

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC QUẢN LÝ VÀ CÔNG NGHỆ HẢI PHÒNG



KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

NGÀNH: LUẬT

Sinh viên : NGÔ THỊ LINH

HẢI PHÒNG – 2023

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC QUẢN LÝ VÀ CÔNG NGHỆ HẢI PHÒNG**

**PHÁP LUẬT VỀ HỢP ĐỒNG CHIẾT KHẤU GIẤY TỜ
CÓ GIÁ TRONG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA
NGÂN HÀNG THEO PHÁP LUẬT VIỆT NAM**

**KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP ĐẠI HỌC HỆ CHÍNH QUY
NGÀNH: LUẬT**

Sinh viên: Ngô Thị Linh

Giảng viên hướng dẫn: Th.s Lại Quý Cẩn

HẢI PHÒNG – 2023

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC QUẢN LÝ VÀ CÔNG NGHỆ HẢI PHÒNG

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Sinh viên: Ngô Thị Linh

Mã SV: 1912901005

Lớp : PL2301

Ngành : LUẬT

Tên đề tài: Pháp luật về hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng theo pháp luật Việt Nam

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI

1. Nội dung và các yêu cầu cần giải quyết trong nhiệm vụ đề tài tốt nghiệp

Khoá luận tập trung nghiên cứu các quy định của pháp luật hiện hành về hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng thương mại tại Việt Nam đặt trong mối quan hệ với pháp luật về hợp đồng tại BLDS và các văn bản pháp lý chuyên ngành khác có liên quan. Trên cơ sở những vấn đề lý luận về hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá, Khoá luận tập trung nghiên cứu các khía cạnh pháp lý và thực tiễn ký kết, thực hiện hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá để phát hiện các bất cập, hạn chế của pháp luật về hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá tại Việt Nam. Từ đó, Khoá luận này đề xuất các giải pháp để hoàn thiện các quy định của pháp luật về hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng thương mại theo pháp luật Việt Nam.

2. Các tài liệu, số liệu cần thiết

1. Luật Ngân hàng Nhà nước Việt Nam 2010
2. Luật các tổ chức tín dụng 1997, Luật các tổ chức tín dụng 2010
3. Pháp lệnh số 17/1999/PL-UBTVQH10 ngày 24/12/1999 của Ủy ban Thường vụ Quốc hội về thương phiếu
4. Pháp lệnh số 17/1999/PL-UBTVQH10, hối phiếu là chứng chỉ có giá do người ký phát lập, yêu cầu người bị ký phát thanh toán không điều kiện một số tiền nhất định khi có yêu cầu hoặc vào một thời gian nhất định trong tương lai cho người thụ hưởng.
5. Pháp lệnh số 17/1999/PL-UBTVQH10, Lệnh phiếu là chứng chỉ có giá do người phát hành lập, cam kết thanh toán không điều kiện một số tiền xác định khi có yêu cầu hoặc vào một thời gian nhất định trong tương lai cho người thụ hưởng.
6. Luật các công cụ chuyển nhượng 2005, khoản 1 Điều 3 Quy chế chiết khấu, tái chiết khấu công cụ chuyển nhượng của tổ chức tín dụng đối với khách hàng ban

hành kèm theo Quyết định số 63/2006/QĐ-NHNN ngày 29/12/2006 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước

7. Bộ luật Dân sự 1995; Bộ luật Dân sự 2005; Bộ luật Dân sự 2015
8. Thông tư 04/2013/TT-NHNN ngày 01/03/2013 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước quy định về hoạt động chiết khấu công cụ chuyển nhượng, giấy tờ có giá khác của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đối với khách hàng.

3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp

Công Ty TNHH Cát Linh Việt Nam

CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Họ và tên : LẠI QUÝ CẦN

Học hàm, học vị : Thạc sĩ

Cơ quan công tác : Trường Đại học Quản lý và Công nghệ Hải Phòng

Nội dung hướng dẫn: Pháp luật về hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng theo pháp luật Việt Nam

Đề tài tốt nghiệp được giao ngày tháng năm 2023

Yêu cầu phải hoàn thành xong trước ngày tháng 11 năm 2023

Đã nhận nhiệm vụ ĐTTN

Sinh viên

Đã giao nhiệm vụ ĐTTN

Giảng viên hướng dẫn

Hải Phòng, ngày tháng năm 2023

XÁC NHẬN CỦA KHOA

NỘI DUNG KHÓA LUẬN GỒM:

PHẦN MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài
2. Tình hình nghiên cứu đề tài
3. Đối tượng nghiên cứu, phạm vi nghiên cứu của Khóa luận
4. Mục tiêu nghiên cứu của Khóa luận
5. Các câu hỏi nghiên cứu của Khóa luận
6. Các Phương pháp nghiên cứu áp dụng để thực hiện Khóa luận
7. Ý nghĩa Khóa luận và thực tiễn của Khóa luận
8. Bố cục của Khóa luận

Ngoài Phần mở đầu, Kết luận và Danh mục tài liệu tham khảo, nội dung của Khóa luận gồm 3 chương:

Chương 1: Một số vấn đề lý luận về hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá và pháp luật điều chỉnh hoạt động chiết khấu giấy tờ có giá.

Chương 2: Thực trạng các quy định của pháp luật về hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng thương mại tại Việt Nam

Chương 3: Những kiến nghị hoàn thiện các quy định của pháp luật về hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng thương mại tại Việt Nam.

KẾT LUẬN

TÀI LIỆU THAM KHẢO

PHỤ LỤC (nếu có)

1. Tính cấp thiết của đề tài

Trong nền kinh tế luôn tồn tại hai trạng thái trái ngược nhau giữa một bên là nhu cầu và một bên là khả năng về vốn. Mâu thuẫn này có thể được giải quyết thông qua hoạt động của ngân hàng với vai trò trung gian trong quan hệ vay mượn giữa người có vốn và người cần vốn. Với hoạt động tín dụng, ngân hàng đã giải quyết được hiện tượng thừa vốn, thiếu vốn này bằng cách huy động mọi nguồn tiền nhàn rỗi để phân phối lại vốn trên nguyên tắc có hoàn trả phục vụ kịp thời cho nhu cầu sản xuất, kinh doanh.

Cấp tín dụng là việc thỏa thuận để tổ chức, cá nhân sử dụng một khoản tiền hoặc cam kết cho phép sử dụng một khoản tiền theo nguyên tắc có hoàn trả bằng nghiệp vụ cho vay, chiết khấu, cho thuê tài chính, bao thanh toán, bảo lãnh ngân hàng và các nghiệp vụ cấp tín dụng khác. Trong các nghiệp vụ cấp tín dụng, chiết khấu giấy tờ có giá là một nghiệp vụ kinh doanh cổ điển của các ngân hàng thương mại trên thế giới, ra đời từ rất sớm và phát triển cho đến ngày nay. Với việc chiết khấu giấy tờ có giá cho tổ chức tín dụng, khách hàng được đáp ứng nhu cầu sử dụng vốn ngay mặc dù giấy tờ có giá chưa đến hạn thanh toán, còn đối với các tổ chức tín dụng đây là nghiệp vụ tạo ra một khoản lợi nhuận trong hoạt động kinh doanh. Tuy nhiên, ở nước ta, chiết khấu giấy tờ có giá vẫn là nghiệp vụ chưa được thực hiện phổ biến. Mặc dù trong thực tiễn có rất nhiều học giả nghiên cứu hoạt động này dưới góc độ kinh tế học, nhưng lại có rất ít các tài liệu nghiên cứu về bản chất pháp lý cũng như tính ưu việt của hoạt động này.

Như định hướng của Chính phủ đặt ra cho năm 2013, ngành ngân hàng đã và đang có những chuyển biến mạnh mẽ trong quá trình tái cơ cấu. Ngay từ những tháng đầu năm, Ngân hàng Nhà nước đã ban hành các thông tư thay thế các quy định cũ mà trong thực tiễn đã bộc lộ nhiều hạn chế, tồn tại. Trong đó phải kể đến Thông tư số 04/2013/TT-NHNN ngày 01/03/2013 quy định về hoạt động chiết khấu công cụ chuyên nhượng, giấy tờ có giá khác của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đối với khách hàng. Thông tư số 04/2013/TT-NHNN do Ngân hàng nhà nước Việt Nam ban hành ngày 01/03/2013 có hiệu lực từ 01/05/2013, đòi hỏi các tổ chức tín dụng nói chung cũng như ngân hàng thương mại nói

riêng phải điều chỉnh hoạt động của mình để đáp ứng những yêu cầu mới từ phía cơ quan quản lý.

Hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá là văn bản ghi lại sự thỏa thuận, ý chí của các bên khi tham gia vào giao dịch chiết khấu giấy tờ có giá. Để tránh rủi ro phát sinh, ngoài việc cần có chuyên môn vững về tài chính ngân hàng, các cán bộ ngân hàng còn cần nắm vững các quy định pháp luật về hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá. Mặt khác, khách hàng chiết khấu giấy tờ có giá cũng cần tìm hiểu để biết thêm về một giải pháp huy động vốn trong hoạt động kinh doanh cũng như có thể bảo vệ quyền, lợi ích của mình khi quyết định tham gia giao dịch. Nghiên cứu về hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá không chỉ giúp các chủ thể tham gia giao dịch nắm vững và vận dụng một cách có hiệu quả những quy định pháp luật mà còn giúp cơ quan quản lý nhà nước nhận thấy và có biện pháp điều chỉnh đối với những quy định còn hạn chế.

Có thể thấy, nghiên cứu một cách có hệ thống, khoa học các quy định pháp luật về hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá để hiểu đúng, thực hiện đúng, cũng như phát hiện những điểm bất cập nhằm hoàn thiện chúng là một công việc cần thiết. Lựa chọn vấn đề “Hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng thương mại theo pháp luật Việt Nam” làm đề tài nghiên cứu Khóa luận, người viết mong muốn sẽ góp phần nâng cao hiểu biết pháp lý cũng như góp phần hoàn thiện hơn nữa các quy định pháp luật hiện hành về hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá. Qua đó, khẳng định pháp luật về hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá là hành lang pháp lý quan trọng giúp phát triển thị trường chiết khấu giấy tờ có giá.

2. Tình hình nghiên cứu đề tài

Hiện nay đã có một số công trình khoa học có nội dung liên quan đến pháp luật về hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá, cụ thể như sau:

- Khóa luận tốt nghiệp của Nguyễn Thị Nhung (2006), *Điều chỉnh pháp luật đối với hoạt động chiết khấu giấy tờ có giá của tổ chức tín dụng ở Việt Nam*, Trường Đại học Luật Hà Nội, Hà Nội. Khóa luận đã làm rõ nội dung, đặc điểm của hoạt động chiết khấu giấy tờ có giá, trong đó đề cập một số nội dung về hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá như chủ thể, đối tượng, hình

thức, nội dung, quyền và nghĩa vụ của các bên tham gia... hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá. Tuy nhiên, khóa luận chỉ tập trung đề cập đến những bất cập, vướng mắc của pháp luật về hoạt động chiết khấu giấy tờ có giá mà không tập trung vào hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá. Ngoài ra, do được hoàn thành vào năm 2006, khóa luận nghiên cứu trên cơ sở quy định pháp luật cũ đã hết hiệu lực (Quy chế chiết khấu, tái chiết khấu giấy tờ có giá của tổ chức tín dụng đối với khách hàng ban hành kèm theo Quyết định số 1325/2004/QĐ-NHNN ngày 15/10/2004 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước).

- Khóa luận tốt nghiệp của Lương Thị Thùy Linh (2011), *Hoàn thiện pháp luật về chiết khấu giấy tờ có giá của các tổ chức tín dụng*, Trường Đại học Luật Hà Nội, Hà Nội. Khóa luận đã phân tích những vấn đề lý luận về chiết khấu giấy tờ có giá và pháp luật về chiết khấu giấy tờ có giá; thực trạng pháp luật, thực tiễn thi hành pháp luật về chiết khấu giấy tờ có giá ở Việt Nam và hướng hoàn thiện. Tuy nhiên, khóa luận chỉ đề cập sơ bộ đến hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá và tập trung phân tích hoạt động chiết khấu giấy tờ có giá. Hơn nữa, những phân tích này cũng dựa trên Quy chế chiết khấu, tái chiết khấu giấy tờ có giá của tổ chức tín dụng đối với khách hàng ban hành kèm theo Quyết định số 1325/2004/QĐ-NHNN (đã bị thay thế bởi Thông tư số 04/2013/TT-NHNN ngày 01/03/2013 quy định về hoạt động chiết khấu công cụ chuyển nhượng, giấy tờ có giá khác của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đối với khách hàng).

Ngoài ra, có một số bài viết, nghiên cứu trao đổi khác đã đăng tải trên các báo, tạp chí chuyên ngành; cũng như một số nội dung trong giáo trình, sách tham khảo có gián tiếp đề cập đến hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá hoặc đề cập đến một tiểu vấn đề của hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá. Hiện nay chưa thấy tài liệu, công trình nghiên cứu khoa học thể hiện việc nghiên cứu một cách chuyên biệt, trực diện, toàn diện các vấn đề pháp lý của hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá. Do vậy, việc nghiên cứu "*Hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng thương mại theo pháp luật Việt Nam*" vừa là sự kế thừa, phát triển các công trình khoa học có liên quan, vừa là bước khởi đầu cho việc nghiên cứu chuyên biệt, trực diện, toàn diện và có hệ thống các quy định của pháp luật về hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng thương mại tại Việt Nam.

3. Đối tượng nghiên cứu, phạm vi nghiên cứu của Khóa luận

Khóa luận tập trung nghiên cứu các quy định của pháp luật hiện hành về hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng thương mại tại Việt Nam đặt trong mối quan hệ với pháp luật về hợp đồng tại BLDS và các văn bản pháp lý chuyên ngành khác có liên quan. Trên cơ sở những vấn đề lý luận về hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá, Khóa luận tập trung nghiên cứu các khía cạnh pháp lý và thực tiễn ký kết, thực hiện hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá để phát hiện các bất cập, hạn chế của pháp luật về hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá tại Việt Nam. Từ đó, Khóa luận đề xuất các giải pháp để hoàn thiện các quy định của pháp luật về hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng thương mại theo pháp luật Việt Nam.

4. Mục tiêu nghiên cứu của Khóa luận

Mục tiêu nghiên cứu của Khóa luận là làm sáng tỏ về mặt lý luận, cơ sở pháp lý và thực trạng các quy định của pháp luật về hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá, sau đó đề xuất các giải pháp hoàn thiện quy định của pháp luật tại Việt Nam. Cụ thể:

- Làm rõ bản chất pháp lý của hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá; phát hiện những đặc điểm pháp lý riêng biệt của hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá; đưa ra những tiêu chí để phân biệt các loại hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá.

- Nghiên cứu, phân tích và đánh giá thực trạng các quy định của pháp luật về hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá tại Việt Nam trên cơ sở đánh giá việc áp dụng các quy định của pháp luật hiện hành điều chỉnh hoạt động chiết khấu giấy tờ có giá; phát hiện những mặt hạn chế, bất cập của pháp luật về hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá tại Việt Nam.

- Nêu các định hướng và các kiến nghị cụ thể, chi tiết để hoàn thiện các quy định của pháp luật về hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá tại Việt Nam.

5. Các câu hỏi nghiên cứu của Khóa luận

Để đạt được mục tiêu nghiên cứu đã đề ra, Khóa luận trả lời các câu hỏi nghiên cứu sau:

- Hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá là gì?
- Thực trạng các quy định của pháp luật về hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá tại Việt Nam như thế nào?
- Có những giải pháp nào nhằm hoàn thiện các quy định pháp luật về hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá?

6. Các phương pháp nghiên cứu áp dụng để thực hiện Khóa luận

Trên cơ sở phương pháp luận duy vật biện chứng và duy vật lịch sử, Khóa luận kết hợp với một số phương pháp nghiên cứu chuyên sâu như: i) Phương pháp phân tích kết hợp với bình luận được sử dụng để làm rõ các quy định của pháp luật hiện hành về hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá; ii) Phương pháp tổng hợp nhằm khái quát hóa thực trạng áp dụng các quy định của pháp luật về hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá để đề xuất các kiến nghị hoàn thiện pháp luật; iii) Phương pháp so sánh được áp dụng để tìm ra mâu thuẫn, chồng chéo, thiếu nhất quán của các văn bản quy phạm pháp luật hiện hành điều chỉnh về hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá; iv) Phương pháp tổng kết thực tiễn nhằm vận dụng nhuần nhuyễn giữa kiến thức lý luận và thực tiễn để làm sáng tỏ những vấn đề nghiên cứu về hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá tại Việt Nam.

7. Ý nghĩa khoa học và thực tiễn của Khóa luận

Khóa luận có thể mang lại những điểm mới sau đây:

- Khóa luận phân tích, xác định được bản chất pháp lý của hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá.
- Khóa luận làm rõ thực trạng các quy định của pháp luật hiện hành về hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá; phát hiện các quy định của pháp luật đã bất cập, hạn chế cần được sửa đổi, bổ sung để phù hợp với thực tiễn, đảm bảo công bằng, hợp lý hơn và giúp thị trường chiết khấu giấy tờ có giá phát triển.
- Khóa luận đưa ra các giải pháp chi tiết, cụ thể hoàn thiện các quy định về hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá trên cơ sở kế thừa, phát triển và chọn lọc các nghiên cứu, tổng kết có

liên quan phù hợp với bối cảnh nghiên cứu các quy định của pháp luật về hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá.

Chương 1:

MỘT SỐ VẤN ĐỀ LÝ LUẬN VỀ HỢP ĐỒNG CHIẾT KHẤU GIẤY TỜ CÓ GIÁ VÀ PHÁP LUẬT ĐIỀU CHỈNH HOẠT ĐỘNG CHIẾT KHẤU GIẤY TỜ CÓ GIÁ

1.1. Khái quát về hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá

1.1.1. Khái niệm chiết khấu giấy tờ có giá và hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá

1.1.1.1. Khái niệm chiết khấu giấy tờ có giá

Trong lịch sử hình thành và phát triển của ngành ngân hàng, hoạt động chiết khấu giấy tờ có giá được biết đến như một nghiệp vụ kinh doanh truyền thống của các tổ chức tín dụng (chủ yếu là ngân hàng thương mại). Theo đó, tổ chức tín dụng thỏa thuận mua các thương phiếu của khách hàng trước kỳ hạn thanh toán với điều kiện là khấu trừ một phần giá trị của thương phiếu được chiết khấu, gọi là lợi tức chiết khấu¹.

Ngày nay, hoạt động chiết khấu giấy tờ có giá đã có nhiều điểm phát triển hơn, đặc biệt là ở tính đa dạng của chủ thể và đối tượng giấy tờ có giá được chiết khấu. Chủ thể thực hiện hoạt động chiết khấu với tư cách là một nghiệp vụ không chỉ có các ngân hàng thương mại mà còn có các công ty tài chính, công ty cho thuê tài chính... Thương phiếu cũng không còn là loại giấy tờ có giá duy nhất được chiết khấu nữa mà còn có thêm nhiều loại giấy tờ có giá khác như tín phiếu, trái phiếu, kỳ phiếu... Sự đa dạng này là kết quả tất yếu của nhu cầu phát triển của các công cụ tài chính. Chiết khấu giấy tờ có giá đã dần trở thành một trong những nghiệp vụ tín dụng hỗ trợ đắc lực, giải quyết kịp thời nhu cầu về vốn cho các nhà kinh doanh trong hoạt động nghề nghiệp của mình.

- *Dưới góc độ lý luận:*

Luật Ngân hàng Nhà nước Việt Nam 2010 quy định giấy tờ có giá là bằng chứng xác nhận nghĩa vụ trả nợ giữa tổ chức phát hành giấy tờ có giá với người sở hữu giấy tờ có giá

¹ Đại học Luật Hà Nội (2004), *Giáo trình Luật Ngân hàng*, Nxb Công an nhân dân, Hà Nội, tr.202.

trong một thời hạn nhất định, điều kiện trả lãi và các điều kiện khác (khoản 8 Điều 6). Xét trên tiêu chí thời hạn, có thể chia giấy tờ có giá thành hai loại: Giấy tờ có giá ngắn hạn và giấy tờ có giá dài hạn. Giấy tờ có giá ngắn hạn có thời hạn tính từ thời điểm phát hành đến thời điểm tổ chức phát hành có nghĩa vụ thanh toán là dưới 1 năm. Đối với giấy tờ có giá dài hạn, thời hạn trên sẽ từ 1 năm trở lên. Như vậy, kể từ khi xác lập quyền sở hữu các giấy tờ có giá, chủ sở hữu cần phải chờ đến hạn thanh toán mới có thể thu hồi được lượng giá trị từ đồng vốn bỏ ra. Tuy nhiên, trong trường hợp chủ sở hữu giấy tờ có giá chưa đến hạn thanh toán nhưng lại cần tiền, chủ sở hữu có thể chuyển nhượng quyền sở hữu giấy tờ có giá ấy cho một chủ thể khác trước hạn thanh toán với giá thấp hơn mệnh giá ghi trên giấy tờ có giá. Như vậy, chiết khấu giấy tờ có giá được hiểu là việc một ngân hàng thỏa thuận mua giấy tờ có giá của khách hàng trước kỳ hạn thanh toán từ tổ chức phát hành, với điều kiện khấu trừ một phần giá trị của chứng từ được chiết khấu.²

- Dưới góc độ kinh tế

Ở góc độ kinh tế, hoạt động chiết khấu giấy tờ có giá được quan niệm như một nghiệp vụ tín dụng của ngân hàng thương mại. Theo đó, ngân hàng thương mại chấp thuận cho khách hàng vay vốn bằng việc nhận mua các giấy tờ có giá chưa đến hạn thanh toán của khách hàng với điều kiện khấu hao một phần giá trị của giấy tờ có giá chiết khấu (gọi là lợi tức chiết khấu), để được hưởng quyền đòi nợ thay khách hàng đối với nghiệp vụ thanh toán theo giấy tờ có giá khi đáo hạn³. Hoặc, chiết khấu là một nghiệp vụ tín dụng ngắn hạn của ngân hàng cho khách hàng, dựa trên kỹ thuật chuyển nhượng một trái quyền từ khách hàng cho ngân hàng với giá cả được các bên thỏa thuận thấp hơn giá trị bề mặt của chứng thư xác nhận trái quyền được chuyển nhượng⁴.

- Dưới góc độ pháp lý

² Đại học Luật Hà Nội (2004), Giáo trình Luật Ngân hàng, Nxb Công an nhân dân, Hà Nội, tr.101.

³ Đại học Luật Hà Nội (2004), Giáo trình Luật Ngân hàng, Nxb Công an nhân dân, Hà Nội, tr.202.

⁴ Nguyễn Đức Thảo – dịch và biên soạn (1995), *Ngân hàng trong nền kinh tế thị trường*, Nxb. Mũi Cà Mau, tr.227.

Luật các tổ chức tín dụng 1997 định nghĩa *chiết khấu là việc tổ chức tín dụng mua thương phiếu, giấy tờ có giá ngắn hạn khác của người thụ hưởng trước khi đến hạn thanh toán*. Trong đó:

- Thương phiếu được hiểu là chứng chỉ có giá ghi nhận lệnh yêu cầu thanh toán hoặc cam kết thanh toán không điều kiện một số tiền xác định trong một thời gian nhất định⁵. Thương phiếu bao gồm hối phiếu⁶ và lệnh phiếu⁷.
- Giấy tờ có giá sẽ được phân tích tại Mục 2.2 Chương 2 Khóa luận.

Xuất phát từ định nghĩa này, một số văn bản hướng dẫn đã được ban hành nhưng chỉ đề cập đến chiết khấu thương phiếu, giấy tờ có giá ngắn hạn khác mà không đề cập đến chiết khấu công cụ chuyển nhượng (công cụ chuyển nhượng là giấy tờ có giá ghi nhận lệnh thanh toán hoặc cam kết thanh toán không điều kiện một số tiền xác định vào một thời điểm nhất định⁸). Quyết định số 1325/2004/QĐ-NHNN ngày 15/10/2004 về việc ban hành Quy chế chiết khấu, tái chiết khấu các giấy tờ có giá của tổ chức tín dụng đối với khách hàng định nghĩa *chiết khấu là việc tổ chức tín dụng mua giấy tờ có giá chưa đến hạn thanh toán của khách hàng*⁹.

Năm 2005, Quốc hội ban hành Luật các công cụ chuyển nhượng số 49/2005/QH11. Để bổ sung quy định về hoạt động chiết khấu theo Luật các công cụ chuyển nhượng, năm 2006,

⁵ Khoản 1 Điều 3 Pháp lệnh số 17/1999/PL-UBTVQH10 ngày 24/12/1999 của Ủy ban Thường vụ Quốc hội về thương phiếu.

⁶ Theo khoản 2 Pháp lệnh số 17/1999/PL-UBTVQH10, hối phiếu là chứng chỉ có giá do người ký phát lập, yêu cầu người bị ký phát thanh toán không điều kiện một số tiền nhất định khi có yêu cầu hoặc vào một thời gian nhất định trong tương lai cho người thụ hưởng.

⁷ Theo khoản 2 Pháp lệnh số 17/1999/PL-UBTVQH10, Lệnh phiếu là chứng chỉ có giá do người phát hành lập, cam kết thanh toán không điều kiện một số tiền xác định khi có yêu cầu hoặc vào một thời gian nhất định trong tương lai cho người thụ hưởng.

⁸ Khoản 1 Điều 4 Luật các công cụ chuyển nhượng 2005, khoản 1 Điều 3 Quy chế chiết khấu, tái chiết khấu công cụ chuyển nhượng của tổ chức tín dụng đối với khách hàng ban hành kèm theo Quyết định số 63/2006/QĐ-NHNN ngày 29/12/2006 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước

⁹ Khoản 1 Điều 3 Quy chế chiết khấu, tái chiết khấu các giấy tờ có giá của tổ chức tín dụng đối với khách hàng định nghĩa chiết khấu ban hành kèm theo Quyết định số 1325/2004/QĐ-NHNN ngày 15/10/2004 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước

Ngân hàng Nhà nước ban hành Quy chế chiết khấu, tái chiết khấu công cụ chuyển nhượng của tổ chức tín dụng đối với khách hàng kèm theo Quyết định số 63/2006/QĐ-NHNN ngày 29/12/2006. Quy chế này định nghĩa *chiết khấu công cụ chuyển nhượng là việc tổ chức tín dụng mua công cụ chuyển nhượng từ người thụ hưởng trước khi đến hạn thanh toán*¹⁰.

Như vậy, quy định tại Quy chế ban hành kèm theo Quyết định 1325 và Quyết định 63 khá tương đồng về khái niệm chiết khấu, cụ thể, chiết khấu là việc tổ chức tín dụng mua lại giấy tờ có giá (công cụ chuyển nhượng) chưa đến hạn thanh toán của khách hàng. Định nghĩa chiết khấu này rất khó lý giải cho phương thức chiết khấu có thời hạn (chiết khấu kèm theo yêu cầu mua lại của khách hàng). Quyền sở hữu đối với tài sản mua bán được chuyển cho bên mua kể từ thời điểm tài sản được chuyển giao, trừ trường hợp các bên có thỏa thuận khác hoặc pháp luật có quy định khác¹¹. Trong pháp luật dân sự, quan hệ mua bán tài sản phát sinh là căn cứ xác lập quyền sở hữu của người mua đối với tài sản; trong quan hệ sở hữu tài sản đó, các quyền chiếm hữu, sử dụng, định đoạt không bị hạn chế. Đối chiếu định nghĩa chiết khấu theo các văn bản hướng dẫn Luật các tổ chức tín dụng 1997, có thể thấy định nghĩa này chưa giải quyết được triệt để trường hợp tổ chức tín dụng không có quyền định đoạt giấy tờ có giá (công cụ chuyển nhượng) trong quan hệ chiết khấu có thời hạn.

Luật các tổ chức tín dụng năm 2010 ra đời đã mở rộng phạm vi hoạt động chiết khấu, cụ thể, *chiết khấu là việc mua có kỳ hạn hoặc mua có bảo lưu quyền truy đòi các công cụ chuyển nhượng, giấy tờ có giá khác của người thụ hưởng trước khi đến hạn thanh toán*¹². Các phương thức mua có kỳ hạn và mua có bảo lưu quyền truy đòi được hiểu như sau: (i) Mua có kỳ hạn công cụ chuyển nhượng, giấy tờ có giá khác là việc tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài mua và nhận chuyển nhượng quyền sở hữu công cụ chuyển nhượng, giấy tờ có giá khác chưa đến hạn thanh toán từ khách hàng, đồng thời khách hàng cam kết sẽ mua lại công cụ chuyển nhượng và giấy tờ có giá khác đó sau một khoảng thời gian được xác định tại

¹⁰ Khoản 5 Điều 3 Quy chế chiết khấu, tái chiết khấu công cụ chuyển nhượng của tổ chức tín dụng đối với khách hàng ban hành kèm theo Quyết định số 63/2006/QĐ-NHNN ngày 29/12/2006 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước

¹¹ Khoản 1 Điều 432 Bộ luật Dân sự 1995; Điều 234, Khoản 1 Điều 439 Bộ luật Dân sự 2005

¹² Khoản 14 Điều 20 Luật các tổ chức tín dụng 2010

hợp đồng chiết khấu¹³. (ii) Mua có bảo lưu quyền truy đòi giấy tờ có giá, ngân hàng thương mại mua và nhận quyền sở hữu giấy tờ có giá chưa đến hạn thanh toán từ khách hàng; khách hàng có trách nhiệm hoàn trả đối với số tiền chiết khấu, lãi chiết khấu và các chi phí hợp pháp khác có liên quan đến hoạt động chiết khấu trong trường hợp ngân hàng thương mại không nhận được đầy đủ số tiền được thanh toán từ người có trách nhiệm thanh toán/người phát hành giấy tờ có giá¹⁴. Khái niệm chiết khấu tại Luật các tổ chức tín dụng 2010 đã bao quát tất cả các trường hợp, phương thức chiết khấu có thể được thực hiện, kể cả trường hợp quyền sở hữu bị giới hạn bằng cam kết mua lại của khách hàng.

Ngoài ra, khi đề cập đến khái niệm chiết khấu giấy tờ có giá, cần lưu ý rằng có hai hoạt động chiết khấu được thực hiện bởi hai chủ thể khác nhau với mục đích khác nhau. Thứ nhất, hoạt động chiết khấu được thực hiện bởi Ngân hàng Nhà nước với các tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài, là hình thức tái cấp vốn ngắn hạn, nhằm mục đích thực hiện chính sách tiền tệ quốc gia, ổn định kinh tế vĩ mô. Thứ hai, hoạt động chiết khấu được thực hiện bởi tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài với khách hàng nhằm mục đích kinh doanh để tìm kiếm lợi nhuận. Ở khuôn khổ của Khóa luận, người viết chỉ tập trung tìm hiểu hoạt động chiết khấu giấy tờ có giá giữa ngân hàng thương mại với khách hàng.

Tóm lại, khi xem xét dưới những góc độ khác nhau, định nghĩa hoạt động chiết khấu giấy tờ có giá của ngân hàng thương mại đối với khách hàng có những cách diễn đạt khác nhau. Tuy nhiên, nói chung, chiết khấu giấy tờ có giá chính là hình thức cấp tín dụng của ngân hàng thương mại mà theo đó, ngân hàng thương mại thỏa thuận ứng trước một số tiền cho

¹³ Khoản 1 Điều 10 Thông tư 04/2013/TT-NHNN ngày 01/03/2013 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước quy định về hoạt động chiết khấu công cụ chuyển nhượng, giấy tờ có giá khác của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đối với khách hàng.

¹⁴ Khoản 2 Điều 10 Thông tư 04/2013/TT-NHNN ngày 01/03/2013 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước quy định về hoạt động chiết khấu công cụ chuyển nhượng, giấy tờ có giá khác của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đối với khách hàng.

khách hàng để đổi lấy quyền sở hữu các trái quyền do khách hàng chuyển giao cho mình với giá cả bao giờ cũng thấp hơn giá trị thực tế của trái quyền được giao dịch¹⁵.

1.1.1.2. Khái niệm hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá

Thuật ngữ “hợp đồng” (contractus) được hình thành từ thuật ngữ “contrahere” trong tiếng La-tinh, có nghĩa là “ràng buộc”, xuất hiện lần đầu tiên ở La Mã vào khoảng thế kỷ V-IV TCN¹⁶. Theo pháp luật của Pháp định nghĩa hợp đồng là sự thỏa thuận giữa các bên, theo đó một hoặc nhiều người cam kết với một hoặc nhiều người khác về việc chuyển giao một vật, làm hoặc không làm một công việc nào đó¹⁷. Trong Bách Khoa toàn thư về pháp luật của Hoa Kỳ đã định nghĩa rõ bản chất pháp lý và mục đích cơ bản, ý nghĩa của việc tồn tại hợp đồng thông qua việc khẳng định hợp đồng là sự thỏa thuận giữa hai thực thể pháp lý, tạo ra một sự ràng buộc nghĩa vụ nhằm để làm một việc, hoặc để không làm một việc, giao một vật xác định¹⁸.

Còn tại Việt Nam, khái niệm “hợp đồng” thường được hiểu theo nghĩa khách quan và nghĩa chủ quan. Theo đó, nghĩa khách quan của khái niệm “hợp đồng” được hiểu là một bộ phận của chế định nghĩa vụ trong pháp luật dân sự, bao gồm các quy phạm pháp luật được qui định cụ thể trong Bộ luật Dân sự nhằm điều chỉnh các quan hệ xã hội (chủ yếu là quan hệ tài sản) trong quá trình dịch chuyển các lợi ích vật chất giữa các chủ thể với nhau. Theo nghĩa chủ quan, hợp đồng được hiểu là sự ghi nhận kết quả của việc cam kết, thỏa thuận giữa các chủ thể giao kết hợp đồng hay là kết quả của việc thỏa thuận, thống nhất ý chí của các bên, được thể hiện trong các điều khoản cụ thể về quyền và nghĩa vụ mỗi bên để có cơ sở cùng nhau thực hiện¹⁹. Mặc dù có thêm từ “dân sự” vào sau khái niệm “hợp đồng”, nhưng định

¹⁵ TS Nguyễn Văn Tuyên (2005), *Giao dịch ngân hàng của Ngân hàng thương mại trong điều kiện kinh tế thị trường ở Việt Nam*, Nxb Tư pháp, Hà Nội, tr.140

¹⁶ Nguyễn Ngọc Khánh (2007), *Chế định hợp đồng trong Bộ luật Dân sự Việt Nam*, NXB Tư pháp, Hà Nội, trang 162

¹⁷ Chương trình hợp tác Việt Pháp (2005), *Tuyển tập các văn bản pháp luật cơ bản về thương mại của Cộng hòa Pháp*, Nxb Chính trị Quốc gia, Hà Nội, Điều 1101.

¹⁸ Brownsword Roger (2006), *Contract Law – Themes for the Twenty – first Century*, 2nd ed., OUP, Oxford, trang 83

¹⁹ Đinh Văn Thanh (1999), “Đặc trưng pháp lý của hợp đồng dân sự”, *Tạp chí Luật học*, (4), tr. 19, 20&23, Hà Nội.

nghĩa “hợp đồng dân sự” tại Bộ luật Dân sự hiện hành về cơ bản phù hợp với định nghĩa hợp đồng của một số nước khác khi định nghĩa: Hợp đồng dân sự là sự thoả thuận giữa các bên về việc xác lập, thay đổi hoặc chấm dứt quyền, nghĩa vụ dân sự²⁰. Đến ngày 01/07/2017 (Bộ luật Dân sự 2015 có hiệu lực), pháp luật Việt Nam sẽ quy định khái niệm “hợp đồng” phù hợp với các nước khi xác định “hợp đồng” là sự thoả thuận giữa các bên về việc xác lập, thay đổi hoặc chấm dứt quyền, nghĩa vụ dân sự²¹.

Hiện nay, pháp luật Việt Nam quy định “hợp đồng chiết khấu công cụ chuyển nhượng, giấy tờ có giá khác” là *văn bản thỏa thuận giữa tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài và khách hàng nhằm xác lập, thay đổi hoặc chấm dứt quyền và nghĩa vụ của các bên về việc chiết khấu*²². Có thể thấy, định nghĩa “hợp đồng chiết khấu công cụ chuyển nhượng, giấy tờ có giá khác” được quy định dựa vào định nghĩa “hợp đồng dân sự” trong BLDS 2005 hay “hợp đồng” theo BLDS 2015. Định nghĩa xác định rõ hơn về các bên tham gia (tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài và khách hàng) và nội dung hợp đồng (về việc chiết khấu). Như vậy, khái niệm hợp đồng chiết khấu nêu tại Thông tư 03/2011/TT-NHNN có tính khái quát và linh hoạt cao do đã dẫn chiếu đến những thuật ngữ đã được quy định tại các văn bản quy phạm pháp luật.

Tuy nhiên, định nghĩa này chưa nêu ra được đặc trưng của việc chiết khấu giấy tờ có giá là việc ngân hàng thỏa thuận ứng trước một số tiền cho khách hàng để đổi lấy quyền sở hữu giấy tờ có giá do khách hàng chuyển giao cho mình trước khi đến hạn thanh toán.

Tóm lại, chúng ta có thể hiểu hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá là *hợp đồng, theo đó ngân hàng thương mại thỏa thuận ứng trước một số tiền cho khách hàng để đổi lấy quyền sở hữu giấy tờ có giá do khách hàng chuyển giao cho mình trước khi đến hạn thanh toán.*

²⁰ Quốc hội (2005), *Bộ luật Dân sự 2005*, Hà Nội, Điều 388.

²¹ Quốc hội (2005), *Bộ luật Dân sự 2015*, Hà Nội, Điều 385.

²² Khoản 1 Điều 3 Thông tư 04/2013/TT-NHNN ngày 01/03/2013 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước quy định về hoạt động chiết khấu công cụ chuyển nhượng, giấy tờ có giá khác của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đối với khách hàng.

1.1.2. Đặc điểm của hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá

Hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá thực chất là một dạng của hợp đồng dân sự, vì thế đương nhiên hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá mang đầy đủ các đặc điểm chung như: i) Hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá là một hợp đồng song vụ (ngân hàng thương mại và khách hàng đều có các quyền và nghĩa vụ nhất định, không bên nào chỉ có quyền hoặc chỉ phải thực hiện các nghĩa vụ, nghĩa vụ của bên này là quyền lợi của bên kia và ngược lại); ii) Hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá là hợp đồng có đền bù (khi ngân hàng thương mại hoặc khách hàng đã thực hiện cho bên kia một lợi ích, thì sẽ nhận được từ phía bên kia một lợi ích tương ứng). Tuy vậy, hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá cũng có những đặc điểm riêng để phân biệt với các hợp đồng dân sự khác. Các đặc điểm này bao gồm:

Thứ nhất, về chủ thể tham gia ký kết hợp đồng: Chủ thể tham gia ký kết hợp đồng gồm bên nhận chiết khấu và bên đề nghị chiết khấu. Về nguyên tắc, các chủ thể này có thể tham gia vào hoạt động chiết khấu giấy tờ có giá nếu đáp ứng được các điều kiện pháp luật quy định. Pháp luật hiện hành quy định như sau: i) Bên nhận chiết khấu có thể là tổ chức tín dụng (ngân hàng thương mại, công ty tài chính, công ty cho thuê tài chính và ngân hàng hợp tác xã khi được Ngân hàng Nhà nước chấp thuận bằng văn bản), chi nhánh ngân hàng nước ngoài. ii) Bên đề nghị chiết khấu (khách hàng) là người thụ hưởng công cụ chuyển nhượng được phép giao dịch tại Việt Nam, chủ sở hữu giấy tờ có giá được phát hành trên lãnh thổ Việt Nam.

Thứ hai, về đối tượng của hợp đồng: Đối tượng của hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá là các giấy tờ có giá đến hạn thanh toán.

Thứ ba, về hình thức pháp lý, hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá bao giờ cũng phải được lập thành văn bản.

Thứ tư, về cơ chế thực hiện quyền và nghĩa vụ. Khi ngân hàng thương mại chấp nhận chiết khấu giấy tờ có giá cho khách hàng, khách hàng chuyển giao ngay và thực hiện các thủ tục về chuyển nhượng công cụ chuyển nhượng, chuyển quyền sở hữu giấy tờ có giá khác cho ngân hàng thương mại theo quy định pháp luật. Kể từ thời điểm chuyển giao, ngân hàng

thương mại được thế vào vị trí của người có quyền (khách hàng) để thực hiện quyền đòi tiền đối với người có nghĩa vụ phải thanh toán giấy tờ có giá khi đến hạn thanh toán.

1.1.3. Phân loại hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá

Hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá có thể được phân loại theo các tiêu chí nhất định đối với những mục đích nhất định để pháp luật có sự điều chỉnh thích hợp với từng loại hình, phương thức chiết khấu giấy tờ có giá phát sinh trên thực tế, tạo sự thuận lợi cho các bên tham gia chiết khấu giấy tờ có giá.

1.1.3.1. Phân loại dựa trên tiêu chí thời hạn chiết khấu

Theo tiêu chí này, có thể chia hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá thành hai loại là hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá dài hạn và hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá ngắn hạn.

- Hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá dài hạn

Là loại hợp đồng có thời hạn chiết khấu giấy tờ có giá từ một năm trở lên. Thời hạn chiết khấu giấy tờ có giá là khoảng thời gian tính từ ngày tiếp theo của ngày ngân hàng thương mại nhận chiết khấu giấy tờ có giá đến ngày khách hàng phải thực hiện nghĩa vụ cam kết mua lại hoặc đến ngày đến hạn thanh toán toàn bộ số tiền ghi trên giấy tờ có giá, bao gồm cả ngày nghỉ và ngày lễ²³. Thời hạn chiết khấu do ngân hàng thương mại và khách hàng thỏa thuận nhưng không vượt quá thời hạn thanh toán còn lại của giấy tờ có giá. Đối với loại hợp đồng chiết khấu này, rủi ro cho ngân hàng thương mại sẽ cao hơn nên lãi suất chiết khấu cũng sẽ cao hơn so với hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá ngắn hạn. Mức lãi suất chiết khấu do ngân hàng thương mại và khách hàng thỏa thuận nhưng phải phù hợp với quy định của pháp luật.

- Hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá ngắn hạn

Là loại hợp đồng có thời hạn chiết khấu giấy tờ có giá dưới một năm. Trên thực tế, loại hợp đồng này thường được áp dụng hơn hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá dài hạn vì nó đảm bảo tốt hơn khả năng thanh khoản của ngân hàng thương mại, đồng thời, khách hàng cũng

²³ Khoản 3 Điều 3 Thông tư 04/2013/TT-NHNN ngày 01/03/2013 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước quy định về hoạt động chiết khấu công cụ chuyển nhượng, giấy tờ có giá khác của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đối với khách hàng.

phải trả lãi chiết khấu thấp hơn nên số tiền nhận được còn lại sẽ cao hơn. Đối với giấy tờ có giá do tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng khác phát hành, bắt buộc phải áp dụng loại hợp đồng có thời hạn chiết khấu tối đa là dưới một năm²⁴.

1.1.3.2. Phân loại dựa trên tiêu chí về khả năng được thanh toán của ngân hàng với khách hàng

Theo tiêu chí này, có thể chia hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá thành hợp đồng chiết khấu có bảo lưu quyền truy đòi là hợp đồng chiết khấu không bảo lưu quyền truy đòi.

- Hợp đồng chiết khấu có bảo lưu quyền truy đòi

Là hợp đồng chiết khấu có thỏa thuận về việc khách hàng phải có trách nhiệm hoàn trả đối với số tiền chiết khấu, lãi chiết khấu và các chi phí hợp pháp khác có liên quan đến hoạt động chiết khấu trong trường hợp ngân hàng thương mại không nhận được đầy đủ số tiền được thanh toán từ người có trách nhiệm thanh toán giấy tờ có giá. Quy định về việc bảo lưu quyền truy đòi nhằm đảm bảo giảm thiểu những rủi ro trong hoạt động chiết khấu của ngân hàng thương mại cũng như đảm bảo nguyên tắc hoàn trả của hoạt động cấp tín dụng²⁵. Trong trường hợp giấy tờ có giá không được người có trách nhiệm thanh toán, ngân hàng thương mại có thể yêu cầu khách hàng thực hiện trách nhiệm hoàn trả với mình. Do tính chất đặc biệt này, hợp đồng chiết khấu cần ghi rõ nội dung điều khoản về bảo lưu quyền truy đòi để tạo thuận lợi cho việc thực hiện quyền trong thực tế.

- Hợp đồng chiết khấu không bảo lưu quyền truy đòi

Là hợp đồng chiết khấu không có thỏa thuận về việc khách hàng phải có trách nhiệm hoàn trả đối với số tiền chiết khấu, lãi chiết khấu và các chi phí hợp pháp khác có liên quan đến hoạt động chiết khấu trong trường hợp ngân hàng thương mại không nhận được đầy đủ số

²⁴ Khoản 2 Điều 11 Thông tư 04/2013/TT-NHNN ngày 01/03/2013 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước quy định về hoạt động chiết khấu công cụ chuyển nhượng, giấy tờ có giá khác của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đối với khách hàng.

²⁵ Điểm 7 Công văn 3212/NHNN-CSTT ngày 08/05/2013 về việc thực hiện chiết khấu công cụ chuyển nhượng, giấy tờ có giá khác

tiền được thanh toán từ người có trách nhiệm thanh toán giấy tờ có giá. Khi giao kết loại hợp đồng này, ngân hàng thương mại đã lường trước tình huống có thể không được thanh toán từ người có trách nhiệm và chấp nhận rủi ro. Khách hàng sẽ không chịu sự ràng buộc pháp lý khi xảy ra tình huống bất lợi cho ngân hàng thương mại như trên. Chính vì vậy, loại hợp đồng này làm tăng rủi ro thu hồi vốn của ngân hàng thương mại.

1.1.3.3. Phân loại dựa trên tiêu chí quyền mua lại có giá của khách hàng

Theo tiêu chí này, hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá có hai loại là hợp đồng chiết khấu có kỳ hạn và hợp đồng chiết khấu toàn bộ thời gian.

- Hợp đồng chiết khấu có kỳ hạn

Là hợp đồng chiết khấu có điều khoản thỏa thuận về việc ngân hàng thương mại mua và nhận chuyển nhượng quyền sở hữu giấy tờ có giá chưa đến hạn thanh toán từ khách hàng, đồng thời khách hàng cam kết sẽ mua lại giấy tờ có giá đó sau một khoảng thời gian được xác định tại hợp đồng chiết khấu. Việc mua, bán giấy tờ có giá trong loại hợp đồng này chỉ mang tính chất tạm thời, chịu sự ràng buộc của điều khoản cam kết về thời hạn mua lại đã thỏa thuận. Thông tư 04/2013/TT-NHNN không có quy định về việc hết thời hạn chiết khấu mà khách hàng không thực hiện việc mua lại giấy tờ có giá. Tuy nhiên, theo Quy chế chiết khấu, tài chiết khấu giấy tờ có giá của tổ chức tín dụng đối với khách hàng thì khi xảy ra trường hợp này, ngân hàng thương mại là chủ sở hữu hợp pháp và được hưởng toàn bộ quyền lợi phát sinh từ giấy tờ có giá đó²⁶. Như vậy, có thể hiểu rằng nếu ngân hàng thương mại muốn chuyển giao quyền sở hữu các giấy tờ có giá trong thời hạn chiết khấu thì quyền ưu tiên mua sẽ thuộc về khách hàng. Nếu khách hàng không thực hiện việc mua lại sau một khoảng thời gian xác định tại hợp đồng chiết khấu, khách hàng sẽ mất quyền ưu tiên mua lại và khi đó ngân hàng thương mại có quyền chuyển nhượng giấy tờ có giá cho bên thứ ba. Tương tự như phương thức mua

²⁶ Khoản 2 Điều 8 Quy chế chiết khấu, tài chiết khấu giấy tờ có giá của tổ chức tín dụng đối với khách hàng ban hành kèm theo Quyết định số 1325/2004/QĐ-NHNN ngày 15/10/2004 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước

có bảo lưu quyền truy đòi, phương thức mua có kỳ hạn giấy tờ có giá nhằm đảm bảo nguyên tắc hoàn trả của hoạt động cấp tín dụng²⁷.

- ***Hợp đồng chiết khấu toàn bộ thời gian***

Là hợp đồng chiết khấu quy định việc chuyển quyền sở hữu giấy tờ có giá được thực hiện ngay tại thời điểm chiết khấu mà không kèm theo cam kết mua lại giấy tờ có giá của khách hàng. Đây được xem là hình thức mua hần giấy tờ có giá của ngân hàng thương mại. Kể từ thời điểm hoàn tất thủ tục chuyển giao quyền sở hữu, ngân hàng thương mại sẽ là chủ sở hữu hợp pháp của giấy tờ có giá này và đương nhiên được hưởng mọi quyền phát sinh từ nó. Cũng từ thời điểm này, ngân hàng thương mại có quyền thực hiện tái chiết khấu các giấy tờ có giá cho chủ thể khác vào bất cứ lúc nào trước khi giấy tờ có giá đó đến hạn thanh toán mà không vi phạm các điều khoản của hợp đồng. Chiết khấu toàn bộ thời gian phù hợp với trường hợp thời hạn còn lại của giấy tờ có giá ngắn và nhu cầu sử dụng vốn của khách hàng dài hơn thời hạn còn lại của giấy tờ có giá được chiết khấu.

1.1.4. Phân biệt hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá và hợp đồng bao thanh toán

Theo Luật các tổ chức tín dụng, cấp tín dụng là việc thỏa thuận để tổ chức, cá nhân sử dụng một khoản tiền hoặc cam kết cho phép sử dụng một khoản tiền theo nguyên tắc có hoàn trả bằng nghiệp vụ cho vay, chiết khấu, cho thuê tài chính, bao thanh toán, bảo lãnh ngân hàng và các nghiệp vụ cấp tín dụng khác²⁸. Trong số các loại hình cấp tín dụng, chiết khấu giấy tờ có giá thường bị nhầm với bao thanh toán hơn là hoạt động cho vay, cho thuê tài chính hay bảo lãnh. Bao thanh toán là hình thức cấp tín dụng cho bên bán hàng hoặc bên mua hàng thông qua việc mua lại có bảo lưu quyền truy đòi các khoản phải thu hoặc các khoản phải trả phát sinh từ việc mua, bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ theo hợp đồng mua, bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ²⁹. Trong khi đó, chiết khấu được coi là việc mua có kỳ hạn hoặc mua có bảo lưu

²⁷ Điểm 7 Công văn 3212/NHNN-CSTT ngày 08/05/2013 về việc thực hiện chiết khấu công cụ chuyển nhượng, giấy tờ có giá khác

²⁸ Khoản 13 Điều 4 Luật các tổ chức tín dụng 2010

²⁹ Khoản 7 Điều 4 Luật các tổ chức tín dụng 2010.

quyền truy đòi các công cụ chuyển nhượng, giấy tờ có giá khác của người thụ hưởng trước khi đến hạn thanh toán³⁰. Khóa luận xin phân tích điểm khác biệt của hai loại hợp đồng này.

- Về chủ thể: Đối với nghiệp vụ chiết khấu, khách hàng là người thụ hưởng công cụ chuyển nhượng được phép giao dịch tại Việt Nam, chủ sở hữu giấy tờ có giá được phát hành trên lãnh thổ Việt Nam³¹. Trong khi đó, khách hàng được ngân hàng thương mại bao thanh toán là các tổ chức kinh tế Việt Nam và nước ngoài bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ và được thụ hưởng các khoản phải thu phát sinh từ việc bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ theo thoả thuận giữa bên bán hàng và bên mua hàng hoá, sử dụng dịch vụ tại hợp đồng mua bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ³². Mặc dù định nghĩa bao thanh toán tại Luật các tổ chức tín dụng 2010 ghi nhận chủ thể là khách hàng của quan hệ bao thanh toán có thể là bên mua các khoản phải trả phát sinh từ hợp đồng mua bán hàng hóa nhưng trên thực tế khách hàng thường là bên bán có các khoản phải thu phát sinh từ hợp đồng mua bán hàng hóa.

- Về đối tượng: Đối tượng của hoạt động chiết khấu giấy tờ có giá là các loại công cụ chuyển nhượng, giấy tờ có giá khác được chiết khấu theo luật định. Đối tượng của hoạt động bao thanh toán là các khoản phải thu phát sinh từ hợp đồng mua bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ. Trong đó, khoản phải thu là khoản tiền bên bán hàng phải thu từ bên mua hàng theo hợp đồng mua, bán hàng³³.

³⁰ Khoản 19 Điều 4 Luật các tổ chức tín dụng 2010.

³¹ Khoản 3 Điều 2 Thông tư 04/2013/TT-NHNN ngày 01/03/2013 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước quy định về hoạt động chiết khấu công cụ chuyển nhượng, giấy tờ có giá khác của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đối với khách hàng.

³² Điểm 2.2 khoản 2 Điều 1 Quy chế hoạt động bao thanh toán của các tổ chức tín dụng, ban hành kèm theo Quyết định 1096/2004/QĐ-NHNN ngày 06/09/2004 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước được sửa đổi, bổ sung bởi Quyết định 30/2008/QĐ-NHNN ngày 16/10/2008 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước.

³³ Điều 2, khoản 10 Điều 4 Quy chế hoạt động bao thanh toán của các tổ chức tín dụng, ban hành kèm theo Quyết định 1096/2004/QĐ-NHNN ngày 06/09/2004 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước được sửa đổi, bổ sung bởi Quyết định 30/2008/QĐ-NHNN ngày 16/10/2008 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước.

- Về phương thức thực hiện: Chiết khấu giấy tờ có giá được thực hiện theo 02 phương thức là mua có kỳ hạn và mua có bảo lưu quyền truy đòi

- Mua có kỳ hạn công cụ chuyển nhượng, giấy tờ có giá khác là việc tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài mua và nhận chuyển nhượng quyền sở hữu công cụ chuyển nhượng, giấy tờ có giá khác chưa đến hạn thanh toán từ khách hàng, đồng thời khách hàng cam kết sẽ mua lại công cụ chuyển nhượng và giấy tờ có giá khác đó sau một khoảng thời gian được xác định tại hợp đồng chiết khấu³⁴.

- Mua có bảo lưu quyền truy đòi giấy tờ có giá, ngân hàng thương mại mua và nhận quyền sở hữu giấy tờ có giá chưa đến hạn thanh toán từ khách hàng; khách hàng có trách nhiệm hoàn trả đối với số tiền chiết khấu, lãi chiết khấu và các chi phí hợp pháp khác có liên quan đến hoạt động chiết khấu trong trường hợp ngân hàng thương mại không nhận được đầy đủ số tiền được thanh toán từ người có trách nhiệm thanh toán/người phát hành giấy tờ có giá

Trong khi đó, bao thanh toán được thực hiện theo 03 phương thức là bao thanh toán từng lần, bao thanh toán theo hạn mức và đồng bao thanh toán³⁵:

- Bao thanh toán từng lần: Đơn vị bao thanh toán và bên bán hàng thực hiện các thủ tục cần thiết và ký hợp đồng bao thanh toán đối với các khoản phải thu của bên bán hàng.

- Bao thanh toán theo hạn mức: Đơn vị bao thanh toán và bên bán hàng thoả thuận và xác định một hạn mức bao thanh toán duy trì trong một khoảng thời gian nhất định.

³⁴ Khoản 1 Điều 10 Thông tư 04/2013/TT-NHNN ngày 01/03/2013 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước quy định về hoạt động chiết khấu công cụ chuyển nhượng, giấy tờ có giá khác của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đối với khách hàng.

³⁵ Điều 12 Quy chế hoạt động bao thanh toán của các tổ chức tín dụng, ban hành kèm theo Quyết định 1096/2004/QĐ-NHNN ngày 06/09/2004 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước được sửa đổi, bổ sung bởi Quyết định 30/2008/QĐ-NHNN ngày 16/10/2008 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước.

- Đồng bao thanh toán: Hai hay nhiều đơn vị bao thanh toán cùng thực hiện hoạt động bao thanh toán cho một hợp đồng mua, bán hàng, trong đó một đơn vị bao thanh toán làm đầu mỗi thực hiện việc tổ chức đồng bao thanh toán.

Có thể thấy tiêu chí phân chia phương thức thực hiện hai loại hình cấp tín dụng này trong pháp luật hiện hành không thống nhất. Tiêu chí phân loại phương thức chiết khấu dựa vào quyền của các bên tham gia, trong khi đó, tiêu chí phân loại phương thức bao thanh toán lại dựa vào thủ tục, trình tự thực hiện. Do đó, cần xem xét thêm cả quy định về loại hình bao thanh toán theo luật. Trong bao thanh toán, các bên không thực hiện hình thức bao thanh toán có kỳ hạn mà chỉ thực hiện hình thức bao thanh toán có quyền truy đòi và không có quyền truy đòi: (i) Bao thanh toán có quyền truy đòi là đơn vị bao thanh toán có quyền đòi lại số tiền đã ứng trước cho bên bán hàng khi bên mua hàng không có khả năng hoàn thành nghĩa vụ thanh toán khoản phải thu³⁶; (ii) Bao thanh toán không có quyền truy đòi là đơn vị bao thanh toán chịu toàn bộ rủi ro khi bên mua hàng không có khả năng hoàn thành nghĩa vụ thanh toán khoản phải thu. Đơn vị bao thanh toán chỉ có quyền đòi lại số tiền đã ứng trước cho bên bán hàng trong trường hợp bên mua hàng từ chối thanh toán khoản phải thu do bên bán hàng giao hàng không đúng như thoả thuận tại hợp đồng mua, bán hàng hoặc vì một lý do khác không liên quan đến khả năng thanh toán của bên mua hàng³⁷.

Như vậy, dù cùng là hợp đồng áp dụng trong hoạt động cấp tín dụng, hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá và hợp đồng bao thanh toán vẫn có những điểm khác biệt.

1.2. Khái quát pháp luật về hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng thương mại tại Việt Nam

³⁶ Điểm a khoản 1 Điều 11 Quy chế hoạt động bao thanh toán của các tổ chức tín dụng, ban hành kèm theo Quyết định 1096/2004/QĐ-NHNN ngày 06/09/2004 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước được sửa đổi, bổ sung bởi Quyết định 30/2008/QĐ-NHNN ngày 16/10/2008 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước.

³⁷ Điểm b khoản 1 Điều 11 Quy chế hoạt động bao thanh toán của các tổ chức tín dụng, ban hành kèm theo Quyết định 1096/2004/QĐ-NHNN ngày 06/09/2004 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước được sửa đổi, bổ sung bởi Quyết định 30/2008/QĐ-NHNN ngày 16/10/2008 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước.

1.2.1. Quá trình hình thành và phát triển của pháp luật điều chỉnh về hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá

Trong một thời gian dài, các quy định pháp luật trực tiếp điều chỉnh hoạt động chiết khấu giấy tờ có giá tồn tại một cách tản mát, chưa đầy đủ và nhất quán. Năm 1997, Quốc hội nước CHXHCNVN thông qua Luật Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (khoản 14 Điều 9, khoản 2 Điều 17), Luật các tổ chức tín dụng (khoản 14, 15 Điều 20; Điều 57), Luật thương mại (Điều 221), hoạt động chiết khấu giấy tờ có giá mới được thừa nhận chính thức tại các văn bản có giá trị cao về mặt pháp lý. Các văn bản này chỉ có một vài điều khoản ít ỏi quy định trực tiếp hay gián tiếp về nghiệp vụ chiết khấu, tái chiết khấu của tổ chức tín dụng đối với giấy tờ có giá của khách hàng. Luật các tổ chức tín dụng 1997 định nghĩa hoạt động chiết khấu là việc tổ chức tín dụng mua thương phiếu, giấy tờ có giá ngắn hạn khác của người thụ hưởng trước khi đến hạn thanh toán. Xuất phát từ định nghĩa này, một số văn bản hướng dẫn đã được ban hành nhưng chỉ đề cập đến chiết khấu thương phiếu, giấy tờ có giá ngắn hạn khác mà không đề cập đến chiết khấu công cụ chuyển nhượng.

Pháp lệnh số 17/1999/PL-UBTVQH10 ngày 24/12/1999 của Ủy ban Thường vụ Quốc hội về thương phiếu và Nghị định số 32/2001/NĐ-CP ngày 05/07/2001 của Chính phủ hướng dẫn chi tiết thực hiện Pháp lệnh thương phiếu cũng có đề cập đến chiết khấu, tái chiết khấu thương phiếu nhưng chỉ là những quy định mang tính chất dẫn chiếu đến quy định của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam. Quy định về chiết khấu tại các văn bản nêu trên chưa có tính cụ thể, chỉ dừng lại ở việc xác lập tính hợp pháp của hoạt động chiết khấu.

Đến năm 2004, Ngân hàng Nhà nước mới ban hành một văn bản riêng để quy định cụ thể, tạo ra cơ chế pháp lý cho nghiệp vụ chiết khấu của ngân hàng thương mại, đó là, Quyết định số 1325/2004/QĐ-NHNN ngày 15/10/2004 về việc ban hành Quy chế chiết khấu, tái chiết khấu các giấy tờ có giá của tổ chức tín dụng đối với khách hàng. Sự ra đời của Quy chế này là dấu mốc quan trọng trong quá trình hoàn thiện các quy định pháp luật về chiết khấu giấy tờ có giá. Các quy định về riêng về thỏa thuận chiết khấu giấy tờ có giá đã bắt đầu xuất hiện. Tuy vậy, Quy chế mới chỉ quy định về hình thức của thỏa thuận chiết khấu, tái chiết

khấu; còn quy định về nội dung của Quy chế vẫn dẫn chiếu đến quy định của pháp luật có liên quan và hợp đồng mẫu do Hiệp hội Ngân hàng Việt Nam ban hành.

Năm 2005, Quốc hội ban hành Luật các công cụ chuyển nhượng số 49/2005/QH11. Năm 2006, Ngân hàng Nhà nước ban hành Quy chế chiết khấu, tái chiết khấu công cụ chuyển nhượng của tổ chức tín dụng đối với khách hàng kèm theo Quyết định số 63/2006/QĐ-NHNN ngày 29/12/2006 để bổ sung quy định về hoạt động chiết khấu theo Luật các công cụ chuyển nhượng. Các văn bản này cũng góp phần thúc đẩy việc chiết khấu thương phiếu bởi Quy chế chiết khấu, tái chiết khấu giấy tờ có giá không quy định về chiết khấu đối với thương phiếu nên việc chiết khấu vẫn phải tuân theo Nghị định 32/2001/NĐ-CP. Tương tự Quy chế ban hành kèm theo Quyết định 1325, Quy chế chiết khấu, tái chiết khấu công cụ chuyển nhượng mới chỉ quy định về hình thức của thỏa thuận chiết khấu, tái chiết khấu có thời hạn.

Luật các tổ chức tín dụng năm 2010 ra đời trong bối cảnh hoạt động ngân hàng của Việt Nam đang trong giai đoạn phát triển mạnh, nghiệp vụ ngân hàng mở rộng về phạm vi..., trong khi Luật các tổ chức tín dụng năm 1997 chưa đáp ứng được các nhu cầu đặt ra tại thời điểm này. Luật các tổ chức tín dụng năm 2010 quy định chiết khấu là việc mua có kỳ hạn hoặc mua có bảo lưu quyền truy đòi các công cụ chuyển nhượng, giấy tờ có giá khác của người thụ hưởng trước khi đến hạn thanh toán. Phạm vi điều chỉnh của Luật các tổ chức tín dụng 2010 đã mở rộng hơn so với luật năm 1997. Do vậy, Thông tư số 04/2013/TT-NHNN đã được ban hành ngày 01/03/2013 nhằm hướng dẫn cụ thể quy định của Luật các tổ chức tín dụng 2010. Thông tư 04/2013/TT-NHNN thống nhất quy định về hoạt động chiết khấu công cụ chuyển nhượng và giấy tờ có giá khác của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đối với khách hàng tại một văn bản. Đây cũng là văn bản quy phạm pháp luật đầu tiên đưa ra khái niệm, quy định về hình thức và nội dung của hợp đồng chiết khấu công cụ chuyển nhượng, giấy tờ có giá khác.

Cần lưu ý rằng, ngoài các văn bản quy phạm pháp luật điều chỉnh trực tiếp về hoạt động chiết khấu giấy tờ có giá, hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá còn chịu sự điều chỉnh của các quy định về hợp đồng như quy định tại Bộ luật Dân sự 2005 và Luật thương mại 2005.

1.2.2. Nội dung pháp luật điều chỉnh hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá

Hiện nay, đã có một số quy định của pháp luật về hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá, tạo cơ sở pháp lý cho các bên thực hiện hoạt động chiết khấu giấy tờ có giá. Tuy nhiên, các quy định của pháp luật về chiết khấu giấy tờ có giá đang nằm rải rác nhiều văn bản quy phạm pháp luật khác nhau.

Là một loại hợp đồng cụ thể, hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá chịu sự điều chỉnh chung của các quy định pháp luật về hợp đồng trong Bộ luật Dân sự như khái niệm hợp đồng, giao kết hợp đồng, thực hiện hợp đồng, chấm dứt hợp đồng... Hiện nay, Bộ luật Dân sự 2005 vẫn có hiệu lực nhưng từ ngày 24/11/2015, Quốc hội đã ban hành Bộ luật Dân sự số 91/2015/QH13 có hiệu lực vào 01/01/2017. Do đó, khi nghiên cứu quy định pháp luật về hợp đồng nói chung và hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá nói riêng, cần xem xét những điểm mới của Bộ luật Dân sự 2015 để có thể nắm bắt kịp thời những thay đổi của pháp luật.

Các vấn đề mang tính đặc thù của hợp đồng chiết khấu giấy tờ được quy định tại các văn bản cụ thể trong lĩnh vực ngân hàng. Tuy nhiên, các văn bản quy phạm pháp luật có hiệu lực pháp lý cao như Luật các tổ chức tín dụng 2010, Luật Ngân hàng Nhà nước Việt Nam 2010, Luật các công cụ chuyển nhượng 2005 chỉ có một số quy định liên quan đến hoạt động chiết khấu giấy tờ có giá mà không nhắc đến hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá. Hiện nay, các quy định pháp luật về hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá chỉ nằm ở các văn bản hướng dẫn luật. Các quy định này tương đối tản mạn, nằm rải rác trong nhiều văn bản khác nhau, tương ứng với từng chủ thể tham gia ký kết và thực hiện hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá như:

- Đối với hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đối với khách hàng là cá nhân, tổ chức (không thuộc trường hợp nêu trên): Thông tư 04/2013/TT-NHNN ngày 01/03/2013 về hoạt động chiết khấu công cụ chuyển nhượng, giấy tờ có giá khác của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đối với khách hàng.

- Đối với hợp đồng mua lại giấy tờ có giá của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đối với khách hàng là tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài: Thông

tư số 21/2012/TT-NHNN ngày 18/06/2012 quy định về hoạt động cho vay, đi vay, mua, bán có kỳ hạn giấy tờ có giá giữa các tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài và Thông tư số 01/2013/TT-NHNN ngày 07/01/2013 sửa đổi, bổ sung một số điều kiện của Thông tư số 21/2012/TT-NHNN.

- Đối với hoạt động chiết khấu giấy tờ có giá của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam đối với các tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài: Thông tư 01/2012/TT-NHNN ngày 16/02/2012 về chiết khấu giấy tờ có giá của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam đối với các tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài. Thông tư số 01 không quy định về hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá mà chỉ có quy định về văn bản tham gia nghiệp vụ chiết khấu.

Trong phạm vi Khóa luận, người viết chỉ tập trung phân tích về hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá giữa ngân hàng thương mại và khách hàng mà không đi sâu vào hợp đồng giữa các chủ thể khác như Ngân hàng Nhà nước với các tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài; giữa các tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài với nhau.

Như đã phân tích về sự hình thành và phát triển của pháp luật điều chỉnh hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá nêu trên, có thể thấy sự ra đời của Thông tư 04/2013/TT-NHNN đã góp phần tạo ra hành lang pháp lý cho hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá. Thông tư đã đưa ra những quy định cụ thể về khái niệm, hình thức và nội dung của hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá. Về phần nội dung, Thông tư không chỉ liệt kê những điều khoản chính của hợp đồng mà còn đưa ra những quy định cụ thể đối với từng điều khoản này. Ngoài những nội dung cụ thể về hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá, những quy định khác của Thông tư cũng có tác dụng hỗ trợ việc ký kết và thực hiện hợp đồng này. Ví dụ các quy định về điều kiện ngân hàng thương mại được thực hiện hoạt động chiết khấu giấy tờ có giá cũng như định nghĩa về khách hàng sẽ tạo cơ sở để các bên thực hiện việc thẩm định năng lực, điều kiện của đối tác trước khi ký kết hợp đồng.

1.2.3. Sự cần thiết phải điều chỉnh bằng pháp luật đối với hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá

Một hệ thống các quy định của pháp luật về hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá vận hành có hiệu quả sẽ góp phần giúp thị trường chiết khấu giấy tờ có giá phát triển, khuyến khích các chủ thể trong xã hội tham gia vào thị trường chiết khấu giấy tờ có giá, qua đó giúp thúc đẩy sự phát triển của nền kinh tế. Sự cần thiết phải có điều chỉnh bằng pháp luật đối với hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá được thể hiện ở một số điểm như sau:

ii) Xuất phát từ nhu cầu khách quan của thị trường

Sự điều chỉnh của pháp luật về hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá xuất phát từ chính nhu cầu của các bên tham gia hoạt động kinh doanh thương mại. Hoạt động chiết khấu giấy tờ có giá được biết đến như một nghiệp vụ kinh doanh truyền thống của ngân hàng thương mại bởi nó mang lại lợi ích cho tất cả các chủ thể tham gia giao dịch:

- Đối với ngân hàng thương mại

Đối với ngân hàng thương mại, chiết khấu là nghiệp vụ cấp tín dụng có mức độ an toàn khá cao do việc bảo đảm trả nợ đến từ nhiều bên (khách hàng, bên có nghĩa vụ thanh toán, bên bảo lãnh...). Sau khi thực hiện việc chiết khấu giấy tờ có giá cho khách hàng, để đáp ứng nhu cầu thu hồi vốn trước mắt, ngân hàng thương mại có thể thực hiện việc tái chiết khấu giấy tờ có giá đó cho tổ chức tín dụng khác. Tái chiết khấu là việc chiết khấu các công cụ chuyển nhượng, giấy tờ có giá khác đã được chiết khấu trước khi đến hạn thanh toán³⁸. Về mặt quản trị ngân hàng, đây là một dạng dự trữ thứ cấp khá tốt, vừa đảm bảo thanh khoản lại vừa sinh lãi ở mức chấp nhận được³⁹.

- Đối với khách hàng

Kinh doanh luôn xuất hiện nhu cầu về vốn, doanh nghiệp nào tìm được biện pháp giải quyết nhu cầu về vốn sẽ có thuận lợi lớn trong hoạt động kinh doanh của mình. Với đòi hỏi về vốn ngày càng tăng trong nền kinh tế thị trường, tín dụng ngân hàng thông qua các nghiệp

³⁸ Khoản 20 Điều 4 Luật các tổ chức tín dụng 2010.

³⁹ Nguyễn Trung Quyết (2013), “Vai trò của chiết khấu thương phiếu trong kinh tế thị trường”, trang thông tin điện tử Viettronics, <http://viettronics.edu.vn/trangchu/index.php/vi/news/Tin-Kinh-te/Vai-tro-cua-chiet-khau-thuong-phiieu-trong-kinh-te-thi-truong-2276/> ngày truy cập 15/04/2013.

vụ chiết khấu, cầm cố... ra đời và được đánh giá là biện pháp hữu hiệu giúp các doanh nghiệp vượt qua các giai đoạn khó khăn về tài chính. Hoạt động chiết khấu đáp ứng nhu cầu về vốn của doanh nghiệp vì khi doanh nghiệp cần vốn, doanh nghiệp có thể tiến hành chiết khấu giấy tờ có giá đó để có tiền sử dụng vào sản xuất. Chiết khấu khách hàng giải quyết kịp thời các vấn đề về tài chính mà không cần có các biện pháp bảo đảm như khi thực hiện vay vốn, trình tự, thủ tục thực hiện cũng đơn giản hơn. Đối với các doanh nghiệp nhỏ, hoạt động chiết khấu giấy tờ có giá còn giúp gia tăng khả năng tiếp cận nguồn vốn ngân hàng. Có điều này là do khi ngân hàng chiết khấu giấy tờ có giá thì người có trách nhiệm thanh toán giấy tờ có giá mới chính là đối tượng chủ yếu mà ngân hàng quan tâm khi cấp tín dụng, mặc dù chính chủ nợ, hay người thụ hưởng mới là người mang giấy tờ có giá đi chiết khấu. Cho nên nếu người thanh toán là công ty lớn, hoạt động hiệu quả thì sẽ dễ dàng được ngân hàng chấp nhận chiết khấu.

- *Đối với Nhà nước*

Hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá giúp xác định trách nhiệm của các bên, trình tự, thủ tục... thực hiện giao dịch chiết khấu giấy tờ có giá. Pháp luật về hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá sẽ tạo cơ sở để cơ quan nhà nước có thẩm quyền tiến hành các hoạt động quản lý nhà nước như kiểm tra sự tuân thủ pháp luật về nghiệp vụ chiết khấu của các bên. Qua đó, giúp phòng ngừa rủi ro trong hoạt động chiết khấu, đảm bảo sự phát triển ổn định của quan hệ kinh tế. Có thể thấy, pháp luật về hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá là công cụ giúp nhà nước quản lý hoạt động chiết khấu giấy tờ có giá, nhằm đảm bảo hoạt động này phát triển theo đúng định hướng của Đảng và Nhà nước, đáp ứng yêu cầu xây dựng nền kinh tế thị trường theo định hướng xã hội chủ nghĩa.

Có thể thấy hoạt động chiết khấu giấy tờ có giá là một hoạt động cần thiết, mang lại lợi ích cho chính các chủ thể tham gia. Một hệ thống pháp luật về hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá cụ thể, rõ ràng, phù hợp với thực tiễn sẽ đáp ứng nhu cầu của thị trường, đồng thời khuyến khích thị trường chiết khấu giấy tờ có giá phát triển.

i) Tạo hành lang pháp lý để bảo vệ quyền lợi hợp pháp của các bên trong hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá:

Một vai trò quan trọng của pháp luật về hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá là giúp đảm bảo quyền và lợi ích của cả ngân hàng thương mại (bên nhận chiết khấu) và khách hàng (bên đề nghị chiết khấu) khi tham gia vào giao dịch chiết khấu giấy tờ có giá.

Trên thực tế, trong giao dịch chiết khấu giấy tờ có giá luôn tiềm ẩn rủi ro cho các bên. Đối với ngân hàng thương mại, đó là khả năng thu hồi vốn. Đối với khách hàng, là các vấn đề liên quan đến lãi suất, thanh toán tiền chiết khấu trước hạn... Pháp luật về hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá sẽ dự liệu các trường hợp có thể xảy ra và đưa ra biện pháp phù hợp để giải quyết qua đó tạo sự tin tưởng cho các bên tham gia giao dịch.

Pháp luật về hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá cũng tạo cơ sở pháp lý để giải quyết các tranh chấp có thể phát sinh trong quá trình thực hiện hợp đồng. Các tranh chấp này có thể về việc thanh toán của ngân hàng, về nghĩa vụ mua lại giấy tờ có giá của khách hàng trong trường hợp áp dụng phương thức mua có kỳ hạn... Khi các tranh chấp này xảy ra, các bên có thể sử dụng các quy định pháp luật để tự thương lượng, hòa giải hoặc được các cơ quan có thẩm quyền (tòa án, trọng tài) vận dụng quy định pháp luật để giải quyết.

Hệ thống pháp luật về hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá sẽ tạo cơ sở pháp lý để giải quyết thoả đáng quyền lợi giữa các bên trong giao dịch chiết khấu giấy tờ có giá.

iii) Để phù hợp với xu hướng hội nhập kinh tế quốc tế

Xu hướng hội nhập kinh tế quốc tế của Việt Nam cũng đặt ra yêu cầu hoàn thiện cũng như xây dựng mới các văn bản pháp luật trong nước nhằm tạo nên một cơ chế pháp lý đồng bộ, phù hợp với thực tiễn của nước ta, yêu cầu của pháp luật và thông lệ quốc tế. Trong những năm gần đây, cùng với việc nước ta gia nhập ASEAN (AFTA), APEC, Hiệp định Thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ (BTA), FTA ASEAN - Trung Quốc, FTA ASEAN - Hàn Quốc, WTO, FTA ASEAN - Nhật Bản, FTA Việt Nam - Liên minh kinh tế Á - Âu, Hiệp định Đối tác xuyên Thái Bình Dương (TPP), Cộng đồng Kinh tế ASEAN (AEC)... các doanh nghiệp nước ta ngày càng mở rộng quan hệ giao lưu thương mại, đầu tư với các nước trong khu vực và trên thế giới. Quá trình hội nhập và tăng cường giao lưu thương mại này đòi hỏi các doanh nghiệp phải tìm hiểu và sử dụng các phương thức, phương tiện thanh toán phổ biến trong quan hệ

thương mại quốc tế, quan hệ tín dụng quốc tế như thư tín dụng, séc, hối phiếu đòi nợ, hối phiếu nhận nợ,... Mặt khác, quá trình hội nhập cũng đòi hỏi nước ta phải thay đổi, ban hành mới một số văn bản quy phạm pháp luật mới để tạo ra môi trường kinh doanh thuận lợi cho các doanh nghiệp trong và ngoài nước phù hợp hơn với thể chế, chuẩn mực và thông lệ quốc tế. Để thúc đẩy sự phát triển tín dụng thương mại, đòi hỏi Nhà nước phải xây dựng cơ sở pháp lý hoàn chỉnh, đồng bộ cho các hoạt động chiết khấu giấy tờ có giá nói chung và hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá nói chung. Việc ban hành quy định pháp luật về hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá sẽ bảo đảm cho việc hình thành khung pháp lý để đảm bảo sự an toàn và khuyến khích các chủ thể tham gia hoạt động chiết khấu giấy tờ có giá.

Ở nước ta, giao dịch chiết khấu giấy tờ có giá của ngân hàng thương mại chưa thực sự phát triển. Hiện tượng này có nhiều nguyên nhân song một nguyên nhân rất cơ bản là sự tản mạn, chưa thống nhất và thiếu các quy định hợp lý để thúc đẩy hoạt động chiết khấu giấy tờ có giá nói chung cũng như hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá nói riêng. Do vậy, cần phải có các quy định pháp luật điều chỉnh hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá để đảm bảo cho việc xác lập và thực hiện các giao dịch chiết khấu giấy tờ có giá, từ đó tạo điều kiện góp phần phát triển quan hệ kinh tế.

Chương 2:

THỰC TRẠNG CÁC QUY ĐỊNH CỦA PHÁP LUẬT VỀ HỢP ĐỒNG CHIẾT KHẤU GIẤY TỜ CÓ GIÁ TRONG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI TẠI VIỆT NAM

2.1. Chủ thể của hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá

Mang bản chất là một giao dịch mua bán nên chủ thể tham gia vào hoạt động chiết khấu giấy tờ có giá cũng giống như quan hệ mua bán trong dân sự thông thường, gồm có bên mua và bên bán. Trong đó, ngân hàng thương mại (bên nhận chiết khấu) đảm nhận vai trò của bên mua, còn khách hàng (bên đề nghị chiết khấu) là bên bán.

2.1.1. Ngân hàng thương mại

Theo Quy chế chiết khấu, tài chiết khấu giấy tờ có giá của tổ chức tín dụng đối với khách hàng, bên nhận chiết khấu là các tổ chức tín dụng được thành lập, hoạt động và được thực hiện nghiệp vụ chiết khấu, tái chiết khấu giấy tờ có giá theo quy định của Luật các tổ chức tín dụng⁴⁰. Đối chiếu với Luật các tổ chức tín dụng 2010, chỉ có ngân hàng thương mại, ngân hàng hợp tác xã (nếu được Ngân hàng Nhà nước chấp thuận bằng văn bản), công ty tài chính và chi nhánh ngân hàng nước ngoài tại Việt Nam (với điều kiện ngân hàng nước ngoài được phép thực hiện hoạt động chiết khấu giấy tờ có giá tại nước nơi ngân hàng thương mại đặt trụ sở chính) mới được phép thực hiện nghiệp vụ chiết khấu giấy tờ có giá⁴¹. Theo pháp luật hiện hành, các chủ thể (bên nhận chiết khấu) có thể tham gia vào hoạt động chiết khấu (không bao gồm nghiệp vụ chiết khấu của Ngân hàng Nhà nước) là tổ chức tín dụng (ngân hàng thương mại; công ty tài chính; công ty cho thuê tài chính và ngân hàng hợp tác xã khi được Ngân hàng Nhà nước chấp thuận bằng văn bản) và chi nhánh ngân hàng nước ngoài⁴².

⁴⁰ Khoản 1 Điều 2 Quy chế chiết khấu, tài chiết khấu giấy tờ có giá của tổ chức tín dụng đối với khách hàng ban hành kèm theo Quyết định số 1325/2004/QĐ-NHNN ngày 15/10/2004 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước

⁴¹ Điều 98, 108, 117, 123 Luật các tổ chức tín dụng 2010

⁴² Khoản 1, 2 Điều 2 Thông tư 04/2013/TT-NHNN ngày 01/03/2013 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước quy định về hoạt động chiết khấu công cụ chuyển nhượng, giấy tờ có giá khác của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đối với khách hàng.

Như vậy, Thông tư 04/2013/TT-NHNN ra đời đã quy định lại về chủ thể (bên nhận chiết khấu) theo hướng phù hợp với Luật các tổ chức tín dụng 2010. Qua quy định về bên nhận chiết khấu, có thể thấy hoạt động chiết khấu giấy tờ có giá có những đòi hỏi khắt khe về chủ thể và cũng thể hiện nghiệp vụ này luôn gắn với hoạt động của các tổ chức tín dụng.

Trong phạm vi Khóa luận, người viết chỉ phân tích về hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng thương mại tại Việt Nam. Do vậy, đối với chủ thể của hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá, Khóa luận chỉ phân tích về ngân hàng thương mại.

Theo Luật các tổ chức tín dụng 2010, ngân hàng là loại hình tổ chức tín dụng có thể được thực hiện tất cả các hoạt động ngân hàng theo quy định của pháp luật. Tùy theo tính chất và mục tiêu hoạt động, ngân hàng được phân chia thành các loại hình như ngân hàng thương mại, ngân hàng chính sách, ngân hàng hợp tác xã⁴³. Trong đó, ngân hàng thương mại là loại hình ngân hàng được thực hiện tất cả các hoạt động ngân hàng và các hoạt động kinh doanh khác theo quy định của pháp luật nhằm mục tiêu lợi nhuận⁴⁴.

Chiết khấu là nghiệp vụ cấp tín dụng thuộc hoạt động ngân hàng. Tuy nhiên, không phải ngân hàng thương mại nào cũng được thực hiện nghiệp vụ này. Ngân hàng thương mại được thực hiện nghiệp vụ chiết khấu giấy tờ có giá khi có đáp ứng các điều kiện sau⁴⁵:

Thứ nhất, trong Giấy phép thành lập và hoạt động do Ngân hàng Nhà nước Việt Nam cấp có ghi nội dung cấp tín dụng dưới hình thức chiết khấu công cụ chuyển nhượng, giấy tờ có giá khác. Theo đó, ngân hàng thương mại không được thực hiện hoạt động chiết khấu giấy tờ có giá khi Giấy phép do Ngân hàng Nhà nước cấp không có nội dung cấp tín dụng dưới hình thức chiết khấu công cụ chuyển nhượng, giấy tờ có giá khác. Để được cấp Giấy phép thành lập và hoạt động, ngân hàng thương mại phải thỏa mãn các điều kiện quy định tại Điều 20 Luật các tổ chức tín dụng. Trường hợp, trong Giấy phép của ngân hàng thương mại không

⁴³ Khoản 2 Điều 4 Luật các tổ chức tín dụng 2010

⁴⁴ Khoản 3 Điều 4 Luật các tổ chức tín dụng 2010

⁴⁵ Điều 4 Thông tư 04/2013/TT-NHNN ngày 01/03/2013 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước quy định về hoạt động chiết khấu công cụ chuyển nhượng, giấy tờ có giá khác của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đối với khách hàng

có nội dung này, ngân hàng thương mại cần thực hiện việc bổ sung Giấy phép đối với hoạt động nêu trên theo đúng quy định của pháp luật. Trên thực tế, sau khi Thông tư 04/2013/TT-NHNN ra đời, nhiều ngân hàng thương mại đã thực hiện sửa đổi Giấy phép. Ví dụ, ngày 10/4/2015, Ngân hàng Việt Nam Thịnh Vượng đã xin Đại hội đồng cổ đông về việc sửa đổi, bổ sung Giấy phép từ “chiết khấu thương phiếu, trái phiếu và giấy tờ có giá” thành “chiết khấu, tái chiết khấu công cụ chuyển nhượng và giấy tờ có giá khác”, “chiết khấu, tái chiết khấu giấy tờ có giá bằng ngoại tệ” thành “chiết khấu, tái chiết khấu công cụ chuyển nhượng và giấy tờ có giá khác bằng ngoại tệ”⁴⁶.

Thứ hai, có quy định nội bộ để thực hiện hoạt động chiết khấu công cụ chuyển nhượng, giấy tờ có giá khác phù hợp với quy định của pháp luật. Thông tư 04/2013/TT-NHNN không quy định về các nội dung tối thiểu trong quy định nội bộ cũng như không yêu cầu ngân hàng thương mại phải đăng ký quy định nội bộ với Ngân hàng Nhà nước. Tuy nhiên, căn cứ theo quy định tại Luật các tổ chức tín dụng 2010, ngân hàng thương mại phải ban hành quy định về cấp tín dụng để đảm bảo sử dụng vốn vay đúng mục đích và phải gửi cho Ngân hàng Nhà nước các quy định nội bộ ngay sau khi ban hành⁴⁷. Nội dung chính của quy định nội bộ về cấp tín dụng cũng được quy định cụ thể tại Thông tư 36/2014/TT-NHNN⁴⁸. Do chiết khấu được coi là nghiệp vụ cấp tín dụng, các quy định nội bộ để thực hiện hoạt động chiết khấu sẽ phải tuân thủ theo quy định chung về quy định nội bộ về cấp tín dụng như trên.

Nhìn qua Thông tư 04/2013/TT-NHNN, có thể nhầm tưởng rằng các quy định pháp luật hiện tại về điều kiện để ngân hàng thương mại thực hiện hoạt động chiết khấu giấy tờ có giá khá đơn giản. Tuy nhiên, điều kiện để ngân hàng thương mại thực hiện hoạt động chiết khấu giấy tờ có giá không được liệt kê quá nhiều bởi chủ thể thực hiện (ngân hàng thương

⁴⁶ Tờ trình sửa đổi, bổ sung Giấy phép hoạt động của VPBank ngày 10/04/2015, http://www.vpbank.com.vn/sites/default/files/VPB_Documents/Phu%20Luc%2009-%20t%E1%BB%9D%20tr%C3%ACnh%20s%E1%BB%ADa%20%C4%91%E1%BB%95i%20gi%E1%BA%A5y%20ph%C3%A9p.pdf

⁴⁷ Điều 93 Luật các tổ chức tín dụng 2010

⁴⁸ , Điều 4 Thông tư 36/2014/TT-NHNN ngày 20/11/2014 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước quy định các giới hạn, tỷ lệ đảm bảo an toàn trong hoạt động của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài.

mại) đã phải đáp ứng những yêu cầu rất khắt khe về năng lực tài chính, người quản lý điều hành, phương án kinh doanh... mới được phép thành lập và hoạt động.

Thực tế cho thấy rằng, ngoài việc thỏa mãn những điều kiện pháp định trên đây, ngân hàng thương mại chỉ có thể kinh doanh hiệu quả khi có những điều kiện khác như nguồn vốn, kỹ năng nghiệp vụ chiết khấu, khả năng tiếp cận thị trường, hệ thống công nghệ hiện đại, trình độ quản trị tiên tiến, chiến lược khách hàng hợp lý... Những điều kiện này tuy không có tính chất bắt buộc và không ảnh hưởng đến hiệu lực pháp lý của hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá mà các bên xác lập nhưng lại là những đảm bảo cần thiết để thực hiện hoạt động chiết khấu giấy tờ có giá của ngân hàng trên thị trường.

2.1.2. Khách hàng chiết khấu

Pháp luật trước đây quy định khách hàng chiết khấu giấy tờ có giá tại tổ chức tín dụng là chủ sở hữu giấy tờ có giá, bao gồm: Tổ chức, cá nhân Việt Nam; tổ chức, cá nhân nước ngoài đang sinh sống, hoạt động hợp pháp tại Việt Nam; tổ chức tín dụng⁴⁹. Khách hàng tái chiết khấu giấy tờ có giá tại các tổ chức tín dụng là tổ chức tín dụng sở hữu giấy tờ có giá đó⁵⁰. Đối với giấy tờ có giá là công cụ chuyển nhượng (hối phiếu đòi nợ, hối phiếu nhận nợ, séc), khách hàng là người thụ hưởng công cụ chuyển nhượng và có nhu cầu chiết khấu công cụ chuyển nhượng đó, bao gồm: Tổ chức, cá nhân Việt Nam; tổ chức, cá nhân nước ngoài⁵¹. Vậy, đối với công cụ chuyển nhượng hay các loại giấy tờ có giá khác, khách hàng đều có thể là tổ chức, cá nhân Việt Nam; tổ chức, cá nhân nước ngoài. Điểm khác biệt duy nhất là đối với loại giấy tờ có giá khác, nếu khách hàng là tổ chức, cá nhân nước ngoài thì phải đáp ứng cả điều kiện đang sinh sống, hoạt động hợp pháp tại Việt Nam.

⁴⁹ Khoản 2 Điều 2 Quy chế chiết khấu, tài chiết khấu giấy tờ có giá của tổ chức tín dụng đối với khách hàng ban hành kèm theo Quyết định số 1325/2004/QĐ-NHNN ngày 15/10/2004 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước

⁵⁰ Khoản 3 Điều 2 Quy chế chiết khấu, tài chiết khấu giấy tờ có giá của tổ chức tín dụng đối với khách hàng ban hành kèm theo Quyết định số 1325/2004/QĐ-NHNN ngày 15/10/2004 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước

⁵¹ Khoản 2 Điều 1 Quy chế chiết khấu, tái chiết khấu công cụ chuyển nhượng của tổ chức tín dụng đối với khách hàng ban hành kèm theo Quyết định số 63/2006/QĐ-NHNN ngày 29/12/2006 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước

Pháp luật hiện hành quy định khách hàng (bên đề nghị chiết khấu) là người thụ hưởng công cụ chuyển nhượng được phép giao dịch tại Việt Nam, chủ sở hữu giấy tờ có giá được phát hành trên lãnh thổ Việt Nam⁵². Khách hàng có thể là: i) tổ chức trong nước (không bao gồm tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài) và cá nhân trong nước; hoặc ii) pháp nhân, cá nhân nước ngoài đang hoạt động, cư trú hợp pháp tại Việt Nam, có năng lực pháp luật dân sự theo quy định của Bộ luật dân sự về năng lực pháp luật dân sự của pháp nhân, cá nhân nước ngoài. Pháp luật dân sự của Việt Nam đã được dẫn chiếu để làm cơ sở đánh giá năng lực pháp luật của khách hàng nước ngoài khi tham gia giao kết hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá.

Có thể thấy, Thông tư 04/2013/TT-NHNN đã giới hạn đối tượng khách hàng tham gia chiết khấu là tổ chức tín dụng so với Quy chế cũ. Hoạt động tái chiết khấu biểu hiện quan hệ tín dụng giữa các tổ chức tín dụng, vì vậy, các nhà lập pháp quan niệm rằng hoạt động này cần phải được điều chỉnh bởi một quy chế riêng. Hiện nay, nhóm khách hàng là tổ chức tín dụng sẽ phải thực hiện theo quy định tại Thông tư số 21/2012/TT-NHNN ngày 18/6/2012 về hoạt động cho vay, đi vay, mua, bán có kì hạn giấy tờ có giá giữa các tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài và Thông tư số 01/2013/TT-NHNN ngày 07/01/2013 sửa đổi, bổ sung một số điều của Thông tư 21/2012/TT-NHNN với yêu cầu khắt khe hơn về điều kiện và mục đích khi thực hiện khoản vay. Trong phạm vi Khóa luận, người viết xin tập trung phân tích về hoạt động chiết khấu giấy tờ có giá của ngân hàng thương mại theo Thông tư 04/2013/TT-NHNN mà không đi sâu vào hoạt động tái chiết khấu theo Thông tư 21/2012/TT-NHNN.

Ngoài những quy định nêu trên của pháp luật, các ngân hàng thương mại thường bổ sung thêm những điều kiện về khách hàng. Ví dụ, Ngân hàng TMCP Quân Đội (MB) yêu cầu khách hàng phải đáp ứng điều kiện⁵³: (i) Được xếp hạng tín dụng nội bộ từ A trở lên; (ii) Là

⁵² Khoản 3 Điều 2 Thông tư 04/2013/TT-NHNN ngày 01/03/2013 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước quy định về hoạt động chiết khấu công cụ chuyển nhượng, giấy tờ có giá khác của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đối với khách hàng.

⁵³ Trang thông tin điện tử Ngân hàng TMCP Quân Đội (MB)

doanh nghiệp quy mô lớn theo quy định của MB; (iii) Có mục đích vay phù hợp với hoạt động của doanh nghiệp; (iv) Có tối thiểu 05 năm kinh nghiệm, 03 năm liên tiếp gần nhất có lãi; (v) không phát sinh nợ từ nhóm 02 trở lên tại MB và các tổ chức tín dụng trong vòng 12 tháng gần nhất. Những điều kiện này được đưa ra nhằm đảm bảo những nguyên tắc chiết khấu như đảm bảo khách hàng sử dụng tiền chiết khấu để thanh toán các giao dịch mà pháp luật không cấm, đảm bảo khả năng tài chính để mua lại giấy tờ có giá hoặc thanh toán đầy đủ số tiền chiết khấu, lãi chiết khấu và các chi phí hợp pháp khác mà các bên thỏa thuận ghi trong hợp đồng chiết khấu

2.2. Đối tượng của hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá

Mỗi hình thức cấp tín dụng khác nhau có đối tượng hợp đồng khác nhau. Nếu như đối tượng hợp đồng bao thanh toán là các khoản phải thu, khoản phải trả phát sinh từ việc mua, bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ theo hợp đồng mua bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ, thì ở đây, đối tượng của hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá là các giấy tờ có giá chưa đến hạn thanh toán (xem phân tích tại mục 1.1).

2.2.1. Khái niệm giấy tờ có giá

- Về phương diện lý luận

Giấy tờ có giá nói chung, được hiểu là chứng chỉ hoặc bút toán ghi sổ, trong đó xác nhận quyền tài sản của một chủ thể nhất định (tổ chức, cá nhân) xét trong mối quan hệ pháp lý với các chủ thể khác. Giấy tờ có giá có ba thuộc tính: (1) Xác nhận quyền tài sản của một chủ thể xác định; (2) Trị giá được bằng tiền; và (3) Có thể chuyển giao quyền sở hữu cho chủ thể khác trong giao lưu dân sự⁵⁴.

<https://mbbank.com.vn/khachhangdoanhnghiep/Lists/ChoVay/DispForm.aspx?ID=7&InitialTabId=Ribbon.Read&VisibilityContext=WSSTabPersistence>

⁵⁴ Nguyễn Văn Tuyên (2008), “Bàn về giao dịch phát hành giấy tờ có giá của tổ chức tín dụng”, *Tạp chí Ngân hàng* (09), tr.30.

Sở dĩ, giấy tờ có giá xác nhận quyền tài sản bởi nó là bằng chứng xác nhận nghĩa vụ trả nợ của một chủ thể đối với người thụ hưởng (chủ thể có quyền sở hữu đối với khoản nợ) trong một thời hạn nhất định và trong điều kiện nhất định (cũng có thể là vô điều kiện).

Một nội dung không thể thiếu của giấy tờ có giá là mệnh giá. Thuộc tính trị giá được bằng tiền giúp cho chủ sở hữu giấy tờ có giá có thể nhận được khoản tiền mặt tương ứng với giá trị của giấy tờ có giá khi họ có nhu cầu. Nhờ vậy, giấy tờ có giá có tính thanh khoản cao.

Có thể chuyển giao quyền sở hữu là yếu tố đảm bảo cho giấy tờ có giá có thể tham gia giao dịch trong các quan hệ dân sự. Giấy tờ có giá có thể là (i) giấy tờ có giá ghi danh hoặc (ii) giấy tờ có giá vô danh. Giấy tờ có giá vô danh thuộc quyền sở hữu của người nắm giữ giấy tờ có giá, trong khi đó, giấy tờ có giá ghi danh có ghi tên người sở hữu. Đối với giấy tờ có giá ghi danh, tổ chức phát hành giấy tờ có giá phải mở sổ đăng ký quyền sở hữu và tiến hành đăng ký lại khi khách hàng có yêu cầu chuyển nhượng quyền sở hữu⁵⁵. Có một số giấy tờ có giá có thể ghi cụm từ “không được chuyển nhượng”, “cấm chuyển nhượng”, “không trả theo lệnh” hoặc các cụm từ có ý nghĩa tương tự nhưng những giấy tờ có giá không được phép giao dịch trên sẽ không đủ điều kiện được nhận chiết khấu.

- Về phương diện pháp lý

Bộ luật dân sự 2005 và Bộ luật dân sự 2015 đều thống nhất tài sản bao gồm vật, tiền, giấy tờ có giá và quyền tài sản. Thuật ngữ “giấy tờ có giá” được dùng phổ biến trong các văn bản quy phạm pháp luật như Bộ luật dân sự, Luật các tổ chức tín dụng, Luật các công cụ chuyển nhượng, Luật Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, các văn bản quy phạm pháp luật khác trong lĩnh vực ngân hàng (Quyết định 1022/2004/QĐ-NHNN ngày 17/08/2004, Quyết định số 11/QĐ-NHNN ngày 06/01/2010, Thông tư 34/2013/TT-NHNN ngày 31/12/2013...), các văn bản quy phạm pháp luật về giao dịch bảo đảm (Nghị định 163/2006/NĐ-CP ngày 29/12/2006, Nghị định 11/2012/NĐ-CP ngày 22/02/2012...). Tuy nhiên, các văn bản này vẫn có những cách quy định khác nhau về “giấy tờ có giá”.

⁵⁵ Khoản 4 Điều 4 Quy chế phát hành giấy tờ có giá của tổ chức tín dụng để huy động vốn trong nước ban hành kèm theo Quyết định 1287/QĐ-NHNN ngày 22/11/2002 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước

Cụ thể, Luật Ngân hàng Nhà nước Việt Nam 2010 quy định giấy tờ có giá là bằng chứng xác nhận nghĩa vụ trả nợ giữa tổ chức phát hành giấy tờ có giá với người sở hữu giấy tờ có giá trong một thời hạn nhất định, điều kiện trả lãi và các điều kiện khác (khoản 8 Điều 6). Thuật ngữ “bằng chứng xác nhận nghĩa vụ trả nợ” được hiểu giấy tờ có giá sẽ là điều kiện ràng buộc để tổ chức phát hành thực hiện nghĩa vụ thanh toán cho chủ sở hữu khi đến hạn. Định nghĩa này của Luật Ngân hàng Nhà nước Việt Nam mang tính khái quát chung. Tuy vậy, luật vẫn chưa phù hợp với đối tượng giấy tờ có giá là séc hay hối phiếu đòi nợ bởi với séc hay hối phiếu đòi nợ thì nghĩa vụ trả nợ thực tế cho người thụ hưởng (chủ sở hữu séc hay hối phiếu) thuộc về bên đề nghị phát hành séc, hối phiếu (người ký phát) chứ không phải là tổ chức phát hành (người bị ký phát). Pháp luật quy định người ký phát có nghĩa vụ thanh toán số tiền ghi trên hối phiếu đòi nợ cho người thụ hưởng khi hối phiếu đòi nợ bị từ chối chấp thuận hoặc bị từ chối thanh toán (khoản 1 Điều 17 Luật các công cụ chuyển nhượng 2005). Séc là giấy tờ có giá do người ký phát lập, ra lệnh cho người bị ký phát là ngân hàng hoặc tổ chức cung ứng dịch vụ thanh toán được phép của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam trích một số tiền nhất định từ tài khoản của mình để thanh toán cho người thụ hưởng (khoản 4 Điều 4 Luật các công cụ chuyển nhượng 2005). Việc thanh toán nợ của tổ chức phát hành cho người thụ hưởng chỉ là việc thực hiện thay nghĩa vụ cho bên đề nghị phát hành để được hưởng khoản phí hoa hồng từ việc thực hiện nghiệp vụ này của họ.

Các văn bản quy phạm pháp luật khác lại quy định về giấy tờ có giá theo hướng liệt kê các loại giấy tờ có giá thuộc phạm vi điều chỉnh của văn bản. Ví dụ, Luật các công cụ chuyển nhượng 2005 quy định các công cụ chuyển nhượng quy định trong luật gồm hối phiếu đòi nợ, hối phiếu nhận nợ, séc, công cụ chuyển nhượng khác, trừ công cụ nợ dài hạn được tổ chức phát hành nhằm huy động vốn trên thị trường (Điều 1); Thông tư 34/2013/TT-NHNN điều chỉnh các giấy tờ có giá là kỳ phiếu, tín phiếu, chứng chỉ tiền gửi, trái phiếu (Điều 1); Nghị định 11/2012/NĐ-CP quy định giấy tờ có giá bao gồm cổ phiếu, trái phiếu, hối phiếu, kỳ phiếu, tín phiếu, chứng chỉ tiền gửi, séc, chứng chỉ quỹ, các giấy tờ có giá khác theo quy định của pháp luật, trị giá được thành tiền và được phép giao dịch (khoản 1 Điều 1)...

Trong nghiệp vụ chiết khấu, giấy tờ có giá được chiết khấu bao gồm hai dạng: (i) các công cụ chuyển nhượng (hối phiếu đòi nợ, hối phiếu nhận nợ, séc, các công cụ chuyển nhượng khác theo quy định pháp luật); và (ii) giấy tờ có giá khác (tín phiếu, trái phiếu, kỳ phiếu, chứng chỉ tiền gửi) theo quy định của pháp luật và quy định của Ngân hàng Nhà nước. Phạm vi giấy tờ có giá được chiết khấu theo Thông tư 04 đã có những thay đổi trong cách thức liệt kê⁵⁶. Theo đó, văn bản này bổ sung các công cụ chuyển nhượng khác có thể được chiết khấu bên cạnh séc, hối phiếu đòi nợ và hối phiếu nhận nợ. Đối với giấy tờ có giá, Thông tư 04 loại trừ một số đối tượng được ghi nhận tại Quy chế ban hành kèm theo Quyết định 1325, đó là: tín phiếu kho bạc, trái phiếu kho bạc, trái phiếu công trình trung ương, trái phiếu đầu tư, trái phiếu ngoại tệ, công trái xây dựng Tổ quốc. Riêng giấy tờ có giá do tổ chức tín dụng phát hành, chỉ có kỳ phiếu, tín phiếu, chứng chỉ tiền gửi, trái phiếu được chấp nhận chiết khấu.

2.2.2. Các loại giấy tờ có giá

Pháp luật hiện hành quy định các loại giấy tờ có giá được chiết khấu bao gồm:

- Công cụ chuyển nhượng:

Công cụ chuyển nhượng là giấy tờ có giá ghi nhận lệnh thanh toán hoặc cam kết thanh toán không điều kiện một số tiền xác định vào một thời điểm nhất định (khoản 1 Điều 4 Luật các công cụ chuyển nhượng 2005).

Ngân hàng thương mại được phép lựa chọn chiết khấu các công cụ chuyển nhượng phát hành ở Việt Nam hoặc phát hành ở nước ngoài được chuyển nhượng ở Việt Nam, bao gồm: hối phiếu đòi nợ, hối phiếu nhận nợ, séc và các loại công cụ chuyển nhượng khác được chiết khấu theo quy định của pháp luật (khoản 1 Điều 6 Thông tư 04/2013/TT-NHNN):

- Hối phiếu đòi nợ là giấy tờ có giá do người ký phát lập, yêu cầu người bị ký phát thanh toán không điều kiện một số tiền xác định khi có yêu cầu hoặc vào một thời

⁵⁶ Hoàng Minh Thái (2013), “Bàn về những điểm mới của pháp luật về chiết khấu công cụ chuyển nhượng”, *Tạp chí Luật học* (05), tr.39.

điểm nhất định trong tương lai cho người thụ hưởng (khoản 2 Điều 4 Luật các công cụ chuyển nhượng 2005);

- Hối phiếu nhận nợ là giấy tờ có giá do người phát hành lập, cam kết thanh toán không điều kiện một số tiền xác định khi có yêu cầu hoặc vào một thời điểm nhất định trong tương lai cho người thụ hưởng (khoản 3 Điều 4 Luật các công cụ chuyển nhượng 2005);

- Séc là giấy tờ có giá do người ký phát lập, ra lệnh cho người bị ký phát là ngân hàng hoặc tổ chức cung ứng dịch vụ thanh toán được phép của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam trích một số tiền nhất định từ tài khoản của mình để thanh toán cho người thụ hưởng (khoản 4 Điều 4 Luật các công cụ chuyển nhượng 2005);

- **Giấy tờ có giá khác:**

Ngoài giấy tờ có giá là công cụ chuyển nhượng thì ngân hàng thương mại còn được lựa chọn chiết khấu các loại giấy tờ có giá khác như (khoản 2 Điều 6 Thông tư 04/2013/TT-NHNN):

- Tín phiếu Ngân hàng Nhà nước;
- Trái phiếu Chính phủ;
- Trái phiếu được Chính phủ bảo lãnh;
- Trái phiếu Chính quyền địa phương;
- Kỳ phiếu, tín phiếu, chứng chỉ tiền gửi, trái phiếu do tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài phát hành theo quy định của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam;
- Kỳ phiếu, tín phiếu, trái phiếu do tổ chức khác phát hành và được chiết khấu theo quy định của pháp luật hiện hành.

Trong đó:

- Tín phiếu là loại giấy tờ có giá ngắn hạn do Chính phủ, Ngân hàng Nhà nước hoặc các doanh nghiệp phát hành nhằm mục đích huy động vốn trong ngắn hạn (dưới

1 năm). Phổ biến nhất là tín phiếu Kho bạc – công cụ vay nợ ngắn hạn của Chính phủ do Kho bạc phát hành để tạm thời bù đắp những thiếu hụt của Ngân sách Nhà nước trong năm ngân sách. Tín phiếu Ngân hàng Nhà nước là giấy tờ có giá ngắn hạn, do Ngân hàng Nhà nước Việt Nam phát hành để tạo ra công cụ trên thị trường tiền tệ nhằm thực hiện chính sách tiền tệ quốc gia⁵⁷.

- Trái phiếu là loại chứng khoán xác nhận quyền và lợi ích hợp pháp của người sở hữu đối với một phần vốn nợ của tổ chức phát hành. Có các loại trái phiếu như trái phiếu Chính phủ (gồm tín phiếu kho bạc, trái phiếu kho bạc, công trái xây dựng Tổ quốc), trái phiếu được Chính phủ bảo lãnh và trái phiếu chính quyền địa phương⁵⁸.

- Kỳ phiếu, tín phiếu, chứng chỉ tiền gửi, trái phiếu do tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài phát hành là bằng chứng xác nhận nghĩa vụ trả nợ giữa tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài phát hành với người mua giấy tờ có giá trong một thời hạn nhất định, điều kiện trả lãi và các điều kiện khác.⁵⁹

- Trái phiếu doanh nghiệp là loại chứng khoán nợ do doanh nghiệp phát hành, xác nhận nghĩa vụ trả gốc, lãi và các nghĩa vụ khác (nếu có) của doanh nghiệp đối với chủ sở hữu trái phiếu⁶⁰.

Có thể thấy, pháp luật Việt Nam về chiết khấu không quy định về hoạt động chiết khấu bộ chứng từ xuất khẩu. Chưa có văn bản quy phạm pháp luật quy định bộ chứng từ xuất khẩu không có hối phiếu thanh toán theo phương thức nhờ thu (không kèm L/C), bộ chứng từ xuất khẩu không có hối phiếu kèm L/C (thanh toán ngay hoặc trả chậm)... là công cụ chuyển

⁵⁷ Điều 1 Quy chế phát hành tín phiếu Ngân hàng Nhà nước ban hành kèm theo Quyết định số 362/1999/QĐ-NHNN ngày 08/10/1999 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước

⁵⁸ Điều 10, Nghị định 01/2011/NĐ-CP ngày 05/01/2011 về phát hành trái phiếu Chính phủ, trái phiếu được Chính phủ bảo lãnh và trái phiếu chính quyền địa phương.

⁵⁹ Khoản 1 Điều 2 Thông tư 34/2013/TT-NHNN ngày 31/12/2013 quy định về phát hành kỳ phiếu, tín phiếu, chứng chỉ tiền gửi, trái phiếu trong nước của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài.

⁶⁰ Khoản 1 Điều 2 Nghị định 90/2011/NĐ-CP ngày 14/10/2011 về phát hành trái phiếu doanh nghiệp

nhượng và được chiết khấu theo quy định của pháp luật⁶¹. Vì vậy, hiện tại các ngân hàng thương mại phải thực hiện chiết khấu bộ chứng từ xuất khẩu theo tập quán thương mại quốc tế như tập quán thương mại quốc tế do Phòng thương mại quốc tế ban hành (UCP 600, UCR 522..).

2.2.3. Điều kiện giấy tờ có giá được nhận chiết khấu

Không phải giấy tờ có giá nào cũng được coi đối tượng chiết khấu. Các giấy tờ có giá này phải đáp ứng đủ các điều kiện luật định như sau:

- ***Đối với công cụ chuyển nhượng***

Công cụ chuyển nhượng được ngân hàng thương mại nhận chiết khấu khi có đủ các điều kiện sau⁶²:

i) *Được phát hành hợp pháp theo quy định của pháp luật Việt Nam, pháp luật của nước phát hành hoặc tập quán thương mại quốc tế phù hợp với pháp luật Việt Nam.* Điều kiện được phát hành hợp pháp của giấy tờ có giá là công cụ chuyển nhượng được hiểu là công cụ chuyển nhượng phải do những chủ thể được phép phát hành, nội dung, hình thức, thủ tục phát hành... phù hợp quy định của pháp luật.

ii) *Thuộc quyền thụ hưởng hợp pháp của khách hàng, không có tranh chấp, không sử dụng để cầm cố, bảo đảm cho nghĩa vụ khác.* Theo quy định pháp luật hiện hành, người thụ hưởng là người sở hữu công cụ chuyển nhượng với tư cách là một trong những người sau đây⁶³: i) Người được nhận thanh toán số tiền ghi trên công cụ chuyển nhượng theo chỉ định của người ký phát, người phát hành; ii) Người nhận chuyển nhượng công cụ chuyển nhượng

⁶¹ Mục 5 Công văn số 3212/NHNN-CSTT ngày 08/05/2013 của Ngân hàng Nhà nước về việc thực hiện chiết khấu công cụ chuyển nhượng, giấy tờ có giá khác.

⁶² Khoản 1 Điều 7 Thông tư 04/2013/TT-NHNN ngày 01/03/2013 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước quy định về hoạt động chiết khấu công cụ chuyển nhượng, giấy tờ có giá khác của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đối với khách hàng.

⁶³ Khoản 8 Điều 4 Luật các công cụ chuyển nhượng 2005

theo các hình thức chuyển nhượng quy định tại Luật này; iii) Người cầm giữ công cụ chuyển nhượng có ghi trả cho người cầm giữ.

iii) *Trên công cụ chuyển nhượng không ghi cụm từ “Không được chuyển nhượng”, “Cấm chuyển nhượng”, “Không trả theo lệnh” hoặc cụm từ có ý nghĩa tương tự.* Như đã đề cập tại mục 1.1.2 nêu trên, công cụ chuyển nhượng là những giấy tờ có giá ghi nhận lệnh thanh toán hoặc cam kết thanh toán nên việc công cụ chuyển nhượng có ghi nhận các cụm từ trên sẽ không thể đem đi chiết khấu được. Lý do rất đơn giản, giả sử nếu được chiết khấu thì bên thụ hưởng (ngân hàng thương mại nhận chiết khấu) sẽ phải gánh chịu rủi ro do không được bên có nghĩa vụ thanh toán đối với công cụ chuyển nhượng khi đáo hạn. Chính vì vậy, quy định điều kiện này nhằm bảo vệ quyền lợi của ngân hàng thương mại (bên nhận chiết khấu) công cụ chuyển nhượng.

iv) *Chưa đến hạn thanh toán.* Tương tự như điều kiện trên, yếu tố chưa đến hạn thanh toán nhằm góp phần bảo vệ quyền lợi của ngân hàng thương mại (bên nhận chiết khấu) công cụ chuyển nhượng.

v) *Còn nguyên vẹn, không tẩy xóa, sửa chữa.* Tương tự như điều kiện trên, yếu tố này nhằm góp phần bảo vệ quyền lợi của ngân hàng thương mại (bên nhận chiết khấu) công cụ chuyển nhượng bởi công cụ chuyển nhượng bị tẩy xóa, sửa chữa sẽ có cơ sở để đảm bảo những điều kiện nêu trên.

- ***Đối với giấy tờ có giá***

Giấy tờ có giá khác được ngân hàng thương mại nhận chiết khấu khi có đủ các điều kiện sau⁶⁴:

i) *Được phát hành hợp pháp theo quy định của pháp luật Việt Nam.* Mặc dù Điều 6 Quy chế ban hành kèm theo Quyết định 1325/2003/QĐ-NHNN về điều kiện giấy tờ có giá được nhận chiết khấu, tái chiết khấu không quy định về việc giấy tờ có giá được phát hành

⁶⁴ Khoản 2 Điều 7 Thông tư 04/2013/TT-NHNN ngày 01/03/2013 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước quy định về hoạt động chiết khấu công cụ chuyển nhượng, giấy tờ có giá khác của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đối với khách hàng.

hợp pháp, đây không phải là điều kiện lần đầu tiên xuất hiện trong các văn bản pháp luật. Bởi lẽ Điều 5 Quy chế đã quy định rõ về việc phát hành đối với từng loại giấy tờ có giá được chiết khấu phải tuân theo quy định nào. Điều kiện được phát hành hợp pháp của giấy tờ có giá được hiểu là công cụ chuyển nhượng phải do những chủ thể được phép phát hành, nội dung, hình thức, thủ tục phát hành... phù hợp quy định của pháp luật.

ii) *Thuộc quyền sở hữu hợp pháp của khách hàng; không có tranh chấp, không sử dụng để cầm cố, bảo đảm cho nghĩa vụ khác.* Khách hàng là chủ sở hữu giấy tờ có giá được chiết khấu phải có trong tay ba quyền năng cơ bản của quyền sở hữu, bao gồm quyền chiếm hữu, sử dụng và định đoạt. Giấy tờ có giá là đối tượng của hợp đồng chiết khấu được thiết lập giữa các bên, do đó, nếu giấy tờ có giá không thuộc quyền sở hữu hợp pháp của khách hàng sẽ ảnh hưởng đến hiệu lực pháp lý của hợp đồng chiết khấu. Ngân hàng thương mại cần chú ý kiểm tra điều kiện này khi xem xét, quyết định việc nhận chiết khấu. Ngân hàng thương mại có thể yêu cầu khách hàng chứng minh giấy tờ có giá đủ điều kiện chiết khấu theo quy định của pháp luật.

iii) *Được phép giao dịch (mua, bán, tặng, cho, chuyển đổi, chuyển nhượng, cầm cố, bảo lãnh và các giao dịch hợp pháp khác) theo quy định của pháp luật.* Giấy tờ có giá phải được phép giao dịch bởi chính các giao dịch về mua bán, tặng cho, chuyển nhượng, cầm cố, bảo lãnh... mới đảm bảo tính thanh khoản cho ngân hàng thương mại. Chính điều kiện này sẽ giúp ngân hàng có thể dễ dàng thu hồi vốn thông qua hình thức tái chiết khấu mà không cần đợi đến hạn thanh toán từ tổ chức phát hành giấy tờ có giá được chiết khấu.

iv) *Chưa đến hạn thanh toán.* Điều kiện này có thể hiểu là giấy tờ có giá phải chưa được thanh toán bởi tổ chức phát hành. Đây là yếu tố xác định giá trị của giấy tờ có giá khi tham gia chiết khấu, bởi lẽ, nếu giấy tờ có giá không còn giá trị (đã được thanh toán) thì sẽ không thể tham gia vào bất kỳ giao dịch nói chung nào cũng như chiết khấu nói riêng.

v) *Còn nguyên vẹn, không tẩy xóa, sửa chữa.* Điều kiện này nhằm góp phần bảo vệ quyền lợi của ngân hàng thương mại (bên nhận chiết khấu) giấy tờ có giá bởi giấy tờ có giá bị tẩy xóa, sửa chữa sẽ có cơ sở để đảm bảo những điều kiện nêu trên.

Thông tư 04 đã có những quy định bổ sung về điều kiện đối với đối tượng chiết khấu là giấy tờ có giá, công cụ chuyển nhượng. Theo đó, để được chiết khấu, các đối tượng cần phải đáp ứng thêm điều kiện về việc không có tranh chấp, không sử dụng để cầm cố, bảo đảm cho nghĩa vụ khác. Điều kiện này phụ thuộc vào sự trung thực của khách hàng khi cung cấp thông tin cho ngân hàng thương mại. Tuy nhiên, điều kiện này cũng là căn cứ chấm dứt việc chiết khấu nếu ngân hàng thương mại phát hiện thông tin khách hàng cung cấp không chính xác⁶⁵. Về mặt hình thức, giấy tờ có giá phải còn nguyên vẹn, không tẩy xóa, sửa chữa. Nhìn chung, những điều kiện bổ sung này nhằm hoàn thiện quy định pháp luật về hoạt động chiết khấu, tạo sự thuận lợi trong hoạt động chiết khấu của ngân hàng thương mại.

2.3. Hình thức, nội dung của hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá

2.3.1. Hình thức của hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá

Hình thức của hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá là cách thức biểu hiện ra bên ngoài những nội dung của hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá dưới một dạng vật chất hữu hình nhất định. Theo quy định tại Quy chế ban hành kèm theo Quyết định 1325/2004/QĐ-NHNN, các thỏa thuận về việc chiết khấu, tái chiết khấu giữa tổ chức tín dụng và khách hàng phải được lập thành văn bản⁶⁶. Quy chế ban hành kèm theo Quyết định 63/2006/QĐ-NHNN lại quy định trường hợp chiết khấu, tái chiết khấu có thời hạn, thỏa thuận giữa tổ chức tín dụng và khách hàng về mua bán lại công cụ chuyển nhượng phải được lập thành văn bản phù hợp với quy định của pháp luật về hợp đồng dân sự, Luật Các công cụ chuyển nhượng, Quy chế này và quy định của pháp luật có liên quan. Tại khoản 1 Điều 3 Thông tư 04/2013/TT-NHNN quy định hợp đồng chiết khấu công cụ chuyển nhượng, giấy tờ có giá khác là văn bản thỏa thuận giữa tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài và khách hàng nhằm xác lập, thay đổi hoặc chấm dứt quyền và nghĩa vụ của các bên về việc chiết khấu. Qua định nghĩa này, có thể

⁶⁵ Điểm d khoản 1 Điều 16 Thông tư 04/2013/TT-NHNN ngày 01/03/2013 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước quy định về hoạt động chiết khấu công cụ chuyển nhượng, giấy tờ có giá khác của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đối với khách hàng.

⁶⁶ Khoản 4 Điều 11 Quy chế chiết khấu, tái chiết khấu giấy tờ có giá của tổ chức tín dụng đối với khách hàng ban hành kèm theo Quyết định số 1325/2004/QĐ-NHNN ngày 15/10/2004 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước

thấy pháp luật từ trước đến nay đều yêu cầu hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá phải lập thành văn bản. Pháp luật không bắt buộc các bên phải thực hiện công chứng hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá.

Trong văn bản đó, ngân hàng thương mại và khách hàng ghi nhận đầy đủ những nội dung đã thỏa thuận, cùng ký tên xác nhận vào văn bản. Văn bản là hình thức ngôn ngữ viết, được trình bày trên một chất liệu hữu hình nhằm thể hiện một nội dung xác định mà người ta có thể đọc, lưu giữ và bảo đảm được sự toàn vẹn nội dung đó. Hợp đồng bằng văn bản đảm bảo sự thể hiện rõ ràng ý chí các bên cũng như nội dung của từng điều khoản hợp đồng mà các bên muốn cam kết. Đối với các trường hợp khách hàng là tổ chức có tư cách pháp nhân, ngoài việc người đại diện hợp pháp ký, hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá còn được đóng dấu của tổ chức đó. Trên thực tế, văn bản hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá thường được lập thành hai hay nhiều bản gốc giống nhau, đều phải có chữ ký của các bên, mỗi bên được giữ một bản. Việc này ngoài đảm bảo các bên có căn cứ chứng minh hợp đồng mua bán đã được xác lập còn nhằm mục đích giúp các bên dễ dàng thực hiện quyền và nghĩa vụ của mình được ghi nhận tại hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá.

Việc thể hiện nội dung hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá dưới hình thức văn bản hướng đến các mục đích như: i) Công bố công khai chính thức mối quan hệ pháp lý giữa ngân hàng thương mại và khách hàng; ii) Hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá là bằng chứng pháp lý cụ thể cho việc chuyển giao quyền sở hữu giấy tờ có giá từ khách hàng sang cho ngân hàng và là căn cứ để giải quyết các tranh chấp phát sinh giữa các bên có liên quan; iii) Hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá là cơ sở để các cơ quan công quyền căn cứ vào đó để thực hiện việc thanh tra, kiểm tra, giám sát việc chiết khấu. Ngoài ra, hình thức hợp đồng chiết khấu bằng văn bản còn tạo tiền đề, cơ sở và bằng chứng pháp lý cho các bên có liên quan tiến hành các hoạt động hạch toán, kế toán một cách minh bạch, công khai và đúng pháp luật.

2.3.2. Nội dung của hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá

Nội dung của hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá là tổng hợp những điều khoản ghi nhận sự thỏa thuận của ngân hàng thương mại và khách hàng. Các nội dung trong hợp đồng

chiết khấu giấy tờ có giá xác định những quyền và nghĩa vụ cụ thể của các bên trong hợp đồng. Theo quy định tại Điều 12 Thông tư 04/2013/TT-NHNN thì hợp đồng chiết khấu bao gồm các nội dung chính sau: i) Tên, địa chỉ của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài thực hiện hoạt động chiết khấu; ii) tên, địa chỉ của khách hàng; iii) số chứng minh thư nhân dân/hộ chiếu/mã số thuế của khách hàng; iv) các thông tin chính của công cụ chuyển nhượng, giấy tờ có giá khác được chiết khấu; v) giá chiết khấu; vi) mục đích sử dụng số tiền chiết khấu; vii) đồng tiền chiết khấu; viii) thời hạn chiết khấu; ix) lãi suất chiết khấu và các chi phí liên quan; x) quyền và nghĩa vụ của các bên; xi) các trường hợp chấm dứt hợp đồng chiết khấu trước thời hạn; xii) xử lý vi phạm hợp đồng; xiii) các nội dung khác do các bên thỏa thuận phù hợp với quy định của pháp luật.

Việc quy định hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá bắt buộc phải có những nội dung chủ yếu nêu trên thể hiện tính cứng nhắc, chưa thật sự mềm dẻo, linh hoạt thể hiện sự tôn trọng quyền tự do hợp đồng của các bên khi tham gia hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá. Hơn nữa, việc quy định cứng các nội dung tối thiểu phải có trong hợp đồng mà không có quy định về chế tài phạt khi hợp đồng không có một vài quy định bắt buộc sẽ dẫn đến sự tùy tiện khi xử lý hợp đồng của các cơ quan chức năng. Liệu hợp đồng chiết khấu có bị coi là vô hiệu khi tên, địa chỉ khách hàng không chính xác hay trường hợp hợp đồng không ghi nhận các khả năng vi phạm và phương thức xử lý?... Trong khi đó, để có thể xác định chính xác những vấn đề này trong trường hợp tranh chấp xảy ra, căn cứ pháp lý được xem xét, viện dẫn không phải Thông tư 04 mà là quy định của pháp luật dân sự. Vì vậy, khó có thể khẳng định về nội dung chính của hợp đồng chiết khấu tại Điều 12 Thông tư 04 là thừa hay thiếu. Để bảo đảm vừa có tính định hướng, tôn trọng tự do thỏa thuận của các bên trong hợp đồng chiết khấu, quy định về nội dung của hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá chỉ nên có tính gợi ý cho các bên lựa chọn thỏa thuận phù hợp với thực tiễn đa dạng trong quá trình ký hợp đồng, chứ không phải là nội dung bắt buộc.

Dưới đây Khóa luận xin phân tích một số nội dung của hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá:

2.3.2.1. Quyền và nghĩa vụ của ngân hàng thương mại

Theo khoản 1 Điều 16 Thông tư 04/2013/TT-NHNN, ngân hàng thương mại có quyền:

- i) Yêu cầu khách hàng cung cấp đầy đủ các loại giấy tờ chứng minh công cụ chuyển nhượng, giấy tờ có giá khác có đủ điều kiện thực hiện chiết khấu;
- ii) Yêu cầu khách hàng cam kết bằng văn bản sử dụng tiền chiết khấu hợp pháp, chứng minh khả năng tài chính đảm bảo mua lại công cụ chuyển nhượng, giấy tờ có giá khác theo thỏa thuận ghi trong hợp đồng chiết khấu;
- iii) Từ chối yêu cầu chiết khấu của khách hàng nếu thấy công cụ chuyển nhượng, giấy tờ có giá khác không đủ điều kiện để chiết khấu hoặc việc sử dụng tiền chiết khấu không phù hợp với quy định của pháp luật hoặc ngân hàng thương mại không có đủ nguồn vốn để chiết khấu;
- iv) Chấm dứt việc chiết khấu, thu hồi tiền chiết khấu trước thời hạn chiết khấu nếu phát hiện khách hàng cung cấp thông tin sai sự thật, vi phạm hợp đồng chiết khấu;
- v) Kiểm tra, giám sát việc sử dụng tiền chiết khấu của khách hàng theo quy định của pháp luật;
- vi) Các quyền khác theo quy định của pháp luật.

Theo khoản 2 Điều 16 Thông tư 04/2013/TT-NHNN, ngân hàng thương mại có nghĩa vụ:

- i) Thực hiện đúng các nội dung đã thỏa thuận ghi trong hợp đồng chiết khấu;
- ii) Làm thủ tục và thực hiện chuyển nhượng công cụ chuyển nhượng, chuyển nhượng quyền sở hữu giấy tờ có giá khác cho khách hàng theo quy định của Luật Các công cụ chuyển nhượng, pháp luật hiện hành có liên quan khi khách hàng thanh toán đầy đủ số tiền chiết khấu, lãi chiết khấu và các chi phí khác có liên quan;
- iii) Thực hiện bảo quản, sử dụng công cụ chuyển nhượng, giấy tờ có giá khác theo quy định của pháp luật;

- iv) Các nghĩa vụ khác theo quy định của pháp luật có liên quan.

2.3.2.2. Quyền và nghĩa vụ của khách hàng

Theo khoản 1 Điều 15 Thông tư 04/2013/TT-NHNN, khách hàng có các quyền sau:

- i) Quyết định lựa chọn tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài để đề nghị được chiết khấu công cụ chuyển nhượng, giấy tờ có giá khác;
- ii) Có quyền từ chối các yêu cầu của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài không đúng với thỏa thuận trong hợp đồng chiết khấu và quy định của pháp luật;
- iii) Nhận lại công cụ chuyển nhượng, giấy tờ có giá khác từ tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài theo thỏa thuận ghi trong hợp đồng chiết khấu;
- iv) Được mua lại công cụ chuyển nhượng, giấy tờ có giá khác trước hạn chiết khấu nếu được tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài chấp nhận;
- v) Các quyền khác theo quy định của pháp luật.

Theo khoản 2 Điều 15 khách hàng có nghĩa vụ:

- i) Thực hiện đúng các nội dung đã thỏa thuận ghi trong hợp đồng chiết khấu;
- ii) Cung cấp đầy đủ các loại giấy tờ chứng minh công cụ chuyển nhượng, giấy tờ có giá khác có đủ điều kiện thực hiện chiết khấu theo quy định tại Thông tư này;
- iii) Cam kết bằng văn bản sử dụng tiền chiết khấu hợp pháp, chứng minh khả năng tài chính đảm bảo mua lại công cụ chuyển nhượng, giấy tờ có giá khác theo thỏa thuận ghi trong hợp đồng chiết khấu;
- iv) Chịu trách nhiệm trước pháp luật về tính hợp pháp của công cụ chuyển nhượng, giấy tờ có giá khác được chiết khấu tại tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài.

2.3.2.3. Phương thức chiết khấu

Các bên tham gia hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá chỉ được thỏa thuận, lựa chọn các phương thức chiết khấu theo quy định của pháp luật. Đây là một nội dung quan trọng trong hợp đồng nhưng lại không được liệt kê trong quy định về hợp đồng chiết khấu tại Thông tư 04/2014/TT-NHNN.

Từ khi Luật các tổ chức tín dụng 2010 ra đời, hoạt động chiết khấu đã có sự khác biệt so với quy định tại Quy chế ban hành kèm theo Quyết định 1325 và Quyết định 63. Các phương thức chiết khấu theo quy định pháp luật trước kia được phân biệt dựa trên yếu tố kỳ hạn. Cụ thể, có hai phương thức là chiết khấu toàn bộ thời hạn và chiết khấu có kỳ hạn (ngân hàng thương mại chỉ được bảo lưu quyền truy đòi khi đối tượng chiết khấu là công cụ chuyển nhượng). Trong khi đó, các phương thức chiết khấu theo quy định tại Luật các tổ chức tín dụng 2010 và Thông tư 04/2013/TT-NHNN là chiết khấu có kỳ hạn và chiết khấu có bảo lưu quyền truy đòi.

Luật các tổ chức tín dụng 2010 và Thông tư 04/2013/TT-NHNN đã có những thay đổi về phương thức chiết khấu theo hướng đảm bảo an toàn hơn cho hoạt động tín dụng của ngân hàng thương mại. Xuất phát từ bản chất hoạt động chiết khấu là hoạt động cấp tín dụng, yêu cầu hoàn trả luôn đặt ra khi ngân hàng thương mại cấp tín dụng cho khách hàng, vì vậy, khả năng hoàn trả của khách hàng cần được đảm bảo. Phương thức chiết khấu toàn bộ thời hạn của giấy tờ có giá là phương thức mua hần giấy tờ có giá theo giá chiết khấu và khách hàng chuyển giao ngay quyền sở hữu giấy tờ có giá cho ngân hàng thương mại. Khi giấy tờ có giá đến hạn thanh toán, ngân hàng thương mại xuất trình giấy tờ có giá để thanh toán với tổ chức phát hành. Như vậy, việc hoàn trả sẽ thuộc về bên thứ ba có nghĩa vụ theo giấy tờ có giá. Tuy nhiên, rủi ro vẫn có thể xảy ra cho ngân hàng thương mại khi bên thứ ba không thực hiện hoặc không có khả năng thực hiện nghĩa vụ hoàn trả. Để tránh rủi ro này, Thông tư 04 đã trao cho ngân hàng thương mại quyền truy đòi với khách hàng. Theo đó, khách hàng có trách nhiệm phải hoàn trả đối với số tiền chiết khấu, lãi chiết khấu và các chi phí hợp pháp khác có liên quan đến hoạt động chiết khấu trong trường hợp ngân hàng thương mại không nhận được đầy đủ số tiền từ người có trách nhiệm thanh toán.

Phương thức chiết khấu có kỳ hạn là phương thức chiết khấu mà khách hàng cam kết sẽ mua lại giấy tờ có giá sau khoảng thời gian được xác định trên hợp đồng chiết khấu. Với phương thức chiết khấu này, khoản tín dụng đã cấp sẽ được hoàn trả bởi chính khách hàng. Nhằm đảm bảo tính an toàn cho khoản cấp tín dụng, Thông tư 04 đã ghi nhận quyền của ngân hàng thương mại trong việc yêu cầu khách hàng cam kết bằng văn bản sử dụng tiền chiết khấu hợp pháp, chứng minh khả năng tài chính đảm bảo mua lại công cụ chuyển nhượng, giấy tờ có giá khác theo thỏa thuận ghi trong hợp đồng chiết khấu⁶⁷. Bằng việc chứng minh năng lực tài chính của khách hàng, ngân hàng thương mại có thể gián tiếp đảm bảo được khả năng hoàn trả trong tương lai. Hơn nữa, ngân hàng thương mại còn được ghi nhận quyền chấm dứt việc chiết khấu, thu hồi tiền chiết khấu trước thời hạn chiết khấu nếu phát hiện khách hàng cung cấp thông tin sai sự thật, vi phạm hợp đồng chiết khấu⁶⁸. Đây là căn cứ pháp lý quan trọng để bảo vệ quyền lợi của ngân hàng thương mại.

Tuy vậy, Thông tư 04/2013/TT-NHNN lại không quy định về trường hợp hết thời hạn chiết khấu mà khách hàng không thực hiện việc mua lại giấy tờ có giá. Theo điểm b khoản 1 Điều 8 Quy chế ban hành kèm theo Quyết định 1325, trong trường hợp khách hàng không mua lại, ngân hàng thương mại sẽ là chủ sở hữu hợp pháp và được hưởng toàn bộ quyền lợi phát sinh từ giấy tờ có giá đó. Theo khoản 2 Điều 8 Quy chế ban hành kèm theo Quyết định 63, trong trường hợp này, ngân hàng thương mại có quyền xuất trình công cụ chuyển nhượng để được thanh toán. Có thể thấy, hiện nay pháp luật đang có khoảng trống khi xảy ra tình huống khách hàng không thực hiện việc mua lại khi hết thời hạn chiết khấu. Vì vậy, các ngân hàng thương mại cần thiết phải quy định trong hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá những nội dung để giải quyết khi trường hợp này xảy ra, thậm chí quy định về việc phạt hợp đồng đối với khách hàng khi vi phạm.

⁶⁷ Điểm b khoản 1 Điều 16 Thông tư 04/2013/TT-NHNN ngày 01/03/2013 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước quy định về hoạt động chiết khấu công cụ chuyển nhượng, giấy tờ có giá khác của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đối với khách hàng.

⁶⁸ Điểm d khoản 1 Điều 16 Thông tư 04/2013/TT-NHNN ngày 01/03/2013 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước quy định về hoạt động chiết khấu công cụ chuyển nhượng, giấy tờ có giá khác của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đối với khách hàng.

2.3.2.4. Các nội dung khác trong hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá

i) *Tên, địa chỉ của ngân hàng thương mại thực hiện hoạt động chiết khấu; tên, địa chỉ của khách hàng:* Trong hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá phải thể hiện đầy đủ các thông tin của các chủ thể như: Tên, địa chỉ của ngân hàng thương mại (bên nhận chiết khấu); tên, địa chỉ của khách hàng (bên đề nghị chiết khấu). Đặc biệt các thông tin của người đại diện của các bên trong hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá phải được ghi nhận đầy đủ các thông tin để xác định danh tính. Trong trường hợp người đại diện tham gia ký kết hợp đồng theo ủy quyền thì phải nêu rõ văn bản ủy quyền hoặc các văn bản làm căn cứ chứng minh đủ tư cách đại diện ủy quyền.

ii) *Số chứng minh thư nhân dân/hộ chiếu/mã số thuế của khách hàng:* Tương tự như quy định về tên, địa chỉ của các bên tham gia hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá, việc ghi số chứng minh thư nhân dân/hộ chiếu/mã số thuế sẽ giúp định danh các bên. Tuy nhiên, việc sử dụng thuật ngữ trong điều khoản này chưa thật sự chính xác bởi Nghị định 05/1999/NĐ-CP ngày 03/02/1999 về chứng minh nhân dân sử dụng thuật ngữ “chứng minh nhân dân” chứ không phải “chứng minh thư nhân dân”. Ngoài ra, do Thông tư 04/2013/TT-NHNN ban hành trước khi Luật căn cước công dân được ban hành (Thông tư 04 ban hành từ 01/03/2013, Luật căn cước công dân ban hành ngày 20/11/2014) nên Thông tư 04 chưa ghi nhận về số thẻ căn cước công dân.

iii) *Các thông tin chính của công cụ chuyển nhượng, giấy tờ có giá khác được chiết khấu:* Hợp đồng cần ghi các thông tin chính của công cụ chuyển nhượng, giấy tờ có giá (ví dụ số, giá trị, người phát hành...) để có thể xác định chính xác đối tượng giao dịch chiết khấu.

iv) *Giá chiết khấu:* Giá chiết khấu là số tiền mà ngân hàng thương mại chi trả cho khách hàng khi thực hiện chiết khấu. Giá chiết khấu do ngân hàng thương mại và khách hàng thỏa thuận trên cơ sở giá trị thanh toán khi đến hạn thanh toán, mức độ rủi ro của công cụ chuyển nhượng, giấy tờ có giá khác, lãi suất chiết khấu, thời hạn còn lại của công cụ chuyển nhượng, giấy tờ có giá và các yếu tố khác. Trên thực tế, giá chiết khấu sẽ thấp hơn mệnh giá ghi trên giấy tờ có giá.

v) *Mục đích sử dụng số tiền chiết khấu:* Khách hàng phải sử dụng tiền chiết khấu để thanh toán các giao dịch mà pháp luật không cấm. Ngân hàng cũng phải thẩm định, đánh giá mục đích sử dụng tiền chiết khấu của khách hàng.

vi) *Đồng tiền chiết khấu; thời hạn chiết khấu:* Đối với công cụ chuyển nhượng, giấy tờ có giá khác ghi trả bằng đồng Việt Nam, thì đồng tiền chiết khấu là đồng Việt Nam. Đối với công cụ chuyển nhượng, giấy tờ có giá khác ghi trả bằng ngoại tệ, ngân hàng thương mại và khách hàng thực hiện như sau: i) Chiết khấu bằng ngoại tệ ghi trả trên công cụ chuyển nhượng, giấy tờ có giá khác đối với khách hàng được phép thu và sử dụng ngoại tệ trên lãnh thổ Việt Nam theo quy định của pháp luật về quản lý ngoại hối hoặc khách hàng sử dụng tiền chiết khấu để thực hiện giao dịch thanh toán mà pháp luật quy định đồng tiền giao dịch phải bằng ngoại tệ; ii) Chiết khấu bằng đồng Việt Nam đối với khách hàng không được phép thu và sử dụng ngoại tệ trên lãnh thổ Việt Nam theo quy định của pháp luật về quản lý ngoại hối hoặc khách hàng có nhu cầu chiết khấu bằng đồng Việt Nam.

vii) *Thời hạn chiết khấu:* Thời hạn chiết khấu là khoảng thời gian tính từ ngày tiếp theo của ngày ngân hàng thương mại nhận chiết khấu đến ngày khách hàng phải thực hiện nghĩa vụ cam kết mua lại hoặc đến ngày đến hạn thanh toán toàn bộ số tiền ghi trên công cụ chuyển nhượng, giấy tờ có giá khác, bao gồm cả ngày nghỉ và ngày lễ. Thời hạn chiết khấu do các bên thỏa thuận nhưng không được vượt quá thời hạn thanh toán còn lại của giấy tờ có giá. Đối với giấy tờ có giá do tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng khác phát hành, thời hạn chiết khấu tối đa là dưới 01 năm.

viii) *Lãi suất chiết khấu và các chi phí liên quan:* Lãi suất chiết khấu và các chi phí hợp pháp khác có liên quan đến hoạt động chiết khấu do ngân hàng thương mại và khách hàng thỏa thuận, phù hợp với quy định pháp luật hiện hành.

ix) *Các trường hợp chấm dứt hợp đồng chiết khấu trước thời hạn:* Các trường hợp chấm dứt hợp đồng trước thời hạn sẽ do các bên thỏa thuận hoặc pháp luật có quy định

x) *Xử lý vi phạm hợp đồng:* Trên thực tế, điều khoản xử lý vi phạm hợp đồng thường quy định về quyền của ngân hàng khi khách hàng vi phạm bởi hợp đồng chiết khấu

thường theo mẫu do ngân hàng đưa ra và rủi ro thường xảy ra do hành vi vi phạm của khách hàng (cung cấp thông tin sai sự thật, vi phạm các quy định như sử dụng tiền chiết khấu sai mục đích...).

xi) Các nội dung khác do các bên thỏa thuận phù hợp với quy định của pháp luật: Thông thường, hợp đồng chiết khấu sẽ có thêm một số điều khoản như quy định về biện pháp bảo đảm, luật điều chỉnh và giải quyết tranh chấp, hiệu lực hợp đồng...

Các bên tham gia giao kết hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá cũng cần chú ý về những nội dung không được liệt kê trong quy định về nội dung chính của hợp đồng chiết khấu nhưng pháp luật yêu cầu các bên phải thực hiện. Ví dụ, ngân hàng thương mại và khách hàng phải thỏa thuận trong hợp đồng chiết khấu việc thanh toán tiền chiết khấu trước thời hạn, thu phí hoặc không thu phí khi khách hàng thanh toán tiền chiết khấu trước thời hạn⁶⁹. Hoặc hợp đồng cần ghi nhận cam kết của khách hàng về sử dụng tiền chiết khấu để thanh toán các giao dịch pháp luật không cấm; cam kết mua lại các giấy tờ có giá ngay khi hết thời hạn chiết khấu trong trường hợp thực hiện chiết khấu theo phương thức mua có kỳ hạn giấy tờ có giá chưa đến hạn thanh toán⁷⁰.

2.4. Giao kết hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá

Giao kết hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá là việc ngân hàng thương mại và khách hàng bày tỏ ý định với nhau theo những nguyên tắc và trình tự nhất định nhằm xác lập với nhau các quyền, nghĩa vụ trong hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá.

2.4.1. Nguyên tắc giao kết hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá

Hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá là một dạng cụ thể của hợp đồng mua bán tài sản quy định tại Bộ luật Dân sự, nên các nguyên tắc giao kết hợp đồng quy định tại Điều 390 Bộ

⁶⁹ Khoản 4 Điều 5 Thông tư 04/2013/TT-NHNN ngày 01/03/2013 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước quy định về hoạt động chiết khấu công cụ chuyển nhượng, giấy tờ có giá khác của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đối với khách hàng.

⁷⁰ Khoản 2, khoản 5 Điều 5 Thông tư 04/2013/TT-NHNN ngày 01/03/2013 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước quy định về hoạt động chiết khấu công cụ chuyển nhượng, giấy tờ có giá khác của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đối với khách hàng.

luật Dân sự được áp dụng đối với hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá. Theo đó, khi giao kết hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá, các bên phải tuân theo các nguyên tắc sau đây:

i) Tự do giao kết hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá nhưng không được trái pháp luật, đạo đức xã hội: Theo nguyên tắc này, mọi cá nhân, tổ chức khi có đủ tư cách chủ thể đều có quyền tham gia giao kết hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá. Bằng ý chí tự do của mình, ngân hàng thương mại và khách hàng có quyền giao kết hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá trên cơ sở phù hợp với quy định của pháp luật. Bên cạnh việc chú ý đến quyền lợi của mình, các bên tham gia hợp đồng cũng phải hướng tới việc bảo đảm quyền lợi của cá nhân, tổ chức khác cũng như lợi ích của toàn xã hội.

ii) Các bên tự nguyện và bình đẳng trong giao kết hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá: Chỉ khi nào các bên bình đẳng với nhau về mọi phương diện trong giao kết hợp đồng thì ý chí tự nguyện của mỗi bên mới thật sự được bảo đảm. Vì vậy, những hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá được giao kết thiếu bình đẳng và không có sự tự nguyện của các bên sẽ không được pháp luật thừa nhận.

Ngoài những nguyên tắc chung nêu trong pháp luật dân sự, các bên còn phải đảm bảo nguyên tắc chiết khấu giấy tờ có giá tại văn bản pháp luật chuyên ngành ngân hàng⁷¹. Cụ thể:

i) Thực hiện theo thỏa thuận giữa ngân hàng với khách hàng, phù hợp với quy định tại Luật Các tổ chức tín dụng, Luật Các công cụ chuyển nhượng, Thông tư 04/2013/TT-NHNN, các quy định của pháp luật liên quan và tập quán thương mại quốc tế do Phòng thương mại quốc tế ban hành. Nguyên tắc này nhằm cụ thể hơn quy định tự do giao kết hợp đồng nhưng không trái pháp luật quy định tại pháp luật dân sự.

ii) Khách hàng phải sử dụng tiền chiết khấu để thanh toán các giao dịch mà pháp luật không cấm, đảm bảo khả năng tài chính để mua lại công cụ chuyển nhượng, giấy tờ có giá khác hoặc thanh toán đầy đủ số tiền chiết khấu, lãi chiết khấu và các chi phí hợp pháp khác

⁷¹ Điều 5 Thông tư 04/2013/TT-NHNN ngày 01/03/2013 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước quy định về hoạt động chiết khấu công cụ chuyển nhượng, giấy tờ có giá khác của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đối với khách hàng.

cho ngân hàng thương mại theo thỏa thuận ghi trong hợp đồng chiết khấu. Nguyên tắc này cũng phù hợp với quy định tại Luật các tổ chức tín dụng 2010 về việc tổ chức tín dụng phải yêu cầu khách hàng cung cấp tài liệu chứng minh phương án sử dụng vốn khả thi, khả năng tài chính của mình, mục đích sử dụng vốn hợp pháp trước khi quyết định cấp tín dụng (khoản 1 Điều 94). Điều này cũng thể hiện hoạt động chiết khấu là một nghiệp vụ cấp tín dụng và nguyên tắc có hoàn trả của nghiệp vụ này.

iii) Ngân hàng thương mại phải thực hiện xét duyệt chiết khấu theo nguyên tắc phân định trách nhiệm giữa khâu thẩm định và quyết định thực hiện hoạt động chiết khấu công cụ chuyển nhượng, giấy tờ có giá khác.

iv) Ngân hàng và khách hàng thỏa thuận trong hợp đồng chiết khấu việc thanh toán tiền chiết khấu trước hạn, thu phí hoặc không thu phí khi khách hàng thanh toán tiền chiết khấu trước hạn.

v) Khi ngân hàng thực hiện chiết khấu theo phương thức mua có kỳ hạn công cụ chuyển nhượng, giấy tờ có giá khác chưa đến hạn thanh toán, thì khách hàng phải cam kết sẽ mua lại công cụ chuyển nhượng, giấy tờ có giá khác ngay khi hết thời hạn chiết khấu.

vi) Khi thực hiện hoạt động chiết khấu công cụ chuyển nhượng, giấy tờ có giá khác có mệnh giá ghi trả bằng ngoại tệ, ngân hàng và khách hàng phải đảm bảo tuân thủ các quy định về quản lý ngoại hối và pháp luật có liên quan.

vii) Khi thực hiện hoạt động chiết khấu công cụ chuyển nhượng có yếu tố nước ngoài, ngân hàng thương mại và khách hàng thực hiện theo các quy định của Luật Các công cụ chuyển nhượng về áp dụng điều ước quốc tế, tập quán thương mại quốc tế trong quan hệ công cụ chuyển nhượng có yếu tố nước ngoài, quy định của pháp luật về quan hệ dân sự có yếu tố nước ngoài, quy định về quản lý ngoại hối và Thông tư này.

viii) Ngân hàng thương mại xem xét, quyết định việc chiết khấu công cụ chuyển nhượng, giấy tờ có giá khác đảm bảo an toàn, thu hồi đầy đủ, đúng hạn tiền chiết khấu, tiền lãi và các chi phí hợp pháp khác có liên quan đến hoạt động chiết khấu.

i. Trình tự giao kết hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá

Trong quá trình giao kết hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá, các vấn đề pháp lý cơ bản cần được làm rõ bao gồm: (i) Đề nghị giao kết hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá; (ii) Chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá; và (iii) Thời điểm giao kết hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá.

1. Đề nghị giao kết hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá

Đề nghị giao kết hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá là việc một trong các bên tham gia vào giao dịch chiết khấu giấy tờ có giá thể hiện rõ ý định muốn giao kết hợp đồng và chịu sự ràng buộc về đề nghị này với bên còn lại.

Quy chế chiết khấu, tái chiết khấu công cụ chuyển nhượng ban hành kèm theo Quyết định 63/2006/QĐ-NHNN⁷² và Thông tư 04/2013/TT-NHNN⁷³ chỉ quy định về việc thẩm định của ngân hàng thương mại khi nhận được đề nghị của khách hàng về việc chiết khấu giấy tờ có giá mà không quy định cụ thể về hồ sơ, giấy tờ các bên phải cung cấp khi có nhu cầu chiết khấu giấy tờ có giá. Quy chế chiết khấu, tái chiết khấu giấy tờ có giá ban hành kèm theo Quyết định 1325/2004/QĐ-NHNN⁷⁴ quy định rõ hơn về nội dung này, cụ thể, khi có nhu cầu chiết khấu, tái chiết khấu giấy tờ có giá, khách hàng gửi (i) giấy đề nghị chiết khấu, tái chiết khấu và (ii) giấy tờ có giá cho tổ chức tín dụng. Khách hàng phải chịu trách nhiệm trước pháp luật về tính hợp pháp, hợp lệ của giấy tờ có giá chiết khấu, tái chiết khấu tại tổ chức tín dụng. Tuy nhiên, Quyết định 1325/2004/QĐ-NHNN đã hết hiệu lực, hiện nay, các quy định pháp luật về hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá chưa có quy định chi tiết về việc đề nghị giao kết hợp đồng nên về nguyên tắc, đề nghị giao kết hợp đồng được thực hiện theo các quy định hiện hành tại Bộ luật dân sự.

⁷² Điều 11 Quy chế chiết khấu, tái chiết khấu công cụ chuyển nhượng của tổ chức tín dụng đối với khách hàng ban hành kèm theo Quyết định số 63/2006/QĐ-NHNN ngày 29/12/2006 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước

⁷³ Khoản 1 Điều 14 Thông tư 04/2013/TT-NHNN ngày 01/03/2013 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước quy định về hoạt động chiết khấu công cụ chuyển nhượng, giấy tờ có giá khác của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đối với khách hàng.

⁷⁴ Khoản 1 Điều 11 Quy chế chiết khấu, tái chiết khấu giấy tờ có giá của tổ chức tín dụng đối với khách hàng ban hành kèm theo Quyết định số 1325/2004/QĐ-NHNN ngày 15/10/2004 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước

Trên thực tế, khi khách hàng muốn chiết khấu giấy tờ có giá, khách hàng cần gửi một bộ hồ sơ đề nghị chiết khấu đến ngân hàng. Mỗi ngân hàng sẽ có quy định riêng về các tài liệu của hồ sơ. Ví dụ Ngân hàng Bưu điện Liên Việt yêu cầu hồ sơ về giấy tờ có giá gồm⁷⁵: Bản chính giấy tờ có giá và Giấy tờ chứng minh nguồn gốc, quyền sử dụng hợp pháp giấy tờ có giá (nếu có). Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam yêu cầu hồ sơ đề nghị chiết khấu phải có: Giấy đề nghị chiết khấu và bản chính hồi phiếu⁷⁶. Có thể thấy những giấy tờ nêu trên chỉ là hồ sơ ban đầu khi khách hàng đưa ra đề nghị chiết khấu giấy tờ có giá. Bởi, ngân hàng còn phải thực hiện việc thẩm định, đánh giá mục đích sử dụng tiền chiết khấu, khả năng tài chính của khách hàng, khả năng thanh toán của công cụ chuyển nhượng, giấy tờ có giá khác. Vì vậy, ngân hàng có thể yêu cầu khách hàng cung cấp thêm các giấy tờ, tài liệu để phục vụ cho công tác thẩm định cũng như đảm bảo giấy tờ có giá đáp ứng đủ các điều kiện chiết khấu luật định.

2. Chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá

Chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá là sự trả lời của bên được đề nghị đối với bên đề nghị về việc chấp nhận toàn bộ hay một phần nội dung của đề nghị. Cũng giống như đề nghị giao kết hợp đồng, chấp nhận đề nghị giao kết hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá là hành vi pháp lý có thể làm phát sinh quyền và nghĩa vụ cho các bên trong hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá.

Pháp luật hiện hành có quy định về trình tự chấp thuận chiết khấu giấy tờ có giá cho khách hàng của ngân hàng thương mại nhưng không quy định cụ thể về thời gian thực hiện các bước. Cụ thể, khi nhận được đề nghị của khách hàng về việc chiết khấu công cụ chuyển nhượng, giấy tờ có giá khác, ngân hàng thương mại sẽ thẩm định đánh giá mục đích sử dụng tiền chiết khấu, khả năng tài chính của khách hàng và khả năng thanh toán của công cụ chuyển nhượng, giấy tờ có giá khác để quyết định việc nhận chiết khấu. Ngân hàng thương mại có

⁷⁵ <http://www.lienvietpostbank.com.vn/khach-hang-doanh-nghiep/san-pham-tin-dung/content/cho-vay-chiet-khau-giay-co-gia>

⁷⁶ Quy trình nghiệp vụ chiết khấu hồi phiếu và bộ chứng từ xuất khẩu theo phương thức tín dụng chứng từ và nhờ thu chứng từ của Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam, 2014

quyền yêu cầu khách hàng chứng minh công cụ chuyển nhượng, giấy tờ có giá khác có đủ điều kiện chiết khấu theo quy định pháp luật. Khi ngân hàng thương mại chấp thuận chiết khấu công cụ chuyển nhượng, giấy tờ có giá khác cho khách hàng, khách hàng chuyển giao ngay và thực hiện các thủ tục về chuyển nhượng công cụ chuyển nhượng, chuyển quyền sở hữu giấy tờ có giá khác cho ngân hàng thương mại theo quy định của pháp luật. Có thể thấy, pháp luật hiện hành cho phép các bên có thể linh hoạt trong việc thực hiện đề nghị giao kết hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá. Trình tự, thủ tục chiết khấu giấy tờ có giá sẽ được quy định cụ thể trong quy định nội bộ về hoạt động chiết khấu giấy tờ có giá của ngân hàng thương mại. Do vậy, từ những quy định cơ bản của pháp luật, các ngân hàng có thể xây dựng quy định riêng cho mình để phù hợp với thực tiễn kinh doanh thương mại trong từng thời kỳ.

2.4.1.1. Thời điểm giao kết hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá

Việc xác định thời điểm giao kết hợp đồng có ý nghĩa pháp lý rất quan trọng, vì thời điểm giao kết hợp đồng giúp xác định sự gặp gỡ ý chí, thống nhất ý chí của ngân hàng thương mại và khách hàng, cơ sở để công nhận hiệu lực của hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá. Về nguyên tắc theo quy định tại Bộ luật Dân sự 2005⁷⁷ khi các bên không có thỏa thuận và pháp luật không có qui định khác, thì hợp đồng mặc nhiên có hiệu lực vào thời điểm giao kết. Thời điểm giao kết thường là thời điểm các bên thỏa thuận xong nội dung của hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá. Thời điểm giao kết hợp đồng được quy định khác nhau phụ thuộc vào cách thức giao kết và hình thức của hợp đồng. Do hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá được thể hiện bằng hình thức văn bản, nên theo Điều 404 Bộ luật Dân sự 2005, thời điểm giao kết hợp đồng là thời điểm bên sau cùng ký vào văn bản.

2.5. Thực hiện, sửa đổi, chấm dứt và hủy bỏ hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá

2.5.1. Thực hiện hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá

Sau khi các bên giao kết hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá phù hợp với pháp luật, hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá có hiệu lực bắt buộc đối với các bên. Ngân hàng thương mại

⁷⁷ Điều 405 Bộ luật Dân sự 2005

và khách hàng căn cứ vào nội dung hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá, lần lượt thực hiện các hành vi mang tính nghĩa vụ đúng với tính chất đối tượng, thời hạn, phương thức mà nội dung của hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá đã xác định. Vì vậy, thực hiện hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá là việc ngân hàng thương mại và khách hàng thực hiện các hành vi mà mỗi một bên tham gia hợp đồng phải thực hiện nhằm đáp ứng những quyền tương ứng của bên kia.

2.5.1.1. Nguyên tắc thực hiện hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá

Khi thực hiện hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá, ngân hàng thương mại và khách hàng phải tuân thủ các nguyên tắc của pháp luật về thực hiện hợp đồng quy định tại Điều 412 BLDS. Cụ thể, ngân hàng thương mại và khách hàng phải tuân theo các nguyên sau:

i) *Thực hiện đúng nội dung thỏa thuận tại hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá:* Hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá sau khi được giao kết có hiệu lực phải được ngân hàng thương mại và khách hàng thực hiện đúng các nội dung đã thỏa thuận. Khách hàng có nghĩa vụ chuyên giao, thực hiện các thủ tục chuyên nhượng quyền sở hữu giấy tờ có giá cho ngân hàng và nhận tiền. Còn ngân hàng thương mại có nghĩa vụ trả tiền cho khách hàng theo thỏa thuận tại hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá.

ii) *Thực hiện một cách trung thực, theo tinh thần hợp tác và có lợi nhất cho các bên, bảo đảm tin cậy lẫn nhau:* Khi ký kết hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá, khách hàng và ngân hàng thương mại đã tự nguyện ràng buộc mình vào các nghĩa vụ được quy định tại hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá. Các nghĩa vụ tại hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá càng phức tạp thì thỏa thuận của các bên càng phải chi tiết nhằm dự liệu và điều chỉnh được các tình huống có thể xảy ra trong quá trình thực hiện. Song dù có thỏa thuận chi tiết đến đâu, vào thời điểm ký kết, ngân hàng thương mại và khách hàng cũng không thể lường trước được tất cả những tình huống có thể xảy ra ảnh hưởng đến quá trình thực hiện hợp đồng sau này. Do vậy, để việc thực hiện hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá diễn ra phù hợp với lợi ích của các bên tham gia hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá, các bên cần có nghĩa vụ thông báo cho nhau những thông tin liên quan và hợp tác chặt chẽ, trao đổi thường xuyên để tìm biện pháp thoả đáng giải quyết những vấn đề mới xuất hiện.

iii) *Không được xâm phạm đến lợi ích của Nhà nước, lợi ích công cộng, quyền, lợi ích hợp pháp của người khác*: Các bên không những có nghĩa vụ thực hiện đúng và đầy đủ các thoả thuận trong hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá, mà khi thực hiện các nghĩa vụ đó không được xâm phạm đến lợi ích nhà nước, lợi ích công cộng, quyền và lợi ích hợp pháp của các bên thứ ba. Khi ký hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá, khách hàng có nghĩa vụ bảo đảm giấy tờ có giá có đủ điều kiện thực hiện chiết khấu theo quy định pháp luật.

2.5.1.2. Nội dung thực hiện hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá

Khi thực hiện hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá, các bên phải thực hiện đúng, đầy đủ các điều khoản của hợp đồng. Hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá là một dạng hợp đồng song vụ, nên mỗi bên đều phải thực hiện nghĩa vụ của mình khi đến thời hạn. Các bên không được lấy lý do bên kia chưa thực hiện nghĩa vụ đối với mình mà hoãn việc thực hiện nghĩa vụ (trừ trường hợp việc không thực hiện nghĩa vụ của bên kia làm cho bên này không thể thực hiện được nghĩa vụ). Nếu trong hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá không xác định bên nào phải thực hiện nghĩa vụ trước thì cùng một lúc, các ngân hàng thương mại và khách hàng phải đồng thời thực hiện nghĩa vụ đối với nhau.

Khi ngân hàng thương mại chấp thuận chiết khấu công cụ chuyển nhượng, giấy tờ có giá khác cho khách hàng, khách hàng chuyển giao ngay và thực hiện các thủ tục về chuyển nhượng công cụ chuyển nhượng, chuyển quyền sở hữu giấy tờ có giá khác cho ngân hàng thương mại theo quy định của pháp luật⁷⁸. Thời điểm chuyển quyền sở hữu đối với giấy tờ có giá là thời điểm chuyển giao và hoàn thành thủ tục chuyển nhượng công cụ chuyển nhượng hoặc chuyển quyền sở hữu giấy tờ có giá khác⁷⁹.

- Đối với công cụ chuyển nhượng:

⁷⁸ Khoản 2 Điều 14 Thông tư 34/2013/TT-NHNN ngày 31/12/2013 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước quy định về phát hành kỳ phiếu, tín phiếu, chứng chỉ tiền gửi, trái phiếu trong nước của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài

⁷⁹ Khoản 2 Điều 439 Bộ luật Dân sự 2005

Có 2 hình thức chuyển nhượng công cụ chuyển nhượng là ký chuyển nhượng hoặc chuyển giao⁸⁰.

Chuyển nhượng bằng chuyển giao là việc người thụ hưởng chuyển quyền sở hữu công cụ chuyển nhượng cho người nhận chuyển nhượng bằng cách chuyển giao công cụ chuyển nhượng cho người nhận chuyển nhượng. Việc chuyển nhượng bằng chuyển giao chỉ áp dụng đối với một số loại công cụ chuyển nhượng sau đây⁸¹: i) được ký phát trả cho người cầm giữ; ii) chỉ có một chuyển nhượng bằng ký chuyển nhượng để trống; iii) có chuyển nhượng cuối cùng là ký chuyển nhượng để trống.

Chuyển nhượng bằng ký chuyển nhượng là việc người thụ hưởng chuyển quyền sở hữu công cụ chuyển nhượng cho người nhận chuyển nhượng bằng cách ký vào mặt sau công cụ chuyển nhượng và chuyển giao công cụ chuyển nhượng cho người nhận chuyển nhượng. Việc chuyển nhượng bằng ký chuyển nhượng được áp dụng cho tất cả công cụ chuyển nhượng, trừ các công cụ chuyển nhượng có ghi cụm từ “không được chuyển nhượng”, “cấm chuyển nhượng”, “không trả tiền theo lệnh” hoặc cụm từ khác có ý nghĩa tương đương.

- Đối với giấy tờ có giá khác:

Thủ tục chuyển quyền sở hữu giấy tờ có giá do tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài quy định phù hợp với quy định của pháp luật, phù hợp với đặc điểm, điều kiện kinh doanh của mình và đảm bảo quyền lợi hợp pháp của người sở hữu giấy tờ có giá⁸².

Đối với trường hợp chiết khấu theo phương thức mua có kỳ hạn, khi khách hàng hoàn thành nghĩa vụ cam kết mua lại công cụ chuyển nhượng, giấy tờ có giá khác, ngân hàng thương mại chuyển giao ngay và thực hiện các thủ tục chuyển nhượng công cụ chuyển nhượng, chuyển quyền sở hữu giấy tờ có giá khác cho khách hàng theo quy định của pháp luật. Cùng với quy định về khái niệm “chiết khấu”, “hợp đồng chiết khấu” (như đã phân tích tại Chương I Khóa

⁸⁰ Điều 27, Điều 57, Điều 65 Luật các công cụ chuyển nhượng 2005

⁸¹ Khoản 2 Điều 33, Điều 57, Điều 65 Luật các công cụ chuyển nhượng 2005

⁸² Khoản 2 Điều 17 Thông tư 34/2013/TT-NHNN ngày 31/12/2013 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước quy định về phát hành kỳ phiếu, tín phiếu, chứng chỉ tiền gửi, trái phiếu trong nước của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài

luận), Thông tư 04 đã tạo cơ sở pháp lý cho các bên trong việc thực hiện quyền đối với giấy tờ có giá khác và công cụ chuyển nhượng. Đồng thời với việc chuyển giao trong quan hệ chiết khấu, bên tiếp nhận giấy tờ có giá sẽ được nhận quyền sở hữu đối với tài sản, kể cả trong trường hợp có cam kết mua lại. Cách quy định như vậy giúp giải quyết một cách dứt điểm những vướng mắc trong quan hệ sở hữu đồng thời tôn trọng cam kết, thỏa thuận của các bên trong giao dịch dân sự được thực hiện dưới dạng hợp đồng⁸³.

2.5.2. Sửa đổi hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá

Sau khi hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá được giao kết và có hiệu lực, để việc thực hiện quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá phù hợp với hoàn cảnh, điều kiện thực tế của mỗi bên, các bên vẫn có thể thỏa thuận để sửa đổi, bổ sung hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá. Sửa đổi hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá là việc các bên bằng ý chí tự nguyện của mình thỏa thuận với nhau để làm thay đổi, bổ sung, hiệu chỉnh một số điều khoản trong nội dung của hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá đã được giao kết. Sau khi hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá đã được sửa đổi, các bên thực hiện theo những phần không bị sửa đổi cùng với những nội dung mới được sửa đổi và cùng nhau giải quyết những hậu quả khác của việc sửa đổi hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá.

Về nguyên tắc, hình thức ghi nhận việc sửa đổi hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá phải phù hợp với hình thức của hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá đã giao kết. Đối với những hợp đồng được lập thành văn bản, được công chứng, chứng thực, đăng kí hoặc cho phép thì việc sửa đổi hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá cũng phải tuân theo hình thức đó⁸⁴. Các quy định của pháp luật hiện hành quy định hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá phải được lập thành văn bản, nên việc sửa đổi hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá cũng phải được lập thành văn bản. Ngoài ra, mọi trường hợp sửa đổi, bổ sung một phần hoặc toàn bộ nội dung của hợp đồng

⁸³ Hoàng Minh Thái (2013), “Bàn về những điểm mới của pháp luật về chiết khấu công cụ chuyển nhượng”, *Tap chí Luật học* (05), tr.40

⁸⁴ Điều 423 Bộ luật Dân sự 2005

chiết khấu giấy tờ có giá đều phải được quyết bởi người có thẩm quyền của khách hàng và ngân hàng thương mại.

2.5.3. Chấm dứt, hủy bỏ hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá

Hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá là một dạng cụ thể của hợp đồng mua bán tài sản được quy định tại BLDS, nên về nguyên tắc, việc chấm dứt hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá thực hiện theo quy định tại Điều 424 BLDS. Theo đó, hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá có thể bị chấm dứt, hủy bỏ trong các trường hợp sau đây:

i) *Hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá được chấm dứt khi đã được hoàn thành*: Trường hợp này xảy ra khi ngân hàng thương mại và khách hàng đã thực hiện toàn bộ nội dung của hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá. Mỗi bên đều nhận thấy mục đích, nội dung của hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá đã được thực hiện thỏa đáng, đáp ứng được quyền lợi của mình, thì hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá được coi là hoàn thành.

ii) *Hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá được chấm dứt theo thỏa thuận của các bên*: Các bên có thể thỏa thuận về việc chấm dứt hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá. Ví dụ trường hợp một trong các bên không có khả năng để thực hiện hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá...

iii) *Hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá chấm dứt khi một bên đơn phương chấm dứt thực hiện hợp đồng*: Theo quy định của pháp luật hiện hành, hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá có thể bị đơn phương chấm dứt nếu các bên có thỏa thuận hoặc pháp luật có quy định (Điều 426 Bộ luật Dân sự 2005). Điều 428 Bộ luật Dân sự 2015 đã bổ sung thêm quy định khi một bên vi phạm nghiêm trọng nghĩa vụ trong hợp đồng thì bên kia có quyền đơn phương chấm dứt thực hiện hợp đồng và không phải bồi thường thiệt hại. Quy định này đặt ra để bảo đảm quyền lợi cho các bên trong trường hợp pháp luật không có quy định cụ thể và các bên cũng chưa lường trước được khi dự thảo hợp đồng. Hiện nay, Thông tư 04/2013/TT-NHNN mới có quy định về quyền chấm dứt việc chiết khấu, thu hồi tiền chiết khấu trước thời hạn chiết khấu của ngân hàng thương mại trong trường hợp phát hiện khách hàng cung cấp thông tin sai sự thật, vi phạm hợp đồng chiết khấu. Quy định này nhằm bảo vệ quyền lợi của ngân

hàng thương mại (bên nhận chiết khấu) do đây là bên chịu nhiều rủi ro hơn trong giao dịch chiết khấu giấy tờ có giá.

v) *Hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá chấm dứt khi bị huỷ bỏ*: Các quy định pháp luật hiện hành cho phép các bên trong hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá được thoả thuận về việc một bên có quyền huỷ hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá nếu bên kia vi phạm nghĩa vụ quy định tại hợp đồng. Khi một bên huỷ hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá thì hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá không có hiệu lực từ thời điểm giao kết, các bên phải hoàn trả cho nhau những tài sản đã nhận, nếu không hoàn trả được bằng vật thì phải hoàn trả bằng tiền⁸⁵. Tuy nhiên, quy định này không phù hợp, vô tình dẫn đến trường hợp hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá dễ dàng bị một trong các bên tuyên bố huỷ bỏ chỉ vì bên kia vi phạm bất kỳ một điều khoản nào đó của hợp đồng. Điều này gây nên sự bất ổn định cho các giao dịch và tổn kém khi mà một bên có thể sử dụng sự vi phạm không đáng kể của phía bên kia để chấm dứt hợp đồng⁸⁶. Do đó, Bộ luật Dân sự 2015⁸⁷ đã quy định các trường hợp một bên có quyền huỷ hợp đồng như sau: (i) Bên kia vi phạm hợp đồng là điều kiện huỷ bỏ mà các bên đã thoả thuận; (ii) Bên kia vi phạm nghiêm trọng nghĩa vụ hợp đồng; (iii) Trường hợp khác do luật quy định. Ngoài ra, Bộ luật Dân sự 2015 còn quy định thêm về việc huỷ hợp đồng do chậm thực hiện nghĩa vụ (Điều 424), không có khả năng thực hiện (Điều 425), trong trường hợp tài sản bị mất/bị hư hỏng (Điều 426).

vi) *Hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá không thể thực hiện được do giấy tờ có giá (đối tượng hợp đồng) không còn*: Trong trường hợp giấy tờ có giá của khách hàng không còn thì hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá đó đương nhiên được coi là chấm dứt. Các bên có thể thoả thuận thay thế giấy tờ có giá khác hoặc bồi thường thiệt hại.

⁸⁵ Khoản 3 Điều 425 Bộ luật Dân sự 2005

⁸⁶ Bộ Tư pháp (2013), *Báo cáo số 151/BC-BTP ngày 15 tháng 7 năm 2013 của Bộ Tư pháp về việc tổng kết thi hành Bộ luật dân sự năm 2005*, Hà Nội, trang 48.

⁸⁷ Điều 423 Bộ luật Dân sự 2015

Chương 3

NHỮNG KIẾN NGHỊ HOÀN THIỆN QUY ĐỊNH PHÁP LUẬT VỀ HỢP ĐỒNG CHIẾT KHẤU GIẤY TỜ CÓ GIÁ TRONG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI TẠI VIỆT NAM

3.1. Những định hướng hoàn thiện quy định pháp luật về hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá

3.1.1. Hoàn thiện phải gắn với việc phát triển thị trường chiết khấu giấy tờ có giá tại Việt Nam

Trên thực tế, pháp luật về chiết khấu giấy tờ có giá chưa thực sự trở thành công cụ pháp lý hữu hiệu giúp thúc đẩy sự phát triển thị trường chiết khấu giấy tờ có giá tại Việt Nam. Chiết khấu giấy tờ có giá vẫn chưa phải là một nghiệp vụ tạo ra nguồn thu cho chính các ngân hàng thương mại. Lợi nhuận cho vay chiết khấu thương phiếu và các giấy tờ có giá khác trên tổng lợi nhuận cho vay khách hàng tại một số ngân hàng năm 2014 như sau⁸⁸: BIDV thu được 77.833/445.693.100 triệu đồng (0,018%); Vietcombank thu được 1.695.473/323.332.037 triệu đồng (0,52%); Vietinbank thu được 516.404/439.869.027 triệu đồng (0,12%); TP bank thu được 99.944/19.838.991 triệu đồng (0,50%). Qua đây, có thể thấy số lượng giao dịch chiết khấu còn quá khiêm tốn so với số lượng giao dịch của các nghiệp vụ khác.

Các quy định của pháp luật về hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá cần được hoàn thiện để đáp ứng nhu cầu thực tại của nền kinh tế thị trường, trong đó có thị trường chiết khấu giấy tờ có giá. Những quy định của pháp luật về hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá phải đảm bảo sự phù hợp với điều kiện kinh tế, xã hội của Việt Nam trong giai đoạn hiện nay, bởi “Một hệ thống pháp luật không phù hợp với trình độ phát triển của xã hội là một hệ thống ảo. Đó có thể là một hệ thống pháp luật duy ý chí hay một hệ thống pháp luật vay mượn, sao chép”⁸⁹.

⁸⁸ Theo thông tin tại Báo cáo thường niên năm 2014 của các ngân hàng.

⁸⁹ Đào Trí Úc (2001), “Những nội dung cơ bản của khái niệm hệ thống pháp luật nước ta và các nguyên tắc lập pháp”, *Tạp chí Nghiên cứu lập pháp*, Hà Nội

Mặt khác, pháp luật về hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá cũng phải có những quy định để hài hòa lợi ích giữa các bên có liên quan như ngân hàng thương mại, khách hàng, người có trách nhiệm thanh toán giấy tờ có giá... Pháp luật cần thiết lập một môi trường pháp lý bình đẳng trong hoạt động của các tổ chức tín dụng nói chung và các ngân hàng thương mại nói riêng, nhằm tạo ra sự cạnh tranh lành mạnh và hạn chế tối đa tình trạng độc quyền, ít nhất là tình trạng độc quyền nhóm ở một số ngân hàng có cổ phần, vốn góp chi phối của nhà nước trong hoạt động tín dụng. Tuy nhiên, các quy định pháp luật về hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá cũng cần đảm bảo sự linh hoạt, tự chủ của các bên tham gia hợp đồng, tránh việc Nhà nước can thiệp quá sâu vào quan hệ kinh tế.

3.1.2. Hoàn thiện để đáp ứng nhu cầu thực tiễn, khắc phục những bất cập, hạn chế

Đúng như định hướng của Chính phủ đặt ra cho năm 2013, ngành ngân hàng đã và đang có những chuyển biến mạnh mẽ trong quá trình tái cơ cấu. Ngân hàng Nhà nước đã ban hành nhiều thông tư thay thế những quy định cũ mà trong thực tiễn thực hiện đã bộc lộ nhiều hạn chế, tồn tại. Trong đó, phải kể đến Thông tư 04/2013/TT-NHNN quy định về hoạt động chiết khấu công cụ chuyển nhượng, giấy tờ có giá khác của các tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài. Luật các tổ chức tín dụng 2010 và Thông tư 04 về hoạt động chiết khấu có những thay đổi theo hướng đảm bảo an toàn hơn cho hoạt động tín dụng của tổ chức tín dụng. Tuy nhiên, để thúc đẩy sự phát triển của thị trường chiết khấu giấy tờ có giá nói chung và hoạt động kinh doanh nói riêng, cần thiết phải trao quyền chủ động cho các bên tham gia. Những quy định quá an toàn sẽ hạn chế hơn quyền lựa chọn của các bên, không đáp ứng được yêu cầu của hoạt động thương mại, từ đó kìm hãm sự phát triển của thị trường chiết khấu giấy tờ có giá. Vậy, khi nghiên cứu hoàn thiện quy định pháp luật về hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá cần phải xem xét nhu cầu thực tiễn của các bên tham gia hợp đồng và đưa ra giải pháp khắc phục những bất cập, hạn chế còn tồn tại.

3.1.3. Hoàn thiện để phù hợp với các quy định liên quan trong Bộ luật Dân sự

Trong hệ thống pháp luật Việt Nam hiện hành, quan hệ hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá được điều chỉnh bởi các quy định của luật chung và luật chuyên ngành. Cụ thể, các quy

định của pháp luật về hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá với tư cách là luật chuyên ngành phải xuất phát và phù hợp với các quy định về hợp đồng tại Bộ luật Dân sự. Ngày 24/11/2015, Quốc hội đã ban hành Bộ luật Dân sự số 91/2015/QH13, bộ luật này sẽ có hiệu lực kể từ ngày 24/11/2017. Như vậy, việc sửa đổi, bổ sung để hoàn thiện các quy định của pháp luật về hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá phải phù hợp với các quy định trong Bộ luật Dân sự mới đề khẳng định Bộ luật Dân sự trở thành luật chung của hệ thống pháp luật điều chỉnh các quan hệ hợp đồng được hình thành theo nguyên tắc tự do, tự nguyện, bình đẳng và tự chịu trách nhiệm giữa các bên tham gia. Bộ luật Dân sự phải được coi là văn bản chứa đựng các quy định gốc về hợp đồng, còn văn bản quy phạm pháp luật điều chỉnh riêng về hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá (nếu có) phải đảm bảo nguyên tắc không được trái với các quy định tại Bộ luật Dân sự. Theo đó, các quy định của pháp luật về hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá không cần nhắc lại những quy định chung về hợp đồng tại Bộ luật Dân sự mà cần có điều khoản dẫn chiếu đến các quy định của Bộ luật Dân sự hoặc trên cơ sở các quy định chung tại Bộ luật Dân sự quy định cụ thể hoá, chi tiết hoá việc ký kết, thực hiện hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá nếu xét thấy cần thiết. Ngoài ra, các quy định của pháp luật về hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá cũng phải phù hợp, có tính thống nhất với quy định khác có liên quan đến hoạt động ngân hàng khác có liên quan.

3.1.4. Hoàn thiện để tương thích với pháp luật các nước trong điều kiện hội nhập quốc tế

Để đáp ứng nhu cầu giao lưu kinh tế quốc tế, tạo sự hấp dẫn cho các nhà đầu tư nước ngoài, Việt Nam cần đẩy mạnh quốc tế hóa pháp luật, trong đó bao gồm cả các quy định về hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá. Trên thực tế, tại Việt Nam vẫn thiếu các quy định pháp luật về hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá, ví dụ là đối tượng của hợp đồng không tương thích nhu cầu hội nhập kinh tế quốc tế. Do vậy, việc sửa đổi các quy định của pháp luật về hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá phải được tiến hành trên cơ sở nghiên cứu tham khảo quy định của pháp luật về hoạt động chiết khấu giấy tờ có giá tại các nước để tạo nên sự tương thích của pháp luật Việt Nam với pháp luật của các nước. Việc tham khảo các quy định của pháp luật nước ngoài về hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá trên cơ sở nghiên cứu tình hình thực tiễn của Việt Nam là hết sức cần thiết. Yêu cầu này đòi hỏi phải nghiên cứu một cách căn bản, có

hệ thống kinh nghiệm lập pháp của các hệ thống pháp luật tiêu biểu trên thế giới cũng như khu vực, để chuyển hóa và tiếp thu có chọn lọc những quy định, tập quán quốc tế cho phù hợp với thực tiễn Việt Nam

3.2. Những kiến nghị hoàn thiện quy định pháp luật về hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá

3.2.1. Xây dựng văn bản pháp luật điều chỉnh thống nhất về hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá

Trên thực tế, hiện nay đã có một số quy định của pháp luật về hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá, tạo cơ sở pháp lý cho các bên thực hiện hoạt động chiết khấu giấy tờ có giá. Tuy nhiên, các quy định của pháp luật về chiết khấu giấy tờ có giá đang nằm rải rác nhiều văn bản quy phạm pháp luật khác nhau. Ngoài những quy định chung, mang tính nguyên tắc về hợp đồng tại Bộ luật Dân sự, về nghiệp vụ chiết khấu tại Luật các tổ chức tín dụng, Luật ngân hàng Nhà nước Việt Nam... tương ứng với từng chủ thể tham gia việc ký kết và thực hiện hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá lại có những văn bản dưới luật với những hình thức khác nhau như:

- Đối với hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đối với khách hàng là cá nhân, tổ chức (không thuộc trường hợp nêu trên): Thông tư 04/2013/TT-NHNN ngày 01/03/2013 về hoạt động chiết khấu công cụ chuyên nhượng, giấy tờ có giá khác của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đối với khách hàng.

- Đối với hợp đồng mua lại giấy tờ có giá của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đối với khách hàng là tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài: Thông tư số 21/2012/TT-NHNN ngày 18/06/2012 quy định về hoạt động cho vay, đi vay, mua, bán có kỳ hạn giấy tờ có giá giữa các tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài và Thông tư số 01/2013/TT-NHNN ngày 07/01/2013 sửa đổi, bổ sung một số điều kiện của Thông tư số 21/2012/TT-NHNN.

- Đối với văn bản tham gia nghiệp vụ chiết khấu giấy tờ có giá của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam đối với các tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài: Thông tư

01/2012/TT-NHNN ngày 16/02/2012 về chiết khấu giấy tờ có giá của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam đối với các tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài

Thực trạng nêu trên dẫn đến một thiếu sót lớn của pháp luật về hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá ở Việt Nam là các quy định về chiết khấu giấy tờ có giá nằm tản mạn ở nhiều văn bản quy phạm pháp luật khác nhau và chứa đựng nội dung mâu thuẫn, không thống nhất, thậm chí có những quy định chưa làm rõ ý tưởng, gây ra không ít sự vướng mắc, sự lúng túng trong việc áp dụng pháp luật trong quá trình giao kết, thực hiện và giải quyết tranh chấp hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá.

Ví dụ 1: Thông tư 21/2012/TT-NHNN chỉ sử dụng thuật ngữ “giao dịch mua, bán có kỳ hạn” mà không sử dụng “chiết khấu” hay “tái chiết khấu” được quy định tại Luật các tổ chức tín dụng 2010.

Ví dụ 2: Thông tư 04/2013/TT-NHNN quy định tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài được chiết khấu công cụ chuyển nhượng và giấy tờ có giá khác. Tuy nhiên, theo Thông tư 21/2012/TT-NHNN thì tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài chỉ được mua và nhận quyền sở hữu giấy tờ có giá (không quy định đối với công cụ chuyển nhượng) chưa đến hạn thanh toán từ tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài khác.

Ví dụ 3: Thông tư 04/2013/TT-NHNN đã liệt kê các loại công cụ chuyển nhượng, giấy tờ có giá khác được chiết khấu. Dù vậy, để đảm bảo tuân thủ pháp luật khi thực hiện chiết khấu, người đọc cần phải tìm hiểu rất nhiều văn bản điều chỉnh từng loại giấy tờ có giá khác nhau như Quy chế phát hành tín phiếu Ngân hàng Nhà nước ban hành kèm theo Quyết định số 362/1999/QĐ-NHNN ngày 08/10/1999; Nghị định 01/2011/NĐ-CP về phát hành trái phiếu Chính phủ, trái phiếu được Chính phủ bảo lãnh và trái phiếu chính quyền địa phương; Thông tư 34/2013/TT-NHNN về phát hành kỳ phiếu, tín phiếu, chứng chỉ tiền gửi, trái phiếu trong nước của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài; Nghị định 90/2011/NĐ-CP về phát hành trái phiếu doanh nghiệp...

Do vậy, để thuận tiện cho các bên tham gia giao dịch chiết khấu giấy tờ có giá, thúc đẩy thị trường chiết khấu giấy tờ có giá phát triển, đáp ứng các yêu cầu phát sinh ngày một đa

dạng, phức tạp thì việc thống nhất điều chỉnh các quy định của pháp luật về hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá là điều hết sức cần thiết. Trên thực tế, hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá là công cụ pháp lý rất quan trọng, nó quyết định đến kết quả thành công của giao dịch chiết khấu giấy tờ có giá, là cơ sở để đảm bảo sự công bằng, bình đẳng giữa các bên tham gia giao dịch chiết khấu giấy tờ có giá. Hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá có những đặc thù riêng, liên quan đến nhiều nội dung nên hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá thường là rất phức tạp, đòi hỏi phải có quy định của pháp luật điều chỉnh chi tiết, chặt chẽ toàn bộ quá trình ký kết, thực hiện hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá. Việc này còn nhằm mục đích để tạo thuận lợi cho phát triển thị trường chiết khấu giấy tờ có giá, tránh những bất tiện cho các chủ thể gặp khó khăn khi tìm hiểu chế định hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá trong quá trình thực hiện giao dịch chiết khấu giấy tờ có giá. Đó có thể là sự kết nối tất cả quy định hiện hành về hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá đang nằm rải rác trong các văn bản quy phạm pháp luật hiện hành cùng với việc sửa đổi, bổ sung các quy định về hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá với các tiêu chí như:

i) Tính minh bạch: Các nội dung quy định tại văn bản quy phạm pháp luật điều chỉnh về hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá phải đảm bảo rõ ràng, ngôn ngữ sử dụng phải chính xác, dễ hiểu, tránh trường hợp bị hiểu theo nhiều cách khác nhau.

ii) Tính thống nhất: Các nội dung quy định tại văn bản quy phạm pháp luật điều chỉnh về hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá phải đảm bảo tuân thủ với các văn bản pháp luật có giá trị pháp lý cao hơn như: BLDS, Luật các tổ chức tín dụng, Luật ngân hàng nhà nước Việt Nam, Luật các công cụ chuyển nhượng và các văn bản pháp luật khác.

iii) Tính hợp lý: Nội dung tại văn bản quy phạm pháp luật điều chỉnh về hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá phải tạo điều kiện để các bên trong hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá tự do tham gia và thực hiện hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá, không có quy định phân biệt đối xử, bất cân xứng đối với các chủ thể tham gia hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá.

iv) Tính khả thi: Văn bản quy phạm pháp luật điều chỉnh về hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá phải giúp các bên trong hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá thực hiện được các quyền và nghĩa vụ của mình trên thực tế.

3.2.2. Về chủ thể của hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá

3.2.2.1. Ngân hàng thương mại

Như đã phân tích tại Chương II Khóa luận, theo quy định của Thông tư 04/2013/TT-NHNN, không phải ngân hàng thương mại nào cũng được thực hiện hoạt động chiết khấu công cụ chuyển nhượng, giấy tờ có giá. Ngân hàng thương mại cần đáp ứng điều kiện (i) có Giấy phép thành lập và hoạt động do Ngân hàng Nhà nước Việt Nam cấp có ghi nội dung cấp tín dụng dưới hình thức chiết khấu công cụ chuyển nhượng, giấy tờ có giá khác và (ii) có quy định nội bộ để thực hiện hoạt động chiết khấu công cụ chuyển nhượng, giấy tờ có giá khác phù hợp với quy định tại Thông tư 04, Luật các tổ chức tín dụng và pháp luật liên quan.

Điều kiện về nội dung Giấy phép thành lập và hoạt động hoàn toàn phù hợp với quy định tại Luật các tổ chức tín dụng 2010. Cụ thể, Luật các tổ chức tín dụng 2010 quy định tổ chức đáp ứng các quy định của pháp luật được Ngân hàng Nhà nước cấp Giấy phép thì được thực hiện một hoặc một số hoạt động ngân hàng tại Việt Nam. Nói cách khác, bất kỳ hoạt động nghiệp vụ nào của ngân hàng thương mại cũng phải được sự chấp thuận của Ngân hàng Nhà nước.

Điều kiện ngân hàng thương mại muốn thực hiện hoạt động chiết khấu phải có quy định nội bộ phù hợp với pháp luật đặt ra một số vấn đề vướng mắc.

Thứ nhất, khi có sự không phù hợp giữa quy định nội bộ của ngân hàng thương mại và quy định của pháp luật thì có thể coi là ngân hàng thương mại đương nhiên mất quyền thực hiện hoạt động này hay không? Trong trường hợp có sự mâu thuẫn, giá trị pháp lý của hợp đồng chiết khấu giữa ngân hàng và khách hàng sẽ bị ảnh hưởng như thế nào?

Thứ hai, chưa quy định rõ vấn đề trách nhiệm của cơ quan nhà nước có thẩm quyền trong việc kiểm soát quy định nội bộ của ngân hàng thương mại. Thông tư 04 không quy định cơ quan nào sẽ kiểm soát điều kiện về quy định nội bộ của ngân hàng thương mại. Trong

trường hợp khách hàng có nhu cầu chiết khấu giấy tờ có giá, khách hàng không thể căn cứ vào một danh sách các ngân hàng thương mại đủ điều kiện chiết khấu giấy tờ có giá do một cơ quan có thẩm quyền công bố mà phải tự mình xem xét liệu ngân hàng thương mại đó có đủ điều kiện thực hiện hoạt động chiết khấu hay không. Trong thực tế, việc kiểm tra này rất khó thực hiện bởi không phải ngân hàng nào cũng dễ dàng cho khách hàng tiếp cận những văn bản này. Hơn nữa, việc tự mình thẩm định sẽ không khả thi bởi ít khách hàng am hiểu được tường tận các quy định pháp luật có liên quan đến hoạt động chiết khấu giấy tờ có giá.

Thứ ba, điều kiện về quy định nội bộ không thực sự cần thiết. Ở đây, chúng ta cần xem xét về ý nghĩa của Giấy phép thành lập và hoạt động do Ngân hàng Nhà nước Việt Nam cấp. Nếu coi giấy phép hoạt động là cơ sở cho việc thực hiện nghiệp vụ chiết khấu, thì liệu có cần thiết phải xem xét đến điều kiện ngân hàng phải có quy định nội bộ? Khi cấp phép cho ngân hàng thương mại thực hiện nghiệp vụ chiết khấu, Ngân hàng Nhà nước có phải xem xét đến điều kiện có quy định nội bộ của ngân hàng hay không? Hơn nữa, khoản 3 Điều 93 Luật các tổ chức tín dụng 2010 đã quy định tổ chức tín dụng phải gửi cho Ngân hàng Nhà nước các quy định nội bộ về cấp tín dụng ngay sau khi ban hành. Chiết khấu là một trong những nghiệp vụ cấp tín dụng của ngân hàng, vậy khi ngân hàng có quy định nội bộ, ngân hàng có trách nhiệm gửi cho Ngân hàng Nhà nước. Pháp luật không quy định rõ trong trường hợp nhận được quy định nội bộ của ngân hàng, Ngân hàng Nhà nước sẽ thực hiện việc quản lý nhà nước như thế nào. Việc Ngân hàng Nhà nước không kiểm soát được một cách toàn diện sự phù hợp giữa quy định nội bộ của ngân hàng với hệ thống pháp luật nhưng vẫn cấp giấy phép thực hiện nghiệp vụ chiết khấu cho ngân hàng thì có thể coi là đáp ứng điều kiện hay không? Những vấn đề này vẫn chưa có câu trả lời thỏa đáng.

Theo người viết, việc quy định điều kiện để ngân hàng thương mại thực hiện hoạt động chiết khấu giấy tờ có giá là cần thiết. Tuy nhiên, pháp luật nên quy định theo hướng Ngân hàng Nhà nước sẽ kiểm tra các điều kiện này và chỉ cấp Giấy phép thành lập và hoạt động có ghi nội dung cấp tín dụng dưới hình thức chiết khấu công cụ chuyển nhượng, giấy tờ có giá khác cho ngân hàng khi tất cả các điều kiện được đáp ứng. Quy định này sẽ rõ ràng về cơ quan sẽ thực hiện việc kiểm soát các điều kiện thực hiện hoạt động chiết khấu giấy tờ có giá của

ngân hàng thương mại. Đồng thời, quy định cũng tạo điều kiện cho khách hàng dễ dàng có thể xác định các ngân hàng được thực hiện hoạt động chiết khấu để tìm đến khi có nhu cầu.

3.2.2.2. Khách hàng

Thông tư 04/2013/TT-NHNN đã có sự xác định lại phạm vi khách hàng tham gia hoạt động chiết khấu giấy tờ có giá, đó là chỉ áp dụng đối với tổ chức, cá nhân không phải là tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài. Nhóm đối tượng này sẽ phải thực hiện theo quy định tại Thông tư số 21/2012/TT-NHNN ngày 18/06/2012 quy định về hoạt động cho vay, đi vay, mua, bán có kỳ hạn giấy tờ có giá giữa các tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài và Thông tư số 01/2013/TT-NHNN ngày 07/01/2013 sửa đổi, bổ sung một số điều kiện của Thông tư số 21/2012/TT-NHNN.

Có thể suy đoán rằng các nhà lập pháp quan niệm rằng hoạt động tái chiết khấu biểu hiện quan hệ tín dụng giữa các tổ chức tín dụng, do đó, cần phải được điều chỉnh ở một quy chế riêng. Tuy nhiên, việc quy định tản mạn về hoạt động chiết khấu giấy tờ có giá của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài sẽ gây khó khăn cho người đọc khi muốn tìm hiểu về hệ thống quy định pháp luật đối với nghiệp vụ này. Nhất là khi việc sử dụng thuật ngữ giữa hai văn bản pháp luật này hoàn toàn khác nhau (Thông tư 21/2012/TT-NHNN chỉ sử dụng thuật ngữ “giao dịch mua, bán có kỳ hạn” mà không sử dụng “chiết khấu” hay “tái chiết khấu”). Hơn nữa, Thông tư 21/2012/TT-NHNN chỉ quy định về việc tái chiết khấu giấy tờ có giá là⁹⁰: (i) Tín phiếu Ngân hàng Nhà nước; (ii) Trái phiếu Chính phủ; (iii) Trái phiếu được Chính phủ bảo lãnh; (iv) Trái phiếu Chính quyền địa phương; (v) Giấy tờ có giá do các tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài phát hành (bao gồm cả giấy tờ có giá do chính tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đó phát hành) theo quy định của Ngân hàng Nhà nước; (vi) Các loại tín phiếu, kỳ phiếu, trái phiếu do tổ chức khác phát hành. Như vậy, các quy định về tái chiết khấu hiện nay hoàn toàn không nhắc đến giấy tờ có giá là công cụ chuyên nhượng. Việc thiếu sót các quy định pháp luật này sẽ làm giảm sự hấp dẫn đối với ngân hàng

⁹⁰ Khoản 1 Điều 19 Thông tư số 21/2012/TT-NHNN ngày 18/06/2012 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước quy định về hoạt động cho vay, đi vay, mua, bán có kỳ hạn giấy tờ có giá giữa các tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài

thương mại khi thực hiện chiết khấu công cụ chuyển nhượng. Pháp luật cần thiết phải hoàn thiện hệ thống các quy định về hoạt động chiết khấu giấy tờ có giá để các quy định này không bị tản mản và thiếu thống nhất như hiện nay.

3.2.3. Về đối tượng của hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá

Trong các giao dịch mua bán hàng hóa quốc tế, phương thức thanh toán phổ biến và đáng tin cậy nhất hiện nay là phương thức tín dụng chứng từ. Một trong những ưu điểm của phương thức này là tính linh hoạt, bên xuất khẩu có thể chiết khấu bộ chứng từ phù hợp tại các tổ chức tín dụng. Nền kinh tế Việt Nam đang trong thời kỳ mở cửa và hội nhập với các nước khu vực và trên thế giới nên việc phải thích ứng với những phương thức thanh toán phổ biến, trong đó có phương thức tín dụng chứng từ là một điều tất yếu. Tuy nhiên, pháp luật Việt Nam lại chưa đáp ứng được xu thế này.

Hiện nay, các ngân hàng thương mại vẫn được thực hiện hoạt động chiết khấu bộ chứng từ không có hối phiếu. Tại khoản 2 Điều 90 Luật Các tổ chức tín dụng 2010 quy định tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài không được tiến hành bất kỳ hoạt động kinh doanh nào ngoài các hoạt động ngân hàng, hoạt động kinh doanh khác ghi trong Giấy phép được Ngân hàng Nhà nước cấp cho tổ chức tín dụng. Theo đó, ngân hàng thương mại được chiết khấu bộ chứng từ xuất khẩu không có hối phiếu theo tập quán thương mại quốc tế nếu trong giấy phép hoạt động của ngân hàng thương mại có quy định được chiết khấu bộ chứng từ xuất khẩu không có hối phiếu, mà cụ thể là Giấy phép cần ghi nhận nội dung hoạt động “thanh toán quốc tế”⁹¹.

Tuy nhiên, pháp luật Việt Nam vẫn chưa có quy định điều chỉnh hoạt động chiết khấu bộ chứng từ xuất khẩu. Khoản 1 Điều 6 Thông tư 04/2013/TT-NHNN quy định ngân hàng thương mại nhận chiết khấu các loại công cụ chuyển nhượng sau: Hối phiếu đòi nợ; hối phiếu nhận nợ; séc; công cụ chuyển nhượng được chiết khấu theo quy định của pháp luật. Tại khoản 2 Điều 5 Luật Các công cụ chuyển nhượng quy định căn cứ vào những nguyên tắc của Luật

⁹¹ Công văn số 7294/NHNN-TTGSNH ngày 05/10/2013 của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam về việc đề nghị thực hiện nghiệp vụ chiết khấu bộ chứng từ không có hối phiếu.

này, Chính phủ quy định cụ thể việc áp dụng luật này đối với các công cụ chuyển nhượng khác. Hiện nay, chưa có văn bản quy phạm pháp luật quy định bộ chứng từ xuất khẩu không có hối phiếu thanh toán theo phương thức nhờ thu (không kèm L/C), bộ chứng từ xuất khẩu không có hối phiếu kèm L/C (thanh toán ngay hoặc trả chậm)... là công cụ chuyển nhượng và được chiết khấu theo quy định của pháp luật⁹². Vì vậy, ngân hàng thương mại không được thực hiện chiết khấu bộ chứng từ xuất khẩu nêu trên theo quy định tại Thông tư 04

Do pháp luật Việt Nam không có quy định về việc chiết khấu bộ chứng từ xuất khẩu nên hiện tại các ngân hàng thương mại phải áp dụng tập quán quốc tế khi thực hiện nghiệp vụ này. Tại Điều 3 Bộ luật dân sự quy định trong trường hợp pháp luật không quy định và các bên không có thỏa thuận thì có thể áp dụng tập quán; nếu không có tập quán thì áp dụng quy định tương tự của pháp luật. Tại khoản 3 Điều 759 Bộ luật dân sự quy định trong trường hợp quan hệ dân sự có yếu tố nước ngoài không được Bộ luật này, các văn bản pháp luật khác của Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam, điều ước quốc tế mà Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam là thành viên hoặc hợp đồng dân sự giữa các bên điều chỉnh thì áp dụng tập quán quốc tế, nếu việc áp dụng hoặc hậu quả của việc áp dụng không trái với các nguyên tắc cơ bản của pháp luật Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam. Tại khoản 4 Điều 3 Luật Các tổ chức tín dụng 2010 quy định tổ chức, cá nhân tham gia hoạt động ngân hàng được quyền thỏa thuận áp dụng tập quán thương mại do Phòng thương mại quốc tế ban hành hoặc tập quán thương mại khác không trái với pháp luật Việt Nam. Các tập quán này thường là tập quán thương mại quốc tế do Phòng thương mại quốc tế ban hành (UCP 600, UCR 522..).

Như vậy, có thể thấy pháp luật Việt Nam về hoạt động chiết khấu giấy tờ có giá nói chung và hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá nói riêng đang có một khoảng trống về chiết khấu bộ chứng từ xuất khẩu. Trong tiến trình hội nhập kinh tế - quốc tế sâu rộng hiện nay, cần thiết để các nhà lập pháp sớm nghiên cứu và bổ sung các quy định về nghiệp vụ này theo hướng phù hợp với thông lệ quốc tế để đáp ứng nhu cầu tất yếu của thị trường.

⁹² Mục 5 Công văn số 3212/NHNN-CSTT ngày 08/05/2013 của Ngân hàng Nhà nước về việc thực hiện chiết khấu công cụ chuyển nhượng, giấy tờ có giá khác.

3.2.4. Về nội dung của hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá

Các nội dung trong hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá xác định những quyền và nghĩa vụ cụ thể của các bên trong hợp đồng. Theo quy định tại Điều 12 Thông tư 04/2013/TT-NHNN thì hợp đồng chiết khấu bao gồm các nội dung chính sau: i) Tên, địa chỉ của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài thực hiện hoạt động chiết khấu; ii) tên, địa chỉ của khách hàng; iii) số chứng minh thư nhân dân/hộ chiếu/mã số thuế của khách hàng; iv) các thông tin chính của công cụ chuyển nhượng, giấy tờ có giá khác được chiết khấu; v) giá chiết khấu; vi) mục đích sử dụng số tiền chiết khấu; vii) đồng tiền chiết khấu; viii) thời hạn chiết khấu; ix) lãi suất chiết khấu và các chi phí liên quan; x) quyền và nghĩa vụ của các bên; xi) các trường hợp chấm dứt hợp đồng chiết khấu trước thời hạn; xii) xử lý vi phạm hợp đồng; xiii) các nội dung khác do các bên thỏa thuận phù hợp với quy định của pháp luật. Việc quy định hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá bắt buộc phải có những nội dung chủ yếu nêu trên thể hiện tính cứng nhắc, chưa thật sự mềm dẻo, linh hoạt thể hiện sự tôn trọng quyền tự do hợp đồng của các bên khi tham gia hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá.

Để bảo đảm vừa có tính định hướng, vừa tôn trọng tự do thỏa thuận của các bên trong hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá, cần sửa đổi, bổ sung quy định về nội dung của hợp đồng để tránh cứng nhắc trong thực hiện và giải quyết tranh chấp về hợp đồng, nhất là tránh việc Tòa án tuyên bố hợp đồng vô hiệu do thiếu điều khoản nào đó. Theo đó, phải sửa đổi, bổ sung theo hướng: Quy định rõ các bên có quyền thỏa thuận về nội dung trong hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá và đưa ra những nội dung có tính gợi ý cho các bên lựa chọn thỏa thuận. Những nội dung mà pháp luật về hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá quy định chỉ mang tính định hướng, khẳng định đó là nội dung thông thường của hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá chứ không phải là nội dung bắt buộc các bên phải tuân theo.

3.2.5. Về phương thức chiết khấu trong hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá

Từ khi Luật các tổ chức tín dụng 2010 ra đời, hoạt động chiết khấu đã có sự khác biệt so với quy định tại Quy chế ban hành kèm theo Quyết định 1325 và Quyết định 63. Các phương thức chiết khấu theo quy định pháp luật trước kia được phân biệt dựa trên yếu tố kỳ

hạn. Cụ thể, có hai phương thức là chiết khấu toàn bộ thời hạn và chiết khấu có kỳ hạn (ngân hàng thương mại chỉ được bảo lưu quyền truy đòi khi đối tượng chiết khấu là công cụ chuyển nhượng). Trong khi đó, các phương thức chiết khấu theo quy định tại Luật các tổ chức tín dụng 2010 và Thông tư 04/2013/TT-NHNN là chiết khấu có kỳ hạn và chiết khấu có bảo lưu quyền truy đòi.

- ***Về việc sử dụng thuật ngữ***

Về mặt bản chất, phương thức chiết khấu có kỳ hạn thực ra là hợp đồng mua bán giấy tờ có giá giữa khách hàng với ngân hàng thương mại nhưng có điều khoản thỏa thuận mua lại sau một thời hạn nhất định, trước khi giấy tờ có giá đến hạn thanh toán⁹³. Phương thức mua bán này thường được áp dụng trong trường hợp khách hàng thiếu vốn tạm thời để sản xuất kinh doanh hoặc để thỏa mãn nhu cầu tiêu dùng nhưng không muốn bán hẳn (bán đứt) các giấy tờ có giá mình đang sở hữu cho ngân hàng. Vì vậy, khi ký kết hợp đồng mua bán, họ thỏa thuận áp dụng điều khoản cam kết mua lại sau một thời hạn nhất định. Điều này cho thấy việc sử dụng “mua có kỳ hạn” trong pháp luật hiện hành là chưa chính xác. Thậm chí cách quy định này còn dẫn đến cách hiểu sai về việc hết thời hạn chiết khấu, tái chiết khấu mà khách hàng không thực hiện việc mua lại giấy tờ có giá thì ngân hàng là chủ sở hữu hợp pháp (tức là, trước đó dù ngân hàng đã mua giấy tờ có giá nhưng vẫn không có quyền sở hữu) như Quy chế chiết khấu, tái chiết khấu giấy tờ có giá ban hành kèm theo Quyết định 1325/2004/QĐ-NHNN trước kia. Vậy, theo người viết, thay vì gọi là “mua có kỳ hạn” như quy định hiện nay, nên định danh là hợp đồng chiết khấu có điều khoản mua lại.

- ***Trường hợp khách hàng không thực hiện cam kết mua lại giấy tờ có giá***

Như đã phân tích tại Chương II Khóa luận, phương thức chiết khấu có kỳ hạn là phương thức chiết khấu mà khách hàng cam kết sẽ mua lại giấy tờ có giá sau khoảng thời gian được xác định trên hợp đồng chiết khấu. Với phương thức chiết khấu này, khoản tín dụng đã cấp sẽ được hoàn trả bởi chính khách hàng. Tuy vậy, Thông tư 04/2013/TT-NHNN lại không quy

⁹³ Nguyễn Văn Tuyên (2005), Giao dịch ngân hàng của Ngân hàng thương mại trong điều kiện kinh tế thị trường ở Việt Nam, Nxb Tư pháp, Hà Nội, tr.149

định về trường hợp hết thời hạn chiết khấu mà khách hàng không thực hiện việc mua lại giấy tờ có giá. Trong khi đó, pháp luật thời kỳ trước đã dự liệu về cách giải quyết khi xảy ra tình huống này. Cụ thể, theo Quy chế ban hành kèm theo Quyết định 1325 và Quyết định 63, trong trường hợp khách hàng không mua lại, ngân hàng thương mại sẽ là chủ sở hữu hợp pháp và được hưởng toàn bộ quyền lợi phát sinh từ giấy tờ có giá đó và ngân hàng thương mại có quyền xuất trình công cụ chuyển nhượng để được thanh toán. Có thể thấy, hiện nay pháp luật đang có khoảng trống khi xảy ra tình huống khách hàng không thực hiện việc mua lại khi hết thời hạn chiết khấu. Vì vậy, các ngân hàng thương mại cần thiết phải quy định trong hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá những nội dung để giải quyết khi trường hợp này xảy ra, thậm chí quy định về việc phạt hợp đồng đối với khách hàng khi vi phạm. Tuy vậy, đó chỉ là giải pháp nhất thời, để giải quyết triệt để vấn đề này, trong thời gian tới, các quy định pháp luật về hoạt động chiết khấu giấy tờ có giá cần bổ sung quy định về trường hợp khách hàng không mua lại khi hết thời hạn chiết khấu.

- Trường hợp chiết khấu toàn bộ thời hạn

Hiện nay, pháp luật chỉ quy định về hai phương thức chiết khấu là mua có kỳ hạn và mua có bảo lưu quyền truy đòi công cụ chuyển nhượng, giấy tờ có giá khác. Luật các tổ chức tín dụng 2010 và Thông tư 04/2013/TT-NHNN đã có thay đổi về phương thức bảo đảm an toàn hơn cho hoạt động tín dụng của tổ chức tín dụng. Tuy nhiên, phương án này sẽ hạn chế lựa chọn của các bên tham gia giao hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá. Bởi, không phải lúc nào khách hàng cũng có nhu cầu mua lại giấy tờ có giá sau một thời hạn nhất định. Trong trường hợp khách hàng và cả ngân hàng đều muốn mua hẳn (mua đứt) giấy tờ có giá thì có được phép hay không? Về mặt lý thuyết, các bên có thể mua hẳn giấy tờ có giá (chiết khấu toàn bộ thời hạn còn lại của giấy tờ có giá) bằng cách thỏa thuận áp dụng phương thức mua có bảo lưu quyền truy đòi giấy tờ có giá. Tuy nhiên, rõ ràng, cách thức này không hoàn toàn đáp ứng nhu cầu của các bên tham gia. Vậy, có lẽ các nhà lập pháp nên xem xét mở rộng hơn về phương thức chiết khấu giấy tờ có giá cho phù hợp với sự đa dạng của kinh tế thị trường hiện nay. Tùy từng trường hợp và khẩu vị rủi ro của ngân hàng, ngân hàng có thể chủ động đưa ra quyết định phù hợp để vừa đảm bảo an toàn, vừa mang lại lợi nhuận cao nhất có thể.

3.2.6. Về thủ tục chiết khấu trong hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá

Theo quy định tại Thông tư 04/2013/TT-NHNN, trình tự, thủ tục chiết khấu giấy tờ có giá giữa ngân hàng thương mại và khách hàng sẽ được tiến hành theo trình tự, thủ tục sau:

- i) Khách hàng gửi đề nghị về việc chiết khấu công cụ chuyển nhượng, giấy tờ có giá khác;
- ii) Ngân hàng thương mại thẩm định, đánh giá: (i) mục đích sử dụng tiền chiết khấu, (ii) khả năng tài chính của khách hàng, (iii) khả năng thanh toán của công cụ chuyển nhượng, giấy tờ có giá khác để quyết định việc nhận chiết khấu.
- iii) Trường hợp chấp nhận chiết khấu, khách hàng chuyển giao ngay và thực hiện các thủ tục về chuyển nhượng công cụ chuyển nhượng, chuyển quyền sở hữu giấy tờ có giá khác cho ngân hàng thương mại theo quy định pháp luật.

Như vậy, pháp luật không quy định thời hạn tiến hành từng bước trong thủ tục chiết khấu giấy tờ có giá của ngân hàng thương mại và khách hàng. Cách quy định này sẽ có lợi cho ngân hàng thương mại bởi ngân hàng hoàn toàn chủ động trong việc thiết lập trình tự, thủ tục chiết khấu của mình. Tuy nhiên, việc không ấn định thời hạn cụ thể sẽ khiến khách hàng phụ thuộc hoàn toàn vào ngân hàng thương mại. Để tránh tình trạng này, theo người viết, nên ấn định khoảng thời hạn tối đa cho từng bước trong trình tự, thủ tục chiết khấu. Ngân hàng thương mại có thể quy định thời hạn thực hiện từng bước ngắn hơn để phù hợp với từng trường hợp và để đảm bảo tính cạnh tranh trên thị trường. Tuy nhiên, khách hàng cũng được đảm bảo do không quá phụ thuộc vào quyết định của ngân hàng thương mại.

KẾT LUẬN

Trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng thương mại tại Việt Nam, chiết khấu giấy tờ có giá được coi là một hình thức cấp tín dụng, theo đó, ngân hàng thương mại thỏa thuận ứng trước một số tiền cho khách hàng để đổi lấy quyền sở hữu các trái quyền do khách hàng chuyển giao cho mình với giá cả thấp hơn giá trị thực tế của trái quyền được giao dịch. Để thực hiện giao dịch chiết khấu giấy tờ có giá, pháp luật quy định các bên tham gia phải ký kết hợp đồng bằng văn bản. Hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá là hợp đồng, theo đó ngân hàng thương mại thỏa thuận ứng trước một số tiền cho khách hàng để đổi lấy quyền sở hữu giấy tờ có giá do khách hàng chuyển giao cho mình trước khi đến hạn thanh toán.

Hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá là một dạng cụ thể của hợp đồng dân sự, nên các nguyên tắc giao kết, thực hiện, sửa đổi, chấm dứt, hủy bỏ được thực hiện theo quy định tại Bộ luật Dân sự và các quy định pháp luật có liên quan. Tuy nhiên, hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá cũng có những đặc điểm riêng. Chủ thể tham gia giao kết hợp đồng chiết khấu giấy tờ có giá là ngân hàng thương mại và khách hàng chiết khấu. Tùy từng thời kỳ, pháp luật có những quy định cụ thể về điều kiện đối với chủ thể tham gia khác nhau. Các chủ thể này cũng chỉ được phép thực hiện nghiệp vụ chiết khấu giấy tờ có giá khi giấy tờ có giá đáp ứng các điều kiện luật định như được phát hành hợp pháp, thuộc quyền sở hữu của khách hàng, được phép giao dịch... Pháp luật cho phép các bên lựa chọn phương thức chiết khấu là mua có kỳ hạn hoặc mua có bảo lưu giấy tờ có giá và tùy theo phương thức chiết khấu mà thủ tục chiết khấu có thể khác nhau. Sau khi thống nhất ý chí, ngân hàng thương mại và khách hàng sẽ tiến hành ký kết hợp đồng với những nội dung chính như thông tin của các bên; thông tin của giấy tờ có giá được chiết khấu; giá chiết khấu; mục đích sử dụng số tiền chiết khấu; đồng tiền chiết khấu; thời hạn chiết khấu; lãi suất chiết khấu; quyền và nghĩa vụ của các bên...