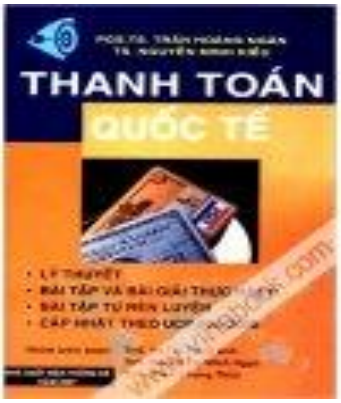
LỜI MỞ ĐẦU

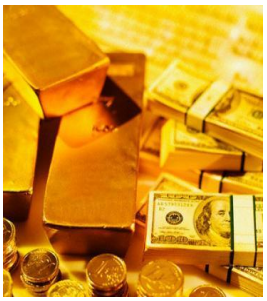
Sau hơn mười năm đổi mới nền kinh tế nước ta đang khởi sắc và thu được những thành tựu đáng kể. Từ nền kinh tế khép kín chuyển sang nền kinh tế mở với sự tham gia của nhiều thành phần kinh tế Việt Nam đã và đang hội nhập vào nền kinh tế thế giới. Với chính sách đối ngoại mềm dẻo đã thu hút được lượng vốn đầu tư lớn từ nước ngoài tận dụng thế mạnh trong nước.Thực tế đã chứng minh không một quốc gia nào phát triển trong sự tách biệt với thế giới bên ngoài. Sự giao lưu buôn bán giữa các nước là một xu hướng tất yếu quốc tế hoá nền kinh tế. Sự phát triển của thương mại quốc tế như là chất keo dính gắn kết các quốc gia lại với nhau trong sự phát triển thống nhất cuả nó. Thương mại quốc tế ngày nay đã vượt qua không gian thời gian tạo những luồng dịch chuyển hàng hoá, tiền tệ để cân bằng cung cầu.

Thanh toán quốc tế là khâu cuối cùng quan trọng nhất quyết định hiệu quả của quá trình trao đổi. Nó là mắt xích không thể thiếu trong cỗ máy thương mại quốc tế. Với nhiều hình thức thanh toán đa dạng phù hợp với từng giai đoạn phát triển và tình hình cụ thể. Ngày nay phương thức thanh toán thư tín dụng đang được sử dụng phổ biến. Trong chu trình thanh toán ấy ngân hàng thương mại đóng vai trò là trung gian thanh toán hộ. Ngân hàng thương mại là chất xúc tác giúp quá trình thanh toán diễn ra nhanh chóng, hiệu quả. Nó là chất dầu bôi trơn cỗ máy thanh toán quốc tế hoạt động nhịp nhàng và không mệt mỏi. .... Hội nhập vào nền kinh tế thế giới, các mối giao lưu thương mại ngày càng mở rộng đòi hỏi các ngân hàng thương mại Việt Nam phải phát triển các dịch vụ của mình đặc biệt là thanh toán xuất nhập khẩu. Từ thực trạng không ít rủi ro đã xảy ra gây thiệt hại cả về tài chính và uy tín của ngân hàng trong thanh toán quốc tế đặc biệt là thanh toán thư tín dụng. Vì thế nghiên cứu phòng tránh rủi ro để nâng cao hiệu quả trong thanh toán thư tín dụng đã trở thành mối quan tâm xuyên suốt quá trình hoàn thiện và phát triển của mỗi ngân hàng vì mục tiêu an toàn và lợi nhuận.



Chương I: CÁC PHƯƠNG THỨC THANH TOÁN QUỐC TẾ CHỦ YẾU

I. TRẢ TIỀN MẶT (IN CASH):



- Người mua thanh toán bằng tiền mặt cho người bán khi người bán giao hàng hoặc chấp nhận đơn đặt hàng của người mua.
- Đánh giá:
  - ❖ Ưu điểm:
    - Đơn giản.
  - ❖ Khuyết điểm:
    - Rủi ro cao và hiệu quả thấp. VD: phải tốn phí vận chuyển nếu như tiền ở số lượng lớn, nguy cơ bị cướp v.v..
- Phòng ngừa:
  - Hạn chế thanh toán bằng tiền mặt.
  - Nếu có thanh toán bằng tiền mặt nên chọn những địa điểm an toàn, có bảo vệ.

II. PHƯƠNG THỨC GHI SỔ (OPEN ACCOUNT):

- Là phương thức thanh toán, trong đó người bán mở một tài khoản (hoặc một quyển sổ) để ghi nợ người mua, sau khi người bán đã hoàn thành việc giao hàng hay cung cấp dịch vụ, theo đó đến hạn quy định người mua sẽ trả tiền cho người bán.
- Đánh giá:
  - Phương thức thanh toán đơn giản chỉ có hai bên: người bán và người mua tham gia thanh toán.
  - Ngân hàng không tham gia với chức năng mở tài khoản để thực thi thanh toán, chỉ mở tài khoản đơn biên, không mở tài khoản song biên.
  - Phương thức này chỉ có lợi cho người mua.
- Điều kiện áp dụng:
  - Thanh toán trong mua bán nội địa.
  - Thanh toán tiền gửi bán hàng ở nước ngoài.

- Thanh toán khi đôi bên mua bán rất tin cậy nhau.
- Thanh toán tiền phí dịch vụ.

III. THANH TOÁN TRONG BUÔN BÁN ĐỐI LƯU:

3.1 Khái niệm buôn bán đối lưu:

Là hoạt động trao đổi hàng hóa trong thương mại quốc tế, trong đó hai (nhiều) bên tiến hành trao đổi hàng hóa nọ lấy hàng hóa kia.

3.2 Các hình thức buôn bán đối lưu:

- Nghiệp vụ Barter (nghiệp vụ đổi hàng thuần túy): là nghiệp vụ hàng đổi hàng.
- Nghiệp vụ song phương xuất nhập: đây cũng là hoạt động mua bán đối lưu, nhưng có thể sử dụng tiền (hoặc một phần tiền) để thanh toán.
- Nghiệp vụ Buy – Back: là nghiệp vụ mua bán đối lưu trong lĩnh vực đầu tư trung và dài hạn.

IV. PHƯƠNG THỨC NHỜ THU (COLLECTION):

Bill of Exchange

London, 31 January 2000 — Amount US$ 250,000

At 60 days after sight — pay against this Sole Bill of Exchange

to the order of Ourselves

the sum of US Dollars Two hundred and fifty thousand

for value Received

To:

Singapore Import Banking Company
Bank Street
Singapore

Drawn under UK Export Banking Company Ltd, Documentary Credit Nº 12345, Dated 29 September 1999

For and on behalf of:

UK Export Company Ltd

Jas. Smith

James Smith, Director

4.1 Khái niệm:

Là phương thức thanh toán mà người bán sau khi hoàn thành nghĩa vụ giao hàng sẽ ký phát hối phiếu đòi tiền người mua, nhờ ngân hàng thu hộ số tiền thu ghi trên tờ hối phiếu đó.

Tìm hiểu về hối phiếu:

Hối phiếu thương mại (B/E – Bill of Exchange).

❶ Định nghĩa:

Hối phiếu thương mại là một tờ mệnh lệnh đòi tiền vô điều kiện do người xuất khẩu (người bán, người cung ứng dịch vụ) ký phát đòi tiền người nhập khẩu (người mua, người nhận cung ứng) yêu cầu người này phải trả một số tiền nhất định cho người được hưởng lợi quy định trên hối phiếu, tại một địa điểm nhất định và trong một thời gian nhất định (có thể trả ngay hoặc trả về sau).

❷ Đặc điểm:

- ✓ Tính trừu tượng.
- ✓ Tính bắt buộc trả tiền.
- ✓ Tính lưu thông.

❸ Hình thức (Theo ULB 1930 – Uniform Law for Bills of Exchange):

- ✓ Phải lập thành văn bản. Có thể viết tay, đánh máy hoặc in sẵn…
- ✓ Ngôn ngữ hối phiếu: một thứ tiếng.
- ✓ Không được viết trên hối phiếu bằng bút chì, mực đỏ, mực dễ phai.
- ✓ Hối phiếu có thể lập thành hai hay nhiều bản (thường là hai bản) có giá trị ngang nhau.

❹ Nội dung (Theo ULB 1930):

- ✓ Phải ghi rõ tiêu đề (Bills of Exchange/Exchange of Draft).
- ✓ Ghi rõ địa điểm, thời gian lập hối phiếu.
- ✓ Mệnh lệnh trả tiền vô điều kiện.
- ✓ Một số tiền nhất định (ghi rõ ràng bằng số và bằng chữ).
- ✓ Thời hạn trả tiền: trả ngay, trả sau.
- ✓ Địa điểm trả tiền.
- ✓ Người hưởng lợi.
- ✓ Người trả tiền hối phiếu.
- ✓ Người ký phát hối phiếu và ký tên.
- ✓ Ngoài ra còn những nội dung mang tính tùy nghi.

Mẫu hối phiếu trong phương thức nhờ thu:

BILLS OF EXCHANGE

No .....
For .....

At ..... ***Sight of This FIRST Bills Of Exchange (Second of the same tenor and date being unpaid) pay to the order of*** .... ***The sum of*** ....

To .....

❺ Phân loại:

✓ Căn cứ vào thời hạn trả tiền:

- Hối phiếu trả tiền ngay (Sight Bill).
- Hối phiếu có kỳ hạn (Usance Bill).

✓ Căn cứ vào chứng từ kèm theo:

- Hối phiếu trơn (Clean Bill): là loại hối phiếu mà việc thanh toán nó không kèm theo điều kiện.
- Hối phiếu kèm chứng từ (Documentary Bill): là loại hối phiếu khi gửi đến người trả tiền có kèm theo các chứng từ hàng hóa .

✓Căn cứ vào tính chất chuyển nhượng của hối phiếu:

- Hối phiếu đích danh (Nominal Bill).
- Hối phiếu trả cho người cầm phiếu (Bearer Bill).
- Hối phiếu theo lệnh (Order Bill).

✓ Căn cứ vào người ký phát hối phiếu:

- Hối phiếu thương mại: do người xuất khẩu ký phát.
- Hối phiếu Ngân hàng: do Ngân hàng phát hành dùng để chuyển tiền giữa các Ngân hàng.

4.2 PHƯƠNG THỨC NHỜ THU:

Có hai loại nhờ thu:

4.2.1) Nhờ thu phiếu trơn (Clean Collection):là phương thức mà người bán nhờ ngân hàng thu hộ tiền hối phiếu ở người mua, nhưng không kèm theo điều kiện gì cả.

4.2.2) Nhờ thu kèm theo chứng từ(Documentary Collection):

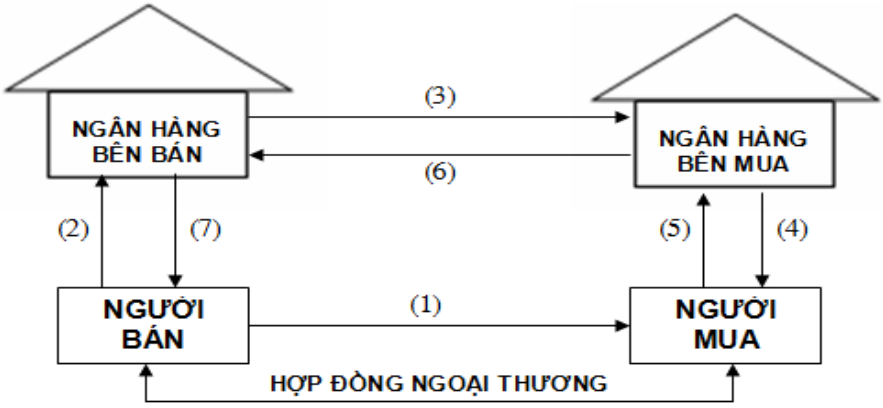
Là phương thức mà người bán sau khi hoàn thành nhĩa vụ giao hàng, lập bộ chứng từ thanh toán nhờ thu (chứng từ gửi hàng và

hối phiếu) và nhờ ngân hàng thu hộ tiền tờ hối phiếu có điều kiện kèm theo.

- Tùy theo điều kiện trả tiền, người ta chia phương thức này thành ba loại:
  - D/P at sight – Nhờ thu theo hình thức thanh toán ngay giao chứng từ. An toàn cho cả người mau với người bán.
  - D/A – Nhờ thu theo hình thức chấp nhận thanh toán giao chứng từ (Nhờ thu trả chậm).
  - D/OT – (Delivery of documents on orther terms and conditions) – Giao chứng từ kèm theo các điều kiện khác.

4.3 QUY TRÌNH NGHIỆP VỤ:

Sơ đồ nghiệp vụ:



4.3.1) Nhờ thu phiếu

1/ Người bán giao hàng lập bộ chứng từ giao thăng 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, có thể chia làm 3 trường hợp:

- Người mua chiếm dụng hàng của người bán và không trả tiền.
- Người mua từ chối thanh toán và không nhận hàng, người bán phải xử lý:
  - Thương lượng để bán giảm giá cho người mua.
  - Bán cho người khác.
  - Vận chuyển về hoặc bỏ đi.
- Người mua đồng ý trả tiền, thông thường sau khi nhận hàng thì 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 toàn bộ hối phiếu bị từ chối trả tiền cho người bán.

Kết luận:

➔ Phương thức này có nhược điểm là không đảm bảo quyền lợi cho người bán.

➔ Trường hợp áp dụng phương thức này:

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…

4.3.2) Nhờ thu kèm chứng từ (Documentary collection):

1/ Người bán giao hàng, lập bộ chứng từ thanh toán trong đó bao gồm bộ chứng từ gửi hàng và hối phiếu chuyển cho ngân hàng và nhờ ngân hàng thu hộ tiền ghi trên tờ hối phiếu đó ở người mua.

2/ Ngân hàng bên bán chuyển bộ chứng từ thanh toán cho ngân hàng bên mua và nhờ ngân hàng này thu hộ tiền ở người mua.

3/ Ngân hàng bên mua yêu cầu người mua trả tiền hối phiếu để nhận chứng từ, nếu người mua trả tiền mới trao chứng từ gửi hàng cho họ để nhận hàng, nếu không thì cầm giữ chứng từ lại và báo cho ngân hàng bên bán biết.

4/ Người mua trả tiền hoặc từ chối rả tiền, có thể chia thành 2 trường hợp:

✎ Người mua từ chối thanh toán và không nhận hàng, người bán phải xử lý tương tự như trên (Clean Collection).

✎ Người mua đồng ý trả tiền:

+ Nếu là D/P thì người mua phải trả tiền để được nhận chứng từ đi lấy hàng.

+ Nếu là D/A thì người mua phải chấp nhận hối phiếu, đến thời hạn quy định sẽ trả tiền, để được nhận chứng từ đi lấy hàng.

+ D/OT thì người mua xuất trình các giấy hứa trả tiền, thư cam kết trả tiền, biên lai tín thác do chính người mua lập, để được nhận chứng từ đi lấy hàng.

5/ Ngân hàng bên mua chuyển tiền hoặc hoàn lại hối phiếu bị từ chối trả tiền cho ngân hàng bên bán.

6/ Ngân hàng bên bán chuyển tiền hoặc hoàn lại toàn bộ hối phiếu bị từ chối trả tiền cho người bán.

Kết luận:

➔ Ưu điểm: So với phương thức nhờ thu phiếu trơn, phương thức nhờ thu kèm theo chứng từ đảm bảo hơn, vì ngân hàng đã thay mặt người bán khống chế chứng từ.

➔ Tuy vậy phương thức này vẫn còn những bất lợi cho người bán như:

- ✓ Người mua có thể từ chối không nhận chứng từ vì lý do nào đó như giá hàng hóa đã hạ xuống chẳng hạn. Tuy quyền sở hữu vẫn thuộc về người bán, song hàng đã gửi đi rồi, giải quyết tiêu thụ ra sao?...
- ✓ Thời gian thu tiền về còn quá chậm, nên vốn của người bán vẫn còn bị ứ đọng.

V. PHƯƠNG THỨC CHUYỂN TIỀN (REMITTANCE):

5.1 Khái niệm:

Phương thức chuyển tiền là 1 phương thức thanh toán trong đó một khách hàng (người trả tiền, người mua, người nhập khẩu…) yêu cầu Ngân hàng phục vụ mình chuyển một số tiền nhất định cho người hưởng lợi (người bán, người xuất khẩu, người cung cấp dịch vụ…) ở một địa điểm nhất định.

Các bên liên quan:

Người trả tiền hoặc người chuyển tiền là người ủy nhiệm cho ngân hàng đại diện mình chuyển tiền.

Ngân hàng nhận ủy nhiệm chuyển tiền là ngân hàng ở nước người trả tiền hoặc người chuyển tiền.

- ❖ Ngân hàng đại lý của ngân hàng chuyển tiền thường là ngân hàng ở nước người hưởng lợi.
- ❖ Người hưởng lợi là người chủ nợ hoặc người bán, hoặc là người nào đó mà người chuyển tiền chỉ định.

5.2. Hình thức chuyển tiền:

Thực hiện bằng các cách sau:

- ❖ Hình thức điện báo (gọi là điện hối – Telegraphic Transfers - T/T): Ngân hàng thực hiện việc chuyển tiền điện ra lệnh cho ngân hàng đại lý ở nước ngoài trả tiền cho người nhận.

Phương thức thanh toán này có lợi cho người mua (người nhập khẩu). Rủi ro thuộc về người bán (người xuất khẩu).

Giao dịch đơn giản, ít khâu, ít chứng từ:

- Khách hàng có thể mở tài khoản một nơi nhưng có thể giao dịch chuyển tiền tại bất kỳ chi nhánh nào của ngân hàng.
- Khách hàng luôn được cung cấp đầy đủ ngoại tệ để thanh toán, nếu có nhu cầu.

- Thời gian phát hành và xử lý chứng từ thanh toán quốc tế tối đa 01 ngày. Phát hành trực tiếp đến các ngân hàng tại 88 quốc gia trên thế giới.

❖ Hình thức bằng thư (gọi là thư hối – Mail Transfers – M/T): Ngân hàng thực hiện việc chuyển tiền viết thư (có thể là lệnh trả tiền – Payment Order, hoặc là giấy báo ghi có Avis credit) lệnh cho Ngân hàng đại lý ở nước ngoài trả tiền cho người nhận.

Đối với thanh toán bằng TT, thì lợi ích của nhà XK sẽ là rủi ro của nhà nhập khẩu. Tuỳ thuộc vào điều kiện thanh toán của từng hợp đồng.

VD: Thanh toán bằng TT ……% tổng giá trị hợp đồng sau khi hợp đồng có hiệu lực, hoặc ….% tổng giá trị hợp đồng sau khi giao hàng.

Như thế rủi ro đối với người NK là % ứng trước cho người XK, người XK có thể ko giao được hàng, và ngược lại người NK không có đủ năng lực tài chính để thanh toán khi hàng đã chuẩn bị hoặc đã được giao.

Cách thức hạn chế là đối với phần ứng trước nên yêu cầu nhà XK xuất trình Letter of guarantee của Ngân hàng tương ứng với giá trị thanh toán trước. Còn đối với nhà XK thì ràng buộc bằng cách yêu cầu nhà NK cam kết thực hiện nghĩa vụ thanh toán của mình thông qua bảo lãnh thanh toán hợp đồng tương ứng với giá trị hợp đồng được phát hành bởi NH của người NK.

T/T nhanh hơm M/T nhưng chi phí chuyển tiền cao hơn rất nhiều, nên khi vận dụng các nhà xuất nhập khẩu cần cân nhắc kỹ.

- **Hai cách chuyển tiền trên chỉ khác nhau ở chỗ là:** (1) chuyển tiền bằng điện nhanh hơn chuyển tiền bằng thư, nhưng chi phí chuyển tiền bằng điện cao hơn.

Tiền chuyển đi có thể là tiền của nước người thụ hưởng hoặc là tiền của nước người trả hoặc là tiền của nước thứ ba. Nếu là tiền của nước người thụ hưởng và tiền của nước thứ ba thì gọi là thanh toán bằng ngoại tệ. Trong trường hợp thanh toán bằng ngoại tệ thì người chuyển tiền phải mua ngoại tệ theo tỷ giá hối đoái của nước đó.

Phương thức chuyển tiền ít được sử dụng trong thanh toán thương mại quốc tế. Nó 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…

5.3. Qui trình nghiệp vụ:

Xét về thời hạn chuyển tiền, có:

❖ Chuyển tiền trả sau.

❖ Chuyển tiền trả ngay.

❖ Chuyển tiền trả trước.

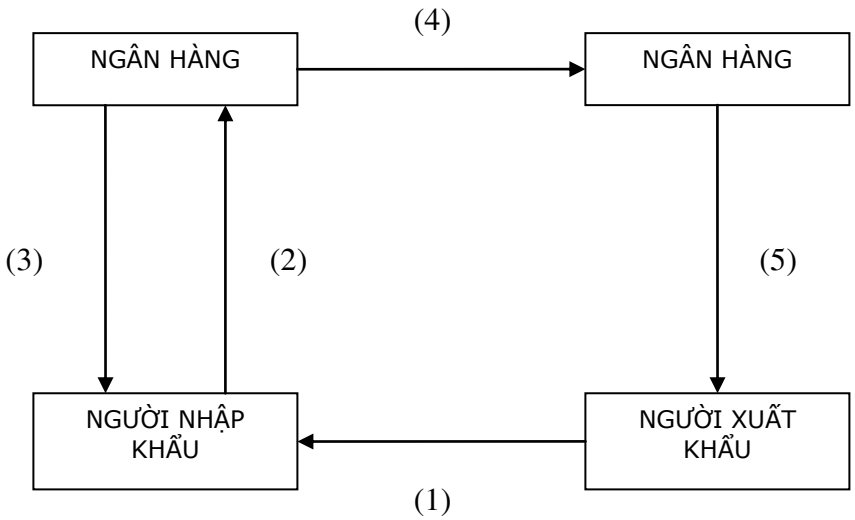
Chuyển tiền trả trước thường được sử dụng trong các trường hợp:

- Người Nhập khẩu ứng tiền trước cho người Xuất khẩu.
- Người Nhập khẩu trả tiền trước cho người Xuất khẩu x ngày trước khi giao hàng với mục đích đặt cọc (Performance Bond) thực hiện hợp đồng Nhập khẩu.

Chuyển tiền trả ngay được thực hiện dưới các hình thức sau:

- Người Nhập khẩu trả tiền cho người Xuất khẩu ngay sau khi người Xuất khẩu hoàn thành nghĩa vụ giao hàng không trên phương tiện tại địa điểm giao hàng quy định.
- Người Nhập khẩu trả tiền cho người Xuất khẩu ngay khi người Xuất khẩu hoàn thành nghĩa vụ giao hàng trên phương tiện vận tải tại địa điểm giao hàng qui định.
- Người Nhập khẩu trả tiền ngay sau khi chứng từ gửi hàng của người Xuất khẩu xuất trình tại địa điểm xuất trình qui định.
- Người Nhập khẩu trả tiền ngay khi chứng từ gửi hàng được xuất trình 5-7 ngày.
- Người Nhập khẩu trả tiền ngay sau khi nhận hàng hoá tại nơi đến qui định hoặc tại cảng đến.
- Trong các hình thức trả trước, trả ngay, trả sau, thì chuyển tiền trả sau được áp dụng nhiều nhất.

Sơ đồ 3



1. Sau khi hợp đồng ngoại thương được ký kết, người xuất khẩu cung cấp hàng hóa, dịch vụ cho người nhập khẩu, chuyển giao chứng từ cho người nhập khẩu.
2. Đến thời hạn quy định, người nhập khẩu viết lệnh chuyển tiền gửi đến ngân hàng phục vụ mình. Trong đó phải ghi rõ ràng, đầy đủ nội dung như sau:
   - Tên và địa chỉ người xin chuyển tiền.
   - Số tài khoản, ngân hàng mở tài khoản.
   - Số tiền xin chuyển.
   - Tên và địa chỉ người hưởng lợi. Số tài khoản. Ngân hàng phục vụ.

- Lý do chuyển tiền.
- Kèm theo các chứng từ có liên quan như: giấy phép nhập khẩu, hợp đồng mua bán ngoại thương, tờ khai hải quan…

3. Sau khi kiểm tra, nếu hợp lệ và nhà nhập khẩu có đủ khả năng thanh toán, ngân hàng sẽ trích tài khoản của người nhập khẩu đẻ chuyển tiền, gửi giấy báo nợ và giấy báo đã thanh toán cho người nhập khẩu.
4. Ngân hàng chuyển tiền ra lệnh cho ngân hàng đại lý cho mình ở nước ngoài để chuyển tiền trả cho người xuất khẩu.
5. Ngân hàng đại lý chuyển tiền cho người xuất khẩu và gửi giấy báo cho đơn vị đó.

5.4. Vận dụng:

a. Đối với nhà xuất khẩu:

Phòng mã của Ngân hàng nhận điện chuyển tiền từ Ngân hàng nước ngoài, sau khi kiểm tra mã nếu thấy đúng thì chuyển điện cho phòng nghiệp vụ tiến hành ghi bút toán:

Nợ _ Ngân hàng nước ngoài.

Có _ Cho công ty xuất khẩu.

Bút toán được lập 4 liên, 01 liên giao cho nhà xuất khẩu.

b. Đối với nhà nhập khẩu:

Phương thức chuyển tiền thường dùng để:

- ❖ Thanh toán tiền dịch vụ.
- ❖ Thanh toán tiền hàng nhập khẩu có:

Thanh toán ứng trước (hình thức đặt cọc hoặc cung cấp tín dụng cho nhà xuất khẩu).

Chuyển tiền trả người xuất khẩu sau khi đã nhận được hàng.

Nếu thấy hồ sơ hợp lệ, thanh toán viên sẽ kiểm tra số dư trong tài khoản tiền gửi của doanh nghiệp nhập khẩu và chuyển tiền.

- Nếu số dư lớn hơn giá trị chuyển tiền: thanh toán viên đánh điện chuyển tiền.
- Nếu số dư nhỏ hơn giá trị chuyển tiền: doanh nghiệp nhập khẩu có thể xin mua hoặc vay ngoại tệ để thanh toán.

Tóm lại: Để phòng ngừa rủi ro các bên nên:

- Xây dựng rõ lộ trình chuyển tiền. Ví dụ: chuyển trước bao nhiêu % tại thời điểm nào?; Thanh toán nốt phần còn lại tại thời điểm nào?…
- Thỏa thuận thời điểm chuyển tiền trùng với thời điểm giao hàng.
- Quy định rõ về phương tiện chuyển tiền, chi phí chuyển tiền ai chịu?

Chuyển tiền là phương thức thanh toán, quyền lợi của người bán không được đảm bảo chắc chắn vì việc chuyển tiền hoàn toàn phụ thuộc vào ý chí và năng lực của người mua.

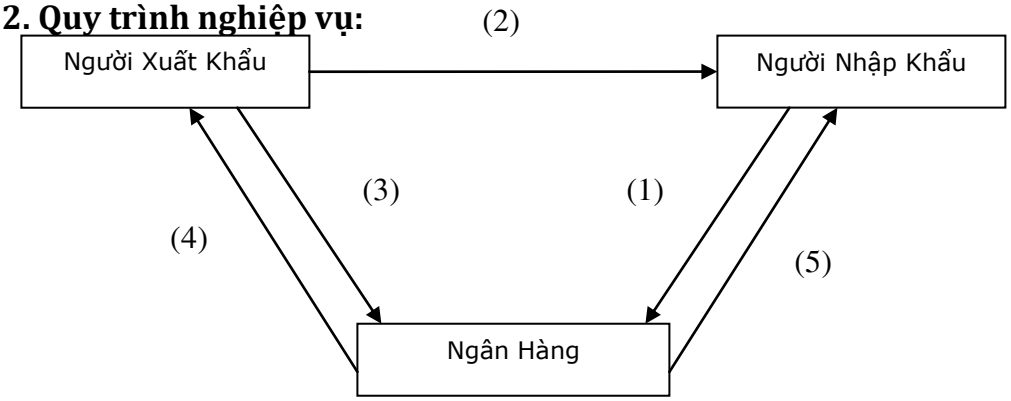
VI. PHƯƠNG THỨC GIAO CHỨNG TỪ TRẢ TIỀN (CASH AGAINST DOCUMENTS – CAD):

Trong hoạt động xuất nhập khẩu của Việt Nam, trước kia chỉ chủ yếu sử dụng 3 phương thức: documentary credits, collection và Remittance, từ những năm 1990 trở lại đây ở 1 số ngân hàng tại nước ta bắt đầu áp dụng phương thức CAD. Nó có lợi cho nhà xuất khẩu, đảm bảo cho họ có thể thanh toán được nhanh và chắc chắn.

6.1. Khái niệm:

CAD (cash against documents): nhà nhập khẩu yêu cầu ngân hàng mở tài khoản tín thác (Trust Account) để thanh toán tiền cho nhà xuất khẩu, khi nhà xuất khẩu trình đầy đủ những chứng từ theo yêu cầu. Nhà xuất khẩu sau khi hoàn thành nghĩa vụ giao hàng sẽ xuất trình bộ chứng từ cho ngân hàng để nhận tiền thanh toán.

6.2. Quy trình nghiệp vụ:



1. Sau khi ký hợp đồng mua bán ngoại thương với nhà xuất khẩu , người nhập khẩu cần đến ngân hàng phục vụ mình yêu cầu thực hiện nghiệp vụ CAD. Để làm được điều đó, người nhập khẩu và ngân hàng sẽ thoả thuận và ký một bản ghi nhớ (Memorandum), gồm những nội dung sau:
    - Phương thức thanh toán (Means of payment): CAD.
    - Số tiền ký quỹ (Pledged Amount) trị giá 100% thương vụ.
    - Những chứng từ yêu cầu (Required documents)
    - Phí dịch vụ (Commission).

Sau khi nhà nhập khẩu chuyển đầy đủ số tiền ký quỹ, một tài khoản tín thác (Trust Account) sẽ được mở đề ghi số tiền ký quỹ, đồng thời ngân hàng cũng thông báo cho người Xuất khẩu về việc tài khoản tín thác đã hoạt động.

2. Sau khi kiểm tra các điều kiện của tài khoản tín thác, nếu chấp nhận nhà xuất khẩu giao hàng cho người vận tải để chuyển đến nơi nhà NK yêu cầu.
3. Nhà XK sau khi tiến hành giao hàng thì xuất trình những chứng từ mà Memorandum yêu cầu tại ngân hàng.
4. Ngân hàng tiến hành kiểm tra chứng từ theo yêu cầu Memorandum, nếu thấy phù hợp thì tiến hành ghi Có cho người XK và ghi Nợ tải khoản ký quĩ của người NK, sau khi đã thu phí dịch vụ ngân hàng theo chỉ thị trong Memorandum.
5. Ngân hàng giao chứng từ lại cho nhà NK.

6.3. Trường hợp áp dụng:

Quan hệ bạn hàng tốt và thân tín giữa 2 bên xuất và nhập khẩu. Đặc biệt người NK phải rất tin tưởng ở người XK.

Khi bán mặt hàng khan hiếm và người XK muốn có đảm bảo chắc chắn trong thanh toán.

Trong các phương thức thanh toán quốc tế thì tín dụng chứng từ được người ta sử dụng nhiều hơn cả.

VII. PHƯƠNG THỨC TÍN DỤNG CHỨNG TỪ (DOCUMENTARY CREDITS):

7.1. Khái niệm: là sự thoả thuận mà trong đó một ngân hàng theo yêu cầu của khách hàng cam kết sẽ trả một số tiền nhất định cho một người thứ ba (người hưởng lợi số tiền của thư tín dụng) hoặc chấp nhận hối phiếu do người thứ ba ký phát trong phạm vi số tiền đó, khi người thứ ba xuất trình cho ngân hàng một bộ chứng từ thanh toán phù hợp với những qui định đề ra trong thư tín dụng.

☞ **Các bên tham gia thanh toán trong phương thức tín dụng chứng từ gồm có:**

- Người xin mở thư tín dụng (The applicant for the credit).
- Ngân hàng mở thư tín dụng (The issuing bank or openinh bank).
- Người hưởng lợi (The beneficiary).
- Ngân hàng thông báo thư tín dụng (The advising bank).

☞ **Quyền và nghĩa vụ của ngân hàng mở thư tín dụng**:

- Thông báo nội dung thư tín dụng và gửi bản gốc thư tín dụng cho người xuất khẩu.
- Sửa đổi, bổ sung những yêu cầu của người xin mở thư tín dụng.
- Kiểm tra chứng từ thanh toán của người xuất khẩu gửi đến.
- Ngân hàng được miễn trách nhiệm khi ngân hàng rơi vào trường hợp bất khả kháng.
- Mọi hậu quả sinh ra do lỗi của mình, ngân hàng chịu trách nhiệm.

☞ **Quyền và nghĩa vụ của ngân hàng thông báo thư tín dụng.**

- Chuyển toàn bộ nội dung thư tín dụng nhận được cho người xuất khẩu dưới hình thức văn bản.
- Ngân hàng không chịu trách nhiệm dịch, diễn giải các từ chuyên môn ra tiếng địa phương.
- Ngân hàng phải chuyển ngay và nguyên vẹn bộ chứng từ thanh toán đến ngân hàng mở thư tín dụng khi nhận được bộ chứng từ thanh toán của người xuất khẩu.

☞ **Ngoài ra còn có các ngân hàng khác tham gia trong phương thức thanh toán này như:**

- Ngân hàng xác nhận (The confirminh bank): bảo đảm việc trả tiền cho người xuất khẩu trong trường hợp ngân hàng mở thư tín dụng không đủ khả năng thanh toán.
- Ngân hàng thanh toán (The paying bank): là ngân hàng mở thư tín dụng hoặc ngân hàng khác được ngân hàng mở thư tín dụng chỉ định thay mình trả tiền cho người xuất khẩu hay chiết khấu hối phiếu.

7.2. Quy trình nghiệp vụ:

Người mua làm đơn xin mở L/C yêu cầu ngân hàng mở L/C cho người bán hưởng.

1) Ngân hàng mở L/C tiến hành mở L/C thông báo nội dung cho người bán biết và gửi bản chính L/C cho người bán thông qua ngân hảng thông báo.
2) Ngân hàng thông báo thông báo nội dung L/C cho người bán và chuyển bản chính L/C cho người bán.
3) Người bán giao hàng cho người mua, nếu chấp nhận L/C.
4) Người bán lập bộ chứng từ thanh toán và xuất trình cho ngân hàng mở L/C thông qua ngân hàng thông báo để đòi tiền.
5) ngân hàng mở L/C kiểm tra bộ chứng từ thanh toán nếu thấy phù hợp thì trả tiền cho người bán.
6) Ngân hàng mở L/C đòi tiền người mua.

Người mua kiểm tra chứng từ, nếu thấy phù hợp với L/C thì hoàn trả tiền cho ngân hàng mở L/C và nhận bộ chứng từ.

☞ **Lưu ý**: trong thực tế trình tự các công việc trong từng trường hợp cụ thể có sự khác nhau, có thể tóm lại trong 4 loại:

a) Ngân hàng mở L/C kiểm tra chứng từ nếu thấy phù hợp mới thanh toán cho nhà xuất khẩu. Loại này không được đòi tiền thẳng mà gửi chứng từ cho ngân hàng mở L/C. Bất lợi cho người xuất khẩu vì gửi chứng từ cho ngân hàng mở L/C đòi hỏi thời gian dài.

b) Khi ngân hàng bên xuất khẩu nhân được chứng từ của nhà xuất khẩu xuất trình, thấy phù hợp thì phát lệnh đòi tiền một ngân hàng thứ 3.

c) Ngân hàng bên xuất khẩu nhân được chứng từ của người xuất khẩu xuất trình thấy phù hợp với L/C thì đòi tiền thẳng ngân hàng mở L/C. loại này tiện lợi, bảo đảm thanh toán được nhanh. Tuy nhiên, cần xem xét ngân hàng mở L/C có quan hệ như thế nào đối với ngân hàng bên xuất khẩu.

d) Khi ngân hàng bên xuất khẩu nhận được chứng từ của người xuất khẩu nếu thấy phù hợp với L/C thì trực tiếp ghi nợ tài khoản của ngân hàng mở L/C tại ngân hàng bên xuất khẩu và trả tiền cho người xuất khẩu.

7.3. Thư tín dụng(letter of credit):

A. Khái niệm:

Thư tín dụng là một văn bản do một ngân hàng phát hành theo yêu cầu của người nhập khẩu, cam kết trả tiền cho người xuất khẩu trong một thời gian nhất định với điều kiện người này thực hiện đúng, đầy đủ những điều khoản qui định trong thư.

Tín dụng thư hoạt động theo 2 nguyên tắt:

- ✦ Độc lập: căn cứ vào nội dung và yêu cầu của hợp đồng để người nhập khẩu làm đơn yêu cầu mở L/C. Nhưng khi đã mở rồi L/C lại hoàn toàn độc lập với hợp đồng mua bán.
- ✦ Tuân thủ nghiêm ngặt: ngân hàng chỉ thanh toán nếu các chứng từ giao hàng hoàn toàn phù hợp với L/C, đúng với chỉ dẫn của người mua.

B. Nội dung của L/C:

Trong thư tín dụng có những nội dung sau:

- ✓ Số hiệu, địa chỉ, ngày mở L/C.
- ✓ Loại L/C.
- ✓ Số tiền của L/C.
- ✓ Thời hạn hiệu lực, thời hạn trả tiền, thời hạn giao hàng.

- ✓ Những qui định về hàng hoá.
- ✓ Những qui định về vận tải, giao nhận hàng.
- ✓ Những chứng từ mà người xuất khẩu phải xuất trình.
- ✓ Sự cam kết trả tiền của ngân hàng mở L/C.
- ✓ Những điều kiện đặc biệt khác.
- ✓ Chữ kí của ngân hàng phát hành L/C nếu mở L/C bằng thư.

C. Các loại L/C:

Phân loại theo loại hình:

- ➢ Thư tín dụng có thể huỷ ngang.
- ➢ Thư tín dụng không thể huỷ ngang.

Phân loại theo phương thức sử dụng:

- ➢ Thư tín dụng không huỷ ngang có giá trị trực tiếp.
- ➢ Thư tín dụng không huỷ ngang có giá trị chiết khấu.
- ➢ Thư tín dụng không huỷ ngang và không xác nhận.
- ➢ Thư tín dụng không huỷ ngang có xác nhận.
- ➢ Thư tín dụng tuần hoàn.
- ➢ Thư tín dụng có điều khoản đỏ.
- ➢ Thư tín dụng dự phòng.
- ➢ Thư tín dụng chuyển nhượng.
- ➢ Thư tín dụng giáp lưng.

Phân loại theo thời hạn thanh toán:

- ➢ Thư tín dụng trả ngay.
- ➢ Thư tín dụng trả chậm.

Một số loại thư tín dụng thường được sử dụng trong thực tế:

- ➢ Thư tín dụng có thể huỷ bỏ: là loại L/C mà ngân hàng mở L/C và người nhập khẩu có thể sửa đổi, bổ sung hoặc có thể huỷ bỏ L/C bất co lúc nào mà không cần báo trước cho người hưởng lợi L/C (ít được sử dụng).
- ➢ Thư tín dụng không thể huỷ bỏ: là loại L/C sau khi được mở thì ngân hàng và người nhập khẩu không được sửa đổi, bổ sung hoặc huỷ bỏ trong thời gian hiệu lực của nó trừ khi có sự thoả thuận khác của nhà xuất khẩu và các bên tham gia L/C (được sử dụng rộng rãi trong thanh toán quốc tế vì nó đảm bảo quyền lợi cho người xuất khẩu).
- ➢ Thư tín dụng không thể huỷ bỏ có xác nhận:là loại L/C có bảo đảm cho việc thanh toán từ một ngân hàng có uy tín nào đó trong trường hợp việc thanh toán có vấn đề từ phía người mua hoặc ngân hàng mở L/C. Thư tín dụng có xác nhận được phát hành

trong trường hợp người bán hoặc ngân hàng của người bán nghi ngờ vào khả năng thanh toán của ngân hàng phục vụ người mua do nhiều nguyên nhân. Trách nhiệm của ngân hàng xác nhận nặng hơn ngân hàng mở L/C. Loại L/C này đảm bảo nhất cho quyền lợi người xuất khẩu.

- Thư tín dụng không thể huỷ bỏ, miễn truy đòi: là loại L/C mà sau khi người xuất khẩu đã được trả tiền thì ngân hàng mở L/C không có quyền đòi lại tiền.
- Thư tín dụng tuần hoàn: là loại L/C mà người hưởng lợi sau khi sử dung xong hoặc đã hết thời han hiệu lực thì nó tự động có giá trị như cũ có giá trị như cũ và cứ như vậy nó tuần hoàn cho đến khi nào tổng giá tri hợp đồng được thực hiện hoàn tất.

Loại L/C tuần hoàn không tích lũy (Nocummulative revolving L/C):là loại L/C không cho phép chuyển trị giá L/C trước vào trị giá L/C sau.

Còn nếu xét theo cách tuần hoàn,thì L/C tuần hoàn chia làm 3 cách tuần hoàn:

- **L/C tuần hoàn tự động:**có nghĩa là nếu L/C trước hết thời hạn thì L/C 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**:có nghĩa là nếu L/C sau muốn có giá trị thì phải có sự thông báo của ngân hàng mở L/C cho người xuất khẩu.
- **L/C tuần hoàn bán tự động:**có nghĩa là nếu sau ngày kể từ ngày L/C trước hết 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 tự động có hiệu lực.

Loại L/C tuần hoàn thường ít được sử dụng trong ngoại thương vì không có sự đảm bảo chắc chắn về thanh toán.Tuy nhiên loại L/C này được áp dụng với hai bên xuất khẩu và nhập khẩu có quan hệ thường xuyên và đối tượng thanh toán không thay đổi.

- **Thư tín dụng dự phòng (standby Letter of Credit)**

Standby L/C là một loại văn bản do ngân hàng phát hành theo chỉ thị của người yêu cầu mở tín dụng cam kết thanh toán cho người thụ hưởng,trong thời hạn hiệu lực của tín dụng,khi người thụ hưởng xuất trình các loại chứng từ sau:

- Chứng từ yêu cầu thanh toán.
- Chứng từ chứng minh việc không thực hiện hợp đồng của người yêu cầu mở tín dụng.

Phân loại L/C standby:

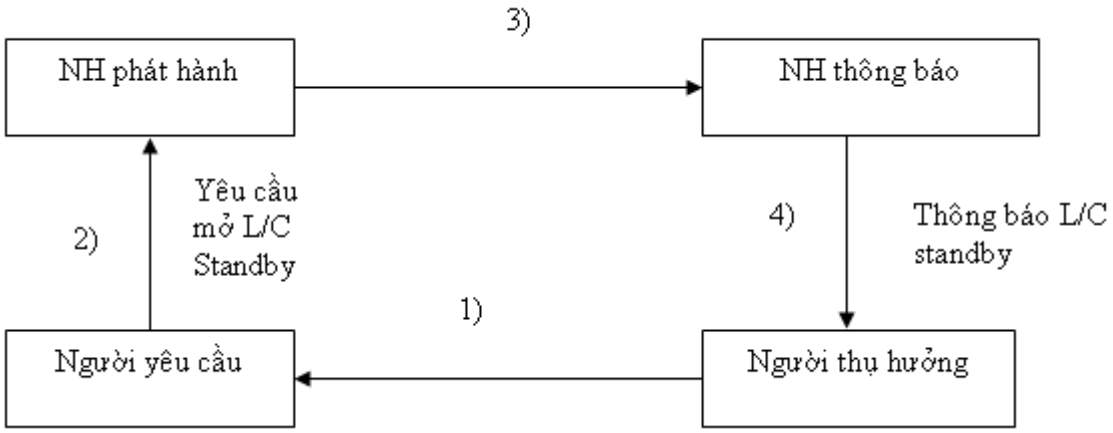
L/C standby dạng bảo lãnh tài chính:ngân hàng cam kết sẽ hoàn trả cho người thụ hưởng những khoản tiền ứng trước,những khoản tiền đã cho vay..khi người yêu cầu mở L/C không hoàn thành nghĩa vụ với người thụ hưởng.

L/C standby bảo lãnh việc thực hiện nghĩa vụ:trong đó ngân hàng sẽ cam kết trả tiền cho người thụ hưởng những khoản tiền đã cam kết,khi người yêu cầu mở L/C standby không hoàn thành nghĩa vụ cho họ.

Phạm vi ứng dụng của L/C standby:

L/C standby được sử dụng như một bảo lãnh ngân hàng để đảm bảo cho những khoản tiền vay trong xây dựng,đảm bảo khoản tiền ứng trước,đảm bảo việc thực hiện hợp đồng thương mại, hợp đồng gia công, hợp đồng đầu tư liên doanh,tham gia dự thầu...

Sơ đồ phát hành L/C Standby:



- **Thư tín dụng thanh toán dần dần:**

Là loại L/C không thể hủy ngang,trong đó ngân hàng mở L/C hay ngân hàng xác nhận L/C cam kết với người thụ hưởng sẽ thanh toán làm nhiều lần toàn bộ số tiền của L/C trong những thời hạn hiệu lực được quy định rõ.

- **Thư tín dụng ứng trước:**

Là loại L/C mà trong đó quy định một khoản tiền được ứng trước cho người xuất khẩu vào một thời điểm định trước cho người xuất khẩu vào một thời điểm nhất định trước khi bộ chứng từ hàng hóa được xuất trình.

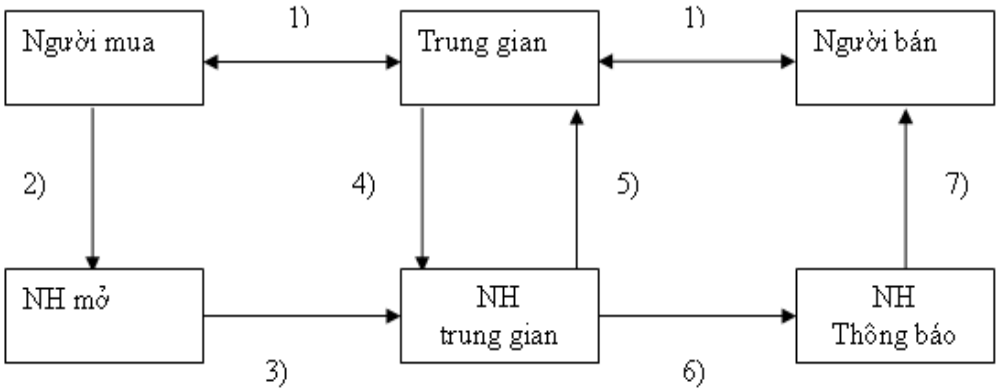
- **Thư tín dụng chuyển nhượng:**

Là loại L/C không thể hủy bỏ,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 thụ đầu tiên. L/C chuyển nhượng chỉ được phép chuyển nhượng một lần.chi phí chuyển nhượng thường là do người hưởng lợi đầu tiên phải trả.

L/C chuyển nhượng được sử dụng trong các trường hợp mua bán tay ba,gồm:người mua,người bán,người mua bán trung gian.

Sơ đồ quy trình hoạt động của L/C chuyển nhượng :

Cách mở một L/C chuyển nhượng



1.kí hợp đồng ngoại thương.
2.yêu cầu mở L/C chuyển nhượng.
3.L/C chuyển nhượng được mở.
4.thông báo L/C gốc cho người kinh doanh.
5.lệnh chuyển nhượng.
6.chuyển nhượng L/C.
7.thông báo L/C cho người thụ hưởng 2

- **Thư tín dụng giáp lưng (Back to back Letter of Credit)**

Là loại L/C được mở dựa vào 1 L/C khác, nghĩa là sau khi nhận được L/C do người nhập khẩu mở cho mình, người kinh doanh dùng L/C này làm căn cứ để mở L/C khác cho người hưởng lợi khác với nội dung gần giống L/C ban đầu.

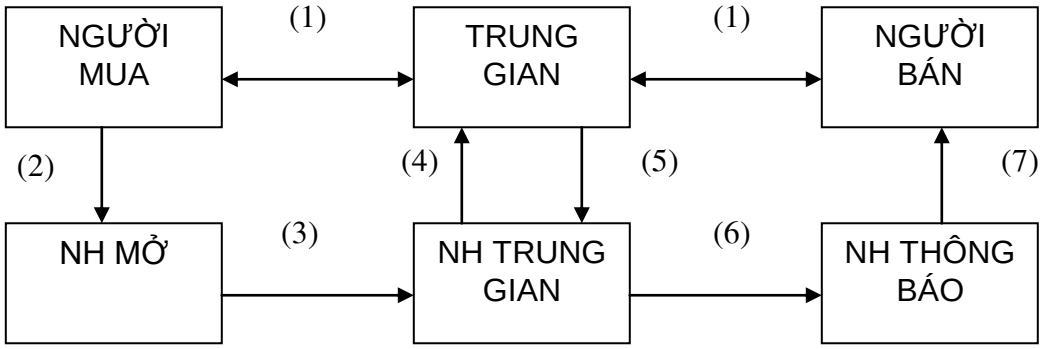
L/C mở sau gọi là L/C giáp lưng. Thường được người kinh doanh sử dụng để thanh toán với người cung cấp hàng hóa cho mình để xuất khẩu.

L/C giáp lưng sử dụng trong những trường hợp :

- Khi "L/C gốc" (master L/C") mở ra không có từ "chuyển nhượng" ("Transferable").
- Khi điều khoản của L/C không cho phép chuyển nhượng (theo điều 48 UCP500 mặc dù nó là L/C chuyển nhượng).
- Khi điều khoản giao hàng khác nhau.
- Khi NH đồng ý mở L/C đối trên một cơ sở L/C gốc.
- Khi các chứng từ cần có theo "L/C gốc" không trùng khớp với các chứng từ được xuất trình theo "L/C đối" (Counter L/C) còn gọi là L/C giáp lưng.
- Khi người cung cấp hàng hóa không được thông báo về tất cả điều khoản giao hàng.
- Khi người cung cấpkhông được thông báo về tất cả các chi tiết.

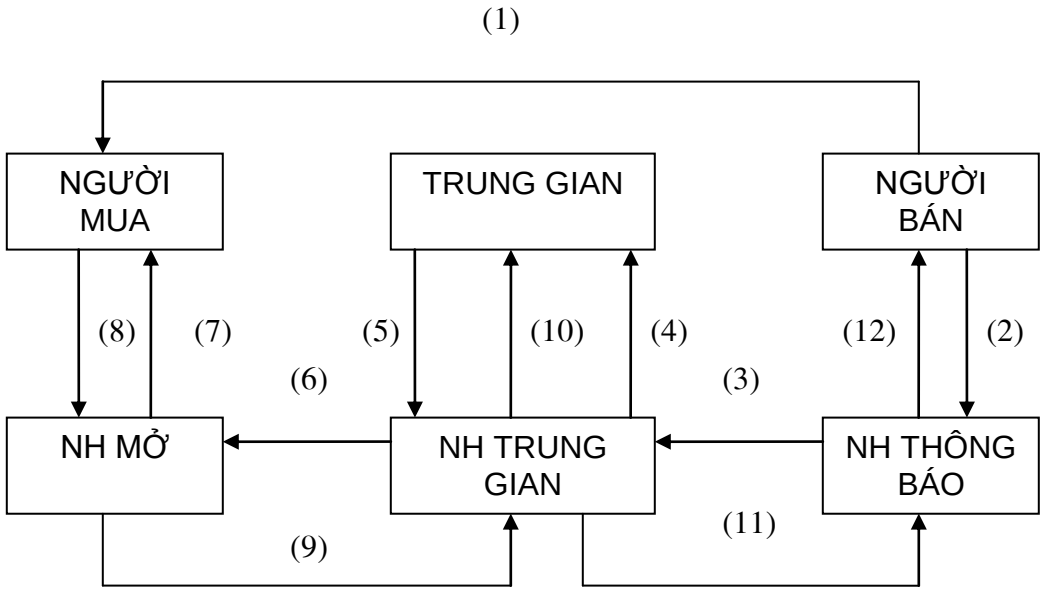
Chú ý : L/C giáp lưng không thể chuyển nhượng. Cả L/C gốc và giáp lưng phải thông qua một ngân hàng trực tiếp phục vụ người kinh doanh.

Cách mở một L/C giáp lưng



1. Các hợp đồng XNk được kí.
2. Người mua yêu cầu mở L/C gốc.
3. L/C gốc được mở.
4. Thông báo L/C gốc cho người kinh doanh.
5. Người kinh doanh làm đơn mở L/C giáp lưng.
6. L/C giáp lưng được mở.
7. Thông báo L/C giáp lưng cho người bán

Hoạt động của L/C giáp lưng



1. Giao hàng.
2. Người bán xuất trình chứng từ để thanh toán.
3. Chuyển chứng từ về NH trung gian.
4. Thông báo chứng từ cho người kinh doanh trung gian.
5. Đổi chứng từ.

6. Chuyển chứng từ cho NH mở L/C gốc.
7. Yêu cầu người mua thanh toán để được nhận chứng từ.
8. Người mua chấp nhận thanh toán, nhận chứng từ.
9. Chuyển tiền thah toán L/C gốc.
10. Báo Có cho người kinh doanh trung gian.
11. Chuyển tiền thanh toán L/C giáp lưng.
12. Báo Có cho người bán.

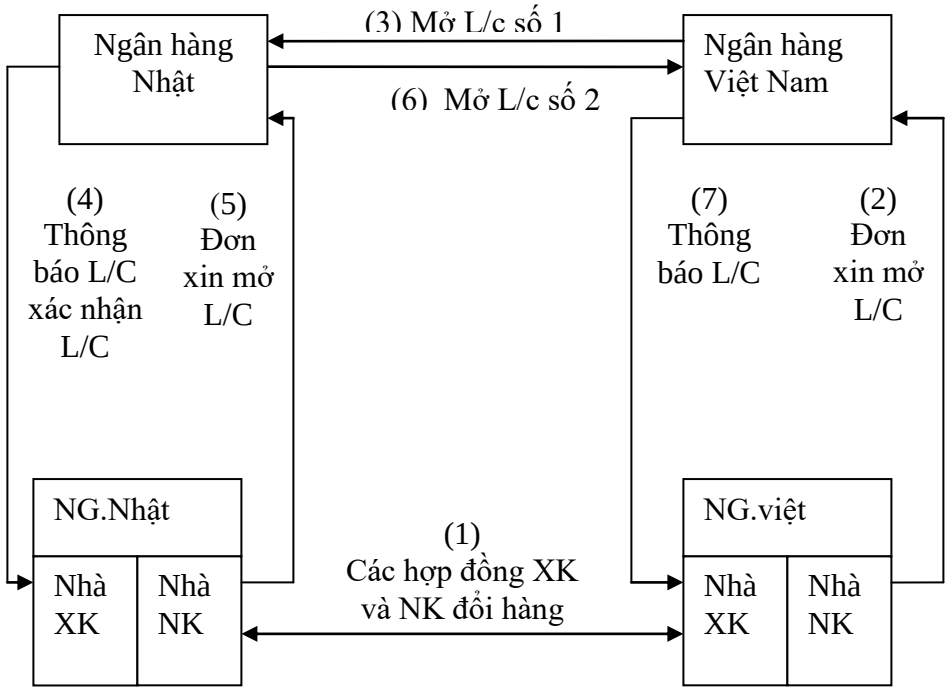
➢ Thư tín dụng đối ứng (Reciprocal Letter of Credit)

Là loại L/C được qui định chỉ có giá trị hiệu lực khi L/C khác đối ứng với nó được mở ra.

Trong L/C ban đầu ghi" L/C này chỉ có giá trị khi người hưởng lợi đã mở lại một L/C đối ứng với nó để cho người mở L/C này hưởng" và L/C đối ứng ghi" L/C này đối ứng với L/C số … mở ngày …qua nhân hàng …".

L/C đối ứng sử dụng trong mua bán trên cơ sở hàng đổi hàng (barter), hoặc để thanh toán trong phương thức gia công quốc tế.

Sơ đồ thư tín dụng đối ứng:



Một số phân loại cần chú ý khác:

➢ **Thư tín dụng thanh toán (Payment Credits)**

L/C được phát hành trong đó qui định được ngân hàng thanh toán (Paying bank) trả ngay khi xuất trình hối phiếu (nếu có) và những chứng từ tại NH thanh toán với điều kiện và điều khoản của L/C.

Thanh toán ngay tức là thanh toán trong một thời gian hợp lý để kiểm tra sự phù hợp của chứng từ với điều kiện và điều khoản của L/C. UCP 500, điều 13(b) , 6 ngày, UCP 400, điều 16(c) từ 36 h đến 30 ngày.

➢**Thư tín dụng chấp nhận : (Acceptance credits)** là loại cho phép trả chậm bằng cách qui định hối phiếu có kỳ hạn ký phát đòi tiền NH chấp nhận.

➢**Thư tín dụng thương lượng : (Negotiation credits)** là loại có hối phiếu ký phát đòi tiền NH phát hành hoặc người mua. Trừ khi L/C bắt buộc thương lượng tại 1 NH cụ thể thì bất cứ NH nào cũng được phép thương lượng.

➢**Thư tín dụng nhờ thu : (Collection credits)** Loại này phát hành theo mẫu thông thường, chỉ rõ rằng có hiệu lực thanh toán tại NH phát hành. Không ủy quyền cho bất cứ NH nào khác và cũng không có điều kiện bồi hoàn. NH chỉ đóng vai trò đại lý nhờ thu.

➢ **Thư tín dụng có điều khoản cho phép bồi hoàn bằng điện (TTR Credits – Telegrafic transfer Reimbursement)** là L/C cho phép NH phục vụ người thụ hưởng sau khi kiểm tra tính hợp lệ của bộ chứng từ với điều kiện và điều khoản của L/C sẽ được phép đánh điện đòi tiền NH phát hành hay NH chỉ định trong L/C.

Đặc điểm là tốc độ thanh toán nhanh.

Điều kiện áp dụng : Người bán có quan hệ làm ăn lâu dài và có uy tín với người mua , điều kiện vận tải, giao nhận tốt.

➢ **Thư tín dụng không có điều khoản cho phép bồi hoàn bằng điện (Non - TTR Credits)** L/C không cho phép đòi tiền bằng điện. NH phát hành hay một NH khác được chỉ định chỉ tiến hành thanh toán sau khi kiểm tra bộ chứng từ và bảo đảm bộ chứng từ hoàn toàn phù hợp với L/C.

➢ **Thư tín dụng có đều khoản cho phép hoàn trả bằng điện (Telegraphic Transfer Reimbursement) :**

Là L/C cho phép ngân hàng phục vụ người hưởng thụ sau khi kiểm tra tình hợp lệ của bộ chứng từ với những điều kiện và điều khoản của L/C sẽ được phép đánh điện đòi tiền của ngân hàng hay một ngân hàng được chỉ định trong L/C.(“Thanh toán tại quầy”)

Đăc điểm : Tốc độ thanh toán rất nhanh.

Điều kiện áp dụng:

- Khi người bán có quan hệ làm ăn lâu dài và có uy tín với người mua.
- Điều kiện vận tải, giao nhận tốt.

➢ **Thư tín dụng không có điều khoản cho phép hoàn trả bằng điện (Non – Telegraphic Transfer Reimbursement) :** là L/C không cho phép đòi tiền bằng điện , nghĩa là NH phát hành hay một NH khác được chỉ định tiến hành thanh toán sau khi kiểm tra một bộ chứng từ và bảo đảm rằng bộ chứng từ hoàn toàn phù hợp với L/C.

7.4. Vận dụng:

a)Đối với nhà xuất khẩu:

1. Kiểm tra L/C :

Kiểm tra L/C là khâu cực kì quan trọng trong việc thực hiện phương thức tín dụng chứng từ.

Các nội dung cần kiểm tra kĩ:

1. Số hiệu, địa điểm và ngày mở L/C.
2. Tên NH mở L/C (opening/ issuing bank).
3. Tên, địa chỉ NH thông báo (Advíing bank), NH trả tiền (Negotiating/ paying bank), NH xác nhận (Confirming bank).
4. Tên, địa chỉ người hưởng thụ, (Beneciary/ in favour of …).
5. Tên, địa chỉ của người yêu cầu mở L/C (Applicant).
6. Số tiền của L/C.
7. Loại L/C.
8. Ngày, địa điểm hết hiệu lực của L/C(Expiry date)..
9. Thời hạn giao hàng (Shipment date/ time of delivery).
10. Cách giao hàng.
11. Cách vận tải.
12. Phần mô tả hàng hoá.
13. Những chứng từ mà người xuất khẩu phải xuất trình

2. Lập bộ chứng từ thanh toán : Cẩn thận, sao cho hoàn toàn phù hợp với yêu cầu của L/C.

Các sai biệt thông thường theo báo cáo của NH:

- Các vấn đề liên quan đến tín dụng thư.
- Các vấn đề liên quan đến vận đơn.
- Các vấn đề liên quan đến chứng từ thư bảo hiểm.
- Sai biệt giữa các chứng từ.

3. Chiết khấu chứng từ :

Là một kĩ thuật cấp tín dụng ngắn hạn của NH cho người xuất khẩu, trong đó người xuất khẩu chuyển nhượng quyền sở hữu toàn bộ chứng từ thanh toán chưa đáo hạn, chưa được thanh toán cho NH để đổi lấy một khoản tiền nhỏ hơn giá trị của bộ chứng từ.

Bộ hồ sơ gồm:

- Thư yêu cầu thanh toán đề nghị chiết khấu phải có đầy đủ chữ kí của **Chủ tài khoản** và **Kế toán trưởng** (nếu có đăng kí chữ kí của KTT).
- Bản liệt kê các chứng từ nộp cho NH.
- Bộ chứng từ xin chiết khấu.

Công thức tinh lãi suất chiết khấu:

$$\textbf{LCK} = \frac{\textbf{V x D x IR}}{\textbf{360 x100}}$$

Trong đó

LCK : Trị giá tiền lãi chiết khấu

V :Trị giá tiền ứng trước

D :Thời hạn chiết khấu

IR :Lãi suất cho vay (%năm)

b) Đối với nhà nhập khẩu:

1. Cách thức mở L/C:

❖ **Điều kiện để mở L/C(tại Vietcombank HCM):**

Đối với các doanh nghiệp trong nước cần có :

- Giấy chứng nhận đăng kí của doanh nghiệp(bản sao có dấu công chứng nộp 1 lần).
- Giấy chứng nhận đăng kí mã số doanh nghiệp kinh doanh XNK (bản sao có dấu công chứng, nộp 1 lần).
- Đối với nhóm hàng xuất khẩu có điều kiện(theo Quy định của pháp luật) thì cần xuất trình những giấy phép theo định.
- Đối vơi chi nhánh thì cần xuất trình giấy uỷ quyền.

Đối với doanh nghiệp có vốn đâu tư nước ngoài cần có:

- Giấy phép đầu tư (bản sao công chứng, nộp 1 lần).
- Văn bản phê duyệt kế hoạch XNK của Bộ thương mại(bản chính còn hiệu lực).

Ngoài những điều kiện trên, điều kiện tiên quyết phải có tài khoản ngoại tệ tại ngân hàng.

❖ **Cách thức mở L/C**:

Những giấy tờ cần xuất trình(nộp)khi đến NH xin mở L/C:

Đối với L/C trả ngay, theo điều 18 QĐ 29, khách hàng cần xuất trình đầy đủ các giấy tờ sau:

- Thư yêu cầu phát hành L/C theo mẫu.
- 1 bản sao Hợp đồng ngoai thương / giấy tờ có giá trị tương đương.

Đối với các L/C trả chậm, cần nộp:

- Các giấy tờ ở mục trên.
- Hợp đồng nhập khẩu hàng hoá bản sao/ giấy tờ có giả trị tương đương.
- Phương án kinh doanh, Thanh toán.
- Thư yêu cầu phát hành L/C theo mẫu.

2.Đơn xin mở L/C: (theo mẫu in sẵn ở NH) gồm:

1. Loại L/C.
2. Người mở L/C: tên , địa chỉ đầy đủ của đơn vị.
3. Người hưởng lợi: tên, địa chỉ đầy đủ.
4. Số tiền L/C.
5. Điều kiện cơ sở giao hàng.
6. Quy định các chứng từ phải xuất trình.
7. Quy định về hàng hoá.
8. Địa điểm giao hàng.
9. Thời hạn giao hàng.
10. Điều kiện về hàng.
11. Bao bì đóng gói, ký mã hiệu.
12. Thời hạn nộp chứng từ.
13. Chỉ thị cho NH thương lượng: nêu những yêu càu đối vơi việc thanh toán cho lô hàng nhập khẩu sắp tới kể cả chi phí.
14. Tỷ lệ kí quỹ.

❖ ***Những lưu ý khi mở L/C:***

- ✓ Lập L/C phải chính xác.
- ✓ Điều kiện ràng buộc phải chặt chẽ.
- ✓ Tôn trọng điều khoản trong hợp đồng, tránh mâu thuẫn.
- ✓ Đơn xin mở L/C không ghi ngày mở, NH sẽ mở sớm nhất có thể được,nếu không L/C sẽ bị chậm lại cho đến khi hoàn thành xong các thủ tục kí quỹ hoặc sửa mọi sai sót trong đơn.

3. Kí quỹ mở L/C:

Kí quỹ là một hình thức trích tiền trong tài khoản lưu thông chuyển qua một tài khoản đặc biệt gọi là tài khoản kí quỹ - tài khoản này không có quyền được tự ý rút tiền ra ,để tiền vào – số tiền đó để dành thanh toán 1 L/C đã mở.

★ **Đối với L/C A/S:**

Phân loại khách hàng:

o Loại 1: (khách ưu đãi): không phải kí quỹ.
o Loại 2: kí quỹ dưới 100% giá trị L/C.
o Loại 3: kí quỹ 100% giá trị L/C.

Tỷ lệ kí quỹ ảnh hưởng tới quy định về B/L trong L/C, một số trường hợp sau:

- Full set 3/3 Bill of Lading: 3 vận đơn đều qua NH, muốn nhận hàng phải đến NH lấy vận đơn.
- Set 2/3 Bill of Lading: 2 vận đơn qua NH, vận đơn thứ 3tới nhà nhập khẩu.
- Make out to order of … bank: phải có chữ kí hậu của NH mới được phép nhận hàng.
- Make out to order of xyz: không cần chữ kí hậu của NH mới được phép nhận hàng, chỉ cần chữ kí hậu của người gửi hàng hoặc của một người khác:
  + Nếu doanh nghiệp kí quỹ đủ 100% thì muốn quy định vận đơn thế nào cũng được.
  + Nếu doanh nghiệp kí quỹ X% trị giá L/C thì bắt buộc phải chọn 1 trong 2 điều kiện: Full set 3/3 Bill of Lading hoặc Set 2/3 Bill of Lading.

★ **Đối với L/C trả chậm**: tỷ lệ kí quỹ thấp (10%-20%), đối với khách quen có thể không cần kí quỹ.

Các cách quy định:

- Full set 3/3 Bill of Lading: 3 vận đơn đều qua NH, muốn nhận hàng phải đến NH lấy vận đơn.
- Set 2/3 Bill of Lading: 2 vận đơn qua NH, vận đơn thứ 3 tới nhà nhập khẩu.
- Make out to order of … bank: phải có chữ kí hậu của NH mới được phép nhận hàng.
- Make out to order of xyz : không cần chữ kí hậu của NH mới được phép nhận hàng, chỉ cần chữ kí hậu của người gửi hàng hoặc của một người khác.

Sau khi doanh nghiệp hoàn tất thủ tục kí quỹ, NH sẽ soạn L/C và mở ra ngước ngoài theo yêu càu đã ghi trong đơn xin mở L/C của nhà nhập khẩu.

Kiểm tra và chấp nhận bộ chứng từ:

Đây là công việc rất quan trọng, đặc biệt khi NH đã lưu ý bộ chứng từ có discrepancy, nếu vội vã chấp nhận sẽ gánh lấy những hậu quả nặng nề.

VIII. SÉC:

8.1. Khái niệm :

Séc là một chứng từ có giá trị , là một lệnh vô điều kiện của chủ tài khoản ở NH đến NH của mình trả cho người cầm giữ séc hay theo lệnh của người này trả cho người thứ ba một khoản tiền được ghi rõ trong séc thong thời hạn được Pháp luật chỉ định.

8.2. Đặc điểm:

Trong quan hệ, séc có ít nhất 3 chủ thể tham gia :

- Người phát hành: thường là người mua với điều kiện là phải có tiền trong tài khoản mở tại NH và số tiền ghi trong séc không được vượt quá số dư trong tài khoản.
- Người trả tiền: Ngân hàng mà người phát hành có tài khoản dư ở đó.
- Người hưởng lợi: thường là người bán, cung cấp dịch vụ.

Séc thường được các NH in sẵn theo mẫu giao cho những người có tài khoản ở NH.

Điểm chung giữa hối phiếu và séc :

- Bắt buộc phải thanh toán.
- Có thể được chuyển nhượng bằng cách kí hậu.

Điểm khác biệt hối phiếu và séc :

Hối phiếu	*Séc*
- Là công cụ tín dụng thương mại, có thể được kí phát cho bất kì người nào. - Thời hạn hiệu lực do các bên thỏa thuận.	- Là loại hình của tín dụng NH, luôn luôn chỉ được kí phát cho NH , trong đó người kí phát phải có tài khoản. - Thời hạn hiệu lực được xác định bởi qui phạm của Luật quốc gia hoặc của Pháp luật quốc tế (PL giới hạn hiệu lực của séc).

Việc thanh toán theo séc có thể được bảo lãnh bởi bất kỳ một người nào ngoài người trả tiền . Việc bảo đảm thể hiện bằng từ "bảo lãnh" kèm theo chữ kí của người bảo lãnh (người thanh toán).

8.3. Nội dung bao gồm :

- Tiêu đề (tên của séc, ngôn ngữ phải phù hợp với ngôn ngữ trình bày nội dung).
- Lệnh séc.
- Tên và địa chỉ của NH trả tiền.

- Số tiền cần phải trả.
- Ngày và địa điểm phát hành.
- Tên, địa chỉ, chữ kí của người phát hành séc.

8.4. Các loại séc :

➢ **Phân loại theo tính lưu chuyển :**

- Séc vô danh: không ghi rõ tên người hưởng lợi, có thể được chuyển nhượng bất kì thời điểm nào trong thời hạn còn hiệu lực và không phải kí hậu.
- Séc đích danh: Có ghi rõ tên người hưởng lợi, không thể chuyển nhượng.
- Séc theo lệnh: NH phải trả tiền cho bất kì một người nào theo lệnh của người có tên trong séc , có thể chuyển nhượng bằng cách kí hậu.

➢ **Phân loại theo tính sử dụng :**

- Séc gạch chéo: trên mặt có 2 gạch chéo song song. Không dùng để rút tiền mặt mà để chuyển tiền qua tài khoản NH:

+ Séc gạch chéo thông thường: không ghi tên NH lĩnh hộ tiền.

+Loại giữa hai gạch có ghi tên NH lĩnh hộ tiền.

- Séc du lịch: do NH phát hành và được thanh toán tai bất kì chi nhánh nào của NH đó. Đây không phải là phương tiện thnah toán trong hoạt động kinh doanh thương mại.
- Séc nhận: chỉ được thanh toán khi có xác nhận của NH.

IX. PHƯƠNG THỨC THANH TOÁN BẰNG TRADECARD:

TradeCard là hình thức giao dịch thương mại điện tử mới, đang ngày càng phổ biến Tổ chức TradeCard đứng ra cung cấp các dịch vụ điện tử làm cầu nối giữa người mua và người bán từ khâu ký kết hợp đồng, đối chiếu hóa đơn, chứng từ đến khi thanh toán, đảm bảo giao dịch khớp đúng với hợp đồng hai bên đã ký kết. Phương thức thanh toán trong giao dịch TradeCard là phương thức chuyển tiền điện (TTR) thông qua ngân hàng được chỉ định vào tài khoản của người xuất khẩu.

Phương thức này được tiến hành dựa trên hệ thống bảo mật thông tin cao của TradeCard, được phân quyền riêng biệt đối với người sử dụng, truy cập hệ thống bằng thẻ cá nhân do

TradeCard cung cấp. Chương trình giao dịch tương đối dễ sử dụng, với giao diện web cho phép người sử dụng đăng nhập hệ thống từ nhiều phương tiện kết nối Internet khác nhau.

Ưu điểm

Tiết kiệm chi phí , thời gian :

- Nhà nhập khẩu không cần ký quỹ
- Không tốn phí mởL/C
- Hai bên tự tu chỉnh những khác biệt , không cầnthông qua NH , không mất phí
- Tiết kiệm chi phí turng gian khi dùng dịch vụ Logistics và Inspection
- Hỗ trợ vốn mà không mất nhiều thời gian
- Thiết kiệm chi phí , thời gian ;lập bộ chứng từ thanh toán
- Thời gian nhận tiền nhanh , chính xác
- Về khả năng được tài trợ xuất khẩu khi thanh toán bằng hình thức này, hiện tại Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BIDV) đã cung cấp sản phẩm chiết khấu theo hình thức TradeCard với tỷ lệ chiết khấu lên tới 90% và thời hạn chiết khấu tối đa 60 ngày, đảm bảo tài trợ vốn lưu động kịp thời cho các doanh nghiệp xuất khẩu.

Bảo đảm thanh toán

- Tình hình tài chính của hai bên đều được thông báo cho tradecard và tradecard đảm bảo việc thanh toán
- Cung cấp dịch vụ bảo vệ việc thanh toán cho người xuất khẩu thông qua CIT Comercial Services và Coface Debt Purchasing Ltd
- dịch vụ Logistics và Inspection đảm bảo giao dịch an toàn , việc thanh toán đảm bảo

Rủi ro thấp do được Tradecard đảm bảo

X. CÁC VĂN BẢN, QUY ĐỊNH ĐƯỢC ÁP DỤNG TRONG THANH TOÁN QUỐC TẾ:

Hoạt động thanh toán quốc tế phải:

- Tuân thủ các quy tắc do phòng thương mại Quốc tế phát hành như: UCP 500, UCR 522, URR 525, ISP 98…
- Các điều ước quốc tế liên quan đến thanh toán quốc tế.
- Phù hợp với quy định của chính phủ, Ngân hàng Nhà nước về quản lý ngoại hối, các văn bản liên quan đến thanh toán quốc tế và không trái với pháp luật Việt Nam.

10.1. Qui tắc và thực hành thống nhất về tín dụng chứng từ (UCP-Uniform customs and practice for documentary credits).

a. Giới thiệu chung về UCP:

- Tại đại hội lần thứ 7 ICC tổ chức năm 1933 lần đầu tiên bản "Qui tắc và thực hành thống nhất về tín dụng chứng từ" (UCP).
- ICC đã tiến hành sửa đổi UCP 5 lần, vào các năm 1951, 1962, 1974, 1983, 1993 cho phu hợp với thực tiễn thương mại quốc tế và càng thêm hoàn thiện.
- UCP là bản quy tắc mang tín chất pháp lý tùy ý, do vậy các bên sử dụng có quyền lựa chọn tùy ý, chỉ cần quy định cụ thể áp dụng UCP năm nào, tránh quy định chung chung.
- UCP 1933 và 1951 có mục đích chính là bảo vệ ngân hàng khi các chỉ thị của người mua không đầy đủ và rõ ràng.
- UCP 1962 nhấn mạnh nghĩa vụ của người mua phải nói rõ ràng mình muốn gì, đồng thời cũng nhấn mạnh "các tập quán quốc tế ngân hàng và các quy tắc khác làm dễ dàng việc thực hiện chức năng của ngân hàng".

b. Quy tắc và thực hành thống nhất về tín dụng chứng từ , bản hiệu đính 1993, ấn phẩm số 500 của Phòng thương mại Quốc tế. Gọi tắc : UCP 500

Gồm 49 điều khoản chia làm 5 phần :

A – Những qui định chung và định nghĩa (điều 1-5)

B – Những hình thức và thông báo L/C (6-12)

C – Nghĩa vụ và trách nhiệm (13-19)

D – Chứng từ (20-38)

E – Những điều khoản khác (39-49)

c) Quy tắc và thực hành thống nhất về tín dụng chứng từ , bản hiệu chỉnh 2007 , ấn phẩm số 600 của Phòng thương mại Quốc tế . Gọi tắc : UCP 600

Được trình bày đơn giản , ngắn gọn hơn UCP 500, gồm 39 điều khoản

10.2. "Quy tắc thống nhất về nghiệp vụ nhờ thu" (URC – The Uniform Rules for Collection , ICC Pub No 522 , 1995 Evision) hiệu lực 1/1/1996

URC 522 có 26 điều , chia làm 7 phần

A – Những qui định chung và định nghĩa chung (điều 1-3)

B – Những hình thức và nội dung nhờ thu (điều 4)

C – Hình thức xuất trình (5-8)

D – Nghĩa vụ và trách nhiệm (9-15)

E – Thanh toán (16-19)

F – Lãi suất và chi phí phát sinh (20-21)

G – Các quy định khác (22-26)

10.3. "Quy tắc thống nhất hoàn trả liên hàng theo tín dụng chứng từ" (URR 525 – The Uniform Rules for Bank – to – Bank Reimbursement under Documentary Credit , ICC Pub N ⁰ 525 , 1995 Revision) hiệu lực 1/7/1996

URR có 17 điều , chia 3 phần

A – Những qui định chung và định nghĩa chung (điều 1-3)

B – Nghĩa vụ và trách nhiệm (4-5)

C – Hình thức và thông báo ủy quyền , sửa đổi và đòi tiền (6-17)

10.4.Ngoài ra cần nghiên cứu thêm Quy trình kỹ thuật nghiệp vụ thanh toán thư tín dụng chứng từ và nhờ thu kèm chứng từ với nước ngoài trong hệ thống NH Ngoại thương Việt Nam

XI . PHƯƠNG THỨC THANH TOÁN QUỐC TẾ CHỦ YẾU Ở VIỆT NAM: (2)

Phương thức TTQT thì cơ bản chỉ có các phương thức truyền thống đã học như: LC, Open account(ghi sổ), advance payment và collection...Hầu hết các NH VN đều áp dụng các hình thức đó và họ có đủ các điều kiện để thực hiện các phương thức ấy một cách an toàn.

XI . RỦI RO VÀ CÁCH PHÒNG NGỪA TRONG THANH TOÁN QUỐC TẾ:

- Các doanh nghiệp cần đặc biệt cảnh giác với các hợp đồng chào bán với giá quá rẻ hoặc có cước phí vận chuyển rẻ bất ngờ. Bởi những hàng hoá giá quá rẻ thường có chất lượng kém, nguồn gốc không rõ ràng. Những doanh nghiệp vận tải giá rẻ thường không đảm bảo uy tín trong việc giao hàng đúng và đủ như thoả thuận. Họ phần nhiều là những doanh nghiệp không có bảo hiểm, tài chính không lành mạnh. Với người bán (doanh nghiệp xuất khẩu) các rủi ro thường gặp là khả năng tài chính, hàng hoá không được chấp nhận, chiến tranh hoặc bạo động ở nước xuất khẩu, ngoại tệ thanh toán biến động, các luật lệ, quy định của các nước nhập khẩu không phù hợp với hàng hoá.
- Về lãi suất, doanh nghiệp nên cẩn trọng với các biến động khi cho vay xuất khẩu như biến động tỷ giá ngoại hối, mẫu LC từ phía ngân hàng không đúng thủ tục quốc tế...

- Người mua (doanh nghiệp nhập khẩu) có thể gặp rủi ro do không được giao hàng theo hợp đồng, bị giao hàng muộn, thiếu hàng, hàng giả, lừa đảo, kém phẩm chất và không đúng quy cách. Thậm chí, cả khi ngân hàng được uỷ nhiệm chiết khấu hay nhờ thu không thực hiện đúng quy cách quốc tế.
- Để người bán thu được tiền nhanh, đúng và đầy đủ, còn người mua là nhập hàng đúng số lượng, chất lượng và đúng hạn, các bên tham gia mua bán hàng hoá quốc tế phải dựa vào đặc điểm của từng thương vụ mua bán mà lựa chọn phương thức thanh toán cho phù hợp. Trong thanh toán quốc tế hiện nay, phương thức tín dụng chứng từ (L/C) được sử dụng phổ biến vì độ tin cậy cao, nó đảm bảo thanh toán nhanh chóng, an toàn chính xác với sự tham gia của các ngân hàng.

Để đảm bảo quyền lợi cho cả nhà nhập khẩu và nhà xuất khẩu, phương thức thanh toán tín dụng chứng từ vẫn được các bên lựa chọn hàng đầu.

NHỮNG RỦI RO THƯỜNG GẶP CÁCH PHÒNG NGỪA TRONG THANH TOÁN = L/C (LETTER OF CREDIT):

➢ **Rủi ro thanh toán do chứng từ giả, chứng từ không trung thực, mâu thuẫn giữa hàng hoá và chứng từ:**

Nếu đối tác không tin cậy hay đối tác có chủ ý "lừa đảo", rất có thể bạn sẽ gặp rắc rối bởi những loại giấy tờ giả. Ngoài ra, vấn đề mâu thuẫn giữa hàng và chứng từ cũng là yếu tố cần để ý, bởi rất có thể hàng hoá khi nhập khẩu sẽ bị hải quan tịch thu do không có sự trùng khớp với giấy tờ. Để tránh những rủi ro này, bạn cần:

- Tìm hiểu bạn hàng kỹ lưỡng.
- Tham khảo ý kiến ngân hàng về quá trình kinh doanh của đối tác..
- Nghiên cứu kỹ quy định về điều khoản phạt trong hợp đồng (Penalty)
- Yêu cầu cả hai bên ký quỹ tại một ngân hàng để đảm bảo thực hiện hợp đồng.
- Yêu cầu phảI đưa ra những công cụ đảm bảo an ninh thanh toán của ngân hàng như Standby L/C, Bank Guarantee, Performance Bond… (chỉ áp dụng đối với những hợp đồng lớn và khách hàng không quen biết nhau) để đảm bảo quyền lợi của nhà nhập khẩu.
- Đưa ra các yêu cầu chặt chẽ, thống nhất giữa nội dung và hình thức chứng từ, không yêu cầu chung chung.
- Chứng từ phải do các cơ quan đáng tin cậy cấp.

- Vận đơn do hãng tàu đích danh lập. Khi xếp hàng hoá 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 (đối với lô hàng có giá trị lớn).
- Đề nghị nhà xuất khẩu gửi thẳng 1/3 bộ vận đơn gốc (bản chính).
- Hoá đơn thương mại đòi hỏi phải có sự xác nhận của đại diện phía nhà nhập khẩu hoặc của Phòng Thương mại hoặc hoá đơn lãnh sự (Consulars invoice).
- Giấy chứng nhận chất lượng do cơ quan có uy tín ở nước xuất khẩu cấp.
- Giấy chứng nhận số lượng cũng phải có sự kiểm tra, giám sát của đại diện phía mình hoặc đại diện thương mại.
- Cung cấp giấy chứng nhận kiểm tra (Certificate of inspection).

Các rủi ro khác như lựa chọn hãng tàu không tin cậy, hư hỏng hàng hoá do xếp hàng không đúng quy định,…

➢ **Phương thức thanh toán qua L/C luôn có thể phát sinh nhiều rủi ro. Do đó, bạn cần có những biện pháp tránh rủi ro như:**

- Giành quyền chủ động thuê tàu (nhập khẩu theo điều kiện nhóm F của Incoterm – Bản quy định về các điều kiện thương mại quốc tế của ICC).
- Chỉ định hãng tàu nổi tiếng, đặc biệt nên thuê tàu của các hãng có văn phòng giao dịch tại nước nhập khẩu.
- Mua bảo hiểm cho hàng hoá.
- 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… của Incoterm.

Nhìn chung, trong các cuộc giao thương quốc tế ngày nay, thanh toán theo L/C luôn là phương thức thanh toán quan trọng nhất giữa những đối tác kinh doanh bởi L/C tạo ra sự an tâm và thuận lợi tối đa cho các công ty. Nhưng dù an toàn và tiện lợi đến mấy thì thanh toán qua L/C vẫn không thể tránh khỏi các rủi ro và tranh chấp phát sinh. Bạn cần sớm chuẩn bị cho mình những kiến thức về L/C đồng thời lường trước được những rủi ro trong quá trình thanh toán L/C. Có thế việc mua bán hàng hoá mới diễn ra nhanh gọn và L/C sẽ thực sự trở nên hiệu quả.

(Nguồn: Các ví dụ và bài học kinh nghiệm được lấy từ www.unctad.com và www.uncitral.com).

XII .SWOT (3)

1)Thư tín dụng (L/C):

- **Điểm mạnh:** khi 2 bên thiếu tin tưởng lẫn nhau, phương thức tín dụng chứng từ giúp 2 bên yên tâm về quyền lợi của mình. Thanh toán bằng L/C là một phương thức tương đối an toàn cho cả nhà nhập khẩu và nhà xuất khẩu. Nói tóm lại L/C với nội dung phù hợp với hợp đồng cơ sở và không trái luật áp dụng sẽ bảo đảm quyền lợi cho cả nhà nhập khẩu và nhà xuất khẩu.

➢ Lợi ích đối với người xuất khẩu:

+ NH sẽ thực hiện thanh toán đúng như qui định trong thư tín dụng bất kể việc người mua có muốn trả tiền hay không.

+ Chậm trễ trong việc chuyển chứng từ được hạn chế tối đa.

+ Khi chứng từ được chuyển đến NH phát hành, việc thanh toán được tiến hành ngay hoặc vào một ngày xác định (nếu là L/C trả chậm).

+ KH có thể đề nghị chiết khấu L/C để có trước tiền sử dụng cho việc chuẩn bị thực hiện hợp đồng.

➢ Lợi ích đối với người nhập khẩu:

+ Chỉ khi hàng hóa thực sự được giao thì người nhập khẩu mới phải trả tiền.

+ Người nhập khẩu có thể yên tâm là người xuất khẩu sẽ phải làm tất cả những gì theo qui định trong L/C để đảm bảo việc người xuất khẩu sẽ được thanh toán tiền (nếu không người xuất khẩu sẽ mất tiền).

➢ Lợi ích đối với Ngân hàng:

+ Được thu phí dịch vụ (phí mở L/C, phí chuyển tiền, phí thanh toán hộ...)-- đại khái là có tiền.

+ Mở rộng quan hệ thương mại quốc tế.

Ưu điểm của L/C là đảm bảo quyền lợi của tất cả các bên tham gia (kể cả Ngân hàng).

- Điểm yếu: hơi rườm rà trong thực hiện.

➢ Người nhập khẩu:

+ Ngân hàng phát hành không thực hiện việc thanh toán.

+ Rủi ro do quốc gia của ngân hàng phát hành.

+ Rủi ro trong vận tải.

+ Rủi ro do biến động tỷ giá.

+ Rủi ro do chứng từ không chính xác.

+ Rủi ro do tín dụng thư bị huỷ ngang.

➢ Người xuất khẩu:

+ Khi thanh toán bằng L/C không thể huỷ ngang thì việc người mua không thanh toán trên thực tế không thể xảy ra được bởi vì người mua khi mở L/C cho người bán trên thực tế đã giao cho người bán bảo đảm thanh toán của ngân hàng. Tuy nhiên vẫn có rủi ro do ngân hàng phát hành không thực hiện uỷ quyền do mất khả năng thanh toán hay không muốn thanh toán.

+ Khi quốc gia của ngân hàng phát hành đưa ra những hạn chế trong việc thanh toán bằng ngoại tệ thì ngân hàng phát hành có thể không thực hiện thanh toán. Vì vậy trong trường hợp này tốt nhất là sử dụng ngân hàng xác nhận nằm ở quốc gia có chính sách kinh tế ổn định, chắc chắn.

Để phòng ngừa rủi ro các bên nên:

- Tìm hiểu bạn hàng kỹ lưỡng.
- Tham khảo ý kiến ngân hàng về quá trình kinh doanh của người xuất khẩu.
- 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 cả hai bên ký quĩ tại một ngân hàng để đảm bảo thực hiện hợp đồng.
- Yêu cầu những công cụ của ngân hàng như: Standby L/C, Bank Guarantee, Performance Bond.. (chỉ áp dụng đối với những hợp đồng lớn và khách hàng không quen biết nhau) để đảm bảo quyền lợi nhà nhập khẩu.
- Yêu cầu về nội dung và hình thức chứng từ phải rất chặt chẽ, không yêu cầu chung chung.
- Chứng từ phải do những cơ quan đáng tin cậy cấp.
- Vận đơn do hãng tàu đích danh lập. Khi xếp hàng hoá 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 (đối với lô hàng có giá trị lớn).
- Đề nghị nhà xuất khẩu gửi thẳng 1/3 bộ vận đơn gốc (bản chính) thẳng tới nhà nhập khẩu.
- Hoá đơn thương mại đòi hỏi phải có sự xác nhận của đại diện phía nhà nhập khẩu hoặc của Phòng Thương mại hoặc hoá đơn lãnh sự(Consular's invoice).
- Giấy chứng nhận chất lượng do cơ quan có uy tín ở nước xuất khẩu hoặc quốc tế cấp hoặc có sự giám sát kiểm tra và ký xác nhận vào giấy chứng nhận của đại diện phía nhà nhập khẩu.
- Giấy chứng nhận số lượng cũng phải có sự giám sát của đại diện phía nhà nhập khẩu hoặc đại diện thương mại Việt Nam.
- Cung cấp giấy chứng nhận kiểm tra(Certificate of inspection).
- 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 hoá.
- 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...

- **Thách thức:** nếu có sự không phù hợp giữa L/C và hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế mà nhà xuất khẩu không phát hiện ra được mà cứ tiếp tục giao hàng thì nhà xuất khẩu sẽ khó đòi được tiền hoặc ngược lại nếu từ chối giao hàng thì vi phạm hợp đồng. Đòi hỏi người tham gia thanh toán L/C phải nắm rõ luật của các khâu trong thanh toán L/C một cách chình xác và rõ ràng.
- **Cơ hội:** khi có sai sót hay cần chỉnh sửa trong L/C thì có thể tu chỉnh L/C thông qua việc đàm phán với người yêu cầu mở L/C.

2)Phương thức chuyển tiền (remittance):

- **Điểm mạnh:** nhiều trường hợp, nhà nhập khẩu sẽ không chuyển tiền hàng cho nhà xuất khẩu cho đến khi nhận đầy đủ hàng. Đây là một lợi thế của nhà nhập khẩu.
- **Điểm yếu:** nhưng lại là rủi ro của nhà xuất khẩu khi mà hàng hóa đã được chuyển giao nhưng tiền hàng không được thanh toán, bị chậm trễ thanh toán hoặc thanh toán không đầy đủ.Tuy vậy, bên nhập khẩu cũng có thể gánh chịu rủi ro, đặc biệt trong trường hợp chuyển tiền trước khi giao hàng như: nhận toàn bộ tiền hàng trước khi giao hàng, đặt cọc, tạm ứng,…Trong trường hợp này nhà nhập khẩu có thể sẽ phải gánh chịu rủi ro nếu tiền đã chuyển mà hàng không được giao đúng thời hạn, đúng chất lượng hoặc số lượng…
- **Thách thức:** cả 2 bên cần tin tưởng lẫn nhau trong trường hợp đặt cọc tiền

Để phòng ngừa rủi ro các bên nên:

- Các bên cần xây dựng rõ lộ trình chuyển tiền: Ví dụ chuyển trước bao nhiêu % tại thời điểm nào; Thanh toán nốt phần còn lại tại thời điểm nào…;
- Thỏa thuận thời điểm chuyển tiền trùng với thời điểm giao hàng;
- Qui định rõ về phương tiện chuyển tiền, chi phí chuyển tiền ai chịu.

3) Phương thức ghi sổ (open account):

- **Điểm mạnh:** Phương thức này hoàn toàn có lợi cho nhà nhập khẩu (người được ghi sổ).
- **Điểm yếu:** Nhà xuất khẩu sẽ phải gánh chịu rủi ro khi bên nhập khẩu không thanh toán hoặc chậm trễ thanh toán hoặc thanh toán không đầy đủ.

Để phòng ngừa rủi ro các bên nên:

Để hạn chế rủi ro, 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)Phương thức nhờ thu (collection):

1. Nhờ thu trơn (clean collection):

- **Điểm mạnh:** có lợi cho nhà nhập khẩu.
- **Điểm yếu:** Nhà xuất khẩu giao hàng và gửi trực tiếp chứng từ cho nhà nhập khẩu. Như vậy thông thường hoạt động này diễn ra trước thời điểm thanh toán. Đây có thể là một bất lợi cho nhà xuất khẩu, nhà nhập khẩu chưa phải thanh toán tiền hàng nhưng đã nắm giữ được chứng từ để nhận hàng từ nhà chuyên chở nhưng sau đó cố ý chiếm dụng vốn, thanh toán chậm, thiếu, từ chối thanh toán. Ngân hàng chỉ là một tổ chức trung gian thu hộ và có thể bị nhà nhập khẩu từ chối.

Để phòng ngừa rủi ro các bên nên:

Chỉ nên áp dụng khi cả hai bên là đối tác tin cậy của nhau, đồng thời trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế cần có các chế tài nghiêm ngặt để bảo đảm nhà nhập khẩu thanh toán.

2. Nhờ thu kèm chứng từ (documentary collection):

- **Điểm mạnh:** Nhà xuất khẩu không giao trực tiếp chứng từ cho nhà nhập khẩu. Nhà nhập khẩu phải trả tiền thì Ngân hàng mới giao chứng từ để mang chứng từ đi nhận hàng. Như vậy, phương thức này bảo vệ được lợi ích của nhà xuất khẩu, tránh được tình trạng bị nhà nhập khẩu chiếm dụng vốn, chậm thanh toán, thanh toán không đầy đủ hoặc từ chối thanh toán.
- **Điểm yếu:** không có lợi cho nhà nhập khẩu. *(Tổng hợp từ http://www.cfo.vn/forum/viewtopic.php?f=37&t=631)*

Bảng tóm tắt ưu và nhược điểm của các hình thức thanh toán trong nghiệp vụ mua bán quốc tế

Phương thức thanh toán	Thời điểm thanh toán	Thời điểm người NK nhận được hàng	Rủi ro về phía người xuất khẩu	Rủi ro về phía người nhập khẩu
Trả trước bằng tiền mặt	Trước khi giao hàng	Khi hàng được chuyển tới địa điểm đến	Không	Phụ thuộc hoàn toàn vào người xuất khẩu
Thư tín dụng (L/C)	Xuất trình chứng từ sau khi giao hàng	Khi L/C được thanh toán	Rủi ro ít nhất, Ngân hàng phát hành/ ngân hàng xác nhận có trách nhiệm thanh toán tiền hàng nếu bộ chứng từ phù hợp với nội dung trong L/C	Được đảm bảo về việc chuyển hàng, nhưng phụ thuộc vào việc cung cấp hàng của người bán
Nhờ thu chấp nhận chứng từ (D/A)	Khi hối phiếu thương mại đáo hạn	Vào thời điểm hối phiếu được chấp nhận	Không được thanh toán hối phiếu, ngay cả khi người mua đã nhận được hàng	Rủi ro ít, có thể từ chối thanh toán hối phiếu khi đáo hạn
Nhờ thu đổi chứng từ (D/P)	Khi ngân hàng người mua nhận được bộ chứng từ	Khi tiền hàng đã được thanh toán	Không được thanh toán hối phiếu	Được đảm bảo về việc chuyển hàng, nhưng phụ thuộc vào việc cung cấp hàng của người bán
Ghi sổ	Tuỳ theo ý muốn của người mua	Cho đến khi hàng đến	Phụ thuộc hoàn toàn vào người nhập khẩu	Không có

Một số dịch vụ thanh toán quốc tế do một số Ngân hàng tại Việt Nam cung cấp

Tên tổ chức	Website	Dịch vụ xuất khẩu
Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam	*http://www.vietcombank.com.vn*	- Thanh toán bằng thư tín dụng - Phương thức nhờ thu D/A - Phương thức nhờ thu D/P - Nhờ thu giao chứng từ theo điều kiện khác (D/OT Collection) - Điện chuyển tiền – T/T
Ngân hàng Techcombank	*http://www.techcombank.com.vn*	- Thanh toán bằng thư tín dụng - Phương thức nhờ thu D/A - Phương thức nhờ thu D/P - Điện chuyển tiền – T/T
Ngân hàng thương mại Á Châu	*http://www.acb.com.vn*	- Thanh toán bằng thư tín dụng - Phương thức nhờ thu D/A - Phương thức nhờ thu D/P - Điện chuyển tiền – T/T
Ngân hàng Đầu tư và phát triển Việt Nam	*http://www.bidv.com.vn*	- Thanh toán bằng thư tín dụng - Phương thức nhờ thu D/A - Phương thức nhờ thu D/P - Điện chuyển tiền – T/T

(trích từ http://tinkinhte.jcapt.com/nd5/detail/cong-nghiep/thu-cong-my-nghe-qua-tang/54-phuong-thuc-thanh-toan/35144.136238.html)

KẾT LUẬN (4)

Khi tham gia hoạt động kinh doanh trong nước hay quốc tế, cả người mua và người bán đều có một mục tiêu cơ bản khi họ thống nhất với nhau một phương án thanh toán đó là :

- Người mua sẽ nhận được hàng mà họ đã đặt mua.
- Người bán sẽ được trả đủ số tiền đã thống nhất đúng hạn.

Trong khi việc tiến hành các giao dịch thương mại trong nội địa mỗi quốc gia dường như có vẻ đơn giản và thuận tiện thì việc tiến hành các vụ giao dịch quốc tế có vẻ như là phức tạp và có nguy cơ rủi ro cao. Đặc biệt sự xa cách về địa lý, ngôn ngữ, thông tục, luật lệt và các khác biệt về tập quán thương mại khiến cho bạn khó tiếp cận với vũ đài quốc tế.

Hiểu rõ được các phương thức thanh toán quốc tế sẽ giúp cho bạn vượt qua những khó khăn mà bạn thường xuyên gặp trong thương mại quốc tế .

Có 4 phương pháp thanh toán quốc tế cơn bản, mỗi một phương pháp khác nhau sẽ giúp bảo vệ bạn an ở mức độ an toàn khác nhau và chi phí cũng khác nhau. Chọn phươn pháp nào là tuy thuộn vào mối quan hệ của bạn với đối tác của mình, tuy thuộc vào mức độ rủi ro của giao dịch và trong một số trường hợp thì tuỳ thuộc vào quy định của quốc gia của đối tác yêu cầu.

PHỤ LỤC

(1) http://my.opera.com/huydunggl/blog/cac-phuong-thuc-thanh-toan-quoc-te

(2) http://www.cfo.vn/forum/viewtopic.php?f=37&t=631

(3) http://economy.vn/Articledetail.aspx?id=650

(4) http://my.opera.com/huydunggl/blog/cac-phuong-thuc-thanh-toan-quoc-te

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- PSS .TS Đoàn Thị Hồng Vân – Giáo trình Kỹ thuật Ngoại thương , Nhà xuất bản Lao động – Xã hội ,2007

- PGS .TS Nguyễn Văn Luyện , TS Lê Thị Bích Thọ , TS Dương Anh Sơn – Giáo trình Luật Hợp đồng Thương mại quốc tế , Nhà xuất bản Đại học Quốc gia TP Hồ Chí Minh, 2007

- www.google.com