

LỜI MỞ ĐẦU



Trong thời đại toàn cầu hóa như hiện nay, khi hoạt động xuất nhập khẩu diễn ra ngày càng nhiều và các phương thức thanh toán quốc tế cũng ngày càng trở nên phổ biến, việc thanh toán giữa người bán và người mua ở những vị trí địa lý cách xa nhau, với những rào cản về ngôn ngữ, thói quen mua bán, luật lệ... không hề đơn giản. Dẫn tới nhu cầu cần thiết phải có các phương tiện để thanh toán tiện lợi, ít rủi ro. Do đó các phương thức thanh toán quốc tế cũng ngày càng đa dạng và phổ biến.

Với mỗi phương thức thanh toán khác nhau, người mua phải trả tiền bằng cách nào, người bán sẽ nhận tiền ra sao, họ giao nhận trực tiếp hay thông qua trung gian... Giữa các hình thức thanh toán đa dạng, tại sao công ty A lại áp dụng loại này, công ty B áp dụng kiểu kia...

Tất cả những thắc mắc trên sẽ được giải đáp phần nào trong bài tiểu luận này.

A. Các Loại Phương Thức Thanh Toán Quốc Tế ở Việt Nam.

I. Phương thức thanh toán nhờ thu (Collection):

Nghiệp vụ thanh toán nhờ thu được hướng dẫn theo “Quy tắc thống nhất về nhờ thu” do Phòng Thương mại quốc tế sửa đổi và ban hành theo xuất bản số 522 năm 1995, có hiệu lực thực hiện từ 01/01/1996 (The Uniform Rules for Collection-ICC Pub. No 522-1995 Revision).

1. Khái niệm:

Phương thức nhờ thu là phương thức thanh toán mà người bán sau khi hoàn thành xong nghĩa vụ giao hàng thì lập hối phiếu gửi đến ngân hàng nhờ thu hộ số tiền ghi trên hối phiếu. Trong trường hợp này ngân hàng đóng vai trò trung gian giúp thu hộ tiền và được hưởng tỷ lệ phần trăm trên số tiền thu được.

2. Chứng từ trong phương thức nhờ thu:

- **Chứng từ tài chính (financial documents):** hối phiếu đòi nợ (bill of exchange), hối phiếu nhận nợ (promissory note), séc (cheque),...
- **Chứng từ thương mại (commercial documents):** hoá đơn thương mại (invoice), chứng từ vận tải (transport documents), chứng từ sở hữu hoặc các chứng từ khác có giá trị tương đương, hoặc chứng từ khác không phải là chứng từ tài chính.

3. Các hình thức thanh toán nhờ thu:

- **Nhờ thu trơn (clean collection):** là phương thức nhờ thu mà sau khi người bán (nhà xuất khẩu) giao hàng hoá hoặc thực hiện dịch vụ sẽ gửi chứng từ tài chính nhờ ngân hàng đòi tiền người mua (nhà nhập khẩu) mà không kèm theo chứng từ thương mại.

Sơ đồ nhờ thu phiếu trơn



Giải thích sơ đồ:

- (1) Người bán giao hàng lập bộ chứng từ gửi thẳng người mua.
- (2) Người bán ký hối phiếu đòi tiền người mua và nhờ ngân hàng thu hộ tiền của hối phiếu đó.
- (3) Ngân hàng bên bán chuyển hối phiếu cho ngân hàng bên mua và nhờ ngân hàng này thu hộ tiền ở người mua.
- (4) Ngân hàng bên mua chuyển hối phiếu cho người mua và yêu cầu trả tiền.
- (5) Người mua trả tiền hoặc từ chối trả tiền, điều này hoàn toàn phụ thuộc vào thiện chí của họ. Nói chung sau khi nhận hàng người mua mới trả tiền.
- (6) Ngân hàng bên mua chuyển tiền hoặc hoàn lại hối phiếu bị từ chối trả tiền cho ngân hàng bên bán.

(7) Ngân hàng bên bán chuyển tiền hoặc hoàn lại hối phiếu bị từ chối trả tiền cho người bán.

***Trường hợp áp dụng:**

- Hai bên mua bán tin cậy lẫn nhau hoặc hai bên cùng trong nội bộ công ty với nhau.
- Dùng để thanh toán cước phí vận tải, bảo hiểm, hoa hồng, lợi tức,...
- Phương thức này chỉ áp dụng cho hình thức trả ngay và trả sau.
 - o ***Nhờ thu kèm chứng từ (documentary collection):*** là phương thức nhờ thu mà sau khi người bán giao hàng hoặc thực hiện dịch vụ sẽ nhờ ngân hàng đòi tiền người mua dựa trên:
 - ❖ Chứng từ thường mại + chứng từ tài chính, hoặc
 - ❖ Chứng từ thương mại.

Tuỳ theo thời hạn trả tiền ta chia phương thức này làm 2 loại:

- ***Nhờ thu trả tiền đối chứng từ (deliver documents against payment-D/P):***
người mua phải thanh toán ngay khi nhận bộ chứng từ.

Ví dụ thực tế: ta có bảng hợp đồng nhờ thu sau

Hợp đồng mua bán

SALES CONTRACT

No. 002/Effegi-BDF/09
Date : Feb 23rd, 2009

- The buyer : EFFEGI SERVICE S.P.A.
VIA SPALLANZANI , 2 46100 MANTOVA , ITALY

- The seller : BINH DONG FISHERIES JOINT STOCK COMPANY (EU code : DL 102)
49 BEN BINH DONG ST., WARD 11, DIST 8, HOCHIMINH CITY, VIETNAM

DESCRIPTION OF GOODS	QUANTITY (CTNS)	WEIGHT (KGS)	PRICE (USD/KG, CNF/Livorno)	TOTAL AMOUNT (USD)
WHOLE CLEANED BABY CUTTLEFISH IQF (100% net)				
Packing : IQF, Net 500 grs /bag (Itaca brand) x 10/ctn				
Size : 40/100 (pcs/kg)	3.600	18.000,00	3,57	64.260,00
Total	3.600	18.000,00		64.260,00

** Total quantity : 3.600 c/s (= abt 18 MT) (± 10%) ** Total amount : 64.260.00 USD (± 10%)
* Payment : **D/P** at sight * Shipment : March 20th, 2009
* Destination : LIVORNO (Pls book through YangMing/Mears Line)

** **Quality** : No short weight . No yellowish/pinkish/ soft meat . No remained skin/teeth/eyes/viscera .
Not accepted tentacle - body separate products . Total defects : max 10%

1/ **Other condition** : In case of delayed shipment, the seller must take full responsibilities to pay the buyer the occurred fees of the difference amount due to the buyer must buy another cargo from somewhere else with higher price (if any) to catch the delivery to customer.

2/ **Beneficiary's Guarantee Letter** shows that all products must be passed the Health Authority at Livorno port. If the cargo is rejected due to non-conformity with EU/Italian import regulations (for any reason) , the seller must reimburse 100% Inv value plus all related expenses to the Buyer within 15 days after the official rejecting notification letter from Buyer's authority.

The seller must guarantee that the container is arranged for 5 days of free charge at destination during custom clearing time

GENERAL CONDITIONS :

- Both parties undertake executive strictly all the contents of this contract. Any amendment or addition to this contract shall be made in writing and signed by authoritative representative of Both parties.
- Any disputes arising and/or connected out of this contract or for the breach thereof, which cannot be amicably settled by both parties, shall finally settled by the Arbitration of Vietnam International Commercial Arbitration Center in according with the International Commercial Arbitration Rules whose awards shall be final and binding upon both parties concerned. The language of arbitration will be in English. Arbitration fees and other related charges should be borne by the losing party, unless otherwise agreed.
- A penalty must be paid by the Seller or Buyer if one of two parties fails to the contract.

This contract is made 02 originals in English and sent by fax of which having valid for the parties, and effected from the signing date.

- Beneficiary's name : BINH DONG FISHERIES JOINT STOCK COMPANY
- Account No. 000431340004
- Bank's name : Eastern Asia Commercial Bank - Dist 5 Branch Hochiminh City, Vietnam
- Swift code : EACBVNVX

FOR THE BUYER SPA
EFFEGI SERVICE S.P.A.
Via Spallanzani, 2
46100 Loc. Valdarno, MANTOVA
Tel. 0376/849463 - Fax 0376/849102
partita IVA 0176088102 B

FOR THE SELLER
CÔNG TY CỔ PHẦN HẢI SẢN BÌNH DÔNG
QUẬN 8 TP. HỒ CHÍ MINH

Hợp đồng ngoại thương này được ký kết bởi:

Nhà xuất khẩu: Bình đông Fisheries Joint stock Company, địa chỉ: đường 49
bên Bình Đông, phường 11, quận 8, Tp,HCM

Và nhà nhập khẩu:

Effegi Service S.P.A, địa chỉ: Via Spallanzani, 2 46100 Mantova, Italy.

Theo hợp đồng, sẽ tiến hành thanh toán bằng phương thức D/P trả ngay ,theo đó
Công ty Bình đông Fisheries Joint stock sẽ sản xuất và giao hàng lên tàu, sau đó làm BCT

đưa lên ngân hàng Đông Á, ngân hàng Đông Á sẽ gửi BCT tới ngân hàng người mua và ngân hàng này sẽ giao BCT cho Effegi Service S.P.A với điều kiện Công ty này phải trả tiền thanh toán ngay.

▪ **Nhờ thu chấp nhận trả tiền đổi chứng từ (deliver documents against acceptance-D/A):** người mua không phải thanh toán ngay khi nhận bộ chứng từ mà phải ký chấp nhận thanh toán trên hối phiếu và sẽ thanh toán vào ngày đáo hạn.

=>So với phương thức nhờ thu phiếu trơn thì phương thức nhờ thu kèm chứng từ có tính an toàn trong thanh toán cao hơn vì ngân hàng thay mặt người bán dùng bộ chứng từ khống chế người mua trả tiền hoặc chấp nhận trả tiền. Tuy nhiên , nhờ thu kèm chứng từ cũng không phải là phương thức thanh toán an toàn tuyệt đối với người xuất khẩu vì việc nhờ ngân hàng thu hộ tiền chỉ diễn ra sau khi người xuất khẩu đã thực hiện xong nghĩa vụ giao hàng.

4.Nhận Xét:

Ưu điểm:

An toàn cho cả người mua và người bán (đối với hình thức D/P)

- **Người mua:**
- **Chủ động trong việc thanh toán**
- **Người bán:**
 - Đảm bảo việc thanh toán từ người mua (đối với hình thức D/P).

Nhược điểm:

- **Người mua:**
 - Nhận BCT giả.
 - Không đảm bảo về số lượng và chất lượng của lô hàng.

○ **Người bán:**

- Tốc độ thanh toán chậm.
- Không bảo đảm quyền lợi cho người mua vì việc thanh toán tùy thuộc vào ý thiện chí của người mua.
- Người mua không nhận hàng.

=> Trong phương thức thanh toán này người bán chịu rủi ro cao nhất.

Giải pháp: nhằm giảm rủi ro cho người bán:

- Người mua đặt cọc trước số tiền thanh toán.
- Người mua mở L/C dự phòng nhằm đảm bảo quyền lợi cho người bán.
- Đối với trường hợp người mua không nhận hàng: người bán có thể đàm phán với người mua để giảm giá, hay kiếm đối tác khác để bán.

5. Giới thiệu nguồn pháp lý quốc tế điều chỉnh phương thức nhờ thu-URC (Uniform Rules for Collection):

URC do ICC (Phòng thương mại quốc tế trực thuộc Liên Hiệp quốc) ban hành vào năm 1956.

Mục đích ra đời:

- Thống nhất cách hiểu về phương thức nhờ thu.
- Làm cơ sở giải pháp tranh chấp (nếu có).

Do sự phát triển mạnh mẽ của thương mại quốc tế, URC đã sửa đổi 3 lần. Gần đây nhất là URC 522 theo xuất bản số 522 năm 1995, có hiệu lực thực hiện từ 01/01/1996.

Gồm 7 phần và 26 điều khoản:

- Những điều khoản và định nghĩa chung.
- Hình thức và cấu trúc của nhờ thu.
- Hình thức nhờ thu.
- Trách nhiệm và nghĩa vụ.
- Thanh toán.
- Lãi, phí và các chi phí khác.
- Các điều khoản khác.
- Văn bản này mang tính tùy ý.

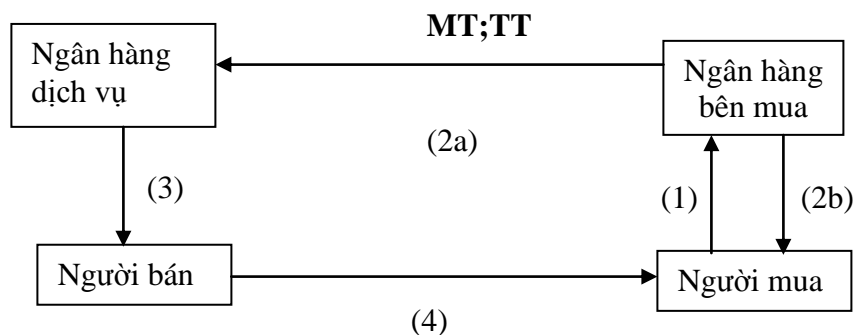
II. Phương thức thanh toán chuyển tiền (Remittance):

1. Khái niệm:

Đây là phương thức thanh toán đơn giản nhất, trong đó một khách hàng (người trả tiền, người mua, người nhập khẩu, người mắc nợ...) uỷ nhiệm cho ngân hàng phục vụ mình trích từ tài khoản của mình một số tiền nhất định chuyển cho một người khác (người bán, người xuất khẩu, chủ nợ,...) ở một địa điểm nhất định và trong một thời gian nhất định.

2. Quy trình nghiệp vụ thanh toán chuyển tiền:

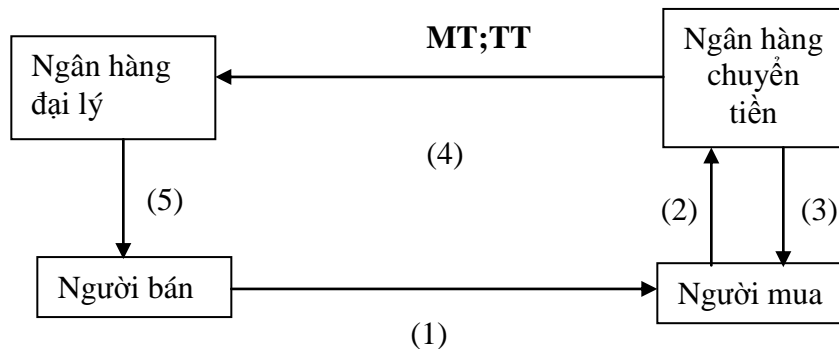
Quy trình thanh toán chuyển tiền ứng trước (toàn bộ):



Giải thích qui trình:

- (1) Người mua đến ngân hàng viết lệnh chuyển tiền và nộp các giấy tờ cần thiết theo yêu cầu của ngân hàng (hợp đồng ngoại thương một bản chính, một bản sao, giấy phép nhập khẩu nếu có...).
- (2) Nhân viên ngân hàng sau khi kiểm tra hồ sơ của nhà nhập khẩu thì thực hiện chuyển tiền bằng điện (TT) hoặc bằng thư (MT) cho ngân hàng đại lý của mình ở nước ngoài, đồng thời thông báo cho nhà nhập khẩu biết lệnh chuyển tiền của họ đã được chấp thuận (2b).
- (3) Ngân hàng dịch vụ đại lý báo cho người bán.
- (4) Người bán giao hàng theo hợp đồng ngoại thương đã ký.

Quy trình thanh toán chuyển tiền trả ngay hoặc trả chậm:



Giải thích quy trình:

- (1) Sau khi thoả thuận đi đến ký hợp đồng mua bán ngoại thương, người xuất khẩu thực hiện việc cung ứng hàng hóa, dịch vụ cho người nhập khẩu, đồng thời chuyển giao toàn bộ chứng từ cho người nhập khẩu.
- (2) Người nhập khẩu sau khi kiểm tra chứng từ, hoá đơn... viết lệnh chuyển tiền gửi đến ngân hàng phục vụ mình.

- (3) Sau khi kiểm tra, nếu hợp lệ và đủ khả năng thanh toán, ngân hàng sẽ trích tài khoản của người nhập khẩu để chuyển tiền, gửi giấy báo nợ và giấy báo đã thanh toán cho nhà nhập khẩu.
- (4) Ngân hàng chuyển tiền ra lệnh (bằng thư hay điện báo) cho ngân hàng đại lý của mình ở nước ngoài để chuyển tiền trả cho người xuất khẩu.
- (5) Ngân hàng đại lý chuyển tiền cho người xuất khẩu (trực tiếp hoặc gián tiếp qua ngân hàng khác) và gửi giấy báo cho đơn vị đó.

3. Hình thức chuyển tiền:

Hình thức điện báo (telegraphic transfer-T/T)

Ngân hàng chuyển tiền thực hiện việc chuyển tiền theo cách ra lệnh bằng điện cho ngân hàng đại lý ở nước ngoài trả tiền cho người hưởng lợi.




Ví dụ thực tế: Ta có bảng hợp đồng ngoại thương sau

SALES CONTRACT
No.02 /VSH -Oct 17 , 2007

Between : Viet Style Handicrafts Corporation
Address : 16/38 Street 304, Ward 25, Binh Thanh District, Hochiminh City, Vietnam
Tel : (00) 84-8-2584977 Fax : (00) 84-8-2585047
Represented by : MS. Nguyen Thi Kieu – Director . Called Seller.

And : Carmen Wallstein
Add : 8 Steen Lane, Somerset West 7129 Capetown, South Africa
Represented by : . Called Buyer

The two parties have agreed to sign this contract covering the following terms and conditions .
ARTICLE 1 : DESCRIPTION OF GOODS, QUANTITY, UNIT PRICE, AMOUNT:

No	PICTURE	Item No	Description of goods	Size (Cm)	U/Price in USD		Q'ty	Amount	Material	
					FOB HCMC-	VN				
1		VSH-PF55	Armchair with water resistant-cushion	76x80x80	95		2	190	Poly rattan Aluminium frame	
2		VSH-PF56	2 seater sofa with water resistant-cushion	135x80x80	170		1	170	Poly rattan Aluminium frame	
3		VSH-PF57	Table with glass	88x50x45	74		1	74	Poly rattan Aluminium frame	
4		VSH-PF82	Armchair with water resistant-cushion	46x46x82	38		6	228	Poly rattan Aluminium frame	
5		VSH-PF83	Table with glass	180x80x70	118		1	118	Poly rattan Aluminium frame	
6			VSH-PF101	3 seater sofa with water resistant-cushion	135*135*80			318	1	318
Total:								12	1,098.00	

Say : US Dollars one thousand and ninety-eight only.

ARTICLE 2: QUALITY: As counter sample accepted by buyer.

ARTICLE 3: SHIPMENT: On November 22 , 2007

ARTICLE 4: PAYMENT:

3y TTR 50 % in advance , through our A/c No. 053-137-2142463 at **BANK FOR FOREIGN TRADE OF VIETNAM, BINH THANH BRANCH ,**

Address : **169 DIEN BIEN PHU STREET., WARD 15, BINH THANH DISTRICT, HOCHIMINH CITY, VIETNAM**

EIB-SWIFT **BFTVVNVX053 , BENEFICIARY : VIET STYLE HANDICRAFTS CORPORATION**

Balance 50% will be paid when Buyer receive Bill of Lading copy by fax

ARTICLE 5: DOCUMENTS REQUIRED:

- | | | | |
|-------------------------------|-------------|----------------------------|--------------------|
| 1. Signed commercial invoice: | 03 Original | 2. Bill of lading: | 03 Original |
| 3. Packing list : | 03 Original | 4. Certificate of Origin : | 01 original 3 copy |

This contract is subjection Incoterms 2000, signed by fax, expiry December 31, 2007.

This contract is made 02 copies, each party keeps 01 copy of equal value .

FOR THE SELLER

FOR THE BUYER



Giải thích:

Hợp đồng ngoại thương giữa:

Nhà xuất khẩu: Công ty Phong Cách Việt. địa chỉ: 16/38 đường 304, phường 25, quận Bình Thạnh, Tp.HCM.

Và nhà nhập khẩu: Carmen Wallstein, địa chỉ: 8 Steen Lane, Somerset West 7129 Capetown, South Africa.

Theo qui định hợp đồng áp dụng phương thức thanh toán T/T theo qui định hợp đồng, Carmen Wallstein sẽ trả trước 50% giá trị của hợp đồng tức là số tiền 549 USD, phần còn lại sẽ được trả sau khi Carmen Wallstein nhận được bản B/L qua fax từ Công ty Phong Cách Việt.

Hình thức thư chuyển tiền (mail transfer-M/T):

Ngân hàng chuyển tiền thực hiện việc chuyển tiền theo cách gửi thư ra lệnh cho ngân hàng đại lý ở nước ngoài trả tiền cho người hưởng lợi.

=>Trong hai hình thức trên thì hình thức chuyển tiền bằng điện có lợi chi nhà xuất khẩu vì nhận tiền nhanh nhưng điện phí cao.

4. Nhận xét:**Ưu điểm:**

- Qui trình đơn giản, dễ thực hiện.
- Chi phí rẻ.
- Thủ tục nhanh chóng.
- Hạn chế sử dụng tiền mặt.

Nhược điểm:

Người mua:

- Trả ngay khi nhận BCT: không yên tâm về chất lượng, số lượng hàng hoá.
- Trả trước: Người bán không giao hàng, giao hàng thiếu.

Người bán:

Không nhận được tiền thanh toán từ người mua.

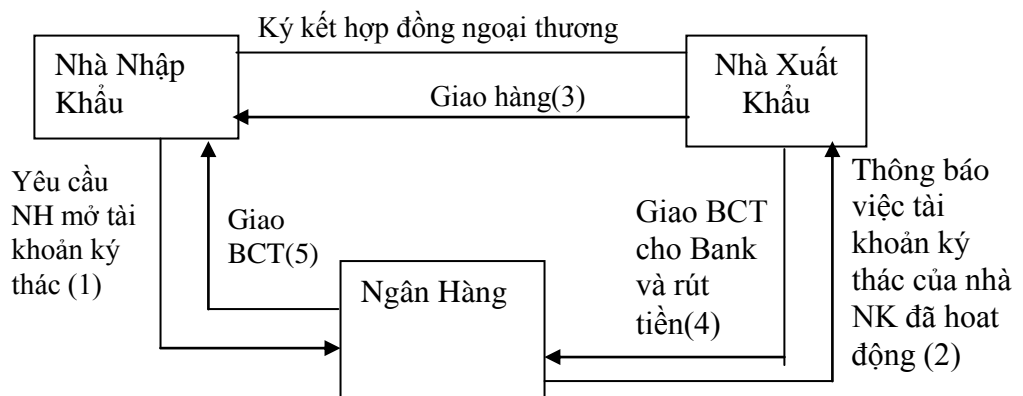
III. Phương thức đối chứng từ trả tiền (Cash against documents-CAD)

1. Khái niệm:

Đây là phương thức thanh toán mà người nhập khẩu yêu cầu ngân hàng mở tài khoản ký thác (Trust Account) để thanh toán tiền cho người xuất khẩu khi người xuất khẩu xuất trình đầy đủ chứng từ theo yêu cầu.

Phương thức thanh toán này rất được ưa chuộng và khá phổ biến trên thế giới vì nhận tiền nhanh trong ngày và thủ tục ít phức tạp.

Sơ đồ qui trình CAD:



3.Nhận xét:

Ưu điểm:

Người bán: Nhà xuất khẩu thanh toán bằng phương thức này rất có lợi.

- Giao hàng xong là lấy được tiền ngay và bộ chứng từ xuất trình đơn giản.
- Đảm bảo việc thanh toán từ người mua.

Người mua:

- Không sợ BCT giả.
- An tâm về việc giao hàng của người bán vì đã sự giám sát của người đại diện.

Nhược điểm:

- **Người mua:** Không chắc đủ số lượng, chất lượng và người bán giao hàng không đúng thời hạn.
- **Người bán:** Người mua nhận được BCT nhưng chưa chắc họ trả tiền liền.

3. Điều kiện áp dụng:

- Người mua và người bán có quan hệ mua bán tốt, tin tưởng lẫn nhau.
- Áp dụng trong mua bán những mặt hàng khan hiếm, bán chạy, thị trường ở bên người xuất khẩu.
- Áp dụng cho phương thức trả tiền ngay, không áp dụng cho phương thức trả tiền chậm.

IV. Phương thức thanh toán tín dụng chứng từ (documentary credit):

1. Khái niệm:

Phương thức thanh toán tín dụng chứng từ là một sự thoả thuận mà trong đó, một ngân hàng (ngân hàng mở thư tín dụng) theo yêu cầu của khách hàng (người xin mở thư tín dụng) cam kết sẽ trả một số tiền nhất định cho người thứ ba (người hưởng lợi số tiền thư tín dụng) hoặc chấp nhận hối phiếu do người thứ ba ký phát trong phạm vi số tiền đó

khi người thứ ba này xuất trình cho ngân hàng một bộ chứng từ thanh toán phù hợp những quy định đã đề ra trong thư tín dụng.

2.. Thư tín dụng (Letter of credit-L/C):

a.Khái niệm:

Thư tín dụng là một bức thư do ngân hàng viết ra theo yêu cầu của người nhập khẩu (người mở tín dụng thư) cam kết trả tiền cho người xuất khẩu (người hưởng lợi) số tiền nhất định, trong một thời gian nhất định với điều kiện người này thực hiện đúng và đầy đủ những điều khoản quy định trong lá thư đó.

Theo UCP 600:Thư tín dụng là bất cứ sự thoả thuận nào,dù được gọi hay mô tả như thế nào thì nó cũng không huỷ ngang và vì vậy tạo thành cam kết chắc chắn của ngân hàng phát hành về việc thanh toán cho bộ chứng từ hợp lệ.

Thư tín dụng là một văn bản pháp lý quan trọng của phương thức tín dụng thư.

Tín dụng thư hoạt động theo 2 nguyên tắc:

o Độc lập:

Theo điều 4 UCP 600:

Một thư tín dụng về bản chất là những giao dịch độc lập với hợp đồng thương mại hay các hợp đồng khác mà có thể là cơ sở cho thư tín dụng. Ngân hàng không có ràng buộc với hợp đồng như vậy,ngay cả khi trong thư tín dụng có dẫn chiếu đến những hợp đồng

này. Vì thế, cam kết của ngân hàng về việc thanh toán, chiết khấu hay thực thi bất cứ nghĩa vụ nào của Thư tín dụng không phụ thuộc vào sự khiếu nại hay biện hộ của người mở phát sinh từ mối quan hệ của người mở với ngân hàng phát hành hoặc với người hưởng.

Bất kì trường hợp nào, người hưởng không được lợi dụng quan hệ giữa các ngân hàng hay giữa người mở với ngân hàng phát hành.

Một ngân hàng phát hành không khuyến khích bất kì cố gắng nào của người mở để đưa những bản hợp đồng tiềm ẩn, hoá đơn tạm va những cái tương tự như vậy vào thư tín dụng như một bộ phận không thể tách rời.

Theo điều 5 UCP600:

Chứng từ và hàng hoá, dịch vụ hay các giao dịch khác ngân hàng chỉ giao dịch bằng chứng từ chứ không phải hàng hoá, dịch vụ hay giao dịch khác mà chứng từ đó có thể liên quan.

○ **Tuân thủ nghiêm ngặt**

Ngân hàng chỉ thanh toán nếu các chứng từ giao hàng hoàn toàn phù hợp với L/C, đúng với các chỉ dẫn của người mua.

b. Các loại thư tín dụng.

Trong thanh toán quốc tế có những loại L/C thông dụng sau:

b.1. Thư tín dụng có thể hủy bỏ(Revocable Letter of Credit):

Nhận dạng loại L/C này:

- Theo UCP -400, nếu L/C không ghi rõ chữ “Irrevocable” hoặc ghi rõ chữ “Revocable” thì đều là các loại L/C có thể hủy bỏ.
- Nhưng theo UCP -500, trên L/C phải ghi rõ “Revocable L/C” thì mới coi là loại L/C có thể hủy bỏ.

Đây là loại L/C mà ngân hàng mở L/C có thể sửa đổi, bổ sung hoặc có thể hủy bỏ L/C bất cứ lúc nào mà không cần báo trước cho người hưởng lợi L/C. Loại L/C có thể hủy bỏ này trong thanh toán quốc tế ít được sử dụng bởi vì L/C có thể hủy bỏ thực chất chỉ là lời hứa trả tiền chứ không phải là sự cam kết.

Những trường hợp áp dụng L/C có thể hủy bỏ :

Người mua mở L/C có thể hủy bỏ để người bán có cơ sở xin phép giấy phép xuất khẩu. Sau khi nhận được giấy phép xuất khẩu, có 2 trường hợp:

- Thư tín dụng có thể hủy ngay tự động có hiệu lực như một thư tín dụng không thể hủy ngang. Điều này cần phải định rõ trong L/C .
- Người mua yêu cầu ngân hàng mở tín dụng không thể hủy ngang có nội dung tương tự như thư tín dụng hủy ngang đã mở.

Các hợp đồng mua bán được kí kết qua điện thoại, telex, fax, email thường không được tin cậy và không đầy đủ để thực hiện hợp đồng. Do đó người mua thường mở thư tín dụng có thể hủy ngang để dễ dàng bổ sung và hoàn thiện. Khi người bán chấp nhận thư tín dụng này thì người mua mở thư tín dụng không thể hủy ngang cho người bán .

Đối với thư tín dụng có thể hủy ngang, ngân hàng mở thư tín dụng vẫn có một số trách nhiệm như sau:

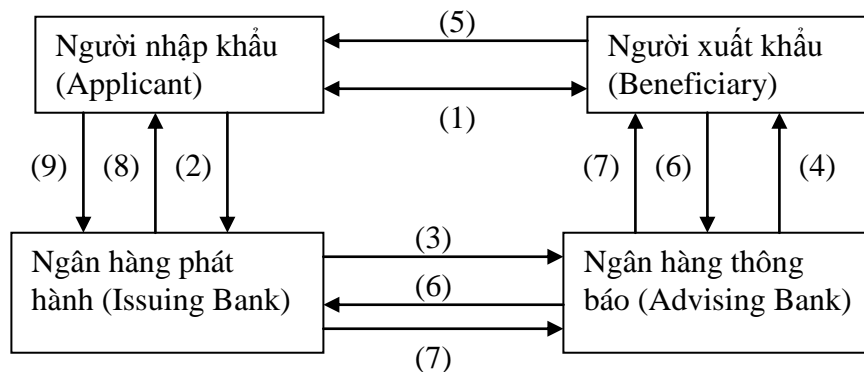
- Hoàn trả tiền cho chi nhánh hoặc ngân hàng khác khi nơi này đã thanh toán những khoản tiền thanh toán ngay, chấp nhận hoặc chiết khấu theo đúng các điều khoản của thư tín dụng trước khi nhận được thông báo của ngân hàng phát hành về việc sửa đổi hoặc hủy bỏ thư tín dụng đó.

- Hoàn lại tiền cho chi nhánh hoặc ngân hàng khác khi nơi này đã thanh toán những khoản trả chậm theo đúng các điều khoản của thư tín dụng trước khi nhận được thông báo của ngân hàng phát hành về việc sửa đổi hoặc hủy bỏ thư tín dụng đó.

b.2 Thư tín dụng không thể hủy ngang (Irrevocable L/C)

- Việc hủy bỏ hay sửa đổi L/C phải được chấp thuận của Người thụ hưởng, ngân hàng phát hành và ngân hàng xác nhận (nếu có).
- Được sử dụng phổ biến rộng rãi nhất trong thanh toán quốc tế bởi vì nó đảm bảo quyền lợi cho nhà xuất khẩu.
- Theo UCP500, nếu tín dụng thư ghi không rõ có thể hủy ngang hay không hủy ngang thì được coi là không thể hủy ngang.
- Theo UCP600, thư tín dụng là bất cứ sự thỏa thuận nào, dù được gọi hay mô tả như thế nào thì nó cũng không hủy ngang và vì vậy tạo thành cam kết chắc chắn của Ngân hàng phát hành về việc thanh toán Bộ chứng từ hợp lệ.

SƠ ĐỒ QUY TRÌNH TÍN DỤNG THƯ KHÔNG HỦY NGANG



Giải thích sơ đồ:

- (1) Người nhập khẩu và người xuất khẩu ký kết hợp đồng thương mại với điều khoản thanh toán theo phương thức tín dụng chứng từ.
- (2) Người nhập khẩu làm giấy đề nghị mở tín dụng thư gửi đến ngân hàng của mình yêu cầu mở một thư tín dụng cho người xuất khẩu.
- (3) Căn cứ vào yêu cầu và giấy đề nghị mở tín dụng thư, ngân hàng phát hành một thư tín dụng và chuyển thư tín dụng đến người xuất khẩu thông qua ngân hàng thông báo.
- (4) Ngân hàng thông báo nhận được bản gốc thư tín dụng sẽ thông báo ngay cho người xuất khẩu.
- (5) Người xuất khẩu nếu chấp nhận thư tín dụng thì tiến hành giao hàng. Nếu không chấp nhận thì đề nghị người nhập khẩu yêu cầu ngân hàng mở thư tín dụng sửa đổi, bổ sung thư tín dụng cho phù hợp với hợp đồng và tiến hành giao hàng.
- (6) Sau khi giao hàng, người xuất khẩu lập bộ chứng từ thanh toán theo yêu cầu của thư tín dụng. Tùy theo nội dung L/C mà người xuất khẩu sẽ xuất trình đến ngân hàng được quy định trong L/C.
- (7) Ngân hàng mở thư tín dụng kiểm tra bộ chứng từ thanh toán, nếu thấy phù hợp với thư tín dụng thì tiến hành trả tiền cho người xuất khẩu thông qua ngân hàng thông báo. Nếu thấy không phù hợp ngân hàng từ chối thanh toán và có thể gửi trả lại toàn bộ chứng từ cho nhà xuất khẩu.
- (8) Ngân hàng mở thư tín dụng giao lại bộ chứng từ thanh toán cho người nhập khẩu và yêu cầu thanh toán bồi hoàn.
- (9) Người nhập khẩu hoàn trả tiền lại cho ngân hàng mở thư tín dụng.

Ví dụ thực tế, ta có hợp đồng ngoại thương sau:



A.J. Plast Public Company Limited

19/111 Moo 7 Thakarm Rd., Samaedam, Bangkhuntien, Bangkok 10150 Thailand.
Tel: 415-0035, 415-6059 Fax: (662) 415-3795
Public Company Limited. Registration No. 375



SALES CONTRACT

No.: PN 387
Date: 7 Mar 09

Between:
Address:

β. Q. PLAST PUBLIC COMPANY LIMITED
19/111 Moo 7 Thakarm Rd., Samaedam
Bangkhuntien, Bangkok 10150, Thailand.
(662) 415-0035, 415-6059 Fax: 662-415-3795

Tel:
Hereunder called:
And:

"The Seller"
PHUONG DONG CO., LTD
107VO TRUONG TOAN STR., WARD 2,
BINH THANH DIST., HOCHIMINH CITY, VIET NAM

Tel:

Hereunder called:

"The Buyer"

It has been mutually agreed between The Seller and The Buyer to sign this contract on the following terms and conditions:

ARTICLE 1: COMMODITY - SPECIFICATION - PRICE

Commodity	N.W (Kg)	Unit Price CIF HCM	Amount (USD)
PT (POLYESTER FILM . PET) THICKNESS 12 MICRONS, CORE 3 * INSIDE OR BOTH SIDES CORONA TREATED, WIDTH 500,550,580,600,620, 650,700, 750, 780, 800, 900, 920, 940, 950, 1000. 1100 & 1200 mm LENGTH 4000 - 16000 m	10,000.00	\$1.1:	\$11,000.00
MPT (METALISED POLYESTER FILM) THICKNESS 12 MICRONS, OD 2.2-2.5 , ONE SIDE OR BOTH SIDES METALISED . WIDTH 600 - 1500 mm LENGTH 4000 - 16000 m , CORE 3 *	15,000.00	\$1.50	\$22,500.00
MPP (METALISED BOPP FILM .) THICKNESS 18-25 MICRONS, OD 2.2-2.5 , ONE SIDE OR BOTH SIDES METALISED . WIDTH 500,700,730,770,800,1000, 1200 - 1500 mm LENGTH 4000 - 16000 m , CORE 3 *	3,000.00	\$1.30	\$3,900.00
Total:	300-600	28,000.00	\$37,400.00

Say : US Dollars Thirty Five Thousand One Hundred and Cents 00/100 Only
More or less 10 percentages variation in quantity and value allowed

ARTICLE 2: QUALITY - INSPECTION

Quality: Export Standard.
Inspection: Shall be final at factory in Thailand.

ARTICLE 3: ORIGIN AND MANUFACTURER'S NAME

3.1. Origin: Thailand
3.2. Manufacturer: A.J. Plast.

ARTICLE 4: PACKING AND MARKING

4.1. Packing: A.J. Plast standard packing.
4.2. Marking: A.J. Plast
Made in Thailand



A.J. Plast Public Company Limited
19/11 Moo 7 Thakorn Rd., Smaedam, Bangkokten, Bangkok 10150 Thailand.
Tel. 415-0035, 415-6059 Fax: (662) 415-3795
Public Company Limited. Registration No. 375



SALES CONTRACT

No.: PN 387
Date: 7 Mar 09

ARTICLE 5: SHIPMENT TERMS

- 5.1. Latest date of shipment: Apr 12th, 2009
- L/C opening before: Mar 12th, 2009
- L/C expiry date: May 12th, 2009
- Partial shipment: Allowed
- Transshipment: Allowed
- 5.2. Loading port: Any port in Thailand
- 5.3. Discharging port: **Ho Chi Minh City, Vietnam.**
- 5.4. Notice of shipment: Within 5 working days after departure of cargo vessel. The Seller must notify by E-mail or Fax to the Buyer of the following shipment particulars:
 - Commercial invoice
 - Ocean bill of lading
 - Packing lists



ARTICLE 6: PAYMENT TERMS

By Irrevocable L/C at sight for 100% invoice value in favour of A.J Plast Public Company Limited to be opened to **Bankok Bank Public Co., Ltd.**
A/C name: **A.J. Plast Public Company Limited**
A/C number: **101 338 8620**

Documents required:

- 1. Original of Signed Commercial Invoice
- 2. Originals of Packing list.
- 3. Originals Clean on Board Ocean B/L made out to order of shipper marked "freight prepaid and notify the buyer.
- 4. Certificate of origin (Form D) to be issued by Foreign Trade Government of Thailand
- 5. Originals of insurance certificate covering all risks for 110% of invoice value showing claims payable in **Ho Chi Minh City**

* Third party's documents are acceptable.

ARTICLE 7: INSURANCE.

To be covered by The Seller 110% on invoice value against all risk, war and R.S.C.C.

ARTICLE 8: FORCE MAJEURE.

In the event that the performance of this contract by either party is prevented or delayed in whole or in part by war, rebellion, riot, Act of God or events beyond control of either party hereof, none of the party shall be liable for fulfillment of his obligations under this contract.

Certificate issued by a respective Chamber of Commerce of the incapacity party's country shall be regarded as the sufficient evidence of existence and duration of Force Majeure.

ARTICLE 9: GENERAL TERMS.

Both sides, undertake to execute strictly all the articles of this contract. Any amendments or additions this contract shall be made in writing and signed by authoritative representatives of both sides.

FOR THE SELLER

.....
Pichade Dumronglaohapun
On Behalf of
A.J. Plast Public Co., Ltd.

FOR THE BUYER



Page2 of 2

Giải thích bằng hợp đồng ngoại thương trên:

Hợp đồng ngoại thương giữa:

Nhà nhập khẩu:

Công ty Phương Đông, địa chỉ :107 Võ Trần Toàn, Phường 2, Quận Bình Thạnh, TP.HCM

Và nhà xuất khẩu:

B.Q Plast Public Company Limited, địa chỉ: 19/111 Moo 7 Thkarm Rd, Samaedam Bangkhuntien, Bangkok 10150, Thailand.

Theo hợp đồng sẽ thanh toán bằng phương thức L/C trả ngay không hủy ngang giá trị hóa đơn. Theo đó ngày 12/3/09, Công ty Phương Đông đến ngân hàng Đông Á đề nghị mở L/C trị giá 37400USD. Ngân hàng Đông Á sau khi xem xét và tiến hành mở L/C dựa trên hợp đồng số PN 387 ngày 07/03/09.

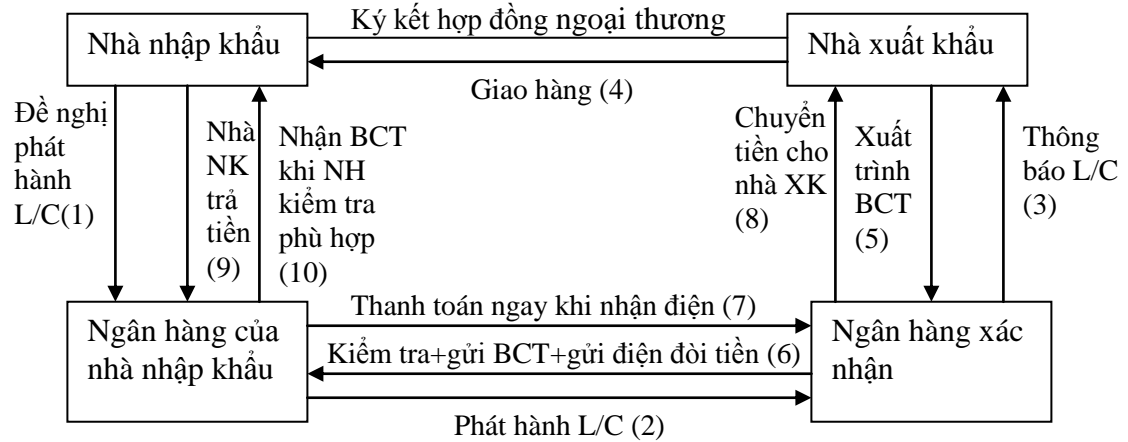
Sau đó ngân hàng Đông Á gửi L/C đến ngân hàng người thụ hưởng là Bangkok bank publicCo.,LTD, khi nhận được L/C, ngân hàng này sẽ thông báo đến BQ. Plast Public Company Limited; nếu không tu chính thì nhà xuất khẩu sẽ tiến hành giao hàng theo qui định trong hợp đồng. Tiếp theo nhà xuất khẩu sẽ hoàn chỉnh bộ chứng từ và đem đến cho Bangkok bank publicCo.,LTD kiểm tra và nhận tiền .

b.3 Thư tín dụng không thể hủy ngang có xác nhận (Confirmed Irrevocable L/C):

Là loại L/C không thể hủy ngang và được một ngân hàng có uy tín đảm bảo thanh toán theo yêu cầu của ngân hàng mở L/C.

Loại L/C này được yêu cầu khi người bán không hiểu rõ khả năng thanh toán của ngân hàng phát hành. Ngân hàng đảm bảo này được gọi là ngân hàng xác nhận (Confirming bank). Phí xác nhận rất cao, gấp 3 lần phí mở L/C.

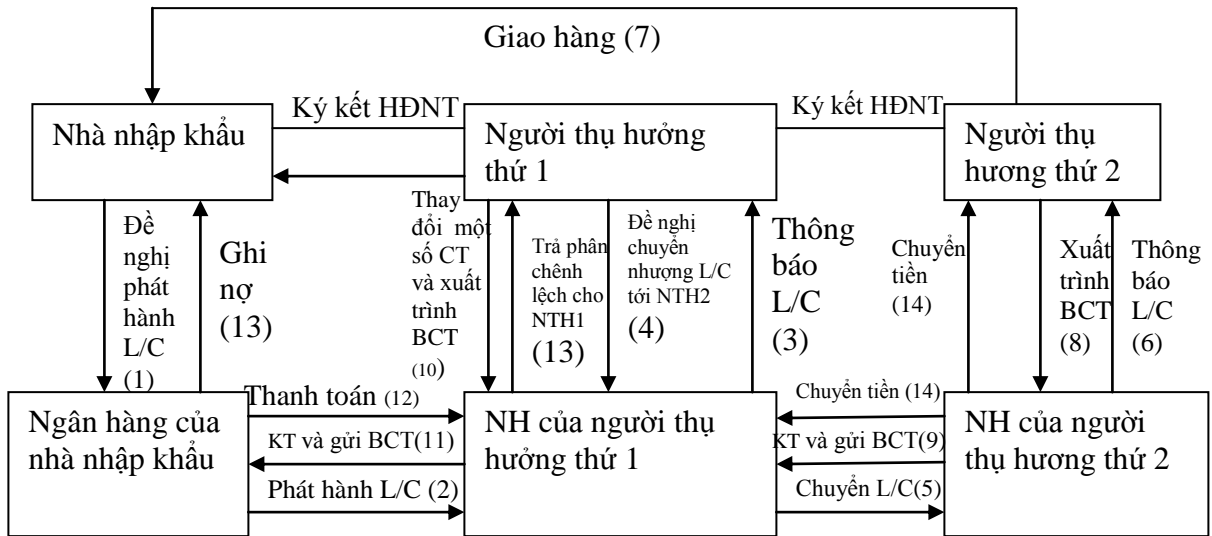
SƠ ĐỒ QUY TRÌNH TÍN DỤNG THƯ XÁC NHẬN



b.4 Thư tín dụng chuyển nhượng (Transferable L/C)

- Là L/C không hủy ngang, trong đó quy định quyền của ngân hàng trả tiền được trả toàn bộ hay một phần số tiền của L/C cho một hay nhiều người theo lệnh của người hưởng lợi đầu tiên.
- Người thụ hưởng đầu tiên chỉ được chuyển nhượng cho một hoặc nhiều người thụ hưởng thứ hai.
- Có thể chuyển nhượng toàn bộ hay một phần số tiền của L/C .
- Chi phí chuyển nhượng thường do người hưởng lợi đầu tiên chịu.

SƠ ĐỒ QUY TRÌNH TÍN DỤNG THƯ CHUYỂN NHƯỢNG



b.5 Thư tín dụng tuần hoàn (Revolving L/C):

Là L/C không hủy ngang, trong đó quy định rằng khi L/C sử dụng hết kim ngạch hoặc sau khi hết hạn hiệu lực L/C thì nó lại tự động có giá trị như cũ, và cứ như vậy L/C tuần hoàn đến khi nào hoàn tất giá trị hợp đồng. Loại L/C này được áp dụng trong trường hợp hai bên xuất khẩu, nhập khẩu có quan hệ thường xuyên và đối tượng thanh toán không đổi.

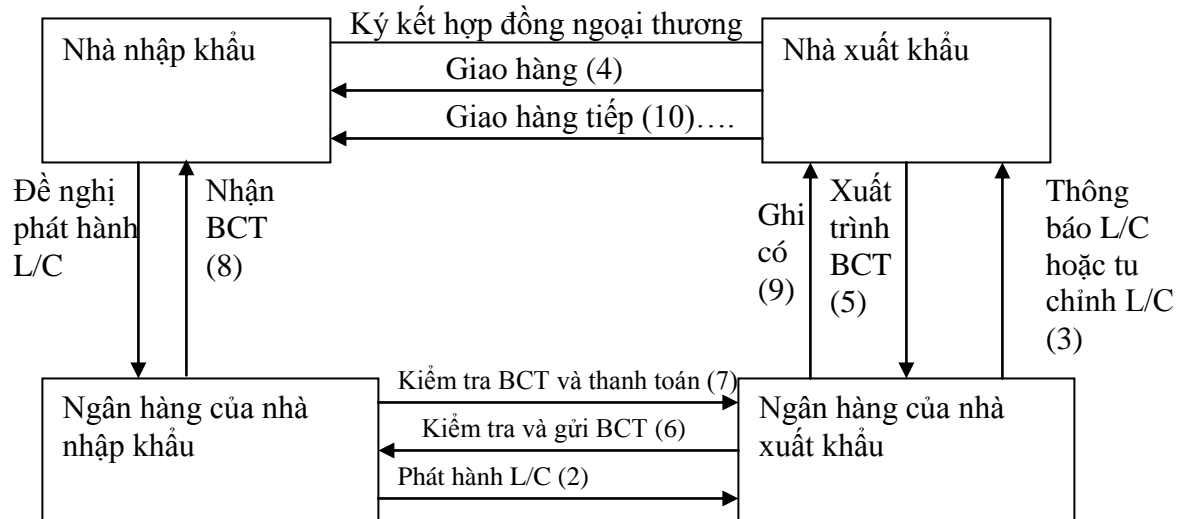
- L/C tuần hoàn chia làm 2 loại

- **Loại L/C tuần hoàn có tích lũy** : là loại L/C cho phép chuyển kim ngạch đợt giao hàng trước vào đợt giao hàng sau
- **Loại L/C tuần hoàn không tích lũy**: là loại L/C không cho phép chuyển số dư của đợt giao hàng trước vào đợt giao hàng sau

- L/C có thể chia ra làm 3 cách tuần hoàn

- **L/C tuần hoàn tự động** : hết hạn đợt giao hàng trước thì đợt giao hàng sau tự động có giá trị mà không cần sự thông báo của ngân hàng mở L/C
- **L/C tuần hoàn không tự động**: đợt giao hàng sau muốn có giá trị, phải có sự thông báo của ngân hàng mở L/C .
- **L/C tuần hoàn bán tự động**: nếu sau ngày kể từ ngày mở L/C, trước thời hạn hiệu lực hoặc đã sử dụng hết giá trị L/C mà không có ý kiến thông báo nào của ngân hàng mở L/C thì L/C sau sẽ tự động có hiệu lực

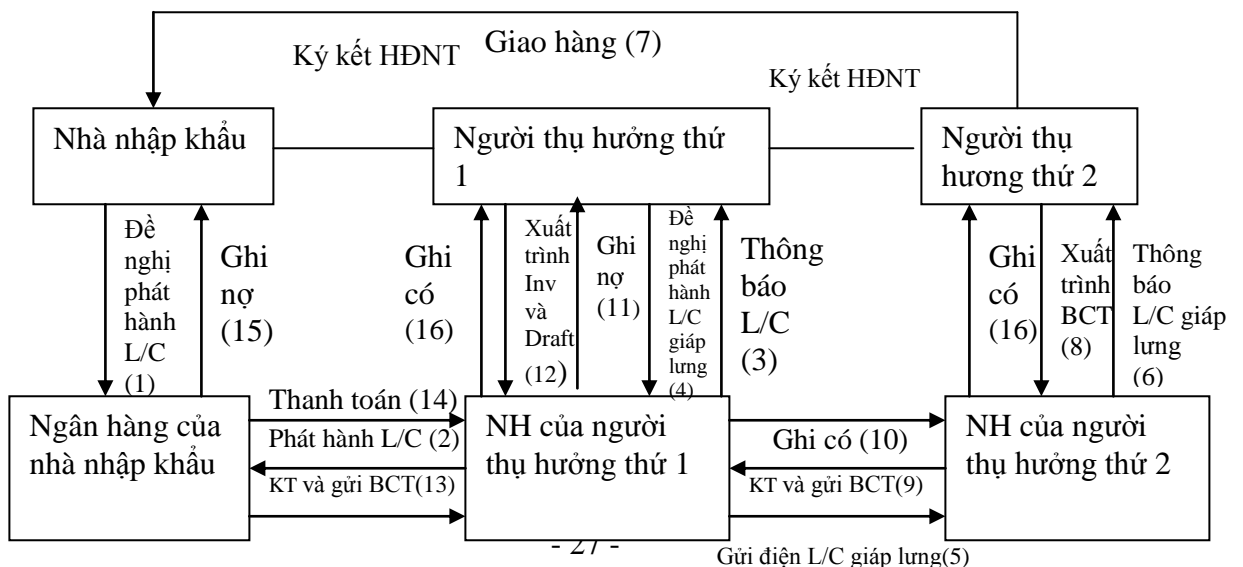
→
SƠ ĐỒ QUY TRÌNH TÍN DỤNG THƯ TUẦN HOÀN



b.6 Thư tín dụng giáp lưng (Back to back L/C) :

- Là loại L/C mở dựa vào một L/C khác . Nghĩa là sau khi nhận được L/C do người nhập khẩu mở cho mình, người xuất khẩu yêu cầu ngân hàng mình mở một L/C khác dựa vào L/C gốc cho nhà cung cấp hàng hóa với nội dung gần giống như L/C ban đầu (master L/C) .L/C mở sau gọi là L/C giáp lưng.
- Loại L/C này thường áp dụng đối với trường hợp mua bán qua trung gian
- Số chứng từ của L/C giáp lưng phải nhiều hơn L/C gốc
- Kim ngạch L/C giáp lưng phải nhỏ hơn L/C gốc.
- Thời hạn giao hàng của L/C giáp lưng phải nhiều hơn L/C gốc.

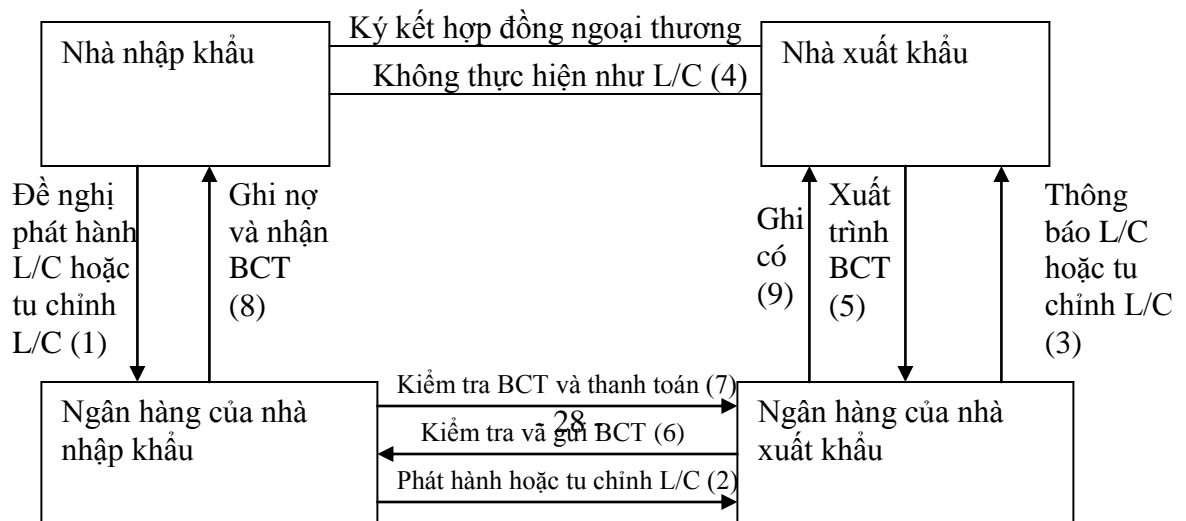
SƠ ĐỒ QUY TRÌNH TÍN DỤNG THƯ GIÁP LƯNG



b.7.Thư tín dụng dự phòng (Stand-by letter of credit):

- L/C quy định ngân hàng thanh toán thay cho người xuất khẩu/ nhập khẩu nếu họ không thực hiện theo cam kết như L/C quy định .
- Trị giá của L/C Stand-by khoảng 2%-15% trị giá hợp đồng ngoại thương.
- Thường áp dụng đảm bảo cho nghiệp vụ thanh toán tiền ứng trước , hoàn tiền đặt cọc , đảm bảo giao hàng...
- Loại L/C này được áp dụng phổ biến ở Anh và Mỹ.

SƠ ĐỒ QUY TRÌNH TÍN DỤNG THƯ DỰ PHÒNG



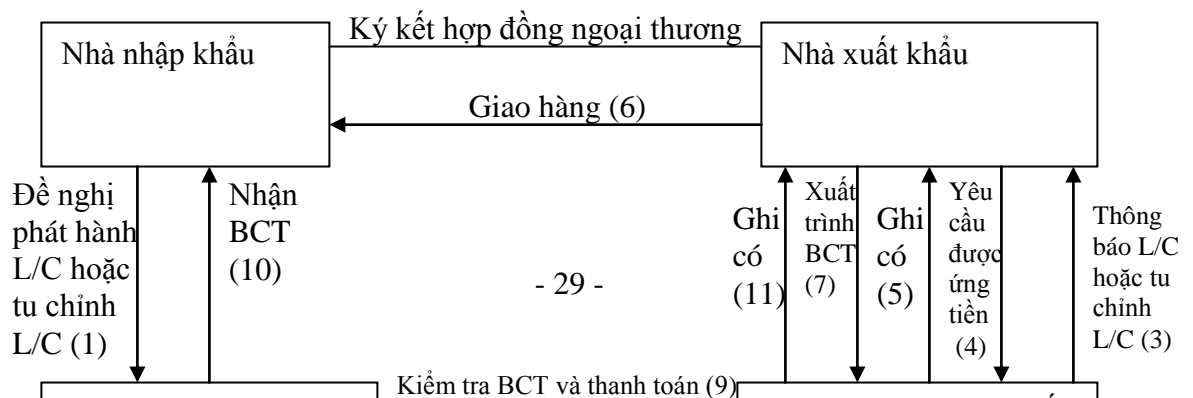
b.8 Thư tín dụng điều khoản đỏ (Red-clause L/C):

Là một sự ủy quyền của ngân hàng mở L/C đối với ngân hàng chiết khấu, ứng trước một khoản tiền cho người được hưởng, để giúp người này có thể nguồn vốn giao hàng cho L/C đã mở. Theo L/C này khi nhận tiền thanh toán người được hưởng chỉ nhận được số tiền bằng số tiền của hóa đơn trừ đi số tiền đã ứng trước theo điều khoản đỏ.

L/C này được chia làm 2 loại:

- L/C điều khoản đỏ không đảm bảo: là khoản tiền ứng trước không được đảm bảo đối với ngân hàng mở L/C.
- L/C điều khoản đỏ có đảm bảo: là bên cạnh các giấy tờ trên, người xuất khẩu còn phải xuất trình thêm chứng từ có giá trị như bảo lãnh của ngân hàng phục vụ người xuất khẩu hay giấy nhập kho.

SƠ ĐỒ QUY TRÌNH TÍN DỤNG THƯ ĐIỀU KHOẢN ĐỎ



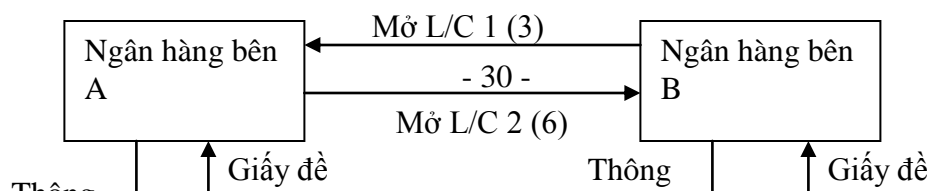
b.9 Thư tín dụng đối ứng (Reciprocal L/C):

Là loại L/C được qui định là chỉ có giá trị hiệu lực khi L/C khác đối ứng với nó được mở ra. Nghĩa là khi người xuất khẩu nhận được L/C do người nhập khẩu mở, thì mở lại một L/C tương ứng thì mới có giá trị.

L/C ban đầu thường có ghi: “L/C này chỉ có giá trị khi người hưởng lợi đã mở lại một L/C đối ứng với nó để chỉ người mở L/C này hưởng” và trong L/C đối ứng phải ghi câu “L/C này đối ứng với L/C số...ngày...qua ngân hàng...”.

L/C đối ứng thường được sử dụng trong việc mua bán trên cơ sở đổi hàng (Barter), ngoài ra không loại trừ khả năng dùng để thanh toán trong những phương thức gia công quốc tế có nhiều phức tạp.

Sơ đồ qui trình nghiệp vụ thư tín dụng đối ứng:



Ngoài ra còn có các loại thư tín dụng đặc biệt khác:

- **Thư tín dụng thanh toán (payment credits)**
- **Thư tín dụng chấp nhận (acceptance credits)**
- **Thư tín dụng thương lượng (negotiation credits)**
- **Thư tín dụng nhờ thu (collection credits)**
- **Thư tín dụng có điều khoản cho phép bồi hoàn bằng điện (TTR credits)**
- **Thư tín dụng không có điều khoản bồi hoàn bằng điện (non-TTR credits)**

3. Ưu và nhược điểm:

- **Ưu điểm:**
 - Rất an toàn cho cả nhà xuất khẩu và nhập khẩu
- **Nhược điểm:**
 - Chi phí cao
 - Thời gian thanh toán chậm.
 - Phức tạp
 - Tuy an toàn nhưng vẫn tồn tại một số rủi ro.

4. Rủi ro và cách phòng tránh:

Đối với nhà xuất khẩu:

Phương thức thanh toán L/C là phương thức thường được áp dụng nhiều nhất vì nó đảm bảo quyền lợi cho nhà xuất khẩu trong thanh toán. Tuy nhiên đây không phải là phương thức an toàn tuyệt đối cho nhà xuất khẩu. Sau đây là một số rủi ro mà nhà xuất khẩu thường gặp:

Nguồn gốc rủi ro	Nội dung của rủi ro	Biện pháp hạn chế rủi ro
1. Rủi ro từ phía ngân hàng phát hành L/C không có uy tín thanh toán.	Ngân hàng không giữ đúng cam kết thanh toán	a. Lựa chọn ngân hàng đích danh có uy tín ngay từ khâu ký kết hợp đồng. b. L/C được xác nhận bởi ngân hàng được nêu đích danh hoặc chi nhánh của ngân hàng phát hành tại nước xuất khẩu.
2. Rủi ro doanh nghiệp xuất khẩu không thực hiện được đúng những điều kiện mà L/C quy định	a. Thời gian giao hàng chậm so với quy định của L/C. b. Chuyên chở hàng hóa không đúng qui định của L/C.	Dùng kinh nghiệm thực tế để lập bảng chiết tính thời gian, gồm hai bảng: <ul style="list-style-type: none"> ○ Thời gian thu mua và chuẩn bị hàng hóa ○ Thời gian đưa hàng lên tàu Nếu không thỏa mãn với khung thời gian cho phép trong L/C thì phải tu chỉnh ngay. <u>Trường hợp chuyên tải:</u> <ul style="list-style-type: none"> - Điều tra từ trước về tuyến đường vận tải

	<p>c. Giao hàng không đúng cơ cấu yêu cầu.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Xem hãng tàu mạnh ở tuyến nào. - Thuê tàu chuyển nếu tàu lớn. - Tu chỉnh rồi mới giao hàng nếu không giải quyết vấn đề chuyển tải được. <p><u>Trường hợp giao hàng từng phần, nhà xuất khẩu đọc kỹ L/C và đề nghị tu chỉnh khi cần.</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - L/C cho phép giao hàng mấy lần - Thời gian, khối lượng của từng lần giao hàng o Đọc kỹ L/C và chuẩn bị hàng hóa theo đúng qui định. o Đề nghị tu chỉnh L/C khi cần.
<p>3. Rủi ro trong khâu thanh toán</p>	<p>Người xuất khẩu lập BCT lập không đúng quy định của L/C.</p>	<ul style="list-style-type: none"> o Bố trí nhân sự giỏi về nghiệp vụ ở khâu lập BCT. o Lựa chọn đối tác nhập khẩu có thiện chí. o Đọc nghiên cứu kỹ quy định của L/C đối với BCT. o Nghiên cứu kỹ những rủi ro sai sót thường gặp đối với từng chứng từ lập và cách khắc phục. <p>Thỏa thuận ngay với nhà nhập khẩu từ khâu ký</p>

		<p>hợp đồng ngoại thương về các chứng từ cần xuất trình khi thanh toán.</p> <p>Đề nghị tu chỉnh L/C khi cần.</p>
--	--	--

Đối với nhà nhập khẩu:

Nguồn gốc rủi ro	Nội dung rủi ro	Biện pháp hạn chế rủi ro
1. Từ phía nhà xuất khẩu	<p>Không cung cấp được hàng hóa theo đúng qui định của L/C mặc dù người nhập khẩu đã khuyhn loát vốn cho L/C.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ Tìm hiểu kỹ bạn hàng ○ Tham vấn ý kiến ngân hàng về lịch sử kinh doanh của người cung cấp. ○ Quy định trong hợp đồng điều khoản Penalty, trong đó quy định phạt bên nào không thực hiện nghĩa vụ của mình một cách đầy đủ. ○ Yêu cầu kí quỹ cả hai bên tại một ngân hàng để đảm bảo thực hiện hợp đồng. ○ Yêu cầu những công cụ của ngân hàng như: Standby letter of credit, Bank Guarantee, Performance bond... để bảo vệ quyền lợi nhà nhập khẩu.
2. Thanh toán dựa trên chứng từ mà thôi	<ul style="list-style-type: none"> ○ Chứng từ giả ○ Chứng từ không trung thực ○ Mâu thuẫn giữa 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Yêu cầu về nội dung chứng từ và hình thức chứng từ phải rất chặt chẽ, không yêu cầu chung chung. ○ Những chứng từ phải do các cơ quan đáng tin cậy cấp.

	<p>hàng hóa và chứng từ</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ Vận đơn do hãng tàu đích danh lập với lô hàng nhập khẩu lớn. Khi xếp hàng hóa phải có sự giám sát của đại diện phía nhà nhập khẩu để kịp thời đối chiếu sự thật giả của vận đơn và lịch trình tàu. ○ Đề nghị nhà xuất khẩu gửi ngay 1/3 bộ vận đơn gốc thẳng tới nhà nhập khẩu. ○ Hóa đơn thương mại có thể được đòi hỏi phải có sự xác nhận của đại diện phía nhà nhập khẩu hoặc của phòng thương mại hoặc đòi hẳn hóa đơn lãnh sự. ○ Giấy chứng nhận số lượng, chất lượng phải có sự giám sát của đại diện phía nhà nhập khẩu hoặc đại diện của thương mại Việt Nam. ○ Cung cấp giấy chứng nhận, kiểm tra.
<p>3. Các rủi ro khác</p>	<p>Hãng tàu không tin cậy Hư hỏng hàng hóa</p>	<ul style="list-style-type: none"> ○ Giành quyền chủ động thuê tàu (nhập khẩu theo điều kiện nhóm F) ○ Chỉ định hãng tàu nổi tiếng, đặc biệt nên thuê tàu của các hãng có văn phòng giao dịch tại nước nhà nhập khẩu. ○ Mua bảo hiểm cho hàng hóa. ○ Trong hợp đồng nên ràng buộc trách nhiệm của nhà xuất khẩu trong vấn đề xếp hàng lên tàu như nhập khẩu theo điều kiện FOB stowed, CFR

		stowed, CIF stowed...
4. Rủi ro từ phía ngân hàng mở L/C	Ngân hàng này không đảm bảo khả năng thanh toán.	<ul style="list-style-type: none"> ○ Yêu cầu mở L/C tại các ngân hàng uy tín, có tên tuổi ○ Ngân hàng xác nhận được chỉ đích danh hay là ngân hàng đại lý của ngân hàng phát hành L/C tại nước xuất khẩu.

5. Giới thiệu “Qui tắc và thực hiện thống nhất về tín dụng chứng từ”

a. UCP 500:

UCP 500 – Quy tắc và thực hành thống nhất Tín dụng chứng từ là những quy định được soạn thảo bởi Phòng thương mại quốc tế (Paris) có hiệu lực từ 01/01/1994, nhưng được coi là “luật” quốc tế về ngân hàng trong giao dịch tín dụng chứng từ và được áp dụng rộng rãi trên toàn thế giới.

UCP 500 gồm 7 phần, 49 điều khoản:

Quy định chung và định nghĩa	Từ điều 1 đến điều 5
Hình thức và thông báo tín dụng thư	Từ điều 6 đến điều 12
Nghĩa vụ và trách nhiệm	Từ điều 13 đến điều 19
Chứng từ	Từ điều 20 đến điều 38
Những quy định khác	Từ điều 39 đến điều 47
Tín dụng thư chuyển nhượng	Điều 48
Chuyển nhượng tiền hàng xuất khẩu	Điều 49

a.1 Phạm vi áp dụng:

- Áp dụng tất cả các tín dụng chứng từ, kể cả tín dụng thư dự phòng, nếu tín dụng thư có dẫn chiếu áp dụng bản quy tắc này.
- Trừ khi tín dụng thư quy định khác, bản quy tắc ràng buộc tất cả các bên liên quan.

b.UCP 600:

b.1 Lý do chỉnh sửa UCP 500:

- Nhằm giảm thiểu về các tranh chấp trong giao dịch tín dụng chứng từ giữa các quốc gia do các điều khoản của UCP 500 không rõ ràng.
- Nhằm giảm thiểu chi phí cho doanh nghiệp trong việc tranh cãi các chứng từ không phù hợp với L/C.
- Nhằm đơn giản hóa, giải thích rõ nghĩa các quy tắc của UCP 500.
- Nhằm chuẩn hóa các điều khoản L/C phù hợp với thực tế trong giao dịch thương mại quốc tế.

b.2 Những điều khoản thay đổi của UCP 600:

- UCP 600 gồm 39 điều khoản và đã loại bỏ 8 điều khoản của UCP 500.
- Các điều khoản giải thích rõ ràng dễ hiểu.
- Xác định rõ ràng về mối quan hệ giữa tín dụng thư và hợp đồng, trách nhiệm ngân hàng phát hành về tu chỉnh L/C.
- Quy định tiêu chuẩn kiểm chứng từ, từ chối và thông báo chứng từ bất hợp lệ.
- Quy định cụ thể các chứng từ liên quan vận tải, bảo hiểm.

Hiệu lực của UCP 600

Có hiệu lực từ 01/07/2007.

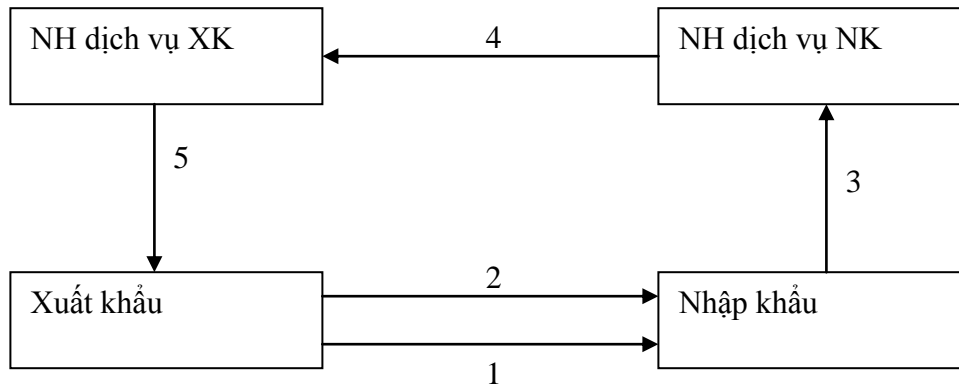
V. Phương thức thanh toán ghi sổ (Open Account):

1. Khái niệm:

Là phương thức thanh toán mà trong đó người xuất khẩu sau khi thực hiện giao hàng hoặc cung ứng dịch vụ cho người nhập khẩu, thì mở một tài khoản (hoặc 1 cuốn sổ) ghi nợ cho người mua và việc thanh toán các khoản nợ này được thực hiện sau một thời hạn nhất định do 2 bên mua bán thỏa thuận trước.

Phương thức này chỉ thực hiện khi người xuất khẩu tin tưởng hoàn toàn vào khả năng tài chính của người mua vào ngày đáo hạn và đây cũng là hình thức cấp tín dụng thương mại của người xuất khẩu cho người nhập khẩu.

2. Quy trình thanh toán ghi sổ:



- (1) người bán giao hàng và gửi bộ chứng từ cho người mua.
- (2) người bán gửi giấy báo nợ cho người mua.
- (3) người mua đến ngân hàng làm thủ tục chuyển tiền trả cho người bán.

- (4) ngân hàng nhập khẩu chuyển tiền trả cho người xuất khẩu thông qua ngân hàng dịch vụ người xuất khẩu.
- (5) ngân hàng báo có cho người xuất khẩu.

3. Nhận xét:

❖ Ưu điểm:

- Ngân hàng không tham xử lý các chứng từ và can thiệp vào quá trình thanh toán nên các thủ tục được giảm nhẹ, tiết kiệm được chi phí thanh toán.
- Đối với người xuất khẩu: đây là hình thức khuyến mãi bán chịu, tăng khả năng bán hàng, thiết lập mối quan hệ làm ăn lâu dài đối với bên mua.
- Đối với người mua: đây là phương thức thanh toán rất có lợi, thường bán xong hàng mới trả tiền. quyền định đoạt về hàng hóa và thanh toán do người mua quyết định.

❖ Nhược điểm:

- Đây là phương thức thanh toán không có lợi đối với người xuất khẩu: rủi ro trong thanh toán cao, vốn lưu động bị ứ đọng.

4. Điều kiện áp dụng:

Khuyến cáo các doanh nghiệp Việt Nam nên áp dụng trong các trường hợp:

- Là nhà nhập khẩu.
- Áp dụng thanh toán giữa công ty mẹ và các công ty con có trụ sở đóng ở các nước.
- Người bán và người mua có quan hệ tin cậy, người bán không chế được sự trả tiền của người mua.

VI. Mua bán đối lưu(Counter Trade):

1.Khái niệm:

Thực chất đây là phương thức thanh toán không sử dụng tiền làm phương tiện toán, mà dùng hàng hóa đổi lấy hàng hóa.

Có 2 hình thức mua bán đối lưu cơ bản

- **Barter:** hàng đổi hàng, người bán đồng thời là người mua, người mua đồng thời là người bán: Giao gạo để lấy phân bón, bán phân bón để mua gạo
- **Buy-Back:** là hình thức người bán cung cấp máy móc, thiết bị, công nghệ...và người mua sử dụng chúng để làm ra sản phẩm giao lại cho người bán.

2.Nhận xét:

- **Ưu điểm** của hình thức thanh toán hàng đổi hàng là mở rộng khả năng xuất khẩu sang thị trường thiếu ngoại tệ mạnh để mua hàng. Giảm được sự rủi ro trong thanh toán, khi có sự biến động về tỉ giá hối đoái.
- **Nhược điểm:** thực hiện thanh toán và đảm bảo hàng đổi hàng phức tạp đặc biệt trong trường hợp nhu cầu về trao đổi hàng hai bên mua bán khác nhau: ví dụ bán gạo để mua phân bón nhưng người mua phân bón cần café.

VII. Trả tiền mặt (by cash):

Người mua thanh toán tiền mặt cho người bán khi người bán giao hàng hoặc chấp nhận đơn đặt hàng của người mua.

Phương thức thanh toán này tuy đơn giản nhưng hiện nay ít được áp dụng trong thanh toán quốc tế vì rủi ro cao và hiệu quả thấp.

B. Tình Hình Sử Dụng các Phương Thức Thanh Toán Của Một Số Doanh Nghiệp Trên Địa Bàn Thành Phố:

I. Công ty Bắc Sinh. (Nguồn: do chị Dương Thị An Ry, nhân viên xuất khẩu của Công ty Bắc Sinh cung cấp)

- **Địa chỉ:** 170 QL1A, phường Tân Thới Nhất, Quận 12, TP.HCM
- **Lĩnh vực kinh doanh:** Công ty chuyên về lĩnh vực gia công hàng may mặc xuất khẩu.
- **Thị trường xuất khẩu:** Châu Âu nhưng chủ yếu là Mỹ.
- **Phương thức thanh toán quốc tế mà Công ty áp dụng:** do là một đơn vị gia công nên Công ty sử dụng **phương thức thanh toán chuyển tiền bằng hình thức T/T**

Do Công ty làm ăn dựa trên sự tin tưởng với khách hàng và giá trị hợp đồng không cao => khả năng xảy ra rủi ro thấp . Vì vậy theo Công ty, nhà nhập khẩu không cần đặt cọc trước số tiền thanh toán

II. Công Ty Cổ Phần Thủ Công Mỹ Nghệ Phong Cách Việt – Viet Style

Handicrafts Corporation. (Nguồn: do chị Lê Thị Trúc Mai, nhân viên xuất khẩu của Công ty Phong Cách Việt cung cấp)

- **Địa chỉ:** 16/38 đường 304, phường 25, quận Bình Thạnh, Thành phố Hồ Chí Minh.
- **Lĩnh vực kinh doanh:** Công ty chuyên về lĩnh vực xuất khẩu các mặt hàng thủ công mỹ nghệ như: tranh sơn mài, các loại bàn ghế bằng mây, tre...
- **Thị trường xuất khẩu** chủ yếu là châu Âu.
- **Các phương thức thanh toán quốc tế mà Công ty thường sử dụng trong các hợp đồng:**
 - **Phương thức thanh toán tín dụng chứng từ.**

Đối với những trường hợp: giá trị đơn đặt hàng lớn, bảo đảm đúng thời gian cho nhà nhập khẩu ..., những khách hàng mà Công ty không tin tưởng vào khả năng thanh toán của họ (Châu Phi) => Công ty thường áp dụng phương thức thanh toán tín dụng chứng từ. Các bước thực hiện phương thức thanh toán tín dụng chứng từ của công ty và nhà nhập khẩu hoàn toàn tương tự như lý thuyết đã nêu ở mục A. Ngân hàng thông báo của Công ty là ngân hàng Vietcombank. Loại L/C mà Công ty thường áp dụng là L/C không huỷ ngang.

▪ **Phương thức thanh toán chuyển tiền bằng hình thức điện báo (T/T)**

(thường áp dụng nhiều nhất):

Đối với phương thức thanh toán bằng T/T, đa phần khách hàng của Công ty phải đặt cọc 40% số tiền thanh toán. Sau khi Công ty hoàn thành nghĩa vụ giao hàng và fax B/L cho nhà nhập khẩu thì nhà nhập khẩu sẽ chuyển 60% số tiền thanh toán còn lại cho Công ty và Công ty sẽ gửi bộ chứng từ cho người bán.

Công ty chọn giải pháp đặt cọc tiền để tránh trường hợp nhà nhập khẩu không nhận hàng hoặc nếu có thì thiệt hại sẽ được giảm bớt. Trong trường hợp đối tác là khách hàng tin cậy, làm ăn lâu năm, Công ty sẽ giảm số tiền đặt cọc xuống. Công ty thường áp dụng phương thức này đối với những hợp đồng có giá trị không cao chỉ vào khoảng 5-10 triệu USD.

Phân tích mô hình Swot về vấn đề lựa chọn phương thức thanh toán T/T:

Điểm mạnh	Điểm yếu
<p>○ Việc nhà nhập khẩu đặt cọc 40% số lượng tiền thanh toán giúp cho Công ty giảm thiểu được rủi ro trong việc thanh toán</p>	<p>○ Việc nhận hàng phụ thuộc vào ý muốn của nhà nhập khẩu. Do đó Công ty dễ gặp rủi ro nếu nhà nhập khẩu không thanh toán 60% số tiền thanh toán còn lại.</p>

<ul style="list-style-type: none"> ○ Nhận được tiền thanh toán nhanh giúp cho Công ty có thể xoay vòng vốn nhanh. ○ Thủ tục nhanh chóng, đơn giản, chi phí thấp. 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Hàng hóa bị tồn đọng do nhà nhập khẩu không nhận hàng, gây khó khăn cho Công ty
<p>Cơ hội</p>	<p>Thách thức</p>
<ul style="list-style-type: none"> ○ Nhà nhập khẩu đặt cọc trước 40% : <ul style="list-style-type: none"> • Sẽ làm gia tăng nguồn vốn sản xuất kinh doanh của Công ty, do đó tránh được tình trạng vay ngân hàng khi Công ty thiếu vốn • Tạo điều kiện cho Công ty thực hiện tốt hợp đồng nhằm tạo uy tín cho Công ty, nhờ vậy nhận được nhiều hợp đồng hơn. 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Công ty cần tạo sự tin tưởng cho bên mua vì có những trường hợp nhà xuất khẩu nhận tiền đặt cọc nhưng không chịu sản xuất.