

**BỘ THÔNG TIN VÀ TRUYỀN THÔNG
HỌC VIỆN CÔNG NGHỆ BƯU CHÍNH VIỄN THÔNG**



BÀI GIẢNG

THANH TOÁN VÀ TÍN DỤNG QUỐC TẾ

BIÊN SOẠN: GS.TS. NGUYỄN BÙI XUÂN PHONG

HÀ NỘI 2014

MỤC LỤC

Lời nói đầu.....	1
Chương 1- Khái quát về thanh toán và tín dụng quốc tế.....	2
1.1 Khái niệm và cơ sở hình thành thanh toán quốc tế.....	2
1.1.1 Cơ sở hình thành quan hệ tài chính tiền tệ và tín dụng quốc tế.....	2
1.1.2 Khái niệm thanh toán quốc tế	3
1.1.2 Các chủ thể trong thanh toán quốc tế.....	4
1.2 Vai trò của thanh toán quốc tế	8
1.2.1 Với nền kinh tế.....	8.
1.2.2 Với lĩnh vực thương mại quốc tế.....	8
1.2.3 Với lĩnh vực tài chính – ngân hàng.....	9
1.2.4 Với lĩnh vực chính trị - xã hội và ngoại giao.....	10
1.2.5 Với khách hàng doanh nghiệp.....	10
1.3 Quan hệ giữa thanh toán quốc tế với các hoạt động kinh doanh quốc tế.....	10
1.3.1 Thanh toán quốc tế và vấn đề tỷ giá hối đoái.....	10
1.3.2 Thanh toán quốc tế và kinh doanh ngoại hối.....	11
1.3.3 Tthanh toán quốc tế và giao dịch, đàm phán hợp đồng thương mại quốc tế..	12
1.3.4 Thanh toán quốc tế và các điều kiện thương mại quốc tế (Incoterms).....	12
1.4 Điều kiện thanh toán quốc tế.....	14
1.4.1 Điều kiện tiền tệ.....	14
1.4.2 Điều kiện về địa điểm thanh toán.....	16
1.4.3 Điều kiện về thời gian thanh toán.....	16
1.4.4 Điều kiện về phương thức thanh toán.....	17
1.5 Hệ thống văn bản pháp lý điều chỉnh thanh toán quốc tế.....	17
1.5.1 Trên phương diện luật và công ước quốc tế.....	17
1.5.2 Trên phương diện quốc gia.....	18
1.5.3 Thông lệ và tập quán quốc tế.....	18
1.5.4 Trình tự giá trị pháp lý của các văn bản pháp lý điều chỉnh hoạt động thanh toán quốc tế.....	20
1.6 Mạng lưới ngân hàng đại lý và hệ thống tài khoản trong thanh toán quốc tế....	20
1.6.1 Ngân hàng đại lý.....	20
1.6.2 Tài khoản Nostro và tài khoản Vostro.....	21
Câu hỏi ôn tập và thảo luận.....	23
Chương 2 - Tỷ giá hối đoái trong thanh toán quốc tế.....	24

2.1 Ngoại hối và tỷ giá hối đoái.....	24
2.1.1 Khái niệm ngoại hối.....	24
2.1.2. Tỷ giá hối đoái.....	24
2.2 Phân loại tỷ giá hối đoái.....	24
2.2.1. Theo đối tượng xác định.....	24
2.2.2. Căn cứ vào phương tiện chuyển ngoại hối.....	25
2.2.3. Căn cứ vào việc quản lý ngoại hối.....	25
2.2.4. Căn cứ theo kỹ thuật giao dịch.....	25
2.2.5. Căn cứ vào thời điểm giao dịch.....	25
2.2.6. Căn cứ vào phương tiện thanh toán quốc tế.....	25
2.2.7. Căn cứ vào nghiệp vụ kinh doanh ngoại hối.....	25
2.2.8. Phân loại theo hợp đồng xuất và nhập khẩu.....	26
2.2.9. Căn cứ vào giá trị của tỷ giá.....	26
2.3 Niêm yết tỷ giá hối đoái.....	26
2.3.1. Một số quy định chung.....	26
2.3.2. Phương pháp yết giá (Exchange Rate Quotation).....	28
2.4 Phương pháp xác định tỷ giá hối đoái.....	28
2.4.1 Dựa vào tiêu chuẩn giá cả đồng tiền	28
2.4.2 Dựa vào ngang giá sức mua	28
2.4.3 Phương pháp tỷ giá chéo (thông qua đồng tiền thứ ba)	28
2.4.4 Những nhân tố ảnh hưởng đến tỷ giá hối đoái.....	30
2.4.5 Các biện pháp điều chỉnh tỷ giá hối đoái.....	31
2.5 Rủi ro tỷ giá và giải pháp hạn chế rủi ro tỷ giá trong thanh toán quốc tế.....	32
2.5.1. Khái niệm rủi ro tỷ giá	33
2.5.2 Tác động của rủi ro tỷ giá	33
Câu hỏi ôn tập và thảo luận.....	40
Chương 3 - Các phương tiện thanh toán quốc tế.....	43
3.1 Hối phiếu (Bill of Exchange, Draft).....	43
3.1.1 Khái niệm và đặc điểm.....	43
3.1.2 Cách thức thành lập hối phiếu (hình thức của hối phiếu).....	44
3.1.3 Nội dung của hối phiếu.....	45
3.1.4 Quyền lợi và nghĩa vụ của những người liên quan tới hối phiếu.....	47
3.1.5 Các loại hối phiếu.....	47
3.1.6 Các nghiệp vụ liên quan tới hối phiếu.....	48
3.2 Séc (Check, Cheque).....	51

3.2.1 Khái niệm.....	51
3.2.2 Điều kiện thành lập séc.....	51
3.2.3 Nội dung của séc.....	51
3.2.4 Phân loại séc.....	52
3.2.5 Sơ đồ lưu thông séc.....	53
3.3 Thẻ thanh toán (Credit Card).....	54
3.4.1 Khái niệm.....	54
3.4.2 Một số vấn đề liên quan đến thẻ tín dụng.....	54
Câu hỏi ôn tập và thảo luận.....	57
Chương 4 - Các phương thức thanh toán quốc tế.....	59
4.1 Phương thức thanh toán chuyển tiền và ghi sổ.....	59.
4.1.1 Phương thức chuyển tiền.....	59
4.1.2 Phương thức ghi sổ.....	61
4.2 Phương thức thanh toán nhờ thu (Collection of Payment).....	62
4.2.1 Khái niệm.....	62
4.2.2 Các đối tượng liên quan.....	63
4.2.3 Phương thức nhờ thu trơn (Clean Collection).....	63
4.2.4 Phương thức thanh toán nhờ thu kèm chứng từ (Documentary Collection).....	65
4.3 Phương thức tín dụng chứng từ (Documentary Credit).....	66
4.3.1 Khái niệm.....	66
4.3.2 Các đối tượng có liên quan đến phương thức tín dụng chứng từ.....	67
4.3.3 Trình tự diễn biến nghiệp vụ thanh toán tín dụng chứng từ.....	68
4.3.4 Thư tín dụng (Letter of Credit – L/C).....	70
4.3.5 Những vấn đề cần chú ý khi sử dụng phương thức tín dụng chứng từ.....	75
Câu hỏi ôn tập và thảo luận.....	78
Chương 5 - Các chứng từ thanh toán quốc tế.....	80
5.1. Khái quát về bộ chứng từ trong thanh toán quốc tế.....	80
5.1.1 Khái niệm.....	80
5.1.2 Vai trò của bộ chứng từ trong thanh toán xuất nhập khẩu.....	80
5.1.3 Yêu cầu đối với bộ chứng từ thanh toán quốc tế.....	81
5.2 Các loại chứng từ trong thanh toán quốc tế.....	82
5.2.1 Hoá đơn thương mại (Commercial Invoice).....	82
5.2.2 Chứng từ vận tải (Bill of Transport).....	83
5.2.3 Chứng từ bảo hiểm.....	87
5.2.4 Một số chứng từ khác.....	88

5.3. Kiểm tra chứng từ thanh toán.....	89
Câu hỏi ôn tập và thảo luận.....	90
Chương 6 - Tín dụng quốc tế.....	91
6.1 Bản chất và nguyên tắc của tín dụng quốc tế.....	91
6.1.1 Bản chất của tín dụng quốc tế	91
6.1.2. Sự cần thiết của tín dụng quốc tế.....	91
6.1.3. Nguyên tắc tín dụng quốc tế.....	92
6.2 Các hình thức tín dụng quốc tế.....	93
6.2.1 Căn cứ vào đối tượng của tín dụng quốc tế.....	93
6.2.2 Căn cứ vào chủ thể của tín dụng quốc tế.....	93
6.2.3 Căn cứ vào mục đích sử dụng tín dụng quốc tế.....	94
6.2.4 Căn cứ vào thời hạn của tín dụng quốc tế.....	94
6.2.5 Căn cứ vào khả năng bao tín dụng của chủ nợ	95
6.2.6 Căn cứ vào tính bảo đảm của tín dụng.....	95
6.2.7 Căn cứ vào những điều kiện sử dụng tín dụng	95
6.2.8 Căn cứ vào loại tiền cấp tín dụng.....	96
6.2.9 Căn cứ vào cách thức cấp và hoàn trả tín dụng.....	96
6.3 Tín dụng thương mại quốc tế.....	96
6.3.1. Tín dụng xuất nhập khẩu.....	96
6.3.2. Tín dụng ngân hàng.....	99
6.4 Các chỉ tiêu cơ bản trong tín dụng thương mại quốc tế.....	105
6.4.1. Thời hạn tín dụng chung và thời hạn tín dụng trung bình.....	105
6.4 2. Lãi và lãi suất tín dụng.....	106
6.4.3. Suất phí tín dụng.....	108
6.4.4. Bảo lãnh tín dụng.....	108
6.4.5. Bảo hiểm tín dụng.....	109
6.4.6. Bảo đảm tín dụng.....	109
6.5 Nội dung chủ yếu của hợp đồng tín dụng.....	110
Câu hỏi ôn tập và thảo luận.....	111
Tài liệu tham khảo.....	112

LỜI NÓI ĐẦU

Trong điều kiện hiện nay, khi hội nhập và toàn cầu hóa nền kinh tế thế giới đang ngày càng phát triển cả về chiều rộng lẫn chiều sâu, hoạt động kinh doanh nói chung, kinh doanh quốc tế nói riêng trở thành một yếu tố khách quan đối với mọi quốc gia. Trong những thập kỷ gần đây, đã chứng kiến sự bùng nổ của hoạt động kinh doanh trên phạm vi toàn cầu.

*Thanh toán quốc tế là một môn học không thể thiếu trong chương trình đào tạo ngành Kế toán.. Để đáp ứng yêu cầu nghiên cứu, giảng dạy và học tập của giáo viên và sinh viên, chúng tôi tổ chức biên soạn bài giảng “**Thanh toán và tín dụng quốc tế**” phù hợp với điều kiện kinh doanh trong giai đoạn hội nhập. Với kinh nghiệm giảng dạy được tích lũy qua nhiều năm, cộng với sự nỗ lực nghiên cứu từ các nguồn tài liệu khác nhau, bài giảng có nhiều thay đổi và bổ sung để đáp ứng yêu cầu do thực tiễn đặt ra. Bài giảng “Thanh toán và tín dụng quốc tế” là tài liệu chính thức sử dụng giảng dạy và học tập cho sinh viên hệ đào tạo đại học ngành Kế toán Học viện Công nghệ bưu chính viễn thông; đồng thời cũng là tài liệu tham khảo cho những ai quan tâm đến lĩnh vực này. Nội dung bài giảng gồm 6 chương đề cập đến toàn bộ những kiến thức về thanh toán và tín dụng quốc tế.*

Biên soạn bài giảng là một công việc hết sức khó khăn, đòi hỏi sự nỗ lực cao. Tác giả đã giành nhiều thời gian và công sức với cố gắng cao nhất để hoàn thành. Tuy nhiên, với nhiều lý do nên không thể tránh khỏi những thiếu sót. Tác giả rất mong sự chỉ giáo, đóng góp, xây dựng của các đồng nghiệp, anh chị em sinh viên và bạn đọc để tiếp tục bổ sung, hoàn thiện nhằm nâng cao hơn nữa chất lượng bài giảng

Xin trân trọng cảm ơn!

Hà Nội tháng 12 năm 2014

Tác giả

CHƯƠNG 1

KHÁI QUÁT VỀ THANH TOÁN QUỐC TẾ

1.1 KHÁI NIỆM VÀ CƠ SỞ HÌNH THÀNH THANH TOÁN QUỐC TẾ

1.1.1. Cơ sở hình thành quan hệ tài chính, tiền tệ

Cùng với xu hướng phát triển và sự toàn cầu hoá nền kinh tế thế giới, trên thế giới các quan hệ về kinh tế, chính trị, văn hoá, xã hội... giữa các nước ngày càng phát triển. Thực hiện các mối quan hệ trên đã dẫn tới sự hình thành các quan hệ về tiền tệ, tài chính, tín dụng quốc tế và mỗi quan hệ này ngày càng phát triển. Như vậy các quan hệ trao đổi quốc tế là cơ sở để hình thành các mối quan hệ tài chính, tiền tệ giữa các nước với nhau, tạo ra sự di chuyển vốn từ nước này qua nước khác nhằm điều tiết vốn từ nơi thừa qua nơi thiếu.

Quan hệ tài chính, tiền tệ ra đời từ lâu nhưng chỉ thực sự phát triển khi chủ nghĩa tư bản ra đời và phát triển. Nó trở thành một yếu tố không thể thiếu được trong hoạt động kinh tế cũng như trong các hoạt động khác giữa các nước với nhau. Kết quả thực hiện các mối quan hệ trên hình thành các khoản thu chi tiền tệ quốc tế giữa các nước với nhau, tạo nên địa vị tài chính mỗi nước bội thu hay bội chi. Để thực hiện tốt các khoản thu chi tiền tệ quốc tế, cần thiết phải thông qua các tổ chức trung gian là các ngân hàng thương mại cùng với mạng lưới hoạt động của nó có mặt khắp nơi trên thế giới.

Sự phát triển mạnh mẽ của cách mạng khoa học - kĩ thuật – công nghệ kéo theo lực lượng sản xuất phát triển mạnh mẽ, với tốc độ cao. Từ đó, nảy sinh yêu cầu phát triển và mở rộng quan hệ kinh tế quốc tế giữa các nước. Quan hệ kinh tế quốc tế ban đầu hình thành trong lĩnh vực lưu thông hàng hoá, dần dần phát triển sang các lĩnh vực sản xuất, dịch vụ, tài chính, nghiên cứu khoa học với nhiều hình thức: hợp tác sản xuất, trao đổi công nghệ, hợp tác về đầu tư, về tài chính, tín dụng, thông tin liên lạc, giao thông vận tải, v.v. Sự phát triển quan hệ kinh tế quốc tế dẫn đến sự hình thành thị trường thế giới thống nhất, sự xuất hiện xu hướng toàn cầu hoá, khu vực hoá kinh tế. Với trên 200 quốc gia và vùng lãnh thổ và hàng nghìn tổ chức quốc tế, quan hệ kinh tế quốc tế ngày càng đa dạng và phong phú.

Bên cạnh đó, do sự khác biệt về điều kiện địa lý và phát triển không đều về kinh tế, chính trị, dẫn đến sự tăng trưởng kinh tế của mỗi quốc gia không thể giống nhau. Đồng thời, do sự khác biệt về tài nguyên, công nghệ, lao động.... một quốc gia không thể tự sản xuất tất cả mọi sản phẩm theo nhu cầu của xã hội. Hơn nữa, điều kiện tự nhiên, vị trí địa lý, trình độ phát triển... của mỗi quốc gia cũng xác định phạm vi và năng lực sản xuất của quốc gia đó. Mỗi quốc gia sẽ tập trung sản xuất và xuất khẩu những sản phẩm mà họ có lợi thế, đồng thời nhập khẩu những sản phẩm mà trong nước chưa có điều kiện sản xuất được. Điều này nói lên rằng, các quốc gia luôn phụ thuộc lẫn nhau về rất nhiều loại sản phẩm cần thiết cho nhu cầu xã hội. Do đó, trong bối cảnh toàn cầu hóa, tất yếu hình thành mối quan hệ kinh tế quốc tế giữa nước này với nước khác.

Một trong những hình thức cơ bản của quan hệ kinh tế quốc tế là trao đổi hàng hóa, dịch vụ. Hoạt động trao đổi này làm phát sinh các khoản thu và chi của nước này đối với

nước khác. Để đảm bảo an toàn, nhanh chóng và chính xác các khoản phải thu, cũng như ràng buộc nghĩa vụ của nhau, các quốc gia phải thỏa thuận và thống nhất cơ chế thanh toán cùng với các quy định cụ thể như phương tiện thanh toán, các điều kiện thanh toán, các phương thức thanh toán... Đó chính là các nội dung của hoạt động thanh toán quốc tế.

Qua phân tích trên cho thấy thanh toán quốc tế được bắt nguồn từ quan hệ kinh tế quốc tế của các quốc gia như thương mại, đầu tư và các hình thức hợp tác kinh tế quốc tế khác. Riêng trong lĩnh vực kinh doanh xuất khẩu, thanh toán quốc tế được biểu hiện rõ nét nhất bởi chính hoạt động thanh toán quốc tế đã hỗ trợ và phục vụ cho hoạt động xuất nhập khẩu giữa các doanh nghiệp của các nước diễn ra một cách trôi chảy và hiệu quả.

Hoạt động thương mại quốc tế và thanh toán quốc tế liên quan rất chặt chẽ với nhau trong quan hệ kinh tế đối ngoại của mỗi quốc gia. Trong đó, thanh toán quốc tế là hoạt động phái sinh, nhưng lại có vai trò quan trọng đối với hiệu quả và tăng trưởng thương mại quốc tế, bởi vì chỉ khi hoạt động thanh toán có an toàn và trôi chảy thì người xuất khẩu mới thu được tiền và người nhập khẩu mới nhận được hàng.

Tóm lại, sự phát triển của các quan hệ kinh tế quốc tế, tất yếu hình thành hoạt động thanh toán quốc tế. Trong các quan hệ kinh tế quốc tế, thương mại quốc tế là hoạt động chủ yếu gắn liền với hoạt động thanh toán quốc tế của ngân hàng thương mại. Chính vì vậy, nói đến hoạt động thanh toán quốc tế là nói đến một trong những hoạt động của ngân hàng thương mại hay còn gọi là nghiệp vụ ngân hàng quốc tế của ngân hàng thương mại. Trong bối cảnh cạnh tranh toàn cầu ngày càng gay gắt, hầu hết các ngân hàng thương mại đều muốn đa dạng hóa các hoạt động của mình, trong đó thanh toán quốc tế được coi là một trong những hoạt động trọng tâm.

1.1.2. Khái niệm thanh toán quốc tế

Thanh toán quốc tế là một hoạt động tài chính đi đôi với thương mại quốc tế. Xu thế toàn cầu hóa và hội nhập kinh tế quốc tế diễn ra ngày càng sôi động, kéo theo hoạt động giao lưu kinh tế thương mại giữa các quốc gia phát triển.

Xét theo nghĩa rộng, quan hệ quốc tế giữa các nước bao gồm nhiều lĩnh vực, như kinh tế chính trị, ngoại giao, văn hóa, khoa học kỹ thuật... trong đó quan hệ kinh tế (chủ yếu là giao dịch thương mại quốc tế, đầu tư trực tiếp) chiếm vị trí chủ đạo, là tiền đề cho việc hình thành các nhu cầu chi trả, thanh toán giữa các chủ thể ở các quốc gia khác nhau, từ đó hình thành và phát triển hoạt động thanh toán quốc tế. Trong đó, ngân hàng là cầu nối trung gian giữa các bên. Thanh toán quốc tế nói chung được hiểu là nghĩa vụ chi trả của một bên (con nợ) và quyền hưởng về tiền tệ của bên kia (chủ nợ) liên quan đến các hoạt động giao dịch thương mại quốc tế.

Xét ở góc độ hẹp hơn, nghĩa là chỉ xem xét thanh toán quốc tế trong giao dịch thương mại quốc tế thì thanh toán quốc tế được hiểu là một trong số các nghiệp vụ của ngân hàng thương mại trong việc thanh toán giá trị của các lô hàng giữa bên mua hàng và bên bán hàng giữa các doanh nghiệp thuộc các quốc gia khác nhau.

Thanh toán quốc tế là quá trình thực hiện các khoản thu chi đối ngoại của một nước đối với một nước khác để hoàn thành các mối quan hệ về kinh tế, thương mại, hợp tác khoa học kỹ thuật, ngoại giao, xã hội giữa các nước.

Thanh toán quốc tế rất đa dạng, song có thể phân thành 2 loại lớn:

- Thanh toán quốc tế có tính chất mậu dịch, đây là các khoản thanh toán để phục vụ cho việc luân chuyển hàng hoá, dịch vụ giữa các nước.

- Thanh toán quốc tế phi mậu dịch là những khoản thanh toán không liên quan đến sự vận động của sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ, mà nó góp phần thực hiện các mối quan hệ phi mậu dịch giữa các nước.

1.1. 3. Các chủ thể trong thanh toán quốc tế

(i) Ngân hàng trung ương

Ngân hàng trung ương trong thanh toán quốc tế với tư cách là người thay mặt chính phủ ký kết và thực hiện các hiệp định về tiền tệ và tín dụng quốc tế. Bên cạnh đó, ngân hàng trung ương còn là ngân hàng của các ngân hàng trong các hoạt động kinh doanh tiền tệ và thanh toán quốc tế.

Ngân hàng Trung ương có nhiệm vụ:

Về quản lý ngoại hối:

- Quản lý các giao dịch vãng lai, giao dịch vốn, sử dụng ngoại hối trên lãnh thổ Việt nam theo quy định của pháp luật;
- Xác định dự trữ ngoại hối Nhà nước; kiểm soát dự trữ quốc tế;
- Xác định tỷ giá giữa Việt Nam đồng và ngoại tệ; tổ chức và phát triển thị trường ngoại tệ; xây dựng cơ chế tỷ giá trình Thủ tướng Chính phủ quyết định.

Về xây dựng cán cân thanh toán quốc tế:

- Thu thập, tổng hợp, lập dự báo và theo dõi việc thực hiện cán cân thanh toán quốc tế của Việt Nam; báo cáo tình hình thực hiện cán cân thanh toán quốc tế của Việt Nam theo quy định của pháp luật.
- Làm đầu mối cung cấp số liệu cán cân thanh toán quốc tế của Việt Nam cho các tổ chức trong và ngoài nước theo quy định của pháp luật.

Về quản lý việc vay, trả nợ nước ngoài của người cư trú là tổ chức kinh tế, tổ chức tín dụng và cá nhân theo quy định của pháp luật:

- Thực hiện quản lý nhà nước đối với việc vay, trả nợ nước ngoài của các doanh nghiệp, tổ chức khác thuộc khu vực công; giám sát, theo dõi việc vay, trả nợ nước ngoài của khu vực tư nhân; hướng dẫn và kiểm tra việc bảo lãnh vay nước ngoài của các ngân hàng thương mại và của các tổ chức khác được phép cấp bảo lãnh vay nước ngoài theo quy định của pháp luật;

- Chủ trì, phối hợp với các cơ quan có liên quan xây dựng hạn mức vay thương mại nước ngoài hàng năm của các doanh nghiệp, tổ chức khác thuộc khu vực công và dự báo mức vay nước ngoài hàng năm của khu vực tư nhân trong cả nước gửi Bộ Tài chính tổng hợp để trình Thủ tướng Chính phủ phê duyệt;

- Chủ trì, phối hợp với Bộ Tài chính điều hành hạn mức vay thương mại nước ngoài hàng năm của doanh nghiệp, tổ chức khác đã được Thủ tướng Chính phủ phê duyệt;

- Tổng hợp tình hình vay, trả nợ nước ngoài hàng năm của các doanh nghiệp, tổ chức khác thuộc khu vực công và khu vực tư nhân; báo cáo Thủ tướng Chính phủ, đồng gửi Bộ Tài chính để tổng hợp chung tình hình về vay, trả nợ nước ngoài hàng năm của cả nước;

- Khi nhận được thư tín dụng người xuất khẩu chuẩn bị hàng theo hợp đồng và giao hàng. Sau đó, lập chứng từ theo như yêu cầu của Thư tín dụng chuyển tới ngân hàng thông báo.

- Ngân hàng thông báo chuyển bộ chứng từ thanh toán sang ngân hàng phát hành yêu cầu thanh toán.

- Ngân hàng phát hành Thư tín dụng thanh toán cho người thụ hưởng.

- Hướng dẫn và tổ chức việc đăng ký các khoản vay nước ngoài của các doanh nghiệp, tổ chức khác thuộc khu vực công và khu vực tư nhân (kể cả các khoản vay được Chính phủ bảo lãnh);

- Giám sát các luồng tiền tệ liên quan đến hoạt động vay, trả nợ nước ngoài phục vụ cho việc tổng hợp cân cân thanh toán quốc tế, điều hành chính sách tiền tệ và quản lý ngoại hối;

- Thiết lập hệ thống cảnh báo sớm về rủi ro từ nợ của khu vực doanh nghiệp;

- Thực hiện các nhiệm vụ, quyền hạn khác về quản lý vay, trả nợ nước ngoài theo quy định của pháp luật.

Về quản lý cho vay và thu hồi nợ nước ngoài của Chính phủ, tổ chức kinh tế, tổ chức tín dụng:

- Phối hợp với Bộ Tài chính trình Thủ tướng Chính phủ quyết định mức, nguồn vốn, hình thức, đối tượng, cơ chế quản lý cho vay và thu hồi nợ nước ngoài của Chính phủ;

- Quy định điều kiện, đối tượng, hình thức và cơ chế quản lý cho vay, thu hồi nợ nước ngoài đối với người cư trú và tổ chức tín dụng;

- Quy định điều kiện, thủ tục, quy trình cấp phép và trình Thủ tướng Chính phủ quyết định cho phép người cư trú là tổ chức kinh tế cho vay, thu hồi nợ nước ngoài;

- Thực hiện các nhiệm vụ, quyền hạn khác về cho vay và thu hồi nợ nước ngoài theo

quy định của pháp luật.

Về đàm phán, ký kết, gia nhập các điều ước quốc tế về tiền tệ và hoạt động ngân hàng:

- Phối hợp với các cơ quan có liên quan chuẩn bị nội dung, tiến hành đàm phán, ký kết hoặc gia nhập các điều ước quốc tế theo ủy quyền của Chính phủ về ODA với Ngân hàng Thế giới (World Bank – WB), Ngân hàng Phát triển châu Á (Asian Development Bank – ADB), Quỹ Tiền tệ quốc tế (International Monetary Fund – IMF);

- Tổng hợp theo định kỳ và thông báo cho Bộ Tài chính, Bộ Kế hoạch và Đầu tư, các cơ quan có liên quan về tình hình rút vốn và thanh toán thông qua hệ thống tài khoản của các chương trình, dự án sử dụng vốn ODA mở tại các ngân hàng.

Đại diện cho nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam tại các ngân hàng và tổ chức tiền tệ quốc tế theo ủy quyền của Chủ tịch nước, Chính phủ:

- Thực hiện chức năng thành viên tại Quỹ Tiền tệ quốc tế (IMF), Ngân hàng Thế giới (WB), Ngân hàng Phát triển châu Á (ADB), Ngân hàng Đầu tư quốc tế (International Investment Bank – IIB), Ngân hàng Hợp tác kinh tế quốc tế (International Bank For Economic Cooperation – IBEC);

- Làm đầu mối phối hợp với các Bộ, ngành có liên quan trong việc thực hiện điều lệ, chính sách của IMF, WB, ADB, IIB, IBEC và các chương trình ổn định kinh tế vĩ mô do IMF, WB, ADB thực hiện tại Việt Nam; cung cấp thông tin, số liệu định kỳ hoặc đột xuất theo quy định của các tổ chức trên; đề xuất với Chính phủ, các chính sách và biện pháp để phát triển và mở rộng quan hệ hợp tác với các tổ chức trên.

(ii) Các ngân hàng thương mại

Trong hoạt động thanh toán quốc tế, cùng với các doanh nghiệp kinh doanh thương mại, ngân hàng thương mại là một chủ thể chủ yếu, tham gia trực tiếp vào việc cung cấp các dịch vụ thanh toán quốc tế theo yêu cầu của khách hàng. Ngân hàng thương mại tham gia vào hoạt động thanh toán quốc tế với các vai trò sau:

Vai trò trung gian thanh toán

Trong thanh toán quốc tế, ngân hàng đóng vai trò trung gian thanh toán, làm cho quá trình thanh toán được tiến hành an toàn, nhanh chóng tiện lợi và giảm bớt chi phí thay vì thanh toán bằng tiền mặt. Ngân hàng với sự ủy thác của khách hàng bảo vệ quyền lợi của khách hàng nhằm giảm bớt rủi ro, tạo sự an tâm tin tưởng cho khách hàng trong quan hệ giao dịch mua bán với nước ngoài.

Trong thương mại quốc tế, do khoảng cách về địa lý, các doanh nghiệp của các quốc gia không thể thanh toán tiền hàng trực tiếp cho nhau, mà thường phải thông qua ngân hàng thương mại với mạng lưới chi nhánh và hệ thống ngân hàng đại lý rộng khắp trên toàn cầu. Khi thay mặt khách hàng thực hiện nghiệp vụ thanh toán quốc tế, các ngân hàng thương mại

trở thành cầu nối trung gian thanh toán giữa các bên mua bán ở các quốc gia khác nhau.

Với vai trò trung gian thanh toán, các ngân hàng thương mại tiến hành thanh toán tiền hàng theo yêu cầu của khách hàng, bảo vệ quyền lợi cho khách trong giao dịch thanh toán, tư vấn, hướng dẫn khách hàng sử dụng các công cụ và phương thức thanh toán thích hợp nhằm hạn chế rủi ro, đảm bảo lợi ích và hiệu quả cho hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu của các doanh nghiệp. Bên cạnh đó, khi thực hiện quá trình thanh toán không những làm tăng thu nhập của ngân hàng bằng những khoản chi phí, hoa hồng do khách hàng trả cho ngân hàng mà còn tạo điều kiện cho ngân hàng tăng thêm nguồn vốn của mình do khách hàng mở tài khoản, hoặc ký quỹ tại ngân hàng, đồng thời ngân hàng có thể thực hiện các nghiệp vụ khác như chấp nhận hối phiếu, chiết khấu hối phiếu, cung cấp tín dụng tài trợ cho khách hàng, bảo lãnh thanh toán cho khách hàng. Như vậy thực hiện tốt thanh toán quốc tế sẽ tạo điều kiện nâng cao nghiệp vụ và mở rộng quy mô hoạt động của ngân hàng, nâng cao uy tín của ngân hàng thương mại trên thương trường quốc tế. Mặt khác, trong quá trình thực hiện các hoạt động kinh doanh xuất, nhập khẩu như đầu tư phát triển nguồn hàng xuất khẩu hoặc thanh toán tiền hàng cho hoạt động nhập khẩu hàng hóa, dịch vụ, khi khách hàng không đủ năng lực về vốn ngoại tệ sẽ có nhu cầu vay vốn từ ngân hàng. Với vai trò là người tài trợ vốn, ngân hàng sẽ cho khách hàng vay vốn để hoàn tất hoạt động xuất nhập khẩu một cách có hiệu quả.

Tóm lại, trong hoạt động thương mại quốc tế ngày nay, luôn cần đến sự tham gia, hỗ trợ về nghiệp vụ và tài chính của ngân hàng. Ngân hàng cung cấp các phương thức thanh toán quốc tế để khách hàng lựa chọn. Ngân hàng tài trợ xuất nhập khẩu, đảm bảo an toàn và quyền lợi cho cả bên mua và bên bán, thông qua đó thúc đẩy thương mại quốc tế phát triển và mở rộng quan hệ kinh tế, thương mại với các quốc gia trên thế giới.

Vai trò trung gian tín dụng.

Với vai trò là một trung gian tín dụng, ngân hàng thương mại có vai trò tập trung vốn của nền kinh tế nói chung và huy động vốn của các doanh nghiệp kinh doanh xuất nhập khẩu nói riêng. Trong nền kinh tế, có những doanh nghiệp, cá nhân có thể có nguồn thu bằng ngoại tệ chưa sử dụng đến hoặc chưa cần thiết đưa ra lưu thông nhưng họ cũng muốn số tiền này sinh lời và họ muốn cho ai đó vay số tiền đó. Trong khi đó, trong nền kinh tế lại có những doanh nghiệp cần nhập khẩu hàng hóa, dịch vụ. Tuy nhiên, những doanh nghiệp này lại thiếu vốn ngoại tệ để nhập khẩu, họ có nhu cầu vay vốn. Nhưng những chủ thể này không quen biết nhau và cũng có thể không tin tưởng nhau nên tiền vẫn chưa được lưu thông. Ngân hàng thương mại sẽ đứng ra phát hành thư tín dụng, bảo lãnh cho người nhập khẩu nhận hàng. Như vậy, với việc phát hành Thư tín dụng hoặc bảo lãnh nhận hàng, ngân hàng thương mại sẽ đáp ứng được nhu cầu vốn của hoạt động trao đổi hàng hóa, dịch vụ quốc tế. Qua đó nó góp phần

thúc đẩy thương mại quốc tế phát triển

(iii) Các chủ thể khác

Các chủ thể khác tham gia vào hoạt động thanh toán quốc tế bao gồm các doanh nghiệp kinh doanh xuất nhập khẩu hàng hóa, xuất nhập khẩu lao động và chuyên gia, các doanh nghiệp đầu tư quốc tế, các doanh nghiệp kinh doanh dịch vụ quốc tế như du lịch, vận tải, bảo hiểm và cả các hoạt động ngoại giao, quân sự, giao lưu văn hóa, xã hội, nghệ thuật, hợp tác khoa học kỹ thuật và chuyển giao công nghệ.

Đối với các doanh nghiệp kinh doanh quốc tế, trong quá trình thực hiện các hoạt động trao đổi hàng hóa, dịch vụ với các đối tác nước ngoài cũng như thực hiện hoạt động đầu tư quốc tế, mỗi khi cần thu hồi vốn xuất khẩu, thanh toán chi trả tiền hàng nhập khẩu hoặc chuyển ngoại tệ trong quá trình đầu tư... đều cần đến các dịch vụ thanh toán quốc tế của ngân hàng thương mại.

Như vậy, các chủ thể này tham gia hoạt động thanh toán quốc tế với tư cách là người sử dụng các dịch vụ thanh toán quốc tế do các ngân hàng thương mại cung cấp.

1.2 VAI TRÒ CỦA THANH TOÁN QUỐC TẾ

1.2.1 Với nền kinh tế

Hoạt động thanh toán quốc tế đóng vai trò quan trọng trong việc phát triển kinh tế của đất nước. Một quốc gia không thể phát triển với chính sách đóng cửa, chỉ dựa vào tích lũy trao đổi trong nước mà cần phải phát huy lợi thế so sánh, kết hợp giữa sức mạnh trong nước với môi trường kinh tế quốc tế. Trong bối cảnh hiện nay khi các quốc gia đều đặt kinh tế đối ngoại lên hàng đầu, coi hoạt động kinh tế đối ngoại là con đường tất yếu trong chiến lược phát triển kinh tế đất nước thì vai trò hoạt động của thanh toán quốc tế ngày càng được khẳng định.

Thanh toán quốc tế là mắt xích không thể thiếu trong dây chuyền hoạt động kinh tế quốc dân. Thanh toán quốc tế là khâu quan trọng trong giao dịch mua bán hàng hóa, dịch vụ giữa các cá nhân, tổ chức thuộc các quốc gia khác nhau. Thanh toán quốc tế góp phần giải quyết mối quan hệ hàng hóa tiền tệ, tạo nên sự liên tục của quá trình sản xuất và đẩy nhanh quá trình lưu thông hàng hóa trên phạm vi quốc tế. Nếu hoạt động thanh toán quốc tế được tiến hành nhanh chóng, an toàn sẽ khiến hoạt động lưu thông hàng hóa tiền tệ giữa người nhập khẩu, người xuất khẩu diễn ra trôi chảy, an toàn hơn.

Bên cạnh đó, thanh toán quốc tế làm tăng cường các mối quan hệ giao lưu kinh tế giữa các quốc gia, giúp cho quá trình thanh toán diễn ra nhanh chóng, an toàn, tiện lợi và giảm bớt chi phí cho các chủ thể tham gia. Hoạt động thanh toán quốc tế làm tăng khối lượng thanh toán không dùng tiền mặt trong nền kinh tế, đồng thời thu hút một lượng ngoại tệ đáng kể, góp phần thúc đẩy tăng trưởng và phát triển kinh tế của Việt Nam.

1.2.2 Với lĩnh vực thương mại quốc tế

Thương mại quốc tế có vị trí quan trọng trong nền kinh tế của mỗi quốc gia, thương mại quốc tế góp phần giải quyết các nhu cầu trong nước về sản phẩm hàng hóa, dịch vụ mà

sản xuất trong nước chưa đáp ứng được, đồng thời cung cấp các sản phẩm hàng hóa dịch vụ mà nước ngoài còn thiếu và cầu có nhu cầu sử dụng. Thanh toán quốc tế là khâu cuối cùng để hoàn thành các quan hệ thương mại quốc tế. Hoạt động xuất – nhập khẩu nói riêng và thương mại quốc tế nói chung chỉ có thể phát triển được một cách bình thường khi khâu thanh toán được thực hiện và giải quyết. Thanh toán quốc tế không những có tác dụng duy trì các mối quan hệ thương mại quốc tế mà còn có tác dụng thúc đẩy thương mại quốc tế phát triển mạnh mẽ hơn.

1.2.3 Với lĩnh vực tài chính – ngân hàng

Thanh toán quốc tế không chỉ đơn thuần thực hiện quá trình thanh toán, chuyển tiền giữa các nước, mà nó còn liên quan đến lĩnh vực tài chính – ngân hàng của mỗi nước.

Thanh toán quốc tế thường gắn liền với các quan hệ tài chính tín dụng, do đó liên quan đến sự luân chuyển của dòng vốn ngắn hạn từ quốc gia này sang quốc gia khác trên phạm vi toàn thế giới. Qua đó giúp giải quyết các nhu cầu vốn trong giao dịch thanh toán quốc tế cho những nước có tình hình tài chính chưa ổn định.

Thanh toán quốc tế gắn liền hoạt động của hệ thống ngân hàng nội địa với các ngân hàng nước ngoài, với các tổ chức tài chính quốc tế. Qua đó giúp cho hệ thống ngân hàng của những nước chậm phát triển và những nước đang phát triển tiếp cận được hệ thống giao dịch thanh toán hiện đại, đồng thời củng cố và mở rộng quan hệ hợp tác giữa các ngân hàng nước này với các ngân hàng của các nước khác, mở rộng các hoạt động đầu tư trực tiếp và gián tiếp.

Nhờ phát triển các phương thức thanh toán quốc tế mà sự liên kết giữa hệ thống ngân hàng trong nước với ngân hàng nước khác càng được mở rộng hơn, hình thành sự liên kết mang tính toàn cầu của hệ thống ngân hàng – đây là điều kiện rất quan trọng để vừa thúc đẩy các quan hệ quốc tế càng ngày được phát triển, vừa là điều kiện để hình thành hệ thống an ninh tài chính quốc tế.

Hoạt động thanh toán quốc tế giúp ngân hàng đáp ứng tốt hơn nhu cầu đa dạng của khách hàng về các dịch vụ tài chính có liên quan tới thanh toán quốc tế. Trên cơ sở đó giúp ngân hàng tăng doanh thu, nâng cao uy tín cho ngân hàng và tạo dựng niềm tin cho khách hàng. Điều đó không chỉ giúp ngân hàng mở rộng quy mô hoạt động mà còn là một ưu thế tạo nên sức cạnh tranh của ngân hàng trong cơ chế thị trường. Hoạt động thanh toán quốc tế không chỉ là một hoạt động đơn thuần mà còn là hoạt động hỗ trợ bổ sung cho các hoạt động kinh doanh khác của ngân hàng. Hoạt động thanh toán quốc tế được thực hiện tốt sẽ mở rộng cho hoạt động tín dụng xuất nhập khẩu, phát triển hoạt động kinh doanh ngoại tệ, bảo lãnh ngân hàng trong thương mại quốc tế, tài trợ thương mại và các hoạt động ngân hàng quốc tế khác.

Hoạt động thanh toán quốc tế còn có tác dụng làm tăng tính thanh khoản cho ngân hàng. Khi thực hiện nghiệp vụ thanh toán quốc tế, ngân hàng có thể huy động nguồn vốn ngoại tệ tạm thời nhàn rỗi từ các doanh nghiệp. Đó là các doanh nghiệp có quan hệ thanh toán, giao dịch tại ngân hàng mà đang có các khoản ký quỹ chờ thanh toán. Bên cạnh đó, thanh toán quốc tế còn tạo điều kiện hiện đại hóa công nghệ ngân hàng, giúp các ngân hàng

tiếp thu được công nghệ ngân hàng hiện đại, tạo điều kiện cho việc thanh toán nhanh chóng, kịp thời và chính xác, đồng thời phân tán rủi ro, tăng hiệu quả trong hoạt động kinh doanh ngân hàng... góp phần nâng cao uy tín và thương hiệu cho các ngân hàng.

Hoạt động thanh toán quốc tế cũng làm tăng cường mối quan hệ đối ngoại của ngân hàng, tăng cường khả năng cạnh tranh của ngân hàng, nâng cao uy tín của mình trên trường quốc tế, trên cơ sở đó khai thác nguồn tài trợ của các ngân hàng nước ngoài và nguồn vốn trên thị trường tài chính quốc tế để đáp ứng nhu cầu về vốn của ngân hàng.

1.2.4 Với lĩnh vực chính trị - xã hội và ngoại giao

Thanh toán quốc tế không chỉ phát sinh trong lĩnh vực kinh tế - thương mại, lĩnh vực tài chính ngân hàng mà thanh toán quốc tế còn trực tiếp góp phần thực hiện các quan hệ ngoại giao giữa các nước.

Trong điều kiện và trong xu thế hội nhập quốc tế, hoạt động kinh tế, thương mại, hoạt động tài chính ngân hàng và hoạt động ngoại giao, xã hội... trên bình diện quốc tế, không còn là hoạt động riêng lẻ, độc lập mà giữa chúng đều có mối quan hệ với nhau rất chặt chẽ. Trong quan hệ kinh tế thương mại có chứa đựng quan hệ ngoại giao, chính trị xã hội, ngược lại trong quan hệ ngoại giao, chính trị xã hội lại đan xen các quan hệ kinh tế thương mại, thanh toán quốc tế. Nếu giải quyết tốt các mối quan hệ kinh tế, thương mại thì đồng thời cũng giải quyết tốt các quan hệ về ngoại giao xã hội.

Nếu loại bỏ các yếu tố chính trị cực đoan, thì việc giải quyết tốt các mối quan hệ, rõ ràng là góp phần đẩy nhanh sự phát triển của nền kinh tế thế giới, các nước càng hiểu biết nhau nhiều hơn, xích lại gần nhau hơn và cùng nhau phát triển trong thế giới hòa bình và hợp tác thân thiện.

1.2.5 Với khách hàng doanh nghiệp

Vai trò trung gian thanh toán trong hoạt động thanh toán quốc tế của các ngân hàng thương mại giúp quá trình thanh toán theo yêu cầu của khách hàng được tiến hành nhanh chóng, chính xác, an toàn, tiện lợi và tiết kiệm tối đa chi phí. Trong quá trình thực hiện thanh toán, nếu khách hàng không có đủ khả năng tài chính cần đến sự tài trợ của ngân hàng thì ngân hàng sẽ bảo lãnh hoặc cấp tín dụng (đối với người nhập khẩu) hoặc chiết khấu bộ chứng từ (đối với người xuất khẩu). Qua việc thực hiện thanh toán, ngân hàng còn có thể giám sát được tình hình kinh doanh của doanh nghiệp để có những tư vấn cho khách hàng và điều chỉnh chiến lược khách hàng.

1.3 QUAN HỆ GIỮA THANH TOÁN QUỐC TẾ VỚI CÁC HOẠT ĐỘNG KINH DOANH QUỐC TẾ

1.3.1 Thanh toán quốc tế và vấn đề tỷ giá hối đoái

Tỷ giá hối đoái là nhân tố rất quan trọng trong thanh toán quốc tế vì nó ảnh hưởng đến giá trị thanh toán của hàng hóa xuất nhập khẩu. Sự biến động của tỷ giá hối đoái là một trong những rủi ro tác động ảnh hưởng đến thanh toán quốc tế.

Rủi ro tỷ giá trong hoạt động xuất nhập khẩu là loại rủi ro tỷ giá thường xuyên gặp phải và đáng lo ngại nhất đối với các công ty có hoạt động xuất nhập khẩu mạnh. Sự thay đổi tỷ giá ngoại tệ so với nội tệ làm thay đổi giá trị kỳ vọng của các khoản thu hoặc chi ngoại tệ

trong tương lai khiến cho hiệu quả hoạt động xuất nhập khẩu bị ảnh hưởng đáng kể. Chẳng hạn, một đơn vị xuất khẩu hàng may mặc ký hợp đồng xuất khẩu trị giá 500.000USD, hợp đồng được thanh toán sau 9 tháng kể từ ngày ký. Tại thời điểm ký kết tỷ giá USD/VND = 18.000 VND. Vào ngày thanh toán tỷ giá USD/VND = 16.000, như vậy cứ mỗi USD xuất khẩu công ty bị thiệt 2.000VND. Toàn bộ hợp đồng trị giá 500.000USD, công ty bị mất 100 triệu VND. Khoản tiền này không phải là lớn với một doanh nghiệp lớn, nhưng nếu tính chung cho toàn bộ hoạt động xuất khẩu của công ty với vài ba trăm hợp đồng thì đó là một con số không nhỏ.

Bên cạnh các nguồn phải thu từ xuất khẩu chịu ảnh hưởng từ việc biến động của tỷ giá hối đoái, các khoản nợ phải trả từ nhập khẩu cũng chịu ảnh hưởng lớn từ sự biến động của tỷ giá hối đoái. Nếu tỷ giá tăng, nghĩa là giá trị đồng nội tệ giảm sẽ gây bất lợi cho người nhập khẩu khi phải chi tăng thêm đồng nội tệ để mua ngoại tệ trả nợ nước ngoài. Chẳng hạn, giá trị một hợp đồng nhập khẩu của công ty A ký vào đầu năm với tỷ giá USD/VND là 19.000. Nếu thanh toán vào thời điểm cuối năm, lúc đó tỷ giá là USD/VND là 21.000. Chênh lệch tỷ giá là 2000 đồng. Như vậy, với mỗi một USD phải thanh toán, công ty phải bù thêm 2.000 đồng. Nếu đó là hợp đồng trị giá 1 triệu USD. Doanh nghiệp nhập khẩu phải bù đắp do chênh lệch tỷ giá là 2 tỷ đồng. Chính vì vậy, để đảm bảo quyền lợi của mình, các nhà kinh doanh xuất, nhập khẩu cần hiểu rõ và nắm bắt kịp thời các thông tin về sự biến động của tỷ giá hối đoái cũng như cách tính tỷ giá hối đoái.

1.3.2 Thanh toán quốc tế và kinh doanh ngoại hối

Quan hệ kinh tế, chính trị, văn hóa, ngoại giao giữa các quốc gia trên thế giới phát sinh quan hệ thanh toán quốc tế. Mặc dù vàng được coi là tiền tệ thế giới, nhưng trong giao dịch thanh toán quốc tế không dùng mà dùng đơn vị tiền tệ của một nước nào đó, song nhờ có mạng lưới ngân hàng không chỉ dùng tiền mặt để chi trả mà chi trả bằng phương tiện thanh toán. Các phương tiện thanh toán chỉ là dấu hiệu thanh toán nhưng có giá trị như tiền. Trên thế giới, mỗi nước khi phát sinh thanh toán đều phải sử dụng một đồng tiền chung nhưng mỗi nước đều có chủ quyền trong việc lưu hành đồng tiền riêng của nước mình. Thực tế đó đòi hỏi phải có nơi để thực hiện việc chuyển đổi các đồng tiền riêng của nước mình. Thực tế đó đòi hỏi phải có nơi để thực hiện việc chuyển đổi các đồng tiền của nước này sang đồng tiền của nước khác. Nơi đó chính là thị trường ngoại hối. Thị trường ngoại hối là kết quả phát triển tự nhiên của một trong các chức năng cơ bản của ngân hàng thương mại đó là nhằm giúp các khách hàng thực hiện các giao dịch thương mại quốc tế. Chẳng hạn, một khách hàng muốn nhập khẩu hàng hóa, dịch vụ từ nước ngoài sẽ có nhu cầu ngoại hối nếu hóa đơn hàng hóa và ngoại tệ đó được ghi bằng ngoại tệ. Các giao dịch ngoại hối nhằm giúp khách hàng là người xuất khẩu hay nhập khẩu như trên là một trong những dịch vụ mà ngân hàng thương mại luôn sẵn sàng cung cấp cho khách hàng và đây cũng chính là nhu cầu cần thiết mà khách hàng mong muốn được cung cấp. Thị trường ngoại hối còn giúp chu chuyển vốn, tư bản giữa các quốc gia, thông qua thị trường ngoại hối các đồng tiền giao dịch kỳ hạn, quyền chọn, hợp đồng hoán đổi... Nếu xét sâu về hoạt động của thị trường ngoại hối thì thị trường ngoại hối có hai chức năng cơ bản: Tạo cầu nối mở rộng giao lưu kinh tế quốc tế; Hình thành và xác định

giá cả, tức là tỷ giá hối đoái trên thị trường.

1.3.3 Thanh toán quốc tế và giao dịch, đàm phán hợp đồng thương mại quốc tế

Đàm phán, ký kết hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế nhằm xác lập quyền và nghĩa vụ của các bên tham gia hợp đồng. Đối tượng của đàm phán là các hoạt động mua bán, trao đổi hàng hóa, dịch vụ, hoạt động đầu tư, chuyển giao công nghệ và các hoạt động liên quan tới quyền sở hữu trí tuệ có tính chất quốc tế. Nội dung đàm phán là thỏa thuận của các bên về các vấn đề chủ yếu của hợp đồng, trong đó có thỏa thuận về điều khoản thanh toán quốc tế, là điều khoản liên quan đến giá trị của hợp đồng thương mại quốc tế. Trong điều khoản thanh toán, các bên thống nhất với nhau về đồng tiền thanh toán, thời gian thanh toán, phương thức thanh toán.

1.3.4 Thanh toán quốc tế và các điều kiện thương mại quốc tế (Incoterms)

Nền kinh tế toàn cầu đã mở ra cơ hội to lớn chưa từng thấy để doanh nghiệp tiếp cận tới các thị trường khắp nơi trên thế giới. Hàng hoá được bán ra ở nhiều nước hơn, với số lượng ngày càng lớn và chủng loại đa dạng hơn. Khi khối lượng và tính phức tạp của buôn bán quốc tế tăng lên, và nếu hợp đồng mua bán hàng hoá không được soạn thảo một cách kỹ lưỡng thì khả năng dẫn đến sự hiểu nhầm và tranh chấp tổn kém cũng tăng lên. Do đó, Phòng thương mại Quốc tế (ICC) thấy cần thiết phải đưa ra các quy tắc thống nhất để giải thích các điều kiện thương mại, các quy tắc mà cả hai bên đều có thể chấp nhận được và bộ Quy tắc Incoterms ra đời. Incoterms (viết tắt của International Commerce Terms – Các điều kiện thương mại quốc tế) là một bộ các quy tắc thương mại quốc tế được công nhận và sử dụng rộng rãi trên toàn thế giới. Incoterm quy định những quy tắc có liên quan đến giá cả và trách nhiệm của các bên (bên bán và bên mua) trong một hoạt động thương mại quốc tế. Incoterms là quy tắc chính thức của ICC về việc sử dụng các điều kiện thương mại trong nước và quốc tế, tạo điều kiện cho thương mại quốc tế phát triển. Kể từ khi Incoterms® được ICC soạn thảo năm 1936, chuẩn mực về hợp đồng mang tính toàn cầu này thường xuyên được cập nhật để bắt kịp với nhịp độ phát triển của thương mại quốc tế. Cho đến nay, Incoterm 2010 đã được ban hành và có hiệu lực (Incoterms 2010 có hiệu lực từ 01/01/2011). Nội dung tổng thể các điều kiện thương mại quốc tế được tóm tắt như sau:

EXW (Ex Works) Giao tại xưởng	Người mua sẽ chịu toàn bộ phí tổn và rủi ro trong việc đưa hàng từ đầu người bán đến điểm cuối cùng. Người bán có trách nhiệm đặt hàng dưới quyền định đoạt của người mua tại nơi giao hàng (xưởng, nhà máy, nhà kho). Điều khoản này thể hiện trách nhiệm tối thiểu của người bán. Điều khoản này được dùng cho tất cả các hình thức vận chuyển.
-------------------------------------	---

<p>FCA (Free Carrier) Giao cho nhà chuyên chở</p>	<p>Người bán có nghĩa vụ giao hàng, làm thủ tục xuất khẩu cho đến tận khi giao cho nhà chuyên chở được chỉ định bởi người mua tại điểm hoặc địa điểm đã được chỉ định. Nếu người mua không chỉ rõ địa điểm giao hàng chính xác, người bán sẽ chọn trong những điểm hoặc địa điểm nơi mà nhà chuyên chở sẽ nhận hàng. Khi người bán được yêu cầu hỗ trợ tìm và ký hợp đồng với nhà chuyên chở, trách nhiệm rủi ro và phí tổn người mua sẽ phải gánh chịu. Điều khoản này được dùng cho tất cả các hình thức vận chuyển.</p>
<p>CPT (Carriage Paid To) Trả cước tới</p>	<p>Người bán trả cước vận chuyển đến đích. Rủi ro về hư hỏng và mất mát hàng hóa sau khi hàng đã được giao cho người chuyên chở sẽ được chuyển từ người bán sang người mua. Điều khoản này người bán có trách nhiệm làm thủ tục xuất khẩu. Điều khoản này cũng được dùng cho tất cả các hình thức chuyên chở.</p>
<p>CIP (Carriage & insurance Paid to) Trả cước và bảo hiểm tới</p>	<p>Người bán có nghĩa vụ giống như điều kiện CPT nhưng có thêm trách nhiệm mua bảo hiểm cho những rủi ro về hư hại, tổn thất hàng hóa trong suốt quá trình vận chuyển. Người bán có nghĩa vụ làm thủ tục xuất khẩu, tuy nhiên chỉ có trách nhiệm mua bảo hiểm ở mức thấp nhất. Điều khoản này cho phép sử dụng với tất cả các loại hình chuyên chở.</p>
<p>DAT (Delivered)</p>	<p>Là điều kiện mới bổ sung trong Incoterms 2010. Điều kiện này có thể được sử dụng cho tất cả các loại hình chuyên chở.</p>
<p>Terminal) Giao tại bến</p>	<p>Người bán chỉ được coi là đã giao hàng khi hàng hóa được dỡ từ phương tiện vận tải xuống bến, cảng hoặc địa điểm đích được chỉ định và đặt dưới sự định đoạt của người mua. “Bến” bao gồm cả cầu tàu, nhà kho, bãi container hay đường bộ, đường sắt hay nhà ga sân bay. Hai bên thỏa thuận về bến giao và nếu có thể ghi rõ địa điểm trong bến nơi là thời điểm chuyển giao rủi ro về hàng hóa từ người bán sang người mua. Nếu như người bán chịu các chi phí vận chuyển từ bến đến một địa điểm khác thì các điều khoản DAP hay DDP sẽ được áp dụng.</p>
<p>DAP (Delivered At Place) Giao tại địa điểm</p>	<p>Là điều kiện mới bổ sung trong Incoterms 2010. Điều kiện này có thể được sử dụng cho tất cả các loại hình chuyên chở.</p> <p>Người bán giao hàng khi hàng hóa đặt dưới quyền định đoạt của người mua trên phương tiện vận tải đã đến đích và sẵn sàng cho việc dỡ hàng xuống địa điểm đích. Các bên được khuyến cáo nên xác định càng rõ càng tốt điểm giao hàng tại khu vực địa điểm đích, bởi vì đó chính là thời điểm chuyển giao rủi ro về hàng hóa từ người bán sang người mua. Nếu người bán có nghĩa vụ làm thủ tục nhập khẩu, nộp thuế... điều khoản DDP sẽ được áp dụng.</p>

DDP (Delivered Duty Paid) Giao đã trả thuế	Người bán có nghĩa vụ giao hàng đến địa điểm thỏa thuận tại nước nhập khẩu, bao gồm việc chịu hết các phí tổn và rủi ro cho đến khi hàng đến đích, gồm cả các chi phí thuế và khai hải quan. Điều khoản này không phân biệt hình thức vận chuyển.
FAS (Free Alongside Ship)	Người bán được cho là hoàn tất nghĩa vụ giao hàng khi hàng được đặt cạnh mạn tàu tại cảng giao hàng, từ thời điểm này người mua sẽ chịu mọi phí tổn về rủi ro về hàng hóa. Người mua đồng thời có nghĩa vụ làm thủ tục xuất khẩu. Điều khoản này chỉ sử dụng trong vận chuyển đường biển hoặc đường sông.
FOB (Free On Board)	Người mua chịu mọi phí tổn và rủi ro ngay sau khi hàng được giao qua lan can tàu tại cảng xuất khẩu. Người mua đồng thời có nghĩa vụ làm thủ tục xuất khẩu. Điều khoản này chỉ áp dụng cho vận tải đường biển hoặc đường sông.
CFR (Cost and Freight)	Người bán chịu các phí tổn và trả cước vận chuyển đến cảng đích. Thời điểm chuyển giao rủi ro từ người bán sang người mua là ngay sau khi hàng được giao qua lan can tàu tại cảng xuất. Người bán có nghĩa vụ làm các thủ tục xuất khẩu. Điều khoản này chỉ áp dụng cho vận chuyển đường biển và đường sông.
CIF (Cost, Insurance & Freight)	Người bán có nghĩa vụ giống như điều khoản CFR tuy nhiên người bán có thêm nghĩa vụ mua bảo hiểm rủi ro về hư hại và tổn thất hàng hóa trong suốt quá trình vận chuyển. Người bán có nghĩa vụ làm các thủ tục xuất khẩu. Điều khoản này chỉ áp dụng cho vận tải đường biển hoặc đường sông.

Mối quan hệ giữa Incoterms và thanh toán quốc tế chủ yếu thể hiện trong phương thức tín dụng chứng từ, liên quan tới nghĩa vụ của người xuất khẩu phải giao các chứng từ cho người nhập khẩu. Đó là bằng chứng đảm bảo rằng người xuất khẩu thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ của mình theo các quy định của Incoterms và hợp đồng mua bán. Theo đó người nhập khẩu có nghĩa vụ thanh toán cho người bán.

1.4 ĐIỀU KIỆN THANH TOÁN QUỐC TẾ

1.4.1 Điều kiện tiền tệ

1. Khái niệm

Điều kiện tiền tệ là quy định việc sử dụng đồng tiền nào để tính toán và thanh toán quan hệ trao đổi quốc tế. Ngoài ra điều kiện này còn quy định cách thức xử lý khi giá trị đồng tiền đó biến động.

2. Lựa chọn đồng tiền

Trong giao dịch thương mại quốc tế tiền tệ tính toán có thể giống nhau hoặc khác nhau, có thể là tiền tệ của nước người mua, nước người bán hoặc của nước thứ ba, thông thường là các ngoại tệ mạnh. Tuy nhiên để xác định tiền tệ thanh toán trong các hợp đồng mua bán giữa các nước với nhau dựa vào các điều kiện sau:

- So sánh tương quan lực lượng của bên mua và bên bán liên quan đến năng lực kinh doanh của các bên trên thị trường và các mối quan hệ cung cầu về hàng hoá mà hai bên mua bán trên thị trường.

- Vị trí của đồng tiền đó trên thị trường quốc tế.
- Tập quán sử dụng đồng tiền đó trong thanh toán quốc tế.

Trong quan hệ thanh toán quốc tế người mua và người bán đều muốn dùng đồng tiền mình để tính toán và thanh toán vì những lý do sau đây:

- + Không phải xuất ngoại tệ để trả nợ
- + Tránh được biến động của tỷ giá.
- + Nâng cao uy tín của đồng tiền nước mình trên thị trường quốc tế.

Để tránh rủi ro cho các nhà xuất, nhập khẩu khi tỷ giá tăng ảnh hưởng đến khoản thanh toán chi trả cho nhà nhập khẩu, và ngược lại khi tỷ giá giảm ảnh hưởng đến thu nhập của nhà nhập khẩu cho nên khi ký kết hợp đồng mua bán ngoại thương, các bên cần thiết bàn bạc lựa chọn đưa vào điều kiện đảm bảo trong hợp đồng nhằm đảm bảo quyền lợi và nghĩa vụ giữa các bên.

3. Điều kiện đảm bảo hối đoái

(i) Điều kiện đảm bảo vàng

Theo điều kiện đảm bảo vàng có ba cách: Đó là đảm bảo theo khối lượng vàng, theo hàm lượng vàng và theo giá vàng.

- Đảm bảo theo khối lượng vàng thì khi ký kết hợp đồng đơn giá và tổng giá trị hợp đồng được quy đổi trực tiếp bằng một khối lượng vàng nhất định. Khi thanh toán dựa vào khối lượng vàng đã tính toán để thanh toán.

Khi thực hiện điều kiện này phải quy định tuổi vàng cụ thể, giá vàng ở thị trường nào. Hiện nay điều kiện này ít được sử dụng.

- Đảm bảo theo hàm lượng vàng thì khi ký kết hợp đồng đơn giá và tổng giá trị hợp đồng được xác định theo một đồng tiền có xác định hàm lượng vàng. Khi thanh toán nếu hàm lượng vàng thay đổi thì đơn giá và tổng giá trị được điều chỉnh tương ứng.

- Đảm bảo theo giá vàng: Khi ký kết hợp đồng đơn giá và tổng giá trị hợp đồng được tính toán theo một đồng tiền nào đó, đồng thời quy định giá vàng của đồng tiền đó. Đến khi thanh toán giá vàng biến động thì đơn giá và tổng giá trị hợp đồng sẽ tiến hành điều chỉnh cho phù hợp với giá vàng thực tế hiện nay.

Khi sử dụng điều kiện này cần phải thống nhất lấy giá vàng ở thị trường nào, thời điểm nào, lấy giá vàng cao nhất, thấp nhất hay giá bình quân trong ngày, tuổi vàng. Thông thường lấy giá vàng của hôm trước ngày thanh toán.

(ii) Đảm bảo ngoại hối

Theo điều kiện đảm bảo ngoại hối có ba cách là đảm bảo ngoại hối giản đơn, đảm bảo theo rở ngoại hối và đảm bảo theo các đồng tiền quốc tế.

- *Đảm bảo ngoại hối giản đơn* là việc đảm bảo dựa vào một ngoại tệ nào đó tương đối ổn định mà do hai bên lựa chọn. Có hai trường hợp:

+ Nếu hai đồng tiền tính toán và thanh toán giống nhau thì hai bên thống nhất lựa chọn một đồng tiền khác tương đối ổn định để đảm bảo. Xác định tỷ giá giữa hai đồng trên khi ký kết hợp đồng và lúc thực hiện hợp đồng nếu có biến động thì đơn giá và tổng giá trị hợp đồng được điều chỉnh tương ứng.

+ Nếu đồng tiền tính toán và đồng tiền thanh toán khác nhau: Thông thường lựa chọn đồng tiền thanh toán là đồng tiền tương đối ổn định khi ký hợp đồng. Khi thanh toán, dựa vào tỷ giá giữa đồng tiền tính toán và đồng tiền thanh toán để tính ra số tiền phải trả.

Khi sử dụng điều kiện này để tránh những tranh chấp có thể xảy ra hai bên cần phải:

+ Thống nhất về lấy tỷ giá tại thị trường nào, thời điểm nào. Thông thường lấy tỷ giá vào ngày trước ngày thanh toán.

+ Thống nhất lấy loại tỷ giá nào: tỷ giá điện hối, thư hối, cao nhất, thấp nhất, hay lấy tỷ giá bình quân.

- *Đảm bảo theo rổ ngoại hối:*

Để khắc phục tình trạng khó có thể lựa chọn được một đồng tiền tương đối ổn định trong một thời gian dài, đảm bảo tính toán chính xác giá trị thực tế của các khoản thu chi ngoại tệ, việc đảm bảo phải dựa vào nhiều ngoại tệ. Lựa chọn một số ngoại tệ làm đảm bảo gọi là rổ ngoại hối. Số ngoại tệ càng nhiều thì tính chính xác càng cao nhưng phức tạp trong tính toán. Theo điều kiện này lấy giá từng ngoại tệ tại thời điểm ký hợp đồng và thanh toán nếu biến động thì tiến hành điều chỉnh lại giá trị hợp đồng.

- *Dựa vào các đồng tiền quốc tế như SDR, EURO làm đảm bảo.* Thực chất là đảm bảo theo rổ ngoại tệ.

(iii) *Đảm bảo theo biến động giá cả hàng hoá*

Căn cứ vào biến động chỉ số giá cả hàng hoá lúc thanh toán so với lúc ký kết hợp đồng tiến hành điều chỉnh.

Khi áp dụng điều kiện này cần phải chú ý những nguyên nhân ảnh hưởng tới giá cả như lạm phát, do chính sách giá cả của nhà nước, do quan hệ cung cầu trên thị trường và những chính sách ảnh hưởng tới cung cầu hàng hoá như chính sách thuế, hiện tượng đầu cơ, yếu tố tâm lý. Trong thực tế điều kiện này ít sử dụng vì giá cả biến động mạnh, chỉ số giá cả thường không phản ánh chính xác sự biến động của tỷ giá.

1.4.2 Điều kiện về địa điểm thanh toán

Điều kiện này quy định việc trả tiền được thực hiện ở đâu, có thể ở nước nhập khẩu, nước xuất khẩu hay một nước thứ ba nào đó do hai bên quyết định. Trong thanh toán quốc tế các nước đều muốn lấy nước mình làm địa điểm thanh toán vì những lý do như thu tiền nhanh, ngân hàng thu được các khoản phí nghiệp vụ.

1.4.3 Điều kiện về thời gian thanh toán

1. Thanh toán trước

Trả tiền trước là việc trả tiền thực hiện sau khi ký hợp đồng hoặc nhận đơn đặt hàng nhưng phải trước khi giao hàng. Thực chất của việc trả tiền trước là nhà nhập khẩu cấp tín dụng ngắn hạn cho nhà xuất khẩu trong trường hợp mà nhà xuất khẩu thiếu vốn số tiền trả trước khá lớn và thời gian trả tiền tương đối dài. Nếu với mục đích nhằm đảm bảo cho thực

hiện hợp đồng thì số tiền ít hơn và thời gian trả trước ngắn hơn, và số tiền trả trước mang tính chất như một khoản đặt cọc.

2. Thanh toán ngay

Trả tiền ngay là việc trả tiền được thực hiện ngay sau khi người bán hoàn thành nghĩa vụ giao hàng theo như quy định trong hợp đồng tức là trong khoảng thời gian từ lúc chuẩn bị xong hàng giao hàng cho nhà chuyên chở cho đến khi hàng được giao cho người mua theo đúng nơi quy định. Thông thường trả tiền ngay bao gồm các trường hợp sau:

- Người mua trả tiền ngay sau khi nhận điện báo của nhà xuất khẩu là hàng đã sẵn sàng bốc lên phương tiện vận tải.

- Người mua trả tiền ngay sau khi người bán hoàn thành nghĩa vụ giao hàng cho người chuyên chở tại nơi quy định.

- Người mua trả tiền ngay sau khi nhận được thông báo là hàng hoá đã được chuyển giao cho người chuyên chở hoặc bốc lên phương tiện vận tải.

- Người mua trả tiền ngay sau khi nhận được bộ chứng từ hàng hoá do người bán lập hoặc có thể chấp nhận hối phiếu do người bán ký phát.

- Người mua trả tiền ngay sau khi nhận hàng hoá đúng nơi quy định.

3. Thanh toán sau

Trả tiền sau là việc trả tiền của người mua được thực hiện trong các trường hợp sau:

- Người mua trả tiền sau bao nhiêu ngày kể từ ngày nhận được bộ chứng từ.

- Người mua trả tiền sau bao nhiêu ngày kể từ khi chấp nhận hối phiếu.

- Người mua trả tiền sau bao nhiêu ngày kể từ ngày nhận xong hàng.

Thực chất của việc trả tiền sau là người bán cung cấp tín dụng ngắn hạn cho nhà nhập khẩu.

1.4.4 Điều kiện về phương thức thanh toán

Trong thanh toán quốc tế có nhiều phương thức thanh toán khác nhau như phương thức thanh toán nhờ thu trơn, nhờ thu kèm chứng từ, phương thức tín dụng chứng từ, phương thức chuyển tiền. Đối với nhà kinh doanh xuất nhập khẩu cần phải lựa chọn cho mình một phương thức thanh toán hợp lý, có lợi khi ký kết hợp đồng. Việc lựa chọn phương thức thanh toán phụ thuộc vào các yếu tố sau:

- Tính chất và ưu điểm của từng phương thức.

- Quan hệ giữa người mua và người bán.

- Khả năng thanh toán của người mua, khả năng tài trợ của ngân hàng. Đối với người bán thì phụ thuộc vào khả năng giao hàng, khả năng lập chứng từ.

1.5 HỆ THỐNG VĂN BẢN PHÁP LÝ ĐIỀU CHỈNH THANH TOÁN QUỐC TẾ

1.5.1 Trên phương diện Luật và Công ước quốc tế

1. Công ước Geneve 1930 - Luật thống nhất về hối phiếu (Uniform Law for Bill of Exchange)

Pháp luật về thương phiếu thương mại xuất hiện từ lâu (khoảng cuối thế kỷ XI đầu thế kỷ XII) ở các nước Phương Tây, đáp ứng các yêu cầu tất yếu, khách quan xuất phát từ hoạt động thương mại. Hiện nay, thương phiếu được xem là một công cụ tín dụng một phương tiện

thanh toán hữu hiệu trong hoạt động thương mại. Xuất phát từ vai trò kinh tế của thương phiếu, các nước đã chú trọng xây dựng một cách có hệ thống và tương đối cụ thể các quy phạm pháp luật nhằm tạo môi trường pháp lý thuận lợi cho hoạt động của thương phiếu. Không chỉ dừng lại ở hệ thống pháp luật trong nước, trên phương diện quốc tế, pháp luật thương mại quốc tế cũng đòi hỏi phải có sự thống nhất về luật pháp liên quan đến thương phiếu, trong chừng mực có thể được, để bảo vệ lợi ích của Nhà nước, của thương nhân cũng như để bảo đảm một cách hữu hiệu sự tồn tại và hoạt động của thương phiếu. Điển hình là Công ước Geneve ngày 7 tháng 6 năm 1930 về Hối phiếu và Lệnh phiếu.

2. Các văn bản khác có liên quan

- Công ước Geneve 1931 về séc quốc tế (Geneveconventions for Check 1931)
- Luật hối phiếu của Anh năm 1882 (Bill of Exchange Act 1882 - BEA).
- Công ước Liên hợp quốc về hối phiếu và lệnh phiếu quốc tế (International Bill of Exchange and International Promissory Note – UN convention 1980).

1.5.2 Thông lệ và tập quán quốc tế

1. Quy tắc và thực hành thống nhất về tín dụng chứng từ

Quy tắc và thực hành thống nhất về tín dụng chứng từ, tên tiếng Anh: Uniform Customs and Practice For Documentary Credit - gọi tắt là UCP, do Phòng thương mại quốc tế (International Chamber of Commerce - ICC) soạn thảo và ban hành.

Bản quy tắc UCP đầu tiên được soạn thảo năm 1933 và được Hội nghị ICC lần thứ 7 tại Viêng Chăn thông qua cùng năm 1933 nhằm theo kịp sự phát triển của thương mại quốc tế, khoa học công nghệ, đặc biệt là công nghệ thông tin. Bản quy tắc đã được ICC tu chỉnh 6 lần vào các năm 1951, 1962, 1971, 1983, 1993 và lần gần đây nhất là năm 2007, với ấn phẩm UCP 600, có hiệu lực từ 1/1/2007. Điểm cần lưu ý là, các bản UCP sau không huỷ bỏ các bản trước đó, nên toàn bộ 6 bản UCP vẫn còn nguyên hiệu lực trong thanh toán quốc tế. Chính vì vậy, các bên liên quan muốn áp dụng bản UCP nào là tùy thuộc vào sự thỏa thuận và nhất thiết phải dẫn chiếu vào hợp đồng thương mại và L/C. Thực tế, trong các L/C thường dẫn chiếu áp dụng các bản mới nhất và hiện nay là UCP 600. UCP chỉ áp dụng trong thanh toán quốc tế, không áp dụng trong thanh toán nội địa. UCP là văn kiện tập hợp toàn bộ những quy tắc và định nghĩa thống nhất quốc tế và tín dụng chứng từ, được hầu hết các quốc gia và vùng lãnh thổ công nhận, trong đó Mỹ và Canada coi UCP là một bộ phận cấu thành luật pháp quốc gia.

Cần lưu ý rằng UCP là văn bản mang tính chất quy phạm tùy ý, có nghĩa là khi sử dụng phương thức tín dụng chứng từ, nếu muốn áp dụng nó, thì các bên tham gia phải thỏa thuận và dẫn chiếu vào hợp đồng. Một khi trong tín dụng như được phát hành có dẫn chiếu “tham chiếu theo UCP..” thì toàn bộ giao dịch tín dụng chứng từ đó phải tuân theo những quy định trong UCP. Tuy nhiên, các bên cũng có thể thỏa thuận khác, miễn sao có dẫn chiếu.

Ngoại trừ Mỹ và Colombia, đối với các nước còn lại, nếu UCP có mâu thuẫn với luật pháp quốc gia, thì luật pháp quốc gia sẽ vượt lên trên về mặt pháp lý và được áp dụng để giải quyết các tranh chấp. Tại Việt Nam, tất cả các ngân hàng được phép hoạt động nghiệp vụ kinh doanh đối ngoại khi tiến hành các giao dịch thanh toán theo phương thức tín dụng chứng từ, đều có cam kết tuân thủ thực hiện văn bản UCP hiện hành (bản UCP 600)

2. Quy tắc thống nhất về hoàn trả liên hàng (URR525)

Trong khi UCP là một tiêu chuẩn quốc tế (tương đối hoàn hảo và thống nhất) cho giao dịch tín dụng chứng từ, theo đó khối lượng hoàn trả giữa các ngân hàng đã tăng lên đáng kể, nhưng việc hoàn trả giữa các ngân hàng vẫn còn là vấn đề tùy thuộc vào tập quán của địa phương trong các khu vực tài chính thế giới. Để đáp ứng sự cần thiết về tiêu chuẩn quốc tế thống nhất và nhằm hỗ trợ nền thương mại toàn cầu, ủy ban Ngân hàng của ICC đã thành lập ban soạn thảo vào năm 1993 nhằm soạn thảo “Quy tắc thống nhất về hoàn trả liên hàng theo tín dụng chứng từ”.

Quy tắc thống nhất về hoàn trả liên hàng theo tín dụng chứng từ. Quy tắc này đã được ban hành và có hiệu lực từ 1/7/1996. Với tên gọi “Quy tắc thống nhất về hoàn trả liên hàng theo tín dụng chứng từ. Phòng thương mại quốc tế, số xuất bản 525, 1995, hiệu lực 01/07/1996”. Tiếng anh: “The Uniform Rules for Bank – to – Bank Reimbursement under Documentary credit, ICC.No.525, 1995 – In force as of July 01, 1996”.

3. Quy tắc thống nhất về nhờ thu

Tương tự như UCP, nhằm thống nhất trên phạm vi quốc tế về nghiệp vụ nhờ thu trong thương mại quốc tế. Phòng thương mại quốc tế đã soạn thảo và ấn hành văn bản “Quy tắc và thực hành thống nhất về nhờ thu” (Uniform Rules for Collection - URC). Cho đến nay, bản quy tắc này đã được hơn 60 quốc gia tuân thủ thực hiện trong nghiệp vụ nhờ thu.

Bản URC đầu tiên ra đời từ năm 1956, sau đó được chỉnh sửa vào các năm 1967 và 1978. Bản sửa đổi năm 1978 có hiệu lực từ ngày 1/1/1979, với tên gọi “URC 1979 Revision - ICC Publication No.322, gọi tắt URC No.322”.

Nhằm đáp ứng sự phát triển của thương mại quốc tế, trên cơ sở những ý kiến đóng góp, nhận định từ các phòng thương mại quốc gia, các ngân hàng thương mại, ICC đã tiến hành chỉnh sửa một số nội dung của URC No.322 cho phù hợp tình hình thực tiễn và cho ra đời ấn phẩm URC No.522, 1995, Revision, có hiệu lực 1/1/1996, thay thế cho URC No.321.1.2.

4. Các điều kiện thương mại quốc tế

Trong quan hệ thương mại quốc tế, các bên tham gia ký kết hợp đồng mua bán hàng hóa không nắm rõ tập quán thương mại của đối tác dẫn đến những hiểu lầm, tranh chấp và kiện tụng, làm giảm hiệu quả kinh doanh. Để giải quyết vấn đề này, Phòng thương mại Quốc tế (ICC) đã phát hành ấn bản đầu tiên năm 1936: Bộ Quy tắc Thương mại Quốc tế, giải thích các điều kiện Thương mại. Bộ Quy tắc đó có tên là Incoterms 1936. Các sửa đổi và bổ sung được thực hiện vào những năm 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000 và hiện nay là ấn bản 2010. Mục đích của Incoterms là cung cấp bộ quy tắc nhằm giải thích những điều kiện Thương mại thông dụng nhất trong Thương mại quốc tế. Do vậy, nó giúp các doanh nghiệp tránh được, hoặc ít nhất cũng hạn chế đáng kể sự thiếu chắc chắn do những khác biệt trong cách giải thích các điều kiện Incoterms ở các nước khác nhau.

1.5.3 Trình tự giá trị pháp lý của các văn bản pháp lý điều chỉnh hoạt động thanh toán quốc tế

Giao dịch mua bán hàng hóa quốc tế giữa thương nhân các quốc gia với nhau vừa chịu

sự điều chỉnh của thông lệ, tập quán quốc tế, vừa chịu sự điều chỉnh của pháp luật các quốc gia. Trong một số trường hợp, quy định của pháp luật quốc gia không thống nhất với thông lệ quốc tế. Để có thể chấp hành đúng quy định của các văn bản pháp quy liên quan đến hoạt động thanh toán quốc tế, chúng ta cần xác định mức độ ưu tiên đối với các văn bản pháp lý đó.

Luật các công cụ chuyển nhượng của Việt Nam quy định:

(i) Trong trường hợp điều ước quốc tế mà Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam là thành viên có quy định khác với quy định của Luật này thì áp dụng quy định của điều ước quốc tế đó.

(ii) Trong trường hợp quan hệ công cụ chuyển nhượng có yếu tố nước ngoài, các bên tham gia công cụ chuyển nhượng được thỏa thuận áp dụng các tập quán thương mại quốc tế gồm Quy tắc thực hành thống nhất về tín dụng chứng từ, Quy tắc thống nhất về nhờ thu của Phòng Thương mại quốc tế và các tập quán thương mại quốc tế có liên quan khác theo quy định của Chính phủ.

(iii) Trong trường hợp công cụ chuyển nhượng được phát hành ở Việt Nam nhưng được chấp nhận, bảo lãnh, chuyển nhượng, cầm cố, nhờ thu, thanh toán, truy đòi, khởi kiện ở một nước khác thì công cụ chuyển nhượng phải được phát hành theo quy định của Luật này.

(iv) Trong trường hợp công cụ chuyển nhượng được phát hành ở nước khác nhưng được chấp nhận, bảo lãnh, chuyển nhượng, cầm cố, nhờ thu, thanh toán, truy đòi, khởi kiện ở Việt Nam thì việc chấp nhận, bảo lãnh, chuyển nhượng, cầm cố, nhờ thu, thanh toán, truy đòi, khởi kiện được thực hiện theo quy định của Luật này.

1.6 MẠNG LƯỚI NGÂN HÀNG ĐẠI LÝ VÀ HỆ THỐNG TÀI KHOẢN TRONG THANH TOÁN QUỐC TẾ.

1.6.1 Ngân hàng đại lý

Thiết lập quan hệ đại lý là sự khởi đầu của việc thiết lập quan hệ hợp tác song phương giữa một ngân hàng này với một ngân hàng khác bằng sự trao đổi SWIFT CODE và các hồ sơ pháp lý cho nhau nhằm mục đích phục vụ các hoạt động thanh toán quốc tế.

Hai ngân hàng được coi là ngân hàng đại lý của nhau nếu hai ngân hàng cùng duy trì tài khoản ngân hàng đại lý với nhau. Các ngân hàng trở thành các ngân hàng đại lý của nhau khi phát sinh nhu cầu thanh toán cho khách hàng của ngân hàng tại nơi mà ngân hàng của họ không có chi nhánh. Các khách hàng của ngân hàng thường yêu cầu ngân hàng cung cấp các dịch vụ tài chính tại bất cứ nơi nào trên thế giới. Trên lý thuyết thì điều này có thể thực hiện được qua ngân hàng chi nhánh. Tuy nhiên, trên thực tế là không thể vì rất tốn kém và gặp khó khăn về chính trị văn hoá ... ở nhiều nước. Mỗi quan hệ ngân hàng đại lý đem lại lợi ích rất lớn cho ngân hàng bởi vì ngân hàng có thể phục vụ các công ty với chi phí rất thấp và không cần đội ngũ nhân sự cũng như cơ sở vật chất ở nước ngoài, do vậy có thể phục vụ khách hàng ở rất nhiều nơi trên thế giới. Nhiều nghiệp vụ giữa các ngân hàng không được coi là dịch vụ ngân hàng đại lý bởi vì nó không đòi hỏi mối quan hệ liên tục giữa các ngân hàng. Chẳng hạn như các nghiệp vụ giao dịch ngoại tệ giữa các ngân hàng và nghiệp vụ cho vay hợp vốn trong đó một nhóm ngân hàng hợp tác với nhau để cho vay một khách hàng. Dịch vụ ngân hàng đại lý thường có đặc trưng nổi bật là mối quan hệ giao dịch liên tục và nhân tố chủ chốt để biết

hai ngân hàng có quan hệ đại lý với nhau hay không. Đồng thời, dịch vụ ngân hàng đại lý thông qua mối quan hệ tài khoản nhằm cung cấp dịch vụ thanh toán cho khách hàng để thu phí.

Hiện nay Ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại thương Việt Nam có quan hệ ngân hàng đại lý với khoảng 1.200 ngân hàng và chi nhánh ngân hàng tại 85 quốc gia và vùng lãnh thổ trên thế giới, trong đó Ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại thương Việt Nam luôn đặt quan hệ đại lý với với các ngân hàng hàng đầu tại từng quốc gia và vùng lãnh thổ đó. Tại Việt Nam, Ngân hàng thương mại cổ phần Ngoại thương Việt Nam có quan hệ với tất cả các ngân hàng hoạt động tại Việt Nam bao gồm: 4 ngân hàng thương mại nhà nước, 34 ngân hàng thương mại cổ phần, 5 ngân hàng Liên doanh và 34 chi nhánh ngân hàng nước ngoài. Hoặc như ACB có quan hệ đại lý với hơn 450 ngân hàng tại hơn 100 quốc gia khác nhau, trong đó có hơn 45 ngân hàng đại lý có chi nhánh trên toàn cầu. ACB có quan hệ đại lý với các ngân hàng tên tuổi trên thế giới như Citibank, Deutsche Bank, JP Morgan Chase, Standard Chartered Bank, Wachovia, v.v. Các ngân hàng nước ngoài cấp cho ACB nhiều hạn mức tín dụng cho việc xác nhận Thư tín dụng cũng như cho việc kinh doanh ngoại hối.

1.6.2 Tài khoản Nostro và tài khoản Vostro

1. Đặc điểm của Tài khoản Nostro và tài khoản Vostro

Ngày nay, đa số các ngân hàng trên thế giới đều thiết lập mối quan hệ đại lý với nhau để phục vụ cho hoạt động thanh toán, chuyển tiền.... giữa các ngân hàng với nhau. Nét đặc trưng của nghiệp vụ ngân hàng hiện đại là giữa các ngân hàng với nhau có mối quan hệ mật thiết trong việc tiến hành các giao dịch. Để tiền gửi ngân hàng được dùng làm phương tiện thanh toán, thì cần phải có sự hợp tác giữa các ngân hàng trong việc thiết lập hệ thống thanh toán bù trừ và quyết toán nhằm giảm tối đa chi phí thanh toán và tăng khả năng chấp nhận thanh toán. Muốn vậy, ngân hàng cần phải duy trì mối quan hệ tài khoản với ngân hàng đại lý. Thiết lập quan hệ đại lý là sự khởi đầu của việc thiết lập quan hệ hợp tác song phương giữa Agribank và một ngân hàng khác bằng sự trao đổi SWIFTCODE và các hồ sơ pháp lý cho nhau nhằm mục đích phục vụ các hoạt động thanh toán quốc tế. Việc hình thành mạng lưới ngân hàng đại lý đã giúp cho thanh toán giữa hai ngân hàng trong cùng một quốc gia hay khác quốc gia được dễ dàng, nhanh chóng và hiệu quả. Đồng thời, hai ngân hàng có thể trao đổi và sử dụng sản phẩm, dịch vụ của nhau với mục đích hai bên cùng có lợi.

Trong phương thức thanh toán chuyển tiền (Remittance), ngân hàng trong nước (Local Bank, ví dụ Vietcombank) mở một tài khoản tại một ngân hàng nước ngoài (Overseas Bank, ví dụ Sumitomo Bank, Nhật Bản), tài khoản này được gọi là tài khoản Nostro và ngược lại ngân hàng Sumitomo, Nhật Bản cũng mở một tài khoản tại Vietcombank, tài khoản này được gọi là tài khoản Vostro.

Xét trên góc độ Vietcombank:

- Tài khoản Nostro: (tiếng Ý là “Noster”, tiếng Anh là “ours”): Là tài khoản tiền gửi không kì hạn “của chúng tôi” mở tại ngân hàng đại lý hay của Vietcombank mở tại SumitomoBank (Vietcombank là chủ tài khoản, còn SumitomoBank là người giữ tài khoản cho Vietcombank). Tài khoản này có số dư bằng ngoại tệ, cụ thể trong trường hợp này là

GBP (đồng bảng Anh)

- Tài khoản Vostro hay còn gọi là tài khoản Loro: (trong tiếng Ý là “Voster”, tiếng Anh là “Yours”): Là tài khoản tiền gửi không kì hạn “của quý vị” mở tại ngân hàng chúng tôi hay của SumitomoBank mở tại Vietcombank (SumitomoBank là chủ tài khoản, còn Vietcombank là người giữ tài khoản). Tài khoản này có số dư bằng nội tệ (VND).

Điều đặc biệt là tài khoản Nostro và Vostro có thể được duy trì bằng một ngoại tệ tự do chuyển đổi, được sử dụng phổ biến trong thanh toán quốc tế. Với các nước có đồng tiền chưa được tự do chuyển đổi thì phải dùng ngoại tệ mạnh trong thanh toán quốc tế.

Nếu xét trên góc độ SumitomoBank: thì tài khoản HSBC mở tại Vietcombank là tài khoản Nostro, còn tài khoản Vietcombank mở tại SumitomoBank là tài khoản Vostro.

2. Các bút toán với Tài khoản Nostro và tài khoản Vostro

Trường hợp chuyển tiền từ Việt Nam ra nước ngoài:

- Nếu chuyển bằng ngoại tệ thì tài khoản Nostro sẽ được sử dụng (ghi Nợ tài khoản Tài khoản Nostro)

- Nếu chuyển bằng VND, thì tài khoản Vostro sẽ được sử dụng (ghi Có tài khoản Vostro). Ví dụ: Khi một khách hàng của Vietcombank muốn chuyển tiền cho một người hưởng (Beneficiary) ở nước ngoài có tài khoản tại SumitomoBank:

Nếu chuyển tiền bằng VND

- Vietcombank sẽ ghi Nợ tài khoản của khách hàng Việt Nam bằng VND (cộng với phí chuyển tiền), và ghi Có bằng VND vào tài khoản Vostro của SumitomoBank số tiền bằng với số tiền khách hàng muốn gửi đi. Và gửi thông báo kèm Báo Có cho SumitomoBank. Khi nhận được báo Có, SumitomoBank sẽ thực hiện một trong 2 bút toán Ghi Có cho người hưởng lợi bằng VND (nếu quy chế quản lí ngoại hối cho phép và người hưởng yêu cầu) sau khi trừ một khoản phí.

- Quy đổi VND ra đồng tiền nước mình, sau khi trừ phí, ghi Có bằng nội tệ tương đương cho người thụ hưởng. (nếu quy chế quản lí ngoại hối quy định như vậy và khách hàng yêu cầu)

Nếu chuyển tiền bằng ngoại tệ

- Nếu khách hàng có tài khoản bằng ngoại tệ, Vietcombank sẽ ghi Nợ tài khoản của khách hàng bằng ngoại tệ (cộng với phí) và thông báo cho SumitomoBank ghi Nợ tài khoản Nostro của mình.

- Nếu khách hàng có tài khoản bằng VND, thì Vietcombank sẽ ghi Nợ tài khoản của khách hàng bằng VND tương đương số ngoại tệ chuyển đi (cộng phí) và thông báo cho SumitomoBank ghi Nợ tài khoản Nostro. Khi nhận được báo Có, Sumitomo Bank sẽ ghi Nợ tài khoản Nostro và ghi Có vào tài khoản của người hưởng (sau khi đã trừ phí).

Tóm lại, mục đích của hai loại tài khoản này là thực hiện thanh toán bù trừ và chuyển tiền quốc tế.

CÂU HỎI ÔN TẬP VÀ THẢO LUẬN

1. Thế nào là thanh toán quốc tế? Thanh toán quốc tế được hình thành trên cơ sở nào?

2. Hãy trình bày đặc điểm của thanh toán quốc tế?
3. Thanh toán quốc tế có những vai trò như thế nào?
4. Trình bày quan hệ giữa thanh toán quốc tế với các hoạt động kinh doanh quốc tế?
5. Để thanh toán quốc tế cần có những điều kiện gì? Hãy phân tích điều kiện thanh toán quốc tế nếu là người được thanh toán (người phải thanh toán)
6. Trong thanh toán quốc tế có những văn bản pháp lý nào?

PTE

CHƯƠNG 2

TỶ GIÁ HỐI ĐOÁI TRONG THANH TOÁN QUỐC TẾ

2.1 NGOẠI HỐI VÀ TỶ GIÁ HỐI ĐOÁI

2.1.1 Khái niệm ngoại hối

Quá trình thực hiện các khoản thu chi tiền tệ quốc tế giữa các nước với nhau nhất thiết phải sử dụng tiền tệ nước này hay nước khác, nói chung là phải sử dụng ngoại tệ. Trong thanh toán quốc tế các nước xa nhau về mặt địa lý, khác nhau về ngôn ngữ, luật lệ, tập quán cho nên không thể thanh toán trực tiếp với nhau mà phải thông qua hệ thống ngân hàng, do đó thanh toán bằng tiền mặt ít khi được sử dụng mà chủ yếu sử dụng các phương tiện thanh toán. Như vậy ngoại tệ được thể hiện dưới hình thức tiền mặt hay các phương tiện thanh toán.

- Ngoại tệ: Là tiền của các quốc gia khác phát hành và được lưu hành trong nước. Ví dụ như ở Việt Nam thì EUR, USD, CHF, ... là ngoại tệ. Ngoại tệ được thể hiện dưới hình thức tiền mặt hay ngoại tệ tín dụng. Trong thanh toán quốc tế hiện nay thường sử dụng ngoại tệ mạnh như USD, EUR, JPY.

- Ngoại hối: Là một khái niệm chỉ các phương tiện có giá trị dùng để thanh toán giữa các nước với nhau. Tuỳ theo luật quản lý ngoại hối của mỗi nước quy định cụ thể ngoại hối gồm những loại gì, thông thường ngoại hối bao gồm các loại sau:

+ Ngoại tệ.

+ Các phương tiện thanh toán quốc tế có giá ghi bằng ngoại tệ:

- * Hối phiếu (Bill of exchange, draft)
- * Kỳ phiếu (Promissory note).
- * Séc (Check, cheque)
- * Thư chuyển tiền (Mail transfer), điện chuyển tiền (Telegraphic Transfer)
- * Thẻ tín dụng (Credit card)
- * Thư tín dụng của ngân hàng (Bank Letter of Credit)...

+ Tài sản tài chính có giá ghi bằng ngoại tệ (các chứng khoán có giá):

- * Cổ phiếu (Stock).
- * Trái phiếu (Bond)
- * Trái phiếu kho bạc (treasury bill)
- * Công trái (Government loan)

+ Vàng, bạc, kim khí quý, đá quý..

2.1.2. Tỷ giá hối đoái

Tỷ giá hối đoái là quan hệ tỷ lệ so sánh về giá trị giữa đồng tiền các nước với nhau hay nói cách khác tỷ giá hối đoái là giá cả của một đơn vị tiền tệ nước này được biểu hiện bằng những đơn vị tiền tệ nước khác.

Theo nhà kinh tế học người Mỹ Paul Samuelson thì "Tỷ giá hối đoái là tỷ giá để đổi đồng tiền của một nước lấy đồng tiền của một nước khác"

2.2 PHÂN LOẠI TỶ GIÁ HỐI ĐOÁI

2.2.1. Theo đối tượng xác định

- *Tỷ giá chính thức*: là tỷ giá do ngân hàng Trung ương công bố. Tỷ giá chính thức có tác dụng là tỷ giá dùng để tính và thu thuế xuất nhập khẩu cũng như các hoạt động khác có liên quan. Dựa vào tỷ giá này các ngân hàng thương mại và các tổ chức tín dụng sẽ ấn định tỷ giá mua bán ngoại tệ giao ngay, có kỳ hạn, hoán đổi trên thị trường.

- *Tỷ giá thị trường*: Là tỷ giá hình thành trên thị trường hối đoái.

2.2.2. Căn cứ vào phương tiện chuyển ngoại hối

- *Tỷ giá thư hối* (Mail transfer Rate): Là tỷ giá mua bán ngoại hối trong đó ngân hàng chuyển tiền bằng thư.

- *Tỷ giá điện hối* (Telegraphic Transfer Rate): Là tỷ giá mua bán ngoại hối trong đó ngân hàng chuyển tiền bằng điện.

2.2.3. Căn cứ vào việc quản lý ngoại hối

- *Tỷ giá cố định* (Fixed exchange rate) là tỷ giá hình thành trong chế độ tiền tệ Bretton Woods. Tỷ giá cố định thường là tỷ giá chính thức, hiện nay không tồn tại.

- *Tỷ giá thả nổi* (Floating exchange Rate) là tỷ giá hình thành tự phát trên thị trường mà nhà nước không chịu trách nhiệm quản lý biến động tỷ giá này.

- *Tỷ giá thả nổi có quản lý* (Managed Floating exchange rate) là tỷ giá được hình thành do quan hệ cung cầu trên thị trường có sự điều tiết quản lý của nhà nước nhằm ổn định tỷ giá trên thị trường.

2.2.4. Căn cứ theo kỹ thuật giao dịch

- *Tỷ giá giao nhận ngay* (Spot exchange rate) là tỷ giá mua bán ngoại hối mà việc giao nhận ngoại hối được thực hiện ngay trong ngày hôm đó hoặc sau một vài ngày, thường là 2 ngày.

- *Tỷ giá giao nhận có kỳ hạn* (Forward exchange rate) là tỷ giá mua bán ngoại hối mà việc giao nhận ngoại hối sẽ được thực hiện theo thời hạn trong hợp đồng.

2.2.5. Căn cứ vào thời điểm giao dịch

- *Tỷ giá mở cửa* (Opening rate) là tỷ giá mua bán ngoại hối của phiên giao dịch đầu tiên trong ngày.

- *Tỷ giá đóng cửa* (Closing exchange rate) là tỷ giá mua bán ngoại hối của phiên giao dịch cuối cùng trong ngày.

2.2.6. Căn cứ vào phương tiện thanh toán quốc tế.

- *Tỷ giá séc* là tỷ giá mua bán các loại séc.

- *Tỷ giá hối phiếu* là tỷ giá mua bán các loại hối phiếu trả ngay, hoặc hối phiếu có kỳ hạn bằng ngoại tệ.

- *Tỷ giá chuyển khoản* là tỷ giá mua bán ngoại hối thông qua chuyển khoản giữa các ngân hàng với nhau.

- *Tỷ giá tiền mặt* là tỷ giá mua bán ngoại hối bằng tiền mặt.

2.2.7. Căn cứ vào nghiệp vụ kinh doanh ngoại hối

- *Tỷ giá mua* (Bid Rate) là tỷ giá ngân hàng mua vào ngoại hối, chính là tỷ giá bán của khách hàng.

- *Tỷ giá bán (Ask Rate)* là tỷ giá ngân hàng bán ra ngoại hối chính là tỷ giá mua của khách hàng.

Tỷ giá bán luôn luôn lớn hơn tỷ giá mua, phần chênh lệch chính là thu nhập của ngân hàng trong hoạt động kinh doanh ngoại hối.

2.2.8. Phân loại theo hợp đồng xuất và nhập khẩu

- *Tỷ giá xuất khẩu* là tỷ giá so sánh giữa tổng giá vốn hàng xuất khẩu tính tiền sản phẩm bằng tiền nội địa so với ngoại tệ thu được theo giá FOB tại cảng xuất khẩu.

- *Tỷ giá nhập khẩu*: là tỷ giá so sánh giữa tổng giá bán hàng nhập khẩu tính theo nội tệ so với ngoại tệ phải trả tính theo giá CIF tại cảng nhập khẩu.

2.2.9. Căn cứ vào giá trị của tỷ giá.

- *Tỷ giá hối đoái danh nghĩa*: Là tỷ giá của một ngoại tệ được biểu hiện theo giá trị hiện tại, không tính đến ảnh hưởng của lạm phát.

- *Tỷ giá hối đoái thực*: Là tỷ giá của một ngoại tệ được biểu hiện theo giá trị hiện tại có tính đến tác động của lạm phát và sức mua của một cặp tiền tệ phản ánh giá cả hàng hoá tương quan có thể bán ra nước ngoài và hàng tiêu thụ trong nước. Tỷ giá hối đoái thực phản ánh khả năng cạnh tranh quốc tế của một nước.

2.3 NIÊM YẾT TỶ GIÁ HỐI ĐOÁI

2.3.1. Một số quy định chung

- *Tên gọi và ký hiệu tiền tệ*: tên gọi và ký hiệu tiền tệ của đồng tiền các nước trên thế giới theo tiêu chuẩn quốc tế ISO (International Standard Organization).

Về tên gọi của mỗi nước có tên gọi tiền tệ riêng nhằm phân biệt giữa tiền tệ nước này với nước khác. Về ký hiệu có ba chữ, trong đó hai chữ đầu phản ánh tên quốc gia, một chữ cuối phản ánh tên gọi tiền tệ của quốc gia đó.

Tên nước	Tên đồng tiền	Ký hiệu tiền tệ
United States	Dollar	USD
Australia	Dollar	AUD
Japan	Yen	JPY
Canada	Dollar	CAD
Austria	Euro	EUR
Hong Kong	Dollar	HKD
Thailand	Baht	THB
China	Yuan Renminbi	CNY
United Kingdom	Pound Sterling	GBP
Vietnam	Dong	VND
India	Rupee	INR

- *Cách yết giá*: thông thường là yết giá một đơn vị cố định đồng tiền nước này so với một số lượng thay đổi đồng tiền nước khác:

$$\text{GBP} = 1.8590 \text{ USD}$$

$$\text{USD} = 1,115 \text{ EURO}$$

$$\text{USD} = 19.820 \text{ VND}$$

(1) (2)

Đồng tiền đứng trước ở tỷ giá được gọi là tiền yết giá (base currency) và là 1 đơn vị tiền tệ. Đồng tiền đứng sau ở tỷ giá được thể hiện giá trị thông qua một đồng tiền khác

Đồng tiền đứng sau ở tỷ giá được gọi là tiền định giá (counter currency) và là một số đơn vị tiền tệ. Số lượng này thay đổi phụ thuộc vào sự thay đổi giá trị của tiền tệ yết giá. Đồng tiền định giá là đồng tiền được dùng làm phương tiện xác định giá trị đồng tiền yết giá.

- *Khi yết giá* ngân hàng thường yết giá tỷ giá mua và tỷ giá bán như sau:

$$\text{USD} / \text{EURO} = 1,1450 \quad - \quad 1,1460 \quad = 1,1450/60$$

$$\text{USD} / \text{VND} = 19.820 \quad - \quad 19.890 \quad = 19.820/90$$

Tỷ giá đứng trước được gọi là tỷ giá mua (BID RATE). Tỷ giá đứng sau được gọi là tỷ giá bán (ASK RATE).

Thông thường, vào một thời điểm nhất định và ở trên một thị trường, tỷ giá mua nhỏ hơn tỷ giá bán. Chênh lệch giữa chúng được gọi là BID-ASK SPREAD. Mức chênh lệch này thường thay đổi theo thời gian tùy thuộc vào sự biến động của tỷ giá. Tuy nhiên, chênh lệch này thường khá nhỏ ngoại trừ trường hợp có những biến động mạnh về kinh tế, chính trị. Các ngân hàng thường không tính phí dịch vụ trong các giao dịch hối đoái, mà chỉ hưởng lợi nhuận từ SPREAD.

- *Cách đọc/viết tỷ giá:* Phần lớn các đồng tiền chủ yếu trên thế giới đều được tính theo hệ thập phân, theo đó một đơn vị cơ bản được chia thành 100 đơn vị nhỏ. Để thuận tiện trong việc niêm yết tỷ giá, mỗi một tỷ giá được lấy 4 số lẻ sau dấu phẩy, chẳng hạn GBP/USD = 1,4825

Bằng cách tách 4 số lẻ sau dấu phẩy thành hai nhóm số, 2 số đầu gọi là “sô” (Figure), 2 số sau gọi là “điểm” (Point). Ở ví dụ trên: 48 là sô; 25 là điểm. Như vậy, tỷ giá trên có thể đọc là “Bảng Anh, Đô la Mỹ bằng một, bốn tám, hai lăm”.

Với cách đọc như trên, có thể sử dụng phân số để biểu hiện cho phần điểm, chẳng hạn 75 điểm đọc là ba phần tư; 25 điểm đọc là một phần tư. Các mẫu số có thể được chấp nhận là: 2, 4, 6, 8, 12, 16

Khi giao dịch với nhau, thông thường chỉ đọc đầy đủ tỷ giá mua, còn tỷ giá bán thì chỉ đọc điểm, chẳng hạn GBP/USD = 1,4825 -75

Trong một số trường hợp, giao dịch ngoại hối trên thị trường liên ngân hàng, nhằm đảm bảo nhanh chóng và chính xác, thậm chí các tỷ giá còn không được niêm yết đầy đủ mà chỉ được niêm yết hai số lẻ cuối cùng, đặc biệt khi báo giá qua điện thoại hoặc niêm yết giá trên các màn hình giao dịch.

Ngoài ra, còn có thể lấy tên thủ đô hoặc một số thành phố lớn của các nước mà ở đó là thị trường tiền tệ lớn trên thế giới thay cho tên tiền tệ của nước đó ở vị trí tiền định giá khi yết giá tại thị trường tiền tệ đó. Bên cạnh đó do tỷ giá luôn biến động nên khi nói đến tỷ giá thì phải gắn liền với thời gian và không gian cụ thể.

2.3.2. Phương pháp yết giá (Exchange rate quotation)

Có hai phương pháp yết giá ngoại tệ

- *Phương pháp yết giá trực tiếp* (Direct exchange rate): là phương pháp quy định giá ngoại tệ khi niêm yết được thể hiện trực tiếp ra bên ngoài. Nghĩa là thể hiện giá trị 1 đơn vị cố định của đồng ngoại tệ so với một số lượng thay đổi của đồng nội tệ.

Phương pháp này được áp dụng rất phổ cập ở hầu hết các nước trừ nước Anh, Hoa kỳ và các nước thành viên EMU

- *Phương pháp yết giá gián tiếp* (Indirect exchange rate): là phương pháp quy định giá ngoại tệ khi niêm yết không thể hiện trực tiếp ra bên ngoài, mà chỉ thể hiện gián tiếp, muốn biết giá một ngoại tệ là bao nhiêu phải làm phép chia. Nghĩa là thể hiện giá trị một đơn vị cố định của đồng nội tệ so với một số lượng thay đổi của đồng ngoại tệ.

Các nước trừ nước Anh, Hoa kỳ và các nước thành viên EMU áp dụng phương pháp này.

Hiện nay có nhiều tài liệu dùng nhiều thuật ngữ về biểu hiện tỷ giá khác nhau, trái ngược nhau. Có một số tài liệu cho rằng đa số các nước biểu hiện theo phương pháp trực tiếp, một số tài liệu khác thì ngược lại. Thực chất của vấn đề này là do cách quy định, áp dụng phương pháp trực tiếp hay gián tiếp đều không ảnh hưởng đến sức mua của đồng tiền.

2.4 PHƯƠNG PHÁP XÁC ĐỊNH TỶ GIÁ HỐI ĐOÁI

2.4.1 Dựa vào tiêu chuẩn giá cả đồng tiền

Tiêu chuẩn giá cả của một đồng tiền là hàm lượng vàng đại diện cho đơn vị đo lường của đồng tiền đó

$$\text{Tỷ giá của đồng tiền A và B} = \frac{\text{Tiêu chuẩn giá cả của A}}{\text{Tiêu chuẩn giá cả của B}}$$

Ưu điểm: Đơn giản, dễ tính toán, rất chính xác, đặc biệt với những đồng tiền vàng

Nhược điểm: Không áp dụng được với những đồng tiền không có tiêu chuẩn giá cả

2.4.2 Dựa vào ngang giá sức mua

- Về lý thuyết, nếu như không có bất kỳ rào cản nào, những hàng hóa giống hệt nhau trên các thị trường các quốc gia khác nhau có thể được biểu thị bằng các đồng tiền khác nhau sẽ có một giá trị như nhau

- Trên hai thị trường của 2 đồng tiền, chọn 2 nhóm hàng hóa giống hệt nhau và xác định tổng giá cả của từng nhóm hàng hóa theo từng đồng tiền riêng

So sánh tổng giá cả của đồng tiền ở hai nhóm sẽ có tỷ giá hai đồng tiền

Ưu điểm: Xác định tương đối chính xác sức mua của đồng tiền (nhóm hàng lựa chọn càng lớn thì độ chính xác càng cao, thường tối thiểu 25 hàng hóa)

Nhược điểm: Khó tìm được nhóm hàng hóa giống hệt nhau của 2 thị trường; Khó loại trừ tuyệt đối các yếu tố bên ngoài tác động vào tỷ giá như thuế, đầu cơ... Tốn nhiều công sức

2.4.3 Phương pháp tỷ giá chéo (thông qua đồng tiền thứ ba)

Khi cần xác định tỷ giá giữa 2 đồng tiền A và B khi đã có tỷ giá của 2 đồng tiền này với một đồng tiền C, xác định theo phương pháp “bắc cầu”

Ưu điểm: Đơn giản, tính khả thi và tính thực tiễn cao

Nhược điểm: Độ chính xác bị hạn chế do tỷ giá phụ thuộc vào đồng tiền thứ 3. Tỷ giá tính chéo là tỷ giá hối đoái của hai đồng tiền bất kỳ được xác định theo đồng tiền thứ ba (hay còn gọi là đồng tiền trung gian).

1. Xác định tỷ giá hối đoái của hai đồng tiền cùng là đồng tiền yết giá.

Trên thị trường ngân hàng thông báo tỷ giá:

$$\text{USD/VNĐ} = 15225/30$$

$$\text{JPY/VNĐ} = 115/40$$

Yêu cầu xác định USD/JPY

Ta có:

$$\text{USD/JPY} = \frac{\text{USD/VNĐ}}{\text{JPY/VNĐ}} = \frac{\text{Tỷ giá đồng tiền yết giá}}{\text{Tỷ giá đồng tiền định giá}}$$

Muốn tìm tỷ giá hối đoái của hai tiền tệ cùng là đồng tiền yết giá, lấy tỷ giá của tiền tệ yết giá chia cho tỷ giá của tiền tệ định giá

Trong đó:

$$\begin{array}{l} \text{Tỷ giá mua của ngân hàng} \\ \text{cũng chính là tỷ giá bán} \\ \text{của khách hàng} \end{array} = \frac{\text{Tỷ giá mua đồng tiền yết giá}}{\text{Tỷ giá bán đồng tiền định giá}}$$

Muốn tìm tỷ giá mua của ngân hàng (tỷ giá bán của khách hàng) lấy tỷ giá mua của đồng tiền yết giá chia cho tỷ giá bán của đồng tiền định giá

$$\begin{array}{l} \text{Tỷ giá bán của ngân hàng} \\ \text{cũng chính là tỷ giá mua} \\ \text{của khách hàng} \end{array} = \frac{\text{Tỷ giá bán đồng tiền yết giá}}{\text{Tỷ giá mua đồng tiền định giá}}$$

Muốn tìm tỷ giá bán của ngân hàng (tỷ giá mua của khách hàng) lấy tỷ giá bán của đồng tiền yết giá chia cho tỷ giá mua của đồng tiền định giá

2. Xác định tỷ giá hối đoái của hai đồng tiền cùng là đồng tiền định giá

Trên thị trường ngân hàng thông báo tỷ giá USD/VNĐ và USD/EURO. Cần xác định tỷ giá EURO/VNĐ.

Ta có:

$$\text{EURO/VNĐ} = \frac{\text{USD/VNĐ}}{\text{USD/EURO}} = \frac{\text{Tỷ giá đồng tiền định giá}}{\text{Tỷ giá đồng tiền yết giá}}$$

Muốn tìm tỷ giá hối đoái của hai tiền tệ cùng là đồng tiền định giá, lấy tỷ giá của tiền tệ định giá chia cho tỷ giá của tiền tệ yết giá

Trong đó:

$$\frac{\text{Tỷ giá mua của ngân hàng}}{\text{cũng chính là tỷ giá bán của khách hàng}} = \frac{\text{Tỷ giá mua đồng tiền định giá}}{\text{Tỷ giá bán đồng tiền yết giá}}$$

Muốn tìm tỷ giá mua của ngân hàng (tỷ giá bán của khách hàng) lấy tỷ giá mua của đồng tiền định giá chia cho tỷ giá bán của đồng tiền yết giá

$$\frac{\text{Tỷ giá bán của ngân hàng}}{\text{cũng chính là tỷ giá mua của khách hàng}} = \frac{\text{Tỷ giá bán đồng tiền định giá}}{\text{Tỷ giá mua đồng tiền yết giá}}$$

Muốn tìm tỷ giá bán của ngân hàng (tỷ giá mua của khách hàng) lấy tỷ giá bán của đồng tiền định giá chia cho tỷ giá mua của đồng tiền yết giá

3. Xác định tỷ giá của hai đồng tiền có vị trí khác nhau, đồng tiền này ở vị trí đồng tiền yết giá, đồng tiền kia ở vị trí đồng tiền định giá

Trên thị trường ngân hàng thông báo tỷ giá USD/VNĐ , EURO/USD. cần xác định tỷ giá EURO/VNĐ

$$\text{Ta có } \text{EURO/VNĐ} = \text{USD/VNĐ} \times \text{EURO/USD}$$

$$\text{Tỷ giá EURO/VNĐ} = \text{Tỷ giá đồng tiền yết giá} \times \text{Tỷ giá đồng tiền định giá}$$

Muốn xác định tỷ giá của hai đồng tiền ở hai vị trí khác nhau, đồng tiền này ở vị trí đồng tiền yết giá, đồng tiền kia ở vị trí đồng tiền định giá lấy tỷ giá đồng tiền yết giá nhân với tỷ giá đồng tiền định giá

Trong đó:

$$\frac{\text{Tỷ giá mua của NH}}{\text{tỷ giá bán của KH}} \text{ cũng chính là } = \frac{\text{Tỷ giá mua NH}}{\text{đồng tiền yết giá}} \times \frac{\text{Tỷ giá mua NH}}{\text{đồng tiền định giá}}$$

Muốn tìm tỷ giá mua của ngân hàng (tỷ giá bán của khách hàng) lấy tỷ giá mua của ngân hàng đồng tiền yết giá nhân với tỷ giá mua của NH đồng tiền định giá

$$\frac{\text{Tỷ giá bán của NH}}{\text{là mua của KH}} \text{ cũng chính là } = \frac{\text{Tỷ giá bán NH}}{\text{đồng tiền yết giá}} \times \frac{\text{Tỷ giá bán NH}}{\text{đồng tiền định giá}}$$

Muốn tìm tỷ giá bán của ngân hàng (tỷ giá mua của khách hàng) lấy tỷ giá bán của ngân hàng đồng tiền yết giá nhân với tỷ giá bán của ngân hàng đồng tiền định giá

2.4.4 Những nhân tố ảnh hưởng đến tỷ giá hối đoái

Tỷ giá hối đoái là một loại giá như bất kỳ một loại giá của một loại hàng hoá nào trong nền kinh tế. Tuy nhiên có thể nói nó là một loại giá mang tính quốc tế. Từ khi chế độ tiền tệ Bretton Woods sụp đổ, tỷ giá cố định không còn sử dụng nữa, các nước trên thế giới chuyển sang cơ chế thả nổi, đa số đồng tiền các nước trên thế giới thả nổi theo biến động quan hệ cung cầu trên thị trường. Xuất phát từ đặc tính này sự biến động của tỷ giá hối đoái phụ thuộc vào các nhân tố sau:

(i) *Do tình hình cán cân thanh toán quốc tế*: Tình hình cán cân thanh toán quốc tế dư thừa hay thiếu hụt ảnh hưởng trực tiếp đến sự biến động của tỷ giá. Nếu cán cân thanh toán quốc tế bội thu thì dự trữ vàng và ngoại hối tăng lên, do đó tạo ra khả năng cung ngoại hối nhiều hơn nhu cầu ngoại hối, tỷ giá có xu hướng giảm xuống. Ngược lại cán cân thanh toán quốc tế thiếu hụt (bội chi) thu nhỏ hơn chi, dự trữ vàng và ngoại hối giảm, do đó tạo khả năng nhu cầu ngoại hối lớn hơn cung ngoại hối, tỷ giá hối đoái có xu hướng tăng lên.

(ii) *Do tình hình lạm phát*: Lạm phát là yếu tố ảnh hưởng đến sức mua của tiền tệ, khi lạm phát xảy ra giá trị đồng tiền không ổn định và có xu hướng giảm nên giá cả hàng hoá, vàng, ngoại tệ tính bằng tiền trong nước tăng lên, tỷ giá hối đoái có xu hướng tăng lên.

(iii) *Yếu tố tâm lý, kinh tế, chính trị*, chế độ quản lý ngoại hối, yếu tố đầu cơ, tính chất mạnh yếu của ngoại tệ cũng ảnh hưởng đến biến động tỷ giá.

(iv) *Vai trò ngân hàng Trung ương*: Phần lớn các nước hiện nay đang áp dụng chính sách tỷ giá thả nổi có quản lý, và do đó vai trò của ngân hàng TW là vô cùng quan trọng, nó thể hiện không phải là ở các mệnh lệnh hành chính mà bằng công cụ của thị trường, tức là ngân hàng TW tự biến mình thành một bộ phận của thị trường với tư cách là một người mua, lúc là người bán nhằm tác động đến cung cầu ngoại hối nhằm tạo ra một tỷ giá phù hợp như ý đồ của chính sách tiền tệ. Tuy nhiên điều kiện vật chất để có thể can thiệp vào thị trường là thực lực và tiềm năng của quốc gia, biểu hiện bằng quỹ ngoại tệ bình ổn giá bao gồm ngoại tệ dự trữ quốc gia.

Tất cả những yếu tố trên dẫn đến làm thay đổi cung cầu ngoại hối trên thị trường trực tiếp làm ảnh hưởng tới biến động tỷ giá. Nếu cung nhỏ hơn cầu thì tỷ giá biến động có xu hướng tăng và ngược lại nếu cầu nhỏ hơn cung thì tỷ giá có xu hướng giảm xuống.

2.4.5 Các biện pháp điều chỉnh tỷ giá hối đoái.

1. Chính sách chiết khấu:

Khi tỷ giá biến động, ngân hàng Trung ương với vai trò điều tiết vĩ mô nền kinh tế có thể thực hiện thay đổi lãi suất tái chiết khấu, trên cơ sở đó làm thay đổi lãi suất tín dụng trên thị trường. Điều này có tác dụng kích thích đối với việc di chuyển vốn ngắn hạn từ nước này qua nước khác, từ đó dẫn đến sự thay đổi cung và cầu ngoại hối làm cho tỷ giá được bình ổn.

- *Khi tỷ giá hối đoái tăng lên*, ngân hàng Trung ương sẽ nâng lãi suất chiết khấu đã tới lãi suất tiền gửi sẽ tăng lên, vì vậy thu hút vốn ngắn hạn chạy vào trong nước, làm tăng khả năng cung ngoại tệ, làm giảm bớt sự căng thẳng của tình hình cung đang nhỏ hơn cầu trên thị trường dẫn tới tỷ giá có xu hướng từ từ hạ xuống.

- *Khi tỷ giá hối đoái giảm*, ngân hàng Trung ương hạ thấp lãi suất chiết khấu, vì vậy lãi suất tiền gửi giảm, vốn ngoại tệ sẽ chạy ra nước ngoài, các ngân hàng trong nước bị hạn chế về vấn đề thu hút vốn do đó làm cho khả năng cung ngoại tệ trên thị trường giảm xuống, làm giảm bớt sự căng thẳng tình hình cung đang lớn hơn cầu dẫn tới tỷ giá có xu hướng từ từ tăng lên.

Tuy nhiên chính sách chiết khấu chỉ có vai trò hạn chế nhất định trong quá trình tác động đến tỷ giá hối đoái, bởi vì sự vận động vốn giữa các nước không chỉ phụ thuộc vào lãi

suất mà còn phụ thuộc vào tình hình lạm phát, tốc độ mất giá của đồng tiền, tình hình biến động kinh tế chính trị của mỗi nước.

2. Chính sách hối đoái

Chính sách hối đoái là chính sách hoạt động công khai trên thị trường, là biện pháp tác động trực tiếp vào tỷ giá hối đoái thông qua việc ngân hàng Trung ương hoặc các cơ quan ngoại hối của Nhà nước dùng nghiệp vụ mua bán trực tiếp ngoại hối tạo ra khả năng trực tiếp thay đổi quan hệ cung cầu ngoại hối trên thị trường để điều chỉnh tỷ giá hối đoái.

- Khi tỷ giá hối đoái tăng ngân hàng TW sẽ tung ngoại hối ra bán trên thị trường làm cho khả năng cung ngoại hối tăng lên và làm giảm bớt căng thẳng về cung cầu ngoại hối trên thị trường đang lớn hơn cung. Điều này dẫn tới tỷ giá hối đoái từ từ giảm xuống.

- Khi tỷ giá hối đoái giảm, ngân hàng TW sẽ mua vào ngoại hối làm tăng nhu cầu về ngoại hối trên thị trường và làm giảm bớt sự căng thẳng quan hệ cung cầu ngoại hối trên thị trường đang lớn hơn cầu. Điều đó dẫn tới tỷ giá hối đoái từ từ tăng lên.

Tuy nhiên cần lưu ý rằng biện pháp này chỉ có tác dụng tạm thời, muốn thực hiện biện pháp này đòi hỏi ngân hàng TW phải có khối lượng dự trữ ngoại tệ đủ lớn. Trong trường hợp cán cân thanh toán quốc tế thiếu hụt, ngân hàng tung ngoại hối ra bán chỉ làm tăng thêm sự hao hụt dự trữ ngoại hối mà thôi.

3. Quỹ bình ổn hối đoái (Exchange stabilisation fund)

Quỹ bình ổn hối đoái là hình thức biến tướng của chính sách hối đoái. Nhà nước lập quỹ bình ổn hối đoái dưới hình thức bằng vàng, ngoại tệ hoặc phát hành trái phiếu ngắn hạn nhằm để chủ động, kịp thời can thiệp trực tiếp làm thay đổi quan hệ cung cầu về ngoại hối trên thị trường, nhằm điều chỉnh tỷ giá hối đoái. Để thực hiện tốt biện pháp này Nhà nước phải có dự trữ ngoại tệ đủ mạnh.

4. Phá giá tiền tệ (devaluation)

Phá giá tiền tệ có nghĩa là nhà nước chủ động làm giảm giá trị của tiền tệ nước mình so với ngoại tệ làm cho tỷ giá hối đoái tăng lên. Nguyên nhân dẫn đến sự phá giá tiền tệ là do lạm phát, cán cân thanh toán quốc tế bị thâm hụt, hoặc do chính sách ngoại thương của quốc gia phá giá tiền tệ để tỷ giá hối đoái tăng lên nhằm:

- Khuyến khích xuất khẩu hàng hoá, dịch vụ, hạn chế nhập khẩu nhằm khôi phục lại cán cân ngoại thương và cải thiện cán cân thanh toán quốc tế.
- Khuyến khích nhập khẩu vốn, kiều hối và hạn chế xuất khẩu vốn ra bên ngoài.
- Khuyến khích du lịch vào trong nước, hạn chế du lịch ra nước ngoài,...

5. Nâng giá tiền tệ

Nâng giá tiền tệ là việc nhà nước chính thức nâng giá trị tiền tệ nước mình so với ngoại tệ, nên tỷ giá hối đoái có xu hướng giảm xuống.

Ảnh hưởng của nâng giá tiền tệ hoàn toàn ngược lại so với phá giá tiền tệ. Những nước có nền kinh tế quá nóng (Nhật bản) muốn làm lạnh nền kinh tế để tránh khủng hoảng cơ cấu thì tiến hành nâng giá tiền tệ để giảm xuất khẩu, giảm đầu tư vào trong nước.

2.5 RỦI RO TỶ GIÁ VÀ GIẢI PHÁP HẠN CHẾ RỦI RO TỶ GIÁ TRONG THANH TOÁN QUỐC TẾ

2.5.1. Khái niệm rủi ro tỷ giá

Là rủi ro phát sinh do sự biến động tỷ giá làm ảnh hưởng đến giá trị kỳ vọng trong tương lai. Rủi ro tỷ giá có thể phát sinh trong nhiều hoạt động khác nhau. Tuy nhiên bất cứ hoạt động mà ngân lưu thu vào (inflows) phát sinh bằng một loại đồng tiền trong khi ngân lưu chi ra (outflows) phát sinh một loại đồng tiền khác đều chứa đựng nguy cơ rủi ro tỷ giá

Ngân lưu thường đến từ 3 nguồn: Ngân lưu từ hoạt động kinh doanh; Ngân lưu từ hoạt động đầu tư và ngân lưu từ hoạt động tài trợ

Rủi ro tỷ giá trong hoạt động đầu tư: thường phát sinh đối với công ty đa quốc gia hoặc đối với các nhà đầu tư tài chính có danh mục đầu tư đa dạng hóa trên bình diện quốc tế.

Rủi ro tỷ giá trong hoạt động xuất nhập khẩu: là loại rủi ro tỷ giá thường xuyên gặp phải và đáng lo ngại nhất đối với doanh nghiệp có hoạt động xuất nhập khẩu mạnh. Sự thay đổi tỷ giá làm thay đổi giá trị kỳ vọng của các khoản thu hoặc chi ngoại tệ với nội tệ làm thay đổi giá trị kỳ vọng của các khoản thu hoặc chi ngoại tệ trong tương lai khiến cho hiệu quả hoạt động xuất nhập khẩu bị ảnh hưởng đáng kể và nghiêm trọng hơn có thể làm đảo lộn kết quả kinh doanh

Rủi ro tỷ giá trong hoạt động tín dụng: thể hiện trong hoạt động tín dụng bằng ngoại tệ của các ngân hàng thương mại. Đứng trên góc độ doanh nghiệp, khách hàng của các ngân hàng thương mại, việc vay vốn bằng ngoại tệ cũng bị ảnh hưởng bởi rủi ro tỷ giá

2.5.2 Tác động của rủi ro tỷ giá

- **Tác động đến năng lực cạnh tranh:** Hoạt động trong điều kiện có rủi ro tỷ giá tác động khiến luôn phải đối phó với tổn thất ngoại hối bằng cách nâng giá bán để trang trải tổn thất nếu xảy ra. Điều này làm cho giá cả trở nên kém hấp dẫn và khả năng cạnh tranh giảm sút
Rủi ro tỷ giá phát sinh có thể gây ra ba loại tổn thất

+ **Tổn thất giao dịch (Transaction exposure):** phát sinh khi có các khoản phải thu hoặc phải trả bằng ngoại tệ và bao gồm tổn thất các khoản phải thu ngoại tệ là tổn thất phát sinh khi giá trị quy ra nội tệ thu về sụt giảm do ngoại tệ xuống giá so với nội tệ

+ **Tổn thất các khoản phải thu** có thể phát sinh từ những hoạt động xuất khẩu thu ngoại tệ và cho vay ngoại tệ, thu đầu tư trực tiếp và gián tiếp bằng ngoại tệ về từ nước ngoài, thu lãi vay bằng ngoại tệ và nhận cổ tức đầu tư bằng ngoại tệ

+ **Tổn thất các khoản phải trả ngoại tệ:** là tổn thất phát sinh khi giá trị quy ra nội tệ chi ra tăng lên do ngoại tệ lên giá so với nội tệ. Tổn thất này phát sinh từ những hoạt động nhập khẩu phải chi trả bằng ngoại tệ, trả nợ vay ngoại tệ, đầu tư trực tiếp và đầu tư gián tiếp ra nước ngoài bằng ngoại tệ, trả lãi vay bằng ngoại tệ và trả cổ tức đầu tư bằng ngoại tệ

+ **Tổn thất kinh tế (Economic exposure):** là tổn thất phát sinh do sự thay đổi của tỷ giá làm ảnh hưởng đến ngân lưu quy ra nội tệ hoặc ngoại tệ. Tổn thất kinh tế xảy ra tương tự như tổn thất giao dịch, chỉ khác biệt ở chỗ nó là những khoản tổn thất không xuất phát từ các khoản phải thu hoặc phải trả có hợp đồng rõ ràng mà từ ngân lưu hoạt động

+ **Tổn thất chuyển đổi:** là tổn thất phát sinh do thay đổi tỷ giá khi sáp nhập và chuyển đổi tài sản, nợ, lợi nhuận ròng và các khoản mục khác của các báo cáo tài chính từ đơn vị tính toán ngoại tệ sang đơn vị nội tệ

Về kinh tế, giá trị doanh nghiệp hoàn toàn giống nhau ở hai quốc gia, nhưng khi chuyển đổi, do tác động của sự thay đổi tỷ giá, nên giá trị doanh nghiệp có thể khác nhau

- Tác động đến khả năng chịu đựng tài chính

+ Tác động bất ổn đến hoạt động doanh nghiệp: thường gặp khi phân tích và xem xét dự án đầu tư mà ngân lưu kỳ vọng chịu ảnh hưởng bởi sự biến động của tỷ giá hối đoái trong tương lai

+ Tác động đến sự tự chủ tài chính doanh nghiệp: rủi ro tỷ giá mang đến tổn thất cho doanh nghiệp thông qua tác động đến dòng tiền từ hoạt động kinh doanh, hoạt động đầu tư và hoạt động tài trợ. Sự tổn thất này tác động đến khả năng chịu đựng tài chính. Sự chịu đựng tài chính được xác định và đo lường bởi sự tự chủ về tài chính thông qua tỷ số vốn chủ sở hữu trên nợ hoặc trên tổng tài sản. Khi có rủi ro tỷ giá, doanh nghiệp đối mặt với tổn thất làm cho giá trị phần vốn chủ sở hữu trở nên bất ổn và có nguy cơ sụt giảm khiến cho tỷ số chủ động về tài chính giảm theo

+ Tác động đến giá trị doanh nghiệp: Giá trị doanh nghiệp được đo lường bởi giá trị thị trường. Doanh nghiệp thường xuyên chịu sự tác động của rủi ro tỷ giá thì giá trị của doanh nghiệp cũng bị ảnh hưởng bởi sự biến động của tỷ giá vì biến động tỷ giá có tác động làm thay đổi dòng tiền kỳ vọng của doanh nghiệp làm thay đổi giá trị doanh nghiệp

3. Giải pháp phòng ngừa rủi ro tỷ giá

(i) Hợp đồng giao ngay (Spot Transaction)

Là phương thức mua bán ngoại tệ mà việc chuyển giao và thanh toán giữa hai NH sẽ được thực hiện, thông thường vào ngày thứ hai sau ngày giao dịch. Tuy nhiên, giao dịch giữa NH với KH sẽ không cần thiết phải chờ đợi 2 ngày mà có thể thực hiện vào ngày ngày tiếp theo của ngày giao dịch

Giao dịch giao ngay hiện nay chủ yếu thực hiện trên thị trường liên ngân hàng. Tại Việt Nam, giao dịch hối đoái giao ngay là giao dịch mua bán một số lượng ngoại tệ giữa hai bên theo tỷ giá giao ngay tại thời điểm giao dịch và kết thúc thanh toán trong vòng 02 ngày làm việc tiếp theo kể từ ngày giao dịch

Tỷ giá giao ngay là tỷ giá do tổ chức tín dụng yết tại thời điểm giao dịch, nằm trong biên độ giao động hiện hành do ngân hàng nhà nước quyết định. Chi phí giao dịch giao ngay giữa ngân hàng và khách hàng do ngân hàng quy định

Tuy nhiên giao dịch giao ngay nhằm tìm kiếm lợi nhuận cho ngân hàng, đáp ứng nhu cầu ngoại tệ cho các hoạt động kinh doanh của khách hàng. Các ngân hàng thường không thu riêng khoản phí giao dịch mà đưa phí giao dịch vào khoản chênh lệch tỷ giá mua và tỷ giá bán. Do đó, chênh lệch tỷ giá mua bán phải bù đắp được phí giao dịch, tạo lợi nhuận cho ngân hàng và phòng ngừa rủi ro

Căn cứ để xác định chênh lệch tỷ giá mua và tỷ giá bán trong giao dịch giao ngay:

- + Tỷ lệ chênh lệch tỷ giá mua, tỷ giá bán các thời kỳ trước và của các đồng tiền khác
- + Tính thanh khoản của ngoại tệ đó: tính thanh khoản cao, rủi ro thấp thì chênh lệch thấp và ngược lại

+ Mức độ biến động của tỷ giá hối đoái trong từng gia đoạn. Khi tỷ giá biến động lớn, chênh lệch cao và ngược lại

Tùy theo loại giao dịch giao ngay mà mục đích và cơ chế giao dịch khác nhau

+ Khách hàng giao dịch với ngân hàng để có được loại ngoại tệ cần thiết cho thanh toán các hàng hóa, dịch vụ chẳng hạn một nhà nhập khẩu Việt Nam cần 1 triệu EUR để thanh toán tiền hàng cho nhà xuất khẩu Pháp

Nhà nhập khẩu thỏa thuận với một ngân hàng về nghiệp vụ giao dịch, tỷ giá, cung cấp tài khoản của nhà nhập khẩu Việt Nam và tài khoản của nhà xuất khẩu Pháp. Ngân hàng sẽ lập hợp đồng giao dịch giao ngay và gửi cho khách hàng, đồng thời liên hệ với ngân hàng đại lý tại Pháp, yêu cầu trích tài khoản mở tại ngân hàng đại lý (Nostro Account) để thanh toán tiền hàng cho nhà nhập khẩu Việt Nam. Sau 02 ngày làm việc, ngân hàng ghi nợ tài khoản nhà nhập khẩu Việt Nam và đề nghị ngân hàng đại lý ghi có tài khoản nhà xuất khẩu tại Pháp

Do nghiệp vụ này chỉ thực hiện sau 02 ngày làm việc nên rủi ro có thể là nhà nhập khẩu bội ước hợp đồng mua ngoại tệ giao ngay nên phải lựa chọn các khách hàng có tiềm lực, có uy tín trong kinh doanh và có thể là nhà nhập khẩu có tài khoản tại ngân hàng

+ Giao dịch ngoại tệ giao ngay còn được sử dụng để đáp ứng nhu cầu mua bán ngoại tệ của khách hàng là các nhà kinh doanh xuất nhập khẩu. Chẳng hạn, một công ty xuất khẩu và thu được USD, nhưng cần VND cho hoạt động kinh doanh của mình, công ty sẽ phải thực hiện nghiệp vụ bán ngay USD cho ngân hàng và mua VND của ngân hàng. Giao dịch giao ngay giữa các ngân hàng trên thị trường liên ngân hàng nhằm tìm kiếm lợi nhuận do chênh lệch tỷ giá giữa các đồng tiền và dẫn đến xu hướng quân bình tỷ giá trên thị trường giao ngay

(ii) Hợp đồng kỳ hạn (Forward Transaction)

Còn gọi là giao dịch có kỳ hạn bắt buộc đòi hỏi chuyển giao vào một kỳ hạn nhất định một lượng ngoại tệ này để nhận một lượng ngoại tệ khác theo hợp đồng có kỳ hạn đã được ký kết. Tỷ giá hối đoái có kỳ hạn được quy định vào thời điểm ký kết hợp đồng và áp dụng thanh toán khi đến kỳ hạn. Tỷ giá hối đoái có kỳ hạn thường được xác định như giá trị đến hạn của kỳ hạn đó. Kỳ hạn có thể là 1,2,3,6 và 12 tháng, có thể có những hợp đồng kỳ hạn trên một năm nhưng không phổ biến do dự báo tỷ giá kỳ hạn dài hạn rất khó chính xác. Giao dịch có kỳ hạn có thể thực hiện dưới dạng mua có kỳ hạn (Buying Forward) hoặc bán có kỳ hạn (Selling Forward)

Giao dịch có kỳ hạn được thực hiện trên thị trường liên ngân hàng nhằm mục đích ký các hợp đồng bồi hoàn với các hợp đồng mà ngân hàng đã ký với các khách hàng không phải là ngân hàng. Mục đích của các hợp đồng giao dịch có kỳ hạn này là để ngân hàng phân tán rủi ro trong kinh doanh. Giao dịch có kỳ hạn còn được thực hiện giữa ngân hàng với khách hàng không phải là ngân hàng.

Các khách hàng này sử dụng giao dịch có kỳ hạn để chống lại rủi ro do thay đổi giá trị của khoản tiền phải trả hay nhận được trong tương lai từ giao dịch hàng hóa hay dịch vụ của họ. Điều cần lưu ý của giao dịch có kỳ hạn là lợi hay thiệt không phụ thuộc vào tỷ giá giao ngay vào thời điểm hợp đồng, tỷ giá giao ngay hiện tại chỉ là cơ sở để đưa ra quyết định. Lợi hay thiệt của hợp đồng có kỳ hạn phụ thuộc vào sự thay đổi của đồng tiền mua bán theo xu

hướng nào và mức lợi hay thiệt được xác định thông qua so sánh tỷ giá có kỳ hạn với tỷ giá giao ngay khi đến kỳ hạn của hợp đồng

Giao dịch có kỳ hạn cũng không phải là hợp đồng nhằm mục tiêu tìm kiếm lợi nhuận, đó là hợp đồng nhằm tự bảo hiểm khoản tiền phải trả hoặc sẽ nhận được khỏi rủi ro do biến động tỷ giá. Lợi hay thiệt của giao dịch có kỳ hạn chỉ là để bù đắp cho hợp đồng mua bán hàng hóa, dịch vụ và gắn với sự thay đổi giá trị đồng tiền của hợp đồng đó. Giao dịch có kỳ hạn là giao dịch bắt buộc phải thực hiện nên khách hàng và ngân hàng đều phải tính toán lợi ích có thể nhận được khi ký hợp đồng

(iii) Hợp đồng tương lai (Future Transaction)

Là một thỏa thuận mua bán một số lượng ngoại tệ nhất định theo tỷ giá cố định tại một thời điểm cố định được xác định bởi trung tâm giao dịch. Giao dịch tương lai (giao dịch giao sau) cũng tương tự như giao dịch các loại hàng hóa. Giao dịch tương lai được thực hiện bởi thị trường tiền tệ quốc tế Chicago lần đầu tiên năm 1972 như là một bộ phận của Sở giao dịch hàng hóa Chicago. Đến năm 1985 hợp đồng giao dịch giữa sở giao dịch tiền tệ Chicago được thực hiện với Sở giao dịch tiền tệ Singapore

Hiện nay giao dịch tương lai đã được thực hiện bởi nhiều Sở giao dịch tiền tệ. Giao dịch tương lai hiện chưa được thực hiện tại Việt Nam. Tuy nhiên sau khi trở thành thành viên WTO, dịch vụ ngân hàng đã được cam kết mở cửa cho các ngân hàng nước ngoài, cho nên các ngân hàng thương mại trong nước, các doanh nghiệp kinh doanh thương mại quốc tế sẽ sớm đưa loại dịch vụ này vào thực hiện

Cơ sở để đưa giao dịch tương lai vào thực hiện là nhận thức về giao dịch tương lai đã rõ ràng, trình độ các nhà kinh doanh được nâng lên, cơ sở hạ tầng công nghệ và pháp lý cho giao dịch tương lai đang được hoàn thiện và mức độ hiệu quả của giao dịch tương lai đã được khẳng định.

Đặc trưng cơ bản của giao dịch tương lai là tiêu chuẩn hóa trên các phương diện:

+ *Đồng tiền giao dịch*: chỉ áp dụng cho một số ngoại tệ là AUD, GBP, CAD, JPY, CHF, EURO

+ *Quy mô hợp đồng*: trên thị trường Chicago: 100.000AUD; 62.500GBP; 100.000CAD; 12.500.000JPY; 125.000EUR; 125.000CHF

+ *Phương pháp yết tỷ giá*: yết giá kiểu Hoa Kỳ được sử dụng trên thị trường Chicago, nghĩa là giá USD của 1 đơn vị ngoại tệ

+ *Ngày đến hạn*: trên thị trường Chicago, các hợp đồng đến hạn vào ngày thứ tư tuần thứ ba của các tháng 1,3,4,6,7,9,10 và 12

+ *Ký quỹ*: Người mua phải ký quỹ một khoản ban đầu gồm khoản đảm bảo thực hiện hợp đồng bằng thư tín dụng NH, trái phiếu kho bạc hoặc tiền mặt và khoản để duy trì hợp đồng

+ *Thanh khoản hợp đồng*: chỉ khoảng 5% số hợp đồng tương lai đã ký được thanh khoản khi đến kỳ hạn bằng cách chuyển tiền giữa người mua và người bán, số hợp đồng còn lại thường được người mua và người bán thanh khoản bù trừ hàng ngày trước khi đến hạn.

Hợp đồng tương lai có thể được thanh khoản hàng ngày và thực hiện nghiệp vụ ký hợp đồng bồi hoàn

+ *Hoa hồng*: khách hàng phải trả hoa hồng cho người môi giới tại các sở giao dịch để nối kết các hợp đồng tương lai. Tại các sở giao dịch chỉ niêm yết một tỷ giá cho người mua và người bán giao dịch, điều này khác với thị trường liên ngân hàng niêm yết tỷ giá mua, tỷ giá bán và không thu phí

+ *Phòng giao khoán*: Tất cả các hợp đồng tương lai đều phải ký kết giữa các khách hàng với phòng giao khoán, các khách hàng không trực tiếp ký hợp đồng tương lai với nhau. Điều này đảm bảo rằng tất cả các hợp đồng tương lai đều được thực hiện, không một bên tham gia hợp đồng nào tự ý phá bỏ hợp đồng dù rủi ro xảy ra

Mục đích giao dịch tương lai là để đầu cơ ngoại tệ nhằm tìm kiếm lợi nhuận. Nhà đầu cơ dự báo một loại ngoại tệ nào đó khi lên giá sẽ ký kết hợp đồng mua, khi xuống giá sẽ ký hợp đồng bán. Hành vi đầu cơ ở đây là đầu cơ giá chứ không phải đầu cơ tiền thực nên khi giao dịch nhà đầu cơ chưa cần vốn.

Giao dịch tương lai cũng được sử dụng như một công cụ phòng chống rủi ro mặc dù rất hạn chế do những đặc điểm của giao dịch. Nguyên lý là khi doanh nghiệp có một lượng ngoại tệ sẽ thu hoặc phải trả. Khi đồng tiền thanh toán sẽ giảm giá hoặc lên giá thì doanh nghiệp ký kết hợp đồng tương lai bán hoặc mua số lượng ngoại tệ đó theo kỳ hạn sẽ thu hoặc phải trả ngoại tệ. Nếu sẽ thu mà đồng tiền giảm giá, hợp đồng bán tương lai sẽ tạo ra một khoản chênh lệch đối ứng, nếu phải trả mà đồng tiền lên giá, hợp đồng tương lai sẽ mua cũng tạo ra một khoản chênh lệch đối ứng nó. Trong cả hai trường hợp, hợp đồng tương lai sẽ hóa giải rủi ro do thay đổi tỷ giá

(iv) Hợp đồng hoán đổi (Swap Transaction)

Giao dịch hoán đổi ngoại tệ là nghiệp vụ đồng thời mua và bán một số lượng ngoại tệ nhất định với hai kỳ hạn khác nhau. Giao dịch hoán đổi ngoại tệ có thể thực hiện trên thị trường liên ngân hàng hoặc giữa ngân hàng với một khách hàng. Giao dịch hoán đổi ngoại tệ điển hình nhất là hoán đổi giao ngay với có kỳ hạn. Một nhà kinh doanh tiền tệ sẽ mua một số lượng nhất định ngoại tệ trên thị trường giao ngay của một ngân hàng và đồng thời bán số lượng ngoại tệ đó theo phương thức có kỳ hạn cho chính ngân hàng đó. Cách thức giao dịch này thường được tiến hành với một ngân hàng vì vậy các nhà kinh doanh tiền tệ không phải gánh chịu rủi ro về tỷ giá hối đoái. Sự khác biệt giữa tỷ giá giao ngay và tỷ giá kỳ hạn đã được biết thông qua niêm yết tỷ giá giao ngay và tỷ giá có kỳ hạn của ngân hàng. Nghiệp vụ hoán đổi giao ngay với có kỳ hạn cũng có thể được thực hiện giữa doanh nghiệp kinh doanh thương mại quốc tế với các ngân hàng. Các doanh nghiệp sử dụng dịch vụ hoán đổi để đáp ứng nhu cầu vốn mua bán hàng hóa, dịch vụ bằng các loại tiền khác nhau trong từng thời kỳ khác nhau trong từng thời kỳ khác nhau. Đồng thời giảm chi phí vốn nếu không sử dụng giao dịch hoán đổi.

Một hình thức giao dịch hoán đổi ngoại tệ phức tạp hơn là hoán đổi có kỳ hạn với có kỳ hạn còn được gọi là nghiệp vụ kỳ hạn hai chiều. Chẳng hạn một doanh nghiệp kinh doanh thương mại quốc tế có thể bán 20 triệu GBP kỳ hạn 2 tháng để nhận USD theo tỷ giá có kỳ

hạn 2 tháng là 1,9880 USD/GBP cho một ngân hàng và đồng thời mua lại 20 triệu GBP bằng USD với kỳ hạn 3 tháng theo tỷ giá có kỳ hạn 3 tháng là 1,6820 USD/GBP của chính ngân hàng đó. Về thực chất giao dịch hoán đổi được xem là kỹ thuật vay vốn bằng các đồng tiền khác nhau để đáp ứng nhu cầu sử dụng của các bên tham gia giao dịch. Vì vậy cả hai bên tham gia giao dịch hoán đổi ngoại tệ cần phải xem xét đến mối quan hệ giữa chênh lệch lãi suất và chênh lệch tỷ giá. Nếu chênh lệch lãi suất đúng bằng chênh lệch tỷ giá thì không bên nào bị thiệt do nghiệp vụ hoán đổi. Nhưng nếu lãi suất không cân bằng thì một bên tham gia giao dịch bị thiệt do khác biệt lãi suất không bù đắp được khác biệt tỷ giá và khi đó phải xem xét lợi ích sử dụng vốn để quyết định

Giao dịch hoán đổi được sử dụng như một công cụ phòng ngừa rủi ro hối đoái. Nếu không sử dụng nghiệp vụ hoán đổi, các doanh nghiệp tham gia thị trường ngoại hối buộc phải mua hoặc bán các loại ngoại tệ để có được loại tiền tệ đáp ứng nhu cầu kinh doanh và do đó phải gánh chịu hai khoản thiệt hại là chênh lệch giá mua, giá bán và khi cần lại ngoại tệ ban đầu lại phải tiếp tục mua bán trên thị trường. Nghiệp vụ hoán đổi sẽ cho phép tránh được thiệt hại này do các bên tham gia sẽ có được loại ngoại tệ mong muốn ở cùng tỷ giá mà không phải mua bán trên thị trường. Giao dịch hoán đổi sẽ giúp cho các doanh nghiệp kinh doanh thương mại quốc tế có được loại ngoại tệ mong muốn để sử dụng trong dài hạn mà không cần chịu rủi ro do thay đổi tỷ giá.

Tại Việt Nam, giao dịch hoán đổi đã giúp cho các ngân hàng thương mại giải quyết được nhu cầu về vốn để thực hiện các hoạt động kinh doanh và tín dụng mà không cần thông qua mua bán trên thị trường và giảm được thiệt hại do biến động tỷ giá.

(v) Hợp đồng quyền chọn (Currency Option)

Quyền chọn ngoại tệ là thỏa thuận giữa doanh nghiệp và các tổ chức tài chính theo đó bên mua quyền chọn có quyền được mua hoặc bán, nhưng không bắt buộc một lượng ngoại tệ nhất định với tỷ giá ấn định trước vào một thời điểm hoặc khoản thời gian cụ thể trong tương lai. Bên mua quyền chọn phải trả một khoản phí (giá quyền chọn) cho bên bán quyền chọn (tổ chức tài chính) ngay khi ký hợp đồng. Kỳ hạn quyền chọn có thể là 3 ngày (Spot option) đến 12 tháng (Forward option). Người bán quyền chọn bắt buộc phải thực hiện giao dịch khi người mua quyền chọn yêu cầu.

Giao dịch quyền chọn được Sở giao dịch chứng khoán Philadelphia (Hoa Kỳ) thực hiện lần đầu tiên vào 12/1982. Giao dịch quyền chọn đã nhanh chóng được thực hiện rộng rãi trên thị trường tài chính thế giới và các doanh nghiệp kinh doanh thương mại nhanh chóng nhận thấy được lợi ích của giao dịch quyền chọn nên ngày càng tích cực tham gia.

Ở Việt Nam giao dịch quyền chọn được Eximbank thực hiện lần đầu tiên vào năm 2002, sau đó được nhiều ngân hàng thương mại như ACB, Techcombank áp dụng cho các khách hàng là các doanh nghiệp kinh doanh thương mại quốc tế.

Để hiểu và vận dụng phương thức giao dịch quyền chọn, cần lưu ý một số điểm sau:

+ Giao dịch quyền chọn: được thể hiện bằng hợp đồng giao quyền chọn cho người mua, nhưng không bắt buộc, được mua hay bán một số lượng ngoại tệ nhất định với tỷ giá cố định vào một thời điểm trong tương lai.

+ Người bán quyền chọn (Writer/Grantor) được quyền thu phí quyền chọn và có nghĩa vụ thực hiện yêu cầu của người mua quyền chọn (Buyer/Holder). Người mua quyền chọn trả phí và có quyền thực hiện hay từ bỏ quyền chọn

+ Giao dịch quyền chọn có thể thực hiện dưới hình thức “quyền chọn mua” hoặc “quyền chọn bán”. Quyền chọn mua là hợp đồng quyền chọn mà người mua quyền chọn có quyền thực hiện hay từ bỏ quyền được mua một số lượng ngoại tệ với tỷ giá cố định vào một thời điểm trong tương lai. Quyền chọn bán là hợp đồng quyền chọn mà người mua quyền chọn có quyền thực hiện hay từ bỏ quyền được bán một số lượng ngoại tệ với tỷ giá cố định vào một thời điểm trong tương lai.

+ Tiền tệ cơ sở: là đồng tiền lựa chọn để giao dịch. Giá của tiền tệ cơ sở là căn cứ để xác định giá trị quyền chọn.

+ Tỷ giá thực hiện: là tỷ giá cụ thể của tiền tệ cơ sở sẽ được áp dụng khi người mua quyền chọn yêu cầu thực hiện quyền chọn.

+ Thời hạn của quyền chọn: là thời hạn có hiệu lực của hợp đồng quyền chọn, từ khi ký hợp đồng đến ngày đến hạn.

+ Giao dịch quyền chọn kiểu Hoa Kỳ và giao dịch quyền chọn kiểu Châu Âu: Giao dịch quyền chọn kiểu Hoa Kỳ cho phép người mua quyền chọn được thực hiện hợp đồng vào bất kỳ thời điểm nào nằm trong thời hạn của quyền chọn. Giao dịch quyền chọn kiểu Châu Âu chỉ cho phép người mua quyền chọn thực hiện hợp đồng khi đến ngày đến hạn.

+ Phí quyền chọn: là khoản chi phí mà người mua quyền chọn phải trả cho người bán quyền chọn, thường được trả trước. Phí quyền chọn thường được quy định bằng % so với tổng số giá trị hợp đồng quyền chọn khi thực hiện các giao dịch quyền chọn với NH hoặc bằng một số lượng nội tệ so với một ngoại tệ giao dịch quyền chọn.

+ Lãi, lỗ hoặc hòa vốn của giao dịch quyền chọn: Một hợp đồng quyền chọn mà tỷ giá thực hiện ngang bằng tỷ giá giao ngay của đồng tiền cơ sở thì sẽ hòa vốn. Hợp đồng quyền chọn sẽ sinh lời nếu tỷ giá giao ngay trên thị trường diễn biến thuận lợi theo đúng dự báo của người mua quyền chọn. Hợp đồng quyền chọn mua sẽ sinh lời nếu tỷ giá thực hiện thấp hơn tỷ giá giao ngay hiện tại khi đến hạn. Ngược lại hợp đồng quyền chọn bán sẽ sinh lời khi tỷ giá thực hiện cao hơn tỷ giá giao ngay hiện tại khi đến hạn. Ngược với trường hợp trên hợp đồng quyền chọn mua sẽ lỗ khi tỷ giá thực hiện cao hơn tỷ giá giao ngay hiện tại trên thị trường và hợp đồng quyền chọn bán sẽ lỗ khi tỷ giá thực hiện thấp hơn tỷ giá giao ngay trên thị trường

Giao dịch quyền chọn là một công cụ để các doanh nghiệp kinh doanh thương mại quốc tế tự bảo hiểm rủi ro do biến động tỷ giá. Giao dịch quyền chọn khắc phục được nhược điểm của giao dịch có kỳ hạn là tính bắt buộc thực hiện khi đến hạn. Nếu tỷ giá biến động thuận lợi, người mua quyền chọn có thể yêu cầu thực hiện giao dịch và tận dụng được cơ hội kinh doanh. Trái lại, người mua quyền chọn sẽ từ bỏ giao dịch và chịu thiệt khoản phí quyền chọn. Giao dịch quyền chọn còn được sử dụng vào mục đích đầu cơ. Doanh nghiệp kinh doanh thương mại quốc tế có thể có một khoản sẽ thu hoặc phải trả với một lượng ngoại tệ nhất định trong tương lai, doanh nghiệp có thể mua hợp đồng quyền chọn bán hoặc quyền chọn mua

trên thị trường ngoại hối. Tùy thuộc vào tỷ giá giao ngay trên thị trường vào ngày đến hạn, doanh nghiệp có thể có lợi, thiệt hại hay hòa vốn

Việc quyết định lựa chọn giải pháp nào không chỉ đơn thuần phụ thuộc vào lợi ích và chi phí mà phụ thuộc vào khả năng thương lượng và khả năng cung cấp giải pháp đó trên thị trường

- Hợp đồng xuất nhập khẩu song hành: tiến hành song hành cùng một lúc cả hai hợp đồng có giá trị và thời hạn tương đương nhau. Nếu tỷ giá tăng lên sẽ sử dụng phần lãi do biến động tỷ giá từ hợp đồng xuất khẩu để bù đắp phần tổn thất do biến động tỷ giá của hợp đồng nhập khẩu và ngược lại. Dù tỷ giá tăng hay giảm thì rủi ro tỷ giá luôn được trung hòa

Cách này đơn giản, hữu hiệu, dễ thực hiện và ít tốn kém nếu có thể hoạt động đa dạng hóa cả xuất khẩu và nhập khẩu. Tuy nhiên là khả năng tìm kiếm cùng một lúc cả hai hợp đồng có thời hạn và giá trị tương đương

- Sử dụng quỹ dự phòng rủi ro tỷ giá: khi có phần lợi nhuận do biến động tỷ giá, trích phần lợi nhuận này lập quỹ dự phòng bù đắp rủi ro tỷ giá. Khi tỷ giá biến động bất lợi làm tổn thất thì sử dụng quỹ này để bù đắp

Cách này đơn giản, không tốn kém chi phí. Tuy nhiên cần quản lý quỹ để không lạm dụng vào việc khác

- Sử dụng hợp đồng kỳ hạn: Với hợp đồng này tỷ giá mua và bán được xác định trước và cố định nên tránh được rủi ro tỷ giá

- Sử dụng hợp đồng hoán đổi: là dạng hợp đồng kết hợp giữa hợp đồng giao ngay và hợp đồng kỳ hạn giữa hai thời điểm thỏa thuận và đáo hạn. Do vậy, nếu hợp đồng kỳ hạn có thể sử dụng như một công cụ phòng ngừa rủi ro tỷ giá thì hợp đồng hoán đổi cũng có thể sử dụng để phòng ngừa rủi ro tỷ giá

- Sử dụng hợp đồng quyền chọn:

- + Quyền chọn mua là một tài sản tài chính cho phép người mua nó có quyền, nhưng không bắt buộc, được mua một số lượng ngoại tệ theo tỷ giá cố định biết trước trong một thời hạn nhất định

- + Quyền chọn bán là một tài sản tài chính cho phép người mua nó có quyền, nhưng không bắt buộc, được bán một số lượng ngoại tệ theo tỷ giá cố định biết trước trong một thời hạn nhất định

Hợp đồng quyền chọn trên thị trường ngoại hối cũng có thể sử dụng như một công cụ phòng ngừa rủi ro tỷ giá

- Sử dụng thị trường tiền tệ: là cách thức vận dụng kết hợp các giao dịch mua bán ngoại tệ trên thị trường ngoại hối với các giao dịch vay và cho vay trên thị trường tiền tệ để cố định các khoản phải thu hoặc phải trả để không lệ thuộc vào biến động tỷ giá

CÂU HỎI ÔN TẬP VÀ THẢO LUẬN

1. Tỷ giá hối đoái là gì?
2. Yết giá trực tiếp, yết giá gián tiếp là gì?

3. Các phương pháp xác định tỷ giá? Nội dung, ưu nhược điểm
4. Xác định tỷ giá chéo với
 - Hai đồng tiền cùng là đồng tiền yết giá?
 - Hai đồng tiền cùng là đồng tiền định giá?
 - Hai đồng tiền ở hai vị trí khác nhau?
5. Trình bày các nhân tố ảnh hưởng đến tỷ giá hối đoái?
6. Để ổn định tỷ giá, cần có những biện pháp nào?
7. Thế nào là rủi ro tỷ giá? Hãy trình bày những tác động và biện pháp hạn chế rủi ro tỷ giá?
8. Một Công ty xuất nhập khẩu đồng thời cùng một lúc nhận được tiền hàng xuất khẩu 50.000 EUR và phải thanh toán tiền hàng nhập khẩu 100.000 AUD. Các thông số thị trường hiện hành như sau:

Tỷ giá giao ngay AUD/USD = 0,6714 – 0,6723

EUR/USD = 1,1612 – 1,1622

USD/VND = 20.600 – 20.680

Yêu cầu: a/ Tính tỷ giá chéo giao ngay

b/ Nêu các phương án tính thu nhập bằng đồng ngân hàng Việt Nam của Công ty

c/ Là nhà kinh doanh anh (chị) chọn phương án nào? Tại sao?

9. Một đơn vị kinh doanh dịch vụ có nguồn thu là 100.000 USD, trong khi đó phải chi trả tiền vay là 52.000EUR, số còn lại, đơn vị chuyển ra VND để thực hiện đầu tư xây dựng cơ bản.

a/ Hãy tính số VND sau khi quy đổi để đầu tư là bao nhiêu? Biết rằng tỷ giá được công bố như sau:

USD /VND = 19.040/60

USD /EUR = 0,8640/42

b/ Giả sử so với năm trước, VND tăng giá 10% so với USD, hãy tính số VND mà doanh nghiệp Việt Nam bị thiệt khi đổi số USD nói trên ra VND?

10. Một đơn vị kinh doanh dịch vụ có nguồn thu 30 tỷ VND, đồng thời phải thanh toán tiền nhập khẩu thiết bị đầu tư là 50.000.000JPY. Số còn lại chuyển thành USD để dự trữ. Biết rằng tỷ giá giao ngay được công bố như sau:

USD /VND = 19.040/60 JPY/VND = 145/150

a/ Hãy tính số USD còn lại để dự trữ là bao nhiêu?

b/ Tính tỷ giá có kỳ hạn 3 tháng ($F^3_{USD/VND}$) biết:

$R_{USD} = 9,5\%-10,5\%/năm$; $R_{VND} = 11\%-12\%/năm$;

11. Một Công ty xuất nhập khẩu Việt nam đồng thời nhận được tiền xuất khẩu là 4.800.000 NZD và phải thanh toán tiền nhập khẩu là 4.000.000 SGD. Tỷ giá giao ngay hiện hành là:

$S(USD/SGD) = 1,5050 - 1,5060$

$S(NZD/ USD) = 0,6075 - 0,6085$

$S(USD/VND) = 20.600 - 20.680$

Yêu cầu:

a/ Tính $S(\text{SGD}/\text{VND})$; $S(\text{NZD}/\text{VND})$; $S(\text{NZD}/\text{SGD})$

b/ Nêu các phương án tính thu nhập của Công ty bằng VND

c/ Là nhà kinh doanh Ngân hàng bạn chọn phương án nào? Tại sao?

12. Một Công ty xuất nhập khẩu Việt nam đồng thời nhận được tiền xuất khẩu là 3.000.000 CNY và phải thanh toán tiền nhập khẩu là 40.000.000 JPY. Tỷ giá giao ngay hiện hành là:

$$S(\text{USD}/\text{JPY}) = 115,15 - 115,25$$

$$S(\text{USD} / \text{CNY}) = 7,7575 - 7,7585$$

$$S(\text{USD}/\text{VND}) = 20.600 - 20.680$$

Yêu cầu:

a/ Tính $S(\text{JPY}/\text{VND})$; $S(\text{CNY}/\text{VND})$; $S(\text{CNY}/\text{JPY})$

b/ Nêu các phương án tính thu nhập của Công ty bằng VND

c/ Là nhà kinh doanh Ngân hàng, bạn chọn phương án nào? Tại sao?

13. Một Công ty xuất nhập khẩu Việt nam đồng thời nhận được tiền xuất khẩu là 65.000 EUR và phải thanh toán tiền nhập khẩu là 100.000 AUD. Tỷ giá giao ngay hiện hành là:

$$S(\text{AUD}/\text{USD}) = 0,6714 - 0,6723$$

$$S(\text{EUR}/ \text{USD}) = 1,1612 - 1,1622$$

$$S(\text{USD}/\text{VND}) = 20.600 - 20.680$$

Yêu cầu:

a/ Tính $S(\text{AUD}/\text{VND})$; $S(\text{EUR}/\text{VND})$; $S(\text{EUR}/\text{AUD})$

b/ Nêu các phương án tính thu nhập của Công ty bằng VND

c/ Là nhà kinh doanh Ngân hàng, bạn chọn phương án nào? Tại sao?

CHƯƠNG 3

CÁC PHƯƠNG TIỆN THANH TOÁN QUỐC TẾ

3.1 HỒI PHIẾU (BILL OF EXCHANGE, DRAFT)

3.1.1 Khái niệm và đặc điểm

1. Khái niệm

Hối phiếu đã xuất hiện từ khá lâu từ thế kỷ 14, lúc đầu là hối phiếu tự nhận do người mắc nợ lập trao cho người chủ nợ, nhưng bước sang thế kỷ 16 hối phiếu đòi nợ xuất hiện do chủ nợ lập yêu cầu người mắc nợ phải thanh toán tiền cho người thứ ba hay người cầm hối phiếu. Thông qua kỹ thuật chuyển nhượng cùng với sự phát triển mạnh mẽ của quan hệ mua bán quốc tế, hối phiếu ngày càng được sử dụng rộng rãi, phổ biến, hơn 80% quan hệ giao dịch mua bán giữa các nước với nhau sử dụng hối phiếu. Hối phiếu có thể chuyển hoá thành tiền mặt ngay bất cứ lúc nào thông qua tỷ giá nghiệp vụ chiết khấu hối phiếu và cầm cố hối phiếu ở ngân hàng.

Định nghĩa :Hối phiếu là một mệnh lệnh trả tiền vô điều kiện do một người ký phát cho một người khác yêu cầu người này khi nhìn thấy hối phiếu hoặc đến một ngày cụ thể nhất định, hoặc đến một ngày xác định trong tương lai phải trả một số tiền nhất định cho một người nào đó hoặc theo lệnh của người này trả cho một người khác hoặc trả cho người cầm hối phiếu.

Những đối tượng có liên quan tới hối phiếu:

- Người ký phát hối phiếu (Drawer): Là nhà xuất khẩu, người bán, người cung ứng dịch vụ.
- Người trả tiền hối phiếu (Drawee) : Là người mà hối phiếu gửi đến để đòi tiền, là người mua, nhà nhập khẩu, người nhận dịch vụ hoặc là một người nào khác do người trả tiền chỉ định thường là các ngân hàng đại diện cho nhà nhập khẩu như ngân hàng mở L/C, hay ngân hàng xác nhận, ngân hàng thanh toán.
- Người hưởng lợi hối phiếu (Beneficiary): Là người trực tiếp được hưởng số tiền ghi trên hối phiếu. Riêng ở Việt nam theo chế độ quản lý ngoại hối thì người hưởng lợi thường là các ngân hàng thương mại kinh doanh ngoại hối được ngân hàng Nhà nước cấp giấy phép kinh doanh ngoại hối.

2. Đặc điểm của hối phiếu

Hối phiếu có ba đặc điểm:

- *Tính trừu tượng*: Trên tờ hối phiếu ghi số tiền phải trả cho ai, thời gian địa điểm phát sinh hối phiếu mà không ghi rõ nguyên nhân phát sinh hối phiếu, tức nội dung kinh tế của hối phiếu.
- *Tính bắt buộc* : Người trả tiền hối phiếu bắt buộc phải trả tiền hối phiếu mà không được từ chối vì bất cứ lý do gì. Tính bắt buộc của hối phiếu được pháp luật đảm bảo.
- *Tính lưu thông*: Hối phiếu có thể chuyển nhượng từ tay người này qua tay người khác thông qua thủ tục ký hậu hối phiếu trong thời gian có hiệu lực của hối phiếu. Như vậy

hối phiếu là một chứng từ có giá được lưu thông như các chứng từ có giá khác như cổ phiếu, trái phiếu...

3.1.2 Cách thức thành lập hối phiếu (Hình thức của hối phiếu)

- Hối phiếu phải được lập bằng văn bản, hình mẫu có thể là do ngân hàng hoặc các công ty quy định và phát hành.

- Ngôn ngữ của hối phiếu là ngôn ngữ viết, đánh máy hoặc in sẵn bằng một thứ tiếng nhất định và thống nhất. Tiếng Anh là ngôn ngữ thông dụng của hối phiếu. Một hối phiếu được tạo lập bằng nhiều ngôn ngữ khác nhau sẽ không có giá trị pháp lý.

- Những hối phiếu viết bằng bút chì, mực dễ phai hay bằng mực đỏ đều không có giá trị.

- Về số lượng hối phiếu có thể lập thành một bản hay nhiều bản, mỗi bản có đánh số thứ tự và các văn bản đều có giá trị như nhau. Thông thường là hai bản, một bản được đánh số thứ tự bản thứ nhất ghi số (1), bản thứ hai ghi số (2) và có giá trị ngang nhau, nhưng chỉ có một bản được thanh toán.

+ Trên bản thứ nhất ghi: " At... sight of this first bill of exchange (second of the same tenor and date being unpaid) - Ngay sau khi nhìn thấy bản thứ nhất của tờ hối phiếu này (bản thứ hai viết cùng nội dung ngày tháng không trả tiền).

+ Trên bản thứ hai ghi: " At... sight of this second bill of exchange (first of the same tenor and date being unpaid) - Ngay sau khi nhìn thấy bản thứ hai của tờ hối phiếu này (bản thứ nhất viết cùng nội dung ngày tháng không trả tiền).

Ví dụ về mẫu hối phiếu được sử dụng chủ yếu :

Mẫu 1 - Hối phiếu trong phương thức thanh toán nhờ thu

No EM143	BILL OF EXCHANGE
FFOR USD 100000.00	
Tokyo, May 12 2003	
At 90 days after sight of this first bill of exchange (second of the same of the tenor and date being unpaid)	
Pay to the order of The SUMIMOTO BANK, LIMITED	
The sum of UNITED STATES DOLLAR TEN THOUSAND ONLY	
To GLOBAL CO. LTD	MUSUMI TRADING CO. LTD
65 Le Loi street	TOKYO JAPAN
District 1 Ho Chi Minh City	
VIETNAM	
Signed	

Mẫu 2 - Hối phiếu trong phương thức tín dụng chứng từ

No EM143	BILL OF EXCHANGE
FFOR USD 100000.00	
Tokyo, May 12 2003	
At sight of this first bill of exchange (second of the same of the tenor and date being uppaid).	
Pay to ther order of The SUMIMOTO BANK, JAPAN	
The sum of UNITED STATES DOLLAR TEN THOUSAND OULY	
Value received as per our invoice(s) NO 01/CT/02 dated: May 12 2002	
Drawn under: BANK FOR FOREIGN TRADE OF VIETNAM, HOCHIMINH CITY	
Irrevocable L/C NO 20/608 212 dated May 1 2003	
To: BANK FOR FOREIGN TRADE OF VIETNAM, HOCHIMINH CITY	TOPER INTERNATIONAL ASIA LTD. FERDINAR STR JAPAN Signed

3.1.3 Nội dung của hối phiếu

1. Tiêu đề của hối phiếu

Hối phiếu phải được ghi tiêu đề là **BILL OF EXCHANGE** hoặc **EXCHANGE FOR** được in với cỡ chữ to nhằm để phân biệt hối phiếu với các chứng khoán khác đang lưu thông trên thị trường. nếu không ghi tiêu đề thì hối phiếu vô giá trị. Nếu dùng **BILL OF EXCHANGE** thì thường tiêu đề được đặt chính giữa trên cùng văn bản hối phiếu. Nếu dùng **EXCHANGE FOR** thì tiêu đề thường được đặt ở trên cùng và bên trái văn bản hối phiếu

2. Số hiệu của hối phiếu

Để dễ dàng gọi tên và tham chiếu khi cần thiết, mỗi hối phiếu đều được gán cho một số hiệu nhất định. Số hiệu do người ký phát hối phiếu đặt ra, được ghi sau chữ No. Và đặt trên cùng bên trái của văn bản hối phiếu.

3. Địa điểm và ngày ký phát hối phiếu

+ Địa điểm: Thông thường địa điểm ký phát hối phiếu là nơi ký phát hối phiếu hay một nơi khác vì nơi lập hoặc nơi cư trú của người ký phát hối phiếu có thể khác nhau. Nếu trên hối phiếu không ghi nơi ký phát hối phiếu thì địa chỉ bên cạnh tên của người ký phát hối phiếu được coi là địa điểm ký phát hối phiếu và nếu trên hối phiếu không ghi địa chỉ của người ký phát thì hối phiếu đó không có giá trị.

+ Ngày ký phát hối phiếu: Có ý nghĩa quan trọng là thời điểm xác định việc thanh lập hối phiếu, xác định năng lực pháp lý của người ký phát hối phiếu, đồng thời cũng là cơ sở để xác định kỳ hạn trả tiền của hối phiếu. Ví dụ trong hối phiếu có ghi " Trả sau 60 ngày kể từ

ngày ký phát hối phiếu" có nghĩa là kỳ hạn trả tiền của hối phiếu được tính từ ngày ký phát cho đến 60 ngày sau. Đó là cơ sở để xác định thời hạn tối đa để xuất trình chứng từ đồng thời là cơ sở kiểm tra tính đồng nhất của bộ chứng từ. Trong phương thức tín dụng chứng từ thông thường ngày lập hối phiếu không được trước ngày lập hoá đơn mở L/C và phải nằm trong ngày có hiệu lực của L/C.

4. Mệnh lệnh trả tiền vô điều kiện

Hối phiếu là mệnh lệnh trả tiền chứ không phải là yêu cầu trả tiền. Điều này có nghĩa là việc trả tiền của hối phiếu không được gắn với bất cứ điều kiện nào, nếu có thì trở nên vô giá trị. Vì thế trên hối phiếu thường ghi câu: Pay to order of.. .. (trả tiền theo lệnh của ...).

5. Số tiền trên hối phiếu

Là một số tiền nhất định phải được ghi rõ ràng chính xác bằng số ở góc trái trên của tờ hối phiếu và ghi bằng chữ trong văn bản hối phiếu. Số tiền ghi bằng số và bằng chữ trong hối phiếu phải khớp nhau, nếu không khớp nhau thì được quyền lựa chọn trong các trường hợp sau:

- + Nếu không ghi số thì trả theo chữ
- + Nếu số tiền bằng chữ và số khác nhau thì trả tiền theo chữ.
- + Nếu số tiền được ghi hai lần bằng chữ và số hoặc bằng chữ khác nhau thì được quyền lựa chọn số tiền nhỏ hơn nhưng không được vượt quá số tiền ghi trên hoá đơn và số tiền ghi trên L/C.

6. Kỳ hạn trả tiền

Là ngày mà người trả tiền có nhiệm vụ trả tiền. Có hai cách trả tiền: trả ngay và trả sau một khoảng thời gian nhất định.

+ Trả ngay có nghĩa là việc trả tiền được thực hiện ngay sau khi nhìn thấy hối phiếu, sau khi hối phiếu được xuất trình đòi tiền người mua. Cho nên trên hối phiếu giữa hai từ At và "Sight" không có ghi số ngày. Ví dụ : " at sight of the frist Bill of exchange" (ngay sau khi nhìn thấy bản thứ nhất của hối phiếu).

+ Trả sau có nghĩa là việc trả tiền được thực hiện sau một khoảng thời gian nhất định. Có nhiều cách sau:

- * Trả sau bao nhiêu ngày khi nhìn thấy hối phiếu (At 90 days after sight).
- * Trả sau bao nhiêu ngày kể từ ngày giao hàng, ngày lập vận đơn (At 60 days after Bill of exchange of lading date, shipment date)
- * Trả sau bao nhiêu ngày kể từ ngày ký phát hối phiếu. (At 60 days after date...)

7. Người hưởng lợi hối phiếu

Tên họ địa chỉ người hưởng lợi hối phiếu phải được ghi rõ ràng đầy đủ. Theo luật quản chế ngoại hối của nước ta người hưởng lợi hối phiếu là các ngân hàng thương mại kinh doanh ngoại hối được ngân hàng Nhà nước cấp giấy phép kinh doanh.

8. Người trả tiền hối phiếu

Tên họ người trả tiền hối phiếu phải được ghi rõ ràng cụ thể giống như tên đăng ký pháp nhân được ghi vào góc trái phía dưới vào chỗ có chữ "TO". Địa điểm của người trả tiền

hối phiếu phải được ghi rõ ràng trên hối phiếu. Nếu hối phiếu sử dụng phương thức tín dụng chứng từ thì sau chữ "TO" ghi tên ngân hàng mở L/C.

9. Người ký phát hối phiếu

Tên, địa chỉ và chữ ký của người ký phát hối phiếu được ghi bên phải góc dưới của tờ hối phiếu. Chữ ký của người ký phát hối phiếu phải là chữ ký của người có đủ năng lực hành vi và năng lực pháp luật thể hiện ý chí cam kết của họ nên do chính tay người lập hối phiếu ký. Các chữ ký dưới dạng in, photocopy đều không có giá trị pháp lý.

10. Địa điểm trả tiền hối phiếu

Địa điểm trả tiền của hối phiếu là địa điểm ghi trên tờ hối phiếu đó. Nếu không ghi rõ hoặc không ghi có thể lấy địa chỉ bên cạnh tên của người trả tiền làm địa điểm trả tiền.

3.1.4 Quyền lợi và nghĩa vụ của những người liên quan tới hối phiếu.

1. Người ký phát hối phiếu

Là người được thanh toán, trong ngoại thương chính là nhà xuất khẩu, nhà cung ứng dịch vụ.

- Quyền lợi:

- + Quyền được hưởng lợi ghi trên tờ hối phiếu đó.
- + Quyền được chuyển nhượng quyền hưởng lợi cho người khác.

- Trách nhiệm:

- + Ký phát hối phiếu theo đúng pháp luật hiện hành.
- + Ký tên vào bên phải, góc dưới mặt trước của hối phiếu.
- + Khi hối phiếu được chuyển nhượng bị từ chối trả tiền có trách nhiệm hoàn trả tiền cho người hưởng lợi của tờ hối phiếu đó trừ trường hợp hối phiếu đó là hối phiếu miễn truy đòi lại người ký phát hối phiếu.

2. Người trả tiền hối phiếu

Là người thanh toán. Trong ngoại thương đó là nhà nhập khẩu, người sử dụng dịch vụ từ nước ngoài hoặc là ngân hàng mở thư tín dụng.

- Quyền lợi: được quyền từ chối trả tiền hối phiếu khi chưa ký nhận nhưng phải phù hợp với luật thống nhất hối phiếu ULB 1930 về vấn đề này.

- Trách nhiệm:

- + Trả tiền theo đúng những quy định trong hối phiếu.
- + Nếu là hối phiếu có kỳ hạn, phải ký chấp nhận trả tiền khi nhìn thấy hối phiếu.

3- Người hưởng lợi hối phiếu

Là người có quyền được nhận số tiền của hối phiếu. Người hưởng lợi có thể là người ký phát hối phiếu, người được chuyển nhượng quyền hưởng lợi hối phiếu bằng thủ tục ký hậu.

4. Người chuyển nhượng hối phiếu

Là người được hưởng quyền lợi hối phiếu của mình chuyển cho người khác bằng thủ tục ký hậu. Như vậy người chuyển nhượng đầu tiên là người ký phát hối phiếu.

3.1.5 Các loại hối phiếu

Việc phân loại hối phiếu dựa vào các tiêu thức sau:

1. Căn cứ vào người tạo lập

- Hối phiếu thương mại: Là hối phiếu do người bán ký phát đòi tiền người mua, việc tạo lập hối phiếu không có sự tham gia của ngân hàng.

- Hối phiếu ngân hàng: Là hối phiếu do ngân hàng ký phát đòi tiền ở người khác, sự thành lập hối phiếu có sự tham gia của ngân hàng.

2. Căn cứ vào thời hạn trả tiền

- Hối phiếu trả tiền ngay (at sight Bill, at sight draft): Là loại hối phiếu mà khi nhìn thấy hối phiếu người trả tiền phải trả ngay số tiền ghi trên hối phiếu cho người hưởng lợi hối phiếu hay người cầm hối phiếu.

- Hối phiếu có kỳ hạn (USANCE BILL, USANCE DRAFT, Time Draft) là loại hối phiếu mà việc trả tiền được tiến hành sau một khoảng thời gian nhất định. Thông thường hối phiếu có kỳ hạn có ba trường hợp: Trả sau bao nhiêu ngày nhìn thấy hối phiếu, trả sau bao nhiêu ngày ký phát hối phiếu, trả sau bao nhiêu ngày lập vận đơn đường biển, ngày giao hàng.

3. Căn cứ vào chứng từ kèm theo

- Hối phiếu trơn (Clean Bill) là hối phiếu mà việc trả tiền không kèm theo điều kiện nào có liên quan tới việc trao chứng từ hàng hoá, được dùng trong phương thức nhờ thu trơn.

- Hối phiếu kèm chứng từ (Documentary Bill) là hối phiếu mà việc trả tiền có kèm điều kiện về chứng từ, nếu người trả tiền đồng ý trả tiền hoặc chấp nhận trả tiền thì ngân hàng mới giao bộ chứng từ, được sử dụng trong phương thức nhờ thu kèm chứng từ và phương thức tín dụng chứng từ.

4. Căn cứ vào tính chất chuyển nhượng

- Hối phiếu đích danh (Nominal Bill, Name bill) là loại hối phiếu ghi rõ tên người hưởng lợi, hối phiếu này không được chuyển nhượng.

- Hối phiếu trả cho người cầm hối phiếu (Bearer bill) là loại hối phiếu vô danh trên hối phiếu không tên người hưởng lợi mà chỉ ghi trả cho người cầm hối phiếu (Pay to bearer). Đối với loại hối phiếu này ai giữ sẽ là người hưởng lợi.

- Hối phiếu theo lệnh: là hối phiếu có ghi "Pay to the order of..." (trả tiền theo lệnh). Hối phiếu này được chuyển nhượng dưới hình thức ký hậu nên được sử dụng rộng rãi trong thanh toán quốc tế.

3.1.6 Các nghiệp vụ liên quan tới hối phiếu

1. Chấp nhận hối phiếu (Acceptance)

Chấp nhận hối phiếu là hành vi cam kết trả tiền của người có nghĩa vụ trả tiền khi hối phiếu đến hạn thanh toán. Hành vi pháp lý này được thể hiện bằng chữ, ngày tháng và chữ ký của người đó ở mặt trước phía dưới góc trái của tờ hối phiếu sau dòng chữ "to".

Sự chấp nhận hối phiếu được ghi bằng chữ như : Xác nhận, đồng ý, chấp nhận, đồng ý trả tiền. Tùy theo từng trường hợp cụ thể nếu trên hối phiếu có ghi câu "trả sau bao nhiêu ngày kể từ ngày ký phát" thì khi chấp nhận hối phiếu bắt buộc phải ghi ngày ký phát hối phiếu vì đây là cơ sở tính ra kỳ hạn trả tiền của hối phiếu. Nếu trên hối phiếu có ghi câu trả sau bao nhiêu ngày kể từ ngày ký phát hối phiếu, sau bao nhiêu ngày lập vận đơn đường biển, sau bao nhiêu ngày giao hàng thì không nhất thiết phải ghi ngày chấp nhận hối phiếu, có nghĩa là có

thể ghi hoặc không ghi ngày chấp nhận hối phiếu cũng được vì đây không phải là cơ sở tính ra kỳ hạ trả tiền.

Hối phiếu sau khi ký phát, trong một thời gian nhất định phải được xuất trình cho người trả tiền để người này ký chấp nhận. Nếu không có quy định cụ thể về thời gian thì theo quy định của ULB thời hạn xuất trình để được chấp nhận là 12 tháng.

Cần phân biệt một số khái niệm sau:

- Ngày chấp nhận hối phiếu (date of acceptance) là ngày mà người trả tiền thấy tờ hối phiếu và ký chấp nhận hối phiếu.

- Ngày xuất trình hối phiếu (date of presentation) là ngày mà người hưởng lợi cuối cùng phải chuyển hối phiếu đến người trả tiền theo qui định là trong vòng một năm kể từ ngày ký phát hối phiếu. nếu quá ngày đó mà hối phiếu không được xuất trình thì hối phiếu trở nên vô giá trị.

- Ngày trả tiền hối phiếu (date of payment): là ngày mà người trả tiền hối phiếu phải trả tiền cho người cầm hối phiếu.

Hối phiếu sau khi đã được chấp nhận thì rất đáng tin cậy trong thanh toán, do đó có thể chuyển nhượng thông qua thủ tục ký hậu hoặc chiết khấu ở ngân hàng.

2. Ký hậu hối phiếu (Endorsement)

(i) Khái niệm

Ký hậu hối phiếu là thủ tục chuyển giao quyền sở hữu hối phiếu từ người hưởng lợi này sang người hưởng lợi khác bằng cách người được hưởng lợi ký vào mặt sau của tờ hối phiếu theo đúng quy định và trao tờ hối phiếu cho người được chuyển nhượng. Điều này có nghĩa là khi đến hạn thanh toán người chấp nhận trả tiền không thanh toán cho người hưởng lợi hối phiếu ban đầu mà thanh toán cho người chủ mới của hối phiếu tức là người cầm hối phiếu.

Hối phiếu được chuyển nhượng bao nhiêu lần thì mặt sau của hối phiếu có bấy nhiêu dòng chuyển nhượng nếu như mặt sau không đủ chỗ thì phải lập thêm phụ lục theo quy định. Chuyển nhượng phải tiến hành liên tục, khi đây chuyển chuyển nhượng bị ngắt quãng thì chuyển nhượng tiếp theo là không có giá trị.

(ii) Ý nghĩa pháp lý của việc ký hậu

- + Thừa nhận quyền hưởng lợi của người được chuyển nhượng. Người nào cầm hối phiếu trong tay thì người đó là chủ sở hữu pháp lý của hối phiếu, được chứng minh qua đây chuyển chuyển nhượng, người này được toàn quyền sở hữu và sử dụng hối phiếu đó.

- + Thông qua việc ký hậu xác định trách nhiệm của người ký hậu về việc trả tiền của hối phiếu được chuyển nhượng nhằm đảm bảo quyền lợi của người thụ hưởng kế tiếp. Nếu người trả tiền đến hạn thanh toán vì một lý do nào đó từ chối việc trả tiền thì người ký hậu phải có trách nhiệm thanh toán cho người được chuyển nhượng.

(iii) Các hình thức ký hậu

- Ký hậu để trống (blank endorsement): Là loại ký hậu không chỉ định cụ thể người hưởng lợi kế tiếp là ai do thủ tục ký hậu mang lại. Với loại ký hậu này việc chuyển nhượng

hối phiếu tiếp theo bằng cách trao tay người nào cầm hối phiếu sẽ là người hưởng lợi hối phiếu.

- Ký hậu theo lệnh (to order endorsement): là loại ký hậu chỉ định một cách suy đoán người hưởng lợi hối phiếu, thường được ghi như sau: " Pay to the order of MR. Bill Clinton signed" (Trả tiền theo lệnh của ông Bill Clinton), như vậy người hưởng lợi kế tiếp có thể là ông Bill Clinton hoặc là một người khác theo lệnh của ông ta. Loại ký hậu này rất thông dụng trong thanh toán quốc tế.

- Ký hậu hạn chế (Restrictive endorsement): Là loại ký hậu chỉ định tên người hưởng lợi hối phiếu và chỉ người đó mà thôi. Ví dụ: " Pay to the Bill Clinton only signed" (chỉ trả tiền cho ông Bill Clinton). Với loại ký hậu này chỉ có ông Bill Clinton mới được nhận tiền của hối phiếu và không thể tiếp tục chuyển nhượng bằng thủ tục ký hậu.

- Ký hậu miễn truy đòi (Without recourse endorsement): là loại ký hậu mà người hưởng lợi kế tiếp không được quyền đòi lại tiền của người ký hậu cho mình trong trường hợp người trả tiền từ chối trả tiền.

- Ký hậu bảo lưu (Conditional endorsement): là loại ký hậu chuyển nhượng hối phiếu cho một người nếu người này thực hiện những quy định do người ký hậu đề ra.

3. Bảo lãnh hối phiếu (Aval)

Bảo lãnh hối phiếu là sự cam kết của người thứ ba về khả năng thanh toán hối phiếu cho người hưởng lợi khi hối phiếu đến hạn trả tiền.

Thông thường người bảo lãnh là một ngân hàng lớn có uy tín đứng ra bảo lãnh hối phiếu theo yêu cầu của người trả tiền. Khi bảo lãnh phải ghi chữ bảo lãnh (good as aval) vào mặt trước hoặc mặt sau của tờ hối phiếu và ký tên trên tờ hối phiếu.

Ngoài hình thức bảo lãnh trên, còn dùng hình thức bảo lãnh bằng văn thư riêng biệt gọi là bảo lãnh mật. Sở dĩ có hình thức bảo lãnh này là do người trả tiền không muốn người thứ ba biết tình hình tài chính của mình đến mức cần bảo lãnh. Chỉ có một số người có liên quan mới được thông báo sự bảo lãnh đó và sự bảo lãnh riêng này có lợi ích cho họ.

Hối phiếu được bảo lãnh thì càng tin cậy dễ dàng lưu thông chuyển nhượng chiết khấu hay cầm cố ở các ngân hàng thương mại.

4. Nghiệp vụ chiết khấu hối phiếu (Discount)

Nghiệp vụ chiết khấu hối phiếu là nghiệp vụ của ngân hàng để tiến hành trả tiền trước cho các hối phiếu chưa đến hạn theo yêu cầu của người hưởng lợi.

Khi thực hiện nghiệp vụ này, ngân hàng khấu trừ ngay một số tiền bao gồm tiền lãi chiết khấu, tiền hoa hồng và lệ phí chiết khấu, phần còn lại người xin được chiết khấu được nhận đủ sau khi đã tiến hành thủ tục chuyển nhượng hối phiếu cho ngân hàng. Nghiệp vụ này giúp các doanh nghiệp là người hưởng lợi có tiền để đáp ứng nhu cầu thanh toán.

5. Kháng nghị việc không trả tiền hối phiếu (Protest for no-payment).

Khi đến hạn trả tiền mà người trả tiền hối phiếu không trả tiền, người hưởng lợi hiện hành có quyền kháng nghị người trả tiền trước pháp luật. Trong vòng hai ngày làm việc kể từ ngày đến hạn thanh toán hối phiếu mà người trả tiền vẫn không trả tiền thì người hưởng lợi làm đơn kháng nghị với toà án kinh tế. Trong đơn ghi lại nguyên văn nội dung của tờ hối

phiếu cùng với việc chấp nhận, ký hậu có bảo lãnh nếu có, lý do từ chối trả tiền. Người hưởng lợi có quyền đòi tiền bất kỳ người nào đã ký hậu chuyển nhượng hồi phiếu cho mình. Có hai cách thực hiện truy đòi tiền:

- Truy đòi nhảy cách: tức là người chủ hồi phiếu có quyền yêu cầu bất cứ người nào trong dây chuyền chuyển nhượng thanh toán cho mình số tiền ghi trên hồi phiếu.

- Truy đòi theo thứ tự: tức là người chủ hồi phiếu yêu cầu người chuyển nhượng trực tiếp cho mình phải thanh toán số tiền trên hồi phiếu

3.2 SÉC (CHEQUE)

3.2.1 Khái niệm

- Định nghĩa:

Séc là mệnh lệnh trả tiền vô điều kiện do một chủ tài khoản ký phát yêu cầu ngân hàng phục vụ mình trích một số tiền nhất định từ tài khoản của mình mở ở ngân hàng đó để trả cho người cầm séc hoặc thanh toán cho người được chỉ định trên séc.

- Những người liên quan đến séc:

- + *Người phát hành séc*: là người chủ tài khoản tiền gửi tại ngân hàng, là người mua, người nhận cung ứng dịch vụ, người mắc nợ, phát hành séc để trả nợ.

- + *Ngân hàng* là người trích trả tiền trên tờ séc từ tài khoản của người phát hành séc để trả cho người hưởng séc.

- + *Người hưởng séc*: là người thụ hưởng số tiền trên tờ séc, là người cầm séc.

- Nguồn luật điều chỉnh séc:

Về mặt luật pháp quốc tế, séc được áp dụng theo công ước Geneve năm 1931. Tham gia Công ước này gồm có các nước như Đức, Pháp, Đan Mạch, Hà lan, Thụy Sĩ, Thụy Điển, Áo, Bồ Đào Nha, Ý. Tuy vậy, Công ước Geneva không chỉ áp dụng trong các nước này mà nó còn được nhiều nước trên thế giới sử dụng.

3.2.2 Điều kiện thành lập séc

Việc thành lập séc phải thoả mãn các điều kiện sau:

- Người phát hành séc phải có tiền trong tài khoản mở tại ngân hàng, số tiền phát hành séc không được vượt quá số dư có trên tài khoản, nếu không có tiền người phát hành séc có thể vay ngân hàng.

- Séc có giá trị thanh toán trực tiếp như tiền tệ nên séc phải được làm bằng văn bản có đầy đủ ghi chú theo luật định. Thông thường séc được in theo mẫu, người phát hành séc chỉ cần điền vào những dòng trống theo yêu cầu của mình bằng bút mực không phai hoặc bằng đánh máy chữ.

- Nếu người hưởng lợi là nhiều người thì cần ghi rõ ràng, cụ thể.

- Thời gian hiệu lực của séc: Tờ séc khi được phát hành chỉ có giá trị thanh toán trong thời gian hiệu lực của nó (trừ séc du lịch). Quá hạn nộp séc vào để thanh toán thì tờ séc vô giá trị. Thời hạn hiệu lực của tờ séc được tính từ ngày phát hành séc và được ghi rõ trên tờ séc. Theo công ước Geneve quy định thời gian hiệu lực của séc như sau:

- + 8 ngày làm việc nếu séc lưu thông trong một nước.

- + 20 ngày làm việc nếu séc lưu hành giữa các nước trong cùng một châu .

+ 70 ngày làm việc nếu séc lưu hành giữa các nước nhưng khác châu.

Theo luật của Anh, Mỹ thì không quy định thời hạn hiệu lực cụ thể của séc mà phải xuất trình séc trong thời hạn hợp lý mà ngân hàng xác định. Trong thời gian hiệu lực séc được lưu thông chuyển nhượng cho người khác thông qua thủ tục ký hậu.

3.2.3 Nội dung của séc

Một tờ séc có hiệu lực bắt buộc phải có những nội dung sau:

- Tiêu đề của séc: Một mệnh lệnh trả tiền chỉ được coi là séc khi nào có ghi tiêu đề "Séc" (CHEQUE) trên đó. Nếu không có tiêu đề thì ngân hàng sẽ từ chối thanh toán.

- Ngày tháng năm và địa điểm phát hành séc.

- Ngân hàng phát hành séc.

- Tên, địa chỉ và số hiệu tài khoản được trích trả của người phát hành séc.

- Séc là mệnh lệnh trả tiền vô điều kiện.

- Số tiền ghi trên tờ séc: Trên tờ séc phải ghi rõ ràng số tiền kể cả đơn vị tiền tệ, ghi bằng chữ và bằng số phải thống nhất nhau. Nếu ghi bằng số và bằng chữ không thống nhất nhau thì căn cứ vào số tiền ghi bằng chữ. Trong trường hợp số tiền ghi hoàn bằng chữ hoặc ghi hoàn toàn bằng số và có sự khác biệt giữa chúng, thì căn cứ vào số tiền nhỏ hơn để thanh toán.

- Tên, địa chỉ người trả tiền.

- Tên, địa chỉ, số hiệu tài khoản (nếu có) của người thụ hưởng.

- Chữ ký của người phát hành séc.

Tất cả những yếu tố trên phải được ghi rõ ràng chính xác, cùng loại mực, không phải mực đỏ và không được tẩy xóa.

3.2.4 Phân loại séc

1. Căn cứ vào tính chất chuyển nhượng: Có ba loại séc:

- Séc đích danh: là loại séc ghi rõ tên người thụ hưởng và không được chuyển nhượng bằng thủ tục ký hậu.

- Séc vô danh: Là loại séc không ghi rõ tên người thụ hưởng, bất kỳ ai cầm séc này đều có thể lĩnh được tiền. Trên tờ séc có ghi "Pay to the bearer" (trả cho người cầm séc). Loại séc này chuyển nhượng không cần thủ tục ký hậu.

- Séc theo lệnh: Là loại séc được trả theo lệnh người hưởng lợi được chuyển nhượng cho người khác bằng thủ tục ký hậu. Trên tờ séc có ghi "Pay to order of..." (trả tiền theo lệnh...). Loại này được sử dụng phổ biến trong thanh toán quốc tế.

2. Căn cứ vào đặc điểm sử dụng séc được chia thành các loại sau:

- Séc tiền mặt: Là loại séc dùng để rút tiền mặt ở ngân hàng.

- Séc chuyển khoản: Là loại séc mà ngân hàng thực hiện thanh toán bằng cách trích chuyển tiền từ tài khoản của người phát hành séc vào tài khoản của người hưởng séc, séc chuyển khoản không được dùng để rút tiền mặt.

- Séc du lịch: là loại séc do ngân hàng phát hành và được trả tiền tại bất kỳ chi nhánh hay đại lý của ngân hàng đó ở trong và ngoài nước, thời hạn của séc du lịch là vô hạn nên thuận tiện trong du lịch.

- Séc xác nhận (séc bảo chi): là loại séc được ngân hàng xác nhận đảm bảo thanh toán số tiền ghi trên tờ séc. Từ lúc xác nhận séc, ngân hàng sẽ phong toả số tiền gửi của người phát hành séc trong suốt thời gian séc xác nhận có hiệu lực. Việc xác nhận này nhằm đảm bảo khả năng chi trả của tờ séc góp phần ngăn chặn việc phát hành séc khống.

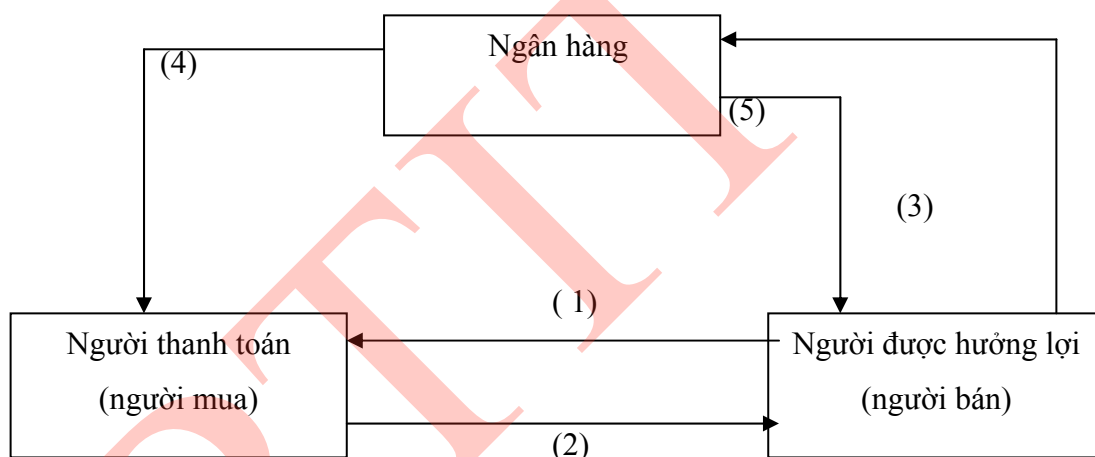
- Séc gạch chéo: là loại séc trên mặt trước có hai gạch chéo (//) song song với nhau từ góc này sang góc kia của tờ séc chỉ dùng để chuyển khoản chứ không rút tiền mặt. Có hai loại gạch chéo:

+ Gạch chéo thông thường là giữa hai gạch chéo song song không ghi tên ngân hàng lĩnh tiền nên séc này nộp vào ngân hàng nào cũng lĩnh được tiền.

+ Gạch chéo ghi tên hay còn gọi là gạch chéo đặc biệt tức là giữa hai gạch chéo song song ghi tên ngân hàng lĩnh tiền và chỉ có ở ngân hàng này mới lĩnh được tiền. Gạch chéo không tên có thể chuyển thành gạch chéo có tên nhưng không thể làm ngược lại.

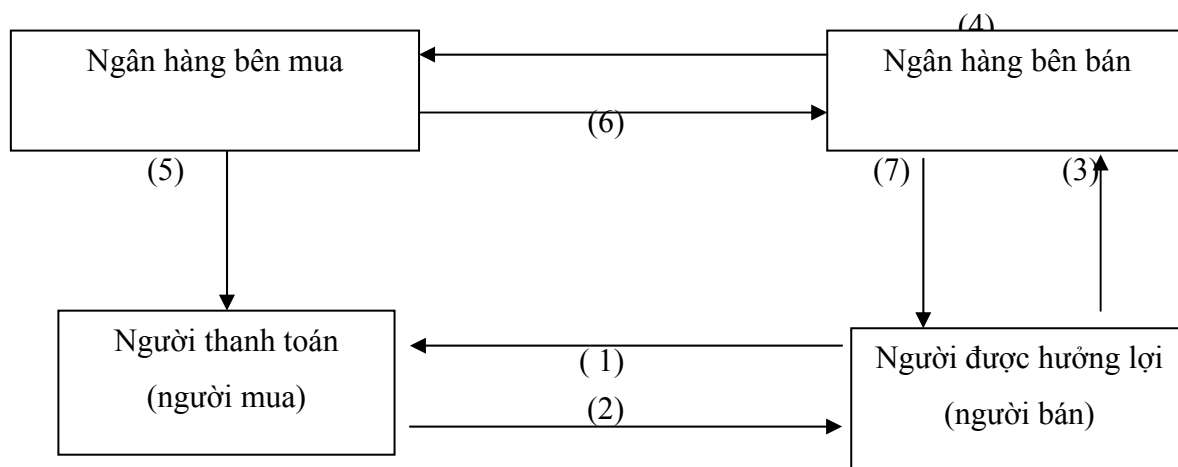
3.2.5 Sơ đồ lưu thông séc

1. Qua một ngân hàng



- (1). Người bán giao hàng cho người mua
- (2). Người mua ký phát hành séc thanh toán cho người bán.
- (3). Người bán nộp séc cho ngân hàng để được chi trả.
- (4). Ngân hàng ghi nợ và báo nợ cho người mua.
- (5). Ngân hàng ghi có và báo có cho người bán.

2. Qua hai ngân hàng



- (1). Người bán giao hàng cho người mua
- (2). Người mua phát hành séc thanh toán cho người bán
- (3). Người bán nộp séc cho ngân hàng bên bán để được chi trả.
- (4). Ngân hàng bên bán nhờ ngân hàng bên mua thu hộ tiền người mua.
- (5). Ngân hàng bên mua ghi nợ và báo nợ người mua.
- (6). Quyết toán séc giữa hai ngân hàng.
- (7). Ngân hàng bên bán ghi có và báo có cho người bán.

3.3 THẺ THANH TOÁN (CREDIT CARD)

3.4.1 Khái niệm

- Khái niệm thẻ thanh toán: Thẻ thanh toán là một phương tiện thanh toán không dùng tiền mặt mà người chủ thẻ có thể sử dụng để rút tiền mặt hoặc thanh toán tiền hàng hoá, dịch vụ tại các điểm chấp nhận thanh toán thẻ.

- Khái niệm thẻ tín dụng (Credit card): Thẻ tín dụng là một loại thẻ thanh toán mà người sử dụng nó có thể thanh toán tiền mua hàng hoá, dịch vụ, hoặc rút tiền mặt tại các chi nhánh và đại lý thanh toán thẻ tín dụng.

Theo tính chất thanh toán ngoài thẻ tín dụng còn có thẻ ghi nợ và thẻ rút tiền mặt.

+ Thẻ ghi nợ là loại thẻ có quan hệ trực tiếp và gắn liền với tài khoản tiền gửi. Loại thẻ này khi mua những hàng hoá, dịch vụ giá trị những giao dịch sẽ được khấu trừ ngay lập tức vào tài khoản của chủ thẻ thông qua hệ thống thiết bị điện tử đặt tại cửa hàng, khách sạn.. và đồng thời ghi có ngay vào tài khoản của cửa hàng, khách sạn đó.

+ Thẻ rút tiền mặt: Là loại thẻ được dùng để rút tiền mặt tại các máy rút tiền tự động (ATM) hoặc ở ngân hàng. Với chức năng chuyên biệt chỉ dùng để rút tiền, yêu cầu đặt ra đối với loại thẻ này là chủ thẻ phải ký quỹ tiền gửi vào tài khoản ngân hàng hoặc chủ thẻ được cấp tín dụng khấu chi mới sử dụng được. Mỗi khi rút tiền, số tiền sẽ được khấu trừ dần vào số tiền ký quỹ.

3.4.2 Một số vấn đề liên quan đến thẻ tín dụng

1. Hình thức biểu hiện và nội dung của thẻ (Mô tả về mặt kỹ thuật)

Hầu hết các thẻ hiện nay đều được làm bằng nhựa cứng (Platic) có hình chữ nhật chung một kích thước cỡ 96 mm x 54 mm x 0,76 mm, có góc tròn gồm hai mặt.

- Mặt trước bao giờ cũng gồm một số yếu tố:

+ Huy hiệu của tổ chức phát hành thẻ, tên thẻ: VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS,...

+ Biểu tượng của thẻ: Tên và biểu tượng của thẻ là yếu tố cho biết ngân hàng phát hành. Biểu tượng này do ngân hàng thiết kế và in trên bề mặt của thẻ. Đây là những biểu tượng rất khó giả mạo, do vậy nó được xem như một yếu tố chống giả mạo.

+ Số thẻ : Đây là số giành riêng cho mỗi chủ thẻ, số được dập nổi lên trên thẻ, số này sẽ được in lại trên hoá đơn khi chủ thẻ đi mua hàng. Tùy theo từng loại thẻ mà có chữ số khác nhau và cách cấu trúc theo nhóm cũng khác nhau.

+ Ngày hiệu lực thẻ: Đây là thời hạn mà thẻ được lưu hành, có hai cách ghi:

* Từ ngày ... đến ngày

- * Ngày hiệu lực cuối cùng của thẻ.
- + Tên người sử dụng thẻ. In bằng chữ nổi, có thể là cá nhân hoặc công ty.
- + Một số đặc điểm riêng của từng loại thẻ. Ví dụ như thẻ Visa luôn có chữ V in sau ngày hiệu lực..

- *Mặt sau có:*

- + Bảng từ đen chứa đựng những thông tin như sau:

- * Số thẻ.

- * Ngày hiệu lực thẻ.

- * Họ và tên chủ thẻ.

- * Địa chỉ của chủ thẻ.

- * Mã số bí mật.

- * Bảng lý lịch ở ngân hàng.

- * Mức rút tiền tối đa.

- + Bảng chữ ký mẫu của khách hàng. Trên băng giấy này là chữ ký mẫu của chủ thẻ. Khi lập hoá đơn thanh toán cơ sở chấp nhận thẻ sẽ đối chiếu chữ ký in trên hoá đơn với chữ ký mẫu để so sánh. Cả hai băng từ và băng chữ ký mẫu đều được ép chìm vào bên trong thẻ.

2. Một số đặc điểm riêng của thẻ tín dụng.

- Thẻ tín dụng là thẻ ngân hàng và được phát hành bởi các ngân hàng. Các ngân hàng sẽ quy định một hạn mức tín dụng (credit line) cho từng chủ thẻ (cardholder) hay nói cách khác chủ thẻ chỉ được chi tiêu trong hạn mức đã cho. Nếu chủ thẻ trả hết số tiền nợ vào cuối tháng (theo hoá đơn gửi đến các cơ sở thanh toán) cho ngân hàng thì họ không phải trả lãi cho số tiền tín dụng trong tháng. Còn nếu chủ thẻ không thanh toán được hết số nợ thì phải trả lãi trên số tiền còn nợ theo một mức lãi định trước. Lãi suất này được xác định tùy theo từng ngân hàng phát hành thẻ.

- Là thẻ tín dụng vì chủ thẻ được ứng trước một khoản tín dụng mà không phải trả tiền ngay, chỉ thanh toán sau một kỳ nhất định.

3. Các bên liên quan đến quá trình thanh toán thẻ tín dụng

- Ngân hàng phát hành séc (Issuing bank): Việc phát hành thẻ tín dụng do ngân hàng phát hành đảm nhận từ lúc trực tiếp nhận hồ sơ, mở và quản lý tài khoản, phát hành thẻ, theo dõi thanh toán và quản lý rủi ro về thẻ và đồng thời quan hệ với các ngân hàng thanh toán và các cơ sở chấp nhận thẻ của ngân hàng phát hành.

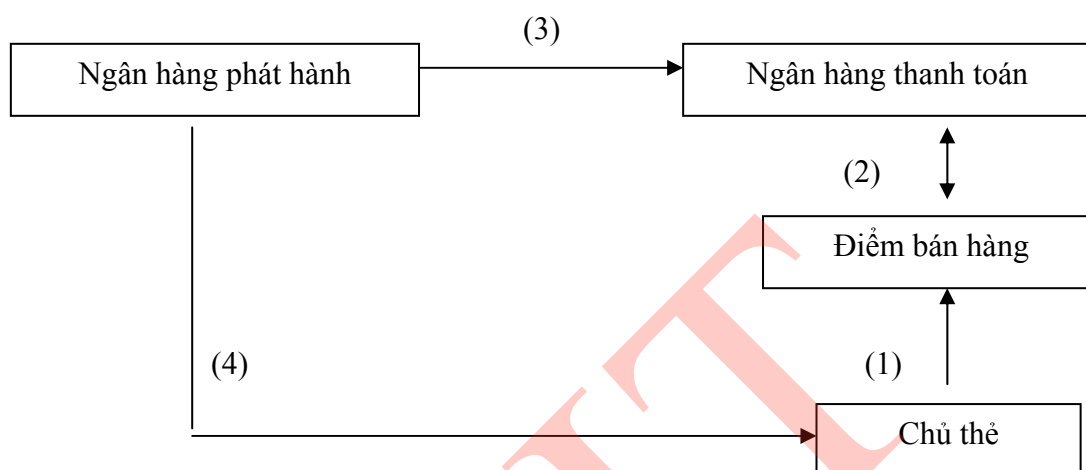
- Chủ thẻ (Cardholder): Là người được quyền sử dụng thẻ để thanh toán tiền hàng hoá, dịch vụ tại các điểm bán hàng hoặc rút tiền mặt tại ngân hàng hoặc tại các máy rút tiền tự động. Mỗi thẻ đều được ngân hàng cấp một hạn mức tín dụng trong một khoảng thời gian nhất định. Các chủ thẻ phải trả một khoản phí về việc sử dụng thẻ hàng tháng hoặc hàng năm.

- Điểm bán hàng (Merchant, Point of sale): Là điểm tiếp nhận các thẻ tín dụng như nhà hàng, khách sạn, siêu thị,... Sau khi đã cung cấp cho chủ thẻ hàng hoá, dịch vụ cần thiết các điểm này có nhiệm vụ ghi chép nội dung của thẻ, tổng kết số tiền giao dịch hoá đơn thanh toán thẻ. Thông thường điểm bán hàng phải trả một khoản phí về việc sử dụng tiện ích này.

- Tổ chức phát hành thẻ (Acquirer): Là nơi đại diện cho ngân hàng phát hành thanh toán tiền cho các điểm bán hàng khi họ xuất trình hoá đơn thanh toán thẻ thường là các ngân hàng đảm nhận công việc này nên gọi là ngân hàng thanh toán (Acquiring bank).

- Hiệp hội tín dụng quốc tế (Visa, Master, American express): Đây không phải là tổ chức phát hành thẻ mà chỉ là tổ chức đứng ra liên kết các thành viên là các ngân hàng phát hành ở các nước khác nhau nhằm tạo ra hệ thống thanh toán thống nhất trên toàn cầu.

Giữa các bên tham gia đều có mối quan hệ với nhau và thể hiện qua sơ đồ sau:



(1). Chủ thẻ đến mua hàng hoá, dịch vụ tại các điểm bán hàng. Nhân viên điểm bán hàng sau khi kiểm tra thẻ tín dụng và chữ ký trên hoá đơn nếu phù hợp với chữ ký trên thẻ thì mới thực hiện yêu cầu thanh toán của chủ thẻ. Sau đó tập hợp hoá đơn xuất trình ngân hàng thanh toán.

(2). Ngân hàng thanh toán tiến hành thanh toán tiền hàng hoá, dịch vụ cho điểm bán hàng. Sau đó tiến hành đòi tiền ngân hàng phát hành.

(3). Ngân hàng phát hành trả tiền cho ngân hàng thanh toán.

(4). Hàng tháng ngân hàng phát hành lập bảng tường trình về tình hình thanh toán tiền hàng hoá, dịch vụ của chủ thẻ.

4. Tác dụng.

Thẻ tín dụng là phương tiện thanh toán nhanh chóng, tiện lợi và an toàn, không cần dùng tiền mặt.

- Với chủ thẻ

- + Thuận tiện cho việc thanh toán nhanh chóng, chính xác và tiện lợi
- + Là hình thức gửi tiền một nơi, sử dụng được nhiều nơi, việc sử dụng dễ dàng, an toàn, văn minh và hiện đại
- + Có thể sử dụng thẻ trên phạm vi toàn quốc và quốc tế
- + Có thể được ngân hàng cho vay tiền sử dụng trước trả sau mà không cần thế chấp
- + Đặc biệt khi có thẻ ghi nợ và thẻ tín dụng, chủ thẻ tự tin về khả năng tài chính, sang trọng

- Với ngân hàng phát hành

- + Đa dạng hóa được sản phẩm dịch vụ
- + Tăng doanh thu nhờ thu được phí của cả hai bên (phí thu từ chủ thẻ và phí từ đại lý chấp nhận thẻ)
- + Ngân hàng thu hút khách hàng đến giao dịch với ngân hàng
- + Huy động được vốn với số lượng lớn trên tài khoản tiền gửi của chủ thẻ với lãi suất thấp và mở rộng tín dụng không phải thế chấp hay thế tín dụng
- *Với ngân hàng thanh toán*
 - + Có thể gia tăng lợi nhuận từ phần hoa hồng được hưởng khi làm trung gian thanh toán
 - + Có thêm các dịch vụ thanh toán mới để phục vụ khách hàng
- *Với cơ sở chấp nhận thẻ*
 - + Thu hút nhiều khách hàng sử dụng thẻ
 - + Đa dạng hóa hình thức thanh toán tạo điều kiện thuận tiện cho khách hàng trong việc thanh toán
- *Với xã hội*
 - + Giảm được chi phí cho xã hội, thanh toán qua thẻ sẽ giảm được khối lượng tiền mặt trong lưu thông
 - + Hệ thống ngân hàng thu hút được nguồn vốn tạm thời nhàn rỗi để tài trợ cho nền kinh tế với lãi suất thấp
 - + Góp phần kiểm soát và tăng nguồn thu cho Nhà nước

CÂU HỎI ÔN TẬP VÀ THẢO LUẬN

1. Thẻ nào là hối phiếu? Có những loại hối phiếu nào? Hối phiếu có những đặc tính gì?
2. Các thức lập một hối phiếu?
3. Trình bày nội dung chủ yếu của hối phiếu?
4. Trình bày các nghiệp vụ liên quan đến hối phiếu
5. Thẻ nào là séc? Trình bày nội dung của séc? Séc có những loại nào?
6. Trình bày lưu thông séc qua một và hai ngân hàng?
7. Thẻ nào là thẻ thanh toán? Trình bày mô tả kỹ thuật của thẻ thanh toán?
8. Trình bày những lợi ích của thẻ thanh toán
9. Công ty Savimex vừa hoàn thành giao lô hàng xuất khẩu trị giá 48.285 USD theo hợp đồng trả ngay số 21/2012 HDXK ký ngày 02/09/2012 cho nhà nhập khẩu là công ty ST&Tran Co. có trụ sở ở 26 Greenfield Street, Bankstown NSW 2200, Australia. Địa điểm giao hàng là cảng Sài Gòn và thanh toán qua Ngân hàng Thương mại Á châu (Asia Commercial Bank). Sử dụng mẫu hối phiếu cho dưới đây, dựa vào thông tin đã cho và thông tin tự cho nếu cần, hãy ký phát một hối phiếu đòi tiền người nhập khẩu

No.....	BILL OF EXCHANGE
For.....	Date...../...../.....
Atsight of this FIRST Bill of Exchange (SECOND the same tenor and date being unpaid) pay to the order of	
The sum of.....	
Drawn under.....dated...../...../.....	
To:.....	Authorized signature

10 Ngày 28/11/2012 Công ty Cholimex ký một hợp đồng số 022/2012 HDXK xuất khẩu tôm đông lạnh sang Nhật Bản trị giá 92.857 USD. Hợp đồng được thanh toán bằng tín dụng thư trả chậm 90 ngày. Hàng được giao vào ngày 03/01/2013 tại cảng Sài Gòn theo tín dụng thư số 0214357/LC do Bank of Tokyo-Mitsubishi ký phát ngày 10/12/2012. Dựa vào những thông tin đã cho, thông tin tự cho thêm nếu cần và mẫu hối phiếu dưới đây, hãy ký phát một hối phiếu đòi tiền người nhập khẩu

No.....	BILL OF EXCHANGE
For.....	Date...../...../.....
Atsight of this FIRST Bill of Exchange (SECOND the same tenor and date being unpaid) pay to the order of	
The sum of.....	
Drawn under.....dated...../...../.....	
To:.....	Authorized signature

CHƯƠNG 4

CÁC PHƯƠNG THỨC THANH TOÁN QUỐC TẾ

4.1 PHƯƠNG THỨC THANH TOÁN CHUYỂN TIỀN VÀ GHI SỔ

4.1.1 Phương thức chuyển tiền

1. Khái niệm

Phương thức chuyển tiền là phương thức trong đó theo sự uỷ nhiệm của khách hàng yêu cầu ngân hàng phục vụ mình trích chuyển một số tiền nhất định cho người hưởng lợi ở một địa điểm nhất định trong một thời gian nhất định.

2. Các đối tượng tham gia phương thức chuyển tiền

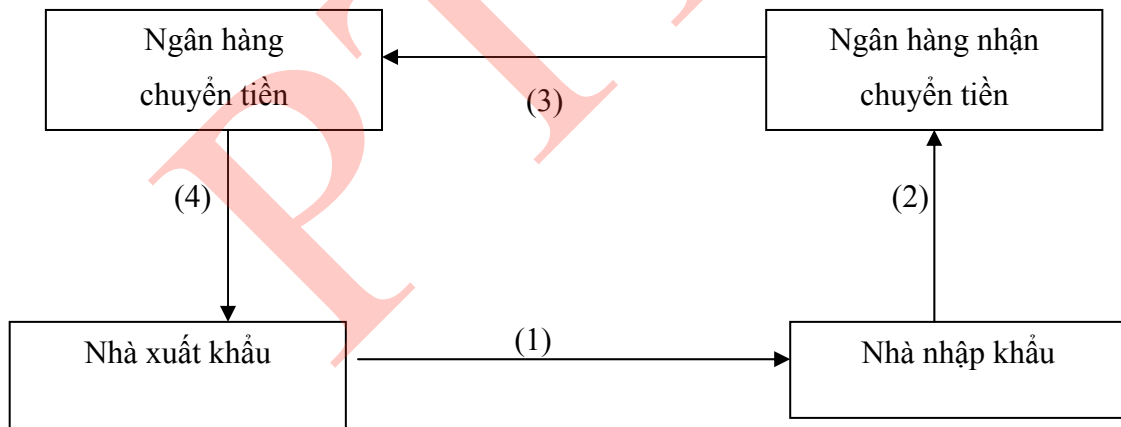
- Người trả tiền: người mua, nhà nhập khẩu, người mắc nợ, người đầu tư, kiều bào chuyển tiền về nước... là người chuyển tiền, là người yêu cầu ngân hàng chuyển tiền.

- Ngân hàng nhận chuyển tiền: là ngân hàng nhận uỷ thác chuyển tiền của người chuyển tiền.

- Người hưởng lợi: là người bán, người xuất khẩu, chủ nợ, người tiếp nhận vốn đầu tư... hoặc một người nào đó do người chuyển tiền chỉ định.

- Ngân hàng chuyển tiền: là ngân hàng đại lý của ngân hàng nhận uỷ thác chuyển tiền ở nước ngoài.

3. Trình tự tiến hành



(1). Nhà xuất khẩu giao hàng hay cung ứng dịch vụ cho nhà nhập khẩu trên cơ sở hợp đồng mua bán ngoại thương và kèm theo chứng từ hàng hoá gửi cho nhà nhập khẩu.

(2) - Nhà nhập khẩu sau khi kiểm tra chứng từ, viết lệnh chuyển tiền gửi ngân hàng phục vụ mình. Đơn xin chuyển tiền bao gồm các nội dung sau:

- Tên, địa chỉ người chuyển tiền.
- Tài khoản, ngân hàng mở tài khoản.
- Tên, địa chỉ người thụ hưởng.
- Số tiền xin chuyển.
- Lý do chuyển tiền.

- Các chứng từ có liên quan.
- Ký tên và đóng dấu.

(3) - Ngân hàng sau khi kiểm tra chứng từ nếu thấy hợp lệ thì ngân hàng tiến hành trích chuyển tiền trên tài khoản của nhà nhập khẩu cho nhà xuất khẩu .

(4) - Ngân hàng nhận uỷ thác chuyển tiền ra lệnh cho ngân hàng đại lý của mình ở nước ngoài chuyển trả tiền cho người hưởng lợi dưới hình thức bằng điện hay bằng thư.

4. Hình thức

Chuyển tiền được thực hiện dưới hai hình thức:

- Chuyển tiền bằng thư (Mail transfers M/T): ngân hàng thực hiện nghiệp vụ chuyển tiền bằng cách gửi thư cho ngân hàng đại lý ở nước ngoài trả tiền cho người hưởng lợi, lệ phí chuyển tiền thấp nhưng tương đối chậm vì thế dễ bị ảnh hưởng của tỷ giá.

- Chuyển tiền bằng điện (Telegraphic transfers T/T): Ngân hàng thực hiện nghiệp vụ chuyển tiền bằng cách ra lệnh cho ngân hàng đại lý của mình ở nước ngoài trả tiền cho người hưởng lợi, chi phí tương đối cao, nhanh chóng mau lẹ kịp thời nên ít chịu ảnh hưởng của biến động tỷ giá.

Phương thức này đơn giản nhanh chóng, tiện lợi ngân hàng chỉ đóng vai trò trung gian thanh toán nên việc trả tiền hoàn toàn phụ thuộc vào khả năng và thiện chí của người mua, nên không đảm bảo an toàn chắc chắn cho người bán, do đó dễ bị người mua chiếm dụng vốn nên phương thức này thường được áp dụng thanh toán những khoản tương đối nhỏ như bảo hiểm, vận chuyển, bưu điện, chuyển kiều hối...

5. Lợi ích và rủi ro đối với các bên trong phương thức chuyển tiền

Phương thức chuyển tiền đơn giản về thủ tục và thanh toán nhanh. Với phương thức này ngân hàng chỉ đóng vai trò trung gian thanh toán.

Trong trường hợp giao hàng trước trả tiền sau, người xuất khẩu có nhận được tiền hay không phụ thuộc vào thiện chí người nhập khẩu. Chính vì vậy phương thức này được áp dụng đối với hai bên giao dịch tin cậy nhau vì trên thực tế, nhiều trường hợp, người nhập khẩu không chuyển tiền cho người xuất khẩu khi đã nhận đầy đủ hàng. Đây là một lợi thế của người nhập khẩu nhưng lại là rủi ro của người xuất khẩu khi hàng hóa đã được giao nhưng tiền hàng bị chậm trễ thanh toán hoặc thanh toán không đầy đủ, thậm chí không được thanh toán.

Trong trường hợp trả tiền trước, giao hàng sau, người nhập khẩu cũng có thể gặp rủi ro, trong trường hợp người nhập khẩu đã đặt cọc, tạm ứng hoặc trả toàn bộ tiền hàng cho người xuất khẩu, nhưng người xuất khẩu lại không giao hàng, hoặc hàng không được giao đúng thời hạn, đúng chất lượng hoặc số lượng...

Để phòng ngừa rủi ro các bên nên thỏa thuận cụ thể các điều kiện: chuyển trước bao nhiêu % tại thời điểm nào? Thanh toán nốt phần còn lại tại thời điểm nào? Quy định rõ về phương tiện chuyển tiền, chi phí chuyển tiền ai chịu?

6. Trường hợp áp dụng

Do tính rủi ro cao của phương thức thanh toán này như đã nêu trên, phương thức chuyển tiền ít được sử dụng trong thanh toán thương mại quốc tế, với tư cách là một phương

thức độc lập. Phương thức này được sử dụng chủ yếu trong thanh toán phi mậu dịch, cũng như các dịch vụ có liên quan đến xuất nhập khẩu hàng hoá như cước vận tải, bảo hiểm, bồi thường...

4.1.2 Phương thức ghi sổ

1. Khái niệm

Phương thức ghi sổ là phương thức thanh toán trong đó người bán sau khi hoàn thành việc giao hàng hay cung ứng dịch vụ thì mở một tài khoản và ghi nợ cho người mua, định kỳ (tháng, quý) người mua sẽ trả tiền cho người bán. Phương thức này chỉ mở tài khoản đơn biên, không mở tài khoản song biên. Nếu người mua mở tài khoản để ghi thì tài khoản ấy chỉ là tài khoản theo dõi, không có giá trị thanh toán

Từ khái niệm đó có thể thấy đặc điểm của phương thức thanh toán ghi sổ:

- Phương thức thanh toán bằng hình thức ghi sổ thực chất là một hình thức mua bán chịu. Phương thức này áp dụng trong mua bán hàng hóa quốc tế như sau: Nhà xuất khẩu (người ghi sổ) sau khi hoàn thành nghĩa vụ của giao hàng quy định trong hợp đồng thương mại quốc tế sẽ mở một quyển sổ để ghi nợ nhà nhập khẩu, bằng một đơn vị tiền tệ nhất định. Đến hạn thanh toán theo thỏa thuận, Người nhập khẩu sẽ chuyển tiền thanh toán cho người xuất khẩu.
- Phương thức thanh toán ghi sổ không có sự tham gia của các ngân hàng.
- Chỉ mở tài khoản đơn biên, không mở tài khoản song biên. Nếu người nhập khẩu mở tài khoản để ghi thì tài khoản ấy chỉ là tài khoản theo dõi, không có giá trị thanh quyết toán giữa hai bên.
- Chỉ có hai bên tham gia thanh toán: người xuất khẩu và người nhập khẩu.

2. Cơ chế thực hiện

Hai bên xuất nhập khẩu mở một tài khoản để ghi các khoản tiền mà người nhập khẩu phải trả cho người xuất khẩu. Số dư nợ sẽ được người nhập khẩu thanh toán dần theo định kỳ đã thỏa thuận giữa hai bên bằng cách chuyển tiền cho người xuất khẩu bằng điện, thư hoặc gửi séc cho người xuất khẩu hoặc chấp nhận hối phiếu có kỳ hạn do người xuất khẩu

3. Lưu ý khi áp dụng

- Các bên cần qui định thống nhất đồng tiền ghi trên tài khoản.
- Căn cứ ghi nợ của người xuất khẩu thường là hoá đơn giao hàng.
- Căn cứ nhận nợ của người nhập khẩu, hoặc là dựa vào trị giá hoá đơn giao hàng, hoặc là dựa vào kết quả nhận hàng ở nơi nhận hàng.
- Phương thức chuyển tiền hoặc là bằng thư, hoặc là bằng điện cần phải thỏa thuận thống nhất giữa hai bên.
- Giá hàng trong phương thức ghi sổ này thường cao hơn giá hàng bán tiền ngay. Chênh lệch này là tiền lãi phát sinh ra của số tiền ghi sổ trong khoảng thời gian bằng định kỳ thanh toán theo mức lãi suất được người nhập khẩu chấp nhận
- Định kỳ thanh toán có hai cách qui định: X ngày kể từ ngày giao hàng đối với từng chuyển hàng. Ví dụ: 60 ngày kể từ ngày ký phát hoá đơn thương mại, hoặc qui định theo mốc thời gian của niên lịch, ví dụ: cuối mỗi quý thanh toán một lần.

- Hai bên cần thống nhất cách giải quyết trong trường hợp người nhập khẩu chuyển tiền thanh toán chậm, cách thức phạt chậm trả, mức phạt và thời gian tính và cách giải quyết trường hợp có sự khác nhau giữa số tiền ghi nợ của người xuất khẩu và số tiền nhận nợ của người nhập khẩu...

4. Trường hợp áp dụng

Chỉ áp dụng phương thức này khi cả hai bên là các bạn hàng có mối quan hệ làm ăn lâu dài, thực sự tin cậy lẫn nhau. Để bảo đảm an toàn cho nhà xuất khẩu, các bên có thể áp dụng biện pháp bảo đảm như thư bảo lãnh ngân hàng, Thư tín dụng dự phòng, đặt cọc...

4.2 PHƯƠNG THỨC THANH TOÁN NHỜ THU (COLLECTION OF PAYMENT)

4.2.1 Khái niệm

Phương thức thanh toán nhờ thu là phương thức thanh toán mà người bán, sau khi hoàn thành nghĩa vụ giao hàng hoặc cung ứng dịch vụ cho khách hàng, uỷ thác cho ngân hàng phục vụ mình nhờ thu hộ tiền người mua trên cơ sở hối phiếu và chứng từ hàng hoá do người bán lập.

Phương thức nhờ thu hay còn gọi là uỷ thác thu được thực hiện dưới trên tinh thần quy tắc thống nhất về nhờ thu chứng từ thương mại (Uniform rules for the collection of commercial paper, 1967 revision - ICC) do phòng thương mại quốc tế (International chamber commerce - ICC) ban hành năm 1967. Hiện nay sửa đổi mới nhất của ICC về nhờ thu năm 1995 số xuất bản No 522 (Uniform rules for collection - URC No 522) bắt đầu có hiệu lực từ ngày 01/01/1996. Bản thân URC chỉ là quy tắc hướng dẫn nhờ thu trong thực tiễn thương mại quốc tế, các nhà kinh doanh xuất khẩu được quyền lựa chọn và dẫn chiếu vào chỉ thị nhờ thu. Cho nên trong chỉ thị nhờ thu có ghi câu: This collection is subject to the Uniform rules for collection, 1995 revision ICC publication No 522". Một khi đã chiếu URC No 522 vào chỉ thị nhờ thu thì trách nhiệm và quyền lợi của các bên tham gia đều dựa theo quy tắc này, đồng thời nó trở thành cơ sở pháp lý để giải quyết tranh chấp có thể xảy ra sau này.

Nhờ thu được xem là nghiệp vụ xử lý chứng từ của ngân hàng theo như uỷ thác của nhà xuất khẩu nhờ ngân hàng thu hộ tiền được thể hiện trong chỉ thị nhờ thu (Collection instruction). Ngân hàng thực hiện đúng theo chỉ thị đã nhận được, nghĩa là bộ chứng từ được thanh toán hoặc được chấp nhận, hoặc ngân hàng chuyển giao bộ chứng từ cho nhà nhập khẩu khi đã được nhà nhập khẩu đồng ý thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán, hoặc ngân hàng sẽ chuyển giao bộ chứng từ theo những điều khoản và điều kiện khác mà đã được ghi rõ trong chỉ thị nhờ thu, ví dụ ngân hàng sẽ xử lý chứng từ như thế nào trong trường hợp nhà nhập khẩu từ chối thanh toán.

Thông thường bộ chứng từ dùng trong thanh toán quốc tế gồm có:

- Chứng từ tài chính: Hối phiếu, giấy nhận nợ, séc, hoặc là các phương tiện thanh toán tương tự. Chứng từ tài chính là cơ sở để thanh toán chi trả.
- Chứng từ thương mại: Thông thường còn gọi là bộ chứng từ hàng hoá nhằm thuyết minh về tình trạng hàng hoá cũng như tình trạng bao bì hàng hoá gồm có:
 - + Hoá đơn thương mại (Commercial Invoice)

+ Chứng từ vận tải gồm có vận đơn đường biển (Marine/ ocean Bill of Lading), vận đơn đường hàng không (airwaybill), chứng từ vận tải đường bộ, đường sắt, đường sông (Road, Rail, or Inland Water way document), chứng từ vận tải đa phương thức (Multimodel transport document).

+ Chứng từ bảo hiểm (insurance policy/certificate)

+ Giấy chứng nhận chất lượng hàng hoá, giấy chứng nhận xuất xứ hàng hoá, giấy chứng nhận trọng lượng, giấy chứng nhận số lượng hàng hoá.

+ Phiếu đóng gói hàng (Packing list).

Phương thức nhờ thu được thực hiện dưới hai hình thức: nhờ thu trơn và nhờ thu kèm chứng từ.

4.2.2 Các đối tượng liên quan

Thông thường trong thanh toán quốc tế các khoản thanh toán, chi trả đều thực hiện qua ngân hàng, ngân hàng đóng vai trò trung gian thanh toán. Trong phương thức nhờ thu các đối tượng tham gia bao gồm:

- Người uỷ thác (Principal); là người nhờ ngân hàng thu hộ tiền, là nhà xuất khẩu, nhà cung ứng dịch vụ.

- Ngân hàng chuyển chứng từ (Remitting bank): là ngân hàng phục vụ cho nhà xuất khẩu, nhà cung ứng dịch vụ, được nhà xuất khẩu uỷ thác thu hộ tiền nhà nhập khẩu, có nhiệm vụ chuyển giao chứng từ đòi tiền nhà nhập khẩu.

- Ngân hàng thu hộ tiền (Collection bank): có nhiệm vụ thu hộ tiền nhà nhập khẩu, thường là đại lý của ngân hàng chuyển chứng từ ở nước ngoài.

- Ngân hàng xuất trình chứng từ (Presenting bank): Đây chính là ngân hàng thu hộ, là ngân hàng trực tiếp xuất trình chứng từ đòi tiền nhà nhập khẩu.

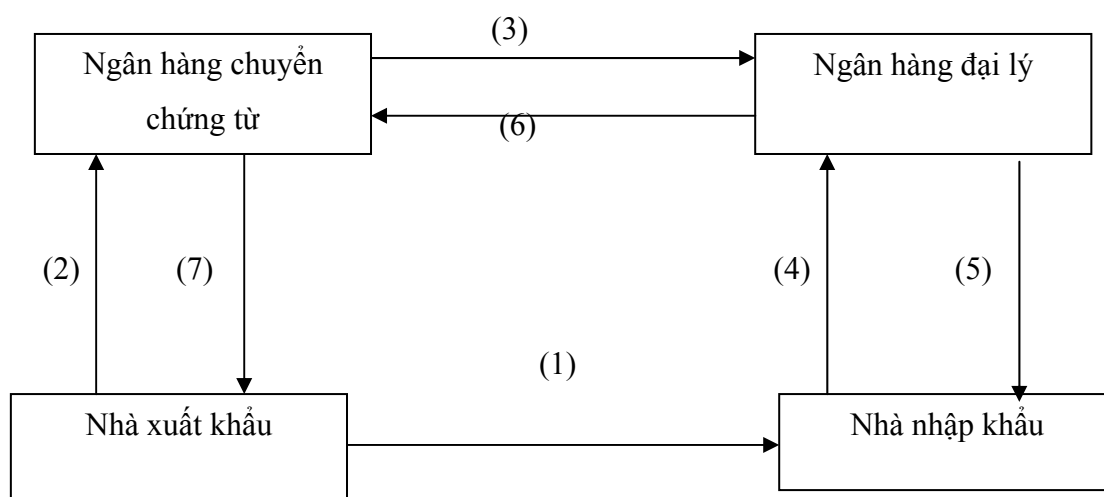
- Người trả tiền (Drawee): là nhà nhập khẩu hoặc ngân hàng trả tiền theo lệnh của nhà nhập khẩu.

4.2.3 Phương thức nhờ thu trơn (Clean collection)

1. Khái niệm

Nhờ thu trơn là phương thức mà người bán sau khi cung cấp hàng hoá, dịch vụ, uỷ thác cho ngân hàng phục vụ mình nhờ thu hộ tiền dựa trên cơ sở hối phiếu đòi tiền, mà không kèm theo điều kiện gì cả, còn chứng từ hàng hoá lập sẽ trực tiếp gửi cho người mua để làm cơ sở nhận hàng. Như vậy nhờ thu dựa vào chứng từ tài chính không kèm chứng từ thương mại.

2. Trình tự nghiệp vụ thanh toán



Sơ đồ diễn biến phương thức nhờ thu trơn.

(1) - Căn cứ vào hợp đồng mua bán ngoại thương đã ký kết nhà xuất khẩu tiến hành giao hàng hay cung cấp dịch vụ cho nhà nhập khẩu, còn chứng từ hàng hoá gửi trực tiếp cho nhà nhập khẩu.

(2) - Nhà nhập khẩu lập hối phiếu, chỉ thị nhờ thu và các chứng từ có liên quan gửi ngân hàng phục vụ mình nhờ thu hộ tiền.

(3) - Ngân chuyển chứng từ chuyển hối phiếu, chỉ thị nhờ thu cho ngân hàng đại lý của mình ở nước nhà nhập khẩu nhờ thu hộ tiền.

(4) - Ngân hàng đại lý xuất trình hối phiếu, chỉ thị nhờ thu và đòi tiền nhà nhập khẩu.

(5) - Nhà nhập khẩu sau khi nhận hàng, kiểm tra hàng hoá nếu thấy hàng hoá phù hợp với bộ chứng từ, với hợp đồng mua bán ngoại thương đã ký thì đồng ý thanh toán (đối với hối phiếu trả ngay) hoặc ký chấp nhận thanh toán (đối với hối phiếu có kỳ hạn), hoặc từ chối, gửi trả lại hối phiếu nếu như thấy không phù hợp.

(6) - Nếu nhà nhập khẩu đồng ý trả tiền thì ngân hàng thu hộ chuyển trả tiền cho nhà xuất khẩu thông qua ngân hàng chuyển chứng từ (ghi nợ trên tài khoản nhà nhập khẩu, nếu nhà nhập khẩu từ chối thanh toán thì ngân hàng thu hộ sẽ chuyển trả lại hối phiếu).

(7) - Ngân hàng chuyển chứng từ ghi có trên tài khoản nhà xuất khẩu và gửi giấy báo có cho nhà xuất khẩu.

Chỉ thị nhờ thu được ngân hàng in sẵn theo mẫu bao gồm những điều khoản sau:

- Ngân hàng chuyển chứng từ: tên đầy đủ, địa chỉ, số điện tín SWIFT, số telex, số điện thoại, số fax và số tham chiếu chứng từ.

- Người uỷ nhiệm: tên đầy đủ, địa chỉ, số điện thoại, số điện tín SWIFT, số telex, số fax.

- Người trả tiền: tên đầy đủ, địa chỉ, hoặc nơi nhờ thu được chuyển đến, số telex, số điện thoại và số fax.

- Ngân hàng đại lý(ngân hàng thu hộ): tên đầy đủ, địa chỉ, số telex, số điện thoại và số fax.

- Ngân hàng xuất trình chứng từ nếu có.
 - Số tiền và loại tiền nhờ thu.
 - Danh mục chứng từ, số lượng của từng loại chứng từ đính kèm.
 - Điều khoản nhờ thu: thanh toán hay chấp nhận.
 - Hình thức: + Nhờ thu trơn D/P
+ Nhờ thu kèm chứng từ : D/A
 - Phí nhờ thu do ai chịu.
 - Lãi suất sẽ phải thu, nếu có, ghi rõ có thể được miễn hay không? Cơ sở tính lãi (Ví dụ: 360 hay 365 ngày /năm)
 - Hình thức thông báo trả tiền.
 - Các chỉ thị khác trong trường hợp người trả tiền từ chối thanh toán, từ chối chấp nhận hoặc sự mâu thuẫn giữa các chỉ thị.
 - Ký tên của người lập chỉ thị.
- Chỉ thị nhờ thu do nhà xuất khẩu lập phải rõ ràng, chính xác đầy đủ, dễ hiểu.

3. Ưu nhược điểm và phạm vi áp dụng của phương thức nhờ thu trơn

- *Ưu nhược điểm*: Đây là phương thức thanh toán đơn giản, ít tốn kém nhưng không đảm bảo quyền lợi cho người bán lẫn người mua. Cụ thể là người mua có thể nhận được hàng nhưng thanh toán chậm hoặc không thanh toán, hoặc ngược lại khi hối phiếu trả tiền ngay đến sớm hơn chứng từ và hàng hoá thì người mua phải trả tiền ngay trong khi không biết rằng hàng giao có đúng hợp đồng không.
- *Phạm vi áp dụng*: Phương thức này được áp dụng giữa những nhà xuất nhập khẩu có quan hệ thường xuyên, tin tưởng lẫn nhau, hoặc giữa nội bộ công ty liên doanh với nhau, hoặc giữa công ty mẹ với công ty con, hoặc dùng để thanh toán cước phí vận tải, bưu điện, bảo hiểm, hoa hồng, lợi tức..

4.2.4 Phương thức thanh toán nhờ thu kèm chứng từ (Documentary collection)

1. Khái niệm.

Nhờ thu kèm chứng từ là phương thức mà người bán sau khi cung cấp hàng hoá, dịch vụ lập chứng từ thanh toán và hối phiếu nhờ ngân hàng thu hộ tiền với điều kiện ngân hàng xuất trình chứng từ thay mặt người bán không chế bộ chứng từ chỉ khi nào người mua đồng ý thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán hối phiếu thì ngân hàng mới giao bộ chứng từ để làm cơ sở nhận hàng.

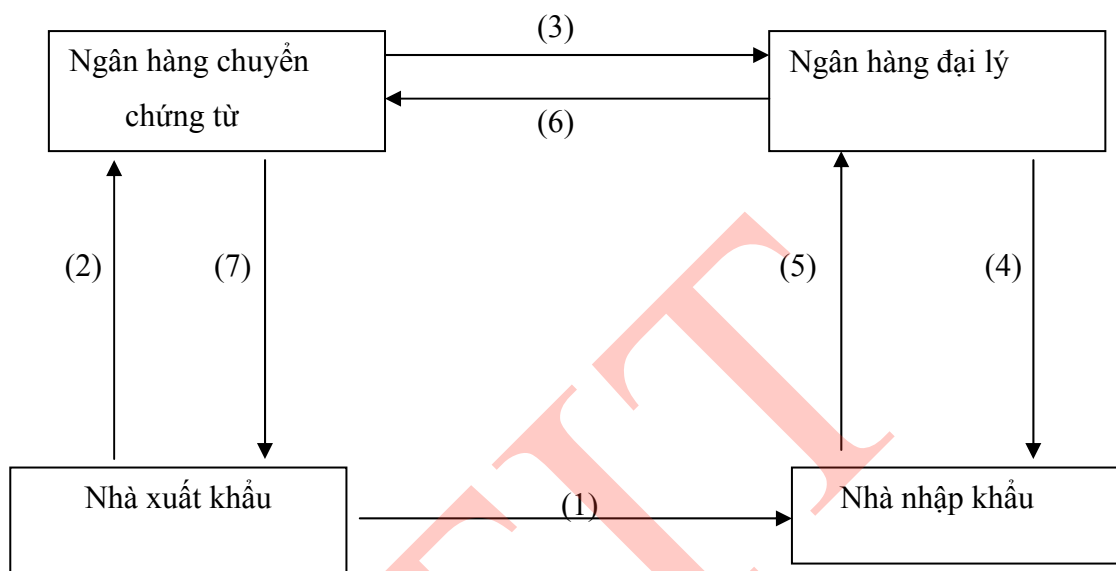
Căn cứ vào thời hạn trả tiền có hai loại:

- + Nhờ thu trả tiền đổi chứng từ (Documents against payment - D/P): được sử dụng trong trường hợp mua bán trả tiền ngay khi người mua trả tiền thì ngân hàng mới giao bộ chứng từ thanh toán để nhận hàng.
- + Nhờ thu chấp nhận trả tiền đổi chứng từ (Documents against acceptance - D/A): được sử dụng trong trường hợp mua bán có kỳ hạn hay mua bán chịu, chỉ khi nào người mua chấp nhận trả tiền trên hối phiếu (hối phiếu có kỳ hạn) thì ngân hàng mới giao bộ chứng từ thanh toán để nhận hàng. Đến hạn thanh toán hối phiếu người mua có trách nhiệm phải thanh toán đúng hạn cho người cầm hối phiếu.

2. Trình tự nghiệp vụ thanh toán

Trình tự nghiệp vụ nhờ thu kèm chứng từ tương tự như phương thức nhờ thu trơn, chỉ khác nhau ở chỗ nhà xuất khẩu không gửi thẳng bộ chứng từ hàng hoá cho người mua mà gửi kèm theo hối phiếu và chỉ thị nhờ thu (bước 2). Ngân hàng đại lý chỉ trao chứng từ cho người mua khi người mua trả tiền (hối phiếu trả tiền ngay) hoặc chấp nhận trả tiền (hối phiếu có kỳ hạn) (bước 4).

Sơ đồ nghiệp vụ phương thức nhờ thu kèm chứng từ.



3. Ưu nhược điểm và phạm vi áp dụng

- **Ưu điểm:** Đơn giản, tốn kém ít, quyền lợi cho người bán đã được đảm bảo hơn, ngân hàng sẽ thay mặt người bán không chế bộ chứng từ thanh toán nếu như người mua đồng ý thanh toán, hoặc chấp nhận thanh toán thì ngân hàng mới giao bộ chứng từ cho người mua.

- **Nhược điểm:** Người bán thông qua ngân hàng mới không chế được quyền định đoạt hàng hoá của người mua chứ chưa không chế được việc thanh toán. Người mua có thể từ chối thanh toán hoặc cố tình kéo dài thời gian thanh toán bằng cách chưa nhận chứng từ hoặc không trả tiền khi tình hình thị trường bất lợi. Việc thanh toán phụ thuộc hoàn toàn vào thiện chí của người mua, do người mua chủ động. Tuy nhiên phương thức này có điểm bất lợi là người mua phải chấp nhận trả tiền hoặc chấp nhận hối phiếu mà chưa kiểm tra hàng hoá trước khi nhận hàng, nên có thể xảy ra trường hợp hàng hoá không đúng với hợp đồng đã ký. Nếu người mua từ chối thanh toán thì hàng hoá vẫn thuộc quyền sở hữu của người bán, chi phí phát sinh để giải quyết số hàng đó do bên bán chịu. Trong phương thức này ngân hàng không có trách nhiệm gì về việc thanh toán của người mua, ngân hàng chỉ đóng vai trò trung gian thu tiền hộ.

- **Phạm vi áp dụng:** Phương thức nhờ thu kèm chứng từ chủ yếu được áp dụng trong trường hợp hai bên phải quen biết nhau, tin tưởng lẫn nhau, có quan hệ thường xuyên với nhau hoặc là thanh toán cước phí vận tải, bảo hiểm, bưu điện.

4.3 PHƯƠNG THỨC TÍN DỤNG CHỨNG TỪ (DOCUMENTARY CREDIT)

4.3.1 Khái niệm

Phương thức tín dụng chứng từ là phương thức thanh toán trong đó một ngân hàng (ngân hàng mở thư tín dụng) theo yêu cầu của một người mua (người mở thư tín dụng) về việc trả một số tiền nhất định cho người thứ ba (người hưởng lợi) hoặc trả tiền theo lệnh của người này, hoặc chấp nhận hối phiếu do người này ký phát trong phạm vi số tiền đó với điều kiện người này xuất trình cho ngân hàng bộ chứng từ thanh toán phù hợp với các điều khoản điều kiện đã ghi trong thư tín dụng.

Thư tín dụng (Letter of credit) gọi tắt là L/C là văn bản pháp lý, trong đó một ngân hàng theo yêu cầu của một khách hàng đứng ra cam kết sẽ trả một số tiền nhất định cho người thụ hưởng nếu người này xuất trình được bộ chứng từ thanh toán phù hợp với những quy định nêu trong văn bản đó.

Văn bản pháp lý quốc tế để sử dụng phương thức tín dụng chứng từ là bộ quy định của phòng thương mại quốc tế ICC tại Paris là " Điều lệ và cách thức thực hành thống nhất về tín dụng chứng từ" (Uniform customs and practice for documentary credits UCP DC) số 500 ban hành 1993 và có hiệu lực kể từ ngày 1/1/1994, thường được gọi tắt là UCP - 500. Hiện nay sửa đổi là UCP - 600

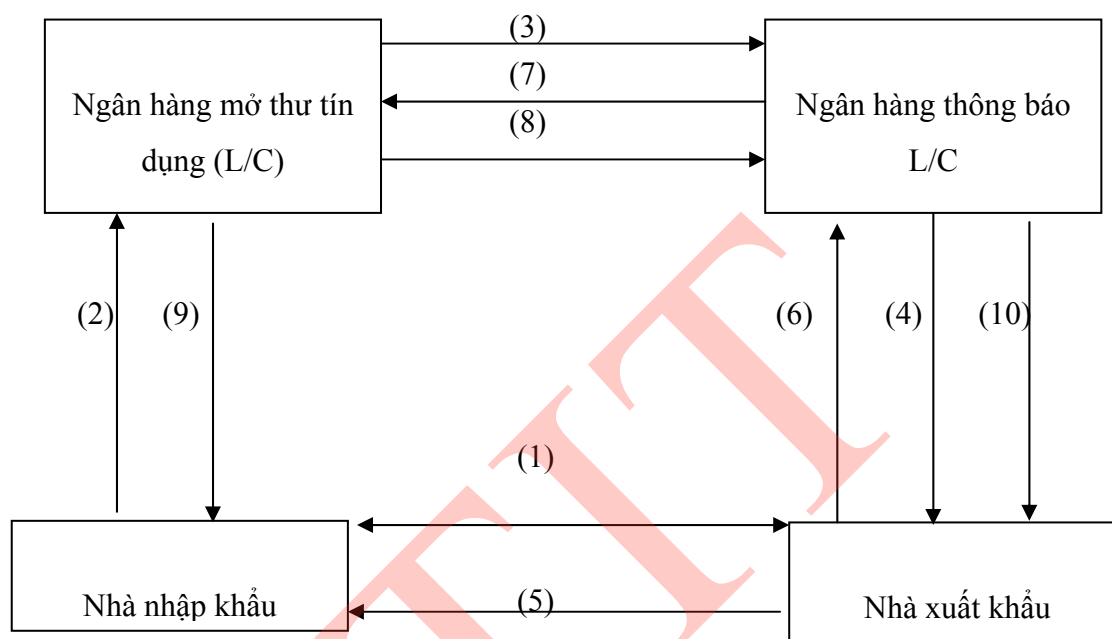
4.3.2 Các đối tượng có liên quan đến phương thức tín dụng chứng từ.

- Người mở thư tín dụng (Applicant): Là người mua, nhà nhập khẩu.
- Ngân hàng mở thư tín dụng (Opening bank, issuing bank): Là ngân hàng đại diện của người mua, nhà nhập khẩu, sẵn sàng cung cấp tín dụng cho nhà nhập khẩu.
- Người hưởng lợi (Beneficiary): Người bán, nhà xuất khẩu hay một người bất kỳ do người hưởng lợi chỉ định.
- Ngân hàng thông báo thư tín dụng (Advisingbank): Là ngân hàng có nhiệm vụ thông báo thư tín dụng cho nhà nhập khẩu, thường là ngân hàng đại lý của ngân hàng mở thư tín dụng ở nước người được hưởng lợi.
- Ngoài ra còn có các ngân hàng sau tham gia:
 - + Ngân hàng xác nhận (Confirmingbank): là một ngân hàng khác xác nhận L/C có trách nhiệm thanh toán cho người hưởng lợi đối với ngân hàng mở thư tín dụng trong trường hợp ngân hàng mở thư tín dụng không đủ khả năng thanh toán. Ngân hàng xác nhận có thể là ngân hàng thông báo L/C hay một ngân hàng bất kỳ do người hưởng lợi yêu cầu, thường là những ngân hàng lớn có uy tín trên thị trường quốc tế.
 - Ngân hàng thanh toán (Payingbank): Là ngân hàng được ngân hàng mở thư tín dụng chỉ định thanh toán, chấp nhận thanh toán cho người hưởng lợi hay chiết khấu hối phiếu. Ngân hàng thực hiện chiết khấu hối phiếu được gọi là ngân hàng chiết khấu (Negotiatingbank).

Giữa các ngân hàng trên có quan hệ với nhau trong việc giao dịch, thông tin, chuyển tiền và luân chuyển chứng từ với nhau. Trong trường hợp thư tín dụng L/C quy định thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán tại ngân hàng thanh toán, ngân hàng xác nhận hoặc ngân hàng chiết khấu nếu người hưởng lợi xuất trình bộ chứng từ hợp lý thì sau khi thanh toán các ngân hàng này yêu cầu ngân hàng mở L/C bồi hoàn tiền, ngân hàng mở L/C lại chỉ thị cho phép các

ngân hàng đòi tiền ở một ngân hàng thứ ba gọi là ngân hàng hoàn trả tiền. Trong quá trình thực hiện phương thức tín dụng chứng từ, nhằm để phân chia quyền hạn trách nhiệm giữa các ngân hàng, đồng thời tránh trường hợp các ngân hàng chiếm dụng vốn lẫn nhau vào tháng 12/1996 ICC trên tinh thần cụ thể hoá điều 19 của UCP 500, ban hành quy tắc thống nhất về bồi hoàn chuyển tiền giữa các ngân hàng với nhau số 525(Uniform rules for bank to bank reimbursements under documentary credit - URR525) có hiệu lực từ ngày 1/1/1996.

4.3.3 Trình tự diễn biến nghiệp vụ thanh toán tín dụng chứng từ



Trình tự nghiệp vụ phương thức tín dụng chứng từ bao gồm các giai đoạn sau:

(1) - Nhà nhập khẩu và nhà xuất khẩu ký kết hợp đồng ngoại thương, trong đó quy định phương thức tín dụng chứng từ.

(2) - Căn cứ vào hợp đồng ngoại thương đã ký kết nhà nhập khẩu làm đơn xin mở thư tín dụng gửi đến ngân hàng phục vụ mình yêu cầu mở thư tín dụng cho nhà xuất khẩu hưởng.

Về thủ tục nhà nhập khẩu phải làm:

- Hai đơn xin mở thư tín dụng kèm hai uỷ nhiệm chi làm thủ tục ký quỹ và trả phí mở L/C. Hợp đồng mua bán ngoại thương. Giấy phép xuất khẩu, thư bảo lãnh nhân hàng (nếu có).. và một số chứng từ khác có liên quan.

Thủ tục ký quỹ L/C: Muốn mở L/C nhà nhập khẩu phải ký quỹ nhằm đảm bảo khả năng thanh toán cho L/C đã được mở. Tùy theo mối quan hệ giữa ngân hàng với khách hàng mà ngân hàng sẽ quy định mức ký quỹ cụ thể trong từng trường hợp.

* Nếu là L/C trả ngay: khách hàng có quan hệ thường xuyên có uy tín với ngân hàng, có số dư trên tài khoản ngoại tệ, tình hình hoạt động kinh doanh và tình hình tài chính ổn định ba năm liên tiếp trên bảng tổng kết tài khoản phải có lãi thì mức ký quỹ phải nhỏ hơn 100%. Còn đối với khách hàng không có quan hệ thường xuyên với ngân hàng, đồng thời ngân hàng

chưa hiểu được tình hình hoạt động kinh doanh, tình hình tài chính của khách hàng thì mức ký quỹ là 100 %.

* Nếu là L/C trả chậm thì mức ký quỹ tùy thuộc vào mối quan hệ của khách hàng với ngân hàng mà thông thường là < 100%.

(3) - Căn cứ vào yêu cầu và nội dung đơn xin mở thư tín dụng, ngân hàng mở thư tín dụng xem xét nếu thấy hợp lý sẽ phát hành thư tín dụng L/C và thông quan ngân hàng đại lý của mình ở nước nhà xuất khẩu thông báo việc mở thư tín dụng và chuyển bản gốc L/C đến nhà xuất khẩu. Thông thường ngân hàng phát hành ba bản gốc, một bản gửi cho nhà nhập khẩu, một bản gửi cho ngân hàng thông báo để chuyển đến tay nhà xuất khẩu, còn một bản để lưu ở ngân hàng mở L/C. Ngân hàng phát hành L/C có thể bằng thư, telex, thông qua hệ thống SWIFT.

(4) - Ngân hàng thông báo kiểm tra tính chân thật bề ngoài của L/C và thông báo cho nhà xuất khẩu toàn bộ nội dung về việc mở thư tín dụng đó, chuyển bản gốc L/C cho nhà xuất khẩu. Ngân hàng thông báo không chịu trách nhiệm nội dung L/C. Trong trường hợp ngân hàng thông báo không kiểm tra được tính chân thật của L/C thì phải thông báo cho nhà xuất khẩu là chưa kiểm tra được tính chân thật bề ngoài của L/C và lưu ý với nhà xuất khẩu những điều khoản mơ hồ, không rõ ràng cần phải bổ sung điều chỉnh L/C cho phù hợp.

(5) - Nhà xuất khẩu kiểm tra nội dung của L/C nếu đồng ý thì tiến hành giao hàng, nếu không đồng ý thì đề nghị ngân hàng mở L/C điều chỉnh sửa đổi, bổ sung cho phù hợp với hợp đồng. Cơ sở để nhà xuất khẩu kiểm tra L/C dựa vào hợp đồng ngoại thương, bản thân L/C, UCP 500, đồng thời kết hợp với một số luật lệ trong nước, tập quán quốc tế...

(6) - Sau khi giao hàng, nhà xuất khẩu lập bộ chứng từ thanh toán theo yêu cầu của thư tín dụng xuất trình cho ngân hàng thông báo. Nhà xuất khẩu lập bảng kê chứng từ và thư yêu cầu thanh toán kèm bộ chứng từ nộp vào ngân hàng thông báo L/C.

(7) Ngân hàng thông báo sẽ kiểm tra trên bề mặt chứng từ một cách cẩn thận và hợp lý. Nguyên tắc kiểm tra của ngân hàng như sau:

- + Thứ nhất kiểm tra tính thống nhất của bộ chứng từ có nghĩa là những nội dung trên các chứng từ phải phù hợp, thống nhất nhau không được mâu thuẫn nhau và phải phù hợp với nội dung L/C.

- + Thứ hai là kiểm tra tính đầy đủ của bộ chứng từ về loại, số lượng có phù hợp với yêu cầu của L/C hay không?

- + Thứ ba là tính chân thật bề ngoài của bộ chứng từ, chứng từ này do ai cấp? có chữ ký và đóng dấu đầy đủ hay không? có sai sót gì không?

Sau khi kiểm tra nếu không thấy phù hợp thì yêu cầu nhà xuất khẩu bổ sung, sửa đổi cho phù hợp.

Ngân hàng thông báo sau khi kiểm tra nếu thấy phù hợp với những điều khoản, điều kiện đã ghi trong L/C thì chuyển bộ chứng từ cho ngân hàng mở thư tín dụng. Thời hạn kiểm tra chứng từ và chuyển bộ chứng từ cho ngân hàng mở thư tín dụng là hai ngày.

(8) - Ngân hàng mở thư tín dụng kiểm tra bộ chứng từ, nếu thấy phù hợp với những điều kiện, điều khoản đã ghi trong L/C thì tiến hành trả tiền cho nhà xuất khẩu. Nếu không

phù hợp thì ngân hàng từ chối thanh toán và gửi trả lại bộ chứng từ cho nhà xuất khẩu. Thời gian kiểm tra tại ngân hàng mở thư tín dụng là 7 ngày làm việc. Nếu quá bảy ngày mà không có thông báo gì về phía ngân hàng mở L/C thì đương nhiên coi như ngân hàng đồng ý thanh toán. Còn nếu không phù hợp thì ngân hàng mở L/C có quyền từ chối thanh toán và có trách nhiệm thông báo cho nhà xuất khẩu bằng phương tiện nhanh nhất và nêu lý do từ chối thanh toán về những bất hợp lý trong bộ chứng từ.

(9) - Ngân hàng mở L/C chuyển bộ chứng từ cho nhà nhập khẩu, nhà nhập khẩu kiểm tra bộ chứng từ nếu phù hợp thì đồng ý thanh toán, nếu không phù hợp từ chối thanh toán.

(10) - Ngân hàng thông báo ghi có vào tài khoản của nhà xuất khẩu hoặc gửi hối phiếu đã chấp nhận cho nhà xuất khẩu hoặc chiết khấu hối phiếu này theo yêu cầu của nhà xuất khẩu.

Như vậy phương thức tín dụng chứng từ như đã mô tả trên đây là phương thức thanh toán có điều kiện của ngân hàng, đảm bảo quyền lợi cho cả hai bên xuất khẩu và nhập khẩu. Bên xuất khẩu được ngân hàng đứng ra cam kết trả tiền, còn bên nhập khẩu được ngân hàng đứng ra kiểm tra chứng từ trước khi trả tiền. Ngoài việc cam kết thanh toán, ngân hàng mở L/C còn cấp tín dụng cho nhà nhập khẩu trong trường hợp gặp khó khăn *trong khi thanh toán*. Khoản tín dụng mà ngân hàng cấp cho nhà nhập khẩu được đảm bảo bằng bộ chứng từ thanh toán nên được gọi là "Tín dụng chứng từ". Còn thư cam kết trả tiền của ngân hàng cho nhà xuất khẩu gọi là "Thư tín dụng". Mặc dù giữa tín dụng chứng từ và thư tín dụng có sự khác nhau nhưng trong ngôn ngữ thương mại thông dụng hiện nay người ta không phân biệt hai thuật ngữ trên, mà cả hai thuật ngữ này đều chỉ một phương thức thanh toán mà thường được viết tắt là thanh toán bằng L/C.

Trong phương thức thanh toán bằng L/C, *ngân hàng đã đóng vai trò chủ động* trong thanh toán chứ không chỉ đóng vai trò trung gian như các phương thức thanh toán khác. Do vậy phương thức thanh toán bằng L/C được sử dụng rộng rãi trong thanh toán quốc tế hiện nay.

4.3.4 Thư tín dụng (Letter of Credit - L/C)

1. Khái niệm

Thư tín dụng viết tắt là L/C là một bức thư (thực chất là một văn bản pháp lý), do ngân hàng lập theo yêu cầu của nhà nhập khẩu (người mở thư tín dụng) cam kết sẽ trả tiền cho nhà xuất khẩu (người hưởng lợi) với điều kiện nhà xuất khẩu xuất trình được bộ chứng từ thanh toán phù hợp với những điều khoản, điều kiện đã ghi trong thư tín dụng.

Như vậy thư tín dụng là giấy tờ cam kết trả tiền của ngân hàng phát hành mà ngân hàng thay mặt nhà nhập khẩu cam kết trả tiền, nhưng việc trả tiền không phải là vô điều kiện mà có điều kiện khi nhà xuất khẩu xuất trình bộ chứng từ thanh toán phù hợp với những điều khoản, điều kiện đã ghi trong thư tín dụng.

2. Tính chất của thư tín dụng

- Thư tín dụng do ngân hàng lập dựa trên cơ sở của hợp đồng mua bán ngoại thương đã được ký kết giữa nhà xuất khẩu và nhập khẩu theo yêu cầu của nhà nhập khẩu.

- Thư tín dụng có tính độc lập đối với hợp đồng mua bán, được thể hiện nghĩa vụ của ngân hàng đối với người hưởng lợi L/C không phụ thuộc vào tình hình thực hiện hợp đồng mua bán mà chỉ căn cứ vào bộ chứng từ thanh toán do nhà xuất khẩu xuất trình, nếu phù hợp với những điều khoản, điều kiện đã ghi trong L/C thì sẽ được thanh toán. Nếu nhà xuất khẩu hàng không phù hợp với hợp đồng đã ký kết thì việc giải quyết tranh chấp sẽ do hai bên tự giải quyết, ngân hàng miễn trách nhiệm.

- Trong trường hợp vì một nguyên nhân nào đó trong mối quan hệ giữa nhà nhập khẩu và ngân hàng mở L/C mà nhà nhập khẩu không thanh toán tiền cho ngân hàng thì ngân hàng vẫn phải thực hiện nghĩa vụ trả tiền cho nhà xuất khẩu khi người đó làm đầy đủ và đúng các điều khoản trong L/C.

3. Nội dung chủ yếu của L/C

1. *Số hiệu của L/C*: Mỗi L/C đều có số hiệu riêng dùng để ghi vào các chứng từ thanh toán và là cơ sở để trao đổi thư từ, điện tín khi thực hiện L/C.

2. *Địa điểm mở L/C và ngày mở L/C*:

- Địa điểm mở L/C : Là địa điểm mà ngân hàng mở L/C viết cam kết trả tiền cho người hưởng lợi, nó có ý nghĩa quan trọng là nơi lựa chọn nguồn luật để giải quyết khi có tranh chấp xảy ra.

- Ngày mở L/C: Là ngày bắt đầu phát sinh sự cam kết của ngân hàng mở L/C với nhà XK, là ngày chính thức chấp nhận đơn xin mở L/C của nhà nhập khẩu, là ngày bắt đầu hiệu lực của L/C và cũng là căn cứ để xem nhà nhập khẩu có thực hiện mở L/C đúng thời hạn như trong hợp đồng không?

3. *Tên và địa chỉ của những người có liên quan tới phương thức tín dụng chứng từ* bao gồm:

- Người mở thư tín dụng: nhà nhập khẩu
- Người hưởng lợi thư tín dụng: nhà xuất khẩu
- Ngân hàng mở thư tín dụng
- Ngân hàng thông báo thư tín dụng
- Ngân hàng trả tiền (ngân hàng thanh toán)
- Ngân hàng xác nhận.

4. *Loại L/C*: Có nhiều loại L/C theo UCP 600 thì nếu không quy định loại gì thì được coi là những thư tín dụng không thể huỷ ngang.

5. *Số tiền của L/C*: đây là nội dung quan trọng cần phải quy định chặt chẽ.

- Số tiền L/C phải ghi cả bằng số và bằng chữ, phải thống nhất với nhau.
- Tên đơn vị tiền tệ phải ghi rõ ràng cụ thể.

- Không nên ghi số tiền dưới hình thức một con số tuyệt đối vì như vậy sẽ gây khó khăn cho việc giao hàng và nhận tiền của nhà xuất khẩu tiền trong L/C ở trong giới hạn "vào khoảng chừng" (about), "độ chừng" (circa). Theo UCP 600 quy định những từ như: "about", hoặc "circa" hoặc những từ ngữ tương tự để nói về số tiền của L/C phải được hiểu là cho phép xê dịch không quá số cho phép 10% so với số tiền hoặc số lượng đơn giá mà từ ngữ ấy nói đến. Ngoài ra còn quy định trừ khi L/C quy định việc giao hàng nhiều hơn hay ít hơn số lượng quy định thì một dung sai lớn hơn hoặc kém hơn 5% có thể được chấp nhận, nhưng miễn là số

tiền được trả không được vượt quá số tiền của L/C. Dung sai này không được áp dụng khi L/C quy định được tính bằng đơn vị bao kiện hoặc chiếc.

6. Thời gian và nơi hết hiệu lực của L/C (date and place of expiry):

- Thời gian hiệu lực của L/C : Là thời gian mà ngân hàng cam kết trả tiền cho nhà xuất khẩu xuất trình chứng từ thanh toán phù hợp với điều kiện, điều khoản đã ghi trong thư tín dụng. Thời gian hiệu lực của L/C được tính từ ngày mở L/C cho đến ngày hết hiệu lực thanh toán L/C. Thời gian hiệu lực của L/C là thời hạn cuối cùng cho việc xuất trình chứng từ để được thanh toán hoặc chấp nhận. Thời gian hiệu lực của L/C còn tùy thuộc vào mối quan hệ mở L/C, ngày giao hàng và ngày hết hiệu lực L/C, trong đó ngày giao hàng mang tính ổn định.

+ Ngày mở L/C (issuing date) phải là ngày mở hợp lý, nếu sớm quá thì nhà nhập khẩu phải ký quỹ tiền bị ứng động vốn, còn trễ quá thì nhà xuất khẩu không chuẩn bị kịp hàng để giao, cho nên trong hợp đồng hai bên cần phải quy định ngày mở L/C. Ngày mở L/C không được trùng với ngày giao hàng phải trước ngày giao hàng một khoảng thời gian hợp lý bao gồm:

* Thời gian cần thiết để ngân hàng mở L/C phát hành L/C chuyển đến ngân hàng thông báo L/C, thời gian này dài hay ngắn phụ thuộc vào khoảng cách địa lý giữa hai nước với nhau, cách mở L/C bằng thư, telex, qua hệ thống SWIFT.

* Thời gian cần thiết để ngân hàng thông báo tiếp nhận, kiểm tra và thông báo L/C cho nhà xk.

* Thời gian cần thiết để nhà xuất khẩu chuẩn bị hàng hoá cho đến khi giao hàng. Thời gian này phụ thuộc vào đặc điểm tính chất hàng hoá xuất khẩu, điều kiện môi trường, giao nhận hàng hoá...

- Ngày hết hiệu lực của L/C (expiry date): phải sau ngày giao hàng một khoảng thời gian hợp lý bao gồm:

* Thời gian cần thiết để nhà xuất khẩu lập chứng từ sau khi giao hàng xong nộp vào ngân hàng thông báo L/C.

* Thời gian cần thiết để ngân hàng thông báo L/C kiểm tra chứng từ và chuyển qua ngân hàng mở L/C.

* Thời gian ngân hàng mở L/C kiểm tra chứng từ và đồng ý thanh toán hoặc ký chấp nhận hối phiếu (7 ngày làm việc).

- Địa điểm hết hiệu lực của L/C: Thông thường địa điểm hết hiệu lực của L/C tại nước người bán, tại nước người mua hay có thể tại nước thứ ba.

7. Thời hạn xuất trình chứng từ (Date of presentation) :

Là thời hạn quy định xuất trình bộ chứng từ, nhưng phải nằm trong thời gian hiệu lực của L/C(điều 43 UCP 500).

Nếu không ghi ngày xuất trình chứng từ thì theo điều 43a UCP 500 thời hạn xuất trình chứng từ trong vòng 21 ngày kể từ ngày giao hàng. Như vậy chứng từ phải được xuất trình chậm nhất là ngày cuối của thời gian xuất trình chứng từ hoặc ngày cuối của thời gian hiệu lực của L/C.

8. Thời hạn trả tiền của L/C (date of payment).

Tuỳ theo quy định cụ thể của L/C trong trường hợp trả ngay, việc trả tiền phải được thực hiện ngay sau khi xuất trình hối phiếu trả ngay có thể nằm trong hay ngoài thời gian hiệu lực của L/C. Trường hợp trả sau bằng hối phiếu có kỳ hạn thì thời hạn trả tiền được tính từ ngày chấp nhận hối phiếu, do đó việc trả tiền có thể nằm ngoài thời gian hiệu lực của L/C, nhưng ngày xuất trình hối phiếu phải nằm trong thời gian hiệu lực của L/C.

9. Thời hạn giao hàng (Shipment date, date of delivery).

Căn cứ vào hợp đồng mua bán sẽ được quy định cụ thể trong L/C (Theo UCP 600). Trong thực tiễn thương mại quốc tế giao hàng là việc chuyển giao hàng hoá cho người chuyên chở và nhận các chứng từ vận tải. Tuỳ theo phương tiện vận tải mà ngày giao hàng được xác định như sau:

+ Phương tiện vận tải đường biển thì ngày giao hàng là ngày hàng hoá được bốc lên tàu (shipped on board).

+ Phương tiện vận tải là đường hàng không, đường sắt, đường bưu điện thì ngày giao hàng là ngày mà người chuyên chở nhận hàng hoá.

Thời hạn giao hàng phải được quy định chính xác không mơ hồ. Theo quy định được sử dụng các thuật ngữ như sau:

- Thời hạn giao hàng vào ngày (on), vào khoảng (about) hoặc những từ ngữ tương tự có nghĩa là nhà xuất khẩu được phép giao hàng trong thời gian cho phép là trước và sau 5 ngày so với ngày giao hàng.

- Dùng những từ như : To, until, till (đến), từ (from) để diễn tả ngày giao hàng.

10. Những nội dung liên quan đến hàng hoá:

Tên hàng, số lượng, trọng tải, giá cả, quy cách, phẩm chất, bao bì..

11. Những nội dung liên quan đến việc vận chuyển, giao nhận :

Điều kiện gửi hàng, nơi gửi hàng, nơi nhận hàng, phương tiện vận chuyển...

12. Những chứng từ mà người xuất khẩu phải xuất trình:

Đây là những nội dung hết sức quan trọng của L/C. Bộ chứng từ này là căn cứ để ngân hàng kiểm tra mức độ hoàn thành nghĩa vụ giao hàng của nhà xuất khẩu và để tiến hành trả tiền cho nhà xuất khẩu. Bộ chứng từ phải đủ về số lượng, nội dung phải phù hợp với những điều khoản, điều kiện đã ghi trong L/C. Bộ chứng từ thanh toán quốc tế gồm chứng từ tài chính và chứng từ thương mại.

13. Những thoả thuận về phí mở L/C.

14. Những điều khoản đặc biệt khác.

Ngoài những nội dung nêu trên nếu ngân hàng và người mở L/C có thể thêm những nội dung khác khi cần thiết như trả tiền bằng điện, trả tiền bằng điện cho phép bồi hoàn.

15. Sự cam kết trả tiền của ngân hàng mở L/C:

Thể hiện sự ràng buộc trách nhiệm của ngân hàng đối với việc thanh toán L/C.

16. Chữ ký của ngân hàng mở thư tín dụng

4. Phân loại thư tín dụng

- Theo loại hình thư tín dụng có hai loại gồm thư tín dụng có thể huỷ ngang và thư tín dụng không thể huỷ ngang.

+ Thư tín dụng có thể huỷ ngang (Revocable Letter of credit): là thư tín dụng mà ngân hàng mở L/C hoặc người nhập khẩu có quyền tự ý đề nghị ngân hàng mở L/C sửa đổi bổ sung hoặc huỷ bỏ L/C mà không cần sự chấp thuận của bên được thanh toán. Tuy nhiên khi hàng hoá đã giao mà ngân hàng mới thông báo lệnh huỷ bỏ thì lệnh này không có giá trị, tức là ngân hàng vẫn phải thực hiện nghĩa vụ thanh toán như đã cam kết.

+ Thư tín dụng không thể huỷ ngang (Irrevocable L/C): là loại thư tín dụng sau khi đã được mở thì mọi việc liên quan tới sửa đổi, bổ sung hoặc huỷ bỏ nó, ngân hàng mở L/C chỉ có thể thực hiện được trên cơ sở có sự thoả thuận của các bên có liên quan.

Với loại thư tín dụng này quyền lợi của người được thanh toán đã được đảm bảo nên nó được sử dụng rộng rãi trong thanh toán quốc tế. Theo quy định của UCP 600 thì thư tín dụng nếu không có ghi chú đặc biệt khác thì được hiểu là thư tín dụng không thể huỷ ngang.

- Theo phương thức sử dụng có các loại sau:

+ Thư tín dụng không thể huỷ ngang có xác nhận: Đây là loại thư tín dụng không thể huỷ ngang được một ngân hàng có uy tín lớn đứng ra bảo lãnh thanh toán tiền cho người hưởng lợi kho ngân hàng mở L/C gặp các rủi ro không có khả năng thanh toán. Nguyên nhân có loại L/C này là vì người hưởng lợi không tin tưởng vào khả năng thanh toán của ngân hàng mở L/C. Ngân hàng xác nhận có thể do người hưởng lợi chỉ định hoặc do ngân hàng mở L/C chọn nhưng phải có sự đồng ý của người hưởng lợi.

+ Thư tín dụng không thể huỷ ngang miễn truy đòi: Là loại L/C không thể huỷ ngang, trong đó quy định rằng sau khi đã thanh toán cho người hưởng lợi thì ngân hàng mở L/C mất quyền truy đòi lại số tiền đã thanh toán trong bất cứ trường hợp nào (kể cả trường hợp có sự tranh chấp). Khi phát hành hối phiếu theo loại thư tín dụng này, người hưởng lợi phải ghi trên hối phiếu " không được truy đòi người phát hành hối phiếu".

+ Thư tín dụng có thể chuyển nhượng (Transferable L/C): là loại thư tín dụng không thể huỷ ngang cho phép người thụ hưởng có thể yêu cầu mở L/C chuyển nhượng toàn bộ hay một phần của số tiền cho một hay nhiều người khác. Thư tín dụng muốn chuyển nhượng được thì phải ghi câu " có thể chuyển nhượng được" (to be transferable). Một L/C chỉ được chuyển nhượng một lần, phí và thủ tục phí do người chuyển nhượng (người hưởng lợi thứ nhất) chịu.

Sở dĩ có loại thư tín dụng này là do có nhiều người trung gian đứng ra giao dịch và ký hợp đồng mua bán để hưởng hoa hồng chứ không phải là người xuất khẩu thực thụ. Do vậy người trung gian này yêu cầu ngân hàng mở L/C chuyển nhượng để đảm bảo quyền lợi cho nhà xuất khẩu.

+ Thư tín dụng tuần hoàn (Revolving L/C): Là loại thư tín dụng không thể huỷ ngang sau khi thực hiện xong hay hết hạn hiệu lực thì nó tự động có hiệu lực trở lại cho đến khi nào thực hiện xong tổng giá trị hợp đồng.

Thư tín dụng tuần hoàn có hai loại:

* Thư tín dụng tuần hoàn có tích lũy: cho phép chuyển số dư sang giai đoạn tiếp sau.

* Thư tín dụng tuần hoàn không tích lũy; không cho phép chuyển số dư của giai đoạn trước sang giai đoạn kết tiếp sau.

Thư tín dụng tuần hoàn được tuần hoàn theo 3 cách:

- * Tự động tuần hoàn: Không có sự thông báo của ngân hàng.
- * Tuần hoàn không tự động: Khi ngân hàng mở L/C thông báo thì L/C mới có hiệu lực.
- * Tuần hoàn hạn chế: Chỉ sau vài ngày kể từ khi L/C hết hiệu lực mà không có ý kiến của ngân hàng mở L/C thì L/C kế tiếp tự động có hiệu lực.

+ Thư tín dụng giáp lưng (Back to back L/C): Là loại thư tín dụng được mở trên một L/C, nghĩa là bên được thanh toán căn cứ vào L/C mà bên phải thanh toán đã mở cho mình hưởng (gọi là L/C gốc) sẽ yêu cầu ngân hàng phục vụ mình mở một L/C khác cho người khác thụ hưởng (gọi là L/C giáp lưng). Về cơ bản, L/C gốc và L/C giáp lưng là giống nhau, ngoài số tiền khác biệt cần lưu ý:

- * Người hưởng lợi L/C là người mở L/C giáp lưng.
- * Kim ngạch (giá trị) của L/C gốc lớn hơn kim ngạch của L/C giáp lưng, phần chênh lệch chính là hoa hồng được hưởng.
- * Thời hạn giao hàng, thời hạn xuất trình chứng từ, thời hạn hiệu lực của L/C gốc dài hơn L/C giáp lưng.

L/C giáp lưng thường được áp dụng trong trường hợp người mua muốn mua hàng của người nước ngoài nhưng họ không thể mở L/C trực tiếp cho người đó được mà phải thông quan trung gian hay sử dụng trong mua bán chuyển khẩu.

+ Thư tín dụng dự phòng (Stand by L/C): Là loại L/C do ngân hàng mở L/C của người xuất khẩu phát hành để cam kết thanh toán lại cho người nhập khẩu nếu người xuất khẩu không hoàn thành được nghĩa vụ giao hàng.

+ Thư tín dụng thanh toán dần dần (Deferred payment L/C): Là loại thư tín dụng không thể hủy ngang, trong đó ngân hàng mở L/C cam kết với người hưởng lợi sẽ được thanh toán dần toàn bộ số tiền của L/C trong thời hạn quy định của L/C đó.

+ Thư tín dụng đối ứng (Reciprocal L/C) hay còn được gọi là L/C dùng cho mua bán đối lưu (L/C for counter trade -transaction): Là loại L/C chỉ có hiệu lực khi L/C đối ứng với nó đã được mở có nghĩa là khi nhận được thư do nhà nhập khẩu mở thì nhà xuất khẩu phải mở L/C tương ứng thì mới có giá trị. Trong L/C ban đầu thường phải ghi câu "L/C này chỉ có giá trị khi người hưởng lợi đã mở một L/C đối ứng" và trong L/C đối ứng phải ghi câu "L/C này đối ứng với số ... mở ngày... qua ngân hàng", L/C đối ứng được sử dụng trong quan hệ mua bán hàng đổi hàng trong gia công quốc tế.

+ Thư tín dụng ứng trước (Packing L/C): Là loại L/C mà trong đó quy định một khoản tiền được ứng trước cho nhà xuất khẩu vào một thời điểm trước khi xuất trình bộ chứng từ hàng hoá. Đối với khoản ứng trước này người ta thường quy định một điều khoản đặc biệt nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho các bên có liên quan chẳng hạn như điều khoản đỏ (red clause letter of credit). Người hưởng lợi có quyền có thể đòi khoản tiền nhất định trước khi giao hàng, và số tiền ứng trước này sẽ được trừ vào số tiền thanh toán khi xuất trình bộ chứng từ với ngân hàng.

4.3.5 Những vấn đề cần chú ý khi sử dụng phương thức tín dụng chứng từ

1. Cơ sở pháp lý của tín dụng chứng từ

- Toàn bộ phương thức tín dụng chứng từ dựa vào "Quy tắc về tập quán và thực hành thống nhất tín dụng chứng từ" (Uniform customs and practice for documentary credit- UCP) do phòng thương mại quốc tế ICC tại Paris ban hành lần đầu tiên năm 1933. Để ngày càng phù hợp với thực tiễn thương mại quốc tế đến nay UCP đã 5 lần sửa đổi vào năm 1952, 1962, 1974, 1983 (UCP 400), 1993 (UCP 500). Hiện nay UCP được sử dụng tại 180 nước trên thế giới. Năm 1962 lần đầu tiên UCP được dịch ra tiếng Việt.

- UCP được coi là một văn bản quy tắc hướng dẫn tùy ý các bên sử dụng được quyền lựa chọn một trong sáu bản UCP. Khi sử dụng chỉ cần chiếu dẫn vào L/C bản UCP nào(This credit is subject to UCP 1993 revision ICC publication, UCP DC 1993 revision ICC 500 credit). UCP được coi là văn bản hiện hành, trong UCP 500 không có điều khoản huỷ bỏ những điều khoản của UCP trước đó nên sáu UCP coi như tồn tại song song với nhau, đồng thời cho phép các bên có thể thoả thuận ngược lại nhưng phải ghi vào L/C và chỉ có bản UCP bằng tiếng Anh do ICC phát hành mới có giá trị pháp lý.

- Xét về bản chất, UCP là sự thể chế hoá các tập quán thông lệ quốc tế, dựa trên kinh nghiệm của các ngân hàng thương mại, người xuất khẩu và người nhập khẩu. UCP không phải là luật bắt buộc mà chỉ áp dụng khi các ngân hàng tự nguyện đưa UCP vào các hợp đồng trên cơ sở đó hình thành nên các quan hệ tín dụng. Tuy nhiên khi đã dẫn chiếu UCP và L/C thì nó trở thành cơ sở pháp lý để giải quyết những tranh chấp phát sinh giữa các bên tham gia.

- UCP 500 bao gồm hai nhóm quy định khác nhau:

+ Nhóm quy định bắt buộc: có nghĩa là không được làm trái với những điều bắt buộc mà UCP đã đề ra, những quy định này mang tính chất nền tảng để tạo nên phương thức này nên mang tính bắt buộc cao.

+ Nhóm quy định không mang tính chất bắt buộc được quyền lựa chọn áp dụng hoặc không áp dụng cần phải ghi rõ. Nhờ vậy UCP 500 cho phép chúng ta vận dụng một cách linh hoạt tùy vào tình hình cụ thể.

- Ngoài những văn bản UCP trong quá trình thực hiện phương thức tín dụng chứng từ còn được điều chỉnh bởi luật quốc tế như luật về hối phiếu: Công ước Geneve 1930, luật hối phiếu của Anh năm 1882, luật thương mại thống nhất của Mỹ năm 1962.

2. Vấn đề điều chỉnh L/C

Trên thực tế điều chỉnh L/C, sửa đổi L/C có thể từ phía người mở L/C, người hưởng lợi L/C, nhưng phải có sự đồng ý chấp thuận của ngân hàng mở L/C, đối với L/C không huỷ bỏ có xác nhận thì phải có thêm sự đồng ý của ngân hàng xác nhận. Việc điều chỉnh L/C có thể bổ sung, sửa đổi hay huỷ bỏ các điều khoản, điều kiện trong L/C. Nội dung sửa đổi phải đầy đủ chính xác không nên đưa quá nhiều chi tiết không cần thiết. Khi điều chỉnh thư tín dụng phải lập theo mẫu biểu in sẵn của ngân hàng "giấy điều chỉnh thư tín dụng". Việc điều chỉnh phải được tiến hành bằng điện và thông qua ngân hàng, phải nằm trong thời gian hiệu lực của L/C và phải trước thời hạn giao hàng. Chi phí sửa đổi do người nào đề nghị sửa đổi hoặc phát lệnh trả lời thì phải trả tiền.

3. Trách nhiệm và quyền lợi của các bên có liên quan

(i) Người yêu cầu mở thư tín dụng (nhà nhập khẩu):

- Trách nhiệm: Người yêu cầu mở thư tín dụng ngoài điều kiện có đủ tư cách pháp nhân nhập hàng hoá phải có trách nhiệm:

+ Lập giấy đề nghị mở L/C gửi cho ngân hàng đúng hạn: Giấy đề nghị mở L/C được lập căn cứ vào những điều khoản đã thoả thuận trong hợp đồng thương mại, có chữ ký của giám đốc và kỹ sư trưởng. Nội dung gồm:

- * Tên đơn vị mở L/C.
- * Tên ngân hàng thông báo L/C.
- * Ngày mở L/C.
- * Ngày hết hạn L/C.
- * Số tiền xin mở L/C.
- * Điều kiện giao hàng.
- * Mô tả hàng hoá, bao bì, đóng gói.
- * Chứng từ yêu cầu xuất trình.
- + Ký quỹ theo yêu cầu.
- + Trả thủ tục phí cho ngân hàng.

- Quyền lợi:

Từ chối hoàn trả toàn bộ hay một phần số tiền L/C cho ngân hàng nếu thấy bộ chứng từ không phù hợp với quy định đã được thoả thuận trong L/C.

(ii) Ngân hàng mở L/C:

- Trách nhiệm:

+ Căn cứ vào đơn xin mở L/C của người nhập khẩu, xem xét nếu đồng ý sẽ tiến hành mở L/C và thông báo cho nhà xuất khẩu biết thông qua ngân hàng thông báo.

+ Kiểm tra bộ chứng từ thanh toán của nhà nhập khẩu xem có phù hợp với điều khoản, điều kiện ghi trong L/C hay không?

+ Trả tiền cho nhà xuất khẩu nếu bộ chứng từ hợp lệ.

- Quyền lợi:

+ Được thu tiền ký quỹ của người mở L/C.

+ Được thu thủ tục phí (0,125 -0,5% giá trị L/C)

+ Từ chối thanh toán nếu bộ chứng từ không hợp lệ.

(iii) Ngân hàng xác nhận (Ngân hàng bảo lãnh):

- Trách nhiệm:

+ Bảo lãnh ngân hàng mở L/C về khả năng thanh toán.

+ Thanh toán cho người hưởng lợi nếu người hưởng lợi hoàn thành nghĩa vụ của mình mà ngân hàng mở L/C không thanh toán được.

- Quyền lợi: Thu tiền ký quỹ và thủ tục phí của ngân hàng mở L/C.

(iv) Ngân hàng thông báo.

- Trách nhiệm:

+ Khi nhận được L/C do ngân hàng mở L/C chuyển đến, ngân hàng thông báo phải chuyển ngay và nguyên vẹn L/C đến cho người xuất khẩu để người xuất khẩu kiểm tra và chuẩn bị giao hàng.

+ Kiểm tra bộ chứng từ thanh toán, nhận tiền giúp người xuất khẩu.

- Quyền lợi: được hưởng thủ tục phí.

(vii) *Người xuất khẩu.*

- Trách nhiệm:

+ Khi nhận được L/C do ngân hàng thông báo chuyển đến, người xuất khẩu phải kiểm tra xem những nội dung và điều khoản quy định của L/C có phù hợp với những điều khoản đã thoả thuận trong hợp đồng hay không? Nếu thấy không phù hợp thì có thể đề nghị bổ sung, sửa đổi các điều khoản của L/C trước khi giao hàng và phải được ngân hàng mở L/C xác nhận.

+ Sau khi giao hàng xong, người xuất khẩu phải lập đầy đủ các chứng từ theo yêu cầu của L/C và xuất trình cho ngân hàng thông báo L/C trong thời hạn hiệu lực của L/C.

- Quyền lợi: được ngân hàng mở L/C thanh toán trả tiền nếu thực hiện đầy đủ nghĩa vụ.

4. Những chi phí liên quan đến nghiệp vụ tín dụng chứng từ

- *Đối với ngân hàng mở L/C:*

+ Chi phí mở L/C: phát sinh khi ngân hàng mở L/C thường do nhà nhập khẩu trả.

+ Chi phí sửa đổi: phát sinh khi người mở L/C có yêu cầu sửa đổi điều chỉnh L/C do người mở L/C trả.

+ Chi phí thực hiện L/C: phát sinh khi ngân hàng mở L/C tiếp nhận bộ chứng từ thanh toán, nếu thấy phù hợp với các điều kiện ghi trong L/C thì thực hiện thanh toán tiền.

+ Chi phí chấp nhận: phát sinh khi ngân hàng thay mặt nhà nhập khẩu ký chấp nhận hối phiếu và có nhiệm vụ thanh toán hối phiếu khi đến hạn.

+ Chi phí thanh toán trả chậm: được tính từ lúc ngân hàng chấp bộ chứng từ thanh toán cho đến lúc đến hạn trả tiền.

- *Đối với ngân hàng thông báo L/C:*

+ Chi phí thông báo: phát sinh khi ngân hàng thông báo L/C cho nhà xuất khẩu.

+ Chi phí xác nhận: phát sinh khi nhà xuất khẩu yêu cầu một ngân hàng nào đó xác nhận L/C.

+ Chi phí sửa đổi L/C: khi nhà xuất khẩu có yêu cầu sửa đổi lại L/C đã mở phải qua ngân hàng thông báo L/C để chuyển đến ngân hàng mở L/C.

Các chi phí phát sinh do ai chịu cần phải ghi rõ trong tín dụng chứng từ. Nếu chi phí do người mở L/C trả thì ngân hàng sẽ lập bảng kê thu trực tiếp qua ngân hàng mở L/C. Nếu các chi phí do người hưởng lợi trả thì ngân hàng thông báo sẽ tự động trích trả từ số tiền thu bán hàng của đơn vị.

CÂU HỎI ÔN TẬP VÀ THẢO LUẬN

1. Phân tích ưu, nhược điểm của phương thức thanh toán chuyển tiền?

2. Nêu bản chất của phương thức nhờ thu, những rủi ro mà nhà xuất khẩu thường gặp trong phương thức thanh toán này và nêu cách thức hạn chế rủi ro
3. Nêu những trường hợp nào nên áp dụng phương thức nhờ thu
4. Phân biệt sự khác nhau giữa nhờ thu trơn và nhờ thu kèm chứng từ? Phân tích ưu nhược điểm của từng loại nhờ thu
5. Khái niệm phương thức tín dụng chứng từ?
6. Quy trình nghiệp vụ của phương thức tín dụng chứng từ
7. Thư tín dụng (L/C) là gì? L/C có những tính chất nào?
8. Phân tích ưu nhược điểm của phương thức tín dụng chứng từ?
9. Phương thức tín dụng chứng từ có phải là phương thức thanh toán an toàn tuyệt đối đối với nhà xuất khẩu hay không? Nêu các rủi ro mà nhà xuất khẩu thường gặp khi sử dụng phương thức thanh toán này và nêu cách phòng chống
10. Phương thức tín dụng chứng từ có phải là phương thức thanh toán an toàn tuyệt đối đối với nhà nhập khẩu hay không? Nêu các rủi ro mà nhà nhập khẩu thường gặp khi sử dụng phương thức thanh toán này và nêu cách phòng chống
11. Khi thực hiện phương thức tín dụng chứng từ cần lưu ý điều gì khi
 - Bạn là đại diện cho người nhập khẩu
 - Bạn là đại diện cho người xuất khẩu
 - Bạn là nhân viên phòng thanh toán quốc tế làm việc cho ngân hàng mở L/C
 - Bạn là nhân viên phòng thanh toán quốc tế làm việc cho ngân hàng thông báo L/C

CHƯƠNG 5

CÁC CHỨNG TỪ THANH TOÁN QUỐC TẾ

5.1. KHÁI QUÁT VỀ BỘ CHỨNG TỪ TRONG THANH TOÁN QUỐC TẾ

5.1.1 Khái niệm

Trong thương mại quốc tế hiện nay, căn cứ vào các nguồn luật khác nhau có nhiều cách phân loại chứng từ. Các nguyên tắc thống nhất về nhờ thu (Bản sửa đổi 1995, có hiệu lực 1/1/1996, số 522 của phòng thương mại quốc tế, ICC soạn thảo), viết tắt là URC522 có định nghĩa về chứng từ như sau: “Chứng từ bao gồm chứng từ tài chính và chứng từ thương mại...”

Chứng từ tài chính: Bao gồm các chứng từ: hối phiếu, kỳ phiếu, séc, hoặc các loại chứng từ tương tự khác dung để thu tiền (như thư tín dụng, điện chuyển tiền, biên lai ký phát,...)

Chứng từ thương mại: Gồm có các hoá đơn, chứng từ vận chuyển, chứng từ về quyền sở hữu hoặc bất kỳ một loại chứng từ tương tự nào khác miễn là không phải chứng từ tài chính.

Trong giao dịch thương mại quốc tế, bộ chứng từ thanh toán thông thường gồm có: hối phiếu, hoá đơn thương mại, vận đơn, giấy chứng nhận bảo hiểm, giấy chứng nhận kiểm nghiệm hàng hoá, giấy chứng nhận xuất xứ, giấy kê khai đóng gói bao bì chi tiết.

5.1.2 Vai trò của bộ chứng từ trong thanh toán xuất nhập khẩu

1. Bộ chứng từ là cơ sở thanh toán và nhận hàng

Trong giao thương quốc tế, việc thực hiện hợp đồng và thanh toán được tiến hành độc lập nhau về thủ tục, thời gian và địa điểm. Do đó, cơ sở tiến hành thanh toán là bộ chứng từ sẽ xác định việc chuyển quyền sở hữu hàng hoá và hoàn tất các nghĩa vụ giao hàng của người xuất khẩu.

Chứng từ có thể xác nhận người xuất khẩu đã giao đúng, đủ hàng hay chưa và giao có đúng thời hạn hay không. Còn người nhập khẩu căn cứ vào bộ chứng từ để nhận hàng và tiến hành thanh toán. Trong trường hợp có sự xuất hiện của ngân hàng với tư cách là người trung gian giữa người xuất khẩu và người nhập khẩu thì quan hệ giữa các bên và ngân hàng cũng căn cứ vào bộ chứng từ. Thông qua bộ chứng từ, ngân hàng kiểm tra mức độ hoàn thành nghĩa vụ giao hàng của người xuất khẩu để tiến hành thanh toán.

Tuy nhiên, tùy theo từng phương thức thanh toán, yêu cầu đối với bộ chứng từ cũng rất khác nhau. Chứng từ đại diện hợp pháp cho hàng hoá, do đó, chứng từ phải được thiết lập rõ ràng, đầy đủ và phù hợp với điều kiện mà phương thức thanh toán yêu cầu. Chỉ một điểm nhỏ không rõ ràng trong chứng từ chắc chắn sẽ dẫn đến sự khó khăn trong thanh toán. Do đó, trong các phương thức thanh toán có liên quan đến chứng từ đều quy định rõ ràng về yêu cầu xuất trình chứng từ, số lượng, số loại, cách thức lập chứng từ cũng như việc quy định thanh toán tiền dựa vào hợp đồng hay chứng từ (như thư tín dụng; D/P...).

2. Chứng từ có thể mua bán, thế chấp hoặc chiết khấu tại ngân hàng

Trong các phương thức thanh toán dựa vào chứng từ đã nêu, bộ chứng từ là căn cứ thanh toán giữa các bên chứng từ được coi là đại diện của hàng hoá. Chính vì vậy chứng từ có thể buôn bán trao tay thay cho hàng hóa, hoặc có thể dung bộ chứng từ để cầm cố, thế chấp

hay chiết khấu tại ngân hàng.

Chẳng hạn, bộ chứng từ có thể được mua bán nhằm chuyển giao quyền sở hữu đối với hàng hoá. Trong trường hợp hàng hoá đang trên đường vận chuyển, nhưng người nhập khẩu vẫn có thể bán lô hàng đó cho người khác bằng cách chuyển giao bộ chứng từ cho người đó.

Bộ chứng từ còn có thể được dùng để cầm cố: Người chủ sở hữu bộ chứng từ có thể mang chứng từ đến ngân hàng hay một tổ chức tín dụng để cầm cố cho một khoản vay nào đó. Các chứng từ về quyền sở hữu hàng hoá như vận đơn đường biển, giấy gửi hàng đường biển, vận đơn đường không, hoá đơn kiêm phiếu nhận hàng, biên lai chứng nhận gửi hàng,... hay còn gọi là các giấy tờ theo lệnh đều có thể dùng làm vật thế chấp. Các chứng từ này phải được lập dưới dạng có thể chuyển nhượng được (ký hậu để trống hoặc ký hậu chuyển nhượng cho ngân hàng).

Đối với chiết khấu bộ chứng từ có hai hình thức sau:

Chiết khấu miễn truy đòi là hình thức chiết khấu, theo đó người xuất khẩu bán đứt bộ chứng từ cho ngân hàng mà không còn trách nhiệm gì trong trường hợp người nhập khẩu không đòi được tiền từ phía người nhập khẩu. Hình thức chiết khấu này tiềm ẩn nhiều rủi ro đối với ngân hàng, do vậy ngân hàng thường thu phí chiết khấu cao.

Chiết khấu truy đòi: là hình thức người xuất khẩu bán bộ chứng từ có kỳ hạn cho ngân hàng nhưng vẫn chịu trách nhiệm hoàn trả tiền cho ngân hàng, trong trường hợp ngân hàng không đòi được tiền từ nhà nhập khẩu. Về bản chất, chiết khấu có truy đòi là việc ngân hàng cho vay trên cơ sở bộ chứng từ do người xuất khẩu xuất trình. Mức phí trong chiết khấu có truy đòi thường thấp hơn so với chiết khấu miễn truy đòi do ngân hàng ít phải chịu rủi ro hơn.

5.1.3 Yêu cầu đối với bộ chứng từ thanh toán quốc tế

Như đã đề cập ở trên, người xuất khẩu muốn được thanh toán tiền hàng cần phải lập được bộ chứng từ phù hợp. Đối với các người nhập khẩu, muốn hàng hóa đúng yêu cầu, người nhập khẩu cần kiểm tra cẩn thận các chứng từ trước khi thanh toán. Vì vậy, hiểu đúng về nội dung, tác dụng của từng loại chứng từ là rất cần thiết đối với các bên trong quan hệ thương mại quốc tế. Thông thường, yêu cầu đối với bộ chứng từ thanh toán như số loại chứng từ, số lượng từng loại, yêu cầu tạo lập đối với từng loại chứng từ, người lập chứng từ... là do hợp đồng thương mại quốc tế hoặc Thư tín dụng quy định. Trong các phương thức thanh toán quốc tế sử dụng phổ biến hiện nay, phương thức tín dụng chứng từ là phương thức thanh toán quy định cụ thể, chi tiết và chặt chẽ nhất đối với việc tạo lập chứng từ.

Một bộ chứng từ phù hợp phải đảm bảo các yêu cầu sau:

- *Đầy đủ chứng từ*: Tùy vào từng phương thức thanh toán liên quan đến chứng từ mà thành lập số loại chứng từ và số lượng của từng loại chứng từ cho phù hợp.

- *Hoàn chỉnh về mặt hình thức bề ngoài của bộ chứng từ xuất trình*: bộ chứng từ cần phải đáp ứng các yêu cầu nêu trong phương thức thanh toán đó từ mô tả đặc điểm của hàng hoá đến chất lượng, phương thức vận tải, giao nhận,...

- *Sự chặt chẽ về nội dung chứng từ*: Vì ngân hàng thanh toán cho người xuất khẩu dựa vào bộ chứng từ chứ không dựa vào hàng hoá, nên ngân hàng giám sát rất chặt chẽ nội dung

của từng loại chứng từ có phù hợp với yêu cầu của Thư tín dụng hay không, thậm chí ngân hàng gây khó khăn trong thanh toán trong trường hợp người xuất khẩu chỉ có những sai sót nhỏ trong bộ chứng từ.

- *Các chứng từ không mâu thuẫn nhau*, ví dụ mô tả hàng hoá trong hoá đơn phải giống mô tả trong vận đơn và phải đúng quy định của thư tín dụng; số lượng hàng hoá ghi trong các chứng từ phải thống nhất và đúng quy định của thư tín dụng...

- *Xuất trình bộ chứng từ phải đúng thời gian quy định của thư tín dụng*: Nếu trong Thư tín dụng không quy định thời gian xuất trình bộ chứng từ, điều 14 (c) UCP600: Việc xuất trình một hoặc nhiều bản gốc các chứng từ vận tải phải do người hưởng hoặc người thay mặt thực hiện không muộn hơn 21 ngày theo lịch sau ngày giao hàng như mô tả trong các quy tắc này, nhưng trong bất cứ trường hợp nào cũng không được muộn hơn ngày hết hạn của tín dụng. Vì vậy, trong mọi trường hợp, các chứng từ không được xuất trình sau khi hết thời hạn có hiệu lực của thư tín dụng.

5.2 CÁC LOẠI CHỨNG TỪ TRONG THANH TOÁN QUỐC TẾ

5.2.1 Hoá đơn thương mại (commercial invoice)

1. Khái niệm hoá đơn thương mại

Hóa đơn thương mại là chứng từ do người bán (người được thanh toán) lập trao cho người mua (phải thanh toán) để chứng minh việc cung cấp hàng hóa hay dịch vụ sau khi hoàn thành nghĩa vụ cam kết (giao hàng).

2. Tác dụng hoá đơn thương mại

- Là cơ sở để người bán (được thanh toán) xuất trình đòi tiền người mua (phải thanh toán)

- Là cơ sở để người mua kiểm tra việc giao hàng của người bán có phù hợp với quy định trong hợp đồng hay không, kiểm tra số tiền ghi trên hối phiếu có phù hợp với trị giá hàng hóa hay không ?

- Là cơ sở khai báo với hải quan, tính thuế xuất nhập khẩu và đồng thời cung cấp những thông tin chi tiết hàng hóa cần thiết cho việc thống kê, đối chiếu theo dõi việc thực hiện hợp đồng.

- Là chứng từ quan trọng, là trọng tâm của bộ chứng từ thanh toán và là chứng từ không thể thiếu được trong bộ chứng từ.

3. Nội dung hoá đơn thương mại

Hóa đơn thương mại thường bao gồm các nội dung sau:

- Ngày tháng lập hóa đơn
- Tên địa chỉ người mua, người bán
- Mô tả hàng hóa: tên, số lượng, đơn giá, tổng giá trị hợp đồng, quy cách, bao bì, ký hiệu, trọng lượng tính ...
- Ngày gửi hàng
- Tên tàu
- Ngày rời cảng
- Ngày dự định đến

- Cảng đi, cảng đến
- Điều kiện giao hàng
- Điều kiện thanh toán.

4. Yêu cầu

Khi lập hóa đơn thương mại cần phải thỏa mãn các yêu cầu sau: (theo UCP 600).

- Người lập hóa đơn thương mại phải là người hưởng lợi được ghi rõ trong L/C. Hóa đơn phải được lập cho người mua tức là người mở L/C và đúng với tên ghi trong hợp đồng, tránh trường hợp tên người mua và người bán trong L/C không khớp với tên ghi trong hợp đồng.
- Hóa đơn thương mại không cần phải ký, nếu sử dụng hóa đơn thương mại có chữ ký của người bán thì cần phải quy định rõ trong L/C.
- Số bản hóa đơn phải được lập theo yêu cầu của L/C.
- Mô tả hàng hóa trong hóa đơn phải giống như trong L/C quy định về số lượng, ký hiệu, giá cả, quy cách chủng loại ...
- Giá trị của hóa đơn không được vượt quá giá trị của L/C.
- Nếu trong L/C đề cập đến giấy phép nhập khẩu, đơn đặt hàng của người mua và những ghi chú khác thì những chi tiết này phải ghi trong hóa đơn.
- Các chi tiết của hóa đơn không mâu thuẫn với các chứng từ khác.

5. Các loại hóa đơn khác

Thực tế trong thanh toán quốc tế ngoài hoá đơn thương mại tùy theo mục đích sử dụng trong từng trường hợp cụ thể còn có các loại hoá đơn sau:

- *Hóa đơn tạm tính (Provisional invoice)*: Là hóa đơn dùng để tính toán bộ giá trị hàng hóa theo giá tạm tính để thanh toán từng phần trong trường hợp giao hàng nhiều lần. Khi có hóa đơn chính thức sẽ thanh toán phần chênh lệch giữa hóa đơn chính thức và hóa đơn tạm tính.
- *Hóa đơn chiếu lệ (Proforma invoice)*: Là hóa đơn không dùng để thanh toán, nó được sử dụng để xin giấy phép xuất nhập khẩu, để chào hàng, trưng bày, triển lãm, quảng cáo ...
- *Hóa đơn chi tiết (Detail invoice)*: Là hóa đơn dùng mô tả chi tiết hàng hóa trong trường hợp mặt hàng đa dạng, nhiều loại, quy cách, linh kiện, phụ tùng ... nên cần phải được mô tả cụ thể.
- *Hóa đơn lãnh sự (Consular invoice)*: Là hóa đơn dùng để làm thủ tục hải quan ở một số nước như Nam Mỹ lấy thị thực của sứ quán của nước nhập khẩu tại nước xuất khẩu.
- *Hóa đơn hải quan (Customs invoice)*: Là hóa đơn dùng khai báo và làm thủ tục hải quan khi nhập hàng ở một số nước như Úc, châu Mỹ, nhằm để thuận tiện cho việc thống kê hải quan, xác định nguồn gốc xuất xứ hàng hóa, xác định giá bán hàng hóa ngăn chặn tình trạng khai báo giá không chính xác để trốn thuế.

5.2.2 Chứng từ vận tải (Bill of Transport)

5.2.2.1. Vận đơn đường biển (Marine/Ocean Bill of lading - B/L)

1. Khái niệm

Vận đơn đường biển là chứng từ xác nhận việc chuyên chở hàng hóa bằng đường biển từ cảng đi đến cảng đến do người vận chuyển cấp cho người gửi hàng.

2. Tác dụng

Vận đơn đường biển là bằng chứng xác nhận hợp đồng chuyên chở hàng hóa bằng tàu biển. Xác định trách nhiệm pháp lý của người chuyên chở đối với khối lượng và tình trạng hàng hóa ghi trong vận đơn trong suốt quá trình vận chuyển từ lúc hàng hóa bốc lên, vận chuyển ra nước ngoài cho đến khi hoàn thành nghĩa vụ giao hàng. Đồng thời xác nhận quyền sở hữu hàng hóa ghi trong vận đơn hàng hóa là cơ sở nhận hàng tại cảng, ai nắm vận đơn sẽ là người chủ sở hữu hàng hóa, vận đơn có giá trị lưu thông chuyển nhượng từ tay người này sang người khác nên vận đơn có thể cầm cố, mua bán ... Có thể nói B/L là linh hồn của bộ chứng từ và là chứng từ không thể thiếu được trong buôn bán và thanh toán quốc tế.

3. Nội dung

Vận đơn được in sẵn theo mẫu thể hiện các nội dung cơ bản như sau: (Theo UCP 600).

Vận đơn đường biển gồm 2 mặt:

Mặt trước: những vấn đề liên quan đến tàu và hàng

(1) Tên và địa chỉ của hãng tàu hoặc đại lý

(2) Shipper: tên và địa chỉ của người gửi hàng, thường là tên của nhà xuất khẩu.

(3) Consignee: Tên - địa chỉ của người nhận hàng, thường có những cách ghi như sau:

+ Nếu vận đơn đích danh ghi rõ tên người nhận hàng.

+ Nếu là vận đơn theo lệnh thì ghi: to order (theo lệnh), thông thường sau "to order"

có những cách ghi như sau:

* to order of consignee: theo lệnh người nhận hàng

* to order of shipper: theo lệnh của người gửi hàng.

* to order of Name's bank: theo lệnh của nhà ngân hàng. Nếu sử dụng phương thức tín dụng chứng từ thì ghi tên ngân hàng mở L/C. Với cách ghi như vậy nhằm tạo điều kiện cho ngân hàng khống chế khối lượng hàng hóa mà ngân hàng có nhiệm vụ phải trả tiền nên vận đơn lập phải ghi theo lệnh của ngân hàng mở L/C. Ngân hàng trở thành người chủ sở hữu hàng hóa chỉ khi nào người mua đồng ý trả tiền thì ngân hàng mới ký chấp nhận trên B/L. B/L mới hợp lệ để người mua ra cảng nhận hàng.

* To order: sau chữ to order mà không ghi gì thì có nghĩa là ai cầm vận đơn sẽ là người được nhận hàng.

(4) Notify adress: tên địa chỉ của người được thông báo khi hàng về

(5) Vessel: tên tàu, chở hàng

(6) Port of loading: cảng lên hàng

(7) Port of discharge: cảng bốc dỡ hàng

(8) Port of final destination: tên cảng cuối cùng

(9) Measurement: khối lượng

(10) Bag mark and number: mã ký hiệu của bao bì đóng gói.

(11) Description of goods or kind package: mô tả hàng hóa cách đóng gói hàng hóa

(12) Gross weight: trọng lượng tổng gộp

(13) Price: giá cả

(14) Freight and charge: cước phí và phụ phí

(15) Place and date of issue: nơi và ngày phát hành vận đơn

(16) Number of original : số lượng bản gốc.

(17) For the master: chỗ dành cho người lập vận đơn ký (thuyền trưởng, đại diện của thuyền trưởng đại lý hay người chuyên chở)

(18) Những ghi chú khác

Mặt sau: Các ghi chú về điều khoản.

4. Các loại vận đơn

- Căn cứ vào việc chuyển nhượng quyền sở hữu hàng hóa, vận đơn được chia thành những loại như sau:

+ Vận đơn đích danh (straight of lading): Là vận đơn có ghi rõ họ tên và địa chỉ người nhận hàng, nên không ký hậu chuyển nhượng được.

+ Vận đơn theo lệnh (to order Bill of lading): Là vận đơn có ghi chữ "to order..." có nghĩa là hàng hóa được giao cho người nhận hàng được quy định cụ thể trong vận đơn hoặc theo lệnh của người này. Vận đơn này được chuyển nhượng bằng cách ký hậu (endorsement), có thể ghi tên cụ thể người được chuyển nhượng (người được ký hậu) hoặc để trống không ghi tên gọi là ký hậu trắng (blank endorsement).

+ Vận đơn xuất trình (to bearer bill of lading): Là vận đơn không ghi tên người nhận hàng hoặc theo lệnh (to order) nên hàng hóa sẽ được giao cho người nào xuất trình vận đơn. Người nào cầm vận đơn chuyển nhượng bằng cách trao tay không cần thông qua thủ tục ký hậu.

+ Vận đơn đường biển không lưu thông (Non - Negotiable Sea Waybill): Là vận đơn đường biển thể hiện chuyên chở hàng hóa đường biển từ cảng đến cảng nhưng không có giá trị lưu thông, nghĩa là không được chuyển nhượng.

- Căn cứ vào những ghi chú trên vận đơn:

+ Vận đơn hoàn hảo (Clean Bill of lading): Là vận đơn không có ghi chú gì về tình trạng khiếm khuyết của bao bì và hàng hóa như thùng bị vỡ, túi đựng rồi đã hỏng. Có những ghi chú như vậy thì vận đơn được coi là không hoàn hảo (unclean bill of lading) và ngân hàng từ chối chấp nhận chứng từ như thế. Ngân hàng chỉ đồng ý thanh toán vận đơn hoàn hảo.

+ Vận đơn không hoàn hảo (Unclean bill of lading): Là vận đơn có những ghi chú bất thường về tình trạng hàng hóa, bao bì.

- Căn cứ vào sự chuyển chở:

+ Vận đơn suốt (through bill of lading): Là vận đơn được sử dụng trong trường hợp chuyên chở hàng hóa từ cảng xếp hàng đến cảng dỡ hàng phải chuyển tải qua nhiều tàu khác nhau hay nhiều phương tiện vận tải khác nhau, chủ tàu khác nhau nên người vận tải đầu tiên phải cấp hoặc do người điều hành vận tải cấp một vận đơn suốt đại diện cho tất cả các chuyển và chịu trách nhiệm về hàng trong suốt quá trình vận chuyển. Vận đơn này còn được gọi là vận đơn chuyển tải (Transshipment B/L).

+ Vận đơn đi thẳng: (Direct bill of lading) trong trường hợp hàng hóa được chuyên chở trên một con tàu đi thẳng từ cảng xếp hàng đến cảng dỡ hàng không qua chuyển tải.

- *Căn cứ vào thời gian cấp vận đơn và thời gian bốc xếp*

+ Vận đơn xếp hàng (shipped on board bill of lading): vận đơn được cấp sau khi hàng hóa được xếp xuống tàu có nêu tên, ngân hàng chỉ chấp nhận vận đơn đã xếp hàng có đóng dấu "on board" hoặc "shipped on board".

+ Vận đơn nhận hàng để xếp (received for shipment bill of lading): vận đơn được cấp khi nhận hàng chưa xếp xuống tàu. Trong thực tế khi gửi hàng lúc đầu người gửi hàng sẽ nhận vận đơn nhận hàng để xếp và sau khi xếp hàng xong đổi lấy vận đơn xếp hàng. Thông thường ngân hàng từ chối vận đơn này trừ khi có quy định cụ thể trong L/C.

Ngoài ra còn có các loại vận đơn sau:

+ Vận đơn liên hợp (combined transport bill of lading). Theo điều 26 UCP còn được gọi là chứng từ vận tải đa phương thức (Multimodal transport document) hay là vận đơn chuyển tải trong trường hợp kết hợp hai hay nhiều phương thức vận tải khác nhau từ chỗ nhận hàng đến chỗ giao hàng.

+ Vận đơn rút gọn (sight bill of lading) hay còn được gọi vận đơn đơn giản: là vận đơn không ghi đầy đủ các chi tiết các điều khoản, chỉ bao gồm các điều khoản chủ yếu tuy nhiên loại vận đơn này cũng có giá trị.

+ Vận đơn đến chậm (stale bill of lading): là vận đơn đến chậm so với hàng hoá do điều kiện địa lý mà tàu và vận đơn không đến cùng một lúc vận đơn đến quá chậm sẽ ảnh hưởng đến hàng hoá có thể bị hỏng, tổn tiền lưu kho lưu bãi ngân hàng sẽ từ chối những vận đơn đến chậm.

+ Vận đơn hợp đồng thuê tàu (charter party B/L): là vận đơn được sử dụng trong trường hợp thuê tàu chuyển, được lập trên cơ sở các điều khoản hợp đồng thuê tàu. Vận đơn này được coi như biên lai nhận hàng, nên khi xuất trình thường bị ngân hàng từ chối khi có quy định cụ thể trong L/C.

+ Vận đơn bên thứ ba (Third party B/L): Là vận đơn được lập mà người hưởng lợi L/C không phải là người gửi hàng mà là người thứ ba do người hưởng lợi chỉ định, vận đơn này được sử dụng trong mua hàng trung gian.

Khi lập vận đơn cần phải tuân thủ những quy định cụ thể như sau: (theo UCP 600).

- Vận đơn đường biển do hai đối tượng chính cấp đó là người chuyên chở là công ty vận tải tàu biển phải là thuyền trưởng cấp ngoài ra còn có đại lý của người chuyên chở và đại lý của thuyền trưởng cũng được phép cấp.

- Tên con tàu, tên cảng xếp hàng và dỡ hàng phải giống trong L/C.

- Mô tả hàng hóa có thể dùng từ tổng quát nhưng phải phù hợp với L/C và hóa đơn.

- Xác nhận các dấu hiệu và số nếu có, chi phí do người bán hay người mua trả nhưng phải ghi cụ thể giống như trong L/C.

- Trên vận đơn phải thể hiện là hàng hóa xếp lên tàu lại xếp trên tàu khi trên vận đơn phải có đóng dấu "shipped on board", "On board" hoặc trên vận đơn phát hành có thể hiện

"On board" thì ngân hàng đồng ý tiếp nhận chứng từ và thanh toán, ngân hàng từ chối vận đơn có ghi là hàng được xếp trên boong "On deck" trừ khi có quy định trong L/C.

- Tùy theo quy định cụ thể trong L/C về số bản B/L gửi qua ngân hàng thì nhà xuất khẩu phải chuẩn bị đầy đủ theo quy định.

- Theo quy định ngân hàng chỉ tiếp nhận và thanh toán đối với vận đơn sạch "clean bill of lading". Nếu vận đơn có điều khoản đưa lên hàng đầu hay chú thích rõ ràng tình trạng không hoàn hảo khiếm khuyết của hàng hóa hay bao bì thì ngân hàng có quyền từ chối thanh toán.

- Ngày lập vận đơn không được trước ngày giao hàng có nghĩa là có thể trùng với ngày giao hàng và phải nằm trong thời gian hiệu lực L/C.

5.2.2.2. Các chứng từ vận tải khác

- Chứng từ vận tải hàng hóa (Air transport document) hay còn được gọi là vận đơn hàng không (Airway bill) là chứng từ vận tải xác nhận việc chuyên chở hàng hóa bằng đường hàng không do hãng hàng không phát hành.

- Chứng từ vận tải đường bộ, đường sắt hay đường thủy nội địa (Road, Rail, or Inland waterway transport document): Theo UCP 600 đây là các chứng từ xác nhận việc chuyên chở hàng bằng đường bộ, đường sắt hoặc đường thủy nội địa do người chuyên chở là các công ty vận chuyển hay đại lý cấp. Các chứng từ vận tải này không phải là chứng từ sở hữu hàng hóa nên không có giá trị lưu thông và không được chuyển nhượng. Vì thế có thể phát hành nhiều bản chính hoặc bản sao tùy theo quy định.

- Ngoài ra còn có biên lai bưu điện và biên nhận chuyển hàng: (Courier and post receipts) Theo UCP 600 việc chuyên chở hàng hóa có thể được chuyên chở bằng đường bưu điện hoặc bằng chuyển phát nhanh do cơ quan bưu điện hoặc các hãng chuyển phát nhanh, nhưng thường là những hàng nhẹ, quý hiếm, khối lượng tương đối ít, chứng từ quan trọng và tài liệu mật. Các chứng từ này không có giá trị lưu thông và hàng hóa sẽ được giao tận tay theo đúng tên, địa chỉ của người nhận hàng ghi trong chứng từ.

5.2.3 Chứng từ bảo hiểm

- **Chứng từ bảo hiểm** là chứng từ do công ty bảo hiểm cấp cho người mua bảo hiểm hàng hóa trong quá trình chuyên chở hàng hóa, (theo UCP 600).

Chứng từ bảo hiểm là bằng chứng xác nhận hợp đồng bảo hiểm đã được ký kết giữa người mua bảo hiểm với công ty bảo hiểm, người mua phải trả bảo hiểm phí và công ty bảo hiểm chịu trách nhiệm bồi thường những tổn thất rủi ro xảy ra theo những điều khoản đã được ký kết.

- **Về hình thức:** Chứng từ bảo hiểm có những loại như sau:

- + Bảo hiểm đơn (insurance Policy): Là chứng từ do công ty bảo hiểm cấp cho người mua bảo hiểm thể hiện những điều kiện chung và có tính chất thường xuyên về quy định trách nhiệm ràng buộc của người bảo hiểm.

- + Giấy chứng nhận bảo hiểm (Insurance certificate): Nội dung của giấy chứng nhận bảo hiểm gần giống như nội dung của bảo hiểm đơn về các điều khoản như đối tượng bảo hiểm, giá trị bảo hiểm, phí bảo hiểm.

Ngoài hai loại nêu trên còn có phiếu bảo hiểm (Cover note) là chứng từ do người môi giới bảo hiểm cấp trong khi chờ lập bảo hiểm đơn. Đây là chứng từ mang tính chất tạm thời không có giá trị lưu thông và không có giá trị để giải quyết tranh chấp khi tổn thất xảy ra nên ngân hàng từ chối tiếp nhận phiếu bảo hiểm.

- Khi lập chứng từ bảo hiểm phải chú ý một số vấn đề sau:

+ Chứng từ bảo hiểm phải do công ty bảo hiểm hoặc đại lý cấp nếu do người môi giới bảo hiểm cấp thì sẽ bị ngân hàng từ chối trừ khi có quy định cụ thể trong L/C.

+ Loại tiền trong chứng từ bảo hiểm phải phù hợp với loại tiền L/C.

+ Ngày hiệu lực của chứng từ bảo hiểm được tính từ ngày phát hành nên ngày phát hành chứng từ bảo hiểm không được trễ hơn ngày gửi hàng hay ngày cấp vận đơn.

+ Trị giá bảo hiểm phải giống như trong L/C quy định.

+ Trong L/C phải ghi rõ mua bảo hiểm loại nào thì chứng từ phải ghi rõ loại bảo hiểm phải mua.

+ Mô tả hàng hóa trong chứng từ bảo hiểm phải phù hợp với mô tả hàng hóa trong L/C.

5.2.4 Một số chứng từ khác

5.2.4.1. Giấy chứng nhận phẩm chất hàng hóa (Certificate of quality).

Là chứng từ xác nhận phẩm chất hàng hóa phù hợp với những điều kiện ghi trong hợp đồng do nhà sản xuất cấp hoặc do cơ quan chuyên môn kiểm nghiệm hàng hóa xuất nhập khẩu cấp. Ở Việt Nam do VINACONTROL cấp.

5.2.4.2. Giấy chứng nhận xuất xứ hàng hóa (Certificate of origin).

Là chứng từ xác nhận xuất xứ hàng hóa, nguồn gốc hàng hóa do nhà xuất khẩu cấp hoặc do phòng thương mại của nước xuất khẩu cấp, nếu như trong L/C có quy định. Ở Việt Nam giấy chứng nhận xuất xứ hàng hóa do phòng thương mại công nghiệp cấp có những hình thức như sau:

- Form A: dùng cho hàng hóa xuất khẩu sang những nước có dành cho Việt Nam chế độ thuế quan ưu đãi phổ cập hay còn gọi là chế độ tối huệ quốc đặc biệt, là chế độ thuế quan của những nước giàu dành cho những nước chậm phát triển và đang phát triển khi có quan hệ mua bán với nước này.

- Form B: dùng cho hàng hóa xuất khẩu đi các nước.

- Form O: dùng cho việc xuất khẩu cà phê sang những nước thuộc Hiệp hội cà phê thế giới (ICO).

- Form X: dùng cho xuất khẩu cà phê sang những nước không thuộc Hiệp hội cà phê trên thế giới.

- Form T: dùng cho hàng may mặc và xuất khẩu sang thị trường EC.

5.2.4.3. Giấy chứng nhận số lượng / trọng lượng (Certificate of quantity/weight)

Là chứng từ xác nhận số lượng/trọng lượng hàng hóa gửi đi phù hợp với các điều kiện ghi trong hợp đồng do cơ quan kiểm nghiệm hàng hóa xuất nhập khẩu cấp hoặc do hải quan cấp. Ở Việt Nam do VINACONTROL cấp

5.2.4.4 Giấy chứng nhận vệ sinh (Sanitary certificate)

Là chứng từ xác nhận tình trạng không độc hại của hàng hóa gửi đi an toàn cho người tiêu dùng, do cơ quan y tế cấp, hoặc do cơ quan kiểm nghiệm hàng hóa xuất khẩu cấp thường sử dụng đối với hàng hóa thực phẩm như bánh, kẹo, rượu, bia, rau quả, hải sản đông lạnh ...

5.2.4.5. Giấy kiểm nghiệm thực vật (*Phytosanitary certificate*):

Là chứng từ hàng hóa xác nhận hàng hóa có nguồn gốc từ thực vật đã được kiểm tra xử lý chống bệnh dịch, nấm độc do cơ quan bảo vệ và kiểm dịch thực vật cấp.

5.2.4.6. Giấy chứng nhận kiểm dịch động vật (*Veterinary certificate*)

Là chứng từ xác nhận hàng hóa động vật hoặc có nguồn gốc từ động vật được kiểm tra không mang vi trùng gây bệnh hoặc đã được tiêm chủng phòng bệnh do cơ quan kiểm tra động vật cấp.

5.2.4.7. Phiếu đóng gói (*Packing list*)

Là chứng từ kê khai hàng hóa được đóng gói trong từng kiện hàng do người sản xuất hay nhà xuất khẩu đóng gói hàng hóa nhằm để thuận tiện cho việc kiểm tra hàng hóa. Nội dung của phiếu đóng gói bao gồm: tên người bán, người mua, tên hàng, số hiệu hóa đơn, số L/C, tên tàu, tên cảng bốc hàng, tên cảng dỡ hàng, số lượng hàng đựng trong từng kiện, trọng lượng, thể tích của từng kiện

Phiếu đóng gói thường được lập thành ba bản:

- Một bản để trong từng kiện hàng để làm cơ sở cho người nhận hàng kiểm tra và đối chiếu với hàng hóa thực tế trong từng kiện.
- Một bản được tập hợp lại của các phiếu đóng gói thành một bộ đầy đủ và được để trong kiện hàng thứ nhất.
- Một bản được tập hợp lại các phiếu đóng gói thành một bộ đầy đủ để kèm với hóa đơn thương mại trong bộ chứng từ thanh toán đề xuất trình với ngân hàng.

5.2.4.8. Giấy chứng nhận của người hưởng lợi (*Beneficiary certificate*)

Đây là giấy chứng nhận do người hưởng lợi L/C lập ra xác nhận việc thực hiện một số yêu cầu của L/C đưa ra như đã gửi một bộ bản sao chứng từ cho người mở L/C, hay xác nhận đã gửi 1/3 bản gốc cho người nhận hàng bằng dịch vụ chuyển phát nhanh. Trên tờ giấy này phải ghi số L/C, ngày phát hành L/C, chữ ký và con dấu xác nhận của người hưởng lợi.

5.2.4.9. Thông báo giao hàng bằng Telex, fax (*Shipment advice send by telex, fax...*)

Nhà xuất khẩu sau khi hoàn thành nghĩa vụ giao hàng thông báo cho nhà nhập khẩu biết về kết quả giao nhận hàng đồng thời phải trình báo với ngân hàng.

5.2.4.10. Biên nhận gửi chứng từ bằng dịch vụ chuyển phát nhanh (*DHL, EMS, CITY LINK ...*). Đây là các biên nhận chứng tỏ nhà xuất khẩu đã gửi chứng từ cho người nhận hàng bằng dịch vụ phát chuyển nhanh.

5.3. KIỂM TRA CHỨNG TỪ THANH TOÁN

Kiểm tra chứng từ là yêu cầu cần thiết quan trọng khi thực hiện các nghiệp vụ thanh toán của ngân hàng. Trong tín dụng chứng từ, thư tín dụng được lập trên cơ sở hợp đồng nhưng việc thực hiện các nghiệp vụ thanh toán của L/C chủ yếu dựa vào chứng từ chứ không dựa vào hàng hóa nên L/C hoàn toàn độc lập với hợp đồng. Ngân hàng hoàn toàn không chịu trách nhiệm về việc giả mạo chứng từ, sai sót trong việc lập chứng từ cũng như những chậm

trễ hay mất mát chứng từ ... người bán có thể bị thất vọng khi chứng từ không phù hợp nên không được thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán và người mua có thể bị rủi ro khi người bán giao hàng không đúng chứng từ thanh toán nhưng về phía ngân hàng kiểm tra bộ chứng từ thanh toán hợp lý vẫn thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán.

- Tính thống nhất giữa các loại chứng từ, phải có sự phù hợp về nội dung lẫn hình thức.

- Tính đầy đủ của chứng từ: các chứng từ phải đảm bảo đầy đủ về mặt số lượng, số loại chứng từ theo quy định trong L/C.

- Các chứng từ phải phù hợp với luật lệ và tập quán mà hai nước ký kết hợp đồng, tập quán của từng ngân hàng và loại trừ một tranh chấp có thể xảy ra.

CÂU HỎI ÔN TẬP VÀ THẢO LUẬN

1. Chứng từ trong thanh toán quốc tế bao gồm những loại nào?
2. Vận đơn đường biển là gì? Những điểm cần lưu ý khi sử dụng vận đơn đường biển?
3. Vận đơn hàng không là gì? Chức năng của vận đơn hàng không?
4. Bảo hiểm hàng hóa là gì? Những lưu ý khi sử dụng chứng từ bảo hiểm hàng hóa?
5. Trình bày những hiểu biết về đơn bảo hiểm và giấy chứng nhận bảo hiểm. Nêu công dụng và sự khác nhau giữa chúng?
6. Giấy chứng nhận xuất xứ là gì? Trình bày các loại giấy chứng nhận xuất xứ?
7. Nêu cách lập hóa đơn thương mại trong phương thức thanh toán L/C?
8. Trình bày những hiểu biết về giấy chứng nhận số lượng và chất lượng?

CHƯƠNG 6

TÍN DỤNG QUỐC TẾ

6.1 BẢN CHẤT VÀ NGUYÊN TẮC CỦA TÍN DỤNG QUỐC TẾ

6.1.1 Bản chất của Tín dụng quốc tế

Tín dụng quốc tế là quan hệ vay và cho vay giữa các chủ thể kinh doanh ở các quốc gia khác nhau trên cơ sở cung cầu về vốn theo nguyên tắc hoàn trả vốn và có lãi, có kỳ hạn và được đền bù nếu vi phạm thỏa thuận.

Như vậy tín dụng quốc tế phải được thực hiện trên cơ sở thỏa thuận giữa người cấp tín dụng (người cho vay) và người sử dụng tín dụng (người đi vay). Đối tượng của tín dụng quốc tế là vốn tiền tệ, vốn hàng hóa hữu hình và vô hình. Chủ thể tham gia quan hệ tín dụng quốc tế là các doanh nghiệp kinh doanh, các tổ chức tài chính, các Chính phủ. Trong quan hệ tín dụng quốc tế, sự di chuyển quyền sử dụng vốn là xuất phát từ quan hệ cung cầu giữa chủ sở hữu vốn và người có nhu cầu sử dụng vốn. Vốn tín dụng, thông qua quá trình sử dụng của người được cấp tín dụng sẽ mang lại lợi nhuận nên người sử dụng vốn tín dụng phải trích một phần để trả tiền thuê vốn, biểu hiện ra là lãi tín dụng. Quyền sử dụng vốn tín dụng chỉ được chuyển giao từ người sở hữu tín dụng sang người sử dụng trong thời hạn nhất định. Thời hạn này phụ thuộc vào mục đích sử dụng, khả năng cấp tín dụng và chu kỳ sử dụng tín dụng của người vay tín dụng. Tín dụng quốc tế là quan hệ vay và cho vay theo thỏa thuận, nếu vi phạm phải bồi thường cho đối tác những thiệt hại do sự vi phạm đó. Chính vì vậy, quan hệ tín dụng quốc tế phải thể hiện bằng những văn bản pháp lý biểu hiện ra là hợp đồng tín dụng

6.1.2. Sự cần thiết của tín dụng quốc tế

Tín dụng quốc tế gắn với dòng vận động vốn nên nguyên nhân chính là do sự mất cân bằng giữa cung cầu về vốn. Tuy nhiên tín dụng quốc tế cũng xuất hiện do nhiều nguyên nhân khác không do quan hệ cung cầu về vốn

- Trình độ phát triển không đồng đều về kinh tế giữa các quốc gia đã tạo ra sự không cân bằng về lượng vốn ở các quốc gia và khu vực khác nhau. Một số quốc gia phát triển, dư thừa về vốn, có khả năng cấp tín dụng. Ngược lại, một số quốc gia kém phát triển, có nhu cầu về vốn để phát triển. Với nền kinh tế thế giới ngày càng tự do hóa thương mại và đầu tư, sự chuyển vốn giữa các quốc gia có trình độ phát triển khác nhau mang lại hiệu quả sử dụng vốn cho cả bên cho vay và bên đi vay

- Tín dụng quốc tế là phương tiện ở tất cả các cấp quốc gia, ngành và doanh nghiệp. Các quốc gia sử dụng tín dụng quốc tế như một công cụ hữu hiệu để giành thị trường, áp đặt các điều kiện thương mại quốc tế lên các quốc gia khác. Các ngành sử dụng các khoản tín dụng để đầu tư nhằm giành vị thế trên thị trường, kể cả vị thế độc quyền. Các doanh nghiệp kinh doanh thương mại quốc tế sử dụng các khoản tín dụng và các phương thức tín dụng như những điều kiện cạnh tranh, thu hút khách hàng

- Tín dụng quốc tế còn là yêu cầu của phân công lao động quốc tế. Tính chuyên môn hóa của các ngành sản xuất và thương mại ngày càng cao càng cần sự hỗ trợ của các ngành kinh

doanh khác trong đó có ngành kinh doanh tiền tệ - cung cấp vốn cho các hoạt động kinh doanh. Sự chuyên môn hóa của những người kinh doanh tiền tệ đã thúc đẩy sự liên kết kinh tế giữa các quốc gia, khu vực và các chủ thể kinh doanh và đến lượt các liên kết đó trở thành động lực cho thương mại quốc tế

- Tín dụng quốc tế còn xuất phát từ yêu cầu về vốn cho hoạt động thương mại và đầu tư ngày càng cao. Các doanh nghiệp sử dụng vốn tín dụng có thể đạt hiệu quả kinh doanh cao hơn do lợi nhuận tạo ra từ sử dụng vốn tín dụng thường cao hơn lãi phải trả. Hơn nữa, các doanh nghiệp quy mô vừa và nhỏ thường thiếu vốn lưu động nên huy động vốn tín dụng sẽ tạo nên sự hoạt động bình thường để phát triển

- Các phương tiện kinh doanh ngoại hối trên thị trường thế giới đã tạo điều kiện để các trung tâm giao dịch có thể khai thác nguồn vốn tín dụng quốc tế một cách có hiệu quả. Chẳng hạn, khi một thị trường ngoại hối đóng cửa thì ngay lập tức vốn được chuyển sang thị trường khác để tiếp tục hoạt động và như vậy quan hệ tín dụng được hình thành

- Tín dụng quốc tế sẽ tạo ra sự hỗ trợ lẫn nhau giữa các doanh nghiệp, các ngành và quốc gia trong điều kiện một nền kinh tế thế giới mở. Sự hỗ trợ này là cần thiết để cùng tồn tại và phát triển trong sự độc lập và phụ thuộc lẫn nhau

- Tín dụng quốc tế còn xuất phát từ sự tách biệt phạm vi không gian và thời gian của quá trình sản xuất kinh doanh, thương mại và đầu tư. Sự vận động của các yếu tố đầu vào và đầu ra, quá trình từ sản xuất đến tiêu thụ sản phẩm và thu được tiền bao giờ cũng có độ trễ nhất định nên việc chiếm dụng các yếu tố sản xuất kinh doanh dưới dạng tín dụng là một tất yếu

Tóm lại, tín dụng quốc tế là tất yếu xuất phát từ sự phân công lao động quốc tế, sự phát triển không đồng đều giữa các quốc gia, vùng lãnh thổ. Tín dụng quốc tế do quan hệ cung cầu về vốn, do sự phụ thuộc và hỗ trợ lẫn nhau trong sản xuất kinh doanh và sự khác biệt về không gian và thời gian trong sự vận động của các yếu tố sản xuất. Tín dụng quốc tế do sự phát triển không ngừng của các phương thức kinh doanh trên thị trường thế giới đã tạo môi trường để vốn không ngừng ngời ngời và phát huy hiệu quả cao nhất

6.1.3. Nguyên tắc tín dụng quốc tế

Để tín dụng quốc tế vận động bình thường và phát huy hiệu quả đối với phát triển kinh tế và sản xuất kinh doanh, cần tuân theo những nguyên tắc nhất định. Đó là những nguyên tắc nhằm quản lý nguồn tín dụng, bảo đảm lợi ích của các bên, giảm thiểu rủi ro.

(i) *Quản lý tập trung*: Tất cả các khoản tín dụng, dù là tín dụng nhà nước, tín dụng của các tổ chức tín dụng quốc tế hay tín dụng tư nhân đều phải quản lý tập trung. Mục đích của nguyên tắc này là đảm bảo sự bình đẳng, cùng có lợi trong quan hệ tín dụng, bảo đảm các khoản tín dụng được sử dụng đúng mục đích. Quản lý tập trung tín dụng quốc tế thể hiện vai trò quản lý và điều tiết kinh tế của Chính phủ, chống vay nợ tràn lan, nhất là vay nợ của khu vực tư nhân nhằm tạo nên sự ổn định tài chính và kinh tế

(ii) *Bảo đảm lợi ích của các bên*: tín dụng quốc tế là quan hệ vay và cho vay sao cho hai bên đều có lợi nên phải tuân theo nguyên tắc bảo đảm lợi ích cho cả hai bên. Bên cho vay phải cấp tín dụng đầy đủ, đúng thời hạn, thuận lợi nhất cho bên đi vay. Bên vay phải trả nợ đầy đủ, đúng hạn cam kết. Các thỏa thuận tín dụng phải được thể hiện bằng những văn bản và

chứng từ mang tính pháp lý, bất cứ bên nào vi phạm phải bồi thường thiệt hại cho bên kia. Nguyên tắc này còn đòi hỏi bên đi vay phải tạo điều kiện để bên cho vay giám sát khoản tín dụng và thu hồi vốn, lãi trong trường hợp cần thiết. Ngược lại bên cho vay cũng cần tạo ra điều kiện để bên vay sử dụng vốn có hiệu quả, tạo ra lợi nhuận lớn nhất

(iii) *San sẻ và giảm thiểu rủi ro*: tín dụng quốc tế phải dựa trên cơ sở chia sẻ rủi ro cho cả bên vay và cho vay. Các nghiệp vụ tín dụng quốc tế có thể làm cho các rủi ro tín dụng rơi vào bên cho vay hay bên đi vay nhưng trong quá trình thỏa thuận, các bên sẽ cố gắng điều hòa để san sẻ rủi ro cho đối tác. Hơn nữa tín dụng quốc tế chỉ đi đến thỏa thuận nếu hai bên vay và cho vay cố gắng chia đều rủi ro. Đồng thời với san sẻ rủi ro, hai bên cũng phải tuân thủ các quy định để bảo đảm giảm thiểu rủi ro. Cách thức đơn giản nhất là áp dụng tín dụng có bảo đảm.

6.2 CÁC HÌNH THỨC TÍN DỤNG QUỐC TẾ

6.2.1 Căn cứ vào đối tượng của tín dụng quốc tế

Đối tượng tín dụng có thể là vốn bằng tiền hay vốn tài sản, có thể là hữu hình hoặc vô hình

- *Tín dụng hàng hóa*: là tín dụng biểu hiện ra thành hàng hóa mà một bên ứng trước cho bên kia. Với hình thức này, sự vận động của tín dụng gắn liền với sự vận động của hàng hóa, quá trình tín dụng song song với quá trình mua bán hàng hóa. Tín dụng hàng hóa thường không có sự tham gia của các tổ chức tài chính

- *Tín dụng tiền tệ*: là quan hệ tín dụng giữa ngân hàng, các tổ chức tín dụng khác với nhà sản xuất kinh doanh, các tầng lớp dân cư. Trong quan hệ tín dụng này, hành vi mua bán đã tách rời hành vi cho vay. Tín dụng tiền tệ luôn thể hiện dưới dạng tiền tệ, chủ thể tín dụng có thể vừa là người đi vay, vừa là người cho vay, quá trình vận động của tín dụng tiền tệ độc lập với quá trình sản xuất kinh doanh

6.2.2 Căn cứ vào chủ thể của tín dụng quốc tế

- *Tín dụng của Chính phủ*: là hình thức tín dụng mà bên vay sẽ là chính phủ các quốc gia và bên cho vay là chính phủ các quốc gia khác, các tổ chức tài chính quốc tế. Tín dụng chính phủ biểu hiện dưới các dạng vay cho chi tiêu của chính phủ, cho bù đắp thâm hụt ngân sách. Các chính phủ cũng có thể vay nợ trung và dài hạn nước ngoài để thực hiện các dự án xây dựng cơ sở vật chất kỹ thuật, đầu tư cho các ngành dịch vụ công. Tín dụng chính phủ thường không áp dụng cho các mục tiêu kinh doanh

- *Tín dụng tư nhân và các tổ chức phi chính phủ*: Chủ thể cung cấp các khoản tín dụng này là cá nhân hay một nhóm người có năng lực về tài chính, tiến hành các hoạt động cho vay có thể vì mục đích lợi nhuận hay một mục đích nào đó. Nếu bên vay là các tổ chức kinh doanh thì khoản tín dụng này phải hoàn trả vốn và lãi, có điều kiện nhưng nếu sử dụng vốn tín dụng vào các mục tiêu phi kinh doanh thì bên cho vay thường không vì mục tiêu thu lợi nhuận và không đề ra các điều kiện kiểm soát

- *Tín dụng của các tổ chức tài chính tín dụng quốc tế*: Các tổ chức tài chính quốc tế như Ngân hàng thế giới, Quỹ tiền tệ quốc tế sử dụng nguồn vốn đóng góp của các quốc gia thành viên để cung cấp các khoản tín dụng phát triển, các khoản cho vay nhằm điều tiết cán cân

thanh toán, cung cầu ngoại tệ của các quốc gia thành viên. Các khoản tín dụng của các tổ chức tài chính tín dụng quốc tế, trong một số trường hợp, thường gắn với những điều kiện nhất định, được quy định bởi chính sách tiền tệ - tín dụng của các tổ chức đó

6.2.3 Căn cứ vào mục đích sử dụng tín dụng quốc tế

- *Tín dụng sản xuất kinh doanh*: thường gắn với các hoạt động đầu tư, thương mại quốc tế, các dự án phát triển kinh doanh nhằm mục đích lợi nhuận. Tín dụng sản xuất kinh doanh có thể biểu hiện bằng tiền hoặc hàng hóa và gắn với dòng chu chuyển vốn đầu tư hoặc hàng hóa mua bán. Lãi suất của tín dụng sản xuất kinh doanh thường cao hơn lãi suất của các loại tín dụng khác do mục đích sử dụng và khả năng sinh lời của nó

- *Tín dụng phi sản xuất kinh doanh*: sử dụng cho các mục đích xã hội, đầu tư cho các dự án thuộc lĩnh vực dịch vụ công. Tín dụng phi sản xuất kinh doanh có mức lãi suất thấp hoặc không phải trả lãi, thường là các khoản vay hỗ trợ phát triển

6.2.4 Căn cứ vào thời hạn của tín dụng quốc tế

- *Tín dụng không ấn định trước kỳ hạn*: là loại tín dụng mà khi cho vay, bên cấp tín dụng không ấn định thời hạn hoàn trả. Bên cho vay có thể yêu cầu bên đi vay hoàn trả vào bất cứ lúc nào và chỉ cần thông báo cho người vay trước một thời gian nhất định. Tín dụng này có thể gây rủi ro cho bên sử dụng tín dụng và lãi suất thường thấp

- *Tín dụng có ấn định trước kỳ hạn*: là loại tín dụng mà bên cho vay và bên đi vay thỏa thuận kỳ hạn tín dụng ngay khi ký hợp đồng. Bên đi vay sẽ phải hoàn trả hết cả vốn và lãi khi đến kỳ hạn, trừ trường hợp có những thỏa thuận tiếp theo. Do ấn định trước kỳ hạn nên tùy thuộc vào mục đích sử dụng mà hai bên có thể thỏa thuận các kỳ hạn khác nhau

- *Tín dụng kỳ hạn rất ngắn*: là các loại tín dụng mà thời hạn sử dụng chỉ tính theo giờ/ngày/bao gồm

+ *Tín dụng Overnight (O/N)*: là loại tín dụng mà thời hạn sử dụng tín dụng chỉ trong vòng một đêm. Tín dụng O/N được sử dụng phổ biến trên thị trường ngoại hối liên ngân hàng mà người cho vay và đi vay là các trung tâm tài chính lớn. Khi một trung tâm tài chính đóng cửa, lượng vốn của trung tâm đó sẽ cho một trung tâm tài chính khác bắt đầu mở cửa giao dịch hoặc đang mở cửa giao dịch vay để hoạt động. Với dạng tín dụng này, vốn trên thị trường tài chính thế giới không ngừng được sử dụng và sinh lời

+ *Tín dụng Tomorrow Next (T/N)*: là loại tín dụng mà việc trả nợ được thực hiện sau ngày đi vay một ngày. Thời hạn sử dụng tín dụng là 01 ngày (ngày thứ nhất ký hợp đồng tín dụng, ngày thứ hai sử dụng tín dụng, ngày thứ ba hoàn trả tín dụng). Tín dụng T/N cũng sử dụng phổ biến trên thị trường liên NH và trong một số trường hợp mua bán hàng hóa giao ngay

+ *Tín dụng Spot Next (S/N)*: là loại tín dụng tương tự tín T/N nhưng thời hạn sử dụng tín dụng là 02 ngày

- *Tín dụng ngắn hạn*: là loại tín dụng có thời hạn từ 1 đến 12 tháng và có thể kéo dài đến 24 tháng. Tín dụng này thường là tín dụng thương mại quốc tế, bên đi vay sử dụng tín dụng vào mục tiêu kinh doanh xuất nhập khẩu hàng hóa, dịch vụ

- *Tín dụng trung hạn*: là loại tín dụng có thời hạn sử dụng từ 1 đến 5 năm. Tín dụng này thường gắn liền với các hoạt động đầu tư, thực hiện các dự án phi sản xuất kinh doanh, mua bán các loại hàng hóa có giá trị cao, thời hạn giao hàng dài

- *Tín dụng dài hạn*: là loại tín dụng có thời hạn sử dụng từ 5 năm trở lên. Thường sử dụng cho các mục đích đầu tư, tham gia góp vốn liên doanh, các khoản vay ưu đãi từ các tổ chức tài chính hoặc chính phủ các quốc gia

6.2.5 Căn cứ vào khả năng bao tín dụng của chủ nợ

- *Tín dụng bao thanh toán có truy đòi* (Recourse Factoring/Factoring): là hình thức tín dụng mà bên cấp tín dụng cấp một khoản tín dụng cho bên sử dụng tín dụng căn cứ vào giấy tờ có giá của bên sử dụng tín dụng. Bên cấp tín dụng sau khi đã cấp tín dụng sẽ giành quyền đòi nợ từ các giấy tờ có giá và không gánh chịu rủi ro về việc đòi nợ. Nghĩa là bên cấp tín dụng nếu không đòi được nợ từ các giấy tờ có giá thì truy đòi lại bên sử dụng tín dụng. Bên cấp tín dụng đã cấp. Thực chất tín dụng này là bên cấp tín dụng (bên bao thanh toán) chiết khấu hay là ứng trước các khoản phải thu từ các giấy tờ có giá cho bên được cấp tín dụng (bên được bao thanh toán) trước ngày đến hạn của các giấy tờ có giá đó. Tỷ lệ ứng trước (chiết khấu) cao hay thấp là do sự thỏa thuận hai bên, thông thường hiện nay là từ 70-90% của tổng giá trị giấy tờ có giá. Tỷ lệ này còn phụ thuộc vào tỷ suất chiết khấu hối phiếu trên thương trường, chi phí nhờ thu và các chi phí rủi ro có thể xảy ra nếu bên cấp tín dụng gặp khó khăn khi đòi nợ. Thời hạn của tín dụng Factoring thường từ 90-120 ngày. Ngoài lãi tín dụng, bên cấp tín dụng thu một khoản lệ phí bằng 0,5-2% tổng giá trị của giấy tờ có giá. Sau khi đòi được nợ từ giấy tờ có giá, bên cấp tín dụng sẽ thu hồi khoản tín dụng đã cấp, số còn lại (10-30%), bên cấp tín dụng sau khi khấu trừ lãi tín dụng và phí sẽ hoàn trả cho người được cấp tín dụng

- *Tín dụng bao thanh toán không truy đòi* (Non recourse Factoring/Forpaiting): là loại tín dụng mà bên cấp tín dụng ứng trước, không truy đòi cho bên sử dụng tín dụng một khoản tín dụng căn cứ vào giấy tờ có giá. Bên cấp tín dụng giành quyền đòi nợ và gánh chịu rủi ro nếu không đòi được nợ bằng các giấy tờ có giá đó. Tỷ lệ cấp tín dụng do hai bên thỏa thuận. Tín dụng này thường là tín dụng trung và dài hạn. Để giảm thiểu rủi ro, bên cấp tín dụng bao thanh toán không truy đòi thường thực hiện hình thức tín dụng này gắn với yêu cầu bảo lãnh tín dụng

6.2.6 Căn cứ vào tính bảo đảm của tín dụng

Các hình thức tín dụng luôn gắn với những rủi ro cho bên cấp tín dụng khi bên vay mất khả năng thanh toán, cố trì hoãn khi đến thời hạn hoàn trả. Nếu bên cấp tín dụng sẵn sàng chịu mọi rủi ro, hình thức tín dụng không bảo đảm được thực hiện. Nghĩa là bên cấp tín dụng sẽ không yêu cầu bên sử dụng tín dụng nhận được sự bảo lãnh thanh toán trong các trường hợp rủi ro. Để giảm thiểu rủi ro, bên cấp tín dụng sẽ yêu cầu bên sử dụng tín dụng tìm sự bảo lãnh thanh toán của các tổ chức tài chính có tiềm lực. Nghĩa là các tổ chức tài chính bảo lãnh sẽ thanh toán thay nếu rủi ro xảy ra đối với người sử dụng tín dụng

6.2.7 Căn cứ vào những điều kiện sử dụng tín dụng

- *Tín dụng có điều kiện*: Bên cấp tín dụng đưa ra những điều kiện ràng buộc bên sử dụng tín dụng nhằm đảm bảo tín dụng sử dụng đúng mục đích, sinh lời và do đó bảo đảm khả năng thu hồi vốn và lãi tín dụng. Các điều kiện sử dụng tín dụng thường rất khác nhau đối với mỗi khoản tín dụng và phụ thuộc rất lớn vào chủ thể tín dụng

- *Tín dụng không có điều kiện*: Bên cấp tín dụng không đưa ra các điều kiện ràng buộc bên sử dụng tín dụng. Việc sử dụng tín dụng vào mục đích gì, khả năng sinh lời cao hay thấp bên cấp tín dụng không quan tâm. Hình thức tín dụng này thường dồi dào về bên cấp tín dụng và ít được sử dụng trên thực tế

6.2.8 Căn cứ vào loại tiền cấp tín dụng

Tín dụng là quan hệ vay và cho vay trên cơ sở thỏa thuận nên đồng tiền cấp tín dụng cũng khác nhau tùy thuộc thỏa thuận giữa các chủ thể tín dụng. Nếu tín dụng bằng đồng tiền của quốc gia thứ ba sẽ được xem là tín dụng ngoại tệ đối với cả hai chủ thể trong quan hệ tín dụng. Nếu tín dụng bằng đồng tiền của một trong hai bên chủ thể tín dụng thì tín dụng sẽ là ngoại tệ đối với bên kia. Trong trường hợp này được xem là tín dụng bằng đồng tiền quốc gia đó

6.2.9 Căn cứ vào cách thức cấp và hoàn trả tín dụng

Tùy thuộc vào thỏa thuận cấp tín dụng giữa hai bên mà có hình thức cấp tín dụng cấp một lần, hoàn trả một lần; tín dụng cấp nhiều lần bằng nhau, hoàn trả một lần; tín dụng cấp nhiều lần không bằng nhau, hoàn trả một lần; tín dụng cấp một lần, hoàn trả nhiều lần.... Cách thức cấp và hoàn trả tín dụng khác nhau sẽ quyết định thời hạn sử dụng tín dụng, khả năng sử dụng tín dụng và sức sinh lời

Tóm lại một khoản tín dụng có thể được xem xét dưới các góc độ khác nhau và trên thực tế, một khoản tín dụng bao giờ cũng gắn với nhiều đặc điểm và thể hiện dưới các hình thức khác nhau. Việc xếp một khoản tín dụng vào phương thức nào chủ yếu tùy thuộc vào chủ thể, mục đích và phương thức cấp và sử dụng tín dụng là chủ yếu

6.3 TÍN DỤNG THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

Tín dụng thương mại quốc tế là hình thức tín dụng gắn với kinh doanh thương mại hàng hóa, dịch vụ. Chủ thể của quan hệ tín dụng có thể là các doanh nghiệp kinh doanh hàng hóa, dịch vụ, các tổ chức tài chính - ngân hàng. Các vấn đề về thời hạn tín dụng, số tiền tín dụng, thời gian cấp và hoàn trả tín dụng, lãi suất đều gắn với các điều kiện và hiệu quả kinh doanh thương mại quốc tế. Tín dụng thương mại quốc tế có thể hình thành giữa các doanh nghiệp kinh doanh thương mại quốc tế hoặc giữa ngân hàng với các doanh nghiệp kinh doanh thương mại quốc tế.

6.3.1. Tín dụng xuất nhập khẩu

Tín dụng xuất nhập khẩu là các hình thức tín dụng mà chủ thể là các doanh nghiệp kinh doanh thương mại quốc tế, dòng tín dụng gắn liền với dòng chu chuyển hàng hóa, dịch vụ. Các chỉ tiêu của tín dụng xuất nhập khẩu phụ thuộc vào các chỉ tiêu xuất nhập khẩu hàng hóa, dịch vụ. Hiện tại và trong tương lai, tín dụng xuất nhập khẩu luôn luôn có vai trò quan trọng đối với việc kích thích sản xuất phát triển, thúc đẩy xuất nhập khẩu hàng hóa và dịch vụ, điều tiết cung cầu về vốn, hạn chế sử dụng tiền mặt và kích thích các doanh nghiệp sử dụng các

phương tiện thanh toán quốc tế. Tuy nhiên, tín dụng xuất nhập khẩu vẫn còn những hạn chế như gắn chặt với hàng hóa và dịch vụ xuất nhập khẩu, hạn chế về qui mô và thời hạn, hình thành trên cơ sở sự tín nhiệm giữa người xuất khẩu và người nhập khẩu. Do những hạn chế này mà trong kinh doanh xuất nhập khẩu giữa các đối tác có tiềm lực về kinh tế ở các nước phát triển và các đối tác yếu hơn về tiềm lực thường rất khó thực hiện. Tín dụng xuất nhập khẩu bao gồm hai hình thức là tín dụng xuất khẩu và tín dụng nhập khẩu.

1. Tín dụng xuất khẩu

Tín dụng xuất khẩu do người xuất khẩu cấp cho người nhập khẩu để đẩy mạnh xuất khẩu hàng hóa và duy trì mối quan hệ với người nhập khẩu. Tín dụng xuất khẩu có thể được thực hiện bởi một số chính phủ các quốc gia hoặc giữa các doanh nghiệp, trong đó tín dụng xuất khẩu giữa các doanh nghiệp là chủ yếu.

Tín dụng xuất khẩu của chính phủ các quốc gia được thực hiện dưới dạng chính phủ một số quốc gia có tiềm lực về vốn sẽ cấp một khoản tín dụng cho các quốc gia có tiềm lực về vốn nhỏ, có nhu cầu nhập khẩu hàng hóa hay dịch vụ để nhập khẩu từ các quốc gia đó. Hình thức tín dụng xuất khẩu này thường được chính phủ các nước phát triển áp dụng để hỗ trợ các doanh nghiệp của nước họ xuất khẩu hàng hóa.

Tín dụng xuất khẩu giữa các doanh nghiệp biểu hiện ra dưới các dạng như bán chịu hàng hóa, dịch vụ cho người nhập khẩu thông qua ký phát kỳ phiếu thanh toán, chấp nhận hối phiếu thanh toán có kỳ hạn hoặc thanh toán theo phương thức tài khoản mở.

- *Tín dụng xuất khẩu cấp cho người nhập khẩu* bằng cách ký phát kỳ phiếu là hình thức người xuất khẩu chấp nhận người nhập khẩu thanh toán bằng cách ký phát kỳ phiếu. Người xuất khẩu chấp nhận giao hàng, dịch vụ cho người nhập khẩu nhưng sẽ được thanh toán khi kỳ phiếu đến hạn. Kỳ hạn kỳ phiếu thanh toán chính là thời hạn của tín dụng, số tiền thanh toán của kỳ phiếu là số tín dụng người xuất khẩu cấp cho người nhập khẩu. Thực chất của tín dụng xuất khẩu ký phát kỳ phiếu là hình thức người xuất khẩu cho phép người nhập khẩu thanh toán tiền hàng theo kỳ hạn của kỳ phiếu.

- *Tín dụng xuất khẩu cấp cho người nhập khẩu* thông qua tài khoản mở (Open Account) chỉ được thực hiện theo phương thức thanh toán tài khoản mở. Theo đó, người xuất khẩu mở tài khoản để ghi nợ giá trị tiền hàng nhập khẩu của người nhập khẩu. Khi đến kỳ hạn, người nhập khẩu sẽ chuyển tiền vào tài khoản mở để thanh toán. Thời hạn từ khi ghi nợ đến khi được thanh toán là thời hạn tín dụng, số tiền ghi nợ là số tín dụng người xuất khẩu cấp cho người nhập khẩu. Thực chất của hình thức tín dụng xuất khẩu thông qua tài khoản mở là cách thức người xuất khẩu chấp nhận người nhập khẩu thanh toán tiền hàng khi đến hạn sau khi đã giao hàng.

- *Tín dụng xuất khẩu cấp cho người nhập khẩu* bằng cách chấp nhận hối phiếu được thực hiện khi thực hiện thanh toán theo phương thức thư tín dụng chứng từ chấp nhận hối phiếu có kỳ hạn. Người xuất khẩu sau khi giao hàng sẽ viết hối phiếu đòi tiền có kỳ hạn đối với người nhập khẩu nhưng khi xuất trình hối phiếu và bộ chứng từ cho người nhập khẩu (đại diện của người nhập khẩu) thì chỉ được ký chấp nhận trả tiền hối phiếu khi đến hạn. Thời hạn tín dụng do hai bên thỏa thuận khi ghi điều khoản thanh toán trong hợp đồng thương mại quốc

tế, số tiền tín dụng là số tiền hàng người nhập khẩu phải thanh toán cho người xuất khẩu.

2. Tín dụng nhập khẩu

Tín dụng nhập khẩu do người nhập khẩu cấp cho người xuất khẩu để thực hiện nhập khẩu hàng hóa hoặc dịch vụ. Tín dụng nhập khẩu đòi hỏi người mua phải cấp tín dụng cho người bán nên làm cho chi phí hàng hóa hay dịch vụ nhập khẩu sẽ tăng lên. Hơn nữa, trong điều kiện cung hàng hóa hay dịch vụ lớn hơn cầu, người xuất khẩu cần thị trường để xuất khẩu hàng hóa thì tín dụng nhập khẩu là rất hạn chế. Tín dụng nhập khẩu thường được thực hiện theo hình thức tín dụng nhập khẩu ứng trước vốn và tín dụng nhập khẩu ứng trước đầu vào (hiện vật).

- *Tín dụng nhập khẩu ứng trước vốn* là hình thức người nhập khẩu ứng trước một khoản tiền dùng nhất định cho người xuất khẩu để hỗ trợ người xuất khẩu về vốn trong sản xuất hoặc mua hàng để xuất khẩu cho người nhập khẩu. Khoản tín dụng này còn để bảo đảm quá trình mua bán diễn ra giữa hai bên chắc chắn và an toàn. Tín dụng nhập khẩu ứng trước vốn có thể thực hiện dưới hai dạng:

- (1) Người nhập khẩu cấp tín dụng cho người xuất khẩu dưới dạng ứng trước tiền hàng (Contract performance bond - Ký quỹ thực hiện hợp đồng). Loại tín dụng nhập khẩu này để bảo đảm chắc chắn người nhập khẩu sẽ nhập khẩu hàng hóa hay dịch vụ của người xuất khẩu, có thể không tính lãi, tỷ lệ ứng trước do hai bên thỏa thuận, thời hạn ứng trước không dài;

- (2) Tín dụng nhập khẩu ứng trước bằng tiền thực chất là người nhập khẩu cho người xuất khẩu vay vốn bằng tiền để sản xuất hàng hóa hay dịch vụ và xuất khẩu cho bên cấp tín dụng. Tín dụng nhập khẩu ứng trước bằng tiền cho người xuất khẩu thể hiện sự hỗ trợ của người nhập khẩu đối với người xuất khẩu nên có thể lãi suất bằng 0 (Không) hoặc thấp hơn lãi suất ngân hàng, số tiền ứng trước do hai bên thỏa thuận nhưng thường đáp ứng nhu cầu vốn của bên xuất khẩu, thời hạn không vượt quá Thời hạn hợp đồng nhập khẩu hàng hóa hay dịch vụ nhưng đủ để người xuất khẩu sản xuất hoặc mua được hàng để xuất khẩu. Hình thức tín dụng nhập khẩu ứng trước bằng tiền thường được các doanh nghiệp nhập khẩu có tiềm lực về vốn ở các nước phát triển, có nhu cầu nhập khẩu hàng hóa hay dịch vụ cấp cho các doanh nghiệp ở các nước đang phát triển có khả năng xuất khẩu những hàng hóa hay dịch vụ mà các doanh nghiệp nhập khẩu có nhu cầu. Tuy nhiên, nhiều doanh nghiệp nhập khẩu, lợi dụng khó khăn về vốn của doanh nghiệp xuất khẩu, đã cấp tín dụng ứng trước bằng tiền kèm theo những bất lợi đối với người xuất khẩu như lãi suất tín dụng cao, ép giá nhập khẩu thấp, đưa ra những ràng buộc chặt chẽ, đẩy rủi ro về người xuất khẩu. Trong những trường hợp đó, người xuất khẩu cần phải xem xét thật kỹ lưỡng để hạn chế rủi ro trước khi đưa ra quyết định sử dụng tín dụng.

- *Tín dụng nhập khẩu ứng trước đầu vào* (tư liệu sản xuất) cho người xuất khẩu cũng được sử dụng trong kinh doanh thương mại quốc tế. Nhiều doanh nghiệp xuất khẩu rất cần một số đầu vào nhập khẩu để sản xuất sản phẩm, trong trường hợp đó người nhập khẩu có thể ứng trước đầu vào cho người xuất khẩu dưới dạng cấp tín dụng. Loại đầu vào ứng trước do hai bên thỏa thuận tuy nhiên phải quy về giá trị, có thể không tính lãi suất hoặc lãi suất thấp để khuyến khích người xuất khẩu, thời hạn ứng trước đầu vào do hai bên thỏa thuận căn cứ vào

chu kỳ sản xuất hàng xuất khẩu.

6.3.2. Tín dụng ngân hàng

Tín dụng giữa các doanh nghiệp kinh doanh thương mại quốc tế chỉ chiếm một tỷ lệ không lớn và đáp ứng một phần nhất định vốn cho các doanh nghiệp. Để thúc đẩy kinh doanh thương mại quốc tế phát triển, một nguồn vốn rất lớn là do các ngân hàng cung cấp được gọi là tín dụng ngân hàng. Tín dụng do ngân hàng, bên cho vay là ngân hàng, bên đi vay là doanh nghiệp xuất nhập khẩu. Tín dụng ngân hàng là tín dụng tiền tệ gắn với dòng hàng hóa hay dịch vụ mua bán, lãi tín dụng phụ thuộc quan hệ cung cầu về vốn trên thị trường vốn trong thời kỳ nhất định và không phụ thuộc hiệu quả sử dụng vốn. Tín dụng ngân hàng có hai hình thức: Tín dụng ngân hàng cấp cho người xuất khẩu và tín dụng ngân hàng cấp cho người nhập khẩu.

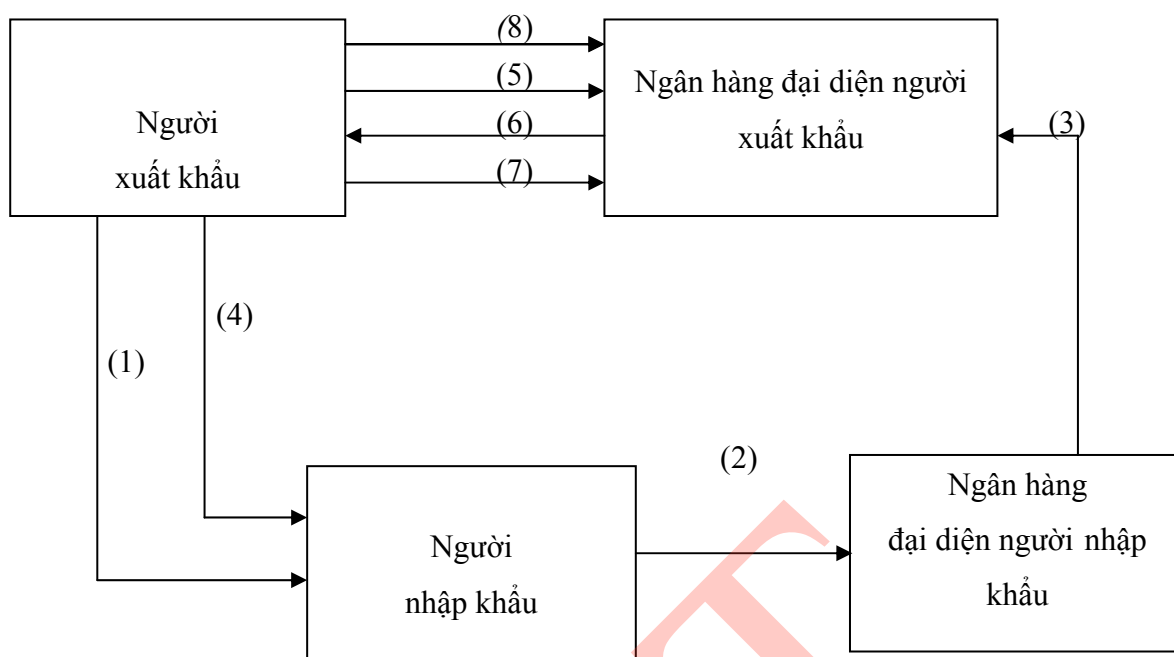
1. Tín dụng ngân hàng cấp cho người xuất khẩu

Tín dụng ngân hàng cấp cho người xuất khẩu là hình thức ngân hàng cấp một khoản tín dụng nhằm đáp ứng nhu cầu vốn bằng tiền của người xuất khẩu khi người xuất khẩu chưa thu được tiền hàng xuất khẩu. Tín dụng ngân hàng cấp cho người xuất khẩu dựa vào các khoản tiền mà người xuất khẩu sẽ thu được từ đối tác thể hiện thông qua hợp đồng xuất khẩu, các chứng từ và hàng hóa xuất khẩu. Các hình thức tín dụng ngân hàng cấp cho người xuất khẩu là ứng trước tín dụng bằng tiền, huy động các khoản nợ phát sinh và chiết khấu hối phiếu.

Tín dụng ngân hàng cấp cho người xuất khẩu bằng cách ứng trước vốn bằng tiền: Người xuất khẩu trong trường hợp không được cấp tín dụng bởi người nhập khẩu hoặc huy động tín dụng của người nhập khẩu sẽ phải chịu những điều kiện không có lợi thì có thể huy động tín dụng của ngân hàng. Thời hạn của tín dụng ngân hàng cấp cho người xuất khẩu thường gắn với quá trình thực hiện nghiệp vụ xuất khẩu, từ khi chuẩn bị hàng hóa xuất khẩu, thực hiện nghiệp vụ xuất khẩu đến khi thu được tiền. Tín dụng ngân hàng cấp cho người xuất khẩu không chỉ là sự hỗ trợ vốn mà còn hỗ trợ về mặt nghiệp vụ thanh toán cho doanh nghiệp xuất khẩu. Ngân hàng cấp tín dụng vừa đóng vai trò hỗ trợ vốn vừa là ngân hàng phục vụ người xuất khẩu nên tác động rất lớn đến quản lý và sử dụng vốn của doanh nghiệp xuất khẩu. Tín dụng ngân hàng cấp cho người xuất khẩu được thực hiện dưới các hình thức cho vay ứng trước, chiết khấu hối phiếu, chiết khấu bộ chứng từ, bao thanh toán.

Cho vay ứng trước thực hiện hợp đồng xuất khẩu theo thư tín dụng (L/C) đã mở: Ngân hàng đại diện cho người xuất khẩu dựa vào L/C mà ngân hàng đại diện người nhập khẩu đã mở để cấp tín dụng cho người xuất khẩu. Cơ sở để cho người xuất khẩu ứng trước tín dụng bằng tiền là hợp đồng xuất khẩu hàng hóa hay dịch vụ của người xuất khẩu, L/C đã được mở để thực hiện hợp đồng đó. Khoản tín dụng ứng trước có thể được thực hiện ngay sau khi nhận được thông báo L/C hoặc sau khi hàng đã gửi đi. Người xuất khẩu được quyền sử dụng tín dụng sau khi ngân hàng đã ghi nợ khoản tín dụng đó cho người xuất khẩu. Loại tiền cấp tín dụng do ngân hàng và người xuất khẩu thỏa thuận, nếu cùng với loại tiền thanh toán quy định trong hợp đồng xuất khẩu hàng hóa hay dịch vụ thì không có rủi ro về tỷ giá, nếu khác loại tiền thanh toán thì khi hoàn trả phải chuyển đổi tiền hàng xuất khẩu về đồng tiền cấp tín dụng và rủi ro hối đoái có thể xảy ra. Quy trình cấp tín dụng ứng trước để thực hiện hợp đồng xuất

khẩu theo L/C đã mở thể hiện ở sơ đồ



(1) Người nhập khẩu và người xuất khẩu ký hợp đồng xuất nhập khẩu hàng hóa hay dịch vụ.

(2) Người nhập khẩu yêu cầu ngân hàng đại diện mở L/C để thực hiện hợp đồng.

(3) Ngân hàng đại diện người nhập khẩu mở L/C theo yêu cầu của người nhập khẩu và thông báo L/C đến người xuất khẩu.

(4) Người xuất khẩu giao hàng cho người nhập khẩu căn cứ vào hợp đồng và L/C

(5) Người xuất khẩu xin cấp tín dụng ứng trước dựa vào L/C đã được mở hoặc sau khi giao hàng cho người nhập khẩu

(6) Ngân hàng cấp tín dụng ứng trước bằng cách ghi có cho tài khoản của người xuất khẩu.

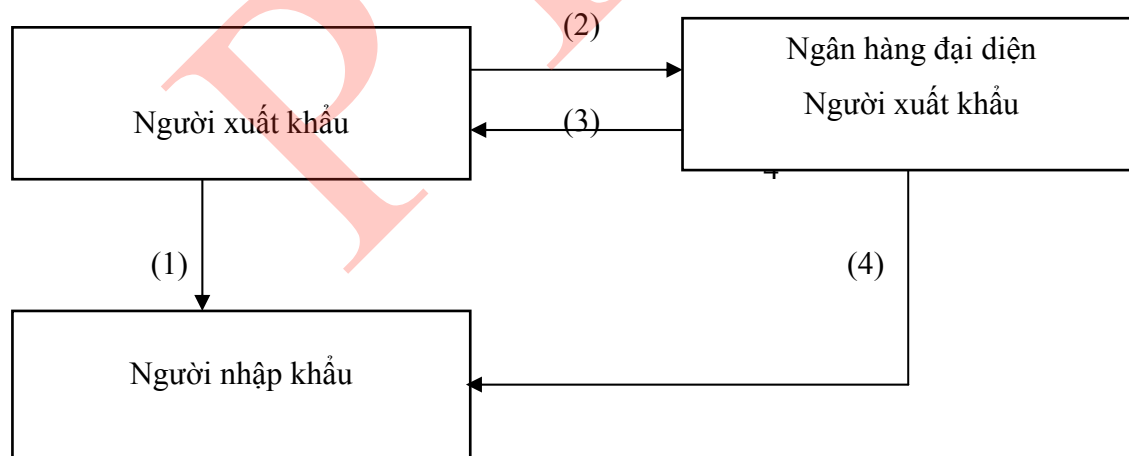
(7) Ngân hàng cấp tín dụng ghi nợ người xuất khẩu.

(8) Người xuất khẩu hoàn trả tín dụng ứng trước khi đến thời hạn trả tiền.

Chiết khấu hối phiếu: Chiết khấu hối phiếu là hình thức tín dụng ngân hàng cấp cho người xuất khẩu bằng cách ứng trước tiền hàng xuất khẩu căn cứ vào hối phiếu đòi tiền mà người xuất khẩu phát hành. Tín dụng chiết khấu hối phiếu là một dạng của tín dụng bao thanh toán quốc tế (Tín dụng Factoring). Thời hạn của tín dụng chiết khấu hối phiếu phụ thuộc vào Thời hạn trả tiền của hối phiếu. Khối lượng của khoản tín dụng chiết khấu hối phiếu do hai bên thỏa thuận nhưng phải căn cứ vào mệnh giá của hối phiếu, phí chiết khấu, lãi suất tín dụng. Ngân hàng có thể chấp nhận cấp tín dụng chiết khấu hối phiếu đối với những hối phiếu có kỳ hạn nhưng chưa được chấp nhận trả tiền. Rủi ro đối với khoản tín dụng này lớn và thiên về phía ngân hàng nên ít được sử dụng. Ngân hàng thường chỉ cấp tín dụng chiết khấu hối phiếu đối với các doanh nghiệp xuất khẩu đã có hối phiếu được chấp nhận trả tiền khi đến kỳ

hạn. Trong trường hợp này rủi ro không hoàn trả tín dụng sẽ giảm thiểu cho ngân hàng cấp tín dụng. Vì tính an toàn của hối phiếu đã xác nhận tó tiền nên nhiều trường hợp có thể thực hiện tín dụng chiết khấu hối phiếu không hoàn trả, nghĩa là ngân hàng mua đứt hối phiếu đòi tiền đã chấp nhận thanh toán của người xuất khẩu (Tín dụng Forpaiting).

Huy động các khoản nợ phát sinh: Tín dụng ngân hàng cấp cho người xuất khẩu dưới dạng huy động các khoản nợ phát sinh ngắn hạn là hình thức ngân hàng cấp tín dụng cho người xuất khẩu ngay khi có các khoản nợ phát sinh nhưng chưa đến kỳ hạn thanh toán. Căn cứ để huy động các khoản nợ phát sinh là bộ chứng từ thanh toán theo phương thức thư tín dụng chứng từ, là bộ chứng từ thanh toán theo phương thức nhờ thu. Huy động nợ phát sinh chiết khấu bộ chứng từ thanh toán theo phương thức thư tín dụng chứng từ được thực hiện bằng cách: Sau khi giao hàng, người xuất khẩu có thể yêu cầu ngân hàng chiết khấu bộ chứng từ hoặc ứng tiền trước khi bộ chứng từ được thanh toán. Trong trường hợp này, L/C được xem là công cụ bảo đảm tín dụng. Huy động nợ phát sinh dựa vào bộ chứng từ thanh toán theo phương thức nhờ thu được thực hiện bằng cách: Sau khi giao hàng, người xuất khẩu gửi chứng từ cho ngân hàng nhờ thu tiền thì đồng thời yêu cầu ngân hàng cấp tín dụng căn cứ vào bộ chứng từ đó. Qui mô tín dụng huy động nợ phát sinh do hai bên thỏa thuận nhưng không lớn hơn giá trị bộ chứng từ chiết khấu hay nhờ thu và bộ chứng từ chính là bảo đảm cho ngân hàng để ngân hàng sau khi cấp tín dụng vẫn không chế được hàng hóa xuất khẩu và buộc người nhập khẩu phải thanh toán. Tín dụng huy động các khoản nợ phát sinh không chỉ áp dụng cho xuất khẩu hàng hóa hay dịch vụ mà còn cho cả các hoạt động sửa chữa, bảo dưỡng thiết bị và chuyển giao công nghệ hay tư vấn. Qui trình tín dụng huy động các khoản nợ phát sinh thể hiện ở sơ đồ



- (1) Người xuất khẩu giao hàng và lập bộ chứng từ thanh toán.
- (2) Xuất trình bộ chứng từ thanh toán theo hình thức thư tín dụng chứng từ hoặc theo hình thức nhờ thu yêu cầu ngân hàng cấp tín dụng huy động nợ phát sinh.
- (3) Ngân hàng sau khi thẩm định bộ chứng từ, nếu chấp nhận cấp tín dụng huy động nợ phát sinh thì ứng trước cho nhà xuất khẩu khoản tín dụng thỏa thuận.
- (4) Ngân hàng đại diện người xuất khẩu thu tiền (Trong phương thức nhờ thu) hoặc yêu

cầu người nhập khẩu thanh toán tiền hàng (Trong phương thức thanh toán thư tín dụng chứng từ).

Tín dụng xuất khẩu bao thanh toán (Factoring quốc tế): Tín dụng ngân hàng bao thanh toán cho người xuất khẩu là hình thức ngân hàng cung cấp tín dụng dưới dạng mua lại các khoản phải thu của người xuất khẩu dựa trên khả năng trả nợ của người nhập khẩu. Nội dung hoạt động tín dụng bao thanh toán cho người xuất khẩu gồm cung cấp tín dụng, bảo hiểm rủi ro tín dụng, theo dõi các khoản phải thu và thực hiện việc thu tiền khi đến hạn. Theo Quyết định của Ngân hàng nhà nước thì tín dụng bao thanh toán được hiểu là hình thức cấp tín dụng của tổ chức tín dụng (ngân hàng) cho bên bán hàng (người xuất khẩu) thông qua việc mua lại các khoản phải thu phát sinh từ việc mua, bán hàng hóa đã được bên bán hàng và bên mua hàng (người nhập khẩu) thỏa thuận trong hợp đồng mua, bán hàng hóa. Tín dụng ngân hàng bao thanh toán cho người xuất khẩu thực chất là hình thức mua bán nợ của ngân hàng và người xuất khẩu.

2. Tín dụng ngân hàng cấp cho người nhập khẩu

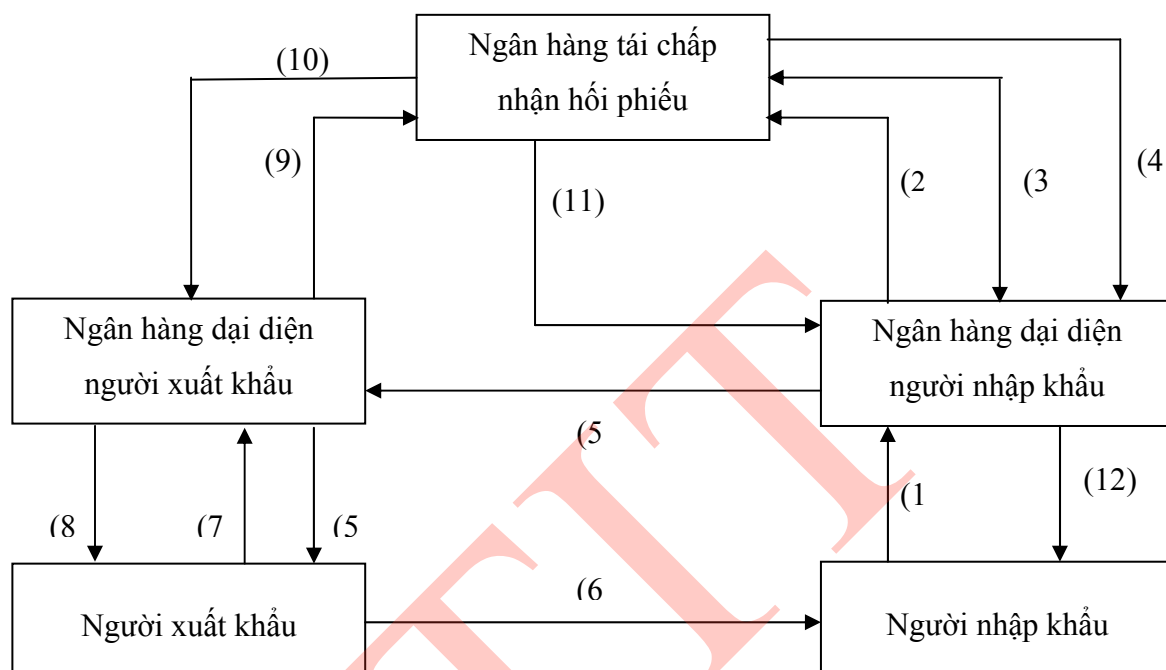
Tín dụng ngân hàng cấp cho người nhập khẩu là hình thức ngân hàng cấp tín dụng để người nhập khẩu thực hiện nghĩa vụ của mình trong các hợp đồng thương mại quốc tế. Đây là các khoản tín dụng ngắn hạn, qui mô nhỏ và vừa, gắn với những điều kiện về pháp nhân, loại hàng hóa hay dịch vụ kinh doanh, năng lực kinh doanh, đặc biệt là năng lực tài chính do ngân hàng cấp tín dụng đưa ra. Tín dụng ngân hàng cấp cho người nhập khẩu được thực hiện theo các hình thức mở thư tín dụng thanh toán tiền hàng nhập khẩu, chấp nhận hối phiếu, cho vay thấu chi thanh toán tiền hàng nhập khẩu, bảo lãnh hoặc tái bảo lãnh, cho vay thanh toán tiền hàng nhập khẩu.

Tín dụng ngân hàng cấp cho người nhập khẩu theo hình thức mở, thư tín dụng: Thư tín dụng do ngân hàng đại diện người nhập khẩu mở theo yêu cầu của người nhập khẩu cho bên xuất khẩu nhưng trong nhiều trường hợp người nhập khẩu không đủ số dư có trên tài khoản để đảm bảo hoặc có đủ tiền để ký quỹ mở thư tín dụng nên người nhập khẩu yêu cầu ngân hàng cấp tín dụng dưới dạng mở thư tín dụng để nhập khẩu hàng. Rủi ro lớn nhất cho ngân hàng cấp tín dụng là khả năng thanh toán của người nhập khẩu nên để giảm rủi ro cần kiểm tra tình hình tài chính, khả năng thanh toán của người nhập khẩu sau khi đã nhập khẩu hàng và đưa vào sản xuất kinh doanh.

Chấp nhận hối phiếu: Khi bộ chứng từ và hối phiếu có kỳ hạn được xuất trình cho ngân hàng đại diện người nhập khẩu, để nhận được chứng từ cho việc tổ chức nhận hàng nhập khẩu, người nhập khẩu yêu cầu ngân hàng ký chấp nhận trả tiền hối phiếu. Đây là hình thức tín dụng mà ngân hàng bảo đảm về tài chính cho người nhập khẩu vì sự chấp nhận trả tiền hối phiếu của ngân hàng thường được người xuất khẩu đánh giá cao hơn. Hình thức tín dụng chấp nhận hối phiếu không đòi hỏi ngân hàng phải chi tiền ra ngay. Khi đến kỳ hạn, nếu người nhập khẩu không đủ khả năng thanh toán tiền hàng nhập khẩu thì ngân hàng sẽ thanh toán thay. Do tín dụng chấp nhận hối phiếu không phải cấp tín dụng ngay khi chấp nhận nên người nhập khẩu chỉ trả phí chấp nhận cho ngân hàng mà không có lãi tín dụng. Tín dụng chấp nhận hối phiếu có thể được thực hiện theo từng chuyến nhận hàng nhập khẩu, chấp nhận bao cho

nhiều chuyển hàng trong một khoảng thời gian nhất định.

Tín dụng chấp nhận hối phiếu còn có thể có ngân hàng thứ hai tham gia nếu thực hiện dưới dạng tái chấp nhận. Trong trường hợp thanh toán tiền hàng mà người xuất khẩu yêu cầu phải thực hiện nghiệp vụ tái chấp nhận thì người nhập khẩu phải yêu cầu ngân hàng đại diện người nhập khẩu tìm một ngân hàng thứ hai (ngân hàng tái chấp nhận hối phiếu). Như vậy, nghiệp vụ tín dụng chấp nhận hối phiếu được thực hiện bởi hai ngân hàng: ngân hàng chấp nhận và ngân hàng tái chấp nhận. Quy trình thực hiện thể hiện ở sơ đồ



- (1) Người nhập khẩu đề nghị ngân hàng đại diện mình cấp tín dụng chấp nhận hối phiếu có ngân hàng tái chấp nhận.
- (2) Theo yêu cầu của người nhập khẩu, nếu ngân hàng chấp nhận cấp tín dụng tái chấp nhận hối phiếu thì tìm ngân hàng tái chấp nhận hối phiếu.
- (3) Ngân hàng tái chấp nhận đồng ý cấp tín dụng tái chấp nhận hối phiếu và ngân hàng chấp nhận hối phiếu gửi cam kết trả tiền cho ngân hàng tái chấp nhận.
- (4) Ngân hàng tái chấp nhận mở thư tín dụng không hủy bỏ tại ngân hàng chấp nhận hối phiếu cam kết trả tiền hối phiếu do người xuất khẩu ký phát nếu người xuất khẩu xuất trình đầy đủ các chứng từ theo qui định của thư tín dụng.
- (5) Thông báo về thư tín dụng không hủy ngang, có tái chấp nhận (có bảo đảm).
- (6) Người xuất khẩu giao hàng cho người nhập khẩu.
- (7) Người xuất khẩu ký phát hai bản hối phiếu và lập bộ chứng từ theo đúng yêu cầu thư tín dụng và gửi bộ chứng từ cùng hối phiếu cho ngân hàng đại diện người xuất khẩu yêu cầu trả tiền hoặc xin chiết khấu.
- (8) Ngân hàng đại diện người xuất khẩu thanh toán cho người xuất khẩu hoặc chiết khấu bản thứ hai của hối phiếu.
- (9) Ngân hàng đại diện người xuất khẩu gửi bản thứ nhất của hối phiếu và bộ chứng từ cho ngân hàng tái chấp nhận.

(10) Ngân hàng tái chấp nhận chấp nhận hối phiếu và chuyển trả người xuất khẩu.

(11) Ngân hàng tái chấp nhận chuyển bộ chứng từ cho ngân hàng chấp nhận (ngân hàng đại diện người nhập khẩu)

(12) Ngân hàng chấp nhận chuyển bộ chứng từ cho người nhập khẩu để tổ chức nhận hàng hóa tại cảng và yêu cầu người nhập khẩu ký cam kết trả tiền khi hối phiếu đến kỳ hạn thanh toán (có thể yêu cầu người nhập khẩu ký phát kỳ phiếu thay cho cam kết để giảm thiểu rủi ro).

Tín dụng cho vay thấu chi thanh toán tiền hàng nhập khẩu: Là hình thức tín dụng ngân hàng cấp cho người nhập khẩu có tài khoản tiền thường xuyên tại ngân hàng khi người nhập khẩu phải thanh toán tiền hàng nhập khẩu nhưng số dư có không còn hoặc không đủ. Tín dụng cho vay thấu chi có thể thực hiện với nhiều phương thức thanh toán, khối lượng tín dụng tùy thuộc vào hạn mức thấu chi do ngân hàng cấp tín dụng qui định hoặc theo thỏa thuận nhưng không vượt quá giá trị hợp đồng nhập khẩu phải thanh toán. Lãi suất thấu chi theo thỏa thuận nhưng thường do ngân hàng cấp tín dụng qui định và người nhập khẩu phải thanh toán cả phí thấu chi. Để giảm thiểu rủi ro, ngân hàng cấp tín dụng cho vay thấu chi thường căn cứ vào các khoản sẽ thu, chứng từ hàng nhập khẩu và khống chế hàng hóa nhập khẩu của người nhập khẩu. Hình thức tín dụng cho vay thấu chi khá phổ biến hiện nay.

Tín dụng cấp cho người nhập khẩu theo hạn mức cho vay: Người nhập khẩu và ngân hàng cấp tín dụng có thể thỏa thuận một hạn mức tín dụng nhập khẩu để người nhập khẩu thanh toán tiền hàng trong thời gian từ khi phải trả tiền hối phiếu đến khi tiêu thụ được hàng hoặc bán được sản phẩm sản xuất do sử dụng đầu vào nhập khẩu đó. Hình thức tín dụng nhập khẩu theo hạn mức này gắn với chứng từ và hàng hóa nhập khẩu nên ngân hàng cấp tín dụng thường chi phối bộ chứng từ và hàng hóa nhập khẩu để giảm thiểu rủi ro. Hình thức tín dụng nhập khẩu theo hạn mức có thể thực hiện dưới ba dạng:

- *Tín dụng nhập khẩu theo hạn mức không khống chế chứng từ và hàng hóa (Tín dụng nhập khẩu trơn) (Clean Import Loan - CIL):* là dạng tín dụng nhập khẩu được thực hiện bằng cách ghi nợ theo hạn mức cho người nhập khẩu mà không cần khống chế chứng từ hay hàng hóa. Người nhập khẩu sẽ được giao bộ chứng từ và tổ chức nhận hàng, đưa hàng hóa vào sử dụng hay tiêu thụ mà không có bất kỳ sự giám sát nào của ngân hàng cấp tín dụng. Tín dụng nhập khẩu trơn rủi ro thường xảy ra đối với ngân hàng cấp tín dụng nên hạn mức nhỏ, lãi suất tín dụng cao và thời hạn ngắn, áp dụng cho những người nhập khẩu có uy tín, có tiềm năng tài chính và có mối quan hệ khăng khít với ngân hàng cấp tín dụng.

- *Tín dụng nhập khẩu theo hạn mức có khống chế chứng từ và hàng hóa (Tín dụng dựa trên hàng nhập khẩu (Loan Against Imports - LAI):* Loại tín dụng cho vay theo hạn mức dựa trên hàng nhập khẩu, ngân hàng cấp tín dụng sẽ khống chế bộ chứng từ và hàng hóa. Khi nhận được bộ chứng từ, ngân hàng cấp tín dụng sẽ khống chế chứng từ, cùng với người nhập khẩu tổ chức tiếp nhận hàng hóa nhập khẩu, đưa về kho và khống chế quá trình tiêu thụ hàng hóa đó để bảo đảm thu được tín dụng cho vay. Do sự khống chế chặt chẽ của ngân hàng cấp tín dụng nên rủi ro được, giảm thiểu. Qui mô của tín dụng dựa trên hàng nhập khẩu thường lớn, lãi suất thấp hơn và có thể thực hiện với những người nhập khẩu khó có khả năng thẩm định

năng lực và uy tín trên thị trường. Có nhiều cách để thực hiện tín dụng cho vay dựa trên hàng nhập khẩu, chẳng hạn cho vay khi bộ chứng từ được giao cho ngân hàng cấp tín dụng, cho vay khi hàng đã nhập khẩu và đưa vào kho, đặt dưới sự kiểm soát của ngân hàng. Trong trường hợp này, hóa đơn kho hàng được giao cho ngân hàng và người nhập khẩu chỉ có thể đưa hàng hóa vào tiêu thụ dưới sự khống chế của ngân hàng. Tuy giảm thiểu rủi ro cho ngân hàng cấp tín dụng nhưng người nhập khẩu sẽ rất khó thực hiện nghiệp vụ sản xuất kinh doanh dựa trên lô hàng nhập khẩu, vì vậy, tín dụng cho vay theo hạn mức dựa trên hàng nhập khẩu có biên nhận tín thác đã được sử dụng.

- *Tín dụng nhập khẩu theo hạn mức dựa trên hàng nhập khẩu có biên nhận tín thác* (Loans Against Import with Trust Receipt - LAI/TR): Thực chất đây là loại hình tín dụng kết hợp hai loại tín dụng trên. Người nhập khẩu muốn đưa hàng vào tiêu thụ trước khi thanh toán thì cần phải biên nhận tín thác với ngân hàng, cam đoan sẽ hoàn trả tín dụng. Việc ngân hàng giải phóng hàng cho người nhập khẩu sau khi có biên nhận tín thác đã giảm được rủi ro tín dụng đồng thời tạo điều kiện để người nhập khẩu nâng cao hiệu quả kinh doanh nhập khẩu và hiệu quả sử dụng vốn. Do những ưu điểm của loại hình tín dụng này nên được sử dụng khá phổ biến và đều đáp ứng được yêu cầu kinh doanh của cả ngân hàng cấp tín dụng lẫn người nhập khẩu.

6.4 CÁC CHỈ TIÊU CƠ BẢN TRONG TÍN DỤNG THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

Trong tín dụng thương mại quốc tế, nhiều chỉ tiêu quan trọng liên quan đến một khoản tín dụng được cấp như thời hạn tín dụng, lãi và lãi suất tín dụng, các chỉ tiêu giảm thiểu rủi ro tín dụng cho cả bên cấp tín dụng và bên sử dụng tín dụng đều phải được xét đến. Phần này sẽ xem xét một số chỉ tiêu cơ bản.

6.4.1. Thời hạn tín dụng chung và thời hạn tín dụng trung bình

Thời hạn tín dụng là một chỉ tiêu quan trọng liên quan đến khả năng sử dụng tín dụng của người được cấp tín dụng và lãi phải trả do sử dụng khoản tín dụng đó. Thời hạn tín dụng được biểu thị bằng thời hạn tín dụng chung và thời hạn tín dụng trung bình.

Thời hạn tín dụng chung: là khoảng thời gian kể từ khi khoản tín dụng bắt đầu được cấp cho đến khi khoản tín dụng đó được hoàn trả xong, không xét đến số lượng tín dụng cấp và hoàn trả là bao nhiêu. Chẳng hạn, một khoản tín dụng bắt đầu được cấp vào năm 2010 và hoàn trả xong vào năm 2015, thời hạn tín dụng chung là 5 năm. Thời hạn tín dụng chung không thể lấy làm cơ sở để tính toán các chỉ tiêu có liên quan như lãi tín dụng, hiệu quả sử dụng tín dụng. Thời hạn tín dụng chung chỉ cho phép người sử dụng tín dụng kế hoạch hóa quá trình sử dụng tín dụng.

Thời hạn tín dụng trung bình: là khoảng thời gian mà trong đó toàn bộ khoản tín dụng được sử dụng. Thời hạn tín dụng trung bình là cơ sở để tính lãi tín dụng và đánh giá hiệu quả sử dụng tín dụng. Công thức tính Thời hạn tín dụng trung bình như sau:

$$\text{Thời hạn tín dụng trung bình} = \frac{\text{Tổng dư nợ bình quân}}{\text{Tổng số tín dụng}}$$

Trong đó: Tổng dư nợ bình quân là dư nợ bình quân của các thời kỳ tín dụng. Nếu thời kỳ tín dụng tính theo năm thì tổng dư nợ bình quân là tổng số dư nợ trung bình theo năm. Dư nợ bình quân năm được tính theo công thức trung bình giản đơn:

$$\text{Dư nợ bình quân năm} = \frac{\text{Dư nợ đầu năm} + \text{Dư nợ cuối năm}}{2}$$

Thời hạn tín dụng trung bình chịu tác động bởi cách cấp và hoàn trả tín dụng. Nếu tín dụng không được cấp và hoàn trả một lần thì thời hạn tín dụng trung bình luôn luôn nhỏ hơn thời hạn tín dụng chung.

6.4 2. Lãi và lãi suất tín dụng

Lãi tín dụng: Người sử dụng tín dụng sẽ phải trả cho người cấp tín dụng một khoản được gọi là lãi tín dụng. Để trả lãi tín dụng, người sử dụng tín dụng phải đưa khoản tín dụng được cấp vào hoạt động sản xuất, kinh doanh sao cho tạo ra một khoản lợi nhuận và giành một phần lợi nhuận đó để trả lãi tín dụng. Tuy nhiên, do tín dụng là quan hệ vay và cho vay vốn bằng tiền hay vốn hàng hóa nên nếu người vay vốn sử dụng tín dụng không có hiệu quả, không tạo ra lợi nhuận vẫn phải thanh toán lãi tín dụng. Trong trường hợp đó, người sử dụng tín dụng phải lấy tiền từ các nguồn khác để hoàn trả vốn và lãi tín dụng nên tình hình tài chính sẽ khó khăn.

Lãi suất tín dụng: lãi suất tín dụng là tỷ lệ phần trăm giữa lãi tín dụng và tổng tín dụng. Công thức tính như sau:

$$\text{Lãi suất tín dụng} = \frac{\text{Lãi tín dụng}}{\text{Tổng số tín dụng}} \cdot 100\%$$

Như vậy, lãi suất tín dụng tính toán chỉ được hình thành trên cơ sở lãi tín dụng nhưng trên thực tế người cấp tín dụng không thể biết được mức lợi nhuận tạo ra từ hoạt động sử dụng tín dụng và người sử dụng tín dụng cũng không thể tạo ra được lợi nhuận nếu không sử dụng các yếu tố khác. Vậy để hiểu rõ tại sao trên thị trường tín dụng lại chỉ tồn tại lãi suất tín dụng, chúng ta phải giải quyết mối quan hệ giữa lãi và lãi suất tín dụng.

Quan hệ giữa lãi và lãi suất tín dụng: Trên thị trường vốn, người có nhu cầu sử dụng vốn sẽ là người vay tín dụng và phải trả lãi tín dụng. Người cung cấp vốn sẽ cung cấp tín dụng và nhận được lãi tín dụng. Như vậy, quan hệ tín dụng thực chất là quan hệ cung cầu về vốn và cả người sử dụng tín dụng và người cung cấp tín dụng đều thấy phải bỏ ra bao nhiêu hay nhận được bao nhiêu từ khoản tín dụng cung ra và sử dụng. Từ đó chỉ tiêu lãi suất tín dụng hình thành như là giá cả của khoản tín dụng đó. Khi cung cầu về vốn thay đổi thì giá cả tín dụng thay đổi, tức là lãi suất thay đổi. Lãi suất tín dụng về bản chất là giá cả tín dụng nên ngoài nhân tố cung cầu về vốn còn chịu tác động của các nhân tố khác của nền kinh tế như tỷ lệ lạm phát, hiệu quả sử dụng tín dụng, các chính sách của chính phủ, đặc biệt là các chính sách tài chính, tiền tệ và ưu tiên vốn cho các lĩnh vực của nền kinh tế.

Các loại lãi suất tín dụng thương mại quốc tế

Căn cứ theo thời hạn sử dụng tín dụng, lãi suất tín dụng gồm lãi suất tín dụng có kỳ hạn ấn định trước và lãi suất tín dụng không ấn định trước kỳ hạn. Lãi suất tín dụng không ấn định trước kỳ hạn thường cao hơn lãi suất tín dụng ấn định trước kỳ hạn. Lãi suất tín dụng có kỳ hạn dài thường cao hơn lãi suất tín dụng có kỳ hạn ngắn.

Căn cứ vào đối tượng huy động, lãi suất gồm lãi suất tiền gửi từ các đơn vị, tổ chức kinh tế và lãi suất tiền gửi từ các tầng lớp dân cư. Tùy từng đối tượng sử dụng tín dụng và cấp tín dụng với các loại hình hoạt động sử dụng tín dụng khác nhau mà lãi suất sẽ khác nhau đối với các đối tượng cấp và sử dụng tín dụng.

Căn cứ vào phương thức kinh doanh tín dụng: Do những người kinh doanh tín dụng đi vay tín dụng để thực hiện cho vay nên lãi suất gồm lãi suất đi vay và lãi suất cho vay. Lãi suất đi vay là lãi suất mà người kinh doanh tín dụng phải trả cho người cho vay. Lãi suất cho vay là lãi suất mà người kinh doanh tín dụng cho khách hàng vay tín dụng. Do người kinh doanh tín dụng tìm kiếm lợi nhuận dựa trên chênh lệch lãi suất đi vay và cho vay nên lãi suất đi vay thấp hơn lãi suất cho vay. Mức chênh lệch tùy thuộc vào điều kiện thị trường tín dụng cụ thể trong từng thời kỳ. Trong công bố lãi suất, lãi suất cho vay thường đứng sau lãi suất đi vay của người kinh doanh tín dụng.

Căn cứ vào cách tính lãi, lãi suất tín dụng biểu hiện ra thành lãi suất đơn và lãi suất ghép. Lãi suất đơn là lãi suất được hình thành do không ghép lãi vào vốn, được tính bằng tỷ lệ % so với tổng số tín dụng theo thời hạn tín dụng. Lãi suất đơn thường là lãi suất danh nghĩa, lãi suất ghi trên hợp đồng tín dụng. Chẳng hạn, với số tiền vay là p , số kỳ tín dụng là n (tháng, quý, năm), lãi suất một kỳ tín dụng là i . Tổng số tín dụng và lãi phải trả sau n kỳ vay và cho vay tín dụng sẽ là:

$$F_n = P.(1+ni)$$

Khác với cách tính lãi theo lãi suất đơn, cách tính lãi theo lãi suất ghép là lãi được tính bằng cách ghép lãi vào vốn để tính lãi. Cũng với thí dụ trên, tổng số tín dụng và lãi phải trả sau n kỳ tín dụng tính theo phương pháp lãi suất ghép sẽ là:

$$F_n = P(1+i)^N$$

Từ đó, suy ra công thức tính lãi suất ghép (I) cho một kỳ tín dụng của kỳ hạn tín dụng n kỳ như sau:

$$I = \frac{P(1+i)^n - 1}{n-1}$$

Trên thực tế, phương pháp tính lãi ghép được sử dụng rộng rãi trong các hoạt động tín dụng ngắn hạn và tín dụng tư nhân có ấn định trước thời hạn tín dụng. Các khoản tín dụng dài hạn của các tổ chức tín dụng hoặc chính phủ, đặc biệt là tín dụng đầu tư thường tính lãi và thu lãi theo từng kỳ tín dụng nên tính theo phương pháp lãi suất đơn.

6.4.3. Suất phí tín dụng

Để thực hiện một khoản tín dụng, người sử dụng tín dụng phải bỏ ra các chi phí khác ngoài lãi tín dụng phải trả. Tổng các khoản chi phí phải bỏ ra để được quyền sử dụng một

khoản tín dụng của người sử dụng tín dụng được gọi là tổng phí tín dụng. Tổng phí tín dụng bao gồm lãi tín dụng, thủ tục phí, lệ phí, hoa hồng trả cho người môi giới, phí bảo đảm tín dụng và các khoản chi phí hợp lý khác. Tổng phí tín dụng so với tổng số tín dụng được gọi là phí suất tín dụng. Phí suất tín dụng là tỷ lệ % tính theo năm giữa tổng số chi phí mà người sử dụng tín dụng phải bỏ ra và tổng số tín dụng được sử dụng. Phí suất tín dụng là một chỉ tiêu quan trọng trong quan hệ tín dụng, nó cho thấy hiệu quả của quan hệ tín dụng cũng như khả năng thực hiện các quan hệ tín dụng. Trên thị trường tín dụng thương mại quốc tế, nếu phí suất tín dụng cao có nghĩa là các hoạt động kinh doanh thương mại quốc tế sử dụng vốn tín dụng sẽ rất khó thực hiện và không khuyến khích kinh doanh thương mại quốc tế. Phí suất tín dụng không được công bố trong hợp đồng tín dụng nhưng là một chỉ tiêu mà cả bên cấp tín dụng và bên sử dụng tín dụng đều phải tính toán để quyết định có thực hiện các quan hệ tín dụng hay không.

6.4.4. Bảo lãnh tín dụng

Trong quan hệ tín dụng, bên cung cấp tín dụng có thể gặp những rủi ro do khả năng thanh toán tín dụng và lãi tín dụng của bên sử dụng tín dụng không bảo đảm. Tuy nhiên, quan hệ kinh doanh đòi hỏi cả hai bên cần thực hiện được quan hệ tín dụng đó. Nghiệp vụ bảo lãnh tín dụng sẽ xuất hiện trong những tình huống đó và ngày càng trở nên phổ biến một khi các bên tham gia nhận thấy bảo lãnh tín dụng không chỉ mang lại lợi ích cho các bên mà còn là một dịch vụ mang lại lợi nhuận cho người bảo lãnh tín dụng. Bảo lãnh tín dụng là nghiệp vụ mà người cấp tín dụng yêu cầu bên sử dụng tín dụng phải tìm một bên thứ ba đứng ra bảo lãnh thanh toán cho khoản tín dụng được cấp. Bảo lãnh tín dụng thực chất là một nghiệp vụ cam kết trả nợ thay cho bên sử dụng tín dụng (bên đi vay) trong trường hợp họ không trả được tín dụng hoặc trả không đúng hạn có thu phí. Nhu cầu bảo lãnh tín dụng ngày càng cao do yêu cầu giảm thiểu rủi ro trong quan hệ tín dụng, trong khi đó nhiều tổ chức có tiềm lực về tài chính hoàn toàn có thể cung cấp những dịch vụ này và chấp nhận rủi ro để thu được phí bảo lãnh. Bảo lãnh được thực hiện bằng một chứng thư gọi là chứng thư bảo lãnh (Letter of Guarantee - L/G). Thư bảo lãnh là một chứng từ cam kết trả tiền của người bảo lãnh đối với người hưởng lợi trong trường hợp người được bảo lãnh không thực hiện được nghĩa vụ hoàn trả tín dụng theo hợp đồng tín dụng. Người bảo lãnh tín dụng là các tổ chức tài chính hoặc ngân hàng lớn có năng lực tài chính, có khả năng về vốn và có uy tín trên thị trường tài chính quốc tế. Người hưởng lợi là người cấp tín dụng thương mại quốc tế, sẽ được bảo lãnh thanh toán khoản tín dụng đã cấp nên giảm thiểu rủi ro trong quan hệ tín dụng. Người được bảo lãnh tín dụng là người sử dụng tín dụng (người đi vay). Người được bảo lãnh phải tìm kiếm người bảo lãnh theo yêu cầu của người cấp tín dụng và phải trả phí bảo lãnh tín dụng.

Tùy thuộc vào các loại hình tín dụng khác nhau mà có các loại bảo lãnh tín dụng khác nhau.

Căn cứ mục đích của bảo lãnh tín dụng có dịch vụ bảo lãnh tín dụng thu phí, áp dụng cho các khoản tín dụng kinh doanh và bảo lãnh tín dụng phi kinh doanh, thường là miễn phí cho những khoản tín dụng phi kinh doanh của các tổ chức cung ứng các dịch vụ công. Căn cứ điều kiện bảo lãnh có bảo lãnh tiêu dùng có điều kiện. Người bảo lãnh chỉ thanh toán cho

người hưởng lợi khi người hưởng lợi xuất trình kèm theo chứng thư bảo lãnh các chứng từ chứng minh rằng người được bảo lãnh đã vi phạm hợp đồng tín dụng và bảo lãnh vô điều kiện. Người bảo lãnh thanh toán ngay cho người hưởng lợi khoản tín dụng đã cấp khi nhận được yêu cầu đầu tiên của người hưởng lợi mà không cần chứng minh là người được bảo lãnh đã vi phạm hợp đồng tín dụng. Bảo lãnh có điều kiện được sử dụng phổ biến trong tín dụng và thanh toán thương mại quốc tế. Căn cứ vào mục đích của tín dụng có bảo lãnh tín dụng thương mại quốc tế. Người bảo lãnh sẽ hoàn trả cho người cấp tín dụng toàn bộ số tiền vay cùng mọi chi phí và lãi khi được thông báo là người được bảo lãnh không hoàn trả được tối dụng và bảo lãnh đầu tư. Các chủ đầu tư muốn nhận được giấy phép đầu tư phải có một sự cam kết chuyển góp vốn vào liên doanh hay vốn pháp định vào xí nghiệp 100% vốn nước ngoài. Các cam kết này thường phải được bảo lãnh của ngân hàng.

6.4.5. Bảo hiểm tín dụng

Để giảm thiểu rủi ro tín dụng, các bên cung cấp tín dụng và sử dụng tín dụng có thể thỏa thuận sử dụng dịch vụ bảo hiểm tín dụng của các tổ chức kinh doanh bảo hiểm. Các công ty bảo hiểm cung cấp dịch vụ bảo hiểm tín dụng sẽ yêu cầu người mua bảo hiểm tín dụng ký hợp đồng bảo hiểm và trả phí bảo hiểm. Phí bảo hiểm tín dụng do công ty bảo hiểm qui định theo tỷ lệ % tùy thuộc vào mức độ rủi ro của khoản tín dụng bảo hiểm, thời hạn tín dụng, vị trí địa lý của người sử dụng tín dụng và những điều kiện môi trường nơi khoản tín dụng được thực hiện. Mức phí bảo hiểm tín dụng sẽ là được tính trên số tín dụng được bảo hiểm hoặc theo số nợ tín dụng chưa hoàn trả. Người sử dụng tín dụng thường là người ký hợp đồng mua bảo hiểm tín dụng theo yêu cầu của bên cấp tín dụng và trực tiếp thanh toán phí bảo hiểm tín dụng. Phí bảo hiểm tín dụng sẽ được tính vào phí tín dụng. Người được bảo hiểm tín dụng là người cấp tín dụng và sẽ được công ty bảo hiểm bồi thường khi có những rủi ro xảy ra gây tổn thất cho khoản tín dụng đã cấp. Nghiệp vụ bảo hiểm tín dụng thực hiện theo nguyên tắc kinh doanh bảo hiểm nên công ty bảo hiểm chỉ bồi thường đối tượng bảo hiểm cho người được bảo hiểm đối với những loại rủi ro hoặc tổn thất đã được mua bảo hiểm. Các công ty bảo hiểm hiện nay thường qui định mức bảo hiểm tối đa và ký các hợp đồng tái bảo hiểm để giảm thiểu rủi ro trong kinh doanh bảo hiểm tín dụng.

6.4.6. Bảo đảm tín dụng

Tín dụng được thực hiện bằng một đồng tiền nhất định trong một khoảng thời gian xác định nên sự biến động giá trị của đồng tiền cấp tín dụng (sự thay đổi tỷ giá hối đoái) có thể gây thiệt hại cho bên cấp tín dụng hoặc bên sử dụng tín dụng. Để phân chia rủi ro tín dụng cho cả hai bên, nghiệp vụ bảo đảm tín dụng thường được sử dụng. Bảo đảm tín dụng là nghiệp vụ hai bên cấp tín dụng và sử dụng tín dụng có thể thỏa thuận sử dụng nghiệp vụ bảo đảm tín dụng. Bảo đảm tín dụng là nghiệp vụ hai bên cấp và sử dụng tín dụng thỏa thuận chọn một phương tiện bảo đảm giá trị của khoản tín dụng được cấp và sẽ điều chỉnh khoản tín dụng phải hoàn trả dựa trên sự tăng giảm giá của đồng tiền cấp tín dụng với phương tiện bảo đảm tín dụng đó. Có ba phương tiện bảo đảm tín dụng là vàng, một loại ngoại tệ hoặc một số loại ngoại tệ.

Bảo đảm tín dụng bằng vàng: là hình thức chọn vàng làm phương tiện so sánh để tính

toán giá trị của khoản tín dụng tăng giảm giữa thời điểm cấp tín dụng và thời điểm hoàn trả tín dụng. Chẳng hạn, một khoản tín dụng 120 triệu VND, giá vàng vào thời điểm cấp tín dụng là 1.200.000 VND. Vào thời điểm hoàn trả, giá vàng là 1.150.000 VND, nếu hai bên thỏa thuận lấy vàng làm phương tiện bảo đảm tín dụng và ghi trong hợp đồng thì người sử dụng tín dụng sẽ hoàn trả khoản tín dụng đã cấp theo sự biến động của vàng (phương tiện bảo đảm) là 115 triệu VND, tương đương với lượng vàng khi cấp tín dụng 120 triệu VND. Như vậy, người sử dụng tín dụng đã chuyển rủi ro do VND lên giá so với vàng sang cho người cấp tín dụng. Ngược lại, nếu VND mất giá so với vàng, rủi ro sẽ thuộc về người sử dụng tín dụng.

Bảo đảm tín dụng bằng một loại ngoại tệ: Khi vàng không còn đóng vai trò là tiền và là phương tiện thanh toán quốc tế, một số ngoại tệ mạnh lại nổi lên và được chọn làm phương tiện thanh toán thương mại quốc tế, các hợp đồng tín dụng chuyển sang chọn một loại ngoại tệ mạnh nào đó làm phương tiện bảo đảm tiêu dùng. Nguyên tắc và cách tính toán để điều chỉnh tăng giảm khoản tín dụng đã cấp tương tự như bảo đảm bằng vàng.

Bảo đảm tín dụng bằng một số ngoại tệ (rủi ro ngoại tệ): Sự biến động tỷ giá hối đoái của các đồng tiền khác với đồng tiền cấp tín dụng thương mại quốc tế sẽ rất khác nhau. Hôm nữa thị trường tiền tệ có tính đánh đổi (Tradeoff), nghĩa là khi một đồng tiền này lên giá so với đồng tiền cấp tín dụng thì đồng tiền khác có thể giảm giá, để trung hòa tác động của sự biến động tỷ giá, việc lựa chọn một rủi ro tiền tệ để bảo đảm tín dụng thay thế cho một ngoại tệ được sử dụng rộng rãi hơn. Có hai cách tính tỷ lệ biến động của rủi ro tiền tệ bảo đảm, cách thứ nhất là tính theo phương pháp bình quân số học giản đơn và cách thứ hai là tính bình quân của cả rủi ro tiền tệ.

6.5 NỘI DUNG CHỦ YẾU CỦA HỢP ĐỒNG TÍN DỤNG

Khi đàm phán ký kết hợp đồng tín dụng thương mại quốc tế, bên cấp tín dụng (cho vay) và bên sử dụng (đi vay) phải thỏa thuận các điều khoản và lập thành hợp đồng tín dụng. Tuy nhiên, tùy thuộc vào nghiệp vụ tín dụng mà có thể lập thành hợp đồng hoặc lập các chứng từ thể hiện được các thỏa thuận tín dụng giữa hai bên. Các thỏa thuận hình thành nên các điều khoản của hợp đồng tín dụng bao gồm:

Nhóm điều khoản về phạm vi sử dụng tín dụng: Nhóm điều khoản này thể hiện các vấn đề về danh mục hàng hóa và dịch vụ mua bán, thị trường xuất nhập khẩu, người tham gia quan hệ tín dụng, đặc biệt là người xuất khẩu, ngân hàng quan hệ.

Nhóm điều khoản về giá trị tín dụng: Bao gồm các điều khoản về giá trị hàng hóa hoặc dịch vụ mua bán, các nguyên tắc xác định giá cả theo danh mục hàng hóa và dịch vụ mua bán. Điều khoản về mức tín dụng và các thông số liên quan đến mức tín dụng. Điều khoản về lãi suất và cách trả lãi tín dụng của người sử dụng tín dụng, v.v...

Nhóm các điều khoản ưu đãi hoặc hạn chế trong việc sử dụng tín dụng thương mại quốc tế: Đối với những thỏa thuận tín dụng mà bên cấp tín dụng đưa ra những điều kiện ưu đãi cho người sử dụng tín dụng như ưu đãi về thời hạn hoàn trả, về lãi suất, về chuyển quyền sử dụng tín dụng, v.v... hoặc những hạn chế về sử dụng tín dụng như mục đích sử dụng tín dụng, trách nhiệm hoàn trả, không trao quyền chuyển nhượng quyền sử dụng tín dụng, v.v... thì hai bên phải thỏa thuận và ghi rõ trong hợp đồng tín dụng hoặc/ và các chứng từ có liên quan.

Nhóm các điều khoản đảm bảo khả năng hoàn trả tín dụng: Bao gồm các điều khoản về bảo lãnh tín dụng, bảo hiểm tín dụng, bảo đảm tín dụng, quyền "mua lại" sản phẩm của người cấp tín dụng, v.v...

Nhóm điều khoản cấp và hoàn trả tín dụng: Bao gồm các điều khoản về cách cấp và hoàn trả tín dụng, tỷ lệ cấp và hoàn trả tín dụng, thời hạn tín dụng, kể cả thời hạn ưu đãi (nếu có), các thời điểm cấp và hoàn trả tín dụng được ấn định trước.

Điều khoản về đối tượng cấp và hoàn trả tín dụng: Có thể qui định cấp và hoàn trả bằng đơn vị tiền tệ nào, bằng các loại chứng từ có giá, các loại chứng khoán, bằng hàng hóa hay dịch vụ, v.v...

CÂU HỎI ÔN TẬP VÀ THẢO LUẬN

1. Trình bày bản chất và nguyên tắc tín dụng quốc tế?
2. Trình bày các hình thức tín dụng quốc tế?
3. Trình bày tín dụng xuất khẩu và tín dụng nhập khẩu?
4. Trình bày tín dụng ngân hàng cấp cho người xuất khẩu?
5. Trình bày tín dụng ngân hàng cấp cho người nhập khẩu?
6. Trình bày các chỉ tiêu cơ bản trong tín dụng thương mại quốc tế?
7. Trình bày nội dung chủ yếu của hợp đồng tín dụng?

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. TS. Võ Thị Thúy Anh, TS. Hồ Hữu Tiến. **Thanh toán quốc tế**. NXB Tài chính. 2014
2. TS. Trần Thị Minh Hòa. **Giáo trình Thanh toán Quốc tế trong du lịch**. NXB Đại học Kinh tế Quốc dân. 2012
3. TS. Trần Văn Hòe. **Tín dụng và thanh toán thương mại quốc tế**. NXB Đại học Kinh tế Quốc dân. 2011
4. PGS.TS Hà Văn Hội. **Thanh toán quốc tế**. NXB Đại học quốc gia Hà Nội, 2013
5. TS. Nguyễn Minh Kiều. **Thanh toán Quốc tế**. NXB Thống kê. 2008
6. TS. Nguyễn Minh Kiều. **Thị trường ngoại hối và thanh toán quốc tế** ; NXB Đại học quốc gia Tp. Hồ Chí Minh - 2000
7. TS. Trần Hoàng Ngân. **Thanh toán quốc tế** ; Nhà xuất bản Thống kê - 2001
8. PGS.TS. Trần Hoàng Ngân; TS. Nguyễn Minh Kiều. **Thanh toán quốc tế** ; NXB Lao động – Xã hội 2013.
9. GS.TS Bùi Xuân Phong. **Thanh toán quốc tế**. NXB Giao thông vận tải. 2004
10. GS.TS Bùi Xuân Phong. **Quản trị Kinh doanh quốc tế**. Bài giảng Học viện Công nghệ bưu chính viễn thông. 2013
11. TS. Phan Văn Thường. **Thanh toán quốc tế**. Bài giảng Học viện công nghệ BCVT – 2000
12. Giáo trình **Thanh toán quốc tế**. NXB Lao động, 2009