

Trong xu thế toàn cầu hoá nền kinh tế, khi Việt Nam đang tích cực tiến hành các cuộc đàm phán để gia nhập vào tổ chức thương mại lớn nhất toàn cầu WTO. Đặc biệt là khi Hiệp định thương mại Việt - Mỹ có hiệu lực hoàn toàn thì các doanh

Bryan Lones) thì "Factoring là một sự dần xếp tài chính, qua đó một công ty tài chính chuyên nghiệp (công ty mua nợ - factor) mua lại các khoản nợ của một doanh nghiệp với số tiền ít hơn giá trị của khoản nợ đó. Lợi nhuận phát sinh từ sự chênh lệch giữa tiền thu được của số nợ đã mua

các hạn mức tín dụng ứng trước. Các khách hàng được yêu cầu gửi trực tiếp cho công ty mua nợ bản sao hoá đơn. Khoản ứng trước thường từ 80% - 90% trị giá hoá đơn. Khoản dự trữ 10% - 20% được công ty mua nợ giữ lại để phòng ngừa hàng trả lại, hàng giao thiếu, hoặc các yêu cầu khác

Phát triển nghiệp vụ Factoring nhằm đa dạng hoá hoạt động ngân hàng ở Việt Nam

TS. NGUYỄN VĂN HÀ

nh nghiệp của Việt Nam không còn có sự ưu đãi bảo hộ so với các doanh nghiệp của nước ngoài. Do đó, các doanh nghiệp của Việt Nam có tồn tại và đứng vững trong môi trường cạnh tranh khốc liệt là do sự nỗ lực của chính bản thân doanh nghiệp quyết định. Đứng trước yêu cầu đó đòi hỏi các doanh nghiệp Việt Nam phải nhanh chóng nâng cao chất lượng sản phẩm, dịch vụ và đa dạng hoá hoạt động kinh doanh. Đặc biệt là các doanh nghiệp đầu tư, kinh doanh trong lĩnh vực tài chính - tiền tệ. Đây là lĩnh vực hết sức nhạy cảm đối với nền kinh tế. Nếu các tổ chức tài chính của Việt Nam không nhanh chóng cải tiến và nâng cao chất lượng dịch vụ cũng như đưa ra nhiều sản phẩm mới nhằm tạo điều kiện cho sự phát triển nhanh chóng và bền vững nhằm tránh được nguy cơ giảm thị phần trong tương lai. Để đạt mục tiêu đó thì các tổ chức tài chính của Việt Nam không có con đường nào khác là phải nhanh chóng đưa vào áp dụng nhiều sản phẩm tài chính mới mà các nước phát triển đã áp dụng trong đó có nghiệp vụ factoring.

Vậy factoring là gì? Theo Từ điển kinh tế (Dictionary of Economic - Christopher Pass &

và giá mua thực tế của món nợ đó. Lợi ích của doanh nghiệp bán nợ là nhận được tiền ngay thay vì phải chờ đến lúc con nợ thương mại trả nợ và hơn nữa là tránh được những phiền toái và các chi phí trong việc theo đuổi các con nợ chậm trả".

Còn theo từ điển thuật ngữ Ngân hàng - Hans Klaus thì "factoring là một loại hình tài trợ dưới dạng tín dụng chuyển nhượng nợ. Một doanh nghiệp chuyển toàn bộ hay một phần khoản nợ cho một công ty tài chính chuyên nghiệp (công ty mua nợ, thông thường là một công ty trực thuộc ngân hàng). Công ty này đảm nhận việc thu các khoản nợ và theo dõi các khoản phải thu để hưởng thủ tục phí và có lúc ứng trước các khoản nợ. Thông thường công ty mua nợ phải chịu rủi ro mất khả năng thanh toán của món nợ".

Tiến sĩ Edward W. Reed và Edward K. Gill cho rằng: "Factoring là việc mua lại các khoản nợ. Các công ty mua nợ mua các khoản nợ của khách hàng trên cơ sở không truy đòi và tiến hành một số các dịch vụ ngoài việc ứng trước các khoản nợ. Công ty mua nợ đánh giá tín dụng trong hiện tại và tương lai của khách hàng (người bán) và xác lập

của người mua. Thường thường vào cuối tháng, công ty mua nợ tính toán mức phí thu được trên số dư trên các khoản nợ chưa thu và cấp thêm vốn cho khách hàng".

Qua các khái niệm về factoring trên, chúng ta có thể hiểu factoring là chuyển nợ của người mua hàng (con nợ) từ người bán hay cung ứng dịch vụ (chủ nợ cũ) sang công ty mua nợ (chủ nợ mới). Công ty mua nợ đảm bảo việc thu nợ, tránh các rủi ro về không trả nợ hoặc không có khả năng trả nợ của người mua. Công ty mua nợ có thể trả trước thời hạn toàn bộ hay một phần các khoản nợ của người mua cùng với một khoản hoa hồng tài trợ và phí thu nợ. Mọi rủi ro không thu được đều do người tài trợ gánh chịu.

Từ đó hình thành một quan hệ tài chính liên quan tới ba bên gồm công ty mua nợ (ngân hàng, tổ chức tài chính), người bán hàng hoá hay cung ứng dịch vụ và người mua hàng hoá hay nhận dịch vụ. Ngoài ra, nghiệp vụ factoring có thể làm một số dịch vụ phụ 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 mối quan hệ bạn hàng lâu dài.

Với nghiệp vụ factoring, các ngân hàng thương mại lớn nhận thấy có thể mở rộng mối liên hệ với khách hàng của họ trong một số ngành công nghiệp. Hơn nữa họ có thể tiến hành dịch vụ cho các ngân hàng đại lý có các khách hàng cần đến các dịch vụ factoring.

Hình thức factoring được ra đời tại Anh vào thế kỷ thứ 17. Tuy nhiên, mãi đến những năm 60 của thế kỷ 19 ở châu Âu hình thức này mới được phát triển rầm rộ và đến năm 1963 khi cơ quan kiểm soát tiền tệ công bố factoring là một hoạt động ngân hàng hợp pháp thì ngân hàng mới bắt đầu đi vào lĩnh vực này và bắt đầu từ năm 1974 thì nghiệp vụ này mới được công nhận bởi hầu hết ở các nước trên thế giới.

Sở dĩ nghiệp vụ factoring được các nước áp dụng hầu hết ở các nước bởi lẽ thông qua nghiệp vụ này đã làm cho hoạt động tài chính ngân hàng được đa dạng hơn do có nhiều sản phẩm và dịch vụ hơn. Cụ thể nghiệp vụ factoring cung cấp các dịch vụ như:

Thứ nhất, bảo hiểm rủi ro cho các doanh nghiệp. Một trong những nguyên nhân gây nên sự phá sản của các doanh nghiệp là bị chiếm dụng vốn do khách hàng không thanh toán các khoản nợ. Do đó, việc quản lý rủi ro không thanh toán của khách hàng trong tín dụng thương mại là một trong những mối quan tâm hàng đầu của các doanh nghiệp. Và rủi ro này doanh nghiệp có thể tránh được khi bán các khoản nợ của mình cho một công ty chuyên chuyên biệt mua các khoản nợ đó – chính là công ty mua nợ. Chính các công ty này với nghiệp vụ kinh doanh chuyên nghiệp của mình có thể mua lại các khoản nợ đó bù lại họ sẽ được lợi nhuận từ việc mua các khoản nợ thấp hơn giá trị của các khoản nợ đó.

Thứ hai, quản lý tài khoản phải thu và thu nợ cho khách hàng. Với đặc thù là công ty tài chính chuyên biệt, các công ty mua nợ này đã mang lại một giải pháp toàn diện cho việc quản lý tài khoản vãng lai cho doanh nghiệp bằng cách một mặt đơn giản hoá hoạt động kế toán của doanh nghiệp. Mặt khác, bảo đảm

thu nợ và xác định các khoản thanh toán cho khách hàng. Ngoài ra, với tính chuyên nghiệp của mình công ty mua nợ sẽ có những nhận định phân tích một cách toàn diện và xác định những điều bất thường từ đó đưa ra khuyến cáo cho doanh nghiệp. Với chức năng của mình là theo dõi các khoản kỳ hạn thanh toán, kiểm tra các quy định thanh toán, nhắc nhở qua điện thoại, điện tín và cuối cùng là quản lý các khoản nợ khó đòi. Bởi hệ thống kỹ thuật hiện đại, các công ty mua nợ sẽ thực hiện việc nhắc nhở các khoản nợ qua các thư nhắc nhở tự động, hoặc hệ thống nhắc nhở tự động qua điện thoại. Nhờ thế mà đã rút ngắn dần những khoản nợ chậm trả và tạo thói quen cho người mua hàng thanh toán đúng hạn.

Thứ ba, thực hiện tài trợ cho các doanh nghiệp thông qua việc mua lại các khoản nợ của các doanh nghiệp đó. Điều này có nghĩa là công ty mua nợ sẽ trả tiền ngay tức thì khi chuyển quyền sở hữu các hoá đơn. Những khoản tài trợ này là khoản không thể truy đòi. Bởi lẽ khoản tiền công ty mua nợ chuyển cho doanh nghiệp không phải là các khoản ứng trước đơn thuần mà là khoản bán hết món nợ đó cho công ty mua nợ và doanh nghiệp không phải hoàn lại cho công ty mua nợ nếu người mua không có khả năng thanh toán. Thông qua hình thức này mà doanh nghiệp có thể giải phóng các khoản nợ của khách hàng mà có điều kiện để sử dụng vốn có hiệu quả hơn do việc bán các hoá đơn.

Xuất phát từ những dịch vụ mà hoạt động factoring mang lại đã có một số tác dụng sau:

Một là; đa dạng hoá hoạt động của ngân hàng. Thông qua việc phát triển loại hình này thì ngân hàng Việt Nam sẽ có nhiều sản phẩm hơn từ đó cạnh tranh được trong quá trình hội nhập.

Hai là; với chức năng của mình và thực hiện các giao dịch trong nước cũng như quốc tế. Nghiệp vụ factoring đã khắc phục được những ảnh hưởng của tín dụng thương mại hiện nay ở Việt Nam tạo điều kiện cho các ngân hàng thương mại quản lý chặt chẽ việc sử dụng vốn của các

doanh nghiệp cũng như khắc phục được những nhược điểm của phương thức tín dụng chứng từ trong giao dịch thương mại quốc tế.

Ba là; giúp tiết kiệm cho doanh nghiệp. Thông qua việc thực hiện nghiệp vụ factoring mà các doanh nghiệp tiết kiệm được đáng kể các chi phí về tiền lương phải trả cho bộ phận thu nợ, chi phí điện nước, điện thoại, văn phòng, quản lý, thời gian, v.v... bằng cách bán các khoản nợ cho công ty mua nợ và chỉ cần trả một khoản hoa hồng factoring hoặc bán với giá thấp hơn khoản nợ đó mà thôi.

Tuy nhiên, để phát triển loại hình này ở Việt Nam thì gặp không ít những trở ngại như:

- Thông tin chưa đầy đủ đã làm cho các ngân hàng cũng như các chủ nợ không thể đánh giá một cách chính xác khách hàng của mình và đó là một trong những nguyên nhân gây nên mức dư nợ khổng lồ hiện nay của các ngân hàng thương mại cũng như việc chiếm dụng vốn không có khả năng hoàn trả giữa các doanh nghiệp với nhau.

- Tín dụng thương mại chưa thực sự phát triển đã gây trở ngại cho việc phát triển nghiệp vụ factoring. Bởi lẽ, sẽ không có "hàng hoá – là các khoản nợ" để tiến hành mua bán.

- Chưa có hành lang pháp lý hoàn thiện để điều chỉnh nghiệp vụ factoring.

- Các doanh nghiệp chưa có thói quen kiểm toán và việc kiểm toán đối với doanh nghiệp chỉ được thực hiện khi doanh nghiệp có vấn đề. Đây là, một trở ngại lớn cho việc phát triển nghiệp vụ factoring vì thông qua kết quả của kiểm toán độc lập mà công ty mua nợ có một cái nhìn xác đáng hơn về doanh nghiệp bán nợ.

- Trình độ hiểu biết về factoring còn hạn chế cũng là trở ngại cho phát triển nghiệp vụ factoring. Hầu hết, các doanh nghiệp hiện nay chưa hiểu hết lợi ích của nghiệp vụ factoring mà coi nghiệp vụ factoring là một dịch vụ tốn kém hơn so với tín dụng ngân hàng và chỉ phục vụ cho những doanh nghiệp làm ăn kém hiệu quả, những doanh nghiệp đã bị

ngân hàng từ chối.

Qua phân tích trên, nhằm phát triển hoạt động factoring một mặt tạo thêm cho các doanh nghiệp có nhiều cơ hội lựa chọn sản phẩm để sử dụng vốn một cách có hiệu quả và cao hơn là làm lành mạnh hoá thị trường tài chính và giúp cho các tổ chức tài chính của Việt Nam có nhiều sản phẩm dịch vụ hoàn hảo nhằm đứng vững trong cạnh tranh, theo chúng tôi cần thực hiện các giải pháp sau:

Thứ nhất, hoàn thiện hệ thống pháp lý: thương mại, ngân hàng, tài chính, tín dụng, v.v...

Thứ hai; tham gia vào tổ chức factoring quốc tế để tận dụng sự hiểu biết và kinh nghiệm của quốc tế từ đó áp dụng vào điều kiện thực tế của Việt Nam.

Thứ ba; đào tạo và nâng cao kiến thức về factoring cho dân chúng và đặc biệt là các cán bộ làm việc trong lĩnh vực tài chính của các tổ chức tài chính cũng như các tổ chức phi tài chính.

Thứ tư; hoàn thiện hệ thống quản trị rủi ro trong điều kiện kinh tế hiện đại.

Thứ năm; đẩy mạnh và nâng cao việc tổ chức marketing trong lĩnh vực factoring bằng hàng loạt các biện pháp như tác động vào chiến lược giá, sản phẩm, phân phối và chiêu thị thông qua các hình thức quảng cáo, tổ chức hội thảo... trên các phương tiện thông tin đại chúng và trên mạng internet, v.v...

Tại Việt Nam, nghiệp vụ này cũng đã được nghiên cứu và đưa vào ứng dụng nhưng chưa thực sự phát triển. Công ty mua bán nợ và tài sản tồn đọng của doanh nghiệp (DATC) ra đời theo quyết định của Thủ tướng Chính phủ số 109/2003/QĐ - TTg ngày 5.6.2003 và chính thức đi vào hoạt động từ 1.1.2004 là một bước tiến đáng kể trong việc hoàn thiện thêm thị trường tài chính và đưa ra nhiều sản phẩm tài chính cho thị trường thích hợp với nền kinh tế thị trường hiện đại nhằm giúp các doanh nghiệp xử lý nợ tồn đọng, làm lành mạnh hoá tài chính doanh nghiệp, đặc biệt giải quyết những tồn đọng về tài chính nhằm thúc đẩy

nhANH hơn sự sắp xếp, cổ phần hoá, giao, khoán, bán và cho thuê doanh nghiệp. Thực tế, hoạt động của công ty này hoạt động chưa thực sự phát triển chức năng vốn có của nó mà mới chỉ dừng lại dưới dạng tiếp nhận những khoản nợ khó đòi và những khoản nợ xấu, những khoản nợ của các vụ án kinh tế để quản lý và khai thác chúng.

Tuy nhiên, mặc dù chưa phát triển nhưng sự ra đời công ty mua bán nợ và tài sản tồn đọng của doanh nghiệp là tín hiệu đáng mừng cho sự phát triển thị trường tài chính nói chung và là điều kiện để thực hiện phát triển nghiệp vụ factoring chuyên thực hiện mua những khoản nợ ngắn hạn đặc biệt là những khoản nợ trong giao dịch thương mại. Nghiệp vụ factoring không chỉ đơn giản là một hình thức tài trợ ngắn hạn thông thường mà còn được xem như một hoạt động với đầy đủ các

dịch vụ phong phú, linh hoạt, đa dạng phục vụ đặc biệt cho lĩnh vực thương mại và các tổ chức tài chính. Ngoài ra, nghiệp vụ factoring là một nghiệp vụ tín dụng độc đáo, giúp họ nắm được mọi hoạt động của doanh nghiệp và nếu biết quản lý tốt sẽ hạn chế được nhiều rủi ro cho các doanh nghiệp, cho ngân hàng và cao hơn nữa là cho hoạt động tiền tệ quốc gia. Để phát triển nghiệp vụ này cần phải được xem là một chiến lược trong việc xây dựng mục tiêu chiến lược của ngành ngân hàng từ đó có những bước đi thích hợp. Hy vọng, trong tương lai nghiệp vụ này sẽ thực sự được phát triển ở Việt Nam nhằm tạo ra nhiều sản phẩm tài chính cho các tổ chức tài chính Việt Nam và tạo thêm công cụ cho các doanh nghiệp Việt Nam lựa chọn trong quá trình thực hiện kinh doanh của mình ■

(Tiếp theo trang 24)

Xác định tỷ giá hối đoái . . .

• Việc xác định các nhân tố ảnh hưởng đến tỷ giá hối đoái trong dài hạn giúp cho Nhà nước có thể dự đoán được xu hướng tỷ giá hối đoái trong nhiều năm vì tỷ giá hối đoái thực nó là chỉ tiêu dài hạn.

• Thông qua tỷ giá hối đoái thực, Nhà nước có thể điều chỉnh các mục tiêu kinh tế vĩ mô khác để đưa nền kinh tế đi đúng hướng nhằm đạt mức tăng trưởng bền vững, bởi lẽ tỷ giá hối đoái thực được xem là chỉ tiêu phản ánh thực chất của nội tệ so với ngoại tệ chủ yếu.

• Tỷ giá hối đoái thực có ảnh hưởng trực tiếp đến thực thi chính sách tiền tệ quốc gia. Sự thay đổi tỷ giá hối đoái thực sẽ ảnh hưởng bằng vốn ngắn hạn, từ đó làm thay đổi tài sản Có bên bảng tổng kết tài sản của ngân hàng trung ương.

• Tỷ giá hối đoái thực là chỉ tiêu phân tích điều kiện kinh tế vĩ mô, từ đó có những phương hướng điều chỉnh tỷ giá danh nghĩa đúng hướng vì nó phản ánh được sức mua của tiền tệ đồng thời là thước đo chủ yếu để đánh giá thực chất của nội tệ so với các ngoại tệ.

Tóm lại, tỷ giá hối đoái thực là chỉ tiêu kinh tế quan trọng trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế ở nước ta, chính sách tỷ giá hối đoái thực là mục tiêu cơ bản trong điều hành chính sách tiền tệ ở hầu hết các quốc gia. Đảng và Nhà nước đã thể hiện quyết tâm nâng cao sức cạnh tranh của nền kinh tế Việt Nam thông qua quá trình hội nhập và quyết tâm này đã được đề ra trong chương trình hành động cụ thể trong thời gian trước mắt đó là tập trung công việc chuẩn bị việc sửa đổi, bổ sung hoàn chỉnh pháp luật, cơ chế chính sách thương mại phù hợp với xu hướng phát triển kinh tế quốc tế, tiếp đó là xây dựng chiến lược tổng thể về hội nhập kinh tế quốc tế trên cơ sở chiến lược phát triển kinh tế xã hội từ nay đến năm 2020. Làm sao đến năm 2020 về cơ bản nước ta trở thành một nước công nghiệp hiện đại. Việc xác định, nghiên cứu tỷ giá hối đoái thực sẽ góp phần thực thi chính sách tiền tệ và thực hiện quá trình hội nhập kinh tế quốc tế được thuận lợi đạt kết quả ■