

PGS.TS. LÊ VĂN TÊ

THANH TOÁN QUỐC TẾ

(Tái bản lần thứ 6 có bổ sung và sửa chữa)

NHÀ XUẤT BẢN LAO ĐỘNG - XÃ HỘI

MỤC LỤC

LỜI GIỚI THIỆU	7
Phần một. HỐI ĐOÁI	9
Chương 1. TỶ GIÁ HỐI ĐOÁI VÀ THỊ TRƯỜNG HỐI ĐOÁI.....	10
I. TỶ GIÁ HỐI ĐOÁI	10
1. Khái niệm	11
2. Cách biểu hiện tỷ giá.....	12
3. Các loại tỷ giá.....	13
4. Các chế độ tỷ giá	16
5. Các yếu tố tác động đến tỷ giá hối đoái:	25
II. THỊ TRƯỜNG HỐI ĐOÁI.....	32
1. Khái niệm	32
2. Đặc điểm của thị trường hối đoái.....	33
3. Thành phần tham gia thị trường hối đoái.....	37
Chương 2. CÁC NGHIỆP VỤ KINH DOANH TRÊN THỊ TRƯỜNG HỐI ĐOÁI.....	42
I. NHIỆM VỤ HOẠT ĐỘNG TRONG KINH DOANH HỐI ĐOÁI.....	42
1. Khái niệm về hối đoái	42
2. Mua và bán ngoại hối phục vụ các hoạt động thanh toán bằng ngoại tệ	43
3. Cân đối các chênh lệch trong hoạt động thanh toán quốc tế.	45
4. Việc bảo đảm tỷ giá cho các khoản nợ phải đòi và các khoản nợ phải trả bằng ngoại tệ.....	51
II. CÁC NGHIỆP VỤ HỐI ĐOÁI	59
1. Nghiệp vụ hối đoái giao ngay	59
2. Nghiệp vụ kinh doanh chênh lệch tỷ giá	68

3. Nghiệp vụ giao dịch hối đoái có kỳ hạn	72
4. Nghiệp vụ SWAP	83
5. Nghiệp vụ về quyền lựa chọn mua bán ngoại tệ	85
III. THỊ TRƯỜNG TIỀN GỬI (VỀ NGOẠI TỆ)	101
1. Khái niệm	101
2. Các loại giao dịch trên thị trường.....	102

PHẦN HAI. THANH TOÁN QUỐC TẾ 104

Chương 3. BUÔN BÁN QUỐC TẾ..... 105

I. RỦI RO VÀ NGĂN NGỪA RỦI RO TRONG BUÔN BÁN QUỐC TẾ..... 105

1. Một số khó khăn trở ngại thường gặp trong buôn bán quốc tế 105
2. Rủi ro phát sinh trong buôn bán quốc tế..... 106
3. Những khả năng ngăn ngừa rủi ro 107

II. CÁC ĐIỀU KIỆN CHUNG GIAO HÀNG - INCOTERMS..... 109

1. Ý nghĩa kinh tế của Incoterms..... 109
2. Nhóm "E" 111

III. CÁC ĐIỀU KIỆN THANH TOÁN 124

1. Ý nghĩa kinh tế..... 124
2. Trả trước - Đặt cọc..... 124
3. Trả tiền sau khi nhận hàng 126
4. Trả tiền không có thời hạn 127

IV. NGHIỆP VỤ BANKGUARANTEE TRONG LĨNH VỰC NGOẠI THƯƠNG..... 128

1. Định nghĩa 128
2. Mục đích và chức năng của Guarantee..... 130
3. Giới hạn của nghiệp vụ Guarantee 131
4. Các loại Bankguarantee..... 132
5. Các loại Guarantee khác 138
6. Việc thiết lập một thư Guarantee 142
7. Các mẫu thư Guarantee 146

Chương 4. CÁC PHƯƠNG TIỆN THANH TOÁN QUỐC

TỔ 152

I. SÉC 153

1. Khái niệm 154

2. Điều kiện để phát hành séc và nội dung của tờ séc.. 154

3. Việc sử dụng và chuyển giao séc 159

4. Thời hạn xuất trình séc..... 161

5. Các loại séc phổ biến..... 161

6. Các loại séc đặc biệt 165

7. Trách nhiệm kiểm tra của ngân hàng thanh toán.... 168

II. THẺ NHỰA 168

1. Mô tả kỹ thuật 169

III. HỒI PHIẾU 180

1. Sơ lược quá trình phát triển hồi phiếu 180

2. Định nghĩa về hồi phiếu..... 182

3. Đặc điểm của hồi phiếu 182

4. Ý nghĩa kinh tế của hồi phiếu..... 183

5. Hình thức và nội dung của hồi phiếu..... 184

6. Các loại hồi phiếu 189

7. Các nghiệp vụ có liên quan đến hồi phiếu..... 191

IV. LỆNH PHIẾU 212

1. Khái niệm: 212

2. Mẫu lệnh phiếu 213

Chương 5. CÁC PHƯƠNG THỨC THANH TOÁN QUỐC

TỔ 214

I. CHỨNG TỪ TRONG HOẠT ĐỘNG NGOẠI

THƯƠNG 215

1. Mô tả những chứng từ cụ thể 215

II. CÁC GIẤY TỜ CHỨNG NHẬN VIỆC GỬI HÀNG..... 220

1. Chứng từ vận tải liên hợp 220

2. Vận đơn đường sắt có bản phụ..... 221

3. Vận đơn hàng không 221

4. Giấy chứng nhận hàng của Hãng vận tải	222
5. Giấy gửi hàng bưu điện	223
6. Giấy biên nhận của Thuyền trưởng	223
7. Lệnh giao hàng	224
8. Các chứng từ khác	224
III. CÁC PHƯƠNG THỨC THANH TOÁN	227
1. Phương thức chuyển tiền	227
2. Phương thức ghi sổ :	230
3. Phương thức giao chứng từ nhận tiền	230
4. Phương thức thư ủy thác mua	232
5. Phương thức thanh toán nhờ thu	232
6. Phương thức thanh toán bằng tín dụng chứng từ	252
PHỤ LỤC 1	306
PHỤ LỤC II	312
PHỤ LỤC III	313

LỜI GIỚI THIỆU

Để đáp ứng kịp thời nhu cầu của bạn đọc, sinh viên thuộc các chuyên ngành kinh tế, của các doanh nghiệp nói chung, chúng tôi đã tiến hành tu chỉnh, sắp xếp, bổ sung và điều chỉnh những nội dung có liên quan đến thanh toán quốc tế bao gồm những gì mang ý nghĩa lý thuyết và thực tế ứng dụng thuộc lĩnh vực này trong cuộc sống hàng ngày.

Xuất bản quyển sách thanh toán quốc tế lần này, mặc dù chúng tôi đã hết sức cố gắng nhằm thỏa mãn nhu cầu cao nhất của người đọc, nhưng dù sao, đây vẫn là một lĩnh vực hết sức phong phú và phức tạp, rất mong bạn đọc chân tình góp cho ý kiến nhằm có thể hoàn chỉnh trong các lần tái bản sau.

TP. Hồ Chí Minh - 12-04-2006

Người biên soạn

PGS. TS LÊ VĂN TẾ

Phần một

HỒI ĐOÀI

Chương 1

TỶ GIÁ HỐI ĐOÁI VÀ THỊ TRƯỜNG HỐI ĐOÁI

I. TỶ GIÁ HỐI ĐOÁI

Việc thực hiện nghĩa vụ tiền tệ phát sinh, dù trên cơ sở các lĩnh vực thương mại hay không mang tính chất thương mại, kinh tế hay không mang tính chất kinh tế, giữa các tổ chức, các chủ thể thuộc các nước khác nhau, đều trong phạm vi thanh toán quốc tế và trong quan hệ thanh toán quốc tế đó, xuất hiện đòi hỏi phải so sánh một đồng tiền nước này với đồng tiền nước khác. Đặc biệt, việc trao đổi mua bán vượt ra khỏi phạm vi một quốc gia (oversea) phải thỏa thuận dùng đồng tiền nước nào để tính và thanh toán hợp đồng. Việc thanh toán này có thể sử dụng một đồng tiền thứ ba nào đó. Từ đó, xuất hiện một đòi hỏi là phải xem xét, tính toán một đồng tiền nội tệ được bao nhiêu đồng ngoại tệ hoặc ngược lại, một ngoại tệ được bao nhiêu đồng nội tệ, tức là phải bằng cách nào đó để chuyển đổi một đơn vị tiền tệ, tức là phải bằng cách nào đó để chuyển đổi một đơn vị tiền tệ nước này thành đơn vị tiền tệ nước khác. Muốn thực hiện được điều đó, cần phải dựa vào một mức qui đổi xác định, hay nói cách khác là phải dựa vào tỷ giá hối đoái. Vậy tỷ giá hối đoái là gì?

1. Khái niệm

Có rất nhiều nhà kinh tế đưa ra nhiều khái niệm về tỷ giá hối đoái.

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.*

Statyer – nhà kinh tế người Úc, trong cuốn sách thị trường ngoại hối, cho rằng: *Một đồng tiền của một nước nào đó thì bằng trị giá của một số lượng đồng tiền nước khác.*

Christopher Pass và Bryan Lowes, người Anh trong Dictionary of Economics xuất bản lần thứ hai, cho rằng: *Tỷ giá hối đoái là giá của một loại tiền tệ được biểu hiện qua một tiền tệ khác.*

Các khái niệm trên đây phản ánh một số khía cạnh khác nhau của tỷ giá hối đoái. Để thống nhất với các nội dung ở phần sau, cần đưa ra một khái niệm tổng quát hơn: *Tỷ giá hối đoái là tỷ giá so sánh đồng tiền giữa các nước, xét về mặt giá trị.*

Ví dụ: Ngày 3-9-1998 có các tỷ giá tại các thị trường:

Singapore	1USD	= 1,7880 SGD
Sydney	1AUD	= 0,502 USD
HongKong	1USD	= 1,7445 HKD
Tokyo	1USD	= 135,60 JPY
London	1GBP	= 1,7210 USD
Newyork	1USD	= 1,4660 CHF

2. Cách biểu hiện tỷ giá

Có rất 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. Do vậy bên cạnh khái niệm trực tiếp và gián tiếp, người ta còn gọi cách biểu hiện theo số đồng và cách biểu hiện theo số ít.

a) Cách biểu hiện theo số đồng: (phương pháp này Pháp và nhiều nước khác cho là cách biểu hiện *gián tiếp*, nhưng Anh, Thụy sĩ, Úc v.v... cho là cách biểu hiện *trực tiếp*)

Theo cách biểu hiện này, tại một nước nào đó, người ta so sánh một ngoại tệ nào đó với đồng nội tệ.

Ví dụ: tại Việt Nam, 1USD = 13.380 VNĐ

và ta viết USD/VNĐ = 13.380

v.v...

b) Cách biểu hiện theo số ít: (phương pháp này Pháp và nhiều nước khác cho là cách biểu hiện *trực tiếp*, nhưng Anh, Thụy Sĩ, Úc v.v... cho là cách biểu hiện *gián tiếp*)

Theo cách biểu hiện này, người ta so sánh đồng tiền nước mình với đồng tiền nước ngoài tức nội tệ so với ngoại tệ.

Ví dụ:

1GBP = 1,6958 USD

ta viết GBP/USD = 1,6958 hay 1,6958 USD/GBP

1AUD = 0,6319 USD

ta viết AUD/USD = 0,6319

Nếu biểu hiện theo cách *trực tiếp* sẽ là:

0,5897 GBP/USD

1,5825 AUD/USD

Tại thị trường hối đoái New York, người ta dùng cả hai cách định giá trên. Đối với các giao dịch trong nước, phương pháp trực tiếp được dùng, thí dụ:

0,8450 USD/100JPY

Nhưng trong các giao dịch đối ngoại, các ngân hàng Mỹ áp dụng tập quán châu Âu nghĩa là *định giá gián tiếp* (có nghĩa trực tiếp đối với phần còn lại của thế giới), thí dụ:

118,32 JPY/USD hay USD/JPY = 118,32

1,3282 CHF/USD hay USD/CHF = 1,3282

1,151 CAD/USD hay USD/CAD = 1,151

Cách biểu hiện tỷ giá theo cách này cũng rất dễ hiểu, vì thị trường hối đoái trên thế giới đã có truyền thống ấn định giá trị đồng tiền trên cơ sở USD. Định giá như trên là một giải pháp hòa nhập trong giao dịch truyền thống của một nước với phần còn lại của thế giới ...

3. Các loại tỷ giá

Có nhiều loại tỷ giá khác nhau được sử dụng trên thị trường hối đoái, tùy thuộc vào tiêu thức phân loại khác nhau:

a) Phân theo đối tượng xác định

Nếu phân theo đối tượng xác định, người ta chia ra làm hai loại tỷ giá:

- *Tỷ giá chính thức* là một loại tỷ giá do Ngân hàng trung ương của nước đó xác định. Dựa vào tỷ giá này, các ngân hàng thương mại và các tổ chức tín dụng sẽ ấn định tỷ giá mua bán ngoại tệ giao ngay, có kỳ hạn, hoán đổi. Ở một số nước như Pháp, Bỉ v.v... tỷ giá hối đoái chính thức được ấn định thông qua nhiều giao dịch vào thời điểm xác định trong ngày.
- *Tỷ giá thị trường* là tỷ giá hình thành theo quan hệ cung cầu trên thị trường hối đoái.

b) Phân theo kỹ thuật giao dịch

Theo quyết định số 17/1998/QĐ-NHNN ngày 10-1-1998 qui định, bao gồm các loại tỷ giá sau đây:

- *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 qui 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 yết giá hoặc do hai bên tham gia giao dịch tự tính toán và thỏa thuận với nhau nhưng phải đảm bảo trong biên độ qui định về tỷ giá kỳ hạn hiện hành của ngành Ngân hàng Nhà nước tại thời điểm ký hợp đồng.

c) Phân theo hoạt động xuất và nhập khẩu

Căn cứ vào tiêu thức này, người ta phân ra hai loại tỷ giá:

Tỷ giá xuất khẩu, là tỷ giá so sánh giữa tổng giá vốn hàng xuất khẩu tính trên sàn tàu bằng tiền nội địa so với số ngoại tệ thu được theo giá FOB tại cảng xuất khẩu. Cụ thể là:

$$\text{Tỷ giá xuất khẩu} = \frac{\text{Tổng giá vốn về hàng hóa tại sàn tàu bằng tiền nội tệ}}{\text{Tổng ngoại tệ thu được theo giá FOB tại cảng}}$$

Nếu tỷ giá xuất khẩu nhỏ hơn (<) tỷ giá thị trường (giá mua của ngân hàng) là nhà xuất khẩu có lời.

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

$$\text{Tỷ giá nhập khẩu} = \frac{\text{Tổng giá bán hàng nhập khẩu tại cảng nhập}}{\text{Tổng ngoại tệ phải trả theo giá CIF tại cảng nhập khẩu}}$$

Nếu tỷ giá nhập khẩu lớn hơn (>) tỷ giá thị trường (giá bán ngoại tệ của ngân hàng) là nhà nhập khẩu có lời.

d) Căn cứ vào giá trị của tỷ giá

Nếu căn cứ vào giá trị của tỷ giá người ta chia ra hai loại tỷ giá.

- **Tỷ giá hối đoái danh nghĩa** (nominal exchange rate) 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.

Đặc tính quan trọng nhất của tỷ giá hối đoái thực là nó đại diện cho khả năng cạnh tranh quốc tế của nước đó.

e) Căn cứ vào thời điểm giao dịch

Căn cứ vào thời điểm giao dịch, tỷ giá hối đoái được chia làm hai loại:

- *Tỷ giá mở cửa* là tỷ giá được công bố vào đầu giờ của đầu ngày giao dịch.
- *Tỷ giá đóng cửa* là tỷ giá được công bố vào cuối giờ của ngày giao dịch.

Ngoài ra, ở Việt Nam còn có các loại tỷ giá khác nhau như tỷ giá tiền mặt, tỷ giá chuyển khoản, tỷ giá tiền lớn, tỷ giá tiền nhỏ .v.v....

4. Các chế độ tỷ giá

Thế giới đã trải qua nhiều chế độ tỷ giá khác nhau, thích ứng với từng giai đoạn phát triển của lịch sử và chế độ tiền tệ của một nước, quan hệ thương mại v.v... Sau đây lần lượt đề cập đến từng chế độ tỷ giá hối đoái.

a. Chế độ tỷ giá hối đoái đơn bản vị vàng

Đặc điểm cơ bản của chế độ đơn bản vị vàng là hệ thống tỷ giá cố định (fixed foreign exchange rate system) dùng vàng làm vật ngang giá chung. Với chế độ này, một hệ thống tiền tệ quốc tế, trong đó về nguyên tắc, giá trị mà một đồng tiền được định nghĩa bằng vàng và tiền được chuyển đổi ra

vàng theo định nghĩa, tỉ giá hối đoái giữa các đồng tiền xác định và nợ nần lẫn nhau giữa các nước được thanh toán bằng vàng. Tuy vậy, trong thực tế tiền dự trữ quốc tế vẫn cứ tồn tại, ví dụ như bảng Anh. Với chế độ bản vị vàng, việc điều chỉnh khối lượng tiền tệ trong nước căn cứ vào dự trữ vàng mà mình có, dưới dạng dự trữ.

Tồn tại 3 chế độ bản vị vàng

Chế độ tỷ giá hối đoái theo bản vị tiền vàng (gold specie standard) [1880-1914]

Với chế độ này, một đồng tiền có thể thực hiện được chức năng làm phương tiện lưu thông và thanh toán quốc tế phải có đủ 3 điều kiện.

- Ngân hàng trung ương phải bảo đảm mua hoặc bán vàng với số lượng không hạn chế theo giá định nghĩa.
- Bất cứ ai cũng được tự do đúc vàng ra tiền vàng, tiền vàng thối tại các xưởng đúc tiền của nhà nước với bất cứ số lượng nào.
- Tự do xuất, nhập khẩu vàng không hạn chế.

Thực hiện 3 điều kiện trên đây, tạo cho giá trị danh nghĩa và giá trị thực của tiền vàng luôn luôn phù hợp với nhau và dĩ nhiên, số lượng tiền vàng trong lưu thông tùy thuộc vào mức khai thác vàng và vàng dự trữ.

Chế độ tỷ giá hối đoái bản vị vàng thoi (gold bullion standard)

Do chiến tranh thế giới lần thứ nhất, tiền trong lưu thông được bảo đảm bằng vàng theo định nghĩa không có cơ sở thực tế để thực hiện. Giấy bạc do Ngân hàng trung ương phát hành không còn được tự do đổi ra tiền vàng mà chỉ được đổi ra vàng thoi với một số lượng hết sức hạn chế và

trong bối cảnh đó, tiền giấy thoát ly với lượng vàng theo định nghĩa, tức là lượng vàng dự trữ không tương ứng với lượng tiền giấy phát hành ra lưu thông, tạo ra hiện tượng phát hành tiền không đủ giá.

b) Chế độ bản vị vàng hối đoái (chế độ tỷ giá hối đoái Bestton Woods)

Đặc điểm nổi bật của chế độ bản vị vàng hối đoái là giấy bạc ngân hàng không được trực tiếp đổi ra vàng mà chỉ được phép đổi ra ngoại tệ mạnh, theo tỷ giá ấn định nhưng ngoại tệ mạnh đó có thể đổi ra vàng, nghĩa là đồng tiền của một nước phải đổi ra ngoại tệ mạnh và từ ngoại tệ mạnh đổi ra vàng.

Trong thời kỳ từ 1918 – 1939 (giữa 2 lần đại chiến thế giới) đang cần nhiều nguồn tài trợ cho chiến tranh và việc đáp ứng các khoản tài trợ đó chủ yếu chỉ có thể dựa vào việc in tiền, đây là nguyên nhân cơ bản gây ra lạm phát và mức lạm phát là khác nhau ở các nước công nghiệp phát triển khác nhau. Năm 1925 đồng bảng Anh tăng giá 44% so với đô la Mỹ. Những hành động nhằm điều chỉnh kinh tế trong một số nước gắn liền với việc phá giá tiền tệ. Tuy nhiên việc giảm giá của một đồng tiền này tất yếu sẽ tăng giá trị của đồng tiền đối ứng, do vậy, với nỗ lực giành lại cân bằng hối đoái trước đây, các nước có đồng tiền tăng giá phải đánh sứt (depreciation) đồng nội tệ và do đó, ảnh hưởng đến tất cả các đồng tiền chủ yếu trên thế giới.

Mặc dù vậy, lạm phát và phá giá đồng tiền (inflation and depreciation) không chỉ là những yếu tố làm mất ổn định hệ thống tiền tệ thế giới trong giai đoạn này. Từ 1931 trở đi, một số nước đã phản ứng bằng cách quản lý hối đoái. Điều quan trọng bậc nhất trong lúc này là bảo đảm đủ dự trữ hối đoái cho thanh toán các nhu cầu nhập khẩu thiết yếu và

để đạt mục tiêu đó, các nước buộc phải quản lý một cách chặt chẽ việc xuất nhập khẩu hối đoái, bằng cách cấm hoặc hạn chế xuất khẩu vốn cùng với trách nhiệm phải trình báo hiện trạng nguồn ngoại tệ thu được qua xuất khẩu hay các giao dịch tài chính khác. Chiến tranh thế giới lần hai bùng nổ buộc các nước chưa áp dụng chế độ quản chế hối đoái. Đến thời điểm này, bắt đầu áp dụng chế độ kiểm soát một cách nghiêm ngặt về ngoại hối.

Khi chiến tranh thế giới lần thứ hai sắp kết thúc, các nước lớn như Anh, Mỹ muốn đưa đồng tiền nước mình vào vị trí thống trị. Trước chiến tranh thế giới lần hai đồng bảng Anh giữ vị trí thống trị trong hệ thống tiền tệ thế giới, nhưng sau chiến tranh thế giới lần hai, nền kinh tế Anh sa sút, bội chi ngân sách trầm trọng, thất nghiệp và suy thoái nhưng Anh vẫn tìm mọi cách để giữ địa vị thống trị của đồng bảng Anh. Trong khi đó, Mỹ không bị thiệt hại do chiến tranh mà còn là một quốc gia giàu có nhất thế giới nhờ những món lợi nhuận kếch sù thu được từ sản xuất và buôn bán vũ khí. Trong mối tương quan so sánh giữa hai nước, Mỹ có ý đồ chuyển vị thế đồng Đô la Mỹ thành đồng tiền thống trị trong dự trữ và trong thanh toán quốc tế. Ý đồ của Mỹ được biểu hiện cụ thể bằng một đề án do chính phủ Mỹ công bố ngày 5-4-1943 do Harry White soạn thảo, liên quan đến việc tổ chức hệ thống tiền tệ thế giới sau chiến tranh, bao gồm ba nội dung cơ bản:

- Thành lập một tổ chức tài chính quốc tế nhằm điều chỉnh hệ thống tiền tệ quốc tế.
- Thiết lập một chế độ tỷ giá hối đoái cố định, lấy đô la Mỹ làm chuẩn (central currency) và loại trừ mọi hạn chế hối đoái.

- Thủ tiêu mọi khu vực tiền tệ, mở rộng tự do chuyển đổi tiền tệ giữa các nước nhằm tạo thuận lợi cho hoạt động xuất nhập khẩu.

Thực chất của đề án này là thủ tiêu mọi khu vực tiền tệ, tức là xóa bỏ khu vực đồng bằng Anh nhằm tạo điều kiện cho đô la Mỹ thâm nhập vào thị trường Tây Âu và thế giới.

Chỉ sau một ngày, tức 6-4-1943, Anh cũng đưa ra một đề án do J.M.Keynes soạn thảo, một đề án được hình thành trên cơ sở nhằm khắc phục có hiệu quả thực trạng nền kinh tế Anh lúc đó: Nợ nần nhiều, cán cân thanh toán thiếu hụt nghiêm trọng, dự trữ ngoại hối giảm sút. Xuất phát từ đó, trong đề án của Anh nổi bật có hai nội dung:

- Thành lập một liên minh gọi là liên minh "thanh toán bù trừ", tức là một tổ chức tiền tệ quốc tế, mà trong đó, các nước thành viên có thể thanh toán bù trừ cho nhau, những nước nợ có thể dễ dàng vay số thặng dư của các nước hội viên. Và để làm được việc đó, cần phát hành một đồng tiền ghi sổ dùng cho thanh toán và dự trữ quốc tế lấy tên là đồng BANCOR, làm chức năng như là một đồng tiền quốc tế.
- Đề nghị thực thi một chế độ quản chế hối đoái, có thể áp dụng chế độ tỷ giá hối đoái linh hoạt.

Bằng hai đề án và sau một thời gian, ngày 21-4-1944, Mỹ và Anh thống nhất đưa ra một đề án chung mà thực chất của đề án chung này là theo đề án của Mỹ.

Ngày 22-7-1944, Mỹ đã chính thức triệu tập một cuộc hội nghị quốc tế gồm đại diện các nước đồng minh để bảo vệ hệ thống tiền tệ thế giới sau chiến tranh tổ chức tại Bretton

Woods – một địa danh thuộc bang New Hampshire ở miền Bắc nước Mỹ, gồm 45 nước tham dự. Hội nghị đã ký một hiệp ước, gọi là hiệp ước Bretton Woods, trong đó cụ thể hóa các nội dung đề án của Mỹ.

- Hình thành Quỹ tiền tệ thế giới (International Monetary Fund – IMF) và Ngân hàng quốc tế cho tái thiết và phát triển (International Bank for Reconstruction and Development) gọi tắt là Ngân hàng thế giới (World Bank – WB).

Nguyên tắc cơ bản của chế độ tiền tệ này là *chế độ bản vị vàng hối đoái lấy đô la Mỹ làm chuẩn*.

- Hình thành một chế độ tỷ giá hối đoái cố định, với nội dung là, các nước hội viên của quỹ tiền tệ quốc tế phải ấn định đồng giá của đồng tiền nước mình bằng vàng hoặc đô la Mỹ và có trách nhiệm duy trì tỷ giá hối đoái biến động trong phạm vi $\pm 1\%$ so với đồng giá (thực tế tháng 12-1971 đã mở rộng biên độ $\pm 2,25\%$).

Cuối năm 1946, quốc hội và chính phủ các nước thành viên sáng lập và các nước thành viên mới phê chuẩn hiệp ước, và tháng 7-1947 hiệp định có hiệu lực. Lúc này số nước thành viên đã lên đến 127 nước.

Tỷ giá hối đoái cố định này, thực chất là có lợi cho Mỹ, bất lợi cho các nước thành viên, và được vận hành một cách trôi chảy. Tuy nhiên, với các cuộc khủng hoảng tiền tệ liên tiếp bùng nổ vào những năm 1969 – 1970 và khủng hoảng đồng đô la Mỹ đã khiến các nước như Canada, Đức, Hà lan phải buộc thả nổi tỷ giá vì không đủ khả năng dự trữ quốc tế về ngoại hối để ngăn chặn nạn bán tháo đô la Mỹ. Sự việc

không dừng ở đó – 1971, Mỹ tuyên bố phá giá đồng đô la lần thứ nhất và ngày 12-2-1973, Mỹ đã tuyên bố phá giá đồng đô la lần thứ hai và đình chỉ chuyển đổi đô la Mỹ ra vàng và từ đó hàng loạt các nước thành viên đều liên tiếp thả nổi tỷ giá hối đoái.

Như vậy, hiệp ước Bretton Woods đã khai sinh ra hệ thống tỷ giá hối đoái cố định (fixed exchange rate) hay còn gọi là thời kỳ vị vàng hối đoái nhưng rồi tình hình biến đổi phức tạp và đa dạng bởi nhiều nguyên nhân đã khai tử chính chế độ tỷ giá hối đoái ấy.

Tìm hiểu về nguyên nhân của sự sụp đổ này có thể nhận diện bằng các thực tế sau đây:

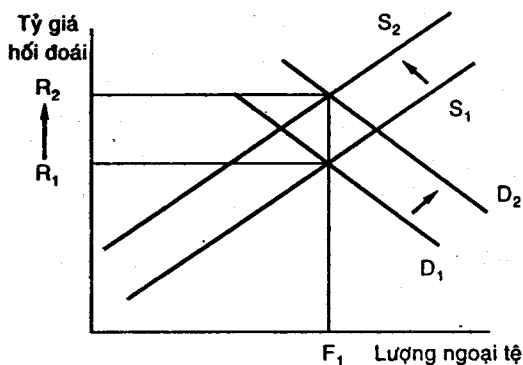
- Khi đồng đô la Mỹ đã trở thành đồng tiền chuẩn trên thị trường hối đoái quốc tế, nó ảnh hưởng rất lớn đến các đồng tiền khác, đặc biệt là sự lạm phát tiền giấy. Cuối thập niên 60, chính phủ Mỹ đã phát hành quá lớn số lượng tiền giấy nhằm đáp ứng nhu cầu tài chính cho cuộc chiến tranh Việt Nam. Điều này đã khuyến khích các nước, đặc biệt là Pháp, dùng tiền giấy USD để mua thêm vàng, nhưng số lượng tiền do Mỹ phát hành lại vượt so với số vàng bảo đảm cho giá trị của USD làm vỡ tung sự ràng buộc USD với các đồng tiền khác.
- Một nguyên nhân của sự sụp đổ chế độ tỷ giá hối đoái cố định Bretton Woods còn phải kể đến sự mất cân đối trong thanh toán giữa các nước và sự tăng lên mạnh mẽ nguồn dự trữ ngoại tệ bằng USD của các nước.

Vào tháng 12-1971 Ngân hàng trung ương các nước tìm một nỗ lực chung cho chính sách tiền tệ mới thay đổi hiệp ước Bretton Woods bằng sự ra đời hiệp ước Smithsonian, theo đó, giá chính thức của vàng tăng lên 380US\$D/ounce, nghĩa là US\$ bị phá giá đến 7,9%. Đặc biệt hiệp ước cũng đã xác định US\$ không được chuyển đổi tự do ra vàng như trước. Trước áp lực của Mỹ, Nhật và các nước Tây Âu cũng buộc phải giảm giá trị đồng tiền của mình đến 7,66%. Tuy nhiên, đến 1973, hiệp ước Smithsonian cũng chỉ là giai đoạn chuyển tiếp từ hệ thống tỷ giá hối đoái cố định sang một hệ thống tiền tệ mới của thế giới, mà cho đến nay, vẫn được coi là chuẩn mực và là công cụ của nền kinh tế tư bản, đó là hệ thống tỷ giá hối đoái thả nổi.¹

c) Chế độ tỷ giá hối đoái thả nổi (floating exchange rate)

Chế độ tỷ giá hối đoái thả nổi, thực chất là sự thừa nhận sự tác động của các quy luật thị trường, đặc biệt là quy luật cung cầu để hình thành tỷ giá hối đoái, được biểu hiện bằng hình 1 sau đây:

¹ Nguyễn Trọng Thùy – Hối đoái – Nhà xuất bản Thống Kê - 1999



Hình 1

Trong trường hợp này đường S_1 (đường cung) gặp đường D_1 (đường cầu) tại một điểm trên đồ thị, cho ta một tỷ giá hối đoái là R_1 ứng với lượng ngoại tệ là F_1 . Nếu giả dụ, chúng ta giảm lượng cung một lượng nào đó và dẫn cầu cũng ở một lượng tương đương, tỷ giá hối đoái tăng từ R_1 đến R_2 , và lượng ngoại tệ vẫn giữ nguyên như cũ. Chúng ta có thể thay đổi theo các tỷ lệ nào đó về lượng cung và lượng cầu, sẽ tạo ra sự biến thiên của tỷ giá hối đoái.

Mặc dù tỷ giá hối đoái xuất hiện sau sự kiện sụp đổ chế độ tỷ giá hối đoái cố định và vận hành chưa được bao lâu thì các nước trên thế giới, đặc biệt là các nước phát triển đều nhận ra sự khiếm khuyết của chế độ tỷ giá hối đoái này với nguy cơ làm mất ổn định nền tiền tệ quốc gia và quốc tế, do sự biến động thất thường của nó, theo các quan hệ thị trường.

Xuất phát từ nhận thức của tỷ giá hối đoái như là một công cụ cực kỳ lợi hại đối với ổn định tiền tệ, ổn định các hoạt động thương mại quốc tế vì sự biến động thất thường

của nó gây ra những hệ lụy xấu đối với nền kinh tế, không bao lâu, vào tháng 6-1976 các nước chủ yếu trên thế giới đã nhóm họp tại Jamaica để xem xét cách thức nhằm ổn định tỷ giá hối đoái. Cuộc họp Jamaica đã đưa ra khuyến cáo Jamaica trong đó nhấn mạnh đến yếu tố quản lý của nhà nước trong việc hình thành và ổn định tỷ giá hối đoái. Việc nhấn mạnh đến yếu tố quản lý của Nhà nước trong hình thành tỷ giá hối đoái cũng có nghĩa là thừa nhận sự *can thiệp* của Nhà nước trong tỷ giá hối đoái phù hợp với chính sách kinh tế và chính sách tiền tệ quốc gia.

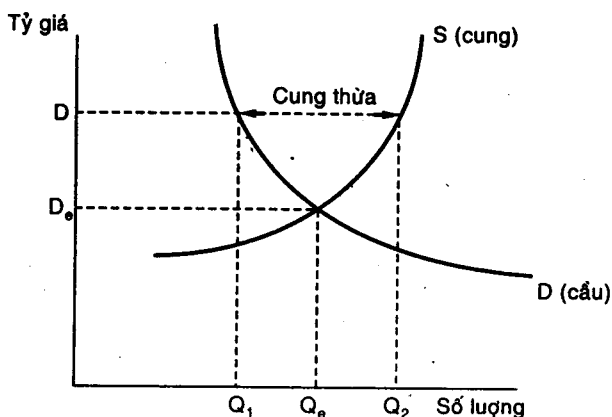
Như vậy, đến nay, nhân loại đang vận hành một chế độ tỷ giá hối đoái có quản lý và thực tế đã chứng tỏ tính ưu việt của nó, so với chế độ tỷ giá hối đoái thả nổi hoàn toàn.

5. Các yếu tố tác động đến tỷ giá hối đoái:

Cần hiểu là tỷ giá hối đoái là một loại giá giống như bản chất thực của bất kỳ một loại giá nào trong nền kinh tế. Đặc biệt, tỷ giá hối đoái xét về phạm vi ảnh hưởng, bao giờ cũng được coi là một loại giá quốc tế. Xuất phát từ đó, tỷ giá hối đoái bị tác động bởi nhiều yếu tố khác nhau trong không gian quốc tế, những yếu tố đó là:

a) Tỷ giá hối đoái và sức mua của mỗi đồng tiền trong một cặp tiền tệ

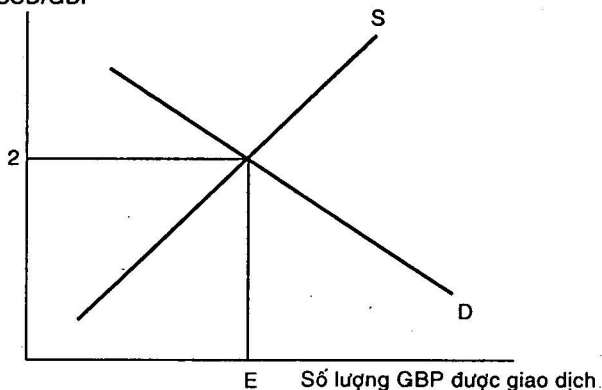
Như đã đề cập trong khái niệm, tỷ giá hối đoái là giá của một loại tiền tệ được biểu hiện qua một loại tiền tệ khác. Do vậy, để xác định tỷ giá hối đoái cần xem xét sức mua của mỗi đồng tiền trong một cặp tiền tệ đó, được biểu hiện bằng đồ thị:



Hình 2

Trong hình, cho tỷ giá hối đoái giữa hai đồng tiền, ví dụ GBP và USD, trong đó USD có thể đổi lấy GBP. Đường biểu diễn mức cầu (D) của đồng bảng Anh có độ dốc đi xuống, phản ánh thực tế giá GBP rẻ hơn USD và do đó, hàng hóa và dịch vụ và cả tài sản của Anh sẽ rẻ hơn so với Mỹ. Điều này sẽ làm cho người Mỹ có nhu cầu với số lượng cao hơn về hàng hóa của Anh và từ đó, cần số lượng GBP lớn hơn để mua hàng hóa đó. Đường biểu diễn mức cung (S) của GBP có độ dốc đi lên, phản ánh rằng khi giá USD so với GBP tăng, hàng hóa, dịch vụ và cả tài sản của Mỹ sẽ rẻ hơn so với hàng hóa của Anh. Từ đó, khiến người Anh có nhu cầu về hàng hóa của Mỹ cao hơn và do đó, mức cung GBP lớn hơn và được cung ứng để đổi lấy USD để mua hàng hóa đó. Với tỷ giá cân bằng giữa hai loại tiền tệ được xác định bởi giao điểm của đường cung và đường cầu GBP/USD=2, như hình 3.

Giá USD/GBP



Hình 3

Với hệ thống tỷ giá hối đoái cố định, tỷ giá hối đoái khi đã được xác định sẽ không thay đổi trong thời kỳ dài. Tuy nhiên nếu tỷ giá hối đoái vượt quá một phạm vi rộng hơn với những điều kiện của tiềm năng thị trường và vượt quá giá trị sẽ làm cho nước đó bị thâm hụt trong cán cân thanh toán và cần thiết phải phá giá tiền tệ (depreciation) nghĩa là phải ấn định giá trị của đồng nội tệ thấp hơn, tức là làm cho hàng nhập khẩu đắt hơn và hàng xuất khẩu rẻ hơn.

Với hệ thống tỷ giá hối đoái thả nổi, tỷ giá hối đoái sẽ tự do biến động hàng ngày và sẽ hạ (hoặc tăng) theo điều kiện của thị trường thay đổi. Tuy nhiên, trong thực tế sự không ổn định tiền tệ và do đó, việc thả nổi tỷ giá hối đoái tạo ra sự biến động thất thường.

Theo lý thuyết ngang giá sức mua (purchasing power parity theory), xác định tỷ giá hối đoái dưới hệ thống tỷ giá hối đoái thả nổi nhằm điều chỉnh tỷ giá do sai biệt về lạm phát giữa các nước có quan hệ thương mại với nhau, sao cho lập lại thế cân bằng trong cán cân thanh toán. Sự sai biệt về tỷ lệ lạm phát tác động đến tỷ giá hối đoái bằng hai cách:

Một là, liên quan đến nhu cầu nhập khẩu, khi giá của sản phẩm thuộc nước A tăng tương đối so với của các sản phẩm của nước B, nhà nhập khẩu có khuynh hướng thay thế hàng của nước A và chuyển sang hàng của nước B, làm giảm cầu về tiền tệ của A và tăng cầu tiền tệ của B, làm cho tăng giá hối đoái A/B, và do đó, giá trong nước tại A bị đảo ngược do sự xuống giá của đồng tiền bên ngoài.

Hai là, tỷ giá hối đoái có thể thay đổi để đáp ứng sự sai biệt về tỷ lệ lạm phát. Khi giá tại nước A tăng lên có liên quan đến nước B thì các nhà đầu tư bằng ngoại tệ hoặc vật chất dự đoán giá trị thực của tiền tệ bị hạ liên quan đến sức mua về các sản phẩm trao đổi, và tạo xu hướng không giữ đồng tiền A và do đó, làm giảm giá của đồng tiền A.

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

Cán cân thanh toán quốc tế là một yếu tố cực kỳ quan trọng trong những yếu tố kinh tế tác động đến tỷ giá hối đoái. Đánh giá chung và có tính chất truyền thống đối với sự biến động của tỷ giá hối đoái, các nhà kinh tế đều cho rằng, lượng hàng hóa xuất khẩu và dịch vụ quốc gia là những nhân tố cơ bản đứng sau lưng tỷ giá hối đoái.

Tình trạng của cán cân thanh toán, trong đó bao gồm cán cân thương mại, cán cân dịch vụ, cán cân giao dịch đơn phương và cán cân giao dịch vốn, với những tác động về phía này hay phía khác đến cung và cầu về ngoại hối do vậy, tác động trực tiếp đến tỷ giá hối đoái.

Việt Nam thời kỳ trước 1992, đồng nội tệ giảm giá ở mức chóng mặt, trong đó có nguyên nhân và được coi là chủ yếu là sự mất cân bằng trong cán cân thanh toán quốc tế,

biểu hiện cán cân luôn luôn ở tình trạng âm¹.

	1986	1989	1990	1991	1992
Xuất khẩu	282,5	548,6	214,5	214,5	119,0
Nhập khẩu	1434,2	1201,5	357,00	357,00	91,0
Cân số	-1151,70	-319,80	-124,5	-124,5	+27,9

Tuy nhiên, cán cân thanh toán quốc tế, trong đó cán cân thương mại dù là một loại cán cân quan trọng bậc nhất nhưng các loại cán cân khác, tùy điều kiện của mỗi nước và tùy theo thời gian cũng có vị trí cực kỳ lợi hại, trong đó cần phải tính đến cán cân giao dịch vốn.

Ở nước ta, các năm sau đó (sau 1992) các nguồn thu thuộc tài khoản vãng lai (current account) có chiều hướng thu hẹp bởi nguồn tài trợ phát triển (ODA), các khoản tín dụng thương mại, đặc biệt là nguồn vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài thể hiện tài khoản vốn (capital account), nhưng những năm gần đây, nguồn vốn nước ngoài tăng mạnh nguồn vốn ODA càng lớn – tạo nên dòng chảy ngoại tệ vào Việt Nam (inflow) lớn hơn so với nguồn thu từ tài khoản vãng lai (xuất khẩu hữu hình và vô hình), bên cạnh Nhà nước sử dụng các biện pháp thuộc chính sách tài chính và chính sách tiền tệ, từ đó bù đắp các khoản nhập siêu và giúp cân bằng cán cân thanh toán quốc tế.

Dòng lưu kim của một nước cũng bị tác động bởi nghiệp vụ bảo hiểm ngoại tệ (hedging) của các doanh nghiệp đối với hàng xuất khẩu. Tuy nhiên nghiệp vụ này thực sự tác động trực tiếp đến tỷ giá hối đoái hơn là đối với tài khoản vãng lai.

¹ Nguyễn Trọng Thùy – Hối đoái, trang 30 – NXB Thống Kê 1998

c) Yếu tố tâm lý

Yếu tố tâm lý là một yếu tố chủ yếu dựa vào sự phán đoán từ các sự kiện chính trị, kinh tế của một nước và tình hình thế giới, cả chính trị và kinh tế có liên quan. Bằng những sự phán đoán này, các nhà kinh doanh ngoại hối, bao gồm các ngân hàng thương mại, các doanh nghiệp và kể cả người đầu cơ (speculator), tùy theo sự phán đoán đó mà hành động. Một ví dụ ngày 24-1-1999, một tờ báo địa phương Trung Quốc nói một cách úp mở: "Việc phá giá đồng nhân dân tệ cũng không có gì coi là đặc biệt và nó là phù hợp với quy luật thị trường" thì lập tức gây hoang mang tác động đến các thị trường tài chính toàn cầu, làm cho thị trường chứng khoán giảm giá và các đồng tiền khu vực cũng lung lay, nhưng sau đó, tình hình lại ổn định, khi được chính phủ cam kết không phá giá đồng nhân dân tệ.

Tóm lại, có rất nhiều ví dụ để chứng minh cho điều này, vì yếu tố tâm lý ảnh hưởng một cách hết sức nhạy cảm đối với thị trường tài chính, trong đó có thị trường hối đoái. Tuy nhiên, cần nhận thức rằng những biến động này bao giờ cũng mang tính chất ngắn hạn, xác lập một vị thế ngắn hạn (short position).

d) Vai trò quản lý của ngân hàng trung ương

Thực chất chế độ tỷ giá hối đoái mà phần đông các nước đang vận hành là chế độ tỷ giá hối đoái thả nổi có quản lý. Những yếu tố trên (a, b, c) chỉ có thể làm biến động đến tỷ giá hối đoái thả nổi hoàn toàn, tức là nó tác động trực tiếp đến quan hệ giữa cung và cầu về ngoại hối và làm biến động tỷ giá hối đoái. Tuy nhiên, với chế độ tỷ giá hối đoái thả nổi có quản lý, vai trò can thiệp của Nhà nước giữ vị trí quan

trọng. Ví dụ, ngày 12-1-1999, chính phủ Nhật đã dùng đồng JPY để mua USD, nhằm cứu đồng tiền này đang giảm giá ở mức kỷ lục trong 34 tháng trước đó, kết quả là chỉ sau 1 ngày, giá USD tăng đến 4%, từ 108 lên đến 116 JPY/USD.

Mặc dù thừa nhận sự can thiệp của ngân hàng trung ương trong việc hình thành tỷ giá hối đoái nhưng cần hiểu là sự can thiệp đó không phải bằng công cụ hành chính mà chính bằng công cụ của thị trường, tức ngân hàng trung ương phải tự biến mình thành một bộ phận của thị trường, quyền chặt với thị trường với tư cách là người mua hay người bán, nhằm tác động về phía cung hay phía cầu của quỹ ngoại hối thị trường nhằm cho ra một tỷ giá phù hợp như ý đồ của chính sách tiền tệ. Tuy nhiên điều kiện vật chất để có thể can thiệp là thực lực về tiềm năng quốc gia, biểu hiện bằng quỹ ngoại tệ bình ổn giá, bao gồm ngoại tệ dự trữ quốc gia. Đây là một yếu tố cực kỳ quan trọng, nếu không nói là quan trọng nhất. Tại Hàn quốc, Indonexia trong cuộc khủng hoảng tiền tệ Đông Nam Á vào giữa 1997 diễn ra khi tổng số nợ phải trả cho nước ngoài (nợ ngắn hạn) quá lớn so với mức dự trữ ngoại hối quốc gia, và cùng với một số nguyên nhân khác, tạo ra sự sụp đổ đồng nội tệ.

Quỹ bình ổn ngoại hối, ngoài dự trữ ngoại hối, còn cần áp dụng chính sách tiền tệ nhằm tạo ra nguồn vốn như phát hành trái phiếu kho bạc (ví dụ như Hà Lan, Anh, Mỹ ...) dùng để mua ngoại tệ diễn ra trong nhiều năm nhằm hạn chế sự mất giá của đồng nội tệ và sau đó, được tung ra bán và mua lại các trái phiếu đã phát hành trước đó để giữ giá ngoại tệ so với nội tệ. Bên cạnh biện pháp này, các nước còn sử dụng vàng, với tư cách là một thành phần của ngoại hối bình ổn tỷ giá hối đoái, bằng cách bán vàng để thu ngoại

tệ, tạo cân bằng thanh toán quốc tế của chính nước đó. Trong trường hợp nguồn thu vãng lai tăng, vàng được đem bán để lấy nội tệ và dùng nội tệ để mua ngoại tệ.

Tuy nhiên cần lưu ý là sự can thiệp vào tỷ giá hối đoái bằng cách tung ngoại tệ ra bán chỉ có thể thành công trong những điều kiện cụ thể. Nói rõ hơn, sự mất giá của đồng nội tệ bắt nguồn từ quan hệ cung cầu về ngoại tệ trên thị trường mang tính ngắn hạn thì việc can thiệp có thể thành công nhưng về việc mất giá nội tệ bắt nguồn từ nguyên nhân của lạm phát thì biện pháp sử dụng ngoại tệ để can thiệp chính là một hành động tự sát, và do đó, sự mất giá của nội tệ vẫn cứ diễn ra, đến mức nguồn ngoại tệ dự trữ cạn kiệt, nhưng việc mất giá nội tệ so với ngoại tệ không chặn đứng được. Biện pháp quan trọng trong lúc này là phải đi tìm các nguyên nhân gây ra lạm phát để có biện pháp hạn chế và kiềm chế lạm phát chứ không phải can thiệp bằng việc bán ngoại tệ.

II. THỊ TRƯỜNG HỐI ĐOÁI.

1. Khái niệm

Theo Christopher Pass và Pryan Lowes: “Thị trường hối đoái là một thị trường quốc tế, ở đó ngoại tệ được trao đổi, mua bán” (Foreign exchange market is an international market, in which foreign currencies are traded)¹.

¹ Dictionary of economics – Nhà xuất bản Collins – in lần thứ hai, trang 209

2. Đặc điểm của thị trường hối đoái

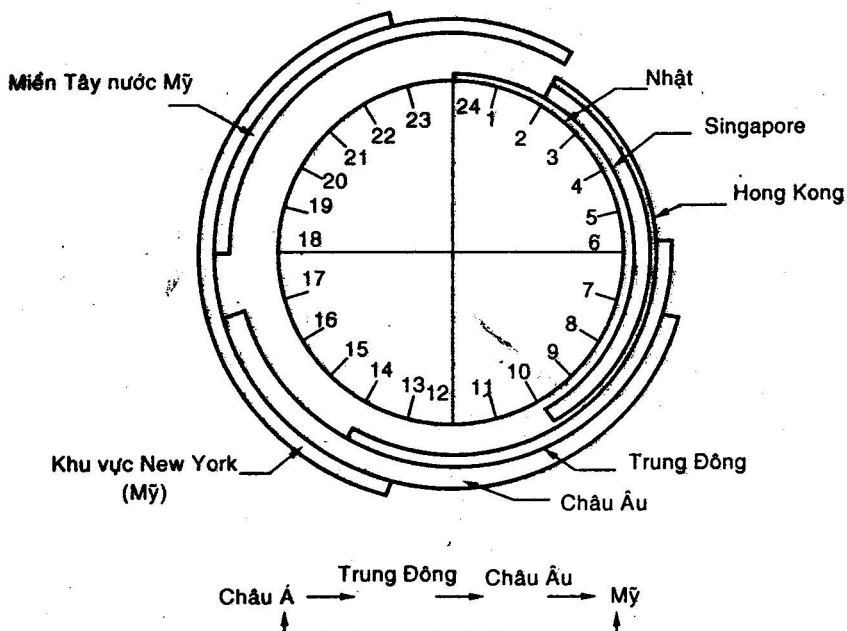
Căn cứ vào khái niệm, ta rút ra 4 đặc trưng sau đây của thị trường hối đoái.

a) Tính quốc tế của thị trường

Vì đây là một thị trường quốc tế do chênh lệch múi giờ của từng khu vực, thị trường hoạt động gần như liên tục, trừ ngày nghỉ truyền thống (thứ 7, chủ nhật và ngày lễ chính thức). Về mặt lý thuyết, từ khi đóng cửa các thị trường châu Âu, giao dịch có thể được tiến hành ở New York, New Zealand, Sydney, sau đó mấy giờ lại bắt đầu ngày giao dịch tại Hồng Kông, Singapore. Do vậy, các nhà kinh doanh ngoại hối tại Hồng Kông, Singapore có thể làm việc suốt đêm để mua, bán ngoại tệ tại New York, Tây Âu.

Tuy nhiên giao dịch hối đoái không luôn luôn diễn ra suốt 24 giờ do các lệnh mua và lệnh bán thường được các chi nhánh của một ngân hàng nước ngoài nhận và thực hiện. Thí dụ, ngân hàng Anh đóng tại Úc sẽ nhận lệnh từ hội sở chính tại London để mua bán AUD thị trường Sydney, hay các ngân hàng nhỏ của Tokyo sẽ làm đại lý giao dịch hối đoái liên quan đến JPY trên thị trường Nhật cho các ngân hàng các nước như Anh, Pháp, Mỹ – Có thể vì mục đích bám sát diễn biến tỷ giá hối đoái, buộc họ phải hoạt động 24/24 kể cả ngày nghỉ, lẽ chứ không phải buôn bán 24/24.

Mặt khác, thị trường hối đoái khác với thị trường hàng hóa thông thường và khác với thị trường chứng khoán đó là một thị trường không có biên giới quốc gia, theo các múi giờ sau đây:



b) Tính liên ngân hàng (interbank) trên thị trường

Thị trường hối đoái bao giờ cũng là thị trường liên ngân hàng, với sự giao dịch trực tiếp giữa các ngân hàng kinh doanh từ nguồn tiền của chính mình và thực hiện theo lệnh (order) của khách hàng để hưởng hoa hồng. Các nhà làm giá (market maker) tạo ra 2 giá mua và bán các đồng tiền tại địa phương so với giá USD. Thí dụ tỷ giá được xác định giữa JPY với USD tại Tokyo, giữa AUD với USD tại Sydney, giữa CHF với USD tại Zurich (Thụy Sĩ) v.v... từ tỷ giá này, các đồng tiền mạnh khác sẽ được hình thành.

c) Tính tập trung cao

Mặc dù các thành viên tham gia thị trường trải rộng khắp toàn cầu nhưng hầu hết các giao dịch vẫn diễn ra ở 3 thị trường lớn nhất thế giới, với các tỷ phần như sau:

London	30%
New York	16%
Tokyo	10%

Còn lại 44% là thuộc các thị trường khác trên thế giới như Frankfurt (Đức), Hồng Kông, Singapore, Zurich, Paris, Sydney .v.v...

Trong các giao dịch diễn ra trong khoảng thời gian từ 1992 - 1998 thị phần của 10 nhà giao dịch lớn nhất thuộc 3 thị trường lớn nhất đã tăng lên như sau:

London	từ 34% tăng lên 44%
Newyork	từ 41% tăng lên 47%
Tokyo	từ 45% tăng lên 51%

d) Tính hiện đại và truyền thống trong các giao dịch

Trước đây, trong giao dịch hối đoái thực hiện chủ yếu bằng điện thoại trực tiếp giữa phòng giao dịch của ngân hàng ở các nước khác nhau nhưng sau đó, fax, telex cũng thường xuyên được sử dụng, đặc biệt là trong các giao dịch liên ngân hàng, giao dịch qua hệ thống giao dịch Reuteur (Reuter dealing system) sau đó được nhận bằng văn bản, hoặc bằng điện tín, mặc dù trên thực tế, thỏa thuận mua bán bằng điện thoại giữa các giao dịch viên của các ngân hàng

vẫn được thực hiện. Các cuộc thương lượng đó phần lớn được ghi âm để kiểm tra lại chi tiết, chủ yếu là *tỷ giá, số tiền, kỳ hạn*. Trách nhiệm của các giao dịch viên là thay mặt ngân hàng để quyết định một vụ mua, bán với đối tác trên thị trường hối đoái theo quyền hạn đã được xác định.

Hiện nay kỹ thuật viễn thông hiện đại tạo ra các giao dịch hoàn hảo nhất. Reuter dealing system được nối giữa các trung tâm hối đoái, các ngân hàng thương mại trên thế giới bằng cáp quang quốc tế. Các giao dịch viên giao dịch trên màn hình vi tính thay cho đàm thoại bằng điện thoại, telex và fax. Thí dụ muốn giao dịch với Bankers Trust Company – New York, các giao dịch viên của ngân hàng tại Việt Nam chỉ cần bấm code của ngân hàng này là có thể thương lượng, mặc cả một thương vụ mua bán ngoại tệ. Giá cả, lượng tiền, ngày giá trị sẽ được thỏa thuận bằng cách sử dụng bàn phím vi tính và sẽ hiện lên màn hình mà không cần dùng lời nói như trước. Sau đó, người ta cũng có thể xác nhận lại với nhau bằng telex về tính chính xác của các thỏa thuận.

Để có cơ sở kinh doanh hối đoái, Reuter cung cấp những thông tin về kinh tế của thị trường chứng khoán, tài chính, tiền tệ, biến động về tỷ giá hối đoái trên thế giới cùng các nhận định, phân tích, dự báo chiều hướng phát triển của thị trường. Các thông tin này cập nhật đến từng giây, phút do các phóng viên kinh tế Reuter trên khắp hành tinh cung cấp, qua trung tâm của hãng, phát qua hệ thống thông tin viễn thông, đến các đài thu của cơ sở thuê bao. Mặc dù vậy, người ta vẫn sử dụng hệ thống giao dịch như trước đây: điện thoại, telex, fax để dự phòng liên lạc khi cần thiết.

e) Đồng USD là đồng tiền chuẩn trong quan hệ mua bán

Trong giao dịch trao đổi, mua bán đồng tiền này với đồng tiền khác, đồng USD bao giờ cũng giữ vị trí là đồng tiền chuẩn (central currency) còn những đồng tiền mạnh như JPY, EUR, CHF, GPP, ... thường giữ vị trí quan trọng trong thị trường.

g) Tỷ giá nói chung được xác định theo quan hệ cung cầu mà không có sự can thiệp của Nhà nước

Quan hệ giữa cung và cầu về một loại ngoại tệ nào đó hoàn toàn do sự tác động qua lại giữa cung và cầu về ngoại tệ trên thị trường mà không có bất kỳ sự can thiệp nào của Nhà nước.

3. Thành phần tham gia thị trường hối đoái

Thành phần tham gia thị trường hối đoái không giống nhau giữa các nước nhưng nhìn chung có các thành phần chủ yếu sau đây:

a) Ngân hàng thương mại

Các ngân hàng thương mại tham gia vào thị trường hối đoái bao giờ cũng với 2 tư cách: một là tư cách kinh doanh bằng nguồn vốn của chính mình để tìm kiếm lợi nhuận kinh doanh và hai là, thực hiện các lệnh của khách hàng về mua, bán ngoại tệ để tìm kiếm hoa hồng.

Thực ra, 2 tư cách này trong một ngân hàng thương mại là rất khó tách bạch để biết khi nào họ thực hiện với tư cách

nào. Ví dụ, một khách hàng đặt lệnh cho ngân hàng mua một lượng ngoại tệ nào đó, trong khi, ngân hàng thương mại cũng cần bán lượng ngoại tệ đó thì họ sẵn sàng bán số ngoại tệ đó cho khách hàng và ngược lại. Tuy nhiên, dù với tư cách nào, ngân hàng thương mại cũng đều mong muốn tồn tại lâu dài trong thị trường với mức độ cạnh tranh ngày càng gay gắt nhằm thu hút khách hàng.

Các ngân hàng thương mại lớn đóng vai trò kiến tạo chủ yếu trên thị trường hối đoái, các ngân hàng nhỏ, thường chủ yếu làm dịch vụ cho khách hàng nhưng vẫn tham gia kinh doanh ngoại hối, tuy hạn chế và không thường xuyên. Chính họ mới là nguồn góp phần làm cho thị trường hối đoái mua bán một cách hết sức “tấp nập”, lúc nào cũng có người mua và kẻ bán. Trong mua bán, họ vừa là người bán lẻ, vừa là người bán buôn, từ việc mua bán séc du lịch, đổi ngoại tệ lẻ, đến những cuộc mặc cả giá cho một khoản tiền lớn đến hàng trăm triệu USD hay GBP.

Các ngân hàng thương mại Việt Nam thường giao dịch kinh doanh với các ngân hàng Singapore, Hồng Kông, Nhật Bản vì thuận tiện về múi giờ. Tuy nhiên, để phát triển nghiệp vụ và phục vụ kinh doanh đến đồng EUR, nhiều ngân hàng chọn một số ngân hàng đại lý ở Tây Âu, Bắc Mỹ ký thỏa thuận giao dịch hối đoái.

Các ngân hàng thương mại lớn trên thế giới, bộ phận giao dịch bao gồm các chuyên viên thành thạo hoạt động, nếu họ muốn hoạt động 24/24 thì phòng giao dịch phải chia ra để thường trực. Các tổ nhóm thường được phân chia theo từng khu vực hoặc theo từng loại tiền giao dịch (như khu vực Bắc Mỹ, châu Âu, Đông Nam Á hoặc theo từng đồng tiền như USD, GBP, EUR, CHF, JPY, ...)

Theo số liệu mới nhất (tháng 3-1999) gần 2/3 giao dịch liên quan đến khách hàng là các định chế phi tài chính (Non-financial institutions). Khách hàng chủ yếu của các ngân hàng thương mại lúc đầu là các doanh nghiệp, liên quan đến các nghĩa vụ về thương mại, nhưng hiện nay bao gồm cả các nhà đầu tư quốc tế, các nhà đầu cơ tiền tệ và các đối tượng khác.

b) Các doanh nghiệp

Các doanh nghiệp lớn ví dụ như các công ty xuyên quốc gia (Conglomerate) vì với số lượng vốn cần mua hoặc bán trực tiếp mà không qua trung gian, với các giao dịch lên đến hàng 100 triệu USD hoặc GBP ... Các doanh nghiệp tham gia thị trường hối đoái với mục đích chủ yếu là ngăn ngừa rủi ro do biến động bất lợi về tỷ giá hối đoái. Tùy theo chức năng và mức độ kinh doanh, các công ty nhỏ ở các nước phát triển thường có một nhóm từ 2-3 người chuyên tâm về nghiên cứu và kinh doanh hối đoái, và đối với các doanh nghiệp lớn hình thành các phòng giao dịch hối đoái có chức năng nghiên cứu thị trường, đề ra các biện pháp an toàn vốn, dự đoán về tỷ giá hối đoái, đánh giá mức độ rủi ro v.v.... như là một ngân hàng thu nhỏ. Từ đó, các giải pháp giao dịch hối đoái sẽ được thực hiện nhằm bảo hiểm đồng tiền (hedging). Với tầm cỡ hoạt động mạnh và lượng mua bán ngoại hối lớn trên thị trường hối đoái, các Conglomerate đôi khi đã làm thay đổi chiều hướng phát triển của thị trường, gây những biến động tỷ giá đáng kể. Do các giao dịch không trong tầm kiểm soát của ngân hàng trung ương và các ngân hàng thương mại nên các công ty này mua bán ngoại tệ có khi vượt ngoài dự kiến của các nhà phân tích.

c) Các nhà môi giới (brokers)

Giống như thị trường chứng khoán, hoạt động môi giới có vai trò cực kỳ quan trọng trong giao dịch hối đoái. Mặc dù họ chỉ đóng vai trò là những nhà trung gian giữa khách hàng và chủ hàng nhưng các công ty môi giới trong thị trường hối đoái tương đối khác về tổ chức, chức năng so với các công ty môi giới chứng khoán.

Tại thị trường chứng khoán, các nhà môi giới thực hiện các lệnh của trung tâm giao dịch và khách hàng trong việc mua và bán chứng khoán, thì trong thị trường hối đoái, các nhà môi giới lại tạo ra sự gặp gỡ, thương lượng giữa người mua và người bán. Các nhà môi giới được tổ chức phù hợp với chức năng của mình là tìm kiếm có được một tỷ giá tốt nhất cho khách hàng. Để làm được việc đó, họ sử dụng hệ thống thông tin toàn cầu hiện đại, các thông tin từ các kênh truyền hình, từ báo chí, các hãng thông tấn, các bài phân tích tình hình tài chính - tiền tệ của những tác giả có tên tuổi, khai thác các tin đồn, các sự kiện chính trị - kinh tế nổi bật và các tin tức giờ chót trên khắp thế giới v.v... Từ những dữ liệu và thông tin mà họ có được tiến hành phân tích, dự đoán về xu hướng phát triển của thị trường và tìm kiếm các đơn đặt hàng hoặc chào hàng tốt để cung cấp cho khách hàng.

Với vai trò là các trung gian, các nhà môi giới hối đoái ngày càng có thêm nhiều khách hàng, tùy thuộc vào tính hiệu quả của hoạt động môi giới và những khách hàng đó thuộc nhiều đối tượng khác nhau như các ngân hàng thương mại lớn, các ngân hàng đầu tư, các công ty tài chính quốc gia và quốc tế, các tập đoàn đa quốc gia và các công ty thương mại, kể cả các ngân hàng trung ương.

Vai trò của môi giới của các nhà môi giới từng bước giảm

dẫn và chỉ được ghi nhận từ 1980 trở về trước. Với sự phát triển kỹ thuật truyền thông và việc đa dạng hóa các nghiệp vụ ngân hàng, các khách hàng đã trực tiếp giao dịch, đàm phán với nhau. Các nguồn thông tin cũng được lấy trực tiếp mà ít khi thông qua môi giới. Mặc dù vậy, các ngân hàng thương mại và công ty vừa và nhỏ, vẫn sử dụng môi giới như là nhà tư vấn (adviser) trong kinh doanh trên thị trường hối đoái, thị trường tiền gửi và các giao dịch tiền tệ nhằm khắc phục, hạn chế rủi ro do biến động tỷ giá.

Chính các hoạt động môi giới cũng đã góp phần cho sự phồn thịnh, sầm uất của thị trường và làm cho thị trường luôn sôi động trên phạm vi toàn thế giới.

d) Ngân hàng trung ương

Ngân hàng trung ương tham gia vào thị trường hối đoái cũng với 2 tư cách: một là, mua và bán ngoại tệ phục vụ cho nhu cầu của các cơ quan chính phủ và hai là, tham gia thị trường hối đoái để góp phần quản lý thị trường.

Việc quản lý thị trường hối đoái, với vai trò của ngân hàng trung ương chủ yếu là bằng cách mua hoặc bán ngoại tệ trên thị trường, như đã đề cập ở phần trước. Tuy nhiên biện pháp này không phải lúc nào cũng có hiệu quả. Về lâu dài, với một chính sách tài chính và chính sách tiền tệ phù hợp là cách can thiệp tốt nhất đối với thị trường hối đoái và chủ yếu là bằng công cụ lãi suất. Ở các nước tư bản phát triển, khi có biến động về tỷ giá hối đoái theo xu hướng giảm sút giá trị nội tệ, ngân hàng trung ương thường nâng lãi suất tái chiết khấu, tạo tăng lãi suất cho vay. Bằng biện pháp này, ngân hàng trung ương đã thực tế góp phần tạo một kênh dẫn ngoại tệ chảy vào nước đó và từ đó làm giảm bớt sự căng thẳng về nhu cầu ngoại tệ.

Chương 2

CÁC NGHIỆP VỤ KINH DOANH TRÊN THỊ TRƯỜNG HỐI ĐOÁI

Như đã đề cập ở chương I về tỷ giá hối đoái và thị trường hối đoái cho ta thấy ý nghĩa cùng những yếu tố cực kỳ quan trọng trong các hoạt động về kinh doanh trên thị trường hối đoái. Để làm rõ khả năng ứng dụng của nó, chương này đề cập đến các nghiệp vụ kinh doanh trên thị trường này.

I. NHIỆM VỤ HOẠT ĐỘNG TRONG KINH DOANH HỐI ĐOÁI

1. Khái niệm về hối đoái

Ngoại Hối (Foreign exchange) là một phương tiện thanh toán thể hiện dưới dạng ngoại tệ (Foreign currency) hoặc các khoản phải thu, phải trả bằng ngoại tệ. Theo khái niệm này thì hối đoái bao gồm hối phiếu (Bill of exchange), séc bằng ngoại tệ và số dư có trên tài khoản tại ngân hàng nước ngoài.

Tiền mặt ngoại tệ (foreign note and coins), nếu hiểu theo nghĩa rộng thì vẫn là một thành phần của hối đoái nhưng trong thực tế, kinh doanh ngoại hối người ta không xem

ngoại tệ tiền mặt là ngoại hối (hoặc hối đoái) vì nó chỉ có ý nghĩa chủ yếu trong lĩnh vực du lịch.

Kinh doanh hối đoái, theo nghĩa rộng, bao gồm việc mua bán ngoại hối, đảm bảo số dư trong tài khoản kinh doanh ngoại hối tại nước ngoài và tìm cách thu lời thông qua chênh lệch tỷ giá và lãi suất giữa các đồng tiền khác nhau.

Theo nghĩa hẹp, người ta hiểu khái niệm kinh doanh ngoại hối chỉ đơn thuần là việc mua và bán số dư có trên tài khoản bằng ngoại tệ.

2. Mua và bán ngoại hối phục vụ các hoạt động thanh toán bằng ngoại tệ

Trong nền kinh tế mở, hàng ngày xuất hiện rất nhiều các chu chuyển kinh tế, làm nảy sinh các hoạt động thanh toán đối ngoại: Các nhà nhập khẩu chuyển tiền cho số hàng mà họ đã nhập, lợi tức của các tài khoản dài hạn nước ngoài, các hoạt động thanh toán viện trợ ... Các hoạt động thanh toán cho các chu chuyển này được kết toán thông qua các tổ chức tín dụng (TCTD), trong đó thường tối thiểu có hai tổ chức tín dụng tham dự: Một tổ chức nằm ở nước ngoài thụ hưởng và tổ chức thuộc nước ngoài thanh toán. Có thể lấy ví dụ: Một ngân hàng ở thành phố Hồ Chí Minh nhận được hợp đồng của khách hàng đề nghị chuyển khoản một giá trị bằng EUR¹ cho người thụ hưởng ở Paris (Pháp). Để thực hiện hợp đồng này, ngân hàng Thành phố Hồ Chí Minh phải liên hệ với một ngân hàng tại Paris có quan hệ tài khoản với ngân

¹ Trong sách này, các đồng tiền của các nước đều ghi bằng ký hiệu mã chữ do tổ chức tiêu chuẩn quốc tế (International standard organization - ISO) quy định - Xem phụ lục 4.

hàng mình. Khi đó, đối với ngân hàng ở Thành phố Hồ Chí Minh sẽ phát sinh một vấn đề kép: Ngân hàng phải có đủ dư có trên tài khoản EUR để có thể thực hiện được việc ghi nợ tài khoản của mình và đối với khách hàng của mình ngân hàng phải chuyển đổi giá trị EUR này sang VND để ghi nợ tài khoản khách hàng.

Tương tự như vậy, trong trường hợp các tổ chức tín dụng Pháp nhận được khoản thanh toán bằng CHF từ Zurich tới Paris. Khi đó ngân hàng Pháp được ghi có tài khoản bằng CHF nhưng phải đổi trả cho khách hàng bằng EUR.

Trong hoạt động thanh toán quốc tế, cho dù hoạt động thanh toán được thực hiện theo chỉ thị về một loại ngoại tệ nào thì vẫn luôn luôn phát sinh, hoặc là nhu cầu, hoặc là dư thừa ngoại tệ của một trong các ngân hàng tham dự. Nhiệm vụ của thị trường hối đoái phải cân bằng các dư thừa hoặc các nhu cầu ngoại tệ này.

Việc cân bằng này được thực hiện thông qua các nghiệp vụ mua bán. Khi một ngân hàng phải thực hiện thanh toán bằng ngoại tệ, thì ngân hàng sẽ mua khối lượng ngoại tệ cần thiết trên thị trường hối đoái và đề nghị ghi có khối lượng ngoại tệ đã mua vào tài khoản ngoại tệ của mình tại một ngân hàng nước cần thanh toán ("tiền ghi sổ"). Trong trường hợp ngược lại, ngân hàng bán giá trị ngoại tệ đã được ghi có tài khoản - thanh toán đến - bằng con đường kinh doanh ngoại tệ. Giá để thực hiện mua bán này được gọi là *tỷ giá hối đoái* và là cơ sở cho việc hạch toán về thanh toán bằng ngoại tệ đối với khách hàng. Trong kinh doanh ngoại tệ không có việc chu chuyển vật chất giá trị ngoại tệ dưới hình thức tiền mặt (tiền giấy và tiền kim loại). Hơn thế nữa việc "thanh toán" giá trị ngoại tệ chỉ được hạch toán thuần túy bằng việc

ghi có tài khoản. Một ngân hàng Việt Nam mua ngoại tệ, họ chuyển giá trị VND phải trả vào tài khoản VND do người bán ấn định và chỉ thị cho người bán ghi sổ ngoại tệ đã mua vào tài khoản ngoại tệ của họ tại một ngân hàng nước cần thanh toán.

3. Cân đối các chênh lệch trong hoạt động thanh toán quốc tế.

Ở phần 2, chúng ta đã đề cập tới phương diện thuần túy kỹ thuật của nhiệm vụ hoạt động mua hoặc bán một ngoại tệ này lấy một ngoại tệ khác nhằm thực hiện thanh toán ngoài biên giới quốc gia. Trong phần này, chúng ta sẽ đề cập tới *nhiệm vụ kinh tế* của hoạt động kinh doanh ngoại hối. Đó là việc *cân đối những chênh lệch* trong hoạt động thanh toán quốc tế. Cụ thể là những chênh lệch về *không gian* và *thời gian*.

• Những chênh lệch về không gian

Các cán cân thanh toán của hai nước có quan hệ thương mại rất ít khi tự cân bằng được. Thông thường trong quan hệ với một số nước họ có thặng dư trong cán cân thanh toán, nhưng đối với các nước khác, họ lại bị thiếu hụt. Để cân bằng, cần phải tìm ra một hệ thống nhằm xử lý những khoản thặng dư và thiếu hụt này với nhau. Ở đây, có một khả năng có thể thực hiện được là việc tổng hợp tập trung ít nhất theo tháng các khoản nợ phải đòi và các khoản nợ phải trả của từng nước, và theo từng nước, cũng như việc xử lý đối ứng giữa các nước này. Kết cục, đối với từng nước chỉ còn lại dư Có hoặc dư Nợ và sẽ được cân đối thông qua việc thanh toán bằng một trong những phương tiện dự trữ được tất cả

các thành viên chấp nhận (ví dụ vàng). Một hệ thống như vậy đòi hỏi phải có chi phí hành chính rất lớn.¹

Khả năng thứ hai của việc cân đối các số dư trong thanh toán quốc tế là hệ thống kinh doanh ngoại tệ. Trong hệ thống này, việc kế toán các khoản thiếu hụt của một nước được thực hiện bằng chính những khoản dư thừa trên thị trường tự do.

Đối với khả năng này sẽ có hai hình thức hoạt động: Một là biện pháp cổ truyền mà trong đó tất cả các ngoại tệ được đem ra mua bán trực tiếp với nhau, và khi đó, sẽ không chế hoặc dẫn đến tình trạng biến động tỷ giá không thể tránh khỏi. Ví dụ, nước Đức có bội thu trong cán cân thanh toán với nước Thụy Sĩ nhưng lại có thâm hụt trong cán cân thanh toán với nước Anh, ngược lại nước Pháp có thâm hụt cán cân thanh toán với Đức nhưng lại có bội thu đối với nước Anh. Khi đó hệ thống kinh doanh ngoại hối sẽ tạo ra các xu hướng sau:

- Giảm tỷ giá hối đoái CHF trên EUR;
- Tăng tỷ giá hối đoái GBP trên EUR;
- Tăng tỷ giá hối đoái CHF trên GBP.

Những biến động tỷ giá này sẽ dẫn tới hiện tượng: Việc tạo ngoại tệ gián tiếp bằng con đường vòng thường là thuận lợi nhất. Giả sử nếu một ngân hàng Đức cần tạo GBP để thanh toán cho London thì điều thuận lợi nhất đối với họ là việc họ mua đồng CHF bằng EUR và sau đó bán đồng CHF

¹ Một ví dụ về hệ thống thanh toán như vậy có thể thấy trong cộng đồng thanh toán châu Âu (1950 - 1958). Cộng đồng này có hoạt động thanh toán đa phương và chỉ tổng hợp các số dư vào hệ thống kết toán.

để lấy GBP.

Một hệ thống kinh doanh ngoại tệ như trên rất phức tạp và đòi hỏi chi phí cao, vì phải tìm cách so sánh tỷ giá luôn biến động theo thời gian và bằng con đường thanh toán thuận tiện nhất. Trong thực tế kinh doanh ngoại tệ, ngay trước chiến tranh thế giới lần thứ II, đã có các hình thức gián tiếp ở đó, việc kết toán được hình thành thông qua một đồng tiền trung gian được tất cả các thành viên chấp nhận - "đồng tiền quy đổi". Hoạt động này đã được cải tiến khi kinh doanh ngoại tệ đa biên được phục hồi sau chiến tranh và đặc biệt, sau quá trình chuyển hướng của hầu hết các nước trên thế giới sang hoạt động chuyển đổi tự do, từ năm 1958. Trước đây đồng GBP giữ vai trò là đồng tiền chuẩn và ngày nay đồng USD đảm nhiệm chức năng này. Hiện nay ở châu Âu cũng có một thị trường EUR quy đổi. Và qua đó, đồng EUR đã phát triển lên thành đồng tiền trao đổi. Nhưng ý nghĩa của nó, nếu so với ý nghĩa của đồng USD có phần bị hạn chế.

Sự phát triển của đồng USD thành đồng tiền quy đổi cũng có nhiều nguyên nhân. Cơ sở quan trọng của sự phát triển này là việc thành lập hệ thống tiền tệ sau chiến tranh theo hiệp ước của Quỹ tiền tệ thế giới (hiệp ước Bretton woods). Về hình thức, thể chế tiền tệ này có hiệu lực từ 3-1948 nhưng thực tế từ 3-1943 đã quy định đồng USD có vai trò chủ đạo trên thị trường hối đoái. Khi đó Chính phủ của hầu hết các nước phương Tây đã ấn định điểm mốc can thiệp vào đồng USD nhằm duy trì tỷ giá chuyển đổi đã được thỏa thuận với IMF, và phải can thiệp để đạt được tỷ giá này (xem tiếp phần VIII). Ngoài ra, đồng USD đã và đang là đồng tiền hạch toán quan trọng, không chỉ trong hoạt động

với Mỹ, mà thông thường, với tất cả các nước khác, biểu hiện bằng việc mọi hợp đồng kinh doanh đều được hạch toán bằng USD. Cuối cùng, đồng USD đã giữ vai trò chủ đạo trên các thị trường (thị trường vốn dài hạn) quốc tế. Không có đồng tiền nào có khả năng huy động vốn và cho vay đa dạng và phong phú như đồng USD. Không chỉ thị trường vốn mà thị trường tiền tệ ở Mỹ mà cả thị trường USD châu Âu cũng đã can thiệp một cách sâu rộng vào thị trường tiền tệ và thị trường vốn khác. Đối với hoạt động kinh doanh ngoại hối, điều đó thể hiện tính thuận lợi trong việc khắc phục những mất cân đối xảy ra giữa cung và cầu bằng đồng tiền quy đổi (xem chương tiếp theo) và mặt khác, phần lớn các hợp đồng tài trợ ngoại tệ đều được thực hiện bằng USD.

Một khi sự chuyển đổi sang các đồng tiền khác tham dự vào những hoạt động tài trợ này thì chính vấn đề đó đã kéo theo sự gia tăng vai trò của đồng USD trên thị trường tiền tệ.

Đồng EUR được coi là đồng tiền quy đổi nhưng cũng chưa có được ý nghĩa lớn như đồng USD. Tuy vậy hiện nay đồng EUR hoạt động ý nghĩa lớn như đồng USD trên một số thị trường (như tại Paris và Copenhagen). Nguyên nhân của sự phát triển này là do vai trò của liên minh châu Âu và qua đó, thể hiện vai trò của đồng EUR trong hoạt động ngoại thương của các nước châu Âu khác luôn có sự dao động thấp. Sự phát triển của đồng EUR như một loại tiền tệ dự trữ và được coi là một ngoại tệ can thiệp quan trọng trong hệ thống tiền tệ châu Âu (EMS) đã góp phần nâng vai trò của đồng EUR.

Nếu ngày nay hoạt động kinh doanh ngoại tệ được thực hiện phần lớn thông qua trung gian đồng tiền quy đổi thì

trong một chừng mực nào đó, cũng có những hoạt động kinh doanh trực tiếp giữa các đồng không quy đổi. Ngày nay các ngân hàng kinh doanh ngoại tệ lớn thường đổi đồng tiền nước họ đóng hội sở sang một số đồng tiền khác. Nhưng khối lượng kinh doanh trực tiếp thường rất thấp so với hoạt động kinh doanh trung gian bằng đồng tiền quy đổi.

• *Những chênh lệch về thời gian*

Bên cạnh sự không đồng nhất về phương diện tiền tệ, tức về mặt không gian, hoạt động kinh doanh ngoại tệ còn khắc phục những bất đồng về thời gian trong các luồng thanh toán: Ngay khi cân cân thanh toán được cân bằng thì trong từng ngày, lượng ngoại tệ vào cũng không thể cân bằng với lượng ngoại tệ ra. Việc không phù hợp này làm nảy sinh trên thị trường ngoại hối sự bội cung (hoặc bội cầu) đối với đồng tiền quy đổi. Kết quả là sự giảm giá (cũng như việc tăng giá) đồng USD hoặc đồng EUR so với đồng nội tệ. Sự biến động tỷ giá này đòi hỏi phải có những hoạt động cân bằng của các thành viên tham dự thị trường. Chúng ta sẽ phân tích kỹ những hoạt động này. Để đơn giản hóa, các hoạt động cân bằng được thể hiện trong việc bảo đảm tỷ giá và qua đó họ đã đưa thêm vào thị trường nhu cầu ngoại tệ (hoặc gia tăng cung ứng ngoại tệ). Ví dụ, tỷ giá hối đoái USD bị hạ thì thông thường điều đó dẫn tới việc gia tăng nhu cầu ngoại tệ của các nhà nhập khẩu. Trên cơ sở đó họ muốn bảo đảm tỷ giá USSD cho việc tạo nguồn ngoại tệ của họ. Ngược lại, việc tỷ giá hối đoái tăng đã thúc đẩy các nhà xuất khẩu bán ngay trước hạn những khoản ngoại tệ sẽ thu.

Thông thường cơ chế tự cân đối này cũng không thể tạo sự cân bằng cho thị trường mới vì phần lớn được thực hiện trong một chừng mực dao động về thời gian. Đa số các hoạt

động cân bằng thị trường đều do các ngân hàng đảm nhiệm. Họ làm việc đó với ý định thu được chênh lệch lợi nhuận do sự thay đổi của tỷ giá - sự thay đổi nhằm giải quyết những dao động cung cầu - Ví dụ tỷ giá hối đoái EUR/USD từ 1,26 xuống còn 1,24, thì thông thường có một số ngân hàng sẵn sàng mua EUR và chờ đợi cho tới khi tỷ giá trở lại như cũ họ sẽ bán ra để thu lợi nhuận. Ngược lại, khi tỷ giá EUR tăng mạnh thì họ lại bán EUR trên thị trường hối đoái và họ có ý định thu lợi nhuận bằng cách mua số ngoại tệ đã bán vào thời điểm tỷ giá thấp.

Tất nhiên không phải lúc nào cũng đạt được thành công mong đợi trong hoạt động đầu cơ ngoại tệ này. Khi mà sự mất cân bằng diễn ra trong thời gian dài và sự biến đổi tỷ giá như mong đợi lại không xảy ra thì khi đó, ít nhiều cũng phải gánh chịu thiệt hại, lớn hay nhỏ. Do vậy, khả năng cân bằng đầu cơ từ những bất đồng về thời gian bị hạn chế. Bản thân thị trường hối đoái không thể khắc phục được sự gián đoạn lớn và có khi xảy ra thường xuyên việc mất cân đối trong cán cân thanh toán. Trong trường hợp này, chỉ có sự can thiệp của các cơ quan tiền tệ (Ngân hàng Trung ương) mới có thể tạo nên sự cân bằng. Một khi Ngân hàng Trung ương không thể thực hiện được nhiệm vụ can thiệp trong thời gian dài (ví dụ do nguồn dự trữ ngoại tệ không đủ) thì nước đó phải cho phép thay đổi tỷ giá hối đoái cũng như phải xác định lại tỉ trọng đồng tiền của họ nhằm tạo ra sự cân bằng cho các luồng thanh toán, trên cơ sở tỷ giá hối đoái mới. Biện pháp tạo ra sự cân bằng những bất đồng về thời gian thanh toán như đã nêu ở trên, sẽ dẫn đến tình trạng không chỉ giảm tỷ giá hối đoái của nội tệ trong thời gian dài mà còn kích động thêm những hoạt động làm tăng tỷ giá hối đoái USD hoặc EUR trong thời gian tới theo một hướng nhất

định thì họ sẽ chớp thời cơ thực hiện ngay các hoạt động mua hoặc bán phù hợp và khi đó các thành viên tham dự thị trường, lại phải chạy theo họ để tạo lại sự cân bằng của thị trường, nhưng lại ở mức giá thay đổi). Trong một chừng mực nào đó thì sự “tiên phong” hay “kích động” biến đổi tỷ giá này cũng là một *chức năng cân bằng* của hoạt động kinh doanh ngoại hối, vì nhờ đó mà sự biến động tỷ giá dự kiến trong tương lai không xảy ra một cách đột ngột, mà từ từ và có thể tạo ra một quá trình chuyển hóa sang một tỷ giá hối đoái mới. Sự biến động tỷ giá do đầu cơ này không phải lúc nào cũng được nền kinh tế chấp nhận. Một khi sự biến động tỷ giá dự tính trên cơ sở các thông số thị trường nhưng không xảy ra thì tỷ giá lại quay trở về vị trí cũ (khi đó lại phải bán lại số ngoại tệ trước đó) và điều đó không làm ảnh hưởng tới nền kinh tế quốc dân nhưng lại *gây thiệt hại tới kinh tế của doanh nghiệp*.

4. Việc bảo đảm tỷ giá cho các khoản nợ phải đòi và các khoản nợ phải trả bằng ngoại tệ

Trong các phần trước, việc thực hiện nghiệp vụ ngoại tệ chưa phân tích kỹ: Liệu việc thực hiện nghiệp vụ này có được thực hiện ngay hay sau một khoảng thời gian sau đó? Một khi nghiệp vụ ngoại tệ được thực hiện ngay thì người ta gọi đó là “nghiệp vụ giao dịch ngay”. Trong trường hợp này, việc cung cấp giá trị tiền tệ trao đổi với nhau được thực hiện chậm nhất sau 2 ngày làm việc, kể từ ngày ký hợp đồng (J+2). Thông thường người ta gọi đó là thời hạn 2 ngày. Điều này luôn có hiệu lực trong nghiệp vụ giao dịch ngay, một khi trong hợp đồng kinh doanh không có những thỏa thuận đặc biệt. Ví dụ, một hợp đồng giao dịch ngay EUR/USD được ký vào ngày 3-10, về nguyên tắc người bán EUR có thể chuyển

tiền vào tài khoản do người mua quy định. Thời điểm cung ứng được quy định đối với người bán là “ngày thu ngân” còn người mua là “ngày vào sổ”. Nếu hai ngày này trùng nhau thì thời điểm cung ứng được gọi chung là “ngày kết toán”. Các hoạt động kinh doanh ngoại tệ được thực hiện, khi thời hạn cung ứng được quy định *trộn tháng* kể từ ngày ký hợp đồng cộng thêm 2 ngày được gọi là *nghiệp vụ kinh doanh thời hạn*. Ví dụ, ký kết hợp đồng ngày 3-10 và ngày cung ứng là 5-11 thì người ta gọi đó là “thời hạn chẵn” còn các trường hợp khác được gọi là “thời hạn lẻ”.

Đối với đồng tiền của các nước công nghiệp lớn ở phương Tây có các thị trường quan trọng mà thời hạn thanh toán tới một năm. Đối với một số đồng tiền mạnh như USD, CHF, EUR, GBP thì thời hạn kinh doanh có thể trong thời gian dài hơn nữa.

Nếu bỏ qua thời hạn cung ứng thì nghiệp vụ kinh doanh ngoại tệ có thời hạn không khác gì nghiệp vụ giao dịch ngay. Việc ký kết hợp đồng cho phép việc thanh toán ngoại tệ được thực hiện vào một thời điểm trong tương lai. Với phương thức này người ta có thể bảo đảm được tỷ giá thời hạn vào thời điểm thực hiện thanh toán, vì cũng như nghiệp vụ giao dịch ngay, tỷ giá hối đoái trong kinh doanh ngoại tệ có thời hạn được ấn định ngay trong ngày ký kết hợp đồng.

Qua đó, nghiệp vụ kinh doanh ngoại tệ có thời hạn rất phù hợp với việc đảm bảo tỷ giá cho các khoản nợ phải đòi và phải trả bằng ngoại tệ. Với đặc tính này, nghiệp vụ kinh doanh có thời hạn rất có ý nghĩa đối với các nhà xuất, nhập khẩu. Ví dụ, một hợp đồng xuất khẩu được tính theo USD và việc thanh toán được thực hiện sau ba tháng kể từ khi ký hợp đồng. Khi đó, nhà xuất khẩu chỉ có thể hạch toán chắc

chấn khi mà tỷ giá hối đoái vào thời điểm anh ta bán giá trị USD thu được, sau ba tháng, bằng chính tỷ giá khi anh ta ấn định giá trị thanh toán. Sự đồng nhất này chỉ có được nếu việc hạch toán của anh ta phải được dự tính trên cơ sở tỷ giá thời hạn ba tháng và đồng thời anh ta phải bán giá trị USD sẽ thu được thời hạn 3 tháng ngay sau khi ký hợp đồng xuất khẩu (khi đó nếu tỷ giá USD có bị giảm thì điều đó cũng không làm giảm doanh thu của anh ta).

Ngân hàng có thể cân bằng các nghiệp vụ kinh doanh ngoại tệ có thời hạn đã ký kết với khách hàng của mình hoặc với các ngân hàng khác bằng hai con đường sau (tức qua đó ngân hàng giải quyết được thực trạng ngoại tệ phát sinh)¹. Cách *thứ nhất*, ngân hàng lại ký kết một hợp đồng kinh doanh đối ứng trên thị trường hối đoái thời hạn và *thứ hai*, ngân hàng thực hiện một tổ hợp các nghiệp vụ hối đoái thanh toán ngay và nghiệp vụ thị trường tiền tệ. Ví dụ, ngân hàng mua đồng CHF của khách hàng và trả bằng EUR theo thời hạn 3 tháng, khi đó ngân hàng có thể bán đồng CHF coi như của mình trên thị trường hối đoái có thời hạn. Việc này, ngân hàng có thể thực hiện trực tiếp (vì cũng có thị trường thời hạn EUR đối CHF) hoặc gián tiếp thông trung gian là đồng USD. Do vậy ngân hàng phải chọn con đường nào thuận lợi nhất. Nếu ngân hàng quyết định sử dụng trung gian là đồng USD thì ngân hàng phải ký các nghiệp vụ đối ứng như sau để thực hiện lệnh khách hàng.

¹ Về nguyên tắc, trong nghiệp vụ khách hàng các loại ngân hàng chỉ hoạt động với tư cách là nhà môi giới. Và khi đó, ngân hàng cũng phải chấp nhận rủi ro không kém gì khách hàng của mình. Chỉ khi giá trị kinh doanh với khách hàng "phù hợp" với hiện trạng ngoại tệ của ngân hàng, thì ngân hàng không cần phải thực hiện việc cân bằng nữa.

Bán đồng CHF lấy USD theo thời hạn 3 tháng và mua đồng EUR bằng USD thời hạn 3 tháng. Sau khi ký các hoạt động chuyển đổi này, ngân hàng sẽ có những bút toán sau¹

- Nghiệp vụ khách hàng + CHF – EUR theo 3 tháng
- Nghiệp vụ đối ứng – CHF + USD theo 3 tháng
- USD + EUR theo 3 tháng

Khi đó, trạng thái ngân hàng đã được cân bằng, các giá trị mua vào và bán ra tự cân đối với nhau. Đối với ngân hàng không còn khoản ngoại tệ phải chịu rủi ro về tỷ giá nữa.

Nhưng ngân hàng cũng có thể cân bằng cách khác: Ngân hàng vay một khoản tín dụng bằng CHF với thời hạn 3 tháng và bán giá trị vay tín dụng này trên thị trường giao dịch ngay. Giá trị EUR thu được từ việc bán CHF này, ngân hàng cho vay trên thị trường tiền tệ với thời hạn 3 tháng. Khi hết 3 tháng, ngân hàng hoàn trả khối lượng tín dụng bằng đồng CHF từ giá trị CHF do khách hàng thanh toán (theo hợp đồng kinh doanh ngoại hối thời hạn) và đồng thời chuyển vào tài khoản của khách hàng giá trị EUR do ngân hàng thu hồi (từ cho vay trên thị trường tiền tệ). Toàn bộ quá trình chuyển đổi này của ngân hàng được thể hiện theo các bút toán sau (không kể lãi suất, chi phí và lợi nhuận):

- a) Từ nghiệp vụ khách hàng: + CHF – EUR theo 3 tháng
- b) Vay tín dụng + CHF theo 3 tháng

¹ Ký hiệu “+” thể hiện việc ghi có tài khoản, còn ký hiệu “-” thể hiện trách nhiệm phải trả bằng đồng tiền đã ghi.

c) Từ nghiệp vụ thanh toán ngay – CHF + USD

– USD + EUR

d) Cho vay trên thị trường tiền tệ – EUR theo 3 tháng

e) Hoàn trả tín dụng – EUR sau 3 tháng

f) Thu nợ cho vay + EUR sau 3 tháng

Trong trường hợp này, các giá trị cân bằng với nhau. Trong cách ký kết các hợp đồng trên thị trường tiền tệ (như hợp đồng đầu tư vốn) chỉ được sử dụng một khi không tìm được đối tác cho nghiệp vụ thời hạn đối ứng. Ví dụ, do không có thị trường cho các ngoại tệ đặc biệt hoặc như thời hạn quá dài. Khi đó hình thức cân bằng này thể hiện như một cái “van” và nhờ cái van này mà mối tương quan giữa cung và cầu mất cân bằng trên thị trường có thời hạn có thể hòa hợp với nhau được. Cái van này đóng vai trò rất quan trọng trong các thời kỳ bất ổn định tỷ giá chỉ là vấn đề đơn phương của từng nước. Ví dụ, các thành viên tham dự thị trường xác định xu hướng đi xuống của tỷ giá giữa USD đối với đồng EUR. Khi đó, cung về USD thời hạn sẽ tự động tăng và cầu về USD thời hạn sẽ giảm. Việc cân bằng của thị trường thời hạn chỉ có thể thực hiện được thông qua các nghiệp vụ thị trường tiền tệ như đã nêu ở trên. Thông qua các nghiệp vụ này, cung USD thời hạn cuối cùng được chuyển thành cung USD trên thị trường giao dịch ngay (như hoạt động có trong ví dụ sau cùng).

Phương thức cân bằng đã được trình bày ở phần trên cũng được các định chế phi ngân hàng sử dụng để bảo đảm tỷ giá hối đoái. Ví dụ, một nhà xuất khẩu có một khoản hàng hóa giá trị trên 1 triệu USD. Anh ta có thể bảo đảm tỷ giá không chỉ bằng nghiệp vụ ngoại hối thời hạn mà còn bằng

cách vay một khoản tín dụng mà anh ta vay được trên thị trường giao dịch ngay. Anh ta dự kiến sẽ hoàn trả khoản tín dụng này khi nhận được khoản thu bằng hàng xuất khẩu. Qua đó chúng ta thấy, thực chất anh ta đã bán trước doanh thu hàng xuất của mình. Hơn thế nữa hình thức bảo đảm tỷ giá này còn có thêm lợi thế, một khi lãi suất tín dụng ngoại tệ thấp hơn chi phí tín dụng nội địa và chi phí bảo đảm tỷ giá bằng cách bán số ngoại tệ xuất khẩu theo thời hạn (như sẽ trình bày ở các nghiệp vụ sau đây thì lãi suất hoặc lợi tức của phương pháp bảo đảm tỷ giá này cũng tương đương với các chi phí hoặc doanh thu giữa hoạt động tỷ giá thời hạn và tỷ giá giao dịch ngay).

Bằng con đường này, các nhà nhập khẩu cũng có thể bảo đảm được giá trị hàng hóa nhập khẩu phải thanh toán, trước những thiệt hại do sự biến động của tỷ giá. Ví dụ, một nhà nhập khẩu đã nhập bông với giá trị 1 triệu USD nhưng anh ta chưa tìm được đối tác tiêu thụ số hàng này. Khi đó anh ta lo ngại, nếu tỷ giá USD giảm, dẫn tới tình trạng giảm trị giá nội tệ của bông, và các nhà nhập khẩu khác sẽ lại hạch toán theo chi phí nhập khẩu trên cơ sở tỷ giá USD thấp.

Để đối phó với những thiệt hại do giảm tỷ giá này, nhà nhập khẩu có thể vay tín dụng với khối lượng 1 triệu USD và bán số ngoại tệ này trên thị trường giao ngay. Nếu sau đó, tỷ giá hối đoái USD giảm, anh ta phải chịu thiệt hại của giá trị hàng hóa lưu kho nhưng sự thiệt hại này lại được bù đắp gần như tương đương từ khoản lời của hoạt động chuyển đổi USD trên. Vì khi đến hạn hoàn trả, anh ta có thể mua giá trị tín dụng 1 triệu USD với tỷ giá thấp hơn so với tỷ giá mà anh ta đã bán trước đây. Tất nhiên, nhà nhập khẩu cũng có thể đạt được mục đích tương tự bằng cách bán 1 triệu USD theo thời

hạn và sau này sẽ mua theo tỷ giá giao dịch ngay. Con đường nào, mà anh ta sẽ chọn, phụ thuộc vào phương thức nào có chi phí thấp nhất. Trong cả hai trường hợp, mục đích của anh ta là nhằm cân bằng với rủi ro đã phát sinh, cụ thể cân bằng rủi ro giảm giá trị của hàng hóa lưu kho. Hình thức khắc phục rủi ro này được gọi là *ng nghiệp vụ Hedge* hoặc *Hedging* (*ng nghiệp vụ tạo vị thế*). Ngược lại, với hoạt động trên là hoạt động tạo nguồn trước hạn cũng như việc chuẩn bị sẵn ngoại tệ để bảo đảm tỷ giá cho việc nhận cũng như việc thực hiện thanh toán ngoại tệ sau này. Người ta gọi việc bảo đảm tỷ giá này là nghiệp vụ tạo nguồn “covering”. Một nhà nhập khẩu mua của ngân hàng phục vụ một khối lượng ngoại tệ theo thời hạn để bảo đảm tỷ giá cho giá trị hàng nhập khẩu của anh ta. Khi đó, anh ta đã chuẩn bị trước hoạt động tạo nguồn. Ngược lại, nếu anh ta lại bán số ngoại tệ cho ngân hàng phục vụ mình theo thời hạn để bảo đảm giá trị hàng lưu kho của mình cũng như việc anh ta vay tín dụng ngoại tệ để phục vụ mục đích trên, thì khi đó, anh ta đã thực hiện một hoạt động Hedging.

Hoạt động Hedging đóng vai trò quan trọng trong việc đảm bảo an toàn tỷ giá của các hoạt động đầu tư ngoại tệ dài hạn như trong trường hợp một doanh nghiệp “mẹ” có một công ty “con” tại nước ngoài và phải đầu tư một số vốn nhất định cho công ty con này. Trong trường hợp tỷ giá ngoại tệ đầu tư bị đe dọa giảm thấp thì doanh nghiệp mẹ phải sử dụng tới nghiệp vụ Hedging để khắc phục những thiệt hại về giá trị tài sản tại nước ngoài của doanh nghiệp. Một ví dụ khác, một doanh nghiệp Đức có một công ty con tại Anh với tổng vốn đầu tư là 1 triệu đồng GBP với tỷ giá chuyển đổi 1,47 EUR lấy 1 GBP. Giả sử tỷ giá của đồng GBP giảm 10%, điều đó đồng nghĩa với sự thiệt hại 147000 EUR đối với công

ty mẹ. Khi đã dự đoán được sự giảm thấp tỷ giá này và để khắc phục thiệt hại phát sinh, công ty sẽ bán 1 triệu GBP và bán khoản tín dụng này theo hoạt động giao ngay. Một khi phát sinh việc giảm tỷ giá thì vô hình trung công ty sẽ thu được một khoản lợi nhuận từ nghiệp vụ an toàn này nhằm cân bằng với những thiệt hại làm giảm giá trị vốn đầu tư của công ty.

Việc mở rộng giao dịch vốn quốc tế trong những năm vừa qua đã làm gia tăng tỉ lệ giá trị tài sản có bảo đảm an toàn về tỷ giá. Nhưng điều đó không có nghĩa, trong phạm vi hoạt động này thường xuyên có nhưng hoạt động Hedge được kết toán. Ý định của các doanh nghiệp và các nhà đầu tư chứng khoán về vấn đề này hoàn toàn khác nhau và chịu sự tác động mạnh mẽ của từng dự đoán về biến động tỷ giá. Khi người ta xác định được việc giảm tỷ giá hối đoái của ngoại tệ thì điều đó sẽ làm gia tăng khối lượng Hedging trong nước, còn ở nước ngoài thì khối lượng này giảm xuống. Việc xử lý của các nhà sở hữu tài sản ngoại tệ cũng giống như việc xử lý của các nhà xuất nhập khẩu. Một khi họ đã xác định được sự biến động tỷ giá bất lợi cho họ thì phải tăng cường hoạt động bảo đảm an toàn cho những khoản nợ phải đòi và phải trả của họ đối với hàng hóa xuất nhập.

Hoạt động *Hedging* và *Covering* không chỉ thể hiện sự dao động về khối lượng tuyệt đối của các hoạt động này mà còn định ra từng hướng phát triển riêng, tùy theo mức độ dao động của tỷ giá dự đoán. Khi mà một ngoại tệ có hướng bị giảm thấp thì các hoạt động này sẽ làm gia tăng cung ngoại tệ trên thị trường ngoại hối. Trong trường hợp ngược lại, khi mà tỷ giá của ngoại tệ được xác định sẽ tăng nhanh thì các hoạt động này sẽ làm gia tăng về loại ngoại tệ này.

II. CÁC NGHIỆP VỤ NGOẠI HỐI

1. Nghiệp vụ ngoại hối giao ngay (Spot operation)

1.1. Khái niệm

Một giao dịch ngoại hối trao ngay là một giao dịch trong đó, việc mua bán ngoại tệ được thực hiện ngay tại thời điểm giao dịch, căn cứ vào tỷ giá hối đoái tại thời điểm giao dịch.

Căn cứ vào khái niệm này, hoạt động giao dịch hối đoái trao ngay diễn ra từ lúc thỏa thuận mua bán đến thời điểm cung ứng ngoại tệ diễn ra rất ngắn. Việc hoàn tất một nghiệp vụ mua bán ngoại tệ bằng hợp đồng mua bán giữa hai bên diễn ra vào ngày làm việc thứ hai, sau ngày thỏa thuận, được ký hiệu là $j+2$, trong đó j là ngày thỏa thuận và 2 là 2 ngày sau đó được nhận "hàng".

Tất cả, các nghiệp vụ thanh toán ngay mà không thỏa thuận thời hạn cung ứng đặc biệt về nguyên tắc, đều có giá trị như là thanh toán ngay (nghĩa là sau 2 ngày).

1.2. Các thuật ngữ chuyên môn liên quan

a) Viết tỷ giá

Khi viết USD/CHF người ta viết là tỷ giá USD so với CHF hay còn viết là tỷ giá đô la/Zurich, cũng như USD/SGD, USD/JPY có thể là đô la/Singapore, đô la/Tokyo.

Việc quy định cách viết tỷ giá như trên dựa trên cơ sở coi USD là yếu tố thường trực trong so sánh tỷ giá và như vậy đô la Mỹ đóng vai trò là một loại tiền tệ tính toán.

b) Đồng tiền trong giao dịch và cách đọc tỷ giá

Như đã đề cập ở chương 1, để biểu thị tỷ giá của các ngoại tệ khác nhau, người ta phải xác định đồng tiền trong giao dịch và đưa ra cách định giá.

• Đồng tiền yết giá và đồng tiền định giá

Như ta đã biết, khi nói đến tỷ giá tức là đề cập đến quan hệ giữa 2 đồng tiền, ví dụ tỷ giá giữa USD với VND, USD với SGD, USD với JPY... Nếu 110 JPY/USD hay 15730 VND/USD thì có nghĩa là giá của đồng yên Nhật đồng tiền nước ta biểu hiện bằng đô la Mỹ, hay nói một cách dễ hiểu nhất là 1 đô la Mỹ đổi được 110 Yên Nhật, 15730 đ Việt Nam cũng đổi được 1 đô la Mỹ và người ta có thể viết $\text{USD/JPY} = 110$ và $\text{USD/VND} = 15730$. Trong so sánh này, đồng USD với đơn vị là một (1) được dùng làm cơ sở để xác định giá trị đồng Việt Nam và Yên Nhật do vậy người ta gọi đô la Mỹ là *đồng tiền yết giá* hay còn gọi là *đồng tiền cơ sở*. Trái lại VND và JPY trong ví dụ trên đây đều ở vị trí là đồng tiền được USD định giá cho mình, do vậy chúng là *đồng tiền định giá*.

Đồng tiền yết giá luôn luôn là 1 trong khi đó, đồng định giá có thể là một số nguyên dương, cũng có thể là số thập phân, lớn hơn hoặc là bé hơn 1.

• Cách đọc

Trong một số tỷ giá hối đoái dưới dạng số thập phân, người ta quy ước tính đến bốn số lẻ, ví dụ tỷ giá $\text{USD/CHF} = 1,3915$, thì người ta phân nhóm từ phải sang trái cứ hai con số lại làm một, nghĩa là 1,3915 được viết:

1,39.15

trong đó, 1 là số nguyên

39 là số

15 là điểm

Và do vậy, cách đọc là một, ba mươi chín, mười lăm (one, thirty nine, fifteen)

- *Tỷ giá mua và tỷ giá bán, hay còn gọi là tỷ giá 2 chiều (two-way-price)*

Giống như tất cả những ai buôn bán trên thị trường, ngân hàng thương mại luôn duy trì nguyên tắc mua thấp bán cao. Sự sai biệt giữa 2 giá này càng lớn, càng thu được nhiều lợi nhuận. Là người tạo thị trường (market maker), ngân hàng vừa mua và vừa bán vậy giá sẽ thể hiện.

- Giá mua (Bid rate hay Buying price)

- Giá bán (Offer rate hay Selling price hoặc ask price)

Trong giao dịch hối đoái việc biểu hiện tỷ giá mua và bán đã được xác định:

EUR 0,8914-0,81.96

JPY 114,79-114,89

CHF 1,33.45-1,33.55

CAD 1,54.50-1,54.60

SGD 1,62.23-1,62.35

AUD 0,63.19-0,63.24

Nhìn vào cách viết này, những người từng giao dịch đều hiểu đó là phương pháp xác định trực tiếp, trong đó USD là đồng yết giá, đơn vị là 1 và sáu đồng tiền xuất hiện là đồng

tiền định giá. Tỷ giá trước là tỷ giá bán của ngân hàng và là tỷ giá mua của khách hàng, nghĩa là trong trường hợp của JPY, khách hàng bán 1 USD sẽ được 114,79 JPY nhưng mua phải mất 114,89 JPY trong giao dịch người ta diễn đạt một cách ngắn gọn:

EUR	0,81.94/96
JPY	114,79/89
CHF	1,33.45/55
CAD	1,54.50/60
SGD	1,62.23/35
AUD	0,63.19/24

Trong giao dịch hàng ngày bằng đàm thoại qua màn hình càng thể hiện ngắn gọn hơn, họ chỉ trao đổi với nhau 2 con số cuối, ví dụ 94/96 đối với EUR, 79/89 đối với JPY, 45/55 đối với CHF, 50/60 đối với CAD, 23/35 đối với SGD, 19/24 đối với AUD.

1.3. Tỷ giá chéo (crossed rate) và cách xác định

Trong thị trường hối đoái quốc tế, các nhà giao dịch thông thường chỉ thông báo tỷ giá USD so với đồng nội tệ của mỗi nước, ví dụ tại Đức là USD/EUR, tại Thụy Sĩ là USD/CHF, tại Nhật là USD/JPY do vậy nếu cần xác định tỷ giá của một đồng tiền nào đó cần phải sử dụng phương pháp tính chéo.

a) Khái niệm

Tỷ giá chéo giữa hai đồng tiền là việc xác định tỷ giá của 2 đồng tiền thông qua USD.

b) Nguyên tắc xác định

Ví dụ 1: 1 USD = 1,33.45 CHF

hay USD/CHF = 1,33.45

1 USD = 8,5 JPY

hay USD/JPY = 8,5

Còn xác định tỷ giá giữa CHF và JPY tức tỷ giá CHF/JPY?

$$\text{CHF/JPY} = \text{CHF/USD} \times \text{USD/JPY} =$$

$$= \frac{1}{\frac{\text{USD}}{\text{CHF}}} \times \frac{\text{USD}}{\text{JPY}} = \frac{1}{1.35.45} \times 8,5 = \frac{8,5}{1.3545} = 6,28$$

Trong đó: 8,5 là tỷ giá của USD/định giá

1,35.45 là tỷ giá của USD/yết giá.

Kết luận: Tỷ giá chéo của 2 đồng tiền định theo cách gián tiếp thì bằng tỷ giá của USD so với đồng tiền định giá, chia cho tỷ giá của USD so với đồng tiền yết giá.

Ví dụ 2:

$$\text{GBP/USD} = 1,51.05$$

$$\text{USD/CHF} = 1,33.45$$

Cần xác định tỷ giá giữa GBP/CHF

$$\text{GBP/CHF} = \text{GBP/USD} \times \text{USD/CHF}$$

$$= 1,51.05 \times 1,33.45 = 2,01.58$$

Kết luận: Muốn xác định tỷ giá hối đoái của đồng tiền định theo cách trực tiếp so với đồng tiền định theo gián tiếp ta lấy tỷ giá giữa đồng yết giá so với USD, rồi nhân tỷ giá

của USD so với đồng tiền yết giá.

Ví dụ 3: Cần xác định tỷ giá GBP/AUD

Cho biết GBP/USD = 1,67.80

AUD/USD = 0,85.20

$$\text{GBP/AUD} = \frac{\text{GBP/USD}}{\text{AUD/USD}} = \frac{1,68.80}{0,85.20} = 1,96.95$$

Kết luận: Tỷ giá chéo của hai đồng tiền định theo cách trực tiếp thì bằng tỷ giá của đồng yết giá so với USD chia (:) cho tỷ giá của đồng định giá so với USD.

Cần lưu ý, đồng tiền định theo cách gián tiếp (GBP, AUD, EUR, ...) khách hàng bán, ngân hàng mua tính theo giá mua, khách hàng mua, ngân hàng bán tính theo giá bán

c) Một số bài toán ứng dụng

Ví dụ 1: Một khách hàng muốn mua JPY và bán CHF. Tại thời điểm này có các tỷ giá

USD/JPY = 8,5/8,6

USD/CHF = 1,65.30/40

Hỏi là ngân hàng sẽ tính tỷ giá nào ?

Giải

1. Xác định tỷ giá JPY/CHF = $\frac{\text{USD/CHF}}{\text{USD/CNY}}$ (1)

2. Biện luận

- Giả dụ đầu tiên khách hàng phải bán CHF cho ngân hàng để lấy USD, ngân hàng là người bán USD do vậy ngân hàng phải lấy tỷ giá bán USD/CHF là 1,65.40

Khách hàng dùng USD vừa mua để bán cho ngân hàng và mua JPY, ngân hàng là người mua USD do vậy, ngân hàng phải lấy tỷ giá mua USD/JPY là 8,5

$$\text{Thay vào (1) ta có: } JPY/CHF = \frac{1,65.40}{8,5} = 0,1946$$

Ví dụ 2: Một khách hàng cần bán GBP để mua AUD. Biết rằng tỷ giá hối đoái tại thời điểm này là:

$$GBP/USD = 1,11.20; AUD/USD = 0,75.02/11$$

Hỏi ngân hàng sẽ tính theo tỷ giá nào?

Giải

1. Xác định tỷ giá $GBP/AUD = \frac{GBP/USD}{AUD/USD}$ (1)

2. Biện luận:

- Khách hàng bán GBP cho ngân hàng để mua USD, ngân hàng là người mua GBP do vậy lấy tỷ giá mua GBP/USD là 1,11.20

- Khách hàng bán USD cho ngân hàng để mua AUD, ngân hàng là người bán AUD do vậy lấy tỷ giá bán AUD/USD là 0,75.11

3. Thay vào (1) ta có $GBP/AUD = \frac{1,11.20}{0,75.11} = 1,48.05$

Ví dụ 3: Một khách hàng muốn bán GBP để mua JPY. Biết tỷ giá hối đoái tại thời điểm này là:

$$GBP/USD = 1,11.20/30$$

$$USD/JPY = 106/106,5$$

Hỏi là ngân hàng cần áp dụng tỷ giá nào?

Giải

1. Xác định tỷ giá GBP/JPY = GBP/USD × USD/JPY (1)

2. Biện luận

- Khách hàng bán GBP cho ngân hàng để mua USD, ngân hàng là người mua GBP do đó lấy tỷ giá mua GBP/USD 1,11.20

- Khách hàng bán USD cho ngân hàng để mua JPY; ngân hàng là người mua USD do vậy phải áp dụng tỷ giá mua USD/JPY 106

3. Thay vào (1) ta có GBP/JPY = 1,11.20 × 106 = 117,87

Các ví dụ trên xác định tỷ giá giữa ngoại tệ này của thị trường liên ngân hàng quốc tế. Bây giờ, cần thiết tìm hiểu phương pháp xác định tỷ giá tại thị trường hối đoái trong nước.

Ví dụ 4: Công ty X cần thanh toán 3.000.000 JPY hàng nhập khẩu của Nhật nhưng số dư ngoại tệ của họ là HKD. Ngân hàng không bán JPY cho công ty khi họ còn ngoại tệ, buộc họ mua JPY bằng HKD. Vậy ngân hàng áp dụng tỷ giá giữa đồng tiền này là bao nhiêu? Cho biết tỷ giá giao dịch:

118,72 - 122,91 VND/JPY hay JPY/VND = 118,72/122,91

1781 - 1831 VND/HKD - HKD/VND = 1781/1831

Giải

1. Xác định tỷ giá chéo JPY/HKD = $\frac{\text{JPY/VND}}{\text{HKD/VND}}$ (1)

2. Biện luận:

- Công ty bán HKD cho ngân hàng để lấy VND; ngân hàng người mua HKD do vậy ngân hàng tính giá mua HKD/VND là 1781

- Công ty dùng VND để mua JPY, ngân hàng là người bán JPY nên ngân hàng tính giá bán JPY/VND là 122,91

$$3. \text{ Vậy tỷ giá JPY/HKD} = \frac{122,91}{1781} = 0,06901179$$

$$100 \text{ JPY/HKD} = 6,901179$$

4. Như vậy muốn mua 3.000.000 JPY khách hàng cần bán số HKD là:

$$3.000.000 \text{ JPY} \times 6,901179 = 207.035,37 \text{ HKD.}$$

Ví dụ 5: Hãy xét trường hợp ngược lại. Công ty xuất nhập khẩu cần thanh toán HKD 200.000 cho khách hàng tại Hồng Kông, trong lúc trên tài khoản ngoại tệ chỉ vốn số dư là JPY. Vậy công ty bán JPY để mua HKD theo tỷ giá nào mà ngân hàng cần áp dụng?

Giải

$$1. \text{ Xác định tỷ giá chéo JPY/HKD} = \frac{\text{JPY/VND}}{\text{HKD/VND}} \quad (1)$$

2. Biện luận

- Công ty bán JPY cho ngân hàng để lấy VND, ngân hàng là người mua JPY do vậy ngân hàng lấy tỷ giá mua JPY/VND là 118,72

- Công ty dùng VND để mua HKD, ngân hàng là người bán HKD do vậy ngân hàng lấy tỷ giá bán HKD theo tỷ giá bán HKD/VND là 1831

3. Vậy tỷ giá JPY/HKD (1) = $\frac{118,72}{1831} = 0,0648388$ (tức JPY/HKD là 6,4838

$$\text{HKD/JPY} = \frac{1}{0,0648388} \text{JPY}$$

4. Số JPY mà công ty cần có để mua 200.000 HKD là

$$200.000 \times \frac{1}{0,0648388} = 3.084.560 \text{JPY}$$

Từ 2 ví dụ (5) và (6) cho ta tỷ giá mua và bán mà ngân hàng có thể công bố về JPY/HKD và HKD/JPY như sau:

$$\frac{100\text{JPY/HKD}}{6,4838 - 6,9011} \text{ và}$$

$$\frac{100\text{HKD/JPY}}{1,449,02 \left(\frac{1}{6,9011} \right) \text{ và } 1,5242,28 \left(\frac{1}{6,4838} \right)}$$

2. Nghiệp vụ kinh doanh chênh lệch tỷ giá (arbitrage)

Từ cách tính tỷ giá chéo và áp dụng trong nghiệp vụ kinh doanh ngoại hối giao ngay (spot) và qua lập luận mua - bán ngoại hối trên thị trường hối đoái, nghiệp vụ kinh doanh chênh lệch tỷ giá được áp dụng trực tiếp từ ngoại tệ này với ngoại tệ khác mà không thông qua bản tệ.

a) Khái niệm

Nghệp vụ kinh doanh chênh lệch tỷ giá (arbitrage) là việc mua hoặc bán ngoại tệ giữa 2 hoặc nhiều thị trường nhằm thu lợi do sai biệt giá cả ở các thị trường này (the buying or selling of foreign currencies between two or more

markets in order to take profitable advantage of any differences in prices quoted in those markets).

Nghiệp vụ arbitrage là nghiệp vụ kinh doanh của bản thân ngân hàng (phân biệt với nghiệp vụ thực hiện cho khách hàng)

Nghiệp vụ arbitrage theo ý nghĩa nguyên thủy của nó là việc lợi dụng sự chênh lệch về tỷ giá giữa các thị trường ngoại hối khác nhau để thu lời thông qua hoạt động mua, bán.

Có 2 loại nghiệp vụ arbitrage:

- *Nghiệp vụ arbitrage cân bằng*: Là việc mua một lượng ngoại hối nhất định tại thị trường ngoại hối rẻ nhất, hoặc bán một lượng ngoại hối nhất định tại thị trường ngoại hối đắt nhất, vào một thời điểm nhất định.
- *Nghiệp vụ arbitrage chênh lệch*: Là việc mua ngoại hối tại thị trường ngoại hối rẻ nhất và đồng thời bán số ngoại hối đó tại thị trường ngoại hối đắt nhất

Việc thực hiện các nghiệp vụ arbitrage trên sẽ dẫn đến khuynh hướng cân bằng tỉ giá tại các thị trường ngoại hối khác nhau.

Ngày nay, với phương tiện thông tin hiện đại, các thị trường ngoại hối trở nên thông suốt, nghiệp vụ arbitrage không còn ý nghĩa lớn trong kinh doanh và do vậy, ngày nay nghiệp vụ arbitrage được hiểu là việc mua và bán ngoại hối, để nhằm thu lợi từ sự chênh lệch giữa tỷ giá mua và tỷ giá bán (theo Fischer - Erlach).

b) Một ví dụ về ác-bít

Một công ty của Nhật cần 98.000 CHF để thanh toán

hàng nhập khẩu nhưng ngay ngày hôm đó lại nhận được 90.000 EUR do hàng xuất khẩu mang lại. Công ty này không muốn bán EUR để lấy JPY và dùng JPY để mua CHF mà hỏi ngân hàng mua CHF bằng chính số EUR mà mình có. Hỏi so với phương pháp không qua và qua JPY có phát sinh khoảng chênh lệch nào đó không và nếu có là bao nhiêu? Cho biết nguyên nhân của sự chênh lệch ấy. Cho biết tại thời điểm đó, có tỷ giá thị trường như sau:

$$\text{EUR/USD} = 1,26.36/46$$

$$\text{USD/CHF} = 1,89.40/50$$

$$\text{USD/JPY} = 106/126$$

Để có thể so sánh, ta tiến hành bằng 2 phương pháp. Qua và không qua JPY

• *Phương pháp không qua JPY*

+ Bán 90.000 EUR lấy CHF

- Xác định tỷ giá $\text{EUR/CHF} = \text{EUR/USD} \times \text{USD/CHF}$

- Cho là:

- Bán EUR để mua USD với tỷ giá 1,26.36

- Bán USD để mua CHF với tỷ giá là 1,89.40

Do vậy, $\text{EUR/CHF} = 1,26.36 \times 1,89.40 = 2,39.33$

- Số CHF thu được ứng với 90.000 EUR là:

$$90.000 \times 2,39.33 = 215.393,25$$

- Số CHF thừa sau khi trả nợ:

$$215.393,25 \text{ CHF} - 98.000 \text{ CHF} = 117.393,25 \text{ CHF}$$

Tính số JPY ứng với 117393,25 CHF

- Xác định tỷ giá CHF/JPY = $\frac{\text{USD/JPY}}{\text{USD/CHF}}$

- Cho là:

- Bán CHF để lấy USD với tỷ giá là 1,89.50

- Mua JPY bằng USD với tỷ giá 106

Do vậy, CHF/JPY = $\frac{106}{1,89.50} = 55,93.66$

Số JPY ứng với 117.393,25 CHF là:

$$117.393,25 \times 55,93.66 = 6.566.588,12$$

- *Phương pháp qua JPY*

+ Bán 90.000 EUR lấy JPY

- Xác định tỷ giá EUR/JPY = EUR/USD × USD/JPY.

Cho là:

- Bán EUR mua USD với tỷ giá là 1,26.36

- Mua JPY bằng USD với tỷ giá là 106

Do vậy, EUR/JPY = 1,26.36 × 106 = 133,44

Số JPY có được ứng với 90.000 EUR

$$90.000 \times 133,44 = 12.054.744 \text{ JPY}$$

+ Mua 98.000 CHF cần số JPY

- Xác định tỷ giá CHF/JPY = $\frac{\text{USD/JPY}}{\text{USD/CHF}}$

Cho là:

- Bán JPY lấy USD với tỷ giá USD/JPY là 126

- Mua CHF bằng USD với tỷ giá USD/CHF là 1,89.40

$$\text{Do vậy CHF/JPY} = \frac{126}{1189.40} = 62,52.59$$

98.000 CHF cần ứng với JPY là

$$98.000 \text{ CHF} \times 66,52.59 = 6.519.538,2 \text{ JPY}$$

- Số JPY thừa sau khi trả nợ:

$$12.054.744 \text{ JPY} - 6.519.538,2 = 5.535.205,8 \text{ JPY}$$

Như vậy, kết luận là 2 phương pháp tính phát sinh ra một khoảng chênh lệch là:

$$6.566.588,12 - 5.535.205,8 = 1.031.302,32 \text{ JPY}$$

Sở dĩ có sự chênh lệch đó là do tỷ giá mua và tỷ giá bán của các đồng tiền khác nhau là khác nhau, cụ thể là chênh lệch giữa tỷ giá mua và tỷ giá bán USD/JPY cao hơn tỷ giá mua và bán của USD/DEM và USD/CHF, tức chênh lệch giữa tỷ giá mua và bán của USD/DEM và USD/CHF chỉ có 10 điểm trong khi đó, chênh lệch giữa tỷ giá mua và bán của USD/JPY là 20 điểm.

Nên nhớ rằng, nguyên lý bao giờ thu lợi từ 2 giá mua và bán, và như đã đề cập ở mục tỷ giá 2 chiều chênh lệch càng lớn, ngân hàng sẽ có lợi.

3. Nghiệp vụ giao dịch hối đoái có kỳ hạn (forward forex transaction)

Như đã đề cập ở các phần trước, ta hình dung thị trường, (market) tức là chợ - ở đó "hàng trăm người bán và hàng vạn người mua", đáp ứng các nhu cầu trước mắt và nhu cầu tương lai. Để đáp ứng nhu cầu trước mắt, người ta sử dụng nghiệp vụ hối đoái trao ngay như đã trình bày trong nghiệp vụ 1 và để thỏa mãn cái nhu cầu trong tương lai người ta sử dụng

ng nghiệp vụ giao dịch hối đoái có kỳ hạn.

Vậy nghiệp vụ hối đoái có kỳ hạn là gì?

3.1. Khái niệm

Ng nghiệp vụ hối đoái có kỳ hạn là một giao dịch vì hối đoái biểu hiện bằng một hợp đồng giữa một bên là ngân hàng và một đối tác khác nhằm đổi một loại tiền này, lấy một loại tiền khác tại một thời điểm trong tương lai nhưng các dữ kiện như tỷ giá, loại tiền, số lượng, ngày hiệu lực đều đã được 2 bên xác định cụ thể vào lúc ký hợp đồng.

Giao dịch có kỳ hạn và giao dịch hối đoái giao sau (future exchange) về cơ bản là giống nhau, nhưng có những điểm khác nhau cơ bản:

Ng nghiệp vụ Future	Ng nghiệp vụ Forward
Số lượng tiền chuyển giao đã được chuẩn hóa, ví dụ thị trường tiền gởi (future) tại Chicago giá trị hối đoái được ấn định là GBP 25.000	Không quy định về số lượng
Thời hạn giao hàng thông thường là ngày thứ 4 tuần thứ 3 (third Wednesday) của tháng hợp đồng	Không quy định về thời hạn.
Việc chuyển giao có thể không xảy ra mà hợp đồng được kết thúc bằng các hợp đồng bù trừ khác, trước ngày đến hạn của hợp đồng gốc.	Giao dịch thường kết thúc sau khi 2 bên chuyển giao toàn bộ hoặc một số lượng tiền của hợp đồng.
Giao dịch không nhất thiết có đối tác là ngân hàng.	Giao dịch phải có đối tác là ngân hàng.

3.2. Tỷ giá có kỳ hạn¹

Tỷ giá có kỳ hạn được xác định ngay khi thỏa thuận, dựa vào tỷ giá giao ngay về các đồng tiền đó, trừ đi hoặc cộng vào một số điểm nhất định, liên quan đến chênh lệch lãi suất, nếu chênh lệch dương (+) được gọi là điểm tăng (premium) hoặc nếu chênh lệch âm (-) gọi là điểm khấu trừ (discount). Cụ thể là, nếu đồng tiền định giá có giá trị tương lai cao hơn đồng tiền yết giá thì tạo ra điểm tăng và ngược lại, nó sẽ ở vị thế giảm, tức khấu trừ.

Thí dụ, ngày 22-3-1999 có tỷ giá giao ngay USD/SGD = 1,6525 nhưng tỷ giá có kỳ hạn đã xác định 1 năm là 1,6015. Như vậy trong tương lai 1 USD đổi được ít hơn SGD so với ngày 22-3-1999 (như vậy discount đối với SGD). Sau 1 năm, 20-3-2000 giá trị của SGD tăng thêm 0,021 SGD ở vị thế (position) cao hơn so với USD (premium đối với USD). Mức độ chênh lệch giá trị sau 1 năm, giữa USD và SGD là hiệu số giữa tỷ giá giao ngay và tỷ giá có kỳ hạn, tức $1,6225 - 1,6015 = 0,021$. Chỉ số này gọi là điểm, một phần trăm của đơn vị 0,021 tức là 210 điểm.

Như vậy, từ tỷ giá giao ngay, ta có thể nhận biết được tỷ giá có kỳ hạn, trên cơ sở điểm chênh lệch. Nếu điểm chênh lệch là dương sẽ cộng vào tỷ giá giao ngay và nếu âm, phải trừ tỷ giá giao ngay.

Tỷ giá có kỳ hạn cũng được xác định giá 2 chiều (mua-bán). Ví dụ tỷ giá giao ngay USD/SGD mua là 1,6225 và bán là 1,6235 ($USD/SGD = 1,6225/35$). Như vậy, tỷ giá có kỳ hạn 1 năm của USD thấp hơn SGD (hoặc SGD cao giá hơn USD)

¹ Nguyễn Trọng Thùy - Hối đoái - NXB Thống Kê - 1999

ở mức 210/200, vậy nếu khách hàng mua USD kỳ hạn, thì giá trị USD mua được sẽ giảm giá 210 điểm, nhưng nếu là bán USD (mua SGD), khách hàng chỉ được tăng thêm của SGD 200 điểm.

Như vậy, cũng giống với tỷ giá giao ngay được xác định từ thấp đến cao, tức tỷ giá có kỳ hạn cũng được yết giá từ thấp đến cao ví dụ: USD/SGD 1,6225/35, trong lúc SGD kỳ hạn 1 năm đối với USD ở mức -210/-200 như được công bố. Như đã đề cập, tỷ giá kỳ hạn được xác định bằng cách lấy tỷ giá giao ngay cộng (+) hoặc (-) số điểm kỳ hạn.

Tỷ giá giao ngay	1,225	1,6235
	-210	-200

Tỷ giá kỳ hạn 1 năm	1,6015	1,6035

Thực tế, điểm 210/200 điểm công bố cho ta nhận biết thị trường hối đoái có kỳ hạn:

- Premium dành cho đồng tiền định giá (SGD)
- Discount dành cho đồng tiền yết giá (USD)

3.3. Yết giá kỳ hạn¹

Như đã xác định, tỷ giá kỳ hạn được thiết lập từ tỷ giá giao ngay cộng (+) hoặc trừ (-) số điểm. Do vậy, bảng tỷ giá kỳ hạn của 2 đồng tiền được xác định bằng cách lấy tỷ giá giao ngay, và tiếp theo là số điểm của từng kỳ hạn.

Có thể dẫn chứng bằng yết giá giao dịch Interbank ngày 8-11-1990 tại thị trường châu Âu:

¹ Nguyễn Trọng Thùy - Hối đoái - NXB Thống Kê - 1999

	GBP/USD	USD/CHF
Tỷ giá giao ngay	1,95.95 - 1,96.00	1,25.20 - 1,25.30
1 month	100 - 97	2 - 4
2 month	187 - 183	5 - 8
3 month	268 - 264	9 - 12
6 month	470 - 463	20 - 25
12 month	805 - 785	35 - 50

Nhìn vào bảng yết giá, các giao dịch sẽ nhận biết đồng tiền lên giá (premium) và đồng tiền giảm giá (discount) trong tương lai đối với USD (đồng yết giá), theo nguyên tắc cao - thấp hoặc thấp - cao.

Từ bảng yết giá trên có thể tìm ra tỷ giá có kỳ hạn

	GBP/USD	USD/CHF
1 month	1,94.95 - 1,95.03	1,25.22 - 1,25.34
2 month	1,94.08 - 1,94.17	1,25.25 - 1,25.35
3 month	1,93.27 - 1,93.36	1,25.29 - 1,25.42
6 month	1,91.25 - 1,91.37	1,25.40 - 1,25.56
12 month	1,87.90 - 1,88.15	1,25.55 - 1,25.80

Mặc dù số điểm được diễn giải ngược nhưng tỷ giá kỳ hạn vẫn phản ánh đúng nguyên tắc kinh doanh của ngân hàng: mua các đồng tiền (bằng USD) với giá thấp và bán các ngoại tệ đó (lấy USD) với giá cao hoặc ngược lại.

3.4. Xác định điểm tăng (premium) và khấu trừ (discount)¹

a) Nguyên tắc tính điểm tăng hoặc khấu trừ về tỷ giá kỳ hạn

Để có khái niệm về nguyên tắc tính điểm tăng hoặc khấu trừ về tỷ giá trong thị trường kỳ hạn, ta đưa ra một tình huống, bằng cách giải một bài toán.

Một công ty A tại Singapore, ngày 10-11-2003 bán hàng trả chậm, thời hạn 90 ngày, cho công ty B tại Mỹ, trị giá hợp đồng là 1.000.000 USD, đến hạn ngày 8-2-2004. Như vậy khi công ty A nhận được tiền bán hàng (1.000.000 USD) lúc đó, tỷ giá USD/SGD sẽ là bao nhiêu? và sẽ chịu rủi ro do tỷ giá biến động, nếu không có biện pháp ngăn ngừa.

Để loại bỏ rủi ro, công ty A có thể sử dụng 2 cách:

Cách 1: Vào ngày 10-11-2003, công ty A vay ngân hàng kỳ hạn 90 ngày phù hợp với số tiền mà sau này mình sẽ có, đồng thời chuyển đổi theo tỷ giá giao ngay sang SGD và đem gửi với kỳ hạn cũng 90 ngày. Ngày 8-2-2004, công ty A sẽ được trả 1.000.000 USD (bao gồm gốc và lãi) cho ngân hàng bằng số tiền nhận được từ khách hàng. Như vậy, công ty A kết thúc các giao dịch mà không chịu bất kỳ tổn thất nào nếu SGD giảm giá vào thời điểm họ được công ty B thanh toán (8-2-2004)

Cho biết tỷ giá giao ngay và lãi suất thị trường như sau:

- Tỷ giá giao ngay USD/SGD = 1,64.54/64
- Lãi suất USD 5,18% – 5,375%/năm

¹ Nguyễn Trọng Thùy - Hối đoái - NXB Thống Kê - 1999.

- Lãi suất SGD 3,25% – 3,50%/năm.

Tiến trình và kết quả sẽ diễn ra như sau:

- Công ty A vay ngân hàng số tiền 986.740,68 USD kỳ hạn 90 ngày và tổng số lãi và gốc phải trả là:

$$986.740,68\text{USD} + \frac{986.740,68 \times 5,375 \times 90}{100 \times 360} = 1.000.000\text{USD}$$

- Công ty bán số USD đã vay ngân hàng để lấy SGD theo tỷ giá mua của ngân hàng và thu được số SGD là:

$$986.740,68 \text{ USD} \times 1,64.54 = 1.623.538,11 \text{ SGD}$$

Dùng số tiền này gửi ngân hàng kỳ hạn 90 ngày và sẽ nhận được gốc và lãi là:

$$1.623.538,11 + \frac{1.623.358,11 \times 3,25 \times 90}{100 \times 360} = 1.636.774,72\text{SGD}$$

So sánh số tiền nhận được bằng SGD với số tiền phải trả bằng USD, xác định tỷ giá:

$$\text{USD/SGD} = \frac{1.636.774,72}{1.000.000} = 1,63.67$$

So với tỷ giá giao ngày 10-11-2003, số chênh lệch là 0,0087 (=1,64.54 – 1,63.67), tính giá SGD tăng (premium) 87 điểm sau 90 ngày đối với USD, có nghĩa là USD giảm (discount) 87 điểm so với SGP.

Cách 2

Vào ngày 10-11-2003 công ty A ký hợp đồng kỳ hạn bán 1.000.000 USD lấy SGD. Ngày chuyển tiền là ngày 8-2-2004, nhưng công ty A cần biết tỷ giá USD/SGD kỳ hạn 90 ngày.

Với tỷ giá và lãi suất đã cho, ngân hàng mua 1.000.000 USD và xác định tỷ giá kỳ hạn 90 ngày theo đề nghị của

công ty A bằng cách:

- Bán theo tỷ giá giao ngay USD/SGD 1,64.54 số tiền 1.000.000 USD lấy SGD vào ngày 10-11-2003. Số SGD có được là:

$$1.000.000 \times 1,04.54 = 1,645.000 \text{ SGD}$$

- Gửi 1.645.000 SGD vào ngân hàng với lãi suất 3,25%/năm

- Vay 1.000.000 USD với lãi suất 5,375%

Đến ngày 8-2-2004 (ngày có hiệu lực của hợp đồng), ngân hàng sẽ có khoản thu và chi như sau:

$$\bullet \text{ Chi: } 1.000.000 + \frac{1.000.000 \times 5,375 \times 91}{100 \times 360} = 1.0013437,5 \text{ USD}$$

$$\bullet \text{ Thu: } 1.645.000 \text{ SGD} + \frac{1.645.000 \times 3,25 \times 90}{100 \times 360} = 1.658768,87 \text{ SGD}$$

Như vậy tỷ giá chuyển đổi

$$\text{USD/SGD} = \frac{1.658768,87 \text{ SGD}}{1.031.437,57 \text{ USD}} = 1,63.67$$

Chênh lệch giữa tỷ giá giao ngay vào ngày 10-11-2003 và tỷ giá có kỳ hạn 90 ngày là 0,0087 ($= 1,64.54 - 1,63.67$), có nghĩa là SGD có điểm tăng (premium) so với USD và ngược lại USD có điểm giảm đối với SGD là 87 điểm.

Hai cách trên đều cho ra một kết quả duy nhất, từ đó rút ra một nhận xét: *Đồng tiền có lãi suất cao thì giá tương lai của nó thấp hơn giá trị hiện tại, có nghĩa là tỷ giá kỳ hạn thấp hơn tỷ giá giao ngay và ngược lại.*

b. Công thức tính điểm tăng (premium) và khấu trừ (discount)

Từ cách xử lý bài toán trên, có thể tóm tắt: Người ta vay

SGD với lãi suất thấp, chuyển đổi ra USD để đầu tư bằng cách gửi với lãi suất cao; Lãi ròng thu được sẽ được điều chỉnh qua giảm giá của USD. Đến ngày thanh toán, khách hàng nhận lại số USD và chuyển đổi trở lại SGD với tỷ giá bất lợi, nhưng họ được bù lại bằng lợi nhuận do chênh lệch lãi suất của 2 đồng tiền.

Với cách xử lý đó, ta có thể hình thành công thức tính điểm tăng hoặc giảm giá của 2 đồng tiền trong nghiệp vụ kinh doanh có kỳ hạn:

$$\frac{[(I_1 \times S_1) - (I_2 \times F) \times N]}{100 \times 360} \quad (1)$$

và
$$F = S + \frac{(I_1 - I_2) \times S_2 \times N}{100 \times 360} \quad (2)$$

Trong đó: I_1 : Lãi suất đồng yết giá

I_2 : Lãi suất đồng định giá

S_1 : Tỷ giá giao ngay (mua)

S_2 : Tỷ giá giao ngay (bán)

N : Tổng số ngày của kỳ hạn

F : Tỷ giá kỳ hạn

Lấy số liệu ngày 10-11-1998, ta có:

$$F = 1,64.64 + \frac{5,375 - 3,25}{100 \times 360} \times 1,64.64 \times 90$$

$$= 1,64.64 + 0,0087 = 1.65.00$$

Từ đây áp dụng công thức (1) để tính điểm:

$$\frac{(5,375 \times 1,64.64) - (3,25 \times 1,65)}{100 \times 360} \times 90 \text{ ngày} = 87 \text{ điểm}$$

Số điểm này tương ứng với tỷ giá mua giao ngay trên đây. Vậy số điểm kỳ hạn tương ứng với tỷ giá bán giao ngay của ngân hàng sẽ là:

$$\frac{(5,18 \times 1,64.54) - (3,25 \times 1,65)}{100 \times 360} \times 90 = 0,0068 = 68 \text{ điểm}$$

Từ tỷ giá giao ngay và điểm tăng hoặc khấu trừ của tỷ giá có kỳ hạn, ta có thể trình bày:

$$\begin{array}{r} \text{Tỷ giá giao ngay USD/SGD } 1,64.54 - 1,64.64 \\ \qquad \qquad \qquad -87 \qquad \qquad -68 \end{array}$$

(Sở dĩ mang dấu (-) vì USD giảm giá so với SGD sau 90 ngày tức điểm từ cao đến thấp, vậy tỷ giá USD/SGD là: 1,63.67 - 1,63.96

Cần chú ý, cách tính F tại công thức trên chỉ cho ta một ước định mà thôi, vì đó là tỷ giá kỳ hạn đơn phương (outright forward) không thể hiện đúng tỷ giá kỳ hạn mà ta muốn tính từ tỷ giá giao ngay để cộng hoặc trừ số điểm tăng hay giảm trong tương lai. Đó là tỷ giá kỳ hạn 2 chiều (swaps) sẽ đề cập ở phần nghiệp vụ SWAP.

3.5. Phí bảo hiểm tiền tệ (hedging cost)¹

Như ta biết, việc bán USD kỳ hạn không thuận tụy vì mục đích kinh doanh mà nhằm bảo đảm giá trị đóng tiền trước những biến động về tỷ giá hối đoái, tức là doanh nghiệp A dùng nghiệp vụ hối đoái kỳ hạn để hạn chế rủi ro bằng nghiệp vụ hedging - thường gọi là bảo hiểm.

¹ Nguyễn Trọng Thùy - Hối đoái - NXB Thống Kê - 1999

a) Khái niệm

Nghiep vụ Hedging trong thị trường hối đoái là một hành vi bảo vệ hoặc hạn chế về tiền tệ trước những biến động bất lợi về tỷ giá hối đoái, bằng cách chuyển đổi các đồng tiền trên thị trường hối đoái.

b) Các ví dụ

Một công ty của Việt Nam mua một lượng phân Urê với giá trị là 3.150.000 USD thanh toán sau 3 tháng, kể từ khi công ty nhận hàng tại cảng vào ngày 10-1-2004. Ngày đến hạn là 10-4-2004. Số hàng nhập khẩu này được bán lại cho nhiều đối tượng thuộc phạm vi kinh doanh phân bón, thu tiền bán hàng sau ba tháng, kể từ lúc giao hàng vào ngày 10-4-2004. Công ty này ký hợp đồng mua 3.150.000 USD kỳ hạn 3 tháng, ngày giá trị là 10-1-2004, tức là ngày mà người mua Urê của công ty nhập khẩu Urê bán, trả tiền và đó cũng chính là ngày công ty phải trả nợ USD cho nhà xuất khẩu ở nước ngoài, tỷ giá USD/VND là 15650 so với tỷ giá của ngày 10-1-2004 là 15447 USD có điểm tăng là 203.

Có nghĩa là công ty nhập phân bón đã cố định tỷ giá USD/VND và không ngại trượt giá VND, và từ đó có căn cứ để xác định lời lỗ trong thương vụ này. Mặc dù công ty bảo hiểm được tiền tệ nhưng phải mất 203 đồng/USD. Số 203 USD gọi là phí bảo hiểm. Công ty nhập khẩu đề nghị ngân hàng cho họ biết tỷ lệ bảo hiểm là bao nhiêu để tiện cho việc tính lời lỗ. Ngân hàng có thể tính tỷ lệ này như sau:

- Tỷ giá giao ngay USD/VND là 15.447
- Kỳ hạn 3 tháng USD/VND là 15650

Tức USD tăng giá trong 3 tháng là 203

Từ đó áp dụng công thức tính tỷ lệ bảo hiểm theo công thức:

$$H = \frac{P \times 360 \times 100}{S \times N} \quad (3)$$

Trong đó: H : Tỷ lệ phí bảo hiểm

P : Điểm kỳ hạn

S : Tỷ giá giao ngay (USD/VND)

N : Kỳ hạn

Ta có:
$$\frac{203 \times 360 \times 100}{15.447 \times 90} = 5,2567$$

Tính lại bằng công thức:

$$\begin{aligned} P &= \frac{S \times H \times N}{100 \times 12} \quad (4) \\ &= \frac{15650 \times 5,2567 \times 3}{100.12} = 203 \end{aligned}$$

Hiện nay, cách tính tỷ lệ bảo hiểm người ta đưa ra một công thức mới để tính không chỉ bảo hiểm cho tiền gốc mà cả với tiền lãi theo nghiệp vụ SWAP sẽ được đề cập ở phần nghiệp vụ SWAP.

4. Nghiệp vụ SWAP

4.1. Khái niệm

Nghệp vụ SWAP, cũng còn được gọi là nghiệp vụ kỳ hạn 2 chiều, để phân biệt với nghiệp vụ kinh doanh ngoại hối có kỳ hạn một chiều (outright, solo) là các giao dịch kép, hay còn gọi đó là nghiệp vụ bao gồm 2 nghiệp vụ: kinh doanh ngoại hối trao ngay và kinh doanh ngoại hối có kỳ hạn, tức là diễn ra việc mua một loại ngoại tệ bằng tỷ giá giao ngay và bán cùng một ngoại tệ này bằng tỷ giá có kỳ hạn, hoặc ngược lại.

4.2. Các ví dụ

Ví dụ 1: Một công ty Hồng Kông dùng vốn bằng HKD của mình để mua 1.000.000 USD đầu tư vào nước ta, công ty sẽ thực hiện nghiệp vụ này như sau:

- Mua 1.000.000 USD theo tỷ giá giao ngay USD/HKD = 7,46.26
- Bán 1.000.000 USD kỳ hạn 1 năm theo tỷ giá USD/HKD = 7,70.25

Từ đó, công ty sẽ thu về số tiền sau một năm là 7.702.000 HKD, trong khi đó số tiền đầu tư là 7.742.600 HKD. Nếu lãi suất USD đầu tư tại nước ta là 7,25% năm và lãi suất tiền gửi HKD đầu tư tại nước ta là 7,25% năm và lãi suất tiền gửi HKD tại Hồng Kông là 5% thì công ty tính lời như sau:

Thu: $7.702.500 + (7.702.500 \times 7,25\%) = 8261656,25$

Chi: 7.742.600

Lợi nhuận: $8261656,25 - 7.742.600 = 518965,25$ HKD

Nếu gửi tiền vào ngân hàng ở Hồng Kông, lãi suất là 5% lợi nhuận chỉ là: $7.742.600 \times 5\% = 387.130$ HKD.

Trong trường hợp này, nếu không dùng nghiệp vụ SWAP mà chờ đến ngày đến hạn công ty mới chuyển đến 1.000.000 HKD, có thể lời và cũng có thể lỗ nhưng điều quan trọng là không có cơ sở để tính toán một phương án kinh doanh mà phương án đó biết trước là lời, khi đầu tư tại nước ta.

Ví dụ 2: Một khách hàng bán 1.000.000 USD cho ngân hàng để lấy SGD kỳ hạn 3 tháng, ngân hàng áp dụng tỷ giá đã công bố của ngân hàng mình để thực hiện yêu cầu của khách hàng, sau đó bán số tiền này trên thị trường liên ngân hàng

và do đó, ngân hàng chỉ hưởng lợi nhuận từ chênh lệch giữa 2 tỷ giá của 2 giao dịch, gọi là phí dịch vụ.

Nếu ngân hàng sử dụng nghiệp vụ kinh doanh ngoại hối có kỳ hạn, sẽ có kết quả như sau:

- Vay (hoặc dùng vốn của mình) 1.000.000 USD đổi sang SGD theo tỷ giá giao ngay.
- Gửi số tiền SGD này theo kỳ hạn 3 tháng.

Đến ngày tới hạn ngân hàng sẽ:

- Nhận 1.000.000 USD từ khách hàng và chuyển trả số tiền này cho người cho vay (hoặc thu hồi lại cho mình)
- Nhận số tiền gửi SGD để chuyển giao cho khách hàng theo tỷ giá đã thỏa thuận.

Ta thấy ngân hàng không chịu bất kỳ rủi ro nào về tỷ giá hối đoái mặc dù đây chỉ là kinh doanh ngoại hối có kỳ hạn mà không phải SWAP.

Nếu kinh doanh bằng nghiệp vụ SWAP cho ngân hàng biết ngay được kết quả. Kết quả đó nếu lãi không lớn hoặc không có lãi sẽ không được thực hiện.

5. Nghiệp vụ về quyền lựa chọn mua bán ngoại tệ (option operation)

5.1. Định nghĩa:

Quyền mua bán ngoại tệ lựa chọn là một thỏa thuận bằng hợp đồng giữa người mua và người bán về quyền chọn mua (Call - Option), hoặc quyền chọn bán (Put - Option) một loại ngoại tệ nhất định, với số lượng cụ thể, theo một tỉ giá

cố định và vào một thời điểm cụ thể.

5.2. Ý nghĩa của quyền mua - bán ngoại tệ lựa chọn:

- Quyền mua - bán ngoại tệ lựa chọn là một công cụ bảo đảm tỷ giá thực sự cho các nhà kinh doanh xuất nhập khẩu, các nhà đầu tư.
- Người mua quyền lựa chọn phải trả cho người bán một khoản tiền bảo đảm (Option money). Thông qua đó, người mua dành được quyền chọn mua hoặc bán một loại ngoại tệ nào đó. Mặt khác anh ta có thể từ bỏ quyền lựa chọn của mình khi thấy rằng bất lợi.
- Nghiệp vụ quyền mua - bán lựa chọn hiện nay được các ngân hàng sử dụng rộng rãi dưới hình thức giao dịch tự do, với các thương vụ lớn.

5.3. Sự khác biệt giữa nghiệp vụ kinh doanh ngoại tệ có kỳ hạn và nghiệp vụ mua - bán ngoại tệ lựa chọn.

Nghiệp vụ kinh doanh ngoại tệ có kỳ hạn	Nghiệp vụ kinh doanh ngoại tệ theo quyền lựa chọn
1. Vào ngày đến hạn, cả bên mua và bên bán đều phải bắt buộc thực hiện hợp đồng đã ký.	1. Vào ngày đến hạn. Người mua quyền lựa chọn có thể thực hiện hợp đồng đã ký, hoặc bỏ hợp đồng để tận dụng những thuận lợi trên thị trường ngoại hối vào thời điểm đó.
2. Tỷ giá ngoại tệ kỳ hạn phụ thuộc vào lãi suất của các loại ngoại tệ tham giá.	2. Tỷ giá trong trao đổi là tỷ giá cơ sở (Striking price). Nó là tỷ giá cố định, được lập ra do thỏa thuận giữa khách hàng và ngân hàng.
3. Không đòi hỏi tiền đảm bảo	3. Khoản tiền bảo đảm luôn luôn do người mua quyền lựa chọn trả cho người bán hợp đồng lựa chọn.

5.4. Các loại quyền mua - bán ngoại tệ lựa chọn

5.4.1. Mua quyền chọn bán ngoại tệ

a) Định nghĩa

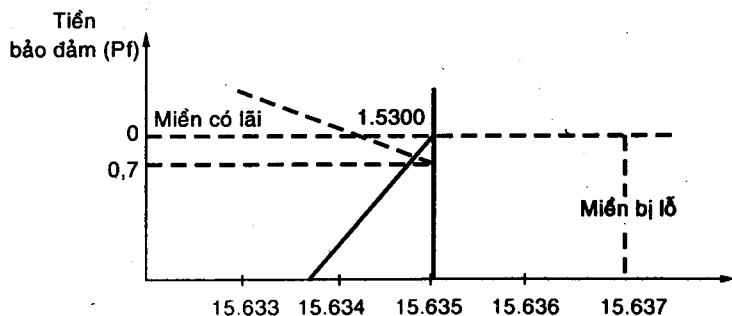
Người mua “quyền chọn bán” được quyền, nhưng không bắt buộc, bán một lượng ngoại tệ nhất định, theo một tỷ giá cố định vào ngày đến hạn.

b) Ví dụ

Một nhà kinh doanh chứng từ có giá muốn có sự bảo đảm cho lời cam kết của anh ta trong tương lai là tỷ giá giữa USD/VND là 15.628. Anh ta mua quyền chọn bán. Anh ta phải trả một khoản tiền đảm bảo để đổi lấy sự đảm bảo chắc chắn đó.

Cụ thể:

- Thời hạn hợp đồng : 12 tháng
- Giá cơ sở : 1 USD = 15.635
- Tiền bảo đảm : 7đ cho 1 USD
- Tỷ giá thị trường ngoại tệ trả ngay : 1 USD = 15.636



Khi tỷ giá vào thời điểm đến hạn hợp đồng giảm xuống dưới 15.635, nhà kinh doanh chứng khoán sẽ sử dụng quyền chọn bán đã mua để bán USD với giá 15.635

Ngược lại, nếu tỷ giá ở thời điểm đến hạn hợp đồng ở mức cao hơn giá cơ sở, lúc đó nhà kinh doanh chứng khoán sẽ từ bỏ quyền chọn bán của mình, để bán số USD theo giá thị trường là 15.636 VND/USD. Trong trường hợp này, anh ta chỉ mất khoản tiền bảo đảm đã trả cho người bán hợp đồng mà thôi. Phần lãi mà anh ta thu được của mỗi USD sẽ bằng hiệu số giữa giá thị trường và giá cơ sở trừ đi tiền bảo đảm đã trả.

Thực tế, các nhà xuất khẩu thường mua quyền chọn bán, vì họ muốn có sự đảm bảo về tỷ giá đối với số ngoại tệ sẽ thu được số hàng đã xuất bán. Ngoài ra các nhà đầu tư cũng thường mua quyền chọn bán, vì họ muốn có sự đảm bảo về tỷ giá đối với cam kết bằng ngoại tệ của họ.

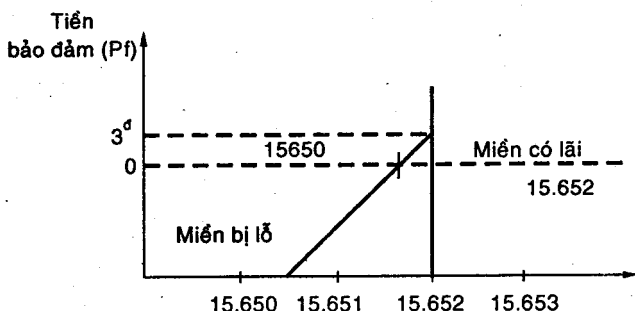
5.4.2. Bán quyền chọn bán ngoại tệ

a) Định nghĩa

Người bán quyền chọn bán ngoại tệ có trách nhiệm phải mua một số ngoại tệ cụ thể, theo tỷ giá cố định được quy định từ trước (giá cơ sở), vào ngày đến hạn hợp đồng.

b) Ví dụ

Một nhà kinh doanh hàng nhập khẩu, thường xuyên có nhu cầu về USD để thanh toán hàng nhập của anh ta. Anh ta bán quyền chọn bán ngoại tệ, qua đó anh ta có thể kiếm được một phần lãi khi tỷ giá thị trường giảm xuống vào thời điểm hợp đồng đến hạn. Mặt khác nếu tỷ giá tăng lên anh ta vẫn có lợi vì đã nhận được số tiền bảo đảm do người mua quyền chọn bán trả. Để hình dung, ta xem sơ đồ dưới đây:



- Thời hạn hợp đồng : 3 tháng
- Giá cơ sở : 1 USD = 15.650
- Tiền bảo đảm : 3đ cho 1 USD
- Tỷ giá thị trường ngoại tệ trả ngay : 1 USD = 15652

Vào ngày đến hạn hợp đồng, nếu tỷ giá thị trường giảm xuống dưới 15652 anh ta có trách nhiệm mua với giá 15652, tuy bị lỗ nhưng anh ta sẽ hạn chế được một phần thua thiệt do đã nhận được tiền bảo đảm cho mỗi USD mua vào. Do đó thực tế anh ta chỉ mua USD với giá $(15652 - 3 \text{ đ}) = 15649$

Ngược lại vào ngày đến hạn hợp đồng, nếu tỷ giá tăng trên mức 15652, thì người mua quyền chọn bán sẽ từ bỏ quyền chọn bán của họ và do đó anh ta được hưởng mức lãi bằng chính số tiền bảo đảm.

Thực tế, người bán quyền chọn bán ngoại tệ thông thường là các nhà nhập khẩu, vì họ thường xuyên có nhu cầu ngoại tệ để thanh toán hàng nhập khẩu. Ngoài ra các nhà đầu tư cũng thường bán quyền chọn bán, để đảm bảo mua được ngoại tệ theo giá mình đã cam kết.

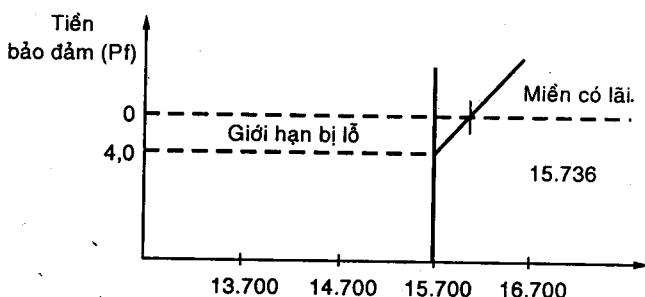
5.4.3. Mua quyền chọn mua ngoại tệ

a) Định nghĩa

Người mua quyền chọn mua ngoại tệ giành được quyền chọn mua một số lượng ngoại tệ cụ thể, theo tỷ giá cố định từ trước vào ngày đến hạn hợp đồng. Để dành được quyền đó, anh ta phải trả cho người bán một khoản tiền bảo đảm ngay khi ký hợp đồng.

b) Ví dụ

Một nhà nhập khẩu cam kết thanh toán cho nhà xuất khẩu bằng USD vào một thời hạn nào đó. Anh ta muốn có sự đảm bảo chắc chắn sẽ được USD theo giá anh ta mong muốn nếu tỷ giá USD tăng lên vào thời điểm thanh toán. Mặt khác, anh ta cũng hy vọng sẽ kiếm được lãi nếu tỷ giá USD giảm xuống vào thời điểm thanh toán. Do vậy, anh ta quyết định ký hợp đồng mua quyền chọn mua. Để dễ hiểu hơn, ta xem sơ đồ dưới đây:



- Thời hạn hợp đồng : 3 tháng
- Giá cơ sở : 1 USD = 15.700
- Tiền bảo đảm : 4 đ cho 1 USD

- Tỷ giá thị trường ngoại tệ trả ngay

: 1 USD = 15.737

Vào ngày đến hạn hợp đồng, nếu tỷ giá thị trường tăng lên trên mức 15.700, nhà nhập khẩu sẽ sử dụng quyền chọn mua của anh ta, và anh ta được quyền mua số USD đã ký với giá 15.700. Thực tế giá mua của anh ta là 15704

Ngược lại, nếu tỷ giá USD giảm xuống dưới mức 15.700, lúc đó nhà nhập khẩu sẽ từ bỏ quyền chọn mua của anh ta để chuyển sang mua USD theo tỷ giá thị trường. Phần lỗ của anh ta đã được giới hạn bằng mức tiền bảo đảm đã trả cho bên bán.

Thực tế, các nhà nhập khẩu thường mua quyền chọn mua, để đảm bảo mua được ngoại tệ theo giá mong muốn. Ngoài ra, các nhà đầu tư (ví dụ: các nhà kinh doanh chứng từ có giá) cũng thường ký hợp đồng mua quyền chọn mua ngoại tệ.

5.4.4. Bán quyền chọn mua một ngoại tệ

a) Định nghĩa

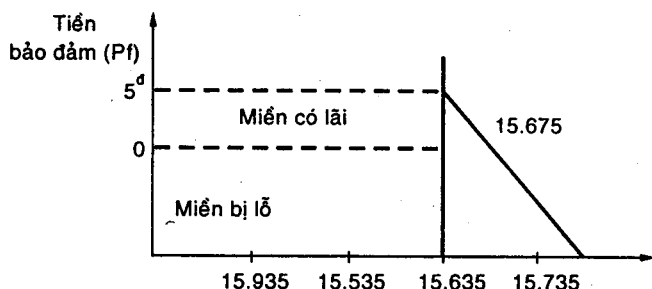
Người bán quyền chọn mua ngoại tệ có trách nhiệm bán một số ngoại tệ cụ thể, theo một tỷ giá cố định trước, vào ngày hợp đồng đến hạn.

b) Ví dụ

Một nhà xuất khẩu thường xuyên nhận được các khoản thanh toán bằng USD vào một thời điểm nào đó sau khi xuất bán hàng hóa. Anh ta liền ký hợp đồng bán quyền chọn mua số USD của mình, và anh ta có trách nhiệm bán số USD đó theo một tỷ giá cố định từ trước, vào ngày hợp đồng đến hạn. Anh ta hy vọng sẽ kiếm được lãi nếu tỷ giá thị trường giảm xuống, hoặc sẽ hạn chế được sự thất thu của mình khi tỷ giá

thị trường tăng lên vào thời điểm hợp đồng đến hạn.

Để dễ hiểu hơn, ta xem sơ đồ dưới đây:



- Thời hạn hợp đồng : 6 tháng
- Giá cơ sở : 1 USD = 15635
- Tiền bảo đảm : 5đ cho 1 USD
- Tỷ giá thị trường ngoại tệ trả ngay : 1 USD = 15.637 VND

Vào thời điểm đến hạn hợp đồng, nếu tỷ giá thị trường tăng lên trên mức 15.635, nhà xuất khẩu có trách nhiệm bán số USD của anh ta theo giá 15.635 đổi lại anh ta nhận được số tiền bảo đảm 5 đ cho mỗi USD anh ta bán ra. Do vậy, thực chất anh ta đã bán USD với giá 15630 VND

Cần đặc biệt lưu ý rằng, theo tập quán kinh doanh của các nước châu Âu thì ngày thực hiện quyền mua - bán ngoại tệ lựa chọn là ngày cuối cùng đã ghi trên hợp đồng. Nhưng theo tập quán kinh doanh của châu Mỹ thì ngày thực hiện quyền mua - bán ngoại tệ lựa chọn có thể là bất cứ ngày nào trong thời hạn hợp đồng còn hiệu lực.

5.4.5. Các nhân tố ảnh hưởng đến mức độ cao thấp của khoản tiền bảo đảm

a) *Độ biến thiên của tỷ giá ngoại tệ (Volatility)*

Mức độ biến động của tỷ giá ngoại tệ là nhân tố ảnh hưởng quan trọng nhất đến độ cao của khoản tiền bảo đảm. Những người tham gia quyền mua - bán ngoại tệ lựa chọn phải theo dõi được mức biến động tỷ giá hàng ngày trong quá khứ và phán đoán được mức tăng, giảm của tỷ giá đó trên thị trường trong tương lai. Trong thực tế kinh doanh, người ta có thể tính toán mức biến động tỷ giá các loại ngoại tệ thông qua một công thức toán học rất phức tạp.

b) *Giá cơ sở (Striking price)*

Giá cơ sở là giá thỏa thuận giữa hai bên mua - bán tự quy định. Thông thường nó được đặt ra sau sự nhượng bộ từng bước giữa hai bên về các tỷ giá do hai bên đưa ra.

Giá cơ sở càng cao làm cho *quyền chọn bán* (Put - Option) trở nên đắt hơn, và làm cho *quyền chọn mua* (Call - Option) trở nên rẻ đi, và ngược lại.

c) *Mức lãi suất của ngoại tệ*

Tỷ lệ lãi suất càng cao làm cho quyền mua - bán lựa chọn rẻ hơn và ngược lại. Tỷ lệ lãi suất của loại ngoại tệ lựa chọn tác động đến độ cao của khoản tiền bảo đảm. Thời hạn của lãi suất luôn luôn phải phù hợp với thời hạn của quyền mua - bán lựa chọn đã ghi trên hợp đồng.

Ví dụ, như quyền mua - bán lựa chọn có thời hạn là 6 tháng, thì người ta phải sử dụng lãi suất thời hạn 6 tháng của loại ngoại tệ đó để tính toán.

d) Thời hạn hợp đồng

Thời hạn hợp đồng càng dài làm cho quyền mua - bán lựa chọn đắt lên và ngược lại, vì thời hạn càng dài mức biến động của tỷ giá càng khó xác định.

e) Thay đổi tỷ giá

Khoản tiền bảo đảm của quyền chọn mua ngoại tệ sẽ tăng theo mức độ tỷ giá tăng lên, và khoản tiền bảo đảm của quyền chọn bán sẽ giảm xuống theo mức độ tăng lên của tỷ giá.

Ngoài ra tỷ giá thị trường ngoại tệ trả giá ngay cũng ảnh hưởng tới độ cao của khoản tiền bảo đảm.

Khoản tiền bảo đảm cao hay thấp đóng một vai trò hết sức quan trọng trong nghiệp vụ quyền mua - bán ngoại tệ giữa ngân hàng và khách hàng. Trong thực tế, các ngân hàng thương mại thường là bên bán (bán Quyền chọn mua và bán Quyền chọn bán ngoại tệ), do vậy họ phải tính toán được một cách chính xác mức tiền bảo đảm cho cả hai tình huống.

- Bán Quyền chọn mua.
- Bán Quyền chọn bán

Để có thể hạ thấp nhất khả năng rủi ro có thể xảy ra và đồng thời có thể thu được một khoản tiền bảo đảm mà khách hàng có thể chấp nhận được.

Sau khi tính toán mức tiền bảo đảm cho mỗi loại ngoại tệ, ngân hàng lập thành biểu mức tiền bảo đảm để thông báo cho khách hàng biết.

**BIỂU THỨC TIỀN BẢO ĐẢM CỦA NGÂN HÀNG WEST L.B
(CHLB ĐỨC) THÔNG BÁO CHO KHÁCH HÀNG MUA - BÁN
QUYỀN CHỌN LỰA NGOẠI TỆ**

US - Dollar/DM tỉ giá trả ngay: 1.700 (số liệu: 10/1988)*

QUYỀN CHỌN MUA		GIÁ MUA - GIÁ BÁN		
thời hạn	1 tháng	3 tháng	6 tháng	12 tháng
Giá cơ sở		Mức tiền bảo đảm cho mỗi USD		
1.6000	9,60-9,90	9,70-10,00	10,00-10,50	10,50-11,00
16500	5,30-5,60	6,40-6,70	7,30-7,70	8,00-8,50
1.7000	2,20-2,50	3,70-4,00	5,00-5,40	6,00-6,50
QUYỀN CHỌN BÁN				
Giá cơ sở		Mức tiền bảo đảm cho mỗi USD		
1.6000	0,10-0,40	1,20-1,50	3,10-3,50	6,50-7,00
16500	0,70-1,00	2,70-3,00	5,10-5,50	8,70-9,20
1.7000	2,70-3,00	5,20-5,50	7,60-8,00	11,50-12,00

Cần lưu ý rằng, khi trên bảng ghi *Quyền chọn mua - Thời hạn một tháng - Giá cơ sở: 1.6000 - Tiền bảo đảm: 9,60-9,90* điều đó có nghĩa:

- Ngân hàng mua quyền chọn mua với mức tiền bảo đảm là 9,60 Pf (xu của CHLB Đức) cho mỗi USD mua vào.
- Ngân hàng bán quyền chọn mua với mức tiền bảo đảm là 9,90 Pf cho mỗi USD bán ra vào thời điểm hợp đồng đến hạn.

Ngược lại, khi trên bảng ghi *Quyền chọn bán - Thời hạn*

* Đây là biểu thức được sử dụng khi còn tồn tại đồng DEM dụng ý là để ta hiểu cách thực hành trong thực tế.

12 tháng - Giá cơ sở: 1.700 - Tiền bảo đảm: 11,50-12,00 điều đó có nghĩa:

- Ngân hàng mua quyền chọn bán với mức tiền bảo đảm là 11,50 Pf cho mỗi USD bán ra vào ngày hợp đồng đến hạn.
- Ngân hàng bán quyền chọn bán với mức tiền bảo đảm là 12,00 Pf cho mỗi USD mua vào, khi hợp đồng đến hạn.

Có thể nói rằng, khoản tiền bảo đảm là giá cả của nghiệp vụ quyền mua - bán ngoại tệ lựa chọn, cũng như người ta nói rằng lãi suất là giá cả của tín dụng ngân hàng. Do đó việc xác định mức tiền bảo đảm có ý nghĩa rất quan trọng đối với nghiệp vụ này. Theo lý thuyết, giá cả của quyền mua - bán lựa chọn được xác định theo công thức sau:

a) *Mức tiền bảo đảm của quyền chọn mua ngoại tệ:*

$$C = e^{-rT} F \cdot N \left[\frac{\ln(F/X) + (2/2)T}{\sigma\sqrt{T}} \right] - e^{-rT} X \cdot N \left[\frac{\ln(F/X) + (2/2)T}{\sigma\sqrt{T}} \right]$$

b) *Mức tiền bảo đảm của quyền chọn bán ngoại tệ:*

$$e^{-rT} X \cdot N \left[\frac{\ln(X/F) + (2/2)T}{\sigma\sqrt{T}} \right] - e^{-rT} F \cdot N \left[\frac{\ln(X/F) + (2/2)T}{\sigma\sqrt{T}} \right]$$

Trong công thức này:

C : Mức tiền bảo đảm của quyền chọn mua

P : Mức tiền bảo đảm của quyền chọn bán

f : Mức lãi suất của loại tiền dùng tính tiền bảo đảm (theo thời hạn 1 tháng, 3 tháng, 6 tháng, ...)

T : Thời hạn hợp đồng (trong vòng một năm).

F : Tỷ giá ngoại tệ có kỳ hạn theo từng hạn hợp đồng.

X : Giá cơ sở

σ : Độ lệch chuẩn.

Công thức trên chỉ có giá trị tham khảo về mặt lý thuyết. Trong thực tế, công thức tính mức tiền bảo đảm đã được các chuyên gia điện toán lập thành chương trình cho máy tính điện tử. Các ngân hàng có thể mua chương trình này để sử dụng.

5.4.6. Các ví dụ cụ thể về nghiệp vụ quyền mua - bán ngoại tệ lựa chọn

a) *Quyền mua - bán ngoại tệ lựa chọn là công cụ bảo đảm tỷ giá*

A. Mua quyền chọn bán

Một nhà xuất khẩu sẽ nhận được 3 tháng sau số tiền 100.000 USD và anh ta muốn có sự đảm bảo tỷ giá để chống lại những rủi ro về biến động tỷ giá, vì vậy anh ta quyết định mua quyền chọn bán ngoại tệ.

Anh ta mua quyền chọn bán tại ngân hàng của anh ta với thời hạn 3 tháng và với một giá cơ sở được cố định ngay lúc mua. Tại thời điểm đến hạn hợp đồng, nếu tỷ giá trên thị trường giảm xuống thấp hơn mức giá cơ sở, nhà xuất khẩu sẽ thực hiện quyền chọn bán của mình, lúc đó anh ta sẽ bán cho ngân hàng 100.000 USD với giá cơ sở đã ghi trên hợp đồng.

B. Mua quyền chọn mua

Một nhà nhập khẩu phải thanh toán số tiền 100.000 USD vào 3 tháng sau. Anh ta lo ngại rằng tỷ giá thị trường sẽ tăng lên so với hiện tại. Vì vậy, anh ta quyết định mua quyền chọn mua số USD đó tại ngân hàng của anh ta.

Anh ta sẽ mua một quyền chọn mua với thời hạn 3 tháng, theo một giá cơ sở đã được cố định ngay lúc mua. Vào thời điểm hợp đồng đến hạn, nếu tỷ giá thị trường tăng lên trên mức giá cơ sở đã ghi trên hợp đồng, anh ta sẽ thực hiện quyền của anh ta và lúc đó anh ta sẽ mua của ngân hàng 100.000 USD với giá cơ sở. Ngược lại khi tỷ giá thị trường giảm xuống mức thấp hơn giá cơ sở anh ta sẽ từ bỏ quyền chọn mua của mình để mua số USD đó theo giá thị trường có lợi hơn.

Khi mua quyền chọn bán hay quyền chọn mua ngoại tệ, người mua phải trả ngay cho ngân hàng một khoản tiền bảo đảm sau khi hợp đồng đã ký.

b) Quyền mua - bán ngoại tệ lựa chọn được sử dụng như một công cụ đầu cơ

Việc mua, bán quyền mua - bán ngoại tệ lựa chọn không chỉ thu hút sự quan tâm của các nhà kinh doanh xuất, nhập khẩu mà còn thu hút sự quan tâm của các nhà đầu cơ ngoại tệ. Các nhà đầu cơ dựa trên cơ sở phán đoán của họ về mức tăng giảm tỷ giá của một loại ngoại tệ trong tương lai để quyết định mua quyền chọn mua hay quyền chọn bán loại ngoại tệ đó.

A. Trường hợp phán đoán tỷ giá tăng

Ví dụ tỷ giá USD. Nhà đầu cơ phán đoán rằng trong 3 tháng tới đây tỷ giá USD/VND sẽ tăng lên. Do đó anh ta mua quyền chọn mua của ngân hàng, và trả một khoản tiền bảo đảm cho ngân hàng.

- Giá cơ sở	: 15.635 VND
- Mức tiền bảo đảm	: 5 VND cho 1 USD

- Tỷ giá thực tế sẽ mua : 15700 VND

Vào 3 tháng, nếu tỷ giá USD/VND trên thị trường cao hơn giá cơ sở, nhà đầu cơ sẽ thực hiện quyền chọn mua của anh ta. Anh ta sẽ mua của ngân hàng với giá cơ sở và bán số ngoại tệ đó theo tỷ giá thị trường lúc đó.

Ở đây có hai trường hợp có thể xảy ra:

- Tỷ giá thị trường thấp hơn tỷ giá thực tế sẽ mua.

- Tỷ giá thị trường cao hơn tỷ giá thực tế sẽ mua.

- Giá thị trường	15600	- Giá thị trường	15700
- Giá cơ sở:	15.635	- Giá cơ sở:	15635
- Chênh lệch giá:	35	- Chênh lệch giá:	65
- Tiền bảo đảm đã trả:	5 VND	- Tiền bảo đảm đã trả:	5 VND
- Lỗ thực tế:	-30	- Lãi thực tế	60

Qua ví dụ này có thể thấy rõ ràng, nhà đầu cơ chỉ thực sự có lãi khi tỷ giá thị trường cao hơn giá cơ sở cộng với mức tiền bảo đảm đã thanh toán.

B. Trường hợp phán đoán tỷ giá giảm

Ví dụ tỷ giá USD/VND. Nhà đầu cơ phán đoán rằng trong 6 tháng tới, tỷ giá USD/VND sẽ giảm xuống, vì vậy anh ta mua quyền chọn bán USD tại ngân hàng. Để giành được quyền chọn bán USD, anh ta phải trả cho ngân hàng đó một khoản tiền bảo đảm.

- Giá cơ sở : 15.635 = 1 USD

- Mức tiền bảo đảm : 5 VND cho 1 USD

- Tỷ giá thực tế sẽ mua : 15630

Vào 6 tháng sau, nếu tỷ giá thị trường giảm xuống thấp

hơn giá cơ sở đã ghi trên hợp đồng, nhà đầu cơ sẽ mua USD ở ngoài thị trường theo giá thị trường và bán cho ngân hàng theo giá cơ sở.

Ở đây có hai trường hợp có thể xảy ra.

- Tỷ giá thị trường cao hơn tỷ giá thực tế sẽ bán.
- Tỷ giá thị trường thấp hơn tỷ giá thực tế sẽ bán.

- Giá thị trường	15680	- Giá thị trường	15680
- Giá cơ sở:	15.665	- Giá cơ sở:	15700
- Chênh lệch giá:	15	- Chênh lệch giá:	20
- Tiền bảo đảm đã trả:	5 VND	- Tiền bảo đảm đã trả:	5 VND
- Lỗ thực tế:	-10	- Lãi thực tế	15

Qua ví dụ này có thể thấy rõ ràng, nhà đầu cơ chỉ thực sự có lãi khi tỷ giá thị trường thấp hơn giá cơ sở cộng với mức tiền bảo đảm đã trả.

Nghệp vụ kinh doanh quyền mua - bán ngoại tệ lựa chọn là một công cụ bảo đảm tỷ giá cho các nhà kinh doanh xuất nhập khẩu, bên cạnh đó nó còn là công cụ đầu cơ của các nhà kinh doanh ngoại tệ và của các ngân hàng thương mại. Đây là một nghiệp vụ mới nhưng có sức phát triển rất nhanh trong những năm gần đây. Đối với Việt Nam, nghiệp vụ này hoàn toàn mới mẻ. Do vậy để có thể áp dụng được vào thực tiễn, đòi hỏi các ngân hàng phải có đội ngũ cán bộ được đào tạo chuyên sâu về nghiệp vụ này và có hệ thống thông tin điện toán hiện đại. Trong khuôn khổ quyển sách này chỉ giới thiệu một cách khái quát để bạn đọc hiểu được những nội dung cơ bản nhất của nó.

III. THỊ TRƯỜNG TIỀN GỎI (VỀ NGOẠI TỆ)

Trong thị trường tiền tệ, đối với các ngoại tệ mạnh, ít khi người sở hữu tiền tệ, dưới hình thức tiền gửi, không tìm cách sinh lời trên số tiền gửi của mình đang tồn tại bằng số dư có của họ trong tài khoản tại ngân hàng và do vậy, họ có thể kiếm lời bằng cách cho vay ngắn hạn hoặc cực kỳ ngắn hạn (tối thiểu 1 đêm, tối đa 2 tuần) bằng các hợp đồng mua lại (Repurchasing agreement). Cụ thể như sau: một công ty lớn có thể có số vốn nhàn rỗi trong tài khoản mở tại ngân hàng, công ty muốn cho vay ngắn hạn. Công ty này dùng số tiền này để mua tín phiếu kho bạc ở một ngân hàng nào đó đồng ý mua lại vào sáng hôm sau hoặc chậm nhất là 2 tuần sau với giá cao hơn một chút. Đây là một công cụ mới diễn ra trong thị trường tiền gửi từ 1969. Hợp đồng này, tạo cho ngân hàng một nguồn vốn quan trọng và các doanh nghiệp có lợi tức thông qua hình thức này. Từ thực tế đó, chúng ta có thể đưa ra một khái niệm như sau:

1. Khái niệm

Thị trường tiền gửi là nơi tiến hành các hoạt động tín dụng (vay và cho vay) bằng ngoại tệ với thời hạn cực ngắn (qua đêm và hai tuần), phát sinh một khoản lợi tức tín dụng.

Thị trường này với các loại ngoại tệ mạnh như đô la ngoại biên (European currency), ngoại tệ châu Âu, EUR, với những lãi suất LIBOR, PIBOR, NIBOR, FIBOR, SIBOR, ZIBOR, ... được sử dụng.

2. Các loại giao dịch trên thị trường.

Thị trường này chia làm nhiều loại giao dịch, căn cứ phân loại là kỳ hạn của các giao dịch.

2.1. Giao dịch qua đêm (overnight - ON - Kỳ hạn J+1)

Trong đó: J là ngày giao dịch đồng thời là ngày giao vốn, tức là ngày hôm nay.

1 là ngày trả nợ, tức là ngày hôm sau.

Ví dụ: Ngày 10-9-1999 là ngày giao dịch và giao vốn thì ngày trả nợ là ngày mai.

2.2. Giao dịch ngày mai (Tomorrow hay next-Tomnext - Kỳ hạn J+2)

Trong đó: J là ngày giao dịch bằng một thỏa thuận.

1 ngày sau, giao vốn và

1 ngày sau, hoàn vốn.

(tức $1 + 1 = 2$ ngày)

Ví dụ: Ngày thỏa thuận là ngày 10-9-1999, ngày giao vốn 11-9-1999 và ngày hoàn vốn là 12-9-1999

2.3. Giao dịch ngày kia (spotnext - S/N - Kỳ hạn J+2+1)

Tức là một giao dịch thỏa thuận là ngày hôm nay (3), ngày giao vốn là ngày mốt (J+2) ngày trả nợ là ngày kia (J+2+1)

Ví dụ: Ngày thỏa thuận là ngày 10-9-1999, ngày trả nợ là ngày 13-9-1999.

2.4. Giao dịch kỳ hạn thứ n ($J+2+n$)

Trong đó, ngày thỏa thuận là ngày hôm nay (J), ngày giao vốn là $J+2$, ngày trả nợ là $J+2+n$, trong đó n không quá 2 tuần.

Ví dụ: Ngày thỏa thuận là ngày 10-9-1999, ngày giao vốn là ngày 1-9-1999, ngày trả nợ tối đa là 24-9-1999.

PHẦN HAI

THANH TOÁN QUỐC TẾ

Chương 3

BUÔN BÁN QUỐC TẾ

I. RỦI RO VÀ NGĂN NGỪA RỦI RO TRONG BUÔN BÁN QUỐC TẾ

1. Một số khó khăn trở ngại thường gặp trong buôn bán quốc tế

Như chúng ta biết, ngoại thương là việc buôn bán của một nước với các nước khác, bao gồm toàn bộ các giao dịch xuất khẩu hàng hóa và dịch vụ. Buôn bán quốc tế thường từ hai nước trở lên, tham gia vào một dịch vụ ít nhất là hai thương nhân từ hai nước khác nhau. Chính vì vậy, trong giao dịch sẽ gặp một số khó khăn trở ngại như không cùng ngôn ngữ, mỗi nước có luật lệ khác nhau về dân sự, về chính sách ngoại thương cũng như các luật lệ khác. Ở mỗi nước sử dụng đồng tiền riêng của mình cũng như có chế độ quản lý ngoại hối riêng. Ngoài ra, người mua và người bán ở cách xa nhau về địa lý, phong tục tập quán buôn bán cũng có những nét khác nhau. Tất cả những điểm khác biệt nêu trên thường gây ra những trở ngại, khó khăn trong giao dịch buôn bán giữa nước này với nước khác.

2. Rủi ro phát sinh trong buôn bán quốc tế

2.1. Rủi ro thường đến với nhà xuất khẩu

a) Rủi ro về chính trị

- Chiến tranh, nổi loạn, đảo chính ...
- Cấm vận trong thanh toán (các tài khoản tiền gửi ở nước ngoài bị phong tỏa).
- Trì hoãn thanh toán

b) Rủi ro trong thực hiện hợp đồng

- Khả năng thanh toán yếu
- Khả năng tiếp nhận hàng hóa đã giao.

c) Rủi ro về tiền tệ và tỷ giá (trong trường hợp hạch toán bằng ngoại tệ)

d) Rủi ro trong vận chuyển hàng hóa (trừ những trường hợp nhà nhập khẩu đảm nhiệm việc vận chuyển hàng hóa)

2.2. Rủi ro thường đến với nhà nhập khẩu

a) Rủi ro về chính trị

- Chiến tranh, nổi loạn, đảo chính
- Cấm vận, nhà xuất khẩu bị phá sản.

b) Rủi ro trong thực hiện hợp đồng

- Trong việc cung cấp hàng hóa theo nghĩa vụ trong hợp đồng thương mại đã ký kết.
- Chất lượng hàng hóa ...

c) Rủi ro về tiền tệ và tỉ giá

- Khi đồng tiền thanh toán và đồng tiền tính toán trong

một dịch vụ khác nhau.

d) Rủi ro trong vận chuyển hàng hóa (trừ những trường hợp việc vận chuyển hàng hóa do nhà xuất khẩu đảm nhiệm).

3. Những khả năng ngăn ngừa rủi ro

3.1. Đối với những rủi ro về chính trị

Ở một số nước, để có thể giảm bớt những thiệt hại về rủi ro, người ta đã hình thành các hãng bảo hiểm. Tại Cộng hòa liên bang Đức, có hãng bảo hiểm về tín dụng đó là HERMES, Hamburg. Đây là hãng bảo hiểm của chính phủ, nó đảm nhiệm bảo hiểm 85 - 90% các rủi ro. Như vậy các nhà xuất khẩu ở Cộng hòa liên bang Đức chỉ chịu trách nhiệm 10% rủi ro về thanh toán với nguyên nhân về chính trị hoặc 15% rủi ro về nguyên nhân kinh tế.

3.2. Đối với những rủi ro trong vận chuyển hàng hóa

Trong trường hợp này, các bên tham gia ký với các hãng bảo hiểm tư nhân hoặc Nhà nước hợp đồng bảo hiểm sẽ được bảo hiểm cho hàng hóa tới mức 110% trị giá hàng hóa tổn thất (các bên ký kết hợp đồng có thể chuyển giao cho nhau những rủi ro thông qua các điều kiện giao hàng tương ứng).

3.3. Đối với những rủi ro về tiền tệ và tỷ giá

Các bên tham gia ký kết hợp đồng thương mại khi muốn tránh những rủi ro này thông thường thực hiện các biện pháp sau:

a) Nghiệp vụ hối đoái kỳ hạn

Việc mua bán ngoại hối mà tỷ giá được xác định ngay lúc ký hợp đồng, những việc giao ngoại hối sẽ được thực hiện sau đó một thời gian xác định, chẳng hạn như một tháng, hai tháng hay ba tháng. Để tránh những rủi ro có biến động tỷ giá gây nên, các nhà xuất, nhập khẩu quy định với ngân hàng phục vụ mình một tỷ giá ở thời điểm cố định để mình phải mua hoặc bán cho một số lượng ngoại tệ nhất định.

b) Nghiệp vụ hối đoái kỳ hạn có quyền chọn

Nghiệp vụ này cũng tương tự như nghiệp vụ nói tại điểm (a) ở trên, nhưng đồng thời có thêm quyền chọn.

c) Currency Option

Nhà xuất hoặc nhập khẩu mua hoặc bán một khối lượng ngoại tệ nhất định và vào một thời điểm cố định trong tương lai mà mình cần để trả hoặc bán.

Ngoài ra còn có thể thực hiện việc mở tài khoản ngoại tệ, hạch toán bằng bản tệ ... để tránh những rủi ro trong tiền tệ và tỷ giá.

3.4. Đối với những rủi ro trong thực hiện hợp đồng

Để tránh những rủi ro trong thực hiện hợp đồng thương mại đã ký kết, các bên tham gia hợp đồng cần có sự thỏa thuận với nhau về những điều kiện thanh toán hợp lý cũng như các điều kiện khác. Theo đó các bên tham gia sẽ trao đổi với nhau về những rủi ro trong quá trình thực hiện hợp đồng cũng như các chi phí phát sinh.

Các bên tham gia có thể yêu cầu ngân hàng đứng ra bảo lãnh cũng như bảo lãnh thanh toán, bảo lãnh tiền đặt cọc, bảo lãnh về sự đảm bảo thực hiện hợp đồng.

Ngoài ra, để có sự xem xét kỹ càng trước lúc ký hợp đồng người nhập khẩu có thể yêu cầu nhà xuất khẩu gửi hàng mẫu đến trước hay yêu cầu giấy kiểm tra chất lượng hàng hóa do các tổ chức trung gian có tiếng cấp.

II. CÁC ĐIỀU KIỆN CHUNG GIAO HÀNG - INCOTERMS

1. Ý nghĩa kinh tế của Incoterms

Trong mậu dịch quốc tế, việc gửi hàng hóa từ một nước sang nước khác có thể xảy ra rủi ro. Nếu hàng hóa bị mất mát hay đổ vỡ, hoặc nếu việc giao nhận hàng không thực hiện được với nhiều lý do, khi mà lòng tin giữa các nơi liên quan bị giảm sút nghiêm trọng thì một vấn đề đặt ra là sử dụng luật nào để xử lý các trường hợp đó. Tuy nhiên, khi tham gia ký kết hợp đồng thương mại, các bên liên quan đều mong muốn các dịch vụ liên quan được thực hiện tốt đẹp.

Nếu khi dự thảo hợp đồng thương mại, người mua và người bán đều ghi rõ trong hợp đồng liên quan tham chiếu một trong các điều khoản của bản *INCOTERMS* do Phòng thương mại quốc tế ban hành thì họ có thể đảm bảo được trách nhiệm của các bên tham gia và như vậy họ sẽ giảm được sự hiểu nhầm và tránh được những hậu quả đáng tiếc có thể xảy ra.

INCOTERMS là một loạt quy tắc quốc tế do Phòng thương mại quốc tế, Paris ban hành trong đó, giải thích những điều kiện giao hàng của các hợp đồng thương mại để cho những nhà kinh doanh nào muốn tránh dùng những điều kiện mà mỗi nước giải thích một khác, thì có thể thỏa thuận để sử dụng.

Thông thường, các bên của hợp đồng không biết được sự khác nhau trong thực tế mậu dịch của nước khác. Điều này đã đưa đến sự hiểu lầm trong kinh doanh. Vì thế, từ năm 1936, Phòng thương mại quốc tế đã ban hành một số quy tắc về giải thích các điều kiện thương mại quốc tế. Các quy tắc này được gọi là Incoterms (International Commercial Terms), và Incoterms sau đó đã được bổ sung điều chỉnh liên tục vào các năm 1953, 1967, 1976, 1980 và bản Incoterms hiện nay đang áp dụng là bản sửa đổi năm 1990.

Các vấn đề được đề cập sau đây đều liên quan đến Incoterms 1990. Bản Incoterms 1990 gồm có 4 nhóm:

- * Nhóm "E"
- * Nhóm "F"
- * Nhóm "C"
- * Nhóm "D"

CÁCH VẬN CHUYỂN VÀ ĐIỀU KIỆN INCOTERMS 1990 TƯƠNG ỨNG

Bất kỳ cách vận chuyển nào kể cả vận chuyển liên hợp.	EXW	Tại xưởng (... địa điểm quy định)
	FCA	Giao cho người chuyên chở (... địa điểm quy định)
	CPT	Cước đã trả đến (... địa điểm quy định tại nơi đến)
	CIF	Cước và bảo hiểm đã trả đến (... địa điểm quy định nơi đến)
	DAF	Giao tại biên giới (... địa điểm quy định)
	DDU	Giao tại đích chưa nộp thuế (... địa điểm quy định nơi đến)
	DDP	Giao tại đích chưa nộp thuế (... địa điểm quy định nơi đến)
Vận chuyển hàng không	FCA	Giao cho người chuyên chở (... địa điểm quy định nơi đến)

2. Nhóm “E”

Trong nhóm “E” chỉ có một điều khoản.

Theo điều khoản này, người bán giao hàng cho người mua tại địa điểm giao hàng của xí nghiệp sản xuất của mình. Nghĩa vụ chính của hai bên như sau:

Người bán phải sẵn hàng để giao cho công cụ vận tải do người mua đưa đến, trong thời hạn và địa điểm quy định hoặc tại địa điểm thường dùng để giao hàng đó và chịu mọi chi phí và rủi ro cho tới khi hàng hóa đã được đặt dưới sự định đoạt của người mua. Người mua phải nhận hàng trong thời hạn và tại địa điểm quy định, trả tiền hàng, chịu mọi chi phí và rủi ro kể từ khi hàng hóa được đặt dưới sự định đoạt của mình. Thuật ngữ Ex works, tùy theo tính chất xí nghiệp sản xuất, còn có tên gọi khác, như works chỉ các xí nghiệp công nghiệp nặng, mill thường chỉ các xưởng chế biến công nghiệp nhẹ, factory thường chỉ các xí nghiệp nhỏ ...

2.1. Nhóm “F”

Trong nhóm “F” có ba điều khoản:

a) *Giao cho người chuyên chở - free carrier - FCA*

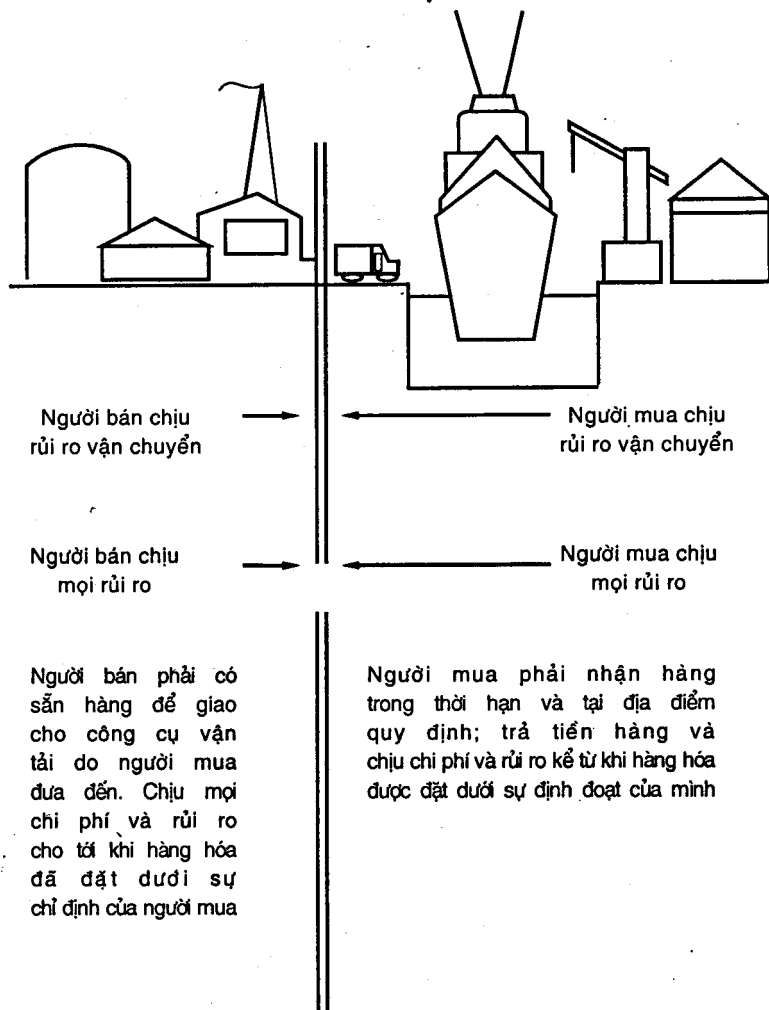
Theo điều khoản này, người bán chịu mọi trách nhiệm và chi phí về hàng hóa cho đến khi hàng được giao cho người chuyên chở chỉ định. Từ lúc đó trở đi, người bán không chịu trách nhiệm và chi phí gì nữa.

Nghĩa vụ của hai bên mua, bán như sau:

Người bán phải giao hàng tại địa điểm quy định, trong thời gian thỏa thuận cho người chuyên chở bên mua đã chỉ định, lấy giấy phép xuất khẩu, nộp thuế

và lệ phí xuất khẩu (nếu cần), cung cấp cho bên mua bằng chứng về việc đã giao hàng cho người chuyên chở.

GIAO HÀNG TẠI XƯỞNG



Bên mua phải chỉ định người chuyên chở, ký hợp đồng chuyên chở hàng hóa và trả cước, chịu mọi rủi ro về hàng hóa kể từ khi hàng đó đã giao cho người chuyên chở được chỉ định.

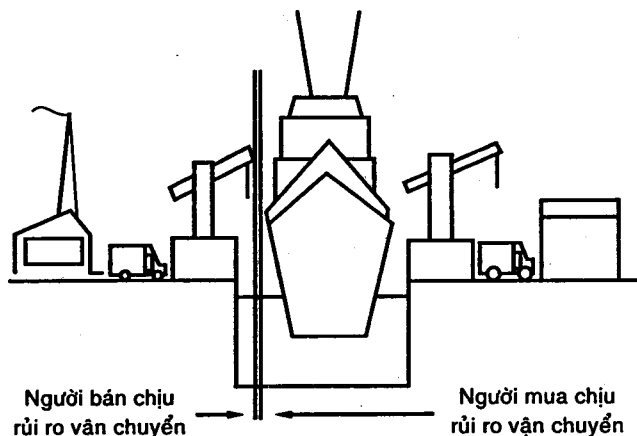
b) Giao dọc mạn tàu - free alongside ship - FAS

Theo điều khoản này, người bán chịu mọi trách nhiệm và chi phí cho tới khi hàng được đặt dọc mạn tàu tại cảng bốc quy định. Nghĩa vụ chính của người bán là phải giao hàng dọc mạn tàu tại địa điểm bốc hàng do người mua chỉ định, tại cảng bốc quy định, theo tập quán của cảng và trong thời hạn quy định, chịu mọi rủi ro và phí tổn cho tới khi hàng hóa thực sự được giao đến dọc mạn tàu. Còn người mua, phải kịp thời thông báo cho người bán biết tên tàu, địa điểm bốc và ngày giao hàng cho tàu, chịu mọi rủi ro và chi phí về hàng hóa kể từ khi hàng được thực sự giao đến dọc mạn tàu tại cảng bốc quy định.

c) Giao lên tàu - free on board - FOB

Theo điều khoản này, người bán chịu mọi trách nhiệm và chi phí về hàng hóa cho đến khi hàng được giao lên tàu tại cảng bốc quy định. Từ lúc đó trở đi, người bán không chịu trách nhiệm gì nữa (free on board). Nghĩa vụ của các bên được quy định rằng: Người bán phải giao hàng xuống tàu do người mua chỉ định, tại cảng xếp quy định, trong thời hạn quy định, theo tập quán của cảng, cung cấp cho người mua chứng từ vận tải thường lệ hoàn hảo và các chứng từ khác do hợp đồng quy định, chịu mọi rủi ro và phí tổn về hàng hóa cho đến khi hàng đã qua hắc lan can tàu tại cảng xếp. Người mua phải thuê tàu hoặc lưu khoang tàu đến nhận hàng và kịp thời báo cho người bán biết tên tàu và thời hạn giao hàng, chịu mọi phí tổn và rủi ro về hàng hóa kể từ khi hàng đã qua hắc lan can tàu tại cảng xếp hàng.

GIAO LÊN TÀU - FREE ON BOARD



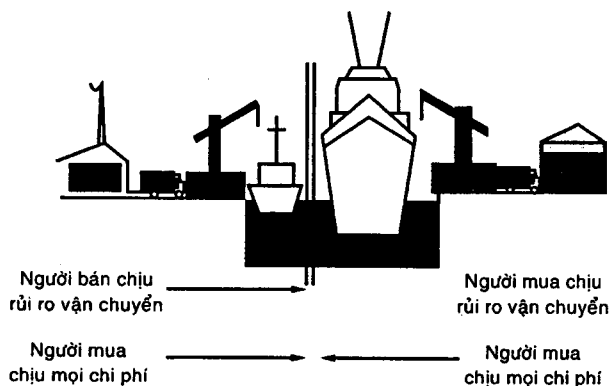
Người bán chịu
mọi chi phí

Người mua chịu
mọi chi phí

Người bán chịu mọi trách nhiệm và chi phí đến khi hàng được giao lên tàu tại cảng xếp hàng quy định. Cung cấp cho người mua chứng từ vận tải thường lệ hoàn hảo và các chứng từ khác do hợp đồng quy định. Chịu mọi rủi ro và phí tổn về hàng hóa cho đến khi hàng đã qua hải quan tàu tại cảng xếp

Người mua phải thuê tàu hoặc lưu khoang tàu để nhận hàng kịp thời báo cho người bán biết tên tàu và thời hạn giao hàng. Chịu mọi phí tổn và rủi ro về hàng hóa kể từ khi hàng đã qua hải quan tàu, tại cảng xếp hàng.

GIAO DỤC MẠN TÀU FAS - FREE ALONG SIDE SHIP



Người bán chịu mọi trách nhiệm về hàng hóa cho đến khi hàng được đặt dọc mạn tàu tại cảng xếp quy định. Người bán phải giao hàng dọc mạn tàu tại điểm xếp hàng do người mua chỉ định trong thời hạn quy định theo tập quán của cảng. Chịu mọi rủi ro và phí tổn cho tới khi hàng thực sự được giao đến dọc mạn tàu.

Người mua phải kịp thời thông báo cho người bán biết tên tàu, địa điểm bốc hàng cho tàu. Chịu mọi rủi ro và chi phí về hàng hóa kể từ khi hàng được thực sự giao đến dọc mạn tàu tại cảng xếp quy định.

2.2. Nhóm "C"

Nhóm "C" gồm có bốn điều khoản:

a) Giá hàng và cước phí - cost and freight - CRF

Đây là một điều kiện giao hàng nói lên giá cả hàng hóa bao gồm của bản thân hàng hóa và cước phí chuyên chở hàng hóa đó đến người mua. Theo đó, người bán phải có trách nhiệm ký hợp đồng vận tải biển để chở hàng đến cảng quy định, chịu mọi phí tổn và rủi ro để giao hàng qua hãn lan can tàu ở cảng bốc, đồng thời phải cung cấp cho người mua vận đơn đường biển hoàn hảo và các chứng từ do hợp đồng quy định. Còn người mua thì chịu mọi rủi ro về hàng hóa kể từ khi hàng đã qua hãn lan can tàu ở cảng bốc, phải chịu phí tổn dỡ hàng và trả tiền hàng trên cơ sở chứng từ do người bán xuất trình.

b) Giá hàng, bảo hiểm và cước phí - cost, insurance and freight - CIF

Điều kiện buôn bán quốc tế theo đó giá hàng bao gồm giá của bản thân hàng hóa đó và phí bảo hiểm với cước vận chuyển hàng hóa tới cảng đến quy định. Do vậy, nghĩa vụ của người bán phải thuê tàu để cho hàng đến cảng đến quy định, cung cấp hàng theo hợp đồng và bốc hàng lên tàu tại cảng bốc quy định trong thời hạn quy định, mua bảo hiểm cho hàng hóa theo điều kiện miễn tổn thất riêng với số tiền bằng giá CIF cộng 10% và bằng đồng tiền của hợp đồng, cung cấp cho người mua một vận đơn đã bốc hàng hoàn hảo và lưu thông được và một đơn bảo hiểm lưu thông được, chịu mọi rủi ro và chi phí về hàng hóa cho đến khi hàng đã qua hãn lan can tàu ở cảng bốc hàng. Người mua phải trả tiền hàng và nhận các chứng từ phù hợp với hợp đồng, nhận

hàng tại cảng đó, chịu mọi rủi ro và chi phí về hàng hóa (trừ tiền cước), kể từ khi hàng đã qua hãn lan can tàu tại cảng bốc.

c) Cước đã trả đến - carriage paid to - CPT

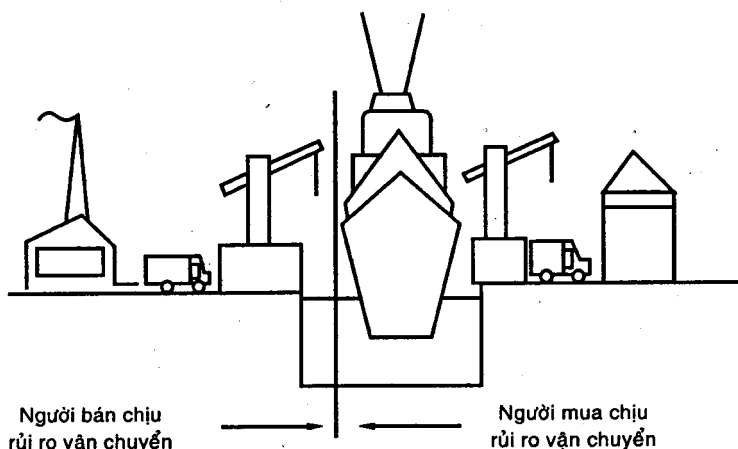
CPT có nghĩa là người bán phải trả cước vận chuyển hàng hóa cho tới cảng đến quy định, cung cấp cho người mua hàng hóa, hóa đơn thương mại cũng như các chứng từ khác theo hợp đồng, chịu mọi chi phí để xin giấy phép xuất khẩu cũng như kê khai hải quan. Người mua phải chịu chi phí xin giấy phép nhập khẩu, thanh toán tiền hàng, tiếp nhận hàng từ người chuyển cho tại cảng đến quy. Mọi rủi ro tổn thất cũng như mất mát hư hỏng hàng hóa cũng như mọi chi phí bổ sung phát sinh do chuyển đổi phương tiện vận tải được chuyển từ người bán sang cho người mua khi hàng hóa được giao dưới sự định đoạt của người chuyển cho.

Điều khoản này được áp dụng cho mọi phương tiện vận chuyển kể cả vận chuyển liên hợp.

d) Cước phí, bảo hiểm đã trả đến - carriage, insurance paid to - CIP

Theo điều khoản này, trách nhiệm của hai bên cũng tương tự như điều khoản CPT nhưng chỉ có thêm một điểm là người mua khỏi bị tổn thất mất mát hàng hóa trong thời gian vận chuyển. Người mua cần lưu ý rằng theo điều khoản CIP, người bán chỉ mua bảo hiểm ở mức bảo hiểm tối thiểu mà thôi.

GIÁ HÀNG VÀ CƯỚC PHÍ - COST AND FREIGHT (CFR)



Người bán chịu
rủi ro vận chuyển

Người mua chịu
rủi ro vận chuyển

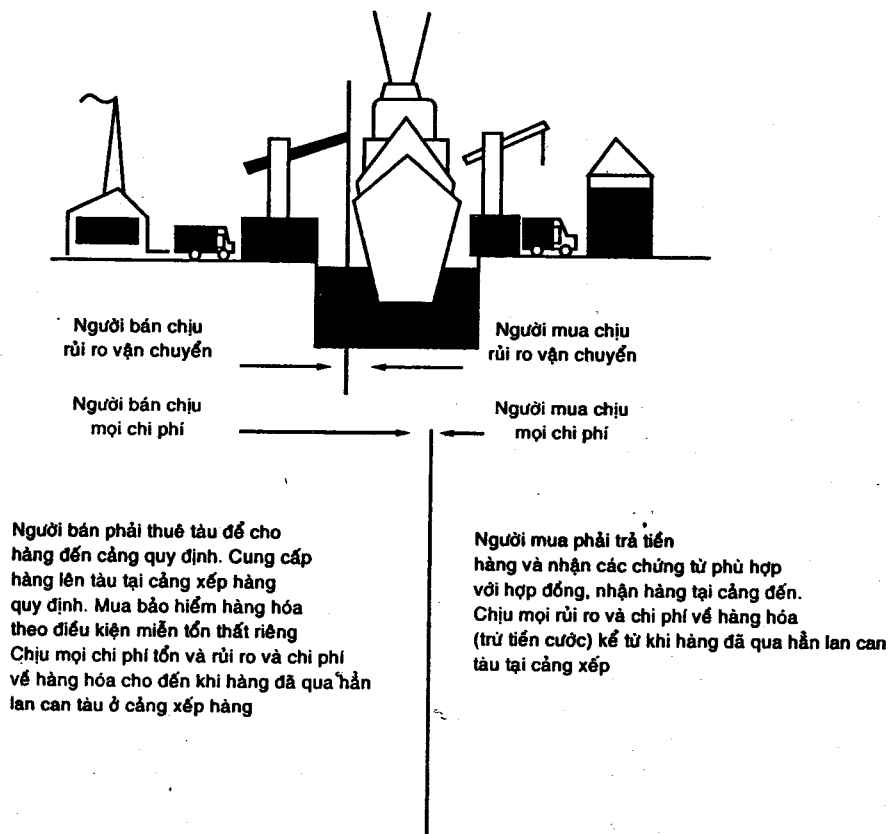
Người bán chịu
mọi chi phí

Người mua chịu
mọi chi phí

Người bán phải có trách nhiệm ký kết hợp đồng thuê tàu để chở hàng đến cảng quy định. Chịu mọi chi phí tổn và rủi ro để giao hàng qua hãn lan can tàu ở cảng xếp. Cung cấp cho người mua vận đơn đường biển hoàn hảo và các chứng từ do hợp đồng quy định

Người mua chịu mọi rủi ro về hàng hóa kể từ khi hàng qua hãn lan can tàu ở cảng xếp, phải chịu phí tổn chở hàng và trả tiền hàng trên cơ sở chứng từ do người bán xuất trình.

GIÁ HÀNG, BẢO HIỂM VÀ CƯỚC PHÍ CIF - COST, INSURANCE AND FREIGHT



2.3. Nhóm "D"

Nhóm "D" gồm có năm điều khoản, theo đó người bán chịu mọi chi phí và tổn thất cho tới địa điểm quy định ở nơi đến.

a) Giao tại biên giới - delivered at frontier - DAF

Theo điều kiện này, người bán phải giao hàng hóa tại biên giới quy định, sau khi đã hoàn thành thủ tục hải quan về xuất, nhập khẩu hoặc quá cảnh hàng hóa đó, cung cấp chứng từ sao cho người mua hàng tại biên giới đó. Còn người mua phải nhận hàng tại biên giới quy định (địa điểm quy định), trả cước chuyển cho tiếp, lấy giấy phép nhập khẩu, nộp thuế và lệ phí nhập khẩu (nếu cần), chịu mọi rủi ro về hàng hóa kể từ khi hàng đã đặt dưới quyền định đoạt của mình ở địa điểm giao hàng trên biên giới.

b) Giao tại tàu (cảng đến quy định) - delivered exship - DES

Người bán giao hàng cho người mua trên tàu tại cảng đến quy định trong hợp đồng mua bán. Người bán hoàn toàn chịu phí tổn và rủi ro về việc đưa hàng đến cảng đó. Cung cấp các chứng từ để người mua có thể nhận hàng ra khỏi tàu. Còn người mua phải nhận hàng giao trên tàu đó tại cảng đến; trả phí tổn chở hàng, lấy giấy phép nhập khẩu và trả thuế nhập khẩu cùng mọi chi phí về nhập khẩu.

c) Giao tại cầu cảng với thuế đã trả - delivered ex quay duty paid - DEO

Theo điều khoản này, người bán giao hàng cho người mua trên cầu đó tại cảng đến quy định trong hợp đồng mua bán. Người bán chịu trách nhiệm về thuế quan nhập khẩu và

các chi phí rủi ro về việc đưa hàng tới đó.

Trách nhiệm cụ thể của người bán là giao hàng tại cầu cảng của cảng đến, cung cấp các chứng từ để người mua có thể lấy hàng khỏi cầu cảng, trả phí tồn dỡ hàng, lấy giấy phép nhập khẩu và trả thuế nhập khẩu cùng mọi chi phí quy định việc nhập khẩu.

Còn người mua phải nhận hàng theo đúng thủ tục tại cầu đó của cảng đến.

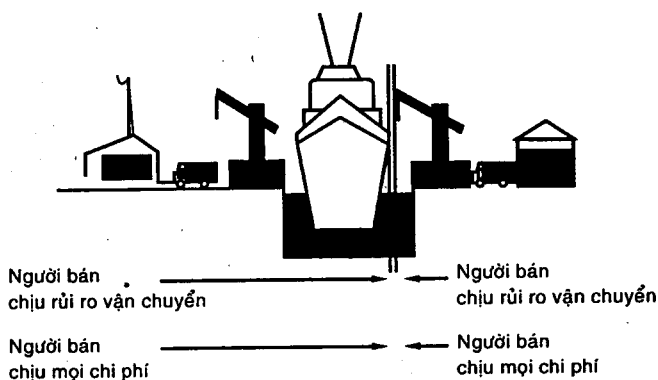
d) Giao tại đích chưa nộp thuế - delivered duty unpaid - DDU

Theo điều khoản này, người bán hoàn thành trách nhiệm giao hàng tới địa điểm quy định của nước nhập khẩu. Người bán chịu mọi chi phí và rủi ro tới khi đưa hàng tới địa điểm giao hàng quy định (không chịu trách nhiệm về trả thuế). Người mua phải trả mọi chi phí thêm và chịu mọi rủi ro do người mua không làm đúng thủ tục kê khai hàng hóa nhập khẩu.

e) Giao hàng tại đích đã nộp thuế - delivered duty paid - DDP

Người bán phải hoàn thành trách nhiệm giao hàng tới địa điểm quy định tại nước người nhập khẩu. Người bán chịu mọi rủi ro và chi phí, kể cả thuế và các phí tổn liên quan đến việc giao hàng tại nước người nhập khẩu. Người mua phải trả tiền hàng và nhận hàng hóa ngay khi hàng đến địa điểm quy định. Chịu mọi rủi ro và phí tổn kể từ khi hàng đã được giao tại địa điểm đến quy định.

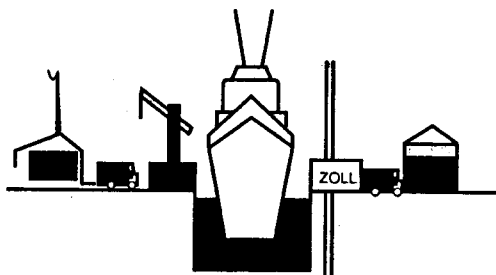
GIAO TẠI TÀU DES - DELIVERER EX SHIP



Người bán giao hàng cho người mua trên tàu tại cảng đến quy định trong hợp đồng mua bán, chịu mọi phí tổn và rủi ro về việc đưa hàng đến cảng và cung cấp các chứng từ để người mua có thể nhận hàng ra khỏi tàu

Người mua phải nhận hàng giao hàng trên tàu tại cảng đến, trả phí tổn, lấy giấy phép nhập khẩu và trả thuế nhập khẩu cùng mọi chi phí về nhập khẩu

GIAO TẠI CẦU CẢNG VỚI THUẾ ĐÃ TRẢ DEQ - DELIVERER EX QUAUDUTYPAID



Người bán
chịu rủi ro vận chuyển

Người mua
chịu rủi ro vận chuyển

Người bán
chịu mọi chi phí

Người mua
chịu mọi chi phí

Người bán giao hàng tại cầu cảng của cảng đến,
cung cấp các chứng từ để người mua có thể lấy
hàng khỏi cầu cảng, phí do hãng trả.

Trả mọi phí tại địa điểm
nhận hàng. Nhận hàng đúng
thủ tục quy định. Chịu mọi rủi ro từ
khi nhận hàng

III. CÁC ĐIỀU KIỆN THANH TOÁN

1. Ý nghĩa kinh tế

Khi nhà xuất khẩu (người bán hàng) và nhà nhập khẩu (người mua hàng) ký kết Hợp đồng thương mại, một bộ phận rất quan trọng của Hợp đồng thương mại phải được thỏa thuận, đó là các điều kiện thanh toán.

Điều khoản này là đặc biệt quan trọng, bởi lẽ nó quy định rõ quyền hạn trách nhiệm và nghĩa vụ của các liên quan trong hợp đồng về thanh toán, nhờ đó sẽ tránh những rủi ro có thể xảy ra.

Điều cần thiết là các bên tham gia Hợp đồng thương mại phải hiểu rõ các rủi ro thường xảy ra đối với từng điều khoản thanh toán, nhờ đó mà phòng ngừa chúng có hiệu quả hơn.

2. Trả trước - Đặt cọc

Điều kiện thanh toán này có nghĩa là một sự cam kết của nhà nhập khẩu (người mua hàng) với nhà xuất khẩu (người bán hàng) trong một hợp đồng thương mại, vào một thời điểm trước khi giao hàng, sẽ trả toàn bộ trị giá tiền hàng (trả trước), hoặc trả một phần trị giá tiền hàng (đặt cọc).

Thí dụ về trả trước tiền hàng:

Công ty M. (nhà nhập khẩu) mua một máy của công ty X (nhà xuất khẩu) ở Đài Loan.

Trị giá hợp đồng: 100.000 \$US

Công ty X yêu cầu trả trước 100% trị giá tiền hàng, điều

đó có nghĩa là Công ty M phải trả cho công ty X 100.000 \$US mà không có được một sự đảm bảo, liệu công ty X có giao máy không.

Điều kiện thanh toán này đặt ra một sự tin tưởng lớn.

Thí dụ về đặt cọc

Công ty M (nhà nhập khẩu) mua một chiếc máy của công ty X (nhà xuất khẩu) ở Đài Loan.

Trị giá hợp đồng: 100.000 \$US

Công ty X yêu cầu trả trước 10% trị giá tiền hàng. Điều đó có nghĩa là Công ty M phải trả ngay 10.000 \$US cho Công ty X.

Khi công ty M không yêu cầu một sự đảm bảo nào cho khoản tiền đặt cọc (chẳng hạn bảo lãnh tiền đặt cọc bởi ngân hàng của công ty X), thì rủi ro có thể xảy ra với công ty M như việc giao máy không được thực hiện và tiền đặt cọc sẽ không được công ty X trả lại cho công ty M.

Trong trường hợp này, hợp đồng thương mại phải quy định rõ khi nào 90% còn lại của trị giá hàng hóa sẽ được công ty M trả cho công ty X.

Điều kiện thanh toán này cũng đặt ra một sự tin tưởng lớn.

2.1. Rủi ro đối với việc trả trước hoặc đặt cọc

A. Đối với điều kiện trả trước	
Người mua hàng (nhà nhập khẩu)	Người bán hàng (nhà xuất khẩu)
Chịu đựng rủi ro lớn nhất, không có một sự bảo đảm an toàn cho đồng tiền đã trả Lưu ý: Về nguyên tắc, điều kiện thanh toán này chỉ áp dụng khi nhà xuất khẩu đáng tin cậy, khi hàng hóa thật cần thiết và chỉ khi không thể mua được loại hàng hóa tương tự ở nơi khác.	Không có rủi ro
B. Đối với điều kiện đặt cọc	
Người mua hàng (nhà nhập khẩu)	Người bán hàng (nhà xuất khẩu)
Chịu đựng rủi ro giống như điều kiện trả trước nêu trên ở (A) Việc đặt cọc được áp dụng nhiều trong lãnh vực đầu tư hàng hóa. Để giảm sự rủi ro đối với nhà nhập khẩu ở mức tối thiểu, thì cần phải có bảo lãnh tiền đặt cọc của ngân hàng nhà xuất khẩu.	Không có rủi ro

3. Trả tiền sau khi nhận hàng

a) Khái niệm

Điều kiện thanh toán này có nghĩa rằng nhà nhập khẩu phải trả tiền sau khi đã nhập xong hàng hóa. Nhà nhập khẩu (người mua hàng) được nhận hàng trước. Thời điểm thanh toán chỉ có hiệu lực ngay khi hàng hóa đã nhận.

b) Thí dụ về trả tiền sau khi đã nhận hàng

Hãng M (nhà nhập khẩu) mua máy của hãng X (nhà xuất khẩu) ở Đài Loan trị giá hợp đồng: 100.000 \$US

Hãng X quy định việc trả tiền sẽ được thực hiện sau khi nhà nhập khẩu đã nhận hàng.

Hãng M phải trả tiền khi máy đã nhận xong

Rủi ro về thanh toán về giao hàng và trong vận chuyển sẽ chuyển cho người xuất khẩu (người bán hàng) gánh chịu.

Nhà xuất khẩu cũng phải phụ thuộc vào thiện chí, cũng như khả năng thanh toán của nhà nhập khẩu (người mua hàng).

3.1. Rủi ro trong điều kiện trả tiền sau khi đã nhận hàng

<i>Người mua hàng (nhà nhập khẩu)</i>	<i>Người bán hàng (nhà xuất khẩu)</i>
Không có rủi ro	Chịu mọi rủi ro kể cả rủi ro trong vận chuyển và chuyển tải hàng hóa

4. Trả tiền không có thời hạn

a) Khái niệm

Theo điều kiện thanh toán này, nhà nhập khẩu (người mua hàng) sau khi đã nhận xong hàng hóa không phải trả tiền ngay hoặc chấp nhận hối phiếu.

b) Thí dụ về điều kiện thanh toán này

Một hãng M (nhà nhập khẩu) mua máy của hãng X (nhà xuất khẩu) ở Đài Loan

Trị giá hợp đồng: 100.000, \$US

Hãng X quy định việc trả sẽ được thực hiện theo điều

kiện trả tiền không có thời hạn.

Thời điểm trả tiền do nhà nhập khẩu tự chọn.

Rủi ro về vận chuyển trong việc cung cấp hàng hóa và rủi ro về chuyển trả trong thanh toán hoàn toàn do nhà xuất khẩu (người bán hàng) gánh chịu.

Ngoài ra, nhà xuất khẩu còn phụ thuộc vào thiện chí cũng như khả năng thanh toán của nhà nhập khẩu (người mua hàng)

4.1. Rủi ro trong điều kiện trả tiền không có thời hạn

<i>Người mua hàng (nhà nhập khẩu)</i>	<i>Người bán hàng (nhà xuất khẩu)</i>
Không có rủi ro	Rủi ro trong trường hợp này cũng giống như rủi ro trong trường hợp trả tiền sau khi nhận hàng, nhưng rộng hơn vì không có sự bảo đảm nào. Phương thức thanh toán này yêu cầu một sự tin tưởng tuyệt đối vào khả năng cũng như thiện chí thanh toán của nhà nhập khẩu.

IV. NGHIỆP VỤ BANKGUARANTEE TRONG LĨNH VỰC NGOẠI THƯƠNG

1. Định nghĩa

Người ta hiểu nghiệp vụ bank guarantee (có thể dịch là nghiệp vụ bảo đảm ngân hàng) là *trách nhiệm trả tiền không hủy ngang của một ngân hàng trong trường hợp người thứ ba không thực hiện đầy đủ một dịch vụ nào đó*. Bankguarantee mạng tính độc lập và tách biệt trong quan hệ vay nợ hoặc hợp đồng mua bán giữa người cho vay và người đứng vay chính, Bankguarantee quy định ngân hàng phải chịu trách nhiệm trả tiền ngay lần yêu cầu trả tiền đầu tiên của người thụ hưởng khi những điều kiện quy định trong thư Guarantee

đã được thực hiện. Thông thường Guarantee được thực hiện theo luật lệ của ngân hàng phát hành.

Tính tách biệt là một đặc điểm quan trọng của nghiệp vụ Bankguarantee. Điều đó có nghĩa là Guarantee tồn tại độc lập với cơ sở hình thành của nó. Việc người đứng ra cam kết phải chịu trách nhiệm trả tiền ngay lần yêu cầu đầu tiên của người thụ hưởng đã thể hiện rõ hơn đặc tính này. Điều khoản này quy định người đứng ra cam kết phải thực hiện nghĩa vụ trả tiền ngay khi người thụ hưởng khẳng định có rủi ro, mặc dù việc làm sáng tỏ những nghi ngờ có thể phát sinh trong thời gian này của các bên tham gia là hoàn toàn phù hợp về mặt pháp lý so với những quy định trong hợp đồng mua bán.

Tính độc lập của Guarantee cũng không mất đi dù Guarantee quy định rằng người đứng ra cam kết thực hiện nghĩa vụ trả tiền một khi có xác nhận của một chuyên gia, một tổ chức giám định hoặc trọng tài, khẳng định rằng khách hàng đã không thực hiện đầy đủ hợp đồng hoặc không chịu bồi thường ở một phạm vi nào đó.

Cần chú ý rằng nội dung của thư Guarantee phải quy định rõ ai là chuyên gia, hoặc hội đồng trọng tài sẽ thiết lập như thế nào trong từng trường hợp cụ thể. Trong những trường hợp như thế này các bên có thể dẫn chiếu đến điều khoản trọng tài quy định trong hợp đồng mua bán gốc. Ngân hàng, vì thế, phải làm rõ điều kiện này bằng việc kiểm tra tất cả các chứng từ với trách nhiệm của chính bản thân mình.

Trái với hình thức bảo lãnh, bộ luật dân sự không quy định những điều ước về Guarantee. Guarantee được thiết lập tự do, không theo mẫu nhất định và vì vậy sẽ có lợi khi được phát ra nước ngoài với nội dung đầy đủ cần thiết.

2. Mục đích và chức năng của Guarantee

Trong mua bán quốc tế, đôi khi người mua hàng nhận hàng thấy việc thực hiện hợp đồng là một dịch vụ phức tạp hoặc còn nghi ngờ khả năng tài chính hoặc khả năng chuyên môn của người giao hàng, thì anh ta có thể đòi hỏi quyền để tin rằng người bán có khả năng thực hiện tốt những điều đã cam kết. Với mục đích này hai bên thỏa thuận mở Guarantee nhằm bảo đảm việc giao hàng được tiến hành tốt. Với mục đích bảo đảm người nhập hàng sẽ trả tiền cho người bán, trong ngoại thương người ta thường sử dụng loại Guarantee thanh toán (Payment guarantee) liên quan đến hình thức thanh toán Hóa đơn mở.

Nói chung mục đích và chức năng của Bankguarantee là hình thức phù hợp nhằm chặn những rủi ro có thể phát sinh trong các dịch vụ mua bán không thường xuyên, đồng thời bù đắp những thiệt hại về mặt tài chính cho người thụ hưởng một cách nhanh chóng và chắc chắn. Bankguarantee vì thế có mục quy định thực hiện ngay (trước khi làm rõ những bất đồng trong quá trình thực hiện hợp đồng) một khi phát sinh yêu cầu thực hiện Guarantee.

* Guarantee mang *chức năng pháp lý*, vì nhà xuất khẩu thông qua thư Guarantee do ngân hàng mình mở thừa nhận nghĩa vụ thực hiện hợp đồng của mình.

* Guarantee mang *chức năng thúc đẩy*, vì nhà xuất khẩu phải trả khoản tiền đã được bảo đảm trong trường hợp có tổn thất và vì vậy Guarantee thúc đẩy anh ta thực hiện đúng hợp đồng.

* Guarantee còn mang *chức năng đền bù*, vì trong trường hợp hợp đồng không được thực hiện, người nhập khẩu sẽ được nhận tiền bồi thường những thiệt hại phát sinh.

3. Giới hạn của nghiệp vụ Guarantee

3.1. Nghiệp vụ Guarantee và nghiệp vụ Underwriting

Người ta phân biệt nghiệp vụ Guarantee và nghiệp vụ bảo lãnh (Underwriting) như sau:

GUARANTEE	UNDERWRITING
* Nghiệp vụ Guarantee chưa được quy định trong luật	* Nghiệp vụ underwriting được định nghĩa theo điều 765 bộ luật dân sự (BRD)
* Guarantee mang tính tách biệt nghĩa là:	* Underwriting mang tính phụ thuộc vào khoản nợ còn lại
- Trách nhiệm độc lập của ngân hàng đảm bảo	- Luôn luôn phụ thuộc vào khoản nợ còn lại
- Được thanh toán ngay lần yêu cầu đầu tiên	- Có thể tranh cãi hoặc phản kháng
- Kết thúc hoặc tắt toán khi người hưởng hoàn trả thư bảo đảm gốc hoặc tuyên bố bãi miễn trách nhiệm.	- Kết thúc hoặc tắt toán sau khi hết hạn hiệu lực.

3.2. Sự khác biệt giữa Guarantee và thư tín dụng

Người ta phân biệt giữa thư Guarantee và thư tín dụng (letter of credit) như sau:

GUARANTEE	THƯ TÍN DỤNG (L/C)
* Mang chức năng đảm bảo	* Mang chức năng thanh toán khi giao hàng
* Trả tiền ngay lần yêu cầu đầu tiên	* Trả tiền khi người hưởng xuất trình chứng từ phù hợp
* Không có điều lệ thống nhất mà theo tập quán	* Theo điều lệ thống nhất của phòng thương mại quốc tế Paris.
* Thông thường người đứng ra đảm lĩnh (underwrite) chịu mọi chi phí.	* Thông thường chi phí được phân chia cho các bên.
* Không tự động tắt toán và kết thúc trách nhiệm đảm bảo.	* Tự động tắt toán và kết thúc khi hết hạn hiệu lực

4. Các loại Bankguarantee

4.1. Phân loại theo cách mở Guarantee

a) Trực tiếp

Là loại Guarantee trong đó ngân hàng trong nước (ngân hàng bảo đảm) cam kết thanh toán không hủy ngang trực tiếp với người thụ hưởng. Guarantee ở nước ngoài.

Loại Guarantee này chịu chi phối của luật pháp trong nước và khi hết hạn có thể trực tiếp tất toán với người hưởng mà không cần có sự hoàn trả thư Guarantee gốc.

b) Guarantee gián tiếp

Là loại Guarantee mà ngân hàng trong nước ủy nhiệm một ngân hàng khác ở nước người hưởng (ngân hàng đảm bảo) mở tiếp thư Guarantee này với trách nhiệm của chính mình (ngân hàng trong nước). Quan hệ pháp lý ở đây là quan hệ thực thi nghiệp vụ Guarantee cùng với việc làm rõ trách nhiệm của ngân hàng trong nước.

Phong tục và tập quán ở nước người mua trong từng trường hợp cụ thể sẽ quyết định việc sử dụng loại Guarantee trực tiếp hay gián tiếp (vì có một số nước không chấp nhận loại Guarantee trực tiếp). Sự khác nhau chủ yếu ở đây là Guarantee trực tiếp có thể sử dụng những điều kiện và mẫu thư thích hợp với yêu cầu của ngân hàng trong nước, trong khi Guarantee gián tiếp thông thường được lập theo mẫu của ngân hàng ở nước người mua với điều khoản trả tiền vô điều kiện ngay lần yêu cầu đầu tiên, trách nhiệm thuộc người ủy nhiệm (ngân hàng trong nước). Thêm vào đó ngân hàng được ủy nhiệm còn có quyền lựa chọn loại Guarantee để phát hành.

4.2. Phân loại theo hình thức sử dụng

a) Guarantee có điều kiện

Việc sử dụng loại Guarantee này chỉ có thể được tiến hành khi người thụ hưởng xuất trình kèm theo Guarantee một số chứng từ hoặc giấy chứng nhận đã được quy định trước, (ví dụ thư tín dụng dự phòng - Stand by accrediting, Stand by (L/C))

b) Guarantee vô điều kiện

Việc thanh toán theo hình thức này sẽ được thực hiện ngay khi ngân hàng nhận được yêu cầu đầu tiên bằng văn bản của người thụ hưởng và xem đây như một lệnh thanh toán đơn giản không đòi hỏi phải có chứng từ kèm theo.

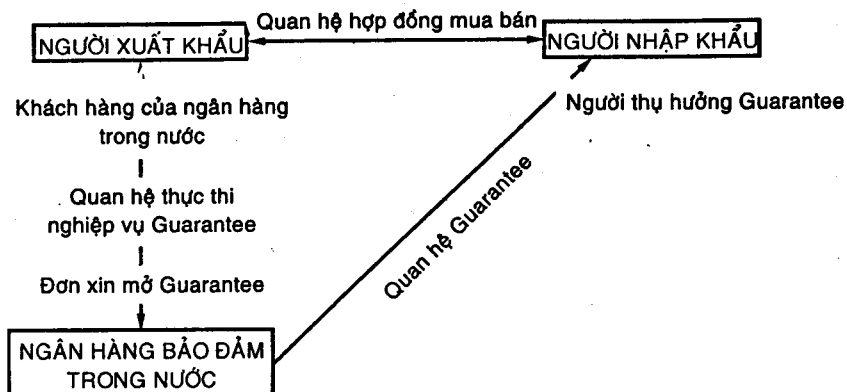
4.3. Phân loại nguồn hình thành

a) Guarantee đấu thầu (Bidbond)

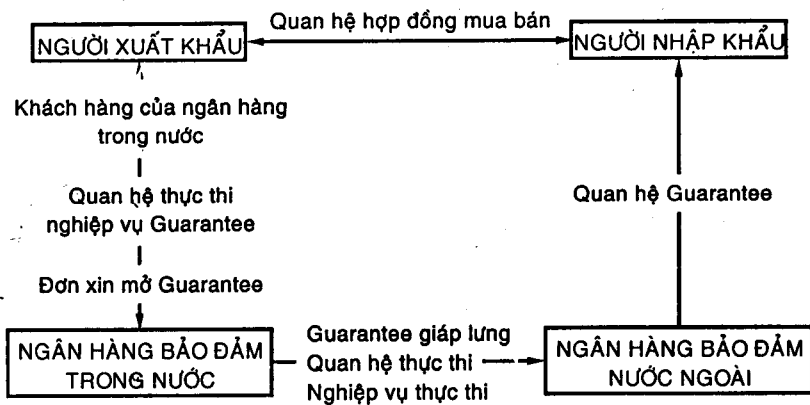
Trong thương mại quốc tế đấu thầu thường được sử dụng để tìm nguồn cung cấp tối ưu nhất. Việc đấu thầu bao gồm các bước gọi thầu, mở thầu và tuyên bố kết quả đấu thầu (xem ví dụ ở trang sau). Guarantee đấu thầu cam kết thanh toán cho người thụ hưởng (người chủ thầu) những chi phí tổn thất một khi khách hàng của họ (người nhận thầu) không thực hiện đúng những cam kết trong đơn dự thầu hoặc tự ý rút lui. Trị giá Guarantee thường được tính từ 2 đến 5% trị giá công trình. Thời hạn Guarantee kết thúc sau khi hai bên đã ký kết xong hợp đồng và bắt đầu lập tiếp loại Guarantee giao hàng (Performance Guarantee).

QUAN HỆ PHÁP LÝ TRONG NGHIỆP VỤ BANK GUARANTEE

1- Guarantee trực tiếp



2- Guarantee gián tiếp



Thông thường thời hạn Guarantee giao hàng kéo dài 90 ngày, 120 ngày và 180 ngày, tùy theo tính chất từng loại công trình tính từ ngày kết thúc đấu thầu.

**CÔNG TY INTERNATIONAL HANG
MACHINE HANOI - VIET NAM
(Nhà nhập khẩu)**

Dự định mua một hệ thống máy sản xuất sợi bông.
Để nhận được nguồn cung cấp thuận lợi
nhất, công ty này tổ chức một cuộc.

ĐẤU THẦU

Đơn dự thầu phải kèm theo Guarantee đấu thầu

Công ty

MASCHINE UND
ANLAGEBAU
FRANKURT/M

Công ty

COMPARISO S:
A MADRID

Công ty

LANOIX:A
PARIS

Công ty

KANGYOS: A
TOKYO

Các nhà dự thầu khác nhau trên thế giới sẽ nộp đơn yêu cầu ngân hàng thương mại của mình phát hành thư Guarantee đấu thầu mà người hưởng là công ty International Hang Machine Hà Nội - Việt Nam. Sau một thời gian nhất định (thông thường 30 ngày kể từ ngày mở thầu) nhà nhập khẩu tuyên bố kết quả đấu thầu và người thắng thầu. Công ty Maschinenund Anlagebau Frankfurt / M là người nhận thầu do họ có nguồn cung cấp thuận lợi nhất.

b) Guarantee tiền đặt cọc (Advance Payment Guarantee)

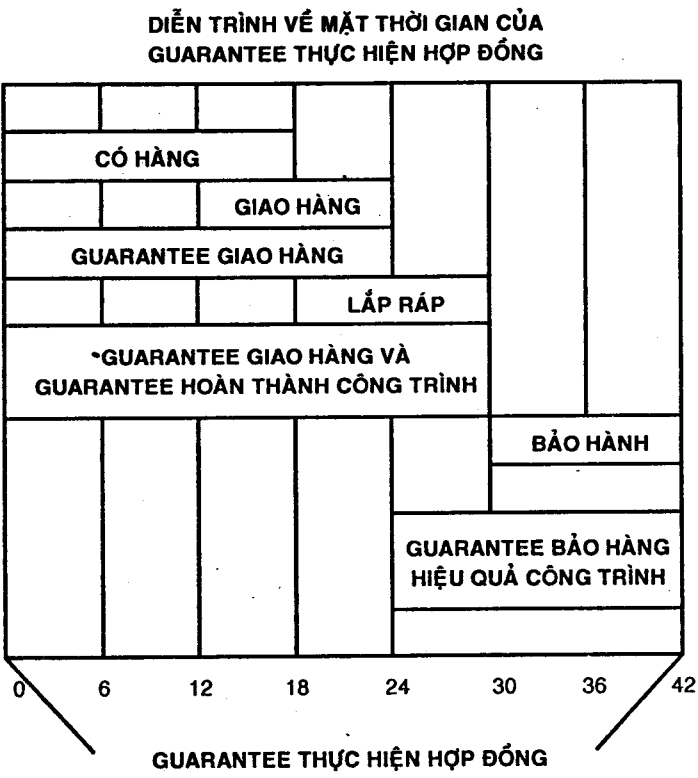
Thông thường đối với những hợp đồng thương mại có trị giá lớn, để giúp nhà xuất khẩu có vốn đặt hàng và nhanh chóng giao hàng cho nhà nhập khẩu, nhà nhập khẩu thường quy định trong hợp đồng thương mại một tỉ lệ theo trị giá hợp đồng phải được đáp ứng trước cho nhà xuất khẩu đề nghị ngân hàng của mình mở Guarantee về khoản tiền ứng trước đó gọi là Guarantee tiền đặt cọc. Loại Guarantee này nhằm đảm bảo cho nhà nhập khẩu được nhận lại số tiền đặt cọc đó nhiều khi kể cả tiền lãi, trong trường hợp nhà xuất khẩu không hoàn thành nghĩa vụ của mình, nghĩa là không giao hàng đúng như quy định của hợp đồng. Việc tính lãi được thực hiện kể từ ngày nhận được tiền đặt cọc.

Đối với những loại hàng hóa có thời gian sản xuất lâu dài như máy móc thiết bị đòi hỏi phải qua nhiều đợt giao hàng thì cần phải quy định rõ trong thư Guarantee rằng: Sau mỗi lần giao hàng thì trị giá thư Guarantee sẽ được giảm theo tỉ lệ tương ứng của từng lần giao hàng. Để chứng minh rằng hàng đã được giao, nhà xuất khẩu phải xuất trình sau mỗi đợt giao hàng những chứng từ cần thiết như chứng từ giao hàng hoặc bộ chứng từ như quy định trong thư tín dụng.

c) Guarantee thực hiện hợp đồng (Performance Guarantee)

Sau khi hợp đồng thương mại đã ký kết, nhà xuất khẩu thường yêu cầu nhà nhập khẩu phải có Guarantee thực hiện hợp đồng của ngân hàng trước khi hợp đồng có hiệu lực nhằm đảm bảo cho nhà xuất khẩu, tránh rủi ro khi hàng đã đặt hoặc sản xuất xong nhưng nhà nhập khẩu vì lý do nào đó không muốn tiếp tục thực hiện hợp đồng đã ký kết nữa. Trị giá Guarantee áp dụng cho loại bảo đảm này thông thường được tính trên 10% trị giá hợp đồng. Loại Guarantee này bao

gồm ba loại: Guarantee giao hàng, Guarantee hoàn thành công trình và Guarantee bảo hành hiệu quả công trình. Ở hầu hết các nước nói tiếng Anh tên gọi chung loại Guarantee này là Performance Guarantee.



Trong trường hợp trách nhiệm Guarantee không được xác định rõ thì người ta hiểu Performance Guarantee giống như loại Guarantee thực hiện hợp đồng từ giai đoạn giao hàng đến giai đoạn bảo hành về chất lượng và hiệu quả công trình. Nếu bên cạnh việc giao hàng còn có cả việc xây dựng và lắp ráp thì phải kể cả giai đoạn lắp ráp và hoàn thành

công trình lớn như xây dựng, cung cấp lắp ráp một chiếc cầu hay một nhà máy và hợp đồng cũng không quy định ngược lại thì nói chung, loại Guarantee giao hàng sẽ được hiểu là trách nhiệm thực hiện hợp đồng, bao gồm cả giai đoạn bảo hành hiệu quả công trình. Trong trường hợp này, việc giao hàng không cần phải được chứng minh bằng những chứng từ giao hàng mà thông qua việc thực hiện Guarantee, người mua đã hoàn thành đầy đủ trách nhiệm hợp đồng của mình.

d) Guarantee thanh toán (Payment Guarantee)

Người ta hiểu chung nghiệp vụ Guarantee thanh toán là trách nhiệm của ngân hàng phải thanh toán trị giá của hàng hóa được giao, nói cho chính xác hơn việc đảm bảo này đòi hỏi sự đúng hạn trong thanh toán nhằm tránh tổn thất cho nhà xuất khẩu trong trường hợp nhà nhập khẩu vì một lý do nào đó không chịu thanh toán tiền hàng. Do đó người thụ hưởng Guarantee này thường là người bán (nhà xuất khẩu). Ví dụ trong hợp đồng mua bán quy định giao hàng làm nhiều lần và người mua mỗi khi nhận được hóa đơn phải thanh toán ngay cho nhà xuất khẩu. Nếu sau 30 ngày kể từ ngày lập hóa đơn mà người mua không giữ đúng điều kiện này thì ngân hàng bảo đảm sẽ phải thanh toán đầy đủ trị giá hóa đơn cho nhà xuất khẩu ngay khi họ xuất trình bản sao hóa đơn chưa hoàn thành.

5. Các loại Guarantee khác

5.1. Thư tín dụng dự phòng (Stand by accrediting, Stand by L/C)

Loại thư tín dụng này được sử dụng với mục đích tương tự như loại Guarantee thanh toán (Payment Guarantee) và vì

vậy, nhằm đảm bảo an toàn thanh toán trong trường hợp người thứ ba có thể không thực hiện những điều đã cam kết.

Loại thư tín dụng này được quy định trong điều lệ thống nhất và thực hành về thư tín dụng UCP DC.

Nội dung của thư tín dụng này giống với nội dung một thư tín dụng thông thường với những đặc điểm sau đây:

- * Người ta sử dụng loại thư tín dụng này khi nghĩ rằng những điều đã cam kết sẽ không được thực hiện.

- * Những bằng chứng chứng minh người mua hàng đã không thực hiện những điều đã cam kết gồm một bản tuyên bố của người thụ hưởng về vấn đề này, bản sao chứng từ giao hàng (ví dụ chứng từ về cách thức giao hàng và những chứng từ liên quan đến hàng hóa khác) cùng với hối phiếu nhìn thấy trả tiền ngay.

Loại thư tín dụng mang đặc điểm của một Guarantee này trước được sử dụng ở Mỹ, nơi mà việc phát hành Guarantee thông qua ngân hàng với nội dung như ở châu Âu không được luật pháp cho phép.

5.2. *Guarantee an toàn tín dụng (Letter of Guarantee)*

Loại Guarantee này quy định người cho vay sẽ được hoàn trả toàn bộ khoản tiền đã cho vay cộng với chi phí và lãi ngay khi ngân hàng bên người hưởng thông báo là khoản nợ còn lại vẫn chưa được trả như đã ký kết và yêu cầu ngân hàng cam kết thanh toán mà không có sự kiểm tra nào.

Nội dung của Guarantee an toàn tín dụng phải quy định rõ phạm vi bảo đảm có bao gồm cho phần lãi và chi phí không? Hay chỉ cho phần gốc mà thôi. Trong trường hợp bảo đảm cho cả phần lãi và chi phí, thì Guarantee cũng phải nói

rõ là phần lãi và chi phí đã được thỏa thuận chưa hay còn phải tính toán tiếp.

Tốt nhất thời hạn hoàn trả tín dụng quy định khoảng 10 ngày là thời gian thích hợp để có thể đi được bằng đường bưu điện (thông thường chỉ với thư Guarantee trực tiếp) kể từ ngày nợ đến hạn.

5.3. Guarantee vận đơn (Bill of Lading Guarantee)

Mục đích là nhằm bảo vệ những người có quyền lợi chính đáng trước sự lợi dụng vận đơn.

Trị giá Guarantee từ 100% đến 150% (có khi đến 200%) trị giá hàng hóa để có thể bù đắp những thiệt hại phát sinh, thường là cho tới khi chủ hàng có hàng hóa mới.

Có hai loại Guarantee vận đơn:

* Người xuất khẩu là người đề nghị phát hành:

Trong trường hợp này ngân hàng cam kết với người nhập khẩu bồi thường mọi thiệt hại có thể phát sinh, đối với anh ta do việc vận đơn gốc không được xuất trình, hoặc không xuất trình kịp thời.

* Người nhập khẩu là người đề nghị phát hành:

Trong trường hợp này ngân hàng cam kết với chủ vận tải sẽ chịu bồi thường mọi điều thiệt hại nếu hàng hóa được giao không có chứng từ cho một người không có quyền nhận hàng, do chứng từ thất lạc, hoặc đến chậm hơn tàu, hoặc chủ hãng vận tải được ủy nhiệm nhận hàng không có chứng từ để sử dụng.

5.4. Guarantee thuế quan (Custom guarantee)

Guarantee thuế quan đảm bảo cho người có trách nhiệm nộp thuế trước những đòi hỏi của cơ quan thuế quan do chưa thực hiện đúng nghĩa vụ thuế của mình, như trường hợp nhập hàng tạm thời để tham gia hội chợ, hoặc nhập máy móc công cụ để lắp ráp những công trình xây dựng. Trị giá Guarantee do cơ quan thuế quan ấn định trong từng trường hợp cụ thể. Loại Guarantee này không quy định rõ thời hạn hiệu lực, có nghĩa là sẽ hết hạn khi hoàn tất nghĩa vụ nộp thuế.

5.5. Guarantee sai sót trong chứng từ nhờ thu (Discrepancy Guarantee)

Trong trường hợp này, theo đề nghị của nhà xuất khẩu, ngân hàng cam kết với người nhập khẩu bù đắp những thiệt hại phát sinh trong khuôn khổ phương thức thanh toán nhờ thu do việc xuất trình chứng từ không phù hợp hoàn toàn với những điều khoản của hợp đồng mua bán, hoặc số lượng chứng từ thiếu không được gửi tiếp theo.

5.6. Guarantee chất lượng và trọng lượng (Quantity and Quality Guarantee)

Trong trường hợp này, theo đề nghị của nhà xuất khẩu ngân hàng đứng ra cam kết với người nhập khẩu, người lúc đầu đã từ chối và gửi trả toàn bộ bộ chứng từ được xuất trình cho anh ta trong khuôn khổ phương thức thanh toán nhờ thu, sẽ bù đắp phần sụt giá được chứng minh rõ nếu sau khi nhận và kiểm tra hàng phát hiện ra có sự thiếu hụt về trọng lượng hoặc giảm phẩm chất hàng hóa (do hư hỏng).

6. Việc thiết lập một thư Guarantee

Nhìn chung nội dung của một thư Guarantee được thiết lập theo trình tự sau:

1. Tên và địa chỉ người nhận Guarantee

2. Phần mở đầu (phần vào đề).

- Các thành viên tham gia hợp đồng, số hợp đồng, ngày ký hợp đồng.

- Đối tượng giao hàng, điều kiện thanh toán.

- Mục đích: Khẳng định việc thiết lập Bankguarantee theo như thỏa thuận của hợp đồng.

3. Phần nội dung (tuyên bố trách nhiệm ngân hàng)

- Tên người đứng ra bảo đảm

- Người đề nghị bảo đảm

- Người thụ hưởng bảo đảm

- Quá trình thực hiện.

- Phần giảm thiểu.

4. Thời hạn hiệu lực của Guarantee hoặc thu hồi thư Guarantee

5. Sự chuẩn y về mặt luật pháp của việc lập thư Guarantee

6. Việc lựa chọn luật

7. Chữ ký

• *Diễn giải phần 2*

Phần mở đầu bao gồm một đoạn giới thiệu qua về nghiệp vụ chính, từ đó dẫn dắt đến việc thiết lập Guarantee. Phải nhìn nhận rằng phần mở đầu không mang tính bắt buộc và không phải là phần nội dung chủ yếu của Guarantee. Tuy

nhiên nó cũng rất cần thiết vì qua đó mà bản Guarantee có thể được sắp xếp theo một trình tự nhất định.

• Diễn giải phần 3

Phần nội dung bao gồm lời cam kết thanh toán không hủy ngang của Guarantee và nhấn mạnh tính độc lập của Guarantee so với nghiệp vụ chính, thông qua điều khoản thanh toán ngay khi nhận được yêu cầu đầu tiên.

Những kiểu viết thư thanh toán ngay khi nhận được yêu cầu đầu tiên bằng văn bản, trong trường hợp nhà xuất khẩu không hoàn thành nghĩa vụ giao hàng của họ hoặc nếu có xảy ra tổn thất được gọi là điều khoản có ràng buộc (Effective clause) cần phải tránh vì khi sử dụng loại điều khoản như vậy sẽ dễ đẩy các bên tham gia hợp đồng đến chỗ tranh cãi.

• Diễn giải phần 4

Trong những điều kiện của Guarantee, điều kiện định thời hạn phải được lưu ý trước hết. Tất nhiên mỗi Guarantee đều có thời hạn riêng của nó hoặc cũng có thể vô thời hạn. Đặc biệt một số cơ quan trực thuộc Nhà nước thường yêu cầu loại Guarantee vô thời hạn vì việc thực hiện dự án thường vượt quá thời hạn bảo đảm. Những loại đảm bảo này chi tiết hiệu lực khi có sự hoàn trả bản Guarantee gốc, hoặc trong trường hợp mất bản Guarantee thì phải có tuyên bố bãi miễn trách nhiệm của người thụ hưởng.

Một điều khoản định thời hạn rõ ràng có thể được viết như sau: Guarantee của chúng tôi sẽ hết thời hạn hiệu lực khi quý ông gửi trả bản Guarantee gốc cho chúng tôi chậm nhất vào ngày ..., nếu bản yêu cầu thanh toán bằng văn bản của quý ông đến tại quầy của chúng tôi tại ... không chậm

quá ngày đã nói trên. Thông thường khi viết như vậy thì người hưởng phải gánh chịu những rủi ro trên đường bưu điện. Theo luật của một số nước phương Tây và Bắc Âu thì việc hết hạn Guarantee dẫn đến việc hủy Guarantee (ngoại trừ khi có sự can thiệp của mỗi cơ quan quyền lực cao hơn). Ở nước ngoài thì khái niệm trên đi ngược lại với quy định bắt buộc của nước có liên quan.

• Điều khoản giảm thiểu

Đặc biệt được sử dụng trong điều kiện Guarantee đặt cọc hoặc Guarantee giao hàng, cần phải ấn định trước hoặc phải có sự đồng ý của người thụ hưởng vào mỗi lần giảm thiểu trị giá Guarantee hoặc được tự động giảm thiểu.

Trong trường hợp tự động giảm thiểu thì không cần sự đồng ý của người hưởng Guarantee mà chỉ cần ngân hàng một số chứng từ nhất định vào đúng thời hạn quy định thì trị giá Guarantee sẽ tự động giảm xuống theo tỉ lệ tương ứng của đợt giao hàng đó.

Ví dụ về điều khoản giảm thiểu tự động được nêu lên như sau: Trị giá Guarantee sẽ được tự động giảm xuống ... % qua mỗi đợt giao hàng bằng việc xuất trình tại quầy của chúng tôi những chứng từ phù hợp với điều kiện L/C số ... mở tại ngân hàng ...

• Diễn giải phần 5

Trong Bankguarantee quốc tế thông thường người ta phải định trước một cách rõ ràng là luật pháp nước nào sẽ được sử dụng và như vậy cũng theo mong muốn có thể của các bên, trong trường hợp có nghi ngờ thì luật tại nước mà ngân hàng Guarantee đóng trụ sở sẽ được quyết định là luật được sử dụng, vì ngân hàng Guarantee thực hiện chức năng nghề nghiệp và theo hợp đồng. Ví dụ, các Guarantee trực

tiếp do ngân hàng Đức phát hành về nguyên tắc được chiếu theo luật Đức.

Do việc xác định từ ngữ trong hợp đồng cung cấp (hợp đồng này là cơ sở để phát hành Guarantee) buộc ngân hàng phải sử dụng những câu không phù hợp với cách làm việc thông thường của họ. Điều đó có thể dẫn đến sự tranh cãi giữa người đề nghị mở Guarantee và ngân hàng mở Guarantee từ đó các bên tham gia hợp đồng cung cấp sẽ được khuyên rằng khi họ thỏa thuận trong hợp đồng một từ ngữ trong bản Guarantee thì những từ đó phải được ngân hàng Guarantee chấp nhận trước khi họ ký hợp đồng.

Nếu việc trên không được thực hiện thì phải tổ chức trao đổi riêng giữa người đề nghị mở Guarantee và ngân hàng mở, những người có trách nhiệm thực hiện việc thanh toán Guarantee trong trường hợp có xảy ra việc yêu cầu đòi bồi thường kể cả khi Guarantee có các điều khoản có ràng buộc (Effective clause).

7. Các mẫu thư Guarantee

7.1. *Guarantee đấu thầu - Tender Guarantee No.*

No of for the supply of

Our customer, ... has submitted to you an offer/his offer No of")

According to your condition for bidders, offers must be supported by a Bankguarantee.

In consideration of the aforesaid, we, COMMERZBANK..... hereby irrevocably undertake to pay to you any amount up to the maximum of

.....

(say:)

upon receipt of your first demand in writing where in you declare simultaneously that failed to meet their obligations resulting from their participating in your above Invitation to Bid.

Our liability under this guarantee will expire on, the latest. Consequently, any claim under it must be received by us by that date.

This guarantee is to be returned to us as soon as it is no longer required, or its validity has expired - whichever is earlier.

7.2. *Guarantee tiền đặt cọc - Advance Payment Guarantee No.*

We have been informed that our customer hereinafter called the SELLER,

and you - the BUYER - have entered into contract No of) has received from you - the BUYER - an order / your order)

No of

concerning the supply of

in the total value of

In accordance with the payment conditions agreed upon, an advance payment amounting to % of the total value, i.e. will be made by you to the SELLER against bank guarantee in the same sum in your favour.

In consideration of the aforesaid, we, COMMERZBANK

hereby irrevocably undertake to repay to you any sum, you may claim from us but not exceeding the advanced amount of

.....

(Say :.....)

upon receipt of your first demand in writing wherein you declare simultaneously that the SELLER failed to deliver the above.

.....

It is a condition for claims and payment under this guarantee to be made that the advance payment in the sum of has been received by us/by our Branch on favor of the SELLER.

This guarantee will be reduced by % of the value of each part - shipment proved by presentation to us copies of the relative invoice (s) and transport documents.

Our liability under this guarantee will expire upon delivery of the (ware) mentioned above, however, on at the latest. Any claim under it must be received by us by that date.

This guarantee is to be returned to us as soon as it is no longer required, or its validity has expired - whichever is earlier.

7.3. Guarantee giao hàng - Performance Guarantee No.

We have been informed that our customer hereinafter called the SELLER, in accordance with *) contract No he entered into with you - the BUYER - on your order No of

has to deliver to you

.....

in the total value of

We also understand that it has been agreed between you and the SELLER that the latter has to provide a bank guarantee in your favor, amounting to % of the total value, i.e. to cover the due fulfilment of his delivery obligations.

In consideration of the aforesaid, we, COMMERZBANK

hereby irrevocably undertake to pay to you any amount up to the maximum of

.....

(Say:)

upon receipt of your first demand in writing wherein you declare simultaneously that the SELLER failed to meet his delivery obligations.

Our liability under this guarantee will expire on, at the latest, by which date any claim under it must be received by us.

This guarantee is to be returned to us as soon as it is no longer required, or its validity has expired - whichever is earlier.

7.4. Guarantee thực hiện hợp đồng - Performance Guarantee No.

We have been informed that your customer, ...
hereinafter called the SELLER,

and you - the BUYER - have entered into contract
No..... of) has received from you - the
BUYER - an order / your order) No of

concerning the supply of

.....
in the total value of

We also understand that it has been agreed between you and
the SELLER that the later has to provide a bank guarantee in
your favor, amounting to % of the total value, i.
e....., to cover the due fulfilment of his obligations result-
ing from the above contract/ order)

In consideration of the aforesaid, we, COMMERZBANK

hereby irrevocably undertake to pay to you any amount up to
the maximum of

.....
(Say:.....)

upon receipt of your first demand in writing wherein you de-
clare simultaneously that the SELLER failed to meet his con-
tractual obligations.

Our liability under this guarantee will expire on, at
the latest, by which date any claim under it must be received
by us.

This guarantee is to be returned to us as soon as it is no longer
required, or its validity has expired - whichever is earlier.

**7.5. Guarantee bảo hành hiệu quả công trình -
Performance Guarantee No.**

We have been informed that you customer
hereinafter called the SELLER,

and you - the BUYER - have entered into contract No
of) has received from you - the BUYER - order / your
order) No of

concerning the supply of

.....

.....

in the total value of

We also understand that it has been agreed between you and the
SELLER that the latter has to provide a bank guarantee in your
favor, amounting to % of the total value, i. e.

to cover the due fulfilment of his warranty obligations concerning
1761 Xn to good quality / condition/ functioning of the
(ware) supplied.

In consideration of the aforesaid, we, COMMERZBANK.

hereby irrevocably undertake to pay to you any amount up to the
maximum of

(Say:)

upon receipt of your first demand in writing wherein you declare
simultaneously that the SELLER failed to meet his warranty obli-
gations.

Our liability under this guarantee will expire on, at the
latest, by which date any claim under it must be received by us.

This guarantee is to be returned to us as soon as it is no longer
required, or its validity has expired - whichever is earlier.

7.6. Guarantee vận đơn - Bill of Lading Guarantee

Peter W. Lampke (GmbH & Co)

Buamwall 7

2000 Hamburg 11/ Germany.

as agents of Owners / Charterers of MV

Dear Sirs,

Re: MV

goods :

The above goods were shipped on the above vessel by Messrs.
but the relevant Original Bills of Lading have not yet arrived.

We hereby request you

- a. To deliver such goods to Messrs without production of the Original Bills of Lading.
- b. To issue Delivery Orders without production of the Original Bills of Lading and to deliver such goods to Messrs.

.....
against surrender of the relative Delivery Orders.

In consideration of your complying with our above request, we hereby irrevocably agree as follows:

1. to pay to you on first demand the amount of: (in words:.....) representing damage which may incur to you or any other of your servants or agents whatsoever and/or your Principals as a result of delivering the goods as aforesaid; (CIF - Value to be proved by copy of Commercial Invoice).
2. to indemnify you and hold you and/or your agents and/or you Principals fully harmless in respect of any liability, loss or damage of whatsoever nature which you may sustain by reason of delivering the goods to Messrs in accordance with our request.
3. in the event of any proceedings being commenced against you or any or you servants or agents or Principals on connection with the delivery of the goods as aforesaid, to provide you or them in addition from time to time on first demand with sufficient funds to defend the same;
4. to produce and delivery to you the Original Bills of Lading for the above goods duly endorsed, as soon as the documents shall have arrived.
5. this indemnity shall be construed in accordance with German Law and we, ... shall at your request submit to the jurisdiction of the German Court.
6. this guarantee is valid until presentation of the relevant Original Bills of Lading being duly endorsed and has to be returned to us on that day.

Yours faithfully,

Date :

Chương 4

CÁC PHƯƠNG TIỆN THANH TOÁN QUỐC TẾ

Hoạt động thương mại bao giờ cũng phản ánh hai sự chuyển dịch: Chuyển dịch tiền tệ và chuyển dịch hàng hóa. Nhưng cả hai phần chuyển dịch này mặc dù là hoạt động ngược chiều nhưng lại phản ánh trong cùng một quan hệ: Quan hệ thương mại.

Việc chuyển dịch tiền tệ từ người mua sang người bán là một hoạt động thanh toán và để thực hiện trôi chảy trong hoạt động này người ta sử dụng các phương tiện thanh toán khác nhau, và việc sử dụng các phương tiện thanh toán này hay là phương tiện thanh toán khác, tùy thuộc nhiều yếu tố: Quan hệ thương mại thường xuyên hay không thường xuyên, khối lượng thanh toán (lớn hay bé) và cả mức độ tín nhiệm hay chưa được tín nhiệm v.v...

Các phương tiện thanh toán chủ yếu trong thanh toán quốc tế bao gồm hối phiếu, séc, lệnh, phiếu, thẻ nhựa ..v.v... và phần lớn trong các phương tiện đó thực hiện một số chức năng của tiền như là phương tiện lưu thông và phương tiện thanh toán tức là nó có khả năng chuyển nhượng, mua, bán từ tay người này sang người khác bằng cách chuyển giao không cần ký chuyển nhượng hay ký chuyển nhượng và người thụ hưởng phương tiện đó là người chủ hợp pháp của phương tiện đó.

I. SÉC (CHECK, CHEQUE)

Séc là một phương tiện thanh toán hết sức phổ biến đến nỗi các nhà kinh tế thường dùng tiêu thức sử dụng phổ biến séc hay không để phân chia các giai đoạn phát triển kinh tế và xã hội của một nước trong khu vực. Ở các nước phương tây trong giai đoạn phát triển tiền tư bản chủ nghĩa, người ta cho đó là nền kinh tế tiền mặt (Cash society). Khi mà nền kinh tế phát triển ở mức độ cao, người ta chuyển nền kinh tế tiền mặt sang nền kinh tế dùng séc (Check society) và hiện nay người ta lại bắt đầu ít sử dụng séc (Check society) để chuyển sang nền kinh tế dùng thẻ nhựa. Mặc dù vậy, séc vẫn là một phương tiện thanh toán quen thuộc và phổ biến ở phần lớn các nước trên thế giới.

Vì tầm quan trọng mang tính quốc tế của nó, ngay từ 1931 cùng với công ước Geneva về hối phiếu đã xuất hiện công ước Geneva về séc (Geneva convention for check), gồm 10 nước coi như là thành viên sáng lập công ước này: Đức, Thụy Sĩ, Pháp, Áo, Italia, Bồ Đào Nha, Đan Mạch, Hà Lan, Na Uy, Thụy Điển.

Đến nay, số nước tham gia công ước Geneva về séc bao gồm phần lớn các nước trên thế giới trừ Mỹ và Anh không tham gia vào luật này. Từ đó xuất hiện trong thực tế luật séc theo công ước Geneva với các quy chế về séc thuộc khu vực theo luật Mỹ và Anh. Hơn thế nữa, do sự thừa nhận quyền bảo lưu của các nước thành viên của công ước, do vậy luật séc mang tính quốc tế này không hoàn toàn đồng nhất với các điều khoản theo luật quốc tế tại một số nước thành viên của công ước.

1. Khái niệm

Theo công ước Geneva về séc đưa ra định nghĩa về séc như sau:

Séc là một mệnh lệnh trả tiền vô điều kiện do người chủ tài khoản mở tại ngân hàng ra lệnh cho ngân hàng (nơi mở tài khoản) trích một số tiền nhất định từ tài khoản của mình mở ở ngân hàng này trả cho người cầm séc hoặc cho người được chỉ định trên tờ séc.

Căn cứ vào khái niệm này, séc không nhiều hơn 3 chủ thể tham gia vào quá trình hình thành và lưu thông séc:

- Người ký phát (Drawer) - người chủ tài khoản
- Người thu lệnh (Drawee) - ngân hàng giữ tài khoản
- Người thụ hưởng (Beneficiary) - có thể là người ký phát hoặc một người thứ ba nào đó.

2. Điều kiện để phát hành séc và nội dung của tờ séc

2.1. Điều kiện để phát hành séc, bao gồm các quy định sau đây:

- Phải có tài khoản vãng lai tại ngân hàng.
- Trên tài khoản phải đủ số dư có hoặc được cấp một khoản tín dụng
- Có quyền sử dụng quyền sở séc thông qua một hợp đồng séc.
- Các điều kiện đặc biệt trong việc sử dụng phương thức thanh toán.

- Chỉ sử dụng những mẫu séc của các tổ chức tín dụng phát hành. Các bản mẫu séc được giao trên cơ sở biên nhận.
- Các mẫu séc phải được bảo vệ cẩn thận. Việc mất các bản mẫu séc hoặc giấy biên nhận phải được thông báo ngay cho người giữ tài khoản. Các mẫu séc không sử dụng sẽ được chủ tài khoản lập tức hủy bỏ. Khi kết thúc hợp đồng séc, những bản mẫu séc chưa sử dụng sẽ được gửi trả lại cho người giữ tài khoản.
- Các bản mẫu séc phải được ghi rõ ràng và chính xác (không được gạch bỏ, tẩy xóa ...) Giá trị séc phải được điền bằng số và chữ.
- Ngân hàng thanh toán séc được ủy quyền kiểm tra quyền của người xuất trình séc hoặc giấy biên nhận.
- Ngân hàng thanh toán được ủy nhiệm thanh toán séc trong trường hợp thiếu số dư có trên tài khoản của chủ tài khoản. Trong trường hợp không thanh toán, phải ghi ý kiến cụ thể và thông báo ý kiến đó cho người xuất trình séc mà không đủ số dư thanh toán khi xuất trình séc, ngân hàng thanh toán chỉ thực hiện một phần thanh toán.
- Ngân hàng thanh toán sẽ thanh toán các séc được xuất trình trước ngày phát hành từ số dư của chủ tài khoản không cần hỏi trước khi nhận séc.
- Trong trường hợp không được phép thanh toán một tờ séc nào đó, người phát hành séc có trách nhiệm thông báo không phải cho người thụ hưởng séc cuối cùng mà cho ngân hàng thanh toán. Ngân hàng thanh toán được ủy quyền thông báo việc không thực hiện thanh

toán séc cho các chủ thể có liên quan.

- Séc cầm tay được phát hành theo mẫu séc cầm tay. Séc đích danh được phát hành theo mẫu séc đích danh. Việc sửa đổi và gạch chéo séc in sẵn là không được phép.
- Khi một séc in sẵn dùng trong nước được điền tên ngoại tệ, ngân hàng thanh toán có thể trả bằng nội tệ. Ngân hàng thanh toán cũng có thể trả bằng nội tệ đối với séc mang tên ngoại tệ khác. Ngân hàng thanh toán được ủy quyền cho phép việc thực hiện chuyển đổi ngoại tệ thông qua ngân hàng nhờ thu đầu tiên trong nước. Trường hợp này, tỷ giá hối đoái ngày hôm trước được áp dụng.
- Việc hủy bỏ séc chỉ có thể được theo dõi khi việc hủy bỏ được thông báo kịp thời cho người giữ tài khoản để thực hiện trong phạm vi 6 tháng, sau khi hết hạn xuất trình, tính từ ngày hủy, sau đó ngân hàng thanh toán séc xuất trình khi mà người phát hành séc không kéo dài việc thanh toán bằng văn bản 6 tháng tiếp theo.
- Người chủ tài khoản phải chịu mọi hậu quả của các hành vi chống lại các điều kiện trên cũng như các rủi ro khi mất séc, lạm dụng, giả mạo séc, séc in sẵn, và giấy biên nhận in sẵn. Ngân hàng thanh toán chỉ chịu trách nhiệm đối với các sai lầm trong phạm vi có liên quan.

2.2. Nội dung séc

Bao gồm các nội dung sau đây:

- Ngân hàng thanh toán (nơi người phát hành séc mở tài khoản)
- Nơi thanh toán (địa chỉ ngân hàng thanh toán) đây là một yếu tố cần thiết giúp cho người thụ hưởng biết rõ địa chỉ của người trả tiền để mang séc nộp trực tiếp ở đó (nếu thấy cần khi không muốn ngân hàng của mình thu hộ). Mặt khác đây là cơ sở để xác định cơ quan pháp lý nào được quyền phán xét khi có tranh chấp.

Theo công ước Geneve về séc, nếu người ký phát không ghi rõ nơi trả tiền thì địa điểm ghi bên cạnh người thu lệnh (drawee) là nơi trả tiền, nếu có ghi nhiều địa điểm thì địa điểm ghi đầu tiên là nơi trả tiền. Nếu không ghi địa điểm nào cả thì nơi đóng cơ sở chính của người thu lệnh là nơi trả tiền.

- Ngày và địa điểm phát hành séc. Nếu không ghi rõ địa điểm phát hành séc thì địa điểm của người phát hành (drawer) là địa điểm phát hành. Điều này không hoàn toàn phù hợp trong thực tế vì người phát hành séc có thể ở một nơi khác tiến hành phát hành séc.

Ngày phát hành séc là một yếu tố quan trọng vì ngân hàng sẽ căn cứ vào ngày phát hành séc để từ đó tính *thời hạn có hiệu lực của tờ séc*. Việc người phát hành séc ghi sai ngày có thể dẫn đến các tác hại. Nếu ghi trước *ngày phát hành*, thực sự sẽ rút ngắn thời hạn hiệu lực của tờ séc và mặt khác, có thể lúc đó người phát hành séc không còn đủ tư cách để phát hành séc như bị truy tố, phá sản .v.v.... nhưng vẫn cứ phát hành séc bằng cách *ghi trước ngày*, khi còn đủ tư cách pháp lý để phát hành. Nếu ghi lui ngày so với *ngày phát hành thực tế*, làm cho thời hạn hiệu lực của tờ séc kéo dài, để đề phòng khi xuất trình séc, chủ tài khoản (người phát hành séc) có đủ số dư có trên tài khoản mà lúc phát

hành séc thực tế vẫn chưa có hoặc chưa đủ.

Chính vì hai lý do trên, việc ghi không chính xác ngày phát hành có thể gây bất lợi cho người thụ hưởng (beneficiary).

- Chữ ký hợp pháp (đã đăng ký) của người phát hành
- Chữ ký phải ký “sống” bởi người chủ tài khoản hoặc người được chủ tài khoản ủy quyền.

Tuy nhiên công ước Geneve cũng cho phép người không biết ký tên hoặc không thể ký tên (do tai nạn, ốm đau) có thể ủy quyền cho người khác ký thác hay ủy quyền để quản lý tài khoản.

- Số tiền phải trả hay còn gọi là điều khoản số dư có, ghi theo một mệnh đề:

Đề nghị thanh toán cho số tiền từ số dư có trong tài khoản. Số tiền phải ghi cả bằng số và bằng chữ. Nếu giữa số và chữ có sự khác nhau, ngân hàng có quyền từ chối trả tiền, nhưng cũng có thể căn cứ vào số tiền nhỏ hơn để trả.

- Các yếu tố khác
- Số séc, số tài khoản, số hiệu ngân hàng.
- Người nhận tiền: Người nhận tiền có thể là người thứ 3 hoặc chính người ký phát séc. Trường hợp không có tên người nhận tiền, người thụ hưởng chính là người cầm séc.
- Điều kiện séc chuyển giao: Cho phép ngân hàng thanh toán được phép kiểm tra tính cách pháp lý của người chuyển séc, mặc dù có chỉ dẫn tên người nhận tiền, trả tiền cho người sở hữu séc. Tuy nhiên điều này không quy định thành trách nhiệm, trừ trường

hợp nghi ngờ người thụ hưởng, Séc không có điều kiện này và séc đích danh và ngân hàng thanh toán có trách nhiệm ghi nợ nào tài khoản của người phát hành séc.

3. Việc sử dụng và chuyển giao séc

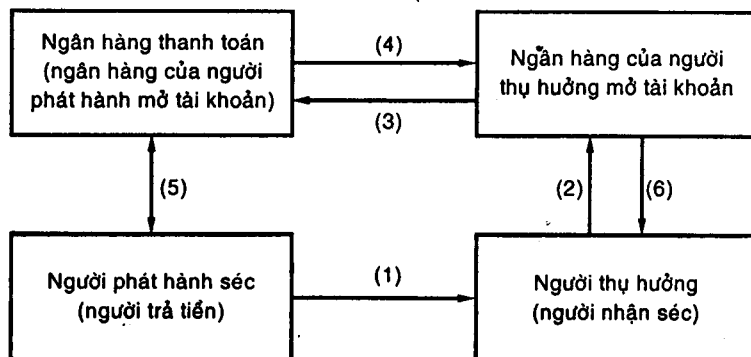
Séc không hoàn toàn được hiểu như một sự thanh toán mà chỉ là một nửa của sự thanh toán, bởi lẽ khi người mắc nợ giao séc cho người chủ nợ thì nợ vẫn còn tồn tại và nó chỉ được giải quyết dứt điểm khi chủ nợ cuối cùng được sử dụng số tiền này. Tuy nhiên, việc chuyển giao séc đúng với ngày trả nợ được coi như là trả nợ đúng hạn, và do vậy sẽ không có sự phản đối của chủ nợ về việc chậm trả nợ.

Người thụ hưởng séc có thể chuyển séc:

- Cho ngân hàng thanh toán để thanh toán
- Cho một ngân hàng để nhờ thu
- Cho người chủ nợ như là một phương tiện thanh toán.

Điều này được diễn giải bằng các sơ đồ sau đây:

Quy trình thanh toán séc do người chủ tài khoản phát hành



(1) Người thanh toán phát hành séc và nơi trả tiền là nơi người phát hành séc mở tài khoản và chuyển giao séc cho người thụ hưởng

(2) Người thụ hưởng xuất trình séc tại ngân hàng nơi mình mở tài khoản để nhờ thu.

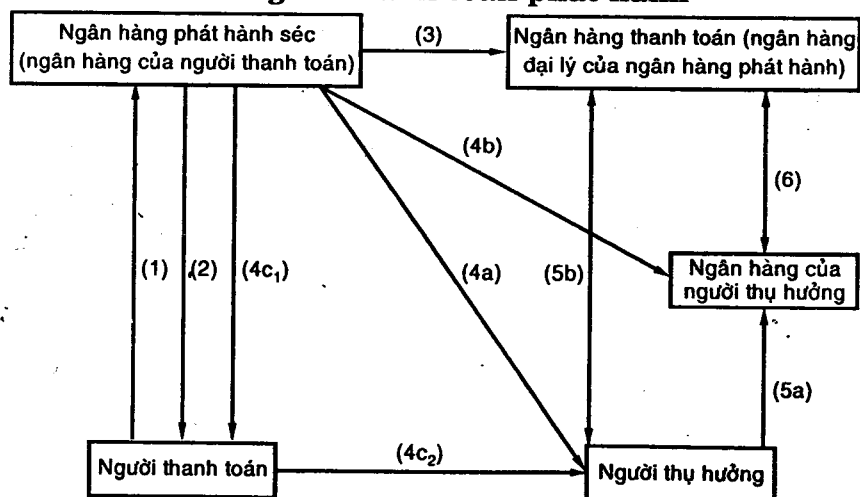
(3) Ngân hàng của người thụ hưởng gửi séc đến ngân hàng thanh toán

(4) Ngân hàng thanh toán cho phép ghi có cho ngân hàng nhờ thu.

(5) Ghi nợ người phát hành séc số tiền trên tờ séc cộng với phí dịch vụ.

(6) Ghi có cho người thụ hưởng (sau khi nhận được tiền) hoặc có thể ghi có cho người thụ hưởng ngay khi người thụ hưởng xuất trình séc với điều kiện bảo lưu, nghĩa là nếu không thu được tiền từ ngân hàng thanh toán sẽ ghi nợ trở lại.

Quy trình thanh toán séc do ngân hàng của người thanh toán phát hành



(1) Người thanh toán đề nghị ngân hàng mà mình mở tài khoản phát hành séc.

(2) Ngân hàng của người thanh toán phát hành séc và ghi nợ + phí + lợi tức cho người thanh toán.

(3) Thông báo việc phát hành séc cho ngân hàng đại lý thanh toán

(4) a) Gửi séc cho người thụ hưởng, hoặc

b) Gửi trực tiếp cho ngân hàng của người thụ hưởng, hoặc

c) Gửi qua người thanh toán.

(5) a) Người thụ hưởng gửi đi nhờ thu, hoặc

b) Người thụ hưởng xuất trình ngân hàng thanh toán để nhận tiền mặt.

(6) Gửi séc đi nhờ thu (đối với 5a) và ghi có với điều kiện bảo lưu hoặc ghi có sau khi nhận được tiền.

4. Thời hạn xuất trình séc

Nói chung đến hạn phải được xuất trình tại ngân hàng thanh toán để được thanh toán và bất kỳ sự chỉ dẫn nào về thời hạn thanh toán không được ghi trên tờ séc. Séc được thanh toán trong thời hạn hiệu lực:

- 8 ngày đối với séc trong nước.
- 20 ngày đối với séc nước ngoài nhưng cùng một lục địa.
- 70 ngày đối với séc nước ngoài nhưng khác lục địa.

5. Các loại séc phổ biến

Séc được chia ra làm nhiều loại khác nhau, căn cứ vào

các tiêu thức phân loại khác nhau.

5.1. Căn cứ vào tính chất chuyển nhượng

Căn cứ vào tính chất chuyển nhượng séc được chia làm các loại sau đây:

- *Séc vô danh* hay còn gọi là séc cho người cầm séc (Nameless check or check to bearer). Loại séc này không ghi tên người thụ hưởng, chỉ cần ghi mệnh đề "Pay to bearer", tức là ai cầm séc thì chính người đó là người thụ hưởng, mất séc coi như mất tiền, loại này là dùng để nhận tiền mặt.
- *Séc theo lệnh* là loại séc có ghi mệnh đề trả theo lệnh (pay to order) của người thụ hưởng. Séc này được phép chuyển nhượng bằng cách ký chuyển nhượng (endorsement)
- *Séc đích danh* (nominal check).
- *Séc theo lệnh nhưng không được chuyển nhượng* bằng cách ký chuyển nhượng, là loại séc có ghi tên người thụ hưởng nhưng ghi thêm điều kiện là không theo lệnh của người thụ hưởng 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.

5.2. Chia theo cách thanh toán

Căn cứ vào cách thanh toán, séc được chia ra làm 2 loại:

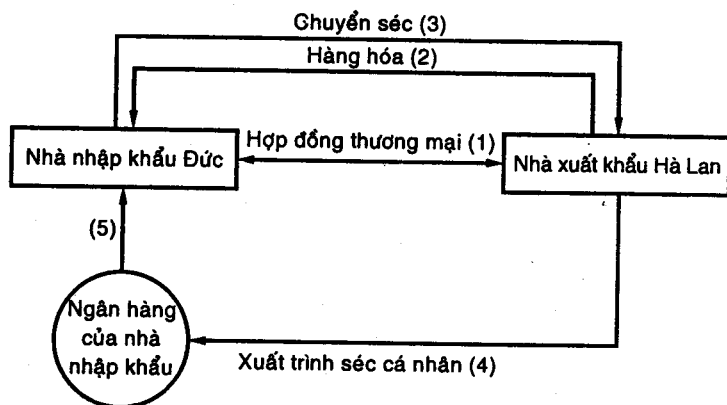
- *Séc tiền mặt*, là loại séc mà ngân hàng thanh toán sẽ trả tiền mặt và người phát hành séc phải chịu rủi ro khi bị mất séc hoặc bị đánh cắp. Người cầm séc không cần sự ủy quyền cũng lĩnh được tiền.

- *Séc chuyển khoản*, là loại séc ngân hàng thanh toán sẽ trả tiền bằng cách ghi Có vào tài khoản của người thụ hưởng. Nhằm mục đích này, người phát hành séc hoặc chủ sở hữu của tờ séc sẽ ghi vào mặt trước: “Séc chỉ thanh toán chuyển khoản” (hợp đồng này buộc ngân hàng phải thanh toán và không thể rút bỏ lại được).

5.3. Chia theo người phát hành séc

Căn cứ vào tiêu thức này séc được chia làm 2 loại:

- Séc cá nhân, được sử dụng để nhận tiền tại ngân hàng của nhà nhập khẩu.



(1) Nhà nhập khẩu Đức và xuất khẩu Hà Lan ký hợp đồng thương mại

(2) Nhà xuất khẩu Hà Lan chuyển hàng hóa cho nhà nhập khẩu Đức

(3) Nhà nhập khẩu Đức chuyển Séc cho nhà xuất khẩu Hà Lan

(4) Nhà xuất khẩu Hà Lan xuất trình séc cho ngân hàng

phục vụ nhà nhập khẩu Đức yêu cầu thanh toán.

(5) Ngân hàng nhà nhập khẩu Đức thanh toán và ghi Nợ cho nhà nhập khẩu Đức.

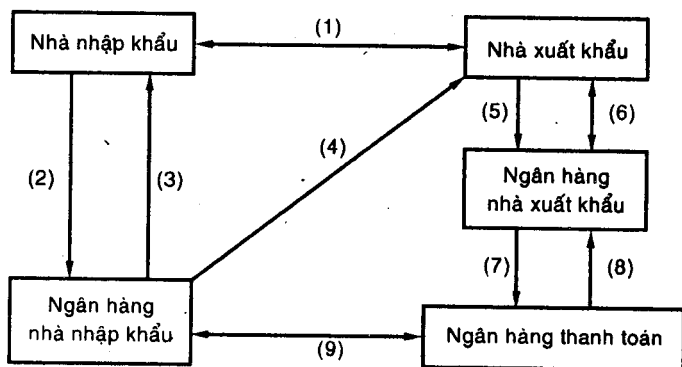
Thuận lợi cơ bản của nhà nhập khẩu là anh ta được hưởng lợi cho đến khi séc được xuất trình tại ngân hàng của nhà nhập khẩu. Tuy nhiên, trong trường hợp này, một séc ngoại tệ, nhà nhập khẩu cũng phải chia rủi ro khi tỷ giá chuyển đổi tăng.

Khi người ta nói đến séc cá nhân thường ngụ ý để nói séc cầm tay hay séc tiền mặt, vì séc cá nhân sử dụng trong thanh toán quốc tế không được an toàn.

- Séc bảo chi của ngân hàng hay còn gọi là séc xác nhận (*Certificate check*)

Để đảm bảo an toàn trong thanh toán đối ngoại, séc bảo chi ngân hàng áp dụng thuận lợi hơn.

Quy trình thanh toán bằng séc ngân hàng



(1) Thỏa thuận thanh toán

(2) Ký kết hợp đồng thanh toán

(3) Ghi nợ theo giá mua ngoại tệ, cộng với hoa hồng, lệ phí và phí ngân hàng

(4) Chuyển séc theo lệnh của người hưởng (nhà xuất khẩu)

(5) Chuyển séc đến ngân hàng để ghi có vào tài khoản (được phép thu hồi)

(6) Ghi có vào tài khoản của nhà xuất khẩu mở tại ngân hàng của nhà xuất khẩu

(7) Chuyển séc tới ngân hàng thanh toán

(8) Ghi nợ tài khoản NOSTRO⁽¹⁾

(9) Tất toán séc

6. Các loại séc đặc biệt

• Séc du lịch (*Traveller's check*)

Đây là loại séc đích danh. Nhờ loại séc này mà người du lịch có thể không cần tiền mặt mang theo vì séc du lịch có thể được thanh toán một cách chắc chắn ở những nơi mà ngân hàng của người giữ tài khoản của người du lịch có ngân hàng đại lý hoặc chi nhánh ở nước ngoài.

Có 2 đặc điểm dùng để phân biệt với séc thông thường:

* Séc có mệnh giá được in trên mặt séc.

* Séc phải được trả bằng tiền mặt khi phát hành.

⁽¹⁾ Tài khoản của mình - Tài khoản của ngân hàng trong nước mở tại ngân hàng nước ngoài. Khác với tài khoản VOSTRO - Tài khoản của Ngân hàng nước ngoài mở tại nước mình.

Séc du lịch chỉ có thể được đưa vào lưu thông khi ngân hàng thanh toán đã nhận được số tiền tương ứng của séc. Nhờ đó, séc du lịch được coi như một phương tiện thanh toán thuận tiện và chắc chắn như tiền mặt.

Séc du lịch chỉ trả cho người hưởng séc. Người hưởng séc ký trên mỗi tờ séc khi phát hành và ký lại khi xuất trình để nhận tiền trước mặt nhân viên ngân hàng. Việc xuất trình chứng minh nhân dân là không cần thiết nhưng ngân hàng vẫn có quyền yêu cầu như là một bảo đảm cho thanh toán. Khi người hưởng séc xuất trình séc tại khách sạn hoặc bất cứ nơi nào để thanh toán thì người nhận séc phải có trách nhiệm kiểm tra chữ ký. Người nhận séc gửi séc đến ngân hàng, kỳ hạn chuyển nhượng cho ngân hàng và ngân hàng chuyển tiếp séc, chủ yếu là theo hình thức nhờ thu.

Trong trường hợp mất séc, người phát hành séc sẽ đến bù lại ngay cho người được ủy quyền hưởng séc một giá trị nhất định tùy theo quy định của mỗi nước. Các giấy tờ xuất trình cho ngân hàng là:

- * Thẻ chứng minh nhân dân
- * Hóa đơn bán séc
- * Tường thuật về việc mất séc

Ở các nước, chủ yếu là Anh việc sử dụng séc du lịch rất thông dụng. Các ngân hàng ở trong nước cũng bán cả séc du lịch bằng ngoại tệ trên cơ sở thu phí, theo tỷ giá bán cộng (+) với 1% phí. Tại các quầy thanh toán trong nước, séc du lịch bằng ngoại tệ được thanh toán theo tỷ giá thanh toán, trừ (-) phí thực hiện (0,5 - 1%).

• **Séc gạch chéo góc hay séc hoành tuyến (Crossed check)**

Là loại séc do người ký phát phát hành hoặc người thụ hưởng tự mình gạch 2 gạch vào góc trái của tờ séc. Séc này không được nhận tiền mặt mà phải thông qua ngân hàng nhận hộ tiền và chuyển vào tài khoản của người thụ hưởng mở tại ngân hàng.

Có hai loại gạch chéo: gạch chéo thông thường và gạch chéo đặc biệt.

* *Gạch chéo thông thường* là giữa 2 lần gạch chéo có đề chữ Banker (nhà ngân hàng), và công ty (and Co).

* *Gạch chéo đặc biệt* là giữa 2 gạch chéo có tên của một ngân hàng nào đó và chỉ có ngân hàng được ghi vào giữa 2 gạch chéo mới có quyền nhận giúp tiền cho người thụ hưởng. Theo luật quốc tế 1982, người ta có thể biến séc gạch chéo thông thường thành séc gạch chéo đặc biệt nhưng không thể làm ngược lại. Ngân hàng được ghi vào 2 gạch chéo và có thể gạch chéo một lần nữa để chỉ định một ngân hàng khác thu hộ tiền cho khách hàng. Ngân hàng có thể không nhận séc hoành tuyến của những khách hàng khác mà chỉ nhận séc của khách hàng của mình hoặc một ngân hàng khác.

• **Séc tài khoản của người thụ hưởng (account payee check)**

Là loại séc mà người thụ hưởng không muốn ngân hàng trả tiền mặt mà muốn trả bằng chuyển khoản ghi vào tài khoản của người thụ hưởng với một câu ngang qua tờ séc. "Payable in account" - trả vào tài khoản hoặc "Account Payee only" - Chỉ ghi vào tài khoản của người thụ hưởng.

7. Trách nhiệm kiểm tra của ngân hàng thanh toán

Việc kiểm tra các điều kiện để có thể thanh toán một tờ séc là một công việc cần được thực hiện với sự cẩn thận cần thiết, tập trung vào những nội dung sau đây:

- Tài khoản của người phát hành séc có phù hợp với chữ ký đăng ký tại ngân hàng hay không.
- Tính chất hợp pháp của người xuất trình séc.

Đối với séc đích danh phải xem:

* Chứng minh nhân dân

* Ký hậu chuyển nhượng

Đối với séc để trống, phải xem:

* Tình trạng séc có bị cấm thanh toán hay không

Qua kiểm tra, ngân hàng có thể từ chối thanh toán khi: tài khoản không đủ tiền và quá thời hạn xuất trình séc và ngân hàng buộc phải từ chối thanh toán khi có sự phản đối của người phát hành và người xuất trình séc có chứng cứ là không được ủy quyền.

II. THẺ NHỰA (PLASTIC CARD)

Như đã đề cập ở phần séc, ngày nay nhiều nước trên thế giới đã chuyển sang sử dụng phổ biến thẻ nhựa tức là từng bước chuyển từ một nền kinh tế dùng séc là chủ yếu (check society) sang ít dùng séc (checkless society) và dùng thẻ nhựa.

Séc chiếm vị trí như là một phương tiện thanh toán phổ biến nhưng xét về phương diện rút tiền và thanh toán, thẻ nhựa có ưu điểm hơn. Ở Mỹ vào những năm 1920 lần đầu

tiền đã xuất hiện thẻ nhựa nhưng mãi đến những năm 1950 thẻ nhựa mới được sử dụng tương đối phổ biến và ở các nước châu Âu từ năm 1971 trở đi, việc phát triển thẻ nhựa hết sức nhanh chóng, bắt nguồn từ các phát minh và đổi mới trong các phương pháp công nghệ ngân hàng: Automatic Teller machine - máy rút tiền tự động..v.v...

Sử dụng thẻ nhựa người sở hữu thẻ có thể sử dụng 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 tiền hàng và dịch vụ.

1. Mô tả kỹ thuật

A. Mô tả thẻ

1.1. Khái niệm

Đôi khi trong thuật ngữ có nhiều cách diễn đạt khác nhau để làm nổi bật một nội dung nào đó. Đối với thẻ thanh toán cũng vậy, có nhiều khái niệm để diễn đạt nó.

- * *Khái niệm 1:* Thẻ thanh toán hay thẻ chi trả là một phương tiện thanh toán tiền hàng hóa, dịch vụ mà không dùng tiền mặt hoặc có thể được dùng để rút tiền mặt tại các ngân hàng đại lý hoặc các máy rút tiền tự động.
- * *Khái niệm 2:* Thẻ thanh toán là một loại thẻ giao dịch tài chính được phát hành bởi ngân hàng, các định chế tài chính hay các công ty.
- * *Khái niệm 3:* Thẻ thanh toán là một phương tiện thanh toán không dùng tiền mặt mà người chủ thẻ có thể sử dụng để rút tiền mặt hoặc thanh toán tiền hàng hóa, dịch vụ tại các điểm chấp nhận thanh toán thẻ.

- * **Khái niệm 4:** Thẻ thanh toán là một phương thức ghi sổ những số tiền cần thanh toán thông qua máy đọc thẻ phối hợp với hệ thống nối mạng computer kết hợp nối trung tâm phát hành thẻ với các điểm thanh toán. Nó cho phép thực hiện một cuộc thanh toán nhanh chóng, thuận lợi và khá an toàn cho các đối tượng tham gia thanh toán.

Như vậy có thể nói mỗi khái niệm với một cách diễn đạt khác nhau nhưng nhìn chung đây là một phương thức thanh toán mà người sở hữu thẻ có thể dùng để thanh toán tiền hàng hóa dịch vụ hay rút tiền tự động thông qua máy đọc thẻ được lắp đặt ở các cơ sở chấp nhận thanh toán thẻ (cửa hàng, khách sạn, sân bay...) hay ở các máy rút tiền tự động lắp đặt nơi công cộng.

1.2. Mô tả thẻ về mặt kỹ thuật

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

a. Mặt trước của thẻ bao gồm:

(1) **Các huy hiệu của tổ chức phát hành thẻ, tên thẻ:** VISA, MASTER CARD, AMERICAN EXPRESS, JCB, DINERS CLUB...

(2) **Biểu tượng của thẻ, ví dụ:**

- Biểu tượng của visa là hình con chim bồ câu đang bay trong không gian ba chiều.
- Biểu tượng của Master card bao gồm 2 phần:

* Thứ nhất: là phần Hologram tức ảnh nổi ba chiều có in hình ảnh quả địa cầu giao nhau với các lục

địa, phần hình nổi laser này có thể thấy được và có vẻ như di chuyển khi nghiêng thẻ.

* Thứ hai: Gồm 2 hình vòng tròn đỏ - vàng đan xen vào nhau, trên hai vòng tròn là dòng chữ "Mastercard".

- Biểu tượng của Amex là người lính La Mã đội mũ sắt.
- Biểu tượng của JCB là chữ JCB được lồng trong 3 đường gạch song song liền nhau với màu sắc khác nhau.

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

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

Ví dụ: Số thẻ Visa thường có 2 loại 16 số và 13 số và luôn luôn bắt đầu bằng số 4, cách phân nhóm được tổ chức như sau:

4xxx xxxx xxxx xxxx

4xxx xxx xxx xxx

Số của Mastercard gồm 16 số, luôn bắt đầu bằng số 5

5xxx xxxx xxxx xxxx

Số của thẻ Amex luôn có 15 số và số bắt đầu bằng số 37 hoặc 34 theo cách phân nhóm như sau:

34xx xxxxxx xxxxx

37xx xxxxxx xxxxx

Số của thẻ JCB luôn có 16 số, chia làm 4 nhóm và bắt đầu bằng số 35

35xx xxxx xxxx xxxx

(4) *Ngày hiệu lực của thẻ* (valid date): Đây là thời hạn mà thẻ được lưu hành. Có 2 cách ghi:

* Từ ngày... đến ngày ...

* Ngày hiệu lực cuối cùng của thẻ.

Đối với Master card, trước ngày hiệu lực là số in nổi cho biết số ICA (Interbank Card Association) của ngân hàng phát hành, mã số của ngân hàng phát hành phù hợp với tên ngân hàng in trên thẻ. Mỗi ngân hàng phát hành sẽ được hiệp hội Mastercard cho một mã số tham chiếu riêng để phân biệt với nhau.

(5) *Họ và tên của chủ thẻ*: in bằng chữ nổi.

Do thẻ không được chuyển nhượng nên:

* Nếu là tên cá nhân: là thẻ cá nhân.

* Nếu là tên công ty và tên người được ủy quyền sử dụng thẻ: thẻ công ty

(6) *Số mặt mã đợt phát hành*: Số này không bắt buộc và thường chỉ thẻ Amex in số này.

(7) *Trên mặt trước còn có một số đặc điểm riêng của từng loại thẻ*. Ví dụ: Thẻ Visa luôn có chữ V in sau ngày hiệu lực. Cụ thể: CV hay PV để chỉ loại thẻ thường, RV hay GV để chỉ loại thẻ vàng.

Trên thẻ JCB nếu là thẻ vàng JCB sẽ có chữ G sau ngày hiệu lực.

b. Mặt sau của thẻ:

(1) *Dãy băng từ* có khả năng lưu trữ những thông tin như:

* Số thẻ

* Ngày hiệu lực

* Tên chủ thẻ

* Tên ngân hàng phát hành

* Mã số bí mật cá nhân (mã số PIN: Personal Identification Number)...

Dãy băng từ được cấu tạo có 2 đến 3 rãnh, những rãnh này sẽ được bọc bởi những thiết bị chuyên dùng như máy POS, Veriphone... Riêng rãnh thứ 3 thì được sử dụng cho máy ATM để khách hàng rút tiền mặt thông qua mã số pin.

(2) *Băng chữ ký*: Trên băng giấy này là chữ ký của chủ thẻ. Khi lập hóa đơn thanh toán cơ sở chấp nhận thẻ sẽ đối chiếu chữ ký trên hóa đơn với chữ ký mẫu để so sánh. Băng chữ ký này được làm từ một nguyên liệu đặc biệt có khả năng ngăn cản mọi sự cố gắng tẩy xóa, sửa đổi trên bề mặt của nó và được ép chặt trên nền thẻ, không thể dùng tay cạy lên được.

(3) *Số của thẻ* còn có thể in lại một lần nữa.

B. Phân loại thẻ thanh toán

Nếu đứng trên nhiều góc độ khác nhau để phân chia các loại thẻ thì ta thấy thẻ thanh toán rất đa dạng. Người ta có thể nhìn nhận nó từ góc độ người phát hành, hay công nghệ sản xuất hay là phương thức hoàn trả.

1.1. Phân loại theo công nghệ sản xuất: có 3 loại

a. Thẻ khắc chữ nổi (embossing card)

Đây là loại thẻ được làm dựa trên kỹ thuật khắc chữ nổi. Đó cũng chính là tấm thẻ đầu tiên được sản xuất theo công nghệ này. Trên bề mặt thẻ được khắc nổi các thông tin cần thiết. Hiện nay người ta không còn sử dụng nó nữa vì kỹ thuật sản xuất quá thô sơ dễ bị lợi dụng làm giả.

b. Thẻ băng từ (magnetic stripe)

Thẻ này được sản xuất dựa trên kỹ thuật thư tín với 2 băng từ chứa thông tin ở mặt sau của thẻ. Thẻ này được sử dụng phổ biến trong vòng 20 năm nay nhưng đã bộc lộ một số nhược điểm:

- Khả năng bị lợi dụng cao do thông tin ghi trong thẻ không tự mã hóa được, người ta có thể đọc thẻ dễ dàng bằng thiết bị đọc gắn với máy vi tính.
- Thẻ từ chỉ mang thông tin cố định, khu vực chứa tin hẹp không áp dụng được các kỹ thuật mã đảm bảo an toàn.

Do những nhược điểm trên, thẻ từ những năm gần đây đã bị lợi dụng lấy cắp tiền.

c. Thẻ thông minh (Smartcard):

Đây là thế hệ mới nhất của thẻ thanh toán, thẻ thông minh dựa trên kỹ thuật vi xử lý tin học nhờ gắn vào thẻ 1 "chip" điện tử có cấu trúc giống như một máy tính hoàn hảo. Thẻ thông minh có nhiều nhóm với dung lượng nhớ của "chip" điện tử khác nhau.

1.2. Phân loại theo chủ thể phát hành thẻ

a. Thẻ do ngân hàng phát hành (bank card)

Là loại thẻ 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. Đây là loại thẻ được sử dụng rộng rãi nhất hiện nay, nó không chỉ lưu hành trong một quốc gia mà còn có thể lưu hành toàn cầu. Ví dụ như thẻ Visa, Master, JCB...

b. Thẻ do các tổ chức phi ngân hàng phát hành

Đó là thẻ du lịch và giải trí của các tập đoàn kinh doanh lớn phát hành như Dines Club, Amex ...

Đó cũng có thể là được phát hành bởi các công ty xăng dầu, các cửa hiệu lớn...

1.3. Phân loại theo tính chất thanh toán của thẻ.

a. Thẻ tín dụng (credit card)

Đây là loại thẻ được sử dụng phổ biến nhất, theo đó người chủ thẻ được phép sử dụng một hạn mức tín dụng không phải trả lãi để mua sắm hàng hóa, dịch vụ tại những cơ sở kinh doanh, cửa hàng, khách sạn, sân bay ... chấp nhận loại thẻ này.

Thẻ tín dụng được xem như thẻ ngân hàng (bank card) vì chúng thường được phát hành bởi các ngân hàng. Các ngân hàng sẽ quy định một hạn mức tín dụng nhất định cho từng chủ thẻ hay nói cách khác chủ thẻ chỉ được chi tiêu trong hạn mức đã cho. Nếu chủ thẻ trả hết số tiền nợ vào cuối tháng (theo hóa đơn gửi đến các cơ sở thanh toán) cho ngân hàng thì họ không phải trả lãi cho số tiền đã sử dụng trong tháng. Còn nếu chủ thẻ không thanh toán được hết nợ

thì anh ta sẽ phải trả lãi trên số tiền còn nợ theo một mức lãi suất định trước. Lãi suất này được xác định tùy theo từng ngân hàng phát hành thẻ.

Thêm nữa, gọi đây là thẻ tín dụng vì chủ thẻ được ứng trước một hạn mức tín dụng mà không phải trả tiền ngay, chỉ thanh toán sau một kỳ hạn nhất định. Cũng từ đặc điểm trên mà người ta còn gọi thẻ tín dụng là thẻ ghi nợ hoãn hiệu (delayed debit card) hay chậm trả.

b. Thẻ ghi nợ (debit card)

Đây là loại thẻ có quan hệ trực tiếp và gắn liền với tài khoản tiền gửi hoặc tài khoản check. Loại thẻ này khi mua những hàng hóa, dịch vụ, giá trị những giao dịch sẽ được khấu trừ ngay lập tức vào tài khoản của chủ thẻ thông qua những thiết bị điện tử đặt tại cửa hàng, khách sạn...v.v... và đồng thời ghi có ngay (chuyển ngân ngay) vào tài khoản của cửa hàng, khách sạn đó. Thẻ ghi nợ còn hay sử dụng để rút tiền mặt tại máy rút tiền tự động (ATM).

Thường thẻ ghi nợ không có hạn mức tín dụng vì nó phụ thuộc vào số dư hiện hữu trên tài khoản của chủ thẻ. Chủ thẻ chỉ chi tiêu trong phạm vi mình có. Với tính chất như vậy, thẻ ghi nợ thường được cấp cho khách hàng có số dư tài khoản tiền gửi thường xuyên dư CỎ. Tuy nhiên, tùy theo sự thỏa thuận của chủ thẻ và ngân hàng phát hành, nếu số dư trên tài khoản của chủ thẻ không đủ thanh toán, ngân hàng sẽ cấp cho chủ thẻ một mức thấu chi (chi vượt quá số tiền hiện có trên tài khoản). Với hình thức thấu chi, thẻ ghi nợ đã giúp cho cá nhân, doanh nghiệp được cấp một khoản tín dụng ngắn hạn mà không cần làm nhiều thủ tục.

Có hai loại thẻ ghi nợ cơ bản:

- Thẻ on-line là thẻ ghi nợ mà giá trị những giao dịch được khấu trừ ngay lập tức vào tài khoản chủ thẻ.
- Thẻ off-line là thẻ ghi nợ mà giá trị những giao dịch được khấu trừ vào tài khoản chủ thẻ sau đó vài ngày.

c. Thẻ rút tiền mặt (cash card)

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

Thẻ rút tiền mặt có 2 loại:

- *Loại 1:* chỉ dùng để rút tiền tại những máy rút tiền tự động của ngân hàng phát hành
- *Loại 2:* Được sử dụng để rút tiền không chỉ ở ngân hàng phát hành mà còn được sử dụng để rút tiền ở các ngân hàng cùng tham gia tổ chức thanh toán với ngân hàng phát thẻ.

1.4. Phân loại theo phạm vi lãnh thổ

a. Thẻ trong nước

Là thẻ 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. Loại thẻ này cũng có công dụng như những loại thẻ trên nhưng hoạt động của nó đơn giản bởi nó chỉ do một tổ chức hay do một ngân hàng điều hành từ việc tổ chức phát hành đến xử lý trung gian, thanh toán. Ngân hàng phát hành thẻ cho khách hàng của mình và thương lượng với những đơn vị cung ứng dịch vụ, hàng hóa ở địa phương chấp nhận loại thẻ

này. Nếu những đơn vị "chấp nhận thanh toán thẻ" bán hàng cho khách hàng dùng thẻ loại này, họ sẽ gửi giấy đòi tiền đến ngân hàng, có chữ ký xác nhận của chủ thẻ. Ngân hàng sẽ ghi có vào tài khoản của đơn vị sau khi đã trừ bớt chiết khấu. Thẻ trong nước có thể dùng để rút tiền mặt. Nói chung nó đều có công dụng như mọi loại thẻ.

Thường loại thẻ này có nhược điểm là ngân hàng phải thu hút một số lượng khá lớn những đơn vị chấp nhận thẻ và người sử dụng thẻ. Nếu số lượng này mà ít thì việc kinh doanh trở nên không hiệu quả, mặt khác việc sử dụng thẻ bị giới hạn trong phạm vi một quốc gia.

b. Thẻ quốc tế

Theo như tên gọi là loại thẻ được chấp nhận trên toàn cầu, sử dụng các ngoại tệ mạnh để thanh toán. Thẻ quốc tế được khách du lịch rất ưa chuộng vì nó an toàn tiện lợi. Do phạm vi hoạt động trải khắp thế giới nên quy trình hoạt động của loại thẻ này phức tạp hơn, việc kiểm soát tín dụng và các yêu cầu thủ tục thanh toán cũng vì vậy mà rắc rối hơn. Thẻ quốc tế được hỗ trợ và quản lý trên toàn thế giới bởi những tổ chức tài chính lớn như Master card, Visa... hoặc những công ty điều hành như Amex, JCB..., hoạt động trong một hệ thống thống nhất, đồng bộ.

Thuận lợi chủ yếu của thẻ quốc tế là ở chỗ các ngân hàng nhận được nhiều sự giúp đỡ về nghiên cứu thị trường, xử lý và nâng cao những yếu tố kỹ thuật của thẻ từ phía trung tâm thẻ với chi phí thấp hơn nhiều so với sự hoạt động. Ngoài ra, do được phát hành qua một chương trình độc quyền thẻ được nhiều người biết đến và dễ dàng được chấp nhận rộng rãi ở hầu hết mọi nơi.

Trên thực tế, hiện nay, ở hầu hết các nước ngân hàng thường áp dụng song song hai hệ thống thẻ tín dụng trong nước bằng đồng bản tệ và sử dụng ở nước ngoài bằng đồng dollars dưới những thương hiệu thẻ nổi tiếng như Visa, JCB, Master card, Dinec Club,... và do vậy dù trong nước hay nước ngoài các loại thẻ ngày càng mang đến tiện ích cho khách hàng và là nguồn lợi nhuận quan trọng của ngân hàng.

Ngoài ra thẻ còn có thể được phân chia theo mục đích sử dụng và đối tượng sử dụng như:

- * *Thẻ kinh doanh* (business card): là loại thẻ được phát hành cho nhân viên của các công ty sử dụng, nhằm giúp cho các công ty quản lý chặt chẽ việc chi tiêu của các nhân viên vì mục đích chung của công ty trong kinh doanh. Hàng tháng, hàng quý và hàng năm họ sẽ được cung cấp những thông tin quản lý một cách tóm tắt và chi tiết về sự chi tiêu của từng nhân viên, từng bộ phận trong công ty mình.
- * *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", được xem như là loại thẻ ưu hạng phù hợp với mức sống và nhu cầu tài chính của khách hàng có thu nhập cao. Thẻ được phát hành cho các đối tượng có uy tín, khả năng tài chính lành mạnh, nhu cầu chi tiêu lớn. Thường thẻ vàng là thẻ tín dụng do hệ thống Master card phát hành. Loại thẻ này có thể có những điểm khác nhau tùy thuộc vào tập quán, trình độ phát triển của mỗi vùng, tuy nhiên đặc điểm

chung nhất vẫn là thẻ có hạn mức tín dụng cao hơn thẻ thường.

- * *Thẻ thường* (standard card): cũng là một dạng thẻ tín dụng do hệ thống Master card phát hành. Đây là loại thẻ căn bản nhất, là loại thẻ mang tính chất phổ thông, đại chúng, được hơn 142 triệu người trên thế giới sử dụng mỗi ngày.

Tóm lại:

Mặc dù được phân thành những loại khác nhau nhưng các loại thẻ trên đều có một đặc điểm chung là dùng để thanh toán, chi trả tiền hàng hóa dịch vụ, do vậy một cách tổng quát người ta gọi chúng là thẻ thanh toán. Tuy nhiên trên thực tế loại thẻ tín dụng là được sử dụng phổ biến và có quy trình phức tạp hơn cả. Tính chất phổ biến của nó cũng như những vấn đề phức tạp cần nghiên cứu về nó đã khiến cho nó trở thành đối tượng quan tâm chính trong nhóm thẻ thanh toán.

III. HỐI PHIẾU (BILL OF EXCHANGE)

1. Sơ lược quá trình phát triển hối phiếu

Hối phiếu đã biết đến từ thời xa xưa như một phương tiện tín dụng và thanh toán trong quan hệ thương mại. Lúc đó chỉ có hối phiếu tự nhận nợ hay còn gọi là lệnh phiếu (promissory note), là một loại hối phiếu do người mắc nợ tự lập ra và trao cho chủ nợ, biểu hiện một sự cam kết bằng văn bản giữa người mắc nợ với người chủ nợ. Loại hối phiếu này đã có ảnh hưởng rất mạnh ở Pháp thời bấy giờ (vào thế kỷ thứ 14). Từ thế kỷ thứ 16 trở đi đã xuất hiện loại hối

phiếu đòi nợ (Bill of exchange) là một loại hối phiếu do chủ nợ lập ra gửi cho người mắc nợ để yêu cầu trả tiền.

Từ đó đến nay, thông qua *kỹ thuật chuyển nhượng*, hối phiếu ngày càng được sử dụng phổ biến trong thương mại như là một phương tiện thanh toán và phương tiện tín dụng, và nhiều nước đã có luật hối phiếu riêng. Ở Anh từ năm 1882 đã xuất hiện luật hối phiếu (Bill of exchange act - BEA) và được áp dụng từ đó đến nay và được coi là một luật hối phiếu thành văn sớm nhất.

Từ đầu thế kỷ 20, do sự phát triển ngày càng mạnh mẽ của thương mại quốc tế, đã thúc đẩy các nước đi tới việc thiết lập một thỏa ước quốc tế về hối phiếu nhằm thống nhất những nguyên tắc cơ bản về hối phiếu trong thương mại quốc tế.

Năm 1912, hội nghị quốc tế đầu tiên về hối phiếu đã được tổ chức tại Den Haag, không có sự tham gia của Mỹ và Anh. Hội nghị đã ra tuyên bố về hướng dẫn các quy định của hối phiếu trong các nước thành viên. Tuyên bố này hết hiệu lực khi chiến tranh thế giới lần thứ nhất bùng nổ.

Năm 1933, hội nghị quốc tế thứ hai về hối phiếu đã được tổ chức, có sự tham gia của 22 nước. Các nước tham gia hội nghị đã ký 3 tuyên bố chung về hối phiếu:

- * Tuyên bố về sự thống nhất về luật hối phiếu (Uniform law for bill of exchange - ULB)
- * Tuyên bố về các quy định thuộc phạm vi tư pháp quốc tế về hối phiếu.
- * Tuyên bố về mối quan hệ trong quy định về con dấu.

Các bản tuyên bố này đến nay vẫn còn giá trị hiệu lực. Mặc dù ULB là một luật hối phiếu quy định một cách

chặt chẽ và đầy đủ nhưng các nước tham gia ký tuyên bố chung không thống nhất được với nhau một định nghĩa về hối phiếu và thỏa thuận định nghĩa theo luật hối phiếu của Anh (BEA).

2. Định nghĩa về hối phiếu

Hối phiếu là một lệnh viết đòi tiền vô điều kiện của người ký phát hối phiếu cho người khác (người trả tiền hối phiếu), yêu cầu người này phải trả ngay hoặc một thời điểm đã xác định, hoặc tại thời điểm có thể xác định trong tương lai, một số tiền nhất định, cho người ra lệnh hoặc theo lệnh, cho một người nào đó đã được xác định, hoặc cho người cầm hối phiếu (A bill of exchange is an unconditional order in writing, addressed by one person (drawer) to another (drawee), signed by the person giving it (drawer), requiring the person to whom it is addressed (drawee) to pay on demand, or at fixed or determinable future time, a sum certain to, or to the order of, a specified person (payee) or to bearer).

Qua định nghĩa, các thành phần liên quan đến việc thành lập và thanh toán hối phiếu như sau:

- * Người ký phát hối phiếu (drawer) là người bán hàng (nhà xuất khẩu)
- * Người trả tiền hối phiếu (drawee) là người mua hàng (nhà nhập khẩu)
- * Hoặc là người thứ 3 (beneficiary - người thụ hưởng) do chỉ định của nhà nhập khẩu.

3. Đặc điểm của hối phiếu

Người ta cho rằng, hối phiếu bao giờ cũng bao gồm 3 đặc

điểm cơ bản sau đây:

3.1. Tính trừu tượng của hối phiếu

Đặc điểm này hàm ý rằng, người sở hữu hối phiếu không cần biết khoản nợ đó xuất phát từ cơ sở nào. Nói cách khác, khoản nợ của hối phiếu không phụ thuộc vào thương vụ cơ sở (như từ hợp đồng bán cà phê hay hợp đồng về computer...). Trong trường hợp tranh chấp, người sở hữu hối phiếu tự mình kháng kiện về hối phiếu đó.

3.2. Tính bắt buộc trả tiền vô điều kiện

Xuất phát từ khái niệm của hối phiếu là một lệnh đòi tiền vô điều kiện, do vậy đòi hỏi người trả tiền hối phiếu phải trả đầy đủ, đúng theo yêu cầu ghi trong hối phiếu. Người trả tiền hối phiếu không được phép đưa ra bất kỳ lý do nào để không trả tiền hối phiếu.

3.3. Tính lưu thông của hối phiếu

Xuất phát từ việc coi hối phiếu (đã được người trả tiền chấp nhận) là một loại chứng từ có giá được quy định một cách chặt chẽ. Đây là một văn bản hay còn gọi là một khế ước dân sự, do vậy hối phiếu có thể được lưu thông từ tay người này đến người khác trong thời hạn hiệu lực ghi trên hối phiếu (thể hiện bằng thời hạn trả tiền). Với đặc điểm này, người trả tiền sẽ phải thanh toán cho người sở hữu hối phiếu dù hợp đồng thương mại có thực hiện đầy đủ hay không.

4. Ý nghĩa kinh tế của hối phiếu

Trong nền kinh tế thị trường, hối phiếu thực hiện các chức năng chủ yếu sau đây:

4.1. Là công cụ tín dụng

Hối phiếu là một công cụ tín dụng phổ biến giữa:

- * Người ký phát hối phiếu và người mắc nợ họ.
- * Người sở hữu hối phiếu và người ký phát hối phiếu.
- * Một ngân hàng với người có hối phiếu hoặc người phát hành hối phiếu thông qua hành vi chiết khấu hối phiếu (sẽ trình bày ở phần chiết khấu hối phiếu)

4.2. Là phương tiện đảm bảo

Hối phiếu là một công cụ đảm bảo trong các quan hệ tín dụng. Điều này dựa trên cơ sở về tính nghiêm ngặt của hối phiếu về trả tiền vô điều kiện, nghĩa là người chủ nợ luôn luôn có quyền đòi hỏi thanh toán hối phiếu mà họ sở hữu vào ngày đến hạn.

4.3. Là phương tiện đầu tư vốn

Trong nghiệp vụ chiết khấu hối phiếu, tất cả các ngân hàng đều có thể đầu tư vào hối phiếu bằng cách mua các loại hối phiếu của người bán.

4.4. Là công cụ thanh toán

Hối phiếu là công cụ thanh toán đối với tất cả ai liên quan đến nó. Khi hối phiếu được thanh toán vào ngày đến hạn thì món nợ gốc ghi trên hối phiếu được coi là đã thanh toán.

5. Hình thức và nội dung của hối phiếu

Để nhận biết về hình thức và nội dung của hối phiếu, lần lượt giới thiệu 2 mẫu hối phiếu: *Hối phiếu dùng trong phương thức thanh toán nhờ thu và hối phiếu dùng trong phương thức thanh toán bằng tín dụng chứng từ.*

MẪU HỐI PHIẾU TRONG THANH TOÁN NHỜ THU

No...	BILL OF EXCHANGE
For ...	, 19 ...
At sight of this first bill of exchange (Second of the same tenor and date being unpaid) pay to the order of ... the sum of	
To	Signature of Drawer

MẪU HỐI PHIẾU DÙNG TRONG TÍN DỤNG CHỨNG TỪ

No...	BILL OF EXCHANGE
For...	, 19...
At.... sight of this bill of exchange (Second of the same tenor and date being unpaid) pay to the order of the sum of	
Value received as per our invoice (s) no (s)	
Dated Drawn under	
Irrevocable L/C no dated	
To	Signature of Drawer

Hối phiếu được quy định hết sức chặt chẽ về mặt nội dung. Theo ULB, một văn bản chỉ được công nhận là hối phiếu khi có đủ những yếu tố quy định.

a. Trên tờ hối phiếu phải có chữ hối phiếu

Chữ hối phiếu bắt buộc phải ghi trên văn bản và cùng một ngôn ngữ. Nếu thiếu, văn bản đó không được coi là hối phiếu.

b. Địa điểm và ngày phát hành

Nếu hối phiếu không ghi rõ địa điểm phát hành hối phiếu thì địa chỉ của người phát hành được coi là địa điểm phát hành hối phiếu. Nếu trên hối phiếu thiếu cả địa chỉ của người phát hành thì hối phiếu đó vô giá trị. Địa điểm phát hành là một yếu tố rất quan trọng đối với hối phiếu nước ngoài. Thông thường theo luật các nước thì tháng phát hành phải ghi bằng chữ (ví dụ: tháng mười - October).

c. Lệnh buộc phải thanh toán một số tiền cụ thể

Lệnh thanh toán phải ghi rõ một số tiền cụ thể (bằng chữ hay bằng số). Lệnh này không được kèm theo bất kỳ điều kiện nào khác.

Nếu người phát hành ghi rằng: Quý ông (bà) thanh toán nếu hàng hóa đúng yêu cầu của ông (bà), hoặc Quý ông (bà) phải thanh toán số tiền tương đương với số hàng hóa và giá bán ghi trên hợp đồng v.v... thì hối phiếu đó hoàn toàn không có giá trị. Về nguyên, tắc số tiền bằng chữ và bằng số là phải khớp đúng nhau. Trường hợp có sai lệch thì số tiền ghi bằng chữ được coi là có giá trị.

Với loại hối phiếu thanh toán ngay và hối phiếu thanh toán chậm, người phát hành có thể quyết định số tiền đó có được tính lãi hay không. Nếu được tính lãi thì người phát hành phải ghi rõ lãi suất trên hối phiếu. Số tiền trên hối phiếu có thể là ngoại tệ. Nếu đằng trước số tiền bằng số có

ghi bổ sung chữ EFFECTIVE thì hối phiếu đó chỉ được thanh toán bằng ngoại tệ đã ghi. Nếu không có chữ EFFECTIVE thì hối phiếu đó có thể thanh toán bằng ngoại tệ khác theo tỷ giá vào ngày thanh toán.

d. Thời hạn thanh toán

Theo luật hối phiếu thời hạn thanh toán trên hối phiếu có thể ghi bằng một trong bốn cách sau:

- *Ghi một ngày xác định theo lịch (hối phiếu ngày)* - ví dụ, quý ông (bà) thanh toán vào ngày 20-12-2003.
- *Quy định một thời điểm cụ thể sau ngày phát hành hối phiếu (hối phiếu Dato)*, ví dụ, quý ông (bà) phải thanh toán vào 3 tháng sau, kể từ ngày hôm nay.
- *Quy định thanh toán ngay khi hối phiếu được xuất trình trước người tiếp nhận hối phiếu*, trong trường hợp này, sau khi người nộp tiếp nhận hối phiếu thừa nhận số nợ và ký chấp nhận thì họ phải thanh toán ngay số tiền đó, ví dụ, Quý ông (bà) phải thanh toán ngay khi hối phiếu này xuất trình.
- *Quy định thời điểm cụ thể sau khi hối phiếu được xuất trình (hối phiếu thanh toán chậm)*, ví dụ, quý ông (bà) phải thanh toán sau 180 ngày tính từ khi hối phiếu được xuất trình. Trong trường hợp này, thời hạn thanh toán được tính từ ngày hối phiếu được ký chấp nhận.

Những hối phiếu thanh toán chậm (hối phiếu ngày hay hối phiếu Dato), nếu không ghi thời hạn thanh toán trên hối phiếu thì đó là hối phiếu thanh toán ngay.

e. Tên của người tiếp nhận hối phiếu

Nếu hối phiếu không ghi rõ tên của người tiếp nhận hối phiếu (hay tên của tổ chức kinh tế) thì hối phiếu đó hoàn toàn vô giá trị. Theo luật hối phiếu, người ta chỉ yêu cầu tên của người tiếp nhận mà không đòi hỏi người tiếp nhận hối phiếu phải ký tên ở mục này.

g. Địa điểm thanh toán

Thông thường địa chỉ của người tiếp nhận hối phiếu được coi là địa điểm thanh toán. Tuy nhiên, nếu trên hối phiếu quy định một địa điểm khác thì địa điểm đó được coi là địa điểm thanh toán. Trong thực tế, thông thường người ta chọn ngân hàng nơi tiếp nhận mở tài khoản làm địa điểm thanh toán thì hối phiếu sẽ có sức thuyết phục cao hơn. Trong trường hợp đó, người ta có thể ghi cả số tài khoản của người tiếp nhận trên hối phiếu.

h. Tên người thụ hưởng hối phiếu

Thông thường, người ký phát hối phiếu chính là người thụ hưởng hối phiếu, nhưng cũng có thể là người thứ ba. Do vậy, theo luật hối phiếu có quy định 3 trường hợp sau đây:

**** Người phát hành là người thụ hưởng hối phiếu***

Trường hợp này trên hối phiếu sẽ ghi: Quý ông (bà) thanh toán vào ngày... tháng... năm... cho tôi số tiền...

**** Người thụ hưởng hối phiếu là người thứ hai***

Trong trường hợp này hối phiếu sẽ ghi: Quý ông (bà) phải thanh toán vào ngày... tháng... năm... cho ông (bà) (công ty)... số tiền...

**** Người thụ hưởng hối phiếu là người thứ ba theo lệnh của người thứ hai.***

Trong trường hợp này, trên hối phiếu sẽ ghi: Quý ông (bà) phải thanh toán vào ngày ... tháng ... năm ... theo lệnh của ông (bà, công ty) ... số tiền ...

i. Chữ ký của người phát hành hối phiếu

Chỉ những người có thẩm quyền mới được phép ký trên hối phiếu. Người đó phải đăng ký mẫu chữ ký với một cơ quan chuyên trách. Họ 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. Trong thực tế, có nơi vẫn đóng dấu nhưng phải đóng bên cạnh chữ ký. Mặt khác để tránh nhầm lẫn, cần ghi rõ địa chỉ của người phát hành hối phiếu lên bên trên chữ ký.

Trên đây là 8 yếu tố bắt buộc. Ngoài các yếu tố trên, người ta có thể bổ sung thêm một số yếu tố khác (gọi là những yếu tố thương mại bổ sung) trên hối phiếu.

6. Các loại hối phiếu

Hối phiếu bao gồm nhiều loại khác nhau, căn cứ vào các tiêu thức phân loại khác nhau.

a. Căn cứ vào thời hạn trả tiền

Căn cứ vào thời hạn trả tiền hối phiếu được chia làm 2 loại:

• Hối phiếu trả tiền ngay (At sight bill)

Là loại hối phiếu mà khi nhìn thấy hối phiếu người trả tiền phải trả ngay số tiền ghi trên hối phiếu cho người thụ hưởng.

• **Hối phiếu trả chậm (Usance bill)**

Là loại hối phiếu mà việc trả tiền được thực hiện sau một khoản thời gian nhất định. Thông thường hối phiếu có 3 loại kỳ hạn:

- * Trả sau bao nhiêu ngày nhìn thấy hối phiếu
- * Trả sau bao nhiêu ngày kể từ ngày ký phát hối phiếu
- * Trả sau bao nhiêu ngày kể từ ngày lập vận đơn đường biển, ngày giao hàng.

b. Căn cứ vào chứng từ kèm theo

Căn cứ vào chứng từ kèm theo hối phiếu được chia làm 2 loại

- **Hối phiếu trơn (clean bill)**, là loại hối phiếu mà việc trả tiền không kèm theo điều kiện nào đó liên quan đến việc trao chứng từ hàng hóa, loại hối phiếu này được dùng trong phương thức thanh toán nhờ thu trơn (sẽ đề cập trong chương phương thức thanh toán)
- **Hối phiếu kèm chứng từ (documentary bill)**, là loại hối phiếu mà việc trả tiền có kèm theo điều kiện về chứng từ kèm theo, nếu người trả tiền đồng ý trả tiền hoặc chấp nhận hối phiếu thì ngân hàng của người mở tài khoản sẽ giao bộ chứng từ cho họ để họ được nhận hàng. Loại hối phiếu này dùng trong phương thức nhờ thu kèm chứng từ (sẽ đề cập ở chương phương thức thanh toán)

c. Căn cứ vào tính chất chuyển nhượng

Căn cứ vào tính chất chuyển nhượng, hối phiếu được chia làm 3 loại.

- *Hối phiếu đích danh (nominal bill)*

Là loại hối phiếu có ghi rõ tên người thụ hưởng và chỉ có người này mà thôi. Dĩ nhiên, loại hối phiếu này không được phép chuyển nhượng.

- *Hối phiếu vô danh (Nameless bill)*

Là loại hối phiếu không ghi tên người thụ hưởng, mà chỉ ghi một mệnh đề "pay to bearer" - trả cho người cầm hối phiếu. Đối với loại hối phiếu này, người giữ hối phiếu chính là người thụ hưởng.

- *Hối phiếu theo lệnh (order bill)*

Là loại hối phiếu có ghi mệnh đề "pay to the order of...".

Hối phiếu này được quyền chuyển nhượng dưới hình thức ký hậu. Chính vì được chuyển nhượng bằng cách ký hậu do vậy, loại hối phiếu này được sử dụng phổ biến trong thanh toán quốc tế.

7. Các nghiệp vụ có liên quan đến hối phiếu

7.1. Chấp nhận hối phiếu (Acceptance)

Khi chấp nhận hối phiếu người chấp nhận không được kèm theo một điều kiện nào. Anh ta chỉ được phép quyết định chấp nhận hay không chấp nhận hối phiếu đó. Khi quyết định chấp nhận hối phiếu (tức là thừa nhận món nợ ghi trên hối phiếu là của mình) người chấp nhận hối phiếu phải ký đọc bên lề bên trái của tờ hối phiếu. Hành động đó được gọi là chấp nhận hối phiếu. Sau khi chấp nhận hối phiếu người chấp nhận có trách nhiệm thanh toán hối phiếu vào ngày đến hạn (anh ta trở thành con nợ chính)

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

• *Chấp nhận ngắn:*

Người chấp nhận chỉ cần ghi tên đơn vị của mình và ký tên:

Ví dụ:

Iuli Vasilescu

(Ký tên)

• *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 (Acceptance for USD 100.000)

Ngày... tháng ... năm ...

(Ký tên)

• *Chấp nhận một phần (theo luật BEA)*

Người chấp nhận ghi số tiền mình chấp nhận và ký tên.

Ví dụ: Chấp nhận 95.000 USD (Acceptance for USD 95.000)

Ngày... tháng ... năm ...

(Ký tên)

• *Chấp nhận bảo lãnh*

Người tiếp nhận hối phiếu không trực tiếp ký nhận mà nhờ người thứ ba (có uy tín hơn) ký chấp nhận bảo lãnh cho mình trên hối phiếu. Trong trường hợp đó người bảo lãnh sẽ ghi như sau:

Chấp nhận bảo lãnh cho.....

(Ký tên)

Cần lưu ý rằng trường hợp chấp nhận một phần thường xảy ra trong trường hợp bị giao thiếu hàng và không được phép theo ULB.

7.2. Thuế hối phiếu

Theo luật hối phiếu của một số nước được đưa vào lưu thông thì phải nộp thuế. Hiện nay có vài nước đã bỏ thu thuế hối phiếu.

Thuế hối phiếu được quy định như sau:

- Người tiếp nhận hối phiếu sau khi chấp nhận phải nộp thuế. Sau khi cơ quan thu thuế dán tem và đóng dấu vào mặt sau của tờ hối phiếu thì hối phiếu đó mới có giá trị lưu hành.
- Người phát hành hối phiếu khi chuyển tiếp hối phiếu cũng phải nộp thuế. Trong trường hợp gửi hối phiếu đi trong nước để lấy chữ ký chấp nhận thì không phải nộp thuế.

Người chuyển nhượng hối phiếu nước ngoài cho người trong nước cũng phải nộp thuế.

7.3. Chuyển nhượng hối phiếu (Endorsement)

Như đã nêu trong phần 1, hối phiếu là một loại chứng từ có giá. Do vậy một đặc điểm rất quan trọng của hối phiếu là có thể chuyển giao được trên thị trường.

Trong thực tế có ba cách chuyển giao hối phiếu như sau:

- Bán hối phiếu cho ngân hàng (chiết khấu hối phiếu).

- Chuyển giao hối phiếu cho ngân hàng để nhờ thu (nhờ thu hối phiếu)
- Chuyển giao hối phiếu cho một người chủ mới (chuyển nhượng hối phiếu)

Trong tài liệu này, chúng ta chỉ đề cập đến những quy định và kỹ thuật chuyển nhượng hối phiếu.

a. Định nghĩa:

Chuyển nhượng hối phiếu là sự ghi nhận về việc chuyển giao quyền sở hữu hối phiếu. Thông qua sự chuyển nhượng hối phiếu, người phát hành hối phiếu (hoặc người giữ hối phiếu) tuyên bố với người chấp nhận hối phiếu rằng đến ngày thanh toán người chấp nhận hối phiếu không phải thanh toán cho anh ta mà thanh toán cho người chủ mới của hối phiếu. Điều đó có nghĩa, người chủ cũ của hối phiếu đã chuyển giao quyền sở hữu hối phiếu của họ cho người chủ mới.

Việc chuyển nhượng hối phiếu được ghi vào mặt sau của tờ hối phiếu. Người chủ cũ của hối phiếu gọi là người chuyển nhượng (Endorser), người chủ mới của hối phiếu gọi là người được chuyển nhượng (Endorsee)

Việc chuyển nhượng hối phiếu đòi hỏi phải là một dây chuyền liên tục từ người chuyển nhượng đầu tiên đến người chủ cuối cùng của hối phiếu. Khi dây chuyền chuyển nhượng bị ngắt quãng thì việc chuyển nhượng tiếp theo là vô giá trị.

Khi chuyển nhượng hối phiếu người chuyển nhượng ghi vào mặt sau của hối phiếu và ký tên.

b. Chức năng của chuyển nhượng hối phiếu

Sự chuyển nhượng hối phiếu thực hiện ba chức năng:

• Chức năng chuyển giao

Thông qua việc chuyển nhượng hối phiếu, quyền sở hữu hối phiếu được chuyển từ người chủ cũ sang người chủ mới. Sau khi được chuyển nhượng, người chủ mới có toàn quyền sở hữu và sử dụng hối phiếu đó.

• Chức năng trách nhiệm

Người chuyển nhượng hối phiếu sau khi chuyển nhượng vẫn còn có trách nhiệm với hối phiếu. Điều đó thực hiện ở chỗ nếu đến hạn nhưng hối phiếu bị con nợ chính từ chối thanh toán thì người được chuyển nhượng có quyền truy đòi những chuyển nhượng cũ. Trong trường hợp đó những người chuyển nhượng hối phiếu có đồng trách nhiệm với con nợ chính trong việc thanh toán hối phiếu đó.

• Chức năng pháp lý

Ai có hối phiếu trong tay thì người đó là người chủ pháp lý của hối phiếu. Việc chứng minh sở hữu của người chủ hối phiếu được tiến hành thông qua dây chuyền chuyển nhượng không đứt quãng của hối phiếu.

c. Cách thức chuyển nhượng hối phiếu

Việc chuyển nhượng hối phiếu được thực hiện dưới hình thức người chuyển nhượng ghi tuyên bố chuyển nhượng (có thể không ghi) vào mặt sau của hối phiếu và ký tên. Hình thức chuyển nhượng này được gọi là chuyển nhượng ký hậu (gọi tắt là ký hậu)

Luật hối phiếu chấp nhận hai cách ký hậu sau đây:

• Ký hậu đầy đủ

Khi áp dụng cách chuyển nhượng ký hậu đầy đủ, người chuyển nhượng ghi những yếu tố sau:

- Tên của người được chuyển nhượng.
- Tên của người chuyển nhượng.
- Điều khoản thanh toán theo lệnh do luật hối phiếu quy định (pay to order clause).
- Địa điểm và ngày tháng năm ký hậu (nhưng không bắt buộc phải ghi).
- Chữ ký hợp pháp của người chuyển nhượng.

Ký hậu đầy đủ thực hiện tất cả các chức năng của chuyển nhượng hối phiếu. Dưới đây là ví dụ về ký hậu đầy đủ:

Ví dụ 1

Cho chúng tôi, theo lệnh của công ty Papin

Paris, ngày... tháng ... năm ...

Công ty Tigana

(Ký tên)

Ví dụ 2

(Không có điều khoản thanh toán theo lệnh)

Theo yêu cầu của chúng tôi, cho các ông

Vasilescu và George Valentine

Công ty Tigana George

(Ký tên)

• *Ký hậu ngắn hoặc ký hậu để trống*

Ký hậu ngắn hoặc ký hậu để trống có nghĩa là người chuyển nhượng chỉ ghi tên đơn vị của mình và ký tên.

Ví dụ

Công ty Papin

(Ký tên)

hoặc

Cho chúng tôi theo lệnh của ... (để trống)

Công ty Papin

(Ký tên)

Trường hợp ký hậu để trống người chủ mới của hối phiếu (người được chuyển nhượng) có thể chuyển nhượng tiếp bằng bốn cách như sau:

- Để nguyên tờ hối phiếu và chuyển nhượng tiếp. Trong trường hợp này, tên anh ta không xuất hiện trên hối phiếu, do đó anh ta không có trách nhiệm gì với hối phiếu sau khi chuyển nhượng. Người có trách nhiệm là người đã chuyển nhượng cho anh ta trước đó.
- Ghi tên mình vào chỗ trống và chuyển nhượng tiếp. Để chuyển nhượng tiếp anh ta phải ký tên lên mặt sau của hối phiếu. Lúc đó anh ta trở thành người có trách nhiệm hối phiếu.
- Ghi tên người mà mình chuyển nhượng vào chỗ trống. Trong trường hợp này anh ta cũng không có trách nhiệm hối phiếu.
- Anh ta có thể tiếp tục chuyển nhượng thông qua hình thức ký hậu đầy đủ hoặc ký hậu để trống. Trong trường hợp này, anh ta có đầy đủ trách nhiệm với hối phiếu mà anh ta đã chuyển nhượng.

Ký hậu ngắn hoặc ký hậu để trống cũng thực hiện đầy

đủ các chức năng của chuyển nhượng hối phiếu. Trong thương mại quốc tế còn tồn tại một hình thức ký hậu có kèm theo điều kiện ràng buộc như:

- Kèm theo điều khoản không theo lệnh (*not to order*).

Điều đó có nghĩa người chuyển nhượng chỉ chịu trách nhiệm hối phiếu với chính người mình trực tiếp chuyển nhượng.

- Kèm theo điều khoản Miễn trách nhiệm (*Without engagement*)

Điều đó có nghĩa, người chuyển nhượng hối phiếu tuyên bố không còn trách nhiệm với hối phiếu sau khi đã chuyển nhượng nó.

Ký hậu chuyển nhượng kèm theo điều khoản *Không theo lệnh*, làm cho chức năng trách nhiệm bị hạn chế. Ký hậu chuyển nhượng kèm theo điều khoản *Miễn trách nhiệm*, làm cho chức năng trách nhiệm bị mất đi. Vì vậy trong thực tế, người ta rất ít khi sử dụng cách ký hậu này.

Với trường hợp trên hối phiếu có ghi điều khoản không theo lệnh, người chủ hối phiếu muốn chuyển nhượng tiếp, phải lập một thư chuyển nhượng kèm theo hối phiếu đó.

Trên đây là hai hình thức ký hậu chuyển nhượng phổ biến nhất. Ngoài ra còn tồn tại hình thức chuyển nhượng đặc biệt sau:

- *Chuyển nhượng nhờ thu (Endorsement for collection)*

Hình thức này còn được gọi là chuyển nhượng ủy quyền. Người được ủy quyền có quyền thực hiện tất cả các quyền về hối phiếu đó (kể cả quyền kháng kiện), nhưng chỉ với danh nghĩa đại diện của người ủy quyền. Người ủy quyền vẫn là người chủ hối phiếu.

Trong thực tế, người ta thường áp dụng hình thức này trong việc nhờ thu hối phiếu đến hạn thanh toán qua ngân hàng. Khi ủy quyền nhờ thu hối phiếu cho một ngân hàng nào đó, người chủ hối phiếu phải ghi vào mặt sau tờ hối phiếu ví dụ như sau:

Cho chúng tôi, theo lệnh của

Ngân hàng BHF - Frankfurt

- Có giá trị để nhờ thu

(Ký tên)

• *Chuyển nhượng cầm cố (Pledging endorsement)*

Chuyển nhượng cầm cố là việc người chủ hối phiếu mang hối phiếu của mình đến ngân hàng hay một tổ chức tín dụng để cầm cố cho một khoản vay nào đó tại ngân hàng ấy. Ngân hàng cầm cố hối phiếu có quyền sử dụng hối phiếu đó, nếu như người chủ hối phiếu không thực hiện việc trả nợ đúng hạn cho ngân hàng. Khi áp dụng hình thức này, người chuyển nhượng hối phiếu ghi vào mặt sau tờ hối phiếu như sau, ví dụ:

Cho chúng tôi, theo lệnh của

Ngân hàng Inodsues

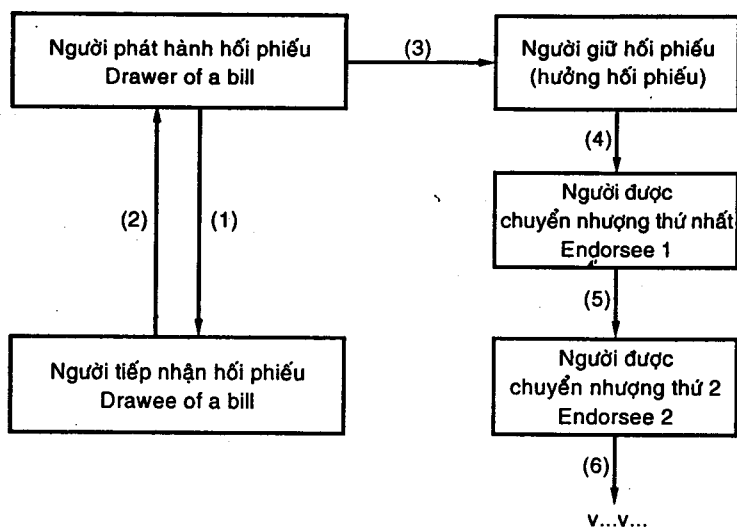
- Có giá trị cầm cố

(Ký tên)

Hình thức này hầu như không áp dụng trong thực tế, vì nó tạo ra sự thiếu tin tưởng về khả năng tài chính của người chuyển nhượng hối phiếu.

Để có thể dễ dàng hình dung quá trình phát hành - chấp nhận hối phiếu và chuyển nhượng, ta xem sơ đồ dưới đây:

Quá trình phát hành - chấp nhận và chuyển nhượng hối phiếu



Chú thích

(1) Người chủ nợ (nhà xuất khẩu tức người bán hàng - gọi là người phát hành hối phiếu), ký phát hối phiếu và gửi đến người tiếp nhận hối phiếu (là con nợ chính hoặc người đại diện cho con nợ).

(2) Người tiếp nhận hối phiếu, sau khi thừa nhận món nợ trên hối phiếu, ký chấp nhận hối phiếu và gửi trả lại cho người phát hành hối phiếu.

(3) Người phát hành hối phiếu chuyển hối phiếu cho người giữ hối phiếu (hay còn gọi là người thụ hưởng hối phiếu). Thông thường người hưởng hối phiếu là người phát hành.

(4) Người giữ hối phiếu bán hối phiếu bằng cách ký hậu chuyển nhượng cho người khác.

Người được chuyển nhượng gọi là người chủ mới hối phiếu (theo sơ đồ là người được chuyển nhượng thứ nhất).

(5) Người được chuyển nhượng thứ nhất tiếp tục bán hối phiếu cho người thứ hai - gọi là người được chuyển nhượng thứ hai.

(6) Người chủ mới của hối phiếu (người được chuyển nhượng thứ hai), tiếp tục chuyển nhượng.

Tóm lại, chuyển nhượng hối phiếu là một đặc điểm hết sức độc đáo của hối phiếu. Thông qua quá trình chuyển nhượng, các quan hệ tín dụng thương mại giữa nhà sản xuất với nhà bán buôn, giữa nhà bán buôn với nhà bán lẻ hàng hóa, giữa nhà xuất khẩu với nhà nhập khẩu...v.v... đã xuất hiện. Với quá trình này, cho phép đẩy mạnh quá trình luân chuyển vốn trong nền kinh tế.

7.4. Thanh toán hối phiếu và kháng kiện về hối phiếu

7.4.1. Thanh toán hối phiếu

a. Ngày đến hạn thanh toán hối phiếu

Ngày đến hạn thanh toán hối phiếu phụ thuộc vào từng loại hối phiếu.

Cụ thể như sau:

- ***Đối với hối phiếu ngày:*** Ngày đến hạn là ngày cuối cùng của thời hạn ghi trên hối phiếu, kể từ ngày ký phát hối phiếu.
- ***Đối với hối phiếu thanh toán ngay:*** Ngày đến hạn là ngày hối phiếu được xuất trình. Về nguyên tắc, hối phiếu thanh toán ngay phải được xuất trình trong

phạm vi một năm kể từ hồi phiếu được ký phát.

- *Đối với hồi phiếu thanh toán chậm:* Ngày đến hạn là ngày cuối cùng của thời hạn trả chậm ghi trên hồi phiếu.

b. Ngày thanh toán hồi phiếu và ngày cuối cùng xuất trình hồi phiếu

Thông thường ngày thanh toán hồi phiếu là ngày đến hạn của hồi phiếu. Trong trường hợp ngày đến hạn rơi vào ngày nghỉ lễ hay thứ bảy, chủ nhật thì ngày thanh toán là ngày làm việc đầu tiên tính từ ngày đến hạn của hồi phiếu.

Ngày xuất trình hồi phiếu cuối cùng là ngày làm việc thứ hai kể từ ngày thanh toán. Ví dụ:

Ngày đến hạn	Ngày thanh toán	Ngày xuất trình cuối cùng
- Thứ tư	- Thứ tư	- Thứ sáu
- Thứ năm	- Thứ năm	- Thứ hai
- Thứ sáu	- Thứ sáu	- Thứ ba (trong thực tế có thể khởi kiện vào thứ hai)
- Thứ bảy	- Thứ hai	- Thứ tư
- Chủ nhật	- Thứ hai	- Thứ tư

(Lưu ý: Các nước Tây Âu và ta đều nghỉ cuối tuần hai ngày thứ bảy và chủ nhật)

Nếu người chủ cuối cùng của hồi phiếu không xuất trình hồi phiếu đúng hạn, anh ta sẽ mất tất cả các quyền pháp lý đối với những người chuyển nhượng hồi phiếu và đối với người phát hành hồi phiếu. Anh ta chỉ còn lại quyền đòi hỏi về pháp lý đối với người chấp nhận hồi phiếu. Ví dụ như, vào ngày đến hạn người chấp nhận hồi phiếu từ chối thanh toán, hoặc chỉ thanh toán một phần hồi phiếu. Nhưng do người chủ hồi phiếu xuất trình hồi phiếu quá muộn, nên anh ta mất

quyền truy đòi những người chuyển nhượng trước đó và người phát hành hối phiếu. Lúc này, anh ta chỉ có quyền kháng kiện trước tòa án về người chấp nhận hối phiếu.

c. Trách nhiệm của người chấp nhận hối phiếu

Trước khi thanh toán hối phiếu, người chấp nhận hối phiếu phải kiểm tra những yếu tố sau đây:

- Hình mẫu của hối phiếu có hoàn chỉnh theo quy định của luật hối phiếu hay không.
- Chữ ký chấp nhận có đúng hay không.
- Dây chuyền chuyển nhượng có bị ngắt quãng hay không.
- Sự đồng nhất của những người chủ hối phiếu với người chủ nợ thông qua dây chuyền chuyển nhượng. Điều đó có nghĩa, phải kiểm tra tư cách pháp nhân của những người liên quan đến hối phiếu.

d. Quyền hạn của người chấp nhận hối phiếu

Khi thanh toán hối phiếu, người chấp nhận hối phiếu có quyền:

- Giữ lại hối phiếu mà mình đã thanh toán.
- Được thanh toán một phần giá trị của hối phiếu.
- Nếu hối phiếu bị đánh mất hoặc tiêu hủy, người chấp nhận hối phiếu có quyền yêu cầu Tòa án công bố hối phiếu đó không còn giá trị hiệu lực.

7.4.2. Tình trạng nguy ngập của hối phiếu

Những hối phiếu sau đây được coi như rơi vào tình trạng nguy ngập:

- Người tiếp nhận hối phiếu từ chối chấp nhận hối phiếu đó.
- Người chấp nhận hối phiếu từ chối thanh toán hay chỉ chấp nhận thanh toán một phần giá trị hối phiếu vào ngày thanh toán hối phiếu, mặc dù hối phiếu được xuất trình đúng thời hạn.

Trong trường hợp này, người chủ hối phiếu có thể đòi hỏi những người chuyển nhượng trước hoặc người phát hành hối phiếu phải truy hoàn số tiền trên hối phiếu. Điều kiện cho sự truy hoàn là dựa trên cơ sở kháng kiện hối phiếu.

a. Kháng kiện hối phiếu

Kháng kiện hối phiếu là một văn bản chính thức về việc hối phiếu được xuất trình trong thời hạn hợp đồng, tại một địa điểm hợp pháp nhưng không được tiếp nhận hoặc không được thanh toán. Sự kháng kiện có thể được tiếp nhận, bởi Công chứng hoặc một nhân viên Tòa án. Nếu hối phiếu được gửi qua bưu điện để thanh toán, thì có thể nhờ nhân viên bưu điện kháng kiện. (Theo luật CHLB Đức, cơ quan bưu điện chỉ nhận các hối phiếu có giá trị từ 3000 DM trở xuống). Mặt khác, người chủ hối phiếu khi gửi hối phiếu nhờ thu qua bưu điện, phải kèm theo một hợp đồng kháng kiện qua bưu điện. Sự kháng kiện nên được tiến hành trong khoảng thời gian càng sớm càng tốt. Văn bản kháng kiện phải có con dấu của Công chứng biên của Tòa án.

Kháng kiện hối phiếu bao gồm những dạng dưới đây:

- Kháng kiện vì hối phiếu không tiếp nhận.
- Kháng kiện vì thanh toán thiếu khi hối phiếu đến hạn.
- Kháng kiện vì không được thanh toán trước thời hạn.

** Kháng kiện vì hối phiếu không được tiếp nhận.*

Trường hợp này rất hiếm xảy ra trong thực tế. Trong trường hợp này, người tiếp nhận hối phiếu cự tuyệt chấp nhận hối phiếu. Việc này gây ra những hậu quả về mặt pháp lý đối với người phát hành hối phiếu, vì lúc này người tiếp nhận hối phiếu chưa mang trách nhiệm với hối phiếu.

Khi rơi vào tình trạng này, người kháng kiện phải tiến hành các thủ tục kháng kiện trong thời hạn thanh toán còn hiệu lực.

** Kháng kiện vì thanh toán thiếu*

Đây là trường hợp thường xảy ra. Người chấp nhận hối phiếu có thể thanh toán vào phút cuối cùng cho nhân viên kháng kiện. Nhân viên kháng kiện có trách nhiệm tiếp nhận số tiền thanh toán toàn bộ hoặc một phần của người chấp nhận hối phiếu. Người kháng kiện hối phiếu chỉ được phép kháng kiện trong vòng hai ngày làm việc kể từ ngày thanh toán của hối phiếu.

** Kháng kiện vì không được thanh toán trước thời hạn.*

Người chủ hối phiếu có thể tiến hành kháng kiện với lý do người chấp nhận hối phiếu không thanh toán trước thời hạn, và chứng minh được rằng người chấp nhận hối phiếu không có khả năng thanh toán hoặc đang bị phong tỏa tài sản.

Kháng kiện hối phiếu là một vấn đề rất phức tạp, liên quan đến nhiều lĩnh vực khác nhau. Do vậy trong cuốn sách này không đi sâu vào vấn đề này.

b. Trách nhiệm thông báo

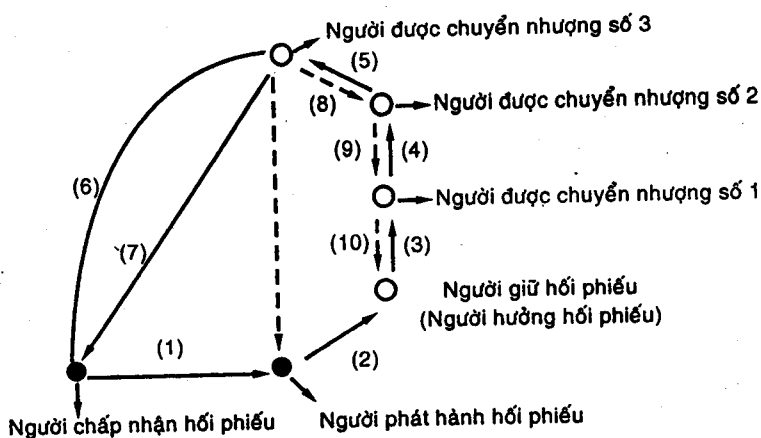
Trường hợp hối phiếu rơi vào tình trạng nguy ngập,

người chủ cuối cùng của hối phiếu phải thông báo cho người chuyển nhượng hối phiếu cho mình và cho người phát hành hối phiếu trong phạm vi bốn ngày làm việc kể từ khi bắt đầu điều tra kháng kiện. Mỗi người chuyển nhượng hối phiếu có trách nhiệm thông báo cho người trước mình trong phạm vi hai ngày làm việc kể từ khi nhận được thông báo của người chuyển nhượng sau mình.

Cách thông báo có thể sử dụng các hình thức khác nhau như, bằng miệng hoặc đơn giản hơn là gửi trả lại hối phiếu cho người trước mình hoặc có thể thông báo qua thư.

Ai bỏ lỡ việc thông báo trong thời hạn hợp pháp, người đó vẫn không bị mất quyền truy đòi, nhưng sự chậm trễ của anh ta sẽ làm tăng thêm các chi phí mới. Các chi phí này có thể lên tới bằng số tiền trên hối phiếu.

Sơ đồ dưới đây diễn tả quá trình luân chuyển hối phiếu từ khi chấp nhận đến khi xuất trình và chu trình thông báo khi hối phiếu không được chấp nhận thanh toán.



Ghi chú

(1) - (5) Hối phiếu được ký chấp nhận và được đưa vào lưu thông

(6) Người chủ cuối cùng xuất trình hối phiếu yêu cầu thanh toán

(7) Hối phiếu bị từ chối thanh toán, người chủ hối phiếu kháng kiện đối với người chấp nhận hối phiếu

(8) Trong vòng bốn ngày làm việc, người chủ hối phiếu phải thông báo cho người chuyển nhượng số 2 và người phát hành hối phiếu.

(9) - (10) Trong vòng 2 ngày làm việc, người chuyển nhượng số 2 phải thông báo cho người chuyển nhượng số 1.

c. Quyền truy đòi bồi thường

Tất cả những người đã phát hành, tiếp nhận, chuyển nhượng hối phiếu hoặc bảo lãnh hối phiếu đều có trách nhiệm với người chủ hối phiếu. Nói cách khác, họ là con nợ chung của hối phiếu. Người chủ hối phiếu có thể đòi hỏi một người, một vài người hoặc tất cả những người đó thanh toán số tiền trên hối phiếu. Anh ta có quyền lựa chọn những người có khả năng thanh toán để truy đòi.

Có hai cách thực hiện quyền truy đòi như sau:

- *Truy đòi theo thứ tự:* Tức là người chủ hối phiếu yêu cầu người chuyển nhượng trực tiếp cho mình, phải thanh toán số tiền trên hối phiếu.
- *Truy đòi nhảy cách:* Tức là người chủ hối phiếu có thể yêu cầu bất cứ người nào trong số đó, thanh toán cho mình số tiền trên hối phiếu.

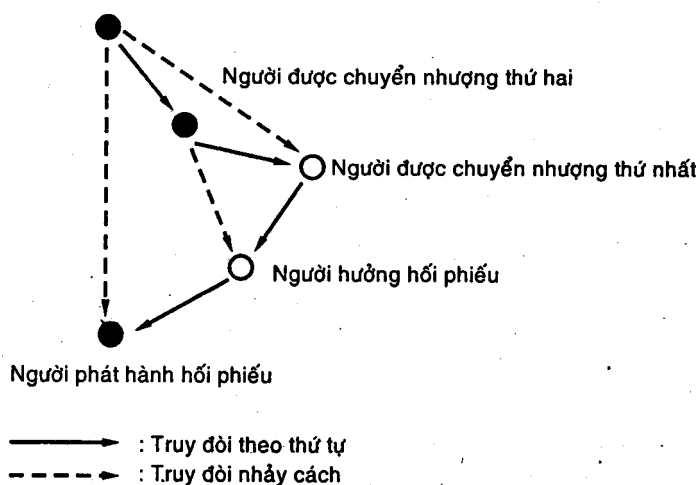
Với quyền truy đòi bồi thường, người chủ hồi phiếu có quyền đòi hỏi được thanh toán những khoản sau đây:

** Số tiền ghi trên hồi phiếu*

- Lãi suất do chậm thanh toán hồi phiếu.
- Chi phí kháng kiện, các chi phí thông báo và các khoản chi phí khác.
- Một khoản lệ phí tối đa bằng 1/3% của số tiền trên hồi phiếu.

Người có nợ truy đòi khi thanh toán cho chủ hồi phiếu, chỉ cần giữ lại tờ hồi phiếu, văn bản kháng kiện, và hóa đơn đã thanh toán bồi thường hồi phiếu đó.

Sơ đồ quy trình truy đòi hồi phiếu



7.5. Bảo lãnh hối phiếu (Aval)

Bảo lãnh hối phiếu là sự cam kết của người thứ ba về khả năng thanh toán của hối phiếu cho người thụ hưởng khi hối phiếu đến hạn. Người đứng ra bảo lãnh thông thường là những ngân hàng lớn, có uy tín theo yêu cầu của người trả tiền (drawee). Bảo lãnh có 2 cách:

- *Bảo lãnh ghi trực tiếp trên tờ hối phiếu*

Nếu ghi trực tiếp trên tờ hối phiếu có 2 cách: ghi mặt trước và ghi mặt sau. Nếu ghi mặt trước, người bảo lãnh ghi:

"Good as aval"

Ký

Nếu ghi mặt sau của hối phiếu, người bảo lãnh ghi:

"Receipted of aval"

Ký.

- *Bảo lãnh bằng chứng thư bảo lãnh.*

Người ta còn sử dụng cách bảo lãnh bằng một chứng thư bảo lãnh mà không ghi trực tiếp vào hối phiếu. Cách bảo lãnh này biểu hiện bằng một thư bảo lãnh của người ký bảo lãnh gửi cho người xin bảo lãnh. Cách bảo lãnh này còn gọi là bảo lãnh mặt.

7.6. Chiết khấu (discount) hối phiếu

a. Khái niệm

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

Người nhận chiết khấu hối phiếu bao gồm tất cả các cơ sở chiết khấu (discounting house), bao gồm các tổ chức tin dụng một cơ sở chiết khấu chuyên biệt.

b. Số tiền chiết khấu

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 là ngắn thì số tiền chiết khấu nhỏ và ngược lại.

Số tiền chiết khấu được tính:

Mệnh giá hối phiếu $\times$ lãi suất chiết khấu $\times$ kỳ hạn còn lại của hối phiếu

Ví dụ, mệnh giá hối phiếu 10.000 USD

Lãi suất chiết khấu 5% / năm

Kỳ hạn còn lại của hối phiếu là 3 tháng.

$$\text{Ta có: } 10.000 \times \frac{5 \times 3 \times 7}{100 \times 12} = 125 \text{ USD}$$

Như vậy giá bán một hối phiếu sẽ là:

$$10.000 - 125 = 9875 \text{ USD}$$

Chú ý: Lãi suất chiết khấu là một loại lãi suất tín dụng nhưng bao giờ cũng thấp hơn lãi suất cho vay thông thường trong mỗi liên hệ:

Gọi: I_0 - lãi suất chiết khấu

I_1 - lãi suất cho vay thông thường thì $I_0 = \frac{I_1}{1 + I_1}$

Nếu lãi suất cho vay thông thường là 21% / năm thì lãi suất chiết khấu là:

$$I_0 = \frac{21\%}{1 + 21\%} = 17\% / \text{năm}$$

7.7. Tái chiết khấu (rediscount) hối phiếu

Ngân hàng trung ương cấp tín dụng cho ngân hàng thương mại bằng cách mua các hối phiếu chưa đến hạn của các ngân hàng thương mại mà trước đó ngân hàng thương mại đã mua (chiết khấu) của doanh nghiệp. Việc chiết khấu một hối phiếu đã được chiết khấu một lần do vậy, gọi là tái chiết khấu.

Cần nhớ rằng, lãi suất chiết khấu của ngân hàng thương mại đối với doanh nghiệp khi nhận chiết khấu hối phiếu là tùy thuộc vào lãi suất cho vay thông thường nhưng khi ngân hàng trung ương nhận tái chiết khấu lại tùy thuộc vào chính sách tiền tệ theo hướng mở rộng hay thu hẹp lượng tiền cung ứng (supply money). Nghĩa là, khi ngân hàng trung ương hướng chính sách tiền tệ vào thắt chặt tiền tệ để chống lạm phát thì ngân hàng trung ương nâng lãi suất tái chiết khấu và ngược lại, khi ngân hàng trung ương hướng chính sách tiền tệ vào việc mở rộng tiền tệ thì nhằm giúp tăng trưởng kinh tế thì ngân hàng trung ương hạ lãi suất tái chiết khấu.

Việc nâng hay hạ lãi suất tái chiết khấu của ngân hàng trung ương với ngân hàng thương mại buộc ngân hàng thương mại tăng hay hạ lãi suất cho vay.

Ngoài việc ngân hàng trung ương sử dụng biện pháp tái chiết khấu hối phiếu, còn sử dụng một hình thức khác có liên quan đến hối phiếu, đó là tín dụng Lombard (tạm gọi là tín dụng cầm cố hối phiếu). Với nghiệp vụ này, ngân hàng thương mại mang hối phiếu đến ngân hàng trung ương để cầm cố như là một loại giấy tờ có giá đảm bảo nợ và được

ngân hàng trung ương cấp một khoản tín dụng tương ứng.

Tương tự như tín dụng tái chiết khấu, khi ngân hàng trung ương tăng lãi suất tín dụng Lombard thì khả năng cầm cố của ngân hàng thương mại sẽ bị hạn chế, và ngược lại.

IV. LỆNH PHIẾU (PROMISSORY NOTE)

Như đã đề cập ở phần trước, mặc dù lệnh phiếu ra đời trước hối phiếu (vào thế kỷ thứ 14) nhưng hối phiếu ngày càng đóng vai trò quan trọng thanh toán quốc tế, như là một phương tiện thanh toán chủ yếu nhờ tính chuyển nhượng (endorsement) của nó. Cần lưu ý rằng, trong thương mại quốc tế, hối phiếu là phương tiện thanh toán chủ yếu, nhưng không có nghĩa lệnh phiếu không có vị trí xứng đáng của nó, hay nói một cách khác, hối phiếu được sử dụng phổ biến trong thương mại quốc tế, thì lệnh phiếu lại có vị trí quan trọng trong thương mại trong nước.

1. Khái niệm:

Lệnh phiếu là một chứng khoán tài chính, trong đó, người ký phát cam kết trả một số tiền nhất định vào một ngày nhất định cho một người thụ hưởng nhất định có ghi trên lệnh phiếu, hoặc cho một người nào khác, hoặc theo lệnh của người thụ hưởng.

Cần lưu ý rằng, đối với lệnh phiếu, người ký phát (drawer) đồng thời là người chấp nhận lệnh phiếu, với tư cách là người mắc nợ, do vậy không có nghiệp vụ chấp nhận (acceptance) như đối với hối phiếu.

2. Mẫu lệnh phiếu

Lệnh phiếu phải theo yêu cầu của một lệnh phiếu:

- Tiêu đề lệnh phiếu: Promissory note
- Địa điểm và ngày, tháng, năm ký phát lệnh phiếu.
- Số liệu của lệnh phiếu
- Số tiền ghi bằng chữ
- Sự cam kết trả tiền
- Ngày trả tiền
- Chữ ký hợp pháp của người ký phát
- Nơi thanh toán

Với tất cả những yếu tố đó, được phản ánh trong một mẫu lệnh phiếu theo ví dụ sau:

No: 153	PROMOSSORY NOTE
For: 4243	London, June 15, 1999
On September 15, 1999 fixed by this promissory note, we/I Promise to pay to FOOD COMPANY or order in Ho Chi Minh City the sum of FOUR THOUSAND, TWO HUNDRED and FORTY-THREE POUND STERLING ONLY.	
Place of payment	For and on behalf of
_____	_____

Chương 5

CÁC PHƯƠNG THỨC THANH TOÁN QUỐC TẾ

Đặt vấn đề

Cũng như các phương tiện thanh toán quốc tế, việc sử dụng phương thức thanh toán quốc tế này hay để tìm phương thức thanh toán quốc tế khác là tùy thuộc vào:

- Quan hệ thương mại thường xuyên hay không thường xuyên.
- Sự tín nhiệm lẫn nhau hay chưa có sự tín nhiệm lẫn nhau.
- Quy mô của hợp đồng thương mại hoặc dịch vụ.
- Khả năng hàng hóa của người bán và khả năng tài chính của người mua
- Tình hình chính trị, kinh tế và xã hội của mỗi nước tham gia ...

Xuất phát từ các yếu tố nêu trên, các bên đối tác cần cân nhắc để chọn phương thức thanh toán thích hợp. Trong thanh toán quốc tế hiện nay, tồn tại các phương thức thanh toán chủ yếu thường được sử dụng. Trước khi đề cập đến từng phương thức thanh toán, cần thiết đề cập đến một nội dung có tính chất quyết định đến các phương thức thanh toán đó là chứng từ hoạt động ngoại thương.

I. CHỨNG TỪ TRONG HOẠT ĐỘNG NGOẠI THƯƠNG

1. Mô tả những chứng từ cụ thể

Trong giao dịch ngoại thương, người ta gọi những loại giấy tờ được phát hành liên quan đến các nghiệp vụ hàng hóa là chứng từ (document). Các ngân hàng sẽ xử lý các loại chứng từ này khi thanh toán tùy thuộc vào từng phương thức thanh toán.

Những chứng từ quan trọng nhất được thể hiện dưới đây:

1.1. Hóa đơn (invoice)

• Hóa đơn thương mại (commercial invoice)

Hóa đơn thương mại gồm tất cả các chi tiết về nghiệp vụ hàng hóa, bao gồm các yếu tố sau:

- Tên và địa chỉ người mua.
- Tên, địa chỉ và chữ ký có thẩm quyền của người bán.
- Nhãn hiệu chính xác của hàng hóa cùng số lượng.
- Điều kiện giao hàng và thanh toán
- Đơn giá và tổng trị giá lô hàng.
- Cách thức đóng gói, số lượng trong mỗi đơn vị đóng gói và ký mã hiệu của chúng (ngoài ký mã hiệu, những chi tiết này cũng có thể đưa vào một bảng kê chi tiết)
- Những ghi chú khác (ví dụ phê chuẩn lãnh sự, các ghi chú có thể nhìn thấy được 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 (not for custom purposes).

Đối với một số loại hàng hóa nhất định (ví dụ nguyên liệu thô), hóa đơn sẽ được quy định như là một loại chứng từ có giá trị thanh toán.

Ví dụ trong một nghiệp vụ mua bán quặng sắt điều kiện thanh toán trong thư tín dụng (thư tín dụng sẽ đề cập sau) sẽ được ghi như sau:

- 90% trị giá hóa đơn tạm được thanh toán ngay khi xuất trình tất cả các chứng từ giao đường biển đã quy định.

- Phần chênh lệch giữa tổng trị giá tiền hóa đơn chính thức với 90% trị giá tiền hóa đơn tạm sẽ được thanh toán ngay khi xuất trình:

- Hóa đơn chính thức (Final invoice)

- Giấy chứng nhận phân tích được phát hành bởi...

1.2. Các loại giấy tờ gửi hàng.

1.2.1. Các loại chứng từ gửi hàng tượng trưng cho hàng hóa

a. Vận đơn đường biển

Vận đơn đường biển là giấy tờ gửi hàng bằng đường biển. Một mặt nó thể hiện việc xác nhận hàng hóa được chuyên chở đã xuống tàu và mặt khác, nó đảm bảo với người sở hữu vận đơn về việc chuyên chở và giao hàng. Vận đơn

này đại diện cho hàng hóa và do vậy, nó là một loại giấy tờ có giá truyền thống.

Vận đơn đường biển được phát hành nhiều bản chính (phổ biến nhất là 2/2, 3/3) trong đó, mỗi bản đều thể hiện cho hàng hóa.

Điều ghi chú "bao nhiêu bản chính được phát hành", gọi là *điều khoản hủy bỏ*.

Điều đó có nghĩa là, hàng hóa có thể được tiếp nhận khi xuất trình *một bản chính vận đơn* và những bản khác sẽ tự mất tính hiệu lực. Bên cạnh các bản vận đơn chính (original) thông thường còn có các bản sao vận đơn (copies). Để phân biệt với các bản chính, người ta in chữ hoặc dấu *bản sao* (copies) không có giá trị thanh toán (Non - negotiable copy). Các bản vận đơn không thể thương lượng thanh toán, nghĩa là không thể dùng để thương lượng thanh toán, mua bán cũng như sử dụng. Các vận đơn sao này (copies) không đại diện cho hàng hóa và do vậy, không đủ tư cách để nhận hàng.

Hầu hết vận đơn đường biển đều có *Điều khoản theo lệnh* (to order clause). Nếu thiếu điều này, nó có giá trị như chứng từ đích danh (negotiable or registered instrument).

Nếu một vận đơn được phát hành cho một người ra lệnh nhất định, ví dụ theo lệnh của người nhận hàng (người mua) thì người gửi hàng (người bán) sẽ mất quyền tự do quyết định đối với hàng gửi. Nếu một vận đơn chỉ ghi theo lệnh (Order) thì nó có giá trị như là theo lệnh của người phát hành, tức là người chuyên chở hàng cũng như đại diện của họ đã ghi trong vận đơn. Việc chuyển tiếp một vận đơn theo lệnh chỉ có thể thực hiện được bằng hình thức ký hậu chuyển

nhượng (Endorsement). Trong thực tế, thông thường người ta thực hiện ký hậu chuyển nhượng để trống (blank endorsement) và điều đó làm cho vận đơn trên thực tế trở thành một loại giấy tờ có giá trị thuộc người sở hữu (bearer paper).

Chỉ khi trở thành giấy tờ có giá trị thuộc người sở hữu, vận đơn đường biển mới đạt được ý nghĩa của nó trong trao đổi thương mại quốc tế vì trong trường hợp này, có thể chuyển tiếp được chứng từ để chuyển nhượng quyền quyết định đối với hàng hóa. Như vậy, lô hàng gửi có thể nhiều lần thay đổi người sở hữu, trước khi cập vào một bến cảng nhất định. Vì người thuyền trưởng không thể biết được ai là sẽ là chủ sở hữu của vận đơn vào lúc tàu cập bến cho nên khi phát hành vận đơn thông thường người ta đưa vào một địa chỉ thông báo (notify - address) để thuyền trưởng thông báo khi tàu cập bến.

Trong thực tế, có hai cách thể hiện trên vận đơn khi nhận hàng hóa:

- Trong vận đơn on board người ta xác nhận rằng hàng hóa đã được xếp vào khoang của con tàu đã nêu.
- Trong vận đơn received for shipment người ta chỉ xác nhận rằng hàng hóa để chuyên chở đã được tiếp nhận.

Trong khi đối với vận đơn *on board*, hàng hóa trên thực tế đã đang trên đường vận chuyển, thì thời hạn xếp hàng trong trường hợp vận đơn *received for shipment* còn chưa thể xác định được. Cũng như vậy, người ta không thể khẳng định rằng liệu việc xếp hàng trên thực tế có xuống khoang của chiếc tàu đã nêu trên hay không.

Một vận đơn lúc đầu phát hành là vận đơn received for shipment có thể thông qua việc bổ sung sau đó và hợp lệ bằng một ghi chú on board (ghi chú này bao gồm ngày on board và tên tàu) để trở thành một vận đơn on board bất cứ lúc nào.

Trong thanh toán thư tín dụng, người ta thường yêu cầu một vận đơn on board.

Vận đơn đường biển phải được coi là vận đơn sạch (clean). Khái niệm này nói rằng vận đơn không được phép bao gồm những ghi chú về việc thiếu hàng cũng như khiếm khuyết trong đóng gói. Nếu người chuyên chở phát hiện ra bất kỳ một sự thiếu hụt nêu trên nào, anh ta phải ghi điều đó vào vận đơn. Điều ghi chú sạch có nghĩa là, một vận đơn không có những ghi chú bất lợi trên đó.

Các vận đơn đường biển cần phải được gửi đi càng nhanh càng tốt để khi tàu vào cảng, người ta có thẩm quyền ngay đối với hàng hóa. Trước đây người ta hay nói đến một vận đơn chậm (stale B/L) khi hàng hóa đến cảng trước vận đơn.

Thuật ngữ này hiện nay người ta không sử dụng nữa.

Điều lệ thống nhất về thực hành thư tín dụng chứng từ (UCP) hiện nay quy định thời hạn xuất trình vận đơn trong vòng 21 ngày sau khi phát hành cũng như sau ngày on board. Khi việc xuất trình chậm hơn thời hạn trên cũng như thời hạn quy định của L/C, người ta chỉ nói là *xuất trình chứng từ quá muộn*. Từ đó người nhập khẩu (người ủy nhiệm mở L/C) phải xác định được kịp thời khoảng thời gian có thể cần để tàu đến cảng quy định và ấn định thời hạn xuất trình chứng từ phù hợp vào L/C.

b. Vận đơn đường sông (Inland waterway bill of lading)

Vận đơn đường sông chỉ được sử dụng trong vận tải đường sông và bao gồm những dữ liệu chủ yếu như vận đơn đường biển. Nó ít xuất hiện trong thương mại quốc tế.

c. Phiếu chứng nhận nhập kho có thể chuyển nhượng (Negotiable warehouse)

Loại phiếu này chứng nhận hàng hóa đã được nhập kho. Phiếu này chỉ được các hãng kho hàng đủ tư cách nghề nghiệp phát hành. Hàng hóa trong kho chỉ được xuất ra khi bản chính của phiếu này đã được chuyển cho người sở hữu có thẩm quyền (nó phụ thuộc vào người ra lệnh cũng như tất cả những người nhận ủy quyền).

• Nếu hàng hóa được xuất giao từng phần thì số lượng của mỗi lần giao phải được chủ kho hàng ghi chú vào mặt sau của phiếu chứng nhận nhập kho này.

II. CÁC GIẤY TỜ CHỨNG NHẬN VIỆC GỬI HÀNG

1. Chứng từ vận tải liên hợp

Trong những năm gần đây, ngành kinh tế vận tải đã phát triển một loạt kỹ thuật mới đó là vận tải liên hợp với nhiều hình thức vận tải khác nhau như: đường sắt, đường bộ, đường hàng không và đường biển. Đặc biệt thuận lợi là sự thực hiện càng ngày càng nhiều các hình thức xếp hàng theo tiêu chuẩn như Palette, Container. Do vậy đòi hỏi một cách tất nhiên một bộ chứng từ vận tải liên hợp bao gồm tất cả các hình thức vận tải, ví dụ một vận đơn vận tải hỗn hợp (combined transport B/L) - viết tắt là CBT hay một vận đơn suốt (through B/L).

Trong khi một CBT được phát hành cho việc chở hàng bằng container chỉ thể hiện thuần túy đường biển và có giá trị như một vận đơn thể hiện hàng hóa thì một CBT thể hiện cả trên đường bộ và đường biển lại không được coi như vậy vì nó thường do một hãng vận tải (Spediter) phát hành, và do vậy họ không thể hành động như là người chuyên chở (Carrier) đối với tất cả các hình thức vận tải.

Một hãng vận tải do vậy không bao giờ phát hành một vận đơn liên hợp cho một người chuyên chở không thuộc trách nhiệm của mình, kể cả khi trong đó đường biển là đường vận tải quan trọng nhất và dài nhất.

2. Vận đơn đường sắt có bản phụ

Vận đơn đường sắt là chứng từ bốc hàng trong giao thông đường sắt được gửi phát hành làm nhiều bản. Bản chính (original) sẽ đi cùng với 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 còn giữ bản phụ và hàng hóa còn chưa được giao cho người nhận thì anh ta vẫn có quyền quyết định đối với số hàng hóa này. Người gửi hàng có thể yêu cầu đi đường khác, dừng lại hoặc thu hồi hàng hóa về. Nếu anh ta chuyển tiếp chứng từ đi, ví dụ để sử dụng trong thanh toán bằng L/C thì sẽ mất quyền quyết định đối với lô hàng. Người nhận hàng không cần bản phụ chỉ để chắc chắn rằng, hàng đã được gửi cho anh ta không hủy ngang và không còn thuộc quyền quyết định của người gửi hàng nữa.

3. Vận đơn hàng không

Vận đơn hàng không là chứng từ vận tải hàng không được phát hành làm 3 bản. Hãng vận chuyển giữ bản thứ

nhất, bản thứ hai đi cùng với hàng hóa để trao cho người nhận hàng, người gửi hàng giữ bản thứ ba để xác nhận hàng đã được tiếp nhận và gửi đi. Nếu người gửi hàng chuyển tiếp bản thứ ba đi thì anh ta sẽ mất quyền quyết định đối với hàng hóa. Chẳng nào anh ta còn giữ chứng từ này cũng như hàng hóa chưa được trao cho người nhận thì anh ta có thể quyết định lại đối với lô hàng, điều mà trong thực tế hầu như không xảy ra do thời gian vận chuyển quá ngắn. Ngược lại để nhận hàng, người nhận hàng không cần một bản vận đơn nào.

4. Giấy chứng nhận hàng của Hãng vận tải (Forwarder's Certificate of receipt hoặc Forwarding Agent's certificate of receipt - FCR)

Trong việc trao đổi hàng hóa nội bộ giữa các nước châu Âu, việc gửi hàng đường bộ đóng một vai trò quan trọng. Từ đó thường xuất hiện loại chứng từ FCR, trong đó Hãng vận tải xác nhận rằng hàng hóa vận chuyển đã được tiếp nhận. Thông qua nội dung của chứng từ này, người bán chứng minh với người mua về việc gửi hàng không hủy ngang của mình.

Trong thực tế xuất hiện hai loại giấy chứng nhận của Hãng vận tải như sau:

- Đôi khi các Hãng vận tải sử dụng các mẫu được tách rời theo từng ngành vận tải nội địa và không bao gồm điều khoản cho phép người gửi hàng hủy ngang hoặc thay đổi yêu cầu vận chuyển. Nếu người xuất khẩu đã giao hàng cho Hãng vận tải để vận chuyển không hủy ngang và nhận một Giấy chứng nhận hàng như vậy thì anh ta sẽ không còn khả năng quyết định đối với hàng hóa nữa.

Tuy nhiên, trong ngành vận tải đã xác nhận một dạng chứng từ quốc tế mới do Tổ chức vận tải quốc tế đưa ra, viết theo tiếng Anh là Forwarding agent's Certificate of Receipt - FCR (Giấy chứng nhận nhận hàng của Hãng vận tải). Đối với chứng từ này, người gửi hàng chỉ cần xuất trình ủy nhiệm gửi hàng của chính mình là có thể sửa đổi hoặc hủy bỏ việc gửi hàng, tuy nhiên chỉ trong thời gian khi Hãng vận tải chưa gửi hàng đi, tức là hàng chưa được giao cho người nhận. Như vậy tính chất của chứng từ này phù hợp với vận đơn hàng không và vận đơn đường sắt có bản phụ.

5. Giấy gửi hàng bưu điện (Post-office receipt)

Giấy gửi hàng bưu điện có đóng dấu bưu điện cũng là bằng chứng cho việc gửi hàng sau đó. Ngược lại, với các loại chứng từ kể trên, giấy này chỉ được phát hành một bản, nó không bao gồm các số liệu về hàng hóa và nói chung không đóng vai trò gì trong trao đổi hàng hóa quốc tế.

6. 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. Đó là một giấy chứng nhận tạm thời về việc xếp hàng xuống tàu. Trong thực tế nó cũng bao gồm những số liệu như vận đơn đường biển được phát hành về sau. Nó bao gồm một điều khoản nói rằng, người chuyên chở hoặc đại lý của họ sẽ trao vận đơn on board cho người nào xuất trình giấy chứng nhận này.

7. Lệnh giao hàng (Delivery order)

Nếu 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 một 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 được nhận bản chính vận đơn và phát hành các lệnh giao hàng để 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.

8. Các chứng từ khác

a. Bảo hiểm đơn hay còn gọi là hợp đồng bảo hiểm (Insurance policy).

Giấy chứng nhận bảo hiểm (Insurance certificate)

Trong Ngoại thương có hai loại chứng từ bảo hiểm liên quan đến các hợp đồng vận tải ký kết. Người ta phân biệt giữa hai hình thức chứng từ này:

- *Bảo hiểm đơn*: được phát hành cho từng chuyến vận tải đơn và chỉ bảo hiểm các rủi ro của hành trình này.
- *Giấy chứng nhận bảo hiểm*: được phát hành trên cơ sở một bảo hiểm tổng thể, bao gồm nội dung của một hợp đồng bảo hiểm liên tục. Trong thực tế, chứng từ này được bảo hiểm liên tục vì mỗi lần cung cấp hàng, người xuất khẩu đặt ra những câu hỏi mới về rủi ro trong vận chuyển và đưa thêm vào Hợp đồng bảo hiểm. Sau mỗi lần gửi hàng, người xuất khẩu sẽ thông báo cho Hãng bảo hiểm và nhận từ đó một Giấy

chứng nhận Bảo hiểm, trên cơ sở một bảo hiểm tổng thể phát sinh, theo đó anh ta sẽ có thể chứng minh quyền được bảo hiểm đối với những lô hàng gửi.

Như vậy, các chứng từ bảo hiểm 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 các chứng từ bảo hiểm được phát hành như một Giấy tờ có giá theo lệnh (to order) thì việc chuyển tiếp chỉ được thực hiện bằng hình thức chuyển nhượng (endorsement). Dạng hay được sử dụng nhất là phát hành chứng từ bảo hiểm như Giấy tờ có giá thuộc người sở hữu với điều ghi chú *for account of whom it may concern*. Các chứng từ bảo hiểm được phát hành làm nhiều bản tuy nhiên trong trường hợp xảy ra thiệt hại thì việc bồi thường chỉ tiến hành trên cơ sở bản chính và các bản còn lại sẽ mất hết hiệu lực.

b. Giấy chứng nhận xuất xứ (Certificate of origin)

Chứng từ này nói lên việc hàng hóa đó xuất xứ từ nước nào, ví dụ nơi sản xuất, khai thác, nuôi trồng..v.v.... Chứng từ này đặc biệt quan trọng đối với các cơ quan chức năng của nước nhập khẩu (như Bộ, Ngoại thương hay cơ quan Hải quan) để có thể kiểm tra việc tuân thủ những quy định hạn chế nhập khẩu nào đó đối với nước bán hàng cũng như đối với hàng hóa của nước đó.

Việc phát hành chứng từ này được thực hiện thông qua một cơ quan được ủy quyền ở nước xuất khẩu tức Phòng thương mại.

c. Giấy chứng nhận kiểm nghiệm (Inspection certificate)

Chứng từ này nêu lên bằng chứng về sự kiểm nghiệm đã

được thực hiện trước khi gửi hàng. Việc kiểm nghiệm hầu hết được thực hiện thông qua một bên thứ ba - cơ quan trung gian. Kết quả kiểm nghiệm được nêu trong giấy chứng nhận này.

d. Giấy chứng nhận kiểm dịch (Certificate of health)

Chứng từ này xuất hiện cùng với việc giao thông hàng động vật tươi sống, thực vật và thực phẩm. Các cơ quan có thẩm quyền của nước xuất khẩu chứng nhận về tình trạng miễn dịch của các loại hàng hóa được nêu trên.

e. 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.

f. Giấy chứng nhận phân tích (Analyse certificate)

Chứng nhận này thường xuất hiện 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.

g. Giấy chứng nhận phẩm chất (Quality certificate)

Chứng từ này là một xác nhận đặc biệt của người sản xuất về tính hoàn hảo và phẩm chất của hàng hóa đúng với thỏa thuận trong Hợp đồng mua bán.

h. Bảng kê chi tiết đóng gói (Packinglist)

Chứng từ này kê danh mục từng kiện hàng và nội dung bên trong của nó. Chứng từ này được phát hành khi người

bán gửi hàng hóa thông qua bộ phận giao hàng của mình hoặc nhân viên bưu điện.

Người mua sẽ xác nhận hàng hóa, hóa đơn sẽ được gửi tiếp theo đó.

i. Giấy chứng nhận kiểm tra hàng hóa của Tổ chức trung gian (Clean report of finding).

Loại chứng từ này ngày nay được người ta sử dụng ngày càng phổ biến để bảo vệ người nhập khẩu chống lại những sự lừa đảo một cách có hiệu quả. Giấy chứng nhận do tổ chức Societe Generale de Surveillance (SGS), có trụ sở chính tại Generale phát hành được sử dụng phổ biến nhất.

III. CÁC PHƯƠNG THỨC THANH TOÁN

1. Phương thức chuyển tiền (Remittance)

a) Khái niệm:

Phương thức chuyển tiền là phương thức thanh toán đơn giản nhất, trong đó một khách hàng (người trả tiền, người mua, người nhập khẩu...) yêu cầu Ngân hàng phục vụ mình chuyển một số tiền nhất định cho thụ hưởng (người bán, người xuất khẩu, người nhập khẩu tiền) ở một địa điểm nhất định và trong một thời gian nhất định.

b) Quá trình tiến hành:

- Người phát hành lệnh chuyển tiền (người mua, nhà nhập khẩu...)

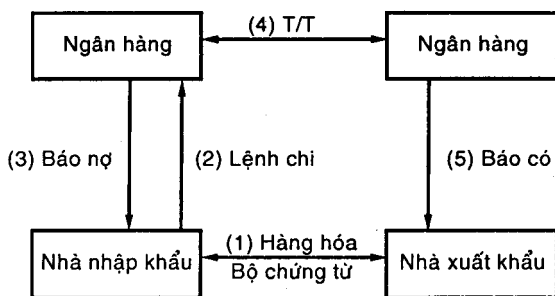
- Ngân hàng nhận thực hiện việc chuyển tiền (Ngân

hàng nơi người chuyển tiền mở tài khoản tiền gửi ngoại tệ...)

- Ngân hàng trả, chuyển tiền (Ngân hàng đại lý của Ngân hàng chuyển tiền).

- Người nhận chuyển tiền (người bán, tổ chức xuất khẩu...)

Quá trình thanh toán như sau:



+ *Bước 1:* Sau khi thỏa thuận đi đến ký kết hợp đồng thương mại, nhà xuất khẩu thực hiện việc cung ứng hàng hóa, dịch vụ cho nhà nhập khẩu đồng thời chuyển giao toàn bộ chứng từ vận đơn, chứng từ về hàng hóa và chứng từ có liên quan.

+ *Bước 2:* Nhà nhập khẩu sau khi kiểm tra chứng từ, hóa đơn viết lệnh chuyển tiền gửi đến Ngân hàng phục vụ mình. Trong đó phải ghi rõ ràng và đầy đủ những nội dung như sau:

- Tên và địa chỉ người xin chuyển tiền
- Số tài khoản, Ngân hàng mở tài khoản
- Số tiền xin chuyển
- Tên và địa chỉ người thụ hưởng, số tài khoản, Ngân hàng

- Lý do chuyển tiền...

- Đồng thời kèm theo các chứng từ có liên quan: giấy phép nhập khẩu, hợp đồng thương mại, tờ khai hải quan...

+ *Bước 3*: Sau khi kiểm tra, nếu hợp lệ và đủ khả năng thanh toán Ngân hàng sẽ trích tài khoản của đơn vị để chuyển tiền gửi giấy báo nợ, giấy báo đã thanh toán cho nhà nhập khẩu.

+ *Bước 4*: Ngân hàng chuyển tiền ra lệnh (bằng thư hay điện báo) cho Ngân hàng đại lý của mình ở nước ngoài để chuyển trả cho người nhận tiền.

+ *Bước 5*: Ngân hàng đại lý chuyển tiền cho người thụ hưởng (trực tiếp hoặc gián tiếp qua Ngân hàng khác) và gửi giấy báo có cho đơn vị.

c) Hình thức chuyển tiền:

Việc chuyển tiền (ở bước 4) có thể thực hiện bằng hai hình thức chủ yếu sau đây:

• Hình thức điện báo (T/T - Telegraphic Transfer).

Tức là Ngân hàng thực hiện việc chuyển tiền bằng cách điện ra lệnh cho Ngân hàng đại lý ở nước ngoài trả tiền cho người nhận.

• Hình thức thư chuyển tiền (M/T - Mail Transfers)

Có nghĩa là Ngân hàng thực hiện việc chuyển tiền bằng cách gửi thư ra lệnh cho Ngân hàng đại lý ở nước ngoài trả tiền cho người nhận.

Trong hai hình thức trên thì hình thức chuyển tiền bằng điện có lợi cho tổ chức xuất khẩu vì nhận tiền nhanh nhưng không lợi cho nhà nhập khẩu vì chi phí cao.

d) Nhận xét:

- Trong phương thức chuyển tiền Ngân hàng chỉ là trung gian thực hiện việc thanh toán theo ủy nhiệm để hưởng thụ tục phí (hoa hồng) và không bị ràng buộc gì cả.

- Việc trả tiền phụ thuộc vào thiện chí của người mua, do đó nếu dùng phương thức này quyền lợi của nhà xuất khẩu không đảm bảo. Vì vậy ít được sử dụng.

- Người ta áp dụng phương thức thanh toán này trong thanh toán các khoản tương đối nhỏ như thanh toán các chi phí có liên quan đến xuất nhập khẩu: chi phí vận chuyển bảo hiểm, bồi thường thiệt hại, hoặc dùng trong thanh toán phí mậu dịch, chuyển lợi nhuận đầu tư về nước...

2. Phương thức ghi sổ (Open account):

Phương thức ghi sổ là phương thức thanh toán mà trong đó tổ chức xuất khẩu hàng hóa, cung ứng dịch vụ thì ghi nợ chợ bên nhập khẩu vào một cuốn sổ riêng của mình và việc thanh toán các khoản nợ này được thực hiện trong thời kỳ nhất định (hàng tháng, quý).

Khi thực hiện phương thức này, tức là tổ chức xuất khẩu đã thực hiện một tín dụng thương mại. Thông thường phương thức này chỉ áp dụng trong thanh toán giữa hai đơn vị quan hệ thường xuyên và tin cậy lẫn nhau.

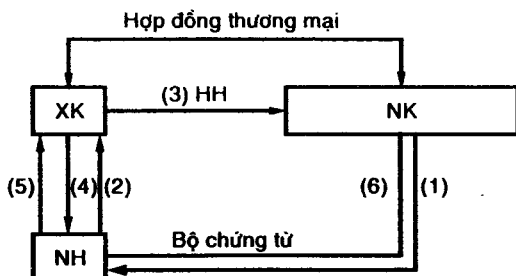
3. Phương thức giao chứng từ nhận tiền (CAD hoặc COD) (Cash against documents - cash on delivery)

a) Khái niệm:

Phương thức CAD là phương thức thanh toán mà trong

đó tổ chức nhập khẩu trên cơ sở hợp đồng mua bán yêu cầu ngân hàng bên xuất khẩu mở cho mình một tài khoản tín thác (Trust account) để thanh toán tiền cho tổ chức xuất khẩu khi nhà xuất khẩu xuất đầy đủ chứng từ thỏa thuận.

b) Quy trình thanh toán



+ **Bước 1:** Trên cơ sở hợp đồng thương mại, nhà nhập khẩu yêu cầu ngân hàng bên xuất khẩu mở cho mình một tài khoản tín thác (trust account). Số dư tài khoản này bằng 100% giá trị hợp đồng và nó được dùng thanh toán cho tổ chức xuất khẩu theo đúng các thỏa thuận giữa nhà nhập khẩu và ngân hàng (Memorandum).

+ **Bước 2:** Ngân hàng thông báo cho nhà xuất khẩu về việc nhà nhập khẩu đã mở tài khoản tín thác.

+ **Bước 3:** Nhà xuất khẩu cung ứng hàng sang nước nhập khẩu theo đúng thỏa thuận trên hợp đồng, với sự giám sát của đại diện nhà nhập khẩu.

+ **Bước 4:** Trên cơ sở giao hàng nhà xuất khẩu xuất trình chứng từ cho ngân hàng của nhà xuất khẩu.

+ **Bước 5:** Ngân hàng kiểm tra chứng từ, đối chiếu với bản ghi nhớ trước đây, nếu đúng thì thanh toán tiền cho nhà xuất khẩu từ tài khoản tín thác của nhà nhập khẩu.

+ *Bước 6*: Ngân hàng chuyển bộ chứng từ cho nhà nhập khẩu và quyết toán tài khoản tín thác.

Phương thức này được áp dụng trong trường hợp nhà nhập khẩu rất tin tưởng nhà xuất khẩu và tổ chức nhập khẩu có văn phòng đại diện tại nước xuất khẩu.

4. Phương thức thư ủy thác mua (Authority to purchase - A/P)

Là phương thức thanh toán mà trong đó ngân hàng bên nhà nhập khẩu, theo yêu cầu của nhà xuất khẩu, viết thư cho ngân hàng đại lý tại nước xuất khẩu để yêu cầu ngân hàng này thay mặt mua hộ hối phiếu của nhà xuất khẩu ký phát cho bên nhập khẩu.

Ngân hàng đại lý căn cứ vào những điều khoản quy định của thư ủy thác mà quyết định việc thanh toán tiền cho nhà xuất khẩu, tức là mua hối phiếu.

Thông thường khi thực hiện phương thức này, nhà nhập khẩu phải ký quỹ tại ngân hàng, ngân hàng bên nhập khẩu phải có tài khoản tiền gửi hoặc tài khoản ký quỹ tại ngân hàng đại lý ở nước xuất khẩu.

5. Phương thức thanh toán nhờ thu (COLLECTION OF PAYMENT)⁽¹⁾

a) Phạm vi áp dụng và định nghĩa

• Phạm vi áp dụng

⁽¹⁾ Nguyễn Trọng Thùy, Quy tắc hoàn trả liên hàng theo tín dụng chứng từ và Quy tắc thống nhất về nghiệp vụ nhờ thu - NXB Thống kê, 1996

Quy tắc thống nhất về nghiệp vụ nhờ thu, bản sửa đổi 1995, số xuất bản 522 do phòng thương mại quốc tế (ICC) ấn hành áp dụng cho tất cả các nghiệp vụ nhờ thu, buộc các bên có liên quan đến phải thực hiện, trừ khi có thỏa thuận khác hoặc trái với quy tắc nhà nước và luật pháp quốc gia.

Trong phương thức nhờ thu, ngân hàng có nghĩa vụ phải xử lý nhờ thu hoặc chỉ thị nhờ thu hoặc bất kỳ chỉ dẫn có liên quan. Nếu vì một lý do nào đó ngân hàng không xử lý nhờ thu hoặc bất kỳ chỉ thị nhờ thu nào mà nó nhận được buộc phải thông báo ngay cho phía gửi nhờ thu bằng phương tiện nhanh nhất.

Theo quy tắc thống nhất về nghiệp vụ nhờ thu bản sửa đổi 1955 của ICC, số xuất bản 522 (sau đây gọi là quy tắc 522) mở rộng cách thức vận dụng như sau:

- Các nhờ thu đều phải qua ngân hàng và liên quan ít nhất đến ba đối tác: ngân hàng, người ủy thác và người trả tiền. Chính vì lẽ đó, mọi thủ tục đều được thực hiện không phải trên cơ sở luật thương mại hay luật ngân hàng mà phải áp dụng quy tắc dành riêng cho nhờ thu.

Trong trường hợp có sự thỏa thuận khác hoặc quy tắc 522 trái ngược với quy chế Nhà nước và luật pháp quốc gia thì quy tắc 522 không được áp dụng, có nghĩa là các bên chọn một thỏa ước riêng về nhờ thu. Như vậy, việc áp dụng quy tắc 522 hay không còn tùy thuộc vào luật pháp của mỗi nước liên quan trong giao dịch nhờ thu.

- Cũng như các hoạt động dịch vụ khác như là nhận ký thác, chuyển tiền, chiết khấu, nghiệp vụ nhờ thu là

giao dịch ngân hàng đơn thuần và thông thường do đó, ngân hàng không phải buộc khách hàng thực hiện nếu họ không muốn. Mặt khác, ngân hàng phục vụ họ có thể từ chối chứng từ gửi nhờ thu theo yêu cầu, và ngân hàng thu hộ có quyền trả chứng từ nhờ thu khi họ thấy bất tiện trong việc thu hộ, ngay cả trước đó họ vẫn thực hiện yêu cầu nhờ thu của khách hàng. Tuy nhiên, trong thực tế hầu như không có sự từ chối thực hiện dịch vụ nhờ thu đối với các ngân hàng mà ngược lại, nghiệp vụ này thường lôi cuốn ngân hàng tham gia vào dịch vụ nhờ thu.

Dĩ nhiên, nếu từ chối ngân hàng phải báo ngay cho phía yêu cầu bằng phương tiện nhanh nhất và thuận tiện nhất. Nếu ngân hàng do không tuân thủ quy tắc nhờ thu và dẫn đến hậu quả nghiêm trọng thì họ phải gánh chịu các phán quyết của tòa án và dĩ nhiên uy tín của một ngân hàng thương mại với khách hàng sẽ bị tổn thương.

1. Định nghĩa

Theo quy tắc 522, nhờ thu được định nghĩa như sau:

"Nhờ thu là nghiệp vụ xử lý của ngân hàng đối với các chứng từ, theo đúng chỉ thị nhận được nhằm cho các chứng từ đó được thanh toán hoặc được chấp nhận, hoặc chuyển giao khi chứng từ được thanh toán hoặc được chấp nhận, hoặc chuyển giao chứng từ theo đúng các điều khoản và điều kiện khác".

Căn cứ vào định nghĩa, các bên liên quan đến nhờ thu bao gồm:

- "Người ủy nhiệm" là bên ủy quyền xử lý nghiệp vụ

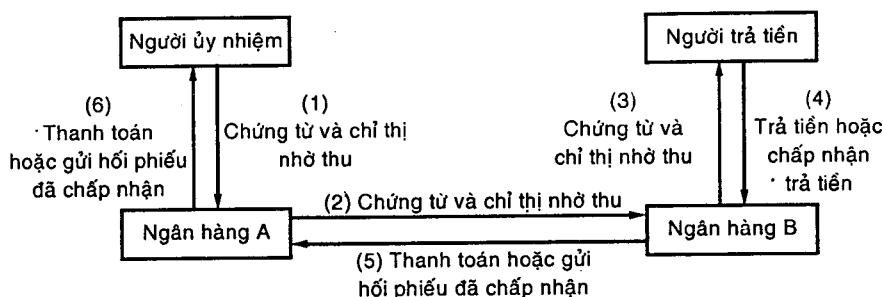
nhờ thu cho ngân hàng.

- "Ngân hàng chuyển chứng từ" là ngân hàng mà người ủy nhiệm ủy quyền xử lý nghiệp vụ nhờ thu.
- "Ngân hàng thu hộ" là bất kỳ ngân hàng nào nhưng không phải là ngân hàng chuyển chứng từ, liên quan đến nghiệp vụ nhờ thu.
- "Ngân hàng xuất trình" là ngân hàng thu hộ, xuất trình chứng từ cho người trả tiền".
- "Người trả tiền"⁽¹⁾ là phía được xuất trình chứng từ theo đúng chỉ thị nhờ thu.

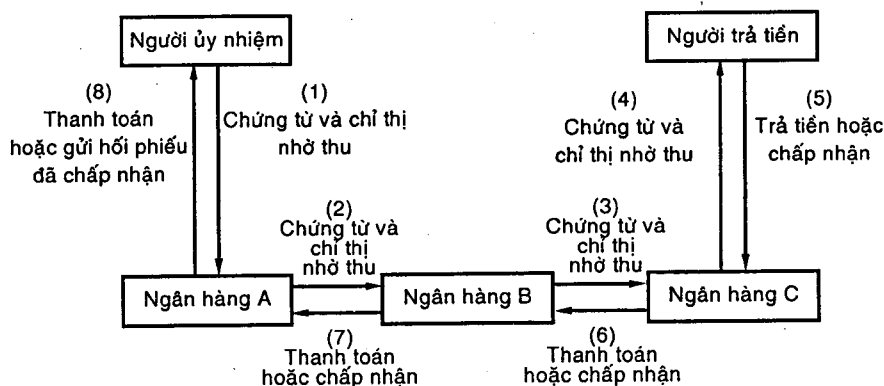
Ta có thể hình dung qua các sơ đồ sau đây:

⁽¹⁾ Drawee theo nghĩa chung là người trả tiền nhưng theo nghĩa của quy tắc 522 là người xuất trình chỉ thị và chứng từ nhờ thu theo đúng quy định trong chỉ thị nhờ thu. Do vậy, Drawee là người trả tiền hoặc chỉ là người chấp nhận, hoặc chỉ là người hành động đúng theo chỉ thị nhờ thu.

Sơ đồ I



Sơ đồ II



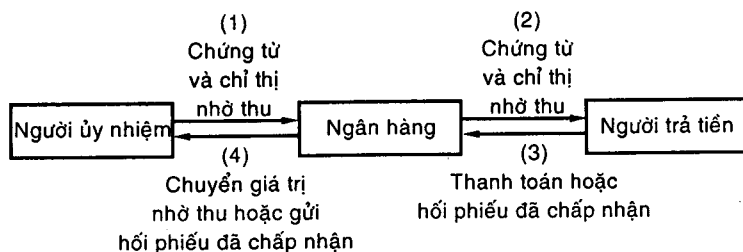
(1) Người ủy nhiệm ủy quyền và chỉ thị cho ngân hàng của mình (NHA) thực hiện nhờ thu.

(2) Ngân hàng A chuyển nhờ thu cho ngân hàng đại lý của mình (NHB) thực hiện nhờ thu bằng cách chuyển chỉ thị và chứng từ nhờ thu qua ngân hàng C - ngân hàng của người mua (người trả tiền). Như vậy ngân hàng A là ngân hàng chuyển nhờ thu (Remitting bank) vì nó được ủy quyền trực

tiếp của người ủy nhiệm. Ngân hàng B là ngân hàng thu hộ, mặc dù nó làm nhiệm vụ chuyển chỉ thị và chứng từ nhờ thu cho ngân hàng C (nhưng ngân hàng B không trực tiếp nhận chỉ thị từ người ủy nhiệm). Ngân hàng C cũng là ngân hàng thu hộ và là ngân hàng xuất trình nhờ thu cho người trả tiền.

(30, (4), (5), (6), (7), (8) như giải thích trong sơ đồ.

Sơ đồ III



Sơ đồ 3 có tính đặc thù đối với loại nhờ thu phát sinh trong một nước (nhờ thu nội địa) theo đó người ủy nhiệm chỉ thị cho ngân hàng của mình đồng thời cũng là ngân hàng của người trả tiền thực hiện nhờ thu. Ngân hàng này vừa là ngân hàng chuyển nhờ thu, vừa là ngân hàng thu hộ và là ngân hàng xuất trình nhờ thu cho người trả tiền. Ngay cả nhờ thu liên quan đến 2 nước, người bán (người ủy nhiệm) có thể ủy quyền trực tiếp cho ngân hàng của người mua (người trả tiền) ở nước ngoài để thực hiện nhờ thu, nếu người bán có thể làm được như vậy và luật của nước có liên quan không cấm.

Tuy vậy theo Laksman Y. Wichremewatne - thành viên của Ban soạn thảo quy tắc 522 hình thức nhờ thu trực tiếp (direct collection) như thế này không được đa số các ủy ban quốc gia của ICC công nhận như là một quy tắc nghiệp vụ

nhờ thu vì nó thường tạo ra tranh chấp giữa người ủy nhiệm và ngân hàng thu hộ, đồng thời hình thức nhờ thu trực tiếp này không thông dụng và ít diễn ra trong thực tế trong quan hệ thanh toán quốc tế và do đó, ban soạn thảo không nêu thành nguyên tắc nhờ thu này.

b) Nội dung của một chỉ thị nhờ thu

Tất cả chứng từ gửi đi nhờ thu phải kèm theo chỉ thị nhờ thu rõ ràng và cụ thể và ghi rõ nhờ thu được áp dụng theo quy tắc 522. Ngân hàng chỉ được phép thực hiện theo chỉ thị đó và theo đúng bản quy tắc 522. Ngân hàng không kiểm tra chứng từ để có được chỉ thị nhờ thu. Trừ khi được phép trong chỉ thị nhờ thu, ngân hàng sẽ bỏ qua các chỉ thị của bất cứ phía hoặc ngân hàng nào mà không phải là phía hoặc ngân hàng mà nó nhận được nhờ thu.

Chỉ thị nhờ thu phải bao gồm các thông tin sau (xem phụ lục):

- Chi tiết về ngân hàng gửi nhờ thu như tên, địa chỉ, điện tín, SWIFF, số telex, số điện thoại, số fax và số tham chiếu chứng từ.
- Chi tiết về người ủy nhiệm như tên, địa chỉ, số điện tín SWIFT, telex, điện thoại, fax.
- Chi tiết về người trả tiền như tên, địa chỉ hoặc nơi nhờ thu được chuyển đến, số telex, điện thoại và fax.
- Số tiền và loại tiền nhờ thu.
- Danh mục chứng từ, số lượng của từng loại chứng từ đính kèm.
- Điều khoản nhờ thu mà theo đó, thanh toán hay chấp nhận được thực hiện

- Điều khoản chuyển giao chứng từ
 - * Thanh toán hoặc chấp nhận.
 - * Các điều kiện khác.

Trách nhiệm của phía ra chỉ thị là phải bảo đảm rõ ràng và chính xác. Ngược lại, ngân hàng sẽ phải chịu trách nhiệm về hậu quả xảy ra từ chỉ thị trên.

- Phí nhờ thu sẽ phải thu, ghi rõ là có được miễn hay không.
- Lãi suất phải thu (nếu có) ghi rõ có được miễn hay không bao gồm lãi suất, kỳ hạn và cơ sở tính lãi (ví dụ 360 hay 365 ngày).
- Phương thức thanh toán và hình thức thông báo trả tiền.
- Các chỉ thị trong trường hợp từ chối thanh toán, từ chối chấp nhận hoặc những mâu thuẫn giữa các chỉ thị.

Chỉ thị nhờ thu phải ghi đầy đủ địa chỉ của người trả tiền hoặc nơi chứng từ được xuất trình. Nếu địa chỉ không đầy đủ hoặc sai, ngân hàng thu hộ có thể tự mình xác định địa chỉ đúng mà không chịu trách nhiệm gì về hành vi đó, đồng thời miễn trách nhiệm về việc chậm trễ do việc cung cấp địa chỉ không đầy đủ hoặc thiếu chính xác.

Collection Instruction

Place and Date

Ref

1. (The Principal)	2. To: (The Remitting Bank)
3. Drawee:	4. Collecting Bank:

5. Collection Documents

Commercial Documents ☐ Draft: ☐ Invoice: ☐ B/L: ☐ ☐	Financial Documents ☐ Bill of Exchange: ☐ Promissory Note: ☐ Cheques: ☐ ☐

6. Terms of Collection

☐ Document Against Payment: ☐ Document Against Acceptance for from/after Maturity:.....

7. Charges & expenses

☐ Your charges & expenses ☐ at our Account ☐ at the Drawee's Account	If refused by the Drawee ☐ It may be waived ☐ It can not be waived without our approval
Collecting Bank's Charges & expenses ☐ at our Account ☐ at the Drawee's Account	If refused by the Drawee ☐ It may be waived ☐ It can not be waived without our approval

8. Interest of usance

Usance Interest at P.A (360/365 days per year) from to Amount available : If refused by the Drawee, it may be waived ☐ it can not be waived without our approval.
☐ Advice of Payment and / or Acceptance and maturity date by ☐ cable ☐ mail is required. ☐ Protest in case of non-payment / non-acceptance is required ☐

This collection is subject to the Uniform Rules for Collection, 1995
Revision ICC Publication No 522.

(Authorised Signature)

COLLECTION INSTRUCTION

Logo, name, address
Fax, phone of Remitting
Bank

(Place and date)

Our ref.
Cont. No.
Principal:
Drawee:

Date:

Mail to:

Terms of Collection: Marked (x) where appropriate)

- ☐ Documents against Payment
☐ Documents against Acceptance of ... days from/after...

Amount

Maturity:

Docs								
1st Mail								
2nd Mail								

- ☐ This collection is subject to the Uniform Rules for Collection, 1995 Revision, ICC Publication No. 522
- ☐ In case of non - acceptance/non-payment, please notify us by telex reason.
- ☐ Please advise us the maturity date by telex.
- ☐ Collecting commission and other expenses are covered by the Drawee.
- ☐ Our banking charges and expense are at the Drawee's A/C, please collect and remit the amount ... to us as instructed hereafter.
- If refused,
- ☐ it may be waited
☐ it can not be waived without our approval
- ☐ Instruction for payment:
- ☐ Protest in case of non-payment/non-acceptance is required.
- ☐

Authorized Signature

c) Các phương thức nhờ thu

- Phương thức nhờ thu trơn (clean collection)

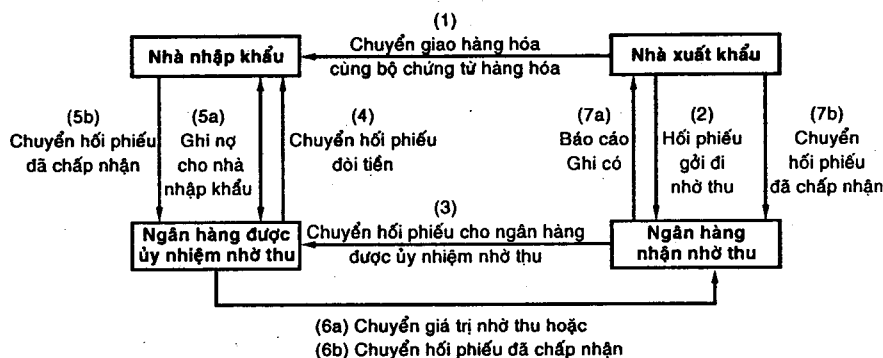
+ Định nghĩa

Nhờ thu trơn là một phương thức thanh toán, trong đó nhà xuất khẩu sau khi chuyển hàng hóa sang cho nhà nhập khẩu cùng với việc chuyển giao cho nhà nhập khẩu bộ chứng

từ hàng hóa để nhà nhập khẩu được nhận hàng còn việc đòi tiền ở nhà nhập khẩu chỉ căn cứ vào hối phiếu do mình lập ra.

Căn cứ vào định nghĩa này, ta có sơ đồ vận hành như sau:

SƠ ĐỒ 1



+ *Phân chia rủi ro:*

Hình thức nhờ thu này rất có lợi cho nhà nhập khẩu vì việc nhận hàng hóa trên cơ sở Bộ chứng từ hàng hóa được nhà xuất khẩu chuyển giao cho mình, được lập với việc trả tiền.

Tuy nhiên, nhà nhập khẩu cũng có thể gặp bất lợi trong trường hợp hối phiếu đòi tiền đi quá nhanh, buộc họ phải trả tiền (at sight bill) hoặc chấp nhận trả tiền (usance bill) trong khi đó có thể hàng hóa đến chậm và khi hàng hóa đến có thể không đủ về số lượng và không phù hợp về chất lượng.

Do vậy, để sử dụng phương thức thanh toán này, 2 bên phải hoàn toàn tin cậy lẫn nhau và thường với những hợp đồng thương mại hoặc dịch vụ tương đối nhỏ.

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

+ Định nghĩa và ý nghĩa kinh tế

- Định nghĩa:

Phương thức nhờ thu kèm chứng từ là một phương thức thanh toán, trong đó, nhà xuất khẩu sau khi cho chuyển hàng hóa sang nhà nhập khẩu thì không chỉ căn cứ vào hối phiếu do mình lập ra để nhờ thu mà còn căn cứ vào bộ chứng từ hàng hóa. Nếu nhà nhập khẩu trả tiền (đối với hối phiếu trả ngay) hoặc chấp nhận trả tiền (đối với hối phiếu trả chậm) thì lúc đó, ngân hàng của nhà nhập khẩu mới chuyển giao bộ chứng từ hàng hóa để nhà nhập khẩu nhận hàng, nếu không thì chuyển trả bộ chứng từ hàng hóa cho nhà xuất khẩu và dĩ nhiên hàng hóa đã chuyển đi vẫn thuộc sở hữu của nhà nhập khẩu.

- Ý nghĩa kinh tế:

Phương thức thanh toán này thể hiện trách nhiệm tiếp theo của nhà nhập khẩu (người mua) qua hợp đồng mua bán, ngay lần xuất trình đầu tiên của bộ chứng từ (bộ chứng từ này phải được mô tả kỹ trong hợp đồng mua bán) phải thanh toán (d/p) hoặc chấp nhận hối phiếu (d/a)

Nghiệp vụ ủy thác thu được thực hiện trên cơ sở tín nhiệm của nhà xuất khẩu vào khả năng và thiện chí thanh toán của nhà nhập khẩu (người mua). Không có ngân hàng tham gia nào đảm nhận trách nhiệm thanh toán này.

Trong trường hợp nhà nhập khẩu không có thiện chí hoặc không có khả năng nhận bộ chứng từ hay nói cách khác là không thanh toán hoặc chấp nhận hối phiếu thì nhà xuất khẩu phải chịu rủi ro là hàng hóa của mình phải bị đưa vào

kho ở nước nhà nhập khẩu. Phí lưu kho nhà nhập khẩu phải chịu.

Trường hợp gửi hàng bằng đường hàng không, nhà nhập khẩu thường nhận được hàng trước khi nhận chứng từ (rủi ro thuộc về nhà xuất khẩu vì nếu hàng hóa kém phẩm chất hoặc tình hình trên thị trường mua bán có biến chuyển thì người mua sẽ từ chối nhận hàng và bộ chứng từ ủy thác thu cũng không được thanh toán).

Xuất phát từ lý do trên mà việc gửi hàng thường được ghi nhận (consignee) là ngân hàng nhà nhập khẩu. Nhà nhập khẩu chỉ có thể sử dụng hàng hóa nếu ngân hàng ông ta đồng ý cấp cho ông giấy bảo lãnh nhận hàng (indemnity). Đồng thời ngân hàng buộc nhà nhập khẩu phải ký tên cam kết trách nhiệm sẽ thanh toán hoặc chấp nhận hối phiếu ngay khi bộ chứng từ được xuất trình. (Mẫu thư bảo lãnh nhận hàng và bản cam kết trách nhiệm xem phụ lục đính kèm trang 229 ghi sau).

+ Tiến trình thực hiện

Nhà xuất khẩu (người bán) sau khi giao hàng xuất trình cho ngân hàng mình những chứng từ được quy định trong hợp đồng để gửi nhờ thu đồng thời nói rõ hình thức nhờ thu.

Ngân hàng phục vụ nhà nhập khẩu hay còn gọi là ngân hàng được ủy nhiệm thu (collection banker) mời người mua (nhà nhập khẩu hoặc người trả tiền) đến thanh toán hoặc chấp nhận bộ chứng từ. Điều đó có nghĩa ngân hàng thông báo cho nhà nhập khẩu biết là đã nhận được chứng từ và để chợ nhà nhập khẩu (nhưng tuyệt đối không được giao cho nhà nhập khẩu bộ chứng từ) biết trước khi họ đồng ý thanh toán chấp nhận hối phiếu. Nếu ngân hàng giao cho nhà nhập khẩu bộ chứng từ thì ngân hàng phải chịu hoàn toàn mọi rủi

ro. Nếu nhà nhập khẩu từ chối không thanh toán hoặc ký chấp nhận hối phiếu thì ngân hàng được ủy nhiệm thu phải thanh toán trị giá hóa đơn cho ngân hàng nhận nhờ thu. Bộ chứng từ vẫn thuộc quyền sở hữu của nhà xuất khẩu cho đến khi thực hiện thanh toán ký chấp nhận.

Những chỉ dẫn trong các mẫu ủy thác thu phải rõ ràng, dễ hiểu. Nó phải quy định nếu giao chứng từ thanh toán (D/P) thì người mua phải được phép thanh toán bằng bản tệ hay không. Ở một số quốc gia, do việc tìm mua ngoại tệ để thanh toán cho ngân hàng nhận nhờ thu có thể kéo dài rất lâu nên nhà nhập khẩu được phép thanh toán ngay bằng bản tệ.

Ngay khi người mua (nhà nhập khẩu hoặc người trả tiền) đồng ý thanh toán hoặc chấp nhận hối phiếu, ngân hàng được ủy nhiệm thu sẽ chuyển giao cho họ bộ chứng từ để họ tùy nghi sử dụng (nghiệp vụ tiền trao cháo múc).

Ngân hàng được ủy nhiệm thu chuyển cho ngân hàng nhận nhờ thu trị giá bộ chứng từ theo đúng chỉ thị của ngân hàng này (d/p), gửi hối phiếu đã được chấp nhận (d/a) hoặc giữ hối phiếu lại cho đến khi hạn thanh toán (ngân hàng nhận nhờ thu ghi chú rõ điều kiện này trên phiếu gửi chứng từ ủy thác thu).

• Thời hạn thanh toán

Việc định thời hạn thanh toán phải được thỏa thuận theo đúng quy định của hợp đồng mua bán.

Thanh toán ngay có nghĩa là bộ chứng từ này sau khi được giao cho nhà nhập khẩu (người mua) sẽ được nhà nhập khẩu thanh toán.

Ở một số quốc gia việc thanh toán bằng ngoại tệ hợp pháp chỉ được cho phép khi hàng hóa đã đến cảng hoặc một

nơi nhất định nào đó. Trong trường hợp này, bộ chứng từ nhờ thu đến hạn thanh toán được thanh toán sau khi hàng đã đến.

Người trả tiền (người có trách nhiệm thanh toán) thông thường là người mua (nhà nhập khẩu). Nếu bộ chứng từ do một người thứ ba thanh toán thì người này được gọi là người trả tiền.

Việc chỉ dẫn người đại diện (nếu có) của bên bán (nhà xuất khẩu) tại nước nhà nhập khẩu là điều rất có lợi, qua những vấn đề không rõ ràng tại nơi phát sinh sự việc có thể được giải quyết nhanh chóng và chắc chắn.

Việc xem xét trước hàng hóa không được chấp nhận, trừ khi có sự đồng ý bằng văn bản của ngân hàng nhờ thu.

Trong trường hợp nhà nhập khẩu không thanh toán hoặc không ký chấp nhận thì ngân hàng ủy nhiệm thu phải thông báo ngay lập tức lý do (càng cụ thể càng tốt) cho ngân hàng nhận ủy thác biết. Ngân hàng được ủy nhiệm thu trong trường hợp này phải xác nhận với ngân hàng nhận nhờ thu rằng họ đang quản lý bộ chứng từ hoặc là ngân hàng được ủy nhiệm phải gửi trả lại ngay bộ chứng từ cho ngân hàng nhận nhờ thu. Trong thực tế, ngân hàng được ủy nhiệm phải thỏa thuận với ngân hàng nhận nhờ thu trước, nhằm giải quyết ổn thỏa tình trạng trên. Vì hàng hóa đang nằm tại nước nhà nhập khẩu nên người bán (nhà xuất khẩu) có thể tìm được một người mua khác.

- *Phân chia rủi ro*

- Phân chia rủi ro trong phương thức nhờ thu chứng từ đối thanh toán (document against payment D/P)

- + Phía người mua

Phương thức thanh toán này quy định người mua có trách nhiệm phải trả tiền ngay khi nhận bộ chứng từ mà không có sự kiểm tra hàng hóa trước, vì vậy người mua gặp rủi ro trong trường hợp hàng hóa mô tả trong chứng từ không được giao đúng về mặt số lượng cũng như loại hàng đã được thỏa thuận trong hợp đồng.

+ Phía người bán

Người xuất khẩu (người bán) phải rất tin tưởng vào khả năng và thiện chí thanh toán của người mua vì trong trường hợp này, ngân hàng hoàn toàn không chịu đảm nhận trách nhiệm thanh toán, vì vậy đôi khi người bán bị từ chối bộ chứng từ và vẫn tiếp tục giữ quyền sở hữu hàng hóa. Rủi ro ở đây là chi phí chuyên chở hàng hóa ngược lại chiếm phần lớn trị giá hàng. Trong một số phương tiện vận tải như ô tô, xe lửa, hàng không và đường sông người nhập khẩu phần lớn nhận hàng trước và không có sự đòi hỏi về thủ tục chứng từ nhờ thu (trừ trường hợp với loại chứng từ truyền thống - Traditional paper - như vận đơn đường biển). Rủi ro trên đường vận chuyển vì vậy cũng do người bán chịu.

• *Phân chia rủi ro trong phương thức nhờ thu chứng từ đối chấp nhận (document against acceptance D/A)*

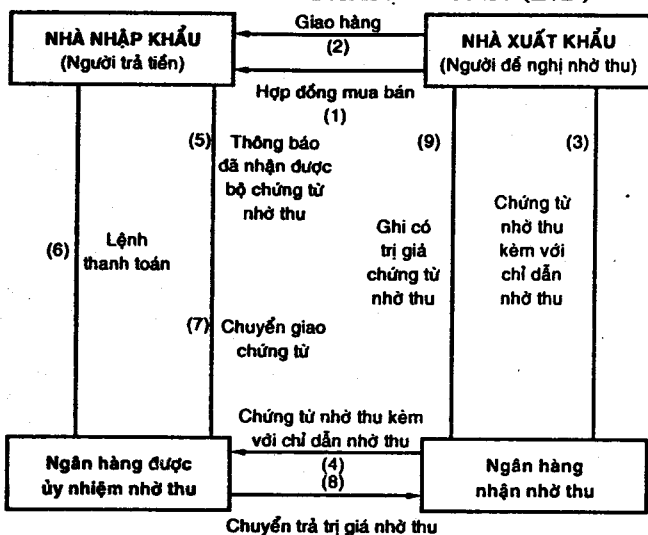
- Phía người mua

Giống như trường hợp nhờ thu D/P

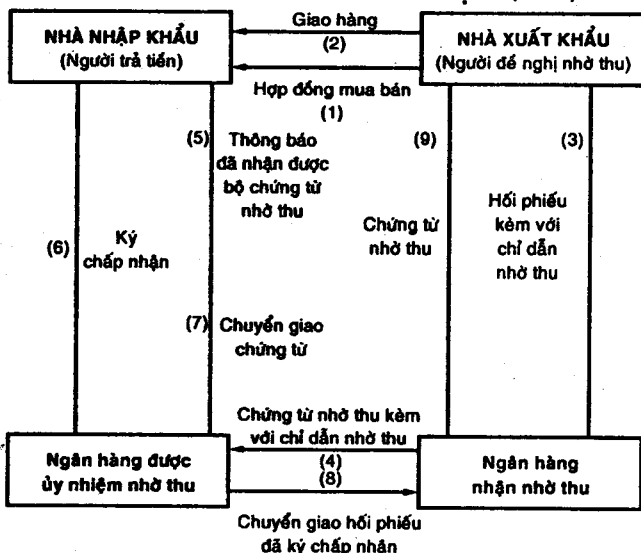
- Phía người bán

Giống như trong phương thức nhờ thu D/P cộng thêm trách nhiệm gánh chịu rủi ro trong thanh toán hối phiếu vì ở đây người bán đã từ bỏ quyền sở hữu hàng hóa của mình ngay từ khi người mua chấp nhận bộ chứng từ nhờ thu.

SƠ ĐỒ PHƯƠNG THỨC NHỜ THU CHỨNG TỪ ĐỐI THANH TOÁN (D/P)



SƠ ĐỒ PHƯƠNG THỨC NHỜ THU CHỨNG TỪ ĐỐI CHẤP NHẬN (D/A)



**MẪU THƯ BÁO CHO KHÁCH HÀNG VỀ TÌNH TRẠNG BỘ CHỨNG TỪ
ỦY THÁC THU CHƯA ĐƯỢC THANH TOÁN**

--o0o--

Trích yếu: Ủy thác thu chứng từ số số tiền USD
Sổ tham chiếu của quý ông:

.....
Thưa quý Ông, quý Bà,

Do chúng tôi vẫn chưa nhận được tin tức về việc nhận thanh toán toàn bộ chứng từ nói trên, nên hôm nay chúng tôi thực hiện tra soát ngân hàng đại lý của chúng tôi về việc này.

Kèm theo thư này xin quý Ông cùng liên hệ trực tiếp với người trả tiền hoặc đại diện cho họ về sự trì hoãn này nhằm làm cho việc thanh toán nhanh hơn.

Trân trọng kính chào

**MẪU THƯ BÁO CHO KHÁCH HÀNG VỀ BỘ CHỨNG TỪ
ỦY THÁC THU ĐÃ ĐƯỢC KÝ NHẬN**

--o0o--

Trích yếu: Ủy thác thu chứng từ số

Thưa quý Ông, quý Bà,

Theo thông báo của ngân hàng đại lý chúng tôi ngày... chúng tôi được Biết rằng bộ chứng từ nhờ thu nói trên đã được chuyển giao cho người nhập khẩu để đối lấy việc:

Chấp nhận hối phiếu đến hạn

Như vậy chúng tôi đã thực hiện xong phần chứng từ. Đến thời hạn quy Định trên chúng tôi sẽ quay lại vấn đề này.

Trân trọng kính chào

**MẪU THƯ BÁO CHỨNG TỪ ỦY THÁC
THU ĐÃ ĐƯỢC THANH TOÁN TRỰC TIẾP**

--o0o--

Trích yếu: Ủy thác thư chứng từ số số tiền USD

Số tham chiếu của quý Ông:

.....

Thưa quý Ông, quý Bà,

Theo thông báo của khách hàng chúng tôi, việc ủy thác thu bộ chứng từ nói trên đã được thanh toán trực tiếp.

Đề nghị quý ngài chuyển giao vô điều kiện bộ chứng từ này đến cho người trả tiền mà không có khoản chi phí nào đối với chúng tôi.

Chúng tôi xin chân thành cảm ơn trước về sự cố gắng của quý ngài.

Trân trọng kính chào.

MẪU THƯ BẢO LÃNH NHẬN HÀNG

--o0o--

Kính gửi:

Tham chiếu: vận đơn hàng không số ngày.....

Người gửi:.....

Trị giá hàng:.....

Số tham chiếu của chúng tôi:.....

Chúng tôi đề nghị chuyển giao lô hàng trên hiện nay đang ở chỗ quý công ty thuộc quyền sở hữu của chúng tôi, cho công ty

Mọi chi phí, lệ phí và thuế đã, đang và sẽ phát sinh liên quan đến việc giao hàng chúng tôi không chịu trách nhiệm trả, nghĩa là chúng tôi nhận hàng sẽ trả.

Chào trân trọng

**MẪU CAM KẾT
TRÁCH NHIỆM VỚI KHÁCH HÀNG**

---o0o---

Ngày... tháng... năm ...

Kính gửi:.....

Tham chiếu: Vận đơn hàng không số ... ngày ...

Người gửi:

Trị giá hàng: USD 152, 575

Hàng hóa: 10.000 chiếc sơ mi nam.

Thưa quý Ông, quý Bà,

Theo thỏa thuận với Quý ông (qua điện thoại ngày ... với bà ...) chúng tôi chuyển giao quyền sở hữu lô hàng trên từ hãng:

.....
Cho quý ông, mặc dù lệnh nhờ thu kèm chứng từ vẫn chưa được xuất trình tại quầy chúng tôi.

Quý ông phải chịu trách nhiệm tiếp nhận bộ chứng từ một khi bên bán khước từ những tranh cãi cũng như việc từ chối thanh toán hoặc ký chấp nhận hối phiếu hoặc những điều kiện khác quy định trong lệnh nhờ thu của phía quý ông.

Quý ông phải gánh chịu mọi trách nhiệm và bồi thường mọi hậu quả có thể phát sinh cho chúng tôi liên quan đến việc giải phóng hàng.

Quý ông cũng có nghĩa vụ thanh toán mọi chi phí khác, những thiệt hại và mất mát liên quan đến việc giải phóng hàng đồng thời gánh chịu cả những trách nhiệm khác, những đòi hỏi của bên thứ ba, chi phí cho tòa án và luật sư.

Trong trường hợp chứng từ thanh toán theo hình thức D/p chúng tôi sẽ ghi nợ tài khoản của quý ông ngay khi bộ chứng từ đến, tương đương trị giá của bộ chứng từ cộng thêm thủ tục phí và những chi phí khác.

Nếu đồng ý với nội dung của bản này đề nghị quý ngài ký vào góc phải của bản sao và gửi trả lại cho chúng tôi.

Chào trân trọng

6. Phương thức thanh toán bằng tín dụng chứng từ

1. Định nghĩa tín dụng chứng từ và qui trình mở và thanh toán thư tín dụng

Tín dụng chứng từ là phương thức thanh toán thông dụng nhất hiện nay, khối lượng thanh toán ngày càng rộng lớn, do đó Phòng thương mại quốc tế Paris (International Chamber of Commerce) đã ban hành qui tắc và thực hành thống nhất về tín dụng chứng từ (uniform customs and practice for documentary credit) để các bên xuất khẩu và nhập khẩu, các ngân hàng có liên quan đến nghiên cứu và áp dụng, nhằm tránh những sự hiểu lầm đáng tiếc có thể xảy ra.

Trước khi nghiên cứu về nghiệp vụ cụ thể, cần nắm chắc tín dụng chứng từ là gì?

• Định nghĩa - Definition

Một cách đơn giản, tín dụng chứng từ là một cam kết thanh toán có điều kiện của ngân hàng. Một cách đầy đủ hơn, tín dụng chứng từ là một văn bản cam kết của một ngân hàng (ngân hàng mở tín dụng thư: Issuing bank) cho người bán (hoặc người hưởng lợi Beneficiary) theo yêu cầu và sự chỉ thị của người mua (applicant) để trả ngay hoặc tới một thời điểm xác định hoặc tại một thời điểm có thể xác định được trong tương lai một số tiền đã được qui định trong phạm vi thời hạn đã xác định và căn cứ vào các chứng từ đã được qui định.

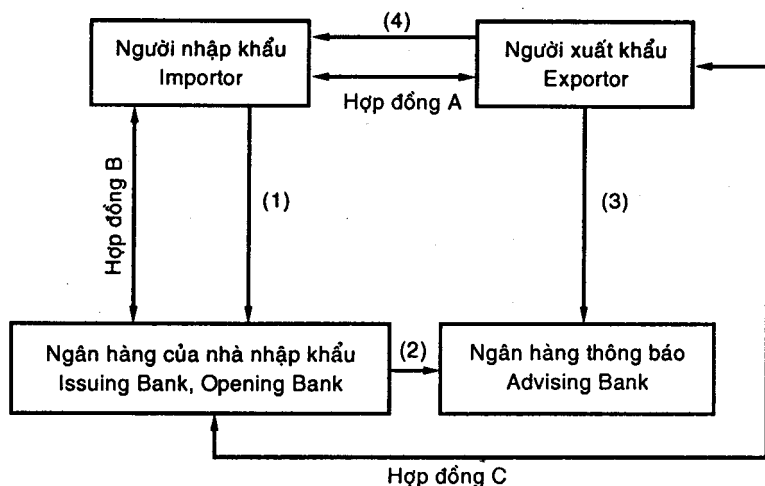
Qua định nghĩa này, tín dụng chứng từ bao gồm các thành phần như sau:

- Người mở thư tín dụng (Applicant) là người mua, người nhập khẩu.
- Người mở tín dụng là ngân hàng đại diện cho nhà

nhập khẩu, nó cung cấp tín dụng cho nhà nhập khẩu (Issuing bank, opening bank).

- Người thụ hưởng (beneficiary), là người bán, người xuất khẩu hay bất kỳ người nào khác mà người thụ hưởng chỉ định.
- Ngân hàng thông báo thư tín dụng (advising bank) là ngân hàng ở nước người thụ hưởng.

Ta có thể hình dung qua sơ đồ *tổng quát* sau đây:



Qua sơ đồ tổng quát trên, xuất hiện 3 loại hợp đồng:

Hợp đồng A - Đó là hợp đồng thương mại giữa nhà xuất khẩu và nhà nhập khẩu.

Hợp đồng B - Đó là hợp đồng giữa nhà nhập khẩu và ngân hàng của nhà nhập khẩu về việc mở cho nhà nhập khẩu một L/C cho nhà xuất khẩu hưởng.

Hợp đồng C - Đó là hợp đồng giữa ngân hàng mở L/C cho nhà xuất khẩu về việc cam kết trả tiền cho nhà xuất

khẩu.

(1) Nhà nhập khẩu yêu cầu ngân hàng của nhà nhập khẩu mở cho nhà nhập khẩu một thư tín dụng (L/C)

(2) Ngân hàng mở L/C gửi L/C cho ngân hàng thông báo

(3) Ngân hàng thông báo gửi L/C cho nhà xuất khẩu(4)

Nhà xuất khẩu giao hàng cho nhà nhập khẩu.

Ngoài các chủ thể nêu trên, còn có thể có các ngân hàng khác với tư cách khác nhau tham gia vào các phương thức thanh toán bằng tín dụng chứng từ.

- *Ngân hàng xác nhận (the confirming bank)* xác nhận việc thanh toán thư tín dụng có nghĩa là cam kết cùng với ngân hàng mở L/C trong việc trả tiền, nghĩa là nếu ngân hàng mở L/C không trả tiền thì ngân hàng xác nhận đứng ra trả thay. Thực chất đây giống như một trường hợp của bảo lãnh. Ngân hàng xác nhận có thể là ngân hàng thông báo (nếu họ đồng ý xác nhận) hoặc là một ngân hàng nào khác do nhà xuất khẩu đề nghị. Vì là một trường hợp của bảo lãnh, nên ngân hàng xác nhận thường là một ngân hàng lớn và có uy tín.
- *Ngân hàng thanh toán (the paying bank)* có thể là ngân hàng mở L/C hoặc có thể là chi nhánh ở nước ngoài mà ngân hàng mở L/C hoặc là một ngân hàng đại lý (correspondent bank) của ngân hàng mở L/C.
- *Ngân hàng thương lượng (the negotiating bank)* là ngân hàng đứng ra thương lượng thanh toán bộ chứng từ và thường là ngân hàng thông báo. Trường hợp không qui định rõ ngân hàng thông báo là ngân hàng thương lượng thì bất kỳ ngân hàng nào cũng có thể là ngân hàng thương lượng. Mặc dù vậy, có trường hợp

L/C qui định thương lượng thanh toán tại một ngân hàng nhất định.

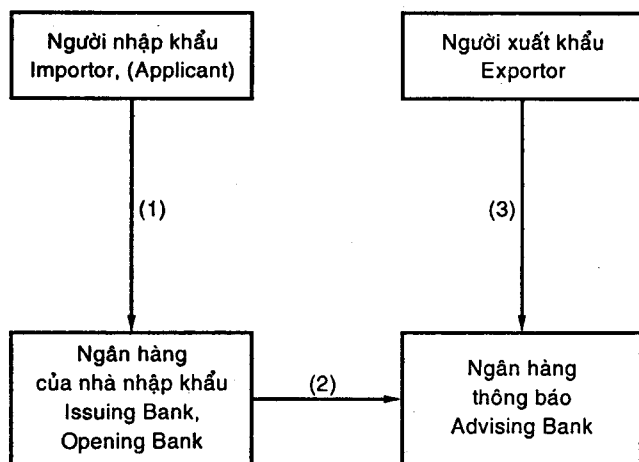
Ngoài ra, còn có các ngân hàng với các tư cách khác.

Ngân hàng chuyển nhượng (transferable bank), ngân hàng đích danh (nominated bank), ngân hàng hoàn trả (reimbursing bank), ngân hàng đòi tiền (claiming bank), ngân hàng chấp nhận (accepting bank), ngân hàng chuyển chứng từ (remitting bank).

Phương thức tín dụng chứng từ được thực hiện qua 2 giai đoạn chủ yếu: giai đoạn mở thư tín dụng và giai đoạn thanh toán thư tín dụng.

2. Quy trình mở thư tín dụng

Việc mở thư tín dụng phải theo sơ đồ chi tiết sau đây:



Giải thích:

Bước 1: Dựa vào hợp đồng thương mại giữa nhà xuất

khẩu và nhập khẩu ký với nhau (hoặc hóa đơn tạm) nhà nhập khẩu viết đơn xin mở thư tín dụng (sẽ đề cập sau đây) gửi đến ngân hàng phục vụ mình (nơi nhà nhập khẩu mở tài khoản ngoại tệ) để yêu cầu ngân hàng mở một thư tín dụng cho nhà xuất khẩu hưởng. Trường hợp này, nhà nhập khẩu đóng vai trò là người yêu cầu (applicant).

Ở mỗi ngân hàng có thể có những mẫu đơn xin mở thư tín dụng riêng cho mỗi ngân hàng, do vậy, nhà nhập khẩu cần viết đúng theo mẫu đơn xin mở thư tín dụng của ngân hàng đó, tối thiểu là 2 bản và cần:

- Phải cân nhắc để đưa ra những điều kiện với nhà xuất khẩu sao cho những điều kiện đó vừa đảm bảo quyền lợi của mình, vừa để nhà xuất khẩu có thể thực hiện được.
- Phải căn cứ vào những điều kiện ghi trên hợp đồng thương mại mà 2 bên đã ký, nhưng trong trường hợp cần thiết có thể thay đổi một số nội dung trong hợp đồng thương mại.

Ngân hàng sau khi ký xác nhận, đóng dấu sẽ gửi lại cho nhà nhập khẩu một bản và cả hai bản đơn xin mở thư tín dụng đều có cơ sở pháp lý như nhau, để giải quyết tranh chấp (nếu có) giữa nhà nhập khẩu với ngân hàng mở thư tín dụng và là cơ sở cho ngân hàng phục vụ mình viết thư tín dụng.

Cùng với đơn xin mở thư tín dụng, nhà nhập khẩu phải gửi kèm với đơn này các chứng từ chủ yếu:

- Giấy phép kinh doanh
- Giấy phép nhập khẩu hoặc hạn ngạch (quota) nhập khẩu
- Hợp đồng thương mại
- Báo cáo tài chính.

THƯ YÊU CẦU MỞ THƯ TÍN DỤNG

Ngày... tháng... năm...

Gửi: (tên ngân hàng mở).

Tên và địa chỉ người yêu cầu

Số tài khoản:

Với trách nhiệm thuộc về chúng tôi, xin đề nghị quý ngân hàng mở một thư tín dụng theo nội dung sau đây⁽¹⁾:

- Tín dụng thư được mở bằng
 - ☐ Telex hoặc điện tín
 - ☐ Thư
 - ☐ Thư với thông báo vắn tắt bằng điện tín.
- Tên ngân hàng thông báo
- Loại thư tín dụng
 - ☐ Không hủy ngang, chuyển nhượng
 - ☐ Hủy ngang
- Người thụ hưởng (tên và địa chỉ tiết)
- Số tiền (bằng số và bằng chữ)
 - ☐ Tiền ngoại tệ
- Thư tín dụng này để thỏa mãn
 - ☐ 100% trị giá hóa đơn
 - ☐ % trị giá hóa đơn

⁽¹⁾ Đơn xin mở thư tín dụng tùy theo mẫu của từng ngân hàng. Ngoài phần để ghi bằng quốc ngữ, nội dung phải diễn đạt bằng tiếng Anh, được tạm dịch như nội dung trên.

Khi xuất trình các chứng từ sau đây:

- Hóa đơn thương mại
- Hợp đồng hoặc chứng nhận bảo hiểm
- Giấy chứng nhận kiểm tra
- Giấy chứng nhận vệ sinh
- Giấy chứng nhận chất lượng
- Giấy chứng nhận nơi sản xuất
- Giấy chứng nhận trọng lượng
 - ☐ Vận đơn đường biển hoàn hảo được lập theo lệnh hoặc kỳ hạn để trống, hoặc theo lệnh của ... thông báo cho ...
 - ☐ Vận đơn hàng không
 - ☐ Vận đơn đường sắt
 - ☐ Vận đơn đường bộ
 - ☐ Phiếu chuyển hàng bưu điện
- Tên, địa chỉ của người nhận
- Giấy phép xuất khẩu hoặc giấy xác nhận được phép xuất khẩu
- Các chứng từ khác

Trường hợp không thanh toán hết 100% trị giá tín dụng chứng từ, số còn lại% sẽ thanh toán theo các điều kiện dưới đây:

- Hình thức thanh toán
 - ☐ Ngày:
 - ☐ Tại ngân hàng đại lý ở nước ngoài

- ☐ Tại ngân hàng mở
- ☐ ngày sau khi xuất trình chứng từ tại;
- ☐ Ngân hàng đại lý ở nước ngoài
- ☐ Tại ngân hàng mở
- ☐ ngày sau khi giao hàng hóa

- Tên hàng hóa và khối lượng, trọng lượng

(phần này ghi đúng như trong hợp đồng thương mại nhằm tránh sự khác biệt trong sử dụng từ khi dịch thuật)

- Đơn giá

(đòi hỏi bắt buộc trong trường hợp giao hàng cho phép)

- Điều kiện giao hàng (FOB, CIF, FAB, ...)
- Vận chuyển bằng ... từ đến
- Giao hàng từ phần

- ☐ Cho phép
- ☐ Không cho phép

- Chuyển tải

- ☐ Cho phép
- ☐ Không cho phép

- Thời hạn giao hàng cuối cùng
- Thời hạn hiệu lực của việc xuất trình chứng từ tại
 - ☐ Ngân hàng đại lý ở nước ngoài
 - ☐ Ngân hàng mở L/C

đến ngày tháng năm

- Xác nhận của ngân hàng đại lý nước ngoài

- ☐ Yêu cầu
- ☐ Không yêu cầu
- Lệ phí của ngân hàng nước ngoài
 - ☐ Ghi nợ tài khoản của chúng tôi (người yêu cầu mở L/C)
 - ☐ Do người thụ hưởng L/C chịu
 - ☐ Không qui định L/C
- Các chỉ thị khác

Chúng tôi xin cam kết rằng, thư tín dụng này tuân theo bản quy tắc và thực hành tín dụng chứng từ, bản sửa đổi 1993 số 500 do phòng thương mại quốc tế tại Paris phát hành.

.....

Chữ ký và con dấu
của người được ủy quyền.

Bước 2: Mở thư tín dụng

Sau khi ngân hàng mở nhận được đơn yêu cầu mở L/C và kiểm tra kỹ nội dung đơn yêu cầu đó và các chứng từ có liên quan, nếu đồng ý ngân hàng trích tài khoản tiền gửi ngoại tệ của nhà nhập khẩu đủ 100% giá trị của L/C trong trường hợp thanh toán ngay, hoặc một tỉ lệ nào đó trong trường hợp thanh toán có kỳ hạn dùng làm tiền bảo chứng. Sau đó, ngân hàng viết L/C gửi cho nhà xuất khẩu thông qua ngân hàng thông báo.

Phương thức tín dụng chứng từ vào thư tín dụng khác nhau ở điểm nào?

Trước hết là, như đã đề cập trong khái niệm về phương thức tín dụng chứng từ, nếu *phương thức tín dụng chứng từ*

là một sự thỏa thuận trong đó một ngân hàng (ngân hàng mở L/C) cam kết thanh toán hay cho phép một ngân hàng khác (ở nước xuất khẩu) thanh toán theo yêu cầu của nhà nhập khẩu, theo đúng những điều kiện và chứng từ thanh toán, phù hợp với thư tín dụng, thì thư tín dụng chính là một văn bản pháp lý cam kết việc thanh toán đó, và người ta còn gọi đó là linh hồn của phương thức tín dụng chứng từ. Từ đó, ta có thể diễn đạt thư tín dụng là như sau:

"Thư tín dụng là một văn bản của ngân hàng được viết ra theo yêu cầu mà nhà nhập khẩu (người xin mở thư tín dụng) nhằm cam kết trả tiền cho nhà xuất khẩu (người thụ hưởng) một số tiền nhất định, trong một kỳ hạn nhất định với điều kiện người này thực hiện đúng với đầy đủ những điều khoản qui định trong thư tín dụng".

Khái niệm tín dụng bắt nguồn từ Creditum (gốc Latin) hay Credit không được hiểu duy nhất với nghĩa tín dụng, mà được sử dụng rộng rãi hơn của từ này, đó còn gọi là sự tín nhiệm.

"Trong trường hợp người nhập khẩu phải ký quỹ 100% số tiền của thư tín dụng thì thực chất ngân hàng không cấp một khoản tín dụng nào cả, mà là cho người nhập khẩu "vay" sự tín nhiệm của mình. Lời hứa trả tiền của ngân hàng thay cho lời hứa trả tiền của nhà nhập khẩu (1), ít ra là về phương diện tài chính. Vì lẽ đó, đối với ngân hàng, phương thức tín dụng chứng từ còn gọi là hình thức "tín dụng bằng chữ ký" - chữ ký của ngân hàng mở thư tín dụng.

Hai là, phương thức tín dụng chứng từ biểu hiện như sơ đồ 1, bao gồm 3 loại hợp đồng:

1. Hợp đồng thương mại giữa nhà xuất khẩu và nhà nhập khẩu.

2. Hợp đồng mở thư tín dụng giữa ngân hàng và người yêu cầu (nhà nhập khẩu)
3. Hợp đồng giữa ngân hàng mở thư tín dụng với nhà xuất khẩu về việc trả tiền.

Trong khi đó, thư tín dụng chỉ là một văn bản cam kết trả tiền của ngân hàng nhà nhập khẩu cho nhà xuất khẩu, xuất phát từ hợp đồng thứ hai.

Trong phương thức tín dụng chứng từ, ngân hàng không đóng vai trò là người trung gian thu hộ như trong phương thức nhờ thu (đã trình bày phần trước) mà còn là người đại diện bên nhập khẩu thanh toán tiền hàng cho nhà xuất khẩu, bảo đảm cho nhà xuất khẩu nhận được tiền tương ứng với hàng hóa cung ứng, đồng thời, bảo đảm cho nhà nhập khẩu nhận được hàng hóa có chất lượng tương ứng với số tiền mà mình thanh toán. Nói cách khác, ngân hàng sẽ làm trung gian để thực hiện việc cam kết trả tiền giữa người mua và người bán để đổi lại được nhận chứng từ thể hiện bằng hàng hóa. Với những điều kiện đó, người mua sẽ tin chắc rằng, ngân hàng sẽ không trả tiền trước khi gửi hàng (bởi vì điều này đòi hỏi người cung cấp phải có một chứng từ xác nhận việc gửi hàng), trong khi đó, về phía mình, người bán tin chắc sẽ nhận được tiền thanh toán ngay khi anh ta trao cho ngân hàng phát hành tín dụng các chứng từ, mà ngân hàng đề nghị với điều kiện là các chứng từ này phải phù hợp với điều đã yêu cầu tín dụng⁽¹⁾.

Sau đây, giới thiệu một mẫu thư tín dụng không hủy ngang do một ngân hàng mở cho người thụ hưởng:

⁽¹⁾ PGS.TS Lê Văn Tư - Tín dụng tài trợ xuất nhập khẩu, thanh toán quốc tế và kinh doanh ngoại tệ - nhà xuất bản Thống kê, trang 241.

MẪU THƯ TÍN DỤNG KHÔNG HỦY NGANG

HOCHIMINH CITY AUG. 08, 1994

FR. EASTERN ASIA C.J.S BANK H.O HOCHIMINH CITY.
VIETNAM (EASTASIABANK)

TO: STANDARD CHARTERED BANK, TOKYO BRANCH.

TEST ONUSD 67. 392.00 DD 08,08.1994

ATTN: L/C ADVISING DEPT.

PLEASE ADVISE THAT WE OPEN OUR
IRREVOCABLE CREDIT.

- NUMBER: 50 JASN 94LA0179.
- ISSUING DATE: 08.08.94
- IN FAVOUR OF: NICHIMEN CORP. (TKPPB) 13-1
KYOBASH 1
CHOME CHUO-KU, TOKYO 104 JAPAN.
C.P.O BOX 1136 TOKYO 100-91 JAPAN.
- APPLICANT: NHAKHACO
DIST.1, HOCHIMINH CITY, S.R VIETNAM.
- AMOUNT: USD 67,392,00-CIF HOCHIMINH CITY PORT,
VIETNAM.

(SAY: US DOLLARS SIXTY SEVEN THOUSAND THREE
HUNDRED

BIBETY TWO ONLY) THIS CREDIT IS AVAILABLE WITH
ANY BANK

BY BENEFICIARY'S DRAFT (S) AT SIGHT DRAWN ON
ISSUING BANK

FOR 100 PCT OF INVOICE VALUE ACCOMPANIED BY
THE FOLLOWING

DOCUMENTS IN TRIPLICATE (UNLESS OTHERWISE
STATED):

- 1- SIGNED COMMERCIAL INVOICE IN QUADRUPLICATE.

- 2- FULL SET (3/3) ORIGINAL OF CLEAN SHIPPED ON BOARD OCEAN BILL
SHOWING UC NO. MADE OUT TO ORDER OF EASTASIABANK H.O
MARKED "FREIGHT PREPAID" N NOTIFY THE APPLICANT.
- 3- CERT. OF QUALITY, QUANTITY ISSUED BY THE MANUFACTURER.
- 4- INSURANCE COVERED BY SELLER.
INSURANCE POLICY/CERTIFICATE IN DUPLICATE COVERING ALL
RISKS BLANK ENDORSED FOR 1 1 0 PERCENT OF INVOICE VALUE
SHOWING CLAIM PAYABLE AT HOCHIMINH CITY. VIETNAM.
- 5- CERT. OF ORIGIN ISSUE BY CHAMBER OF COMMERCE.
- 6- DETAILED PACKING LIST.
- 7- COPY OF FAX TLX/CABLE ADVISING APPLICANT N EASTASIA BANK
H.O HCMC (TLX NO.813148 OR FAX NO.848 4435550) PARTICULARS
OF SHIPMENT INCLUDING B/L NO. AND DATE, VESSEL NAME, QUANTITY OF GOODS NAME OF COMMODITY, INV. VALUE AND L/C NO. WITHIN 02 DAYS AFTER SHIPMENT.
- 8- BEN'S CERT. CERTIFYING THAT ONE SET NON-NEGOTIABLE DOCS HAS BEEN SENT TO APPLICANT BY DHL WITHIN 05 DAYS AFTER SHIPMENT (DHL RECEIP ENCLOSED)
 - SHIPMENT FROM ANY JAPANESE PORT TO HOCHIMINH CITY PORT, VIETNAM.
 - COVERING:
 - COMMODITY: CELLOPHANE PT NO.300 HAKUSAN

BRAND.

SUBSTANCE: 30 GRS/M2 MORD OR LESS 5 PCT-CORE: 3

ROLL WIDTH: 800MM - ROLL LENGTH: 4,00M.9

- UNIT PRICE: USD 3.90/KG-CIF HOCHIMINH CITY PORT, VIETNAM.
- TOTAL QUANTITY: 17,280.00 KGS (180 ROLLS)
- TOTAL AMOUNT: USD 67,392.00 CIF HOCHIMINH CITY PORT. VIETNAM.

PACKING: MILL'S STANDARD EXPORT PACKING WITH 2 OR 3

LAYERS OF PR OUTSIDE OF THE ROLLAND FIBBER DRUM.

- MARKING: LIKSIME/CELLOPHANE PT NO.300/ MADE IN JAPAN,

MANUFACTURER: RENGO CO., LTD.,

- LATEST SHIPMENT DATE: 15 SEP 94.
- EXPIRY DATE: 30 SEP 94.
- PARTIAL SHIPMENTS: NOT ALLOWED,
- TRANSHIPMENTS: ALLOWED.

SPECIAL CONDITIONS:

- ALL BANKING CHRGS OUTSIDE VIETNAM INCLUDING ADVISING, NEGOTIATING REMBURSEMENT COMMISSION AND AMENDMENT CHARGES AT SELLER'S ACCOUNT
- DOCUMENTS MUST BE PRESENTED FOR NEGOTIATION WITHIN 16 DAYS FROM B/L DATE BUT WITHIN THE VALIDITY OF HTE CREDIT.

INSTRUCTIONS TO NEGOTIATING BANK:

- USD 30.000 FEE SHOULD BE DEDUCTED FROM THE PROCEEDS FOR EACH SET OF DISCREPANT DOCUMENTS UNDER THIS -L/C.
- ON RECEIPT DOCUMENTS UN COMPLIANCE WITH

TERMS CONDITIONS OF THE CREDIT PLEASE FORWARD
ALL TO US 130 PHAN DANG LUU ST., PHU NHUAN DIST.,
HCM CITY, VIETNAM BY DHLFNT

- UPON RECEIPT OF DOCUMENTS STRICTLY COMPLIED
WITH L/C TERMS AND CONDITIONS WE SHALL
REIMBURSE YOU ACCORDING TO YOUR INSTRUCTION
IN THE CURRENCY OF THE CREDIT. THIS L/C IS
SUBJECT TO UCPDC 1993 REVISION ICC PUBLICATION
NO.500 OPERATIVE INSTRUMENT PLEASE NOTIFY,
NO MAIL CONFIRMATION WILL FOLLOW.
INT'S BUSINESS DEPT.

NHỮNG NỘI DUNG CHÍNH CỦA THƯ TÍN DỤNG

FROM: HONGKONG BANK - LONDON

TO: BANK FOR FOREIGN TRADE OF VIETNAM
HOCHIMINH CITY BR.

TEST

SEQUENCE OF TOTAL- 1/1

FORM OF DOCUMENTARY CREDIT: DOCUMENTARY
CREDIT NUMBER: DATE OF ISSUE-

DATE AND PLACE OF EXPIRY: APPLICANT:

BENEFICIARY,

CURRENCY CODE AND AMOUNT-, ...USD.

AVAILABLE WITH... (ANY BANK/ ...) ... BY ... (BY
PAYMENT. AT SIGHT/AT ... DAYS AFTER SIGHT). DRAWN
VN ON...

PARTIAL SHIPMENT: ALLOWED/PROHIBITED.
TRANSHIPMENT: ALLOWED/PROHIBITED. SHIPMENT
FROM... TO...

LATEST OF SHIPMENT-

DESCRIPTION OF GOODS:

TERMS OF DELIVERY: F.O B/C.I.F/C.F... SAIGON PORT.
DOCUMENTS REQUIRED: FULL SET CLEAN ON BOARD
BILLS OF LADING ISSUED TO ORDER AND BLANK
ENDORSED, MARKED "FREIGHT COLLECT/PREPAID"
NAD NOTIFY "APPLICANT".

- COMMERCIAL INVOICE: 3 FOLDS.
- PACKING LIST: 3 FOLDS.

ADDITIONAL CONDITIONS:

- FEE OF ... USD TO BE DEDUCTED FROM THE PROCEEDS PRESENTED WITH DISCREPANCY (IES)...
- CHARGES: ALL CHARGED OUTSIDE ... ARE FOR BENEFICIARY'S ACC...
- PERIOD FOR PRESENTATION: 10 DAYS AFTER DATE OF SHIPMENT.
- DRAFT MUST INDICATE L/C NO:

REIMBURSEMENT: ... WE SHALL COVER THE NEGOTIATING BANK IN ACCORDANCE WITH THEIR INSTRUCTIONS.

SUBJECT TO UCP 1993 REVISION, ICC PUBLICATION NO 500.

THIS TELEX IS AN OPERATIVE INSTRUMENT PLEASE NOTIFY

NẾU TRONG TELEX CÓ GHI "FULL DETAILS TO FOLLOW"

HOẶC GHI LÀ "THE MAIL CONFIRMATION IS TO BE THE OPERATIVE CREDIT INSTRUMENT: THÌ ĐIỆN CHỨA CÓ GIÁ TRỊ.

Căn cứ vào mẫu thư tín dụng, thư tín dụng bao gồm những nội dung chính sau đây:

- *Số hiệu, địa điểm và ngày mở L/C*

* Số hiệu của L/C: Mỗi L/C đều có số hiệu riêng chia làm 5 nhóm;

- Ký hiệu mã số thị trường
- Ký hiệu mã số ngân hàng mở L/C
- Ký hiệu mã số nhân viên
- Ký hiệu năm mở L/C
- Ký hiệu và số L/C

Ví dụ: 025.18.31.99 IL/C 0001

* *Địa điểm mở L/C*

Là địa điểm ngân hàng mở L/C dùng để tham chiếu khi giải quyết bất đồng có thể có.

* *Ngày mở L/C*

Phản ánh 4 đặc trưng

- Ngày có hiệu lực về sự cam kết của ngân hàng mở L/C đối với người thụ hưởng.

- Ngày ngân hàng mở chấp nhận chính thức đơn xin mở L/C của người yêu cầu

- Ngày bắt đầu thời hạn hiệu lực của L/C

- Ngày để nhà xuất khẩu kiểm tra xem nhà nhập khẩu có thực hiện mở L/C như ghi trong hợp đồng hay không.

- *Loại L/C*

- *Tên và địa chỉ của những chủ thể có liên quan như*

người xin mở, người thụ hưởng, ngân hàng mở, ngân hàng thông báo ...

- *Số tiền của L/C*

Số tiền phải ghi bằng số và bằng chữ và phải phù hợp. Không nên ghi số tiền dưới dạng tuyệt đối và phải ghi tên đơn vị tiền tệ. Thông thường nếu không có những từ như about, circa thì được hiểu là dao động 5%, và nếu có ghi các từ đó, theo điều 39 UCP - 500, được hiểu là dao động 10%.

- *Thời hạn hiệu lực của L/C*

Là thời hạn mà ngân hàng mở L/C cam kết trả tiền cho nhà xuất khẩu nếu nhà xuất khẩu xuất trình bộ chứng từ thanh toán trong thời hạn đó và phù hợp với những điều qui định trong L/C. Thời hạn hiệu lực bắt đầu kể từ ngày mở L/C đến hết ngày hiệu lực của L/C. Cần lưu ý, nếu thời hạn kéo dài thì nhà nhập khẩu phải động vốn nhưng nhà xuất khẩu lại có lợi do có nhiều thời gian cho việc lập và xuất trình bộ chứng từ thanh toán, nhưng nếu quá ngắn, thì ảnh hưởng ngược lại. Do vậy, cần phải xác định thời hạn hợp lý cho cả 2 bên sao cho:

* Ngày giao hàng hóa phải nằm trong thời hạn hiệu lực của L/C và không trùng với ngày hết thời hạn hiệu lực L/C.

* Ngày mở L/C phải trước ngày giao hàng một thời gian phù hợp, không trùng với ngày giao hàng. Thời gian phù hợp có nghĩa là được tính bằng số ngày tối thiểu cần phải có để thông báo L/C, số ngày L/C tại ngân hàng thông báo, số ngày chuẩn bị hàng hóa để giao.

* Ngày hết thời hạn hiệu lực của L/C phải sau ngày giao hàng hóa cho nhà nhập khẩu một thời gian phù hợp.

- *Thời hạn thanh toán*

Thời hạn này tùy thuộc vào việc thỏa thuận trả tiền ngay hay trả tiền chậm và do hợp đồng đã qui định. Nếu trả tiền ngay, thời hạn thanh toán là nằm trong thời hạn hiệu lực của L/C nhưng nếu trả tiền chậm thì có thể nằm ngoài thời hạn hiệu lực của L/C. Trong trường hợp trả tiền chậm, hối phiếu phải được gửi để chấp nhận trong thời hạn hiệu lực của L/C.

- *Thời hạn giao hàng*

Thời hạn giao hàng được qui định trước hay trong hợp đồng thương mại. Thời hạn này gắn chặt chẽ với thời hạn của L/C có hiệu lực. Nếu thỏa thuận kéo dài thời hạn giao hàng một số ngày nào đó thì ngân hàng mở L/C cũng cần hiểu, thời hạn hiệu lực của L/C cũng được kéo dài tương ứng. Trong thực tế, khi nhà nhập khẩu và xuất khẩu kéo dài thời hạn giao hàng một số ngày nhưng thời hạn hiệu lực của L/C vẫn như cũ.

- *Điều khoản về hàng hóa*, bao gồm tên hàng hóa, số lượng, trọng lượng, giá cả, cung cách, phẩm chất, ký hiệu, bao bì,.....

- *Nội dung về vận chuyển và giao nhận hàng hóa*

Theo FOB, CIF, CIP, CRF, ... nơi giao hàng, nơi gửi hàng, phương thức vận chuyển và phương thức giao hàng, ... Điều này tùy thuộc vào khả năng giao hàng của nhà xuất khẩu và khả năng nhận hàng của nhà nhập khẩu, phương tiện vận chuyển ... Nếu những nội dung trên khó đảm bảo thì nhà xuất khẩu có quyền đề nghị điều chỉnh L/C.

- *Các chứng từ nhà xuất khẩu phải xuất trình*

Các loại chứng từ phải được ghi rõ ràng, cụ thể và chặt chẽ trong L/C, tùy thuộc và đặc điểm của hàng hóa, cách thức vận chuyển hàng hóa, trả tiền ...

- *Cam kết trả tiền của ngân hàng*

Đây là nội dung quan trọng ràng buộc trách nhiệm của ngân hàng mở L/C và đều thống nhất trong các mẫu L/C.

- *Các điều kiện đặc biệt khác* như ai trả phí ngân hàng, những hướng dẫn đối với ngân hàng chiết khấu, số UCP mà 2 bên thống nhất áp dụng.

- *Chữ ký của ngân hàng mở L/C*

L/C thực chất là một hợp đồng dân sự, do vậy, người ký L/C phải đủ hành vi pháp lý và năng lực pháp lý. Nếu gửi bằng telex, SWIFF thì căn cứ vào mã khóa.

Bước 3. Thư tín dụng và điều chỉnh thư tín dụng

a. Thông báo thư tín dụng

Phải tiến hành kiểm tra, tùy thuộc vào từng loại L/C

- *Thư tín dụng không xác nhận*

Ngay sau khi nhận được L/C, ngân hàng thông báo tiến hành kiểm tra chữ ký ủy quyền hoặc mã số telex cũng như xác định tính chân thật của L/C.

Nếu L/C không yêu cầu xác nhận (confirm), ngân hàng thông báo cho người thụ hưởng (nhà xuất khẩu) bằng một thư thông báo của ngân hàng thông báo cùng với bản chính của L/C. Qua đó, người thụ hưởng biết rõ ngân hàng thông

báo không đảm nhiệm một trách nhiệm nào, mà chỉ là một ngân hàng thông báo.

Dưới đây nêu một ví dụ về thư thông báo L/C của ngân hàng mở:

Tên và địa chỉ của ngân hàng thông báo

TÍN DỤNG THƯ KHÔNG XÁC NHẬN

- Số telex	- Mã số bưu điện
- Số nội bộ	- Ngày và nơi thông báo
- Tên và địa chỉ của người thụ hưởng	- Tên và địa chỉ của ngân hàng mở L/C

TÍN DỤNG CHỨNG TỪ

Số tham chiếu của ngân hàng thông báo	Số tiền:	Số L/C của ngân hàng mở:

Theo yêu cầu của

Tại bức thư (telex)

với thời hạn hiệu lực cho việc xuất trình chứng từ tới

Chứng từ chỉ được xuất trình trong vòng ngày, kể từ ngày giao hàng lên tàu (hoặc ngày ghi trên vận đơn)

Chúng tôi gửi kèm theo đây thư tín dụng số do ngân hàng đại lý của chúng tôi (tên, địa chỉ như nêu trên) mở cho quý công ty hưởng.

Chúng tôi đề nghị quý công ty cho trao đổi, kiểm tra cẩn thận các điều kiện của thư tín dụng. Nếu quý công ty không đồng ý hoặc không chấp nhận điểm nào trong thư tín dụng, xin đề nghị quý công ty, nếu có thể, sau khi thỏa thuận cùng chúng tôi liên hệ với người yêu cầu mở thư tín dụng để điều chỉnh kịp thời những điểm liên quan đến thư tín dụng.

Từ những sai sót nhỏ cũng ảnh hưởng đến việc tiếp nhận chứng từ, vì vậy đề nghị quý công ty hãy chú ý một cách thích đáng với các điều kiện của thư tín dụng, đặc biệt lưu tâm đến tên, ký mã hiệu chi tiết của hàng hóa cũng như các điều kiện về bảo hiểm đã nêu trong thư tín dụng.

Những hối phiếu được lập theo thư tín dụng, trừ khi có qui định khác, đề nghị quý công ty lập theo lệnh của mình.

Trong trường hợp chứng từ xuất trình không đúng 100% trị giá thư tín dụng, phải có được sự chấp thuận của ngân hàng mở.

Thông báo thư tín dụng này tuân thủ theo qui tắc và thực hành về tín dụng chứng từ, bản điều chỉnh năm 1993, số 500 do Phòng thương mại quốc tế

ban hành Luật lệ tập quán của các nước không bị ràng buộc.

Việc thanh toán thư tín dụng được thực hiện trên cơ sở pháp lý về ngoại hối và ngoại thương.

Việc xuất trình chứng từ phải luôn luôn ghi số tham chiếu của chúng tôi nêu ở trên ngay sau khi giao hàng hóa.

Những điểm cần chú ý khác

.....

Tên ngân hàng thông báo

- Thư tín dụng xác nhận (confirmed L/C)

Ngân hàng thông báo thư tín dụng, sau khi nhận được và kiểm tra chữ ký ủy quyền hoặc mã khóa, nếu ngân hàng mở yêu cầu xác nhận thư tín dụng thì tiến hành xác nhận, nếu xét có thể xác nhận. Nếu không muốn xác nhận thì ngay lập tức báo cho ngân hàng mở và người thụ hưởng biết, và chỉ thực hiện việc thông báo thư tín dụng với ý nghĩa thuần túy của nó. Nếu xác nhận thì báo cho người thụ hưởng biết và tính phí xác nhận. Ngân hàng thông báo sẽ thông báo cho người thụ hưởng bằng một mẫu thông báo riêng và báo cho người thụ hưởng biết là khi nào họ trả tiền cho người thụ hưởng. Trường hợp phí xác nhận do người thụ hưởng trả, nếu rủi ro lớn, thì ngân hàng xác nhận thông báo cho người thụ hưởng rằng, sự xác nhận chỉ có hiệu lực khi phí xác nhận được thanh toán.

Bản sao của thư tín dụng xác nhận cũng như thông báo xác nhận thư tín dụng cũng được gửi tới các bộ phận khác nhau của ngân hàng mở.

Sau đây, xin nêu một thí dụ về mẫu thông báo thư tín dụng xác nhận.

THƯ TÍN DỤNG XÁC NHẬN

- Số telex
- Mã số bưu điện
- Số nội bộ
- Ngày và nơi thông báo
- Tên và địa chỉ của ngân hàng mở thư tín dụng
- Tên và địa chỉ của người thụ hưởng

TÍN DỤNG CHỨNG TỪ

Số tham chiếu của ngân hàng thông báo	Số tiền:	Số thư tín dụng của ngân hàng mở.

Theo yêu cầu của

telex hoặc bức thư

Với thời hạn hiệu lực cho việc xuất trình chứng từ đến

Chứng từ chỉ được xuất trình trong vòng ngày, kể từ ngày giao hàng lên tàu (hoặc ngày vận đơn)

Chúng tôi gửi kèm theo đây bản sao thư tín dụng số do ngân hàng đại lý của chúng tôi như nêu trên mở cho quý công ty hưởng.

Chúng tôi đề nghị quý công ty cho trao đổi, kiểm tra một cách cẩn thận các điều kiện của thư tín dụng. Nếu quý công ty không đồng ý hoặc không chấp nhận điểm nào trong thư tín dụng, xin đề nghị quý công ty, nếu có thể, sau khi thỏa thuận cùng chúng tôi, liên hệ trực tiếp với người yêu cầu mở thư tín dụng để điều chỉnh kịp thời những điểm có liên quan.

Chúng tôi đề nghị những hối phiếu lập theo yêu cầu của thư tín dụng (trừ khi có qui định khác) được phép ký hậu để trống

Theo yêu cầu của ngân hàng mở chúng tôi ghi sự xác nhận của chúng tôi vào thư tín dụng này, và theo qui định, quý công ty sẽ được bảo đảm quyền lợi đến mức tối đa theo trị giá của thư tín dụng, với điều kiện quý công ty phải xuất trình chứng từ phù hợp với điều kiện của thư tín dụng trong thời hạn qui định tại ngân hàng chúng tôi.

Việc ghi có tài khoản của quý công ty sẽ được thực hiện:

- Ghi có ngay khi xuất trình chứng từ, cộng ngày làm việc.

Tên ngân hàng xác nhận.

b. Điều chỉnh thư tín dụng

Một thư tín dụng không hủy ngang chỉ có thể điều chỉnh một khi nhận được sự đồng ý của người thụ hưởng. Trong trường hợp thư tín dụng không hủy ngang và có xác nhận, khi muốn điều chỉnh còn phải được sự đồng ý của ngân hàng xác nhận.

Trong thực tế, một thư tín dụng sau khi mở thường phải điều chỉnh, như vậy, nội dung sửa đổi cũng có rất nhiều nhưng thông thường là những sửa đổi về *kéo dài thời gian giao hàng hoặc thời hạn hiệu lực của thư tín dụng*. Cũng có những trường hợp chỉ điểm chỉnh về tăng hoặc giảm trị giá của thư tín dụng và do đó, các điều kiện khác cũng thay đổi theo.

Muốn điều chỉnh, người yêu cầu phải lập thư đòi hỏi điều chỉnh theo mẫu gửi đến ngân hàng mở. Tùy thuộc vào nội dung điều chỉnh, ngân hàng sẽ quyết định có điều chỉnh hay không. Khi nội dung điều chỉnh nhằm kéo dài thời hạn hoặc tăng trị giá thư tín dụng thì ngân hàng mở phải xem xét một cách cẩn thận về các điều kiện có liên quan. Việc điều chỉnh giảm trị giá thư tín dụng chỉ có thể thực hiện một khi người yêu cầu xuất trình bản chấp nhận của nhà xuất khẩu.

Các sửa đổi này, phần lớn được thực hiện qua telex, điện tín hoặc qua hệ thống SWIFF. Việc điều chỉnh bằng thư là rất hiếm có.

Ngân hàng thông báo sẽ thông báo cho nhà xuất khẩu về những điều chỉnh này và đề nghị họ cho biết ý kiến của mình là có chấp nhận hay không. Tuy nhiên *không có qui định nào về thời hạn buộc nhà xuất khẩu phải trả lời*. Như vậy, mặc nhiên thư tín dụng vẫn có hiệu lực như bản gốc cho tới khi nhận được sự đồng ý sửa đổi của các nhà xuất khẩu.

Nếu khi thực hiện, nhà xuất khẩu xuất trình các chứng từ không phản ánh về các điều chỉnh thì có nghĩa là nhà xuất khẩu không chấp nhận các đề nghị điều chỉnh và do vậy, mãi tới lúc này, ngân hàng mở và nhập khẩu mới biết.

3. Qui trình thanh toán thư tín dụng

Có hai cách thanh toán thư tín dụng: thanh toán tại ngân hàng thứ hai (ngân hàng thông báo, ngân hàng thanh toán hoặc xác nhận) và thanh toán tại ngân hàng mở thư tín dụng.

- Thanh toán tại ngân hàng thứ hai

Ngân hàng thứ 2 là một ngân hàng khác, ngoài ngân hàng mở L/C, đó có thể là chi nhánh của ngân hàng mở hoặc một ngân hàng đại lý của ngân hàng mở tại nước xuất khẩu. Đó cũng có thể là ngân hàng xác nhận

Người thụ hưởng xuất trình bộ chứng từ có liên quan đến thư tín dụng với ngân hàng.

Các ngân hàng này cũng có những mẫu thư về gửi chứng từ riêng và đưa cho người sử dụng khi họ xuất trình chứng từ đến ngân hàng.

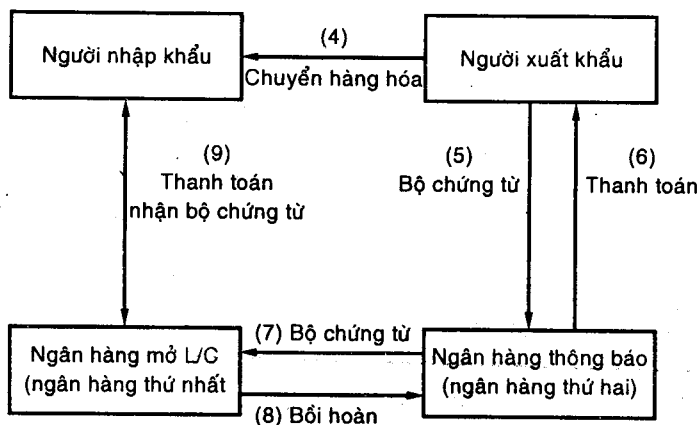
Các ngân hàng này phải kiểm tra tất cả các chứng từ với sự cẩn thận cần thiết để xác định rằng, các chứng từ thể hiện trên bề mặt của chúng là phù hợp với những điều kiện của thư tín dụng. Sau kiểm tra phải thông báo ngay cho người thụ hưởng về những gì không phù hợp để họ có thể điều chỉnh, thay thế các chứng từ nếu có thể làm được như vậy.

- + Sau khi hoàn thành việc kiểm tra, ngân hàng này phải kiểm tra số dư có dành cho việc thanh toán hoặc có sẵn sàng dành cho ngân hàng mở một khoản tín dụng, thì ngay lập tức thanh toán cho người thụ hưởng và gửi chứng từ đến ngân hàng mở thư tín dụng.

- + Trong trường hợp ngân hàng mở không có quan hệ tài khoản trực tiếp với ngân hàng này và ngân hàng mở ủy quyền cho ngân hàng này đòi tiền thanh toán thư tín dụng tại ngân hàng thứ ba - ngân hàng hoàn trả - reimbursing bank - ngân hàng thứ hai này chỉ thanh toán cho người thụ hưởng khi họ nhận được tiền từ ngân hàng thứ ba.
- + Trong trường hợp trên tài khoản của ngân hàng mở tại ngân hàng thứ hai không đủ tiền và ngân hàng thứ hai không dành cho ngân hàng mở một khoản tín dụng đủ để thanh toán thì khi đó, người thụ hưởng hoặc là gửi thẳng chứng từ đến ngân hàng mở để đề nghị thanh toán hoặc ngân hàng thứ hai điện đòi tiền ngân hàng mở và chờ đến khi nhận được tiền từ ngân hàng mở thì ngân hàng thứ hai sẽ thanh toán.

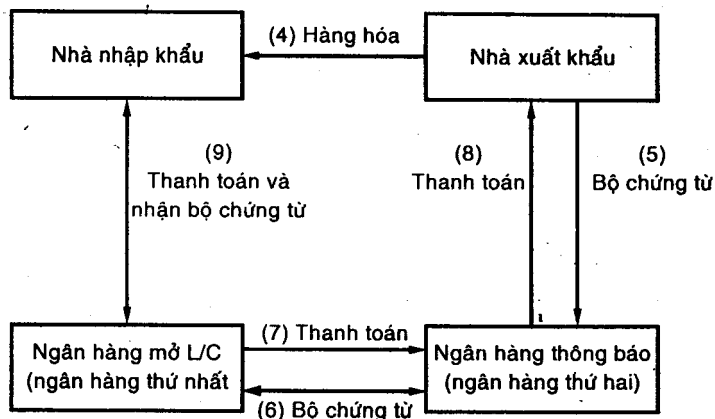
Việc gửi chứng từ đến ngân hàng thứ hai được thực hiện bằng mẫu thư riêng, trên đó có đầy đủ chi tiết các chỉ thị về hạch toán trả tiền của chứng từ.

Quy trình thanh toán tại ngân hàng thứ 2



3.2. Thanh toán tại ngân hàng mở thư tín dụng

Quy trình thanh toán thư tín dụng tại ngân hàng mở



Khi thư tín dụng qui định nơi trả tiền là ngân hàng mở thì theo qui định, ngân hàng này sẽ tiến hành việc thanh toán ngay sau khi nhận được bộ chứng từ, phù hợp với các điều khoản qui định trong thư tín dụng từ ngân hàng thứ hai gửi đến.

Ngân hàng mở tiến hành kiểm tra tất cả các chứng từ với sự cẩn thận cần thiết.

Khi xác định rằng các chứng từ đó thể hiện trên bề mặt của chứng từ phù hợp với những điều kiện của thư tín dụng thì ngân hàng mở chuyển trả tiền cho ngân hàng thứ hai (remitting bank), đồng thời ghi nợ tài khoản của người yêu cầu (nhà nhập khẩu) và gửi bộ chứng từ liên quan cho họ để họ được nhận hàng.

Nếu ngân hàng mở sau khi kiểm tra chứng từ và cho rằng, những chứng từ đó thể hiện trên bề mặt của chúng là không phù hợp với những điều kiện của thư tín dụng thì ngân hàng mở hoặc là nhận hoặc là từ chối những chứng từ đó đồng thời phải thông báo bằng phương tiện nhanh nhất cho ngân hàng chuyển chứng từ hoặc cho người thụ hưởng (nếu nhận chứng từ từ người thụ hưởng). Thông báo đó phải nêu rõ những gì không phù hợp và do đó, ngân hàng mở từ chối thanh toán và tiếp tục giữ những chứng từ ấy để chuyển trả lại cho ngân hàng chuyển chứng từ hay người thụ hưởng khi được yêu cầu hoặc tùy sự quyết định nào khác của họ.

Trong thực tế, ngân hàng mở có thể thảo luận với người yêu cầu mở thư tín dụng (nhà nhập khẩu) về những sai sót của chứng từ để họ quyết định có thanh toán được hay không. Thông thường người ta áp dụng các biện pháp xử lý chứng từ sai sót như sau:

a. Thanh toán theo kiểu bảo lưu

Đây là lời hứa của nhà xuất khẩu đối với ngân hàng phục vụ mình để việc thanh toán được tiến hành mặc dù có một vài sai sót nhỏ. Điều này chỉ có thể xảy ra khi giữa ngân hàng phục vụ nhà xuất khẩu và nhà xuất khẩu có sự tin cậy lẫn nhau và với điều kiện là những sai sót đó là nhỏ. Điều quan trọng là nhà xuất khẩu phải là khách hàng quen thuộc và có uy tín đối với ngân hàng phục vụ mình. Nhiều khi ngân hàng phục vụ nhà xuất khẩu chỉ thanh toán cho nhà xuất khẩu khi ngân hàng mở cho phép thanh toán.

b. Thanh toán theo thư bồi hoàn

Trong thực tế, thông thường nhà xuất khẩu có thể yêu cầu ngân hàng phục vụ mình chiết khấu chứng từ theo thư

bồi hoàn của mình mặc dù chứng từ có một số sai sót. Trong trường hợp này, nhà xuất khẩu phải là một khách hàng quen thuộc và có uy tín của ngân hàng mua chứng từ. Nếu không phải như vậy thì trong thư bồi hoàn phải có cam kết của ngân hàng phục vụ nhà xuất khẩu. Điều quan trọng là mỗi lần thanh toán theo thư bồi hoàn, nhà xuất khẩu sẽ phải hoàn thành nghĩa vụ của mình trước hậu quả có thể xảy ra do sai sót chứng từ và có thể bị yêu cầu hoàn lại toàn bộ số tiền đã nhận trong trường hợp người mua (nhà nhập khẩu) từ chối chấp nhận chứng từ.

c. Điện cho ngân hàng mở cho phép thanh toán

Trong một số trường hợp, thư bồi hoàn của nhà xuất khẩu không được ngân hàng mua chứng từ chấp nhận hoặc vì trong L/C qui định không cho phép thanh toán theo thư bồi hoàn thì nhà xuất khẩu có thể yêu cầu ngân hàng mua chứng từ điện cho ngân hàng mở cho phép thanh toán với các ai sót như đã nêu. Trong bức điện ngân hàng mua chứng từ thường phải mô tả một cách ngắn gọn về các chứng từ có liên quan cũng như những sai sót. Thông thường ngân hàng mua chứng từ phải chờ đợi vài ngày đến một tuần, tùy thuộc vào sự hợp tác của nhà nhập khẩu. Dĩ nhiên, trong trường hợp này, các chi phí có liên quan như điện phí do nhà xuất khẩu chịu.

d. Gửi chứng từ đi nhờ thu

Trong trường hợp không thể sử dụng các biện pháp như vừa nêu trên, tất nhiên nhà xuất khẩu phải chỉ thị cho ngân hàng mua chứng từ gửi chứng từ cho ngân hàng mở và mọi rủi ro nhà xuất khẩu phải chịu.

Theo phương thức này, nhà xuất khẩu phải chờ đợi một thời gian để nhận tiền của bộ chứng từ nhờ thu đó. Trường

hợp này, ngân hàng mở hành động như một ngân hàng nhờ thu. Khi nhà nhập khẩu chấp nhận trả tiền, dù có sai sót nhưng họ vẫn chấp nhận thì ngân hàng mở chuyển tiền đó tới ngân hàng thông báo để thanh toán cho nhà xuất khẩu.

4. Các loại thư tín dụng

1. Thư tín dụng có thể hủy ngang (*revocable letter of credit*)

Là loại thư tín dụng mà nhà nhập khẩu có thể được sửa đổi bổ sung hoặc hủy bỏ tại bất kỳ thời điểm nào mà không cần thông báo trước cho nhà xuất khẩu. Tuy nhiên, muốn sửa đổi hoặc hủy bỏ phải tiến hành trước khi nhà xuất khẩu giao hàng và xuất trình bộ chứng từ cho ngân hàng thông báo. Trong trường hợp hủy bỏ sau khi nhà xuất khẩu giao hàng và xuất trình bộ chứng từ cho ngân hàng thông báo thì buộc ngân hàng mở L/C phải hoàn trả tiền cho chi nhánh hay ngân hàng đại lý đã thanh toán cho nhà xuất khẩu bằng cách trả ngay, bằng chấp nhận hay bằng chiết khấu.

Việc sử dụng L/C có thể hủy ngang có những điểm lợi và bất lợi cho nhà xuất khẩu và nhà nhập khẩu, như sau:

- Đối với nhà xuất khẩu liên quan đến các rủi ro vì có thể bị sửa đổi hoặc hủy bỏ trong khi hàng hóa đang trên đường vận chuyển trước khi xuất trình chứng từ, hoặc mặc dù đã xuất trình chứng từ trước khi thanh toán được tiến hành, hoặc trong trường hợp L/C trả chậm, trước sự chấp nhận chứng từ, người bán sẽ tranh chấp trực tiếp với người mua.

- Đối với nhà nhập khẩu, tạo cho họ được một sự linh hoạt tối đa vì có thể sửa đổi hoặc hủy bỏ không cần thông báo trước cho người bán (xuất khẩu)

2. *Thư tín dụng không có thể hủy ngang (irrevocable letter of credit)*

Đây là loại thư tín dụng mà sau khi đã được mở thì ngân hàng mở L/C không được sửa đổi, bổ sung hoặc hủy bỏ trong thời hạn hiệu lực L/C, nếu không có sự đồng ý của người bán (nhà xuất khẩu).

Áp dụng loại L/C này, người bán đảm bảo chắc chắn hơn trong thanh toán nhưng còn tùy thuộc vào sự cam kết của ngân hàng mở còn đối với người mua kém linh hoạt hơn vì loại L/C này chỉ có thể sửa đổi hoặc hủy bỏ nếu tất cả các bên có liên quan đồng ý (thực tế đã xảy ra sự đồng ý như vậy trong quan hệ mua bán).

Chính vì đảm bảo được quyền lợi của cả 2 bên nên loại thư tín dụng này hiện đang được sử dụng phổ biến. tính phổ biến đến mức, nếu khi mở L/C mà không ghi rõ loại L/C nào thì theo UCP - 500 được coi là L/C không có thể hủy ngang.

Khi sử dụng loại L/C này, ở cuối L/C thường ghi mẫu câu cam kết sau đây:

"Dưới đây chúng tôi xin cam kết với người ký phát hoặc người chủ hối phiếu trung thực rằng, các hối phiếu được ký phát và chiết khấu phù hợp với các điều kiện của thư tín dụng (L/C) sẽ được thanh toán trước khi đến hạn theo đúng các điều kiện ghi trong thư tín dụng".

3. *Thư tín dụng không hủy ngang và có xác nhận (confirmed and irrevocable letter of credit)*

Là loại thư tín dụng ngoài việc không được hủy ngang lại có thêm một yêu cầu được một ngân hàng khác trả tiền theo yêu cầu của ngân hàng mở L/C.

Ngoài văn bản L/C gốc ra, ngân hàng mở L/C phải có một văn bản khác kèm theo với lời xác nhận như sau:

"Thư tín dụng này có kèm theo sự xác nhận của chúng tôi cam kết thanh toán miễn truy đòi đối với hối phiếu ký phát phù hợp với các điều khoản trong hợp đồng" (this credit bears out confirmation and we hereby engage to negotiate without recourse on presentation to us drafts drawn and presented in conformity with terms of the credit).

Theo qui định của UCP - 500 thì trách nhiệm pháp lý của ngân hàng xác nhận đối với người thụ hưởng cũng tương tự như ngân hàng mở L/C, nếu người thụ hưởng hoàn thành các điều khoản trong thư tín dụng.

Áp dụng loại L/C này

- Người bán có sự tin tưởng chắc chắn trong thanh toán vì cả hai ngân hàng: ngân hàng phát hành L/C và ngân hàng xác nhận đều cam kết thanh toán nghĩa là, nếu vì lý do nào đó, ngân hàng phát hành không thanh toán thì đã có ngân hàng cam kết thanh toán.
- Người mua phải trả phí xác nhận. Vì nguyên tắc người mua phải trả phí xác nhận nhưng trong thực tế, người thụ hưởng phải trả phí xác nhận này.

Do vậy, việc có hay không áp dụng loại L/C này tùy thuộc vào mức độ tín nhiệm của người bán đối với ngân hàng phát hành và căn cứ vào khả năng tài chính của ngân hàng phát hành cùng tình hình kinh tế - chính trị của nước có ngân hàng phát hành L/C.

4. *Thư tín dụng thương mại (Commercial letter of credit - CLC)*

Thư tín dụng thương mại sử dụng chủ yếu tại Mỹ và một

vài nước châu Á. Nó được phân biệt với thư tín dụng thông thường qua các đặc điểm sau:

- Thư tín dụng thương mại luôn luôn là thư tín dụng chiết khấu, song không được tự do chiết khấu mà chỉ hạn chế tại một ngân hàng được chỉ định cụ thể trên thư tín dụng.
- Thư tín dụng thương mại luôn luôn được gửi trực tiếp cho người hưởng.
- Thư tín dụng thương mại thường được qui định nơi thanh toán là ngân hàng mở.
- Thư tín dụng thương mại yêu cầu hối phiếu trả tiền ngay hay trả tiền chậm, đòi tiền ở ngân hàng mở.
- Trên thư tín dụng thương mại không ghi điều khoản hoàn trả, mà chỉ ghi điều khoản người cầm phiếu trung thực. Điều khoản này được ghi với nội dung cơ bản như sau: (đương nhiên bằng tiếng Anh)

We hereby agree with drawers, endorsers and bona fide holders of drafts drawn under and in compliance with the terms and conditions of this credit that such drafts will be duly honoured on due presentation to the drawee.

- Mỗi lần thanh toán ngân hàng thanh toán phải ghi vào mặt sau bản chính thư tín dụng thương mại số tiền, ngày thanh toán và chữ ký nhân viên thực thi việc thanh toán đó.
- Khi thư tín dụng thương mại qui định tự do thanh toán - free negotiation - thì ngân hàng thông báo phải giao bản chính của thư tín dụng thương mại cho người được hưởng, nhờ đó người hưởng có thể xuất trình

chứng từ liên quan đến bất kỳ ngân hàng nào.

5. *Thư tín dụng tuần hoàn - Revolving credit*

Đặc trưng của loại thư tín dụng này là sau khi người hưởng sử dụng xong một khoản tiền, thì trị giá của thư tín dụng được tự động tăng lên bằng giá trị ban đầu của nó, trong thời gian qui định, và người hưởng có quyền tiếp tục sử dụng. Chẳng hạn, một nhà nhập khẩu mua đều đặn một khối lượng thép nhất định từ một nhà xuất khẩu. Nhà nhập khẩu sẽ mở một thư tín dụng tuần hoàn trị giá 600.000USD. Nhà xuất khẩu giao hàng và lập hối phiếu đòi tiền 500.000USD. Khi hối phiếu được thanh toán thì thư tín dụng tự động tăng giá trị thêm 500.000USD và trị giá thư tín dụng trở lại 600.000USD.

Thư tín dụng tuần hoàn gồm có những chỉ thị theo những dạng sau:

- Thư tín dụng tuần hoàn có hiệu lực tới 25 tháng 5 năm 1999 hoặc

- Thư tín dụng tuần hoàn này sẽ được tuần hoàn trong 5 lần cho tới đủ 500.000USD.

Loại thư tín dụng tuần hoàn thường ghi chú Hủy ngang - Revocable - điều đó có nghĩa là sẽ được điều chỉnh hay hủy bỏ lúc nào. Chính vì vậy, nó rất ít được sử dụng trong ngoại thương bởi vì không có sự đảm bảo chắc chắn về thanh toán.

Tuy nhiên, loại thư tín dụng này được dùng rất nhiều trong trường hợp buôn bán với bạn hàng rất đối quen thuộc và có tiếng trên thế giới. Lợi thế của loại tín dụng này là tạo điều kiện tốt cho nhà nhập khẩu mua được hàng hóa trong suốt thời gian dài, khi thị trường đang có lợi thế cho mình. Đồng thời, nhà nhập khẩu khi mở thư tín dụng tuần hoàn,

thì không phải yêu cầu ngân hàng phục vụ mình mở thêm các thư tín dụng khác cùng một đơn đặt hàng. Mặt khác nhà xuất khẩu không phải chờ đợi thư tín dụng mới, cũng như điều kiện thuận lợi là khi giao hàng xuất khẩu có thể nhận được tiền ngay trong cùng một thư tín dụng.

Người phân biệt thư tín dụng tuần hoàn ra làm hai loại: tín dụng tuần hoàn tích lũy và tín dụng tuần hoàn không tích lũy.

- Tín dụng tuần hoàn tích lũy: Được hiểu là trong một thời gian qui định, nếu nhà xuất khẩu không thực hiện được việc giao hàng, thì vào thời gian qui định tiếp theo, nhà xuất khẩu được phép giao hàng với trị giá bằng trị giá của kỳ trước chưa thực hiện được, cộng với trị giá phải giao trong kỳ này. Chẳng hạn:

Tổng trị giá thư tín dụng lên tới 1.000.000USD cho phép tuần hoàn tích lũy hàng tháng, lên đến mức tối đa là 12.000.000USD. Thời gian giao hàng từ tháng 01 năm 1999 đến tháng 12 năm 1999. Nhà xuất khẩu đã thực hiện như sau:

- Tháng 1 năm 1999 đã giao hàng đúng qui định với trị giá 1.000.000USD.

- Tháng 2 và 3 năm 1999 nhà xuất khẩu không được giao hàng.

- Tháng 4 năm 1999 nhà xuất khẩu đã giao hàng với trị giá 3.000.000USD. Tức là trong tháng 2 và 3 năm 1999 nhà xuất khẩu không được giao hàng. Nhưng với tín dụng tuần hoàn tích lũy nhà xuất khẩu đã được phép nâng trị giá giao hàng của mình trong đợt này lên tới 3 lần.

- Tín dụng tuần hoàn không tích lũy: Theo đó nhà xuất khẩu không được phép xuất hàng với trị giá vượt quá giá trị thư tín dụng qui định, nếu như kỳ trước không thực hiện giao hàng.

Chẳng hạn, giá trị của thư tín dụng là 1.000.000USD hàng tháng không được phép tuần hoàn tích lũy. Tổng trị giá tối đa là 12.000.000USD. Thời hạn giao hàng từ tháng 1 năm 1999 đến tháng 12 năm 1999. Nhà xuất khẩu thực hiện như sau:

- Tháng 1 năm 1999 nhà xuất khẩu giao hàng trị giá 1.000.000USD và nhận đủ tiền.

- Vào ngày 30 tháng 04 năm 1999 nhà xuất khẩu giao hàng và nhận tiền trị giá 1.000.000USD. Trong tháng 2 và 3 năm 1999 nhà xuất khẩu không thực hiện giao hàng, nhưng vì thư tín dụng không cho phép tuần hoàn tích lũy, do vậy trong tháng 4 năm 1999 nhà xuất khẩu chỉ được phép giao hàng với trị giá đúng 1.000.000USD.

Một thư tín dụng tuần hoàn đòi hỏi ngân hàng mở hoặc người yêu cầu ghi chú rõ ràng, bởi vì thực tế về sau, trong quá trình thực hiện có thể xảy ra những ý kiến khác nhau.

6. *Thư tín dụng ứng trước - Packing credit*

Thư tín dụng ứng trước hay còn gọi là Anticipatory credit là một thư tín dụng chứng từ, trong đó qui định một khoản tiền được ứng trước cho nhà xuất khẩu và một thời điểm xác định trước khi chứng từ hàng hóa được xuất trình. Đối với khoản ứng trước này, người ta thường qui định trong một điều khoản đặc biệt, nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho các bên liên quan trong thư tín dụng thực hiện.

Trong thực tế cần phân biệt Điều khoản đỏ và Điều khoản xanh.

Đối với thư tín dụng có Điều khoản đỏ được phân ra làm hai: Điều khoản đỏ được đảm bảo và Điều khoản đỏ không được đảm bảo.

Một thư tín dụng Điều khoản đỏ không bảo đảm có nghĩa là khoản tiền ứng trước không được đảm bảo đối với ngân hàng mở hoặc người yêu cầu mở thư tín dụng, tức là khoản tiền trả trước được thực hiện khi nhà xuất khẩu xuất trình hóa đơn với một sự cam kết của họ.

Đối với thư tín dụng Điều khoản đỏ có bảo đảm, bên cạnh các giấy tờ nêu trên, người hưởng phải xuất trình thêm chứng từ có giá trị như thư bảo lãnh của ngân hàng phục vụ nhà xuất khẩu hoặc giấy nhập kho.

Thư tín dụng điều khoản xanh giống như thư tín dụng Điều khoản đỏ có đảm bảo. Ngày nay loại thư tín dụng Điều khoản xanh không còn tồn tại nữa.

Thư tín dụng Điều khoản đỏ - Red clause credit - thực chất đó là một sự ủy quyền của ngân hàng mở đối với ngân hàng chiết khấu, ứng trước một khoản tiền cho người hưởng để giúp người hưởng có thêm nguồn vốn mua hàng cho thư tín dụng đã mở. Theo thư tín dụng Điều khoản đỏ, người hưởng có thể đòi một khoản tiền nhất định của thư tín dụng trước khi giao hàng. Có những dạng Điều khoản đỏ thường ghi trong thư tín dụng như sau:

- Điều khoản đỏ: Ứng trước một khoản tiền 300.000DEM cùng với việc xuất trình hối phiếu do người hưởng lập giấy nhập kho.

- Điều khoản đỏ: Người hưởng được phép đòi tiền người

yêu cầu bằng hối phiếu trả tiền ngay, một khoản tiền ở mức 60% trị giá thư tín dụng kèm theo hối phiếu và bằng cam kết rằng các chứng từ giao hàng sẽ xuất trình qua ngân hàng chiết khấu trong thời hạn hiệu lực của thư tín dụng.

Khi người hưởng đã nhận được một khoản tiền nhất định thuộc thư tín dụng theo Điều khoản đỏ, thì trong tương lai, khi xuất trình chứng từ giao hàng tới ngân hàng chiết khấu số tiền đó sẽ được từ vào tiền hàng xuất, và người hưởng chỉ được nhận số tiền bằng số tiền của hóa đơn sau khi đã trừ đi số tiền đã được ứng trước theo Điều khoản đỏ.

7. Thư tín dụng chuyển nhượng - Transferable credit

Là loại thư tín dụng mà người hưởng có quyền yêu cầu ngân hàng có trách nhiệm thực hiện thư tín dụng (trả tiền, hoặc chấp nhận, hoặc chiết khấu) để cho bên thứ ba (người hưởng thứ hai) sử dụng số tiền của thư tín dụng, hoặc yêu cầu chia nhỏ số tiền của thư tín dụng ra thành nhiều phần cho nhiều bên thứ ba (những người hưởng thứ hai) mỗi người sử dụng một phần. Vì vậy, trong khái niệm chuyển nhượng thư tín dụng bao gồm cả khái niệm có thể chia nhỏ (divisible), có thể chia nhiều phần (transmissible). Do đó, bản Quy tắc và thực hành thống nhất về tín dụng chứng từ khuyên không nên dùng những từ có thể chia nhỏ, có thể chia nhiều phần, có thể nhượng, có thể chuyển mà chỉ dùng thống nhất chữ chuyển nhượng (transferable).

Một thư tín dụng chỉ có thể chuyển nhượng khi ngân hàng mở ghi rõ trong thư tín dụng là có thể chuyển nhượng. Thủ tục phí và lệ phí của ngân hàng phản ánh từ việc chuyển nhượng thông thường do người hưởng thứ nhất chịu. Một thư tín dụng chuyển nhượng chỉ có thể chuyển nhượng một lần mà thôi. Những phần tiền chuyển nhượng (mà tổng

cộng không vượt quá số tiền của thư tín dụng) có thể được chuyển riêng rẽ, và toàn bộ những lần chuyển đó được xem chỉ là một lần chuyển nhượng tín dụng.

Mục đích của thư tín dụng này nhằm giúp cho nhà xuất khẩu tiến hành các dịch vụ xuất khẩu mà không cần đến vốn của mình. Chẳng hạn, một nhà xuất khẩu không đủ tiền mua hàng hóa từ một nhà cung cấp để bán hàng đó cho một người mua cuối cùng, nhà xuất khẩu này yêu cầu nhà nhập khẩu đề nghị ngân hàng mở phát hành một thư tín dụng không hủy ngang chuyển nhượng cho nhà xuất khẩu hưởng. Để trả tiền cho nhà cung cấp hàng nhà xuất khẩu có thể yêu cầu ngân hàng thông báo, hoặc:

- Chuyển toàn bộ thư tín dụng theo tên của người cung cấp hoặc,
- Chuyển thư tín dụng cho nhà cung cấp theo các cách sau:
 - Người hưởng thứ nhất có thể chỉ thị cho ngân hàng thông báo không tiết lộ cho người thứ hai biết tên của người mua cuối cùng.
 - Người hưởng thứ nhất có thể làm thay đổi một số điều khoản nhất định của thư tín dụng như giảm số tiền thư tín dụng, hoặc thay đổi ngày giao hàng và ngày hiệu lực của thư tín dụng ...v...v... Trong cách này, ngân hàng thông báo hành động như một ngân hàng mở và người hưởng thứ nhất đã hành động vượt quá vị trí của mình.
 - Cuối cùng, khi nhà cung cấp xuất trình chứng từ qui định tới ngân hàng để lấy tiền, nhà xuất khẩu có quyền xuất trình hối phiếu và hóa đơn của mình thay thế hóa đơn và hối phiếu của nhà cung cấp để đòi các khoản chênh lệch.

Điều bất lợi cho phương pháp đầu tiên là dễ tiết lộ,

không những nguồn cung cấp hàng hóa cho người mua biết, mà còn tiết lộ cho những người mua hàng cho nhà cung cấp. Đối với phương pháp thứ hai thủ tục tiến hành thực sự phức tạp đối với các bên liên quan trong việc thực hiện dịch vụ. Bởi thế, ngân hàng thông báo cần phải thấy rõ những điều này và tốt nhất chỉ thông báo chuyển nhượng mà không cần đi sâu vào các thủ tục phức tạp.

Để thực hiện tốt nghiệp vụ thư tín dụng chuyển nhượng, trong điều khoản 54 của ban Qui tắc và thực hành thống nhất về tín dụng chứng từ đã qui định khá đầy đủ quyền hạn, trách nhiệm của các bên tham gia.

8. Thư tín dụng giáp lưng - back to back credit

Là một thư tín dụng được mở dựa vào một thư tín dụng khác. Loại thư tín dụng này thường được người xuất khẩu sử dụng để thanh toán với người cung cấp hàng hóa cho mình để xuất khẩu. Trong trường hợp này người xuất khẩu trao cho ngân hàng thư tín dụng mà người nhập khẩu mở cho mình làm cơ sở để yêu cầu ngân hàng mở cho người cung cấp hàng thư tín dụng giáp lưng.

Để thực tế hơn, chúng ta xem xét thí dụ sau đây:

Một nhà nhập khẩu Việt Nam yêu cầu ngân hàng Việt Nam mở một thư tín dụng cho một người hưởng Singapore với trị giá 500.000 - USD để mua một số hàng hóa sản xuất tại Indonesia. Hàng được giao trực tiếp từ Indonesia đến Việt Nam.

Rõ ràng nhà xuất khẩu Singapore phải mua hàng từ thị trường Indonesia để bán cho nhà nhập khẩu Việt Nam. Nhưng nhà xuất khẩu Singapore không đủ tiền để trả cho nhà cung cấp Indonesia vì thế nhà xuất khẩu Singapore đã đưa thư tín dụng xuất khẩu do ngân hàng Việt Nam mở đến

ngân hàng Singapore, yêu cầu ngân hàng Singapore mở một thư tín dụng cho người hưởng là nhà cung cấp hàng Indonesia. Thư tín dụng mới này được gọi là thư tín dụng giáp lưng. Khi mở thư tín dụng mới cho nhà cung cấp Indonesia hưởng, ngân hàng Singapore sẽ giữ thư tín dụng do ngân hàng Việt Nam mở như là một vật bảo đảm.

Khi nhận được thư tín dụng này, nhà cung cấp Indonesia tiến hành việc giao hàng và thu tiền hàng xuất bằng cách xuất trình chứng từ tới ngân hàng thanh toán tại Indonesia. Sau khi mua chứng từ, ngân hàng Indonesia sẽ chuyển chứng từ cho ngân hàng mở ở Singapore để đòi tiền.

Nhận được chứng từ, bộ phận nhập khẩu của ngân hàng mở Singapore kiểm tra chứng từ, và chuyển các chứng từ này cho bộ phận xuất khẩu cùng với giấy báo ghi tổng trị giá hối phiếu mà nhà nhập khẩu Singapore phải trả. Nhà xuất khẩu Singapore được thông báo xuất trình hối phiếu và hóa đơn của họ tới ngân hàng Singapore. Bộ phận xuất khẩu của ngân hàng Singapore chỉ rút ra các chứng từ vận đơn, giấy xác nhận khối lượng, trọng lượng...v...v... Khi kiểm tra thấy các chứng từ này phù hợp với thư tín dụng xuất khẩu (thư tín dụng do ngân hàng Việt Nam mở) ngân hàng Singapore sử dụng số tiền này để thanh toán cho bộ phận nhập khẩu của ngân hàng Singapore với trị giá tương đương với tổng trị giá mà họ đã chi cho thư tín dụng giáp lưng (thư tín dụng mở cho người hưởng Indonesia). Ngân hàng Singapore sau đó sẽ ghi vào tài khoản của nhà xuất nhập khẩu Singapore số tiền chênh lệch (số tiền lãi bội thu của dịch vụ).

Cuối cùng, bộ chứng từ đã kiểm tra sẽ gửi cho ngân hàng Việt Nam để đòi tiền hàng xuất. Khi các chứng từ này được các nhà nhập khẩu Việt Nam tiếp nhận thì toàn bộ hoạt

động của dịch vụ này được coi là thực hiện hoàn chỉnh.

Trong thực tế, một số nhà xuất khẩu khi mới thực hiện loại thư tín dụng này thường gặp khó khăn về xử lý chứng từ. Những khó khăn đó thường là sai sót trong vận đơn do bên thứ ba lập. Những sai sót thường gặp ở vận đơn là:

- Vận đơn được lập không phù hợp với các điều kiện của thư tín dụng xuất khẩu do các qui định của hải quan nước nhà cung cấp hàng hóa.
- Vận đơn được ký hậu không phù hợp với điều kiện của thư tín dụng.
- Vận đơn chậm do xuất trình chậm.
- Vận đơn xuất trình không trọn bộ, thông thường bị thiếu một bản chính.
- Vận đơn theo hợp đồng thuê tàu.

Để tránh những sai sót nêu trên, nhà xuất khẩu phải đảm bảo các điều kiện của thư tín dụng giáp lưng được dựa trên các điều kiện liên quan của thư tín dụng do ngân hàng của nước người mua hàng cuối cùng phát hành. Nếu nhà cung cấp không thể đáp ứng được các điều kiện qui định, thì nhà xuất khẩu phải ngay lập tức liên hệ với người mua hàng để người mua sắp xếp với ngân hàng phục vụ mình tiến hành qui định những điều kiện trong thư tín dụng cho phù hợp.

Đối với thư tín dụng giáp lưng thì cần lưu ý là không thể chuyển nhượng được.

5. Hạch toán thư tín dụng và tất toán thư tín dụng

1. Hạch toán khi mở thư tín dụng

Việc mở thư tín dụng là trách nhiệm phải thanh toán có

thể xảy ra với một ngân hàng: ngân hàng mở thư tín dụng cam kết với người thụ hưởng một cách không chắc chắn rằng trách nhiệm thanh toán có phải thực hiện hay không, tức là các điều kiện của L/C có được thỏa mãn hay không (nhà nhập khẩu có tiền hoặc chứng từ hàng xuất có sai sót gì không). Ngoài lý do này vì ngân hàng mở L/C còn xác định được tổng số tiền mà người xin mở L/C có thể phải trả là bao nhiêu.

Vì những lý do này, bắt buộc ngân hàng mở L/C *phải mở sổ hạch toán trước khi mở L/C*.

Để thực hiện điều kiện này ngân hàng ghi nợ khách hàng tài khoản (L/C - Debit account). Tài khoản này không phải trả lãi và không mất phí, vì nó hoàn toàn chỉ mang tính chất để ghi nợ. Tiếp đó ngân hàng ghi có số tiền đối ứng trên tài khoản thanh toán chính của mình. Tài khoản thanh toán này (còn gọi là L/C Credit account) tuy nhiên nó chỉ được hạch toán ngoại bảng mà thôi (để ngân hàng theo dõi và biết được tổng số nợ có thể phải trả là bao nhiêu).

Theo qui định về cân đối tài khoản, tổng số tiền mỗi ngân hàng được phép mở L/C hay bảo lãnh cho khách hàng của mình chỉ bằng 0% giá trị của bảng cân đối tài sản mà thôi.

Việc hạch toán ghi nợ tài khoản mở tín dụng (L/C Debit account) là công việc bắt mỗi ngân hàng mở L/C phải làm, thậm chí ngay cả khi khách hàng đã ký quỹ tiền mặt (cash - covet).

Thông qua việc hạch toán này mà ghi trên sổ sách của ngân hàng sẽ thể hiện chính xác số dư tương đương để ngân hàng sẵn sàng thanh toán khi ngân hàng nước ngoài đòi tiền.

Ngoài ra ngân hàng mở thư tín dụng phải luôn luôn biết được trách nhiệm phải trả là bao nhiêu, hoàn toàn không

phụ thuộc vào khách hàng đã ký quỹ tiền mặt toàn bộ hay một phần, hay là thư tín dụng đã được mở theo một hạn mức tín dụng nào đó.

2. Tất toán tài khoản

- Đối với tín dụng thư trả tiền ngay (L/C at sight). Khi thanh toán ngân hàng phải tất toán đúng trên những tài khoản vừa nêu trên.
- Đối với tín dụng thư trả tiền theo thời hạn (L/C after sight). Sau khi tiếp nhận các chứng từ đã phù hợp với L/C ngân hàng hạch toán chuyển đổi giữa nợ có thể phải trả sang nợ phải trả theo thời hạn.

Vì lý do này ngân hàng sẽ hạch toán đối xứng hai tài khoản (Debit và Credit account). Lúc này khách hàng sẽ bị ghi nợ tài khoản trả chậm. Ngân hàng ghi có đối ứng trên tài khoản Deferred payment blocked account để khoanh số tiền phải trả chậm này lại, chỉ trong nội bộ ngân hàng.

Các bút toán trên tài khoản L/C - Debit account sẽ được gửi cho người xin mở L/C để biết tính tránh số dư trên tài khoản và thời hạn phải trả như thế nào,

5.3. Hạch toán đối với thư tín dụng có xác nhận (Confirming L/C)

Việc hạch toán cũng tương tự như trên chỉ khác là ngân hàng mở thư tín dụng sẽ đảm nhiệm chức năng xác nhận L/C.

Trong trường hợp này các bút toán được thực hiện chỉ trong nội bộ ngân hàng, tức là trong hợp đồng với trách nhiệm của việc xác nhận L/C, người xin mở L/C không nhận được các thông báo về tình trạng tài khoản và các thông tin khác.

5.4. Các lệ phí phải trả khi mở thư tín dụng

Mỗi ngân hàng đều tính toán các chi phí khi mở L/C cũng như các chi phí phát sinh khác.

Trên mỗi đơn xin mở L/C đều phải ghi thật rõ ràng là ai sẽ trả loại lệ phí nào.

Các chi phí này được tính toán trong một vài trường hợp cụ thể như sau:

a. Tại ngân hàng mở thư tín dụng

- Phí mở thư tín dụng không thể hủy ngang (Irrevocable L/C).

Phí này được tính toán kể từ thời điểm mở L/C cho đến ngày giá trị của L/C (ngân hàng thường thu người xin mở L/C khi mở L/C). Phí này chỉ được tính toán đối với thư tín dụng không thể hủy ngang.

- Phí mở thư tín dụng có thể hủy ngang (revocable L/C).

Phí này người ta không tính toán theo thời hạn của L/C mà thu trọn gói một lần flat. Ngân hàng thu phí khi thực hiện ở L/C.

- Phí sửa đổi L/C.

Ngân hàng thu mỗi khi khách hàng có nhu cầu sửa đổi L/C, không tính toán cùng với phí mở L/C không thể hủy ngang (phần lớn ngân hàng thu của người xin mở thư tín dụng mỗi khi có sửa đổi).

- Phí thực hiện L/C.

Ngân hàng thu của khách hàng khi nhận được bộ chứng từ do nước ngoài gửi tới.

- Phí thanh toán thư tín dụng trả chậm (Deferred payment).

Phí này chỉ được tính toán đối với các L/C trả chậm. Và

được tính từ thời điểm ngân hàng nhận được bộ chứng từ chỉ đến thời hạn trả tiền của L/C. Phí này cũng không trùng với phí mở L/C không thể hủy ngang.

- Phí chấp nhận hối phiếu

Phí này cũng chỉ tính toán đối với các tín dụng chấp nhận, trong đó ngân hàng đã chấp nhận trên hối phiếu là mình sẽ trả tiền.

b. Tại ngân hàng thứ hai (ngân hàng thông báo hay ngân hàng xác nhận)

- Phí thông báo L/C

Trên thư tín dụng phải ghi rõ, ai sẽ chịu trả phí này (người thụ hưởng hay người xin mở L/C).

- Phí xác nhận L/C

Phí này luôn luôn được tính toán bởi ngân hàng xác nhận L/C trên các thư tín dụng xác nhận. L/C cũng phải ghi rõ ai sẽ phải trả chi phí này.

- Phí thực hiện L/C

Cũng phải được ghi rõ ai trả khoản phí này.

- Phí sửa đổi L/C

Cũng phải ghi rõ ai chịu chi phí này.

- Phí chuyển nhượng L/C

Trên L/C phải ghi rõ ai trả phí này.

- Phí mau lại chứng từ

Thông thường là người thụ hưởng trả chi phí này.

- Phí thanh toán trả chậm

Chỉ được thanh toán đối với các L/C trả chậm có xác

nhận. Được tính từ thời điểm ngân hàng nhận bộ chứng từ cho đến hạn thanh toán L/C. Trên thư tín dụng cũng phải ghi rõ ai chịu chi phí này.

Trường hợp một trong các chi phí trên đó người thụ hưởng phải trả, ngân hàng sẽ tự động trừ trên số tiền bán hàng thu được của thư tín dụng.

- Nếu phân chia các chi phí trong một dịch vụ hàng xuất, người ta hiểu các qui định như sau:

- Người xin mở thư tín dụng phải trả các chi phí:

- Thông báo L/C

- Phí sửa đổi L/C.

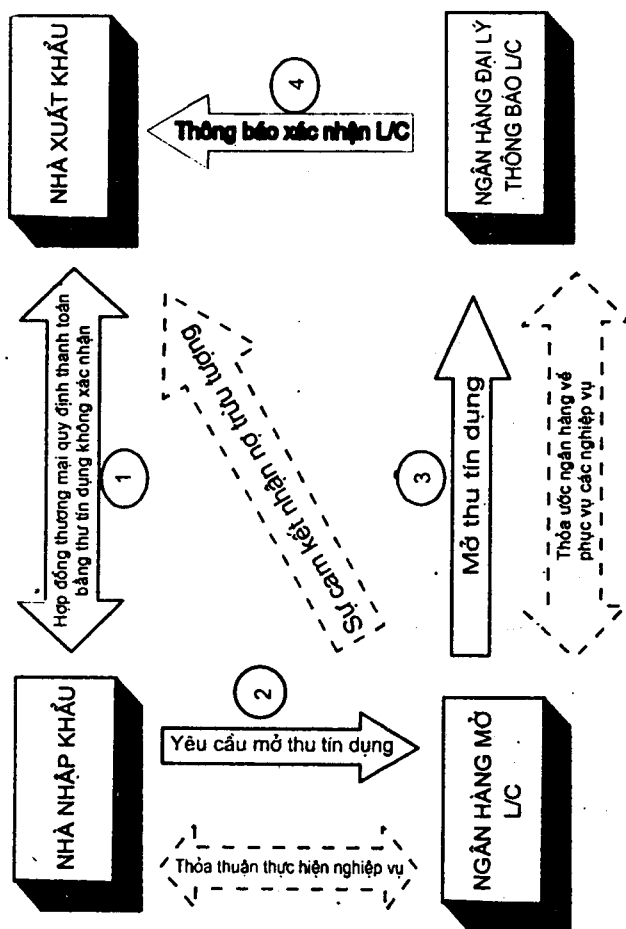
- Phí tiếp nhận chứng từ (ngân hàng thông báo sẽ thu qua ngân hàng mở L/C).

- Người thụ hưởng chỉ phải trả chi phí giải quyết L/C.

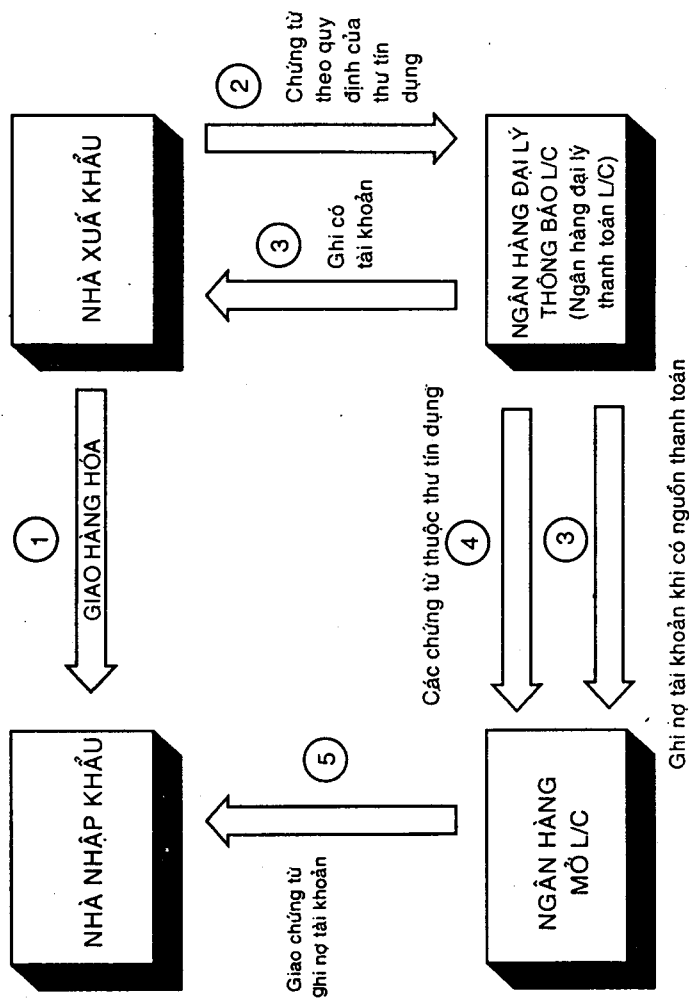
- Nếu các chi phí do người xin mở L/C phải chịu, ngân hàng thông báo sẽ lập hóa đơn thu trực tiếp ngân hàng mở L/C.

- Nếu các chi phí do người thụ hưởng phải trả, ngân hàng sẽ tự động trích số tiền bán hàng thu được tại ngân hàng.

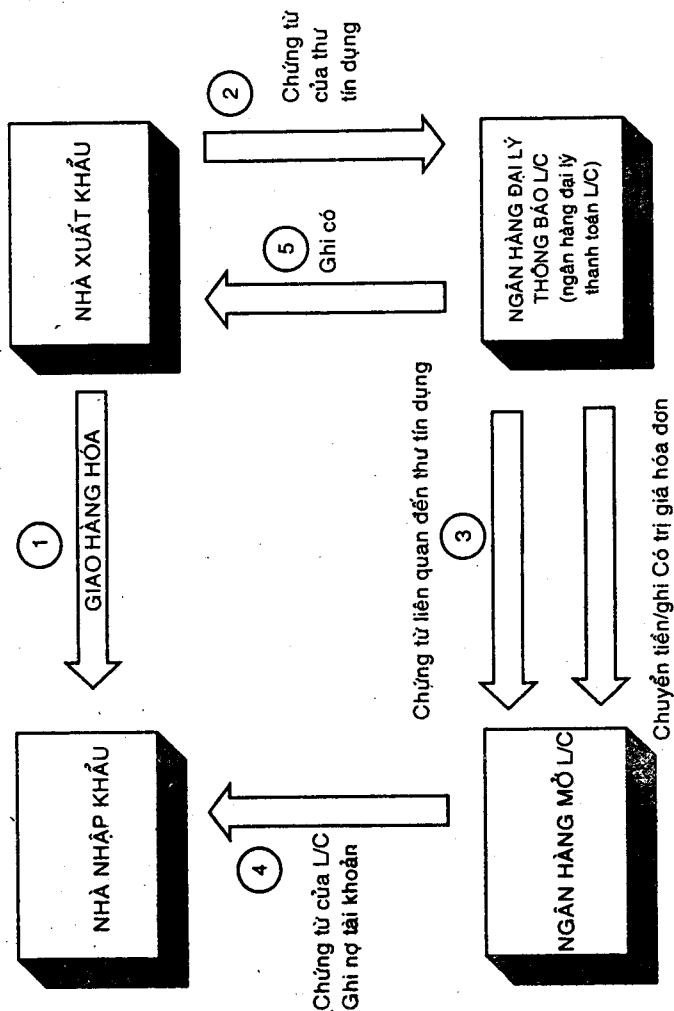
QUI TRÌNH NGHIỆP VỤ MỞ THU TÍN DỤNG KHÔNG XÁC NHẬN



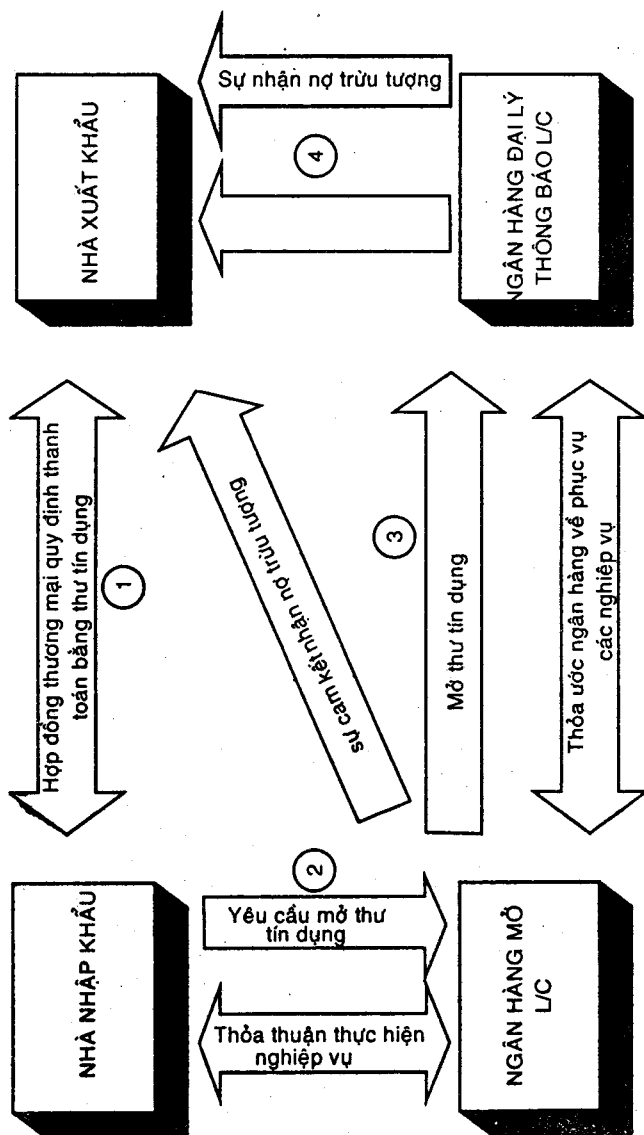
QUI TRÌNH THANH TOÁN THƯ TÍN DỤNG KHÔNG XÁC NHẬN (Thanh toán tại ngân hàng thông báo)



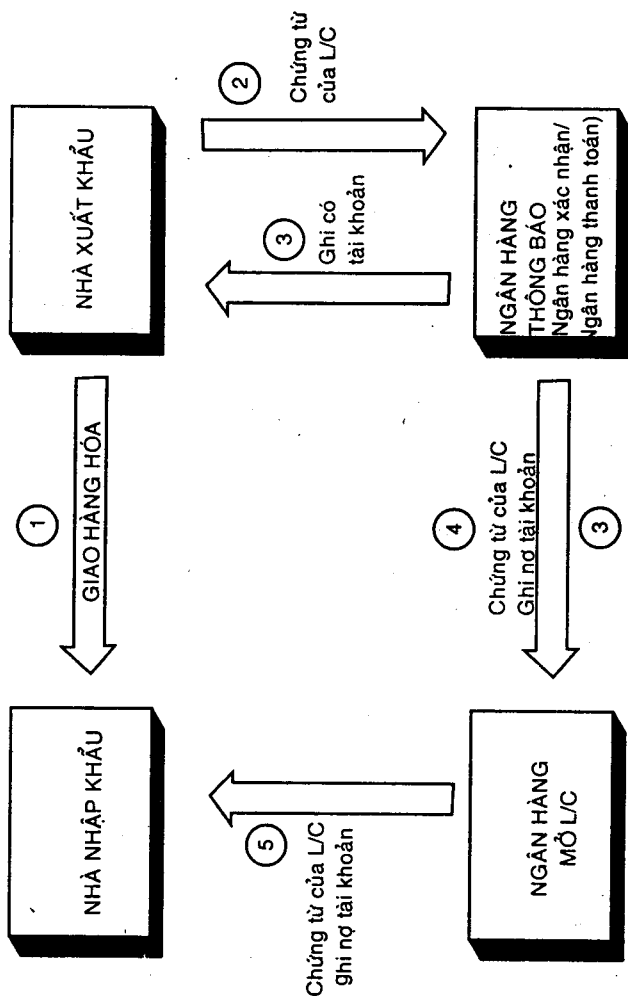
QUI TRÌNH NGHIỆP VỤ THANH TOÁN THƯ TÍN DỤNG KHÔNG XÁC NHẬN (Thanh toán tại ngân hàng mở thư tín dụng)



QUI TRÌNH NGHIỆP VỤ MỞ THƯ TÍN DỤNG CÓ XÁC NHẬN

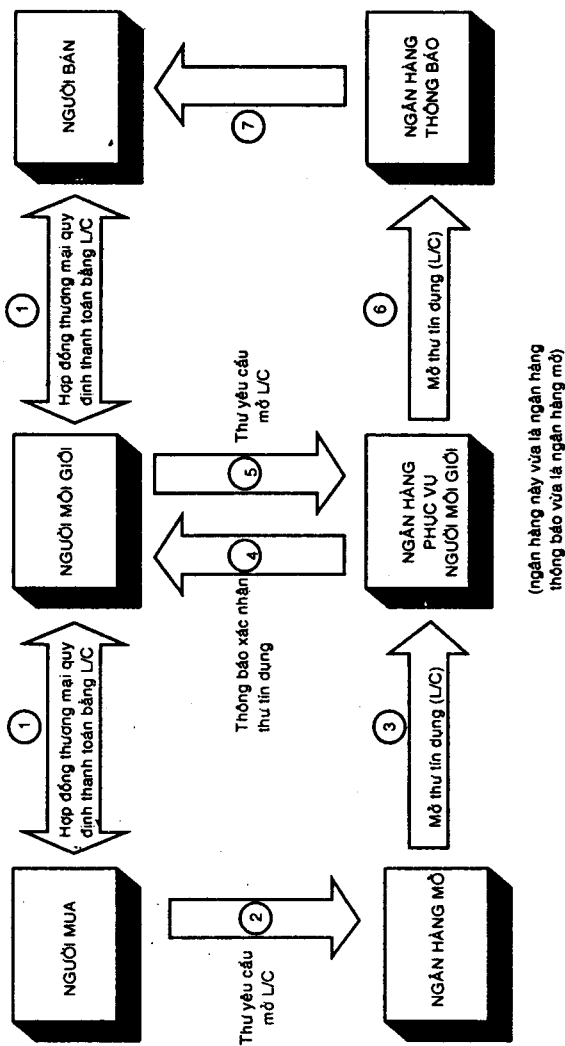


QUI TRÌNH THANH TOÁN THƯ TÍN DỤNG CÓ XÁC NHẬN



Trong trường hợp trên tài khoản của ngân hàng mở không đủ tiền vẫn ghi nợ

QUI TRÌNH NGHIỆP VỤ THƯ TÍN DỤNG GIÁP LÙNG



PHỤ LỤC 1

DANH MỤC CÁC MÃ CHỮ CHÍNH CỦA MỘT SỐ ĐỒNG TIỀN CHỦ YẾU THEO ISO (INTERNATIONAL STANDARD ORGANIZATION)

Mã chữ	Tên đồng tiền	Nước
AED	Dirham của các vương quốc Ả Rập	Các vương quốc Ả Rập thống nhất
AFA	Afhani	Ap-ga-nixtan
ALL	Lek	An-ba-ni
ANG	Florin quần đảo Ăngti	Quần đảo Ăngti Hà Lan
AOK	Kwanza	Ăng-gôla
ARA	Peso Achentina	Achentina
ATS	Schilling	Áo
AUD	Đôla Úc	Úc (Ôxtrâylia)
BBD	Đôla Barbade	Barbade
BDT	Taka	Băngladét
BEF	Franc Bỉ tài chính	Bỉ
BEC	Franc Bỉ chuyển đổi	Bỉ
BGL	Lev	Bungari
BHD	Dinar Baren	Baren
BIF	Franc Burundi	Burundi
BMD	Đôla Becmut	Becmut
BND	Đôla Brunây	Brunây
BOB	Boliviano	Bôlivi
BRC	Cruzado	Braxin
BSD	Đôla Bahamas	Bahamas
BUK	Kyal	Miến Điện (Myama)
PWP	Pula	Bốtxoana

Mã chữ	Tên đồng tiền	Nước
BZD	Đôla Bêlizê	Bêlizê
CAD	Đôla Canada	Canada
CEV	Escudo Cáp-Ve	Cáp-ve
CHF	Franc Thụy Sĩ	Thụy Sĩ
CLP	Pêso Chilê	Chilê
CNY	Yuan (RMB)	Cộng hòa nhân dân Trung Hoa
COP	Pêso Côlômbia	Côlômbia
ĆUP	Pêso Cuba	Cuba
CYP	Bảng Síp	Síp
DJF	Franc Dibuti	Dibuti (Djibouti)
DOP	Pêso Diminich	Cộng hòa Đôminicana
DZP	Đina Angiêri	Angiêri
ESC	Sucrí	Êquatô
EGP	Bảng Aicập	Aicập
FJD	Đôla Phigi	Phigi
FKD	Bảng Falkland (Manvinat)	Falkland (Manvinat)
		Mactinich
		Manacô
		Rêuyniông
		Thánh Pi-e và Micrông
GBP	Xteclinh	Vương quốc Anh
GHC	Cedi	Gana
GIP	Bảng Gibraltar	Gibraltar
GMD	Delasi	Zămbia
GNF	Franc Ghinê	Ghinê
GQE	Ekpwele	Ghinê xích đạo
GRD	Drachme	Hy Lạp

Mã chữ	Tên đồng tiền	Nước
GTQ	Quetzal	Goatêmalà
GWP	Pêô Ghinê	Ghinê Bítxao
GYP	Đôla Guy-An	Guyan
HKD	Hồng Kông	Hồng Kông
HNL	Lempira	Hôngđurát
HTG	Gomđe	Hai-i-ti
IDR	Roupiah	Indônêxia
IEP	Bảng Ailen	Ailen
ILS	Shekel	Ixraen
INR	Roupie Ấn Độ	Ấn Độ
IQD	Dinar	Irak
IRR	Rial	Iran
ITL	Lia Italia	Italia
JMD	Đôla Jamaica	Jamaica
JOD	Dina Gioocđani	Gioocđani
JPY	Yên	Nhật Bản
KES	Xilinh Kênia	Kênia
KHR	Riên	Campuchia
KMF	Franc Cômo	Cômo
KPW	Won	Bắc Triều Tiên
KRW	Won	Nam Triều Tiên
KWD	Dina Côoét	Côoét
KYD	Đina quần đảo Caiman	Quần đảo Caiman
LAK	Kip	CHDC Lào
LBP	Bảng Libăng	Libăng
LKR	Rupi Xrilanca	Xrilanca (Ceylan)
LRD	Đôla Libêria	Libêria
LMS	Maloti	Lêxôthô

Mã chữ	Tên đồng tiền	Nước
LYD	Đina Lybi	Lybi Ả rập Jamahiriva
MAD	Dirham Maroc	Marốc
MGEF	Franc Mađagatca	Mađagatca
MNT	Tugrik	Mông Cổ
MOP	Pataca	Macao
MRO	Ongmiya	Môritani
MTL	Bảng Manta	Manta
MUR	Riupie Đảo Môritxơ	Đảo Môritxơ
MVR	Rufiyas	Quần đảo Mandivơ
MWK	Kwcha	Lalauy
MXP	Pêso Mêhicô	Mêhicô
MYR	Ringitt	Malaixia
MZM	Metacal	Môđambich
NGN	Naira	Nigieria
NIC	Cordoba	Nicaragua
NPR	Rupi Népan	Népan
NZD	Đôla Tân Tây Lan	Tân Tây Lan (Niu-Dilơn)
OMR	Rial Ômani	Oman
PAB	Balboa	Panama
PES	Inti	Pêru
PGK	Kina	Papoa Tân Ghinê
PHP	Pêso Philippines	Philippines
PYG	Guarani	Paragoay
QAR	Riyal Quata	Quata
ROL	Len (lây)	Rumani
RWF	Franc Ruanda	Ruanda
SAR	Ryal Xêut	Ả rập-Xêut
SBD	Đôla quần đảo Xalômông	Quần đảo Xalômông

Mã chữ	Tên đồng tiền	Nước
SCR	Rupi quần đảo Xâysen	Xâysen
SDP	Bảng Xu Đăng	Xu Đăng
SEK	Cuaron Thụy Điển	Thụy Điển
SGD	Đôla Xanhgapo	Xanhgapo
SHP	Bảng Xanh Hêlen	Xanh Hêlen
SLL	Lêon	Xieralêon
SOS	Xilinh Xômalì	Xômalì
SRG	Florin Xurìnam	Xurìnam
STD	Dobar	Saotômê và Prinxi-pê
SUR	Rúp	Liên Xô
SVC	Colon	Enxanvađo
SYR	Bảng Syric	Syric
SZL	Lilanggeni	Xodilen
THB	Baht (bạt) hay tical	Thái Lan
TND	Dina Tuynidi	Tuynidi
TOP	Palanga	Đảo Tônga
TTD	Đôla Trinitê và Tôbagô	Trinitê và Zôbagô
TWD	Đôla Đài Loan	Đài Loan
TZS	Xilinh Tandania	Tandania
UGs	Xilinh Uganda	Uganda
UYP	Pê-sô Urugoay	Urugoay
VEB	Bolivar	Vênêzuêla
VND	Đồng	Việt Nam
VUV	Vatu	Vanuatu
WST	Tala	Samoa
SAF	Franc CFA-EAE	Camêrun Côn-gô Gabông

Mã chữ	Tên đồng tiền	Nước
XCD	Đôla quần đảo Caribê	Ghinê xích đạo
EUR	Ô rô	Cộng hòa Trung Phi
XOF	Franc CFA-EAO	Sat
		Quần đảo Caribê
		Đồng tiền chung châu Âu
		Bênanh
		Buốckina
		Bờ biển Ngà
		Ma-li
		Nigie
		Xê-nê-gan
		Tô-gô
XPF	Franc CEP	Pôlynêdi
		Tân Calêđôni
		Oa-lit và Phutuna
YOD	Dinar	Yê-men (dân chủ)
YER	Riyal	Cộng hòa Ả Rập Yê-men
YUD	Dinar	Nam Tư
ZAL	Rand tài chính	Nam Phi
ZAR	Rand	Nam Phi
ZMK	Kwacha	Zăm-bia
ZRZ	Zaia	Aaia
ZWD	Đôla Zimbabuê	Zimbabuê

PHỤ LỤC II

NHỮNG ĐỒNG TIỀN QUỐC TẾ MẠNH NHẤT HIỆN NAY THEO CÁCH XÁC ĐỊNH CỦA MỸ THÁNG 6 NĂM 1996

(Xếp theo vần Alphabet tên nước bằng tên tiếng Anh).

TT	Tên tiền tệ	Tỷ giá so với USD	TT	Tên tiền tệ	Tỷ giá so với USD
01	Dollar - Úc	75,557	13	Dollar - Tân Tây Lan	67,495
02	Schilling - Áo	10,321	14	Dollar - Singapore	1,4095
03	Franc - Bỉ	1,3752	15	Rand - Nam Phi	3,7420
04	Dollar - Canada	30,115	16	Won - Hàn Quốc	781,3
05	Yuan - Trung Quốc	8,3495	17	Ruppee - Srilanca	53,716
06	Dollar - Hong Kong	7,7325	18	Krona - Thụy Điển	6,8775
07	Ruppee - Ấn Độ	34,485	19	Franc - Thụy Sĩ	1,1967
08	Pound - Ai Nhĩ Lan	158,10	20	Dollar - Đài Loan	27,4
09	Lira - Ý	1570,0	21	Baht - Thái Lan	25,54
10	Yen - Nhật	105,79	22	Pound - Anh Quốc	0,6510
11	Ringgit - Malaysia	2,542	23	EVR	1,29
12	Guilder - Hà Lan	1.6424			

PHỤ LỤC III

THỦ TỤC VÀ THÔNG LỆ THỐNG NHẤT VỀ TÍN DỤNG CHỨNG TỪ UCP - 500

A. CÁC ĐIỀU KHOẢN CHUNG VÀ ĐỊNH NGHĨA

Điều 1: Việc áp dụng UCP

Thủ tục và thông lệ thống nhất về tín dụng chứng từ, bản 1993, ấn phẩm ICC số 500 sẽ áp dụng cho mọi loại tín dụng chứng từ (ở mức độ có thể áp dụng được, như thư tín dụng dự phòng), trong đó hợp nhất ở nội dung tín dụng. UCP ràng buộc tất cả các bên, trừ khi có qui định rõ ràng trong tín dụng.

Điều 2: Định nghĩa tín dụng

Với mục đích của các điều khoản này, khái niệm "tín dụng chứng từ" "và thư tín dụng dự phòng" (sau đây gọi là "tín dụng") có nghĩa là bất cứ sự sắp đặt nào, với bất cứ tên gì hoặc mô tả như thế nào, trong đó một ngân hàng (ngân hàng phát hành tín dụng) thực hiện theo yêu cầu và lệnh của một khách hàng (bên xin mở thư tín dụng) hoặc của bản thân họ.

1. Là thực hiện thanh toán cho hoặc theo lệnh của bên thứ ba (bên thụ hưởng), hoặc là chấp thuận và thanh toán cho hối phiếu do bên thụ hưởng ký phát.

2. Ủy quyền cho ngân hàng khác thực hiện món thanh toán đó, hoặc chấp thuận và thanh toán cho hối phiếu.

hoặc

3. Ủy quyền cho ngân hàng khác chuyển nhượng các

chứng từ đã nêu, với qui định rằng phải tuân thủ các điều kiện tín dụng.

Với mục đích của các điều khoản này, các chi nhánh của một ngân hàng tại các nước khác nhau được coi là các ngân hàng riêng biệt.

Điều 3: Tín dụng và hợp đồng

a. Về thực chất, tín dụng là giao dịch tách rời việc bán hàng hay (các) hợp đồng khác mà tín dụng dựa vào đó và ngân hàng không có liên quan đến hoặc bị ràng buộc bởi (các) hợp đồng có, ngay cả khi việc dẫn chiếu về (các) hợp đồng này được đưa vào tín dụng. Do vậy, nghĩa vụ của một ngân hàng về thanh toán, chấp nhận và thanh toán cho hối phiếu hoặc chuyển nhượng hoặc hoàn thành nghĩa vụ của họ theo tín dụng, không phải là đối tượng của sự kháng cáo hay kháng nghị của bên thụ hưởng xuất phát từ mối quan hệ của họ với ngân hàng phát hành tín dụng hay bên thụ hưởng.

b. Trong mọi trường hợp bên thụ hưởng không thể lợi dụng quan hệ hợp đồng hiện có giữa các ngân hàng hoặc giữa bên xin cấp tín dụng và ngân hàng phát hành tín dụng.

Điều 4: chứng từ và hàng hóa hoặc dịch vụ.

Trong hoạt động tín dụng mọi bên liên quan đến giao dịch bằng chứng từ, và không phải bằng hàng hóa, dịch vụ hoặc các hành động thực hiện khác có thể liên quan tới chứng từ.

Điều 5: Lệnh cấp hoặc sửa đổi tín dụng.

a. Lệnh cấp một khoản tín dụng, bản thân tín dụng, lệnh sửa đổi tín dụng và bản thân sự sửa đổi phải hoàn

chính và chính xác.

Để đảm bảo tránh nhầm lẫn và hiểu lầm, các ngân hàng phải ngăn cản việc cố gắng:

1. Đưa quá nhiều chi tiết vào tín dụng và sửa đổi tín dụng.

2. Lệnh cấp, thông báo hay xác nhận một tín dụng bằng cách dẫn chiếu tới khoản tín dụng đã cấp trước kia (tín dụng tương tự mà khoản tín dụng đó đã sửa đổi, chấp thuận, hoặc sửa đổi không được chấp thuận).

b. Mọi lệnh cấp tín dụng và bản thân khoản tín dụng và, khi thích hợp, mọi lệnh sửa đổi tín dụng và bản thân sửa đổi, phải nêu rõ ràng (các) chứng từ đó dùng để thanh toán, chấp thuận hay chuyển nhượng.

B. HÌNH THỨC VÀ THÔNG BÁO TÍN DỤNG

Điều 6: Tín dụng hủy ngang và không hủy ngang

a. Tín dụng có thể là:

1. Hủy ngang

hoặc

2. Không hủy ngang

a. Bởi vậy, tín dụng phải chỉ định rõ đó là hủy ngang hay không hủy ngang.

b. trong trường hợp không nêu rõ tín dụng sẽ được coi như không hủy ngang.

Điều 7: Nghĩa vụ của ngân hàng thông báo

a. Khoản tín dụng được thông báo cho bên thụ hưởng

thông qua một ngân hàng khác (ngân hàng thông báo) mà không có sự liên đới về phái ngân hàng thông báo, nhưng ngân hàng đó, nếu được thông báo tín dụng, phải có sự cẩn thận cần thiết để kiểm tra tính xác thực của món tín dụng mà họ thông báo. Nếu ngân hàng được chỉ định không thực hiện thông báo tín dụng thì họ phải lập tức báo cho ngân hàng phát hành tín dụng.

b. Nếu ngân hàng thông báo không thể xác định được tính xác thực đó thì họ phải lập tức báo lại cho ngân hàng đã gửi lệnh đến là họ không thể xác định được tính xác thực của tín dụng và tuy nhiên, nếu họ được chọn thông báo tín dụng thì họ phải báo cho bên thụ hưởng rằng họ không thể xác định được tính xác thực của tín dụng.

Điều 8: Hủy ngang tín dụng

a. Tín dụng hủy ngang có thể được ngân hàng phát hành tín dụng sửa đổi hoặc đình chỉ bất cứ khi nào và không cần báo trước cho bên thụ hưởng.

1b. Tuy nhiên, ngân hàng phát hành tín dụng phải:

1. Thanh toán lại cho ngân hàng mà họ gửi tín dụng tới để thanh toán ngay, chấp nhận hoặc chuyển nhượng - cho món thanh toán, chấp thuận hay chuyển nhượng mà ngân hàng này đã thực hiện - trước khi họ nhận được thông báo sửa đổi hoặc hủy bỏ, cho các chứng từ phù hợp với điều kiện tín dụng.

2. Thanh toán tại ngân hàng khác có tín dụng hủy ngang thanh toán chậm, nếu ngân hàng đó đã, trước khi nhận được thông báo sửa đổi và hủy bỏ, nhận chứng từ có vẻ phù hợp với điều kiện tín dụng.

Điều 9: Nghĩa vụ của ngân hàng phát hành và ngân hàng xác nhận.

Tín dụng không hủy ngang tạo ra nghĩa vụ riêng của ngân hàng phát hành, với qui định rằng các chứng từ đã đề cập được trình nộp cho ngân hàng được chỉ định hoặc cho ngân hàng phát hành và các điều kiện tín dụng được thực hiện như sau:

1. Nếu tín dụng qui định thanh toán ngay - phải thanh toán ngay.

2. Nếu tín dụng qui định thanh toán chậm - phải thanh toán vào ngày đến hạn được xác định căn cứ vào qui định trong tín dụng.

3. Nếu tín dụng qui định chấp nhận:

a. Cửa ngân hàng phát hành - phải chấp nhận hối phiếu do bên thụ hưởng ký phát đối với ngân hàng phát hành và thanh toán hối phiếu khi đến hạn.

hoặc

b. Cửa ngân hàng thanh toán khác - phải chấp thuận và thanh toán khi đến hạn cho hối phiếu do bên thụ hưởng ký phát đối với ngân hàng phát hành, trong trường hợp ngân hàng thanh toán được chỉ định trong tín dụng không chấp thuận hối phiếu đã lập đối với họ, hoặc phải thanh toán hối phiếu đã được ngân hàng thanh toán chấp thuận nhưng chưa thanh toán khi đến hạn.

1. Nếu tín dụng qui định chuyển nhượng.

c. Phải thanh toán không truy đòi cho hối phiếu do bên thụ hưởng ký phát hoặc các chứng từ trình nộp theo tín dụng cho bên lập hối phiếu hoặc đúng người cầm hối phiếu.

Không được phát hành tín dụng theo hối phiếu của bên xin mở tín dụng. Tuy nhiên, nếu tín dụng đòi hỏi phải có hối phiếu của bên xin mở tín dụng, ngân hàng sẽ coi (các) hối phiếu đó là chứng từ bổ sung.

d. Việc xác nhận tín dụng của một ngân hàng khác (ngân hàng xác nhận) theo ủy quyền hay đề nghị của ngân hàng phát hành tạo ra nghĩa vụ riêng của ngân hàng xác nhận, cùng với sự xác nhận của ngân hàng phát hành, với qui định rằng các chứng từ đã nêu phải được trình nộp cho ngân hàng xác nhận hoặc bất cứ ngân hàng nào khác được chỉ định và các điều kiện tín dụng được thực hiện như sau:

i. Nếu tín dụng qui định thanh toán ngay - phải thanh toán lập tức.

ii. Nếu tín dụng qui định thanh toán chậm - phải thanh toán khi đến hạn được xác định căn cứ vào qui định trong tín dụng.

iii. Nếu tín dụng qui định chấp nhận:

(1) Của ngân hàng xác nhận - phải chấp thuận hối phiếu do bên thụ hưởng ký phát đối với ngân hàng xác nhận và thanh toán hối phiếu khi đến hạn.

hoặc

(2) Của ngân hàng thanh toán khác - phải chấp thuận và thanh toán khi đến hạn cho hối phiếu do bên thụ hưởng ký phát đối với ngân hàng xác nhận, trong trường hợp ngân hàng thanh toán được chỉ định trong tín dụng không chấp thuận hối phiếu đã ký phát đối với họ, hoặc thanh toán cho hối phiếu đã được ngân hàng thanh toán chấp thuận nhưng chưa thực hiện thanh toán khi đến hạn.

i Nếu tín dụng qui định chuyển nhượng - phải chuyển nhượng không truy đòi hối phiếu do bên thụ hưởng ký phát hoặc chứng từ trình nộp theo tín dụng cho bên ký phát hối phiếu hoặc cho đúng người cầm hối phiếu. Không được phát hành tín dụng theo hối phiếu của bên xin mở tín dụng. Tuy nhiên, nếu tín dụng đòi hỏi phải có hối phiếu của bên xin mở tín dụng, ngân hàng sẽ coi (các) hối phiếu đó là chứng từ bổ sung.

a. 1. Nếu một ngân hàng khác được ngân hàng phát hành ủy quyền hoặc yêu cầu xác nhận tín dụng nhưng chưa sẵn sàng thực hiện, ngân hàng đó phải thông báo ngay lập tức cho ngân hàng phát hành.

2. Trừ khi ngân hàng phát hành có ủy quyền hoặc yêu cầu cụ thể về xác nhận, ngân hàng thông báo có thể thông báo tín dụng cho bên thụ hưởng mà không cần bổ sung việc xác nhận của họ.

a. 1. Trừ khi điều 48 qui định khác đi, tín dụng không hủy ngang không thể bị sửa đổi hay đình chỉ hiệu lực mà không có sự thỏa thuận của ngân hàng phát hành, ngân hàng xác nhận, và nếu có, của bên thụ hưởng.

2. Ngân hàng phát hành bị ràng buộc một cách không thể từ chối bởi với (các) điểm sửa đổi do họ đặt ra kể từ khi làm (các) sửa đổi đó. Ngân hàng xác nhận có thể xác nhận phần sửa đổi và sẽ bị ràng buộc một cách không thể chối bỏ với (các) điểm sửa đổi kể từ khi họ thông báo (các) điểm sửa đổi đó. Tuy nhiên, ngân hàng xác nhận có thể thông báo việc sửa đổi cho bên thụ hưởng mà không kèm theo xác nhận và nếu vậy, họ phải lập tức thông báo cho ngân hàng phát hành và bên thụ hưởng.

3. Các điều khoản của tín dụng gốc (hay tín dụng bao gồm các sửa đổi đã được chấp thuận trước đó) vẫn tiếp tục có hiệu lực đối với bên thụ hưởng cho đến khi bên thụ hưởng thông báo về sự chấp thuận của họ đối với (các) điểm sửa đổi đó cho ngân hàng đã thông báo cho họ về các điểm sửa đổi đó. Bên thụ hưởng phải đưa ra thông báo về sự chấp nhận hay từ chối của họ đối với (các) điểm sửa đổi. Nếu bên thụ hưởng không đưa ra thông báo đó:

4. Không được phép chấp nhận một phần sửa đổi nêu trong thông báo sửa đổi và do vậy sẽ không có hiệu lực.

Điều 10: Các loại tín dụng

a. Mọi tín dụng phải nêu rõ tín dụng thanh toán ngay, thanh toán chậm, chấp nhận hay chuyển nhượng.

b. 1. Trừ khi tín dụng qui định rằng tín dụng đó chỉ nằm tại ngân hàng phát hành, mọi tín dụng phải chỉ định một ngân hàng (ngân hàng được chỉ định) được ủy quyền thanh toán, nhận nghĩa vụ thanh toán chậm, chấp nhận hối phiếu hoặc chuyển nhượng. Với tín dụng tự do chuyển nhượng, bất cứ ngân hàng nào cũng là ngân hàng chỉ định.

Phải trình nộp chứng từ cho ngân hàng phát hành hoặc ngân hàng xác nhận, nếu có, hoặc bất cứ ngân hàng nào khác được chỉ định.

2. Chuyển nhượng có nghĩa là việc chuyển giao giá trị của hối phiếu hoặc chứng từ bởi ngân hàng được ủy nhiệm chuyển nhượng. Nếu chỉ kiểm tra chứng từ mà không chuyển giao giá trị thì không tạo ra chuyển nhượng.

c. Trừ khi ngân hàng chỉ định là ngân hàng xác nhận, việc chỉ định của ngân hàng phát hành không tạo ra nghĩa

vụ của ngân hàng chỉ định phải thanh toán ngay, thanh toán chậm, chấp nhận hối phiếu hoặc chuyển nhượng. Trừ khi có sự thỏa thuận rõ ràng của ngân hàng chỉ định và có thông báo cho bên thụ hưởng, việc ngân hàng chỉ định nhận hoặc kiểm tra hoặc gửi chứng từ không làm cho ngân hàng đó có nghĩa vụ thanh toán, thanh toán chậm, chấp nhận hối phiếu hoặc chuyển nhượng.

d. Bằng cách chỉ định một ngân hàng khác, hoặc cho phép chuyển nhượng bởi bất cứ ngân hàng nào, hoặc ủy quyền hay yêu cầu ngân hàng khác xác nhận bổ sung, ngân hàng phát hành ủy quyền hay chuyển nhượng tùy trường hợp cụ thể, đối với các chứng từ tỏ ra khớp với các điều kiện và điều khoản của tín dụng và có nghĩa vụ thanh toán lại cho ngân hàng đó căn cứ vào nội dung của các điều khoản này.

Điều 11: Chuyển điện và thông báo sơ bộ thư tín dụng

a. 1. Khi ngân hàng phát hành lệnh bằng điện tín có khóa mã cho ngân hàng thông báo yêu cầu thông báo tín dụng hoặc sửa đổi tín dụng, bản điện này sẽ trở thành công cụ tín dụng có hiệu lực hay sửa đổi có hiệu lực và không cần gửi xác nhận bằng thư. Tuy nhiên nếu có thư xác nhận thì thư này không có hiệu lực và ngân hàng thông báo không có nghĩa vụ đối với thư xác nhận với công cụ tín dụng có hiệu lực hay sửa đổi có hiệu lực đã nhận được qua đường điện.

2. Nếu bức điện nói "Chi tiết đầy đủ sẽ gửi sau" hoặc thư xác nhận sẽ là công cụ tín dụng có hiệu lực hoặc sửa đổi có hiệu lực thì bản điện sẽ không là công cụ tín dụng có hiệu lực hay sửa đổi có hiệu lực. Ngân hàng phát hành phải gửi lập tức cho ngân hàng thông báo công cụ tín dụng có hiệu lực

và sửa đổi có hiệu lực đó.

b. Nếu một ngân hàng sử dụng dịch vụ của ngân hàng thông báo nào đó để thông báo tín dụng cho bên thụ hưởng, họ cũng phải dùng dịch vụ của chính ngân hàng đó để thông báo sửa đổi tín dụng.

c. Thông báo sơ bộ về việc cấp hay sửa đổi tín dụng không hủy ngang chỉ được ngân hàng thông báo cho phép khi họ sẵn sàng cấp công cụ tín dụng có hiệu lực hoặc sửa đổi có hiệu lực công cụ đó. Trừ khi ngân hàng có yêu cầu rõ ràng trong thông báo sơ bộ, ngân hàng phát hành sau khi có thông báo sơ bộ coi như đã cam kết không hủy ngang sẽ cấp hoặc sửa đổi tín dụng không chậm trễ, cho các điều khoản không phù hợp với thông báo sơ bộ.

Điều 12: Lệnh không đầy đủ hoặc không rõ ràng

Nếu nhận được lệnh không đầy đủ hoặc không rõ ràng để thông báo, hay sửa đổi một thư tín dụng, ngân hàng được yêu cầu làm việc đó theo lệnh có thể thông báo sơ bộ cho bên thụ hưởng chỉ để biết và không chịu trách nhiệm. Thông báo sơ bộ này phải nêu rõ ràng bản thân thông báo chỉ để cung cấp thông tin và không gán trách nhiệm về phía ngân hàng thông báo. Trong bất cứ trường hợp nào, ngân hàng thông báo phải thông báo cho ngân hàng phát hành về hành động đã thực hiện, và yêu cầu họ cung cấp thông tin cần thiết.

Ngân hàng phát hành phải cung cấp thông tin cần thiết không chậm trễ. Tín dụng chỉ được thông báo, xác nhận hay sửa đổi sau khi nhận được lệnh rõ ràng và nếu đó là ngân hàng thông báo thì sau đó phải sẵn sàng thực hiện theo lệnh chỉ dẫn.

C. NGHĨA VỤ VÀ CHỊU TRÁCH NHIỆM

Điều 13: Tiêu chuẩn kiểm tra chứng từ

a. Mọi ngân hàng phải kiểm tra tất cả chứng từ nêu trong tín dụng với sự cẩn trọng hợp lý để đảm bảo rằng dù có thể hiện trên chứng từ hay không họ cũng phải tuân thủ các điều kiện tín dụng. Sự phù hợp của chứng từ với các điều khoản và điều kiện tín dụng phải được xác định theo các thông báo tiêu chuẩn ngân hàng quốc tế như thể hiện trong văn kiện này. Nội dung các chứng từ không phù hợp với nhau cũng bị coi là không đúng với các điều khoản và điều kiện tín dụng.

Các chứng từ không được nêu trong tín dụng sẽ không bị ngân hàng kiểm tra. Nếu ngân hàng nhận được các chứng từ đó họ phải trả cho bên trình nộp hoặc chuyển đi không kèm theo trách nhiệm.

b. Ngân hàng phát hành, ngân hàng xác nhận, nếu có, hoặc ngân hàng chỉ định khi hoạt động trên danh nghĩa của mình, phải trong khoảng thời gian hợp lý, không quá 7 ngày làm việc của ngân hàng kể từ sau khi nhận chứng từ, kiểm tra chứng từ và quyết định là họ chấp nhận hay từ chối chứng từ và thông báo cho bên gửi chứng từ cho họ.

c. Nếu tín dụng có kèm điều kiện mà không nói rõ chứng từ sẽ được trình nộp theo các điều kiện đó thì ngân hàng sẽ coi như các điều kiện đó không được nêu và sẽ không được tôn trọng.

Điều 14: Chứng từ có sai sót và thông báo

a. khi ngân hàng phát hành ủy quyền cho ngân hàng khác thanh toán, nhận nghĩ vụ thanh toán chậm, chấp nhận

hối phiếu, hay chuyển nhượng theo các chứng từ đó mà không phù hợp với các điều khoản và điều kiện tín dụng thì ngân hàng phát hành và ngân hàng xác nhận, nếu có, phải:

1. Thanh toán cho ngân hàng được chỉ định nếu họ đã thanh toán, đã nhận nghĩa vụ thanh toán chậm, chấp nhận hối phiếu hay chuyển nhượng.

2. Nhận chứng từ.

b. Khi được nhận chứng từ, ngân hàng phát hành và ngân hàng xác nhận, nếu có, hoặc ngân hàng được chỉ định hoạt động với danh nghĩa của mình, phải xác định đủ trên cơ sở chứng từ là chúng có phù hợp với các điều khoản và điều kiện của tín dụng không. Nếu chứng từ tỏ ra không phù hợp với các điều khoản và điều kiện tín dụng, ngân hàng đó có thể từ chối không nhận chứng từ.

c. Nếu ngân hàng phát hành quyết định rằng các chứng từ đó không phù hợp với các điều kiện và điều khoản của tín dụng, họ có thể tự tiếp xúc với bên xin mở tín dụng thư để loại bỏ các sai sót. Tuy nhiên, điều này không kéo dài thời hạn đã nêu trong điều 13 (b).

d. 1. Nếu ngân hàng phát hành hoặc ngân hàng xác nhận, nếu có, hoặc ngân hàng được chỉ định hành động trên danh nghĩa của họ, quyết định từ chối chứng từ, họ phải thông báo quyết định đó bằng văn thông hoặc, nếu không thể bằng cách đó, bằng các phương pháp nhanh chóng khác, một cách không chậm trễ nhưng không quá cuối ngày làm việc thứ bảy của ngân hàng kể từ khi nhận được chứng từ. Thông báo đó phải gửi cho ngân hàng trước đây đã gửi chứng từ đến, hoặc cho bên thụ hưởng, nếu chứng từ được gửi thẳng từ đó đến.

2. Thông báo đó phải nói rõ mọi sai sót mà do đó ngân hàng từ chối chứng từ và phải nói rõ là họ đang giữ chứng từ hay gửi trả cho bên trình nộp.

3. Ngân hàng phát hành hoặc ngân hàng xác nhận, nếu có sẽ được phép đòi ngân hàng chuyển thanh toán trả lại tiền, cùng lãi suất, mà họ đã thanh toán cho ngân hàng đó.

e. Nếu ngân hàng phát hành hoặc ngân hàng xác nhận, nếu có, không thực hiện căn cứ vào qui định của điều này hoặc không giữ chứng từ tại trụ sở, hoặc trả lại cho bên trình nộp, của ngân hàng phát hành hoặc ngân hàng xác nhận, nếu có, thì không được cho rằng chứng từ không phù hợp với các điều khoản và điều kiện của tín dụng.

f. Nếu ngân hàng chuyển thanh toán lưu ý ngân hàng phát hành hoặc ngân hàng xác nhận, nếu có, về bất cứ sai sót nào trong chứng từ và thông báo cho các ngân hàng đó rằng họ đã thanh toán, đã nhận nghĩa vụ thanh toán chậm, đã chấp thuận hối phiếu hoặc đã chuyển nhượng có bảo lưu, hoặc bồi thường đối với những sai sót đó, ngân hàng phát hành hoặc ngân hàng xác nhận, nếu có, không được trốn tránh nghĩa vụ theo điều khoản này. Sự bảo lưu này hay bồi thường đó chỉ liên quan tới mối quan hệ giữa ngân hàng chuyển thanh toán và bên chịu bảo lưu, hoặc của bên, hoặc nhân danh, đã nhận bồi thường.

Điều 15: Phủ nhận hiệu lực của chứng từ

Ngân hàng không có nghĩa vụ hoặc trách nhiệm về mẫu mã, sự đầy đủ, chính xác, xác thực, giả mạo hoặc hiệu lực pháp lý của chứng từ, hoặc đối với các điều kiện chung hoặc cụ thể nêu trong chứng từ hoặc việc bổ sung chứng từ, họ cũng không có nghĩa vụ hoặc trách nhiệm về mô tả hàng

hóa, khối lượng, trọng lượng, chất lượng, tình trạng, bao bì, giao hàng, giá trị hoặc sự tồn tại của hàng hóa thể hiện trong bất cứ chứng từ nào, hoặc đối với thiện ý hoặc hành động hoặc sai sót, khả năng thanh toán, hoạt động hoặc tình trạng của bên gửi hàng, vận tải, trả phát hàng, người nhận hoặc người bảo hiểm cho hàng hóa hoặc bất cứ ai.

Điều 16: Phủ nhận việc chuyển điện

Ngân hàng không có nghĩa vụ hay trách nhiệm đối với hậu quả phát sinh do sự chậm trễ hoặc mất mát trong quá trình chuyển điện, thư hoặc chứng từ, hoặc đối với sự chậm trễ, cắt xén hoặc sai sót khác phát sinh trong quá trình chuyển điện. Ngân hàng không có nghĩa vụ hay trách nhiệm đối với sai sót trong biên dịch hoặc phiên dịch các thuật ngữ và có quyền chuyển điều kiện tín dụng mà không dịch.

Điều 17: Bất khả kháng

Ngân hàng không có nghĩa vụ hay trách nhiệm đối với hậu quả phát sinh do gián đoạn kinh doanh vì bất khả kháng, bạo loạn, nội chiến, khởi nghĩa, chiến tranh hoặc bất kỳ nguyên nhân nào khác nằm ngoài sự kiểm soát của họ, hoặc do biểu tình, bãi công. Trừ khi được ủy quyền cụ thể, ngân hàng sẽ không, sau khi kinh doanh được nối lại, thanh toán, nhận nghĩa vụ thanh toán chậm, chấp nhận hối phiếu, chuyển nhượng tín dụng đã hết hạn trong thời gian gián đoạn kinh doanh.

Điều 18: Phủ nhận hành động của bên được lệnh

a. Các ngân hàng sử dụng dịch vụ của một hay nhiều ngân hàng khác để thực hiện lệnh của bên xin mở tín dụng làm như vậy với chi phí và rủi ro của bên xin mở tín dụng.

b. Các ngân hàng không có nghĩa vụ và trách nhiệm nếu các lệnh đó không được thực hiện, ngay cả khi bản thân họ tự chọn ngân hàng đó.

c. 1. Bên ra lệnh cho một bên khác thực hiện dịch vụ sẽ chịu các loại phí, kể cả hoa hồng, lệ phí, chi phí hoặc phí tổn cho bên được lệnh có liên quan tới các lệnh đó.

2. Khi tín dụng quy định rằng các khoản phí đó là thuộc một bên khác bên ra lệnh, và phí không thể thu đòi, bên ra lệnh vẫn hoàn toàn có nghĩa vụ đối với việc thanh toán đó.

d. Bên xin mở tín dụng sẽ bị ràng buộc bởi và có nghĩa vụ bồi hoàn các ngân hàng trước mọi nghĩa vụ và trách nhiệm do luật pháp nước ngoài và việc sử dụng đó.

Điều 19: Cách thức thanh toán giữa các ngân hàng

a. Nếu ngân hàng phát hành dự định rằng việc thanh toán lại cho ngân hàng thanh toán, chấp nhận hoặc chuyển nhượng sẽ được thực hiện bởi ngân hàng đó (ngân hàng nhờ thu), đòi tiền đối với bên khác (ngân hàng chuyển thanh toán), ngân hàng này trong thời gian hợp lý sẽ gửi lệnh thích hợp hoặc ủy quyền cho ngân hàng chuyển thanh toán phải tôn trọng yêu cầu thanh toán đó.

b. Ngân hàng phát hành sẽ không yêu cầu ngân hàng đòi tiền phải nộp bằng chứng về sự tuân thủ các điều khoản và điều kiện cụ thể.

c. Ngân hàng phát hành sẽ không trốn tránh bất kỳ nghĩa vụ thanh toán nào của họ nếu và khi ngân hàng đòi tiền chưa nhận được thanh toán lại của ngân hàng phát hành.

d. Ngân hàng phát hành chịu trách nhiệm trước ngân hàng đòi tiền đối với bất kỳ sự mất mát lợi ích nào của họ nếu ngân hàng chuyển thanh toán không thanh toán lần đòi tiền đầu tiên, hoặc nếu tín dụng có quy định cụ thể khác, hoặc hai bên đã thỏa thuận, trong trường hợp có thể.

e. Phí của ngân hàng chuyển thanh toán nên thuộc về ngân hàng phát hành. Tuy nhiên, trong trường hợp các khoản phí thuộc trách nhiệm của bên khác thì trách nhiệm của ngân hàng phát hành được nêu rõ trong tín dụng gốc và trong ủy quyền thanh toán lại. Trong trường hợp phí của ngân hàng chuyển thanh toán thuộc bên khác thì phí của ngân hàng chuyển thanh toán thuộc bên khác thì phí sẽ được thu từ ngân hàng đòi tiền khi tín dụng được rút. Trong trường hợp tín dụng chưa được rút thì phí của ngân hàng chuyển thanh toán vẫn thuộc nghĩa vụ của ngân hàng phát hành.

D. CHỨNG TỪ

Điều 20: Sự không rõ ràng đối với bên lập chứng từ

a. Các thuật ngữ như "hạng nhất", "nổi tiếng", "tốt", "độc lập", "chính thức", "có khả năng", "địa phương" và những từ tương tự như vậy không được dùng để mô tả bên phát hành bất cứ chứng từ nào để trình nộp theo tín dụng. Nếu các thuật ngữ này được đưa vào tín dụng ngân hàng sẽ chấp nhận các chứng từ tương đối khi trình nộp, với quy định rằng nó phải phù hợp với các điều khoản và điều kiện của tín dụng và không phải do bên thụ hưởng lập.

b. Trừ khi có quy định khác đi trong tín dụng, ngân hàng cũng chấp nhận như chứng từ gốc các chứng từ đã được làm hoặc có vẻ như đã được làm.

1. Bằng hệ thống rô nèo, tự động hóa hoặc điện toán hóa.

2. Bản sao với quy định rằng nó được đóng dấu bản gốc và khi cần thiết, được ký. Chứng từ có thể được ký bằng chữ viết tay, chữ ký fax, chữ ký đục lỗ, đóng dấu, biểu tượng hoặc bằng bất cứ phương pháp chứng thực cơ khí hoặc điện tử.

c. 1. Trừ khi có quy định khác trong tín dụng, ngân hàng sẽ chấp nhận bản sao có tiêu đề hoặc không được đóng dấu bản gốc (original) làm bản sao, chứng từ - bản sao không cần ký.

2. Tín dụng yêu cầu phải có chứng từ làm nhiều bản "bản đúp", "hai đúp", "hai bản sao" và các từ tương tự, sẽ được chấp nhận khi trình nộp một bản gốc và số bản sao còn lại nếu bản thân chứng từ không có chỉ định ngược lại.

d. Trừ khi có quy định khác trong tín dụng, điều kiện trong tín dụng đòi hỏi chứng từ phải trung thực, chính xác, có chứng từ hoặc có dấu hiệu của các yêu cầu tương tự, sẽ được coi là thỏa đáng nếu có chữ ký, dấu, biểu tượng trên các chứng từ đó thỏa mãn các điều kiện trên.

Điều 21: Người lập hoặc nội dung không cụ thể của chứng từ

Khi đòi hỏi phải có các chứng từ khác ngoài chứng từ vận tải bảo hiểm và thương mại, tín dụng phải quy định rõ các chứng từ đó lập cho ai và nội dung hoặc số liệu. Nếu tín dụng không quy định, ngân hàng sẽ chấp nhận các chứng từ khi được trình nộp, với quy định rằng số liệu của họ không phù hợp với các chứng từ trong yêu cầu đã trình nộp.

Điều 22: Ngày tháng trên chứng từ và trên tín dụng

Trừ khi có quy định khác trong tín dụng, ngân hàng sẽ chấp nhận chứng từ có ghi ngày lập trước ngày ghi trong tín dụng, nhưng chứng từ đó phải được trình nộp trong thời hạn quy định ở tín dụng và các điều khoản này.

Điều 23: Vận đơn đường biển

a. Nếu tín dụng đòi hỏi vận đơn đường biển, ngân hàng sẽ, trừ khi tín dụng có quy định khác đi, chấp nhận chứng từ, dưới bất cứ tên nào, có:

1. Ghi rõ tên người vận tải và đã được ký hoặc chứng thực bằng:

- người vận tải hoặc một đại diện của người vận tải.
- chủ hàng hoặc đại diện của chủ hàng.

Bất cứ chữ ký nào hoặc chứng thực về người vận tải hoặc chủ hàng phải được xác định như người vận tải hoặc chủ hàng, trong trường hợp có thể. Đại diện ký thay hoặc chứng thực cho người vận tải hoặc chủ hàng phải nêu rõ tên và chức danh của bên đó, như người vận tải hoặc chủ hàng, nhân danh ai mà đại diện này hành động.

và

2. Nêu rõ là hàng hóa đã được lên tàu, chuyên chở với tàu đã xác định.

Việc bốc hàng lên tàu hoặc chuyên chở trên tàu đã xác định có thể được chỉ định bằng từ ngữ in sẵn trong vận đơn là hàng hóa đã được bốc xếp lên tàu được vận tải trên tàu đã xác định, trong trường hợp đó ngày lập vận đơn sẽ được coi là ngày bốc hàng lên tàu và ngày vận chuyển.

Trong mọi trường hợp việc bốc xếp hàng lên tàu phải được chứng minh bằng một lưu ý trong vận đơn trong đó ngày ghi nhận hàng hóa đã được bốc xếp lên tàu, trong trường hợp đó ngày hàng hóa lên tàu sẽ được coi là ngày vận chuyển.

Nếu vận đơn có chỉ định "tàu có chỉ định" hoặc yêu cầu tương tự với tàu này, việc bốc hàng lên tàu đã chỉ định phải được chứng minh bằng ghi nhận bốc hàng thể hiện trên vận đơn trong đó, cùng với ngày tháng bốc xếp hàng lên tàu, cũng bao gồm tên tàu mà hàng đã được bốc xếp lên, ngay cả khi nếu hàng hóa được bốc xếp lên tàu "tàu có chỉ định".

Nếu vận đơn chỉ định nơi nhận hoặc giữ hàng khác với cảng bốc xếp hàng, việc ghi nhận bốc xếp hàng cũng phải bao gồm: cảng bốc hàng như đã được ghi trong tín dụng và tên tàu đã bốc xếp hàng hóa, ngay cả khi hàng đã được bốc lên tàu ghi trong vận đơn. Quy định này cũng áp dụng khi nào việc bốc xếp hàng lên tàu được nêu trong mẫu vận đơn in sẵn.

và

3. Chỉ định cảng bốc hàng và cảng dỡ hàng quy định trong tín dụng, không kể:

a. Đã chỉ định nơi giữ hàng hóa khác với cảng bốc hàng, hoặc nơi đến khác với cảng dỡ hàng.

hoặc

b. bao gồm cả chỉ định tiêu chuẩn "định sẵn" hoặc tương tự đối với cảng xếp hàng hoặc cảng dỡ hàng, khi này chứng từ nói rõ các cảng bốc hàng hoặc dỡ hàng ghi trong tín dụng.

và

4. Bao gồm vận đơn gốc hoặc, nếu đã làm nhiều bản gốc, toàn bộ số bản gốc đã làm.

và

5. Sẽ bao gồm mọi điều khoản và điều kiện vận tải, hoặc một số các điều khoản và điều kiện dẫn chiếu tới nguồn hoặc chứng từ khác ngoài vận đơn (mẫu ngắn hoặc vận đơn trắng phía sau); ngân hàng sẽ không kiểm tra nội dung của các điều kiện và điều khoản đó.

và

6. Không bao gồm chỉ định rằng nó không liên quan tới bên thuê tàu hoặc chỉ định rằng tàu đó chỉ chạy bằng buồm.

7. Mọi chi tiết khác phải thỏa mãn quy định trong tín dụng

b. Với mục tiêu của điều này, việc chuyển tải có nghĩa là dỡ hàng và bốc lại hàng từ tàu này lên tàu khác trong quá trình vận tải đường biển từ cảng bốc hàng đến cảng dỡ hàng quy định trong tín dụng.

c. Trừ khi việc chuyển tải bị cấm theo các điều khoản của tín dụng, ngân hàng sẽ chấp nhận vận đơn chỉ rõ rằng hàng hóa sẽ được chuyển tải, với quy định rằng toàn bộ chuyển vận tải biển chỉ thể hiện bằng cùng một vận đơn.

d. Ngay cả khi nếu tín dụng không cho phép chuyển tải, ngân hàng sẽ chấp nhận vận đơn trong đó:

1. Nêu rõ rằng chuyển tải sẽ có chừng nào hàng hóa được vận chuyển bằng công ten nơ, toa xe lửa hoặc slash thể hiện trong vận đơn, với quy định rằng toàn bộ chuyển vận tải đường biển chỉ thể hiện bằng cùng một vận đơn.

hoặc

2. Bao gồm các điều khoản nói rõ rằng người vận tải có quyền chuyển tải.

Điều 24: Vận đơn đường biển không chuyển nhượng

a. Nếu tín dụng đòi hỏi phải có vận đơn đường biển không chuyển nhượng trong đó nêu rõ việc vận tải thẳng, ngân hàng sẽ, trừ khi có quy định khác đi trong tín dụng, chấp nhận chứng từ, dù với tên nào, trong đó:

1. Thể hiện trong đó thể hiện tên người vận tải và đã được ký hoặc chứng thực của:

- Người vận tải hoặc đại diện của người vận tải, hoặc.

- Chủ hàng hoặc đại diện của chủ hàng

Bất cứ chữ ký hoặc chứng thực nào của bên vận tải hoặc chủ hàng phải được coi là của người vận tải hoặc chủ hàng, trong trường hợp có thể. Một đại diện ký hoặc xác nhận cho người vận tải hoặc chủ hàng cũng phải nêu rõ tên và năng lực hành vi của họ, có nghĩa là bên này hành động nhân danh ai, người vận tải hay chủ hàng.

Và

2. Nêu rõ hàng hóa đã được xếp lên tàu hoặc đã được vận chuyển trên tàu đã xác định.

Việc xếp hàng lên tàu hoặc việc vận chuyển trên tàu đã xác định phải được thể hiện trong mẫu vận đơn đường biển không chuyển nhượng in sẵn rằng hàng hóa đã được xếp lên tàu hoặc đã được vận chuyển trên tàu đã chỉ định, trong trường hợp đó ngày làm vận đơn đường biển không chuyển nhượng sẽ được coi như ngày xếp hàng lên tàu và ngày vận chuyển.

Trong các trường hợp khác việc xếp hàng lên tàu chỉ định phải được thể hiện bằng lời lẽ trong vận đơn đường biển không chuyển nhượng trong đó nói rõ ngày hàng hóa đã được xếp lên tàu, trong trường hợp đó ngày làm chứng thực sẽ được coi như ngày vận chuyển.

Nếu vận đơn đường biển không chuyển nhượng có chỉ rõ "Tàu đã chỉ định", hoặc tương tự đối với con tàu này, việc xếp hàng lên tàu đã chỉ định phải được thể hiện bằng lời lẽ trong vận đơn đường biển không chuyển nhượng trong đó, bên cạnh ngày xếp hàng hóa lên tàu, bao gồm tên của tàu mà hàng hóa đã được xếp lên, ngay cả khi hàng hóa được bốc lên tàu "Đã chỉ định".

Nếu vận đơn đường biển không chuyển nhượng chỉ định nơi nhận hoặc gửi hàng hóa khác với cảng xếp hàng, việc ghi nhận hàng lên tàu cũng phải bao gồm cả cảng lên tàu được qui định trong tín dụng và tên của con tàu mà hàng hóa đã được bốc lên, ngay cả khi hàng hóa được bốc lên tàu chỉ định trong vận đơn đường biển không chuyển nhượng. Qui định này cũng áp dụng đối với trường hợp việc xếp hàng lên tàu chỉ định trong vận đơn đường biển không chuyển nhượng in sẵn.

Và

3. Nêu rõ cảng xếp hàng và cảng dỡ hàng qui định trong tín dụng, không kể:

a. Nêu rõ nơi gửi hàng hóa khác với cảng xếp hàng hoặc nơi đến khác với cảng dỡ hàng.

Hoặc

b. Ba gồm từ "Chỉ định" hoặc từ tương tự đối với cảng bốc hàng hoặc dỡ hàng như đã được qui định trong tín dụng.

Và

4. Bao gồm một vận đơn đường biển không chuyển nhượng gốc duy nhất, hoặc nếu được làm thành nhiều bản gốc, bao gồm toàn bộ số bản gốc đã làm.

Và

5. Bao gồm mọi điều khoản và điều kiện vận tải, hoặc một số điều khoản và điều kiện có dẫn chiếu đối với nguồn hoặc chứng từ khác ngoài vận đơn đường biển không chuyển nhượng (mẫu ngắn hoặc vận đơn đường biển không chuyển nhượng) ngân hàng sẽ không kiểm tra nội dung các điều khoản và điều kiện đó.

Và

6. Không có chỉ định rằng không dùng cho bên thuê tàu hoặc không có chỉ định rằng tàu vận tải chỉ chạy bằng buồm.

7. Mọi khía cạnh khác đều thỏa mãn qui định của tín dụng.

b. Với mục đích của điều khoản này, chuyển tải có nghĩa là dỡ hàng và xếp hàng trở lại từ tàu này sang tàu khác trong quá trình vận tải đường biển từ cảng xếp hàng đến cảng dỡ hàng qui định trong tín dụng.

c. Trừ khi việc chuyển tải không được phép theo các điều khoản của tín dụng, ngân hàng sẽ chấp nhận vận đơn đường biển không chuyển nhượng trong đó nêu rõ rằng hàng hóa sẽ được chuyển tải, với qui định rằng toàn bộ vận tải đường biển chỉ thể hiện trong một vận đơn đường biển không chuyển nhượng duy nhất.

d. Ngay cả nếu tín dụng không được phép chuyển tải, ngân hàng sẽ chấp nhận vận đơn đường biển không chuyển

nhượng trong đó:

1. Chỉ rõ rằng việc chuyển tải sẽ được thực hiện chừng nào hàng hóa được vận chuyển bằng công ten nơ, toa xe lửa hoặc slash thể hiện trong vận đơn đường biển không chuyển nhượng, với qui định rằng toàn bộ việc vận tải biển được làm trong một vận đơn đường biển không chuyển nhượng duy nhất.

Hoặc

2. Bao gồm các điều khoản qui định rằng bên vận tải có quyền chuyển tải.

Điều 25: Vận đơn của bên thuê tàu

a. Nếu tín dụng yêu cầu phải có vận đơn của bên thuê tàu, ngân hàng sẽ, trừ khi có qui định khác đi trong tín dụng, chấp nhận chứng từ, dưới bất cứ tên nào, trong đó:

1. Bao gồm bất cứ dấu hiệu nào thuộc về bên thuê tàu, và

2. thể hiện trên chứng từ là nó đã được ký hoặc chứng thực bởi:

- chủ hàng hoặc đại diện chủ hàng.

- chủ phương tiện hoặc đại diện chủ phương tiện.

Bất cứ chữ ký hoặc chứng thực nào của hàng hoặc chủ phương tiện phải được xác định là chủ hàng hoặc chủ phương tiện trong trường hợp có thể. Chữ ký hoặc chứng thực của đại diện chủ hàng hoặc đại diện chủ phương tiện phải chỉ rõ tên và năng lực hành vi của bên đó, nghĩa là nhân danh ai mà họ hành động, chủ hàng hay chủ phương tiện, và

3. có hoặc không chỉ rõ tên của người vận tải. Và

4. chỉ rõ rằng hàng hóa đã được xếp lên tàu hoặc đã được vận chuyển trên tàu đã chỉ định.

Việc xếp hàng lên tàu hoặc vận chuyển trên tàu đã chỉ định có thể được nêu bằng lời trong bảng vận đơn đường biển in sẵn là hàng hóa đã được xếp lên tàu đã chỉ định hoặc vận chuyển trên tàu đã chỉ định, trong trường hợp đó ngày làm vận đơn tàu biển sẽ được coi như ngày xếp hàng lên tàu và ngày vận chuyển.

Trong các trường hợp khác việc xếp hàng lên tàu đã được chỉ định phải được thể hiện bằng lời lẽ trong vận đơn đường biển trong đó có ghi ngày xếp hàng lên tàu, trong trường hợp đó ngày ghi nhận hàng hóa lên tàu sẽ được coi như ngày vận tải.

Và

5. chỉ rõ cảng xếp hàng và cảng dỡ hàng đã qui định trong tín dụng.

Và

6. bao gồm một vận đơn gốc hoặc, nếu đã là nhiều bản gốc, gồm toàn bộ số bản gốc đã làm.

Và

7. không có qui định rằng tàu vận tải chỉ chạy bằng buồm.

Và

8. mọi khía cạnh khác đều thỏa mãn các qui định của tín dụng.

b. Ngay cả khi nếu tín dụng đòi hỏi phải trình nộp hợp đồng của bên thuê tàu có liên quan tới vận đơn của bên thuê tàu, ngân hàng sẽ không kiểm tra hợp đồng của bên thuê tàu, nhưng sẽ chuyển giao mà không kèm thêm trách nhiệm của họ.

Điều 26: Chứng từ vận tải bằng phương tiện

Nếu tín dụng đòi hỏi chứng từ vận tải có ít nhất hai loại phương tiện vận tải (vận tải đa phương tiện), ngân hàng sẽ, trừ khi có qui định khác đi trong tín dụng, chấp nhận chứng từ, dưới bất cứ tên nào trong đó:

1. Thể hiện trên chứng từ tên của người vận tải hoặc bên vận hành vận tải đa phương tiện và đã được ký hoặc chứng thực bởi:

- Người vận tải hoặc điều hành vận tải đa phương tiện hoặc đại diện đã chỉ định hoặc nhân danh của bên vận tải hoặc điều hành vận tải đa phương tiện, hoặc

- chủ phương tiện hoặc đại diện hay nhân danh chủ phương tiện.

Bất kỳ chữ ký hoặc chứng thực nào của người vận chuyển, điều hành vận tải đa phương tiện hoặc chủ tàu phải được xác định là người vận chuyển, điều hành vận tải đa phương tiện hoặc chủ phương tiện, trong trường hợp có thể. Một đại diện ký hoặc chứng thực cho người vận tải, điều hành vận tải đa phương tiện hoặc chủ phương tiện cũng phải chỉ rõ tên và năng lực hành vi của bên đó, nghĩa là hành động nhân danh người vận tải, điều hành vận tải đa phương tiện hoặc chủ phương tiện.

Và

2. Chỉ rõ rằng hàng hóa đã được chuyển di, đã được gửi hoặc xếp lên tàu.

Việc gửi hàng, nhận gửi hàng hoặc xếp hàng lên tàu có thể được thể hiện bằng lời đối với hiệu lực của chứng từ vận tải đa phương tiện và ngày làm chứng từ sẽ được coi là ngày gửi hàng, nhận gửi hàng hoặc xếp hàng lên tàu và ngày vận chuyển. Tuy nhiên, nếu chứng từ ghi rõ rằng, bằng con dấu hoặc cách khác, ngày gửi hàng, nhận gửi hàng hoặc xếp hàng lên tàu, ngày đó sẽ được coi như ngày vận tải.

Và

3. a. chỉ rõ rằng nơi nhận gửi hàng qui định trong tín dụng có thể khác với cảng, sân bay hoặc nơi xếp hàng và nơi hàng đến qui định trong tín dụng có thể khác với cảng, sân bay hoặc nơi dỡ hàng.

Và

b. bao gồm các từ "đã chỉ định" hoặc tương tự liên quan tới tàu hoặc cảng xếp hàng hoặc cảng dỡ hàng.

4. bao gồm một chứng từ gốc vận tải, tàu biển đa phương tiện duy nhất hoặc, nếu đã làm nhiều bản gốc, toàn bộ số bản gốc đã làm.

5. Thể hiện bao gồm tất cả các điều khoản và điều kiện và vận tải hoặc một số điều khoản và điều kiện đó tham chiếu tới nguồn hoặc chứng từ khác ngoài chứng từ vận tải đa phương tiện (mẫu ngắn hoặc chứng từ vận tải đa phương tiện), ngân hàng sẽ không kiểm tra nội dung của các chứng từ và các điều kiện đó.

Và

6. Không chỉ rõ đối với bên thuê tàu hoặc không có chỉ định rằng tàu vận tải chỉ được chạy bằng buồm.

Và

7. Ngay cả nếu tín dụng không cho phép chuyển tải, ngân hàng sẽ chấp nhận chứng từ vận tải đa phương tiện trong đó có chỉ rõ rằng việc chuyển tải sẽ hoặc có thể xảy ra, với qui định rằng toàn bộ chuyển hàng chỉ thể hiện trong một chứng từ vận tải hàng hóa đa phương tiện duy nhất.

Điều 27: Chứng từ vận tải hàng không

a. Nếu tín dụng yêu cầu phải có chứng từ vận tải hàng không, ngân hàng sẽ, trừ khi được qui định khác đi trong tín dụng, chấp nhận chứng từ, với bất cứ tên gì, trong đó:

1. Thể hiện trên chứng từ tên của người vận chuyển và đã được ký hoặc chứng thực bởi:

- bên vận tải, hoặc

- đại diện có chỉ định hoặc nhân danh của người vận chuyển.

Bất cứ chữ ký hoặc chứng thực nào của người vận chuyển phải được xác định là người vận chuyển. Một đại diện ký hoặc chứng thực cho người vận chuyển cũng phải nêu rõ tên và năng lực hành vi của họ, có nghĩa là người đại diện và hành động nhân danh người vận chuyển.

Và

2. Chỉ rõ rằng hàng hóa đã được chấp nhận để vận chuyển

Và

3. Nếu tín dụng đòi hỏi có ngày chuyển hàng thực, phải nêu rõ cụ thể ngày đó, ngày gửi hàng đã nêu trong chứng từ vận chuyển hàng không được coi là ngày vận chuyển.

Với mục đích của điều này, thông tin thể hiện trên phần chứng từ vận tải hàng không (ghi "chỉ dùng cho người vận tải" hoặc tương tự) có liên quan tới số chuyến bay và ngày sẽ không được coi là sự ghi nhận cụ thể về ngày chuyển hàng.

Trong mọi trường hợp, ngày làm chứng từ vận tải hàng không sẽ được coi là ngày chuyển hàng.

Và

4. Chỉ rõ ràng sân bay đi và sân bay đến đã được qui định trong tín dụng.

Và

5. Phải thể hiện là bản gốc cho người gửi hàng hoặc thuê gửi hàng ngày cả nếu tín dụng qui định bộ chứng từ gốc hoặc tương tự.

Và

6. Phải bao gồm mọi điều khoản và điều kiện vận chuyển, hoặc một số các điều khoản và điều kiện đó, dẫn chiếu tới nguồn hoặc chứng từ khác chứng từ vận tải hàng không. Ngân hàng sẽ không kiểm tra các điều khoản và điều kiện đó.

Và

7. Mọi khía cạnh khác đều thỏa mãn qui định của tín dụng.

b. Theo mục đích của điều này, việc vận chuyển đa phương tiện có nghĩa là dỡ hàng và xếp lại hàng từ máy bay

này sang máy bay khác trong quá trình vận chuyển từ sân bay đi tới sân bay đến đã được qui định trong tín dụng.

c. Ngay cả nếu tín dụng không cho phép vận chuyển đa phương tiện, ngân hàng sẽ chấp nhận chứng từ vận tải hàng không trong đó nêu rõ rằng việc vận tải đa phương tiện sẽ hoặc có thể hiện được, với qui định rằng toàn bộ việc vận tải chỉ thể hiện trong một chứng từ vận tải hàng không.

Điều 28: Chứng từ vận tải đường bộ, đường sắt, đường thủy

a. Nếu tín dụng đòi hỏi chứng từ vận tải đường bộ, đường sắt, đường thủy, ngân hàng sẽ, trừ khi có qui định khác trong tín dụng, chấp nhận một chứng từ thuộc loại đã yêu cầu, dưới bất kỳ tên nào, trong đó:

1. Chỉ rõ tên của người vận tải và đã được ký hoặc chứng nhận của người vận tải hoặc tên của đại diện hay nhân danh của người vận tải và hoặc đã có dấu nhận hàng hoặc các dấu hiệu khác về việc nhận hàng của người vận chuyển hoặc đại diện đã chỉ định hoặc nhân danh của người đại diện.

Bất cứ chữ ký, chứng thực dấu nhận hàng hoặc các dấu hiệu khác về việc nhận hàng của người vận tải, phải được xác định đó là của người vận tải. Đại diện ký hoặc chứng thực cho người vận tải, cũng phải nêu rõ tên và năng lực hành vi của họ, có nghĩa là họ hành động nhân danh người vận tải.

Và

2. Nêu rõ hàng hóa đã được nhận để vận chuyển hoặc từ ngữ nói rõ việc này. Ngày làm chứng từ sẽ được coi như ngày vận chuyển trừ khi chứng từ vận chuyển có dấu nhận hàng,

trong trường hợp có dấu nhận hàng sẽ được coi là ngày vận chuyển.

3. Chỉ rõ nơi vận chuyển và nơi đến có quyết định trong tín dụng.

4. Mọi khía cạnh khác phải thỏa mãn các qui định của tín dụng.

b. Trong trường hợp không có dấu trên chứng từ vận tải như là số bản gốc đã làm, ngân hàng sẽ chấp nhận chứng từ vận tải trình nộp là một bộ đầy đủ. Ngân hàng sẽ chấp nhận làm bản gốc mọi chứng từ vận tải cho dù nó có được ghi là bản gốc hay không.

c. Với mục đích của điều này, việc chuyển tải có nghĩa là dỡ hàng và xếp hàng trở lại từ phương tiện này sang phương tiện khác, với nhiều loại phương tiện vận tải, trong quá trình vận chuyển từ nơi đi đến nơi đến đã qui định trong tín dụng.

d. Ngay cả khi nếu tín dụng không cho phép chuyển tải, ngân hàng sẽ chấp nhận chứng từ vận tải đường bộ, đường sắt, đường thủy trong đó chỉ rõ rằng việc chuyển tải sẽ hoặc có thể được, với qui định rằng toàn bộ quá trình vận chuyển chỉ được thể hiện trong một chứng từ vận tải và với một loại phương tiện vận tải.

Điều 29: Giấy biên nhận phát hàng và bưu điện

a. Nếu tín dụng yêu cầu phải có giấy chứng nhận bưu điện về việc gửi hàng, ngân hàng sẽ, trừ khi có qui định khác đi trong tín dụng, chấp nhận giấy chứng nhận bưu điện trong đó:

1. Thể hiện là nó đã được đóng dấu hoặc chứng thực và có ghi ngày tại nơi mà tín dụng qui định phải chuyển hàng

và ngày đó sẽ được coi là ngày chuyển hàng.

2. Mọi khía cạnh khác đều thỏa mãn các qui định của tín dụng.

b. Nếu tín dụng đòi hỏi phải có chứng từ do bên phát hàng hoặc dịch vụ chuyển hàng phát từ xa chứng minh đã nhận được hàng phát, ngân hàng sẽ, từ khi có qui định khác đi trong tín dụng, chấp nhận chứng từ, với bất cứ tên nào, trong đó:

1. Chỉ rõ tên của người hoặc dịch vụ phát hàng, và đã được đóng dấu, ký hoặc chứng thực của người hoặc dịch vụ phát hàng đó (trừ khi tín dụng có yêu cầu cụ thể về chứng từ do người hoặc dịch vụ phát hàng làm, ngân hàng sẽ chấp nhận chứng từ do người hoặc dịch vụ đó làm).

Và

2. Nêu rõ ngày nhận hoặc từ ngữ nói về việc này, ngày đó được coi như ngày vận chuyển.

Và

3. Mọi khía cạnh khác đều thỏa mãn qui định của tín dụng.

Điều 30: Chứng từ vận tải do bên gửi hàng làm

Trừ khi được ủy quyền khác đi trong tín dụng, ngân hàng sẽ chỉ chấp nhận chứng từ vận tải do bên gửi hàng làm nếu nó thể hiện:

1. Tên của người gửi hàng là tên của người vận chuyển hoặc bên điều hành chuyển tải và đã được ký hoặc chứng thực của bên gửi hàng dưới tên người vận chuyển hoặc điều hành hoặc chuyển tải hoặc

2. Tên của người vận tải hoặc điều hành chuyển tải và phải được ký hoặc xác nhận của người gửi hàng với tên của đại diện hoặc nhân danh người vận chuyển hoặc điều hành chuyển tải.

Điều 31: "Xếp lên boong tàu", "người thuê tàu xếp lên tàu và đếm", tên của người gửi hàng

Trừ có qui định khác đi trong tín dụng, ngân hàng sẽ chấp nhận chứng từ vận tải trong đó:

1. Không nêu rõ, trong trường hợp vận chuyển đường biển hoặc bằng một hay nhiều phương tiện chuyển tải kể cả bằng đường biển, rằng hàng hóa đã hoặc sẽ được xếp lên tàu. Tuy nhiên, ngân hàng sẽ chấp nhận chứng từ vận tải trong đó có qui định rằng hàng hóa có thể được xếp lên boong tàu, với qui định rằng chứng từ không nói cụ thể hàng hóa đã hoặc sẽ được xếp lên boong.

Hoặc

2. Có một điều khoản trong đó như "người gửi hàng xếp và đếm" hoặc "người gửi hàng đã nói rằng có" hoặc từ ngữ có tác dụng tương tự như vậy.

Hoặc

3. Nêu rõ rằng người gửi hàng không phải là bên thụ hưởng của tín dụng.

Điều 32: Chứng từ vận tải sạch

a. Chứng từ vận tải sạch là chứng từ trong đó không có điều khoản hoặc lưu ý thể hiện rõ ràng điều kiện hàng hóa hoặc bao gói.

b. Ngân hàng sẽ không chấp nhận chứng từ vận tải có các điều khoản hoặc lưu ý đó trừ khi tín dụng qui định rõ ràng các điều khoản hoặc lưu ý có thể chấp nhận được.

c. Ngân hàng sẽ tôn trọng yêu cầu trong tín dụng đối với chứng từ vận tải trong đó có các điều khoản "sạch trên tàu" nếu chứng từ đó thỏa mãn các yêu cầu trong điều khoản này và của các điều 23, 24, 25, 26, 27, 28 hoặc 30.

Điều 33: Chứng từ vận tải nhờ thu cước hoặc đã trả cước.

a. Trừ khi tín dụng có qui định khác, hoặc không phù hợp với các chứng từ trình nộp theo tín dụng, ngân hàng sẽ chấp nhận chứng từ vận tải nêu rõ rằng cước hoặc phí vận tải (sau đây gọi là "cước") vẫn phải trả.

b. Nếu tín dụng qui định rằng chứng từ vận tải phải nói rõ là cước đã được thanh toán chưa, ngân hàng sẽ chấp nhận chứng từ vận tải trong đó phải nêu rõ việc thanh toán trước cước vận tải bằng con dấu hoặc cách khác, hoặc trên đó việc trả cước vận tải được thể hiện bằng cách khác. Nếu tín dụng yêu cầu trả cước phí phát hàng, ngân hàng cũng sẽ chấp nhận chứng từ vận tải do bên phát hàng hoặc dịch vụ phát hàng từ xa làm trong đó thể hiện rằng phí phát hàng đã thuộc về bên gửi hàng chứ không phải là bên nhận hàng.

c. Các từ "sẽ trả cước trước" hoặc "sẽ trả cước" hoặc các từ tương tự, nếu có trong chứng từ vận tải, sẽ không được chấp nhận vì tạo ra bằng chứng cho việc trả cước.

d. Ngân hàng sẽ chấp nhận chứng từ vận tải có dấu thể hiện chi phí thêm ngoài cước vận tải, như chi phí của, hoặc thanh toán lại phát sinh có liên quan tới xếp hàng, dỡ hàng hoặc hoạt động tương tự, trừ khi các điều kiện tín dụng

không cho phép việc đó.

Điều 34: Chứng từ bảo hiểm

a. Chứng từ bảo hiểm phải thể hiện là đã được cấp và ký nhận của công ty bảo hiểm hoặc đại diện của họ.

b. Nếu chứng từ bảo hiểm thể hiện rằng nó đã được cấp thành nhiều bản gốc, tất cả bản gốc đều phải trình nộp trừ phi tín dụng ủy quyền khác đi.

c. Chứng nhận của môi giới sẽ không được chấp nhận, trừ khi có ủy quyền cụ thể trong tín dụng.

1d. Trừ khi tín dụng có qui định khác, ngân hàng sẽ chấp nhận chứng nhận bảo hiểm hoặc chứng thực ký trước của công ty bảo hiểm hoặc đại diện của họ. Nếu tín dụng yêu cầu cụ thể phải có giấy chứng nhận bảo hiểm hoặc chứng thực ký sẵn, ngân hàng sẽ chấp nhận phần bảo hiểm đó.

e. Trừ khi tín dụng có qui định khác, hoặc trừ khi tín dụng bảo hiểm thể hiện rằng chứng thực của họ là có hiệu lực ít nhất kể từ ngày xếp hàng lên tàu hoặc gửi hàng hoặc chịu trách nhiệm giữ hàng, ngân hàng sẽ không chấp nhận chứng từ bảo hiểm trong đó ngày bảo hiểm sau ngày xếp hàng lên tàu hoặc gửi hàng hoặc nhận trách nhiệm giữ hàng như đã thể hiện trong chứng từ vận tải.

f. 1. Trừ khi tín dụng có qui định khác đi, chứng từ bảo hiểm phải được tính bằng cùng một đồng tiền với tín dụng.

2. Trừ khi tín dụng có qui định khác đi giá trị tối thiểu mà chứng từ bảo hiểm phải thể hiện việc bảo hiểm có hiệu lực là giá trị CIF hoặc CIP của hàng hóa, trong trường hợp cụ thể, cộng 10%, nhưng chỉ khi giá trị CIF hoặc CIP có thể xác định được trên chứng từ. Ngược lại ngân hàng sẽ chấp

nhận giá trị tối thiểu 10% giá trị thanh toán, chấp nhận hoặc chuyển nhượng theo yêu cầu của tín dụng, hoặc 10% tổng giá trị của hóa đơn, phụ thuộc vào chứng từ nào có giá trị lớn hơn.

Điều 35: Các loại bảo hiểm

a. Tín dụng phải quy định rõ loại bảo hiểm cần và có, nếu có, rủi ro khác cần phải bảo hiểm. Các thuật ngữ không cụ thể như "rủi ro thông thường" hoặc "rủi ro có tính khách hàng" sẽ không được dùng; nếu dùng các từ này, ngân hàng sẽ chấp nhận các chứng từ bảo hiểm khi được trình nộp mà không có trách nhiệm đối với các loại rủi ro không được nêu???

b. Ngoài các quy định cụ thể trong tín dụng, ngân hàng sẽ chấp nhận chứng từ bảo hiểm khi được trình nộp mà không chịu trách nhiệm đối với các rủi ro không được nêu.

1c. Trừ khi có quy định khá đi trong tín dụng, ngân hàng sẽ chấp nhận chứng từ bảo hiểm trong đó nêu rõ rằng việc bảo hiểm sẽ được xác định.

Điều 36: Bảo hiểm mọi loại rủi ro

Nếu tín dụng quy định "bảo hiểm mọi loại rủi ro" ngân hàng sẽ chấp nhận chứng từ bảo hiểm trong đó có điều khoản ghi rõ bảo hiểm "mọi loại rủi ro" cho dù nó có tiêu đề "mọi loại rủi ro" hay không, ngay cả nếu chứng từ bảo hiểm nêu rõ rằng một số loại rủi ro được loại trừ, ngân hàng sẽ không chịu trách nhiệm đối với bất kỳ rủi ro nào không được nhắc đến.

Điều 37: Các hóa đơn thương mại.

a. Trừ khi tín dụng yêu cầu khác đi, các chứng từ thương mại

1. Phải thể hiện là nó đã được bên thụ hưởng có tên trong tín dụng cấp (trừ trường hợp đã được quy định trong điều 48).

Và

2. Phải được làm dưới tên của bên xin mở tín dụng (trừ trường hợp đã được quy định trong điều 48 (h)).

Và

3. Không cần ký

b. Trừ khi tín dụng có yêu cầu khác đi, ngân hàng có thể từ chối hóa đơn thương mại đã làm mà giá trị vượt quá giá trị tín dụng cho phép. Tuy nhiên, nếu ngân hàng được ủy quyền thanh toán, nhận nghĩa vụ thanh toán chậm, chấp nhận hối phiếu hoặc chuyển nhượng theo tín dụng chấp nhận các hóa đơn đó, quyết định của họ sẽ ràng buộc tất cả các bên, với quy định rằng ngân hàng đó chưa thanh toán, chưa nhận nghĩa vụ thanh toán chậm, chấp nhận hối phiếu hoặc chuyển nhượng đối với giá trị vượt quá sự cho phép của tín dụng.

c. Việc mô tả hàng hóa trong hóa đơn thương mại phải tương ứng với mô tả trong tín dụng. Trong tất cả các chứng từ khác, hàng hóa có thể được mô tả bằng các từ ngữ chung nhưng không được trái với các mô tả hàng hóa trong tín dụng.

Điều 38: Các chứng từ khác

Nếu tín dụng đòi hỏi chứng nhận về trọng lượng trong trường hợp vận chuyển bằng các phương tiện khác nhau ngoài đường biển, ngân hàng sẽ chấp nhận dấu chứng nhận trọng lượng hoặc lời khai trọng lượng thể hiện trên chứng từ vận tải của người vận chuyển hoặc đại diện của họ trừ khi tín dụng quy định cụ thể rằng chứng nhận về trọng lượng đó phải làm bằng một chứng từ khác.

E- CÁC QUI ĐỊNH KHÁC.

Điều 39: Sự cho phép về giá trị tín dụng, khối lượng và đơn giá.

a. Các từ "khoảng", "ước tính", "vào khoảng" hoặc các từ tương tự được dùng liên quan tới giá trị tín dụng hoặc khối lượng hoặc đơn giá trong tín dụng thư được cho phép sai số trên dưới 10% giá trị hoặc khối lượng hoặc đơn giá.

b. Trừ khi tín dụng có quy định là khối lượng hàng hóa đã nêu không thể vượt hoặc hụt, cho phép sai số trên dưới 5%, tuy nhiên quy định cố định là giá trị ký phát không được vượt quá giá trị tín dụng. Sai số này không áp dụng khi tín dụng quy định khối lượng tính theo số kiện hàng đã xác định hoặc các mục hàng lẻ.

c. Trừ khi tín dụng không cho phép, vận chuyển hàng theo nhiều lô lại có quy định khác đi, hoặc trừ khi có thể áp dụng điều 39 (b) trên đây, sai lệch giá trị ký phát dưới 5% so với có thể chấp nhận được, với quy định rằng nếu tín dụng xác định khối lượng của hàng hóa, thì khối lượng hàng hóa đó phải được chuyển đầy đủ, và nếu tín dụng quy định đơn giá, thì đơn giá đó không thể giảm. Qui định này không áp

dụng khi nội dung của điều 39 (a) trên đây được sử dụng trong tín dụng.

Điều 40: Vận chuyển hoặc ký phát một phần

a. Được phép ký phát và hoặc vận chuyển một phần, trừ khi tín dụng quy định khác đi.

b. Chứng từ vận chuyển có cho ghi rằng việc vận chuyển hàng được thực hiện trên cùng một loại phương tiện và trong cùng chặng, với quy định rằng chứng từ đó ghi cùng một nơi đến, thì không được coi rằng đó là vận chuyển từng phần, ngay cả khi chứng từ vận tải ghi ngày tháng vận tải khác nhau hoặc các cảng xếp hàng, nơi giữ hàng hoặc gửi hàng khác nhau.

c. Chuyển hàng bằng bưu điện hoặc gửi phát không bị coi là vận chuyển một phần nếu giấy biên nhận bưu điện hoặc giấy xác nhận gửi hàng bưu điện hoặc giấy biên nhận gửi phát hoặc hóa đơn gửi hàng không được đóng dấu, ký hoặc xác nhận tại nơi mà tín dụng đã quy định để gửi hàng, và trong cùng ngày đó.

Điều 41: Chuyển hàng hoặc ký phát định kỳ

Nếu trong tín dụng có quy định việc chuyển hàng hoặc ký phát định kỳ trong thời gian cụ thể nào đó và nếu có phần nào đó không được ký phát chuyển đi trong thời gian cho phép đối với kỳ đó, thì tín dụng sẽ chấm dứt hiệu lực đối với kỳ đó và các kỳ sau đó, trừ khi có các quy định khác trong tín dụng.

Điều 42: Ngày hết hiệu lực và nơi trình nộp chứng từ

a. Mọi tín dụng phải có quy định ngày hết hạn và nơi

trình nộp chứng từ để thanh toán, chấp nhận hoặc trừ trường hợp tín dụng tự do chuyển nhượng, nơi trình nộp chứng từ để chuyển nhượng. Ngày hết hạn quy định để thanh toán, chấp nhận hoặc chuyển nhượng được dùng để thể hiện ngày hết hạn trình nộp chứng từ.

b. Trừ trường hợp đã nêu trong phần 44 (a), chứng từ phải được trình nộp trong hoặc trước ngày hết hạn.

c. Nếu ngân hàng phát hành nói rõ rằng tín dụng đó chỉ được "trong 1 tháng", "trong 6 tháng" hoặc tương tự như vậy, nhưng không định cụ thể ngày bắt đầu có hiệu lực, thì ngày ngân hàng phát hành mở tín dụng sẽ coi như ngày bắt đầu thời hạn nêu trên. Ngân hàng không nên khuyến khích nêu ngày hết hạn tín dụng bằng cách này.

Điều 43: Hạn định đối với ngày hết hạn.

a. Ngoài việc quy định ngày hết hạn trình nộp chứng từ, loại tín dụng đòi hỏi phải có chứng từ vận tải cũng phải nêu rõ khoảng thời gian sau ngày hàng lên tàu theo đó phải thực hiện việc trình nộp chứng từ phù hợp với các điều khoản và điều kiện tín dụng. Nếu không có quy định khoảng thời gian đó, ngân hàng sẽ không chấp nhận chứng từ trình nộp sau 21 ngày kể từ ngày hàng lên tàu. Trong mọi trường hợp, chứng từ phải được trình nộp sớm hơn ngày hết hạn tín dụng.

b. Trong trường hợp áp dụng điều 40 (b), ngày vận chuyển hàng sẽ được coi là ngày vận chuyển hàng cuối cùng trên bất cứ chứng từ vận tải nào trình nộp.

Điều 44: Gia hạn ngày hết hiệu lực

a. Nếu khoảng thời gian của tín dụng hoặc ngày cuối

cùng của khoảng thời gian để trình nộp chứng từ do tín dụng quy định hoặc áp dụng theo tinh thần điều 43 lại rơi vào ngày mà ngân hàng nhận trình nộp chứng từ đóng cửa vì các lý do khác ngoài lý do đã nói ở điều 17 thì ngày hết hạn theo quy định hoặc ngày cuối cùng của khoảng thời gian để trình sau ngày hàng lên tàu, trong trường hợp có thể, sẽ được gia hạn cho đến ngày đầu tiên ngân hàng mở cửa ngay sau ngày đó.

b. Ngày muộn nhất để hàng lên tàu không được gia hạn với lý do về việc gia hạn ngày hết hạn hoặc khoảng thời gian sau ngày hàng lên tàu để trình nộp chứng từ căn cứ vào khoảng (a) trên đây. Nếu trong tín dụng hoặc sửa đổi tín dụng không quy định ngày chậm nhất đó, ngân hàng sẽ không chấp nhận chứng từ vận tải trong đó nêu ngày hàng lên tàu sau ngày hết hạn như đã quy định trong tín dụng hoặc sửa đổi tín dụng.

c. Ngân hàng nhận chứng từ nộp vào ngày làm việc thứ nhất như nói trên đây phải có ghi nhận rằng chứng từ đã được trình trong khoảng thời gian đã được gia hạn căn cứ vào điều 44 (a) của Thủ tục và Thông lệ thống nhất về tín dụng chứng từ, bản năm 1993, ấn phẩm ICC-500.

Điều 45: Thời gian trình nộp chứng từ

Ngân hàng không có nghĩa vụ chấp nhận trình nộp chứng từ ngoài giờ ngân hàng làm việc.

Điều 46: Các thuật ngữ chung sử dụng cho việc vận chuyển hàng.

a. Trừ khi có các quy định khác trong tín dụng, khái niệm "vận chuyển" dùng vào việc quy định ngày sớm nhất

hoặc ngày chậm nhất cho vận chuyển được hiểu là bao gồm cả các từ như "hàng lên tàu", "phát hàng đi", "đã được nhận để vận chuyển", "ngày nhận của bưu điện", "ngày nhận hàng" và các từ tương tự, và trong trường hợp tín dụng đòi hỏi phải có chứng từ chuyển tải thì có từ "nhận giữ hàng".

b. Không được dùng các từ như "tức thì", "ngay lập tức", "càng sớm càng tốt". Nếu sử dụng các từ đó ngân hàng sẽ không tôn trọng.

c. Nếu dùng các từ "vào hoặc khoảng" hoặc các từ tương tự, ngân hàng sẽ coi đó là việc quy định việc vận chuyển sẽ thực hiện trong khoảng thời gian trước và sau 5 ngày so với ngày đã xác định, kể cả ngày đầu và ngày cuối.

Điều 47: Thuật ngữ về ngày tháng dùng cho thời gian vận chuyển

a. Các từ "đến", "cho đến", "tới", "từ" và các từ tương tự ám chỉ bất kỳ ngày tháng hoặc thời gian nào về việc vận chuyển ghi trong tín dụng sẽ được hiểu là kể cả ngày đã nêu.

b. Từ "sau" được hiểu là không kể ngày đã nêu.

c. Các thuật ngữ "nửa trước", "nửa sau" của tháng sẽ được coi là từ 1 đến 15 và từ 16 đến cuối ngày cuối cùng của tháng đó, bao gồm tất cả các ngày.

d. Thuật ngữ "đầu", "giữa", hoặc "cuối" của một tháng sẽ được coi là các ngày 1 đến 10, ngày 11 đến 20, và ngày 21 đến ngày cuối cùng trong tháng đó, bao gồm tất cả các ngày.

E. TÍN DỤNG CHUYỂN GIAO

Điều 48: Tín dụng chuyển giao

a. Tín dụng chuyển giao là tín dụng trong đó bên thụ

hưởng (bên thụ hưởng thứ nhất) có thể yêu cầu ngân hàng được ủy quyền thanh toán, nhận nghĩa vụ thanh toán chậm, chấp nhận hoặc chuyển nhượng (ngân hàng chuyển giao) hoặc trong trường hợp tín dụng tự do chuyển nhượng, ngân hàng được ủy quyền cụ thể trong tín dụng làm ngân hàng chuyển giao, thực hiện toàn bộ hay một phần tín dụng cho một hoặc nhiều bên thụ hưởng (các bên thụ hưởng thứ hai).

b. Tín dụng có thể được chuyển giao chỉ khi nếu nó được xác định rõ ràng là "chuyển giao" bởi ngân hàng phát hành. Các thuật ngữ như "có thể chia nhỏ", "có thể phân tích", "có thể giao" và có thể chuyển dịch không có nghĩa là tín dụng có thể chuyển giao. Nếu dùng các từ đó, chúng sẽ không được tôn trọng.

c. Ngân hàng chuyển giao sẽ không có nghĩa vụ thực hiện việc chuyển giao đó trừ khi ngân hàng đó đồng ý ở mức độ và với tính chất rõ ràng.

d. Khi có yêu cầu chuyển giao và trước khi chuyển giao tín dụng, bên thụ hưởng thứ nhất phải lệnh không hủy ngang cho ngân hàng chuyển giao rằng họ sẽ có hoặc không giữ quyền từ chối không cho phép ngân hàng chuyển giao thông báo những sửa đổi cho (những) bên thụ hưởng thứ hai. Nếu ngân hàng chuyển giao đồng ý với việc chuyển giao theo những điều kiện đó, họ phải, vào thời điểm chuyển giao, thông báo cho (những) bên thụ hưởng thứ hai về lệnh của bên thụ hưởng thứ nhất đối với những sửa đổi đó.

e. Nếu tín dụng được chuyển nhượng cho một hay nhiều bên thụ hưởng thứ hai, việc từ chối sửa đổi của một hoặc nhiều bên thụ hưởng thứ hai không làm mất hiệu lực việc chấp thuận của các bên thụ hưởng thứ hai khác mà tín dụng được sửa đổi đối với họ. Đối với bên thụ hưởng đã bác bỏ việc

sửa đổi, tín dụng vẫn nguyên trạng.

f. Ngân hàng chuyển giao thu phí đối với việc chuyển giao kể cả hoa hồng, lệ phí, chi phí hoặc tổn thất khác do bên thụ hưởng thứ nhất chịu, trừ khi có thỏa thuận khác đi. Nếu ngân hàng chuyển giao đồng ý chuyển giao tín dụng họ sẽ không có nghĩa vụ thực hiện việc chuyển giao đó chừng nào thanh toán được các khoản phí.

g. Trừ khi quy định khác trong tín dụng. Tín dụng chuyển giao chỉ có thể được chuyển giao một lần. Bởi vậy, tín dụng không thể được chuyển giao theo yêu cầu của bên thụ hưởng thứ hai cho bất cứ bên thụ hưởng thứ ba nào sau đó. Với mục đích của điều này, việc chuyển giao lại cho bên thụ hưởng thứ nhất không tạo ra việc chuyển giao không được phép.

Các phần trong tín dụng chuyển giao (không vượt quá tổng giá trị tín dụng) có thể được chuyển giao riêng rẽ, với quy định rằng việc vận chuyển hoặc ký phát từng phần không bị ngăn cấm, và tổng các món chuyển giao sẽ được coi như là chỉ tạo ra một lần chuyển giao tín dụng duy nhất.

h. Tín dụng chỉ có thể được chuyển giao theo các điều khoản và điều kiện ghi trong tín dụng gốc, trừ:

- Giá trị tín dụng
- Bất cứ đơn giá nào đã nêu trong đó
- Ngày cuối cùng để trình nộp chứng từ căn cứ vào điều 43
- Thời gian vận chuyển có thể thu nhỏ hoặc cắt bỏ bất cứ điểm nào hoặc toàn bộ các điểm trên.

Tỉ lệ phải được bảo hiểm có thể tăng lên theo cách quy định giá trị bảo hiểm nêu trong tín dụng gốc, hoặc các điều này.

Ngoài ra, tên của bên thụ hưởng thứ nhất có thể được thay thế cho tên của bên xin mở tín dụng, nhưng nếu tín dụng gốc đã yêu cầu cụ thể tên của bên xin mở tín dụng phải

được nêu lên trong bất cứ chứng từ nào ngoài hóa đơn, thì phải thực hiện yêu cầu đó.

i. Bên thụ hưởng thứ nhất có quyền thay thế các hóa đơn (và hối phiếu) của họ cho hóa đơn (và hối phiếu) của (các) bên thụ hưởng thứ hai, với giá trị không vượt quá giá trị ban đầu đã nêu trong tín dụng, và với đơn giá gốc nếu có nêu trong tín dụng, và đối với những thay thế hóa đơn (hối phiếu) đó, bên thụ hưởng thứ nhất có thể ký phát theo tín dụng đối với những chênh lệch, nếu có, giữa hóa đơn của họ và hóa đơn của bên thụ hưởng thứ hai.

Khi tín dụng đã được chuyển giao về bên thụ hưởng thứ nhất phải cung cấp hóa đơn (và hối phiếu) của họ để đổi lấy hóa đơn (hối phiếu) của bên thụ hưởng thứ hai, nhưng không thực hiện được việc đó thì ngân hàng chuyển giao có quyền chuyển cho ngân hàng phát hành các chứng từ đã nhận được theo tín dụng chuyển giao, kể cả hóa đơn (và hối phiếu) của bên thụ hưởng thứ hai mà không có thêm trách nhiệm đối với bên thụ hưởng thứ nhất.

Bên thụ hưởng thứ nhất có thể yêu cầu việc thanh toán hoặc chuyển nhượng thực hiện với bên thụ hưởng thứ hai ở nơi mà tín dụng đã được chuyển giao đến và kể cả ngày hết hạn tín dụng, trừ khi tín dụng gốc nêu rõ rằng có thể không thực hiện việc thanh toán hoặc chuyển nhượng tại nơi khác ngoài nơi đã quy định trong tín dụng. Điều này không làm tổn hại tới quyền của bên thụ hưởng thứ nhất trong việc sau đó thay thế hóa đơn (và hối phiếu) của họ cho hóa đơn (hối phiếu) của bên thụ hưởng thứ hai và đòi chênh lệch về phần mình.

G. CHUYỂN TIỀN THU ĐƯỢC

Điều 49: Chuyển tiền được thanh toán

Thực tế tín dụng không tuyên bố chuyển giao sẽ không tác động tới quyền của bên thụ hưởng được chuyển giao bất cứ phần tiền nào mà họ có thể, hoặc có thể sẽ, được nhận trong tín dụng, căn cứ vào quy định của luật có thể vận dụng. Điều này chỉ liên quan tới việc chuyển tiền được thanh toán và không liên quan tới việc chuyển tiền hoạt động theo tín dụng.

THANH TOÁN QUỐC TẾ

PGS.TS. LÊ VĂN TÊ

NHÀ XUẤT BẢN LAO ĐỘNG – XÃ HỘI

36 Ngõ Hòa Bình 4, Minh Khai, Hà Nội

ĐT: 04-8632587; Fax: 04-8638173

Chịu trách nhiệm xuất bản

NGUYỄN ĐÌNH THIÊM

Chịu trách nhiệm bản thảo

PGS.TS. LÊ VĂN TÊ

Sửa bản in

MINH ANH – XUÂN PHÚC

Trình bày mỹ thuật

ĐÀM THÚY NGÂN

Thiết kế

HOÀNG LỘC

Mã số: $\frac{57 - 194}{30 - 12}$

In 2.000 cuốn, khổ 14.5 x 20.5cm, tại XƯỞNG IN - CTY PHÁT TRIỂN CÔNG NGHỆ VÀ TRUYỀN HÌNH tại TP.HCM. Giấy đăng ký KHXB số: 38-2006/CXB/57-194/LĐXH ngày 06/01/2006. In xong và nộp lưu chiểu quý II/ 2006.