

PHÂN BIỆT VÀ VẬN DỤNG THƯ TÍN DỤNG CHẤP NHẬN

Khi thương lượng ký hợp đồng mua bán ngoại thương có điều kiện thanh toán bằng phương thức thư tín dụng trả chậm, ngoài các điều kiện cơ bản như chất lượng hàng hoá, giá cả, thời hạn trả chậm... các doanh nghiệp xuất nhập khẩu Việt Nam thường ít quan tâm đến yếu tố kỹ thuật nghiệp vụ mở thư tín dụng trả chậm, nhằm tối đa hoá cơ hội tài chính mà giao dịch có thể đem lại, cũng như hạn chế rủi ro cho cả doanh nghiệp lẫn ngân hàng.

Quy chế mở thư tín dụng nhập hàng trả chậm ban hành theo Quyết định số 711/2001/QĐ-NHNN ngày 25/05/2001 của Thống đốc NHNN sử dụng thuật ngữ "thư tín dụng trả chậm", hoặc "L/C trả chậm" để mô tả phương thức thanh toán tín dụng chứng từ có kỳ hạn do ngân hàng thực hiện để phục vụ cho việc nhập khẩu hàng hoá của các doanh nghiệp. Đây không phải là quy trình kỹ thuật nghiệp vụ mà chỉ là những quy định về điều kiện, phạm vi thực hiện nghiệp vụ mở L/C trả chậm và một số quy định khác áp dụng đối với ngân hàng thực hiện mở L/C trả chậm cho các doanh nghiệp nhập khẩu Việt Nam. Về thời hạn thanh toán, thuật ngữ "thư tín dụng trả chậm" hoặc "L/C trả chậm" xem như đã diễn đạt đầy đủ ý nghĩa. Tuy nhiên, về kỹ thuật, chúng ta cần phân biệt hai loại thư tín dụng được sử dụng để phục vụ cho phương thức thanh toán tín dụng chứng từ có kỳ hạn. Đó là: *thư tín dụng chấp nhận (acceptance credit)* và *thư tín dụng trả chậm (deferred payment credit)*. Cả hai loại tín dụng chứng từ trả chậm này đều cho phép nhà nhập khẩu trả chậm thông thường từ 60 ngày đến 180 ngày.

Với một thư tín dụng chấp nhận, việc thanh toán được thực hiện dưới hình thức hối phiếu có kỳ hạn ký phát cho ngân hàng phát hành

và thư tín dụng trả chậm

Nguyễn Hữu Đức *

hay ngân hàng đại lý được chỉ định (thường là ngân hàng xác nhận). Hối phiếu là một lệnh chi vô điều kiện, là bằng chứng của nghĩa vụ thanh toán trừu tượng. Do vậy, nghĩa vụ đó hoàn toàn tách rời với giao dịch (tín dụng chứng từ, hợp đồng mua bán...). Một khi hoàn thành các yêu cầu của thư tín dụng, người thụ hưởng yêu cầu ngân hàng phát hành chấp nhận hối phiếu và gửi trả lại hối phiếu cho mình. Người thụ hưởng có thể xuất trình hối phiếu đã được chấp nhận cho ngân hàng mình để thanh toán khi đáo hạn hay để chiết khấu.

Với một thư tín dụng trả chậm không có hối phiếu, người thụ hưởng không được thanh toán ngay khi xuất trình chứng từ mà sẽ được thanh toán vào một ngày trong tương lai được quy định trong thư tín dụng. Khi xuất trình chứng từ yêu cầu, người thụ hưởng nhận được lời cam kết của ngân hàng được uỷ nhiệm về việc sẽ thực hiện thanh toán khi đáo hạn. Do không có hối phiếu nên người thụ hưởng không thể chiết khấu để nhận tiền ngay. Tuy nhiên, trong một số trường hợp cụ thể, cam kết thanh toán của ngân hàng có thể được dùng như một tài sản thế chấp, cầm cố cho khoản ứng trước tiền hàng.

Như vậy, phương thức thanh toán tín dụng chấp nhận có lợi cho nhà xuất khẩu hơn. Cơ hội tài

chính của nhà xuất khẩu được tận dụng: Mặc dù bán hàng theo phương thức trả chậm nhưng nhà xuất khẩu lại có thể nhận tiền ngay như thư tín dụng trả ngay (L/C at sight) bằng cách chiết khấu hối phiếu đã được chấp nhận. Khi cần thiết, ngân hàng chiết khấu hối phiếu cũng có thể đem hối phiếu giao dịch trên thị trường mua bán nợ (forfaiting market).

Còn đối với nhà nhập khẩu hai loại tín dụng đó ảnh hưởng như thế nào?

Về mặt hiệu quả kinh tế, một thư tín dụng trả chậm (không có hối phiếu) cũng tương đương như một thư tín dụng chấp nhận (có hối phiếu trả chậm). Mục đích của hai phương thức thanh toán trả chậm này là cho phép nhà nhập khẩu có thời gian để thực hiện thanh toán. Nếu nhà nhập khẩu bán được hàng trước khi khoản thanh toán đến hạn, nhà nhập khẩu có thể dùng số tiền hàng thu được để thanh toán. Bằng cách này, nhà nhập khẩu không cần ngân hàng tài trợ cho giao dịch. Tuy nhiên, qua một số trường hợp tranh chấp thực tế liên quan đến phương thức tín dụng trả chậm giữa các ngân hàng với nhau trong những năm gần đây, chúng ta có thể thấy rằng về mặt kỹ thuật, nghiệp vụ tín dụng trả chậm *có hoặc không có hối phiếu* đôi khi có ảnh hưởng rất lớn về mặt kinh tế và sự lựa chọn đúng cũng sẽ giúp hạn chế được rủi ro cho nhà nhập khẩu, cho ngân hàng phát hành thư tín dụng trả chậm trong trường hợp bị lừa đảo.

Kinh nghiệm từ thực tế tranh chấp liên quan đến thư tín dụng trả chậm cho thấy rằng, mở thư tín dụng trả chậm (không có hối phiếu) đã giúp hạn chế rủi ro cho nhà nhập khẩu cũng như ngân hàng phát hành:

* Chi nhánh Ngân hàng Ngoại thương Đà Nẵng

Quyết định của Toà Thương mại Anh năm 1999 đối với vụ tranh chấp giữa Banque Paribas và Banco Santander liên quan đến thư tín dụng trả chậm đã được Toà phúc thẩm Anh xử lại năm 2000 với kết quả không thay đổi: Banco Santander thua kiện.

Sự việc như sau:

Ngày 05/06/1998, Banque Paribas phát hành thư tín dụng trả chậm (deferred payment L/C) trị giá vào khoảng 18,5 triệu USD cho người hưởng là Bayfern Limited, xuất trình thanh toán tại ngân hàng xác nhận - Banco Santander theo phương thức trả chậm 180 ngày kể từ ngày vận đơn, tức là ngày 27/11/1998.

Ngày 15/06/1998, Banco Santander tiếp nhận chứng từ từ người thụ hưởng trị giá 20,3 triệu USD. Những chứng từ này trên bề mặt thể hiện phù hợp, nên Banco Santander thoả thuận với người thụ hưởng chiết khấu bộ chứng từ và ghi có số tiền 19,6 triệu USD vào tài khoản của người thụ hưởng tại Royal Bank of Scotland ngày 16/06/1998 trên cơ sở yêu cầu chiết khấu và cam kết chuyển nhượng số tiền hàng theo L/C của người thụ hưởng. Banque Paribas không nhận được thông báo về việc chuyển nhượng tiền hàng theo L/C.

Ngày 24/06/1998, Banque Paribas thông báo Banco Santander biết rằng bộ chứng từ được xuất trình và chấp nhận bởi Banco Santander là giả mạo. Ngày 27/06/1998, cả hai ngân hàng đều nhận thông báo về "tội lừa đảo được thành lập".

Banco Santander khởi kiện Banque Paribas ra Toà thương mại Anh, rồi Toà phúc thẩm Anh và kết quả như đã nêu trên với lập luận:

Banque Paribas (Ngân hàng phát hành L/C) chỉ uỷ nhiệm Banco Santander (Ngân hàng xác nhận) cam kết sẽ thanh toán bộ chứng từ vào ngày đáo hạn 27/11/1998, và hứa sẽ hoàn trả Banco Santander khi Banco Santander thực hiện trả tiền trên

cơ sở cam kết trả chậm, tức là vào ngày 27/11/1998. Banque Paribas không yêu cầu Banco Santander chiết khấu chứng từ hay thanh toán trước ngày 27/11/1998. Nếu như Banco Santander không chiết khấu bộ chứng từ thì Banco Santander không có nghĩa vụ phải thanh toán vào ngày đáo hạn vì tội lừa đảo được thành lập trước ngày đáo hạn thanh toán và dĩ nhiên, ngân hàng phát hành cũng không có nghĩa vụ phải hoàn trả.

Toà án Pháp cũng đã từng xét xử một vụ tương tự với phán quyết giống như Toà án Anh quốc.

Trong trường hợp trên, việc ngân hàng phát hành thư tín dụng trả chậm thắng kiện đồng nghĩa với việc nhà nhập khẩu không phải trả tiền. Nếu như việc mở L/C nhập hàng trả chậm được ngân hàng phát hành theo phương thức thư tín dụng chấp nhận (có hối phiếu trả chậm), thì chắc chắn ngân hàng phát hành phải có nghĩa vụ hoàn trả cho ngân hàng xác nhận đã chiết khấu hối phiếu, hoặc phải thanh toán cho người giữ hối phiếu hợp lệ (holder in due course). Điều này đồng nghĩa với việc nhà nhập khẩu phải chịu rủi ro trong trường hợp bị lừa đảo.

Năm 1996, một số ngân hàng phát hành L/C và nhà nhập khẩu trả chậm Việt Nam phải trả giá cho việc mở L/C trả chậm theo hình thức thư tín dụng chấp nhận. Các doanh nghiệp gia công hàng may mặc Việt Nam ký hợp đồng gia công với Shinbang Ltd Co. (Hàn Quốc) có điều khoản thanh toán đối ứng, theo đó doanh nghiệp Việt Nam mở L/C nhập nguyên liệu trả chậm 90 đến 120 ngày, Shinbang mở L/C at sight nhập thành phẩm.

Nhận được bộ chứng từ, chấp nhận hối phiếu trả chậm và nhận được nguyên liệu, các doanh nghiệp gia công Việt Nam tích cực gia công để kịp giao hàng cho nước ngoài nhưng khi sắp giao hàng, thì mới nhận được tin thông qua văn phòng môi giới rằng Shinbang đã phá sản. Về lý thuyết, doanh nghiệp gia công Việt Nam vẫn có thể xuất hàng theo L/C và

ngân hàng phát hành L/C at sight vẫn phải có trách nhiệm trả tiền nếu như bộ chứng từ xuất trình phù hợp. Tuy nhiên, trên thực tế, việc xuất trình chứng từ phù hợp là không thể được do L/C yêu cầu một số chứng từ do đại diện của Shinbang cấp. Cuối cùng doanh nghiệp gia công Việt Nam đành ôm nguyên liệu, thành phẩm và cả sản phẩm dở dang không biết phải xử lý như thế nào, trong khi đó đành phải ngậm ngùi thanh toán nước ngoài. Nếu như L/C nhập hàng trả chậm được mở theo hình thức trả chậm không có hối phiếu (deferred payment L/C) và biết được việc Shinbang phá sản trước ngày đáo hạn thanh toán thì tương tự như vụ Banque Paribas - Banco Santander, phía Việt Nam có thể từ chối thanh toán tiền hàng cho Shinbang khi đáo hạn vì hệ quả của việc phá sản dẫn đến việc Shinbang đã vi phạm hợp đồng: không thực hiện nghĩa vụ bao tiêu sản phẩm. Hơn nữa, với thư tín dụng thanh toán chậm không có hối phiếu, ngân hàng nước ngoài nơi Shinbang xuất trình chứng từ cũng không thể thực hiện chiết khấu như đối với thư tín dụng chấp nhận. Rủi ro sẽ rơi vào chính Shinbang và có thể rơi vào chính ngân hàng nước ngoài nếu thực hiện chiết khấu bộ chứng từ như trường hợp của Banco Santander hoặc nếu đã thực hiện cho vay, ứng trước tiền trên cơ sở bộ chứng từ đã được ngân hàng phát hành chấp nhận.

Vụ Shinbang liên quan đến nhiều doanh nghiệp cũng như ngân hàng Việt Nam. Một số ngân hàng có bề dày kinh nghiệm thanh toán quốc tế đã giúp khách hàng thoát được cú lừa ngoạn mục bằng cách ràng buộc điều kiện thanh toán đối ứng vào L/C trả chậm. Tuy nhiên, một số ngân hàng khác ít kinh nghiệm hơn đã không cứu được khách hàng của mình và cả hai đã cùng phải học bài học về thanh toán quốc tế. Nhà nhập khẩu Việt Nam phải gánh chịu rủi ro về tài chính, nhưng nguyên nhân

(Xem tiếp trang 43)

PHÂN BIỆT VÀ VẬN DỤNG...

(Tiếp theo trang 63)

gây ra phần lớn thuộc về ngân hàng mở L/C trả chậm: Thứ nhất, về nghiệp vụ, do quá tin tưởng vào L/C at sight nhập thành phẩm do ngân hàng nước ngoài phát hành theo yêu cầu của Shinbang, ngân hàng Việt Nam đã không tư vấn cho khách hàng của mình mở L/C có điều khoản thanh toán đổi ứng theo hợp đồng gia công, tức là việc thanh toán L/C trả chậm hoặc hối phiếu đã được chấp nhận chỉ sau khi nhận được tiền hàng theo L/C at sight. Thứ hai, mẫu yêu cầu mở thư tín dụng của các ngân hàng Việt Nam thường in sẵn một điều khoản thanh toán duy nhất: thanh toán bằng hối phiếu (available by beneficiary's draft (s) at... days sight / after B/L date for...); do vậy, khách hàng yêu cầu mở L/C trả chậm dường như chỉ có một sự chọn lựa duy nhất mở thư tín dụng chấp nhận (hối phiếu) thay vì thư tín dụng trả chậm (cam kết trả tiền bộ chứng từ vào ngày đáo hạn theo quy định của L/C).

Qua một số tình huống nêu trên, có thể nhận thấy rằng tùy theo vai trò là nhà xuất khẩu hay nhập khẩu, việc vận dụng đúng kỹ thuật mở thư tín dụng hàng trả chậm có thể giúp doanh nghiệp lợi dụng được những cơ hội tài chính cũng như giúp hạn chế một phần rủi ro. Với vai trò là xuất khẩu cấp tín dụng thương mại cho nhà nhập khẩu, nhà xuất khẩu nên đề nghị nhà nhập khẩu mở L/C chấp nhận (có hối phiếu trả chậm) để trong trường hợp cần vốn có thể chiết khấu hối phiếu đã chấp nhận. Hơn nữa, trong trường hợp xấu nhất có những tranh chấp liên quan đến chất lượng hay quy cách hàng hoá hay các tranh chấp khác với nhà nhập khẩu, phía nước ngoài không thể áp dụng các biện pháp như lệnh sai áp của toà án nước ngoài nhằm giữ lại toàn bộ hay một khoản tiền hàng chờ giải quyết tranh chấp vì hối phiếu đã được chiết khấu, người thụ hưởng hối phiếu đã là người khác. Còn với vai trò là nhà nhập khẩu trả chậm, trừ phi nhà xuất khẩu khẳng định yêu cầu L/C phải là L/C chấp nhận (có hối phiếu), nhà nhập khẩu, ngân hàng phát hành nên mở L/C trả chậm (không có hối phiếu) để phòng những rủi ro tương tự vụ Shinbang hay vụ Banque Paribas - Banco Santander. ■

vay ước đạt mức 18.200 tỷ đồng, tăng 16%, trong đó dư nợ chủ yếu vẫn tập trung vào các doanh nghiệp Nhà nước lớn (73,5%). Tuy nhiên, để đa dạng hoá các khách hàng đầu tư tín dụng, NHNT VN đã và đang có chuyển hướng mở rộng đầu tư vào các đối tượng là doanh nghiệp vừa và nhỏ, các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài (đạt mức tăng trưởng trên 41% so với năm 2000); chất lượng tín dụng được đặc biệt quan tâm, nợ quá hạn giảm, chỉ còn dưới 3%. Một tín hiệu đáng mừng là dư nợ cho vay trung và dài hạn đạt mức tăng trưởng cao so với năm 2000 (34,8%). Vốn của NHNT VN tiếp tục đến với các dự án của ngành Bưu chính viễn thông, Thủy sản, Năng lượng, Lương thực; một số dự án cầu đường... về dịch vụ ngân hàng, NHNT VN luôn chiếm thị phần lớn về thanh toán xuất nhập khẩu của cả nước, và duy trì là NHTM chủ lực trên thị trường ngoại tệ. Do có nỗ lực lớn trong hoạt động kinh doanh, năm 2001 lợi nhuận của NHNT VN đạt ở mức cao; thực hiện nghĩa vụ tài chính với Nhà nước đều tăng cao. Đặc biệt, trong năm 2001, NHNT VN tiếp tục trích lập quỹ dự phòng rủi ro lớn, đưa tổng số trích lập lên trên 2000 tỷ đồng Việt Nam và đây là nguồn tài chính vững mạnh cho quá trình xử lý nợ tồn đọng từ nhiều năm nay.

Một năm là thời gian quá ngắn cho việc thực hiện đề án tái cơ cấu NHNT VN, những gì mà NHNT VN đạt được trong năm qua được coi là những bước khởi động ban đầu; thời gian phía trước đối với NHNT VN đang là những thách thức lớn. Thực hiện chủ trương hội nhập kinh tế quốc tế, NHNT VN quyết tâm phấn đấu, chủ động tạo bước chuyển biến trong hoạt động kinh doanh, nâng cao sức cạnh tranh trong và ngoài nước bằng việc đưa ra thị trường các sản phẩm mới với chất lượng cao, giá cả hợp lý và một thái độ phục vụ văn minh nhằm hoàn thành thắng lợi Đề án Tái cơ cấu hoạt động của NHNT VN. ■

hội sở chính nhằm đáp ứng mọi nhu cầu sử dụng các dịch vụ ngân hàng của khách hàng ở bất kỳ đơn vị thành viên nào của NHNT VN. Lần đầu tiên ở Việt Nam, khách hàng có thể gửi tiền ở một nơi, họ có thể rút tiền ở bất kỳ đơn vị thành viên nào của NHNT VN. Đây là tiền đề hết sức quan trọng để NHNT VN tiếp tục triển khai một loạt các ứng dụng công nghệ tiên tiến như ngân hàng điện tử, mở rộng hệ thống rút tiền tự động ATM, tăng cường hệ thống thông tin quản lý (MIS), ứng dụng các chuẩn mực của hệ thống kế toán quốc tế (IAS).

- Sẽ là thiếu sót nếu không đề cập ở đây việc nâng cao cơ sở hạ tầng, mà trước hết đó là việc trang bị một hệ thống văn phòng hiện đại với trụ sở chính của NHNT VN tại 198 Trần Quang Khải - một văn phòng vào loại hiện đại nhất trong hệ thống ngân hàng ở Việt Nam, có khả năng phục vụ mọi nhu cầu giao dịch của mọi đối tượng khách hàng.

- Vấn đề cuối cùng, song luôn là nhân tố quyết định đó là công tác cán bộ. Cán bộ được coi là một trong những nền tảng quan trọng trong chiến lược phát triển của NHNT VN. Trong năm, Ban lãnh đạo NHNT VN đã tổ chức việc đánh giá nhận xét đưa vào quy hoạch đào tạo các cán bộ kế cận; tổ chức việc kiểm tra, sát hạch nhằm đánh giá trình độ của cán bộ trẻ để có kế hoạch đào tạo, bồi dưỡng cho nhu cầu trước mắt và lâu dài.

5. Kết quả hoạt động kinh doanh

Nhờ triển khai đề án cơ cấu lại hoạt động của mình, đến cuối năm 2001, tổng nguồn vốn của NHNT VN ước đạt trên 75.300 tỷ đồng, tăng 16% so với năm 2000, trong đó vốn đồng Việt Nam chiếm 27,5%, vốn ngoại tệ chiếm 72,5%. Trên cơ sở nguồn vốn tăng trưởng và đặc biệt cơ cấu vốn bằng đồng Việt Nam thay đổi theo chiều hướng tăng so với năm 2000, đã tạo điều kiện để mở rộng tín dụng đồng Việt Nam. Tổng dư nợ cho