụ).

Như vậy, có thể nhận thấy rằng cơ sở của BTT, cũng như chiết khấu thương phiếu, chính là vấn đề chuyển nhượng “quyền đòi nợ” phát sinh từ các khoản phải thu dựa trên quan hệ tín dụng thương mại trước đó. Nếu như đối tượng của chiết khấu thương phiếu là thương phiếu thì đối tượng chiết khấu của BTT là các hóa đơn chứng từ quan hệ tín dụng thương

mại giữa người bán và người mua hay chính là bộ chứng từ đề cập ở trên. Do đó, BTT suy cho cùng chính là hình thức chiết khấu các khoản phải thu hay nói cách khác BTT là một hình thức đặc biệt của chiết khấu thương phiếu.

SỰ KHÁC BIỆT CƠ BẢN GIỮA CHIẾT KHẤU THƯƠNG PHIẾU VÀ BTT (HAY CHIẾT KHẤU HÓA ĐƠN)

Thứ nhất, khách hàng, người được BTT là người bán hàng trực tiếp cho người mua hàng trong khi với chiết khấu thương phiếu, có thể người được chiết khấu chỉ là người thụ hưởng thương phiếu do ký hậu chuyển nhượng.

Thứ hai, không như chiết khấu thương phiếu, quyền truy đòi các chủ thể liên quan là hiển nhiên khi người mua không có khả năng thanh toán, trong hợp đồng bao thanh toán ký kết giữa đơn vị BTT và người bán phải quy định nội dung “có quyền truy đòi” hay không và phải thông báo rõ với bên mua hàng về việc chuyển nhượng quyền đòi nợ này.

Thứ ba, chiết khấu thương phiếu đơn thuần chỉ là một hình thức tài trợ thông qua việc mua lại trái quyền thụ hưởng phát sinh từ thương phiếu. Ngân hàng khi chiết khấu thương phiếu có quyền lợi thụ hưởng khi thương phiếu đến hạn và nghĩa vụ truy đòi khi người thụ lệnh từ chối hoặc không thanh toán. Trong khi đó, BTT là một dịch vụ chiết khấu năng động. Khi thực hiện BTT, đơn vị BTT (ngân hàng) đồng thời thực hiện nhiều chức năng:

(a) Chức năng tài trợ: Khi đồng ý BTT, đơn vị BTT sẽ cấp cho khách hàng (người bán) một khoản tiền theo tỷ lệ căn cứ giá trị các khoản phải thu. Như vậy về cơ bản, BTT là hình thức tín dụng ngắn hạn, trong đó người cho vay được đảm bảo bằng cách nắm giữ quyền đòi nợ các khoản phải thu của người đi vay.

(b) Theo dõi và quản lý việc thu nợ trên các khoản phải thu: đơn vị BTT nắm giữ các chứng từ

hóa đơn mua hàng, xử lý các phát sinh, phụ trách toàn bộ quá trình thu nợ tiền hàng từ người mua. Ngoài ra, BTT còn bao gồm một số dịch vụ như quản lý tài khoản phải thu của khách hàng, cung cấp các thông tin kinh tế, tiền tệ, tín dụng và thương mại nhằm tăng thu và giữ tốt quan hệ với khách hàng lâu dài.

(c) Chức năng đảm nhận rủi ro thương mại của người mua hàng: khi chuyển nhượng quyền đòi nợ, người bán đồng thời đã chuyển nhượng rủi ro thương mại (không bán được hàng, không thanh toán được tiền hàng) của người mua cho đơn vị BTT. Mức độ đảm nhận rủi ro do thỏa thuận giữa người bán và đơn vị BTT được quy định trong hợp đồng BTT.

Dù có những điểm khác nhau nhưng có thể nhận thấy rằng, sự sai biệt chỉ ảnh hưởng đến kỹ thuật cung cấp và quản lý sản phẩm của từng hình thức; còn về bản chất, BTT vẫn là một hình thức đặc biệt của nghiệp vụ chiết khấu.

KẾT LUẬN

Rõ ràng, chúng ta không thể tách rời BTT khỏi nghiệp vụ chiết khấu trong hoạt động tín dụng ngân hàng. Chiết khấu thương phiếu và BTT là những hình thức khác nhau của chiết khấu các khoản phải thu, phân biệt dựa trên đối tượng chiết khấu. Vì vậy mà việc các NHTM phải “xin phép” để được kinh doanh hiện nay cũng cần phải xem lại.

Rộng hơn nữa, Bộ Luật mới về hoạt động tín dụng ngân hàng nên tạo điều kiện “mở” cho sự phát triển các sản phẩm tín dụng của các NHTM. Riêng với chiết khấu, không nên chiết khấu chỉ gói gọn lại ở các đối tượng là “thương phiếu và các giấy tờ có giá” như hiện nay. Chính vì vậy, khi Luật các công cụ chuyển nhượng có hiệu lực từ 1/7/2006 chính thức cho phép chiết khấu các công cụ chuyển nhượng, nhưng các ngân hàng vẫn còn chờ văn bản hướng dẫn cụ thể của NHNN, không biết rằng nếu triển khai thì có cần phải “xin phép” hay

không. Do đó, Bộ Luật mới nên quy định như thế nào là chiết khấu, phân biệt các hình thức chiết khấu dựa trên đối tượng mà nó thực hiện và các điều kiện cụ thể về đối tượng được phép chiết khấu; ví dụ như phải có thời gian đáo hạn, phải có trái quyền thụ hưởng có cơ sở pháp lý để chuyển nhượng...; chứ không nên quy định các đối tượng chiết khấu cụ thể như hiện nay. Điều này, một mặt phát huy được tính chủ động, sáng tạo của các NHTM, có tác động tích cực đến việc hình thành thị trường chuyển nhượng các công cụ tài chính năng động. Mặt khác, trong xu thế hội nhập hiện nay, các công cụ tài chính đa dạng trên thị trường thế giới chắc chắn sẽ du nhập vào Việt Nam, việc quản lý theo xu hướng “mở” sẽ tạo điều kiện cho các NHTM kịp thời phát triển sản phẩm đáp ứng nhu cầu cạnh tranh ■

TỶ GIÁ BÌNH QUÂN CỦA VNĐ VÀ USD LIÊN NGÂN HÀNG THÁNG 5-6/2007

Ngày	Tháng 5	Tháng 6
1		16,112
2	16,127	
3	16,130	
4	16,128	16,112
5		16,112
6		16,113
7	16,132	16,111
8	16,128	16,110
9	16,120	
10	16,122	
11	16,117	16,110
12		16,113
13		16,112
14	16,114	16,115
15	16,104	16,120
16	16,102	
17	16,100	
18	16,102	16,124
19		16,122
20		16,120
21	16,103	16,119
22	16,100	16,121
23	16,098	
24	16,101	
25	16,103	16,123
26		16,123
27		16,126
28	16,102	16,129
29	16,105	16,131
30	16,110	
31	16,114	
Bình quân	16,112	16,118



Toàn cảnh Lễ trao học bổng sinh viên vượt khó học giỏi trường ĐHNH TP.HCM năm 2006 - 2007

TRƯỜNG ĐHNH XIN CHÂN THÀNH CẢM ƠN CÁC ĐƠN VỊ TÀI TRỢ:

- 1. Ngân hàng TMCP Á Châu.
- 2. Công ty Tài chính Cao su.
- 3. Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương tín.
- 4. Ngân hàng TMCP Xuất nhập khẩu Việt Nam.
- 5. Sài Gòn Công thương Ngân hàng.
- 6. Công ty nước giải khát Sài Gòn (Tribeco).
- 7. Công ty Vàng bạc đá quý TP.HCM.
- 8. Ngân hàng ĐT&PT VN CN. Sài Gòn
- 9. Ngân hàng Phát triển nhà ĐBSCL.
- 10. Ngân hàng Ngoại thương CN. TP.HCM.
- 11. Ngân hàng NN&PTNT CN. Sài Gòn.
- 12. Ngân hàng NN&PTNT CN. TP.HCM.
- 13. Ngân hàng Ngoại Thương CN. Tân Thuận.
- 14. Công ty Bảo hiểm tiền gửi Việt Nam CN. TP.HCM.
- 15. Báo Thanh Niên - Học bổng Nguyễn Thái Bình.