

BỘ CÔNG THƯƠNG
TRƯỜNG CAO ĐẲNG THƯƠNG MẠI VÀ DU LỊCH



GIÁO TRÌNH
MÔN HỌC: TÍN DỤNG THANH TOÁN QUỐC TẾ
NGÀNH: KẾ TOÁN DOANH NGHIỆP
TRÌNH ĐỘ: CAO ĐẲNG

(Ban hành kèm theo Quyết định số: 406/QĐ-CĐKT ngày 05 tháng 07 năm 2022
của Trường Cao đẳng Thương mại và du lịch)

Thái Nguyên, năm 2022
(Lưu hành nội bộ)

TUYÊN BỐ BẢN QUYỀN

Tài liệu này thuộc loại sách giáo trình nên các nguồn thông tin có thể được phép dùng nguyên bản hoặc trích dùng cho các mục đích về đào tạo và tham khảo.

Mọi mục đích khác mang tính lệch lạc hoặc sử dụng với mục đích kinh doanh thiếu lành mạnh sẽ bị nghiêm cấm.

LỜI GIỚI THIỆU

Hoạt động tín dụng và thanh toán quốc tế đóng một vai trò quan trọng trong việc phát triển kinh tế của đất nước. Một quốc gia không thể phát triển với chính sách đóng cửa, chỉ dựa vào tích lũy trao đổi trong nước mà phải phát huy lợi thế so sánh, kết hợp giữa sức mạnh trong nước với môi trường kinh tế quốc tế. Trong bối cảnh hiện nay, khi các quốc gia đều đặt kinh tế đối ngoại lên hàng đầu, coi hoạt động kinh tế đối ngoại là con đường tất yếu trong chiến lược phát triển kinh tế đất nước thì vai trò hoạt động của tín dụng và thanh toán quốc tế ngày càng được khẳng định. Vì vậy, nghiên cứu và hiểu đầy đủ về các vấn đề tín dụng và thanh toán quốc tế như cán cân thanh toán quốc tế, tỷ giá hối đoái và thị trường ngoại hối, các phương thức thanh toán quốc tế, các phương tiện thanh toán quốc tế, các hình thức tín dụng quốc tế là một yêu cầu quan trọng đối với các học sinh, sinh viên, cán bộ nghiên cứu giảng dạy về kinh tế, kinh doanh và quản trị kinh doanh.

Nhằm tạo điều kiện cho việc giảng dạy và nghiên cứu môn học Tín dụng và thanh toán quốc tế, Bộ môn Tài chính thuộc Khoa Kế toán – Tài chính trường Cao đẳng Thương mại và Du lịch đã thực hiện biên soạn cuốn giáo trình *Tín dụng và thanh toán quốc tế*. Giáo trình này được biên soạn cho việc giảng dạy các lớp thuộc ngành Kế toán doanh nghiệp hệ Cao đẳng, đồng thời có thể được dùng làm tài liệu tham khảo cho các ngành khác của trường Cao đẳng Thương mại và Du lịch.

Giáo trình bao gồm các chương sau:

Chương 1: Cán cân thanh toán quốc tế

Chương 2: Tỷ giá hối đoái

Chương 3: Thị trường ngoại hối

Chương 4: Các phương tiện thanh toán quốc tế

Chương 5: Các phương thức thanh toán quốc tế

Chương 6: Các điều kiện thanh toán quốc tế

Chương 7: Tín dụng quốc tế và tín dụng tài trợ xuất nhập khẩu của NHTM

Trong quá trình biên soạn giáo trình này, chúng tôi đã tham khảo những tài liệu được liệt kê tại danh mục tài liệu tham khảo, nhóm tác giả đã rất cố gắng trình bày các nội dung một cách dễ hiểu và thiết thực nhất với người học và nghiên cứu. Tuy nhiên vẫn khó tránh khỏi những thiếu sót, Bộ môn Tài chính mong nhận được những ý kiến đóng góp của đồng nghiệp và bạn đọc để giáo trình hoàn thiện hơn. Mọi đóng góp xin gửi về địa chỉ: maitctmdl@gmail.com.

Trân trọng cảm ơn./.

NHÓM TÁC GIẢ

MỤC LỤC

CHƯƠNG 1: CÁN CÂN THANH TOÁN QUỐC TẾ.....	5
1. Khái niệm, ý nghĩa, nguyên tắc ghi chép của cán cân thanh toán quốc tế.....	6
1.1. Khái niệm.....	6
1.2. Ý nghĩa của cán cân thanh toán quốc tế.....	8
1.3. Nguyên tắc ghi chép của cán cân thanh toán quốc tế.....	8
2. Nội dung của cán cân thanh toán quốc tế.....	10
2.1. Cán cân vãng lai (tài khoản vãng lai).....	10
2.2. Cán cân vốn và tài chính.....	13
2.3. Lỗi và sai sót.....	13
2.4. Cán cân tổng thể.....	14
2.5. Tài trợ chính thức (Cán cân bù đắp chính thức).....	14
3. Các nhân tố ảnh hưởng đến cán cân thanh toán quốc tế.....	14
4. Biện pháp điều chỉnh cán cân thanh toán quốc tế.....	15
4.1. Khi cán cân thặng dư.....	15
4.2. Khi cán cân thâm hụt.....	15
CHƯƠNG 2: TỶ GIÁ HỐI ĐOÁI.....	18
1. Những vấn đề cơ bản về tỷ giá hối đoái.....	19
1.1 Khái niệm về ngoại hối và tỷ giá hối đoái.....	19
1. 2. Phân loại tỷ giá hối đoái:.....	20
1.3. Ý nghĩa của tỷ giá hối đoái.....	22
1.4. Tác động của tỷ giá đến các quan hệ kinh tế quốc tế.....	22
2. Các yếu tố ảnh hưởng đến sự biến động của tỷ giá hối đoái và các biện pháp điều chỉnh	23
2.1. Các yếu tố ảnh hưởng đến tỷ giá hối đoái.....	23
2.2. Các biện pháp điều chỉnh tỷ giá hối đoái.....	25
3. Xác định tỷ giá.....	27
3.1. Hiệu tỷ giá.....	27
3.2. Phương pháp yết giá.....	28
3.3. Xác định tỷ giá theo phương pháp tính chéo.....	29
4. Các hệ thống tiền tệ quốc tế chủ yếu.....	30
4.1. Chế độ bản vị vàng (Chế độ tiền tệ quốc tế Pari).....	30
4.2. Chế độ bản vị đồng bảng Anh (Gienơ).....	31
4. 3. Chế độ bản vị đồng Đô la Mỹ (Bretton Woods).....	32
4.4. Chế độ tiền tệ Gia mai ca (SDR).....	33
4.5. Chế độ Rúp chuyển nhượng (1964 – 1991).....	33
4.6. Chế độ tiền tệ Châu Âu.....	33
5. Chính sách điều hành tỷ giá hối đoái.....	34
5.1. Chế độ tỷ giá hối đoái.....	34
5.2. Chính sách điều hành tỷ giá.....	35
Chương 3 THỊ TRƯỜNG HỐI ĐOÁI.....	36

1. Tổng quan về thị trường hối đoái.....	38
1.1. Khái niệm thị trường hối đoái	38
1.2. Đặc điểm thị trường hối đoái	38
1.3. Các mô hình tổ chức thị trường hối đoái	38
1.4. Phân loại thị trường hối đoái	39
1.5. Chủ thể tham gia thị trường hối đoái	39
2. Các nghiệp vụ chủ yếu trên thị trường hối đoái	40
2.1. Nghiệp vụ giao ngay (SPOT).....	40
2.2. Nghiệp vụ mua bán ngoại hối có kỳ hạn (FORWARD).....	40
2.3. Nghiệp vụ chuyển hối (Arbitrage)	42
2.4. Nghiệp vụ hoán đổi (nghiệp vụ SWAP)	44
2.5. Nghiệp vụ quyền chọn mua/chọn bán.....	44
Chương 4: CÁC PHƯƠNG TIỆN THANH TOÁN QUỐC TẾ.....	46
1. Hối phiếu (Bill of Exchange hoặc Draft)	47
1.1. Khái niệm và đặc điểm của hối phiếu.....	47
1.2. Hình thức của hối phiếu	48
1.3. Nội dung của hối phiếu.....	48
1.4. Quyền lợi và nghĩa vụ của những người có liên quan đến hối phiếu.....	50
1.5. Các nghiệp vụ liên quan đến hối phiếu	51
1.6. Các loại hối phiếu	55
2. Kỳ phiếu (Promissory Note)	56
2.1. Khái niệm:	56
2.2. Nội dung của Kỳ phiếu:	56
3. Séc (Check).....	57
3.1. Khái niệm.....	57
3.2. Nội dung của tờ séc	57
3.3. Thời hạn hiệu lực của séc.....	57
3.4. Những người liên quan đến séc	58
3.5. Trách nhiệm kiểm tra của ngân hàng thanh toán.....	58
3.6. Phân loại séc	59
4. Thẻ thanh toán.....	60
4.1. Khái niệm.....	60
4.2. Mô tả kỹ thuật.....	60
4.3. Phân loại thẻ thanh toán	61
Chương 5: CÁC PHƯƠNG THỨC THANH TOÁN QUỐC TẾ.....	63
1. Chứng từ trong thanh toán quốc tế	64
1.1. Hóa đơn (invoice)	64
1.2. Các loại giấy tờ gửi hàng:	65
1.3. Các chứng từ khác.....	66
2. Phương thức chuyển tiền (Remittance)	67
2.1. Khái niệm:	67

2.2. Các bên tham gia trong phương thức chuyển tiền	67
2.3. Trình tự thực hiện nghiệp vụ	67
2.4. Nhận xét và trường hợp áp dụng	68
3. Phương thức ghi sổ (Open Account).....	68
3.1. Khái niệm.....	68
3.2. Trình tự thực hiện nghiệp vụ	69
3.3 Những điều cần chú ý khi áp dụng phương thức ghi sổ	69
3. 4. Nhận xét và trường hợp áp dụng	69
4. Phương thức nhờ thu (Collection of Payment)	70
4.1. Khái niệm.....	70
4.2. Các bên tham gia phương thức nhờ thu	70
4.3. Các loại nhờ thu	70
5. Phương thức tín dụng chứng từ (Documentary Credit)	71
5.1. Khái niệm.....	71
5.2. Các bên tham gia trong phương thức tín dụng chứng từ	72
5.3. Nội dung của Thư tín dụng (Letter of Credit - L/C).....	72
5.4. Trình tự tiến hành nghiệp vụ phương thức tín dụng chứng từ	77
5.5. Các loại thư tín dụng thương mại.....	79
5.6. Những vấn đề cần lưu ý khi sử dụng phương thức tín dụng chứng từ	81
5.7. Sửa đổi L/C.....	83
5.8. Kiểm tra thư tín dụng.....	84
5.9. Bộ chứng từ thương mại	85
5.10. Những sai sót/bất hợp lệ khi kiểm tra bộ chứng từ	86
5.11. Nhận xét và trường hợp áp dụng	86
Chương 6: CÁC ĐIỀU KIỆN THANH TOÁN QUỐC TẾ	89
1. Điều kiện tiền tệ	90
1. 1. Phân loại tiền tệ trong thanh toán quốc tế.....	91
1.2. Điều kiện đảm bảo hối đoái.....	92
2. Điều kiện địa điểm thanh toán	95
3. Điều kiện phương thức thanh toán	96
3.1. Phương thức chuyển tiền thường được sử dụng trong các trường hợp sau.....	96
3.2. Phương thức ghi sổ thường được sử dụng trong các trường hợp sau:	96
3.3. Phương thức nhờ thu trơn	96
3.4. Phương thức nhờ thu kèm chứng từ	96
3.5. Phương thức tín dụng chứng từ.....	97
4. Điều kiện thời gian thanh toán	97
4.1. Thời gian trả tiền trước	97
4.2. Thời gian trả tiền sau	97
4.3. Thời gian trả ngay.....	98
5. Các điều kiện thương mại quốc tế theo Incoterms 2020	98
5.1. Incoterms là gì?.....	98

5.2. Một số khuyến cáo khi sử dụng Incoterms	99
5.3. Kết cấu và nội dung của Incoterms 2020	99
CHƯƠNG 7 TÍN DỤNG QUỐC TẾ VÀ TÍN DỤNG TÀI TRỢ XUẤT NHẬP KHẨU CỦA NHTM.....	109
1. Khái niệm và phân loại tín dụng quốc tế.....	110
1.1. Khái niệm tín dụng quốc tế.....	110
1.2. Phân loại tín dụng quốc tế:	111
1.3. Thời hạn tín dụng, lãi suất tín dụng và phí suất tín dụng.....	114
2. Đặc điểm chủ yếu của các loại tín dụng quốc tế	117
3. Quan hệ tín dụng quốc tế của Việt Nam	120
4. Sự cần thiết của nghiệp vụ tài trợ xuất nhập khẩu	121
5. Hoạt động tài trợ nhập khẩu của ngân hàng thương mại	122
5.1. Khái niệm tài trợ nhập khẩu.....	122
5.2. Đối tượng tài trợ tài trợ nhập khẩu.....	122
5.3. Các hình thức tài trợ nhập khẩu.....	122
6. Hoạt động tài trợ xuất khẩu của ngân hàng thương mại.....	123
6.1. Khái niệm tài trợ xuất khẩu.....	123
6.2. Đối tượng được tài trợ xuất khẩu.....	123
6.3. Các hình thức tài trợ xuất khẩu.....	123
PHẦN PHỤ LỤC	126

GIÁO TRÌNH MÔN HỌC

1. Tên môn học: TÍN DỤNG VÀ THANH TOÁN QUỐC TẾ

2. Mã môn học: MH13

3. Vị trí, tính chất, ý nghĩa và vai trò của môn học:

3.1. Vị trí: Giáo trình dành cho người học trình độ Cao đẳng ngành *Kế toán doanh nghiệp* tại trường Cao đẳng Thương mại và du lịch.

3.2. Tính chất: Giáo trình cung cấp kiến thức, kỹ năng và năng lực tự chủ và trách nhiệm cho người học liên quan đến thanh toán quốc tế và tín dụng quốc tế, gồm có: Cán cân thanh toán quốc tế, tỷ giá hối đoái, thị trường hối đoái, các phương tiện, phương thức, điều kiện thanh toán quốc tế, tín dụng quốc tế và tín dụng tài trợ xuất, nhập khẩu của ngân hàng thương mại. Qua đó, người học đang học tập tại trường sẽ: (1) có bộ giáo trình phù hợp với chương trình đào tạo của trường; (2) dễ dàng tiếp thu cũng như vận dụng các kiến thức và kỹ năng được học vào môi trường học tập và thực tế thuộc lĩnh vực thanh toán quốc tế.

3.3. Ý nghĩa và vai trò của môn học: Tín dụng và thanh toán quốc tế là môn học mang tính thực tế và dành cho đối tượng là người học thuộc các chuyên ngành như kế toán doanh nghiệp, quản trị kinh doanh, kinh doanh thương mại... Nội dung chủ yếu của môn học này nhằm cung cấp các kiến thức và kỹ năng thuộc lĩnh vực thanh toán quốc tế.

4. Mục tiêu của môn học:

4.1. Về kiến thức:

- Trình bày được khái niệm cơ bản về và thanh toán quốc tế.
- Nhận biết, thông hiểu khái niệm, nội dung và các nhân tố ảnh hưởng đến cán cân thanh toán quốc tế.
- Trình bày được những vấn đề cơ bản về tỷ giá hối đoái, thị trường hối đoái.
- Mô tả được các phương tiện thanh toán quốc tế, các phương thức thanh toán quốc tế, các điều kiện thanh toán quốc tế.
- Trình bày được khái niệm tín dụng quốc tế, tín dụng tài trợ xuất nhập khẩu, các nghiệp vụ tài trợ xuất nhập khẩu của ngân hàng thương mại.

4.2. Về kỹ năng:

- Xác định được tỷ giá trong các nghiệp vụ thanh toán quốc tế, nghiệp vụ kinh doanh trên thị trường hối đoái.
- Vận dụng các kiến thức đã học vào nghiệp vụ trong thanh toán quốc tế.
- Hoàn thiện hơn về phương pháp thuyết trình, khả năng thu thập thông tin, phân tích, tổng hợp các vấn đề liên quan đến ngành học.

4.3. Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

- Làm việc độc lập, theo nhóm.
- Người học quan tâm nhiều hơn đến các vấn đề về tín dụng quốc tế, thanh toán quốc tế, thường xuyên cập nhật, nghiên cứu các thông tin, tích lũy các kiến thức thực tế liên quan đến môn học.
- Chủ động áp dụng các kiến thức đã tiếp thu vào hoạt động thực tế nghề nghiệp, có trách nhiệm với công việc.

5. Nội dung của môn học

5.1. Chương trình khung

Mã MH	Tên môn học, mô đun	Số tín chỉ	Thời gian học tập (giờ)			
			Tổng số	Trong đó		
				Lý thuyết	Thực hành/ thực tập/BT/thảo luận	Kiểm tra
I	Các môn học chung	20	435	157	255	23
MH1	Chính trị	4	75	41	29	5
MH2	Pháp luật	2	30	18	10	2
MH3	Giáo dục thể chất	2	60	5	51	4
MH4	Giáo dục QPAN	4	75	36	35	4
MH5	Tin học	3	75	15	58	2
MH6	Tiếng Anh	5	120	42	72	6
II	Các môn học, mô đun chuyên môn ngành, nghề	87	2100	724	1303	73
II.1	Môn học, mô đun cơ sở	15	225	211	0	14
MH7	Phân tích hoạt động KD	2	30	28	-	2
MH8	Pháp luật kinh tế	2	30	28	-	2
MH9	Soạn thảo văn bản	2	30	28	-	2
MH10	Thống kê kinh doanh	2	30	28	-	2
MH11	Tài chính - Tiền tệ	2	30	28	-	2
MH12	Nguyên lý kế toán	3	45	43	-	2
MH13	Tín dụng và thanh toán QT	2	30	28	-	2
II.2	Môn học, mô đun chuyên môn ngành, nghề	68	1815	457	1303	55
MH14	Tiếng Anh chuyên ngành TM	4	60	57	-	3
MH15	Thuế	4	60	57	-	3
MH16	Tài chính doanh nghiệp	4	60	57	-	3
MH17	Kế toán doanh nghiệp I	3	45	43	-	2
MH18	Kế toán doanh nghiệp II	3	45	43	-	2
MH19	Kế toán TM - dịch vụ	3	45	43	-	2
MH20	Kế toán sản xuất xây lắp	3	45	43	-	2
MH21	Kế toán HCSN	3	45	43	-	2
MH22	Kế toán DN vừa và nhỏ	3	45	43	-	2
MH23	Kế toán quản trị	2	30	28	-	2
MH24	Thực hành Kế toán máy	3	90		84	6

MH25	Thực hành kê khai thuế	2	60		54	6
MH26	Thực hành tổng hợp I	7	210		200	10
MH27	Thực hành tổng hợp II	7	210		200	10
MH28	Thực tập tốt nghiệp	17	765		765	0
II.3	Môn học tự chọn (chọn 2 trong 4)	4	60	56	0	4
MH29	Thương mại điện tử	2	30	28	-	2
MH30	Quản lý chất lượng dịch vụ	2	30	28	-	2
MH31	Marketing căn bản	2	30	28	-	2
MH32	Kế toán ngân sách xã phường	2	30	28	-	2
Tổng cộng		107	2535	881	1558	96

5.2. Chương trình chi tiết môn học

Số TT	Tên chương, mục	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	Lý thuyết	Thực hành	Kiểm tra
1	Chương 1. Cán cân thanh toán quốc tế	4	4		0
2	Chương 2. Tỷ giá hối đoái	6	5		1
3	Chương 3. Thị trường ngoại hối	4	4		0
4	Chương 4. Các phương tiện thanh toán quốc tế	4	4		0
5	Chương 5. Các phương thức thanh toán quốc tế	6	6		0
6	Chương 6. Các điều kiện thanh toán quốc tế	4	3		1
7	Chương 7. Tín dụng quốc tế và tín dụng tài trợ xuất nhập khẩu của NHTM	2	2		0
	Cộng	30	28		2

6. Điều kiện thực hiện môn học:

6.1. Phòng học Lý thuyết/Thực hành: Đáp ứng phòng học chuẩn

6.2. Trang thiết bị dạy học: Projector, máy vi tính, bảng, phấn

6.3. Học liệu, dụng cụ, mô hình, phương tiện: Giáo trình, mô hình học tập,...

6.4. Các điều kiện khác: Người học tìm hiểu thực tế về thanh toán quốc tế và tín dụng quốc tế.

7. Nội dung và phương pháp đánh giá:

7.1. Nội dung:

- Kiến thức: Đánh giá tất cả nội dung đã nêu trong mục tiêu kiến thức

- Kỹ năng: Đánh giá tất cả nội dung đã nêu trong mục tiêu kỹ năng.

- Năng lực tự chủ và trách nhiệm: Trong quá trình học tập, người học cần:

- + Nghiên cứu bài trước khi đến lớp.
- + Chuẩn bị đầy đủ tài liệu học tập.
- + Tham gia đầy đủ thời lượng môn học.
- + Nghiêm túc trong quá trình học tập.

7.2. Phương pháp:

Người học được đánh giá tích lũy môn học như sau:

7.2.1. Cách đánh giá

- Áp dụng quy chế đào tạo Cao đẳng hệ chính quy ban hành kèm theo Thông tư số 04/2022/TT-LĐTĐ, ngày 30/3/2022 của Bộ trưởng Bộ Lao động - Thương binh và Xã hội.
- Hướng dẫn thực hiện quy chế đào tạo áp dụng tại Trường Cao đẳng thương mại và du lịch như sau:

Điểm đánh giá	Trọng số
+ Điểm kiểm tra thường xuyên (Hệ số 1)	40%
+ Điểm kiểm tra định kỳ (Hệ số 2)	
+ Điểm thi kết thúc môn học	60%

7.2.2. Phương pháp đánh giá

Phương pháp đánh giá	Phương pháp tổ chức	Hình thức kiểm tra	Thời điểm kiểm tra
Thường xuyên	Viết/ Thuyết trình	Tự luận/ Trắc nghiệm/ Báo cáo	
Định kỳ	Viết/ Thuyết trình	Tự luận/ Trắc nghiệm/ Báo cáo	Sau 9 giờ Sau 27 giờ
Kết thúc môn học	Viết	Tự luận và trắc nghiệm	Sau 30 giờ

7.2.3. Cách tính điểm

- Điểm đánh giá thành phần và điểm thi kết thúc môn học được chấm theo thang điểm 10 (từ 0 đến 10), làm tròn đến một chữ số thập phân.

- Điểm môn học là tổng điểm của tất cả điểm đánh giá thành phần của môn học nhân với trọng số tương ứng. Điểm môn học theo thang điểm 10 làm tròn đến một chữ số thập phân, sau đó được quy đổi sang điểm chữ và điểm số theo thang điểm 4 theo quy định của Bộ Lao động Thương binh và Xã hội về đào tạo theo tín chỉ.

8. Hướng dẫn thực hiện môn học

8.1. Phạm vi, đối tượng áp dụng: Đối tượng Cao đẳng kế toán doanh nghiệp

8.2. Phương pháp giảng dạy, học tập môn học

8.2.1. Đối với người dạy

* **Lý thuyết:** Áp dụng phương pháp dạy học tích cực bao gồm: thuyết trình, nêu vấn đề, hướng dẫn đọc tài liệu, bài tập tình huống, câu hỏi thảo luận....

* **Bài tập:** Phân chia nhóm nhỏ thực hiện bài tập theo nội dung đề ra.

* **Thảo luận:** Phân chia nhóm nhỏ thảo luận theo nội dung đề ra.

* **Hướng dẫn tự học theo nhóm:** Nhóm trưởng phân công các thành viên trong nhóm tìm hiểu, nghiên cứu theo yêu cầu nội dung trong bài học, cả nhóm thảo luận, trình bày nội dung, ghi chép và viết báo cáo nhóm.

8.2.2. Đối với người học: Người học phải thực hiện các nhiệm vụ như sau:

- Nghiên cứu kỹ bài học tại nhà trước khi đến lớp. Các tài liệu tham khảo sẽ được cung cấp nguồn trước khi người học vào học môn học này (trang web, thư viện, tài liệu...)
- Tham dự tối thiểu 80% các buổi giảng lý thuyết. Nếu người học vắng >20% số tiết lý thuyết phải học lại môn học mới được tham dự kì thi lần sau.
- Tự học và thảo luận nhóm: Là một phương pháp học tập kết hợp giữa làm việc theo nhóm và làm việc cá nhân. Một nhóm gồm 8-10 người học sẽ được cung cấp chủ đề thảo luận trước khi học lý thuyết, thực hành. Mỗi người học sẽ chịu trách nhiệm về 1 hoặc một số nội dung trong chủ đề mà nhóm đã phân công để phát triển và hoàn thiện tốt nhất toàn bộ chủ đề thảo luận của nhóm.
- Tham dự đủ các bài kiểm tra thường xuyên, định kỳ.
- Tham dự thi kết thúc môn học.
- Chủ động tổ chức thực hiện giờ tự học.

9. Tài liệu tham khảo:

- Giáo trình Thanh toán quốc tế, PGS - TS. Trần Hoàng Ngân, NXB Thống kê năm 2017.
- Thanh toán quốc tế, GS - NGUYỄN Đình Xuân Trình, NXB Thống kê năm 2018.
- Điều lệ và thực hành thống nhất về tín dụng chứng từ UCP600.
- Luật thống nhất về hối phiếu 1930.
- Quy tắc thống nhất về nhờ thu, quy tắc thống nhất tín dụng chứng từ...

CHƯƠNG 1: CÁN CÂN THANH TOÁN QUỐC TẾ

♣ GIỚI THIỆU CHƯƠNG 1

Chương 1 là chương giới thiệu tổng quan về cán cân thanh toán quốc tế như khái niệm, vai trò, nguyên tắc ghi chép, nội dung, các nhân tố ảnh hưởng và biện pháp điều chỉnh cán cân thanh toán quốc tế.

Mỗi một quốc gia trên thế giới đều có những quan hệ về kinh tế, văn hoá, chính trị, quân sự, ngoại giao với nhiều quốc gia khác. Hệ quả của mối quan hệ này dẫn đến việc các nước phải chi trả lẫn cho nhau, nghĩa là một quốc gia luôn phát sinh các khoản thu chi với nước khác - có các dòng ngoại tệ chảy vào, chảy ra của từng quốc gia. Để theo dõi và đánh giá các khoản thu chi này, từng quốc gia đã lập và ghi chép trên một biểu đặc biệt gọi là cán cân thanh toán quốc tế.

♣ MỤC TIÊU CHƯƠNG 1

Sau khi học xong chương này, người học có khả năng:

+ Về kiến thức:

- Trình bày được khái niệm, ý nghĩa và nguyên tắc ghi chép cán cân thanh toán quốc tế.

- Trình bày được nội dung, các nhân tố ảnh hưởng và các biện pháp điều chỉnh cán cân thanh toán quốc tế.

+ **Về kỹ năng:**

- Hoàn thiện hơn về phương pháp thuyết trình, khả năng thu thập thông tin, phân tích, tổng hợp các vấn đề liên quan đến ngành học.

+ **Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:**

- Làm việc độc lập, theo nhóm.

- Người học quan tâm nhiều hơn đến các vấn đề về cán cân thanh toán quốc tế, thường xuyên cập nhật, nghiên cứu các thông tin, tích lũy các kiến thức thực tế liên quan đến môn học.

- Chủ động áp dụng các kiến thức đã tiếp thu vào hoạt động thực tế nghề nghiệp, có trách nhiệm với công việc.

♣ **PHƯƠNG PHÁP GIẢNG DẠY VÀ HỌC TẬP CHƯƠNG 1**

- *Đối với người dạy: sử dụng phương pháp giảng dạy tích cực (diễn giảng, vấn đáp, dạy học theo vấn đề); yêu cầu người học thực hiện câu hỏi thảo luận (cá nhân hoặc nhóm).*

- *Đối với người học: chủ động đọc trước giáo trình (chương 1) trước buổi học; hoàn thành đầy đủ câu hỏi thảo luận chương 1 theo cá nhân hoặc nhóm và nộp lại cho người dạy đúng thời gian quy định.*

♣ **ĐIỀU KIỆN THỰC HIỆN CHƯƠNG 1**

- **Phòng học chuyên môn hóa/nhà xưởng:** Không

- **Trang thiết bị máy móc:** Máy chiếu và các thiết bị dạy học khác

- **Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu:** Chương trình môn học, giáo trình, tài liệu tham khảo, giáo án, phim ảnh, và các tài liệu liên quan.

- **Các điều kiện khác:** Không có

♣ **KIỂM TRA VÀ ĐÁNH GIÁ CHƯƠNG 1**

+ **Nội dung:**

✓ **Kiến thức:** Kiểm tra và đánh giá tất cả nội dung đã nêu trong mục tiêu kiến thức

✓ **Kỹ năng:** Đánh giá tất cả nội dung đã nêu trong mục tiêu kỹ năng.

✓ **Năng lực tự chủ và trách nhiệm:** Trong quá trình học tập, người học cần:

+ Nghiên cứu bài trước khi đến lớp

+ Chuẩn bị đầy đủ tài liệu học tập.

+ Tham gia đầy đủ thời lượng môn học.

+ Nghiêm túc trong quá trình học tập.

+ **Phương pháp:**

✓ **Điểm kiểm tra thường xuyên:** 1 điểm kiểm tra (hình thức: hỏi miệng)

✓ **Kiểm tra định kỳ lý thuyết:** không có

♣ **NỘI DUNG CHƯƠNG 1**

1. Khái niệm, ý nghĩa, nguyên tắc ghi chép của cán cân thanh toán quốc tế

1.1. Khái niệm

Theo định nghĩa của Quỹ tiền tệ quốc tế (IMF) thì Cán cân thanh toán quốc tế (The Balance of Payments – BP) là một báo cáo thống kê tổng hợp có hệ thống, ghi chép lại giá trị tất cả các giao dịch kinh tế giữa một nước với phần còn lại của thế giới trong một thời kỳ nhất định (thường là 1 năm).

Trước Đại chiến thế giới lần thứ II, mỗi quốc gia lập cán cân thanh toán quốc tế theo cách riêng của mình. Khi IMF được thành lập (1945) đã công bố một mẫu thống nhất để áp dụng cho các nước thành viên. Để nhất quán, IMF đã quy định chỉ ghi chép vào cán cân thanh toán của mỗi quốc gia các giao dịch ngoại tệ giữa “người cư trú” và “người không cư trú” của quốc gia đó.

“Người cư trú” và “không cư trú” là các cá nhân, các hộ gia đình, các công ty, các cơ quan đại diện cho các quốc gia, các tổ chức quốc tế... Căn cứ xác định “người cư trú” và “không cư trú” chủ yếu dựa vào quy định về thời gian sinh sống, làm việc liên tục (*không căn cứ vào quốc tịch*) cần thiết tại quốc gia đó của nước sở tại, thường là 1 năm (một số quốc gia quy định là hơn 6 tháng – 183 ngày trở lên). Quốc tịch và người cư trú không nhất thiết phải trùng nhau (một người mang quốc tịch Việt Nam nhưng lại sinh sống, cư trú tại nước khác và ngược lại). Tuy nhiên, vẫn có một số ngoại lệ:

- Công dân của quốc gia khác đến học tập, du lịch, chữa bệnh không kể thời gian dài hay ngắn đều được coi là “người không cư trú”. Ngược lại, các công dân đi học tập, chữa bệnh, du lịch ở nước ngoài không kể thời gian dài hay ngắn đều được coi là “người cư trú”.

- Các cơ quan và những người làm việc tại các cơ quan đại diện cho Chính phủ các quốc gia (đại sứ quán), cho các tổ chức quốc tế (IMF, WB, UN, WTO...) đều được coi là “người không cư trú”.

- Các công ty xuyên quốc gia có chi nhánh ở nhiều nước khác nhau thì chỉ những chi nhánh ở nước sở tại mới được coi là “người cư trú”.

Tất cả các khoản thu chi phản ánh trên cán cân thanh toán quốc tế phải được tính thống nhất theo một đồng tiền nhất định, có thể là ngoại tệ hoặc nội tệ nhưng thường là các đồng tiền mạnh.

Theo Pháp lệnh quản lý ngoại hối của Việt Nam hiện hành thì “người cư trú” được quy định là các tổ chức, cá nhân bao gồm:

- Tổ chức tín dụng được thành lập, hoạt động kinh doanh tại Việt Nam
- Tổ chức kinh tế được thành lập, hoạt động kinh doanh tại Việt Nam
- Cơ quan nhà nước, đơn vị lực lượng vũ trang, tổ chức chính trị, tổ chức chính trị - xã hội, tổ chức chính trị xã hội - nghề nghiệp, tổ chức xã hội, tổ chức xã hội - nghề nghiệp, quỹ xã hội, quỹ từ thiện của Việt Nam hoạt động tại Việt Nam;
- Cơ quan đại diện ngoại giao, cơ quan lãnh sự của Việt Nam tại nước ngoài;
- Văn phòng đại diện tại nước ngoài của các tổ chức kể trên
- Công dân Việt Nam cư trú tại Việt Nam; công dân Việt Nam cư trú ở nước ngoài có thời hạn dưới 12 tháng; công dân Việt Nam làm việc tại các cơ quan đại diện ngoại giao, cơ quan lãnh sự của Việt Nam tại nước ngoài, văn phòng đại diện của các tổ chức tín dụng, tổ chức kinh tế... và các cá nhân đi theo họ;
- Công dân Việt Nam đi du lịch, học tập, chữa bệnh và thăm viếng ở nước ngoài;

- Người nước ngoài cư trú tại Việt Nam có thời hạn từ 12 tháng trở lên, trừ các trường hợp người nước ngoài học tập, chữa bệnh, du lịch hoặc làm việc cho cơ quan đại diện ngoại giao, lãnh sự, văn phòng đại diện của các tổ chức nước ngoài tại Việt Nam.

Người không cư trú là các đối tượng không thuộc đối tượng là người cư trú kể trên.

1.2. Ý nghĩa của cán cân thanh toán quốc tế

Cán cân thanh toán quốc tế phản ánh kết quả của hoạt động trao đổi đối ngoại của nước đó với các nước khác. Cho biết một cách trực quan tình trạng công nợ của một quốc gia tại một thời điểm nhất định. Cán cân bội thu hay bội chi cho biết nước đó là chủ nợ hay đang mắc nợ nước ngoài. Cán cân thanh toán quốc tế phản ánh địa vị kinh tế của một quốc gia trên trường quốc tế. Địa vị này là kết quả tổng hợp của các hoạt động thương mại, dịch vụ và các chính sách rút vốn ra khỏi nước khác.

Cán cân thanh toán quốc tế biểu hiện một cách chính xác, rõ ràng về tài chính, tiền tệ và chính sách thương mại của quốc gia. Cán cân thanh toán quốc tế thể hiện mối quan hệ thương mại giữa các quốc gia với nhau.

Cán cân thanh toán quốc tế phản ánh cung cầu ngoại tệ của một quốc gia, có ảnh hưởng to lớn đến tỷ giá hối đoái, chính sách tỷ giá, chính sách tiền tệ quốc gia. Do vậy, cán cân thanh toán quốc tế là một căn cứ quan trọng để các quốc gia đưa ra các chính sách vĩ mô phù hợp. Một hệ thống số liệu tốt hay xấu trên cán cân có thể ảnh hưởng đến tỷ giá từ đó sẽ tạo ra những biến động trong phát triển kinh tế - xã hội. Thực trạng của cán cân làm cho nhà hoạch định chính sách thay đổi nội dung chính sách kinh tế. Chẳng hạn, thâm hụt cán cân thanh toán có thể làm chính phủ nâng lãi suất lên hoặc giảm bớt chi tiêu công cộng để giảm chi về nhập khẩu. Do đó chính phủ dựa vào cán cân để thiết kế chiến lược phát triển kinh tế - xã hội và có những đối sách thích hợp cho từng thời kỳ.

1.3. Nguyên tắc ghi chép của cán cân thanh toán quốc tế

1.3.1. Ghi nợ và ghi có

Từ góc độ một nước, các giao dịch kinh tế (hoạt động trao đổi giá trị) có hai trường hợp:

- Giảm lượng giá trị (tiền chuyển ra nước ngoài) tức là thực hiện thanh toán cho nước ngoài.

- Tăng lượng giá trị (tiền chuyển vào trong nước) tức là nhận được thanh toán từ nước ngoài.

Mỗi giao dịch kinh tế sẽ được hạch toán đồng thời vào hai khoản mục của cán cân thanh toán gọi là khoản có và khoản nợ (ghi nợ và ghi có). Ghi nợ phản ánh lượng giá trị bị giảm xuống (khoản chuyển ra nước ngoài) và được ghi dấu âm (-) trong cán cân thanh toán. Ghi có phản ánh lượng giá trị tăng lên (khoản nhận được từ nước ngoài) và được ghi dấu dương (+) trong cán cân thanh toán. Việc phân biệt khoản nợ hoặc có thể dựa vào luồng đi chuyển giá trị hoặc luồng thanh toán.

Nói chung, khoản thanh toán cho nước ngoài (khoản nợ) cho biết lượng ngoại tệ mà chủ thể một nước đã thực sự thanh toán cho các hàng hóa, dịch vụ, tiền tệ và tài sản nhập khẩu (nhập khẩu hàng hóa, dịch vụ, chuyển dịch một chiều cho người nước ngoài như tặng quà cho người nước ngoài, đầu tư của người bản xứ ra nước ngoài...). Ngược lại, các khoản

được thanh toán từ nước ngoài (khoản có) cho lượng ngoại tệ mà chủ thể kinh tế thu được từ xuất khẩu hàng hóa, dịch vụ, tiền tệ và tài sản ra nước ngoài (xuất khẩu hàng hóa, dịch vụ, nhận được quà biếu tặng từ nước ngoài, nhận đầu tư từ nước ngoài...). Khoản tiền thanh toán (khoản nợ) là lượng ngoại tệ chuyển ra nước ngoài (lượng tiền ra) – làm tăng cầu ngoại tệ. Còn khoản tiền nhận được (khoản có) là lượng ngoại tệ chuyển vào trong nước – làm tăng cung ngoại tệ. Các giao dịch chưa được thực hiện không được hạch toán vào cán cân thanh toán, tức là cán cân thanh toán quốc tế chỉ hạch toán những giao dịch diễn ra thực sự.

Luồng tư bản (vốn) đi vào một quốc gia có hai hình thức khác nhau là tăng tài sản của người nước ngoài trong quốc gia hoặc làm giảm tài sản của quốc gia ở nước ngoài. Ví dụ người dân Nhật mua cổ phần ở các công ty ở Việt Nam (nắm giữ cổ phần) thì tài sản của Nhật ở nước ngoài tăng lên đồng thời Việt Nam nhận được một khoản tiền vốn. Đó là luồng vốn đi vào Việt Nam và khoản này được ghi có trong cán cân thanh toán quốc tế của Việt Nam. Còn đối với Nhật thì có một luồng vốn đi ra (để mua các cổ phần ở Việt Nam). Khi người Nhật không muốn nắm giữ cổ phần ở các Công ty ở Việt Nam (bán cổ phần ở nước ngoài) thì tài sản của người Nhật ở nước ngoài giảm đi đồng thời có một luồng vốn đi vào Nhật do bán cổ phần. Khoản này được ghi có vào cán cân thanh toán quốc tế của Nhật.

Luồng tư bản đi ra biểu hiện tăng tài sản của quốc gia ở nước ngoài (đầu tư ra nước ngoài) hoặc giảm tài sản nước ngoài ở trong quốc gia vì cả hai hành vi này đều thể hiện sự thanh toán cho người ngoại quốc. Ví dụ, người dân Việt Nam mua trái phiếu của Đài Loan, khoản giao dịch này làm tăng tài sản của Việt Nam ở nước ngoài nhưng làm giảm lượng tiền trong nước (tiền đi ra) và được ghi nợ trong cán cân thanh toán. Một công ty Đài Loan bán chi nhánh của mình tại Việt Nam cho người Việt Nam tức là giảm tài sản nước ngoài tại Việt Nam và cũng ghi nợ trong cán cân thanh toán vì khoản giao dịch này thể hiện sự thanh toán cho người nước ngoài.

Như vậy có thể thấy, các giao dịch chuyển tiền quốc tế được phản ánh vào bên Có và bên Nợ của cán cân thanh toán.

- Bên Có: phản ánh các khoản thu tiền của người nước ngoài tức là những khoản giao dịch mang về cho quốc gia một số lượng ngoại tệ nhất định.

- Bên Nợ: phản ánh các khoản chi tiền ra thanh toán cho người nước ngoài tức là những khoản giao dịch làm cho quỹ ngoại tệ ở trong nước giảm đi.

1.3.2. Nguyên tắc hạch toán

Hạch toán trong giao dịch quốc tế được thực hiện theo nguyên tắc ghi sổ kép (double entry) tương tự như trong kinh doanh. Có nghĩa là mỗi một khoản giao dịch được ghi chép ít nhất hai lần, một lần ghi nợ và một lần ghi có với số lượng bằng nhau. Nguyên tắc ghi chép này được dựa trên cơ sở là mỗi một giao dịch đều tồn tại hai mặt. Chúng ta bán một tài sản (giảm tài sản) thì chúng ta phải nhận được sự thanh toán chi trả (tăng một tài sản khác). Ngược lại, chúng ta mua một tài sản nào đó (tăng tài sản) thì chúng ta phải thực hiện thanh toán chi trả (giảm một tài sản khác). Nguyên tắc ghi sổ kép được thể hiện qua một số ví dụ dưới đây:

Vi dụ 1: Một công ty của Việt Nam xuất khẩu lô hàng A trị giá 500.000USD sang EU. Trong cán cân thanh toán sẽ ghi có 500.000USD thu từ xuất khẩu hàng hóa. Việc xuất khẩu hàng hóa ra nước ngoài sẽ làm giảm lượng hàng hóa trong nước (tức là tăng lượng hàng hóa của Việt Nam ở nước ngoài - giảm tài sản trong nước) nên phải ghi nợ. Giao dịch này được ghi chép vào cán cân thanh toán quốc tế của Việt Nam như sau:

Nợ (-)	Có (+)
Tăng tài sản VN ở nước ngoài (giảm tài sản ở trong nước): 500.000USD	Xuất khẩu hàng hóa: 500.000USD

Vi dụ 2: Một công ty của Việt Nam nhập khẩu lô hàng B trị giá 500.000USD từ EU. Trong cán cân thanh toán sẽ ghi nợ 500.000USD chi cho nhập khẩu hàng hóa (tiền đi ra). Việc nhập khẩu hàng hóa từ nước ngoài sẽ làm tăng lượng hàng hóa trong nước (tức là tăng lượng hàng hóa của nước ngoài tại Việt Nam) nên phải ghi có - tăng tài sản của nước ngoài ở Việt Nam. Giao dịch này được ghi chép vào cán cân thanh toán quốc tế của Việt Nam như sau:

Nợ (-)	Có (+)
Nhập khẩu hàng hóa: 500.000USD	Tăng tài sản nước ngoài ở Việt Nam (tăng tài sản ở trong nước): 500.000USD

Vi dụ 3: Một công dân Việt Nam đi du lịch ở Trung Quốc và chi tiêu hết 2000USD ở Trung Quốc cho việc ăn, ở, đi lại. Trong hoạt động này, công dân Việt Nam đã chi trả 2000USD (dòng tiền ra – ghi nợ) để nhận được các dịch vụ về ăn, ở, đi lại từ người Trung Quốc (tăng tài sản của nước ngoài tại Việt Nam – các dịch vụ nhận được, ghi có). Giao dịch này được ghi chép vào cán cân thanh toán quốc tế của Việt Nam như sau:

Nợ (-)	Có (+)
Dịch vụ du lịch mua từ nước ngoài: 2000USD	Tăng tài sản của nước ngoài tại Việt Nam: 2000USD

Vi dụ 4: Một công dân Việt Nam mua trái phiếu của Nhật Bản, trị giá 200.000USD. Nghiệp vụ này làm phát sinh dòng ngoại tệ đi ra từ Việt Nam để thanh toán cho việc mua trái phiếu (ghi nợ) đồng thời làm tăng tài sản của nước ngoài tại Việt Nam (ghi có) do người Việt Nam sẽ giữ các trái phiếu của Nhật. Giao dịch này được ghi chép vào cán cân thanh toán quốc tế của Việt Nam như sau:

Nợ (-)	Có (+)
Mua trái phiếu từ nước ngoài (vốn đi ra): 200.000USD	Tăng tài sản của Việt Nam tại nước ngoài: 200.000USD

2. Nội dung của cán cân thanh toán quốc tế

2.1. Cán cân vãng lai (tài khoản vãng lai)

Cán cân vãng lai (tài khoản vãng lai) ghi lại các giao dịch về hàng hóa, dịch vụ và các khoản chuyển tiền qua lại. Khoản mục cán cân vãng lai được chia thành 4 nhóm nhỏ: thương mại hàng hoá, dịch vụ, yếu tố thu nhập, chuyển tiền thuần.

Cán cân vãng lai trong cán cân thanh toán của một quốc gia ghi chép những giao dịch về hàng hóa và dịch vụ giữa người cư trú với người không cư trú. Những giao dịch dẫn tới sự thanh toán của người cư trú cho người không cư trú được ghi vào bên "nợ" – tiền đi

ra (theo truyền thống kế toán sẽ được ghi bằng mực đỏ). Còn những giao dịch dẫn tới sự thanh toán của người không cư trú cho người cư trú được ghi vào bên "có" (ghi bằng mực đen). Thặng dư tài khoản vãng lai xảy ra khi bên "có" lớn hơn bên "nợ".

Theo quy tắc mới về biên soạn báo cáo cán cân thanh toán quốc gia do IMF soạn năm 1993, tài khoản vãng lai bao gồm:

- Cán cân thương mại
- Cán cân dịch vụ
- Cán cân thu nhập
- Chuyển tiền đơn phương (chuyển tiền thuần)

Tất cả các khoản thanh toán của các bộ phận nhà nước hay tư nhân đều được gộp chung vào trong tính toán này.

Tài khoản vãng lai thặng dư khi quốc gia xuất khẩu nhiều hơn nhập khẩu, hay khi tiết kiệm nhiều hơn đầu tư. Ngược lại, tài khoản vãng lai thâm hụt khi quốc gia nhập nhiều hơn hay đầu tư nhiều hơn. Mức thâm hụt tài khoản vãng lai lớn hàm ý quốc gia gặp hạn chế trong tìm nguồn tài chính để thực hiện nhập khẩu và đầu tư một cách bền vững. Theo cách đánh giá của IMF, nếu mức thâm hụt tài khoản vãng lai tính bằng phần trăm của GDP lớn hơn 5, thì quốc gia bị coi là có mức thâm hụt tài khoản vãng lai không lành mạnh

a. Cán cân thương mại: (Cán cân hữu hình)

Cán cân này phản ánh những khoản thu chi về xuất nhập khẩu hàng hoá trong một thời kỳ nhất định.

Khi cán cân thương mại thặng dư điều này có nghĩa là nước đó đã thu được từ xuất khẩu nhiều hơn phải trả cho nhập khẩu. Ngược lại, cán cân bội chi phản ánh nước đó nhập khẩu nhiều hơn xuất khẩu.

Nguyên tắc ghi chép:

+ Khi xuất khẩu, trị giá hàng xuất khẩu được phản ánh vào bên Có. Xuất khẩu làm phát sinh cung ngoại tệ và cầu nội tệ trên thị trường ngoại hối

+ Khi nhập khẩu, trị giá hàng nhập khẩu được phản ánh vào bên Nợ. Nhập khẩu làm phát sinh cầu ngoại tệ.

Cán cân thương mại là yếu tố quan trọng quyết định đến vị trí của cán cân thanh toán quốc tế. Các yếu tố ảnh hưởng đến cán cân thương mại sẽ là những nhân tố ảnh hưởng cán cân thanh toán quốc tế. Các yếu tố này bao gồm:

- Tỷ giá hối đoái: Khi các nhân tố khác không đổi, nếu tỷ giá thay đổi sẽ làm thay đổi giá trị hàng hóa xuất khẩu, nhập khẩu và làm thay đổi cán cân thương mại.

- Lạm phát: Khi các nhân tố khác không đổi, nếu tỷ lệ lạm phát của một nước cao hơn ở nước ngoài, sẽ làm giảm sức cạnh tranh của hàng hóa này trên thị trường quốc tế (giá cả hàng hóa đắt hơn so với các nước khác). Do đó, ảnh hưởng đến khối lượng hàng hóa xuất khẩu, nhập khẩu (xuất khẩu giảm, nhập khẩu tăng) và ảnh hưởng đến cán cân thương mại.

- Thu nhập của người không cư trú: Khi các nhân tố khác không đổi, nếu thu nhập thực tế của người không cư trú tăng lên làm cho tăng cầu hàng hóa đối với người cư trú (xuất khẩu tăng) và ngược lại.

- Thuế quan và hạn ngạch ở nước ngoài: Với các yếu tố khác không đổi, giá trị xuất khẩu của một nước sẽ giảm đi nếu thuế quan ở các nước khác tăng lên và ngược lại, do đó ảnh hưởng đến cán cân thương mại. Khi thuế quan ở một nước giảm đi thì sẽ làm tăng nhu cầu nhập khẩu đối với nước này và kết quả là cán cân thương mại cũng bị ảnh hưởng.

b. Cán cân dịch vụ

Phản ánh các khoản thu chi từ các hoạt động dịch vụ về vận tải (cước phí vận chuyển thuê tàu, bến bãi...), du lịch, bưu chính, viễn thông, hàng không, ngân hàng, thông tin, xây dựng, cổ vấn pháp luật, dịch vụ kỹ thuật, bản quyền, bằng phát minh và các dịch vụ khác

Thực chất của cán cân dịch vụ là cán cân thương mại nhưng gắn với việc xuất nhập khẩu dịch vụ.

Nguyên tắc ghi chép:

+ Xuất khẩu dịch vụ (phản ánh bên Có).

+ Nhập khẩu dịch vụ (phản ánh bên Nợ).

Các nhân tố ảnh hưởng đến cán cân thương mại cũng là những nhân tố ảnh hưởng đến cán cân dịch vụ.

c. Cán cân thu nhập (Yếu tố thu nhập):

Phản ánh các dòng tiền về thu nhập chuyển vào và chuyển ra một quốc gia bao gồm:

- Thu nhập của người lao động (tiền lương, tiền thưởng, thu nhập khác...) do người không cư trú trả cho người cư trú và ngược lại.

- Thu nhập từ hoạt động đầu tư là các khoản thu được từ lợi nhuận đầu tư trực tiếp như thu nhập từ hoạt động FDI, ODA; các khoản thanh toán và được thanh toán từ tiền lãi, cổ tức đến những khoản thu nhập từ đầu tư ở nước ngoài do người không cư trú trả cho người cư trú và ngược lại.

Nguyên tắc ghi chép:

+ Thu nhập nhận được của người cư trú từ người không cư trú phản ánh bên Có (làm tăng cung ngoại tệ).

+ Khi người cư trú chi trả, thanh toán, chuyển thu nhập cho người không cư trú được phản ánh bên Nợ (làm giảm cung ngoại tệ).

Nhân tố ảnh hưởng đến thu nhập của người lao động ở nước ngoài bao gồm các nhân tố số lượng, chất lượng của người lao động. Nhân tố ảnh hưởng đến thu nhập từ đầu tư là số lượng đầu tư và tỷ lệ sinh lời của các dự án đã đầu tư. Nhìn chung, nhân tố tỷ giá có ảnh hưởng không lớn đến cán cân thu nhập.

d. Chuyển tiền đơn phương (chuyển tiền thuần, chuyển giao một chiều):

Bao gồm các khoản chuyển giao một chiều không được hoàn lại như viện trợ không hoàn lại; khoản bồi thường, quà tặng, quà biếu; trợ cấp tư nhân, trợ cấp chính phủ do người không cư trú trả cho người cư trú và ngược lại. Nhân tố chính ảnh hưởng đến chuyển tiền đơn phương là lòng tốt, tình cảm và mối quan hệ giữa người cư trú và người không cư trú.

Nguyên tắc ghi chép:

+ Các khoản thu đơn phương được xem như tăng thu nhập nội địa do thu được từ nước ngoài, làm tăng cung ngoại tệ (phản ánh vào bên Có).

+ Các khoản phải trả đơn phương do phải thanh toán cho người nước ngoài phát sinh cầu ngoại tệ (phản ánh vào bên Nợ).

Như vậy:

Cán cân vãng lai bằng (=) Cán cân thương mại cộng (+) Cán cân dịch vụ cộng (+) Cán cân thu nhập cộng (+) Chuyển tiền đơn phương. Trong đó, cán cân thương mại là bộ phận chủ yếu, chiếm tỷ trọng lớn nhất trong cán cân vãng lai.

2.2. Cán cân vốn và tài chính

Phản ánh sự chuyển dịch tư bản của một nước với các nước khác (luồng vốn được đầu tư vào hay đầu tư ra của một quốc gia). Các luồng vốn gồm hai loại: luồng vốn ngắn hạn và luồng vốn dài hạn. Cán cân vốn và tài chính cũng bao gồm hai loại: cán cân vốn ngắn hạn và cán cân vốn dài hạn.

a. Cán cân vốn ngắn hạn: Ghi chép các giao dịch về các khoản vốn ngắn hạn như tín dụng thương mại, tín dụng ngắn hạn ngân hàng, các khoản tiền gửi ngắn hạn.

Các giao dịch dẫn đến vốn ngắn hạn đi vào (vay ngắn hạn ngân hàng nước ngoài, nợ nhà cung cấp nước ngoài...) được ghi vào bên Có của cán cân thanh toán quốc tế.

Các giao dịch dẫn đến vốn ngắn hạn đi ra (trả nợ cho nhà cung cấp nước ngoài, trả nợ vay ngắn hạn ngân hàng nước ngoài...) được ghi vào bên Nợ của cán cân thanh toán quốc tế.

b. Cán cân vốn dài hạn: Ghi chép các giao dịch về các khoản vốn dài hạn bao gồm vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI), các khoản tín dụng quốc tế dài hạn, các khoản đầu tư gián tiếp, các khoản vốn chuyển giao một chiều

* Vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI): Khi người nước ngoài trực tiếp đầu tư vào Việt Nam (FDI chảy vào) phản ánh bên Có và khi FDI chảy ra phản ánh bên Nợ của cán cân thanh toán quốc tế.

* Các khoản tín dụng quốc tế dài hạn bao gồm tín dụng thương mại dài hạn và tín dụng ưu đãi dài hạn:

+ Tín dụng thương mại dài hạn: khoản vay hoặc cho vay của các tổ chức tín dụng nước ngoài theo điều kiện thực tế. Khi đi vay phản ánh bên Có và khi cho vay hoặc trả nợ thì phản ánh bên Nợ của cán cân thanh toán quốc tế.

+ Tín dụng ưu đãi dài hạn bao gồm các khoản vay ODA. Khi đi vay phản ánh bên Có và khi cho vay phản ánh bên Nợ của cán cân thanh toán quốc tế.

* Các khoản đầu tư gián tiếp khác bao gồm các khoản mua, bán cổ phiếu, trái phiếu quốc tế nhưng chưa đạt đến số lượng kiểm soát công ty.

Nếu bán cổ phiếu, trái phiếu cho người không cư trú (tức là vốn vào) thì phản ánh bên Có. Nếu mua cổ phiếu trái phiếu của người không cư trú (vốn ra) phản ánh bên Nợ.

c. Các khoản vốn chuyển giao một chiều (không hoàn lại): bao gồm các khoản viện trợ không hoàn lại cho mục đích đầu tư và các khoản nợ được xoá, tài sản của người di cư.

Cán cân vốn thặng dư khi số phát sinh Có lớn hơn (>) số phát sinh Nợ có nghĩa là tổng tiền vốn đầu tư vào lớn hơn (>) tổng số vốn đầu tư ra và trả nợ.

2.3. Lỗi và sai sót

Khoản mục này nếu có là do sự sai lệch về thống kê do nhầm lẫn, bỏ sót hoặc không thu thập được số liệu. Nguyên nhân là do những ghi chép của những khoản thanh toán hoặc hoá đơn quốc tế được thực hiện vào những thời gian khác nhau, địa điểm khác nhau và có thể bằng những phương pháp khác nhau. Do vậy, những ghi chép này để xây dựng những thống kê của cán cân thanh toán quốc tế chắc chắn không hoàn hảo. Từ đó, dẫn đến những sai số thống kê.

2.4. Cán cân tổng thể

Nếu công tác thống kê đạt mức chính xác tức lỗi và sai sót bằng không thì cán cân tổng thể là tổng của cán cân vãng lai và cán cân vốn.

Cán cân tổng thể = Cán cân vãng lai + Cán cân vốn + Lỗi và sai sót.

Kết quả của khoản mục này thể hiện tình trạng kinh tế đối ngoại của một quốc gia trong một thời kỳ hoặc tại một thời điểm. Nếu kết quả của cán cân thanh toán mang dấu dương (+) tức là thu ngoại tệ của quốc gia đã (sẽ) tăng thêm. Nếu kết quả của cán cân thanh toán mang dấu âm (-) tức là thu ngoại tệ của quốc gia giảm hoặc sẽ giảm thấp.

2.5. Tài trợ chính thức (Cán cân bù đắp chính thức)

Khoản mục này luôn bằng về trị số và ngược dấu với cán cân tổng thể. Tài trợ chính thức biểu thị những giao dịch quốc tế mà chính phủ tiến hành để điều chỉnh tất cả những giao dịch khác được ghi trong các hạng mục của cán cân thanh toán.

Như vậy, khi tính cả tài trợ chính thức thì tổng các hạng mục trong cán cân thanh toán quốc tế phải bằng 0.

3. Các nhân tố ảnh hưởng đến cán cân thanh toán quốc tế

3.1. Cán cân thương mại

Được nhận định là yếu tố quan trọng quyết định đến vị trí của cán cân thanh toán quốc tế. Tuy nhiên thì cán cân thương mại lại phụ thuộc yếu tố tác động trực tiếp đến nó.

3.2. Lạm phát

Với điều kiện các nhân tố khác không đổi, nếu tỷ lệ lạm phát của một quốc gia cao hơn so với các nước khác có quan hệ mậu dịch, làm giảm sức cạnh tranh của hàng hóa của nước này trên thị trường quốc tế do đó làm cho khối lượng xuất khẩu giảm.

3.3. Ảnh hưởng của thu nhập quốc dân

Về bản chất thì mức thu nhập của một quốc gia sẽ tăng giảm theo tỷ lệ cao thấp hơn tỷ lệ giảm/ tăng của một nước khác, và lúc này thì tài khoản vãng lai của quốc gia cũng sẽ giảm, tăng theo chiều hướng tương ứng nếu các yếu tố khác bằng nhau.

3.4. Ảnh hưởng của tỷ giá hối đoái

Nếu tiền của một nước bắt đầu tăng giá so với tiền của quốc gia khác, tài khoản vãng lai của nước đó sẽ giảm, nếu các yếu tố khác bằng nhau.

3.5. Sự ổn định chính trị của một đất nước, chính sách đối ngoại của quốc gia

Sự ổn định chính trị của một đất nước là cơ sở vững chắc để phát triển kinh tế. Đây cũng là điều kiện tiên quyết để các quốc gia khác tăng cường quan hệ kinh tế. Bên cạnh đó, chính sách đối ngoại trở thành điều kiện đủ cho mọi quan hệ kinh tế trực tiếp. Trong điều

kiện mở cửa và hội nhập, chính sách đối ngoại phù hợp sẽ là yếu tố mở đường cho mọi yếu tố khác phát triển.

3. 6. Khả năng và trình độ quản lý kinh tế của chính phủ

Đây là yếu tố tạo sự phát triển bền vững và tăng trưởng liên tục của nền kinh tế. Yếu tố này vừa mang tính thử nghiệm vừa đánh giá sự năng động trong điều hành nền kinh tế của chính phủ trong đó có quan hệ kinh tế đối ngoại cũng sẽ đạt được. Do đó, cán cân thanh toán quốc tế sẽ được cải thiện theo chiều thuận.

4. Biện pháp điều chỉnh cán cân thanh toán quốc tế

Mục tiêu quan trọng trong chính sách kinh tế của mỗi quốc gia là đảm bảo cán cân thanh toán được cân bằng. Khi cán cân thanh toán thặng dư hay thâm hụt thì các nước thường sử dụng các biện pháp điều chỉnh cán cân.

4.1. Khi cán cân thặng dư

Các nước thường sử dụng số bội thu đó để tăng cường đầu tư ra nước ngoài và bổ sung quỹ dự trữ ngoại hối quốc gia.

4.2. Khi cán cân thâm hụt

Thâm hụt cán cân sẽ có tác động tiêu cực đến việc phát triển kinh tế của quốc gia, quan hệ kinh tế đối ngoại và quan hệ kinh tế xã hội khác. Tình trạng thâm hụt có thể dẫn đến những rối loạn về kinh tế, gây ra tình trạng bất ổn về giá cả nội địa, tác động đến các chính sách của chính phủ và ảnh hưởng đến quan hệ giữa các quốc gia với nhau. Ở mức độ lớn hơn, tình trạng thâm hụt của cán cân thanh toán có thể là dấu hiệu của một cuộc khủng hoảng tài chính tiền tệ hoặc khủng hoảng kinh tế. Do vậy, việc áp dụng những biện pháp nhằm điều chỉnh cán cân khi thâm hụt là một việc làm hết sức cần thiết nhằm cải thiện cán cân. Các biện pháp cần thực hiện là :

a. Vay nợ nước ngoài

Biện pháp vay nợ nước ngoài có ưu điểm là đơn giản và dễ áp dụng. Biện pháp này có thể giải quyết tình trạng thâm hụt của cán cân thanh toán một cách nhanh chóng. Tuy nhiên, biện pháp này có hạn chế là việc vay nợ nước ngoài không phải thuận lợi trong mọi trường hợp do các điều kiện mà các nước chủ nợ đặt ra đối với các nước đi vay, đồng thời dễ dẫn đến tình trạng nợ nước ngoài nếu không có chiến lược vay và trả nợ rõ ràng cũng như quản lý tốt việc vay nợ. Tình trạng phụ thuộc vào nước ngoài do vay nợ thường xảy ra và có ảnh hưởng không nhỏ đến các mối quan hệ khác cũng như vị trí của đất nước trong nền kinh tế thế giới. Các nước ở châu Mỹ - La tinh như Bra-xin, Mê-hi-cô, Ác-hen-ti-na đã gặp phải tình trạng nợ nước ngoài nặng nề do vay nợ nước ngoài nhưng không có khả năng thanh toán. Việc vay nợ nước ngoài nhiều dẫn đến tình trạng nền kinh tế phát triển không bền vững. Vì vậy, vay nợ nước ngoài chỉ là một biện pháp có tính chất tạm thời để giải quyết tình trạng thâm hụt cán cân thanh toán.

b. Giảm dự trữ ngoại tệ

Giống với biện pháp vay nợ nước ngoài, biện pháp giảm dự trữ ngoại tệ cũng đơn giản và có thể cải thiện tình trạng thâm hụt cán cân thanh toán trong ngắn hạn. Các nước có thể thực hiện biện pháp này một cách chủ động. Việc giảm dự trữ ngoại tệ có thể bù đắp một phần hoặc toàn bộ mức thâm hụt cán cân thanh toán. Biện pháp này thích hợp với các

nước có dự trữ lớn ngoại tệ. Những nước không có lượng ngoại tệ dự trữ lớn thì biện pháp này khó có thể thực hiện được.

c. Phá giá đồng tiền trong nước

Đây là biện pháp thực hiện thông qua việc điều chỉnh tỷ giá hối đoái. Chính phủ tiến hành giảm giá đồng tiền trong nước để tạo điều kiện thuận lợi hơn cho hoạt động xuất khẩu và hạn chế nhập khẩu. Kết quả là cán cân thương mại được cải thiện. Đồng thời, do giảm giá đồng tiền trong nước, hoạt động đầu tư nước ngoài vào trong nước được khuyến khích. Vì vậy, cán cân thanh toán sẽ có tình trạng tốt hơn. Bên cạnh những tác động góp phần cải thiện cán cân thanh toán trên đây, việc giảm giá đồng tiền trong nước có những hạn chế nhất định. Kinh nghiệm của các nước cho thấy các chính phủ không phải lúc nào cũng tùy tiện giảm giá đồng tiền nước mình và việc điều chỉnh này không phải lúc nào cũng đạt kết quả như mong muốn. Việc giảm giá đồng tiền trong nước có thể không thúc đẩy xuất khẩu và hạn chế nhập khẩu nếu như cầu về hàng xuất khẩu và hàng nhập khẩu không co giãn theo giá. Mặc dù việc phá giá đồng tiền trong nước làm tăng khối lượng hàng xuất khẩu nhưng kim ngạch xuất khẩu có thể không tăng do giá hàng xuất khẩu tính bằng ngoại tệ giảm. Biện pháp này còn dẫn đến tình trạng làm tăng các khoản nợ nước ngoài và gây ảnh hưởng đến quan hệ với các nước. Ngoài ra, việc phá giá sẽ làm tăng lạm phát trong nước do tăng giá hàng nhập khẩu. Đồng thời việc giảm nhập khẩu quá mức do phá giá còn có thể dẫn đến tình trạng thất nghiệp và làm giảm tốc độ tăng trưởng kinh tế. Hơn nữa, lợi thế thúc đẩy xuất khẩu hàng hoá sẽ bị giảm xuống nếu hàng xuất khẩu chủ yếu sử dụng các nguyên vật liệu, máy móc, thiết bị nhập khẩu.

d. Kiểm soát nhập khẩu

Việc kiểm soát nhập khẩu hạn chế lượng hàng nhập khẩu do đó giảm lượng tiền "đổ ra" khỏi đất nước. Biện pháp này được thực hiện thông qua sử dụng hàng rào thuế quan, hạn ngạch giấy phép nhập khẩu hoặc các biện pháp hành chính như dán tem hàng nhập khẩu, chống nhập khẩu lậu, xử lý hành chính các vi phạm nhập khẩu. Biện pháp này góp phần làm tăng mức độ bảo hộ đối với các nhà sản xuất, khuyến khích tăng sản lượng và thúc đẩy xuất khẩu. Đồng thời, do tăng các rào cản nhập khẩu, giá hàng nhập khẩu tăng lên, người tiêu dùng chuyển sang tiêu dùng hàng trong nước. Tuy nhiên, biện pháp này có những hạn chế như làm giảm mức độ hội nhập của nền kinh tế, đi ngược với xu hướng tự do hoá thương mại, gây ra tâm lý trông chờ, ỷ lại của các nhà sản xuất và làm giảm khả năng cạnh tranh của hàng hoá.

Các biện pháp trên đây có thể thực hiện một cách đồng thời hoặc độc lập khi giải quyết tình trạng thâm hụt cán cân thanh toán. Khi áp dụng các biện pháp, cần chú ý đến điều kiện cụ thể của từng nước và các điều kiện để thực hiện các biện pháp. Ngoài các biện pháp trên đây, còn có thể áp dụng các biện pháp khác như kiểm soát ngoại hối, cắt giảm chi tiêu ngân sách, khuyến khích đầu tư trong nước, bán vàng dự trữ để bù đắp thâm hụt hoặc trả nợ nước ngoài.v.v...Việc phát triển các mối quan hệ bạn hàng song phương và đa phương cũng đóng vai trò quan trọng trong việc thực hiện các biện pháp trên. Một nước nếu khai thác và tận dụng được sự ủng hộ, giúp đỡ của các nước bạn hàng hoặc các tổ chức quốc tế (WB, IMF...) dưới các hình thức khác nhau có thể làm giải quyết tình trạng thâm

hạt cân cân thanh toán nhanh chóng và có hiệu quả. Ngược lại, các mối quan hệ này không được chú trọng khai thác hoặc khi áp dụng các biện pháp lại gặp phải sự phản đối của các bạn hàng thì có thể làm trầm trọng thêm sự thâm hụt. Mục tiêu của việc áp dụng các biện pháp trên đây là điều chỉnh căn bản lượng ngoại tệ chuyển ra nước ngoài và tăng lượng ngoại tệ chuyển vào trong nước, bảo đảm ổn định nền kinh tế, nâng cao hiệu quả sản xuất và tăng cường năng lực cạnh tranh quốc gia.

Tất cả các biện pháp được áp dụng đều cần được cân nhắc thận trọng các tác động tích cực và tiêu cực của chúng. Đồng thời cần tính đến các mối quan hệ song phương và đa phương khi áp dụng các biện pháp này.

Ngoài ra cần áp dụng các giải pháp mang tính chiến lược bao gồm:

- Tăng khả năng xuất khẩu hàng hóa, dịch vụ tùy thuộc vào điều kiện tài nguyên, trình độ phát triển khoa học công nghệ của quốc gia trong đó trình độ khoa học công nghệ giữ vị trí quyết định.
 - Có chính sách hợp lý và năng động để thu hút khách du lịch, kiều hối, xuất khẩu lao động, xuất khẩu công nghệ nhằm tăng thu ngoại tệ.
 - Quản lý thu chi ngoại tệ theo nguyên tắc tăng thu giảm chi ngoại tệ.
 - Đổi mới chính sách quản lý kinh tế đối ngoại để thu hút vốn đầu tư .
- Nâng cao trình độ quản lý và điều hành kinh tế của chính phủ và các cấp chính quyền.

♣ TÓM TẮT CHƯƠNG 1

- Cán cân thanh toán quốc tế là một tài liệu quan trọng của mỗi quốc gia, trong đó ghi chép một cách có hệ thống các khoản thu và chi ngoại tệ của một nước trong một thời kỳ nhất định, thường là một năm. Được ghi chép theo nguyên tắc hạch toán kép tức là mỗi giao dịch của một quốc gia này với các quốc gia khác được đồng thời ghi nợ và có với số tiền bằng nhau.

- Cán cân thanh toán quốc tế bao gồm 5 hạng mục sau: Cán cân vãng lai (tài khoản vãng lai), cán cân vốn và tài chính, lỗi và sai sót, cán cân tổng thể và tài trợ chính thức.
- Cán cân thanh toán bị ảnh hưởng bởi các nhân tố như cán cân thương mại, lạm phát, thu nhập quốc dân, tỷ giá hối đoái, sự ổn định chính trị và trình độ quản lý của Chính phủ.
- Mục tiêu quan trọng trong chính sách kinh tế của mỗi quốc gia là đảm bảo cán cân thanh toán được cân bằng. Khi cán cân thanh toán thặng dư hay thâm hụt thì các nước thường sử dụng các biện pháp điều chỉnh cán cân. Khi cán cân thặng dư, các nước thường sử dụng số bội thu đó để tăng cường đầu tư ra nước ngoài và bổ sung quỹ dự trữ ngoại hối quốc gia. Khi cán cân thâm hụt, các nước phải áp dụng các biện pháp để giảm sự thâm hụt. Các biện pháp thường được áp dụng là vay nợ nước ngoài, giảm dự trữ ngoại tệ, phá giá đồng tiền trong nước, kiểm soát nhập khẩu.

♣ CÂU HỎI ÔN TẬP CHƯƠNG 1

Câu 1: Trình bày khái niệm cán cân thanh toán quốc tế, nguyên tắc ghi chép của cán cân thanh toán quốc tế?

Câu 2: Ý nghĩa của cán cân thanh toán quốc tế?

Câu 3: Nội dung của cán cân thanh toán quốc tế?

Câu 4: Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến cán cân thanh toán quốc tế? Các biện pháp điều chỉnh cán cân thanh toán quốc tế? Liên hệ với tình trạng cán cân thanh toán quốc tế của Việt Nam trong thời gian gần đây?

CHƯƠNG 2: TỶ GIÁ HỐI ĐOÁI

♣ GIỚI THIỆU CHƯƠNG 2

Trong nền kinh tế hiện đại, tỷ giá hối đoái giữ một vai trò quan trọng. Các chính sách về tỷ giá hối đoái là một bộ phận quan trọng của chính sách tiền tệ. Chương này sẽ nghiên cứu một số nội dung về tỷ giá hối đoái như khái niệm tỷ giá hối đoái, vai trò và các nhân tố ảnh hưởng đến tỷ giá hối đoái, các biện pháp điều chỉnh tỷ giá hối đoái, cách xác định tỷ giá hối đoái.

♣ MỤC TIÊU CHƯƠNG 2

Sau khi học xong chương này, người học có khả năng:

+ **Về kiến thức:**

- Nhận biết, thông hiểu một số kiến thức cơ bản về tỷ giá hối đoái, các nhân tố tác động, cách xác định tỷ giá và chính sách điều hành tỷ giá.
- Tính được tỷ giá hối đoái và thực hiện nghiệp vụ mua bán ngoại tệ.

+ **Về kỹ năng:**

- Xác định được tỷ giá trong các nghiệp vụ mua bán ngoại tệ.
- Vận dụng các kiến thức đã học vào nghiệp vụ trong thanh toán quốc tế.
- Hoàn thiện hơn về phương pháp thuyết trình, khả năng thu thập thông tin, phân tích, tổng hợp các vấn đề liên quan đến ngành học.

+ **Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:**

- Làm việc độc lập, theo nhóm.
- Người học quan tâm nhiều hơn đến các vấn đề về tỷ giá hối đoái, thường xuyên cập nhật, nghiên cứu các thông tin, tích lũy các kiến thức thực tế liên quan đến môn học.
- Chủ động áp dụng các kiến thức đã tiếp thu vào hoạt động thực tế nghề nghiệp, có trách nhiệm với công việc.

♣ PHƯƠNG PHÁP GIẢNG DẠY VÀ HỌC TẬP CHƯƠNG 2

- *Đối với người dạy: sử dụng phương pháp giảng dạy tích cực (diễn giảng, vấn đáp, dạy học theo vấn đề); yêu cầu người học thực hiện câu hỏi thảo luận và bài tập chương 2 (cá nhân hoặc nhóm).*

- *Đối với người học: chủ động đọc trước giáo trình (chương 2) trước buổi học; hoàn thành đầy đủ câu hỏi thảo luận và bài tập tình huống chương 2 theo cá nhân hoặc nhóm và nộp lại cho người dạy đúng thời gian quy định*

♣ ĐIỀU KIỆN THỰC HIỆN CHƯƠNG 2

- **Phòng học chuyên môn hóa/nhà xưởng:** Không
- **Trang thiết bị máy móc:** Máy chiếu và các thiết bị dạy học khác
- **Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu:** Chương trình môn học, giáo trình, tài liệu tham khảo, giáo án, phim ảnh, và các tài liệu liên quan.
- **Các điều kiện khác:** Không có

♣ KIỂM TRA VÀ ĐÁNH GIÁ CHƯƠNG 2

+ Nội dung:

- Kiến thức: Kiểm tra và đánh giá tất cả nội dung đã nêu trong mục tiêu kiến thức
- Kỹ năng: Đánh giá tất cả nội dung đã nêu trong mục tiêu kỹ năng.
- Năng lực tự chủ và trách nhiệm: Trong quá trình học tập, người học cần:
 - + Nghiên cứu bài trước khi đến lớp
 - + Chuẩn bị đầy đủ tài liệu học tập.
 - + Tham gia đầy đủ thời lượng môn học.
 - + Nghiêm túc trong quá trình học tập.

+ Phương pháp:

- **Điểm kiểm tra thường xuyên:** 1 điểm kiểm tra (hình thức: hỏi miệng/ thuyết trình)
- **Kiểm tra định kỳ lý thuyết:** 1 điểm kiểm tra

♣ NỘI DUNG CHƯƠNG 2

1. Những vấn đề cơ bản về tỷ giá hối đoái

1.1 Khái niệm về ngoại hối và tỷ giá hối đoái

a. Khái niệm về ngoại hối

Ngoại hối là khái niệm dùng để chỉ các phương tiện có giá trị được dùng để tiến hành thanh toán giữa các quốc gia. Tùy theo quan niệm của luật quản lý ngoại hối của mỗi nước, khái niệm ngoại hối có thể không giống nhau, nhưng nhìn chung có thể bao gồm ngoại tệ, các phương tiện thanh toán quốc tế ghi bằng ngoại tệ, các chứng khoán ghi bằng ngoại tệ, vàng, kim khí quý, đá quý. Theo pháp lệnh quản lý ngoại hối của Việt Nam (2005) thì ngoại hối bao gồm:

* Ngoại tệ (foreign currency) tức là tiền của nước khác lưu thông trong một nước. Ngoại tệ bao gồm 2 loại: ngoại tệ tiền mặt và ngoại tệ tín dụng.

* Các phương tiện thanh toán quốc tế ghi bằng ngoại tệ thường gồm có:

- Hối phiếu (Bill of Exchange)
- Kỳ phiếu (Promissory Note)
- Séc (Cheque)
- Thư chuyển tiền (Mail Transfer)
- Điện chuyển tiền (Telegraphic Transfer)
- Thẻ tín dụng (Credit card)
- Thư tín dụng ngân hàng (Bank Letter of Credit)

* Các chứng khoán có giá ghi bằng ngoại tệ như :

- Cổ phiếu (Stock)
 - Trái phiếu công ty (Debenture)
 - Công trái quốc gia (Government Loan)
 - Trái phiếu kho bạc (Treasury Bill)
- * Vàng bạc, kim cương, ngọc trai, đá quý v.v. được dùng làm tiền tệ
- * Tiền của Việt Nam dưới các hình thức sau đây:
- Tiền của Việt Nam ở nước ngoài dưới mọi hình thức khi quay lại Việt Nam
 - Tiền Việt Nam là lợi nhuận của người đầu tư nước ngoài ở Việt Nam

- Tiền Việt Nam có nguồn gốc ngoại tệ khác

b. Khái niệm về tỷ giá hối đoái

Việc thực hiện các nghĩa vụ thanh toán quốc tế đòi hỏi phải so sánh một đồng tiền nước này với đồng tiền của nước khác. Khi việc trao đổi mua bán vượt ra khỏi phạm vi một quốc gia phải thỏa thuận dùng đồng tiền nước nào để tính và thanh toán hợp đồng. Việc thanh toán này có thể sử dụng một trong hai đồng tiền của hai nước nhưng cũng có thể sử dụng một đồng tiền thứ ba nào đó, từ đó xuất hiện đòi hỏi phải xem xét, tính toán một đồng tiền nội tệ được bao nhiêu đồng ngoại tệ hoặc ngược lại một đồng ngoại tệ được bao nhiêu nội tệ, tức là phải bằng cách nào đó chuyển đổi một đơn vị tiền tệ của nước này thành đơn vị tiền tệ của nước khác. Muốn thực hiện được điều đó, cần phải dựa vào một mức qui đổi xác định. Nói cách khác đó chính là phải dựa vào tỷ giá hối đoái. Vậy tỷ giá hối đoái là gì? Có nhiều khái niệm về tỷ giá hối đoái mà chúng ta có thể trích dẫn định nghĩa của một số tác giả sau đây.

Theo Samuelson - nhà kinh tế học người Mỹ cho rằng: *Tỷ giá hối đoái là tỷ giá để đổi tiền của một nước lấy tiền của một nước khác.*

Theo Lê Văn Tê (1999) cho rằng: *Tỷ giá hối đoái là tỷ giá so sánh đồng tiền giữa các nước xét về mặt giá trị.*

Theo pháp lệnh quản lý ngoại hối của Việt Nam thì: *"Tỷ giá hối đoái là giá của một đơn vị tiền tệ nước ngoài tính bằng đơn vị tiền tệ Việt Nam".*

Ví dụ: Một người nhập khẩu ở Việt Nam phải bỏ ra 2.090.000.000VND để mua 100.000USD trả tiền hàng nhập khẩu từ Mỹ. Như vậy giá 1 USD là 20.900VND, đây là tỷ giá hối đoái giữa đồng đô la Mỹ và đồng Việt Nam.

Chúng ta còn thấy tỷ giá hối đoái được hiểu là *quan hệ so sánh giữa hai đồng tiền của hai nước khác nhau.*

Trong chế độ bản vị vàng, tiền tệ trong lưu thông là tiền đúc bằng vàng và giấy bạc ngân hàng được đổi tự do ra vàng căn cứ vào hàm lượng vàng của nó. Tỷ giá hối đoái lúc này là quan hệ so sánh hai đồng tiền vàng của hai nước với nhau hoặc là so sánh hàm lượng vàng của hai đồng tiền hai nước với nhau. Cách so sánh này gọi là ngang giá vàng (Gold parity). Như vậy trong chế độ bản vị vàng, ngang giá vàng là cơ sở hình thành tỷ giá hối đoái.

Ví dụ: Hàm lượng vàng của bảng Anh là 2,488281 gam, của đô la Mỹ là 0,888671 gam, do đó quan hệ so sánh giữa GBP và USD là:

$$1 \text{ GBP} = 2,488281/0,888671 = 2,8\text{USD}$$

Trong chế độ lưu thông tiền giấy, giấy bạc ngân hàng không được đổi tự do ra vàng theo hàm lượng của nó, do đó ngang giá vàng không còn là cơ sở để hình thành tỷ giá hối đoái. Lúc này việc so sánh hai đồng tiền với nhau được thực hiện bằng cách so sánh sức mua của hai tiền tệ với nhau, gọi là ngang giá sức mua của tiền tệ (Purchasing Power Parity - PPP)

Ví dụ: Một hàng hóa A ở Mỹ có giá là 100USD, ở Pháp có giá là 82EUR. Ngang giá sức mua là : $1\text{USD} = (82/100) = 0,82\text{EUR}$. Đây chính là tỷ giá hối đoái giữa đô la Mỹ và đồng EUR.

1. 2. Phân loại tỷ giá hối đoái:

Có thể có các loại tỷ giá khác nhau sử dụng trên thị trường hối đoái. Chúng ta có thể xem xét một số tỷ giá sau đây:

a. Căn cứ vào đối tượng xác định tỷ giá, có thể chia làm tỷ giá chính thức và tỷ giá thị trường.

Tỷ giá chính thức là tỷ giá do Ngân hàng trung ương của nước đó xác định. Trên cơ sở của tỷ giá này các ngân hàng thương mại và các tổ chức tín dụng sẽ ấn định tỷ giá mua bán ngoại tệ giao ngay, có kỳ hạn, hoán đổi.

Tỷ giá thị trường là tỷ giá được hình thành trên cơ sở quan hệ cung cầu trên thị trường hối đoái.

b. Căn cứ vào kỳ hạn thanh toán, có thể chia làm tỷ giá giao ngay và tỷ giá có kỳ hạn.

Tỷ giá giao ngay (SPOT) là tỷ giá do tổ chức tín dụng yết giá tại thời điểm giao dịch hoặc do hai bên thỏa thuận nhưng phải đảm bảo trong biên độ do ngân hàng nhà nước quy định. Việc thanh toán giữa các bên phải được thực hiện trong vòng hai ngày làm việc tiếp theo, sau ngày cam kết mua hoặc bán.

Tỷ giá giao dịch kỳ hạn (FORWARDS) là tỷ giá giao dịch do tổ chức tín dụng tự tính toán và thỏa thuận với nhau nhưng phải đảm bảo trong biên độ quy định về tỷ giá kỳ hạn hiện hành của Ngân hàng Nhà nước tại thời điểm ký hợp đồng.

c. Căn cứ vào giá trị của tỷ giá, có thể chia làm tỷ giá danh nghĩa và tỷ giá thực.

Tỷ giá hối đoái danh nghĩa là tỷ giá của một loại tiền tệ được biểu hiện theo giá hiện tại, không tính đến bất kỳ ảnh hưởng nào của lạm phát.

Tỷ giá hối đoái thực là tỷ giá có tính đến tác động của lạm phát và sức mua trong một cặp tiền tệ phản ánh giá cả hàng hóa tương quan có thể bán ra nước ngoài và hàng tiêu thụ trong nước. Tỷ giá này đại diện cho khả năng cạnh tranh quốc tế của nước đó.

d. Căn cứ vào phương thức chuyển ngoại hối, có thể chia làm tỷ giá điện hối và tỷ giá thư hối.

Tỷ giá điện hối là tỷ giá thường được niêm yết tại ngân hàng. Đó là tỷ giá chuyển ngoại hối bằng điện. Tỷ giá điện hối là tỷ giá cơ sở để xác định các loại tỷ giá khác.

Tỷ giá thư hối, tức là tỷ giá chuyển ngoại hối bằng thư. Tỷ giá điện hối thường cao hơn tỷ giá thư hối.

e. Căn cứ vào thời điểm mua/bán ngoại hối, có thể phân biệt tỷ giá mua và tỷ giá bán của ngân hàng.

Tỷ giá mua là tỷ giá của ngân hàng mua ngoại hối vào. *Tỷ giá bán* là tỷ giá của ngân hàng bán ngoại hối ra. Tỷ giá mua bao giờ cũng thấp hơn tỷ giá bán và khoản chênh lệch đó là lợi nhuận kinh doanh ngoại hối của ngân hàng.

Thông thường thì ngân hàng không công bố tất cả tỷ giá của các hợp đồng đã ký kết trong một ngày mà chỉ công bố tỷ giá của hợp đồng ký kết cuối cùng trong ngày đó, người ta gọi đó là *tỷ giá đóng cửa*. Tỷ giá đóng cửa được coi là chỉ tiêu chủ yếu về tình hình biến động của tỷ giá trong ngày hôm đó. Tỷ giá được công bố vào đầu giờ của đầu ngày giao dịch được gọi là *tỷ giá mở cửa*.

Trong nghiệp vụ mua bán ngoại hối của ngân hàng còn chia ra *tỷ giá tiền mặt* và *tỷ giá chuyển khoản*. Tỷ giá chuyển khoản bao giờ cũng cao hơn tỷ giá tiền mặt.

Trong khuôn khổ chế độ quản lý ngoại hối ở các nước kém phát triển, ngoài thị trường ngoại hối chính thức còn tồn tại thị trường ngoại hối tự do, do đó bên cạnh tỷ giá chính thức do nhà nước quy định còn có tỷ giá chợ đen do quan hệ cung cầu ngoại hối trên thị trường này quyết định.

Trên thế giới đã trải qua nhiều chế độ tỷ giá khác nhau thích ứng với từng giai đoạn phát triển. Sau đại chiến thế giới lần thứ 2, các nước đế quốc thực hiện chính sách phân biệt đối xử trong quan hệ kinh tế và tiền tệ, do đó chế độ nhiều tỷ giá ra đời. Mục đích của chế độ nhiều tỷ giá là để ảnh hưởng đến cán cân ngoại thương, từ đó ảnh hưởng đến cán cân thanh toán quốc tế và tỷ giá hối đoái, đồng thời nó còn có tác dụng như là một loại thuế nhập khẩu đặc biệt hoặc tiền thưởng cho xuất khẩu, làm công cụ cho chính sách bảo hộ mậu dịch của ngân sách qua thu thuế bán ngoại hối.

1.3. Ý nghĩa của tỷ giá hối đoái

a. So sánh sức mua giữa các đồng tiền

Tỷ giá hối đoái phản ánh tương quan giá trị giữa hai đồng tiền, thông qua đó có thể so sánh giá cả tại thị trường trong nước và trên thế giới, đánh giá năng suất lao động, giá thành sản phẩm trong nước với các nước khác.

b. Vai trò kích thích và điều chỉnh xuất nhập khẩu

Thông qua cơ chế tỷ giá, chính phủ sử dụng tỷ giá để tác động đến xuất nhập khẩu trong từng thời kỳ, khuyến khích những ngành hàng, chủng loại hàng hóa tham gia hoạt động kinh tế đối ngoại, hạn chế nhập khẩu nhằm thực hiện định hướng phát triển cho từng giai đoạn.

c. Điều tiết thu nhập trong hoạt động kinh tế đối ngoại

Phân phối lại thu nhập giữa các ngành hàng có liên quan đến kinh tế đối ngoại và giữa các nước có liên quan về kinh tế với nhau.

Khi tỷ giá cao, tức là giảm sức mua của đồng tiền trong nước so với đồng tiền nước ngoài. Điều này có tác dụng giúp cho nhà xuất khẩu có thêm lợi thế để cạnh tranh tăng thêm thu nhập cho nhà xuất khẩu.

d. Tỷ giá còn là công cụ sử dụng trong cạnh tranh thương mại, giành giật thị trường tiêu thụ hàng hóa, khai thác nguyên liệu của nước khác với giá rẻ.

Đó là biện pháp phá giá đồng tiền. Điển hình là nước Mỹ đã dùng công cụ tỷ giá để cản trở sự xuất khẩu các hàng hóa của Nhật sang Mỹ (đặc biệt là xe hơi). Việc làm này đã gây thiệt hại cho Nhật, làm giảm thu nhập từ xuất khẩu của Nhật.

Phá giá đồng tiền là việc chính phủ đứng ra tuyên bố giảm giá nội tệ so với ngoại tệ.

1.4. Tác động của tỷ giá đến các quan hệ kinh tế quốc tế

a. Tác động đến thương mại quốc tế

- Khi tỷ giá hối đoái tăng theo nghĩa là đồng nội tệ có giá trị giảm xuống so với đồng ngoại tệ sẽ có tác động bất lợi cho nhập khẩu nhưng lại có lợi cho xuất khẩu.

- Khi tỷ giá giảm có tác động hạn chế xuất khẩu, khuyến khích nhập khẩu.

b. Tác động đến hoạt động đầu tư

Khi tỷ giá hối đoái tăng lên sẽ hạn chế việc đầu tư ra nước ngoài của nhà đầu tư trong nước, vì họ sẽ không có lợi nếu chuyển vốn bằng đồng nội tệ ra nước ngoài để đổi lấy ngoại tệ

tăng giá. Các khoản vốn đầu tư này nếu được tái đầu tư hoặc để mua hàng hóa trong nước thì sẽ đem lại hiệu quả cao hơn và ngược lại.

2. Các yếu tố ảnh hưởng đến sự biến động của tỷ giá hối đoái và các biện pháp điều chỉnh

2.1. Các yếu tố ảnh hưởng đến tỷ giá hối đoái

Sau 1971 với sự sụp đổ của chế độ tiền tệ Bretton Woods, quan hệ tiền tệ giữa các nước được thả nổi, diễn hình là ở các nước tư bản. Với cơ chế này, tỷ giá hối đoái của các nước biến động hàng ngày, hàng giờ trên thị trường do ảnh hưởng của nhiều nhân tố như lạm phát, tình hình cán cân thanh toán quốc tế, tình hình cung và cầu ngoại hối trên thị trường v.v

Chúng ta cần hiểu rằng tỷ giá hối đoái là một loại giá, vậy về bản chất nó giống như bất kỳ một loại giá nào trong nền kinh tế, tức là sẽ vận động theo quy luật cung-cầu. Tuy nhiên cần nhấn mạnh ngay rằng xét về phạm vi ảnh hưởng tỷ giá hối đoái bao giờ cũng được coi là loại giá quốc tế, do đó nó sẽ bị tác động bởi nhiều yếu tố khác nhau trong không gian này.

Dưới đây chúng ta sẽ xét ảnh hưởng của 5 nhân tố quan trọng đến biến động của tỷ giá hối đoái.

a. Liên quan giữa tỷ giá hối đoái với tỷ lệ lạm phát hay sức mua

Nói cách khác ở đây muốn nói đến mối liên hệ giữa tỷ giá hối đoái và sức mua của mỗi đồng tiền trong mỗi cặp tiền tệ. Để thấy rõ mối liên quan này ta sử dụng lý thuyết sức mua của Ricardo- Cassel. Lý thuyết này giả thuyết rằng tỷ giá hối đoái ở mức cân bằng phải thể hiện sự ngang bằng trong sức mua giữa hai đồng tiền tương ứng và nó được gọi là lý thuyết 3P (Purchasing Power Parity).

Lý thuyết này giả thuyết trong một nền kinh tế cạnh tranh lành mạnh, tức là trong đó cước phí vận chuyển, thuế hải quan giá định bằng 0. Do đó nếu các hàng hóa đồng nhất thì người tiêu dùng sẽ mua hàng ở nước nào có giá thật sự thấp. Theo giả thiết đó, một kiện hàng A ở Mỹ có giá là 100USD và ở Pháp là 80EUR, có nghĩa là theo ngang giá sức mua đối nội của hai đồng tiền này là: $USD / EUR = 0,8000$. Nếu ở Mỹ mức lạm phát là 5%/năm và ở Pháp là 10%/năm thì giá kiện hàng A ở Mỹ sẽ tăng lên là 105USD, ở Pháp tăng lên là 88EUR. Do đó ngang giá sức mua đối nội sẽ là $105USD = 88EUR$, hay $USD/EUR = (88/105) = 0,8381$

Như vậy: -Tỷ giá trước lạm phát là $USD/EUR = 0,8000$

- Tỷ giá sau lạm phát là $USD/EUR = 0,8381$

Mức chênh lệch tỷ giá là 4,76% trong khi đó mức chênh lệch lạm phát là 5%, hai mức này có thể coi là tương tự như nhau. Qua đó cho thấy tỷ giá biến động do lạm phát phụ thuộc mức chênh lệch của lạm phát của hai đồng tiền yết giá và định giá.

Giả sử đồng tiền của 2 nước là A và B, trong đó đồng tiền A là yết giá và B là đồng tiền định giá.

Nước nào có mức độ lạm phát lớn hơn thì đồng tiền nước đó có sức mua thấp hơn, nước nào có mức độ lạm phát cao hơn mức độ lạm phát trung bình của thế giới hoặc của khu vực thì đồng tiền nước đó mất giá liên tục.

Ngoại hối có giá cả vì nó cũng là một loại hàng hóa và là một loại hàng hóa đặc biệt. Giá cả của ngoại hối cũng chịu ảnh hưởng của nhiều nhân tố như giá cả của các loại hàng hóa thông thường như mức độ lạm phát và giảm phát, cung và cầu hàng hóa trên thị trường, sự lũng đoạn về giá cả v.v.

Nếu không tính đến các nhân tố khác mà chỉ tính riêng ảnh hưởng của nhân tố lạm phát, ta có thể dự đoán được sự biến động của tỷ giá trong tương lai.

Ví dụ: Tỷ giá USD/VND bình quân năm 2004 là 15,500. Mức độ lạm phát của Mỹ là 5% và của Việt Nam là 8% năm. Dự đoán tỷ giá USD/VND năm 2005 sẽ là:

$$\text{USD/VND} = 15,500 \times (1.08/1.05) = 15,943$$

b. Tỷ giá hối đoái và cán cân thanh toán quốc tế

Cán cân thanh toán quốc tế có tác động rất quan trọng đến tỷ giá hối đoái. Tình trạng của cán cân thanh toán quốc tế sẽ tác động trực tiếp đến cung và cầu ngoại hối, do đó nó tác động trực tiếp và rất nhạy bén đến tỷ giá hối đoái. Về nguyên tắc, nếu cán cân thanh toán quốc tế dư thừa có thể dẫn đến khả năng cung ngoại hối lớn hơn cầu ngoại hối, từ đó làm cho tỷ giá hối đoái có xu hướng giảm. Ngược lại nếu cán cân thanh toán quốc tế thiếu hụt có thể dẫn đến cầu ngoại hối lớn hơn cung ngoại hối, từ đó tỷ giá hối đoái có xu hướng tăng. Trong cán cân thanh toán quốc tế, cán cân thương mại có tác động cực kỳ quan trọng đến sự biến động của tỷ giá hối đoái mà các nhà kinh tế đều công nhận. Đây là nhân tố cơ bản đứng sau lưng tỷ giá hối đoái. Tuy nhiên tùy vào điều kiện của mỗi nước và trong từng giai đoạn phát triển, các cán cân khác cũng có vai trò rất lợi hại, ví dụ như cán cân giao dịch vốn. Cụ thể ở điều kiện của Việt Nam trong những năm gần đây, đầu tư trực tiếp nước ngoài tăng nhanh tạo nên dòng chảy ngoại tệ vào trong nước rất lớn thể hiện trong tài khoản vốn trong cán cân thanh toán quốc tế, từ đó tác động lên cung ngoại hối và tỷ giá hối đoái.

c. Tỷ giá hối đoái và mức chênh lệch lãi suất giữa các nước

Nói chung, nếu các điều kiện và môi trường kinh doanh của các nước là tương đương nhau, nước nào có lãi suất ngắn hạn cao hơn thì vốn ngắn hạn sẽ chảy vào nhằm thu phần chênh lệch do tiền lãi tạo ra, do đó sẽ làm cho cung ngoại hối tăng lên, cầu ngoại hối giảm đi, tỷ giá hối đoái sẽ giảm xuống.

Chẳng hạn, khi Việt Nam nâng cao lãi suất tiền gửi hơn các nước trong khu vực thì lượng ngoại tệ sẽ chảy vào Việt Nam để mua các tín phiếu ngắn hạn, do đó sẽ làm cho cung ngoại tệ và đồng thời cũng làm giảm nhu cầu ngoại tệ xuống. Tỷ giá hối đoái do đó cũng giảm xuống. Tuy nhiên điều này có thực sự xảy ra hay không còn phụ thuộc vào điều kiện và môi trường kinh doanh của Việt Nam có đảm bảo an toàn cho các nhà đầu tư hay không, bởi vì các nhà đầu tư không chỉ quan tâm đến lợi nhuận thu được từ đầu tư mà còn rất quan tâm đến yếu tố an toàn vốn đầu tư.

d. Yếu tố tâm lý

Yếu tố tâm lý là một yếu tố chủ yếu dựa vào sự phán đoán từ các sự kiện, tình hình chính trị, kinh tế của các nước và thế giới có liên quan. Chẳng hạn, mức thu nhập thực tế (mức độ tăng GNP thực tế) tăng lên sẽ làm tăng nhu cầu về hàng hóa và dịch vụ nhập khẩu, do đó làm cho nhu cầu ngoại hối để thanh toán hàng nhập khẩu cũng tăng lên. Tăng trưởng hay suy thoái kinh tế cũng có ảnh hưởng tới tỷ giá hối đoái. Khi nền kinh tế trong thời kỳ

tăng trưởng nhanh, nhu cầu về ngoại tệ tăng và lúc đó giá ngoại tệ có xu hướng tăng. Ngược lại, trong thời kỳ kinh tế suy thoái, khủng hoảng, nhu cầu về ngoại tệ giảm làm cho giá ngoại tệ có xu hướng giảm.

Tỷ giá hối đoái là giá quốc tế, do đó những sự kiện kinh tế, chính trị trên thế giới cũng sẽ gây ảnh hưởng rất nhạy bén đến tỷ giá hối đoái. Chẳng hạn như sự kiện ở Mỹ xảy ra vào tháng 9/2001 hay chiến tranh Iraq tháng 3/2003 vừa qua đã làm khuynh đảo thị trường hối đoái thế giới, giá USD đã giảm đáng kể.

e. Vai trò quản lý của ngân hàng trung ương

Trong chế độ tỷ giá hối đoái thả nổi có quản lý, vai trò can thiệp của Nhà nước giữ vị trí quan trọng. Cần nhấn mạnh rằng Nhà nước can thiệp bằng công cụ của thị trường thông qua Ngân hàng Nhà nước Trung ương chứ không phải bằng các công cụ hành chính, tức là Ngân hàng Trung ương tham gia vào thị trường với tư cách là người tham gia trên thị trường (người mua hoặc người bán) trong từng thời điểm để tác động lên cung hoặc cầu ngoại hối, từ đó tác động lên tỷ giá hối đoái phù hợp với chính sách tiền tệ của Nhà nước.

f. Những yếu tố chính trị và điều kiện kinh tế

Các điều kiện kinh tế thay đổi hoặc các sự kiện kinh tế, tài chính sẽ ảnh hưởng đến các hoạt động kinh doanh và đầu tư của quốc gia, từ đó ảnh hưởng đến các luồng tiền chạy ra và chạy vào quốc gia đó và kết quả là ảnh hưởng đến tỷ giá hối đoái. Ví dụ như cuộc khủng hoảng tài chính năm 1997 ở Châu Á đã làm đồng tiền của một số nước Châu Á mất giá khá nhiều. Các chính sách thuế, mức độ tăng trưởng kinh tế, chính sách đầu tư của các quốc gia đều có thể ảnh hưởng đến sự dịch chuyển các luồng vốn đầu tư giữa các nước, từ đó tác động lên tỷ giá hối đoái.

2.2. Các biện pháp điều chỉnh tỷ giá hối đoái

Tỷ giá hối đoái chịu ảnh hưởng của nhiều yếu tố và biến động một cách tự phát. Tuy nhiên Nhà nước có thể áp dụng nhiều phương pháp để điều chỉnh tỷ giá hối đoái, trong đó chủ yếu là chính sách chiết khấu, chính sách hối đoái, lập quỹ bình ổn hối đoái, vay nợ, phá giá, nâng giá tiền tệ.

a. Chính sách chiết khấu

Đây là chính sách của ngân hàng trung ương dùng cách thay đổi tỷ suất chiết khấu của ngân hàng mình để điều chỉnh tỷ giá hối đoái trên thị trường. Khi tỷ giá hối đoái lên cao đến mức nguy hiểm, ngân hàng sẽ nâng cao tỷ suất chiết khấu lên để giảm tỷ giá hối đoái xuống. Bởi vì khi ngân hàng nâng cao tỷ suất chiết khấu dẫn đến lãi suất trên thị trường cũng tăng lên, vốn ngắn hạn trên thị trường thế giới sẽ chạy vào góp phần làm dịu sự căng thẳng của cầu ngoại hối, do đó tỷ giá hối đoái sẽ có xu hướng hạ xuống.

Tuy nhiên chính sách chiết khấu cũng chỉ có ảnh hưởng nhất định đối với tỷ giá hối đoái bởi vì giữa chúng không có quan hệ nhân quả. Lãi suất không phải là nhân tố duy nhất quyết định sự vận động vốn giữa các nước. Lãi suất biến động do tác động của quan hệ cung cầu của vốn cho vay. Lãi suất có thể biến động trong phạm vi tỷ suất lợi nhuận bình quân và trong một tình hình đặc biệt có thể vượt qua tỷ suất lợi nhuận bình quân. Còn tỷ giá hối đoái lại do quan hệ cung cầu ngoại hối quyết định mà quan hệ này do tình hình của cán cân thanh toán dư thừa hay thiếu hụt quyết định. Như vậy nhân tố hình thành lãi suất và tỷ

giá không giống nhau, do đó không nhất thiết là biến động của lãi suất, lên cao chẳng hạn, sẽ đưa đến biến động về tỷ giá, hạ xuống chẳng hạn.

Trong trường hợp lãi suất lên cao, nhưng tình hình kinh tế, chính trị và tiền tệ của nước đó không ổn định thì không hẳn là vốn ngắn hạn sẽ chạy vào, bởi lúc đó vấn đề đặt lên hàng đầu là sự bảo đảm an toàn cho vốn chứ không phải thu được lãi nhiều. Nếu tình hình tiền tệ của các nước gần tương tự nhau thì hướng đầu tư ngắn hạn sẽ nhắm vào các nước có lãi suất cao, do đó chính sách chiết khấu có ý nghĩa quan trọng để điều chỉnh tỷ giá hối đoái của các nước.

b. Chính sách hối đoái

Hay còn gọi là chính sách hoạt động công khai trên thị trường, có nghĩa là ngân hàng trung ương hay các cơ quan ngoại hối của nhà nước dùng nghiệp vụ trực tiếp mua bán ngoại hối để điều chỉnh tỷ giá hối đoái. Khi tỷ giá hối đoái lên cao, ngân hàng trung ương tung ngoại hối ra để bán nhằm kéo giá hối đoái giảm xuống. Muốn thực hiện được biện pháp này, ngân hàng trung ương phải có dự trữ ngoại hối đủ lớn. Nhưng nếu tình hình thâm hụt cán cân thanh toán quốc tế của nước đó kéo dài thì khó có nguồn dự trữ ngoại hối đủ lớn để thực hiện biện pháp này.

Có thể nói chính sách chiết khấu và chính sách hối đoái đều dẫn đến mâu thuẫn giữa các tập đoàn tư bản trong nước, giữa thương nhân nhập khẩu và xuất khẩu vì tỷ giá của một nước nâng lên thì hạn chế xuất khẩu hàng của nước khác nhưng lại khuyến khích xuất khẩu vốn của nước khác, do đó làm cho cán cân thanh toán của nước ngoài đó với nước thực hiện hai chính sách này bị thiệt hại.

c. Quỹ dự trữ bình ổn hối đoái

Mục đích của quỹ này là nhằm tạo ra một cách chủ động một lượng dự trữ ngoại hối để ứng phó với sự biến động của tỷ giá hối đoái thông qua chính sách hoạt động công khai trên thị trường. Như vậy đây là một hình thức biến tướng của chính sách hối đoái.

Về nguyên tắc, ngân hàng trung ương không chịu trách nhiệm điều tiết sự biến động của tỷ giá thả nổi, nhưng khủng hoảng ngoại hối trầm trọng làm cho đồng tiền của các nước ngày một mất giá, tỷ giá ngoại hối biến động lớn đã ảnh hưởng đến sản xuất và lưu thông hàng hóa, vì vậy các nước đã lập ra quỹ bình ổn hối đoái để điều tiết tỷ giá của đồng tiền nước mình.

Kinh nghiệm cho thấy tác dụng của quỹ này rất hạn chế. Quỹ này chỉ có tác dụng khi khủng hoảng ngoại hối ít nghiêm trọng và có nguồn tín dụng quốc tế hỗ trợ, ví dụ như tín dụng “SWAP”.

d. Phá giá tiền tệ

Phá giá tiền tệ là sự đánh tụt sức mua của tiền tệ nước mình so với ngoại tệ hay là nâng cao tỷ giá hối đoái của một đơn vị ngoại tệ.

Ví dụ: tháng 12/1971, đô la phá giá 7,89%, tức là giá của 1 GBP tăng lên từ 2,40USD lên 2,605USD, hay là sức mua của USD giảm từ 0,416GBP xuống còn 0,383GBP.

Tác dụng của phá giá tiền tệ có thể là:

- Khuyến khích xuất khẩu hàng hóa, hạn chế nhập khẩu hàng hóa, do đó có tác dụng khôi phục lại sự cân bằng của cán cân ngoại thương, nhờ vậy góp phần cải thiện cán cân thanh toán quốc tế.
- Khuyến khích nhập khẩu vốn, kiều hối và hạn chế xuất khẩu vốn ra bên ngoài, chuyển tiền ra ngoài nước, do đó có tác dụng tăng khả năng cung ngoại hối, giảm nhu cầu về ngoại hối, nhờ đó tỷ giá hối đoái sẽ giảm xuống.
- Khuyến khích du lịch vào trong nước, hạn chế du lịch ra nước ngoài, vì vậy quan hệ cung cầu ngoại hối bớt căng thẳng.
- Cướp không một phần giá trị thực tế của những ai nắm đồng tiền phá giá trong tay.

Tác dụng chủ yếu của phá giá tiền tệ là nhằm cải thiện cán cân thương mại. Tuy nhiên có thực hiện được điều này hay không còn phụ thuộc vào khả năng đẩy mạnh xuất khẩu của nước tiến hành phá giá tiền tệ và khả năng cạnh tranh của hàng hóa xuất khẩu của nước đó.

e. Nâng giá tiền tệ

Nâng giá tiền tệ là việc nâng chính thức đơn vị tiền tệ nước mình so với ngoại tệ, tức là nâng cao hàm lượng vàng của tiền nước mình lên, tỷ giá của ngoại hối so với đồng tiền nâng giá bị đánh sứt xuống, tỷ giá hối đoái hạ thấp xuống.

Ảnh hưởng của nâng giá tiền tệ đối với ngoại thương của một nước hoàn toàn ngược lại với phá giá tiền tệ. Nâng giá tiền tệ thường xảy ra dưới áp lực của nước khác mà nước này mong muốn tăng khả năng cạnh tranh hàng hóa của mình vào nước có cán cân thanh toán và cán cân thương mại dư thừa.

Ví dụ Đức là nước có cán cân thanh toán và cán cân thương mại dư thừa đối với Mỹ, Anh và Pháp. Để hạn chế xuất khẩu hàng hóa của Đức vào các nước này, 3 nước này ép Đức phải nâng giá đồng tiền của mình. Dưới áp lực của các nước bạn hàng Đức đã phải nhiều lần tăng giá DEM. Đối với đồng JPY của Nhật cũng tương tự như vậy.

Ngoài ra, không ngoại trừ khả năng để tránh phải tiếp nhận đồng USD mất giá chạy vào nước mình và giữ vững lưu thông tiền tệ và tín dụng, duy trì sự ổn định của tỷ giá hối đoái, chính phủ Đức và Nhật coi biện pháp nâng giá đồng tiền của mình như là một biện pháp hữu hiệu. Việc nâng giá đồng JPY của Nhật cũng tạo điều kiện để Nhật chuyển vốn ra nước ngoài nhằm xây dựng một nước Nhật “kinh tế” trong lòng các nước khác, nhờ đó mà Nhật giữ vững được thị trường bên ngoài.

3. Xác định tỷ giá

3.1. Hiểu tỷ giá

Theo tập quán kinh doanh tiền tệ của ngân hàng, tỷ giá hối đoái thường được yết giá như sau:

$$\text{USD / EUR} = 0,8100 / 0,8110$$

$$\text{USD / VND} = 20.950 / 20.970$$

Đồng USD đứng trước gọi là tiền *yết giá* hay còn gọi là đồng tiền hàng hoá hay đồng tiền cơ sở, nó luôn là một đơn vị. Các đồng EUR, VND đứng sau gọi là tiền *định giá* và là một số đơn vị tiền tệ và thường thay đổi phụ thuộc vào thời giá của đồng tiền yết giá. Tỷ giá đứng trước 0,8100 là tỷ giá mua đô la trả bằng EUR của ngân hàng, và tỷ giá đứng trước

20.950 là tỷ giá mua đô la trả bằng đồng Việt Nam của ngân hàng, chúng được gọi là tỷ giá mua vào của ngân hàng (BID RATE)

Tỷ giá đứng sau 0,8110 là tỷ giá bán đô la thu bằng EUR của ngân hàng và 20.970 là tỷ giá bán USD thu bằng VND của ngân hàng, chúng được gọi là tỷ giá bán ra của ngân hàng (ASK RATE)

Thông thường tỷ giá ASK cao hơn tỷ giá BID. Chênh lệch giữa chúng gọi là lợi nhuận trước thuế của ngân hàng hay tiếng Anh gọi là Spread, tiếng Pháp là Fourchette. Khoản chênh lệch này tùy thuộc vào từng ngoại tệ nhưng thông thường vào khoảng 0.001 đến 0.003 tức là từ 10 đến 30 điểm. Chúng ta có thể mô hình mối quan hệ này theo sơ đồ sau đây:

Tỷ giá thường được công bố đến 4 số lẻ. Điểm biểu hiện 1/10.000 của một đơn vị tiền tệ, nó là khoảng tăng nhỏ nhất khi tỷ giá biến đổi. Số của tỷ giá thông thường biểu hiện hai con số sau dấu chấm của tỷ giá. Con số này ít được quan tâm, bởi vì con số biến động mạnh nhất chính là phần điểm của tỷ giá.

Trong giao dịch ngoại hối, người ta có thể lấy tên thủ đô các nước công nghiệp phát triển thay cho tên tiền tệ của nước đó ở vị trí tiền định giá.

3.2. Phương pháp yết giá

Có nhiều tác giả dùng các thuật ngữ khác nhau về biểu hiện tỷ giá, thậm chí trái ngược nhau xung quanh hai khái niệm trực tiếp và gián tiếp.

Để dễ hiểu ở đây chúng ta sử dụng hai cách biểu hiện tỷ giá sau đây:

Cách thứ nhất, tại một nước người ta so sánh một ngoại tệ nào đó với đồng nội tệ (yết giá trực tiếp trên quan điểm đồng ngoại tệ)

Ví dụ: Ở Việt Nam, tỷ giá theo cách biểu hiện này sẽ là so sánh các đồng ngoại tệ với VND.

Chẳng hạn: 1 USD = 20.950 VND

Ta viết là: USD/VND = 20.950

Ở Pháp: 1 USD = 0,81EUR

Ta viết là: USD/EUR = 0,81

Cách thứ hai, tại một nước, người ta so sánh đồng nội tệ với đồng ngoại tệ (yết giá gián tiếp trên quan điểm đồng ngoại tệ)

Ở Pháp, tỷ giá theo cách biểu hiện này sẽ là so sánh đồng tiền EUR với ngoại tệ.

Chẳng hạn: 1 EUR = 1,3404 USD

Ta viết là: EUR /USD = 1,3404

Ở Anh: 1 GBP = 1,5958 USD

Ta viết là: GBP/USD = 1,6958

Để thống nhất các đơn vị tiền tệ của các nước, tổ chức tiêu chuẩn quốc tế (ISO) đã ban hành ký hiệu tiền tệ thống nhất (*xem Phụ lục 1*). Tất cả đồng tiền của các nước đều được mã hoá bằng 3 chữ cái in hoa, trong đó hai chữ cái đầu là ký hiệu của tên nước và chữ cái thứ ba là chữ cái đầu tiên của tên tiền tệ nước đó. Ví dụ, VND là ký hiệu đồng tiền của Việt Nam, trong đó VN là ký hiệu của Việt Nam và D là chữ cái đầu tiên của tên đồng tiền của Việt Nam "ĐỒNG". SGD là ký hiệu đồng tiền của nước Singapore, trong đó hai chữ cái

đầu tiên SG là ký hiệu tên nước Singapore và chữ cái cuối cùng D là chữ đầu tiên của tên đồng tiền nước này DOLLAR v.v.

3.3. Xác định tỷ giá theo phương pháp tính chéo

Hiện nay trên các thị trường hối đoái quốc tế, thông thường người ta chỉ thấy tỷ giá giữa USD và GBP so với đồng nội tệ. Chẳng hạn ở Việt Nam thì người ta thông báo tỷ giá giữa USD so với VND, ở các nước cộng đồng chung châu Âu thì USD/EUR ... Trong giao dịch ngoại hối, khách hàng còn muốn xác định tỷ giá giữa các đồng tiền khác, chẳng hạn họ muốn xác định tỷ giá USD/GBP, do vậy họ phải dùng một phương pháp nào đó để tính toán các tỷ giá này. Đó chính là phương pháp tính chéo tỷ giá.

a. Xác định tỷ giá giữa hai đồng tiền cùng dựa vào một đồng tiền yết giá

Ví dụ 1: Tại Việt Nam, thông tin tỷ giá ngày 25/20X3 như sau

$$\text{USD/VND} = 20.650/20.700$$

$$\text{USD/CHF} = 0,9688/0,9738$$

Tính tỷ giá CHF/VND = Dm/Db = ?

Các bước thực hiện để xác định tỷ giá giữa CHF và VND như sau:

- Tính tỷ giá bán của khách (tỷ giá mua vào của ngân hàng) – Dm :

Bước 1 : Khách hàng bán CHF mua USD, tỷ giá bán USD của ngân hàng:

$$1\text{USD} = 0,9738\text{CHF}$$

Bước 2 : Khách hàng bán USD mua VND, tỷ giá mua USD của ngân hàng:

$$1\text{USD} = 20.650\text{VND}$$

Như vậy, $0,9738\text{CHF} = 20.650\text{VND}$,

$$\text{Do đó } \text{DmCHF/VND} = 20.650 : 0,9738 = 21.205$$

- Tính tỷ giá mua của khách (tỷ giá bán ra của ngân hàng) – Db :

Bước 1 : Khách hàng bán VND mua USD, tỷ giá bán của ngân hàng:

$$1\text{USD} = 20.700\text{VND}$$

Bước 2 : Khách hàng bán USD mua CHF, tỷ giá mua của ngân hàng

$$1\text{USD} = 0,9688\text{CHF}$$

Như vậy, $0,9688\text{CHF} = 20.700\text{VND}$

$$\text{Do đó } \text{DbCHF/VND} = 20.700 : 0,9688 = 21.366$$

$$\text{CHF/VND} = 21.205/21.366$$

Kết luận: Nếu các tỷ giá được thông báo :

$$A/B = \text{DmI/DbI}$$

$$A/C = \text{DmII/DbII}$$

thì tỷ giá B/C = Dm/Db được xác định như sau :

$$\text{Dm} = \text{DmII} : \text{DbI}$$

$$\text{Db} = \text{DbII} : \text{DmI}$$

b. Xác định tỷ giá giữa hai đồng tiền cùng dựa vào một đồng tiền định giá

Nếu các tỷ giá được thông báo :

$$A/B = \text{DmI/DbI}$$

$$C/B = \text{DmII/DbII}$$

thì tỷ giá A/C = Dm/Db được xác định như sau :

$$D_m = D_{mI} : D_{bII}$$

$$D_b = D_{bI} : D_{mII}$$

Ví dụ 2: Tỷ giá ngân hàng công bố ngày 01/04/20X3 như sau:

$$\text{GBP/USD} = 1,5995/25$$

$$\text{EUR/USD} = 1,3105/25$$

Xác định tỷ giá GBP/EUR = D_m/D_b = ?

Giải:

$$D_{m\text{GBP/EUR}} = D_{mI} : D_{bII} = 1,5995 : 1,3125 = 1,2187$$

$$D_{b\text{GBP/EUR}} = D_{bI} : D_{mII} = 1,6025 : 1,3105 = 1,2228$$

$$\text{Vậy GBP/EUR} = 1,2187/1,2228$$

c. Xác định tỷ giá giữa hai đồng tiền trong đó yết giá với đồng tiền I là định giá của đồng tiền II

Nếu các tỷ giá được thông báo :

$$A/B = D_{mI}/D_{bI}$$

$$B/C = D_{mII}/D_{bII}$$

thì tỷ giá $A/C = D_m/D_b$ được xác định như sau :

$$D_m = D_{mI} \times D_{bI}$$

$$D_b = D_{mII} \times D_{bII}$$

Ví dụ 3: Tỷ giá ngân hàng công bố ngày 01/04/20X3 như sau:

$$\text{GBP/USD} = 1,5995/25$$

$$\text{USD/CHF} = 0,9885/15$$

Xác định tỷ giá GBP/CHF = D_m/D_b = ?

Giải:

$$D_{m\text{GBP/CHF}} = D_{mI} \times D_{bI} = 1,5995 \times 0,9885 = 1,5811$$

$$D_{b\text{GBP/CHF}} = D_{mII} \times D_{bII} = 1,6025 \times 0,9915 = 1,5888$$

$$\text{Vậy GBP/EUR} = 1,5811/1,5888$$

4. Các hệ thống tiền tệ quốc tế chủ yếu

4.1. Chế độ bản vị vàng (Chế độ tiền tệ quốc tế Pari)

Chế độ bản vị vàng xuất hiện khoảng cuối thế kỷ 19. Trong chế độ bản vị vàng, vàng được thừa nhận làm đơn vị tiền tệ thế giới, được lưu thông trao đổi tự do giữa các nước. Trong chế độ tiền tệ Bản vị vàng, tiền dù ở dưới hình thức nào thì người sở hữu tiền vẫn luôn có một quyền quan trọng: ***yêu cầu người phát hành tiền đổi tiền thành vàng theo tỉ lệ đã cam kết.***

Khi dùng vàng làm tiền tệ thì tính chất của tiền tệ là đồng tiền thực chất, có giá trị nội tại. Vàng là căn cứ để xác lập tỷ giá hối đoái giữa các đồng tiền của các quốc gia. Tỷ giá hối đoái giữa các đồng tiền được xác định bằng cách so sánh hàm lượng vàng đảm bảo sức mua cho mỗi đơn vị tiền tệ.

Ví dụ: Hàm lượng vàng của bảng Anh là 2,488281 gam, của đô la Mỹ là 0,888671 gam, do đó quan hệ so sánh giữa GBP và USD là:

$$1 \text{ GBP} = 2,488281/0,888671 = 2,8 \text{ USD}$$

Ở chế độ bản vị vàng, sức mua của đồng tiền ổn định vì được đảm bảo bằng một hàm

lượng vàng nhất định.

Chế độ bản vị vàng nhanh chóng sụp đổ do cuộc chiến tranh thế giới lần thứ nhất và cuộc đại khủng hoảng 1929 - 1933 dẫn đến châu Âu phải mua quá nhiều hàng hóa của Mỹ bao gồm hàng hóa, vũ khí, quân nhu ... trong thời kỳ chiến tranh và hầu như tất cả các hàng hóa, trang thiết bị, ... cho quá trình tái thiết nền kinh tế sau chiến tranh. Để có tiền chi dùng cho việc mua lượng hàng hóa khổng lồ trên, các nước châu Âu buộc phải phát hành một lượng tiền khổng lồ. Với cung tiền lớn như vậy khiến cho lượng vàng dự trữ cho mục đích bảo chứng của các quốc gia châu Âu trở nên quá nhỏ bé. Tình trạng đó đã dẫn đến lạm phát và siêu lạm phát ở các quốc gia châu Âu. Để bảo vệ chế độ bản vị vàng, các quốc gia buộc phải vay mượn vàng của Mỹ khiến cho lượng vàng dùng cho bảo chứng của Mỹ cũng giảm theo và vì thế kéo nước Mỹ lâm vào tình trạng lạm phát chung.

Tất cả các nước châu Âu và Bắc Mỹ lâm vào tình trạng lạm phát và siêu lạm phát đã buộc các quốc gia này phải lần lượt bãi bỏ chế độ bản vị vàng. Chế độ bản vị vàng do đó mà hoàn toàn sụp đổ

4.2. Chế độ bản vị đồng bảng Anh (Gienơ)

Sau chiến tranh thế giới lần thứ nhất, các quốc gia ở châu Âu bị kiệt quệ về kinh tế. Nước Anh là nước bị tàn phá nặng nề sau chiến tranh nhưng trên thế giới thì Anh vẫn là nước mạnh. Đặc biệt thị trường tài chính ở London đã phát triển mạnh từ trước chiến tranh thế giới lần I, sau chiến tranh càng phát triển mạnh hơn và đồng Bảng Anh đã trở thành đồng tiền có uy tín nhất trong khu vực. Lợi dụng vị thế này nước Anh đã thiết lập hệ thống tiền tệ quốc tế lấy đồng Bảng Anh làm đồng tiền chủ chốt. Nước Anh được nhiều quốc gia ủng hộ và được Hoa Kỳ hậu thuẫn nên hệ thống tiền tệ quốc tế lấy đồng Bảng Anh làm đồng tiền chung đã ra đời. Vào thời kỳ này, các quốc gia rất muốn quay về chế độ bản vị vàng, nhưng do hàng hóa dịch vụ lưu thông với khối lượng ngày càng tăng mà khối lượng vàng dự trữ lại có hạn nên các ngân hàng không thể đổi lấy giấy bạc ngân hàng ra vàng cho mọi đối tượng. Lúc đó, duy nhất có chính phủ Anh cho phép đổi GBP lấy vàng. Cứ 1.700 GBP (đồng Bảng Anh) đổi được 400 onnce (1ounce = 31,135gr) tức 12,4414 kg vàng. Cho nên chế độ tiền tệ quốc tế này còn được gọi là chế độ bản vị vàng thoi hay chế độ bản vị vàng hồi đoái.

Nội dung của chế độ bản vị đồng bảng Anh:

+ Bảng Anh được các nước thừa nhận là phương tiện thanh toán và dự trữ quốc tế ngang với vàng.

+ Sử dụng Bảng Anh trong quan hệ ngoại thương và quan hệ kinh tế quốc tế khác không hạn chế.

+ Tỷ giá được xác định thông qua tiêu chuẩn giá cả so với vàng.

Hệ thống tiền tệ quốc tế dựa trên đồng Bảng Anh được hình thành là nhằm phục vụ cho ý đồ kinh tế và chính trị của nước Anh. Tuy nhiên, khi kinh tế của nước Anh suy thoái Chính phủ Anh phát hành quá nhiều bảng Anh nên Bảng Anh bị mất giá so với USD do vậy uy tín của nó trên thị trường quốc tế ngày càng giảm sút. Trước tình hình đó, chính phủ Anh tuyên bố phá giá đồng Bảng Anh so với đô la Mỹ. Chế độ tiền tệ Giênơ bị sụp đổ năm 1929.

4.3. Chế độ bản vị đồng Đô la Mỹ (Bretton Woods)

Tháng 7 năm 1944 Hội nghị Tài chính - tiền tệ quốc tế tại Thành phố Bretton Woods (Mỹ) khai mạc với mục đích quy định một trật tự tiền tệ quốc tế. Hội nghị kết thúc với một thỏa ước quốc tế quan trọng mang tên Chế độ tiền tệ Bretton Woods với những nội dung sau:

Đơn vị tiền tệ quốc tế là USD. Đô la Mỹ là đồng tiền chuẩn, được sử dụng làm phương tiện dự trữ và thanh toán quốc tế. Việc sử dụng USD trong thanh toán quốc tế và ngoại thương không hạn chế.

Tỷ giá trao đổi cố định giữa đồng tiền các nước được tính thông qua bản vị vàng thế giới với giá vàng được chuẩn hóa và cố định. Vàng được bán đi, mua lại hoặc vay mượn lẫn nhau giữa ngân hàng trung ương các nước, để có thể bán ra hoặc mua vào trong thị trường nội địa kịp thời nhằm giữ giá đồng tiền không đổi. Quy định giá vàng là 35 USD đổi được 1 ounce vàng.

Các nước thành viên đồng ý góp vốn để thành lập Quỹ tiền tệ quốc tế nhằm mục đích cho các nước thành viên vay vốn vào những lúc cần thiết để can thiệp, giữ đồng tiền nước mình không biến động quá với tiêu chuẩn nói trên. Thỏa ước về IMF là phần cốt lõi của hệ thống Bretton Woods. Thỏa ước này đã được đa số các nước phê chuẩn và IMF bắt đầu hoạt động năm 1945. IMF bao gồm những quy định rõ ràng để hướng dẫn, chỉ đạo những chính sách tiền tệ quốc tế và có trách nhiệm tăng cường thực hiện những quy định đó. Sau đó đã thành lập Ngân hàng Thế giới. Ngân hàng này chịu trách nhiệm tài trợ cho những dự án phát triển.

Thực chất Bretton Woods là thỏa thuận hướng về việc giữ giá đồng tiền các nước theo giá vàng và chống lạm phát giá cả. Hệ thống Bretton Woods được thực hiện năm 1946. Theo hệ thống này, mỗi quốc gia xây dựng chính sách ngang giá tương ứng với đồng Đô la Mỹ và một giá vàng, tính bằng đô la không biến đổi là 35 USD/ounce. Có thể mô tả hệ thống Hội đồng Bretton Woods như sau:

Các nước thành viên duy trì dự trữ quốc tế chính thức của họ một cách rộng rãi dưới hình thức vàng hoặc các tài sản bằng đô la và có quyền bán đô la cho Cục dự trữ liên bang Mỹ lấy vàng theo giá chính thức. Vì vậy hệ thống đó là bản vị hội đồng vàng, trong đó đô la là đồng tiền chủ yếu. Các quốc gia đều có trách nhiệm giữ vững tỷ giá hối đoái trong dao động 1% so với ngang giá đã được thỏa thuận bằng cách mua hoặc bán ngoại hối khi cần thiết. Các tỷ giá hối đoái cố định được duy trì bởi sự can thiệp chính thức trong các thị trường trao đổi quốc tế.

Đến năm 1971, Hiệp ước Bretton Woods bị sụp đổ vì:

Hầu hết các nước Châu Âu đều có ý đồ phá giá đồng tiền so với Mỹ để kích thích xuất khẩu, nhanh chóng ổn định và cải thiện cán cân thương mại.

USD đã biến thành dự trữ quốc tế quen thuộc và vì nó hoàn toàn tốt khi dùng để mua hàng hóa, kỹ thuật và công nghệ của Mỹ cho nên không cần thiết phải dùng USD đổi ra vàng. Quan hệ thương mại với Mỹ ngày càng tăng, các nước khác có khuynh hướng bành trướng dự trữ USD của họ. Sự bành trướng tiền tệ diễn ra cùng với việc USD bị hút ra nước ngoài để tìm nguồn đầu tư khác có lãi suất cao hơn tại Mỹ.

Mặt khác, vào những năm 1960 cán cân thương mại bị thâm hụt, chi phí của Mỹ để duy trì căn cứ quân sự ở nước ngoài và chi phí cho cuộc chiến tranh của Mỹ tại Việt Nam rất lớn. USD phát hành ra nước ngoài ngày càng nhiều nên sức mua của USD ngày càng giảm sút. Mỹ cố duy trì việc bán vàng với giá cố định 1 ounce vàng bằng 35 USD cho nên USD bị mất giá, các nước đồng minh không chấp hành tỷ giá cố định. Trước tình hình đó Mỹ tuyên bố phá giá đồng USD và Mỹ tuyên bố rút khỏi Hiệp ước Bretton Woods và xóa bỏ cam kết 1 ounce vàng bằng 35USD.

4.4. Chế độ tiền tệ Gia mai ca (SDR)

Chế độ tiền tệ Giamaica ra đời trên cơ sở Hiệp định được ký kết giữa các nước thành viên của IMF tại Giamaica năm 1976.

Theo đó SDR (Special Drawing Right - Quyền rút vốn đặc biệt) là đơn vị tiền tệ quốc tế, được xác định thông qua rổ tiền tệ. Từ 1970 trở về trước thì 1 SDR bằng với 1 USD. Lúc đầu rổ tiền tệ bao gồm 16 đồng tiền mạnh nhất nhưng hiện nay rổ tiền tệ chỉ gồm 5 đồng tiền mạnh của 5 quốc gia thành viên có thị phần xuất khẩu lớn nhất thế giới đó là 5 đồng tiền: USD, GBP, DEM, JPY và FRF. SDR không chỉ là đồng tiền dự trữ mà còn là loại tiền tệ định giá trong giao dịch quốc tế. Từ khi SDR được coi là một loại tiền tệ, giá trị của nó trở nên ổn định hơn bất kỳ giá trị đồng tiền nào đã tham gia vào SDR. Bản chất SDR làm cho nó trở thành một loại tiền tệ định giá hấp dẫn trong các hợp đồng tài chính và thương mại quốc tế trong môi trường bất ổn định của tỷ giá hối đoái.

4.5. Chế độ Rúp chuyển nhượng (1964 – 1991)

Các nước XHCN là thành viên của SEV đã ký Hiệp định thanh toán nhiều bên bằng Rúp chuyển khoản 1963. Đồng thời thành lập Ngân hàng hợp tác quốc tế để theo dõi và thực hiện quá trình. Hiệp định có hiệu lực từ năm 1964 (1Rúp = 1,5 USD).

Cơ chế sử dụng Rúp chuyển nhượng tương tự như SDR là loại tiền ghi sổ dùng để ghi chép, hạch toán, bù trừ giữa các thành viên trong khối SEV. Khi hệ thống XHCN tan rã thì khối SEV cũng không còn nữa, Rúp chuyển nhượng cũng chấm dứt sau 27 năm tồn tại vào năm 1991.

4.6. Chế độ tiền tệ Châu Âu

Cộng đồng kinh tế Châu Âu được thành lập từ năm 1957 theo Hiệp ước Rôma. Khi mới thành lập gồm có 6 thành viên, 1972 có thêm 6 thành viên nữa. Năm 1995 Liên minh Châu Âu có thêm 3 thành viên đưa tổng số thành viên lên 15 thành viên. Năm 1979 Hệ thống tiền tệ Châu Âu được hình thành với những nội dung sau: ECU là đơn vị tiền tệ quốc tế khu vực của các nước Châu Âu. Giá trị của ECU dựa trên sức mua của những đồng tiền tham gia rổ tiền tệ. Các thành viên thực hiện cơ chế tỷ giá hối đoái linh hoạt với biên độ dao động là 0,25% so với tỷ giá hối đoái chính thức. Việc điều chỉnh các quan hệ tiền tệ quốc tế giữa các nước thành viên được tiến hành thông qua Quỹ hợp tác ngoại hối Châu Âu. Năm 1991 Liên minh tiền tệ Châu Âu bắt đầu đi vào hoạt động, đồng EURO ra đời và tồn tại song song với các đồng tiền quốc gia thông qua tỷ giá chuyển đổi được công bố dưới dạng tiền ghi sổ.

Tháng 1 năm 2002 tiền mặt được đưa vào trong lưu thông, tiền của các quốc gia bị loại khỏi trong lưu thông và nhường chỗ cho việc sử dụng thống nhất một loại tiền đó là

EURO.

5. Chính sách điều hành tỷ giá hối đoái

Chính sách tỷ giá hối đoái là một hệ thống các công cụ dùng để tác động vào cung cầu ngoại tệ trên thị trường từ đó giúp điều chỉnh tỷ giá nhằm đạt được những mục tiêu cần thiết.

Về cơ bản, chính sách tỷ giá hối đoái tập trung vào hai vấn đề: Lựa chọn chế độ tỷ giá và điều chỉnh tỷ giá hối đoái

5.1. Chế độ tỷ giá hối đoái

Chế độ tỷ giá hối đoái là các loại hình tỷ giá được các quốc gia áp dụng, lựa chọn. Bao gồm các quy tắc xác định phương thức mua bán ngoại tệ giữa các thể nhân hay pháp nhân trên thị trường.

a. Chế độ tỷ giá cố định

Tỷ giá cố định là tỷ giá được cố định (giữ không đổi) hoặc chỉ được cho phép dao động trong một phạm vi rất hẹp. Nếu tỷ giá bắt đầu dao động quá nhiều thì các chính phủ có thể can thiệp để duy trì tỷ giá hối đoái trong vòng giới hạn của phạm vi này.

Chế độ tỷ giá hối đoái cố định là một chế độ tỷ giá hối đoái trong đó nhà nước công bố sẽ duy trì không thay đổi tỷ giá giữa đồng nội tệ với một đồng ngoại tệ nào đó.

Chế độ tỷ giá cố định có một số đặc điểm sau :

- Về cơ bản, những lực cung - cầu vẫn tồn tại trong thị trường ngoại tệ và chi phối số lượng cung - cầu ngoại tệ trên thị trường.

- Nhà nước cam kết sẽ duy trì tỷ giá hối đoái ở mức độ cố định nào đó bằng cách nếu cung trên thị trường lớn hơn cầu ở mức tỷ giá cố định thì nhà nước đảm bảo mua hết số dư cung ngoại tệ. Nếu cung trên thị trường nhỏ hơn cầu ở mức tỷ giá cố định đó thì nhà nước sẽ đảm bảo cung cấp một lượng ngoại tệ bằng đúng lượng dư cầu. Nhà nước sẽ thực hiện hoạt động mua bán lượng dư cung hay cầu đó với tư cách là người mua bán cuối cùng, người điều phối.

- Những dự báo thay đổi tỷ giá trên thị trường gần bằng không trừ trường hợp nhà nước thay đổi mức tỷ giá cố định.

Chế độ tỷ giá cố định được một số nước áp dụng như Trung Quốc từ những năm 80 của thập niên 20. Đáng chú ý là Thái Lan với cuộc khủng hoảng tài chính - tiền tệ tháng 7/1999 do áp dụng chế độ tỷ giá cố định quá lâu. Nước ta trước năm 1991 đã áp dụng chế độ tỷ giá hối đoái này. Nói chung chế độ tỷ giá này chỉ phù hợp trong một khoảng thời gian nhất định

Chế độ tỷ giá cố định đảm bảo sự ổn định về tỷ giá trong một thời gian dài. Tuy nhiên, chế độ này không phản ánh đúng tỷ giá thị trường do vậy phát sinh tình trạng tỷ giá ngầm. Đây chỉ là tỷ giá mang tính hình thức.

b. Chế độ tỷ giá thả nổi tự do

Theo chế độ tỷ giá thả nổi tự do, tỷ giá hối đoái được xác định hoàn toàn dựa trên tương quan (mối quan hệ) cung cầu giữa các đồng tiền trên thị trường ngoại hối mà không cần đến bất kỳ sự can thiệp nào của NHTW.

Chế độ tỷ giá thả nổi là chế độ mà trong đó tỷ giá hối đoái được xác định và vận động một

cách tự do theo quy luật thị trường mà trực tiếp là quy luật cung - cầu ngoại tệ trên thị trường ngoại tệ.

Đặc điểm của chế độ tỷ giá thả nổi:

- Tỷ giá hối đoái được xác định và thay đổi hoàn toàn tùy thuộc vào tình hình cung cầu ngoại tệ trên thị trường.

- Nhà nước hoàn toàn không có bất cứ một tuyên bố, một cam kết nào về điều hành và chỉ đạo tỷ giá.

- Nhà nước không có bất kỳ sự can thiệp trực tiếp nào vào thị trường ngoại tệ.

Chế độ tỷ giá hối đoái này đảm bảo cân bằng cán cân thanh toán, ổn định chính sách tiền tệ, làm cho nền kinh tế trở nên độc lập, góp phần ổn định kinh tế, đầu tư tư nhân, ổn định thị trường. Chính sách này được nhiều nước tư bản có đồng tiền mạnh áp dụng như Mỹ, Anh...

Tuy nhiên chế độ này đặt ra những rủi ro khó lường trước cho việc quản lý nguồn vốn và hoạt động xuất nhập khẩu. Khi xảy ra những biến động về cung cầu của các đồng tiền thì các đồng tiền sẽ có xu hướng tăng hoặc giảm giá một cách tự động.

Chế độ tỷ giá thả nổi chỉ nên áp dụng đối với những nước đã có thị trường ngoại hối tương đối hoàn chỉnh.

c. Chế độ tỷ giá linh hoạt có sự quản lý của nhà nước

Theo chế độ tỷ giá linh hoạt có sự quản lý của Nhà nước, tỷ giá do thị trường quyết định nhưng có sự can thiệp của nhà nước vào những lúc cần thiết nhằm tránh những cơn sóc về tỷ giá, hạn chế sự biến động.

Tỷ giá được xác định và thay đổi hoàn toàn phụ thuộc tình hình quan hệ cung cầu trên thị trường. Ngân hàng nhà nước tuyên bố một mức biến động cho phép đối với tỷ giá và chỉ can thiệp vào thị trường với tư cách là người mua bán cuối cùng khi tỷ giá có sự biến động mạnh vượt mức cho phép. Nếu tình hình kinh tế có những thay đổi lớn thì mức tỷ giá hối đoái, biên độ dao động cho phép được Nhà nước xác định và công bố lại.

Do những ưu điểm của chế độ này nên chế độ này được nhiều nước áp dụng đặc biệt là các nước đang phát triển trong đó có Việt Nam.

5.2. Chính sách điều hành tỷ giá

a. Khái niệm

Chính sách tỷ giá hối đoái là một thể thống nhất những định hướng và giải pháp của nhà nước đảm bảo ổn định tỷ giá và thị trường ngoại hối nhằm đạt được những mục tiêu kinh tế-xã hội đã dự định.

b. Mục tiêu của chính sách tỷ giá

Trong ngắn hạn chính sách tỷ giá nhằm :

+ Giữ ổn định của chính sách tiền tệ nói chung mà trước hết là ổn định tỷ giá, đặc biệt là tỷ giá với các đồng tiền mạnh của thế giới.

+ Thu hút được nhiều ngoại tệ và tăng dự trữ ngoại hối quốc gia, cải thiện cán cân thanh toán quốc tế.

+ Mở rộng dần các hoạt động tài chính quốc tế của quốc gia bằng cách tăng cường các hoạt động thương mại quốc tế, thu hút vốn đầu tư, tín dụng quốc tế...

Trong dài hạn, chính sách tỷ giá nhằm :

- + Đẩy mạnh quá trình mở cửa và hội nhập quốc tế
- + Nâng dần vị trí quốc tế của đồng nội tệ.

♣ TÓM TẮT CHƯƠNG 2

- Khái niệm và phân loại tỷ giá hối đoái.
- Đọc, hiểu, viết tỷ giá. Niêm yết tỷ giá và xác định tỷ giá.
- Nhân tố ảnh hưởng và biện pháp điều chỉnh tỷ giá.
- Các chế độ tỷ giá. Chính sách tỷ giá.

♣ CÂU HỎI VÀ TÌNH HUỐNG THẢO LUẬN CHƯƠNG 2

Câu 1. Phân biệt ngoại hối và ngoại tệ? Tỷ giá hối đoái là gì? Cho ví dụ minh họa.

Câu 2. Trình bày công thức tính chéo tỷ giá. Cho ví dụ minh họa.

Câu 3. Phân tích các nhân tố chủ yếu ảnh hưởng đến tỷ giá hối đoái và các biện pháp mà các quốc gia thường sử dụng để điều chỉnh tỷ giá hối đoái?

Câu 4. Trình bày các hệ thống tiền tệ chủ yếu.

Câu 5. Trình bày các chế độ tỷ giá.

Câu 6. Phân tích chính sách tỷ giá Việt Nam đang áp dụng?

Câu 7. Một doanh nghiệp xuất khẩu thu được 5 triệu HKD, cần phải mua 1 triệu JPY để thanh toán tiền nhập khẩu cho một Công ty của Nhật, số tiền còn lại chuyển thành EUR để đầu tư sang Pháp. Hãy tính số EUR thu được? Biết rằng tỷ giá công bố như sau:

$$\text{USD/JPY} = 121,80/125,80$$

$$\text{USD/HKD} = 7,7460/90$$

$$\text{USD/EUR} = 0,8110/20$$

Câu 8. Công ty Xuất nhập khẩu Thừa Thiên - Huế xuất khẩu thu được 40.000USD từ một lô hàng xuất khẩu. Công ty muốn mua EUR để trả tiền nhập khẩu hàng hoá cho một công ty của Đức. Hãy tính xem ngân hàng sẽ thanh toán cho công ty bao nhiêu EUR? Biết tỷ giá công bố như sau:

$$\text{USD/VND} = 20.850/20.870$$

$$\text{EUR /VND} = 26.100/26.130$$

Câu 9. Công ty xuất khẩu lâm đặc sản Quảng Bình cần bán 1 triệu JPY để mua GBP, tỷ giá công bố như sau:

$$\text{USD/JPY} = 98,0020/98,0050$$

$$\text{GBP/USD} = 1,5125/55$$

a. Ngân hàng sẽ áp dụng tỷ giá bao nhiêu?

b. Nếu ngược lại, công ty muốn mua 1 triệu JPY trả bằng GBP thì ngân hàng sẽ áp tỷ giá bao nhiêu?

Chương 3 THỊ TRƯỜNG HỐI ĐOÁI

♣ GIỚI THIỆU CHƯƠNG 3

Chương này sẽ giới thiệu về thị trường hối đoái, đặc biệt là các nghiệp vụ trên thị trường này. Để người học có được kiến thức và kỹ năng áp dụng các nghiệp vụ kinh doanh trên thị trường hối đoái.

◆ MỤC TIÊU CHƯƠNG 3

Sau khi học xong chương này, người học có khả năng:

+ **Về kiến thức:**

- Trình bày được khái niệm, đặc điểm, chủ thể tham gia, mô hình tổ chức thị trường hối đoái.
- Thông hiểu và vận dụng được các nghiệp vụ kinh doanh chủ yếu trên thị trường hối đoái.
- Xác định được tỷ giá, đối khoản trong nghiệp vụ kinh doanh trên thị trường hối đoái.

+ **Về kỹ năng:**

- Vận dụng các kiến thức đã học vào nghiệp vụ kinh doanh trên thị trường hối đoái.
- Hoàn thiện hơn về phương pháp thuyết trình, khả năng thu thập thông tin, phân tích, tổng hợp các vấn đề liên quan đến ngành học.

+ **Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:**

- Làm việc độc lập, theo nhóm.
- Người học quan tâm nhiều hơn đến các vấn đề về thị trường hối đoái, thường xuyên cập nhật, nghiên cứu các thông tin, tích lũy các kiến thức thực tế liên quan đến môn học.
- Chủ động áp dụng các kiến thức đã tiếp thu vào hoạt động thực tế nghề nghiệp, có trách nhiệm với công việc.

◆ PHƯƠNG PHÁP GIẢNG DẠY VÀ HỌC TẬP CHƯƠNG 3

- *Đối với người dạy: sử dụng phương pháp giảng dạy tích cực (diễn giảng, vấn đáp, dạy học theo vấn đề); yêu cầu người học thực hiện câu hỏi thảo luận và bài tập chương 3 (cá nhân hoặc nhóm).*

- *Đối với người học: chủ động đọc trước giáo trình (chương 3) trước buổi học; hoàn thành đầy đủ câu hỏi thảo luận và bài tập tình huống chương 3 theo cá nhân hoặc nhóm và nộp lại cho người dạy đúng thời gian quy định*

◆ ĐIỀU KIỆN THỰC HIỆN CHƯƠNG 3

- **Phòng học chuyên môn hóa/nhà xưởng:** Không
- **Trang thiết bị máy móc:** Máy chiếu và các thiết bị dạy học khác
- **Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu:** Chương trình môn học, giáo trình, tài liệu tham khảo, giáo án, phim ảnh, và các tài liệu liên quan.
- **Các điều kiện khác:** Không có

◆ KIỂM TRA VÀ ĐÁNH GIÁ CHƯƠNG 3

▪ **Nội dung:**

- **Kiến thức:** Kiểm tra và đánh giá tất cả nội dung đã nêu trong mục tiêu kiến thức
- **Kỹ năng:** Đánh giá tất cả nội dung đã nêu trong mục tiêu kỹ năng.
- **Năng lực tự chủ và trách nhiệm:** Trong quá trình học tập, người học cần:
 - + Nghiên cứu bài trước khi đến lớp
 - + Chuẩn bị đầy đủ tài liệu học tập.
 - + Tham gia đầy đủ thời lượng môn học.
 - + Nghiêm túc trong quá trình học tập.

▪ **Phương pháp:**

- **Điểm kiểm tra thường xuyên:** 1 điểm kiểm tra (hình thức: hỏi miệng/ thuyết trình)

- *Kiểm tra định kỳ lý thuyết: Không có*

◆ NỘI DUNG CHƯƠNG 3

1. Tổng quan về thị trường hối đoái

1.1. Khái niệm thị trường hối đoái

Thị trường hối đoái là nơi thực hiện việc mua và bán, trao đổi ngoại hối, trong đó chủ yếu là trao đổi, mua bán ngoại tệ và các phương tiện thanh toán quốc tế, mà giá cả ngoại tệ được hình thành trên cơ sở cung cầu. Hoặc có thể nói thị trường hối đoái là nơi chuyên môn hóa về trao đổi mua bán ngoại tệ, thông qua sự cọ sát giữa cung và cầu ngoại tệ để thỏa mãn nhu cầu của các chủ thể kinh tế đồng thời xác định các điều kiện giao dịch tức là giá cả và số lượng ngoại tệ mua bán.

Trung tâm của thị trường hối đoái là thị trường liên ngân hàng, thông qua đó mà mọi giao dịch mua bán ngoại hối có thể tiến hành trực tiếp với nhau.

1.2. Đặc điểm thị trường hối đoái

Nếu hiểu theo nghĩa rộng, thị trường hối đoái là một phần của thị trường tài chính, hoạt động mang tính chất đa dạng phong phú với những đặc điểm sau đây:

Thứ nhất, thị trường hối đoái mang tính quốc tế vì nó hoạt động không chỉ trong phạm vi một nước, mà trên phạm vi toàn thế giới. Mọi sự biến động của tỷ giá hối đoái trên một thị trường này đều có ảnh hưởng đến tỷ giá trên những thị trường khác.

Thứ hai, thị trường hối đoái mang tính liên tục, các giao dịch diễn ra 24/24 trong các ngày làm việc trong tuần.

Thứ ba, thị trường hối đoái chỉ giao dịch một số ngoại tệ nhất định, trong đó đồng USD được coi là đồng tiền chuẩn. Trên thị trường hối đoái hiện nay tập trung giao dịch 15 đồng tiền chủ yếu, được công bố qua Forex.com.

Thứ tư, sản phẩm giao dịch trên thị trường ngoại hối đã gia tăng rất mạnh, đặc biệt là sự tăng trưởng rất cao của các nghiệp vụ phái sinh như forward, option ...

Thứ năm, phương thức giao dịch trên thị trường hối đoái chủ yếu là không qua quầy OTC (over the counter) mà được thực hiện qua điện thoại, telex, fax, vi tính nối mạng ...

1.3. Các mô hình tổ chức thị trường hối đoái

Quá trình hình thành và phát triển của thị trường hối đoái trên thế giới đã hình thành hai tổ chức khác nhau. Hệ thống hối đoái Anh - Mỹ và hệ thống hối đoái châu Âu.

Theo hệ thống Anh - Mỹ thì thị trường hối đoái có tính chất biểu tượng, chỉ giao dịch ngoại hối thường xuyên giữa một số ngân hàng và người môi giới, quan hệ này có thể là trực tiếp, nhưng chủ yếu là thông qua điện thoại, telex.

Ngược lại theo hệ thống lục địa châu Âu thì thị trường hối đoái có địa điểm nhất định, hàng ngày những người mua bán ngoại hối tới đó để giao dịch và ký hợp đồng. Các ngân hàng thương mại lớn có chi nhánh ở nước ngoài có vai trò quan trọng trong thị trường hối đoái. Các ngân hàng này kinh doanh ngoại hối là chủ yếu, các ngân hàng khác đóng vai trò phụ thuộc vào hoạt động kinh doanh dưới sự chỉ đạo của các ngân hàng lớn.

Trên thị trường hối đoái, các tỷ giá niêm yết có ý nghĩa quan trọng. Tuy nhiên nó chỉ là tỷ giá cơ bản dùng để tham khảo mà thôi, còn tỷ giá hối đoái của mỗi hợp đồng, mỗi giao dịch mua bán ngoại hối được quyết định bởi quan hệ cung cầu ngoại hối trên thị trường.

1.4. Phân loại thị trường hối đoái

Thị trường hối đoái được chia làm 2 loại cơ bản: thị trường giao ngay và thị trường giao dịch có kỳ hạn (spot market và forward market)

Thị trường giao ngay là thị trường mà việc mua bán, thanh toán và giao nhận ngoại hối xảy ra đồng thời tùy theo tập quán.

Chẳng hạn ở thị trường hối đoái giao ngay ở châu Âu, việc giao nhận ngoại hối xảy ra sau 2 ngày làm việc kể từ ngày ký hợp đồng mua ngoại hối. Ở đây cần lưu ý những ngày nghỉ đối với các nước nghỉ hai ngày cuối tuần thứ bảy, chủ nhật và những ngày nghỉ hàng tuần của các quốc gia tôn giáo như Cô Oét và Ả Rập (nghỉ thứ sáu và chủ nhật).

Thị trường giao dịch có kỳ hạn là thị trường mà việc ký kết hợp đồng mua bán ngoại hối và việc giao nhận ngoại hối không diễn ra đồng thời mà việc giao nhận ngoại hối sẽ diễn ra sau một số ngày nhất định nào đó do hai bên thỏa thuận. Ngày giao nhận ngoại hối trong hợp đồng mua bán có kỳ hạn được tính bằng ngày giao nhận ngay cộng với số ngày kỳ hạn của hợp đồng. Ví dụ: hợp đồng kỳ hạn 3 tháng, ký vào ngày 12 tháng 1 năm 2013 thì ngày giao nhận ngay là ngày 14 tháng 1 năm 2013, nên ngày giao kỳ hạn 3 tháng sẽ là ngày 14 tháng 4 năm 2013. Nếu hợp đồng tính chính xác theo ngày (ví dụ 90 ngày) thì ngày giao kỳ hạn cũng phải tính chính xác theo ngày.

1.5. Chủ thể tham gia thị trường hối đoái

Tùy theo luật lệ của mỗi quốc gia mà đối tượng tham gia vào thị trường hối đoái có thể có những khác nhau. Nhưng có thể có 4 đối tượng sâu đây: các ngân hàng thương mại, các nhà môi giới, ngân hàng trung ương, các công ty kinh doanh.

a. Các ngân hàng thương mại

Đây là nhân vật chính của thị trường. Các ngân hàng này mua bán ngoại tệ không chỉ để thực hiện các lệnh của khách hàng mà còn kinh doanh cho chính bản thân các ngân hàng. Các ngân hàng lớn còn hình thành bộ phận kinh doanh ngoại tệ quốc tế. Bộ phận này có vai trò quan trọng trong việc điều phối vốn, kinh doanh tiền gửi, mua bán ngoại tệ. Nó được trang bị nhiều phương tiện thông tin hiện đại như telex, fax, điện thoại, máy tính. Bộ phận này thường bao gồm các tiểu bộ phận sau đây:

- Tiểu bộ phận chuyên kinh doanh mua bán ngoại tệ
- Tiểu bộ phận gồm các nhà phân tích để dự đoán tỷ giá, tính toán tỷ giá
- Tiểu bộ phận quản trị, kiểm soát.

b. Các nhà môi giới

Họ là trung tâm giữa ngân hàng và qua đó họ phân tích các hoạt động của thị trường bằng cách làm cho cung và cầu tiếp cận nhau. Họ cung cấp cho khách hàng những thông tin tức thời về thị trường, khả năng tìm thấy bạn hàng khi cần gọi, họ bảo đảm cho sự vận hành tốt của cơ chế thị trường và qua liên lạc màn hình giữa người mua và người bán cho tới khi thỏa thuận được giao dịch. Với những thuận lợi, công lao của họ dành cho khách hàng nên nhà môi giới được trả công cho từng giao dịch mua bán.

c. Ngân hàng trung ương:

Họ tham gia thị trường với 2 danh nghĩa. Một mặt như mọi ngân hàng khác họ tham gia thị trường hối đoái là nhằm phục vụ khách hàng của mình; mặt khác họ tham gia với tư cách là

ơ quan giám sát thị trường nhằm điều khiển hoạt động của thị trường trong khuôn khổ các quy định của luật pháp. Đồng thời qua đó Ngân hàng trung ương theo dõi biến động của đồng bản tệ để có thể can thiệp vào thị trường khi cần thiết nhằm duy trì ổn định đồng bản tệ.

d. Các công ty kinh doanh

Các công ty này tham gia mua bán ngoại tệ để thanh toán các khoản nợ thương mại, dịch vụ, đầu tư nước ngoài. Thông thường đó là công ty xuất nhập khẩu, dịch vụ quốc tế kể cả khách du lịch quốc tế.

2. Các nghiệp vụ chủ yếu trên thị trường hối đoái

Trong khuôn khổ môn học này chúng tôi giới thiệu 4 nghiệp vụ hối đoái cơ bản bao gồm nghiệp vụ giao ngay, nghiệp vụ có kỳ hạn, nghiệp vụ giao hoán đổi và nghiệp vụ quyền chọn.

2.1. Nghiệp vụ giao ngay (SPOT)

Đó là nghiệp vụ phổ biến và chiếm tỷ trọng lớn trong các nghiệp vụ hối đoái. Nghiệp vụ giao ngay là hoạt động mua bán ngoại tệ mà theo đó việc chuyển giao ngoại tệ được thực hiện ngay, theo tỷ giá đã được thỏa thuận.

Nhưng chữ giao ngay ở đây không có nghĩa là ngay tức khắc mà thông thường giữa ngày giao dịch (ngày thỏa thuận) và ngày thanh toán (ngày giá trị) cách nhau 2 ngày. Đây là thời gian cần thiết để tiến hành các bút toán, kế toán, để thực hiện lệnh thanh toán chuyển tiền giữa các Ngân hàng quốc gia. Như vậy nếu bạn muốn mua ngoại tệ để chuyển trả cho một công ty Pháp chẳng hạn vào ngày 12/9 thì bạn phải mua trên thị trường vào ngày 10/9 và không kể ngày lễ, thứ bảy và chủ nhật.

Một trong những khó khăn trong quan hệ thanh toán quốc tế là cơ chế chuyển nhượng tiền tệ. Bởi vì khi ký kết hợp đồng mua bán, các bên mua bán phải thỏa thuận với nhau là dùng đồng tiền của nước nào làm tiền tệ tính toán và thanh toán hợp đồng. Đồng tiền này có thể là đồng tiền của một trong 2 nước cũng có thể là đồng tiền của nước thứ ba nào đó. Vậy việc chuyển ngoại tệ từ nước này cho nước khác sẽ được thực hiện như thế nào? Tất nhiên trong thời đại hiện nay, người ta sẽ không trực tiếp chuyển những "bao tiền mặt" bởi vì như vậy sẽ rất tốn kém và nhiều rủi ro trên đường vận chuyển. Do vậy, việc thanh toán sẽ được thực hiện qua trung gian các tài khoản ngân hàng và cần phải có một thời gian nhất định để các ngân hàng thực hiện nghiệp vụ của mình.

2.2. Nghiệp vụ mua bán ngoại hối có kỳ hạn (FORWARD)

Đây là một loại giao dịch trong đó mọi điều khoản của hợp đồng mua bán được định ra trong hiện tại, nhưng việc thực hiện các điều khoản đó sẽ xảy ra trong tương lai. Nói cách khác, đó là nghiệp vụ mua bán ngoại hối mà việc giao nhận sẽ tiến hành sau một thời gian nhất định, theo một tỷ giá thỏa thuận lúc ký kết hợp đồng (tỷ giá kỳ hạn).

Hợp đồng kỳ hạn là hợp đồng mua hay bán một số lượng nhất định đơn vị tài sản cơ sở (ngoại tệ) ở một thời điểm xác định trong tương lai theo một mức giá xác định ngay tại thời điểm thỏa thuận hợp đồng. Hợp đồng kỳ hạn được các bên ký kết ngay tại thời điểm hiện tại, giá cả (giá kỳ hạn) được xác định ngay tại thời điểm ký hợp đồng. Tại thời điểm ký kết hợp đồng kỳ hạn, không có sự trao đổi tài sản cơ sở hay thanh toán tiền.

Hoạt động thanh toán xảy ra trong tương lai tại thời điểm xác định trong hợp đồng. Tại thời điểm thanh toán, hai bên trong hợp đồng buộc phải thực hiện nghĩa vụ mua bán theo mức giá đã xác định mà không chịu ảnh hưởng của giá thị trường.

Tỷ giá giao ngay và tỷ giá có kỳ hạn thường chênh lệch nhau và mức chênh lệch này phụ thuộc vào sự biến động của sức mua tiền tệ và tình hình lãi suất của nước có các đồng tiền đó. Chúng ta có thể lượng hóa được sự tác động của lãi suất đối với tỷ giá có kỳ hạn. Cụ thể tỷ giá có kỳ hạn sẽ được xác định trên cơ sở tỷ giá giao ngay, thời hạn giao dịch và lãi suất của hai đồng tiền đó.

Theo thuyết ngang bằng lãi suất thì chênh lệch lãi suất giữa hai quốc gia phải được bù đắp bởi chênh lệch tỷ giá giữa hai đồng tiền để những người kinh doanh chênh lệch giá không thể sử dụng hợp đồng kỳ hạn kiếm lợi nhuận trên cơ sở chênh lệch lãi suất.

Xét kỳ hạn một năm:

Gọi D_{kh} là tỷ giá kỳ hạn

D là tỷ giá giao ngay

r_1 là lãi suất đồng tiền yết giá (%/năm)

r_2 là lãi suất đồng tiền định giá (%/năm)

Tỷ giá kỳ hạn được xác định theo thuyết ngang bằng lãi suất như sau:

$$D_{kh} = \frac{D(1 + r_2)}{1 + r_1}$$

Xét với kỳ hạn bất kỳ N ngày thì:

$$D_{kh} = D + \frac{D(r_2 - r_1)N}{360 + r_1N}$$

Như vậy: **Tỷ giá kỳ hạn = Tỷ giá giao ngay + Điểm kỳ hạn**

- **Nếu điểm kỳ hạn < 0 : gọi là điểm khấu trừ (discount)**

- **Nếu điểm kỳ hạn > 0 : gọi là điểm gia tăng (premium)**

Trên thị trường hối đoái quốc tế, cần xác định tỷ giá mua kỳ hạn và tỷ giá bán kỳ hạn để áp dụng cho các khách hàng mua và bán ngoại tệ. Tỷ giá mua và bán kỳ hạn được xác định như sau:

Giả sử:

D_{mkh}, D_{bkh} là tỷ giá mua kỳ hạn và tỷ giá bán kỳ hạn

D_m, D_b là tỷ giá mua giao ngay và tỷ giá bán giao ngay

r_{1m}, r_{1b} là lãi suất huy động và cho vay đồng tiền yết giá (%/năm)

r_{2m}, r_{2b} là lãi suất huy động và cho vay đồng tiền định giá (%/năm)

N là số ngày kỳ hạn

Ta có :

$$D_{mkh} = D_m + \frac{D_m(r_{2m} - r_{1b})N}{360 + r_{1b}N}$$

$$D_{bkh} = D_b + \frac{D_b(r_{2b} - r_{1m})N}{360 + r_{1m}N}$$

Tại Việt Nam, theo quy định của Ngân hàng Nhà nước (quyết định số 679/2002/QĐ – NHNN) thì tỷ giá mua và bán kỳ hạn ở Việt Nam được xác định như sau :

$$D_{mkh} = D_m + \frac{D_m(r_{2m} - r_{1b})N}{360}$$

$$D_{bkh} = D_b + \frac{D_b(r_{2b} - r_{1m})N}{360}$$

Nghiệp vụ kỳ hạn được sử dụng để phòng ngừa rủi ro đối với khoản phải thu (bán kỳ hạn), phải trả (mua kỳ hạn) khi tỷ giá các đồng tiền tham gia biến động bất lợi và dự báo tài khoản cho khách hàng.

2.3. Nghiệp vụ chuyển hối (Arbitrage)

Đây là nghiệp vụ dựa vào mức chênh lệch tỷ giá giữa các thị trường ngoại hối để thu lợi nhuận thông qua hoạt động mua và bán (mua rẻ bán đắt).

Căn cứ vào số lượng thị trường tham gia trong quá trình mua và bán, nghiệp vụ chuyển hối được chia làm hai loại:

- Nghiệp vụ chuyển hối giản đơn: Đây là nghiệp vụ chuyển hối mà trong quá trình mua bán ngoại tệ được thực hiện ở 2 thị trường.

Ví dụ: Có thông tin về tỷ giá ngày 20/4/20X3 tại một số thị trường như sau:

Tại New York: GBP/USD = 1,5990/25

Tại London: GBP/USD = 1,5925/55

Trường hợp này người ta sẽ dùng USD để mua GBP tại London với giá 1GBP = 1,5955, sau đó mang GBP bán tại New York để thu về USD với giá 1GBP = 1,5990. Số tiền lãi thu được trên mỗi GBP là chênh lệch giữa giá mua và giá bán (1,5990 – 1,5955 = 0,0035USD).

- Nghiệp vụ chuyển hối phức tạp: Đây là nghiệp vụ chuyển hối mà trong quá trình mua bán ngoại tệ được thực hiện ở 3 thị trường trở lên.

Ví dụ: Giả sử nhà kinh doanh X có 500.000GBP. Có thông tin về tỷ giá ngày 20/4/20X3 tại một số thị trường như sau:

Tại New York: GBP/USD = 1,5990/25

Tại London: EUR/USD = 1,3255/85

Tại Tokyo: GBP/EUR = 1,3025/60

Nhà kinh doanh X sẽ thực hiện kinh doanh chênh lệch giá như sau:

- Bán 500.000GBP tại Tokyo thu được 500.000 x 1,3025 = 651.250EUR.

- Dùng số EUR thu được để mua USD ở London, số USD thu được 651.250 x 1,3255 = 863.231,875USD

- Dùng số USD thu được mua GBP, số GBP thu được: 863.231,875 : 1,6025 = 538.678,237GBP.

Như vậy, lợi nhuận kinh doanh chênh lệch giá sẽ là $538.678,237 - 500.000 = 38.678,237\text{GBP}$.

Lợi nhuận từ kinh doanh chênh lệch giá sẽ hấp dẫn nhiều nhà kinh doanh ngoại tệ, dẫn đến EUR sẽ lên giá so với GBP (GBP giảm giá) ở Tokyo và GBP sẽ lên giá ở New York. Kết quả là tỷ giá sẽ có khuynh hướng cân bằng ở cả 3 thị trường.

Trong điều kiện ngày nay, do ảnh hưởng của cuộc cách mạng khoa học công nghệ, các phương tiện thông tin hiện đại làm cho các thị trường hối đoái trở nên thông suốt hơn trên phạm vi toàn thế giới và nghiệp vụ chuyển hối không còn ý nghĩa nhiều trong kinh doanh ngoại hối nữa. Tuy nhiên, nghiệp vụ chuyển hối vẫn có ứng dụng rộng rãi trong thanh toán xuất nhập khẩu, trong việc phòng ngừa rủi ro tỷ giá đối với các khoản phải thu phải trả. Hãy xem xét ví dụ dưới đây:

Ví dụ: Một Công ty xuất khẩu Nhật (đồng bản tệ là JPY) trong cùng ngày 25/4/20x3 họ nhận được thông báo:

- Được thanh toán 500.000EUR từ bạn hàng
- Đồng thời họ phải thanh toán 2 lô hàng nhập khẩu trị giá 300.000CHF và 200.000USD.

Với thông tin tỷ giá ngân hàng công bố ngày 25/4/20x3 như sau:

$$\text{USD/JPY} = 98,15/50$$

$$\text{EUR/JPY} = 127,74/54$$

$$\text{EUR/USD} = 1,3015/50$$

$$\text{CHF/JPY} = 107,56/108,42$$

$$\text{EUR/CHF} = 1,1824/1,1908$$

Theo thông tin như trên, Công ty xuất khẩu Nhật có 2 cách thanh toán:

Cách 1: Thanh toán qua bản tệ JPY. Theo cách này, công ty Nhật sẽ đem bán EUR thu về JPY và dùng JPY để mua CHF và USD để đáp ứng nhu cầu thanh toán.

- Số JPY thu về khi bán EUR là $500.000 \times 127,74 = 63.870.000\text{JPY}$
- Số JPY chi ra để mua CHF và USD là $300.000 \times 108,42 + 200.000 \times 98,50 = 52.226.000\text{JPY}$

Như vậy chênh lệch tài khoản JPY của công ty Nhật là $63.870.000\text{JPY} - 52.226.000\text{JPY} = 11.644.000\text{JPY}$

Cách 2: Thanh toán qua nghiệp vụ Arbitrage (dùng ngoại tệ thu được để thanh toán cho ngoại tệ cần chi trả theo nguyên tắc mua đủ, bán đủ, phần ngoại tệ dư thừa hoặc thiếu hụt quy đổi ra bản tệ).

- Bán EUR thanh toán cho CHF, số EUR dùng để thanh toán cho CHF là $300.000 : 1,1824 = 253.721,245\text{EUR}$

- Số EUR còn lại sau khi thanh toán cho CHF là $500.000 - 253.721,245 = 246.278,755\text{EUR}$

- Bán EUR thanh toán cho USD, số EUR dùng để thanh toán cho USD là : $200.000 : 1,3015 = 153.668,844\text{EUR}$

- Số EUR còn lại sau khi thanh toán cho USD là $246.278,755 - 153.668,844 = 92.609,911\text{EUR}$

- Bán EUR thu JPY, số JPY có trong tài khoản là $92.609,911 \times 127,74 = 11.829.990,08\text{JPY}$

So sánh với cách thanh toán qua bản tệ, ta thấy thanh toán qua arbitrage có lợi hơn đối với các doanh nghiệp.

2.4. Nghiệp vụ hoán đổi (nghiệp vụ SWAP)

Là nghiệp vụ hối đoái kép gồm 2 nghiệp vụ giao ngay (spot) và nghiệp vụ có kỳ hạn (forward). Hai nghiệp vụ này được tiến hành ở hai thời điểm khác nhau nhưng theo 2 hướng ngược nhau, bán một đồng tiền nào đó ở thời điểm hiện tại và mua chính đồng tiền đó vào một thời điểm xác định trong tương lai hoặc ngược lại, với cùng một lượng ngoại tệ.

Lợi dụng cơ chế tín dụng SWAP, ngân hàng phối hợp mua và bán ngoại tệ giao ngay với mua bán ngoại tệ có kỳ hạn theo hướng ngược lại nhằm kiếm lãi hoặc bảo toàn vốn.

Ví dụ:

Một công ty XYZ đến ngân hàng ABC xin vay 200.000GBP, thời hạn vay 1 tháng. Ngân hàng đồng ý cho vay, nhưng trong ngân quỹ của ngân hàng không có GBP mà chỉ có USD. Để đáp ứng như cầu khách hàng và để bảo toàn vốn, ngân hàng sẽ thực hiện nghiệp vụ SWAP bằng cách bán số USD đi để đổi lấy GBP tại thời điểm hiện tại theo tỷ giá giao ngay (để cho khách hàng vay) đồng thời ngân hàng ký hợp đồng bán kỳ hạn 200.000GBP 1 tháng (thời điểm khách hàng trả nợ).

Giả sử, tỷ giá giao ngay GBP/USD = 1,5015/50 và tỷ giá kỳ hạn 1 tháng GBP/USD = 1,5080/20. Ngân hàng sẽ tính được :

- Số USD cần để mua 200.000GBP tại thời điểm giao ngay là $200.000 \times 1,5050 = 301.000\text{USD}$

- Sau 1 tháng (khách hàng trả nợ 200.000GBP), số USD thu về là $200.000 \times 1,5080 = 301.600\text{USD}$.

Như vậy, ngân hàng cùng một lúc thực hiện được hai mục tiêu, đó là thỏa mãn nhu cầu khách hàng và bảo toàn vốn

2.5. Nghiệp vụ quyền chọn mua/chọn bán

Nghiệp vụ quyền chọn mua: Người mua quyền chọn mua có được quyền, nhưng không bắt buộc, mua một lượng ngoại tệ nhất định, theo một tỷ giá định trước vào một ngày đã được xác định trong tương lai hoặc trước ngày đó. *Người bán* quyền chọn mua ngoại tệ có trách nhiệm phải bán một số ngoại tệ nhất định, theo một giá định trước tại một ngày xác định hoặc trước ngày đó khi người mua muốn thực hiện quyền chọn mua của mình.

Nghiệp vụ quyền chọn bán: Người mua quyền chọn bán có quyền, nhưng không bắt buộc, bán một lượng ngoại tệ nhất định, theo một tỷ giá định trước vào một ngày đã xác định trong tương lai hoặc trước ngày đó. Người bán quyền chọn bán có trách nhiệm phải mua một số ngoại tệ nhất định, theo một giá định trước tại một ngày xác định hoặc trước ngày đó khi người mua quyền chọn bán muốn thực hiện quyền của mình.

Giá của quyền chọn phụ thuộc vào nhiều yếu tố như tỷ giá giao ngay, tỷ giá thỏa thuận trên hợp đồng, thời hạn thỏa thuận, tỷ giá có kỳ hạn, lãi suất, tỷ giá dự đoán ...

Ví dụ : Vào ngày 25/4/20x3, bà X ký hợp đồng quyền chọn mua 200.000USD với ngân hàng ABC kỳ hạn 90 ngày theo tỷ giá USD/VND = 20.980 với phí quyền chọn là 1000VND cho 1USD. Có 2 trường hợp cần xem xét :

+ Trường hợp 1 : Giả sử, đến thời hạn 90 ngày tỷ giá USD/VND = 20.800 thì bà X sẽ đề nghị hủy bỏ hợp đồng, thực hiện mua theo giá thị trường và chịu mất chi phí quyền chọn (1000VND cho 1USD). Bởi vì :

- Nếu thực hiện hợp đồng thì tổng chi phí mà bà X phải bỏ ra là :

$$200.000 \times 20.980 + 200.000 \times 1000 = 4.396.000.000\text{VND}$$

- Nếu không thực hiện hợp đồng mà thực hiện mua theo giá thị trường thì tổng chi phí mà bà X phải bỏ ra là :

$$200.000 \times 20.800 + 200.000 \times 1000 = 4.360.000.000\text{VND}$$

+ Trường hợp 2 : Giả sử, đến thời hạn 90 ngày tỷ giá USD/VND = 21.100 thì bà X sẽ đề nghị thực hiện hợp đồng. Bởi vì :

- Nếu thực hiện hợp đồng thì tổng chi phí mà bà X phải bỏ ra là :

$$200.000 \times 20.980 + 200.000 \times 1000 = 4.396.000.000\text{VND}$$

- Nếu không thực hiện hợp đồng mà thực hiện mua theo giá thị trường thì tổng chi phí mà bà X phải bỏ ra là :

$$200.000 \times 21.100 + 200.000 \times 1000 = 4.420.000.000\text{VND}$$

Đối với quyền chọn bán thực hiện tương tự như quyền chọn mua nhưng theo chiều ngược lại (thực hiện hợp đồng khi giá thị trường thấp hơn giá hợp đồng, không thực hiện hợp đồng khi giá thị trường cao hơn giá hợp đồng).

Trên thực tế, các nhà xuất khẩu thường mua quyền chọn bán hoặc bán quyền chọn mua vì họ muốn có sự đảm bảo chắc chắn về số ngoại tệ mà họ thu được từ số hàng đã bán. Ngược lại, các nhà nhập khẩu thì lại thường bán quyền chọn bán hoặc mua quyền chọn mua. Các nhà đầu tư cũng thường mua quyền chọn bán hoặc quyền chọn mua vì họ muốn có sự đảm bảo về tỷ giá đối với cam kết bằng ngoại tệ của họ. Ngoài ra, tham gia vào các nghiệp vụ này còn có các nhà đầu cơ ngoại tệ nhằm mong kiếm lời.

♦ TÓM TẮT CHƯƠNG 3

- Nội dung cơ bản về thị trường hối đoái.

- Các nghiệp vụ hối đoái cơ bản bao gồm nghiệp vụ giao ngay, nghiệp vụ có kỳ hạn, nghiệp vụ giao hoán đổi và nghiệp vụ quyền chọn mua, chọn bán.

♦ CÂU HỎI VÀ TÌNH HUỐNG THẢO LUẬN CHƯƠNG 3

Câu 1. Thị trường hối đoái là gì và những đặc điểm chủ yếu của nó.

Câu 2. Thế nào là nghiệp vụ giao ngay. Cho ví dụ minh họa.

Câu 3. Thế nào là nghiệp vụ có kỳ hạn. Cho ví dụ minh họa.

Câu 4. Thế nào là nghiệp vụ giao hoán đổi. Cho ví dụ minh họa.

Câu 5. Thế nào là nghiệp vụ mua/bán quyền chọn mua ngoại tệ. Cho ví dụ minh họa.

Câu 6. Thế nào là nghiệp vụ mua/bán quyền chọn bán ngoại tệ. Cho ví dụ minh họa.

Câu 7. Một công ty A tại Việt Nam, ngày 10/11/20X3 nhập khẩu hàng hóa của một công ty tại Pháp, trả chậm sau 3 tháng, trị giá hợp đồng là 1 triệu EUR, họ cần mua EUR kỳ hạn 3 tháng. Ngân hàng Ngoại thương sẽ bán EUR cho công ty này với giá bao nhiêu, biết:

$$\text{EUR/VND} = 27.100/27.200$$

$$L_{\text{EUR}} = 5\% - 6\% \text{ và } L_{\text{VND}} = 7.5\% - 8.5\%$$

Câu 8. Công ty A ký hợp đồng bán 1.000.000USD lấy SGD kỳ hạn 3 tháng, ngày chuyển tiền là 8/2/20x3. Tỷ giá là bao nhiêu nếu:

$$\text{USD/SGD} = 1,6420/1,6450$$

$$L_{\text{USD}} = 5.375\% - 6.375\% \text{ và } L_{\text{SGD}} = 2.25\% - 3.25\%$$

Câu 9. Giả sử có những thông tin sau:

$$\text{USD/SGD} = 1,6420/1,6450$$

$$L_{\text{USD}} = 5\% - 6\%$$

$$L_{\text{SGD}} = 2.5\% - 3\%$$

Ngân hàng có thực hiện nghiệp vụ SWAP 3 tháng giữa USD và SGD cho khoản 1 triệu USD không, tức là mang SGD để mua 1 triệu USD và cho vay USD kỳ hạn 3 tháng? Tại sao?

Câu 10. Một ngân hàng thực hiện nghiệp vụ SWAP 1 tháng giữa USD và EUR cho khoản 100,000USD, với:

$$\text{USD/EUR} = 0,8105/0,8115$$

$$L_{\text{USD}} = 3\% - 4\%$$

$$L_{\text{EUR}} = 5\% - 6\%$$

Cho biết ngân hàng thu lãi bao nhiêu khi thực hiện nghiệp vụ này?

Chương 4: CÁC PHƯƠNG TIỆN THANH TOÁN QUỐC TẾ

♠ GIỚI THIỆU CHƯƠNG 4

Chương 4 là chương về các phương tiện thanh toán quốc tế thường được sử dụng trong các hợp đồng mua bán ngoại thương như hối phiếu, séc, kỳ phiếu, thẻ thanh toán. Chương này cũng sẽ giới thiệu một số văn bản pháp lý quốc tế có liên quan điều chỉnh các phương tiện thanh toán quốc tế và một số bài tập tình huống.

♠ MỤC TIÊU CHƯƠNG 4

Sau khi học xong chương này, người học có khả năng:

+ Về kiến thức:

- Mô tả được các phương tiện thanh toán quốc tế
- Nhận biết mẫu một số loại hối phiếu, kỳ phiếu, séc, thẻ thanh toán
- Lập được một số loại hối phiếu.

+ Về kỹ năng:

- Sử dụng các phương tiện trong nghiệp vụ thanh toán quốc tế.
- Hoàn thiện hơn về phương pháp thuyết trình, khả năng thu thập thông tin, phân tích, tổng hợp các vấn đề liên quan đến ngành học.

+ Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

- Làm việc độc lập, theo nhóm.
- Người học quan tâm nhiều hơn đến các phương tiện thanh toán quốc tế, thường xuyên cập nhật, nghiên cứu các thông tin, tích lũy các kiến thức thực tế liên quan đến môn học.
- Chủ động áp dụng các kiến thức đã tiếp thu vào hoạt động thực tế nghề nghiệp, có trách nhiệm với công việc.

♠ PHƯƠNG PHÁP GIẢNG DẠY VÀ HỌC TẬP CHƯƠNG 4

- Đối với người dạy: sử dụng phương pháp giảng dạy tích cực (diễn giảng, vấn đáp, dạy học theo vấn đề); yêu cầu người học thực hiện câu hỏi thảo luận và bài tập chương 4 (cá nhân hoặc nhóm).

- Đối với người học: chủ động đọc trước giáo trình (chương 4) trước buổi học; hoàn thành đầy đủ câu hỏi thảo luận và bài tập tình huống chương 4 theo cá nhân hoặc nhóm và nộp lại cho người dạy đúng thời gian quy định

♦ ĐIỀU KIỆN THỰC HIỆN CHƯƠNG 4

- Phòng học chuyên môn hóa/nhà xưởng: Không

- Trang thiết bị máy móc: Máy chiếu và các thiết bị dạy học khác

- Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu: Chương trình môn học, giáo trình, tài liệu tham khảo, giáo án, phim ảnh, và các tài liệu liên quan.

- Các điều kiện khác: Không có

♦ KIỂM TRA VÀ ĐÁNH GIÁ CHƯƠNG 4

▪ Nội dung:

- Kiến thức: Kiểm tra và đánh giá tất cả nội dung đã nêu trong mục tiêu kiến thức

- Kỹ năng: Đánh giá tất cả nội dung đã nêu trong mục tiêu kỹ năng.

- Năng lực tự chủ và trách nhiệm: Trong quá trình học tập, người học cần:

+ Nghiên cứu bài trước khi đến lớp

+ Chuẩn bị đầy đủ tài liệu học tập.

+ Tham gia đầy đủ thời lượng môn học.

+ Nghiêm túc trong quá trình học tập.

▪ Phương pháp:

- Điểm kiểm tra thường xuyên: 1 điểm kiểm tra (hình thức: hỏi miệng/ thuyết trình)

- Kiểm tra định kỳ lý thuyết: Không có

♦ NỘI DUNG CHƯƠNG 4

1. Hối phiếu (Bill of Exchange hoặc Draft)

1.1. Khái niệm và đặc điểm của hối phiếu

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

Qua định nghĩa này, chúng ta thấy hối phiếu có 3 đặc điểm quan trọng sau:

Thứ nhất, tính trừu tượng của hối phiếu thể hiện rằng trên hối phiếu không cần phải ghi nội dung quan hệ tín dụng, tức là nguyên nhân sinh ra việc lập hối phiếu mà chỉ cần ghi số tiền phải trả và những nội dung có liên quan đến việc trả tiền. Hiệu lực pháp lý của hối phiếu cũng không bị ràng buộc do nguyên nhân gì sinh ra hối phiếu. Một khi được tách khỏi hợp đồng và nằm trong tay người thứ ba thì hối phiếu trở thành một trái vụ độc lập, chứ không phải là trái vụ sinh ra từ hợp đồng. Nghĩa vụ trả tiền của hối phiếu là trừu tượng.

Thứ hai, tính bắt buộc trả tiền của hối phiếu thể hiện người trả tiền hối phiếu phải trả theo đúng nội dung ghi trên phiếu và không được viện những lý do riêng của mình đối với người

phát phiếu, người ký hậu để từ chối việc trả tiền, trừ trường hợp hối phiếu được lập trái với đạo luật chi phối nó. Ví dụ: một người đặt hàng mua máy móc, sau khi ký hợp đồng đã chấp nhận trả tiền vào tờ phiếu do người cung cấp hàng gửi đến, hối phiếu đó đã được chuyển đến tay người thứ ba thì người đặt hàng bắt buộc phải trả tiền cho người cầm phiếu này ngay cả trong trường hợp người cung cấp hàng vi phạm hợp đồng không giao hàng cho người mua.

Thứ ba, *tính lưu thông của hối phiếu* thể hiện hối phiếu có thể được chuyển nhượng một hay nhiều lần trong thời hạn của nó, bởi vì hối phiếu là lệnh đòi tiền của một người này với người khác, hối phiếu có một trị giá tiền nhất định, có một thời hạn nhất định, thời hạn này thường là ngắn và được người trả tiền chấp nhận. Như vậy nhờ vào tính trừu tượng và tính bắt buộc nghĩa vụ trả tiền mà hối phiếu có tính lưu thông.

1.2. Hình thức của hối phiếu

Vì hối phiếu phải lưu hành nên nó phải có một hình thức nhất định để người ta có thể dễ dàng phân biệt hối phiếu với các phương tiện thanh toán khác. Hối phiếu thương mại là một văn bản xác nhận một trái vụ trả tiền có tính chất thương mại, cho nên hối phiếu phải có một nội dung nhất định phù hợp với luật lệ chi phối nó.

Hối phiếu phải làm thành văn bản. Hối phiếu nói, điện tín, điện thoại v.v đều không có giá trị pháp lý.

Hình mẫu của hối phiếu ở Việt Nam do Ngân hàng Nhà nước thống nhất phát hành. Đối với các nước khác, hình mẫu của hối phiếu thương mại do tư nhân tự định ra và tự phát hành. Hình mẫu của hối phiếu không quyết định giá trị pháp lý của hối phiếu.

Ngôn ngữ tạo lập hối phiếu là ngôn ngữ viết hoặc in sẵn, đánh máy sẵn, đánh máy bằng một thứ tiếng nhất định và thống nhất. Tiếng Anh là tiếng thông dụng của ngôn ngữ tạo lập hối phiếu. Một hối phiếu sẽ không có giá trị pháp lý, nếu nó được tạo lập bằng nhiều ngôn ngữ khác nhau. Những hối phiếu viết bằng bút chì, bằng thứ mực dễ phai như mực đỏ đều trở thành vô giá trị.

Hối phiếu có thể lập thành một hay nhiều bản, mỗi bản đều đánh số thứ tự, các bản đều có giá trị như nhau. Khi thanh toán, ngân hàng thường gửi hối phiếu cho người trả tiền làm hai lần kế tiếp nhau để phòng thất lạc, bản nào đến trước thì sẽ được thanh toán trước, bản nào đến sau sẽ trở thành vô giá trị. Vì vậy trên hối phiếu thường ghi câu “Sau khi nhìn thấy bản thứ nhất của hối phiếu này (bản thứ hai có cùng nội dung và ngày tháng không trả tiền ..” ở bản số một của hối phiếu. Bản số hai lại ghi “Sau khi nhìn thấy bản thứ hai của hối phiếu này (bản thứ nhất có cùng nội dung và ngày tháng không trả tiền)..”. Hối phiếu không có bản phụ.

1.3. Nội dung của hối phiếu

Theo Luật Thống nhất về Hối phiếu ban hành theo Công ước Geneve 1930 (*Uniform Law for Bill of Exchange – ULB, xem phụ lục 4.1*), một hối phiếu phải bao gồm 8 nội dung bắt buộc sau đây:

- *Tiêu đề của hối phiếu*: Chữ Hối phiếu là tiêu đề của một hối phiếu, thiếu tiêu đề này, hối phiếu sẽ trở thành vô giá trị. Ngôn ngữ của tiêu đề phải cùng ngôn ngữ của toàn bộ nội dung hối phiếu.

- *Địa điểm và ngày ký phát hồi phiếu*: thông thường địa chỉ của người lập hồi phiếu là địa điểm ký phát phiếu. Hồi phiếu được ký phát ở đâu thì lấy địa điểm ký phát ở đó. Một hồi phiếu không ghi rõ địa điểm ký phát, người ta cho phép lấy địa chỉ bên cạnh tên của người ký phát làm địa điểm ký phát hồi phiếu. Nếu trên hồi phiếu thiếu cả địa chỉ của người phát hành thì hồi phiếu đó vô giá trị. Ngày tháng ký phát hồi phiếu có ý nghĩa quan trọng trong việc xác định kỳ hạn trả tiền của hồi phiếu có kỳ hạn nếu hồi phiếu ghi rằng: “Sau X ngày kể từ ngày ký phát hồi phiếu này”. Ngày ký phát hồi phiếu còn liên quan đến khả năng thanh toán của hồi phiếu. Ví dụ, nếu ngày ký phát hồi phiếu xảy ra sau ngày người có nghĩa vụ trả tiền hồi phiếu mất khả năng thanh toán như bị phá sản, bị đưa ra tòa, bị chết v.v.. thì khả năng thanh toán hồi phiếu đó không còn nữa.

- *Mệnh lệnh đòi tiền vô điều kiện một số tiền cụ thể*: hồi phiếu là một mệnh lệnh đòi tiền, không phải là một yêu cầu đòi tiền. Việc trả tiền là vô điều kiện, có nghĩa là trong hồi phiếu không được viện lý do nào khác, trừ lý do hồi phiếu trái với luật hồi phiếu, để quyết định có trả tiền hay không. *Số tiền của hồi phiếu* là một số tiền nhất định, tức là một số tiền được ghi một cách đơn giản và rõ ràng, người ta có thể nhìn qua để biết được số tiền phải trả là bao nhiêu, không cần qua các nghiệp vụ tính toán nào dù là đơn giản. Số tiền được ghi có thể vừa bằng số vừa bằng chữ hoặc hoàn toàn bằng số hay hoàn toàn bằng chữ. Số tiền của hồi phiếu phải nhất trí với nhau trong cách ghi. Trường hợp có sự chênh lệch giữa số tiền bằng số và số tiền bằng chữ thì người ta thường căn cứ vào số tiền ghi bằng chữ. Trường hợp có sự chênh lệch giữa số tiền toàn ghi bằng số hay toàn ghi bằng chữ thì người ta căn cứ vào số tiền nhỏ hơn.

- *Thời hạn trả tiền* của hồi phiếu gồm có 2 loại: thời hạn trả tiền ngay và thời hạn trả tiền sau. Cách ghi thời hạn trả tiền ngay thường là: “Ngay sau khi nhìn thấy bản thứ (...) của hồi phiếu này (...)” hoặc “Sau khi nhìn thấy bản thứ (...) của hồi phiếu này (...)”. Cách ghi thời hạn trả tiền sau thường có 3 cách:

Nếu mốc thời gian tính từ ngày chấp nhận hồi phiếu thì ghi: “X ngày sau khi nhìn thấy bản thứ (...) của hồi phiếu này ...”

Nếu thời hạn trả tiền tính từ ngày ký phát hồi phiếu thì ghi: “X ngày kể từ ngày ký bản (...) của hồi phiếu này ...”

Nếu thời hạn là một ngày cụ thể nhất định thì ghi: “Đến ngày (...) của bản thứ (...) của hồi phiếu này (...)”. Trong 3 cách trên, cách thứ nhất thường được sử dụng hơn cả.

Những cách ghi thời hạn trả tiền của hồi phiếu mơ hồ, tối nghĩa khiến cho người ta không thể xác định được thời hạn trả tiền là bao nhiêu hoặc nó biến việc trả tiền của hồi phiếu thành có điều kiện thì hồi phiếu sẽ vô giá trị. Ví dụ ghi: “Sau khi tàu biển cập cảng thì trả cho bản thứ (...) của hồi phiếu này” hoặc “Sau khi hàng hóa đã được kiểm nghiệm xong (...) thì trả cho bản thứ (...) của hồi phiếu này”.

- *Địa điểm trả tiền của hồi phiếu* là địa điểm được ghi rõ trên hồi phiếu. Nếu hồi phiếu không ghi rõ hoặc không ghi địa điểm trả tiền, người ta có thể lấy địa chỉ ghi bên cạnh tên của người trả tiền là địa điểm trả tiền.

- *Người hưởng lợi* quy định ở mặt trước của tờ hồi phiếu, trước tiên là người ký phát hồi phiếu, hoặc có thể là người khác do người ký phát hồi phiếu chỉ định.

- *Người trả tiền hối phiếu* được ghi rõ ở mặt trước, góc trái cuối cùng của tờ hối phiếu, sau chữ “gửi..”

- *Người ký phát hối phiếu* được ghi ở mặt trước, góc phải cuối cùng của tờ hối phiếu.

Cần đặc biệt chú ý là tất cả những người có liên quan được ghi trên tờ hối phiếu phải ghi rõ đầy đủ tên, địa chỉ mà họ dùng để đăng ký hoạt động kinh doanh. Người ký phát hối phiếu phải ký tên trên mặt trước, góc phải cuối cùng của tờ hối phiếu đó. Người ký phát hối phiếu phải đăng ký mẫu chữ ký với một cơ quan chuyên trách, không được phép ủy quyền cho người khác ký thay mình trên hối phiếu. Chữ ký phải được ký bằng tay và không được đóng dấu đè lên chữ ký.

Ví dụ, khi dùng hối phiếu là một phương tiện đòi tiền của phương thức tín dụng chứng từ, hối phiếu sẽ có mẫu dưới đây:

<p>BILL OF EXCHANGE No. 05HH2008 For:3,590,00EUR At sight of this First Bill of Exchange (Second of the same tenor and date being unpaid) pay to the order of MILITARY COMMERCIAL JOINT STOCK BANK the sum of Euro Three million five hundred ninety thousand only. Value received and charge the same to account of Rensen Seatrade BV Drawn under Fortis Bank (Netherlands) Rotterdam Irrevocable Transferable Letter of Credit No. NLNLINL07M327207dated 070705 To For: FORTIS BANK (NETHERLANDS) HONG HA COMPANY ROTTERDAM</p>	<p>Hai phong, 05th November 2008</p>
---	---

Đối với hối phiếu dùng trong trường hợp này, một số nội dung của hối phiếu đã có sự thay đổi, song không làm thay đổi tính chất của hối phiếu đó, cụ thể là: Người trả tiền hối phiếu này là Ngân hàng **FORTIS BANK (NETHERLANDS)**. Ngân hàng **FORTIS BANK (NETHERLANDS)** là ngân hàng mở L/C.

1.4. Quyền lợi và nghĩa vụ của những người có liên quan đến hối phiếu

Theo Luật Kỳ phiếu và Hối phiếu quốc tế năm 1982 (phụ lục 4.1), quyền lợi và nghĩa vụ của các bên liên quan đến hối phiếu được quy định trong chương IV.

Người ký phát hối phiếu: người ký phát hối phiếu trong ngoại thương là người xuất khẩu, người cung ứng các dịch vụ có liên quan đến xuất nhập khẩu hàng hóa.

Người ký phát hối phiếu có trách nhiệm ký phát hối phiếu cho đúng luật, ký tên vào góc bên phải, phía dưới ở mặt thị trước tờ hối phiếu. Khi hối phiếu đã được chuyển nhượng bị từ chối trả tiền thì người ký phát hối phiếu có trách nhiệm phải hoàn trả tiền lại cho những người hưởng lợi của tờ hối phiếu đó.

Quyền của người ký phát hối phiếu được thể hiện trên hai mặt chủ yếu bao gồm quyền hưởng lợi số tiền ghi trên hối phiếu và quyền chuyển nhượng hưởng lợi đó cho người khác.

Người trả tiền hối phiếu: Người trả tiền hối phiếu trong ngoại thương là người nhập khẩu, là người sử dụng các cung ứng dịch vụ có liên quan đến xuất nhập khẩu hàng hóa. Khi dùng hối phiếu là phương tiện đòi tiền của phương thức tín dụng chứng từ, người trả tiền

hối phiếu lại là ngân hàng mở L/C hay ngân hàng xác nhận. Trách nhiệm trả tiền của ngân hàng đối với hối phiếu chỉ giới hạn trong thời hạn hiệu lực của L/C.

Trách nhiệm của người trả tiền hối phiếu là phải trả tiền hối phiếu theo đúng những điều quy định trong hối phiếu. Nếu là hối phiếu có kỳ hạn, người trả tiền phải ký chấp nhận trả tiền hối phiếu khi nhìn thấy hối phiếu. Việc chấp nhận này là vô điều kiện.

Quyền lợi của người trả tiền hối phiếu là có quyền từ chối trả tiền hối phiếu khi chưa ký chấp nhận.

Người hưởng lợi hối phiếu: Người hưởng lợi hối phiếu là người có quyền được nhận số tiền của hối phiếu. Người này có thể là bản thân người ký phát hối phiếu, cũng có thể là một người khác do người ký phát hối phiếu chỉ định, hoặc do người hưởng lợi chuyển nhượng quyền hưởng lợi hối phiếu của mình cho người đó bằng thủ tục ký hậu.

Người chuyển nhượng hối phiếu: Là người đem quyền hưởng lợi hối phiếu của mình chuyển cho người khác bằng thủ tục ký hậu. Người chuyển nhượng đầu tiên của hối phiếu là người ký phát hối phiếu.

Người cầm phiếu là người có quyền nhận tiền hối phiếu khi hối phiếu được trả tiền. Người cầm phiếu là người ký phát hối phiếu, nếu anh ta không chuyển nhượng hối phiếu. Trong trường hợp hối phiếu được chuyển nhượng thì người cầm phiếu là người hưởng lợi cuối cùng của hối phiếu.

Nếu hối phiếu không ghi tên người hưởng lợi ở mặt trước của tờ hối phiếu, tức là hối phiếu vô danh thì bất cứ người nào cầm hối phiếu cũng trở thành người hưởng lợi. Nếu hối phiếu được chuyển nhượng ở mặt sau bằng cách ký hậu để trống thì người nào cầm phiếu cũng đều trở thành người hưởng lợi.

1.5. Các nghiệp vụ liên quan đến hối phiếu

Dưới đây giới thiệu 5 nghiệp vụ cơ bản liên quan đến hối phiếu bao gồm chấp nhận hối phiếu, ký hậu hối phiếu, bảo lãnh hối phiếu, từ chối - kháng nghị hối phiếu và chiết khấu hối phiếu.

a. Chấp nhận hối phiếu: (Acceptance)

Hối phiếu sau khi được ký phát phải được xuất trình cho người trả tiền để người này ký chấp nhận trả tiền, nhất là đối với hối phiếu có kỳ hạn. Một hối phiếu đã được ký chấp nhận mới có sự tin cậy trong thanh toán. Thời hạn chấp nhận có thể được giải thích theo hai trường hợp sau đây:

Thứ nhất, nếu hai bên không có quy định gì khác thì theo luật quy định thời hạn chấp nhận là 12 tháng kể từ ngày ký phát hối phiếu.

Thứ hai, nếu hai bên quy định rõ với nhau trong hợp đồng mua bán hoặc trong thư tín dụng thời hạn cụ thể phải xuất trình hối phiếu để chấp nhận, thì hối phiếu phải được xuất trình để chấp nhận trong thời hạn đó. Ví dụ, thời hạn hiệu lực của thư tín dụng là 45 ngày, hay là hết hạn 20 ngày kể từ sau ngày giao hàng thì thời hạn chấp nhận hối phiếu chỉ trong vòng 20 ngày đó, nếu quá, tức là L/C đã hết hiệu lực, ngân hàng mở L/C sẽ từ chối thanh toán tờ hối phiếu gửi đến, nếu là trả tiền ngay, hoặc từ chối chấp nhận hối phiếu, nếu là trả tiền sau.

Sự chấp nhận hối phiếu được ghi vào mặt trước, góc dưới bên trái của tờ hối phiếu và được ghi bằng chữ “chấp nhận” viết kế bên chữ ký của người trả tiền. Ngoài công thức

chấp nhận trên, ULB còn cho phép người trả tiền dùng những chữ khác tương tự thể hiện sự chấp nhận của mình như “xác nhận”, “đồng ý”, “đồng ý trả tiền”.

Những sự chấp nhận của người trả tiền được thực hiện trên tờ hối phiếu bằng những chữ mơ hồ, tối nghĩa khiến cho hối phiếu mất tính chất luật định của nó sẽ trở thành vô giá trị.

Cũng có thể người trả tiền ký chấp nhận vào mặt sau của tờ hối phiếu. Trong trường hợp này để phân biệt với ký hậu chuyển nhượng, người trả tiền bắt buộc phải tôn trọng đúng theo công thức ký chấp nhận nêu trên.

Trong thanh toán quốc tế, người ta loại trừ sự chấp nhận bằng một văn thư riêng hoặc chấp nhận gộp nhiều hối phiếu bằng một văn thư chung. Điều này luật coi là vô hiệu.

Ngày tháng ký chấp nhận không phải là một yêu cầu bắt buộc. Nhưng trên thực tế sử dụng hối phiếu, người ta thấy có loại hối phiếu đòi hỏi ký chấp nhận có ghi ngày tháng, có loại không cần ghi ngày tháng.

Đối với hối phiếu có kỳ hạn được xác định trong tương lai “X ngày kể từ ngày nhìn thấy bản thứ (...) của hối phiếu này (...)” thì ngày tháng ký chấp nhận là ngày nhìn thấy hối phiếu. Đó là mốc thời gian để tính ra kỳ hạn của hối phiếu.

Theo luật hối phiếu, có 3 cách ký chấp nhận hối phiếu sau:

Theo cách chấp nhận ngắn, người chấp nhận chỉ cần ghi tên đơn vị mình và ký tên.

Ví dụ: Công ty Bia Huế

(Ký tên)

Theo cách chấp nhận đầy đủ, người chấp nhận ghi số tiền đã ghi trên hối phiếu địa điểm thanh toán và ngày ký chấp nhận.

Ví dụ: Chấp nhận 100.000 USD

Ngày ... tháng ... năm ...

(Ký tên)

Theo cách chấp nhận một phần, người chấp nhận ghi số tiền mình chấp nhận và ký tên.

Ví dụ: Chấp nhận 95.000 USD

Ngày ... tháng ... năm ...

(Ký tên)

b. Ký hậu hối phiếu: (Endorsement)

Ký hậu hối phiếu là hình thức để chuyển nhượng hối phiếu. Người hưởng lợi muốn chuyển nhượng hối phiếu cho người khác thì phải ký vào mặt sau của tờ hối phiếu rồi chuyển hối phiếu cho người đó.

Hành vi ký hậu có hai ý nghĩa pháp lý: (1) nó thừa nhận sự chuyển quyền lợi hối phiếu cho người khác theo quy định trong mặt sau của hối phiếu. Sự ký hậu này mang tính trừu tượng, có nghĩa là người ký hậu không cần nêu lý do của sự chuyển nhượng và cũng không cần phải thông báo cho người trả tiền biết về sự chuyển nhượng đó mà người được chuyển nhượng nghiêm nhiên trở thành người hưởng lợi của hối phiếu đó; (2) việc ký hậu hối phiếu xác định trách nhiệm của người ký hậu về việc trả tiền hối phiếu với những người cầm phiếu sau đó. Trong chuyển nhượng trái quyền dân luật, người chuyển nhượng chỉ đảm bảo rằng con nợ có thiếu số tiền được chuyển nhượng mà không đảm bảo rằng con nợ

sẽ thanh toán số nợ đó. Trong luật hối phiếu thì người ký hậu không những đảm bảo rằng người trả tiền hối phiếu có mắc nợ số tiền ghi trên hối phiếu mà còn đảm bảo rằng mình sẽ trả tiền hối phiếu đó cho những người được chuyển nhượng, nếu như người trả tiền từ chối thanh toán hối phiếu đó, bởi vì người ký hậu là người đóng vai trò chủ động trong việc ký phát hối phiếu, ký tên vào hối phiếu, nhưng hối phiếu có được chấp nhận hay không lại là vấn đề khác.

Ký hậu được ghi ở mặt sau của hối phiếu dưới 4 hình thức sau đây:

Ký hậu trắng (Blank endorsement) là việc ký hậu không chỉ định người được hưởng quyền lợi hối phiếu do thủ tục ký hậu mang lại. Người ký hậu chỉ ký tên ở mặt sau của hối phiếu hoặc nếu có ghi thì chỉ ghi chung chung như “trả cho..”. Với cách ký hậu này, người nào cầm hối phiếu sẽ trở thành người được hưởng quyền lợi hối phiếu và việc chuyển nhượng kế tiếp của người cầm phiếu này không cần phải ký hậu nữa, chỉ cần trao tay là đủ. Người cầm phiếu có thể chuyển hình thức ký hậu trắng này sang hình thức ký hậu khác bằng cách ghi thêm câu “trả theo lệnh ông X” nếu là ký hậu theo lệnh hoặc “chi trả cho ông X” nếu là ký hậu hạn chế v.v.

Ký hậu theo lệnh (To order endorsement) là việc ký hậu chỉ định một cách suy đoán ra người hưởng lợi hối phiếu do thủ tục ký hậu mang lại. Người ký hậu chỉ cần ghi câu “trả theo lệnh ông X” và ký tên. Như vậy, người hưởng lợi hối phiếu này chưa được quy định rõ ràng, cần phải suy đoán ý của ông X. Nếu ông X ra lệnh trả cho một người khác thì người đó sẽ trở thành người hưởng lợi hối phiếu, nếu ông X im lặng thì người hưởng lợi hối phiếu đương nhiên là ông X.

Với cách ký hậu này, hối phiếu sẽ được chuyển nhượng kế tiếp nhau đến khi nào người hưởng lợi cuối cùng không ký hậu chuyển nhượng nữa nhưng phải trước khi hối phiếu đến hạn trả tiền. Vì vậy, ký hậu theo lệnh là loại ký hậu rất thông dụng trong thanh toán quốc tế.

Ký hậu hạn chế (Restrictive endorsement) là việc ký hậu chỉ định rõ ràng người được hưởng lợi hối phiếu và chỉ người đó mà thôi. Người ký hậu ghi câu “chi trả cho ông X” và ký tên. Đối với loại ký hậu này, chỉ có ông X mới nhận được tiền của hối phiếu, do đó ông X không thể chuyển nhượng tiếp hối phiếu này cho người khác bằng thủ tục ký hậu nữa.

Ký hậu miễn truy đòi (Without recourse endorsement) là việc ký hậu mà người ký hậu ghi thêm câu “Miễn truy đòi người ký hậu” cùng với một trong ba loại ký hậu nêu trên. Ví dụ” “trả theo lệnh ông X, miễn truy đòi” và ký tên. Đối với loại ký hậu này, trong trường hợp này, một khi hối phiếu bị từ chối trả tiền thì ông X không được truy đòi lại tiền của người ký hậu trực tiếp của mình. Nếu hối phiếu có nhiều người ký hậu theo lệnh đều ghi chữ “miễn truy đòi” vào chỗ ký hậu của mình, còn có một hay nhiều người không ghi chữ “miễn truy đòi” thì đương nhiên những người này không được hưởng quyền miễn truy đòi nên nếu như hối phiếu bị từ chối thanh toán thì họ phải đứng ra thanh toán cho người hưởng lợi kế tiếp. Ký hậu miễn truy đòi cũng là một loại ký hậu được sử dụng nhiều trong thanh toán quốc tế.

c. Bảo lãnh hối phiếu (Aval)

Bảo lãnh hối phiếu là sự cam kết của người thứ ba trả tiền cho người hưởng lợi khi hối phiếu đến kỳ trả tiền. Hình thức văn tự thông thường của sự bảo lãnh được ghi bằng chữ

“bảo lãnh” và người bảo lãnh ký tên. Theo luật ULB không quy định nơi ký bảo lãnh ở mặt trước hay mặt sau của tờ hối phiếu. Để tránh nhầm lẫn với chữ ký chấp nhận hoặc chữ ký hậu của người chuyển nhượng, hình thức bảo lãnh phải được ghi như nói ở trên.

Ngoài hình thức bảo lãnh theo ULB quy định, một số nước dùng hình thức bảo lãnh bằng một văn thư riêng biệt thường gọi là bảo lãnh mặt. Sở dĩ có hình thức này là do người trả tiền không muốn người thứ ba biết đến tình hình tài chính của mình đến mức phải bảo lãnh, nếu sự bảo lãnh được ghi ngay trên hối phiếu. Hình thức thư tín dụng cũng là một hình thức “bảo lãnh riêng biệt” đối với hối phiếu nằm trong bộ chứng từ thanh toán của phương thức tín dụng chứng từ. Hình thức bảo lãnh được ghi trên hối phiếu ở câu “theo L/C số.. mở ngày .. “ “gửi ngân hàng mở L/C..” . Người xuất khẩu sau khi giao hàng lập một hối phiếu theo đúng yêu cầu của L/C và lập bộ chứng từ thanh toán đầy đủ và phù hợp với L/C xuất trình trong thời hạn hiệu lực của L/C thì chắc chắn rằng hối phiếu đó sẽ được ngân hàng mở L/C trả tiền.

d. Từ chối trả tiền hối phiếu - kháng nghị (Protest)

Khi đến hạn trả tiền của hối phiếu mà người trả tiền từ chối thì người hưởng lợi phải chứng thực sự từ chối đó bằng một văn bản kháng nghị. Bản kháng nghị do người hưởng lợi lập ra trong thời hạn 2 ngày làm việc liên tiếp sau ngày hết hạn của hối phiếu. Sau khi lập bản kháng nghị, trong vòng 4 ngày làm việc, người bị từ chối trả tiền phải báo cho người chuyển nhượng trực tiếp để đòi tiền hoặc có thể đòi tiền bất cứ người nào đã ký hậu chuyển nhượng hối phiếu hoặc đòi người ký phát hối phiếu. Nếu không có bản kháng nghị về việc từ chối trả tiền thì người được chuyển nhượng được miễn trách nhiệm trả tiền hối phiếu, nhưng người ký phát và người chấp nhận phải chịu trách nhiệm này đối với người kháng nghị.

Trên thực tế người ta thường làm như sau:

Ví dụ A là người ký phát hối phiếu, B, C, D là những người được chuyển nhượng tiếp theo, D là người được chuyển nhượng cuối cùng. E là người phải trả tiền hối phiếu. Khi D bị E từ chối trả tiền, D sẽ làm thủ tục kháng nghị, chuyển hối phiếu đòi tiền C kèm theo một bản tính tiền gồm số tiền của hối phiếu, chi phí làm thủ tục kháng nghị và các chi phí khác. C hoàn trả cho D và truy đòi ngược lại B, và cứ như vậy cho đến A. Cuối cùng A trực tiếp đòi tiền người mắc nợ. Việc chuyển nhượng thực hiện theo các bước sau đây:

- (1) Người chủ nợ ký phát hối phiếu (chủ nợ) và gửi đến cho người trả tiền hối phiếu (con nợ)
- (2) Người trả tiền hối phiếu, thừa nhận món nợ trên hối phiếu, ký chấp nhận và gửi trả lại cho người phát hành hối phiếu.
- (3) Người phát hành hối phiếu bán hối phiếu bằng cách ký hậu chuyển nhượng cho người khác.
- (4) Người được chuyển nhượng thứ nhất tiếp tục chuyển nhượng cho người thứ hai.
- (5) Người chủ mới của hối phiếu tiếp tục chuyển nhượng cho người thứ ba.
- (6) Người chuyển nhượng cuối cùng đòi nợ người trả tiền hối phiếu.
- (7a) Con nợ từ chối trả tiền, người bị từ chối trả tiền làm thủ tục kháng nghị.

(7b-7d) Người bị từ chối trả tiền chuyển hối phiếu truy đòi những người chuyển nhượng trước đó.

(7e) Người ký phát hối phiếu đòi tiền trực tiếp con nợ.

e. Chiết khấu hối phiếu (discount)

Chiết khấu hối phiếu là một hành vi mà người sở hữu hối phiếu nhượng lại hối phiếu cho người khác để lấy tiền đổi với hối phiếu chưa đến kỳ hạn thanh toán và luôn luôn dưới mệnh giá của hối phiếu.

Số tiền chiết khấu tùy thuộc vào lãi suất chiết khấu và kỳ hạn còn lại của hối phiếu. Nếu lãi suất chiết khấu thấp và kỳ hạn còn lại của hối phiếu ngắn thì số tiền chiết khấu nhỏ và ngược lại.

Số tiền chiết khấu	=	Mệnh giá hối phiếu	x	Kỳ hạn còn lại của hối phiếu	x	Lãi suất chiết khấu
---------------------------	----------	---------------------------	----------	-------------------------------------	----------	----------------------------

Nếu gọi:

I_0 là lãi suất chiết khấu

I_1 là lãi suất thường, thì

$$I_0 = [I_1 / (1 + I_1)]$$

Ví dụ lãi suất cho vay thông thường là 15%/năm, thì lãi suất chiết khấu sẽ là:

$$I_0 = [15\% / (1 + 15\%)] = 13\%/năm$$

Ví dụ: Một hối phiếu với mệnh giá là 100,000USD. Kỳ hạn còn lại của hối phiếu là 3 tháng. Lãi suất chiết khấu là 13%/năm, vậy số tiền chiết khấu sẽ là:

$$100,000 \times (13 \times 3) / (100 \times 12) = 3,250\text{USD.}$$

$$\text{Vậy giá bán của hối phiếu là: } 100,000 - 3,250 = 96,750\text{USD}$$

1.6. Các loại hối phiếu

a. Căn cứ vào thời hạn trả tiền của hối phiếu, người ta chia hối phiếu làm 3 loại:

Hối phiếu trả tiền ngay: Người trả tiền khi nhìn thấy hối phiếu này do người cầm phiếu xuất trình thì phải trả tiền ngay cho họ.

Hối phiếu trả tiền ngay sau một số ngày nhất định, thường là trả tiền sau 5-7 ngày: Người trả tiền khi nhìn thấy hối phiếu này do người cầm phiếu xuất trình thì tiến hành ký chấp nhận trả tiền, sau đó từ 5 - 7 ngày thì trả tiền từ hối phiếu đó.

Hối phiếu có kỳ hạn: Sau một thời gian nhất định ghi trên hối phiếu, người trả tiền phải trả hoặc tính từ ngày ký phát hối phiếu hoặc tính từ ngày chấp nhận hối phiếu hoặc từ một ngày quy định cụ thể.

b. Căn cứ vào hối phiếu có kèm theo chứng từ hay không, có thể chia hối phiếu làm 2 loại:

Hối phiếu trơn: Loại này được gửi đến đòi tiền người trả tiền không kèm theo chứng từ thương mại. Trong thanh toán quốc tế, hối phiếu này dùng để thu tiền cước phí vận chuyển, bảo hiểm, hoa hồng v.v.. hoặc dùng để đòi tiền mua hàng của những thương nhân nhập khẩu tin cậy.

Hối phiếu kèm chứng từ: Loại hối phiếu này được gửi đến cho người nhập khẩu có kèm chứng từ thương mại. Hối phiếu kèm chứng từ có hai loại: Loại hối phiếu kèm chứng từ trả tiền ngay và loại hối phiếu kèm chứng từ có chấp nhận.

c. Căn cứ vào tính chất chuyển nhượng của hối phiếu có thể chia hối phiếu làm 2 loại:

Hối phiếu đích danh: Là loại hối phiếu ghi rõ họ tên người hưởng lợi hối phiếu không kèm theo điều khoản theo lệnh. Ví dụ: Hối phiếu ghi như sau “Sau khi nhìn thấy hối phiếu này, trả cho ông X một số tiền là ..”. Hối phiếu đích danh không chuyển nhượng được bằng thủ tục ký hậu theo luật định.

Hối phiếu theo lệnh: Là loại hối phiếu ghi trả theo lệnh của người hưởng lợi hối phiếu. Ví dụ ghi như sau: “Sau khi nhìn thấy hối phiếu này, trả theo lệnh của ông X một số tiền là ..”. Hối phiếu theo lệnh chuyển nhượng được theo hình thức ký hậu theo luật định. Nó được sử dụng rộng rãi trong thanh toán quốc tế.

d. *Căn cứ vào người ký phát hối phiếu,* người ta chia hối phiếu làm 2 loại:

Hối phiếu thương mại là hối phiếu do người xuất khẩu ký phát đòi tiền người nhập khẩu trong nghiệp vụ về thanh toán hàng hóa xuất khẩu hoặc cung cấp lao vụ lẫn nhau.

Hối phiếu ngân hàng là hối phiếu do ngân hàng phát hành ra lệnh cho ngân hàng đại lý của mình thanh toán một số tiền nhất định cho người hưởng lợi chỉ định trên hối phiếu.

2. Kỳ phiếu (Promissory Note)

Kỳ phiếu hay đôi với một số nước gọi là Hối phiếu nhận nợ.

2.1 Khái niệm:

Kỳ phiếu là một tờ giấy hứa cam kết trả tiền vô điều kiện do người lập phiếu phát ra hứa trả một số tiền nhất định cho người hưởng lợi hoặc theo lệnh của người này trả cho người khác quy định trong kỳ phiếu đó.

Ngược lại với hối phiếu, kỳ phiếu do con nợ viết ra để hứa cam kết trả tiền cho người hưởng lợi. Với tính thụ động trong thanh toán như vậy, trong thanh toán quốc tế, kỳ phiếu ít thông dụng hơn hối phiếu.

Các điều mà luật dùng để điều chỉnh hối phiếu cũng được áp dụng tương tự cho kỳ phiếu thương mại. Tuy nhiên, có một số đặc thù sau:

Thứ nhất, kỳ hạn kỳ phiếu được quy định rõ trên nó. Trên kỳ phiếu phải ghi rõ ngày tháng năm sẽ trả tiền cho chủ nợ.

Thứ hai, một kỳ phiếu có thể do một hay nhiều người ký phát để cam kết thanh toán cho một hay nhiều người hưởng lợi.

Thứ ba, kỳ phiếu cần có sự bảo lãnh của ngân hàng hoặc Công ty tài chính. Sự bảo lãnh này đảm bảo khả năng thanh toán của kỳ phiếu. Bởi vì về bản chất kỳ phiếu là do con nợ cam kết trả nợ, do vậy để đảm bảo cho lời cam kết này, bắt buộc phải có sự bảo lãnh.

Thứ tư, hối phiếu thường gồm 2 bản, bản số 1 và số 2, kỳ phiếu chỉ có một bản do chính con nợ phát ra để chuyển cho người hưởng lợi kỳ phiếu đó.

2.2. Nội dung của Kỳ phiếu:

Thông thường kỳ phiếu sẽ bao gồm những nội dung chính sau đây:

- Cam kết trả số tiền nhất định và bắt buộc phải chi trả một cách vô điều kiện
- Thời gian, thời hạn phải trả tiền
- Địa điểm để trả tiền
- Họ và tên người thụ hưởng
- Địa điểm, ngày ký phát kỳ phiếu
- Chữ ký và họ tên của người đã ký phát kỳ phiếu

3. Séc (Check)

3.1. Khái niệm

Séc là một tờ mệnh lệnh vô điều kiện của người chủ tài khoản ra lệnh cho ngân hàng trích từ tài khoản của mình để trả cho người có tên trong séc, hoặc trả theo lệnh của người ấy hoặc trả cho người cầm séc một số tiền nhất định bằng tiền mặt hay chuyển khoản.

Người có tiền mở tại ngân hàng một tài khoản, ngân hàng sẽ cấp cho người gửi tiền một quyển séc. Mỗi lần muốn rút tiền ra thì lập một tờ séc đưa đến ngân hàng để lĩnh tiền.

Séc là một phương tiện thanh toán được sử dụng rộng rãi trong các nước có hệ thống ngân hàng phát triển cao. Hiện nay séc là phương tiện chi trả được dùng hầu như phổ biến trong thanh toán nội địa của tất cả các nước. Séc cũng được sử dụng rộng rãi trong thanh toán quốc tế về hàng hóa, cung cấp lao vụ, du lịch và về các chi trả phi mậu dịch khác.

Séc có giá trị thanh toán trực tiếp như tiền tệ, do vậy nó phải có những quy định về nội dung và hình thức theo luật định.

3.2. Nội dung của tờ séc

Theo công ước Genève năm 1931 được nhiều nước áp dụng, một tờ séc cần ghi đủ những điều sau đây:

Tiêu đề của séc: Một lệnh trả tiền muốn được coi là séc thì phải có tiêu đề SÉC ghi trên tờ lệnh đó. Vì séc là lệnh nên khi ngân hàng nhận được séc sẽ phải chấp nhận vô điều kiện lệnh này, trừ trường hợp tài khoản phát hành séc không còn tiền hoặc tờ séc không đầy đủ tính chất pháp lý.

Địa điểm và ngày tháng năm phát hành séc: Đây là một yếu tố quan trọng để xác định thời hạn thanh toán của tờ séc cũng như là căn cứ để giải quyết các tranh chấp nếu có xảy ra giữa các bên liên quan đến séc.

Số tiền ghi trên séc phải rõ ràng, phải vừa ghi bằng số vừa ghi bằng chữ khớp nhau, có ký hiệu tiền tệ.

Tên địa chỉ của người yêu cầu trích tài khoản, tài khoản được trích trả, ngân hàng trả tiền, tên địa chỉ của người hưởng số tiền trên séc, chữ ký của người phát hành séc. Nếu là tổ chức thì phải có chữ ký của chủ tài khoản, kế toán trưởng và dấu của tổ chức đó (nếu có).

Các yếu tố trên đây phải được ghi rõ ràng, chính xác tuyệt đối, không tẩy xóa và phải được ghi cùng một loại chữ, một thứ mực, không được ghi bằng mực đỏ. Điều cơ bản trong phát hành séc là người phát hành séc phải có tiền trên tài khoản mở tại ngân hàng, số tiền trên tờ séc không vượt quá số dư có trên tài khoản ở ngân hàng. Séc có thể phát hành để trả tiền cho một tổ chức, một cá nhân hoặc nhiều người, séc cũng có thể do một ngân hàng này phát hành trả tiền cho một ngân hàng khác.

Séc thường được in sẵn theo mẫu có những dòng để trống để người phát hành séc điền vào.

Ngày nay, rất nhiều ngân hàng trên thế giới dùng máy in nhiều màu số tiền, ký hiệu tiền, số tiền bằng số, bằng chữ lên chỗ trống của tờ séc.

3.3. Thời hạn hiệu lực của séc

Đặc điểm của séc là có tính thời hạn, tức là tờ séc chỉ có giá trị tiền tệ hoặc thanh toán nếu thời hạn hiệu lực của nó chưa hết đối với séc thương mại. Thời hạn hiệu lực của tờ

séc được ghi rõ trên tờ séc và tùy thuộc vào phạm vi không gian mà séc lưu hành và luật pháp các nước quy định. Nói chung séc lưu hành trong nội địa thời gian ngắn hơn lưu hành trong thanh toán quốc tế.

Séc trả tiền ngay, thời hạn hiệu lực là 8 ngày làm việc kể từ ngày phát hành séc, nếu là séc lưu hành trong nước, thời hạn hiệu lực là 20 ngày làm việc nếu lưu thông ngoài nước trong cùng một châu, là 70 ngày nếu séc được trả ở một nước không cùng châu. Quá thời hạn trên nếu séc không quay trở lại ngân hàng thì séc sẽ mất hiệu lực. Đối với séc du lịch thì không quy định thời hạn hiệu lực. Ở Việt Nam, thời hạn thanh toán séc là 15 ngày kể từ ngày ký phát séc.

Có thể nói, phương tiện thanh toán bằng séc đã xuất hiện ở Việt Nam từ đầu thế kỷ 20, khi có sự xuất hiện của người Pháp ở Việt Nam. Tuy nhiên vào thời điểm đó, chỉ có những người có địa vị trong xã hội và một số tầng lớp thượng lưu mới được mở tài khoản tại ngân hàng và sử dụng séc. Những người dân bình thường chưa tiếp cận với loại phương tiện thanh toán này. Sau này, với sự phát triển ngày càng nhanh của thương mại quốc tế, nhất là sau thời kỳ kinh tế mở cửa của nước ta từ những năm 1990 và cải cách mạnh mẽ trong lĩnh vực ngân hàng, các phương tiện thanh toán không dùng tiền mặt đã ngày càng mở rộng và hiện nay séc cũng đã được sử dụng khá phổ biến. Tuy nhiên, đối tượng sử dụng séc chủ yếu vẫn là những pháp nhân, những cá nhân vẫn còn sử dụng hầu hết là thanh toán bằng tiền mặt.

3.4. Những người liên quan đến séc

Những người liên quan đến việc phát hành và sử dụng séc thường bao gồm người ký phát séc, người hưởng lợi séc và ngân hàng thanh toán séc. Người phát ra séc để trả nợ gọi là người phát hành séc. Ngân hàng thanh toán là người trả tiền cho người hưởng lợi tờ séc. Người nhận tiền là người hưởng lợi tờ séc.

Sau khi séc được phát hành, người có quyền hưởng lợi tờ séc gọi là người cầm séc. Séc có thể chuyển nhượng cho nhiều người liên tiếp bằng phương pháp ký hậu trong thời hạn hiệu lực của séc.

Ký hậu có 2 ý nghĩa. *Thứ nhất*, ký hậu chứng nhận việc chuyển giao quyền hưởng séc cho một người khác. *Thứ hai*, ký hậu xác nhận trách nhiệm của người chuyển nhượng đối với tất cả những người cầm giữ tờ séc sau đó về việc trả tiền đối với tờ séc. Tuy nhiên người chuyển nhượng séc có thể thoái thác trách nhiệm này bằng cách ghi thêm một điều kiện về bảo lưu cùng với chữ ký hậu “không được truy đòi”. Việc ký hậu séc chỉ được thực hiện đối với loại séc theo lệnh.

3.5. Trách nhiệm kiểm tra của ngân hàng thanh toán

Đây là một công việc quan trọng và cần thiết và cần tập trung vào các nội dung sau: *Thứ nhất*, tài khoản của người phát hành séc có phù hợp với chữ ký đăng ký tại ngân hàng hay không

Thứ hai, cần kiểm tra cẩn thận tính chất hợp pháp của người xuất trình séc

Đối với séc đích danh cần phải kiểm tra chứng minh nhân dân, ký hậu chuyển nhượng đối với séc để trống cần kiểm tra, tình trạng séc có bị cấm thanh toán hay không.

Sau khi kiểm tra, ngân hàng có thể từ chối thanh toán khi tài khoản không đủ tiền và quá thời hạn xuất trình séc ngân hàng buộc phải từ chối thanh toán khi có sự phản đối của người phát hành séc và người xuất trình séc có chứng cứ là không được ủy quyền. Nếu ngân hàng từ chối thanh toán tờ séc phải trả lại tờ séc cho người hưởng lợi tờ séc và ghi rõ lý do tại sao từ chối.

3.6. Phân loại séc

Có thể phân loại séc theo nhiều tiêu chí khác nhau. Thông thường séc được phân loại dựa trên tính chất chuyển nhượng của nó, căn cứ vào cách thanh toán séc và căn cứ vào người phát hành séc.

a. Căn cứ vào tính chất chuyển nhượng séc được chia làm 4 loại sau đây:

Séc ghi tên là loại séc ghi rõ họ tên người hưởng lợi. Loại séc này không thể chuyển nhượng bằng thủ tục ký hậu, chỉ có người hưởng lợi được ghi trên séc mới được lĩnh tiền ở ngân hàng.

Séc vô danh là loại séc không ghi tên người hưởng lợi, chỉ ghi câu “trả cho người cầm séc”. Bất cứ ai cầm séc này cũng có thể lĩnh tiền ở ngân hàng, vì vậy không cần qua thủ tục ký hậu séc vẫn có thể chuyển nhượng bằng hình thức trao tay. Nếu để mất séc coi như mất tiền. Loại này dùng để nhận tiền mặt.

Séc theo lệnh là loại séc ghi trả theo lệnh của người hưởng lợi ghi trên tờ séc đó. Trên tờ séc ghi “yêu cầu trả theo lệnh của ông X”. Loại này có thể chuyển nhượng được bằng thủ tục ký hậu như cách ký hậu của hối phiếu.

Séc theo lệnh nhưng không được chuyển nhượng bằng cách ký hậu là loại séc có ghi tên người hưởng lợi nhưng ghi thêm điều kiện là không theo lệnh của người hưởng lợi này. Đối với loại séc này, việc chuyển giao cho người khác phải thông qua xác nhận chuyển nhượng bằng một văn bản kèm theo.

b. Căn cứ vào cách thanh toán séc có thể chia làm 2 loại:

Séc chuyển khoản là loại séc mà người ký phát séc ra lệnh cho ngân hàng trích tiền từ tài khoản của mình để chuyển trả sang một tài khoản khác của một người khác trong hoặc khác ngân hàng. Séc chuyển khoản không thể chuyển nhượng được và không thể lĩnh tiền mặt được.

Séc tiền mặt: là loại séc mà ngân hàng thanh toán sẽ trả tiền mặt và người phát hành séc phải chịu rủi ro khi bị mất séc hoặc bị đánh cắp. Người cầm séc không cần sự ủy quyền cũng lĩnh được tiền.

c. Căn cứ vào người phát hành séc được chia làm hai loại:

Séc cá nhân: được sử dụng để nhận tiền tại ngân hàng của nhà nhập khẩu. Thuận lợi cơ bản đối với người nhập khẩu là họ được hưởng lợi cho đến khi séc xuất trình tại ngân hàng của nhà nhập khẩu. Tuy nhiên, trong trường hợp này nhà nhập khẩu cũng phải chịu rủi ro khi tỷ giá ngoại tệ tăng. Tuy nhiên séc loại này không được an toàn khi sử dụng trong thanh toán quốc tế.

Séc bảo chi của ngân hàng hay séc xác nhận: Loại séc này bảo đảm an toàn hơn trong thanh toán quốc tế và sử dụng thuận lợi hơn.

Ngoài ba cách phân loại séc nêu trên, còn có các loại *séc đặc biệt như séc du lịch, séc gạch chéo, séc tài khoản của người hưởng lợi*.

Séc du lịch là loại séc do ngân hàng phát hành và được trả tiền tại bất cứ một chi nhánh hay đại lý của ngân hàng đó. Ngân hàng phát séc đồng thời cũng là ngân hàng trả tiền. Người hưởng lợi là khách du lịch có tiền tại ngân hàng phát séc. Trên séc du lịch phải có chữ ký của người hưởng lợi. Khi lĩnh tiền tại ngân hàng được chỉ định, người hưởng lợi phải ký tại chỗ để ngân hàng kiểm tra, nếu đúng, ngân hàng mới trả tiền. Thời gian của séc du lịch có hiệu lực do ngân hàng phát séc và người hưởng lợi thỏa thuận, có thể có hạn và có thể vô hạn. Trên séc du lịch có ghi rõ khu vực các ngân hàng trả tiền, ngoài khu vực đó, séc không có giá trị lĩnh tiền.

Có 2 đặc điểm phân biệt séc du lịch với séc thông thường, đó là séc có mệnh giá được in trên mặt séc và séc du lịch phải được trả bằng tiền mặt khi phát hành.

Séc gạch chéo là loại séc trên mặt trước của nó có hai gạch chéo song song với nhau. Séc gạch chéo không thể dùng để rút tiền mặt, thường được dùng để chuyển khoản qua ngân hàng. Séc loại này do người hưởng lợi séc gạch chéo bằng hai cách: (1) Séc gạch chéo thường tức là gạch chéo không tên tức là giữa hai gạch song song không ghi tên ngân hàng lĩnh hộ tiền và (2) séc gạch chéo đặc biệt, gạch chéo có ghi tên tức là giữa hai gạch song song có ghi tên một ngân hàng nào đó. Trong cách ghi này chỉ có ngân hàng đó mới có quyền lĩnh hộ tiền mà thôi. Gạch chéo không tên có thể trở thành gạch chéo có tên. Ngược lại, gạch chéo có tên không thể chuyển thành gạch chéo không tên. Mục đích của séc gạch chéo là tránh dùng séc rút tiền mặt và nếu séc gạch chéo có tên ngân hàng thì có nghĩa là người hưởng lợi séc chính thức nhờ ngân hàng đó lĩnh hộ tiền cho mình và chỉ có ngân hàng ấy mà thôi.

Séc tài khoản của người hưởng lợi: Là loại séc mà người hưởng lợi không muốn ngân hàng trả tiền mặt mà muốn trả bằng chuyển khoản ghi vào tài khoản của người hưởng lợi với một câu ghi ngang qua tờ séc "Trả vào tài khoản" hoặc "chỉ ghi vào tài khoản của người hưởng lợi"

4. Thẻ thanh toán

Ngày nay ở nhiều nước trên thế giới đã chuyển sang sử dụng phổ biến thẻ nhựa. So với séc, thẻ nhựa có nhiều ưu điểm hơn nếu xét về phương diện rút tiền và thanh toán. Thẻ nhựa có thể dùng để rút tiền mặt tại các máy tự động, các quầy tự động đặt tại các điểm giao dịch công cộng và trong ngân hàng để thanh toán. Thẻ nhựa xuất hiện đầu tiên ở Mỹ vào năm 1914 và ngày nay nó đã trở thành một phương tiện thanh toán được sử dụng rộng rãi trên phạm vi toàn thế giới vì tính an toàn và nhanh chóng, tiện lợi khi thanh toán bằng thẻ.

4.1. Khái niệm

Thẻ thanh toán (hay thẻ chi trả, thẻ giao dịch) là một phương tiện thanh toán mà người sở hữu thẻ có thể dùng để thanh toán rút tiền tự động thông qua máy đọc thẻ được lắp đặt ở các cơ sở chấp nhận thanh toán thẻ hay ở các máy rút tiền tự động lắp đặt nơi công cộng.

4.2. Mô tả kỹ thuật

Hầu hết các loại thẻ quốc tế hiện nay đều bằng nhựa cứng có hình chữ nhật chung một kích cỡ 96mm x 54mm x 0,76mm, có góc tròn gồm 2 mặt.

Mặt trước của thẻ bao gồm:

- (1) Các huy hiệu của tổ chức phát hành thẻ, tên thẻ: VISA, JCB, DINERS CLUB ...
- (2) Biểu tượng của thẻ: Biểu tượng này do ngân hàng phát hành thiết kế và in lên bề mặt của thẻ và nó rất khó giả mạo, do vậy nó được coi là yếu tố an ninh.
- (3) Số thẻ: Đây là số dành riêng cho mỗi chủ thẻ, số được dập nổi lên trên thẻ, nó sẽ được in lên hóa đơn khi chủ thẻ đi mua hàng. Tùy theo từng loại thẻ mà có chữ số và cấu trúc khác nhau.
- (4) Ngày hiệu lực của thẻ: Là thời hạn mà thẻ được lưu hành.
- (5) Họ và tên của chủ thẻ: Được in bằng chữ nổi tên cá nhân nếu là thẻ cá nhân hoặc tên công ty nếu là thẻ công ty.
- (6) Số sêri đợt phát hành : Số này không bắt buộc
- (7) Trên mặt trước có thể có thêm một số đặc điểm riêng của từng loại thẻ. Ví dụ thẻ VISA thì luôn có chữ V in sau ngày hiệu lực.

Mặt sau của thẻ bao gồm:

- (1) Dãy băng từ có khả năng lưu trữ thông tin về số thẻ, ngày hiệu lực, tên chủ thẻ, tên ngân hàng phát hành, mã số bí mật cá nhân (PIN: Personal Identification Number)
- (2) Băng chữ ký: Trên băng giấy này là chữ ký của chủ thẻ.

4.3. Phân loại thẻ thanh toán

Thẻ thanh toán có thể được phân loại theo nhiều cách khác nhau. Dưới đây trình bày ba cách phân loại thẻ chủ yếu.

a. Căn cứ vào công nghệ sản xuất có 3 loại thẻ thanh toán sau:

Thẻ khắc chữ nổi: Trên bề mặt thẻ được khắc chữ nổi. Hiện nay người ta không còn dùng nữa vì dễ làm giả.

Thẻ băng từ: Thẻ này được sản xuất dựa trên kỹ thuật thư tín với 2 băng từ chứa thông tin ở mặt sau của thẻ. Loại này đã dùng phổ biến trong vòng 20 năm nay, nhưng đã thể hiện một số nhược điểm như khả năng bị lợi dụng cao do thông tin ghi trên thẻ không được mã hóa, có thể đọc được dễ dàng, thẻ chỉ mang một lượng thông tin hạn chế không áp dụng được kỹ thuật mã.

Do những nhược điểm này mà thẻ bị lợi dụng lấy cắp tiền.

Thẻ thông minh: Đây là thế hệ thẻ mới nhất dựa trên kỹ thuật xử lý tin học nhờ gắn vào thẻ một "chip" điện tử có cấu trúc như một máy tính hoàn hảo, do đó ghi được nhiều thông tin hơn và an toàn hơn.

b. Căn cứ vào chủ thẻ phát hành thẻ được chia làm 2 loại:

Thẻ do ngân hàng phát hành: Thẻ này do ngân hàng phát hành giúp cho khách hàng sử dụng linh động tài khoản của mình tại ngân hàng hoặc sử dụng một số tiền do ngân hàng cấp tín dụng. Nó hiện đang được sử dụng rộng rãi nhất và nó có thể lưu hành trên toàn cầu.

Thẻ do các tổ chức phi ngân hàng phát hành: Ví dụ như thẻ du lịch, giải trí của các tập đoàn kinh doanh lớn phát hành như Diners club, Amex ...

c. Căn cứ vào tính chất thanh toán thẻ được chia làm 3 loại:

Thẻ tín dụng (credit card). Thẻ này được sử dụng phổ biến nhất. Chủ thẻ được phép sử dụng một hạn mức tín dụng không phải trả lãi để mua sắm tại những cơ sở kinh doanh chấp nhận loại thẻ này.

Thẻ ghi nợ (debit card): Đây là loại thẻ có quan hệ trực tiếp và gắn liền với tài khoản tiền gửi. Loại thẻ này khi dùng để mua hàng sẽ được khấu trừ ngay lập tức vào tài khoản của chủ thẻ thông qua những thiết bị điện tử đặt tại các cơ sở kinh doanh. Thẻ ghi nợ còn dùng để rút tiền ở máy tự động. Nó không có mức hạn mức tín dụng vì phụ thuộc vào số dư hiện hữu trên tài khoản của chủ thẻ.

Thẻ rút tiền mặt (cash card): Thẻ này được dùng để rút tiền mặt tại các máy tự động hoặc ở ngân hàng.

d. Căn cứ vào phạm vi lãnh thổ, thẻ chia làm 2 loại:

Thẻ trong nước: Thẻ này được giới hạn sử dụng trong phạm vi một quốc gia, do vậy đồng tiền giao dịch phải là đồng bản tệ của nước đó.

Thẻ quốc tế: Là loại thẻ được chấp nhận trên toàn cầu, sử dụng các ngoại tệ mạnh để thanh toán. Nó được khách du lịch rất ưu chuộng vì sự an toàn, tiện lợi. Tuy nhiên do phạm vi sử dụng rộng nên quy trình hoạt động của thẻ này phức tạp hơn.

Trên thực tế các ngân hàng thường áp dụng song song cả hai loại thẻ trong nước và thẻ quốc tế.

e. Căn cứ vào mục đích sử dụng và đối tượng sử dụng, thẻ có thể chia làm 4 loại sau đây:

Thẻ kinh doanh (business card): Là loại thẻ được phát hành cho nhân viên các công ty sử dụng

Thẻ du lịch và giải trí (travel and entertainment card hay T&E): Là loại thẻ thường do các công ty tư nhân phát hành để phục vụ cho ngành du lịch và giải trí.

Thẻ vàng (Gold card): Là loại thẻ phục vụ cho thị trường cao cấp, hạng cao phù hợp với khách hàng có thu nhập cao, có uy tín, có khả năng tài chính lành mạnh, nhu cầu chi tiêu lớn.

Thẻ thường (standard card): Là một loại thẻ tín dụng do hệ thống Master phát hành. Nó là loại thẻ mang tính chất phổ thông được nhiều người ưu dùng.

Ở Việt Nam hiện nay cũng đã xuất hiện nhiều loại thẻ khác nhau đáp ứng nhu cầu ngày càng phong phú, đa dạng của khách hàng.

♠ TÓM TẮT CHƯƠNG 4

Có một số phương tiện thanh toán quốc tế bao gồm hối phiếu, séc, kỳ phiếu và thẻ thanh toán.

♠ CÂU HỎI VÀ TÌNH HUỐNG THẢO LUẬN CHƯƠNG 4

Câu 1: Hối phiếu là gì? Đặc điểm của hối phiếu? Các loại hối phiếu?

Câu 2: Những người liên quan đến hối phiếu?

Câu 3: Sơ đồ lưu thông hối phiếu?

Câu 4: Séc là gì? Đặc điểm của séc? Các loại séc dùng trong thanh toán?

Câu 5: Những người liên quan đến séc

Câu 6: Sơ đồ lưu thông séc?

Câu 7: Công ty Bia Huế bán cho Công ty Géant - Paris, Pháp một lô hàng bia lon hiệu HUDA với giá trị hợp đồng 200.000EUR, giao hàng theo điều kiện FOB Đà Nẵng theo Incoterm 2000. Công ty Géant - Paris đã mở L/C không hủy ngang số 12345/VN ngày 10/12/20X3 tại Ngân hàng Quốc gia Paris cho Công ty Bia Huế hưởng với số tiền không quá 200.000EUR tại Paris, trả tiền ngay, hối phiếu sẽ được xuất trình tại Ngân hàng mở L/C không quá ngày 10/2/20X3.

Công ty Bia Huế đã giao hàng và ký hóa đơn thương mại số 1501/70 ngày 10/1/20X3 với tổng giá trị là 200.000EUR .

Căn cứ vào những điều kiện nêu trên, yêu cầu trả lời:

1. Ký phát hối phiếu đòi tiền?
2. Ai là người được quyền chuyển nhượng hối phiếu này?
3. Trong thời hạn hiệu lực của L/C này, ai là người có nghĩa vụ trả tiền hối phiếu?

Câu 8: Hãy tính số tiền chiết khấu của hối phiếu sau, biết rằng:

- Mệnh giá của hối phiếu là 100.000 USD
- Lãi suất thường là 3,5%/năm
- Thời hạn còn lại của hối phiếu là 5 tháng.

Giá bán của hối phiếu trong trường hợp này là bao nhiêu?

Chương 5: CÁC PHƯƠNG THỨC THANH TOÁN QUỐC TẾ

♠ GIỚI THIỆU CHƯƠNG 5

Chương 5 là chương giới thiệu những chứng từ quan trọng trong bộ chứng từ thanh toán quốc tế, các phương thức thanh toán quốc tế bao gồm phương thức chuyển tiền, phương thức ghi sổ, phương thức nhờ thu và phương thức tín dụng chứng từ.

♠ MỤC TIÊU CHƯƠNG 5

Sau khi học xong chương này, người học có khả năng:

+ Về kiến thức:

- Trình bày được các phương thức thanh toán chuyển tiền, ghi sổ, nhờ thu, tín dụng chứng từ.
- Phân biệt được các phương thức thanh toán quốc tế.
- Nhận biết được các trường hợp áp dụng các phương thức thanh toán quốc tế.

+ Về kỹ năng:

- Vận dụng các phương thức thanh toán trong nghiệp vụ thanh toán quốc tế.
- Hoàn thiện hơn về phương pháp thuyết trình, khả năng thu thập thông tin, phân tích, tổng hợp các vấn đề liên quan đến ngành học.

+ Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

- Làm việc độc lập, theo nhóm.
- Người học quan tâm nhiều hơn đến các vấn đề về các phương thức thanh toán quốc tế, thường xuyên cập nhật, nghiên cứu các thông tin, tích lũy các kiến thức thực tế liên quan đến môn học.
- Chủ động áp dụng các kiến thức đã tiếp thu vào hoạt động thực tế nghề nghiệp, có trách nhiệm với công việc.

♠ PHƯƠNG PHÁP GIẢNG DẠY VÀ HỌC TẬP CHƯƠNG 5

- Đối với người dạy: sử dụng phương pháp giảng dạy tích cực (diễn giảng, vấn đáp, dạy học theo vấn đề); yêu cầu người học thực hiện câu hỏi thảo luận và bài tập chương 5 (cá nhân hoặc nhóm).

- Đối với người học: chủ động đọc trước giáo trình (chương 5) trước buổi học; hoàn thành đầy đủ câu hỏi thảo luận và bài tập tình huống chương 5 theo cá nhân hoặc nhóm và nộp lại cho người dạy đúng thời gian quy định

♦ ĐIỀU KIỆN THỰC HIỆN CHƯƠNG 5

- **Phòng học chuyên môn hóa/nhà xưởng:** Không

- **Trang thiết bị máy móc:** Máy chiếu và các thiết bị dạy học khác

- **Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu:** Chương trình môn học, giáo trình, tài liệu tham khảo, giáo án, phim ảnh, và các tài liệu liên quan.

- **Các điều kiện khác:** Không có

♦ KIỂM TRA VÀ ĐÁNH GIÁ CHƯƠNG 5

▪ Nội dung:

- **Kiến thức:** Kiểm tra và đánh giá tất cả nội dung đã nêu trong mục tiêu kiến thức

- **Kỹ năng:** Đánh giá tất cả nội dung đã nêu trong mục tiêu kỹ năng.

- **Năng lực tự chủ và trách nhiệm:** Trong quá trình học tập, người học cần:

+ Nghiên cứu bài trước khi đến lớp

+ Chuẩn bị đầy đủ tài liệu học tập.

+ Tham gia đầy đủ thời lượng môn học.

+ Nghiêm túc trong quá trình học tập.

▪ Phương pháp:

- **Điểm kiểm tra thường xuyên:** 1 điểm kiểm tra (hình thức: hỏi miệng/ thuyết trình)

- **Kiểm tra định kỳ lý thuyết:** Không có

♦ NỘI DUNG CHƯƠNG 5

1. Chứng từ trong thanh toán quốc tế

Trong mọi phương thức thanh toán đều phải sử dụng đến những chứng từ nhất định, chúng ta gọi chung là những chứng từ hoạt động ngoại thương. Đó là các loại giấy tờ được phát hành liên quan đến các nghiệp vụ hàng hóa. Các ngân hàng sẽ xử lý các chứng từ này khi thanh toán tùy thuộc vào từng phương thức thanh toán khác nhau.

Dưới đây chúng ta sẽ lần lượt mô tả những chứng từ quan trọng thường gặp nhất trong hoạt động thương mại.

1.1. Hóa đơn (invoice)

Nói đến hoá đơn trong thanh toán quốc tế người ta thường nói đến hai loại hoá đơn, đó là hoá đơn chính thức hay còn gọi là hoá đơn thương mại, và hoá đơn tạm.

Hóa đơn thương mại (commercial invoice): Hóa đơn thương mại gồm tất cả các chi tiết về nghiệp vụ hàng hóa, nó có giá trị thanh toán và thường bao gồm các yếu tố sau:

(1) Tên và địa chỉ người mua

(2) Tên, địa chỉ và chữ ký có thẩm quyền của người bán

(3) Nhãn hiệu chính xác của hàng hóa cùng số lượng

(4) Điều kiện giao hàng và thanh toán

- (5) Cách đóng gói, số lượng trong mỗi đơn vị đóng gói và mã hiệu của chúng
(6) Những ghi chú khác (phê chuẩn lãnh sự, ghi chú của phòng thương mại)

Hóa đơn tạm (provisional invoice): Đó là một loại hóa đơn tạm thời và thường được phát hành trước khi ký kết hợp đồng thương mại cũng như trước khi giao hàng hóa và thường đóng vai trò như là một tài liệu ghi nhớ khi thương lượng mua bán hoặc dùng để làm thủ tục xin giấy phép nhập khẩu, nếu cần. Trong những trường hợp này, trên hóa đơn tạm luôn phải ghi một mệnh đề "không dùng cho mục đích thuế quan". Đối với một số hàng hóa nhất định, hóa đơn này được coi như một loại chứng từ có giá trị thanh toán.

1.2. Các loại giấy tờ gửi hàng:

Các loại giấy tờ gửi hàng thường bao gồm các loại chứng từ gửi hàng tượng trưng cho hàng hóa.

Vận đơn đường biển: Là giấy tờ gửi hàng bằng đường biển thể hiện việc xác nhận hàng hóa được chuyên chở đã xuống tàu, đồng thời đảm bảo với người sở hữu vận đơn về việc chuyên chở và giao hàng, nó đại diện cho hàng hóa, do vậy nó là một giấy tờ có giá truyền thống. Vận đơn có thể được phát hành nhiều bản chính, khi một bản chính được xuất trình thì những bản chính còn lại mất tính hiệu lực. Người ta có thể sao vận đơn thành các bản sao, nhưng chúng không có giá trị thanh toán.

Vận đơn đường sông: Vận đơn đường sông chỉ sử dụng trong vận tải đường sông, nhưng hiện nay rất ít dùng trong thương mại quốc tế.

Phiếu chứng nhận nhập kho có thể chuyển nhượng: Loại phiếu này chứng nhận hàng hóa đã nhập kho, nó chỉ được phát hành bởi các hãng kho hàng đủ tư cách nghề nghiệp.

Chứng từ vận tải liên hiệp: Ngày nay ngành kinh tế vận tải đã phát triển một loại kỹ thuật mới đó là vận tải liên hiệp với nhiều hình thức vận tải khác nhau như đường sông, đường biển, đường sắt, đường hàng không, do vậy đòi hỏi tất nhiên phải có bộ chứng từ vận tải liên hiệp bao gồm tất cả các hình thức vận tải. Ví dụ như một vận đơn vận tải hỗn hợp (combined transport B/L) hay một vận đơn suốt (through B/L).

Vận đơn đường sắt có bản phụ: Là chứng từ bốc hàng trong giao thông đường sắt được người gửi phát hành làm nhiều bản, bản chính sẽ đi kèm hàng hóa, bản phụ có đóng dấu của cơ quan đường sắt do người gửi hàng giữ để chứng minh là anh ta đã gửi hàng theo điều kiện thỏa thuận. Khi nào người gửi hàng còn giữ bản phụ và hàng hóa chưa giao cho người nhận thì người gửi hàng còn có quyền quyết định đối với số hàng hóa này.

Vận đơn hàng không: Là chứng từ vận tải hàng không được phát hành làm 3 bản, trong đó hãng vận chuyển giữ bản thứ nhất, bản thứ hai đi cùng với hàng hóa và bản thứ ba để xác nhận hàng đã được tiếp nhận và gửi đi. Nếu người chuyển hàng gửi bản thứ ba đi thì anh ta mất quyền quyết định đối với hàng hóa. Khi anh ta còn giữ chứng từ này cũng như hàng hóa chưa được giao cho người nhận thì anh ta còn quyền quyết định đối với lô hàng. Tuy nhiên trong thực tế điều này hầu như không xảy ra vì thời gian vận chuyển quá ngắn. Ngược lại, để nhận hàng, người nhận hàng không cần một bản vận đơn nào.

Giấy chứng nhận hàng của hãng vận tải (FCR - For warder's Certificate of Receipt hoặc Forwarding Agent's Certificate of Receipt): Là một loại chứng từ được sử dụng trong vận tải hàng hóa bằng đường bộ. Giấy chứng nhận này xác nhận rằng hàng hóa vận chuyển

đã được tiếp nhận. Với nội dung của chứng từ này người bán chứng minh với người mua việc gửi hàng không hủy ngang của mình.

Giấy gửi hàng bưu điện (post-office receipt): Giấy này có đóng dấu của bưu điện cũng là bằng chứng cho việc gửi hàng. Ngược lại với các chứng từ kể trên, giấy này chỉ phát hành một bản, nó không bao gồm các số liệu về hàng hóa và không đóng vai trò gì trong trao đổi hàng hóa quốc tế.

Giấy biên nhận của thuyền trưởng (master's receipt): Chứng từ này là bằng chứng xác nhận hàng hóa đã được gửi xuống tàu trong vận tải đường biển.

Lệnh giao hàng (delivery order): Khi hàng hóa được giao cho nhiều người nhận hàng nhưng hàng được chuyên chở trên cùng một con tàu và trong cùng một vận đơn thì người được ủy quyền tại nước tiếp nhận hàng đầu tiên sẽ được ủy nhiệm để cung cấp tiếp hàng cho những người nhận hàng cuối cùng. Anh ta sẽ nhận được bản chính vận đơn và phát hành các lệnh giao hàng cho phép những người nhận hàng đơn lẻ tiếp nhận phần hàng hóa của mình tại người được ủy nhiệm khi xuất trình lệnh trên.

1.3. Các chứng từ khác

Ngoài các chứng từ nêu trên, trong bộ chứng từ thanh toán còn bao gồm các loại chứng từ khác nhưng chúng đóng vai trò rất quan trọng.

Giấy chứng nhận bảo hiểm (insurance certificate): Là bằng chứng về quyền được bảo hiểm về vận tải mà phạm vi của nó bao gồm các loại giấy tờ đơn lẻ. Nếu giấy này được phát hành như một giấy tờ có giá theo lệnh thì việc chuyển tiếp chỉ được thực hiện bằng hình thức chuyển nhượng. Các giấy tờ bảo hiểm được phát hành làm nhiều bản, nhưng trong trường hợp thiệt hại thì việc bồi thường chỉ được thực hiện trên cơ sở bản chính, các bản còn lại sẽ mất hiệu lực.

Giấy chứng nhận xuất xứ (certificate of origine C/O): Chứng từ này xác nhận hàng hóa đó xuất xứ từ nước nào như nơi sản xuất, khai thác Chứng từ này đặc biệt quan trọng đối với các cơ quan chức năng của nước nhập khẩu để kiểm tra việc tuân thủ những qui định.

Giấy chứng nhận kiểm nghiệm (inspection certificate): Chứng từ này là bằng chứng về sự kiểm nghiệm đã được thực hiện thông qua một bên thứ ba - cơ quan trung gian. Kết quả kiểm nghiệm được nêu trong giấy chứng nhận này.

Giấy chứng nhận kiểm dịch (certificate of health): Chứng từ này đi cùng với việc vận chuyển các động vật tươi sống, thực vật, thực phẩm. Nó chứng nhận về tình trạng miễn dịch của các loại hàng hóa này.

Giấy chứng nhận trọng lượng (certificate of weight): Chứng từ này thường do một cơ quan trung gian phát hành để xác nhận trọng lượng của hàng hóa mà người xuất khẩu gửi đi.

Giấy chứng nhận phân tích (analyse certificate): Chứng nhận này thường đi kèm trong việc cung cấp hàng hóa và nguyên liệu thô hoặc các sản phẩm hóa chất hay sản phẩm nông nghiệp, nó thể hiện kết quả phân tích các thành phần của hàng hóa.

Giấy chứng nhận phẩm chất (quality certificate): Chứng từ xác nhận tính hoàn hảo và phẩm chất của hàng hóa đúng với thỏa thuận trong hợp đồng mua bán.

Bảng kê chi tiết đóng gói (packing list): Là chứng từ kê danh mục từng kiện hàng và nội dung bên trong của nó. Chứng từ này được phát hành khi người bán gửi hàng thông qua bộ phận giao hàng của mình hoặc nhân viên bưu điện.

2. Phương thức chuyển tiền (Remittance)

2.1. Khái niệm:

Phương thức chuyển tiền là phương thức mà trong đó khách hàng - người trả tiền - yêu cầu ngân hàng của mình chuyển một số tiền nhất định cho một người khác - người hưởng lợi, ở một địa điểm nhất định bằng phương tiện chuyển tiền do khách yêu cầu.

2.2. Các bên tham gia trong phương thức chuyển tiền

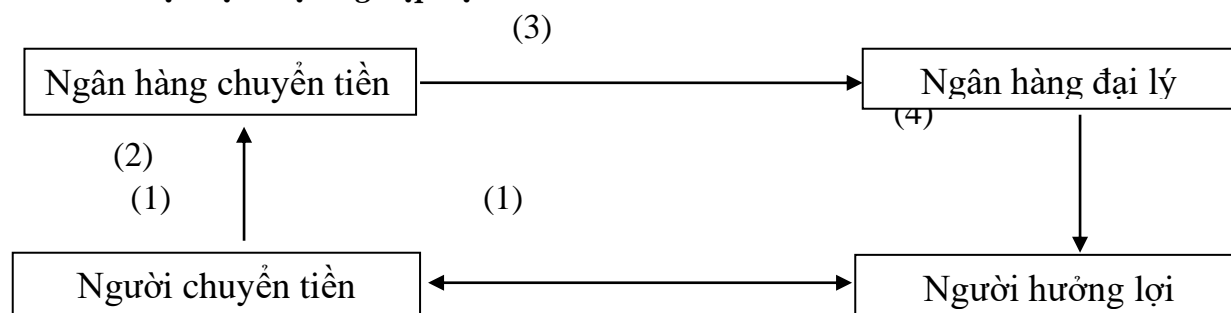
Người trả tiền - người mua, người mắc nợ - hoặc người chuyển tiền - người đầu tư, kiều bào chuyển tiền về nước, người chuyển kinh phí ra nước ngoài - là người yêu cầu ngân hàng chuyển tiền ra nước ngoài.

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

Ngân hàng chuyển tiền là ngân hàng ở nước người chuyển tiền.

Ngân hàng đại lý của ngân hàng chuyển tiền là ngân hàng ở nước người hưởng lợi.

2.3. Trình tự thực hiện nghiệp vụ



(1) Giao dịch thương mại

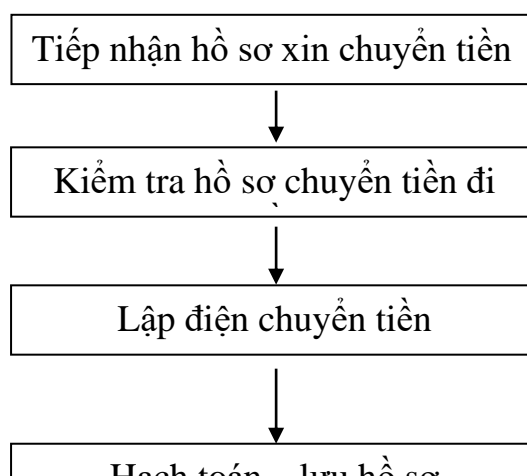
(2) Người chuyển tiền viết đơn yêu cầu chuyển tiền cùng uỷ nhiệm chi

(3) Ngân hàng nhận chuyển tiền ra lệnh cho ngân hàng đại lý chuyển tiền cho người hưởng lợi

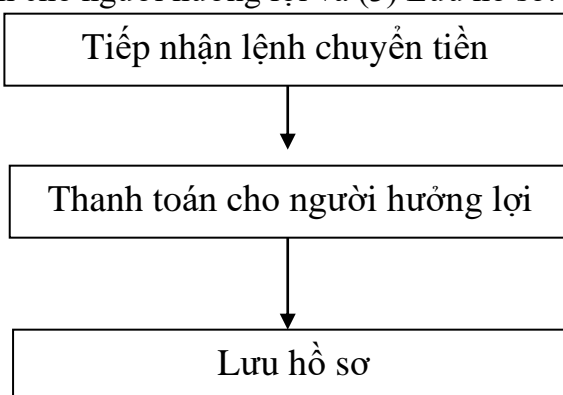
(4) Ngân hàng đại lý chuyển tiền cho người hưởng lợi

Đối với ngân hàng có hai nghiệp vụ chuyển tiền đi và chuyển tiền đến.

Khi *chuyển tiền đi*, nghiệp vụ ngân hàng diễn ra theo 4 bước: (1) tiếp nhận hồ sơ xin chuyển tiền; (2) Kiểm tra hồ sơ chuyển tiền đi; (3) Lập điện chuyển tiền và (4) Hạch toán - Lưu hồ sơ. Trình tự như sau:



Khi *chuyển tiền đến*, ngân hàng thực hiện thanh toán theo ba bước: (1) Tiếp nhận lệnh chuyển tiền; (2) Thanh toán cho người hưởng lợi và (3) Lưu hồ sơ. Trình tự như sau:



2.4. Nhận xét và trường hợp áp dụng

Phương thức chuyển tiền thủ tục đơn giản, nhanh chóng, tiện lợi. Ngân hàng chỉ đóng vai trò trung gian thanh toán, việc trả tiền nhanh hay chậm hoàn toàn phụ thuộc vào khả năng và thiện chí người chuyển tiền hay người trả tiền, nếu trong quan hệ thương mại thì đó chính là người mua, người nhập khẩu. Do vậy phương thức này không đảm bảo quyền lợi cho người xuất khẩu, tức là người hưởng lợi, tốc độ thanh toán thường chậm.

Do phương thức chuyển tiền mức độ an toàn trong thanh toán thấp, nó chỉ nên sử dụng cho các mối quan hệ giữa các đối tác tin cậy lẫn nhau hoặc quy mô thanh toán nhỏ. Nó thường được áp dụng cho các trường hợp chuyển vốn đầu tư, chuyển tiền tư nhân, chuyển tiền chính phủ, chuyển lợi nhuận ra nước ngoài hoặc cho các nghiệp vụ thanh toán phi mậu dịch khác. Trong quan hệ thanh toán mậu dịch, không nên sử dụng trong thanh toán hàng xuất khẩu mà chỉ nên sử dụng trong thanh toán hàng nhập khẩu.

Thông thường, phương thức chuyển tiền được thực hiện sau khi giao hàng, trên thực tế người ta có thể thực hiện chuyển tiền trước khi giao hàng trong trường hợp người mua ứng trước một phần tiền hàng cho người bán. Khoản tiền này thực chất là một khoản tín dụng do người mua cấp cho người bán, hay cũng có thể coi là một khoản tiền đặt cọc để tạo sự yên tâm cho bên bán giao hàng đồng thời ràng buộc người mua phải nhận hàng. Trong tình huống này, hai bên cần ghi rõ trong hợp đồng mua bán. Người ta cũng có thể vận dụng hình thức chuyển tiền trả chậm một khoảng thời gian sau khi giao hàng mà thực chất đây là một hình thức mua bán chịu. Ngược lại với tình huống trên, trong tình huống này chính là người bán cấp tín dụng cho người mua, nó có lợi cho người mua.

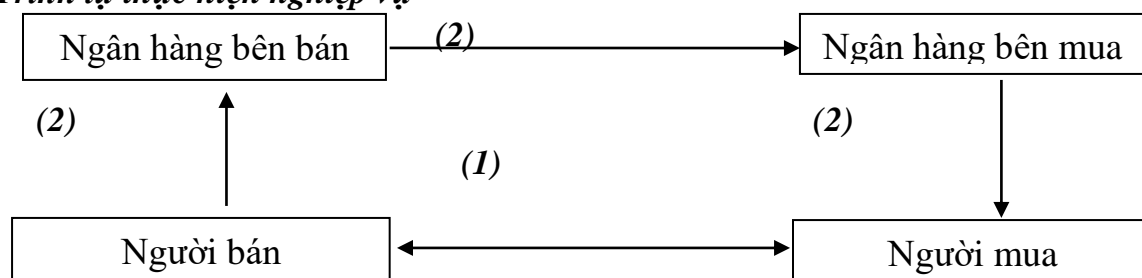
3. Phương thức ghi sổ (Open Account)

3.1. Khái niệm

Người bán mở một tài khoản hoặc một quyển sổ để ghi nợ người mua sau khi người bán đã hoàn thành giao hàng hay dịch vụ, đến từng định kỳ có thể là tháng, quý hoặc năm người mua trả tiền cho người bán.

Đặc điểm của phương thức này thể hiện đây là phương thức thanh toán không có sự tham gia của các ngân hàng với chức năng là người mở tài khoản, bên người bán chỉ mở tài khoản đơn biên, không mở tài khoản song biên. Nếu người mua mở tài khoản để ghi, tài khoản ấy chỉ là tài khoản theo dõi, không có giá trị thanh toán giữa hai bên.

3.2. Trình tự thực hiện nghiệp vụ



(1) Giao dịch thương mại, người bán giao hàng cho người mua, người mua báo nợ với người bán

(2) Người mua dùng phương thức chuyển tiền để trả tiền khi đến hạn thanh toán

3.3 Những điều cần chú ý khi áp dụng phương thức ghi sổ

Với những đặc điểm của phương thức ghi sổ nêu trên, khi sử dụng phương thức này cần lưu ý những điểm sau đây:

Thứ nhất, phải quy định thống nhất đồng tiền ghi trên tài khoản.

Thứ hai, căn cứ ghi nợ của người bán thường là hóa đơn giao hàng.

Thứ ba, căn cứ nhận nợ của người mua hoặc là dựa vào trị giá hóa đơn giao hàng hoặc là dựa vào kết quả nhận hàng ở nơi nhận hàng.

Thứ tư, phương thức chuyển tiền hoặc là bằng thư hoặc là bằng điện cần phải thỏa thuận thống nhất giữa hai bên.

Thứ năm, giá hàng trong phương thức ghi sổ này thường cao hơn giá hàng bán tiền ngay, chênh lệch này là tiền lãi phát sinh ra của số tiền ghi sổ trong khoảng thời gian bằng định kỳ thanh toán theo mức lãi suất được người mua chấp nhận.

Thứ sáu, định kỳ thanh toán có hai cách quy định hoặc là quy định X ngày kể từ ngày giao hàng đối với từng chuyển hàng, hoặc là quy định theo mốc thời gian của niên lịch. Ví dụ: 60 ngày kể từ ngày ký phát hóa đơn thương mại hoặc là từ ngày ghi trên vận đơn giao hàng, hoặc là cuối mỗi quý thanh toán một lần.

Thứ bảy, việc chuyển tiền thanh toán chậm của người mua được giải quyết thế nào, có phạt chậm trả không, mức phạt bao nhiêu, tính từ lúc nào?

Thứ tám, nếu phát sinh sự khác nhau giữa số tiền ghi nợ của người bán và số tiền nhận nợ của người mua thì giải quyết thế nào?

3.4. Nhận xét và trường hợp áp dụng

Trong phương thức ghi sổ, thực chất là người bán cho người mua vay số tiền trả chậm, tuy nhiên ở đây người bán có tính lãi trên số tiền trả chậm này. Như vậy, hàng hoá

sau khi đã giao cho người mua thì người bán mới chỉ nhận được một phần số tiền hàng, do vậy mặc dù có tính lãi trên số tiền trả chậm thì rủi ro đối với người bán là vẫn cao. Đối với người mua thì có thể giải quyết được vấn đề thiếu vốn tức thời, nhưng họ lại phải chịu giá cao hơn do phải trả lãi trên số tiền sẽ trả định kỳ.

Với đặc điểm của phương thức ghi sổ, nó sẽ phù hợp trong trường hợp nhà nhập khẩu khan hiếm ngoại tệ, khi đó họ chấp nhận trả giá cao hơn, đổi lại họ sẽ mua được hàng hoá. Nó cũng phù hợp trong các mối quan hệ mua bán hàng đổi hàng hoặc hàng bán giao làm nhiều lần. Phương thức này chỉ áp dụng giữa các bên có quan hệ mua bán thường xuyên và tin cậy lẫn nhau, giữa nội bộ các công ty với nhau, giữa công ty mẹ và công ty con. Nó cũng có thể được áp dụng trong các thanh toán phi mặt dịch.

4. Phương thức nhờ thu (Collection of Payment)

4.1. Khái niệm

Phương thức nhờ thu là một phương thức thanh toán trong đó người bán hoàn thành nghĩa vụ giao hàng hoặc cung ứng một dịch vụ cho khách hàng ủy thác cho ngân hàng của mình thu hộ số tiền ở người mua trên cơ sở hối phiếu của người bán lập ra.

4.2. Các bên tham gia phương thức nhờ thu

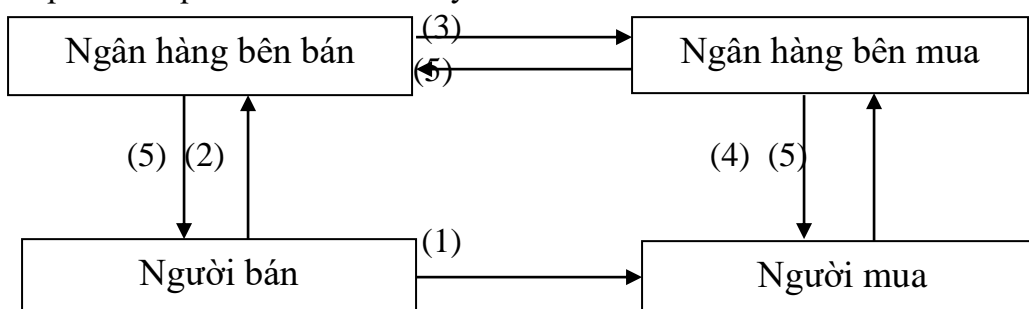
Người bán tức là người hưởng lợi (Principal); Ngân hàng bên bán là ngân hàng nhận sự ủy thác của người bán (Remitting Bank)

Ngân hàng đại lý của ngân hàng bên bán là ngân hàng ở nước người mua (Collecting Bank and/or Presenting Bank); Người mua tức là người trả tiền (Drawee)

4.3. Các loại nhờ thu

Trên thực tế, có hai loại nhờ thu là nhờ thu trơn và nhờ thu kèm chứng từ.

a. *Nhờ thu phiếu trơn (Clean Collection)* là phương thức trong đó người bán ủy thác cho ngân hàng thu hộ tiền ở người mua căn cứ vào hối phiếu do mình lập ra, còn chứng từ thì gửi thẳng cho người mua không qua ngân hàng. Trình tự tiến hành nghiệp vụ của nhờ thu phiếu trơn phải trải qua các bước sau đây:



(1) Người bán gửi hàng và chứng từ gửi hàng cho người mua

(2) Người bán lập một hối phiếu đòi tiền người mua và ủy thác cho ngân hàng của mình đòi tiền hộ bằng chỉ thị nhờ thu

(3) Ngân hàng phục vụ bên bán gửi chỉ thị nhờ thu kèm hối phiếu cho ngân hàng đại lý của mình ở nước người mua nhờ thu tiền, còn gọi là Ngân hàng phục vụ bên mua

(4) Ngân hàng đại lý yêu cầu người mua trả tiền hối phiếu nếu trả tiền ngay hoặc chấp nhận trả tiền hối phiếu nếu mua chậm

(5) Ngân hàng đại lý chuyển tiền thu được cho người bán, nếu chỉ là chấp nhận hối phiếu thì ngân hàng giữ hối phiếu hoặc chuyển lại cho người bán

Nhận xét và trường hợp áp dụng

Phương thức nhờ thu phiếu trơn không được áp dụng nhiều trong thanh toán về mặt dịch, vì nó không đảm bảo quyền lợi cho người bán do việc nhận hàng của người mua hoàn toàn tách rời khỏi khâu thanh toán, người mua có thể nhận hàng và không trả tiền hoặc chậm trả tiền. Đối với người mua áp dụng phương thức này cũng có điều bất lợi vì nếu hối phiếu đến sớm hơn chứng từ, người mua phải trả tiền ngay trong khi không biết việc giao hàng của người bán có đúng hợp đồng hay không.

b. Nhờ thu kèm chứng từ (Documentary Collection)

Phương thức nhờ thu kèm chứng từ là phương thức trong đó người bán ủy thác cho ngân hàng thu hộ tiền ở người mua không những căn cứ vào hối phiếu mà còn căn cứ vào bộ chứng từ gửi hàng kèm theo với điều kiện là nếu người mua trả tiền hoặc chấp nhận trả tiền hối phiếu thì ngân hàng mới trao bộ chứng từ gửi hàng cho người mua để nhận hàng.

Trình tự tiến hành nghiệp vụ nhờ thu kèm chứng từ cũng giống như nhờ thu phiếu trơn, chỉ khác ở khâu (1) là lập một bộ chứng từ nhờ ngân hàng thu hộ tiền. Bộ chứng từ gồm có hối phiếu và các chứng từ gửi hàng kèm theo, ở khâu (3) là ngân hàng đại lý chỉ trao cho người mua nếu như người mua trả tiền hoặc chấp nhận trả tiền hối phiếu. Trong nhờ thu kèm chứng từ, người ủy thác cho ngân hàng ngoài việc thu hộ tiền còn nhờ ngân hàng không chế chứng từ gửi hàng đối với người mua, nhờ đó quyền lợi của người bán được đảm bảo hơn. Đây là sự khác nhau cơ bản giữa nhờ thu kèm chứng từ và nhờ thu phiếu trơn.

Nhận xét và trường hợp áp dụng

Trong nhờ thu kèm chứng từ, người ủy thác cho ngân hàng ngoài việc thu hộ tiền còn nhờ ngân hàng không chế chứng từ gửi hàng đối với người mua, nhờ đó quyền lợi của người bán được đảm bảo hơn. Đây là sự khác nhau cơ bản giữa nhờ thu kèm chứng từ và nhờ thu phiếu trơn. Tuy vậy, nhờ thu kèm chứng từ có một số mặt yếu. Người bán thông qua ngân hàng mới không chế được quyền định đoạt hàng hóa của người mua chứ chưa không chế được việc trả tiền của người mua. Người mua có thể kéo dài việc trả tiền bằng cách chưa nhận chứng từ hoặc có thể không trả tiền cũng được khi tình hình thị trường bất lợi với họ. Việc trả tiền thường quá chậm chạp từ lúc giao hàng đến lúc nhận được tiền có thể kéo dài vài tháng hoặc nửa năm. Trong phương thức này ngân hàng chỉ đóng vai trò là người trung gian thu hộ tiền còn không có trách nhiệm về việc trả tiền của người mua.

5. Phương thức tín dụng chứng từ (Documentary Credit)

5.1. Khái niệm

Phương thức tín dụng chứng từ là một sự thỏa thuận, trong đó một ngân hàng - ngân hàng mở thư tín dụng - theo yêu cầu của khách hàng - người yêu cầu mở thư tín dụng - sẽ trả một số tiền nhất định cho một người khác - người hưởng lợi số tiền của thư tín dụng - hoặc chấp nhận hối phiếu do người này ký phát trong phạm vi số tiền đó khi người này

xuất trình cho ngân hàng một bộ chứng từ thanh toán phù hợp với những quy định đề ra trong thư tín dụng.

5.2. Các bên tham gia trong phương thức tín dụng chứng từ

Người xin mở thư tín dụng là người mua, người nhập khẩu hàng hóa hoặc người mua ủy thác cho một người khác

Ngân hàng mở thư tín dụng là ngân hàng đại diện cho người nhập khẩu, nó cấp tín dụng cho người nhập khẩu

Người hưởng lợi thư tín dụng là người bán, người xuất khẩu hay bất cứ người nào khác mà người hưởng lợi chỉ định

Ngân hàng thông báo thư tín dụng là ngân hàng ở nước người hưởng lợi.

Ngoài 4 đối tượng trên, trong phương thức thanh toán tín dụng chứng từ còn có thể xuất hiện thêm hai ngân hàng, đó là ngân hàng xác nhận nếu là loại thư tín dụng xác nhận và ngân hàng thanh toán nếu ngân hàng mở thư tín dụng không trực tiếp thanh toán mà chỉ định một ngân hàng khác thanh toán tiền cho nhà xuất khẩu.

5.3. Nội dung của Thư tín dụng (Letter of Credit - L/C)

Thư tín dụng thương mại là một công cụ quan trọng của phương thức tín dụng chứng từ. Theo Trầm Thị Xuân Hương (2006), *thư tín dụng là một bức thư (thực chất là một văn bản) do ngân hàng lập theo yêu cầu của nhà nhập khẩu cam kết trả tiền cho nhà xuất khẩu với điều kiện nhà xuất khẩu xuất trình bộ chứng từ thanh toán phù hợp với điều khoản và điều kiện đã ghi trong thư tín dụng.*

Thư tín dụng hay L/C là một văn bản pháp lý quan trọng, là công cụ cốt lõi của phương thức thanh toán tín dụng chứng từ. Nó bao gồm những nội dung chủ yếu sau:

(1) *Số hiệu, địa điểm và ngày mở L/C, loại thư tín dụng.* Về số hiệu, tất cả các thư tín dụng đều phải có số hiệu riêng của nó để có thể trao đổi thư từ, điện tín có liên quan đến việc thực hiện thư tín dụng. Có thư tín dụng ghi ngay đầu dòng bên phải câu “Đề nghị ghi tín dụng số .. trên các thư từ giao dịch”. Số hiệu của thư tín dụng còn được dùng để ghi vào các chứng từ có liên quan.

Địa điểm mở L/C là nơi mà ngân hàng mở L/C viết cam kết trả tiền cho người xuất khẩu. Địa điểm này có ý nghĩa trong việc chọn luật áp dụng khi xảy ra tranh chấp nếu có xung đột pháp luật về L/C đó.

Ngày mở L/C là ngày bắt đầu phát sinh cam kết của ngân hàng mở L/C với người xuất khẩu, là ngày bắt đầu tính thời hạn hiệu lực của L/C và cuối cùng là căn cứ để người xuất khẩu kiểm tra xem người nhập khẩu thực hiện việc mở L/C có đúng hạn như đã quy định trong hợp đồng không.

Ví dụ:

Một thư tín dụng mở ngày 1/1/2012, trong nội dung của thư tín dụng có câu “We open our irrevocable credit in favour of yourselves by order of Mutsumi Trading Co Ltd Tokyo for not exceeding the amount of 35.000USD expiring in Hanoi for negotiation on 31st January 2012”, tức là “Chúng tôi mở tín dụng không thể hủy ngang cho quý ngài theo lệnh của Công ty Thương mại hữu hạn Mutsumi Tokyo một số tiền không quá 35.000USD có giá trị đến ngày 31/1/2012 tại Hà Nội”

Như vậy, thời hạn hiệu lực của thư tín dụng này tính từ ngày mở, tức là từ ngày 1/1/2012 đến ngày hết hạn là 31/1/2012 là 30 ngày.

Có thư tín dụng quy định thời hạn hiệu lực của nó ngay trong những dòng đầu tiên của nội dung L/C, có thư tín dụng lại nêu ở cuối cùng trong phần ngân hàng cam kết trả tiền.

Loại thư tín dụng phải được chỉ rõ trong yêu cầu mở thư tín dụng do người nhập khẩu gửi đến ngân hàng mở L/C.

(2) Tên, địa chỉ của những người có liên quan đến phương thức tín dụng chứng từ.

Những người có liên quan đến phương thức tín dụng chứng từ nói chung có hai loại, đó là các thương nhân và các ngân hàng.

Các thương nhân chỉ bao gồm những người nhập khẩu, tức là người yêu cầu mở L/C; người xuất khẩu là người hưởng lợi L/C.

Các ngân hàng tham gia trong phương thức tín dụng chứng từ gồm có ngân hàng mở L/C, ngân hàng thông báo, ngân hàng trả tiền, ngân hàng xác nhận v.v..

Ngân hàng mở L/C là ngân hàng thường được hai bên mua bán thỏa thuận lựa chọn và quy định trong hợp đồng, nếu chưa có sự quy định trước, người nhập khẩu có quyền lựa chọn.

(3) Số tiền của thư tín dụng.

Số tiền của thư tín dụng vừa được ghi bằng số, vừa được ghi bằng chữ và thống nhất với nhau. Không thể chấp nhận một thư tín dụng có số tiền ghi bằng số và bằng chữ mâu thuẫn nhau.

Tên của đơn vị tiền tệ phải rõ ràng, vì cùng một tên gọi là đôla nhưng trên thế giới có nhiều loại đôla khác nhau. Không nên ghi số tiền dưới dạng một số tuyệt đối. Cách ghi số tiền tốt nhất là ghi một số giới hạn mà người xuất khẩu có thể đạt được dù là giao hàng có tính chất là nguyên cái hay là rời. Ví dụ như ghi “.. một số tiền không quá X USD..” (For a sum or sums not exceeding a total of X USD..)

Theo bản “Quy tắc & Thực hành thống nhất Tín dụng chứng từ” thì những từ “khoảng chừng”, “độ khoảng” hoặc những từ ngữ tương tự được dùng để chỉ mức độ số tiền của thư tín dụng được hiểu là cho phép xê dịch hơn kém không được quá 10% của tổng số tiền đó.

Ngoài ra, bản quy tắc còn quy định “trừ khi thư tín dụng quy định số lượng hàng giao không được hơn kém, còn thì sẽ được phép có một khoản dung sai trong phạm vi hơn kém 5%, miễn là tổng số tiền chi trả luôn luôn không được vượt quá số tiền của thư tín dụng. Không được áp dụng dung sai này khi thư tín dụng quy định số lượng bằng đơn vị bao, kiện đã được nói rõ hoặc tính bằng đơn vị chiếc”.

(4) Thời hạn hiệu lực, thời hạn trả tiền và thời hạn giao hàng ghi trong thư tín dụng.

Thời hạn hiệu lực của thư tín dụng là thời hạn mà ngân hàng mở L/C cam kết trả tiền cho người xuất khẩu, nếu người xuất khẩu xuất trình bộ chứng từ trong thời hạn đó và phù hợp với những điều quy định trong L/C. Thời hạn hiệu lực của L/C bắt đầu tính từ ngày mở L/C đến ngày hết hiệu lực L/C.

Ở một số nước quy định là nếu thời hạn hiệu lực của L/C dưới 3 tháng thì phí thông báo L/C chỉ phải chịu 0,1%, nếu trên 3 tháng đến 6 tháng thì là 0,2%. Vì vậy cần xác định thời hạn hiệu lực của L/C hợp lý để có thể vừa tránh đọng vốn cho người nhập khẩu vừa không gây khó khăn cho việc xuất trình chứng từ của người xuất khẩu. Việc xác định này

cần đảm bảo ngày giao hàng phải nằm trong thời hạn hiệu lực của L/C và không được trùng với ngày hết hạn hiệu lực của L/C, ngày mở L/C phải trước ngày giao hàng một thời gian hợp lý, không được trùng với ngày giao hàng. Nó được tính tối thiểu bằng tổng số của số ngày cần để thông báo mở L/C, số ngày lưu L/C ở ngân hàng thông báo, số ngày chuẩn bị hàng để giao cho người nhập khẩu. Nếu hàng xuất khẩu là mặt hàng phức tạp phải điều động từ xa ra cảng và phải tái chế biến lại được khi giao, nếu thời điểm giao hàng vào mùa ẩm ướt thì số ngày chuẩn bị hàng phải nhiều, ngược lại nếu hàng xuất khẩu là sản phẩm công nghiệp thì không cần thiết đòi hỏi số ngày chuẩn bị quá lớn, ngày hết hạn hiệu lực L/C phải sau ngày giao hàng một thời gian hợp lý. Nó bao gồm số ngày chuyển chứng từ từ nơi giao hàng đến cơ quan của người xuất khẩu, số ngày lập bộ chứng từ, số ngày vận chuyển chứng từ đến ngân hàng mở L/C (hay ngân hàng trả tiền), số ngày lưu giữ chứng từ tại ngân hàng thông báo và 7 ngày làm việc để ngân hàng thể hiện ý chí chấp nhận hay từ chối trả tiền.

Thời hạn trả tiền của L/C là thời hạn trả tiền ngay hay trả tiền về sau. Điều này hoàn toàn phụ thuộc vào quy định của hợp đồng. Nếu việc đòi tiền bằng hối phiếu thì thời hạn trả tiền được quy định ở yêu cầu ký phát hối phiếu. Thời hạn trả tiền có thể nằm trong thời hạn hiệu lực của L/C nếu như trả tiền ngay hoặc có thể nằm ngoài thời hạn hiệu lực của L/C nếu như trả tiền có kỳ hạn. Nhưng điều quan trọng là những hối phiếu có kỳ hạn phải được xuất trình để chấp nhận trong thời hạn hiệu lực của L/C.

Thời hạn giao hàng được ghi trong L/C và do hợp đồng mua bán quy định. Nó có quan hệ chặt chẽ với thời hạn hiệu lực của L/C.

(5) *Những nội dung về hàng hóa* như tên, số lượng, trọng lượng, giá cả, quy cách phẩm chất, bao bì, ký mã hiệu v.v.. cũng được ghi vào thư tín dụng.

(6) *Những nội dung về vận tải, giao nhận hàng hóa* như điều kiện cơ sở giao hàng (FOB, CIF, CFR), nơi gửi và nơi giao hàng, cách vận chuyển và cách giao hàng v.v.. cũng được ghi vào thư tín dụng

(7) *Những chứng từ* mà người xuất khẩu phải xuất trình là một nội dung then chốt của thư tín dụng bởi vì bộ chứng từ quy định trong thư tín dụng là một bằng chứng của người xuất khẩu chứng minh rằng mình đã hoàn thành nghĩa vụ giao hàng và làm đúng những điều quy định của thư tín dụng, do vậy ngân hàng mở L/C phải dựa vào đó để tiến hành trả tiền cho người xuất khẩu, nếu bộ chứng từ phù hợp với những điều quy định trong thư tín dụng.

Ngân hàng mở L/C thường yêu cầu người xuất khẩu thỏa mãn những yêu cầu về các loại chứng từ mà người xuất khẩu phải xuất trình, số lượng các chứng từ này nhiều hay ít phụ thuộc vào yêu cầu của người nhập khẩu, mà các yêu cầu đó thường được thỏa thuận trong hợp đồng và yêu cầu về việc ký phát từng loại chứng từ đó như thế nào.

(8) *Những điều khoản khác.*

Nếu có những điều khoản đặc biệt nào khác cần ghi rõ trong thư tín dụng.

(9) *Sự cam kết trả tiền của ngân hàng mở L/C*

Sự cam kết của ngân hàng là nội dung quan trọng của thư tín dụng và nó ràng buộc trách nhiệm của ngân hàng mở L/C.

Dưới đây trích một số mẫu cam kết của NHTM trong L/C: (Đinh Xuân Trinh. 1996.)

Mẫu L/C của Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam:

“We hereby engage with the drawers, endorsers and bona fide holders of draft(s) drawn and presented in accordance with the terms of this Credit that the draft(s) shall be duly honored on presentation”

Chúng tôi cam kết với những người ký phát, ký hậu và những người chân thực cầm hối phiếu đã được ký phát và được xuất trình phù hợp với những điều kiện của tín dụng này rằng các hối phiếu đó sẽ được trả tiền khi xuất trình.

Mẫu L/C của Mitsui Bank Ltd như sau:

“We engage with the drawers, endorsers and bona fide holders of drafts drawn under and in compliance with the terms of this credit that the same shall be duly honored on due presentation and delivery of documents to the drawee”.

Chúng tôi cam kết với những người ký phát, ký hậu và chân thực cầm hối phiếu đã được ký phát theo và phù hợp với những điều kiện của tín dụng này rằng các hối phiếu đó sẽ được trả tiền khi xuất trình đúng hạn và giao các chứng từ cho người trả tiền.

Qua hai mẫu cam kết trên của ngân hàng mở L/C chúng ta nhận thấy đây là sự cam kết thực sự, là sự cam kết có điều kiện và là sự cam kết dự phòng (bảo lưu) tức là ngân hàng chỉ cam kết tôn trọng các hối phiếu xuất trình đúng hạn và phù hợp với điều kiện của L/C, còn việc có trả tiền hay không còn phụ thuộc vào việc xem xét bộ chứng từ thanh toán có phù hợp với L/C hay không và không được mâu thuẫn với nhau.

(10) Chữ ký của ngân hàng mở thư tín dụng

Chữ ký là nội dung cuối cùng của thư tín dụng mà nếu thiếu nó thư tín dụng sẽ hoàn toàn không có giá trị. L/C thực chất là một khế ước dân sự, do vậy người ký nó cũng phải là người có đầy đủ năng lực hành vi, năng lực pháp lý để tham gia và thực hiện quan hệ dân luật.

Nếu mở L/C bằng thư, chữ ký trên ấn chỉ L/C phải đúng với chữ ký đã được thông báo cho nhau giữa hai ngân hàng mở L/C và ngân hàng thông báo L/C trong thỏa thuận đại lý giữa hai ngân hàng đó. Nếu mở L/C bằng điện, thay vì chữ ký nói trên bằng TEST.

Dưới đây là một L/C của Ngân hàng Mitsui mở cho Minexport Vietnam hưởng theo yêu cầu của người nhập khẩu Daiichi Trading Co. qua Vietcombank:

THE MITSUI BANK LIMITED

Foreign Exchange Department

TOKYO

Date 2nd April 2000

Irrevocable credit N^o 46379/58/11009

(This Credit has been advised through Bank for Foreign Trade of Vietnam, Hanoi)

Dear Sirs,

We hereby open our Irrevocable Credit in your favour for account of Daiichi Trading Co, Ltd Japan for a sum or sums not exceeding total of Stg 100,000 (say Pound Sterling one hundred thousand) valid until May, 31st 2000.

Available by your drafts at sight drawn on ourselves in duplicate for 100% invoice value accompanied by the following documents:

Commercial invoice duly signed in 3 copies indicating import licence No 1370/MS and 4572/Mt.

Full set of clean on board ocean Bill of Lading made out to order of shipper and blank endorsed, marked "Freight collect" notify "Daiichi Trading Co. Ltd, Tokyo Japan"

Charter party Bills of Lading are acceptable

State Bills of Lading are acceptable

Insurance to be covered by buyer

Other documents: Certificate of analysis in 3 copies

Certificate of weight in 3 copies

Ship master's receipt attesting that 2 extra copies of invoice have been forwarded to accountee by the carrying vessel.

Evidencing shipment from Campha or Hongay to Japan port of about 2.000 metric tons of Hongay anthracite coal in bulk (specification and unit price are as per attached sheet FOB trimmed Campha or Hongay.

Partial shipments are permitted

Trasshipment is not permitted, shipment must be effected of later than April, 30 1998.

All drafts drawn hereunder must be marked "drawn under the Mitsui Bank Ltd. Foreign Exchange Department Tokyo, irrevocable credit No 46379/58/11009 dated April 2nd 2000".

We engage with the drawers, endorsers and bona fide holders of drafts drawn under and in compliance with the terms of credit that the same shall be duly honored on due presentation and delivery of documents to the drawee.

Yours very truly,

For the Mitsui Bank Ltd.

Foreign Exchange Department

Pro. Manager (Signed)

NGÂN HÀNG HỮU HẠN MITSUI

Vụ Ngoại hối

TOKYO

Ngày 2 tháng 4 năm 2000

Thư tín dụng không thể hủy bỏ số 46379/58/11009

(Thư tín dụng này đã thông báo qua Ngân hàng Ngoại thương Hà Nội)

Các ngài kính mến,

Theo đây, chúng tôi mở một tín dụng không thể hủy bỏ cho quý ngài hưởng thuộc tài khoản của Công ty thương mại hữu hạn Daiichi Nhật Bản một số tiền không quá tổng số là 100,000 bảng Anh (đọc một trăm nghìn bảng Anh) có giá trị đến ngày 31/5/2000, thanh toán bằng hối phiếu trả tiền ngay của quý ngài ký phát cho chúng tôi, lập thành hai bản bằng 100% trị giá hóa đơn kèm theo những chứng từ sau đây:

Hóa đơn thương mại đã ký làm 3 bản ghi rõ giấy phép nhập khẩu số 1370/MS và 4572/MT.

Một bộ vận đơn đường biển hoàn hảo, đã xếp hàng lên tàu, làm theo lệnh của người gửi hàng, ký hậu để trống, ghi chú "cước phí trả sau" và thông báo cho "Công ty thương mại hữu hạn Daiichi, Tokyo Nhật Bản"

Vận đơn theo hợp đồng thuê tàu cũng nhận
 Vận đơn đến chậm cũng nhận
 Bảo hiểm do người mua chịu
 Các chứng từ khác:
 Giấy chứng nhận kiểm nghiệm 3 bản
 Giấy chứng nhận trọng lượng 3 bản
 Giấy chứng nhận của thuyền trưởng chứng nhận rằng hai bản hóa đơn thêm đã được gửi theo tàu cho người nhận hàng.

Chứng minh rằng khoảng 2.000 tấn than anthracite không bao bì đã được bốc từ Cẩm Phả hoặc Hòn Gai (quy cách và đơn giá như đã ghi trong giấy tờ gửi kèm theo).
 Được phép giao từng phần, không được phép chuyển tải, phải giao hàng chậm nhất là ngày 30/4/2000.

Mọi hối phiếu ký phát ở đây phải ghi chữ “ký phát cho ngân hàng hữu hạn Mitsui, Vụ Ngoại hối, Tokyo, theo thư tín dụng không thể hủy bỏ số 46379/58/11009 mở ngày 2/4/2000”.

Chúng tôi cam kết với người ký phát, ký hậu và chân thực cầm hối phiếu đã được ký phát và phù hợp với điều kiện của thư tín dụng này rằng các hối phiếu đó sẽ được tôn trọng khi xuất trình đúng hạn và chuyển giao các chứng từ cho người trả tiền.

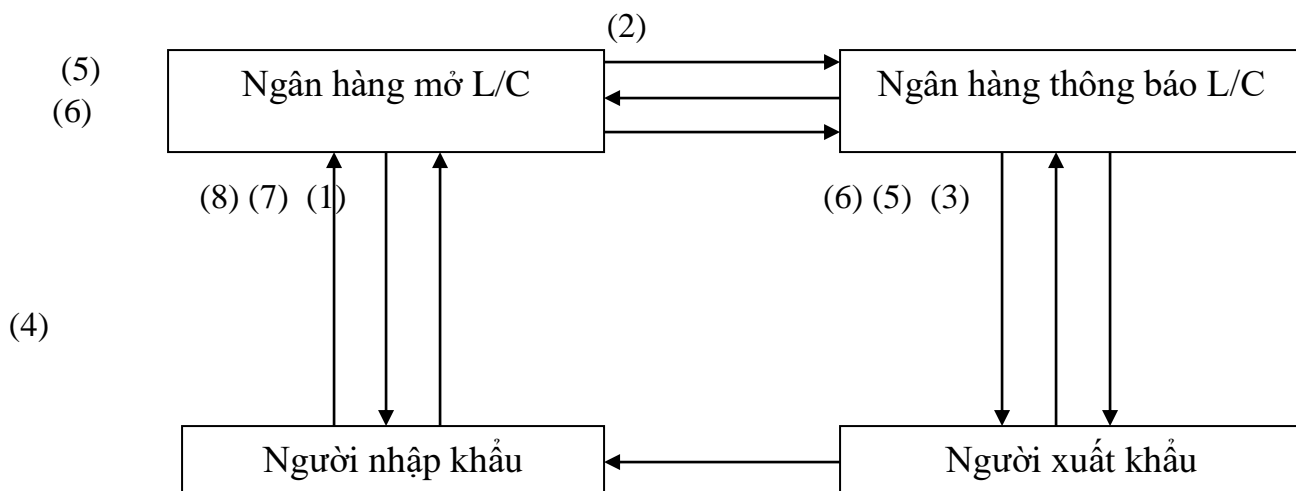
Chào tin tưởng.

Ngân hàng hữu hạn Mitsui

Vụ Ngoại hối

Phó Giám đốc (Đã ký)

5.4. Trình tự tiến hành nghiệp vụ phương thức tín dụng chứng từ



Hình 4.7. Trình tự nghiệp vụ thanh toán tín dụng chứng từ, Ngân hàng mở L/C đồng thời là ngân hàng thanh toán

- (1) Người nhập khẩu làm đơn xin mở thư tín dụng gửi đến ngân hàng của mình yêu cầu mở một thư tín dụng cho người xuất khẩu hưởng
- (2) Căn cứ vào đơn xin mở thư tín dụng, ngân hàng mở thư tín dụng sẽ lập một thư tín dụng và thông qua ngân hàng đại lý của mình ở nước người xuất khẩu thông báo việc mở thư tín dụng và chuyển thư tín dụng đến người xuất khẩu
- (3) Khi nhận được thông báo này, ngân hàng thông báo sẽ thông báo cho người xuất khẩu toàn bộ nội dung thông báo về việc mở thư tín dụng đó, khi nhận được bản gốc thư tín dụng thì chuyển ngay cho người xuất khẩu
- (4) Người xuất khẩu nếu chấp nhận thư tín dụng thì tiến hành giao hàng, nếu không đề nghị ngân hàng mở L/C sửa đổi, bổ sung thư tín dụng cho phù hợp với hợp đồng
- (5) Sau khi giao hàng, người xuất khẩu lập bộ chứng từ theo yêu cầu của thư tín dụng xuất trình thông qua ngân hàng thông báo cho ngân hàng mở thư tín dụng xin thanh toán
- (6) Ngân hàng mở thư tín dụng kiểm tra bộ chứng từ, nếu thấy phù hợp với thư tín dụng thì tiến hành trả tiền cho người xuất khẩu. Nếu thấy không phù hợp, ngân hàng từ chối thanh toán và gửi trả lại toàn bộ chứng từ cho người xuất khẩu
- (7) Ngân hàng mở thư tín dụng đòi tiền người nhập khẩu và chuyển bộ chứng từ cho người nhập khẩu sau khi nhận được tiền hoặc chấp nhận thanh toán
- (8) Người nhập khẩu kiểm tra chứng từ, nếu thấy phù hợp với thư tín dụng thì hoàn trả tiền lại cho ngân hàng mở thư tín dụng, nếu không thì có quyền từ chối trả tiền

Dưới đây trình bày chi tiết hơn về trách nhiệm của hai ngân hàng không thể thiếu liên quan trong phương thức thanh toán tín dụng chứng từ, đó là ngân hàng mở L/C và ngân hàng thông báo L/C.

Đối với ngân hàng mở L/C, căn cứ vào đơn xin mở L/C của người nhập khẩu để phát hành L/C và tìm cách thông báo L/C đó cùng với việc gửi bản gốc L/C cho người xuất khẩu. Thông thường việc thông báo và gửi L/C phải thông qua một ngân hàng đại lý của nó ở nước người xuất khẩu. Cũng có thể ngân hàng này gửi thẳng bản gốc L/C cho người xuất khẩu.

Nếu có yêu cầu sửa đổi, bổ sung của người xin mở L/C của người xuất khẩu đối với L/C, ngân hàng tiến hành sửa đổi, bổ sung khi có văn bản chính thức của khách hàng gửi đến.

Ngân hàng có trách nhiệm kiểm tra chứng từ của người xuất khẩu gửi đến, nếu chứng từ phù hợp với những điều quy định trong L/C và không mâu thuẫn lẫn nhau thì trả tiền cho người xuất khẩu và đòi tiền người nhập khẩu, ngược lại thì từ chối thanh toán. Khi kiểm tra chứng từ của người xuất khẩu gửi đến, ngân hàng chỉ chịu trách nhiệm kiểm tra “bề ngoài” của chứng từ có phù hợp với L/C hay không chứ không chịu trách nhiệm về kiểm tra tính chất pháp lý và tính chính xác của chứng từ v.v.. Mọi sự tranh chấp về tính chất “bên trong” của chứng từ là do người nhập khẩu và xuất khẩu tự giải quyết.

Ngân hàng được miễn trách nhiệm trong trường hợp ngân hàng rơi vào đúng các bất khả kháng như chiến tranh, đình công, nổi loạn, lụt lội, động đất v.v.. Nếu L/C hết hạn giữa lúc đó, ngân hàng cũng không chịu trách nhiệm thanh toán những bộ chứng từ gửi đến vào dịp đó, trừ khi đã có những quy định dự phòng. Mọi hậu quả sinh ra do lỗi của mình, ngân hàng

mở L/C phải chịu trách nhiệm. Ngân hàng được hưởng một khoản thù tục phí mở L/C thông thường từ 0,125% đến 0,5% trị giá của L/C.

Đối với ngân hàng thông báo. Ngân hàng thông báo là ngân hàng đại lý của ngân hàng mở L/C ở nước người xuất khẩu. Quyền lợi và nghĩa vụ chủ yếu của ngân hàng thông báo như sau:

Khi nhận được điện thông báo L/C của ngân hàng mở L/C, ngân hàng này sẽ chuyển toàn bộ nội dung L/C đã nhận cho người xuất khẩu dưới hình thức văn bản.

Ngân hàng thông báo chỉ chịu trách nhiệm chuyển nguyên văn bức điện đó chứ không chịu trách nhiệm phải dịch, diễn giải các từ chuyên môn ra tiếng địa phương. Nếu ngân hàng thông báo sai những nội dung điện đã nhận được thì ngân hàng phải chịu trách nhiệm. Vì vậy trong cuối bức thư báo L/C bao giờ cũng có câu "Xin lưu ý, chúng tôi không chịu trách nhiệm về bất cứ một sự lỗi lầm hay thiếu sót trong chuyển và dịch bức điện này".

Khi nhận được bộ chứng từ của người xuất khẩu gửi đến, ngân hàng phải chuyển ngay và nguyên vẹn bộ chứng từ đó cho ngân hàng mở L/C.

Ngân hàng không chịu trách nhiệm về những hậu quả phát sinh do sự chậm trễ và/hoặc mất mát chứng từ trên đường đi đến ngân hàng mở L/C, miễn là chứng minh rằng mình đã chuyển nguyên vẹn và đúng hạn bộ chứng từ đó qua bưu điện.

Ngoài hai ngân hàng mở L/C và ngân hàng thông báo L/C, còn có thể có ngân hàng xác nhận và ngân hàng trả tiền.

Ngân hàng trả tiền là ngân hàng mở L/C và có thể là một ngân hàng khác do ngân hàng mở L/C ủy nhiệm.

Nếu địa điểm trả tiền quy định tại nước người xuất khẩu thì ngân hàng trả tiền là ngân hàng thông báo. Trách nhiệm của ngân hàng trả tiền giống như ngân hàng mở L/C khi nhận được bộ chứng từ do người xuất khẩu gửi đến.

Ngân hàng xác nhận là ngân hàng đứng ra xác nhận cho ngân hàng mở L/C theo yêu cầu của nó. Ngân hàng xác nhận thường là một ngân hàng lớn có uy tín trên thị trường tín dụng và tài chính quốc tế. Ngân hàng mở L/C phải yêu cầu một ngân hàng khác xác nhận cho mình sẽ làm giảm uy tín của ngân hàng mở L/C. Muốn xác nhận, ngân hàng mở L/C phải trả thù tục phí rất cao và đôi khi còn phải đặt trước nữa, thậm trí mức đặt trước có thể bằng 100% trị giá của thư tín dụng.

5.5. Các loại thư tín dụng thương mại

Trong thanh toán quốc tế thường thấy các loại thư tín dụng thương mại sau:

Thư tín dụng không thể hủy bỏ (Irrevocable Letter of Credit): Là loại thư tín dụng sau khi đã mở ra thì ngân hàng mở L/C không được sửa đổi, bổ sung hoặc hủy bỏ trong thời hạn hiệu lực của nó, trừ khi có sự thỏa thuận khác của các bên tham gia thư tín dụng. Đây là loại thư tín dụng được áp dụng rộng rãi nhất trong thanh toán quốc tế và là loại L/C cơ bản nhất.

Thư tín dụng không thể hủy bỏ có xác nhận (Confirmed Irrevocable L/C): Là loại thư tín dụng không thể hủy bỏ được một ngân hàng khác xác nhận đảm bảo trả tiền theo yêu cầu của ngân hàng mở L/C. Do có hai ngân hàng đứng ra cam kết trả tiền cho người xuất khẩu nên đây là loại đảm bảo nhất cho người xuất khẩu.

Thư tín dụng không thể hủy bỏ, miễn truy đòi (Irrevocable without recourse L/C): Là loại L/C mà sau khi người xuất khẩu đã được trả tiền thì ngân hàng mở L/C không còn quyền đòi lại tiền người xuất khẩu trong bất cứ trường hợp nào. Khi sử dụng loại này, người xuất khẩu phải ghi câu “miễn truy đòi người ký phát” lên hối phiếu và trong L/C. Loại này cũng được sử dụng rộng rãi trong thanh toán quốc tế.

Thư tín dụng chuyển nhượng (Transferable L/C): Là thư tín dụng không thể hủy bỏ trong đó quy định quyền của người hưởng lợi thứ nhất có thể yêu cầu ngân hàng mở L/C chuyển nhượng toàn bộ hay một phần số tiền của L/C cho một hay nhiều người khác. L/C chuyển nhượng chỉ được chuyển nhượng một lần. Chi phí chuyển nhượng thường do người hưởng lợi đầu tiên chịu.

Thư tín dụng tuần hoàn (Revolving L/C): Là loại L/C không thể hủy bỏ sau khi sử dụng xong hoặc đã hết thời hạn hiệu lực thì nó lại tự động có giá trị như cũ và cứ như vậy nó tuần hoàn cho đến khi nào tổng giá trị hợp đồng được thực hiện.

Thư tín dụng tuần hoàn cần ghi rõ ngày hết hiệu lực cuối cùng và số lần tuần hoàn và giá trị tối thiểu của mỗi lần đó. Nếu việc tuần hoàn căn cứ vào thời hạn hiệu lực trong mỗi lần tuần hoàn thì phải ghi rõ có cho phép số được của L/C trước cộng dồn vào những L/C kế tiếp hay không, nếu cho phép thì gọi nó là tuần hoàn tích lũy (Cumulative Revolving L/C).

Thư tín dụng giáp lưng (Back to back L/C): Sau khi nhận được L/C do người nhập khẩu mở cho mình hưởng, người xuất khẩu dùng L/C này để thế chấp mở một L/C khác cho người hưởng lợi khác với nội dung gần giống như L/C ban đầu, L/C mở sau gọi là L/C giáp lưng. Nói chung, L/C gốc và L/C giáp lưng giống nhau, nhưng xét riêng chúng có những điểm cần phải phân biệt về số chứng từ của L/C giáp lưng nhiều hơn L/C gốc, kim ngạch L/C giáp lưng phải nhỏ hơn L/C gốc, khoản chênh lệch này do người trung gian hưởng dùng để trả chi phí mở L/C giáp lưng và phần hoa hồng của họ, thời hạn giao hàng của L/C giáp lưng phải sớm hơn L/C gốc.

Nghiệp vụ thư tín dụng giáp lưng rất phức tạp, nó đòi hỏi phải có sự kết hợp khéo léo và chính xác các điều kiện của L/C gốc và L/C giáp lưng, nhất là các vấn đề có liên quan đến vận đơn và các chứng từ hàng hóa khác.

Thư tín dụng đối ứng (Reciprocal L/C): Là loại thư tín dụng chỉ bắt đầu có hiệu lực khi thư tín dụng kia đối ứng với nó đã mở ra. Loại này thường được dùng trong phương thức mua bán hàng đổi hàng.

Thư tín dụng dự phòng (Stand - by L/C): Để đảm bảo quyền lợi cho người nhập khẩu, ngân hàng của người xuất khẩu sẽ phát hành một L/C trong đó cam kết với người nhập khẩu sẽ thanh toán lại cho họ trong trường hợp người xuất khẩu không hoàn thành nghĩa vụ giao hàng theo L/C đã đề ra. L/C như thế gọi là L/C dự phòng. Nó được áp dụng phổ biến ở Mỹ trong quan hệ một bên là người đặt hàng và một bên là người sản xuất (người bán). Các khoản tín dụng mà người đặt hàng cấp cho người sản xuất như tiền đặt cọc, tiền ứng trước, chi phí mở L/C chiếm tỷ trọng 10 - 15% trị giá của đơn đặt hàng. Việc bảo đảm hoàn lại số tiền đó cho người đặt hàng khi người sản xuất không hoàn thành nghĩa vụ giao hàng có ý nghĩa quan trọng.

Thư tín dụng thanh toán dần dần (Deferred payment L/C): Là loại thư tín dụng không thể hủy bỏ, trong đó ngân hàng mở L/C hay ngân hàng xác nhận L/C cam kết với người hưởng lợi sẽ thanh toán dần dần toàn bộ số tiền của L/C trong những thời hạn quy định rõ trong L/C đo. Đây là một loại L/C trả chậm từng phần.

5.6. Những vấn đề cần lưu ý khi sử dụng phương thức tín dụng chứng từ

Thứ nhất là, văn bản pháp lý quốc tế thông dụng của tín dụng chứng từ là *Quy tắc & Thực hành thống nhất Tín dụng chứng từ*, bản số 600 (UCP 600), bản sửa đổi UCP 500” của Phòng Thương mại quốc tế (*Uniform Customs and Practice for Documentary Credits ICC, 1993 Revision, No 500*). Từ đây chúng ta gọi tắt là bản Quy tắc 600. Bản Quy tắc 600 này mang tính chất pháp lý tùy ý, có nghĩa là khi áp dụng nó các bên đương sự phải thỏa thuận ghi vào L/C đồng thời có thể thỏa thuận khác, miễn là có dẫn chiếu (*xem phụ lục 5*).

Bản Quy tắc này bao gồm 49 điều, chia thành 7 phần :

- A. Những qui định chung và định nghĩa (điều 1-5)
- B. Hình thức và thông báo thư tín dụng (điều 6-12)
- C. Nghĩa vụ và trách nhiệm (điều 13-19)
- D. Các chứng từ (điều 20-38)
- E. Các điều qui định khác (điều 39-47)
- F. Tín dụng chuyển nhượng (điều 48)
- G. Chuyển nhượng tiền thu được (điều 49)

Cần lưu ý rằng tín dụng chứng từ là một giao dịch của ngân hàng theo yêu cầu của khách hàng nhằm thực hiện công đoạn cuối cùng của hàng loạt giao dịch thương mại quốc tế giữa hai bên mua và bán, đáp ứng yêu cầu của cả hai phía: người bán giao hàng và được trả tiền, người mua trả tiền và được nhận hàng. Ngân hàng là người bảo đảm thanh toán, trở thành nhịp cầu nối đáng tin cậy của nền mậu dịch các nước. Tầm quan trọng của giao dịch tín dụng chứng từ đòi hỏi phải có hành lang pháp lý để các ngân hàng thực hiện. Bản Quy tắc 500 thể hiện đầy đủ thông lệ và tập quán quốc tế và được các ngân hàng thương mại trên toàn thế giới chấp nhận và áp dụng. Nhưng tín dụng chứng từ còn là các giao dịch phát sinh trong nước, do vậy nó luôn được chi phối bởi Luật pháp quốc gia. Như vậy, giao dịch tín dụng chứng từ được tiến hành trên hành lang pháp lý quốc tế và quốc gia. Quy tắc 500 là tập quán quốc tế áp dụng trên phạm vi toàn cầu, còn luật pháp quốc gia chỉ áp dụng trong phạm vi của một nước.

Ở nước ta, tất cả các ngân hàng thương mại và các đơn vị kinh doanh ngoại thương đã thống nhất sử dụng bản Quy tắc 600 như một văn bản pháp lý điều chỉnh các loại thư tín dụng được áp dụng trong thanh toán quốc tế giữa Việt Nam và các nước ngoài. Về lý thuyết, việc vận dụng thông lệ quốc tế tại nước ta gần như tuyệt đối mà không bị bất cứ sự điều chỉnh nào. Đây là nét đặc thù của Việt Nam. Đối với các quốc gia khác, họ đều có các văn bản Luật hoặc Văn bản dưới luật qui định về giao dịch tín dụng chứng từ trên cơ sở thông lệ quốc tế có tính đến đặc thù của quốc gia, tập quán của nước họ. Các văn bản như vậy là rất cần thiết nhằm đảm bảo phù hợp với điều kiện thực tế của Việt Nam, tuy nhiên ở nước ta chưa có.

Thứ hai là, tính độc lập tương đối của thư tín dụng. Giao dịch tín dụng chứng từ độc lập với các giao dịch khác. Trên quan điểm của ngân hàng, thư tín dụng độc lập với hợp đồng giữa người mở và người hưởng mặc dù thư tín dụng cụ thể hoá nghĩa vụ và quyền lợi của hai bên: bên mua và bên bán, trong đó bên mua yêu cầu ngân hàng đảm bảo thanh toán cho bên bán, bên bán phải giao hàng đúng qui định theo hợp đồng, đúng thời hạn, thiết lập chứng từ hoàn chỉnh và hợp lệ, thông báo cho người mua và các điều kiện khác đã thoả thuận. Tính độc lập của thư tín dụng được thể hiện ở điều 4 trong bản Quy tắc 600 như sau: "Trong nghiệp vụ tín dụng chứng từ, tất cả các bên liên quan chỉ giao dịch bằng chứng từ mà không giao dịch bằng hàng hoá, các dịch vụ và/hoặc các công việc khác mà chứng từ đó có thể liên quan". Tuy nhiên trên phương diện tổng thể tính độc lập của thư tín dụng chỉ là tương đối, bởi vì đối với người mua và người bán, thư tín dụng phải là những giao dịch liên quan chặt chẽ với các giao dịch của hợp đồng thương mại, mặc dù trong quan hệ với ngân hàng họ phải thừa nhận hai loại giao dịch là tách biệt.

Thứ ba là, lưu ý về yêu cầu xin mở thư tín dụng nhập khẩu: Người nhập khẩu Việt Nam muốn mở thư tín dụng cho người xuất khẩu hưởng trước hết phải viết yêu cầu mở thư tín dụng gửi đến Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam hoặc ngân hàng Thương mại nào đó được quyền thanh toán quốc tế.

Viết giấy xin mở thư tín dụng nhập khẩu để gửi đến Ngân hàng là một khâu quan trọng của phương thức tín dụng chứng từ, bởi vì chỉ trên cơ sở của giấy này, ngân hàng mới có căn cứ để mở thư tín dụng cho người xuất khẩu hưởng và sau đó, người xuất khẩu mới giao hàng.

Giấy xin mở thư tín dụng nhập khẩu sau khi đã được ngân hàng đồng ý mở thì trở thành một khế ước dân sự giữa người nhập khẩu và ngân hàng, còn đối với người xuất khẩu nước ngoài, họ chỉ biết tới L/C mà ngân hàng Việt Nam mở cho họ hưởng mà thôi.

Cơ sở pháp lý và nội dung để lập giấy xin mở thư tín dụng là hợp đồng mua bán ký kết giữa người nhập khẩu và người xuất khẩu.

Viết giấy xin mở thư tín dụng theo mẫu in sẵn của Ngân hàng Việt Nam và theo thủ tục hiện hành của ngân hàng quy định.

Hồ sơ mà người nhập khẩu phải gửi đến ngân hàng mở thư tín dụng ở Việt Nam bao gồm:

- (1) Yêu cầu mở thư tín dụng nhập khẩu, 2 bản
- (2) 2 ủy nhiệm chi, một để trả thủ tục phí mở L/C, một để ký quỹ mở L/C.
- (3) Hợp đồng thương mại (bản sao)
- (4) Giấy phép NK hoặc quota đối với những hàng hoá quản lý bằng hạn ngạch
- (5) Quyết định bổ nhiệm giám đốc và kế toán trưởng (bản sao)
- (6) Giấy phép kinh doanh (bản sao)
- (7) Báo cáo tài chính của đơn vị xin mở thư tín dụng
- (8) Số dư tài khoản ngoại tệ tại ngân hàng mở L/C tối thiểu 500USD hoặc ngoại tệ tương đương.
- (9) Một số chứng từ khác có liên quan (tùy theo từng ngân hàng)

Thư tín dụng có thể mở bằng điện hay bằng thư. Nếu mở bằng thư thì khi nhận được điện báo, ngân hàng thông báo ở nước người xuất khẩu phải xác nhận bằng văn bản và bản gốc L/C sẽ chuyển cho người xuất khẩu qua ngân hàng thông báo bằng máy bay. Nếu mở bằng

điện, ngân hàng mở L/C sẽ chuyển bản telex hoặc fax L/C gốc cho người hưởng lợi, không cần thông báo L/C nữa. L/C mở qua ngân hàng nào thì người nhập khẩu phải ghi rõ ràng, cụ thể và theo sự thỏa thuận trong hợp đồng mua bán, nếu chưa có sự thỏa thuận trước thì chỗ này trong giấy xin mở L/C bỏ trống để Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam lựa chọn trong số ngân hàng đại lý của họ. Căn cứ vào quy định của hợp đồng mà xác định loại L/C và xóa bỏ những chữ không cần thiết. Ghi rõ tên, địa chỉ đầy đủ và địa chỉ điện tín của người hưởng lợi thư tín dụng.

Số tiền của thư tín dụng cần phải ghi rõ loại ngoại tệ, bằng số và bằng chữ. Thanh toán bằng hối phiếu trả tiền ngay thì xóa chỗ bỏ trống giữa chữ “at ----- sight”, còn thanh toán bằng hối phiếu X ngày thì điền chữ và số vào chỗ trống đó, ví dụ “at ninety (90) days after -----”

Chứng từ thanh toán mỗi loại tối thiểu là 3 bản, nếu cần nhiều hơn thì ghi vào Yêu cầu mở L/C để ngân hàng đưa vào điều kiện mở L/C.

Về các loại chứng từ cần chú ý mấy điểm sau đây:

Vận đơn ghi “Freight to collect” đối với giá FOB, ghi “Freight prepaid” áp dụng với giá CFR hoặc CIF. Các vận đơn phải làm theo lệnh của các Ngân hàng và phải thông báo cho người nhập khẩu ở nước ta. Hóa đơn thương mại nếu cần là hóa đơn chi tiết thì phải điền thêm chữ DETAILED trước chữ commercial. Bảo hiểm đơn chỉ cần khi mua theo giá CIF, nếu mua theo giá FOB và CFR thì xóa đi. Cần ghi rõ điều kiện bảo hiểm nào, bao nhiêu % trị giá hóa đơn, thanh toán bằng loại tiền nào v.v..

Giấy chứng nhận kiểm nghiệm do ai cấp, xí nghiệp sản xuất, người xuất khẩu hay cơ quan kiểm nghiệm, giám định của Nhà nước hoặc tư nhân v.v.. tùy theo sự thỏa thuận trong hợp đồng.

Giấy chứng nhận xuất xứ thông thường do Phòng Thương mại của nước người xuất khẩu cấp hoặc có thể do người xuất khẩu tự cấp, nhưng ít thông dụng.

Bảng kê chi tiết đóng gói bao bì thường là do người xuất khẩu hay người sản xuất tự cấp, tất nhiên cũng phải quy định trong hợp đồng.

Những nội dung về hàng hóa như tên hàng, trọng lượng, quy cách phẩm chất, ký mã hiệu, giá đơn vị đều phải được ghi vào Yêu cầu mở L/C.

Cách vận tải, giao nhận, nơi giao hàng, nơi bốc hàng v.v.. trong hợp đồng quy định như thế nào thì ghi vào Yêu cầu mở L/C như thế.

Hợp đồng mua bán làm cơ sở để mở thư tín dụng cần ghi rõ số hiệu, ngày ký hợp đồng và hai bên ký kết.

Các điều kiện khác là những điều kiện mà người nhập khẩu đề ra đối với người xuất khẩu và yêu cầu thực hiện. Các điều kiện này thường không có nêu ở trên hoặc là để cụ thể hóa những điều kiện nêu ở trên.

Chữ ký của giám đốc các đơn vị kinh doanh nhập khẩu và kế toán trưởng.

5.7. Sửa đổi L/C

Việc sửa đổi thư tín dụng có thể xuất phát từ phía người xuất khẩu hoặc ngân hàng mở L/C, nhưng nội dung sửa đổi chỉ có giá trị thực hiện nếu thỏa mãn những yêu cầu sau:

(1) Sửa đổi bổ sung L/C trong thời hạn hiệu lực của L/C

(2) Các nội dung giao dịch có liên quan đến nội dung sửa đổi hay bổ sung L/C phải được tiến hành bằng văn bản như điện báo, thư từ, điện tín, telex v.v..

(3) Tất cả các giao dịch có liên quan đến nội dung sửa đổi hay bổ sung L/C có thể tiến hành trực tiếp giữa hai người xuất khẩu và nhập khẩu, nhưng kết quả cuối cùng phải có sự xác nhận của Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam (Ngân hàng mở L/C).

5.8. Kiểm tra thư tín dụng

Kiểm tra thư tín dụng là một khâu quan trọng đối với người xuất khẩu trong việc thực hiện phương thức tín dụng chứng từ, vì nếu không phát hiện được sự không phù hợp giữa L/C và hợp đồng mà người xuất khẩu chấp nhận và tiến hành giao hàng theo hợp đồng thì người xuất khẩu không đòi tiền được, ngược lại, nếu không giao hàng theo yêu cầu của thư tín dụng thì lại vi phạm hợp đồng.

Chấp nhận L/C là sự thừa nhận cam kết của ngân hàng mở L/C về nghĩa vụ trả tiền của họ cho người xuất khẩu, đồng thời cũng là chấp nhận nghĩa vụ của người xuất khẩu về việc hoàn thành nghĩa vụ giao hàng và lập bộ chứng từ thanh toán được quy định trong thư tín dụng, do vậy người xuất khẩu phải có thái độ cẩn mẫn, tỉ mỉ, thận trọng trong khi kiểm tra thư tín dụng của người nước ngoài gửi đến.

Khi kiểm tra thư tín dụng cần chú ý mấy điểm sau:

(1) Cơ sở để kiểm tra L/C: Là hợp đồng mua bán đã ký kết giữa hai bên. Thư tín dụng phải phù hợp với hợp đồng và không được mâu thuẫn với những nội dung cơ bản của hợp đồng. Người kiểm tra L/C phải là cán bộ nghiệp vụ kinh doanh xuất khẩu, thấu hiểu hợp đồng mà mình đang chuẩn bị thực hiện. Trong trường hợp kiểm tra L/C của một hợp đồng bổ sung thì không những phải căn cứ vào hợp đồng này mà còn phải dựa vào hợp đồng gốc nữa, vì hợp đồng bổ sung chỉ ký những điều khoản cụ thể mà hợp đồng gốc chưa đề cập đến.

(2) Phải coi bản *Quy tắc & Thực hành thống nhất Tín dụng của chứng từ*, bản số 600, là cơ sở pháp lý quốc tế để điều chỉnh thư tín dụng của bên này mở cho bên kia hưởng.

(3) Các nội dung của L/C phải rõ ràng, không mơ hồ, tối nghĩa và không được mâu thuẫn nhau. Người mở L/C không thể đề ra những yêu cầu quá cao khiến cho người xuất khẩu không thể thực hiện được.

Khi phát hiện thấy nội dung của thư tín dụng không phù hợp với hợp đồng hoặc trái với luật lệ và tập quán mà hai nước đang áp dụng hoặc không có khả năng thực hiện, các công ty kinh doanh xuất khẩu đề nghị sửa đổi hoặc bổ sung thư tín dụng đó.

Những nội dung L/C cần kiểm tra kỹ bao gồm:

(1) Số tiền của thư tín dụng: Cần kiểm tra loại tiền có đúng quy định trong hợp đồng hay không, loại tiền cần nói rõ tên của đơn vị tiền tệ và nước có loại tiền tệ đó. Chỉ rõ tính chất của đồng tiền đó, có sử dụng đúng sai đối với số tiền của L/C hay không?

(2) Ngày và địa điểm hết hạn hiệu lực của thư tín dụng: cần kiểm tra ngày hết hạn của L/C trong mối quan hệ với ngày giao hàng, ngày hoá đơn. Địa điểm hết hạn hiệu lực của thư tín dụng có ý nghĩa quan trọng. Người bán thường muốn địa điểm này tại nước mình, vì họ có thể hoàn toàn chủ động trong việc xuất trình chứng từ thanh toán. Ngược lại người mua cũng mong muốn địa điểm này ở nước mình vì họ không phải trả tiền sớm hơn.

(3) Loại thư tín dụng: Thư tín dụng được áp dụng phổ biến nhất là loại không huỷ ngang (irrevocable) vì chúng ta là người bán nên chọn loại này cùng với điều kiện miễn truy đòi và nếu được xác nhận thì càng tốt. Khi sử dụng L/C xác nhận, ta cần quy định rõ chi phí xác nhận do người mua chịu.

(4) Thời hạn giao hàng: Thời hạn giao hàng là một nội dung quan trọng của thư tín dụng. Cách ghi thời hạn giao hàng có thể như sau: "Ngày giao hàng chậm nhất hay sớm nhất..." hoặc "trong vòng...", hoặc "khoảng..." hoặc một ngày cụ thể.

(5) Cách giao hàng: Có nhiều cách giao hàng khác nhau mà người mua có thể cụ thể hóa trong thư tín dụng. Ví dụ cho phép giao từng phần, giao từng phần nhưng quy định giới hạn trọng lượng của mỗi chuyến, giới hạn số chuyến hoặc giao từng phần, mỗi lần số lượng như nhau.

(5) Cách vận tải: Trong thư tín dụng có cho phép chuyển tải hay không.

5.9. Bộ chứng từ thương mại

Trong bộ chứng từ thanh toán quốc tế có thể có nhiều loại chứng từ khác nhau, nhưng một số chứng từ thường có bao gồm Hối phiếu - Bill of Exchange, Hóa đơn - Invoice, Vận tải đơn - Bill of Lading, Đơn bảo hiểm - Insurance Policy.

Khi đơn vị kinh doanh Việt Nam ta là người xuất khẩu, Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam đóng vai trò là ngân hàng thông báo, vì vậy người xuất khẩu nước ta xuất trình chứng từ cho Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam

Đơn vị kinh doanh xuất khẩu phải xuất trình bộ chứng từ thanh toán phù hợp với yêu cầu của L/C thì ngân hàng mở L/C mới trả tiền, ngược lại ngân hàng sẽ từ chối thanh toán

Một bộ chứng từ thanh toán phù hợp với yêu cầu của L/C thì phải đạt 3 yêu cầu sau:

(1) Các chứng từ phải phù hợp với luật lệ, tập quán mà hai nước ký kết hợp đồng đang áp dụng

(2) Nội dung và hình thức của các chứng từ thanh toán phải được lập theo đúng yêu cầu đề ra trong L/C, không được tự ý làm trái các quy định đó. Nếu làm trái ngân hàng sẽ từ chối thanh toán.

(3) Những nội dung và các số liệu liên quan giữa các chứng từ không được mâu thuẫn nhau, nếu có mâu thuẫn làm cho người ta không xác định một cách rõ ràng, thống nhất những nội dung thuộc về tên hàng, số lượng, trọng lượng, giá cả, tổng giá trị, tên người hưởng lợi v.v.. thì các chứng từ đó sẽ bị ngân hàng từ chối thanh toán vì họ cho rằng bộ chứng từ mâu thuẫn nhau.

Như chúng ta đã biết, ngân hàng chỉ giao dịch bằng chứng từ và kiểm tra trên bề mặt chứng từ mà thôi. Có những điều mà người hưởng lợi nghĩ là rất đơn giản và cảm thấy hoàn toàn hợp lý, nhưng khi ngân hàng kiểm tra bộ chứng từ thì hành động trên quan điểm của ngân hàng chứ không phải theo cách hiểu thông thường của một người nào đó. Ví dụ, người xuất khẩu xuất trình vận đơn có ghi câu "...cảng giao hàng: cảng Sài Gòn, cảng dỡ hàng: Cảng Rotterdam..." trong khi thư tín dụng lại qui định "...gửi từ một cảng ở Việt Nam đến cảng Rotterdam...". Đối với người xuất trình thì họ hiểu cảng Sài Gòn đương nhiên là ở Việt Nam, nhưng đối với ngân hàng trên thế giới họ đâu có biết hết cảng của tất cả các quốc gia, hoặc cảng Sài Gòn là thuộc Việt Nam mà họ chỉ căn cứ vào chứng từ do người chuyên chở

cấp mà thôi. Trong trường hợp trên đây, ngân hàng từ chối thanh toán vì vận đơn không đáp ứng đúng theo yêu cầu của thư tín dụng về cảng giao hàng. Nếu trong tình huống trên đây, trong vận đơn ghi là "cảng giao hàng: Cảng Sài Gòn, Việt Nam ..." thì khi đó vận đơn lại hợp lệ.

5.10. Những sai sót/bất hợp lệ khi kiểm tra bộ chứng từ

Khi kiểm tra bộ chứng từ, nếu phát hiện sai sót, tùy theo mức độ trầm trọng mà Ngân hàng Ngoại thương cùng đơn vị kinh doanh xuất khẩu bàn biện pháp khắc phục.

Thường nguyên nhân của bất hợp lệ có rất nhiều: hiệu lực thư tín dụng, giao hàng, chi tiết hàng hoá, qui cách, phẩm chất hàng hoá v.v. Các bất hợp lệ có thể là các sai sót nhỏ có thể sửa chữa được, cũng có thể là những sai sót nặng, không thể sửa chữa được và ngân hàng buộc phải từ chối thanh toán. Tùy vào từng tình huống cụ thể mà có sự nhìn nhận vấn đề một cách khách quan, chính xác, lôgic và phải tính đến giá trị thực tế của nó, không thể máy móc cứng nhắc một cách tuyệt đối theo từng từ, từng chữ.

Dưới đây chúng ta đưa ra một tình huống cụ thể:

Trong bộ chứng từ xuất trình có các sai sót sau đây:

- Hoá đơn ghi sai mã của bưu điện: 0256, số đúng là 2056.
- Vận đơn hàng không ghi họ của phía được thông báo là CHAI, trong khi họ đúng là CHAN
- Vận đơn ghi sai địa chỉ người hưởng: Industial Parl, tên đúng là Industrial Park.

Phòng Thương mại quốc tế đã phân tích và kết luận như sau:

Đối với lỗi thứ nhất, không thể coi đây là một bất hợp lệ, bởi vì nó chỉ là mã bưu điện, được sử dụng trong Bưu điện, không ảnh hưởng đến bất cứ bên nào trong thư tín dụng. Nó chỉ là con số trong địa chỉ của người phát hành hoá đơn, nó hoàn toàn không quan trọng.

Đối với lỗi thứ hai, họ của người được thông báo sai. Đây là một bất hợp lệ vì điều này có thể dẫn đến hậu quả là một người nào đó trùng tên và ngẫu nhiên lại mang họ là CHAI, dẫn đến trục trặc trong giao dịch.

Đối với lỗi thứ ba, lỗi này không quan trọng và không ảnh hưởng đến các bên và không liên quan đến giao dịch, vì ai cũng hiểu đây là lỗi do đánh máy sai, do vậy đây không thể coi là một bất hợp lệ.

5.11. Nhận xét và trường hợp áp dụng

Các chi phí trong phương thức tín dụng chứng từ là rất cao so với các phương thức thanh toán khác. Thông thường có các loại chi phí như phí mở L/C, phí sửa đổi L/C, phí thực hiện L/C, phí thanh toán L/C, phí thông báo L/C. Tuy nhiên đây cũng là phương thức thanh toán an toàn nhất trong bốn phương thức trình bày trong chương này. Người bán nếu hoàn thành nghĩa vụ giao hàng và lập được bộ chứng từ thanh toán phù hợp với yêu cầu của thư tín dụng thì ngân hàng sẽ đảm bảo thanh toán tiền hàng cho người bán. Việc người bán giao hàng đúng theo yêu cầu của thư tín dụng cũng chính là người bán đã thực hiện đúng các điều khoản của hợp đồng thương mại, do vậy quyền lợi của người mua cũng được đảm bảo vì họ sẽ nhận được hàng đúng theo yêu cầu của thư tín dụng, cũng chính là theo yêu cầu của hợp đồng thương mại, bởi lẽ thư tín dụng được xác lập dựa trên các điều khoản của hợp đồng thương mại đã ký giữa hai bên.

♦ TÓM TẮT CHƯƠNG 5

- Các chứng từ bao gồm hoá đơn, các giấy tờ chứng minh việc gửi hàng như vận đơn đường biển, vận đơn hàng không và các giấy tờ khác như giấy chứng nhận xuất xứ, giấy chứng nhận trọng lượng, giấy chứng nhận kiểm dịch...

- Phương thức thanh toán quốc tế thường sử dụng: phương thức chuyển tiền, phương thức ghi sổ, phương thức nhờ thu, phương thức tín dụng chứng từ.

♦ CÂU HỎI VÀ TÌNH HUỐNG THẢO LUẬN CHƯƠNG 5

Câu 1. Cho biết cần lưu ý những gì khi lựa chọn phương thức thanh toán quốc tế?

Câu 2. Kể tên các loại chứng từ chủ yếu trong thanh toán quốc tế.

Câu 3. Trình bày khái niệm phương thức chuyển tiền, các bên tham gia trong phương thức này và trình tự thực hiện nghiệp vụ thanh toán chuyển tiền.

Câu 4. Cho một tình huống thanh toán theo phương thức chuyển tiền. Nêu nhận xét về phương thức thanh toán này trên góc độ là người chuyển tiền và người hưởng lợi.

Câu 5. Trình bày khái niệm phương thức ghi sổ, các bên tham gia trong phương thức này và trình tự thực hiện nghiệp vụ thanh toán theo phương thức ghi sổ.

Câu 6. Cho một tình huống thanh toán theo phương thức ghi sổ. Nêu nhận xét về phương thức này trên góc độ là người nhập khẩu và người xuất khẩu.

Câu 7. Trình bày khái niệm phương thức nhờ thu trơn, các bên tham gia trong phương thức này và trình tự thực hiện nghiệp vụ thanh toán theo phương thức nhờ thu trơn.

Câu 8. Cho một tình huống thanh toán theo phương thức nhờ thu trơn. Nêu nhận xét về phương thức này trên góc độ là người nhập khẩu và người xuất khẩu.

Câu 9. Trình bày khái niệm phương thức nhờ thu kèm chứng từ, các bên tham gia trong phương thức này và trình tự thực hiện nghiệp vụ thanh toán theo phương thức nhờ thu kèm chứng từ.

Câu 10. Cho một tình huống thanh toán theo phương thức nhờ thu kèm chứng từ. Nêu nhận xét về phương thức này trên góc độ là người nhập khẩu và người xuất khẩu.

Câu 11. Trình bày những nội dung cơ bản của bản Quy tắc & Thực hành thống nhất Tín dụng chứng từ.

Câu 12. Trên cơ sở hợp đồng nhập khẩu dưới đây, viết đơn xin mở tín dụng khoản nhập khẩu theo quy định của Ngân hàng ngoại thương Việt Nam.

Hợp đồng số D89/037

Một bên là: Tổng công ty xuất nhập khẩu máy Hà Nội

Địa chỉ: Số 8, Tràng Thi, Hà Nội, Việt Nam

Điện tín: Machinoimport Hanoi

Dưới đây gọi tắt là bên Mua

Và một bên là: Hãng Berry

Địa chỉ: 92, Phố Volte Pollet Paris

Điện tín: Berrymine

Dưới đây gọi tắt là bên Bán

Hai bên đã thỏa thuận mua và bán hàng hóa theo những điều kiện dưới đây:

Điều 1: Tên hàng

Máy kéo chạy Diesel kiểu 3728 Berry.

Điều 2: Quy cách

Máy kéo chạy Diesel kiểu 3728 Berry phải là nguyên phẩm hoàn toàn mới sản xuất tại Pháp của Hãng Berry.

Điều 3: Số lượng

100 máy.

Điều 4: Giá cả

Theo điều kiện CFR Hải phòng Incoterms 2010.

Điều 5: Tổng trị giá

180.000EUR (Một trăm tám mươi ngàn euro chẵn)

Điều 6: Bao bì

Hòm gỗ phải thích hợp với vận chuyển bằng đường biển, mới, chắc chắn, có nẹp gỗ ngoài và có đai sắt rộng tương ứng với trọng lượng mỗi kiện hàng, hòm phải có trọng lượng dễ khuân vác bằng tay. Trong hòm phải được lót hai lần giấy dầu chống ẩm. Mỗi thùng phải được bôi mỡ bảo vệ chống rỉ, xây xát, ăn mòn, biến chất.

Điều 7: Ký mã hiệu

MACHINOIMPORT HAIPHONG

D.60,737

C,89

F.89M-2758

Ở mỗi hòm, ngoài ký mã hiệu còn phải ghi chú số thứ tự kiện hàng, trọng lượng tịnh, cả bì, cảng đến để dễ dàng trong việc nhận hàng.

Điều 8: Ngày giao hàng

Chậm nhất là ngày 30 tháng 3 năm 2013

Điều 9: Cảng bốc hàng

Dunkerque (Pháp), cảng dỡ hàng: Hải Phòng (Việt Nam)

Điều 10: Điều kiện giao hàng

a. Cấm chuyên tải

b. Vận đơn đường biển phải ghi "cước phí trả trước" theo lệnh của Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam, Hà Nội.

c. Giao hàng một lần, đúng hạn. Nếu giao hàng chậm từ ngày thứ 10 trở đi, người bán phải bồi thường cho người mua 0,1% tổng giá trị hợp đồng trong mỗi ngày; giao chậm quá 30 ngày kể từ ngày giao hàng, nếu người bán không giao được thì người mua có quyền hủy bỏ hợp đồng và người bán bị phạt 10% tổng trị giá hợp đồng.

Điều 11: Thanh toán

Chậm nhất là đến ngày 20 tháng 2 năm 2013 người mua phải mở một thư tín dụng không thể hủy bỏ cho người bán hưởng tại Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam, Chi nhánh Hà Nội qua Ngân hàng Thương mại Bắc Âu, Paris bằng 100% tổng trị giá hợp đồng, trả ngay theo những chứng từ sau đây:

Hóa đơn thương mại đã ký 3 bản

Một bộ đầy đủ vận đơn đường biển hoàn hảo, có ghi "cước phí trả trước"

Bản kê khai hàng hóa chi tiết 3 bản

Giấy chứng nhận phẩm chất do nhà sản xuất cấp, 3 bản

Điều 12: Bất khả kháng

Nếu do bất khả kháng mà hai bên không thể thực hiện được toàn bộ những điều khoản của hợp đồng này thì hai bên được miễn trách nhiệm về nghĩa vụ của mình.

Nếu trường hợp bất khả kháng có tính chất tạm thời thì hợp đồng vẫn có đầy đủ hiệu lực kể từ trường hợp bất khả kháng chấm dứt. Thời gian thi hành hợp đồng sẽ được gia hạn tương ứng với thời gian của trường hợp bất khả kháng tạm thời.

Khi có trường hợp bất khả kháng xảy ra, các bên phải thông báo cho nhau bằng phương tiện nhanh nhất.

Điều 13: Trọng tài

Mọi tranh chấp nếu không giải quyết được bằng thương lượng giữa hai bên sẽ đưa ra trọng tài.

Nếu bên mua là bị cáo thì sẽ xử tại Hà Nội, nếu bên bán là bị cáo thì sẽ xử tại Paris. Mỗi bên sẽ chỉ định một trọng tài. Nếu hai trọng tài ấy không đi đến thỏa thuận thì họ phải chỉ định một trọng tài thứ ba. Ba trọng tài hợp thành Hội đồng trọng tài. Quyết định của Hội đồng trọng tài theo nguyên tắc biểu quyết đa số và mang tính chất bắt buộc thi hành. Mọi phí tổn trọng tài sẽ do bên thua kiện chịu, nếu trong tài không xử khác.

Hợp đồng này làm bằng tiếng Anh gồm 4 bản có giá trị như nhau. Mỗi bên giữ hai bản.

Paris, ngày 27 tháng 12 năm 2012

Bên mua
(Đã ký)

Bên bán
(Đã ký)

Chương 6: CÁC ĐIỀU KIỆN THANH TOÁN QUỐC TẾ

♠ GIỚI THIỆU CHƯƠNG 6

Chương 6 là chương giới thiệu các điều kiện trong thanh toán quốc tế, bao gồm điều kiện tiền tệ, điều kiện thời gian thanh toán, điều kiện địa điểm thanh toán, điều kiện phương thức thanh toán.

Nghiệp vụ thanh toán quốc tế là sự vận dụng tổng hợp các điều kiện thanh toán quốc tế. Những điều kiện này được thể hiện ra trong các điều khoản thanh toán của các hiệp định thương mại, các hiệp định trả tiền ký kết giữa các nước, của các hợp đồng mua bán ngoại thương ký kết giữa người mua và người bán. Chúng ta phải nghiên cứu kỹ các điều kiện thanh toán quốc tế để có thể vận dụng chúng một cách tốt nhất trong việc ký kết và thực hiện các hợp đồng mua bán ngoại thương nhằm phục tùng các yêu cầu chính sách kinh tế đối ngoại.

♠ MỤC TIÊU CHƯƠNG 6

Sau khi học xong chương này, người học có khả năng:

+ **Về kiến thức:**

- Trình bày được các điều kiện tiền tệ, địa điểm, thời gian, phương thức trong thanh toán quốc tế.

- Mô tả được những nội dung cơ bản phương thức giao hàng theo Incoterm 2020.

+ **Về kỹ năng:**

- Vận dụng các điều kiện thanh toán trong nghiệp vụ thanh toán quốc tế.
- Hoàn thiện hơn về phương pháp thuyết trình, khả năng thu thập thông tin, phân tích, tổng hợp các vấn đề liên quan đến ngành học.

+ **Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:**

- Làm việc độc lập, theo nhóm.
- Người học quan tâm nhiều hơn đến các điều kiện thanh toán quốc tế, thường xuyên cập nhật, nghiên cứu các thông tin, tích lũy các kiến thức thực tế liên quan đến môn học.
- Chủ động áp dụng các kiến thức đã tiếp thu vào hoạt động thực tế nghề nghiệp, có trách nhiệm với công việc.

♣ **PHƯƠNG PHÁP GIẢNG DẠY VÀ HỌC TẬP CHƯƠNG 6**

- *Đối với người dạy: sử dụng phương pháp giảng dạy tích cực (điển giảng, vấn đáp, dạy học theo vấn đề); yêu cầu người học thực hiện câu hỏi thảo luận và bài tập chương 6 (cá nhân hoặc nhóm).*

- *Đối với người học: chủ động đọc trước giáo trình (chương 6) trước buổi học; hoàn thành đầy đủ câu hỏi thảo luận và bài tập tình huống chương 6 theo cá nhân hoặc nhóm và nộp lại cho người dạy đúng thời gian quy định*

♣ **ĐIỀU KIỆN THỰC HIỆN CHƯƠNG 6**

- **Phòng học chuyên môn hóa/nhà xưởng:** Không
- **Trang thiết bị máy móc:** Máy chiếu và các thiết bị dạy học khác
- **Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu:** Chương trình môn học, giáo trình, tài liệu tham khảo, giáo án, phim ảnh, và các tài liệu liên quan.
- **Các điều kiện khác:** Không có

♣ **KIỂM TRA VÀ ĐÁNH GIÁ CHƯƠNG 6**

▪ **Nội dung:**

- **Kiến thức:** Kiểm tra và đánh giá tất cả nội dung đã nêu trong mục tiêu kiến thức
- **Kỹ năng:** Đánh giá tất cả nội dung đã nêu trong mục tiêu kỹ năng.
- **Năng lực tự chủ và trách nhiệm:** Trong quá trình học tập, người học cần:
 - + Nghiên cứu bài trước khi đến lớp
 - + Chuẩn bị đầy đủ tài liệu học tập.
 - + Tham gia đầy đủ thời lượng môn học.
 - + Nghiêm túc trong quá trình học tập.

▪ **Phương pháp:**

- **Điểm kiểm tra thường xuyên:** 1 điểm kiểm tra (hình thức: hỏi miệng/ thuyết trình)
- **Kiểm tra định kỳ lý thuyết:** 1 điểm kiểm tra

♣ **NỘI DUNG CHƯƠNG 6**

1. Điều kiện tiền tệ

Trong thanh toán quốc tế, các bên phải sử dụng đơn vị tiền tệ nhất định của một nước nào đó, vì vậy trong hợp đồng và các hiệp định đều có quy định điều kiện tiền tệ.

Điều kiện tiền tệ là chỉ việc sử dụng loại tiền tệ nào để tính toán và thanh toán trong các hợp đồng và hiệp định ký kết giữa các nước, đồng thời quy định cách xử lý khi giá trị đồng tiền đó biến động.

1. 1. Phân loại tiền tệ trong thanh toán quốc tế

Hiện nay các nước trên thế giới không áp dụng một chế độ tiền tệ thống nhất, kể từ năm 1971 khi chế độ bản vị dollar sụp đổ, không có đồng tiền "chuẩn" như trước đây. Tuy theo thoả thuận giữa các nước mà sử dụng đồng tiền nào là phù hợp như đồng USD, EUR, GBP, JPY v.v.

Hầu hết các nước hiện nay sử dụng tiền giấy không chuyển đổi ra vàng, giá trị đồng tiền của mỗi nước biến động theo cung cầu ngoại tệ trên thị trường.

Để phân loại tiền tệ có thể có nhiều cách như căn cứ vào phạm vi sử dụng đồng tiền, căn cứ vào tính chất chuyển đổi của tiền tệ, căn cứ vào vị trí và vai trò của đồng tiền, căn cứ vào hình thức tồn tại của tiền tệ hoặc mục đích sử dụng của tiền tệ.

a. Căn cứ vào phạm vi sử dụng tiền tệ chia làm 3 loại sau đây:

Tiền tệ thế giới (world currency) là vàng. Hiện nay chưa có một vật nào khác có thể thay thế được vàng trong thực hiện chức năng tiền tệ thế giới

Tiền tệ quốc tế (international currency) là các đồng tiền hiệp định thuộc khối kinh tế và tài chính quốc tế như SDR, EUR v.v.

Tiền tệ quốc gia (national currency) là tiền tệ của từng nước như USD, GBP, VND v.v..

b. Căn cứ vào tính chất chuyển đổi, tiền tệ chia làm 3 loại sau:

Tiền tệ tự do chuyển đổi (free convertible currency) là những đồng tiền quốc gia có thể được chuyển đổi tự do ra các đồng tiền khác. Có 2 loại tiền tệ tự do chuyển đổi là tự do chuyển đổi toàn bộ và tự do chuyển đổi từng phần.

Đồng tiền chuyển đổi tự do từng phần là đồng tiền mà việc chuyển đổi của nó phụ thuộc vào một trong 3 điều kiện: Chủ thể chuyển đổi, mức độ chuyển đổi hoặc nguồn thu nhập tiền tệ từ đâu ra.

Tiền tệ chuyển nhượng (transferable currency) là tiền tệ được quyền chuyển nhượng từ người này qua người khác qua hệ thống tài khoản mở tại ngân hàng.

Tiền tệ ghi trên tài khoản (clearing currency) là tiền tệ ghi trên tài khoản và không được chuyển dịch sang một tài khoản khác.

c. Căn cứ vào hình thức tồn tại, tiền tệ chia làm 2 loại sau:

Tiền mặt (cash) là tiền giấy của từng quốc gia riêng biệt. Tỷ trọng tiền mặt trong thanh toán quốc tế không đáng kể

Tiền tín dụng (credit currency) là tiền tài khoản, tiền ghi sổ. Hình thức tồn tại của tiền tín dụng là các phương tiện thanh toán quốc tế như hối phiếu, séc, v.v.. Tiền tín dụng chiếm tỷ trọng rất lớn trong thanh toán quốc tế.

d. Căn cứ vào vị trí và vai trò của tiền tệ, tiền tệ chia thành ngoại tệ mạnh và ngoại tệ yếu.

Ngoại tệ mạnh là tiền tệ có năng lực trao đổi cao, có thể đổi lấy bất cứ loại hàng hoá, dịch vụ nào, ở bất cứ thị trường nào trên thế giới. Ví dụ đồng tiền của các nước phát triển như đồng USD của Mỹ, đồng GBP của Anh, đồng EUR của khối Cộng đồng chung Châu Âu v.v.

Ngoại tệ yếu là đồng tiền quốc gia mà nó không có giá trị gì khi mang ra khỏi nước đó vì hầu như không có nước nào chấp nhận sử dụng đồng tiền này trong thanh toán quốc tế. Ví dụ như đồng tiền của các nước kém phát triển.

e. Căn cứ vào mục đích sử dụng, tiền tệ trong thanh toán chia làm 2 loại sau:

Tiền tệ tính toán (account currency) là tiền tệ được dùng để thể hiện giá trị hợp đồng

Tiền tệ thanh toán (payment currency) là tiền tệ được dùng để thanh toán nợ nần, thanh toán trong hợp đồng mua bán ngoại thương.

Việc sử dụng đồng tiền nào trong thanh toán các hợp đồng mua bán ngoại thương nói chung phụ thuộc vào các yếu tố như sự so sánh lực lượng của hai bên mua và bán, vị trí của đồng tiền đó trên thị trường quốc tế, tập quán sử dụng đồng tiền thanh toán trên thế giới, đồng tiền thanh toán thống nhất trong các khu vực kinh tế trên thế giới.

1.2. Điều kiện đảm bảo hối đoái

Tiền tệ của các nước thường xuyên biến động, vì vậy muốn đảm bảo các khoản thu nhập cho bên xuất khẩu cũng như các khoản chi ra của bên nhập khẩu, do đó trong hợp đồng cần phải thỏa thuận các điều kiện đảm bảo hối đoái như bảo đảm vàng, đảm bảo ngoại tệ, đảm bảo “rủ tiền tệ”.

a. Điều kiện bảo đảm vàng

Điều kiện bảo đảm vàng đơn giản nhất là giá cả hàng hóa và tổng giá trị hợp đồng được trực tiếp quy định bằng một số lượng vàng nhất định. Ví dụ: Tổng giá trị của hợp đồng 1000 tấn đường được quy bằng 65 kg vàng nguyên chất. Trong thực tế mậu dịch quốc tế người ta không sử dụng hình thức này, vì ngày nay người ta dùng ngoại tệ để hạch toán giá cả và dùng các phương tiện thanh toán quốc tế để thanh toán bù trừ chứ không dùng vàng.

Hình thức thường dùng của điều kiện bảo đảm vàng là giá cả hàng hóa và tổng giá trị hợp đồng mua bán được quy định bằng một đồng tiền nào đó và xác định giá trị vàng của đồng tiền này. Nếu giá trị vàng của đồng tiền này thay đổi thì giá cả của hàng hóa và tổng giá trị hợp đồng mua bán phải được điều chỉnh lại một cách tương ứng. Giá trị vàng của tiền tệ được biểu hiện qua hàm lượng vàng và giá vàng trên thị trường, vì vậy có 2 cách bảo đảm khác nhau.

Theo cách thứ nhất, giá cả hàng hóa và tổng giá trị hợp đồng đều dùng một đồng tiền để tính toán và thanh toán, đồng thời quy định hàm lượng vàng của đồng tiền đó, khi trả tiền, nếu hàm lượng vàng của đồng tiền đã thay đổi thì giá cả hàng hóa và tổng giá trị hợp đồng cũng được điều chỉnh một cách tương ứng. Cách bảo đảm này chỉ có thể áp dụng đối với những đồng tiền đã công bố hàm lượng vàng và chỉ có tác dụng trong trường hợp chính phủ công bố chính thức đánh sứt hàm lượng vàng của đồng tiền xuống. Trong điều kiện hiện nay, cách bảo đảm này ít được dùng vì tiền tệ không được tự do chuyển đổi ra vàng, do đó giá trị thực tế của đồng tiền không phải hoàn toàn do hàm lượng vàng quyết định, hơn nữa mức độ đánh sứt hàm lượng vàng của chính phủ thường không phản ánh đúng mức độ sụt giá của đồng tiền.

Theo cách thứ hai, giá cả hàng hóa và tổng giá trị hợp đồng mua bán đều dùng một đồng tiền để tính toán và thanh toán, đồng thời quy định giá vàng lúc đó trên thị trường nhất định

làm cơ sở đảm bảo. Khi thanh toán, nếu giá vàng trên thị trường đó thay đổi đến một tỷ lệ nhất định hoặc với bất kỳ một tỷ lệ nào so với giá vàng lúc ký kết, thì giá cả hàng hóa và tổng giá trị hợp đồng mua bán cũng được điều chỉnh một cách tương ứng.

b. Điều kiện đảm bảo ngoại hối

Điều kiện đảm bảo ngoại hối là lựa chọn một đồng tiền tương đối ổn định, xác định mối quan hệ tỷ giá với đồng tiền thanh toán để đảm bảo giá trị của tiền tệ thanh toán. Điều kiện đảm bảo ngoại hối có 2 cách quy định.

Cách thứ nhất là trong hợp đồng quy định đồng tiền tiền tính toán và đồng tiền thanh toán là một loại tiền, đồng thời xác định tỷ giá giữa đồng tiền đó với một đồng tiền khác. Đến khi thanh toán, nếu tỷ giá đó thay đổi thì giá cả hàng hóa và tổng giá trị hợp đồng phải được điều chỉnh một cách tương ứng.

Cách thứ hai là trong hợp đồng quy định đồng tiền tính toán là một đồng tiền và thanh toán bằng đồng tiền khác. Khi trả tiền căn cứ vào tỷ giá giữa đồng tiền tính toán và đồng tiền thanh toán để tính ra số tiền phải trả là bao nhiêu.

Trong hai cách đảm bảo này, cần chú ý tới vấn đề tỷ giá lúc thanh toán căn cứ vào tỷ giá nào. Thường là lấy tỷ giá trung bình giữa tỷ giá cao và tỷ giá thấp vào ngày hôm trước hôm trả tiền. Trong trường hợp 2 đồng tiền cùng sụt giá một mức độ như nhau thì điều kiện đảm bảo ngoại hối này mất tác dụng.

c. Điều kiện đảm bảo theo “rủ tiền tệ”

Do điều kiện ngày nay hàm lượng vàng của tiền tệ không còn ý nghĩa thiết thực đối với việc xác định tỷ giá hối đoái, hệ thống tỷ giá cố định dưới mọi hình thức đã bị tan vỡ, tỷ giá hối đoái trên thị trường thế giới bị biến động dữ dội và thả nổi tự do, sức mua của tiền tệ nhiều nước giảm sút nghiêm trọng nên việc áp dụng các điều kiện đảm bảo hối đoái nói trên không còn có ý nghĩa. Để khắc phục tình hình trên, người ta phải dựa vào nhiều ngoại tệ của nhiều nước để đảm bảo giá trị thực tế của các khoản thu nhập bằng ngoại tệ trên hợp đồng. Cách đảm bảo đó gọi là đảm bảo theo “rủ” ngoại tệ được chọn.

Khi áp dụng điều kiện đảm bảo này, các bên phải thống nhất lựa chọn số lượng ngoại tệ đưa vào “rủ” và cách lấy tỷ giá hối đoái của các ngoại tệ đó so với đồng tiền được đảm bảo vào lúc ký kết hợp đồng và lúc thanh toán, để điều chỉnh tổng giá trị của hợp đồng đó.

Đảm bảo hối đoái theo “rủ” tiền tệ có thể được thực hiện bằng hai cách:

Cách thứ nhất là tổng giá trị hợp đồng được điều chỉnh căn cứ vào mức bình quân tỷ lệ biến động của tỷ giá hối đoái cả “rủ” tiền tệ.

Một cách tổng quát, chẳng hạn chúng ta lựa chọn n đồng tiền ký hiệu lần lượt là A, B, C, D đến N để đưa vào rủi tiền tệ, tỷ giá so với một đồng tiền tương đối ổn định, chẳng hạn như so với đồng USD, vào hai thời điểm là thời điểm ký hợp đồng t_0 và thời điểm thanh toán t_1 tương ứng lần lượt là A_0 và A_1 , B_0 và B_1 , C_0 và C_1 , D_0 và D_1 .. N_0 và N_1 . Chúng ta thiết lập bảng sau để phân tích:

Tên ngoại tệ	Tỷ giá so với USD		Tỷ lệ biến động Δt (%)
	Ngày ký hợp đồng t_0	Ngày thanh toán t_1	

A	A ₀	A ₁	ΔA
B	B ₀	B ₁	ΔB
C	C ₀	C ₁	ΔC
D	D ₀	D ₁	ΔD
.....
N	N ₀	N ₁	ΔN
Cả rổ	T ₀	T ₁	ΔT

Các ký hiệu tương ứng như sau:

Biến động tỷ giá các đồng tiền trong rổ:

$$\Delta A = [(A_1 - A_0)/A_0] * 100$$

$$\Delta B = [(B_1 - B_0)/B_0] * 100$$

$$\Delta C = [(C_1 - C_0)/C_0] * 100$$

$$\Delta D = [(D_1 - D_0)/D_0] * 100$$

$$\Delta N = [(N_1 - N_0)/N_0] * 100$$

Mức bình quân tỷ lệ biến động của tỷ giá cả rổ tiền tệ là:

$$\Delta T = (\Delta A + \Delta B + \Delta C + \Delta D + \dots + \Delta N)/n$$

Như vậy, về lý thuyết có thể có 3 tình huống xảy ra:

Nếu $\Delta T > 0$, cần điều chỉnh giá trị hợp đồng tăng lên theo tỷ lệ phần trăm tương ứng,

Nếu $\Delta T < 0$, cần điều chỉnh giá trị hợp đồng tăng lên theo tỷ lệ phần trăm tương ứng,

Nếu $\Delta T = 0$, một cách trung bình tỷ giá của các đồng tiền trong rổ tiền tệ không có sự thay đổi nào vào thời điểm thanh toán so với thời điểm ký kết hợp đồng, do vậy không cần điều chỉnh giá trị hợp đồng. Hay nói cách khác, với các đồng tiền lựa chọn đưa vào rổ tiền tệ biến động tỷ giá của các đồng tiền trong rổ triệt tiêu lẫn nhau do có một số đồng tiền tỷ giá tăng lên, một số đồng tiền khác tỷ giá lại giảm xuống và tác động tổng hợp của tất cả các đồng tiền này là bằng không.

Chúng ta xem xét một ví dụ cụ thể sau đây. Chẳng hạn chúng ta chọn 3 đồng tiền đưa vào rổ tiền tệ bao gồm HKD, JPY và THB, giá trị hợp đồng là 100,000USD. Tỷ giá các đồng tiền này vào thời điểm ký hợp đồng t_0 và thời điểm thanh toán t_1 như sau:

Tên ngoại tệ	Tỷ giá so với USD		Tỷ lệ biến động Δt (%)
	Ngày ký hợp đồng t_0	Ngày thanh toán t_1	
HKD	7.7460	7.3771	-4.8
JPY	121.8	129.1	+6.0
THB	389.2	396.9	+2.0
Cả rổ	172.92	177.79	0.8

Mức bình quân tỷ lệ biến động của tỷ giá hối đoái cả “rổ” tiền tệ trong trường hợp này là +0.8, như vậy tổng giá trị hợp đồng sẽ được điều chỉnh giảm đi 0.8 %, tức là tương đương 800USD, có nghĩa là giá trị hợp đồng vào lúc thanh toán sẽ là 99,200USD.

Cách thứ hai là tổng giá trị hợp đồng được điều chỉnh căn cứ vào tỷ lệ biến động của bình quân tỷ giá hối đoái của cả “rổ” tiền tệ vào lúc thanh toán so với lúc ký kết hợp đồng.

Trước hết tính bình quân tỷ giá hối đoái của cả “rổ” tiền tệ vào lúc ký kết hợp đồng:

$$T_0 = (A_0 + B_0 + C_0 + D_0 + \dots N_0)/n$$

Sau đó tính bình quân tỷ giá hối đoái của cả “rô” tiền tệ vào lúc thanh toán:

$$T_1 = (A_1 + B_1 + C_1 + D_1 + \dots N_1)/n$$

Tiền tệ vào lúc thanh toán so với lúc ký kết hợp đồng là:

$$T = 1 - T_1/T_0$$

Nếu $T > 0$, cần điều chỉnh tăng giá trị hợp đồng theo tỷ lệ phần trăm tương ứng, nếu ngược lại cần điều chỉnh giảm giá trị hợp đồng theo tỷ lệ phần trăm tương ứng, nếu tỷ lệ biến động bình quân tỷ giá hối đoái của cả “rô” tiền tệ bằng 0, giá trị hợp đồng không phải điều chỉnh.

Trong trường hợp nêu trên, chúng ta tính được tỷ lệ biến động bình quân tỷ giá hối đoái của cả “rô” là -2.8%, như vậy cần điều chỉnh giảm giá trị hợp đồng đi 2.8%, hay 2,800USD và giá trị hợp đồng thanh toán sẽ là 97,200USD.

d. Điều kiện đảm bảo căn cứ vào tiền tệ quốc tế: SDR, EUR.

Tổng giá trị hợp đồng được tính toán và thanh toán bằng một ngoại tệ nào đó, đồng thời chọn SDR (hay EUR) làm tiền tệ đảm bảo đồng tiền của hợp đồng. Tổng giá trị hợp đồng sẽ được điều chỉnh căn cứ vào mức chênh lệch giữa tỷ giá của SDR (hay EUR) và đồng tiền hợp đồng vào ngày thanh toán so với ngày ký kết hợp đồng.

Ví dụ:

Tổng giá trị hợp đồng là 100,000USD

Tỷ giá ký kết hợp đồng SDR/USD = 1.20

Tỷ giá thanh toán SDR/USD = 1.8

Tổng giá trị hợp đồng được điều chỉnh:

$$(100,000 \times 1.8)/1.2 = 150,000\text{USD}$$

f. Điều kiện đảm bảo căn cứ vào sự biến động của giá cả:

Điều kiện đảm bảo vàng và ngoại hối không thể đảm bảo giá trị thực tế của đồng tiền thu về trong tình hình tỷ giá và hàm lượng vàng được quy định một cách giả tạo. Vì vậy, để đảm bảo giá trị thực tế của đồng tiền thanh toán trong hợp đồng còn có thể dùng hai cách.

Cách thứ nhất, số tiền phải trả căn cứ vào tình hình biến động của chỉ số giá cả mà thay đổi một cách tương ứng. Trong ngoại thương ít dùng cách này bởi vì chỉ số giá cả thay đổi không bao giờ phản ánh đầy đủ và chính xác sự biến động tiền tệ.

Cách thứ hai, số tiền phải trả căn cứ vào tình hình biến động của giá cả hàng đó trên thị trường hay của giá thành sản xuất loại hàng đó. Trong tình hình lạm phát tiền tệ thường xuyên và phổ biến ở các nước hiện nay, điều kiện đảm bảo này chỉ đảm bảo quyền lợi của người xuất khẩu, đặc biệt là trong việc ký kết hợp đồng dài hạn, nhưng không có lợi cho người nhập khẩu.

2. Điều kiện địa điểm thanh toán

Trong thanh toán quốc tế giữa các nước, bên nào cũng muốn trả tiền tại nước mình, lấy nước mình làm địa điểm thanh toán vì có những điều lợi sau:

(1) Có thể đến ngày trả tiền mới phải chi tiền ra, đỡ đọng vốn nếu là người nhập khẩu hoặc có thể thu tiền về nhanh chóng nên luân chuyển vốn nhanh nếu là người xuất khẩu

(2) Ngân hàng nước mình thu được lệ phí nghiệp vụ

(3) Có thể tạo điều kiện nâng cao được địa vị của thị trường tiền tệ nước mình trên thế giới.

Trong thanh toán ngoại thương, địa điểm thanh toán có thể ở nước người nhập khẩu hoặc ở nước người xuất khẩu hoặc ở nước thứ ba. Nhưng trong thực tế, việc xác định địa điểm thanh toán là do sự so sánh lực lượng giữa hai bên quyết định, đồng thời cũng thấy rằng dùng đồng tiền thanh toán của nước nào thì địa điểm thanh toán thường là nước ấy.

3. Điều kiện phương thức thanh toán

Phương thức thanh toán là điều kiện quan trọng nhất trong các điều kiện thanh toán quốc tế. Phương thức thanh toán chỉ rõ người bán dùng cách nào để thu tiền về, người mua dùng cách nào để trả tiền. Người ta có thể có nhiều phương thức thanh toán khác nhau, nhưng việc lựa chọn phương thức nào phải xuất phát từ yêu cầu của người bán là thu tiền nhanh, đầy đủ, đúng và từ yêu cầu của người mua là nhập hàng đủ số lượng, chất lượng và đúng hạn

3.1. Phương thức chuyển tiền thường được sử dụng trong các trường hợp sau

(1) Trả tiền hàng nhập khẩu với nước ngoài. Khi sử dụng phương thức này cần chú ý:

Thời điểm chuyển tiền: Thường là sau khi nhận xong hàng hóa, hoặc là sau khi nhận chứng từ gửi hàng

Số tiền được chuyển dựa vào: giá trị của hóa đơn thương mại hoặc kết quả của việc nhận hàng về số lượng và chất lượng để quy ra số tiền phải chuyển.

Chuyển tiền bằng thư hay bằng điện, nếu chuyển bằng thư chậm hơn chuyển tiền bằng điện
Không áp dụng trong thanh toán hàng xuất khẩu với nước ngoài vì dễ bị người mua chiếm dụng vốn.

(2) Thanh toán trong lĩnh vực thương mại về các chi phí có liên quan đến xuất nhập khẩu

(3) Chuyển vốn ra bên ngoài để đầu tư hoặc chi tiêu phí thương mại

(4) Chuyển kiều hối

3.2. Phương thức ghi sổ thường được sử dụng trong các trường hợp sau:

(1) Thanh toán nội địa

(2) Hai bên mua, bán phải thực sự tin cậy lẫn nhau

(3) Dùng cho phương thức mua bán hàng đổi hàng, nhiều lần, thường xuyên trong một thời gian nhất định (6 tháng, 1 năm). Phương thức này chỉ có lợi cho người mua

(4) Dùng trong thanh toán tiền gửi bán hàng ở nước ngoài

(5) Dùng trong thanh toán phi mậu dịch như tiền cước phí vận tải, tiền phí bảo hiểm, tiền hoa hồng trong nghiệp vụ môi giới, ủy thác, tiền lãi cho vay và đầu tư.

3.3. Phương thức nhờ thu trơn

Phương thức này thường chỉ được áp dụng trong những trường hợp sau:

(1) Người bán và người mua tin cậy lẫn nhau hoặc là có quan hệ liên doanh với nhau giữa công ty mẹ, công ty con hoặc chi nhánh của nhau

(2) Thanh toán về các dịch vụ có liên quan tới xuất nhập khẩu hàng hóa, vì việc thanh toán này không cần thiết phải kèm theo chứng từ như tiền cước phí vận tải, bảo hiểm, phạt bồi thường v.v

3.4. Phương thức nhờ thu kèm chứng từ

Phương thức nhờ thu kèm chứng từ tuy có nhiều ưu điểm so với phương thức nhờ thu trơn, tuy vậy nó cũng có một số mặt yếu mà chúng ta cần chú ý khi sử dụng phương thức này như việc trả tiền chậm chạp vì người mua có thể kéo dài hoặc không trả tiền khi thị trường không có lợi cho họ.

3.5. Phương thức tín dụng chứng từ

Đây là phương thức hiện đang được sử dụng phổ biến trong thanh toán quốc tế, tuy nhiên khi sử dụng phương thức này trong giao dịch cần nghiên cứu kỹ các văn bản pháp lý quốc tế có liên quan và khi áp dụng nó các bên đương sự phải thỏa thuận ghi vào L/C đồng thời có thể thỏa thuận khác, miễn là có dẫn chiếu

4. Điều kiện thời gian thanh toán

Điều kiện thời gian thanh toán có quan hệ chặt chẽ tới việc luân chuyển vốn, lợi tức, khả năng có thể tránh được những biến động về tiền tệ thanh toán, do đó nó là vấn đề quan trọng và thường xuyên xảy ra tranh chấp giữa các bên trong đàm phán ký kết hợp đồng.

Trong thanh toán quốc tế, điều kiện thời gian thanh toán các nghiệp vụ ngoại thương phức tạp hơn cả. Thường có ba cách quy định bao gồm thời gian trả tiền trước, thời gian trả tiền ngay và thời gian trả tiền sau.

4.1. Thời gian trả tiền trước

Trả tiền trước là sau khi ký hợp đồng hoặc sau khi bên xuất khẩu chấp nhận đơn đặt hàng của bên nhập khẩu, nhưng trước khi giao hàng thì bên nhập khẩu đã trả cho bên xuất khẩu toàn bộ hay một phần số tiền hàng.

Trả tiền trước có thể là với mục đích của người nhập khẩu cấp tín dụng ngắn hạn cho người xuất khẩu. Nhưng cũng có loại trả tiền trước với mục đích nhằm đảm bảo thực hiện hợp đồng của người nhập khẩu. Thời gian trả trước thường được quy định thường là một số ngày nhất định sau ngày ký hợp đồng hoặc sau ngày hợp đồng có hiệu lực. Cần phân tích thời gian trả trước và thời gian cấp tín dụng ứng trước này. Thời gian cấp tín dụng tính từ ngày bắt đầu ứng trước tiền đến ngày người bán hoàn trả tiền ứng trước. Số tiền trả trước lớn hay nhỏ phụ thuộc vào nhu cầu vay của người bán và khả năng cấp tín dụng của người mua.

Người mua có thể trả tiền trước cho người bán X ngày trước ngày giao hàng. Ngày giao hàng này thường được hiểu là ngày giao hàng chuyển đầu tiên quy định trong hợp đồng. Mục đích của loại trả trước này là nhằm đảm bảo thực hiện hợp đồng nhập khẩu. Thời gian trả tiền trước này thường là rất ngắn, có thể từ 10 đến 15 ngày. Người bán chỉ giao hàng khi nhận được báo Có số tiền ứng trước. Có thể và thông thường là không tính lãi với số tiền ứng trước.

Trong trường hợp người bán không tin tưởng vào khả năng thanh toán của người mua, họ cũng thường bắt người mua trả tiền ứng trước một số tiền nhất định

4.2. Thời gian trả tiền sau

Việc người mua trả tiền được thực hiện sau khi đã giao hàng một thời gian nhất định. Thực chất, đây là tình huống mà người bán cấp tín dụng cho người mua.

Việc trả tiền này có thể tiến hành một số ngày nhất định sau khi người mua nhận được thông báo của người bán đã hoàn thành nghĩa vụ giao hàng tại nơi qui định, có thể là sau

thời điểm nhận bộ chứng từ một thời gian nhất định, có thể là sau một số ngày nhất định kể từ ngày chấp nhận hối phiếu hoặc kể từ ngày nhận hàng.

4.3. Thời gian trả ngay

Thời gian trả ngay tức là người bán tiến hành thanh toán ngay sau khi giao hàng. Khi nào là thời điểm mà người bán hoàn thành nghĩa vụ giao hàng cho người mua tùy thuộc vào cách giao hàng, hay còn gọi là điều kiện giao hàng mà chúng ta sẽ tìm hiểu sau đây.

Trên thực tế, người ta có thể phối hợp các cách trả tiền trên đây cho phù hợp với từng hợp đồng mua bán cụ thể.

5. Các điều kiện thương mại quốc tế theo Incoterms 2020

5.1. Incoterms là gì?

Incoterms (International Commerce Terms) là những điều kiện thương mại quốc tế được Phòng Thương mại quốc tế ban hành, lập tức nó được nhiều nhà doanh nghiệp của nhiều nước thừa nhận và áp dụng vì tính rõ ràng, dễ hiểu, phản ánh được các tập quán thương mại phổ biến trong buôn bán quốc tế. Khi môi trường và điều kiện kinh doanh quốc tế thay đổi, Incoterms cũng được hoàn thiện và đổi mới theo biểu hiện tính năng động và thực tiễn. Từ khi ra đời đến nay Incoterms đã trải qua 7 lần sửa đổi nhằm phù hợp những điều kiện này với thực tiễn thương mại quốc tế hơn. Các lần sửa đổi được tiến hành năm 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000 và lần gần đây nhất là vào năm 2010 (Incoterms 2010 – có hiệu lực từ 1/1/2011). Ở văn bản ban hành lần đầu tiên vào năm 1936, Incoterms chỉ qui định 7 điều kiện thương mại, đến Incoterms 1953 gồm 9 điều kiện, Incoterms 1967 gồm 11 điều kiện, Incoterms 1980 gồm 13 điều kiện, Incoterms 1990 và 2000 đều bao gồm có 13 điều kiện hay còn gọi là 13 cách giao hàng, đến Incoterm 2010 có 11 điều kiện giao hàng.

Mục đích của Incoterms là cung cấp một hệ thống trọn vẹn các qui tắc quốc tế để giải thích các điều kiện thương mại thường được sử dụng rộng rãi nhất trong ngoại thương. Như vậy có thể tránh được sự thiếu nhất quán trong việc giải thích các điều kiện này ở các nước khác nhau hoặc ít nhất có thể giảm một mức đáng kể.

Incoterms có 5 vai trò quan trọng:

- Incoterms là một bộ các quy tắc nhằm hệ thống hóa các tập quán thương mại quốc tế được áp dụng phổ biến bởi các doanh nhân trên khắp thế giới
- Incoterms là một ngôn ngữ quốc tế trong giao nhận và vận tải hàng hóa ngoại thương
- Incoterms là phương tiện quan trọng để đẩy nhanh tốc độ đàm phán, xây dựng và tổ chức thực hiện hợp đồng ngoại thương
- Incoterms là cơ sở quan trọng để xác định giá cả mua bán hàng hóa.
- Incoterms là căn cứ pháp lý quan trọng để thực hiện khiếu nại và giải quyết tranh chấp (nếu có) giữa người bán trong quá trình thực hiện hợp đồng ngoại thương.

Trong Incoterms 2010, các điều kiện thương mại trình bày nghĩa vụ của người bán và người mua theo 10 nhóm một cách đối ứng trên cùng một trang sách. Điều này cho phép thấy một cách dễ dàng và rõ ràng mỗi nghĩa vụ áp đặt đối với bên này sẽ giải phóng cho đối tác chính nghĩa vụ đó.

A Nghĩa vụ của người Bán	B Nghĩa vụ của người Mua
---------------------------------	---------------------------------

A 1 - Nghĩa vụ chung của người Bán	B 1 – Nghĩa vụ chung của người Mua
A 2 – Giấy phép, kiểm tra an ninh và các thủ tục khác	B 2 – Giấy phép, kiểm tra an ninh và các thủ tục khác
A 3 – Hợp đồng vận tải và bảo hiểm	B 3 – Hợp đồng vận tải và bảo hiểm
A 4 – Giao hàng	B 4 – Nhận hàng
A 5 – Chuyển rủi ro	B 5 – Chuyển rủi ro
A 6 – Phân chia phí tổn	B 6 – Phân chia chi phí
A 7 – Thông báo cho người Mua	B 7 – Thông báo cho người Bán
A 8 – Chứng từ giao hàng	B 8 – Chứng từ giao hàng
A 9 – Kiểm tra – Đóng gói, bao bì – Ký mã hiệu	B 9 – Kiểm tra hàng hóa
A 10 – Hỗ trợ thông tin và chi phí liên quan.	B 10 – Hỗ trợ thông tin và chi phí liên quan.

5.2. Một số khuyến cáo khi sử dụng **Incoterms**

Thứ nhất, phạm vi áp dụng của Incoterms chỉ giới hạn đối với hàng hoá hữu hình, không áp dụng khi mua bán hàng hoá vô hình.

Thứ hai, các điều kiện thương mại của Incoterms chỉ đề cập những nghĩa vụ chủ yếu có liên quan đến mua bán hàng hoá như: giao nhận hàng, nghĩa vụ về vận tải hàng hoá, nhận các chứng từ, thủ tục xuất nhập khẩu, chuyển rủi ro về hàng hoá. Do vậy Incoterms không thể thay thế được các hợp đồng thương mại.

Incoterms không có qui định về quyền sở hữu đối với hàng hóa, không qui định chi tiết về các nghĩa vụ thanh toán (thời hạn, phương thức, điều khoản đảm bảo thanh toán, chứng từ thanh toán), không qui định chi tiết về yêu cầu liên quan đến tàu, các trường hợp bất khả kháng, kết thúc hợp đồng, mất khả năng thanh toán. Nói tóm lại, INCOTERMS không cấu thành một hợp đồng mua bán đầy đủ mà chỉ là các qui tắc tiện lợi, được quốc tế công nhận về việc mua bán hàng hóa. Những qui tắc này phát huy tác dụng tốt như một hợp đồng sơ lược cần phải được cụ thể hóa và điều chỉnh với những điều khoản và điều kiện thêm nữa.

Thứ ba, do Incoterms không chứa đựng những tập quán thương mại riêng rẽ được hiểu một cách khác nhau, vì vậy khi sử dụng Incoterms các doanh nghiệp nên qui định rõ trong hợp đồng ngoại thương về chi phí bốc dỡ, san, xếp hàng, thuê tàu, địa điểm chuyển rủi ro nếu muốn áp dụng khác đi so với qui định của Incoterms.

Thứ tư, Incoterms chỉ là những điều kiện thương mại được tập hợp và trình bày một cách khoa học và có hệ thống, nó là một văn bản mang tính chất pháp lý tùy ý, khuyến khích các doanh nghiệp áp dụng chứ không phải là văn bản luật mang tính chất bắt buộc, vì vậy nếu hai bên mua bán đồng ý sử dụng Incoterms thì phải dẫn chiếu rõ trong hợp đồng kèm theo năm sửa đổi của bản Incoterms mà hai bên dẫn chiếu vì cho đến nay đã có 7 lần sửa đổi Incoterms. Hai bên có quyền thực hiện hoàn toàn hoặc không hoàn toàn một điều kiện nào đó qui định trong Incoterms, trong trường hợp này hai bên phải ghi rõ trong hợp đồng thương mại.

5.3. Kết cấu và nội dung của **Incoterms 2020**

Incoterms 2020 bao gồm 11 điều khoản được chia thành hai nhóm:

- Nhóm 1: Giao hàng bằng bất kì phương thức vận tải nào (vận tải biển, đường bộ, hàng không, đường sắt, đa phương thức) bao gồm các điều kiện: EXW, FCA, CPT, CIP, DAP, DAT và DDP;
- Nhóm 2: Giao hàng bằng vận tải đường biển/đường thủy nội địa bao gồm các điều kiện: FAS, FOB, CFR và CIF.

Nội dung quan trọng nhất của Incoterms 2020 mà chúng ta cần quan tâm là thời điểm *chuyển rủi ro* từ người bán sang người mua để tránh những tranh chấp có thể phát sinh sau này liên quan đến hợp đồng mua bán đã ký.

Sau đây chúng tôi trình bày khái quát 11 điều kiện giao hàng theo Incoterms 2020.

a. EXW (tên địa điểm giao hàng) GIAO TẠI XƯỞNG

Điều kiện này có thể sử dụng cho mọi phương thức vận tải và có thể sử dụng khi có nhiều phương thức vận tải tham gia. Điều kiện này phù hợp với thương mại nội địa trong khi điều kiện FCA thường thích hợp hơn trong thương mại quốc tế.

“Giao tại xưởng” có nghĩa là người bán giao hàng khi đặt hàng hóa dưới quyền định đoạt của người mua tại cơ sở của người bán hoặc tại một địa điểm chỉ định (ví dụ xưởng, nhà máy, kho, v.v...). Người bán không cần xếp hàng lên phương tiện tiếp nhận cũng như không cần làm thủ tục thông quan xuất khẩu (nếu có).

Các bên nên quy định càng rõ càng tốt địa điểm tại nơi giao hàng chỉ định vì chi phí và rủi ro đến điểm đó do người bán chịu. Người mua chịu toàn bộ chi phí và rủi ro liên quan đến việc nhận hàng từ điểm quy định, nếu có, tại nơi giao hàng chỉ định.

Điều kiện EXW là điều kiện mà nghĩa vụ của người bán là ít nhất. Điều kiện này nên được áp dụng cẩn trọng với một số lưu ý sau:

- Người bán không có nghĩa vụ với người mua về việc xếp hàng, mặc dù trên thực tế người bán có điều kiện hơn để thực hiện công việc này. Nếu người bán xếp hàng thì người bán làm việc đó với rủi ro và chi phí do người mua chịu. Trường hợp người bán có điều kiện hơn trong việc xếp hàng thì điều kiện FCA, theo đó người bán xếp hàng và chịu tất cả rủi ro và chi phí, sẽ thích hợp hơn.

- Một người mua mua từ một người bán theo điều kiện EXW để xuất khẩu cần biết rằng người bán chỉ có nghĩa vụ hỗ trợ người mua khi người mua yêu cầu để thực hiện xuất khẩu chứ người bán không có nghĩa vụ làm thủ tục hải quan. Do đó, người mua không nên sử dụng điều kiện EXW nếu họ không thể trực tiếp hoặc gián tiếp làm thủ tục thông quan xuất khẩu.

- Người mua có nghĩa vụ rất hạn chế trong việc cung cấp thông tin cho người bán liên quan đến xuất khẩu hàng hóa. Tuy vậy, người bán có thể cần một số thông tin, chẳng hạn để tính thuế hoặc báo cáo.

b. FCA (tên địa điểm giao hàng) GIAO CHO NGƯỜI CHUYÊN CHỞ

Điều kiện này có thể sử dụng cho mọi phương thức vận tải và có thể sử dụng khi có nhiều phương thức vận tải tham gia.

“Giao cho người chuyên chở” có nghĩa là người bán giao hàng cho người chuyên chở hoặc một người khác do người mua chỉ định, tại cơ sở của người bán hoặc tại địa điểm chỉ định

khác. Các bên cần phải quy định rõ địa điểm tại nơi được chọn để giao hàng, vì rủi ro được chuyển cho người mua tại địa điểm đó.

Nếu các bên định giao hàng tại cơ sở của người bán thì nên quy định địa chỉ cơ sở của người bán là nơi giao hàng. Nếu các bên có ý định giao hàng tại một địa điểm khác thì các bên phải chỉ ra địa điểm giao hàng khác đó.

Điều kiện FCA đòi hỏi người bán phải thông quan xuất khẩu, nếu có. Tuy vậy, người bán không có nghĩa vụ thông quan nhập khẩu, trả thuế nhập khẩu hoặc trả chi phí làm thủ tục thông quan nhập khẩu.

c. CPT (nơi đến quy định) CƯỚC PHÍ TRẢ TỚI

Điều kiện này có thể sử dụng cho mọi phương thức vận tải và có thể sử dụng khi có nhiều phương thức vận tải tham gia.

“Cước phí trả tới” có nghĩa là người bán giao hàng cho người chuyên chở hoặc một người khác do người bán chỉ định tại một nơi thỏa thuận (nếu điểm đó đã được các bên thỏa thuận) và người bán phải ký hợp đồng và trả chi phí vận tải cần thiết để đưa hàng hóa tới địa điểm đến được chỉ định.

Điều kiện này có hai điểm tới hạn, vì rủi ro và chi phí được chuyển giao tại hai điểm khác nhau. Các bên nên quy định càng rõ càng tốt trong hợp đồng về địa điểm giao hàng tại đó rủi ro được chuyển cho người mua, và địa điểm đến được chỉ định mà người bán phải thuê phương tiện vận tải để chở hàng đến. Nếu nhiều người chuyên chở tham gia vận tải hàng hóa đến nơi quy định và các bên không có thỏa thuận về điểm giao hàng cụ thể thì rủi ro được chuyển khi hàng hóa đã được giao cho người chuyên chở đầu tiên tại địa điểm hoàn toàn do người bán lựa chọn và người mua không có quyền gì về việc này.

Nếu các bên muốn rủi ro được chuyển tại một thời điểm muộn hơn (ví dụ như tại cảng biển hoặc tại sân bay), thì họ phải quy định cụ thể trong hợp đồng mua bán.

Các bên cũng nên quy định càng rõ càng tốt địa điểm tại nơi đến được chỉ định, vì các chi phí đến điểm đó là do người bán chịu. Người bán phải ký hợp đồng vận tải phù hợp với địa điểm này. Nếu người bán phải trả thêm chi phí theo hợp đồng vận tải liên quan đến việc dỡ hàng tại điểm đến quy định thì người bán sẽ không có quyền đòi hỏi người mua bồi hoàn những chi phí đó trừ khi có thỏa thuận khác giữa hai bên.

Điều kiện CPT yêu cầu người bán phải thông quan xuất khẩu, nếu có. Tuy vậy, người bán không có nghĩa vụ thông quan nhập khẩu, trả bất kỳ khoản thuế nhập khẩu hoặc thực hiện bất kỳ thủ tục thông quan nhập khẩu nào.

d. CIP (nơi đến quy định) CƯỚC PHÍ VÀ PHÍ BẢO HIỂM TRẢ TỚI

Điều kiện này có thể sử dụng cho mọi phương thức vận tải và có thể sử dụng khi có nhiều phương thức vận tải tham gia.

Điều kiện “Cước phí và bảo hiểm trả tới” có nghĩa là người bán giao hàng hóa cho người chuyên chở hoặc người khác do người bán chỉ định tại địa điểm đã thỏa thuận (nếu địa điểm đã được thỏa thuận giữa các bên), ngoài ra người bán phải trả chi phí vận tải cần thiết để đưa hàng hóa tới nơi đến quy định.

Người bán cũng phải ký hợp đồng bảo hiểm cho những rủi ro của người mua về mất mát hoặc hư hỏng của hàng hóa trong quá trình vận tải. Người mua cần lưu ý rằng theo điều

kiện CIP người bán chỉ phải mua bảo hiểm với phạm vi tối thiểu. Nếu người mua muốn được bảo hiểm với phạm vi lớn hơn, người mua cần thỏa thuận rõ ràng với người bán hoặc tự mình mua bảo hiểm bổ sung.

Khi sử dụng các điều kiện CPT, CIP, CFR và CIF, người bán hoàn thành nghĩa vụ giao hàng khi giao hàng hóa cho người chuyên chở chứ không phải khi hàng hóa được vận chuyển tới điểm đến quy định.

Điều kiện này có hai điểm tới hạn: rủi ro và chi phí được chuyển giao tại hai địa điểm khác nhau. Các bên sẽ phải xác định rõ điểm giao hàng, nơi rủi ro được chuyển sang cho người mua và điểm đến quy định, nơi người bán phải ký hợp đồng vận tải. Nếu nhiều người vận tải được sử dụng cho việc vận chuyển hàng hóa đến nơi quy định và các bên không có thỏa thuận về điểm giao hàng cụ thể thì rủi ro được chuyển khi hàng hóa đã được chuyển giao cho người chuyên chở đầu tiên tại địa điểm hoàn toàn do người bán lựa chọn và người mua không có quyền gì về việc này. Nếu các bên muốn rủi ro được chuyển tại một thời điểm sau đó (ví dụ như tại cảng biển hoặc tại sân bay), thì họ cần phải quy định cụ thể trong hợp đồng.

e. DAT (nơi đến quy định) GIAO HÀNG TẠI BÃI

Điều kiện này có thể sử dụng cho mọi phương thức vận tải và có thể sử dụng khi có nhiều phương thức vận tải tham gia.

“Giao tại bến” (Deliver at Terminal) có nghĩa là người bán giao hàng, khi hàng hóa sau khi đã dỡ khỏi phương tiện vận tải, được đặt dưới sự định đoạt của người mua tại một bến chỉ định, tại cảng hoặc tại nơi đến chỉ định. “Bến” (terminal) bao gồm bất kỳ nơi nào, dù có mái che hay không có mái che, như cầu cảng, kho, bãi container hoặc ga đường bộ, đường sắt hoặc hàng không. Người bán chịu mọi chi phí và rủi ro liên quan để đưa hàng hóa đến địa điểm đó. Người bán được khuyến nghị ký hợp đồng vận tải đến đúng địa điểm đó.

Các bên nên quy định càng rõ càng tốt về bến và, nếu có thể, một điểm cụ thể tại bến hoặc tại cảng hoặc nơi đến thỏa thuận vì người bán chịu rủi ro đưa hàng hóa đến địa điểm đó. Người bán được khuyến nghị ký hợp đồng vận tải đến đúng địa điểm đó.

Hơn nữa, nếu các bên muốn người bán chịu rủi ro và chi phí vận chuyển và dỡ hàng từ bến đến một địa điểm khác thì nên sử dụng điều kiện DAP hoặc DDP.

Điều kiện DAT yêu cầu người bán làm thủ tục thông quan xuất khẩu hàng hóa, nếu cần. Tuy vậy, người bán không có nghĩa vụ làm thủ tục nhập khẩu hay trả bất kỳ khoản thuế nhập khẩu nào hay tiến hành các thủ tục thông quan nhập khẩu.

f. DAP (nơi đến quy định) GIAO HÀNG TẠI ĐỊA ĐIỂM ĐẾN

Điều kiện này có thể sử dụng cho mọi phương thức vận tải và có thể sử dụng khi có nhiều phương thức vận tải tham gia.

“Giao hàng tại nơi đến” có nghĩa là người bán giao hàng khi hàng hóa được đặt dưới quyền định đoạt của người mua trên phương tiện vận tải, sẵn sàng dỡ tại nơi đến chỉ định. Người bán chịu mọi rủi ro liên quan để đưa hàng hóa đến nơi đến chỉ định.

Các bên nên quy định càng rõ càng tốt về địa điểm cụ thể tại nơi đến thỏa thuận vì người bán chịu mọi rủi ro tới địa điểm đó. Người bán được khuyến nghị ký hợp đồng vận tải đến đúng địa điểm đó. Nếu người bán, theo hợp đồng vận tải phải trả chi phí dỡ hàng ở nơi đến

thì người bán không có quyền đòi lại khoản phí này từ người mua, trừ khi có thỏa thuận khác giữa hai bên.

Điều kiện DAP yêu cầu người bán làm thủ tục thông quan xuất khẩu, nếu có. Tuy vậy, người bán không có nghĩa vụ làm thủ tục thông quan nhập khẩu, trả thuế nhập khẩu hoặc làm các thủ tục thông quan nhập khẩu. Nếu các bên muốn người bán làm thủ tục thông quan nhập khẩu, trả thuế và chi phí liên quan đến nhập khẩu thì nên sử dụng điều kiện DDP.

g. DDP (nơi đến quy định) GIAO HÀNG ĐÃ NỘP THUẾ

Điều kiện này có thể sử dụng cho mọi phương thức vận tải và có thể sử dụng khi có nhiều phương thức vận tải tham gia.

“Giao hàng đã thông quan nhập khẩu” có nghĩa là người bán giao hàng khi hàng hóa được đặt dưới quyền định đoạt của người mua, đã thông quan nhập khẩu, trên phương tiện vận tải chở đến và đã sẵn sàng để dỡ hàng tại nơi đến quy định.

Người bán chịu mọi chi phí và rủi ro liên quan để đưa hàng hóa tới nơi đến và có nghĩa vụ thông quan cho hàng hóa, không chỉ thông quan xuất khẩu mà còn thông quan nhập khẩu, trả các khoản thuế, phí và thực hiện các thủ tục cho thông quan xuất và nhập khẩu.

Điều kiện DDP thể hiện nghĩa vụ tối đa của người bán.

Các bên nên quy định càng rõ càng tốt về địa điểm giao hàng cụ thể tại nơi đến thỏa thuận vì người bán chịu mọi chi phí và rủi ro đưa hàng hóa tới địa điểm đó. Nếu người bán, theo quy định của hợp đồng vận tải, phải trả chi phí dỡ hàng ở nơi đến thì người bán không được đòi lại khoản phí này từ người mua, trừ khi có thỏa thuận khác giữa hai bên.

Các bên không nên sử dụng điều kiện DDP nếu người bán không thể trực tiếp hay gián tiếp làm thủ tục nhập khẩu.

Nếu các bên muốn người mua chịu mọi rủi ro và chi phí thông quan nhập khẩu thì nên sử dụng điều kiện DAP.

Mọi khoản thuế giá trị gia tăng (VAT) hay các loại thuế khác phải nộp khi nhập khẩu do người bán chịu, trừ phi có thỏa thuận khác một cách rõ ràng trong hợp đồng mua bán.

h. FAS (tên cảng xếp hàng quy định) GIAO DỌC MẠN TÀU

Điều kiện này chỉ áp dụng với vận tải biển hoặc vận tải đường thủy nội địa.

“Giao dọc mạn tàu” có nghĩa là người bán giao hàng khi hàng hóa được đặt dọc mạn con tàu do người mua chỉ định (ví dụ đặt trên cầu cảng hoặc trên xà lan) tại cảng giao hàng chỉ định. Rủi ro về mất mát hoặc hư hỏng của hàng hóa di chuyển khi hàng hóa được đặt dọc mạn tàu, và người mua chịu mọi chi phí kể từ thời điểm này trở đi.

Các bên nên quy định càng rõ càng tốt về địa điểm xếp hàng tại cảng giao hàng chỉ định, vì mọi chi phí và rủi ro về hàng hóa tới địa điểm đó do người bán chịu và các chi phí này và chi phí làm hàng có thể thay đổi tùy tập quán từng cảng.

Người bán, hoặc phải đặt hàng hóa dọc mạn tàu hoặc mua sẵn hàng hóa đã được giao như vậy. Từ “mua sẵn” ở đây áp dụng cho việc bán hàng nhiều lần trong quá trình vận chuyển (bán hàng theo lô) rất phổ biến trong mua bán hàng nguyên liệu.

Khi hàng được đóng trong container, thông thường người bán phải giao hàng cho người chuyên chở tại bến, chứ không giao dọc mạn tàu. Trong trường hợp này, điều kiện FAS là không phù hợp, mà nên sử dụng điều kiện FCA.

Điều kiện FAS yêu cầu người bán phải làm thủ tục thông quan xuất khẩu (nếu có). Tuy vậy, người bán không có nghĩa vụ thông quan nhập khẩu, trả các khoản thuế nhập khẩu hoặc làm thủ tục thông quan nhập khẩu.

i. FOB (tên cảng giao hàng) GIAO HÀNG TRÊN TÀU

Điều kiện này chỉ áp dụng với vận tải biển hoặc vận tải đường thủy nội địa.

“Giao hàng trên tàu” có nghĩa là người bán giao hàng lên con tàu do người mua chỉ định tại cảng xếp hàng chỉ định hoặc mua được hàng hóa đã sẵn sàng để giao như vậy. Rủi ro về mất mát hoặc hư hỏng của hàng hóa di chuyển khi hàng hóa được xếp lên tàu, và người mua chịu mọi chi phí kể từ thời điểm này trở đi.

Người bán phải giao hàng lên tàu hoặc mua sẵn hàng hóa đã được giao như vậy. Việc dẫn chiếu từ “mua sẵn” ở đây áp dụng cho việc bán hàng nhiều lần trong quá trình vận chuyển (bán hàng theo lô) rất phổ biến trong mua bán hàng nguyên liệu.

Điều kiện FOB có thể không phù hợp khi hàng hóa được giao cho người chuyên chở trước khi được xếp lên tàu, ví dụ hàng hóa trong container thường được giao tại các bến bãi (terminal). Trong trường hợp này nên sử dụng điều kiện FCA.

Điều kiện FOB yêu cầu, người bán phải làm thủ tục thông quan xuất khẩu (nếu có). Tuy vậy, người bán không có nghĩa vụ thông quan nhập khẩu, trả các khoản thuế nhập khẩu hoặc làm thủ tục thông quan nhập khẩu.

k. CFR (cảng đến quy định) TIỀN HÀNG VÀ CƯỚC PHÍ

Điều kiện này chỉ áp dụng với vận tải biển hoặc vận tải đường thủy nội địa.

“Tiền hàng và cước phí” có nghĩa là người bán phải giao hàng lên tàu hoặc mua hàng để giao hàng như vậy. Rủi ro về mất mát hay hư hỏng của hàng hóa di chuyển khi hàng được giao lên tàu. Người bán phải ký hợp đồng và trả các chi phí và cước phí cần thiết để đưa hàng hóa đến cảng đến quy định.

Khi sử dụng các điều kiện CPT, CIP, CFR và CIF, người bán hoàn thành nghĩa vụ giao hàng khi người bán giao hàng cho người chuyên chở theo cách thức được quy định cụ thể trong mỗi điều kiện, chứ không phải hàng tới nơi đến.

Điều kiện này có hai điểm tới hạn, vì rủi ro di chuyển và chi phí được phân chia ở các địa điểm khác nhau. Trong khi hợp đồng luôn chỉ rõ cảng đến thì nó có thể lại không chỉ rõ cảng xếp hàng – là nơi mà rủi ro di chuyển sang người mua. Nếu cảng gửi hàng có ý nghĩa đặc biệt đối với người mua, thì các bên quy định trong hợp đồng càng cụ thể càng tốt.

Các bên xác định càng cụ thể càng tốt địa điểm đến đã thỏa thuận, vì các chi phí cho đến địa điểm đó do người bán chịu. Người bán nên ký các hợp đồng vận tải đến đúng địa điểm này. Nếu theo hợp đồng chuyên chở, người bán phải trả các chi phí liên quan đến việc dỡ hàng tại địa điểm chỉ định ở cảng đến, thì người bán không có quyền đòi lại chi phí đó từ người mua trừ phi hai bên có thỏa thuận khác.

Người bán phải, hoặc giao hàng lên tàu, hoặc mua hàng đã giao để vận chuyển hàng đến cảng đến. Ngoài ra, người bán phải ký hợp đồng vận chuyển hàng hóa hoặc “mua” một hợp

đồng như vậy. Từ “mua” ở đây áp dụng cho việc bán hàng nhiều lần trong quá trình vận chuyển (bán hàng theo lô) rất phổ biến trong mua bán hàng nguyên liệu.

CFR không phù hợp khi hàng hóa được giao cho người chuyên chở trước khi hàng được giao lên tàu, ví dụ hàng đóng trong container, mà thường là giao hàng tại bến, bãi. Trong trường hợp này nên sử dụng điều kiện CPT.

CFR đòi hỏi người bán thông quan xuất khẩu cho hàng hóa (nếu có). Tuy vậy, người bán không có nghĩa vụ thông quan nhập khẩu, trả bất kỳ loại thuế nhập khẩu nào hay tiến hành bất kỳ một thủ tục hải quan nhập khẩu nào.

I. CIF (cảng đến quy định) TIỀN HÀNG, BẢO HIỂM VÀ CƯỚC PHÍ

Điều kiện này chỉ áp dụng với vận tải biển hoặc vận tải đường thủy nội địa.

“Tiền hàng, phí bảo hiểm và cước phí” có nghĩa là người bán phải giao hàng lên tàu hoặc mua hàng đã giao như vậy. Rủi ro về mất mát hay hư hỏng của hàng hóa di chuyển khi hàng được giao lên tàu. Người bán phải ký hợp đồng và trả các chi phí và cước phí cần thiết để đưa hàng hóa đến cảng đến quy định.

Người bán cũng ký hợp đồng bảo hiểm để bảo hiểm những rủi ro của người mua về mất mát hoặc thiệt hại của hàng hóa trong quá trình vận chuyển. Người mua nên lưu ý rằng theo điều kiện CIF, người bán chỉ phải mua bảo hiểm theo điều kiện tối thiểu. Nếu người mua muốn được bảo hiểm ở mức độ cao hơn, thì người mua phải thỏa thuận rõ ràng với người bán hoặc tự mua bảo hiểm bổ sung.

Khi sử dụng các điều kiện CPT, CIP, CFR và CIF, người bán hoàn thành nghĩa vụ giao hàng khi người bán giao hàng cho người chuyên chở theo cách thức được quy định cụ thể trong mỗi điều kiện, chứ không phải khi hàng tới nơi đến.

Điều kiện này có hai điểm tới hạn, vì rủi ro di chuyển và chi phí được phân chia ở các địa điểm khác nhau. Trong khi hợp đồng luôn chỉ rõ cảng đến thì nó có thể lại không chỉ rõ cảng xếp hàng – là nơi mà rủi ro di chuyển sang người mua. Nếu cảng gửi hàng có ý nghĩa đặc biệt đối với người mua, thì các bên quy định trong hợp đồng càng cụ thể càng tốt.

Các bên xác định càng cụ thể càng tốt địa điểm đến đã thỏa thuận, vì các chi phí cho đến địa điểm đó do người bán chịu. Người bán nên ký các hợp đồng vận tải đến đúng địa điểm này. Nếu theo hợp đồng chuyên chở, người bán phải trả các chi phí liên quan đến việc dỡ hàng tại địa điểm chỉ định ở cảng đến, thì người bán không có quyền đòi lại chi phí đó từ người mua trừ phi hai bên có thỏa thuận khác.

Người bán phải, hoặc giao hàng lên tàu, hoặc mua hàng đã giao để vận chuyển hàng đến cảng đến. Ngoài ra, người bán phải ký hợp đồng vận chuyển hàng hóa hoặc “mua” một hợp đồng như vậy. Từ “mua” ở đây áp dụng cho việc bán hàng nhiều lần trong quá trình vận chuyển (bán hàng theo lô) rất phổ biến trong mua bán hàng nguyên liệu.

CIF không phù hợp khi hàng hóa được giao cho người chuyên chở trước khi hàng được giao lên tàu, ví dụ hàng đóng trong container, mà thường là giao hàng tại bến bãi. Trong trường hợp này, nên sử dụng điều kiện CIP.

CIF đòi hỏi người bán thông quan xuất khẩu cho hàng hóa (nếu có). Tuy vậy, người bán không có nghĩa vụ thông quan nhập khẩu, trả bất kỳ loại thuế nhập khẩu nào hay tiến hành bất kỳ một thủ tục hải quan nhập khẩu nào.

Có thể tóm tắt 11 điều kiện giao hàng theo Incoterms 2020 theo bảng dưới đây:

TÓM TẮT 11 ĐIỀU KIỆN GIAO HÀNG THEO INCOTERMS 2020	
<p>EXW (Ex Works) Giao tại xưởng</p>	<p>Người mua sẽ chịu toàn bộ phí tổn và rủi ro trong việc đưa hàng từ đầu người bán đến điểm cuối cùng. Người bán có trách nhiệm đặt hàng dưới quyền định đoạt của người mua tại nơi giao hàng (xưởng, nhà máy, nhà kho). Điều khoản này thể hiện trách nhiệm tối thiểu của người bán. Điều khoản này được dùng cho tất cả các hình thức vận chuyển</p>
<p>FCA (Free Carrier) Giao cho nhà chuyên chở</p>	<p>Người bán có nghĩa vụ giao hàng, làm thủ tục xuất khẩu cho đến tận khi giao cho nhà chuyên chở được chỉ định bởi người mua tại điểm hoặc địa điểm đã được chỉ định. Nếu người mua không chỉ rõ địa điểm giao hàng chính xác, người bán sẽ chọn trong những điểm hoặc địa điểm nơi mà nhà chuyên chở sẽ nhận hàng. Khi người bán được yêu cầu hỗ trợ tìm và ký hợp đồng với nhà chuyên chở, trách nhiệm rủi ro và phí tổn người mua sẽ phải gánh chịu. Điều khoản này được dùng cho tất cả các hình thức vận chuyển</p>
<p>CPT (Carriage Paid To) Trả cước tới</p>	<p>Người bán trả cước vận chuyển đến đích. Rủi ro về hư hỏng và mất mát hàng hóa sau khi hàng đã được giao cho người chuyên chở sẽ được chuyển từ người bán sang người mua. Điều khoản này người bán có trách nhiệm làm thủ tục xuất khẩu. Điều khoản này cũng được dùng cho tất cả các hình thức chuyên chở.</p>
<p>CIP (Carriage & insurance Paid to) Trả cước và bảo hiểm tới</p>	<p>Người bán có nghĩa vụ giống như điều kiện CPT nhưng có thêm trách nhiệm mua bảo hiểm cho những rủi ro về hư hại, tổn thất hàng hóa trong suốt quá trình vận chuyển. Người bán có nghĩa vụ làm thủ tục xuất khẩu, tuy nhiên chỉ có trách nhiệm mua bảo hiểm ở mức thấp nhất. Điều khoản này cho phép sử dụng với tất cả các loại hình chuyên chở.</p>
<p>DAT (Delivered At Terminal) Giao tại bến (bãi)</p>	<p>Là điều kiện mới bổ sung trong Incoterms 2010. Điều kiện này có thể được sử dụng cho tất cả các loại hình chuyên chở. Người bán chỉ được coi là đã giao hàng khi hàng hóa được dỡ từ phương tiện vận tải xuống bến, cảng hoặc địa điểm đích được chỉ định và đặt dưới sự định đoạt của người mua. “Bến” bao gồm cả cầu tàu, nhà kho, bãi container hay đường bộ, đường sắt hay nhà ga sân bay. Hai bên thỏa thuận về bến giao và nếu có thể ghi rõ địa điểm trong bến</p>

	<p>nơi là thời điểm chuyển giao rủi ro về hàng hóa từ người bán sang người mua. Nếu như người bán chịu các chi phí vận chuyển từ bến đến một địa điểm khác thì các điều khoản DAP hay DDP sẽ được áp dụng. ☐</p> <p>Trách nhiệm</p> <ul style="list-style-type: none"> • Người bán có nghĩa vụ đặt hàng đến nơi được ghi trong hợp đồng. • Người bán có nghĩa vụ đảm bảo rằng hợp đồng chuyên chở của họ là cho hợp hợp đồng mua bán hàng hóa • Người bán có nghĩa vụ làm các thủ tục xuất khẩu • Người mua có nghĩa vụ làm các thủ tục nhập khẩu, thủ tục hải quan và nộp thuế • Nếu hai bên thỏa thuận rằng người bán chịu các phí tổn và rủi ro từ bến đích đến một địa điểm khác thì sẽ áp dụng điều khoản DAP ☐
<p>DAP (Delivered At Place) Giao tại địa điểm đến</p>	<p>Là điều kiện mới bổ sung trong Incoterms 2010. Điều kiện này có thể được sử dụng cho tất cả các loại hình chuyên chở.</p> <p>Người bán giao hàng khi hàng hóa đặt dưới quyền định đoạt của người mua trên phương tiện vận tải đã đến đích và sẵn sàng cho việc dỡ hàng xuống địa điểm đích. Các bên được khuyến cáo nên xác định càng rõ càng tốt điểm giao hàng tại khu vực địa điểm đích, bởi vì đó chính là thời điểm chuyển giao rủi ro về hàng hóa từ người bán sang người mua. Nếu người bán có nghĩa vụ làm thủ tục nhập khẩu, nộp thuế... điều khoản DDP sẽ được áp dụng.</p> <p>Trách nhiệm</p> <ul style="list-style-type: none"> • Người bán có nghĩa vụ và rủi ro giao hàng đến địa điểm thỏa thuận • Người bán được yêu cầu ký hợp đồng vận chuyển thích hợp với hợp đồng mua bán hàng hóa • Người bán có nghĩa vụ làm các thủ tục xuất khẩu • Các phí tổn dỡ hàng tại điểm đích, nếu không có thỏa thuận trước, người bán sẽ không phải gánh chịu • Người mua có nghĩa vụ hỗ trợ cung cấp các giấy tờ cần thiết để làm hải quan và nộp thuế

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

◆ TÓM TẮT CHƯƠNG 6

Trong các hợp đồng giao dịch quốc tế, các điều kiện ràng buộc giữa hai bên ký kết hợp đồng, ngoài các điều kiện liên quan đến hàng hoá, dịch vụ giao dịch, còn có các điều kiện liên quan đến đồng tiền thanh toán, điều kiện đảm bảo tiền tệ, điều kiện phương thức thanh toán, điều kiện về thời gian và địa điểm thanh toán.

Trong thanh toán quốc tế, các bên phải sử dụng đơn vị tiền tệ nhất định của một nước nào đó, vì vậy trong hợp đồng và các hiệp định đều có quy định điều kiện tiền tệ.

Khi ký kết các hợp đồng ngoại thương, hai bên đặc biệt quan tâm đến các điều kiện giao hàng theo Incoterms 2020.

◆ CÂU HỎI VÀ TÌNH HUỐNG THẢO LUẬN CHƯƠNG 6

Câu 1. Thế nào là điều kiện thanh toán quốc tế?

Câu 2. Trình bày điều kiện tiền tệ trong thanh toán quốc tế?

Câu 3. Trình bày điều kiện địa điểm thanh toán và phương thức thanh toán?

Câu 4. Trình bày điều kiện thời gian thanh toán?

Câu 5. Incoterms là gì? Trình bày khái quát nội dung của Incoterms 2020?

Câu 6. Khi sử dụng Incoterms 2020, cần lưu ý những điểm nào?

Câu 7. Hãy phân tích các tình huống sau đây dựa trên các điều kiện thương mại theo Incoterms 2020:

1. VN xuất khẩu 10,000 tấn gạo cho Pháp theo điều kiện FOB cảng Hải Phòng, đã giao lên tàu, trời đổ mưa, một cửa hầm tàu không kịp đóng làm 300 tấn gạo bị ướt. Ai chịu rủi ro này?

2. Công ty ABC của VN nhập khẩu một lô hàng của Úc, theo điều kiện CIF, trên đường vận chuyển do phải tránh bão nên đi vòng mất nhiều ngày, chất lượng hàng giảm. Hỏi Công ty ABC có thể từ chối nhận hàng không?

Câu 8: Tại sao các doanh nghiệp Việt Nam lại thường sử dụng hai điều FOB khi xuất khẩu và điều kiện CIF khi nhập khẩu? Điều này có lợi cho các doanh nghiệp không? Tại sao? Cách nào để cải thiện tình hình này?

CHƯƠNG 7 TÍN DỤNG QUỐC TẾ VÀ TÍN DỤNG TÀI TRỢ XUẤT NHẬP KHẨU CỦA NHTM

♠ GIỚI THIỆU CHƯƠNG 7

Chương 7 là chương giới thiệu các nội dung của tín dụng quốc tế bao gồm các hình thức tín dụng quốc tế, phí suất tín dụng và vấn đề bảo lãnh, bảo hiểm trong tín dụng quốc tế. Các nghiệp vụ tài trợ xuất nhập khẩu của NHTM.

♠ MỤC TIÊU CHƯƠNG 7

Sau khi học xong chương này, người học có khả năng:

+ Về kiến thức:

- Mô tả được các vấn đề cơ bản về tín dụng quốc tế, các hoạt động tài trợ XNK của NHTM
- Vận dụng lý thuyết để làm bài tập tình huống.

+ Về kỹ năng:

- Vận dụng các kiến thức đã học vào nghiệp vụ tín dụng quốc tế và tài trợ xuất nhập khẩu.
- Hoàn thiện hơn về phương pháp thuyết trình, khả năng thu thập thông tin, phân tích, tổng hợp các vấn đề liên quan đến ngành học.

+ Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

- Làm việc độc lập, theo nhóm.
- Người học quan tâm nhiều hơn đến các vấn đề về tín dụng quốc tế, tín dụng tài trợ xuất nhập khẩu, thường xuyên cập nhật, nghiên cứu các thông tin, tích lũy các kiến thức thực tế liên quan đến môn học.
- Chủ động áp dụng các kiến thức đã tiếp thu vào hoạt động thực tế nghề nghiệp, có trách nhiệm với công việc.

♠ PHƯƠNG PHÁP GIẢNG DẠY VÀ HỌC TẬP CHƯƠNG 7

- Đối với người dạy: sử dụng phương pháp giảng dạy tích cực (diễn giảng, vấn đáp, dạy học theo vấn đề); yêu cầu người học thực hiện câu hỏi thảo luận và bài tập chương 7 (cá nhân hoặc nhóm).

- Đối với người học: chủ động đọc trước giáo trình (chương 7) trước buổi học; hoàn thành đầy đủ câu hỏi thảo luận và bài tập tình huống chương 7 theo cá nhân hoặc nhóm và nộp lại cho người dạy đúng thời gian quy định

♦ ĐIỀU KIỆN THỰC HIỆN CHƯƠNG 7

- Phòng học chuyên môn hóa/nhà xưởng: Không

- Trang thiết bị máy móc: Máy chiếu và các thiết bị dạy học khác

- Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu: Chương trình môn học, giáo trình, tài liệu tham khảo, giáo án, phim ảnh, và các tài liệu liên quan.

- Các điều kiện khác: Không có

♦ KIỂM TRA VÀ ĐÁNH GIÁ CHƯƠNG 7

▪ Nội dung:

- Kiến thức: Kiểm tra và đánh giá tất cả nội dung đã nêu trong mục tiêu kiến thức

- Kỹ năng: Đánh giá tất cả nội dung đã nêu trong mục tiêu kỹ năng.

- Năng lực tự chủ và trách nhiệm: Trong quá trình học tập, người học cần:

+ Nghiên cứu bài trước khi đến lớp

+ Chuẩn bị đầy đủ tài liệu học tập.

+ Tham gia đầy đủ thời lượng môn học.

+ Nghiêm túc trong quá trình học tập.

▪ Phương pháp:

- Điểm kiểm tra thường xuyên: 1 điểm kiểm tra (hình thức: hỏi miệng/ thuyết trình)

- Kiểm tra định kỳ lý thuyết: không có

♦ NỘI DUNG CHƯƠNG 7

1. Khái niệm và phân loại tín dụng quốc tế

1.1. Khái niệm tín dụng quốc tế

Tín dụng quốc tế là tổng thể các quan hệ kinh tế phát sinh giữa các nhà nước, các cơ quan nhà nước với nhau, hoặc với các tổ chức tài chính quốc tế, cá nhân người nước ngoài và giữa các doanh nghiệp của các nước khác nhau khi cho vay và trả nợ tiền vay theo những nguyên tắc tín dụng.

Tín dụng quốc tế là hình thức tín dụng phổ biến nhất trong quan hệ tài trợ quốc tế, bao gồm mọi quan hệ cung ứng vốn cho nhau giữa các nước và các tổ chức quốc tế trong mọi lĩnh vực, chủ yếu là trong quan hệ thương mại, với điều kiện là phải hoàn trả trong thời hạn nhất định (cả vốn và lãi).

Tín dụng quốc tế phải được thực hiện trên cơ sở thỏa thuận giữa người cung cấp tín dụng và người sử dụng tín dụng. Đối tượng của tín dụng quốc tế là vốn tiền tệ, vốn hàng hóa hữu hình và vô hình. Các chủ thể tham gia quan hệ tín dụng quốc tế là các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh, các tổ chức tài chính, chính phủ.

Trong quan hệ tín dụng quốc tế, sự di chuyển quyền sử dụng vốn là xuất phát từ quan hệ cung cầu giữa chủ sở hữu vốn và người có nhu cầu sử dụng vốn. Vốn tín dụng, thông qua

quá trình sử dụng của người được cấp tín dụng sẽ mang lại lợi nhuận nên người sử dụng vốn phải trích một phần để trả tiền thuê vốn, biểu hiện ra là lãi tín dụng. Quyền sử dụng vốn tín dụng chỉ được chuyển giao từ người sở hữu tín dụng sang người sử dụng trong thời hạn nhất định. Thời hạn này phụ thuộc vào mục đích sử dụng, khả năng cấp tín dụng và chu kỳ sử dụng tín dụng của người vay tín dụng. Tín dụng quốc tế là quan hệ vay và cho vay nên một bên của thỏa thuận, nếu vi phạm phải bồi thường cho đối tác những thiệt hại do sự vi phạm đó. Chính vì vậy, quan hệ tín dụng quốc tế phải được thể hiện bằng những văn bản pháp lý (hợp đồng tín dụng).

Tín dụng quốc tế là nhân tố không thể thiếu được trong quan hệ kinh tế nói chung và quan hệ thương mại nói riêng giữa các nước, là động lực thúc đẩy các mối quan hệ này phát triển, điều này thể hiện ở chỗ, khoảng 70% tổng giá trị hàng hóa xuất nhập khẩu toàn thế giới được thanh toán bằng nguồn vốn tín dụng

1.2. Phân loại tín dụng quốc tế:

a. Phân loại theo chủ thể tín dụng: Có thể phân chia thành ba loại hình:

* *Tín dụng thương mại quốc tế:*

Tín dụng thương mại quốc tế là các khoản vay mượn do các doanh nghiệp xuất nhập khẩu của hai nước cung cấp cho nhau do mua bán hàng của nhau. Hình thức tín dụng này, sự vận động của tín dụng gắn liền với sự vận động của hàng hóa, tức là quá trình vay mượn xảy ra song song với quá trình mua bán.

Tín dụng thương mại quốc tế bao gồm tín dụng cấp cho nhà xuất khẩu và tín dụng cấp cho nhà nhập khẩu.

+ *Tín dụng cấp cho người xuất khẩu:* Đây là loại hình tín dụng mà chủ thể cấp tín dụng là các nhà nhập khẩu, theo đó nhà nhập khẩu cấp tín dụng cho nhà xuất khẩu để thực hiện nhập khẩu hàng hóa hoặc dịch vụ. Tín dụng cấp cho người xuất khẩu thường là những khoản tín dụng ứng trước, trong đó người nhập khẩu ứng trước tiền mua hàng cho người xuất khẩu trước khi nhận được hàng.

Ứng trước có hai loại: Loại có tính chất đặt cọc để ràng buộc bên mua phải thực hiện đúng hợp đồng đã cam kết như trả tiền, nhận hàng ... (loại đặt cọc này thường chỉ bằng 5% đến 10% giá trị hàng hóa với lãi suất rất thấp hoặc không lãi) và loại đặt cọc nặng nề tính chất tín dụng, chủ yếu là do bên mua tài trợ cho bên bán một phần vốn trong thời gian thực hiện hợp đồng. Khoản ứng trước từ 30% đến 50% giá trị hợp đồng.

Các khoản ứng trước được hoàn trả bằng một trong ba cách:

- Khấu trừ dần từng đợt vào giá trị hàng hóa theo tỷ lệ lũy tiến.
- Khấu trừ dần từng đợt vào giá trị hàng hóa theo tỷ lệ nhất định.
- Khấu trừ toàn bộ số tiền ứng trước chỉ một lần vào đợt giao hàng cuối cùng.

+ *Tín dụng cấp cho người nhập khẩu:* Đây là hình thức tín dụng do người xuất khẩu cấp cho người nhập khẩu để đẩy mạnh xuất khẩu hàng hóa, dịch vụ. Tín dụng cấp cho người nhập khẩu có thể thực hiện bởi một số chính phủ các quốc gia hoặc giữa các doanh nghiệp, trong đó tín dụng giữa các doanh nghiệp là chủ yếu. Hình thức tín dụng này bao gồm:

- Bán chịu hàng (Documents against acceptance - D/A)

Thay cho việc nhận tiền ngay, khi giao hàng bên xuất khẩu cho bên nhập khẩu được nợ lại tiền hàng trong một thời gian nhất định từ 3 tháng đến 6 tháng, lãi tiền nợ được tính vào giá mua hàng chịu.

Sau khi giao hàng xuống tàu, bên xuất khẩu gửi hối phiếu có kỳ hạn như đã thỏa thuận với bên nhập khẩu kèm theo chứng từ để bên nhập khẩu chấp nhận việc trả tiền và gửi lại hối phiếu cho bên xuất khẩu. Hối phiếu được chấp nhận là chứng từ nợ của bên vay (bên nhập khẩu) đối với bên cho vay (bên xuất khẩu). Bên xuất khẩu có quyền sở hữu và quyền sử dụng đối với hối phiếu đó.

Bên xuất khẩu đem hối phiếu đến ngân hàng thương mại để chiết khấu và nhận số tiền bán hàng (trừ đi lãi chiết khấu) để có vốn tiếp tục kinh doanh. Đến hạn ngân hàng bên xuất khẩu sẽ thu nợ từ bên nhập khẩu.

Bề ngoài, việc bán chịu hàng (D/A) thể hiện quan hệ tín dụng giữa người xuất khẩu và người nhập khẩu, nhưng thực chất là khoản cho vay chiết khấu của ngân hàng.

Phương thức D/A được sử dụng rộng rãi trong quan hệ xuất nhập khẩu nguyên liệu, bán thành phẩm gia công chế biến.

- Tín dụng mở tài khoản:

Loại tín dụng này chỉ có thể được sử dụng trong trường hợp bên xuất khẩu và bên nhập khẩu đã buôn bán với nhau từ lâu, quen biết và tín nhiệm lẫn nhau, không cần phải bảo đảm bằng hối phiếu mỗi khi giao hàng cho nhau.

Bên xuất khẩu cấp vốn tín dụng bằng hàng hóa cho bên nhập khẩu thông qua việc mở tại ngân hàng phục vụ mình (ngân hàng bên xuất khẩu) một tài khoản để ghi sổ lẫn nhau và tiến hành thanh toán bù trừ.

Sau một thời gian đã thỏa thuận, căn cứ vào số dư nợ trên tài khoản, bên vay nợ phải thanh toán cho bên chủ nợ bằng cách xuất hàng hoặc tiền mặt.

b. Căn cứ vào thời hạn và mục đích: Tín dụng quốc tế được chia thành 4 loại: Tài trợ ngoại thương, tài trợ chính thức, tín dụng cho các chương trình phát triển, các khoản vay thương mại.

* *Tài trợ ngoại thương (tài trợ thương mại quốc tế):* Là biện pháp hỗ trợ về mặt tài chính một cách trực tiếp hoặc gián tiếp các hoạt động thương mại trên thị trường thế giới vượt ra ngoài phạm vi 1 quốc gia, chủ yếu là hỗ trợ hoạt động thương mại trong một số hoặc tất cả các công đoạn của quá trình tái sản xuất. Tài trợ thương mại cho các doanh nghiệp có thể dưới dạng tài trợ trực tiếp hoặc tài trợ gián tiếp, nhằm hỗ trợ cho hoạt động kinh doanh thương mại. Tài trợ thương mại quốc tế trực tiếp là các biện pháp, hình thức hỗ trợ tác động trực tiếp tới hoạt động thương mại của doanh nghiệp. Tài trợ thương mại quốc tế gián tiếp bao gồm các hình thức và biện pháp nhằm tạo ra môi trường tài chính thuận lợi cho hoạt động thương mại phát triển.

* *Tài trợ chính thức (hỗ trợ phát triển chính thức - ODA):*

Hỗ trợ phát triển chính thức (OFFICIAL DEVELOPMENT ASSISTANCE- ODA) là hình thức tín dụng và tài trợ quốc tế của các chính phủ và các tổ chức tài chính quốc tế, các tổ chức phi chính phủ... dành cho các nước chậm phát triển và đang phát triển với điều kiện ưu đãi như viện trợ không hoàn lại, cho vay dài hạn lãi suất thấp có thời gian ân hạn.

ODA có các đặc điểm:

- Là nguồn vốn tài trợ ưu đãi của nước ngoài, các nhà tài trợ không trực tiếp điều hành dự án, nhưng có thể tham gia gián tiếp dưới hình thức nhà thầu hoặc hỗ trợ chuyên gia. Tuy nước chủ nhà có quyền quản lý sử dụng vốn ODA, nhưng thông thường danh mục dự án ODA phải có sự thỏa thuận với các nhà tài trợ.

Nguồn vốn ODA gồm viện trợ không hoàn lại và các khoản viện trợ ưu đãi. Tuy vậy nếu quản lý sử dụng vốn ODA kém hiệu quả vẫn có nguy cơ để lại gánh nặng nợ nần trong tương lai.

Các nước nhận vốn ODA phải có đủ một số điều kiện nhất định mới được tài trợ. Điều kiện này tùy thuộc quy định của từng nhà tài trợ. Ví dụ: để được nhận tài trợ ưu đãi của IMF nước chủ nhà phải có cổ phần đóng góp vào IMF và số tiền vay sẽ phụ thuộc vào số vốn cổ phần. Trong đó muốn được vay tín dụng điều chỉnh cơ cấu (SAF) hoặc tín dụng điều chỉnh cơ cấu mở rộng (ESAF) với lãi suất 0,5% năm, thì nước chủ nhà phải có mức thu nhập GDP bình quân đầu người dưới 600 USD một năm và phải thực hiện chương trình điều chỉnh kinh tế rất khắt khe được IMF chấp nhận.

ODA chủ yếu danh hỗ trợ cho các dự án đầu tư vào cơ sở hạ tầng như giao thông vận tải, giáo dục, y tế vv... Nước càng nghèo càng được tài trợ nhiều cho đến khi trình độ phát triển khá lên sẽ được tài trợ ít dần đi. Nếu dùng vốn ODA có hiệu quả sẽ là điều kiện để được tiếp tục nhận tài trợ ODA tăng thêm.

ODA được thực hiện dưới hình thức hỗ trợ dự án, hỗ trợ phí dự án, hỗ trợ cán cân thanh toán và tín dụng thương mại.

- *Hỗ trợ dự án:*

Đây là hình thức đầu tư chủ yếu của vốn ODA. Hình thức này có thể bao gồm những hỗ trợ cơ bản cho các dự án cải thiện, nâng cấp hoặc xây dựng mới cơ sở hạ tầng (như xây dựng đường, cầu cống, đê điều, bệnh viện, trường học...) và những hỗ trợ về mặt kỹ thuật cho các dự án như chuyển giao trí thức, tăng cường cơ sở lập kế hoạch, cơ cấu, nghiên cứu lập luận chứng kinh tế kỹ thuật, trợ giúp hoạch định chính sách...

- *Hỗ trợ phí dự án:* Chủ yếu là viện trợ chương trình đạt được sau khi ký các hiệp định với đối tác tài trợ dành cho một mục đích tổng quát với thời hạn nhất định, không cần xác định chính xác nó sẽ được sử dụng như thế nào.

- *Hỗ trợ cán cân thanh toán:* bao gồm các khoản hỗ trợ tài chính trực tiếp hoặc bằng tiền hoặc hỗ trợ bằng hiện vật, hoặc hỗ trợ cho nhập khẩu.

- *Tín dụng thương mại:* là những khoản tín dụng dành cho chính phủ các nước sở tại với điều khoản "mềm" về lãi suất, thời gian ân hạn, thời hạn trả dài nhưng có những ràng buộc nhất định. Nguồn vay tín dụng thương mại có thể từ các tổ chức tài chính quốc tế như IMF, WB, ADB hoặc quỹ hợp tác kinh tế hải ngoại của Nhật Bản (OECP). Chẳng hạn IMF có thể cho vay dưới nhiều hình thức như: tín dụng thông thường, tín dụng dài hạn hoặc bổ sung, tín dụng bù đắp thất thu xuất khẩu, tín dụng điều chỉnh cơ cấu...

ODA thường được thực hiện thông qua hiệp định song phương tức là trợ giúp trực tiếp giữa nhà nước với nhà nước, và hiệp định đa phương thông qua các tổ chức quốc tế như IMF, WB, ADB, UNIDO...

Đối với hình thức cho vay bằng tiền, nước vay ODA được vay với lãi suất ưu đãi: lãi suất thấp 1%/năm hoặc lãi suất bằng 0 như WB cho Việt Nam vay để cải tạo quốc lộ 1, lãi suất bằng 0% chỉ phải trả phí bằng 0,75% năm. Thời gian cho vay từ 10 năm đến 30 năm.

Thời gian ân hạn tính từ khi vay đến khi trả số tiền vay đầu tiên thường là 10 năm.

c. Căn cứ vào đối tượng của tín dụng quốc tế

Đối tượng của tín dụng quốc tế có thể là vốn bằng tiền hay vốn tài sản, có thể là hữu hình hoặc vô hình nên có thể phân chia thành các loại sau:

* *Tín dụng hàng hóa*: Là tín dụng biểu hiện ra thành hàng hóa mà một bên ứng trước cho bên kia. Trong hình thức tín dụng này, sự vận động của tín dụng gắn liền với sự vận động của hàng hóa, quá trình tín dụng song song với quá trình mua bán hàng hóa. Tín dụng hàng hóa thường không có sự tham gia của các tổ chức tài chính.

* *Tín dụng tiền tệ*: Là quan hệ tín dụng giữa ngân hàng, các tổ chức tín dụng khác với nhà sản xuất kinh doanh, các tầng lớp dân cư... Trong quan hệ tín dụng này, hành vi mua bán tách rời hành vi cho vay.

d. Căn cứ vào thời hạn cấp tín dụng:

* *Tín dụng ngắn hạn*: Là loại tín dụng thời hạn ngắn từ 1 đến 12 tháng (đối với Việt Nam) và có thể kéo dài tới 24 tháng. Tín dụng ngắn hạn thường là tín dụng thương mại quốc tế, bên đi vay sử dụng tín dụng vào mục đích kinh doanh xuất nhập khẩu hàng hóa, dịch vụ.

* *Tín dụng trung hạn*: Là loại tín dụng có thời gian từ 1 đến 5 năm. Tín dụng trung hạn thường gắn liền với các hoạt động đầu tư, thực hiện các dự án phi sản xuất kinh doanh, mua bán các loại hàng hóa có giá trị cao, thời hạn giao hàng dài như máy móc thiết bị của các dự án đầu tư.

* *Tín dụng dài hạn*: Là loại tín dụng có thời hạn từ 5 năm trở lên. Tín dụng dài hạn thường sử dụng cho các mục đích đầu tư, tham gia góp vốn kinh doanh, các khoản vay ưu đãi từ các tổ chức tài chính hoặc từ các chính phủ các quốc gia.

1.3. Thời hạn tín dụng, lãi suất tín dụng và phí suất tín dụng

a. Thời hạn tín dụng (thời hạn cho vay):

Thời hạn tín dụng là một chỉ tiêu quan trọng liên quan đến khả năng sử dụng tín dụng của người được cấp tín dụng và lãi phải trả cho việc sử dụng khoản tín dụng đó. Thời hạn tín dụng được biểu thị bằng thời hạn tín dụng chung và thời hạn tín dụng trung bình.

* *Thời hạn tín dụng chung*: Là khoảng thời gian được tính từ khi khách hàng bắt đầu nhận khoảng tiền vay đầu tiên cho đến thời điểm trả hết nợ vay bao gồm gốc và lãi vay đã được thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng. Thời hạn tín dụng chung bao gồm:

+ Thời hạn giải ngân: Tính từ khi khách hàng nhận tiền vay cho đến khi rút xong vốn vay.

+ Thời gian ân hạn: Trong hợp đồng tín dụng có thể có hoặc không. Thời gian ân hạn thường trong giai đoạn đầu tư XDCB, sản xuất thử nên khách hàng chưa trả nợ vay.

+ Thời hạn trả nợ: Là khoản thời gian tính từ khi khách hàng bắt đầu trả nợ cho đến khi trả hết nợ vay. Thời hạn trả nợ được chia thành nhiều kỳ hạn trả nợ tùy thuộc vào tình hình thu nhập và khả năng trả nợ của khách hàng.

* *Thời hạn tín dụng trung bình*:

Thời hạn tín dụng trung bình là khoảng thời gian khách hàng được sử dụng toàn bộ tiền vay.

$$\text{Thời hạn cho vay trung bình} = \frac{\text{Thời hạn trung bình của kỳ rút vốn}}{\text{Thời gian ân hạn}} + \frac{\text{Thời hạn trung bình của kỳ trả nợ}}{\text{Thời gian ân hạn}}$$

Trong đó:

$$\text{Thời hạn trung bình của từng kỳ} = \frac{\text{Tổng dư nợ trong kỳ}}{\text{Tổng số tiền vay}}$$

$$\text{Tổng dư nợ trong kỳ} = \sum(\text{dư nợ thực tế} \times \text{thời hạn dư nợ vay}).$$

Ví dụ: Một khoản tín dụng 100 triệu được vay trong 1 năm. Tiền vay cấp 1 lần và trả làm 2 lần. Sau 7 tháng kể từ ngày nhận tiền vay khách hàng trả 60 triệu và sau 5 tháng kể từ lần trả thứ nhất khách hàng trả hết số nợ còn lại.

- Thời hạn cho vay là 12 tháng.

$$\text{Thời hạn tín dụng trung bình (TB)} = \frac{100 \times 7 + 40 \times 5}{100} = 9 \text{ tháng}$$

b. Lãi và lãi suất tín dụng:

* Lãi tín dụng: Người sử dụng tín dụng sẽ phải trả cho người cấp tín dụng một khoản được gọi là lãi tín dụng. Để trả lãi tín dụng, người sử dụng tín dụng phải đưa khoản tín dụng được cấp vào hoạt động sản xuất kinh doanh sao cho tạo ra một phần lợi nhuận để trả lãi tín dụng.

* Lãi suất tín dụng: Là tỷ lệ phần trăm giữa lãi tín dụng và tổng tín dụng. Công thức tính lãi suất tín dụng như sau:

$$\text{Lãi suất tín dụng} = \frac{\text{Lãi tín dụng}}{\text{Tổng số nợ vay}} \times 100\%$$

c. Phí suất tín dụng

Khi sử dụng một khoản tín dụng, ngoài việc trả lãi đôi khi khách hàng còn phải trả các khoản phí khác có liên quan đến khoản tiền vay. Tổng các khoản chi phí bỏ ra để có được quyền sử dụng một khoản tín dụng của người sử dụng tín dụng được gọi là tổng phí tín dụng. Tổng phí tín dụng bao gồm lãi tín dụng, thủ tục phí, lệ phí, hoa hồng trả cho người môi giới, phí bảo đảm tín dụng và các khoản chi phí hợp lý khác. Tổng phí tín dụng so với tổng số tín dụng được gọi là phí suất tín dụng.

Phí suất tín dụng là tỷ lệ % giữa chi phí mà người đi vay bỏ ra so với số tín dụng thực tế sử dụng trong thời gian vay.

$$\text{PTD} = \frac{\text{CP}}{\text{TV} \times \text{TB}} \times 100\%$$

Trong đó:

- + PTD : Phí suất tín dụng.
- + CP : Tổng chi phí thực tế bao gồm lãi vay và các khoản phí khác có liên quan đến tiền vay.
- + TV : Số tiền vay thực tế mà khách hàng sử dụng.

Tổng số tiền vay thực tế bao gồm tổng số tiền vay danh nghĩa trừ đi lãi vay phải trả, thủ tục phí, lệ phí phải trả, tiền đặt cọc đảm bảo tiền vay, hoa hồng môi giới, các chi phí khác....

+ TB: Thời hạn tín dụng trung bình

Phí suất tín dụng là một chỉ tiêu quan trọng trong quan hệ tín dụng, nó cho thấy hiệu quả của quan hệ tín dụng cũng như khả năng thực hiện các quan hệ tín dụng. Trên thị trường tín dụng quốc tế, nếu phí suất tín dụng cao có nghĩa là các hoạt động kinh doanh thương mại quốc tế sử dụng vốn tín dụng sẽ rất khó thực hiện và không khuyến khích kinh doanh thương mại quốc tế. Phí suất tín dụng không được công bố trong hợp đồng tín dụng nhưng là một chỉ tiêu mà cả bên cấp tín dụng và bên sử dụng tín dụng đều phải tính toán để quyết định có thực hiện các quan hệ tín dụng hay không.

Phí suất tín dụng luôn lớn hơn lãi suất tín dụng, mức chênh lệch này càng thu hẹp được bao nhiêu thì giá thực tế khoản tín dụng đó càng thấp bấy nhiêu.

Ví dụ 1: Xác định phí suất tín dụng với khoản tín dụng 150.000 USD với các điều kiện:

- Tiền vay cấp 1 lần, 7 tháng sau khi cấp trả 80.000 USD, số còn lại trả nốt sau 5 tháng.
- Lãi suất vay 6%/năm
- Hoa hồng phí trả cho người môi giới 0,2% số tiền vay (gốc và lãi)
- Thủ tục phí 0,1 % số tiền vay. Ngân hàng thu ngay tiền lãi và thủ tục phí.

Để tính phí suất tín dụng ta phải xác định:

+ Thời hạn vay trung bình:

$$TTB = (150.000 \times 7 + 70.000 \times 5) / 150.000 = 9,3 \text{ tháng.}$$

$$+ \text{Lãi vay ngân hàng} = 150.000 \text{ USD} \times 9,3 \times 6\%/12 = 6.975 \text{ USD.}$$

$$+ \text{Thủ tục phí} = 150.000 \text{ USD} \times 0,001 = 150 \text{ USD.}$$

$$+ \text{Tổng chi phí phải trả cho NH:} = 6.975 \text{ USD} + 150 \text{ USD} = 7.125 \text{ USD.}$$

$$+ \text{Hoa hồng phí trả cho người môi giới:} 150.000 \times 0,2 \% = 300 \text{ USD.}$$

$$\text{Số tiền vay thực tế} = 150.000 - (7.125 + 300) = 142.575 \text{ USD.}$$

PTD	=	$\frac{7.125 \times 12}{142.575 \times 9,3}$	x	100%	=	6,4%
-----	---	--	---	------	---	------

Ví dụ 2 : Tính phí suất tín dụng của một khoản tín dụng 1000 triệu đồng với những điều kiện vay sau:

- Cấp lần một 6 tháng sau khi cấp trả một nửa, 4 tháng sau khi trả lần thứ nhất sẽ trả nốt phần còn lại
- Lãi suất là 16% năm
- Thủ tục phí là 0.5% trên số tiền vay trả cho ngân hàng
- Ngân hàng thu ngay thủ tục phí và người đi vay phải có tiền gửi thường xuyên tại Tài khoản vay bằng 10% số tiền vay, trong suốt thời hạn vay được coi như tiền đặt cọc đảm bảo tiền vay. Ngân hàng sẽ trả lãi cho số tiền gửi thường xuyên này là 4.8% năm
- Các chi phí khác là 1% trên số tiền vay.

Giải: Để tính phí suất tín dụng của khoản vay 1000 triệu đồng này cần phải tính các khoản sau:

a. Thời hạn tín dụng:

Thời hạn tín dụng chung là 10 tháng

Thời hạn tín dụng trung bình là: $(1000 \times 6) + (500 \times 4) / 1000 = 8$ tháng

b. Tổng chi phí vay thực tế: gồm tổng chi phí vay danh nghĩa trừ đi tiền lãi thu được từ khoản tiền gửi thường xuyên

Tổng chi phí vay danh nghĩa gồm: Lãi ngân hàng là: $(1000 \times 15 \times 8) / (1000 \times 12) = 100$ trđ

Thu tục phí là: $1000 \times 0.5\% = 5$ trđ

Chi phí khác: $1000 \times 1\% = 10$ trđ

Tiền lãi thu được từ ngân hàng: $(1000 \times 10 \times 4.8 \times 10) / (100 \times 100 \times 12) = 4$ trđ

Tổng chi phí vay thực tế = $100 + 5 + 10 - 4 = 111$ trđ

c. Số tiền vay thực tế được sử dụng bằng tổng số tiền vay trừ đi số tiền gửi thường xuyên tại ngân hàng thủ tục phí và các chi phí khác: $1000 - (100 + 5 + 10) = 885$ tr

d. Vậy phí suất tín dụng là: $(111 \times 12 \times 10) / 885 \times 8 = 18,81\%$

Như vậy, lãi vay của ngân hàng chỉ có 15% năm, nhưng phí suất tín dụng là 18,81% năm. Rõ ràng là, người đi vay phải dựa vào phí suất tín dụng để hạch toán sử dụng tiền vay, chứ không dựa vào lãi suất vay của ngân hàng.

2. Đặc điểm chủ yếu của các loại tín dụng quốc tế

* *Tín dụng ngân hàng quốc tế:*

Tín dụng ngân hàng quốc tế là những khoản vay mượn do các ngân hàng thương mại cung cấp để tài trợ cho hoạt động xuất nhập khẩu và hoạt động đầu tư cơ bản nước ngoài. Các ngân hàng này cho nhau vay vốn bằng tiền của nước cho vay hoặc bằng ngoại tệ huy động được trên thị trường tiền tệ quốc tế. Người đi vay nhận vay của các ngân hàng nước ngoài trên thị trường tài chính quốc tế theo điều kiện thương mại. Có thể phân tín dụng ngân hàng quốc tế thành hai loại:

- Khoản vay thương mại song phương tức là hai ngân hàng các nước khác nhau cùng nhau kí hiệp định tín dụng, sau đó cho vay;

- Khoản vay của tập đoàn ngân hàng tức là một hay vài ngân hàng đứng đầu nhiều ngân hàng khác tham gia thành một tập đoàn ngân hàng cho người đi vay nào đó một khoản vay. Loại tín dụng này, nói chung, kim ngạch tương đối lớn, thời hạn tương đối dài, là hình thức tín dụng tương đối phổ biến trên thế giới. Tín dụng của tập đoàn ngân hàng lại có thể chia thành tín dụng trực tiếp hay gián tiếp.

Quan hệ tín dụng giữa ngân hàng các nước được thực hiện phổ biến dưới các hình thức sau đây:

- Cho vay bằng tài khoản ứng trước (Advance Account)

Loại tín dụng này chỉ được sử dụng để trả tiền hàng nhập khẩu của nước bên ngân hàng cho vay.

Ngân hàng cho vay (ngân hàng của nước xuất khẩu) mở cho ngân hàng vay nợ (ngân hàng của nước nhập khẩu) một tài khoản gọi là "tài khoản ứng trước" với hạn mức cho vay mà hai bên đã thỏa thuận. Từ tài khoản này, ngân hàng cho vay thanh toán ngay cho người xuất khẩu khi người này xuất trình các chứng từ giao hàng theo đúng điều kiện của thư tín dụng. Thời hạn trả nợ của loại cho vay này thường rất ngắn, nói chung không quá 3 tháng, ngắn nhất là từ 15 ngày đến 1 tháng.

Lãi suất của loại tín dụng này cao hơn lãi suất cho vay dài hạn. Loại cho vay này chỉ sử dụng giữa các ngân hàng quen biết nhau, đã giao dịch với nhau từ lâu.

- Dự nợ trên tài khoản vãng lai (Over draft on current account)

Quan hệ này chỉ sử dụng trong trường hợp hai ngân hàng hai nước có quan hệ tài khoản. Ngân hàng cho vay là ngân hàng giữ tài khoản của ngân hàng vay nợ.

Trên nguyên tắc tài khoản không được dư nợ, nhưng ngân hàng giữ tài khoản có thể thảo luận cho ngân hàng gửi tiền thanh toán trên tài khoản vãng lai được dư nợ tạm thời trong một thời gian ngắn từ 3 đến 5 ngày trong quá trình thực hiện các khoản chi trả hộ cho ngân hàng chủ tài khoản. Số dư nợ không tính lãi với điều kiện bên dư nợ phải bù đắp tài khoản trong thời hạn quy định.

Phương thức tín dụng này cho phép ngân hàng chủ tài khoản được sử dụng những khoản vốn ngắn hạn để giải quyết những nhu cầu tạm thời trong quá trình thanh toán.

- Tín dụng khoản chấp nhận (Acceptance credit):

Trong phương thức tín dụng này, ngân hàng bên xuất khẩu là ngân hàng cho vay, ngân hàng bên nhập khẩu là ngân hàng vay nợ. Ngân hàng cho vay dùng khoản tín dụng đã cho ngân hàng vay nợ để trả tiền hàng cho người xuất khẩu bằng cách mở thư tín dụng (L/C) cho người xuất khẩu, và trả tiền cho người xuất khẩu sau khi đã nhận đủ chứng từ hợp lệ, đồng thời báo cho ngân hàng vay nợ (ngân hàng bên nhập khẩu) biết, và ghi nợ cho ngân hàng vay nợ.

Hối phiếu có kỳ hạn được ngân hàng cho vay chấp nhận và chiết khấu do ngân hàng vay nợ chịu. Khi đến hạn, ngân hàng vay nợ chuyển trả ngân hàng cho vay theo số tiền ghi trên hối phiếu.

Lãi tiền vay tức là phí chiết khấu hối phiếu (discount charges) được trả trước cho ngân hàng cho vay khi ngân hàng này chiết khấu hối phiếu. Tỷ giá chiết khấu (discount rate) tương ứng với lãi suất trên thị trường tiền tệ đối với đồng tiền cùng loại.

- Cho vay tài chính:

Theo phương thức tín dụng này, số tiền vay thường tương đối lớn cho nên hầu hết các khoản cho vay đều do một nhóm ngân hàng và công ty tài chính hùn vốn lại để cho vay, nhằm cung cấp cho ngân hàng vay nợ một khoản tín dụng bằng tiền để sử dụng vào việc thanh toán hàng nhập hoặc vào một mục đích khác nếu các bên cho vay đồng ý.

Đây là loại tín dụng trung hạn (từ 2 đến 5 năm) được cung cấp chủ yếu bằng Euro đola huy động được trên thị trường tiền tệ thế giới, không phục thuộc vào chế độ quản lý của nước bên cho vay, không được nhận bảo hiểm tín dụng xuất nhập khẩu. Khoản tiền vay chỉ được sử dụng để thanh toán tiền hàng nhập của nước bên cho vay hoặc một khu vực nhất định được nước cho vay đồng ý.

Lãi phải trả theo lãi suất thị trường, căn cứ vào lãi suất liên hàng tại Luân Đôn (London Interbank offered rate) gọi tắt là LIBOR, vào ngày đầu kỳ tính lãi (thường là 6 tháng 1 kỳ).

Trường hợp này bằng tiền của nước bên cho vay, lãi tính theo lãi suất cố định về tín dụng xuất nhập khẩu áp dụng tại nước đó. Phương thức tín dụng này được sử dụng chủ yếu vào việc xuất nhập khẩu thiết bị máy móc, hàng hóa có giá trị lớn hoặc những thiết bị toàn bộ có giá trị vừa hoặc tương đối nhỏ.

Để tránh việc bên vay nợ dùng tiền vay vào việc nhập hàng hóa thông thường như nguyên liệu, thiết bị lẻ hoặc phụ tùng, máy móc..., thỏa ước tín dụng thường có điều khoản quy định mức tối thiểu của mỗi hợp đồng xuất nhập khẩu trả tiền bằng khoản vay.

Cơ sở để thực hiện các khoản tín dụng bằng tiền là thỏa ước tín dụng ký kết giữa hai bên: bên các ngân hàng cho vay và bên ngân hàng vay nợ.

** Tín dụng nhà nước:*

Tín dụng Nhà nước hay còn gọi là tín dụng chính phủ là quan hệ vay mượn giữa hai chính phủ của hai quốc gia, bao gồm các khoản vay ngắn hạn, trung và dài hạn nhưng thường là các khoản vay trung và dài hạn.

Tín dụng nhà nước được thực hiện như sau :

- Hai chính phủ ký kết nghị định thư hoặc hiệp định tài chính quy định các điều khoản cho vay như thời hạn, lãi suất, cách hoàn trả vv...
- Thực hiện phương thức cho vay tài chính thương mại hóa.
- Bên cho vay cung cấp cho bên vay nợ một khoản vốn bằng tiền để sử dụng vào việc thanh toán hàng nhập của bên cho vay.
- Lãi suất cho vay tương đối thấp.
- Số tiền cho vay tùy thuộc vào quan hệ chính trị, thương mại giữa hai nước.
- Thời hạn cho vay thường từ 10 đến 30 năm, có thể có thời gian ưu đãi (hoàn trả) tùy theo quan hệ giữa hai bên.

** Tín dụng hỗn hợp (tín dụng tư nhân và tổ chức phi chính phủ)*

Loại hình tín dụng này được thực hiện do một cá nhân, một nhóm người hay một tổ chức phi chính phủ cấp tín dụng cho một chính phủ của một quốc gia khác. Nguồn vốn vay này có quy mô nhỏ, thường được sử dụng vào các chương trình phúc lợi và an ninh xã hội (vệ sinh môi trường, đào tạo nghề, cấp thoát nước, chăm lo sức khỏe,..)

Phần lớn các khoản tài trợ của chính phủ này cung cấp cho chính phủ khác được thực hiện dưới hình thức tín dụng nhà nước kết hợp với tín dụng ngân hàng. Quan hệ tín dụng hỗn hợp này được thực hiện thông qua việc ký kết những hiệp định tài chính giữa chính phủ cho vay và chính phủ vay nợ, quy định khoản tài trợ gồm hai bộ phận chủ yếu:

- Khoản tín dụng của chính phủ (Governmental Loan)
- Khoản tín dụng ngân hàng (Banking credit)

và trong một số trường hợp cả khoản viện trợ không hoàn lại.

Khoản tín dụng của chính phủ thực chất là khoản cho vay tài chính thương mại hóa.

Khoản tín dụng ngân hàng do các ngân hàng thương mại của nước cho vay cung cấp.

Đặc điểm của "tín dụng hỗn hợp nhà nước và tư nhân" nhìn chung có nhiều điểm tương tự như các khoản cho vay tài chính thương mại hóa và các khoản tín dụng ngân hàng thuần túy. Tuy nhiên cũng có một số đặc điểm như sau:

- Những khoản tín dụng này được hưởng chế độ bảo hiểm xuất nhập khẩu.
- Đồng tiền sử dụng nhất thiết là đồng tiền của nước cho vay.
- Thời hạn có thể tới từ 10 đến 15 năm.
- Lãi suất theo chế độ lãi suất cho vay xuất nhập khẩu, cố định cho suốt thời gian hoàn trả và được ấn định ngay từ đầu.

- Kim ngạch của khoản tín dụng cũng như lãi suất, thời hạn đều được quy định trong hiệp định tài chính giữ 2 chính phủ.

Các khoản tín dụng hỗn hợp được sử dụng chủ yếu vào việc thanh toán về xuất nhập khẩu thiết bị toàn bộ sản xuất tại nước cho vay hoặc thuộc khu vực của nước cho vay.

Trường hợp cần nhập của một nước thứ ba những bộ phận thiết bị không sản xuất tại nước cho vay, thì phải có sự thỏa thuận của nước cho vay. Các hợp đồng nhập hàng thuộc khoản tín dụng không được dưới một hạn ngạch nhất định.

Việc rút vốn vay để thanh toán từng đợt nhập hàng được thực hiện tương ứng với hạn ngạch từng bộ phận trong hạn ngạch chung của khoản tín dụng.

Thí dụ: Một khoản tín dụng hỗn hợp có tổng hạn ngạch là 100 triệu USD trong đó 40 triệu USD thuộc tín dụng nhà nước và 60 triệu USD thuộc tín dụng ngân hàng. Mỗi lần rút vốn để sử dụng sẽ tiến hành theo tỷ lệ 40% và 60% về mỗi loại cho vay. Nếu khoản tài trợ thuộc hiệp định tài chính bao gồm các phần viện trợ không hoàn lại thì việc rút vốn để sử dụng cũng tương ứng với tỷ lệ từng phần vốn trong tổng hạn ngạch.

** Tín dụng của tổ chức tài chính quốc tế*

Đây là loại tín dụng nhà nước đa phương do các tổ chức tài chính quốc tế như Quỹ Tiền tệ Quốc tế, Ngân hàng Thế giới và các ngân hàng khu vực thực hiện đối với các nước thành viên dựa trên nguồn vốn do các nước thành viên góp và huy động từ thị trường.

Các hình thức của tín dụng bao gồm tín dụng hỗ trợ điều chỉnh cán cân thanh toán, tín dụng điều chỉnh cơ cấu ngành, tín dụng phát triển kinh tế - xã hội.

3. Quan hệ tín dụng quốc tế của Việt Nam

Tín dụng quốc tế là hình thức tín dụng phổ biến nhất trong quan hệ tài trợ quốc tế, bao gồm mọi quan hệ cung ứng vốn cho nhau giữa các nước và các tổ chức quốc tế trong mọi lĩnh vực, chủ yếu là trong quan hệ thương mại, với điều kiện là phải hoàn trả trong thời hạn nhất định (cả vốn và lãi).

Tín dụng quốc tế phải được thực hiện trên cơ sở thỏa thuận giữa người cung cấp tín dụng và người sử dụng tín dụng. Đối tượng của tín dụng quốc tế là vốn tiền tệ, vốn hàng hóa hữu hình và vô hình. Các chủ thể tham gia quan hệ tín dụng quốc tế là các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh, các tổ chức tài chính, chính phủ.

Tín dụng quốc tế ra đời là một yêu cầu khách quan trên cơ sở quan hệ ngoại thương và thanh toán quốc tế; không chỉ là yêu cầu khách quan về mặt kinh tế mà còn là yêu cầu khách quan để phát triển các mối quan hệ về chính trị, ngoại giao và các quan hệ khác giữa các nước.

Trong quan hệ tín dụng quốc tế, người ta đặc biệt quan tâm đến phí suất tín dụng. Phí suất tín dụng là tỷ lệ % giữa chi phí mà người đi vay bỏ ra so với số tín dụng thực tế sử dụng trong thời gian vay.

Phí suất tín dụng là một chỉ tiêu quan trọng trong quan hệ tín dụng, nó cho thấy hiệu quả của quan hệ tín dụng cũng như khả năng thực hiện các quan hệ tín dụng. Trên thị trường tín dụng quốc tế, nếu phí suất tín dụng cao có nghĩa là các hoạt động kinh doanh thương mại quốc tế sử dụng vốn tín dụng sẽ rất khó thực hiện và không khuyến khích kinh doanh thương mại quốc tế. Phí suất tín dụng không được công bố trong hợp đồng tín dụng

nhưng là một chỉ tiêu mà cả bên cấp tín dụng và bên sử dụng tín dụng đều phải tính toán để quyết định có thực hiện các quan hệ tín dụng hay không.

Bảo lãnh tín dụng là nghiệp vụ mà người cấp tín dụng yêu cầu bên sử dụng tín dụng phải tìm một bên thứ ba đứng ra bảo lãnh thanh toán cho khoản tín dụng được cấp. Bảo lãnh tín dụng thực chất là một nghiệp vụ cam kết trả nợ thay cho bên sử dụng tín dụng (bên đi vay) trong trường hợp họ không trả được tín dụng hoặc trả không đúng hạn có thu phí. Bảo đảm tín dụng là nghiệp vụ hai bên cấp và sử dụng tín dụng thỏa thuận chọn một phương tiện bảo đảm giá trị của khoản tín dụng được cấp và sẽ điều chỉnh khoản tín dụng phải hoàn trả dựa trên sự tăng giảm giá của đồng tiền cấp tín dụng với phương tiện bảo đảm tín dụng đó.

4. Sự cần thiết của nghiệp vụ tài trợ xuất nhập khẩu

Trong điều kiện hội nhập quốc tế và thương mại toàn cầu như hiện nay, vấn đề giao thương quốc tế và hoạt động xuất nhập khẩu ngày càng trở nên phổ biến và mở rộng không ngừng. Điều này tạo nhiều cơ hội và thách thức cho các nhà xuất khẩu cũng như nhập khẩu của mỗi quốc gia. Trong đó, đối với các nhà xuất khẩu, thực tế so với việc trao đổi hàng hoá nội địa thì việc bán hàng hoá ra thị trường thế giới mang lại rất nhiều lợi ích. Đó là việc các nhà xuất khẩu có lợi nhuận cao hơn, có điều kiện tiếp cận nhiều khách hàng trên một thị trường rộng lớn hơn, có nguồn ngoại tệ dồi dào hơn. Còn đối với chính phủ các nước, lĩnh vực xuất khẩu thường được xem là những mũi nhọn kinh tế then chốt trong chiến lược phát triển của quốc gia. Nguồn thu nhập to lớn từ nước ngoài thông qua hoạt động xuất khẩu, việc làm và thu nhập quốc dân gia tăng nhanh chóng, công nghệ hiện đại phát triển kinh tế đất nước.. là những lợi ích kinh tế căn bản mà hoạt động xuất khẩu mang lại. Cùng với sự gia tăng xuất khẩu, hoạt động nhập khẩu cũng được đẩy mạnh với việc nhập khẩu những hàng hoá cần thiết cho việc sản xuất và tiêu dùng của nền kinh tế mà trong nước không sản xuất được hoặc sản xuất được nhưng với chi phí cao.

Tuy nhiên cùng với những lợi ích mang lại từ giao thương quốc tế thì sự cạnh tranh gay gắt trên một thị trường rộng lớn yêu cầu các nhà xuất khẩu, nhập khẩu phải tìm kiếm một sự hỗ trợ rất lớn về mặt tài chính cũng như về mặt kỹ thuật từ các ngân hàng thương mại để đảm bảo hạn chế những rủi ro phát sinh và đủ khả năng để thực hiện một thương vụ quốc tế được an toàn bởi vì hoạt động xuất nhập khẩu luôn chứa đựng các nguy cơ dẫn đến rủi ro và thất bại. Ngoài những khó khăn thông thường như trong kinh doanh nội địa, các doanh nghiệp tham gia xuất nhập khẩu còn phải đối đầu với những nguy cơ khác xuất phát từ nhiều yếu tố đặc thù trong giao thương quốc tế về thời gian thực hiện giao dịch, khoảng cách địa lý, về loại tiền thanh toán, và những biến động tỷ giá hối đoái, về sự khác biệt luật lệ, tập quán kinh doanh và các quy định điều tiết của chính phủ.

Mặt khác, tuy nói rằng hoạt động tài trợ là của các ngân hàng dành cho các doanh nghiệp nhưng lợi ích không chỉ phát sinh cho các doanh nghiệp mà ở đây khi tài trợ ngân hàng cũng thu được lợi ích rất lớn. Hoạt động tài trợ mang lại nguồn thu nhập: lãi và phí dịch vụ hấp dẫn cho ngân hàng. Thực tế cho thấy, hầu hết các tổ chức tài chính ở các nước đều đặc biệt chú ý việc cung ứng dịch vụ ngân hàng quốc tế, hoặc hẹp hơn nữa – chuyên doanh tài trợ ngoại thương. Chính mối quan hệ gắn bó chặt chẽ về lợi ích giữa ngân hàng

và các doanh nghiệp xuất nhập khẩu là động lực thúc đẩy hoạt động tài trợ xuất nhập khẩu ngày càng phát triển.

5. Hoạt động tài trợ nhập khẩu của ngân hàng thương mại

5.1. Khái niệm tài trợ nhập khẩu

Tài trợ nhập khẩu cũng là một bộ phận trong hoạt động tài trợ ngoại thương của các ngân hàng thương mại. Nghiệp vụ tài trợ nhập khẩu nhằm hỗ trợ về tài chính cùng với thủ tục giấy tờ liên quan để doanh nghiệp nhập khẩu có thể thực hiện nghĩa vụ của mình trong hợp đồng mua bán hàng hoá. Giá trị tài trợ thường ở mức vừa và lớn.

5.2. Đối tượng tài trợ tài trợ nhập khẩu

Đối tượng được tài trợ nhập khẩu là nhu cầu về tiền của các nhà nhập khẩu để thanh toán cho bên xuất khẩu trong hợp đồng mua bán hàng hoá. Thời hạn tài trợ nhập khẩu thường là ngắn hạn. Các tổ chức nhập khẩu muốn được nhận tài trợ cũng phải có một số điều kiện nhất định như có giấy phép kinh doanh nhập khẩu, nhập khẩu mặt hàng được phép nhập khẩu theo quy định của pháp luật và một số yêu cầu về khả năng tài chính để đảm bảo cho việc hoàn trả nợ vay.

5.3. Các hình thức tài trợ nhập khẩu

a. Mở L/C thanh toán cho hàng nhập khẩu

Hình thức tài trợ nhập khẩu phổ biến trên thế giới cũng như ở Việt Nam là tín dụng chứng từ hay tín dụng thư (L/C). Tín dụng thư là cam kết của ngân hàng mở L/C đối với nhà xuất khẩu (theo yêu cầu của khách hàng nhập khẩu) rằng ngân hàng sẽ thanh toán cho nhà xuất khẩu hoặc chấp nhận hối phiếu do nhà xuất khẩu ký phát nếu nhà xuất khẩu xuất trình được bộ chứng từ phù hợp với những điều kiện và điều khoản do ngân hàng mở L/C chỉ ra. L/C do ngân hàng mở theo đề nghị của nhà nhập khẩu. Nhưng không phải lúc nào nhà nhập khẩu cũng có đủ số dư trên tài khoản để đảm bảo hay để ký quỹ cho việc mở thư tín dụng. Như vậy, có thể nói việc mở thư tín dụng đã thể hiện sự tài trợ cho nhà nhập khẩu. Ngân hàng sẽ gánh chịu rủi ro nếu như nhà nhập khẩu không có khả năng thanh toán cho phía nước ngoài theo cam kết trong L/C. Do đó, trước khi mở L/C, ngân hàng phải kiểm tra tình hình tài chính và khả năng thanh toán, tình hình hoạt động kinh doanh của nhà nhập khẩu.

b. Bảo lãnh và tái bảo lãnh

Đây là hình thức tín dụng cam kết bằng chữ ký, có thể cho việc mở L/C, hay cho việc thanh toán hối phiếu khi đến hạn.

c. Chấp nhận hối phiếu

Loại tín dụng này đảm bảo cho người hưởng tín dụng được sử dụng để thanh toán hối phiếu khi đến hạn. Người vay khoản tín dụng này chính là nhà nhập khẩu. Đây là một hình thức, một sự đảm bảo về tài chính và ngân hàng chưa phải xuất tiền vay thực sự trong trường hợp này. Nhà nhập khẩu phải vay mượn về mặt danh nghĩa để có được sự chấp nhận trên hối phiếu của ngân hàng theo đề nghị của nhà xuất khẩu, và nhà nhập khẩu sẽ trả lệ phí cho khoản vay mượn này. Khi tới hạn, nếu nhà nhập khẩu không đủ khả năng thanh toán thì lúc này ngân hàng phải cho nhà nhập khẩu vay. Hối phiếu có sự chấp nhận của ngân hàng

thể hiện sự đảm bảo chắc chắn về khả năng thanh toán, từ đó làm tăng uy tín của hối phiếu trong lưu thông.

d. Cho vay thanh toán hàng nhập khẩu

Trong thanh toán theo phương thức nhờ thu, ngân hàng tiếp nhận chứng từ từ ngân hàng nước ngoài và xuất trình hối phiếu đòi tiền nhà nhập khẩu. Nếu nhà nhập khẩu chưa thanh toán được và yêu cầu một sự tài trợ thì ngân hàng có thể cho vay để thanh toán hàng nhập khẩu.

6. Hoạt động tài trợ xuất khẩu của ngân hàng thương mại

6.1. Khái niệm tài trợ xuất khẩu

Tài trợ xuất khẩu của ngân hàng thương mại là một hình thức tài trợ thương mại, kỳ hạn ngắn với thời gian thực hiện thương vụ xuất khẩu. Đối tượng nhận tài trợ xuất khẩu là các doanh nghiệp xuất khẩu trực tiếp hoặc uỷ thác xuất khẩu. Giá trị tài trợ thường ở mức vừa và lớn. Tài trợ xuất khẩu là một bộ phận trong tài trợ ngoại thương của ngân hàng. Tài trợ ngoại thương bao gồm các hoạt động mang tính chất tài trợ của ngân hàng nhằm đáp ứng nhu cầu đặc thù về tài chính và uy tín trong kinh doanh của các doanh nghiệp xuất khẩu và nhập khẩu trong quá trình giao dịch ngoại thương.

Quá trình giao dịch ngoại thương là toàn bộ diễn biến của thương vụ xuất khẩu (đối với bên bán) và nhập khẩu (đối với bên mua). Theo nghĩa rộng, quá trình giao dịch ngoại thương có thể bao hàm cả các giao dịch kinh doanh trước và sau thương vụ xuất nhập khẩu, có tính chất gắn liền với thương vụ xuất nhập khẩu đó. Đối với bên xuất khẩu, đó là quá trình thu gom hàng xuất khẩu, mua vật tư nguyên liệu để sản xuất, đầu tư nâng cao chất lượng sản phẩm dịch vụ xuất khẩu.. hoặc giai đoạn bảo hành, bảo trì đối với các dự án xuất khẩu máy móc hoặc xây dựng cơ xưởng ở nước ngoài.

6.2. Đối tượng được tài trợ xuất khẩu

Là những nhu cầu vốn tạm thời thiếu hụt của khách hàng trong quá trình kinh doanh xuất khẩu (quá trình thu gom hàng cũng như chế biến hàng hoá chuẩn bị xuất khẩu), nhất là đối với những khách hàng là các tổ chức xuất khẩu lớn có uy tín, có những hợp đồng xuất khẩu kiên tục, thường có nhu cầu về vốn ngay để tiếp tục sản xuất kinh doanh bình thường. Và khách hàng để được nhận tài trợ phải có các điều kiện sau:

- Doanh nghiệp phải được phép kinh doanh xuất khẩu
- Nếu doanh nghiệp không có chức năng kinh doanh xuất khẩu thì phải có hợp đồng uỷ thác xuất khẩu
- Dự án phải có hiệu quả kinh tế, xác định được nguồn trả nợ, kết quả sản xuất kinh doanh của khách hàng không bị lỗ, không có nợ quá hạn ngân hàng

6.3. Các hình thức tài trợ xuất khẩu

a. Cho vay thực hiện hợp đồng xuất khẩu theo L/C đã mở

Mỗi lô hàng giao ra nước ngoài đều đòi hỏi một loại tài trợ nào đó trong quá trình sản xuất và vận chuyển. Nhà xuất khẩu có thể dựa vào L/C đã mở để yêu cầu ngân hàng phục vụ mình cấp một khoản tín dụng nhằm thực hiện hợp đồng xuất hàng theo các điều khoản đã thảo thuận trong L/C.

b. Chiết khấu hối phiếu

Chiết khấu hối phiếu là một hình thức tín dụng của ngân hàng cấp cho khách hàng dưới hình thức mua lại hối phiếu trước khi đến hạn thanh toán. Chiết khấu hối phiếu tạo điều kiện thuận lợi cho nhà xuất khẩu nhận được tiền sớm hơn nhằm đáp ứng nhu cầu về vốn đối với khoản tín dụng cung ứng hàng hoá mà anh ta đã cấp cho nhà nhập khẩu. Cơ sở để xác định khối lượng tín dụng này là giá trị của hối phiếu sau khi đã trừ đi giá trị chiết khấu và lệ phí nhờ thu mà ngân hàng chiết khấu được hưởng.

c. Chiết khấu chứng từ thanh toán theo hình thức tín dụng chứng từ

Để đáp ứng nhu cầu về vốn, nhà xuất khẩu sau khi giao hàng xong có thể thương lượng với ngân hàng để ngân hàng thực hiện chiết khấu bộ chứng từ hoặc ứng trước tiền hàng trước khi bộ chứng từ được thanh toán. Như vậy đối với nhà xuất khẩu thì L/C không chỉ là công cụ bảo đảm thanh toán mà còn là công cụ bảo đảm tín dụng.

d. Cho vay trên cơ sở bộ chứng từ thanh toán theo phương thức nhờ thu

Hầu hết các ngân hàng sẵn sàng cấp các khoản thấu chi cho khách hàng xuất khẩu thực hiện các hợp đồng mà thời hạn thanh toán lên đến 6 tháng. Khi một ngân hàng xử lý các chứng từ gửi hàng bằng cách chuyển chúng cho một ngân hàng đại lý ở nước ngoài để nhờ thu, ngân hàng thường sẵn sàng cung cấp một khoản ứng trước theo một tỷ lệ phần trăm thoả thuận tính trên các khoản nhờ thu tồn đọng còn chưa nhận được tiền. Trong một số trường hợp, vật đảm bảo được chấp nhận cho khoản ứng trước sẽ là các chứng từ gửi hàng đem lại quyền kiểm soát hàng hoá cùng với các tờ hối phiếu đang trong quá trình nhờ thu. Phương thức này cũng có nhiều điểm tương tự như hình thức chiết khấu bộ chứng từ thanh toán theo phương thức tín dụng chứng từ. Tuy nhiên, trong trường hợp bộ chứng từ theo phương thức nhờ thu thì một số ngân hàng sẽ sử dụng cụm từ “ứng trước tiền hàng xuất khẩu” và công việc thẩm định sẽ giao cho phòng tín dụng phụ trách. Và đối với loại hình tài trợ này, vì mức độ rủi ro rất cao nên lãi suất tài trợ cũng cao hơn so với các hình thức tài trợ khác, ngoài ra để được tài trợ thì khách hàng cũng cần có tài sản đảm bảo.

e. Bao thanh toán quốc tế

Theo Hiệp hội Bao thanh toán quốc tế (FCI), bao thanh toán là một dịch vụ tài chính trọn gói, kết hợp việc tài trợ vốn lưu động, phòng ngừa rủi ro tín dụng, theo dõi công nợ và thu hồi nợ. Đó là sự thỏa thuận giữa đơn vị bao thanh toán (factor) và người bán (seller), trong đó đơn vị bao thanh toán sẽ mua lại khoản phải thu của người bán, thường là không truy đòi, đồng thời có trách nhiệm đảm bảo khả năng chi trả của người mua. Nếu người mua phá sản hay mất khả năng chi trả vì những lý do tín dụng thì đơn vị bao thanh toán sẽ thay người mua trả tiền cho người bán. Khi người mua và người bán ở hai nước khác nhau thì dịch vụ này được gọi là bao thanh toán quốc tế.

Về cơ bản, bao thanh toán là hình thức cho vay ngắn hạn, trong đó người cho vay được đảm bảo bằng cách nắm giữ quyền đòi khoản phải thu của người đi vay. Nói tóm lại, bao thanh toán được hiểu là sự chuyển nhượng nợ của người mua hàng (con nợ) từ người bán hay cung ứng dịch vụ (chủ nợ cũ) sang đơn vị bao thanh toán (chủ nợ mới). Đơn vị bao thanh toán đảm bảo việc thu nợ, tránh các rủi ro không trả nợ hoặc không có khả năng trả nợ của người mua. Đơn vị bao thanh toán có thể trả trước toàn bộ hay một

phần các khoản nợ của người mua cùng với một khoản hoa hồng tài trợ và phí thu nợ. Mọi rủi ro không thu được tiền hàng đều do người tài trợ gánh chịu.

Ngoài ra, nghiệp vụ bao thanh toán còn bao gồm một số dịch vụ như quản lý tài khoản phải thu của khách hàng, cung cấp các thông tin kinh tế, tiền tệ, tín dụng và thương mại nhằm tăng thu và giữ tốt quan hệ với khách hàng lâu dài.

Theo tính chất của bao thanh toán, bao thanh toán gồm 2 loại là bao thanh toán từng phần (Factoring) và bao thanh toán toàn phần (Forfaiting)

- Factoring: Factoring là một dạng cung cấp vốn trong đó doanh nghiệp bán các khoản phải thu của mình cho một bên thứ ba còn gọi là "Factor Company" với giá đã được khấu trừ. Nhờ các vụ thu xếp này mà doanh nghiệp Factor cung cấp cho doanh nghiệp bán một khoản tài chính, dịch vụ và họ sẽ ăn phần lãi, phí do đã mua trước các công cụ báo thu. Các doanh nghiệp cần gấp tiền mặt có thể dùng tới hình thức này mà đảm bảo lên tới 80% giá trị trên giấy tờ các công cụ báo thu của mình. Một đặc điểm quan trọng của Factoring là tín dụng Factoring thường là tín dụng ngắn hạn và không miễn truy đòi. Điều này có nghĩa là khả năng bao thầu tín dụng thấp, nếu công ty Factoring cầm hối phiếu trong tay mà họ không thể đòi nợ được từ người mua thì có quyền truy đòi lại người bán.

- Forfaiting: Tín dụng Forfaiting cũng giống như tín dụng Factoring nhưng tín dụng Forfaiting là tín dụng trung và dài hạn, miễn truy đòi. Điều này có nghĩa là nếu không đòi nợ được từ người bị ký phát hối phiếu thì công ty Forfaiting không có quyền truy đòi người xuất khẩu. Chính vì vậy mà khả năng bao thầu tín dụng Forfaiting là cao hơn nhiều so với tín dụng Factoring. Người xuất khẩu đương nhiên thích tín dụng Forfaiting hơn nhưng họ cũng phải chấp nhận chịu một tỷ lệ chiết khấu thấp hơn. Các công ty tài chính chỉ cấp tín dụng Forfaiting khi người nhập khẩu đã được một ngân hàng hạng nhất bảo lãnh thanh toán, thường thì là ngân hàng mở L/C. Nếu người mua không có khả năng trả nợ công ty Forfaiting thì ngân hàng phát hành L/C sẽ đứng ra thanh toán thay.

♦ TÓM TẮT CHƯƠNG 7

- Tín dụng quốc tế: Khái niệm, đặc điểm, các hình thức tín dụng quốc tế
- Tài trợ nhập khẩu, tài trợ xuất khẩu của ngân hàng thương mại.
- Đối tượng tài trợ nhập khẩu, xuất khẩu. Các nghiệp vụ tài trợ xuất nhập khẩu.

♦ CÂU HỎI VÀ TÌNH HUỐNG THẢO LUẬN CHƯƠNG 7

Câu 1: Tín dụng quốc tế là gì? Vai trò của tín dụng quốc tế đối với sự phát triển của các quốc gia?

Câu 2: Các loại tín dụng quốc tế?

Câu 3: Phí suất tín dụng là gì? Nêu cách xác định phí suất tín dụng?

Câu 4: Vai trò của vốn ODA với Việt Nam?

Câu 5: Vai trò của hoạt động tài trợ xuất nhập khẩu của các ngân hàng đối với các doanh nghiệp?

Câu 6: Đối tượng tài trợ nhập khẩu, các hình thức tài trợ nhập khẩu?

Câu 7: Đối tượng tài trợ xuất khẩu, các hình thức tài trợ xuất khẩu?

Câu 8: Cho một ví dụ thực tế về tài trợ xuất nhập khẩu của các ngân hàng thương mại.

PHẦN PHỤ LỤC

Phụ lục 1 Ký hiệu một số đồng tiền các nước trên thế giới

Ký hiệu	Nước	Tên đồng tiền
AFA	Afghanistan	Afthani
ALL	Albania	Lek
AOR	Angola	Kwanza Reajustado
XCD	Anguilla	East Carib dollar
ARS	Argentina	Peso
AMD	Armenia	Dram
AWG	Aruba	Florin
ATS	Austria	Schilling
AUD	Australia	Dollar
AZM	Azerbaijan	Manat
BHD	Bahrain	Dinar
BDT	Bangladesh	Taka
BBD	Barbados	Dollar
BYB	Balarus	Rubel

BEF	Belgium	Franc
BZD	Belize	Dollar
XOF	Benin	CFA franc West
BMD	Bermuda	Dollar
BTN	Bhutan	Ngultrum
BOB	Bolivia	Boliviano
BAD	Bosnia-Herzegovia	K.Marka
BWP	Botswana	Pula
BRL	Brazil	Real
BGL	Bulgaria	Lev
BIF	Burundi	Franc
BND	Brunei	Dollar
CAD	Canada	Dollar
CVE	Cape Verde	Escudor
CHF	Switzerland	Franc Thụy sỹ
CLP	Chile	Peso
CNY	China People Republic	Yuan
COP	Côlômbia	Peso Côlôbia
CZK	Czech Republic	Kurona
CUP	Cuba	Peso
DKK	Denmark	Krona
DOP	Dominican Republic	Peso
ESC	Ecuador	Sucre
EGP	Egypt	Pound
GBP	England	Sterling Pound
ETB	Ethiopia	Birr
EUR	Euro	Euro
FRF	France	Franc
GHC	Ghana	Cedi
GNF	Guinea	Franc
GRD	Greece	Drachma
HKD	Hong Kong	Dollar
HTG	Haiti	Gourde
HUF	Hungary	Forint
IEP	Iceland	Krona
INR	India	Rupee
IDR	Indonesia	Rupiah
ILS	Israel	Sheqel
IQD	Iraq	Dinar

IRR	Iran	Rial
ITL	Italy	Lira
JMD	Jamaca	Dollar
JOD	Jordan	Dinar
JPY	Japan	Yen
KPW	Korea PDR	Won
KRW	Korea Republic	Won
KWD	Kuwait	Dinar
LAK	Lao	Kip
MOP	Macao	Pataca
MYR	Malaysia	Ringgit
MNT	Mongolia	Tugrik
MAD	Morocco	Dirham
MMK	Myanmar	Kyat
NPR	Nepal	Rupee
NLG	Netherland	Gulden
NZD	New Zealand	Dollar
NGN	Nigeria	Naira
NIC	Nicaragua	Corboda
NOK	Norway	Krone
ROL	Rumania	Leu
RUR	Russia	Ruble
TWD	Taiwan	Dollar
THB	Thailand	Bath
TRL	Turkey	Lira
USD	U.S.A	Dollar
VND	Vietnam	Dong
YER	Yemen	Rial

