

# Mối quan hệ giữa thư tín dụng và các hợp đồng liên quan

NGUYỄN PHƯỚC KINH KHA

**P**hương thức thanh toán tín dụng chứng từ là phương thức thanh toán hoàn thiện nhất và được sử dụng rộng rãi nhất trong hoạt động thương mại quốc tế hiện nay tại Việt Nam. Theo yêu cầu của người đề nghị mở (applicant), ngân hàng phát hành (issuing bank) sẽ mở một thư tín dụng (letter of credit, LC). Theo đó, ngân hàng phát hành cam kết thanh toán cho người thụ hưởng (beneficiary) một số tiền xác định vào thời điểm xác định thay cho người đề nghị mở nếu như người thụ hưởng thực hiện việc xuất trình phù hợp (complying presentation). Ngân hàng phát hành thường sẽ thông báo thư tín dụng và các bản tu chỉnh (nếu có) đến người thụ hưởng thông qua ngân hàng đại lý của mình tại nước người thụ hưởng, ngân hàng này được gọi là ngân hàng thông báo (advising bank). Tùy thuộc vào mối quan hệ đại lý của ngân hàng phát hành mà có thể có một hay hai ngân hàng thông báo tham gia. Tuy nhiên, ngân hàng phát hành chỉ được phép gửi các bản tu chỉnh (nếu có) qua chính ngân hàng thông báo mà ngân hàng phát hành đã chọn để thông báo thư tín dụng. Vì những mục đích khác nhau, trong phương thức thanh toán tín dụng chứng từ cũng có thể xuất hiện một hay các ngân hàng được chỉ định: ngân hàng xác nhận (confirming bank), ngân hàng thương lượng (negotiating bank), ngân hàng trả tiền (paying bank), ngân hàng chấp nhận (accepting bank),... Ngân hàng xác nhận cam kết thanh toán cho người thụ hưởng tương tự như ngân hàng phát hành. Như vậy nếu thư tín dụng được xác nhận, đồng nghĩa với việc có hai ngân hàng: phát hành và xác nhận đang cam kết thanh toán cho người thụ hưởng, sẽ đảm bảo hơn về cam kết thanh toán, tạo thuận lợi hơn trong điều kiện thanh toán. Các ngân hàng được chỉ định khác có thể thực hiện chiết khấu, trả tiền, chấp nhận... bộ chứng từ cho người thụ hưởng tương ứng với chức năng được chỉ định trên thư tín dụng. Phương thức

tín dụng chứng từ được điều chỉnh bởi Quy tắc thực hành và thống nhất về Tín dụng chứng từ (Uniform Customs and Practice for Documentary Credits – UCP). Đây là bản quy tắc do Phòng Thương mại quốc tế (ICC) ban hành. Ra đời lần đầu năm 1933, phiên bản 82 sau đó được thay đổi vào các năm 1951, 1962, 1974, 1983, 1993 với phiên bản 500 và gần đây nhất là năm 2007 với phiên bản 600.

Do có nhiều bên tham gia trong phương thức thanh toán tín dụng chứng từ nên hình thành nên nhiều mối quan hệ hợp đồng khác nhau. Vấn đề đặt ra ở đây là mối quan hệ giữa các hợp đồng này như thế nào? Chúng độc lập nhau hay phụ thuộc nhau?

Một giao dịch tín dụng chứng từ có thể bao gồm đến bảy hợp đồng khác nhau của các bên tham gia trong giao dịch. Có bao nhiêu hợp đồng xuất hiện là tùy thuộc vào loại thư tín dụng được phát hành. Loại thư tín dụng khác nhau sẽ có các bên tham gia khác nhau. Có những bên chắc chắn tham gia, cũng có những bên chỉ xuất hiện trong loại thư tín dụng đặc biệt. Từ đó, có những hợp đồng chắc chắn xuất hiện và có những hợp đồng có thể có hoặc không có. Các hợp đồng được thể hiện qua sơ đồ minh họa sau:

## Trong đó:

**1.** Hợp đồng mua bán hàng hóa, sử dụng dịch vụ. Đây là hợp đồng cơ sở giữa nhà xuất khẩu và nhà nhập khẩu. Hai bên thỏa thuận những điều khoản và điều kiện của hợp đồng nhằm phân chia quyền lợi và rủi ro của giao dịch thương mại. Một trong những thỏa thuận là về điều kiện thanh toán. Hai bên phải thống nhất về đồng tiền thanh toán, thời gian thanh toán, địa điểm thanh toán và phương thức thanh toán. Giả định trong trường hợp này phương thức được sử dụng là phương thức thanh toán tín dụng chứng từ.

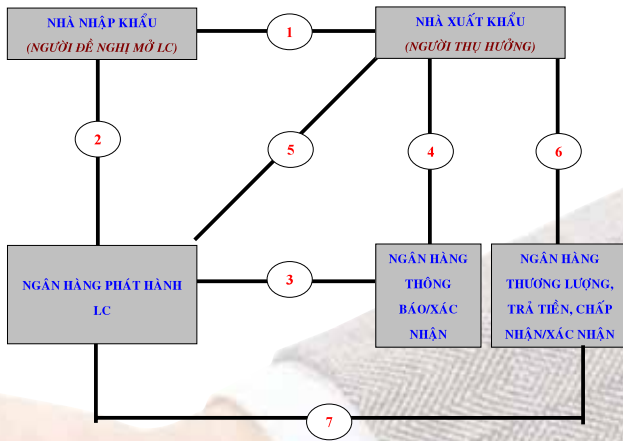
**2.** Hợp đồng đề nghị mở LC và cam kết thanh toán bồi hoàn cho ngân hàng phát hành khi giá trị LC được thanh toán. Theo đúng thỏa thuận hợp đồng mua bán hàng hóa về phương thức thanh toán, nhà nhập khẩu phải đến ngân

Một nhân tố không nhỏ góp phần vào việc nâng cao năng lực cạnh tranh bằng sự khác biệt của các NHTM đó là hành lang pháp lý quy định về cạnh tranh. Khi mà hàng loạt các ngân hàng sẽ ra đời, số lượng sản phẩm, dịch vụ ngày càng tăng nhanh, dịch vụ đi kèm ngày càng phát triển; các hình thức quảng bá, “đánh bóng”

tên tuổi thương hiệu, cạnh tranh nhân lực chất lượng cao càng đa dạng ... thì mức độ cạnh tranh diễn ra càng phức tạp, khó lường. Do đó, một cơ sở pháp lý rõ ràng, minh bạch về cạnh tranh trong hoạt động ngân hàng cần được cơ quan quản lý Nhà nước quy định chặt chẽ, qua đó sẽ góp phần thúc đẩy các NHTMVN nâng cao năng

lực cạnh tranh bằng sự khác biệt một cách có hiệu quả, hợp lý và minh bạch.

*Tóm lại, không có một khuôn mẫu nhất định nào đối với cạnh tranh bằng sự khác biệt, mỗi ngân hàng tùy thuộc vào thế mạnh, điều kiện, nội lực mà vận dụng sáng tạo, triển khai trong thực tiễn cho phù hợp. Có thể kết hợp nhiều*



hàng để đề nghị mở thư tín dụng, ngân hàng tiến hành xem xét hồ sơ, thẩm định khách hàng, thỏa thuận các điều kiện cần thiết... hình thành mối quan hệ hợp đồng giữa nhà nhập khẩu (lúc này là người đề nghị mở) với ngân hàng phát hành. Theo hợp đồng này ngân hàng phát hành và người đề nghị mở thống nhất nhiều nội dung về thanh toán. Nổi bật là ngân hàng phát hành thông qua việc mở thư tín dụng sẽ cam kết thanh toán cho nhà xuất khẩu thay cho nhà nhập khẩu và trách nhiệm thanh toán bồi hoàn của nhà nhập khẩu khi ngân hàng phát hành đã thanh toán cho nhà xuất khẩu. Và tất nhiên có thể phát sinh các rủi ro trong thanh toán nên ngân hàng phát hành sẽ yêu cầu nhà nhập khẩu đáp ứng những điều kiện cần thiết để đảm bảo việc thanh toán bồi hoàn. Những yêu cầu này sẽ tùy thuộc rất nhiều vào uy tín của nhà nhập khẩu, mối quan hệ giữa nhà nhập khẩu với ngân hàng phát hành, thời gian hiệu lực của thư tín dụng, giá trị thư tín dụng, loại hàng nhập khẩu... Và những điều kiện này có thể là ký quỹ mở LC, tài sản đảm bảo, hay cam kết vay nợ... Như vậy theo hợp đồng này, nhà nhập khẩu được đảm bảo thanh toán bởi cam kết của ngân hàng phát hành và phải trả phí còn ngân hàng phát hành sẽ cam kết thanh toán thay cho nhà nhập khẩu và nhận phí.

**3. Hợp đồng đại lý – ngân hàng phát hành đề nghị ngân hàng đại lý thông báo và/hoặc xác nhận LC.** Trong quá trình thực hiện giao dịch, ngân hàng có thể sử dụng dịch vụ của ngân hàng khác để cung cấp dịch vụ cho khách hàng của mình tại những nơi mà ngân hàng của mình chưa có sự hiện diện. Nghiệp vụ như vậy được gọi là nghiệp vụ ngân hàng đại lý (correspondent banking). Thông thường các ngân hàng sẽ ký kết hợp đồng đại lý hai chiều. Có nghĩa là ngân hàng này có thể sử dụng dịch vụ của ngân hàng khác để cung cấp theo yêu cầu của khách hàng mình tại nơi mình chưa có sự hiện diện, và ngược lại, ngân hàng

khác có thể sử dụng dịch vụ của ngân hàng mình để đáp ứng yêu cầu khách hàng của ngân hàng đó. Một trong những dịch vụ được thỏa thuận là thông báo thư tín dụng. Theo đó, “khi thông báo tín dụng thư hay bản tu chính, ngân hàng thông báo phải nêu rõ rằng bản thân ngân hàng đã kiểm tra tính xác thực bề ngoài của tín dụng thư hoặc bản tu chính và bản thông báo phản ánh một cách chính xác những điều khoản và những điều kiện của tín dụng thư hay bản tu chính được nhận” (**UCP 600, article 9b**).

**4. Hợp đồng giữa ngân hàng thông báo/xác nhận và người thụ hưởng.** Trường hợp LC không có xác nhận, “ngân hàng thông báo, nếu không phải là ngân hàng xác nhận, sẽ thông báo tín dụng thư hoặc các bản tu chính mà không kèm bất kỳ cam kết nào về việc thanh toán hay thương lượng” (**UCP 600, article 9a**). Điều này đồng nghĩa với việc ngân hàng thông báo chỉ thực hiện nghiệp vụ thông báo và thu phí. Phí của nghiệp vụ này có thể thu từ phía nhà xuất khẩu hay từ phía nhà nhập khẩu thông qua ngân hàng phát hành. Trường hợp LC có xác nhận, “khi bộ chứng từ quy định được xuất trình và cấu thành sự xuất trình phù hợp tại ngân hàng được chỉ định hoặc ngân hàng xác nhận thì ngân hàng xác nhận phải:

**i.** thanh toán nếu thư tín dụng quy định: **a.** thanh toán ngay, hoặc thanh toán chậm hoặc chấp nhận thanh toán tại ngân hàng xác nhận; **b.** thanh toán ngay tại một ngân hàng được chỉ định và ngân hàng được chỉ định không thanh toán; **c.** thanh toán chậm tại ngân hàng được chỉ định và ngân hàng được chỉ định không cam kết thanh toán trả chậm hoặc đã cam kết thanh toán trả chậm nhưng không thanh toán vào ngày đáo hạn; **d.** chấp nhận thanh toán tại ngân hàng được chỉ định và ngân hàng được chỉ định không chấp nhận hối phiếu ký phát đòi tiền nó hoặc ngân hàng được chỉ định chấp nhận hối phiếu nhưng không thanh toán vào ngày đáo hạn; **e.** thương lượng tại một ngân hàng được chỉ định nhưng ngân hàng này không thương lượng.

**ii.** thương lượng miễn truy đòi nếu tín dụng thư quy định bộ chứng từ xuất trình để thương lượng tại ngân hàng xác nhận” (**UCP 600, article 8a**).

“Ngân hàng xác nhận bị ràng buộc không hủy ngang về việc thanh toán hoặc thương lượng kể từ khi ngân hàng này xác nhận thư tín dụng” (**UCP 600, article 8b**). Như vậy mối quan hệ giữa ngân hàng xác nhận LC và người thụ hưởng tương tự như mối quan hệ giữa ngân hàng phát hành với người thụ hưởng. Điểm khác biệt đáng kể là ngân hàng

nhân tố tạo nên sự khác biệt, không nhất thiết chỉ là một vài điểm mạnh. Trong khuôn khổ bài viết này, có thể còn một vài yếu tố khác, một số mình họa thực tiễn cho các ngân hàng chưa được nêu ra nhưng nhìn chung, có thể xem đây là bức tranh khái quát về cạnh tranh bằng sự khác biệt tại các NHTMVN. Chúng tôi mong được

trao đổi và học hỏi từ bạn đọc.

**Tài liệu tham khảo**

1. Quản trị Marketing -Philip Kotler của NXB Thống kê năm 2003 chương 12.
2. Quản trị Marketing dịch vụ của TS. Lưu Văn Nghiêm (chủ biên).
3. Nhân lực Ngân hàng Việt Nam - một năm sau gia nhập

WTO của TS. Hạ Thị Thiều Dao.

4. Thời báo kinh tế Sài Gòn ngày 21/7/2005 trang 26.
5. Thời báo Kinh tế Sài Gòn ngày 19/1/2006 trang 12.
6. Tạp chí Thị trường tài chính tiền tệ số 15 ngày 1/8/2007 trang 13.
7. Một số website của các ngân hàng liên quan.

xác nhận lại có thể đảm nhận thêm chức năng của ngân hàng thương lượng, điều này đồng nghĩa ngân hàng xác nhận có thể thương lượng bộ chứng từ từ phía người xuất trình.

5. Hợp đồng về việc thanh toán cho bộ chứng từ phù hợp theo LC của ngân hàng phát hành cho người thụ hưởng. “Khi bộ chứng từ quy định được xuất trình và cấu thành sự xuất trình phù hợp tại ngân hàng được chỉ định hoặc ngân hàng phát hành thì ngân hàng phát hành phải thanh toán nếu thư tín dụng quy định: **i.** thanh toán ngay, hoặc thanh toán chậm hoặc chấp nhận thanh toán tại ngân hàng phát hành; **ii.** thanh toán ngay tại một ngân hàng được chỉ định và ngân hàng được chỉ định không thanh toán; **iii.** thanh toán chậm tại ngân hàng được chỉ định và ngân hàng được chỉ định không cam kết thanh toán trả chậm hoặc đã cam kết thanh toán trả chậm nhưng không thanh toán vào ngày đáo hạn; **iv.** chấp nhận thanh toán tại ngân hàng được chỉ định và ngân hàng được chỉ định không chấp nhận hối phiếu ký phát đòi tiền nó hoặc ngân hàng được chỉ định chấp nhận hối phiếu nhưng không thanh toán vào ngày đáo hạn; **v.** thương lượng tại một ngân hàng được chỉ định nhưng ngân hàng này không thương lượng” (**UCP 600, article 7a**).

Ngân hàng phát hành bị ràng buộc không hủy ngang về việc thanh toán kể từ khi ngân hàng này phát hành thư tín dụng (**UCP 600, article 7b**). Ngân hàng phát hành cam kết thanh toán thay cho nhà nhập khẩu nếu nhà xuất khẩu đáp ứng được những điều khoản và điều kiện được nêu ra trên thư tín dụng. Như vậy hợp đồng này sẽ ràng buộc ngân hàng phát hành nếu như điều kiện trên được thỏa mãn. Còn nếu như điều kiện trên không được thỏa mãn thì ngân hàng phát hành ngay lập tức được giải phóng khỏi cam kết thanh toán thay của mình. Việc xử lý nghiệp vụ còn lại tùy thuộc vào sự thương lượng giữa hai bên xuất và nhập khẩu. Hay nói cách khác, ngân hàng phát hành thư tín dụng lúc này sẽ xử lý nghiệp vụ tương tự như một ngân hàng thu hộ trong phương thức thanh toán nhờ thu. Nghĩa là ngân hàng chỉ đảm nhận chức năng trung gian thu hộ và không cam kết thanh toán.

6. Hợp đồng về việc ngân hàng được chỉ định thương lượng, trả tiền, chấp nhận thay mặt ngân hàng phát hành thương lượng, trả tiền, chấp nhận bộ chứng từ phù hợp theo LC. “Thương lượng là việc ngân hàng được chỉ định mua lại hối phiếu (ký phát đòi tiền một ngân hàng nào đó mà không phải là ngân hàng được chỉ định) và /hoặc mua bộ chứng từ được xuất trình phù hợp, được thực hiện bằng cách ứng trước hoặc đồng ý ứng trước một số tiền cho người thụ hưởng vào ngày hoặc trước ngày mà ngân hàng được chỉ định được thanh toán bồi hoàn” (**UCP 600, article 2**). “Thanh toán là: a. trả ngay nếu tín dụng thư quy định thanh toán ngay b. cam kết trả và trả tiền vào ngày đáo hạn nếu tín dụng thư quy định thanh toán chậm c. chấp nhận hối phiếu do người thụ hưởng lập và thanh toán vào ngày đáo hạn nếu tín dụng thư quy định chấp nhận thanh toán” (**UCP 600, article 2**). Theo đó, ngân hàng phát hành

có thể chỉ định ngân hàng thay mình thực hiện việc thanh toán cho người thụ hưởng. Tuy nhiên, “trừ khi ngân hàng được chỉ định là ngân hàng xác nhận, việc ủy quyền thanh toán hoặc thương lượng không cấu thành bất kỳ nghĩa vụ nào của ngân hàng được chỉ định thanh toán hoặc thương lượng đó, trừ khi ngân hàng được chỉ định đó đồng ý một cách rõ ràng và thông báo điều này cho người thụ hưởng” (**UCP 600, article 12a**).

7. Hợp đồng giữa ngân hàng phát hành và ngân hàng thương lượng, trả tiền, chấp nhận/ngân hàng xác nhận về việc thanh toán bồi hoàn. “Ngân hàng phát hành cam kết hoàn tiền thanh toán cho ngân hàng được chỉ định khi ngân hàng được chỉ định đã thanh toán hoặc thương lượng bộ chứng từ xuất trình phù hợp và gửi bộ chứng từ về ngân hàng phát hành. Đối với thư tín dụng chấp nhận thanh toán hoặc trả chậm, ngân hàng phát hành thực hiện hoàn tiền cho bộ chứng từ xuất trình hợp lệ vào ngày đáo hạn, bất kể ngân hàng được chỉ định có ứng trước hay mua lại bộ chứng từ trước ngày đáo hạn hay không. Cam kết thanh toán bồi hoàn của ngân hàng phát hành với ngân hàng được chỉ định là độc lập với cam kết thanh toán của ngân hàng phát hành đối với người thụ hưởng” (**UCP 600, article 7c**).

Sơ đồ trên cho thấy tổng quan về mối quan hệ của các bên tham gia trong phương thức thanh toán LC. Có mối quan hệ phát sinh giữa các doanh nghiệp, không liên quan đến ngân hàng. Có những mối quan hệ phát sinh giữa các ngân hàng, không liên quan đến doanh nghiệp. Và cũng có những mối quan hệ phát sinh giữa doanh nghiệp và ngân hàng. **UCP 600 Điều 4** nêu rõ LC hoàn toàn độc lập với hợp đồng thương mại và các hợp đồng khác có liên quan: “Về bản chất tín dụng thư là những giao dịch độc lập với hợp đồng thương mại và các loại hợp đồng khác mà các hợp đồng này có thể là cơ sở cho tín dụng thư. Bất luận trong trường hợp nào ngân hàng cũng không liên quan đến, hoặc ràng buộc bởi hợp đồng, ngay cả khi tín dụng thư có dẫn chiếu đến các hợp đồng đó. Vì thế, cam kết của ngân hàng về việc thanh toán, thương lượng hoặc thực thi bất cứ nghĩa vụ nào của tín dụng thư không phụ thuộc vào việc khiếu nại hoặc biện hộ của người yêu cầu phát hành tín dụng thư phát sinh từ mối quan hệ của người yêu cầu phát hành với ngân hàng phát hành hoặc với người thụ hưởng. Trong bất cứ trường hợp nào người thụ hưởng cũng không được lợi dụng quan hệ giữa các ngân hàng, hoặc giữa người yêu cầu phát hành tín dụng thư và ngân hàng phát hành.”

Vì vậy một vấn đề rất hữu ích là các bên tham gia trong giao dịch LC cần hiểu rõ vị trí của mình. Phải chắc chắn là mình đang trong mối quan hệ nào và liệu các đối tác của mình trong những mối quan hệ khác có thể gây ra ảnh hưởng gì cho mình hay không. Người viết xin được phép đưa ra hai tình huống cụ thể với mục đích làm rõ hơn mối quan hệ giữa hợp đồng LC với các hợp đồng khác trong giao dịch LC, cũng như làm rõ một số nguyên tắc rất riêng của phương thức thanh toán LC ■

(Xem tiếp số 26)