



BÀN VỀ THUẬT NGỮ

“NEGOTIATION”

trong giao dịch thư tín dụng

NGUYỄN HỮU ĐỨC*

Thuật ngữ “*negotiation*” được đề cập tại Điều 2, Điều 9(a)(iv) và được định nghĩa tại Điều 10(b)(iv) UCP 500. Tuy nhiên, dường như nhiều nhà ngân hàng và các bên tham gia giao dịch thư tín dụng (L/C) xem nó như một thuật ngữ khó hiểu, do vậy, không sử dụng nó hoặc sử dụng nó một cách lệch lạc. Hơn mười hai năm qua kể từ khi UCP 500 có hiệu lực áp dụng (1994), những người thực hành L/C và các chuyên gia ICC cả phương Tây lẫn phương Đông đã tốn không biết bao nhiêu giấy mực để tranh luận, bàn thảo về cách hiểu và sử

dụng thuật ngữ “*negotiation*” như thế nào cho đúng và câu chuyện thực sự vẫn chưa đến hồi kết thúc. Do vậy, thuật ngữ “*negotiation*” là một trong số mười hai vấn đề được Nhóm Dự thảo UCP 600 đưa ra Ủy ban Ngân hàng ICC xem xét sửa đổi lần này. Dự kiến UCP 600 sẽ được thông qua trong năm 2006 và có hiệu lực áp dụng vào năm 2007 nhưng từ nay cho đến khi UCP 600 chính thức có hiệu lực, nội dung dự thảo vẫn được giữ kín và chỉ có những chuyên gia ICC mới biết liệu thuật ngữ “*negotiation*” sẽ được loại bỏ khỏi UCP hay được giữ lại với một định nghĩa rõ ràng hơn.

Trong bài viết này, người viết xin được làm bàn đôi điều về thuật ngữ “*negotiation*” trong giao dịch L/C.

Negotiation nghĩa là gì?

Điều 10(b)(ii) UCP 500 định nghĩa như sau: “*Negotiation means the giving of the value for Draft(s) and/or document(s) by the bank authorised to negotiate*”. Bản tiếng Việt của Trường Đại học Ngoại thương (Nhà Xuất Bản Giáo Dục) chuyển dịch: “*Chiết khấu có nghĩa là định giá và trả tiền hồi phiếu và/hoặc*

thế thương lượng tự do”... Thậm chí còn có cả một bài viết phân biệt sự khác nhau giữa “*thương lượng*” và “*chiết khấu*”. Tác giả bài viết giải thích sự khác nhau giữa hai từ này đại ý như sau: “*Thương lượng*” nghĩa là ngân hàng mua lại hối phiếu trả ngay và trả tiền cho người hưởng có khấu trừ tiền lãi chuyển tiếp (transit interest), còn “*chiết khấu*” là mua hối phiếu kỳ hạn ký phát theo L/C trả chậm.

Trong bài viết này người viết không quan tâm “*negotiation*” có nghĩa là gì trong tiếng Việt (bởi ngôn ngữ là võ đoán) và cũng không có ý định phân tích xem thử giải thích của tác giả đúng hay sai mà chỉ quan tâm xem thử nó được hiểu và sử dụng như thế nào. Rất may rằng mặc dù tác giả gọi là “*thương lượng*” nhưng về bản chất, hành động “*thương lượng*” mà tác giả mô tả trên đây cũng không khác với hành động “*chiết khấu*” như theo đa số những người thực hành L/C ở Việt Nam hiểu và sử dụng. Căn cứ hành động được mô tả, người viết có thể tạm thời kết luận rằng khái niệm “*thương lượng*” và “*chiết khấu*” mặc dù khác nhau về tên gọi nhưng cùng ám chỉ một hành động, đó là “*chiết khấu*”.

Chúng tôi bởi một ngân hàng được uỷ quyền thực hiện”. Như vậy, theo bản dịch trên, “*negotiation*” được hiểu là “*chiết khấu*” (discounting). Cụm từ “*giving of the value*” đã được người dịch chuyển nghĩa là “*định giá và trả tiền*” rất khéo léo và phù hợp với nghĩa “*chiết khấu*”.

Đôi khi trong một số bản dịch khác hoặc trong các sách viết về thanh toán quốc tế, thuật ngữ “*negotiation*” được dịch là “*thương lượng*”, theo đó các từ liên quan như “*negotiating bank*” được dịch là “*ngân hàng thương lượng*”, “*freely negotiable*” là “*có*

“*Negotiation*” nghĩa là chiết khấu? Nếu như thuật ngữ “*negotiation*” được tất cả những người thực hành L/C ở những khu vực khác nhau trên thế giới hiểu theo một nghĩa thống nhất là “*chiết khấu*”, tức là trả tiền (có khấu trừ tiền lãi) cho người ký phát hối phiếu và/hoặc người cầm giữ hối phiếu trong tay (những) hồi phiếu do người hưởng lợi ký phát và/hoặc (các) chứng từ xuất trình

*NHNT Đà Nẵng

▶ theo điều kiện L/C thì đã chẳng có những chuyện rắc rối xung quanh nó. Theo ý kiến của hầu hết các chuyên gia, cụm từ "giving of the value" hàm nghĩa quá rộng, bất cứ sự trả tiền hoặc chấp nhận hay cam kết trả tiền đều cấu thành hành động "giving of the value", do đó, "negotiation" có thể được hiểu và sử dụng cho những hành động sau đây: (i) trả tiền có truy đòi theo L/C trả ngay (paying of an amount with recourse under sight L/C); (ii) trả tiền miễn truy đòi (paying of an amount without recourse); (iii) chiết khấu (trả tiền có khấu trừ số tiền lãi - paying an amount with deduction of interest); hoặc (iv) hứa sẽ trả tiền khi đáo hạn (a promise to pay at maturity)...

Chẳng bao lâu sau khi UCP 500 có hiệu lực, ủy ban Ngân hàng ICC cũng kịp nhận ra rằng hàm ý quá rộng của cụm từ "giving of the value" đã khiến thuật ngữ "negotiation" trở nên khó hiểu hoặc gây hiểu nhầm, do vậy, đã ra văn bản hướng dẫn (ICC Position Paper No. 2) giải thích cụm từ "giving of the value", theo đó cụm từ này được hiểu như sau: (i) thực hiện thanh toán ngay (making immediate payment) bằng tiền mặt, séc hoặc bằng chuyển tiền thông qua hệ thống thanh toán bù trừ hoặc ghi có tài khoản; hoặc (ii) cam kết nghĩa vụ trả tiền (undertaking an obligation to make payment).

Thực tế cho thấy giải thích trên của Ủy ban Ngân hàng ICC cũng chẳng làm rõ hơn ý nghĩa của thuật ngữ "negotiation". Do vậy, những người thực hành L/C vẫn tiếp tục hiểu và sử dụng "negotiation" theo cách riêng của mình, thậm chí còn sử dụng nó một cách méo mó. Chẳng hạn như một số ngân hàng Nhật có thói quen sử dụng hình thức "negotiation" được gọi là "PP Negotiation" hay "Post Payment Negotiation" (tạm dịch: chiết khấu trả tiền sau). Theo hình thức "negotiation" này, các ngân hàng được chỉ định theo L/C, theo thỏa thuận với người hưởng lợi, thực hiện kiểm tra chứng từ và cam kết trả tiền cho người hưởng lợi khi nhận được tiền thanh toán từ ngân hàng phát hành. Ngân hàng được chỉ định có quyền huỷ bỏ cam kết trả tiền nếu không nhận được tiền thanh toán từ ngân hàng phát hành.

Reinhard Langerich, thành viên

của Ủy ban Ngân hàng ICC, than phiền rằng "negotiation" đã được hiểu và sử dụng theo nhiều cách khác nhau, do vậy, khó có thể đạt được một cách hiểu chung được.

Nói về sự khác nhau trong cách hiểu thuật ngữ "negotiation" giữa những người thực hành L/C ở phương Đông và những người thực hành L/C phương Tây, T.O Lee, một chuyên gia L/C rất nổi tiếng, đồng thời là thành viên của Nhóm tư vấn sửa đổi UCP 500 cho rằng thật khó đưa ra được một định nghĩa vừa phù hợp với phương Đông vừa phù hợp với phương Tây. T.O Lee ví von rằng sự khác biệt trong cách hiểu và sử dụng thuật ngữ "negotiation" giữa phương Đông và phương Tây cũng tương tự như sự khác biệt trong lĩnh vực triết học giữa phương Tây và phương Đông, một bên (phương Tây) tin vào sự tồn tại của Chúa còn bên kia (phương Đông) có thể không tin vào điều đó.

Dường như khi ví von như thế T.O Lee có liên tưởng đến bài thơ nổi tiếng của thi hào Anh Rudyard Kipling "The Ballad of the East and the West", được bắt đầu bằng câu "Oh, East is East, and West is West, and never the twain shall meet" (Ô! Đông là Đông, Tây là Tây, và sẽ chẳng bao giờ gặp được nhau).

Thuật ngữ "negotiation" sẽ bị loại bỏ khỏi UCP?

Trong quá trình dự thảo UCP 600 thuật ngữ "negotiation" đã được các chuyên gia ICC tranh luận gay gắt. Có người đề nghị loại bỏ "negotiation" khỏi UCP như Ole Malmqvist, Reinhard Langerich... nhưng cũng có người kiên định với quan điểm cần phải giữ lại như John F. Dolan, T.O Lee...

Ole Malmqvist, thành viên của Nhóm Dự thảo UCP 600 trả lời phỏng vấn của DCInsight gần đây vẫn kiên định với quan điểm nên loại bỏ "negotiation" khỏi UCP 600. "Tôi đang tìm người nào đó có thể giải thích cho tôi sự khác nhau giữa "payment" (trả tiền) và "negotiation" (chiết khấu)", Malmqvist nói.

Reinhard Langerich thì cho rằng "negotiation" chẳng có lợi đối với người hưởng lợi. "Tôi tin rằng bằng cách loại bỏ "negotiation"... chúng ta sẽ làm cho L/C trở thành một công cụ đáng tin cậy hơn", Langerich nói.

Trong khi đó không ít chuyên gia lại rất kiên định với ý kiến cần phải giữ nguyên thuật ngữ "negotiation" với ý nghĩa "chiết khấu".

John F. Dolan, Giáo sư Luật nổi tiếng tại Wayne State University lý giải vì sao chúng ta vẫn cần L/C cho phép chiết khấu (negotiation L/C). Dolan nói: "Về lý thuyết, L/C cho phép chiết khấu yêu cầu ngân hàng chiết khấu thực hiện chiết khấu hồi phiếu của người hưởng lợi miễn truy đòi. Với L/C cho phép chiết khấu, người hưởng lợi sẽ được trả tiền nhanh hơn và anh ta có thể chọn ngân hàng nào có điều kiện chiết khấu ưu đãi tốt hơn để chiết khấu".

T.O Lee phản đối kịch liệt quan điểm loại bỏ "negotiation" khỏi UCP 600. Lý giải cho quan điểm của mình, T.O Lee cho rằng ở các nước phương Tây như Mỹ, Canada, Châu Âu... việc sử dụng L/C trong thanh toán ngày càng giảm dần, trong khi đó ở Châu á và Trung Đông L/C vẫn là phương thức thanh toán chủ yếu trong mua bán ngoại thương.

Nếu như UCP 600 vẫn không giải quyết được vấn đề "negotiation" chắc chắn các chuyên gia L/C sẽ vẫn còn tiếp tục tranh cãi và chắc chắn các nhà ngân hàng và các bên tham gia giao dịch L/C sẽ vẫn tiếp tục hiểu và sử dụng "negotiation" theo cách hiểu của mình.

Thuật ngữ "negotiation" sẽ bị loại bỏ khỏi UCP 600 hay được giữ lại với một định nghĩa rõ ràng hơn là câu hỏi vẫn chưa có câu trả lời. Mặc dù chưa có điều kiện để đọc bản dự thảo cuối cùng UCP 600 nhưng người viết đã có cơ hội tham khảo được các bản góp ý sửa đổi, nhận xét của các chuyên gia và các thành viên Nhóm Dự thảo UCP 600, Ủy ban Ngân hàng ICC... đối với các bản dự thảo UCP 600 và thấy rằng thuật ngữ "negotiation" chần chẫn sẽ được giữ lại nhưng với một định nghĩa rõ ràng hơn. Nhưng rõ ràng hơn đến mức nào và liệu cộng đồng những người thực hành L/C có thể đi đến một cách hiểu chung và sử dụng thống nhất hay không thì phải chờ cho đến khi UCP 600 được thông qua trong năm 2006 này và chính thức có hiệu lực áp dụng vào năm 2007 như dự kiến của Ủy ban Ngân hàng ICC. Bạn đọc quan tâm và những người thực hành L/C hãy kiên nhẫn chờ xem ■