

Năm 97 vừa qua là năm đánh dấu nhiều sự kiện thăng trầm trong hoạt động tín dụng ngân hàng (NH) nước ta. Bên cạnh đó, nghiệp vụ mở L/C nhập hàng trả chậm nước ngoài cũng đã để lại hậu quả nặng nề không những cho hệ thống NH, mà còn cho cả nền kinh tế. Trước tình hình đó, để chấn chỉnh hoạt động mở L/C nhập hàng trả chậm, ngày 01.07.97 Thống Đốc NHNN đã ký quyết định (QĐ) số 207/QĐ-NH7 ban hành "Quy chế mở tín dụng thư nhập hàng trả chậm". Tiếp đó, ngày 24.09.97 Thủ tướng chính phủ đã có QĐ số 802/TTg về việc xử lý tồn tại về mở tín dụng thư. Trong lĩnh vực ngoại thương cũng đã xuất hiện nhiều hiện tượng không lành mạnh, đó là tình trạng buôn lậu và gian lận thương mại ngày càng gia tăng. Mặt khác, do ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng tiền tệ ở các nước

các NH có thể gặp phải :

a. *Rủi ro do nhà nhập khẩu (NK) không tuân thủ các quy định của nhà nước về NK*: Chẳng hạn như nhà NK nhập hàng đã qua sử dụng có tuổi đời vượt quá quy định cho phép (ôtô, xe chuyên dùng...), nhập các mặt hàng kém chất lượng gây ô nhiễm môi trường, sản xuất trong nước, ảnh hưởng đến sức khỏe cộng đồng, (thực phẩm, thuốc men quá thời hạn sử dụng, máy móc thiết bị, dây chuyền công nghệ cũ kỹ, lạc hậu...). Các trường hợp vi phạm này nếu bị phát hiện và tạm giữ hoặc buộc tái xuất sẽ dẫn đến tình trạng trốn tránh trách nhiệm thanh toán của nhà NK, NH mở sẽ gặp rủi ro nếu bộ chứng từ (BCT) xuất trình hợp lệ. Tuy nhiên, loại rủi ro này có khả năng xảy ra nhiều hơn đối với những L/C nhập hàng trả chậm mà tỷ lệ ký quỹ không đủ 100% trị giá lô hàng, còn đối với

L/C nhập hàng trả chậm mà tỷ lệ ký quỹ không đủ 100% trị giá lô hàng.

c. *Rủi ro về tỷ giá* : Khi nhập hàng, nhà NK không thể lường trước được mức độ trượt giá đồng VN so với ngoại tệ mạnh (chẳng hạn như USD) nên khi hàng nhập về, tỷ giá trượt mạnh, đối với những mặt hàng giá bán cạnh tranh không thể tăng được, nhà NK không muốn nhận hàng vì sợ bị lỗ. Trong trường hợp đó, nếu tỷ lệ ký quỹ không bù đắp được tỷ lệ trượt giá của đồng nội tệ thì rủi ro có thể xảy ra đối với NH mở.

d. *Rủi ro do nhà NK mất khả năng thanh toán hoặc bị phá sản* : Đây là loại rủi ro gây thiệt hại nặng nề nhất cho NH mở, bởi vì NH mở buộc phải thanh toán cho người bán trong khi không thể thu hồi được vốn lại từ phía người mua, nguyên nhân có thể do NH mở không tiến hành thẩm định khi DN lần đầu tiên đến

NHỮNG KHẢ NĂNG NGĂN NGỪA RỦI RO ĐỐI VỚI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI TRONG THANH TOÁN TÍN DỤNG CHỨNG TỪ

NGUYỄN HOÀNG VĨNH LỘC

trong khu vực, đồng VN bị mất giá so với đôla Mỹ (USD). Ngoài ra, để cạnh tranh với nhau trong việc thu hút khách hàng, ngày càng có nhiều NH đơn giản hoá thủ tục, hạ thấp tỷ lệ ký quỹ, dễ dàng chấp nhận những yêu cầu của khách hàng có thể gây bất lợi cho các NH khác, nhất là trong tình hình hiện nay, khi mà hoạt động tín dụng của các NH đang gặp rất nhiều khó khăn, chất lượng tín dụng đã trở thành mối bận tâm hàng đầu đối với các NH, trong khi đó nghiệp vụ thanh toán tín dụng chứng từ (TDCT) ở một số NH chưa được quan tâm và khai thác hết mức. Chính những điều này đã làm gia tăng các rủi ro cho các NH mở L/C (dưới đây gọi tắt là ngân hàng mở) trong nghiệp vụ thanh toán TDCT, sau đây là một số rủi ro mà

những L/C trả ngay, các doanh nghiệp (DN) phải nộp đủ tiền thì NH mới "ký hậu" vận đơn (Bill of Lading - B/L) để DN đi nhận hàng.

b. *Rủi ro do nhà NK và xuất khẩu (XK) câu kết với nhau để buôn lậu hoặc thực hiện những hành vi gian lận thương mại* : Chẳng hạn như những vụ việc được phát hiện vừa qua cho thấy, nhà NK nhập hàng không đúng với mặt hàng ghi trong hợp đồng và tờ khai hàng hoá xuất nhập khẩu, mặt hàng có thuế suất cao kê khai mặt hàng có thuế suất thấp hoặc không chịu thuế, điển hình là vụ án buôn lậu Tân Trường Sanh và việc một số DN trong nước đã có lần nhập rác công nghiệp từ nước ngoài. Tuy nhiên, nhìn chung thì loại rủi ro này cũng chỉ có thể xảy ra đối với những

quan hệ mở L/C hoặc do trong quá trình sản xuất kinh doanh, nhà NK bị thua lỗ liên tục mà NH mở không hay biết, chẳng hạn như hàng nhập về bán không thu được tiền, nhập hàng bán thu tiền sử dụng vào các lĩnh vực kinh doanh khác bị thua lỗ (Vụ án Minh Phụng), nợ đọng thuế NK kéo dài bị hải quan cưỡng chế không cho nhận hàng..

Ngoài những loại rủi ro trên đây, trong nghiệp vụ thanh toán TDCT, NH mở còn có thể gặp phải nhiều loại rủi ro khác như : rủi ro trong quá trình vận chuyển hàng từ nước XK đến nước NK, rủi ro do nhà XK có hành vi lừa đảo bằng cách lập bộ chứng từ giả, rủi ro do NH mở không tuân thủ đúng những quy định của "Điều lệ và thực hành thống nhất về

TDCT" (UCP) mà mình đã dẫn chiếu... Tuy nhiên những rủi ro này nhìn chung ít khi xảy ra nhưng không phải là không có. Chính vì vậy mà các NH cũng phải hết sức thận trọng. Trong bài viết này, chúng tôi xin được trình bày những khả năng ngăn ngừa rủi ro đối với NH mở như sau :

Một là : Thẩm định để nắm vững tình hình tài chính của nhà NK là biện pháp có hiệu quả nhất để ngăn ngừa rủi ro, thể hiện bản chất của L/C là hoàn toàn độc lập với hợp đồng ngoại thương và hàng hoá.

Có nắm vững được tình hình tài chính và khả năng thanh toán của nhà NK mới giúp cho NH mở hạn chế được rủi ro xảy ra do những nguyên nhân trên. Đối với các NH nước ngoài đang hoạt động tại VN, các DN lần đầu tiên đến quan hệ mở L/C, các NH khi không nắm vững được tình hình tài chính của DN, họ sẽ yêu cầu DN

hoá, các khoản chung chi....) chưa kể các loại hàng nguyên liệu chỉ cung ứng cho một số DN sản xuất nhất định (chẳng hạn như lúa mạch và nắp chai để sản xuất rượu bia...), các mặt hàng chưa có mặt ở thị trường trong nước, hay như DN nhập hàng trang trí nội thất gồm rất nhiều thứ (bồn tắm, bàn cầu, đèn ngủ, kính trang điểm...), khi đó NH không thể và không có khả năng, thời giờ đi tìm hiểu cận kê chi tiết từng món hàng trong đó để mà tính toán hiệu quả kinh tế lô hàng. Do vậy quá trình xem xét tính toán trở nên khắp khiêng; thiếu cơ sở chính xác. Trong thực tế, khi xảy ra "sự cố" từ phía nhà NK, NH mở thường dựa vào lỗi chứng từ để từ chối thanh toán, khi không thể từ chối thanh toán cho nước ngoài vì BCT hoàn toàn hợp lệ, NH mở mới sử dụng biện pháp phát mãi lô hàng. Thật ra, để lập một BCT thỏa mãn

tế có trên 50% BCT lập bị lỗi (đa số là lỗi chính tả mà NH mở thấy không cần thiết phải bắt lỗi để thu phí vì không đáng) là do người mua và người bán đã quá tin cậy lẫn nhau, người bán nhiều khi được hiểu "ngầm" rằng họ "cố tình" không thực hiện đúng theo một số điều kiện mà NH mở quy định trong L/C, chỉ vì chi phí để làm những công việc đó còn nhiều hơn là 30 USD mà NH mở quy định sẽ trừ nếu như BCT xuất trình có lỗi. Chẳng hạn như NH mở yêu cầu Fax thông báo giao hàng cho người mua và cả NH mở, gửi BCT bằng dịch vụ Chuyển phát nhanh (DHL) làm 2 lần để phòng hờ BCT gửi lần thứ nhất bị thất lạc, gửi BCT không có giá trị thương lượng (Non negotiable) bằng dịch vụ Chuyển phát nhanh đến người mua sau khi giao hàng...Nếu làm đúng theo tất cả những những điều kiện đó, người bán có thể tổn



ký quỹ với một tỷ lệ rất cao, có khi lên đến 100%, thậm chí còn hạn chế mở L/C cho các DNVN với trị giá vài chục ngàn USD. Lý do theo họ là phí thu được không đáng kể trong khi trách nhiệm thanh toán thì nhiều. Các NH của VN thì dễ dãi hơn, do cạnh tranh, do sợ mất khách, nhiều khi một số NH không tiến hành và thường xuyên thẩm định tình hình tài chính của DN, đơn giản chỉ dựa vào lỗi chứng từ để từ chối thanh toán và dựa vào việc tính toán hiệu quả kinh tế lô hàng. Thật ra, đây không phải là biện pháp hạn chế rủi ro hữu hiệu, vì rằng NH không thể nào hiểu biết cận kê bằng DN về tình hình thị trường (giá cả, khu vực cung ứng, chủng loại, nguồn gốc, chất lượng...), các khoản chi phí phải chi (thuế suất và giá tính thuế tối thiểu các loại, chi phí vận chuyển từ cảng về kho, chi phí lưu công, lưu bãi, chi phí kiểm

được tất cả những điều khoản và điều kiện của L/C là điều không quá khó khăn, nếu không mắc phải những lỗi lớn như : giao hàng trễ, xuất trình trễ, mua bảo hiểm sau ngày hàng lên tàu...thì chỉ qua vài lần giao dịch với NH mở, người bán có thể biết được "tính tình" của NH này và bằng kinh nghiệm đã có, họ có thể lập được BCT hoàn hảo, đơn giản họ chỉ cần đưa vào chứng từ những thông tin cần thiết thỏa mãn được yêu cầu của NH mở, họ không cần phải đưa vào những thông tin phụ khác, không có tính bắt buộc, để hạn chế khả năng xảy ra sai sót của chứng từ, thường thì đối với các loại chứng từ quan trọng do người bán lập như hoá đơn, chứng nhận nguồn gốc, chi tiết đóng gói ..., họ trình bày nội dung bên trong giống nhau, nhưng chỉ cần thay đổi tiêu đề là có thể sử dụng được cho nhiều loại chứng từ khác nhau. Sỡ dĩ trong thực

nhiều chi phí hơn để lập BCT hoàn hảo. Tuy nhiên, không phải không có những DN bán hàng sẵn sàng đáp ứng mọi yêu cầu của NH mở, thường là trong những lần quan hệ đầu tiên.

Hai là : Cần nhắc những điều kiện bất lợi đối với NH mở.

Trong trường hợp hàng hoá được vận chuyển bằng đường biển từ những nước láng giềng trong khu vực, thời gian vận chuyển từ cảng các nước đó đến cảng VN thường chỉ mất vài ba ngày, trong khi BCT xuất trình từ NH phục vụ nhà XK gửi đến NH mở bao giờ cũng sau ngày hàng đến cảng VN một thời gian, có khi trên 10 ngày. Nhà NK được ân hạn một khoảng thời gian để hàng tại cảng. Quá thời hạn đó nếu nhà NK không làm thủ tục nhận hàng, sẽ chịu tiền công lưu công, lưu bãi tính theo số container và số ngày thực tế, do đó để nhận được hàng sớm, đáp ứng kịp

thời nhu cầu sản xuất hoặc cung ứng cho thị trường, không phải mất thêm tiền lưu công lưu bãi, phí bảo lãnh của NH mở cho DN được nhận hàng sớm. Nhà NK yêu cầu NH mở cho phép điều kiện 1/3 BCT được gửi trực tiếp đến người mở và 2/3 BCT còn lại gửi qua NH mở. Trong trường hợp này, nếu chấp nhận điều kiện đó thì nhất thiết vận đơn phải theo lệnh của NH mở (to order of X bank) để đảm bảo quyền định đoạt và kiểm soát BCT của NH mở thông qua hình thức "ký hậu". Trong trường hợp nhà NK yêu cầu vận đơn theo lệnh của nhà NK (to order Y Co., Ltd) hoặc theo lệnh để trống (to order), khi chưa hoàn toàn tin tưởng NH mở nên yêu cầu nhà NK ký quỹ đủ 100% vì với loại vận đơn này, nhà NK sẽ nhận được hàng mà không cần NH mở "ký hậu".

Riêng trường hợp hàng hoá được vận chuyển bằng đường hàng không, BCT sẽ được gửi trực tiếp theo hàng trên cùng chuyến bay. Để đảm bảo quyền định đoạt hàng hoá và chứng từ, NH mở có thể yêu cầu vận đơn theo lệnh của mình. Do vậy người mua phải xuất trình vận đơn hàng không để NH ký hậu thì mới có thể nhận hàng được.

Một trường hợp khác cũng hay rất diễn ra là việc NH mở cho phép người bán sau khi xuất trình BCT cho NH phục vụ mình, được đòi tiền bằng điện (Transfer Telegraphic Reimbursement - TTR). Đây là hình thức đòi tiền có bảo lưu quyền đòi lại, có nghĩa là nếu sau khi đã chuyển tiền bằng điện thanh toán cho người bán, BCT có lỗi, nhà NK vì lý do nào đó từ chối thanh toán BCT, chậm trễ hoặc không nộp tiền vào NH mở, NH mở cũng rất khó khăn để đòi lại nhà XK, điều này còn tùy thuộc vào thiện chí của nhà XK và cũng có thể không tránh khỏi những tranh chấp, kiện tụng giữa các bên có liên quan. Vì thế để chấp nhận điều kiện này, NH mở cũng cần phải xem xét kỹ lưỡng về uy tín và khả năng thanh toán của nhà NK, mối quan hệ làm ăn thân thuộc giữa đôi bên.

Đôi khi để giảm chi phí nhập hàng, nhà NK đề nghị trong Đơn xin mở L/C điều kiện nhập hàng theo giá FOB (Free on Board) hoặc CNF (Cost and Freight). Đối với các điều kiện này thì mọi rủi ro sau khi hàng đã chất lên tàu thuộc về người mua, nếu trong quá trình vận chuyển xảy ra các rủi ro mà trách nhiệm không thuộc về hãng tàu, nhà NK lại không mua bảo hiểm, do đó rủi ro hoàn toàn do nhà NK gánh chịu. Nếu nhà NK không có thiện chí và cố tình trốn tránh trách nhiệm, NH mở buộc phải thanh toán cho nước ngoài khi BCT hoàn toàn hợp lệ. Vì vậy, tùy theo quy định của NH mở và uy tín của nhà



NK, NH mở có thể chấp nhận điều kiện này hay yêu cầu nhà NK bổ sung chứng từ mua bảo hiểm.

Ba là: Định mức ký quỹ hợp lý.

Định mức ký quỹ một cách hợp lý sẽ giúp NH mở tránh được rủi ro về tỷ giá, đặc biệt trong những thời kỳ tỷ giá đồng VN có xu hướng tăng lên, buộc nhà NK phải lựa chọn giải pháp nhận hàng có lợi hơn. Định mức ký quỹ hợp lý là một việc làm không dễ, bởi lẽ định mức ký quỹ cao, một cách cảm tính, hoặc vì lợi ích cục bộ của NH mở sẽ gây khó khăn thêm cho người mở, nhà NK sẽ không đồng ý và bỏ sang quan hệ với các NH khác chấp nhận mức ký quỹ thấp hơn, thông thường định mức ký quỹ cao hay thấp tùy thuộc vào các yếu tố sau:

- Uy tín và khả năng thanh toán của nhà NK: Khách hàng là công ty có uy tín tốt trong thanh toán, sẵn sàng chấp nhận mọi bất hợp lệ của BCT và đồng ý thanh toán thì NH có thể định mức ký quỹ thấp. Khách hàng là công ty lần đầu đến quan hệ mở L/C, khi không nắm được uy tín và khả năng thanh toán của họ, nhất thiết NH mở yêu cầu ký quỹ cao, có thể đến 100% hoặc phải có tài sản đảm bảo hay tìm kiếm người bảo lãnh.

- Khả năng tiêu thụ sản phẩm: Tùy thuộc vào loại hàng nhập về là hàng tiêu thụ nhanh hay hàng nằm, chất lượng lâu bền hay dễ giảm sút, thị trường tiêu thụ rộng rãi hay hạn chế, giá cả thị trường ổn định hay biến động bất thường, nhu cầu tiêu thụ thường xuyên hay có tính thời trang... mà NH sẽ định mức ký quỹ cao hay thấp.

- Hiệu quả kinh tế lô hàng nhập về: Định mức ký quỹ phải cao hơn tỷ

suất lợi nhuận mà lô hàng mang lại bởi vì giá chuyển nhượng lô hàng bao giờ cũng thấp hơn tổng trị giá lô hàng nhập về.

- Tỷ lệ trượt giá của đồng tiền: Trong những thời kỳ tỷ giá tăng nhanh, NH phải điều chỉnh tỷ lệ ký quỹ để tránh rủi ro về tỷ giá, tỷ lệ điều chỉnh tương xứng với tỷ lệ trượt giá của đồng tiền dự kiến trong thời gian tới.

Bốn là: Tuân thủ đúng các quy định của NHNN về việc mở L/C nhập hàng trả chậm.

Theo "Quy chế mở L/C nhập hàng trả chậm", NH mở phải có các quy định cụ thể bằng văn bản về thủ tục mở và thanh toán L/C theo thông lệ quốc tế TDCT của Phòng Thương mại quốc tế (ICC) và phù hợp với chính sách XNK hàng năm của nhà nước, các quy định về vay và trả nợ nước ngoài, các NH chỉ được mở cho các DN có giấy phép NK trực tiếp, có phương án kinh doanh khả thi và tình hình tài chính lành mạnh, mức ký quỹ đối với những mặt hàng nhà nước hạn chế NK phải lớn hơn mức tối thiểu do Thống Đốc NHNN quyết định trong từng thời kỳ (hiện nay tối thiểu là 80% trị giá lô hàng). NH mở không được nhận tài sản cầm cố bằng chính lô hàng NK (trừ trường hợp được chính phủ cho phép), không được nhận ký quỹ bằng vốn vay hoặc các khoản vốn đang được NH bảo lãnh. Số dư L/C trả chậm ngắn hạn phải nằm trong hạn mức vay và bảo lãnh ngắn hạn theo quy định của Thống Đốc NHNN trong từng thời kỳ (hiện nay theo quy định không được vượt quá 3 lần vốn tự có).

Ngoài các biện pháp ngăn ngừa trên đây, ở mỗi NH cũng cần nhanh chóng xây dựng quy trình nghiệp vụ, tìm hiểu cặn kẽ các quy định của UCP, thường xuyên tổ chức các buổi thảo luận, học tập kinh nghiệm lẫn nhau trong nội bộ NH và với các NH bạn, nâng cao trình độ hiểu biết về nghiệp vụ bảo hiểm, vận tải ngoại thương, chú trọng công tác cập nhật thường xuyên các quy định và luật pháp Nhà nước về XNK. Ở tầm quản lý vĩ mô, bên cạnh việc ban hành "Quy chế mở TDT nhập hàng trả chậm", NHNN cũng cần có quy chế về giao dịch chứng từ và việc vận dụng UCP cho hệ thống NH thương mại. Quy chế này định rõ nghĩa vụ, trách nhiệm và quyền hạn của các bên có liên quan trong giao dịch chứng từ dựa vào thông lệ quốc tế và luật pháp VN, nhằm tạo thuận lợi cho toà án kinh tế trong nước xét xử các vụ kiện tranh chấp giữa các DN trong nước với nước ngoài. Có như thế các NH mới phát triển được nghiệp vụ thanh toán TDCT, hạn chế khả năng xảy ra rủi ro, đồng thời hỗ trợ đắc lực cho các DN nước ta trong hoạt động mua bán với nước ngoài vì lợi ích của cả hai bên, tăng cường lòng tin của hệ thống NH thương mại VN trên trường quốc tế ■