

Chọn cách thu hồi nợ khó đòi

Trong suốt vòng đời kinh doanh của doanh nghiệp (DN), trước sau gì cũng gặp chuyện bị một hay nhiều khách hàng không trả tiền hàng hóa, dịch vụ đã cung cấp, vì nhiều lý do khác nhau. Làm thế nào để có thể thu được một phần hay toàn bộ số nợ khó đòi một cách nhanh chóng, hiệu quả và ít tổn kém nhất thì không phải DN nào cũng hiểu rõ.

LS. NGUYỄN HỮU PHƯỚC^(*)

Hiện có một số cách thức thu hồi nợ khó đòi phổ biến như: xóa nợ; giảm một phần nợ với điều kiện con nợ phải trả ngay số nợ còn lại; bán nợ cho DN chuyên mua bán nợ (*factoring*); nhờ dịch vụ thu hồi nợ; thuê luật sư khởi kiện DN con nợ; yêu cầu tuyên bố phá sản DN con nợ; hay thuê xã hội đen đòi nợ. Việc chọn một trong các cách thức này phụ thuộc vào nhiều yếu tố khác nhau, chẳng hạn như cơ chế pháp lý cho phép thực hiện, khả năng trả nợ của con nợ, chi phí thu hồi nợ, dòng tiền của DN chủ nợ... Một sự lựa chọn không hợp lý có thể làm ảnh hưởng đến sự tuân thủ pháp luật của DN, kéo dài thời gian thu hồi nợ và làm phát sinh các chi phí không cần thiết mà chưa chắc đã giúp DN thu hồi được toàn bộ số nợ.

Xóa nợ hay giảm nợ

Việc xóa nợ nên được cân nhắc nếu DN con nợ không còn khả năng thanh toán ngay cả đối với những khoản nợ có giá trị rất nhỏ mà ước tính chi phí DN chủ nợ phải bỏ ra để thu hồi nợ có thể bằng hoặc cao hơn số tiền nợ phải thu hồi.

Đối với những DN con nợ đang gặp khó khăn

trong việc thanh toán nợ hoặc có điều kiện trả nợ nhưng ngần ngại thanh toán do một phần nợ là tiền lãi phát sinh từ việc chậm trả tiền hàng hóa, dịch vụ hoặc tiền phạt vi phạm hợp đồng, DN chủ nợ có thể xem xét việc giảm nợ một phần cho DN con nợ với điều kiện phải trả ngay một lần số nợ còn lại. Điều này sẽ giúp con nợ hợp tác hơn trong việc thanh toán, đồng thời chủ nợ cũng giải phóng được các khoản nợ khó đòi, có thêm nguồn vốn tái đầu tư và tiết kiệm được chi phí và thời gian thu hồi nợ.

Bán nợ

Việc bán nợ cho DN chuyên mua bán nợ có những thuận lợi nhất

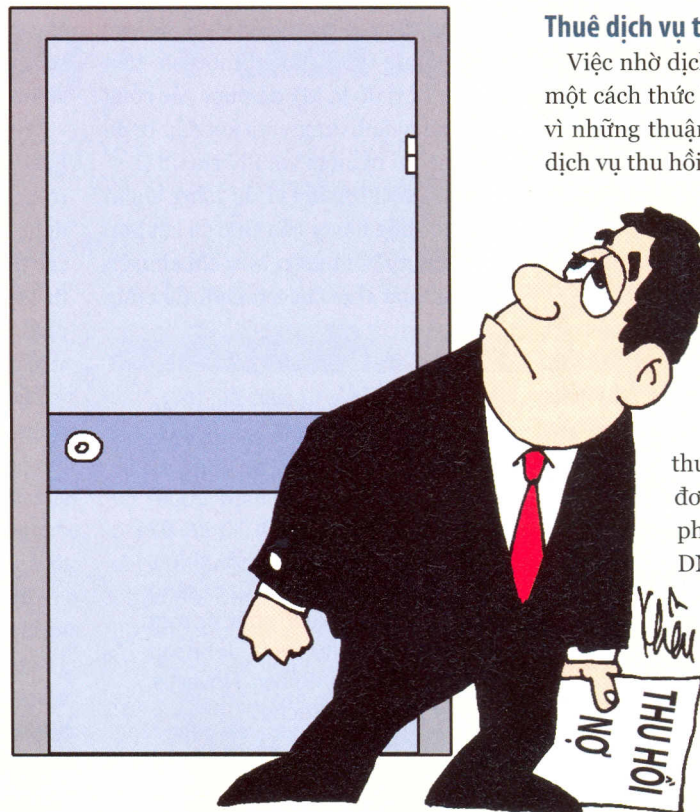
định. Việc kinh doanh mua bán nợ DN đã được luật pháp Việt Nam cho phép nên chủ nợ không sợ vi phạm pháp luật⁽¹⁾. DN mua bán nợ có thể trả trước thời hạn toàn bộ hoặc một phần các khoản nợ của DN con nợ và mọi rủi ro không thu được đều do DN mua bán nợ gánh chịu. Ngoài ra, với đặc thù là DN tài chính chuyên biệt, các DN chuyên mua bán nợ có thể giảm thiểu hoạt động kế toán của DN chủ nợ cũng như bảo đảm thu nợ và xác định các khoản thanh toán cho DN chủ nợ.

Điểm bất lợi chính là điều kiện và thủ tục để DN mua bán nợ chấp thuận mua nợ từ chủ nợ tương đối khắt khe, và tiền hoa hồng, phí thu nợ khá cao, làm cho chủ nợ có thể bị lỗ.

Thuê dịch vụ thu hồi nợ

Việc nhờ dịch vụ thu hồi nợ cũng là một cách thức khác cũng nên xem xét vì những thuận lợi của nó. Thứ nhất, dịch vụ thu hồi nợ được pháp luật Việt

Nam công nhận thông qua việc đã có một số DN hoạt động trong lĩnh vực này được cấp giấy đăng ký kinh doanh chính thức. Thứ hai, DN cung cấp dịch vụ thu hồi nợ có thể xuất hóa đơn giá trị gia tăng cho phí dịch vụ của họ nên DN chủ nợ có thể đưa vào chi phí được khấu trừ của mình. Thứ ba, do hiểu được triết lý kinh doanh của DN là sợ mất uy tín



với khách hàng nên các DN thu hồi nợ sẽ áp dụng các chiến thuật “mưa dầm thấm lâu” nhưng hợp pháp làm cho DN con nợ mệt mỏi, sợ mất thể diện mà phải trả nợ.

Điểm bất lợi chính của việc sử dụng dịch vụ thu hồi nợ là hiện tại, phạm vi hoạt động của DN kinh doanh dịch vụ đòi nợ tương đối hẹp do quy định của pháp luật đối với hoạt động này⁽²⁾. Một số hoạt động chưa được quy định rõ ràng, đồng thời phí dịch vụ khá cao, từ 5-35% số nợ thu hồi được, thậm chí trong một số trường hợp khó khăn, phí thu hồi nợ có thể lên đến 50%.

Khởi kiện đòi nợ

Một cách khác cũng cần được cân nhắc là nhờ luật sư khởi kiện DN con nợ ra tòa án có thẩm quyền để thu hồi nợ. Đây là một biện pháp có tác động mạnh đến tâm lý DN con nợ.

Phương cách này có một số ưu điểm. Bằng việc khởi kiện ra tòa, luật sư của DN chủ nợ trong quá trình tố tụng có thể cân nhắc việc yêu cầu tòa án thụ lý áp dụng các biện pháp khẩn cấp tạm thời mà pháp luật cho phép như: niêm phong hay không cho chuyển dịch tài sản, phong tỏa tài khoản ngân hàng của DN con nợ hay cấm một số người trong ban quản trị của DN con nợ xuất cảnh⁽³⁾. Những việc này sẽ tạo áp lực đáng kể lên DN con nợ, đặc biệt là các DN con nợ vẫn đang hoạt động kinh doanh bình thường.

Bên cạnh đó, luật sư có thể tư vấn cho DN chủ nợ về mặt pháp luật để đánh giá vụ đòi nợ này có đúng thực chất là một vụ đòi nợ hay có tiềm ẩn việc tranh chấp hợp đồng. Nếu là tranh chấp hợp đồng thì DN chủ nợ có khả năng bị DN con nợ phản tố không, và khả năng phản tố thành công có cao không. Những lời khuyên này rất quan trọng cho DN chủ nợ vì nhiều khi đi kiện đòi nợ, DN chủ nợ đã không thu được nợ mà còn bị tố ngược lại và phải bồi thường hợp đồng cho DN con nợ,

Chọn cách thu hồi nợ không hợp lý có thể làm ảnh hưởng đến sự tuân thủ pháp luật của doanh nghiệp, kéo dài thời gian thu hồi nợ và làm phát sinh các chi phí không cần thiết mà chưa chắc đã giúp doanh nghiệp thu hồi được toàn bộ số nợ.

cũng như tổn tiền đóng án phí và phí luật sư.

Yêu cầu tuyên bố phá sản DN con nợ

Trong trường hợp số tiền nợ lớn và DN con nợ lại không có nhiều khả năng thanh toán thì việc giảm nợ để DN con nợ trả nhanh số nợ còn lại, bán nợ cho DN chuyên mua bán nợ, hay thuê DN cung cấp dịch vụ thu hồi nợ sẽ không khả thi vì không ai muốn tham gia do khả năng thu hồi nợ thấp. Trong trường hợp này, tốt nhất là nhờ một văn phòng luật sư hay công ty luật chuyên về phá sản DN nộp đơn yêu cầu mở thủ tục phá sản DN con nợ và cố gắng sớm nhận được quyết định của tòa án tuyên bố phá sản DN con nợ.

Dù biết rằng việc yêu cầu mở thủ tục phá sản DN con nợ sẽ không có nhiều ý nghĩa khi DN con nợ đã không còn khả năng thanh toán nữa hay có nhiều khoản nợ có đảm bảo rồi, nhưng DN chủ nợ nên làm vậy, dù phải tốn chi phí luật sư vì điều đó có lợi cho DN chủ nợ ở một góc độ khác. Theo đó, dựa trên bản án của tòa án, DN chủ nợ có thể xin tuyên bố phá sản DN con nợ theo quy định về pháp luật phá sản DN. Khi đó, DN chủ nợ sẽ có cơ hội (dù nhỏ) thu hồi được một phần số nợ khó đòi qua việc tiến hành thủ tục phát mãi tài sản còn lại của DN con nợ theo thủ tục phá sản. Phần nợ không thể thu hồi

được qua việc phát mãi tài sản của con nợ sẽ được bù đắp thông qua việc sử dụng nguồn dự phòng nợ phải thu khó đòi mà DN chủ nợ đã trích trước vào chi phí và phần chênh lệch (nếu có) cũng sẽ được hạch toán vào chi phí quản lý và làm giảm doanh thu chịu thuế của DN chủ nợ.

Trong trường hợp số tiền nợ lớn và con nợ có khả năng thanh toán nhưng không chịu trả nợ thì DN chủ nợ cần cân nhắc chọn lựa giữa việc đồng ý giảm nợ để DN con nợ trả nhanh số nợ còn lại; bán nợ cho DN chuyên mua bán nợ; nhờ DN cung cấp dịch vụ thu hồi nợ đòi nợ thuê; hoặc nhờ văn phòng luật sư hay công ty luật khởi kiện ra tòa. Việc giảm nợ chỉ có thể thực hiện nếu có thể thấy rõ được thiện chí của DN con nợ, ví dụ như trả một phần nhỏ tiền nợ để bày tỏ thiện chí trả nợ. Nếu không thấy được sự thiện chí này thì DN chủ nợ cần cân nhắc đến các phương pháp khác như đã nêu ở trên.

Tránh xa xã hội đen

Nên tránh xa giải pháp thuê các băng nhóm xã hội đen vì DN không thể kiểm soát được các hoạt động, hành vi đòi nợ của các băng nhóm này. Trong trường hợp các đối tượng này siết nợ bằng cách bắt cóc, đánh đập... thì DN chủ nợ không những có nguy cơ không thu được nợ, tốn kém chi phí cho các băng nhóm mà còn có nguy cơ bị liên đới chịu trách nhiệm dân sự nếu các hành vi đòi nợ vi phạm pháp luật. Người đứng đầu DN chủ nợ còn có thể liên đới chịu trách nhiệm hình sự cùng với băng nhóm xã hội đen về các tội như tội cố ý gây thương tích hoặc gây tổn hại cho sức khỏe của người khác, hay tội bắt cóc nhằm chiếm đoạt tài sản. ■

⁽¹⁾ Công ty Luật Phước & Partners

⁽²⁾ Điều 1, điều 2, Quyết định 1096/2005/QĐ-NHNN của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam

⁽³⁾ Chỉ được gói gọn trong Nghị định số 104/2007/NĐ-CP của Chính phủ và Thông tư 110/2007/TT-BTC của Bộ Tài chính

⁽⁴⁾ Điều 99, điều 102 Bộ luật Tố tụng dân sự năm 2004