

Đề Cương Môn Thanh Toán Quốc Tế

Mục Lục

A. Tỷ giá hối đoái	3
1. Khái niệm:	3
2. Các nhân tố ảnh hưởng:	3
3. Các biện pháp điều chỉnh tỷ giá hối đoái:	4
4. Các loại tỷ giá:	7
B: Séc quốc tế	8
1. Khái niệm:	8
2. Điều kiện phát hành séc:	8
3. Quy định về nội dung và hình thức	8
4. Các loại séc:	10
5. Quy trình nghiệp vụ thanh toán séc qua 2 NH (nhờ thu)	11
C. Hối phiếu quốc tế	11
1. Khái Niệm	11
2. Đặc điểm của B/E	11
3. Quy định về nội dung với hình thức của HP	12
4 Các nghiệp vụ cơ bản của B/E	14
5. Các loại B/E	16
D. Chuyển Tiền	18
1. Khái Niệm:	18
2. Các bên liên quan	18
3. Quy trình nghiệp vụ:	18
4. Ưu, nhược	18
5 TH áp dụng	19
6. So sánh chuyển tiền/nhờ thu kèm chứng từ	19
E. Nhờ thu	20

1. Khái niệm Nhờ thu tron:	20
2. Các bên liên quan	20
3. Quy trình	20
4. Ưu nhược điểm	20
5. TH áp dụng	21
F. Nhờ thu kèm chứng từ	21
1. Khái niệm:	21
2. Quy trình:	21
3. Ưu nhược điểm :	21
4. so sánh nhờ thu tiền và nhờ thu kèm chứng từ	22
G. Tín dụng chứng từ	22
1. Khái niệm Tín dụng chứng từ:	22
2. Các bên liên quan	23
3. Quy trình	24
4. Rủi ro trong thanh toán TDCT	25

A. Tỷ giá hối đoái

1. Khái niệm:

Tỷ giá hối đoái là giá cả của 1 đơn vị tiền tệ nước này thể hiện bằng những đơn vị tiền tệ của nước khác vào 1 thời gian và địa điểm xác định.

- Ví dụ: Tỷ giá bán ra của NH Ngoại thương VN ngày 12/03/2005 là: 1 USD = 15804 VND

2. Các nhân tố ảnh hưởng:

a. Chênh lệch lạm phát giữa các Quốc gia:

Nước nào có mức lạm phát lớn hơn thì đồng tiền của nước đó có sức mua thấp hơn.

* Ví dụ: Hàng A ở Mỹ giá bán 1 USD, ở Pháp 1.25 FRF.

→ Ngang giá sức mua đối nội của 2 đồng tiền này là 1 USD = 1.25 FRF.

- Giả sử mức độ lạm phát ở Mỹ tăng lên 5%, ở Pháp là 10%

→ Giá hàng A ở Mỹ tăng lên là 1.05 USD, Pháp là 1.375 FRF

Ngang giá sức mua đối nội: 1 USD = $1.375 / 1.05$ FRF = 1.309 FRF

+ Tỷ giá trước lạm phát: 1 USD = 1.25 FRF

+ Tỷ giá sau lạm phát: 1 USD = 1.309 FRF

b. Cán cân thanh toán quốc tế:

- Thu ngoại tệ > Chi n.tệ (CCTT thặng dư) → cung ngoại tệ > cầu n.tệ → TGHĐ giảm

- Thu ngoại tệ < Chi ngoại tệ (CCTT thâm hụt) → cung NT < cầu NT → TGHĐ tăng

- Thu nt = Chi nt (CCTT ở trạng thái cân bằng) → cung $\approx$ cầu → TGHĐ tương đối ổn định.

c. Cung cầu ngoại hối: ảnh hưởng trực tiếp tới sự biến động của TGHĐ .

Các nhân tố này gồm:

- Tình hình dư thừa hay thiếu hụt của các cán cân thanh toán quốc tế . Nếu cán cân dư thừa dẫn tới khả năng cung về ngoại tệ vượt cầu, và ngược lại cầu về ngoại tệ có thể vượt cung.

- TN thực tế của Quốc gia tăng lên sẽ làm cho nhu cầu NK hàng hóa và dịch vụ tăng lên → nhu cầu về ngoại hối tăng.

d. Mức chênh lệch lãi suất giữa các Quốc gia:

Nước nào có lãi suất ngắn hạn cao hơn nước khác → vốn sẽ chạy vào để tìm lãi suất cao → cung về ngoại hối tăng → tỷ giá có khuynh hướng giảm xuống và ngược lại.

e. Các nhân tố khác: tâm lý, chính trị - xã hội,...

3. Các biện pháp điều chỉnh tỷ giá hối đoái:

a) Chính sách chiết khấu:

- Khái niệm: là chính sách thay đổi tỷ suất chiết khấu mà ngân hàng trung ương áp dụng để điều chỉnh tỷ giá hối đoái trên thị trường.

- Nội dung: Khi tỷ giá lên cao, để giảm tỷ giá hối đoái xuống, ngân hàng Trung Ương nâng cao lãi suất chiết khấu, làm cho lãi suất trên thị trường tăng lên, kết quả là làm cho các nguồn vốn ngắn hạn trên thị trường quốc tế chạy vào trong nước để thu lợi tức cao. Lượng vốn nước ngoài chạy vào sẽ góp phần làm dịu sự căng thẳng của cầu vượt cung ngoại hối, do đó làm cho tỷ giá giảm xuống.

Còn khi ngân hàng Trung Ương muốn cho tỷ giá tăng lên thì sẽ làm ngược lại bằng cách giảm lãi suất chiết khấu xuống.

- Ví dụ: năm 1964, Ngân hàng Anh quốc nâng tỷ suất chiết khấu từ 5% lên 7%, do đó đã thu được vốn ngắn hạn chảy vào Anh góp phần giải quyết những khó khăn của cán cân thanh toán quốc tế Anh.

- Ưu – nhược:

+Ưu: chính sách chiết khấu là một công cụ vĩ mô nhiều nước sử dụng để can thiệp vào sự biến động của tỷ giá. Nếu tình hình tiền tệ của các nước cơ bản như nhau thì rõ ràng phương hướng đầu tư ngắn hạn vẫn hướng vào những nước có lãi suất cao, do đó không thể coi thường chính sách chiết khấu, nó là một công cụ có ý nghĩa quan trọng trong hệ thống chính sách vĩ mô của ngân hàng Trung ương

+Nhược: Thực chất chính sách chiết khấu cũng chỉ có ảnh hưởng nhất định và có hạn đối với tỷ giá hối đoái, bởi lẽ giữa tỷ giá và lãi suất không có mối quan hệ nhân quả, lãi suất không phải là nhân tố duy nhất quyết định sự vận động của dòng vốn giữa các nước. Lãi suất lên cao có thể thu hút vốn ngắn hạn của các nước ngoài chảy vào, nhưng nếu tình hình kinh tế chính trị trong nước không ổn định thì

không nhất thiết điều đó sẽ xảy ra. Bởi vì trong đầu tư vấn đề đặt ra trước tiên là sự đảm bảo an toàn cho số vốn đó chứ không phải là thu về được lãi nhiều.

b) Chính sách hối đoái:

- Khái niệm: là chính sách mà Ngân hàng trung ương can thiệp vào thị trường ngoại hối bằng cách mua bán ngoại hối trên thị trường
- Nội dung: Khi tỷ giá lên cao, ngân hàng Trung Ương tăng cường bán ngoại hối ra thị trường làm cung ngoại hối trên thị trường tăng lên do đó làm giảm bớt căng thẳng về cung ngoại hối trên thị trường và kéo tỷ giá giảm xuống. Khi tỷ giá giảm xuống, ngân hàng Trung Ương sẽ mua vào ngoại hối, giảm cung ngoại hối trên thị trường và làm giảm bớt căng thẳng trong quan hệ cung cầu ngoại hối trên thị trường dẫn tới tỷ giá hối đoái từ từ tăng lên.
- Ví dụ:
- Ưu - nhược: Muốn thực hiện được biện pháp này ngân hàng trung ương phải có 1 lượng dự trữ ngoại hối lớn. Song nếu tình trạng này kéo dài thì chính sách này khó đáp ứng được. Do vậy các nước phải dựa vào nhau để giúp cho 1 đồng tiền nào đó khi mà nó bị suy thái

c) Quỹ bình ổn hối đoái:

- Khái niệm: Là 1 biến tướng của chính sách hối đoái. Nhà nước sẽ thành lập quỹ này dưới hình thức bằng ngoại tệ, vàng hoặc phát hành các loại trái phiếu ngắn hạn, chủ động mua vào bán ra ngoại tệ để kịp thời can thiệp làm thay đổi quan hệ cung cầu về ngoại hối trên thị trường, nhằm mục đích điều chỉnh tỷ giá
- Có 2 phương pháp hình thành quỹ bình ổn hối đoái:
 - + phát hành trái phiếu kho bạc nhà nước. Khi TB nước ngoài chạy vào → bỏ tiền từ quỹ này để mua TB đó nhằm ngăn chặn tỷ giá tụt xuống thấp. Ngược lại TB chạy ra → quỹ tung ngoại tệ và bán lại, số tiền thu được để mua về những trái phiếu đã phát hành → ngăn tỷ giá lên cao.
 - + Dùng vàng để lập quỹ bình ổn: Khi cán cân chênh lệch thiếu → dùng vàng bán ra để thu ngoại tệ về để cân bằng CCTT. Khi TB chạy vào nhà nước bán vàng lấy tiền trong nước để mua ngoại tệ nhằm giữ vững tỷ giá.

d) Phá giá tiền tệ:

- K.niệm: Là chính sách của NHTW để nâng cao một cách chính thức tỷ giá hối đoái hay nói khác đi đó là việc nhà nước chính thức hạ thấp sức mua đồng tiền nước mình so với ngoại tệ.

→ NHTW phải chính thức tuyên bố trên các phương tiện thông tin đại chúng về việc phá giá đồng tiền nước mình.

- Ví dụ: tháng 12 năm 1971, chính phủ Mỹ chính thức phá giá đồng tiền đô la với mức 7,89%, tức là giá của 1 GBP tăng từ 2,40 USD(trước khi phá giá) lên 2,605 USD, hay sức mua của một đô la giảm từ 0,416 GBP xuống 0,383 GBP

- Ưu – nhược:

+Ưu: Tác động của phá giá tiền tệ:

- Đối với XNK: XK có xu hướng tăng, hạn chế NK

- Đối với đầu tư: Khuyến khích đầu tư nước ngoài vào trong nước, hạn chế đầu tư ra nước ngoài.

- Du lịch: Khuyến khích du lịch trong nước, hạn chế du lịch ra nước ngoài

+Nhược:

- Gây lạm phát

- Hạn chế mở rộng thị trường ra nước ngoài

- Gia tăng nợ nước ngoài

- Ảnh hưởng đến uy tín của đồng tiền cũng như của quốc gia trên thị trường quốc tế.

e) Nâng giá tiền tệ:

- K.niệm: là việc nâng giá chính thức đơn vị tiền tệ nước mình so với ngoại tệ hay hạ thấp TGHD của 1 đơn vị ngoại tệ.

- Ví dụ: tháng 2/2005, Trung Quốc tuyên bố nâng giá đồng nhân dân tệ từ 1 USD = 8.3 CNY lên 1 USD = 8.12 CNY.

- Nguyên nhân: + giảm bớt sức nóng của nền kinh tế

+ do sức ép từ bên ngoài (Mỹ, EU,...)

+ tránh những đồng tiền mất giá chảy vào nước.

- Ưu – nhược:

+Ưu: - góp phần duy trì sự ổn định của tỉ giá đảm bảo tỉ giá không tụt xuống.

- mở rộng thị trường ra nước ngoài

- giảm thiểu nợ nước ngoài
- tác động uy tín của đồng tiền cũng như của quốc gia trên thị trường quốc tế.
- +Nhược: Tác động của nâng giá tiền tệ:
 - Đối với XNK: NK có xu hướng tăng, hạn chế XK
 - Đối với đầu tư: Khuyến khích đầu tư ra nước ngoài, giảm thiểu đầu tư từ nước ngoài vào trong nước
 - Du lịch: du lịch nước ngoài phát triển hơn du lịch trong nước.

4. Các loại tỷ giá:

a. Căn cứ vào phương tiện thanh toán:

- +Tỷ giá séc: là tỷ giá mua bán các loại séc ngoại tệ
- +TG hối phiếu trả tiền ngay: là TG mua bán các loại hối phiếu trả tiền ngay bằng ngoại tệ
- +TG hối phiếu có kỳ hạn: là TG mua bán các loại HPCKH bằng ngoại tệ
- +TG chuyển khoản: là TG mua bán ngoại hối bằng cách chuyển khoản qua NH
- + TG tiền mặt: là TG mua bán ngoại hối để thanh toán bằng tiền mặt.

b. Căn cứ vào thời điểm mua bán ngoại hối:

- +TG mở cửa: Tỷ giá mua bán ngoại tệ của chuyển giao dịch đầu tiên trong ngày.
- +TG đóng cửa: Tỷ giá mua bán ngoại tệ của hợp đồng ký kết cuối cùng trong ngày
- +TG giao nhận ngay: là tỷ giá mua bán ngoại tệ mà việc giao nhận ngoại tệ được thực hiện ngay trong ngày hôm đó hoặc một vài ngày sau.
- +TG giao nhận có kỳ hạn: là tỷ giá giao dịch do tổ chức tín dụng yết giá hoặc do hai bên tham gia giao dịch tự tính toán và thỏa thuận với nhau nhưng phải đảm bảo trong biên độ quy định về tỷ giá kỳ hạn hiện hành của ngân hàng nhà nước tại thời điểm ký hợp đồng

c. Căn cứ vào nghiệp vụ kinh doanh ngoại hối

- Tỷ giá mua (Buying rate – BID rate)
- TG bán (Selling rate – ASK rate)

d. Căn cứ vào phương tiện chuyển ngoại hối, tỷ giá được phân thành hai loại:

- Tỷ giá điện hối: là tỷ giá chuyển ngoại hối bằng điện. Đây là tỷ giá cơ sở để xác định các loại tỷ giá khác.
- Tỷ giá thư hối là tỷ giá chuyển ngoại hối bằng thư.

e. Căn cứ vào chế độ quản lý ngoại hối:

- Tỷ giá chính thức (Official rate) Là một loại tỷ giá do ngân hàng trung ương của mỗi nước công bố. Tỷ giá hối đoái này được công bố hàng ngày vào đầu giờ làm việc của ngân hàng trung ương. 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. Ở một số nước như Pháp tỷ giá hối đoái chính thức được ấn định thông qua nhiều giao dịch vào thời điểm xác định trong ngày.
- Tỷ giá hối đoái thả nổi tự do (phụ thuộc vào cung cầu)
- TGHĐ thả nổi có quản lý (về cơ bản phụ thuộc vào cung cầu nhưng có sự can thiệp của chính phủ khi cần thiết)
- TG cố định (fixed rate)

B: Séc quốc tế**1. Khái niệm:**

Séc hay chi phiếu là một văn kiện mệnh lệnh vô điều kiện thể hiện dưới dạng chứng từ của người chủ tài khoản, ra lệnh cho NH trích từ tài khoản của mình để trả cho người có tên trong séc, hoặc trả theo lệnh của người ấy hoặc trả cho người cầm séc một số tiền nhất định, bằng tiền mặt hay bằng chuyển khoản.

2. Điều kiện phát hành séc:

Phải có tiền trong TK ở NH

- + Người phát hành séc phải có tài khoản mở tại Ngân hàng
- + Số tiền phát hành séc không được vượt quá số dư trên tài khoản (nếu không có người phát hành séc có thể vay NH)
- + Séc phải được làm bằng văn bản có đầy đủ ghi chú như Luật định
- + Nếu có nhiều người thụ hưởng phải ghi rõ cụ thể.

3. Quy định về nội dung và hình thức**1. Hình thức:**

- Phải lập bằng văn bản và ghi đầy đủ các ghi chú bắt buộc theo luật quy định, ghi bằng mực không phai, không được ghi bằng mực đỏ.
- Sử dụng 1 loại ngôn ngữ thống nhất. Nếu không có các quyết định nào # thì thường sử dụng tiếng Anh

- Mẫu séc theo quy định
- Số bản: 1 bản duy nhất

2. Nội dung:

- Tiêu đề séc: + được ghi bằng chữ “cheque” hay “check”

+ULC 1931, Luật VN: Séc vô hiệu nếu thiếu tiêu đề

Khi đó, ngân hàng nhận được séc sẽ thực hiện chi trả vô điều kiện, trừ trường hợp tài khoản phát hành séc không còn tiền hoặc tờ séc không đầy đủ tính chất pháp lý.

- Ngày tháng, địa điểm ký phát séc:

+ Đây là một yếu tố quan trọng để xác định thời hạn thanh toán của tờ séc, địa điểm ký séc là cơ sở xác định luật điều chỉnh từ đó là căn cứ để giải quyết các tranh chấp nếu có xảy ra giữa các bên liên quan đến séc.

+ Thời hạn hiệu lực của séc phụ thuộc vào thời hạn xuất trình. Theo ULC: là 8 ngày nếu séc lưu thông trong phạm vi 1 quốc gia, 20 ngày nếu séc lưu thông giữa các nước trên cùng 1 châu lục, 70 ngày nếu séc lưu thông giữa các châu lục khác.

- Địa điểm trả tiền: + là nơi người hưởng lợi xuất trình séc → nhận tiền

+thường là NH mà người ký phát séc mở TK

+địa chỉ NH thường in sẵn trên mẫu séc

- Mệnh lệnh trả không điều kiện:

+ Các bên thực hiện quyền và nghĩa vụ không được đặt ra bất kỳ điều kiện nào.

+ khi tờ séc hợp lệ được xuất trình đến NH, NH phải trả tiền vô đk.

- Số tiền: + là số tiền nhất định

+ thường ghi vừa bằng chữ vừa bằng số và phải thống nhất

+khi không thống nhất → tùy thuộc vào quy định của luật điều chỉnh

- Các bên liên quan đến séc:

+ người ký phát séc

+người trả tiền séc (NH)

+người hưởng lợi séc

→ ghi đầy đủ tên và địa chỉ, số tài khoản

- Chữ ký của người phát hành séc:

+Phải là chữ ký tay

+phải giống hệt với chữ ký của chủ tài khoản / chữ ký ủy quyền

+phải hội tụ đủ yếu tố năng lực hành vi và pháp lý

4. Các loại séc:

a. Séc ghi tên (Nominated check): ghi rõ tên Người thụ hưởng, không chuyển nhượng được bằng thủ tục kí hậu, chỉ có Người thụ hưởng có tên trên séc mới được lĩnh tiền ở NH.

b. Séc vô danh (Nameless check): không ghi tên Người thụ hưởng, chỉ ghi câu “trả cho người cầm séc”, bất kì ai cầm séc cũng có thể trở thành người thụ hưởng, khi chuyển nhượng không cần kí hậu.

c. Séc theo lệnh (check to order): có ghi trả theo lệnh của Người thụ hưởng có tên trên séc, có thể chuyển nhượng được bằng thủ tục kí hậu

d. Séc gạch chéo (crossed check): trên mặt trước có 2 gạch chéo song song với nhau, không thể dùng để rút tiền mặt, thường dùng chuyển khoản qua NH. Séc gạch chéo do Người thụ hưởng séc gạch chéo bằng 2 cách:

– Séc gạch chéo thường (~ generally): gạch chéo không tên, tức là giữa 2 gạch song song không ghi tên NH lãnh hộ tiền. Nội dung ghi giữa 2 gạch chéo:

+ Hoặc không ghi gì cả

+ Hoặc ghi “và công ty” (&CO)

+ Hoặc ghi “Không có giá trị chuyển nhượng” (Not negotiable)

+ Hoặc ghi :Chỉ trả vào tài khoản của người hưởng lợi” (A/C payee only)

– Séc gạch chéo đặc biệt (~ specially): gạch chéo có ghi tên, tức là giữa 2 gạch song song có ghi tên 1 NH nào đó, và chỉ NH này mới có quyền lãnh hộ tiền. Nội dung ghi giữa 2 gạch chéo:

+ Hoặc ghi tên 1 NH nào đó

+ Hoặc ghi “Không có giá trị chuyển nhượng, trừ NH A” (Not negotiable/Bank A)

e. Séc chuyển khoản (Check transferable): Người kí phát séc ra lệnh cho NH trích tiền từ tài khoản của mình để chuyển trả sang 1 tài khoản khác của 1 người khác trong hoặc ngoài NH; không thể chuyển nhượng được và không thể lãnh được tiền mặt.

gạch chéo không tên có thể chuyển thành gạch chéo có tên

f. Séc xác nhận (confirmed check): được NH xác nhận việc trả tiền. Mục đích là nhằm đảm bảo khả năng chi trả của tờ séc, chống phát séc không.

g. Séc du lịch (Traveller's Check): do NH phát hành và được trả tiền tại bất cứ 1 chi nhánh hay đại lí nào của NH đó. NH phát séc đồng thời cũng là NH trả tiền. Trên séc phải có chữ kí của Người thụ hưởng, có ghi rõ khu vực các NH trả tiền. Thời gian hiệu lực là vô hạn.

5. Quy trình nghiệp vụ thanh toán séc qua 2 NH (nhờ thu)

* 2 bên ký kết HĐMBQT

- (1) Người bán giao hàng và chứng từ TM cho người mua
- (2) Người bán viết giấy ủy thác đòi tiền cùng chứng từ TC gửi NH nhận ủy thác
- (3) NH nhận ủy thác gửi chứng từ TC kèm thư nhờ thu nhờ NH thu hộ thu hộ tiền
- (4) NH thu hộ xuất trình chứng từ TC để đòi tiền người mua
- (5) người trả tiền nhận được chứng từ TC và trả tiền cho NH
- (6) NH thu hộ chuyển tiền cho NH ủy thác
- (7) NH nhận ủy thác trả tiền cho người ủy thác.

C. Hối phiếu quốc tế

1. Khái Niệm

*) ULB 1930 : Hối phiếu là mệnh lệnh vô điều kiện do 1 người ký phát để đòi tiền người khác, yêu cầu người này khi nhận thấy hối phiếu hoặc đến 1 ngày có thể xác định trong tương lai hoặc 1 ngày cụ thể trong tương lai trả 1 số tiền nhất định cho 1 người nào đó hoặc theo lệnh của người này trả cho người khác hoặc trả cho người cầm phiếu

*) B/E Tmai: là mệnh lệnh vô điều kiện do người bán (NKK) ký phát để đòi tiền người mua (NNK) , yêu cầu người này khi nhìn thấy hối phiếu hoặc đến 1 ngày có thể xác định trong tương lai hoặc 1 ngày cụ thể trong tương lai trả 1 số tiền xác định cho 1 người nào đó hoặc theo lệnh của người này trả cho người khác hoặc trả cho người cầm phiếu

2. Đặc điểm của B/E

1) Tính trừu tượng: trên hối phiếu không ghi nguyên nhân lập B/E mà chỉ cần ghi rõ số tiền phải trả theo đúng quy định của pháp luật Khi HP nằm trong tay người hưởng lợi thì nó không còn phụ thuộc vào HĐ nữa

2) Tình bắt buộc: người trả tiền phải trả tiền vô điều kiện số tiền ghi trên HP, trừ trường hợp HP phát hành trái với luật quy định

3) Tính liên thông: Một HP tùy theo tích chất của nó, có thể được chuyển nhượng một hay nhiều lần trong thời hạn hiệu lực của nó vì hối phiếu là 1 mệnh lệnh trả tiền vô điều kiện, mặt khác nó còn có tính trừu tượng và bắt buộc, nhờ có những tính chất này mà HP có thể lưu thông được

VD :

- Đích danh : chuyển nhượng = luật nhân sự
- Vô danh
- Theo lệnh : chuyển nhượng = ký hậu

3. Quy định về nội dung với hình thức của HP

+) Hình thức

- a) ULB 1930 và luật VN hối phiếu phải được lập dưới dạng văn bản
- b) Ngôn ngữ : thông nhất, thường = tiếng Anh
- c) Số bản gốc : theo thông lệ lập thành 2 bản gốc

Hình mẫu B/E không quyết định giá trị pháp lý của B/E

+) Nội dung:

a) Tiêu đề hối phiếu

- Chính là danh từ ‘’ Hối phiếu ‘’(Bill of exchange, Exchange for ,Draft,...)
- Theo ULB 1930 và Luật các công cụ chuyển nhượng 2009: tiêu đề là bắt buộc
- Theo luật Anh và Mỹ : tiêu đề không bắt buộc nhưng nội dung phải có chữ hối phiếu.

Ví dụ: “At...sight of this first of exchange”

b) Mệnh lệnh trả không điều kiện

- Tính mệnh lệnh: B/E là 1 mệnh lệnh trả tiền chứ không phải yêu cầu. Ghi “Pay to the order of...”, không ghi “Please pay to.../Requesting pay to...” → phạm luật.
- Lệnh trả tiền vô điều kiện: người ký phát khi đưa ra lệnh không kèm theo bất cứ điều kiện nào

Ví dụ: “Pay to the order of Mr.Tuan the sum of Canada Dollars five thousand only,not later than 24 hour when beginning of receiving of goods” → B/E không có giá trị.

- Với người trả tiền: khi B/E phát hành đúng luật, phải thanh toán và chấp nhận thanh toán không được đưa ra bất kỳ lý do nào.

c) Ngày ký phát B/E

- Cơ sở xác định đk về chủ thể
- Mốc để xác định thời hạn trả tiền

B/E ghi : sau 90 ngày kể từ khi ký phát B/E

-Mốc để xác định tối đa thời hạn xuất trình

d) Địa điểm ký phát B/E

- Là cơ sở để xác định luật điều chỉnh B/E

* Địa điểm trả tiền B/E

-Là nơi mà người hưởng lợi B/E xuất trình hối phiếu để đòi tiền

-Phải ghi rõ địa điểm trả tiền trên B/E

-Nếu không ghi nội dung này , tùy theo luật điều chỉnh B/E quy định

+ B/E vô hiệu

+ Lấy địa điểm kinh doanh hoặc nơi thường trú của người bị ký phát làm địa điểm thanh toán

e) Thời hạn trả tiền B/E

-Trả ngay :

Trả ngay sau khi nhìn thấy

Trả ngay sau 5 -7 ngày sau khi nhìn thấy

Trả ngay : trả sau X ngày từ ngày nhìn thấy B/E

- Trả sau: Trả sau X ngày từ ngày ký phát B/E

Trả sau X ngày từ ngày ký phát B/E

Trả sau X ngày từ ngày ký vận đơn

Trả vào 1 ngày cụ thể trong tương lai

f) Số tiền B/E

- Là một số tiền nhất định

Ghi đơn giản rõ ràng

Ghi rõ số tiền và đơn vị tiền tệ

Luật thường quy định

g) Người hưởng lợi B/E

Có thể là

- Người ký phát
- Người do người ký phát chỉ định
- Người chuyên nhượng B/E

h) Người trả tiền B/E

Ghi rõ tên và địa chỉ; Phụ thuộc vào phương thức thanh toán

- Thanh toán nhờ thu : người NK
- Thanh toán TDCT: NH mở L/C

i) Người ký phát B/E

Ghi rõ tên, địa chỉ và chữ ký

TH B/E bị từ chối thanh toán

4 Các nghiệp vụ cơ bản của B/E

a) Chấp nhận B/E (acceptance)

-Cam kết trả tiền của người trả tiền khi B/E đến hạn thanh toán

- Hình thức

+ Ghi trực tiếp lên B/E

+ Ghi lên 1 văn bản riêng

+ Chấp nhận vô điều kiện, được phép chấp nhận từng phần

Ngôn ngữ chấp nhận : cùng với ngôn ngữ B/E

Thời hạn chấp nhận

ULB: B/E phải được xuất trình để chấp nhận trong vòng 1 năm kể từ ngày ký B/E

Luat VN : người bị ký phát thức hiện việc chấp nhận hoặc từ chối chấp nhận trong thời gian 2 ngày làm việc

Chấp nhận B/E

Accepted on (ngày CN) on 8th october 2016

To mature on (hạn CN)

Pay able at (trả tiền tại)

Accepted by (được chấp nhận bởi)

b) Ký hậu B/E

K/n : là 1 thủ tục chấp nhận B/E từ người hưởng lợi này sang người khác bằng cách người chuyển nhượng ký hậu vào mặt sau của B/E và trao cho người đc chấp nhận

- *Hình thức*

- + Ký vào mặt sau của B/E , thể hiện ý chỉ của người ký hậu và ký tên
- + Ký hậu vô điều kiện
- + Ngôn ngữ cùng ngôn ngữ B/E
- + Chấp nhận các quyền pháp lý đối với lợi ích tương lai B/E

- *Ý nghĩa pháp lý*

- + Thừa nhận sự chuyển quyền hưởng lợi B/E cho 1 người khác
- + Xác định trách nhiệm trả tiền B/E đối với người hưởng lợi kế tiếp

- *Các loại ký hậu*

- + Hạn chế : restrictivie endorsement | Pay to Acompany only

Là loại kí hậu chỉ định tên người hưởng lợi kế tiếp và chỉ người đó mà thôi.

- + Để trống : Blank endorsement | Pay to | ...

| Bearer

Không chỉ định người hưởng lợi kế tiếp, chuyển nhượng bằng cách trao tay.

- + Theo lệnh : Blank endorsement Pay to | ... order

| The order of

Là loại ký hậu chỉ định 1 cách suy đoán ra người hưởng lợi.

- + Miễn truy đòi (ghi thêm without recourse): người hưởng lợi kế tiếp không được quyền đòi lại tiền ở người ký hậu khi con nợ từ chối trả tiền.

+ Có đk: là việc ký hậu chuyển nhượng cho 1 người mà người này phải thực hiện những quy định được đặt ra bởi người ký hậu.

c) Bảo lãnh B/E

* Khái niệm : là sự cam kết của người thứ ba về khả năng thanh toán B/E cho người hưởng lợi khi phiếu đến hạn trả tiền

* Hình thức bảo lãnh

- Bảo lãnh bằng văn thư riêng biệt

- Bảo lãnh ghi trực tiếp lên B/E

Ghi cụm từ bảo hành (Aval), số tiền bảo lãnh, tên , địa chỉ, chữ ký của người bảo lãnh và tên người được bảo lãnh

- Nguyên tắc bảo lãnh
- Bảo lãnh là vô điều kiện
- Bảo lãnh phải ghi tên người được bảo lãnh
- Có thể bảo lãnh từng phần trị giá của B/E

d) Chiết khấu B/E

- Khái niệm : là việc của trung gian tài chính mua lại B/E của người hưởng lợi B/E trước khi B/E đến hạn thanh toán
- Qua nghiệp vụ này các trung gian tài chính cấp tín dụng của người hưởng lợi B/E

5. Các loại B/E

+) Theo thời hạn thanh toán

B/E trả tiền ngay: khi nhìn thấy người trả phải thanh toán ngay

B/E kỳ hạn : chỉ được thanh toán sau 1 số ngày xác định kể từ ngày ký phát / nhìn thấy B/E

+) Theo chứng từ đi kèm

B/E trơn : việc thanh toán không đi kèm điều kiện nào có liên quan đến việc trao chứng từ hay không

B/E kèm chứng từ : khi gửi đến người trả tiền có kèm theo chứng từ với sở hữu hàng hóa. Người trả tiền thanh toán/ chấp nhận thanh toán, NH mới trao chứng từ → lấy hàng (gồm D/A và D/P)

+) T/c chuyển nhượng

-B/E đích danh : ghi rõ tên người hưởng lợi, không chuyển nhượng được

-B/E vô danh : không ghi tên người hưởng lợi / Pay to the bearer

Ai cầm phiếu người đó được hưởng lợi chuyển nhượng = trao tay

-B/E theo lệnh : ghi rõ trả theo lệnh của người hưởng lợi

“ Pay to the order of ...” -> chuyển nhượng = ký hậu

***) Người ký phát**

B/E NH

B/E TM

*) So sánh B/E và Séc

	Hối Phiếu	Séc
Khái Niệm	Là mệnh lệnh vô điều kiện do 1 người ký phát để đòi tiền người khác, yêu cầu người này khi nhìn thấy hối phiếu hoặc đến một ngày có thể xác định trong tương lai hoặc 1 ngày cụ thể trong tương lai trả 1 số.	là mệnh lệnh trả tiền vô điều kiện do 1 khách hàng của NH ra lệnh cho NH trích 1 số tiền xác định từ tài khoản của mình mở ở NH đó để trả cho người cần séc hoặc người được chỉ định trên séc tiền xác định được 1 người nào đó hoặc theo người này trả cho người cầm phiếu.
Chủ thể ký phát	Do 1 người ký phát để đòi tiền người khác	do 1 khách hàng của ngân hàng ra lệnh cho NH trích 1 số tiền x/định trong tài khoản của mình để trả cho người khác.
Mục đích	để đòi tiền	để trả tiền
Người trả tiền	có thể là người NK. Có thể là NH	NH
Thời hạn thanh toán	có thời hạn thanh toán (trả ngay, trả sau)	không có thời hạn thanh toán mà chỉ có thời hạn hiệu lực.
Hình thức	mẫu tự chọn	mẫu séc theo quy định

Số bản	2 bản gốc	1 bản duy nhất
Luật đ/c	ULB1930	ULC1931
Nghiệp vụ	có nghiệp vụ chiết khấu và chấp nhận (do có B/E kỳ hạn).	không có nghiệp vụ chấp nhận và chiết khấu

D. Chuyển Tiền

1. Khái Niệm:

Là phương thức thanh toán trong đó 1 khách hàng(người trả tiền) yêu cầu NH của mình chuyển 1 số tiền xác định cho 1 người khác (người hưởng lợi) ở 1 địa điểm nhất định. NH phải thông qua đại lý của mình ở nước người hưởng lợi để thực hiện nghiệp vụ chuyển tiền

2. Các bên liên quan

- Người trả tiền: người mắc nợ, người mua, người chuyển tiền là người ủy nhiệm cho NH của mình đại diện cho mình chuyển tiền
- NH nhận chuyển tiền : là NH ở nước người trả tiền
- NH đại lý của NH chuyển tiền : thường là NH ở nước người hưởng lợi
- Người hưởng lợi : là chủ nợ, người bán hàng, người nào đó mà người chuyển tiền ủy nhiệm

3. Quy trình nghiệp vụ:

- (1): Người XK giao hàng và bộ chứng từ hàng hóa cho người mua
- (2): Người NK sau khi kiểm tra hàng hóa nếu phù hợp, viết giấy đề nghị chuyển tiền
- (3): NH chuyển tiền chỉ thị cho NH đại lý chuyển tiền cho người hưởng lợi
- (4): NH đại lý chuyển tiền cho người hưởng lợi.

4. Ưu, nhược

Ưu : đơn giản nhanh gọn

Nhược : người bán : không an toàn với người XK do có thể mất hàng mà không nhận được tiền

Người mua : người mua thường phải đặt cọc trước khi nhận hàng -> rủi ro

5 TH áp dụng

- Người mua , người bán có quan hệ lâu năm, thực sự tin cậy nhau
- Chuyển vốn đầu tư, chuyển tiền tư nhân, chuyển tiền CP, chuyển lợi nhuận ra nước ngoài
- Đối tượng mua bán để tiêu thụ ở nước ngoài
- XK hàng hóa dịch vụ
- TH người mua trả tiền trước khi mua hàng

6. So sánh chuyển tiền/nhờ thu kèm chứng từ

	Chuyển tiền	Nhờ thu kèm chứng từ
Khái niệm	là phương thức thanh toán trong đó 1 khách hàng(người trả tiền) yêu cầu NH của mình chuyển 1 số tiền xác định cho 1 người khác (người hưởng lợi) ở 1 địa điểm nhất định. NH phải thông qua đại lý của mình ở nước người hưởng lợi để thực hiện nghiệp vụ chuyển tiền	Là phương thức thanh toán trong đó người bán hàng sau khi giao hàng ủy thác cho NH thu hộ tiền từ người mua căn cứ vào bộ chứng từ hàng hóa do mình lập ra. Người bán ủy thác cho NH không chế bộ chứng từ , NH chỉ trao chứng từ khi người NK trả tiền / chấp nhận trả tiền.
Mức độ rủi ro	Cao, do người bán giao hàng và bộ chứng từ cho người mua → có thể mất hàng, mất tiền	Thấp, do người bán chỉ giao hàng còn bộ chứng từ đã ủy thác cho NH không chế đòi tiền nhà NK.
TH áp dụng	Có thể sử dụng cho cả chuyển tiền ra nước ngoài, chuyển vốn,...	Chỉ áp dụng cho thanh toán mua bán hàng hóa
Vai trò của	Thấp, chỉ đóng vai trò trung	Cao hơn do phải không chế bộ

NH	gian	chứng từ hàng hóa đòi tiền người mua
Chủ thể	Người NK yêu cầu NH chuyển tiền cho người XK	Người XK ủy thác NH thu hộ tiền từ người NK
Mục đích	Để trả tiền	Để đòi tiền

E. Nhờ thu

1. Khái niệm Nhờ thu trơn:

là 1 phương thức thanh toán trong đó người bán sau khi giao hàng, ủy thác cho NH thu hộ tiền từ người mua, căn cứ vào HP do mình lập ra, còn chứng từ gửi thẳng cho người mua không thông qua NH

→ Cơ sở nhờ thu: ctừ Tc

2. Các bên liên quan

- Người bán hàng : là người hưởng lợi đầu tiên của B/E
- NH đại lý, chi nhánh của NH bên bán : là NH ở nước người mua
- NH bên bán : là NH nhận sự ủy thác của người bán hàng
- Người mua : là người trả tiền

3. Quy trình

- (1)Người bán giao hàng và chứng từ thương mại cho người mua
- (2)Người bán sau khi giao hàng viết giấy ủy thác đòi tiền cùng chứng từ TC gửi NH nhận ủy thác
- (3)NH nhận ủy thác gửi chứng từ kèm thư nhờ thu nhờ NH thu hộ thu hộ tiền
- (4)NH thu hộ xuất trình chứng từ TC để đòi tiền người mua
- (5)Người mua nhận được chứng từ và trả tiền cho NH
- (6)NH thu hộ chuyển tiền cho NH nhận ủy thác
- (7)NH nhận ủy thác trả tiền cho người ủy thác

4. Ưu nhược điểm

- *) ưu điểm : đơn giản dễ thực hiện
- *) nhược điểm : người mua hàng không đúng HĐ

Người bán : mất hàng mất tiền, hàng bị trả lại

5. TH áp dụng

- Người mua và người bán thực sự tin cậy lẫn nhau
- Hàng hóa dễ tiêu thụ
- Kết hợp phương thức thanh toán tín dụng c/từ

F. Nhờ thu kèm chứng từ

1. Khái niệm:

là phương thức thanh toán trong đó người bán sau khi giao hàng ủy thác cho NH thu hộ tiền từ người mua căn cứ vào HP và bộ chứng từ hàng hóa do mình lập ra. Người XK ủy thác cho NH không chế bộ chứng từ hàng hóa, khi nào người NK trả tiền / chấp nhận trả tiền → NH mới trao chứng từ cho người NK đi nhận hàng

2. Quy trình:

- (1) Người bán giao hàng
- (2) người bán viết chỉ thị nhờ thu kèm chứng từ TC + chứng từ hàng hóa
- (3) NH nhận ủy thác gửi chỉ thị nhờ thu kèm bộ chứng từ TC và chứng từ hàng hóa nhờ NH thu hộ thu hộ tiền
- (4) NH thu hộ đòi tiền người mua bằng cách xuất trình bộ chứng từ hàng hóa, chỉ trao bộ chứng từ khi người mua trả tiền / chấp nhận trả tiền.
- (5) người mua kiểm tra chứng từ NH xuất trình và trả tiền
- (6) NH thu hộ báo có TK cho NH nhận ủy thác
- (7) NH nhận ủy thác thông báo có TK cho người ủy thác.

3. Ưu nhược điểm :

Ưu: quyền lợi của người mua + bán được bảo đảm hơn vì NH không chế được người mua bằng bộ chứng từ và việc đòi tiền cũng thuận lợi hơn

Nhược :

- Việc trả tiền còn chậm, có thể kéo dài tới nửa năm mới nhận được tiền hàng
- NH chỉ đóng việc trung gian, không chịu TN về việc có trả tiền
- Người bán có thể bị trả lại hàng

4. So sánh nhờ thu tiền và nhờ thu kèm chứng từ

	Nhờ thu trơn	Nhờ thu kèm chứng từ
Khái niệm	là 1 phương thức thanh toán trong đó người bán sau khi giao hàng, ủy thác cho NH thu hộ tiền từ người mua, căn cứ vào HP do mình lập ra, còn chứng từ gửi thẳng cho người mua không thông qua NH	là phương thức thanh toán trong đó người bán sau khi giao hàng ủy thác cho NH thu hộ tiền từ người mua căn cứ vào HP và bộ chứng từ hàng hóa do mình lập ra. Người XK ủy thác cho NH không chế bộ chứng từ hàng hóa, khi nào người NK trả tiền / chấp nhận trả tiền → NH mới trao chứng từ cho người NK đi nhận hàng
Cơ sở nhờ thu	chứng từ TC (B/E)	chứng từ TC + chứng từ TM
Mức độ rủi ro	Cao hơn vì người NK có thể nhận hàng không trả tiền vì đã có chứng từ TM	Thấp hơn, vì bộ chứng từ người XK chưa giao cho người NK
Vai trò của NH	Thấp hơn do chỉ nhận ủy thác kèm chứng từ TC	Cao hơn do phải khống chế bộ chứng từ hàng hóa để người mua trả tiền

G. Tín dụng chứng từ**1. Khái niệm Tín dụng chứng từ:**

là sự thỏa thuận trong đó 1 NH (NH mở L/C) theo yêu cầu của KH (người xin mở L/C) sẽ trả 1 khoản tiền xác định cho người thứ 3 (người hưởng lợi L/C) hoặc chấp nhận B/E do người thứ 3 ký phát trong phạm vi đó khi người thứ 3 xuất trình cho NH bộ chứng từ thanh toán phù hợp với những quy định đề ra trong thư tín dụng

2. Các bên liên quan

	Nghĩa vụ	Quyền lợi
Người yêu cầu mở L/C	-Viết đơn yêu cầu mở LC -ký quỹ mở LC -Trả phí (mở L/C , sửa đổi L/C, chuyển tiền ...) - Trả tiền nếu kiểm tra bộ chứng từ do người XK cung cấp phù hợp với L/C	-nhận hàng -có quyền từ chối trả tiền nếu bộ chứng từ do người XK cung cấp không phù hợp với L/C
Người hưởng lợi L/C	-nhận và kiểm tra LC rồi tiến hành giao hàng - lập bộ chứng từ thanh toán theo yêu cầu của L/C→ gửi cho NH thông báo	-Nếu kiểm tra L/C có vấn đề → có thể yêu cầu sửa đổi L/C thông qua người yêu cầu mở LC - Nhận tiền từ NH PH nếu chứng từ xuất trình phù hợp với L/C
NH mở L/C	-Phát hành LC theo yêu cầu của người NK -Chuyển L/c theo NH thông báo -Nhận và kiểm tra chứng từ trên cơ sở L/C và ra quyết định + Chứng từ phù hợp với LC -> trả tiền + không phù hợp với LC - > từ chối trả tiền - Xuất trình chứng từ yêu cầu người yêu cầu mở LC	- Có quyền miễn trách trong trường hợp bất khả kháng - Nâng cao nghiệp vụ và mở rộng quan hệ đại lý - Có quyền từ chối mở LC nếu giấy yêu cầu mở LC của người NK không phù hợp - Nhận phí từ người NK - Có quyền bán lô hàng trong trường hợp người NK không ký quỹ 100% VÀ

	thanh toán - Trao chứng từ cho người NK đi nhận hàng - Chỉ ra tất cả các lỗi không hợp lệ trên chứng từ và trả chứng từ lại cho người NK nếu chứng từ không phù hợp với LC	THANH TOÁN
NH thông báo	- Nhận và kiểm tra tính chân thực của LC - Nhận bộ chứng từ từ người hưởng lợi → Chuyển chứng từ đến cho NH mở LC - Nhận tiền và thông báo chuyển tiền cho người hưởng lợi nếu được chấp nhận thanh toán - Gửi thông báo từ chối và chứng từ bị trả lại cho người hưởng lợi	- Nhận phí - Đề miễn trách trong TH bất khả kháng - Nâng cao nghiệp vụ và mở rộng quan hệ đại lý

3. Quy trình

- (1) Người mua làm đơn đề nghị mở L/C gửi cho NH
- (2) NH căn cứ vào yêu cầu và nội dung của đơn xin mở LC → mở LC và gửi cho NH đại lý của mình ở nước người bán để chuyển LC cho người bán
- (3) NH thông báo kiểm tra tính chân thực của LC rồi chuyển LC gốc cho người hưởng lợi
- (4) Người hưởng lợi kiểm tra LC rồi tiến hành giao hàng

- (5) Sau khi giao hàng, người bán lập bộ chứng từ thanh toán theo yêu cầu của LC gửi đến NH thông báo
- (6) NH thông báo chuyển chứng từ đến cho NH mở LC
- (7) NH mở LC kiểm tra bộ chứng từ trên cơ sở LC
 - + phù hợp → trả tiền
 - + không phù hợp → thông báo từ chối, trả lại bộ chứng từ cho người XK
- (8) NH thông báo chuyển tiền cho người hưởng lợi/ hoặc thông báo từ chối và trả bộ chứng từ bị trả lại
- (9) NH mở LC xuất trình chứng từ để yêu cầu người NK trả tiền
- (10) Người NK kiểm tra bộ chứng từ trên cơ sở LC
 - + phù hợp → trả tiền cho NH
 - + không phù hợp → từ chối

4. Rủi ro trong thanh toán TDCT

Người yêu cầu mở LC :

- Có thể bị NH từ chối mở LC do giấy yêu cầu mở LC không hợp lệ
- Trường hợp NH phát hành LC đặc miễn trách trong TH bất khả kháng trong khi chưa thực hiện hết trách nhiệm với người NK
- Khi kiểm tra chứng từ có sai sót, chứng từ không phù hợp với LC → gây thiệt thòi cho người NK
- Người XK không giao hàng đúng HĐ trong khi người NK đã yêu cầu mở L/C và trả phí mở LC

ABOUT

Hỗ trợ ôn tập là một dự án phi lợi nhuận hướng tới cộng đồng.

Với mục đích đem đến kiến thức miễn phí cho tất cả mọi người, chúng tôi sẽ hỗ trợ các bạn tốt nhất trong lĩnh vực giáo dục bằng cách cung cấp cho các bạn tài liệu ôn tập miễn phí, đề cương ôn tập miễn phí.

Các bạn sẽ không cần phải lo về đề cương, về tài liệu, về sách,... Các bạn chỉ việc theo dõi và để lại yêu cầu cho đội nhóm chúng tôi, còn việc tìm kiếm và biên soạn tài liệu đã có chúng tôi lo!!!!

Hiện giờ, chúng tôi đang hỗ trợ về

1. Tài liệu ôn tập tiếng anh FREE.
2. Tài liệu ôn thi đại học FREE
3. Tài liệu ôn thi cấp 3 FREE
4. Đề cương ôn thi chương trình Đại học FREE.
5. Một số tài liệu khác.

Liên hệ và kết nối với chúng tôi:

- ✓ Facebook: facebook.com/HoTroOnTap
- ✓ Fanpage: facebook.com/HoTroOnTapPage
- ✓ Group: facebook.com/groups/HoTroOnTapGroup
- ✓ Website: hotroontap.com