

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC MỞ TP. HỒ CHÍ MINH**

**TÀI LIỆU HƯỚNG DẪN HỌC TẬP**

# **THANH TOÁN QUỐC TẾ**

*Biên soạn:* PGS. TS. Trần Hoàng Ngân  
ThS. Võ Thị Tuyết Anh  
ThS. Hoàng Thị Minh Ngọc  
ThS. Trần Phương Thảo  
CN. Phan Chung Thủy  
CN. Nguyễn Tiến Dũng

*Chủ biên:* PGS. TS. Trần Hoàng Ngân

**THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH – 2009**

# MỤC LỤC

BÀI GIỚI THIỆU .....	5
----------------------	---

## **Bài 1: TỶ GIÁ HỐI ĐOÁI**

I. Khái niệm .....	10
II. Phương pháp biểu thị tỷ giá (Yết giá – Quotation) .....	10
III. Một số quy ước trong giao dịch hối đoái quốc tế .....	11
IV. Xác định tỷ giá theo phương pháp tính chéo .....	13
V. Cơ chế xác định tỷ giá hối đoái .....	18
VI. Những nhân tố ảnh hưởng đến sự biến động của tỷ giá hối đoái .....	20
VII. Các loại tỷ giá hối đoái .....	23
Câu hỏi ôn tập .....	24

## **Bài 2: THỊ TRƯỜNG HỐI ĐOÁI**

I. Khái niệm .....	15
II. Đặc điểm thị trường hối đoái .....	26
III. Đối tượng tham gia thị trường hối đoái .....	26
IV. Phương thức giao dịch .....	27
Câu hỏi ôn tập .....	28

### **Bài 3: CÁC NGHIỆP VỤ HỐI ĐOÁI & THỊ TRƯỜNG GIAO SAU, TIỀN GỬI NGOẠI TỆ**

I. Các nghiệp vụ hối đoái .....	30
II. Thị trường giao sau.....	38
III. Thị trường tiền gửi ngoại tệ.....	40
Bài đọc thêm: Cơ chế tỷ giá hối đoái của Việt Nam .....	42
Câu hỏi ôn tập .....	45

### **Bài 4: HỐI PHIẾU**

I. Cơ sở pháp lý của Hối phiếu .....	47
II. Khái niệm .....	48
III. Đặc điểm của Hối phiếu .....	50
IV. Nội dung của Hối phiếu .....	50
V. Chấp nhận Hối phiếu .....	51
VI. Ký hậu Hối phiếu .....	51
VII. Bảo lãnh Hối phiếu .....	52
VIII. Kháng nghị .....	52
IX. Chiết khấu Hối phiếu .....	53
Câu hỏi ôn tập .....	55

### **Bài 5: CHEQUE & THẺ THANH TOÁN**

I. Séc .....	58
II. Thẻ ngân hàng .....	60
Câu hỏi ôn tập .....	66

## **Bài 6: PHƯƠNG THỨC CHUYỂN TIỀN VÀ GHI SỔ**

I. Phương thức chuyển tiền .....	68
II. Phương thức ghi sổ .....	71
Câu hỏi ôn tập .....	72

## **Bài 7: PHƯƠNG THỨC THANH TOÁN NHỜ THU**

I. Khái niệm chung về nhờ thu .....	74
II. Các loại nhờ thu .....	74
III. Những đặc điểm cần chú ý khi áp dụng phương thức nhờ thu .....	83
Câu hỏi ôn tập .....	84

## **Bài 8: PHƯƠNG THỨC GIAO CHỨNG TỪ NHẬN TIỀN**

I. Khái niệm .....	86
II. Quy trình thanh toán .....	86
Câu hỏi ôn tập .....	89

## **Bài 9: PHƯƠNG THỨC THANH TOÁN TÍN DỤNG CHỨNG TỪ**

I. Sơ lược về ICC – UCP No.500 – 1993 .....	91
II. Khái niệm .....	92
III. Quy trình tiến hành nghiệp vụ phương thức tín dụng chứng từ .....	93
IV. Những nội dung quan trọng khi kiểm tra chứng từ .....	121
V. Các loại thư tín dụng .....	123
Câu hỏi ôn tập .....	126

# BÀI GIỚI THIỆU

Môn học Thanh toán quốc tế là môn học nghiệp vụ của chuyên ngành Ngoại thương, Tài chính – Ngân hàng và là môn bổ trợ của các chuyên ngành khác. Môn học có nhiều nội dung phong phú, hữu ích và gắn với thực tế kinh doanh của các doanh nghiệp, mang tính thời sự cao. Học viên có thể tìm hiểu và giải thích các hiện tượng kinh tế trong xã hội, liên quan đến tỷ giá hối đoái trên thị trường tài chính quốc tế và Việt Nam. Học viên được trang bị những kiến thức cơ bản về các phương tiện và hình thức thanh toán quốc tế, giúp học viên có điều kiện thực hiện các hợp đồng thương mại quốc tế, thanh toán giao dịch quốc tế.

Môn học có tính ứng dụng cao trong kinh doanh xuất nhập khẩu, kinh doanh tiền tệ và hoạt động ngân hàng.

## **1. Mục tiêu môn học Thanh toán quốc tế:**

Học xong môn học này sinh viên có thể thực hiện các kỹ thuật nghiệp vụ của một nhân viên phòng kinh doanh xuất nhập khẩu của các doanh nghiệp, thanh toán viên của phòng thanh toán quốc tế ngân hàng thương mại, chuyên viên kinh doanh của phòng kinh doanh ngoại tệ tại các ngân hàng thương mại...

## **2. Nội dung môn học:**

Môn học Thanh toán quốc tế sẽ được chia làm 9 bài.

- Nội dung bài 1 cung cấp cho người học những kiến thức cơ bản liên quan đến tỷ giá hối đoái.
- Bài 2 giới thiệu khái quát về sự hình thành, đặc điểm, quy mô và vai trò của thị trường hối đoái trong hoạt động kinh tế.
- Bài 3 giới thiệu những lý thuyết và các bài tập thực hành về các nghiệp vụ hối đoái như Spot, Arbitrage, Forward, Swap, Future Contracts, Options. Nội dung, đặc điểm, quy mô và tổ chức hoạt động của thị trường giao sau và thị trường tiền gửi ngoại tệ cũng được giới thiệu trong bài 3.
- Bài 4 và bài 5 đề cập đến các phương tiện thanh toán quốc tế như Bill of Exchange, Cheque, International Card.
- Nội dung và quy trình thực hiện các phương thức thanh toán quốc tế: phương thức chuyển tiền – T/T, phương thức nhờ thu trơn – Clean collection, phương thức nhờ thu kèm chứng từ – D/P – D/A được đề cập trong bài 6 và bài 7.
- Toàn bộ nội dung và qui trình thực hiện phương thức thanh toán tín dụng chứng từ – Documentary credit và phương thức giao chứng từ nhận tiền – CAD... được giới thiệu trong bài 8 và bài 9.

Ngoài ra, người học còn được cung cấp một số tình huống và cách xử lý trong thanh toán quốc tế.

### **3. Hướng dẫn học tập:**

Để học tốt môn học này, học viên phải đọc tài liệu trước, tham khảo sách thanh toán quốc tế, vào mạng internet theo các website trong tài liệu, thực hiện các bài tập, tập trung nghe giảng viên giới thiệu môn học, mạnh dạn trao đổi và đặt câu hỏi cho giảng viên.

### **4. Tài liệu tham khảo:**

- Sách “Thanh toán quốc tế”, PGS.TS. Trần Hoàng Ngân.
- Hướng dẫn áp dụng UCP 500, Nguyễn Trọng Thủy.
- Incoterms 2000 – ICC.
- Các website: [www.exchangerete.com](http://www.exchangerete.com) ; [www.saxobank.com](http://www.saxobank.com) ;  
[www.sbv.gov.vn](http://www.sbv.gov.vn) ; [www.forexdiriectory.net](http://www.forexdiriectory.net) ;  
[www.vcb.com.vn](http://www.vcb.com.vn)

### **5. Địa chỉ liên lạc:**

PGS.TS. Trần Hoàng Ngân

Tel: (08) 38.551.776

Email: [ngankdt@yahoo.com](mailto:ngankdt@yahoo.com)

[ngannh@ueh.edu.vn](mailto:ngannh@ueh.edu.vn)

[tranthao@ueh.edu.vn](mailto:tranthao@ueh.edu.vn)



## **6. Kết cấu bài giảng:**

- Bài 1: Tỷ giá hối đoái (5 tiết).
- Bài 2: Thị trường hối đoái (2 tiết).
- Bài 3: Các nghiệp vụ hối đoái & thị trường giao sau, thị trường tiền gửi ngoại tệ (8 tiết).
- Bài 4: Hối phiếu (5 tiết).
- Bài 5: Cheque & Thẻ thanh toán quốc tế (5 tiết).
- Bài 6: Phương thức chuyển tiền & phương thức ghi sổ (3 tiết).
- Bài 7: Phương thức nhờ thu (7 tiết).
- Bài 8: Phương thức giao chứng từ nhận tiền (CAD-COD) (3 tiết).
- Bài 9: Phương thức tín dụng chứng từ – thư tín dụng L/C (12 tiết).

## **BÀI 1:**

# **TỶ GIÁ HỐI ĐOÁI**

## **A. GIỚI THIỆU:**

### **I. MỤC TIÊU:**

Học xong bài này, học viên phải:

- Hiểu nguyên tắc niêm yết, xác định tỷ giá của các ngân hàng để dễ dàng lựa chọn tỷ giá thích hợp.
- Xác định được tỷ giá chéo, tỷ giá mua và tỷ giá bán của hai đồng tiền bất kỳ.
- Xác định và phân tích được những nhân tố ảnh hưởng đến tỷ giá hối đoái.

### **II. NỘI DUNG TÓM TẮT:**

Nội dung bài 1 sẽ giới thiệu cho học viên cách đọc, hiểu và xác định tỷ giá hối đoái, đồng thời nắm bắt được cơ sở hình thành tỷ giá hối đoái trong các chế độ tiền tệ khác nhau. Ngoài ra, bài học còn giúp học viên dự báo xu hướng biến động của tỷ giá hối đoái thông qua phân tích nội dung của từng nhân tố ảnh hưởng đến tỷ giá hối đoái.

## **B. NỘI DUNG:**

## I. KHÁI NIỆM:

- Tỷ giá hối đoái là sự so sánh mối tương quan giá trị giữa hai đồng tiền với nhau.
- Tỷ giá hối đoái là giá cả của một đơn vị tiền tệ nước này thể hiện bằng số lượng đơn vị tiền tệ nước khác.

Vi dụ: Ngày xx/xx/xxxx, trên thị trường hối đoái quốc tế ta có thông tin:

1 Đô la Mỹ (USD) = 114.18 Yên Nhật (JPY)

1 Bảng Anh (GBP) = 1.7684 Đô la Mỹ (USD)

1 Đô la Mỹ (USD) = 1.2737 France Thụy Sĩ (CHF)

## II. PHƯƠNG PHÁP BIỂU THỊ TỶ GIÁ (YẾT GIÁ – QUOTATION):

### 1. Đồng tiền yết giá – Đồng tiền định giá:

- **Đồng tiền yết giá (Commodity Terms):** là đồng tiền được thể hiện giá trị của nó qua một đồng tiền khác.
- **Đồng tiền định giá (Currency Terms):** là đồng tiền được sử dụng để xác định giá trị của đồng tiền yết giá.

### 2. Phương pháp biểu thị tỷ giá:

a. *Phương pháp biểu thị thứ nhất (Direct Quotation – Price Quotation):*

$$1 \text{ Ngoại tệ} = x \text{ Nội tệ}$$

Phương pháp yết giá này được áp dụng ở nhiều quốc gia: Nhật, Thái Lan, Hàn Quốc, Singapore, Việt Nam...

b. *Phương pháp biểu thị thứ hai (Indirect Quotation – Volume Quotation):*

**1 Nội tệ = y Ngoại tệ**

Phương pháp yết giá này áp dụng ở một số nước như: Anh, Úc, Châu Âu, Mỹ...

Tuy nhiên trong giao dịch quốc tế hiện nay, không có giới hạn vị trí địa lý và việc yết giá giao dịch không còn theo qui định địa phương mà theo tập quán quốc tế. Bạn có thể tham khảo trên website: [www.forexdirectory.net](http://www.forexdirectory.net) thì bạn sẽ thấy GBP, AUD, EUR... luôn là đồng tiền yết giá so với USD và USD là đồng tiền yết giá hầu hết các đồng tiền khác (JPY, NPY, HKD, CHF, VND,..).

### **III. MỘT SỐ QUY ƯỚC TRONG GIAO DỊCH HỐI ĐOÁI QUỐC TẾ:**

#### **1. Ký hiệu tiền tệ:**

Gồm 3 ký tự (XXX), trong đó:

- Hai chữ đầu là tên quốc gia.
- Chữ cuối là tên gọi của đồng tiền.

Ví dụ: Ký hiệu tiền tệ của Việt Nam (VND), Đô la Mỹ (USD), Bảng Anh (GBP), Yên Nhật (JPY), Bạt Thái Lan (THB)...

Xem ký hiệu tiền tệ của các đồng tiền chính trên thế giới qua website: [www.exchangerate.com](http://www.exchangerate.com) ; [www.yahoo.com/finance](http://www.yahoo.com/finance) ; [www.saxobank.com](http://www.saxobank.com) ; [www.forexdirectory.net](http://www.forexdirectory.net) ...

## 2. Cách viết tỷ giá:

$$\frac{A}{B} = \frac{1}{\frac{B}{A}}$$

Tỷ giá 1USD = 120JPY ta có thể viết USD/JPY = 120 hoặc là 120JPY/USD.

## 3. Phương pháp đọc tỷ giá (*Ngôn ngữ trong giao dịch hối đoái quốc tế*):

Ví dụ: Người ta nói Dollars – Zurich “một, ba mươi, sáu mươi”, điều đó có nghĩa là 1USD = 103060CHF (đồng Franc của Thụy Sĩ).

Vì những lý do nhanh chóng, chính xác và tiết kiệm, các tỷ giá không bao giờ được đọc đầy đủ trên thị trường, mà người ta thường đọc những con số có ý nghĩa, thậm chí số đầu, tức là số một có khi người ta không đọc vì ai cũng biết khi tham gia thị trường. Qua cách đọc rút ra quy tắc sau:

*Các con số đằng sau dấu phẩy được đọc theo nhóm hai số. Hai số thập phân đầu tiên được gọi là “số” (Figure), hai số kế tiếp gọi là “điểm” (Point).*

Trong ví dụ trên thì số là 30, điểm là 60.

#### **4. Tỷ giá mua – Tỷ giá bán:**

Trong giao dịch với khách hàng, các ngân hàng thương mại luôn niêm yết hai tỷ giá là tỷ giá mua và tỷ giá bán. Đây là tỷ giá mua và tỷ giá bán của ngân hàng. Theo đó, khi khách hàng đến mua ngoại tệ, ngân hàng sẽ áp dụng tỷ giá bán, và ngược lại, khách hàng đến bán ngoại tệ thì ngân hàng sẽ áp dụng tỷ giá mua. Thông thường, tỷ giá mua và tỷ giá bán có khoảng chênh lệch (*tiếng Anh gọi là: Spread*) vào khoảng 5 đến 20 điểm.

Trong đó:

- Số nhỏ là giá mua đồng tiền ở yết giá (USD) và là giá bán đồng tiền định giá (CHF).
- Số lớn là giá bán đồng tiền yết giá (USD) và là giá mua đồng tiền định giá (CHF).

## **IV. XÁC ĐỊNH TỶ GIÁ THEO PHƯƠNG PHÁP TÍNH CHÉO:**

### **1. Nguyên tắc tính tỷ giá chéo:**

$$\frac{A}{B} = \frac{A}{C} \times \frac{C}{B}$$

Muốn xác định tỷ giá của đồng tiền A so với đồng tiền B theo phương pháp tính chéo ta lấy tỷ giá giữa đồng A so với đồng C nhân với tỷ giá của đồng C so với đồng B.

$$\frac{GBP}{VND} = \frac{GBP}{USD} \times \frac{USD}{VND}$$

$$\frac{CHF}{VND} = \frac{CHF}{USD} \times \frac{USD}{VND} = \frac{USD / VND}{USD / CHF}$$

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

## 2. Vận dụng nguyên tắc tính tỷ giá chéo:

Ví dụ 1: Một công ty Singapore sau lô hàng xuất khẩu thu được 100.000CHF cần bán cho ngân hàng để lấy đồng SGD (mua SGD). Như vậy, ngân hàng sẽ thanh toán cho công ty bao nhiêu SGD?

Cho biết tỷ giá: USD/CHF là 1.3250 – 55

USD/SGD là 1.7190 – 95

### Bài giải:

Căn cứ vào phương pháp tính chéo ta có:

$$\frac{CHF}{SGD} = \frac{CHF}{USD} \times \frac{USD}{SGD} = \frac{USD / SGD}{USD / CHF}$$

Vấn đề còn lại ở đây là dùng tỷ giá mua hay tỷ giá bán. Ta thấy đầu tiên công ty phải bán 100,000 CHF để mua USD, do đó ngân hàng sẽ áp dụng tỷ giá mua CHF tương ứng với tỷ giá bán USD của ngân hàng. Theo ví dụ trên thì đó là tỷ giá 1.3255. Sau đó, công ty lấy USD bán cho ngân hàng để mua SGD và ngân hàng sẽ áp dụng tỷ giá mua USD là 1.7190.

Thế vào công thức trên ta có tỷ giá bán CHF của công ty như sau:

$$\frac{CHF}{SGD} = \frac{1.7190}{1.3255} = 1.2970$$

Như vậy, tổng số tiền SGD ngân hàng thanh toán cho công ty là:

$$100,000 \times 1.2970 = 129,700 \text{ SGD}$$

Ví dụ 2: Cũng số liệu trên, tính tỷ giá bán CHF của ngân hàng khi khách cần mua CHF.

**Bài giải:**

$$\frac{CHF}{SGD} = \frac{CHF}{USD} \times \frac{USD}{SGD} = \frac{USD / SGD}{USD / CHF}$$

Vấn đề là dùng tỷ giá mua hay tỷ giá bán để thế vào công thức trên đây?

Đầu tiên công ty phải dùng SGD để mua USD của ngân hàng, do đó ngân hàng sẽ sử dụng tỷ giá bán USD/SGD tức là 1.7195. Sau đó, công ty lấy USD vừa mua được bán cho ngân hàng để mua CHF, ngân hàng sẽ sử dụng tỷ giá mua USD là 1.3250. Thế vào công thức trên ta có:

$$\frac{CHF}{SGD} = \frac{1.7195}{1.3250} = 1.2977$$

Như vậy, tổng số SGD công ty phải trả cho ngân hàng để mua 100,000 CHF là:



$$100,000 \times 1.2977 = 129,770 \text{ SGD}$$

**Nhận xét:**

- Khi ngân hàng bán thì ngân hàng sẽ dùng tỷ giá cao.
- Khi ngân hàng mua thì ngân hàng sẽ dùng tỷ giá thấp.
- Do đó, bất lợi sẽ thuộc về khách hàng khi cần mua hay bán.

Ví dụ 3: Một công ty cần bán cho ngân hàng 100,000 GBP để lấy CHF (mua CHF). Như vậy, ngân hàng sẽ trả cho công ty bao nhiêu CHF?

Cho biết tỷ giá: GBP/USD = 1.6810 – 20

USD/CHF = 1.3250 – 55

**Bài giải:**

Căn cứ vào phương pháp tính tỷ giá chéo ta có:

$$\frac{GBP}{CHF} = \frac{GBP}{USD} \times \frac{USD}{CHF}$$

Vấn đề là sử dụng tỷ giá mua hay bán của từng ngoại tệ?

Ta giả thiết rằng đầu tiên công ty sẽ bán GBP để mua USD. Do đó, ngân hàng sẽ áp dụng tỷ giá mua GBP là 1.6810. Sau đó, công ty lấy USD vừa mua được bán cho ngân hàng để lấy CHF theo tỷ giá ngân hàng áp dụng là 1.3250. Thế vào công thức trên ta có:

$$\frac{GBP}{CHF} = 1.6810 \times 1.3250 = 2.2273$$

Như vậy, ngân hàng sẽ thanh toán cho công ty tổng số tiền CHF là:

$$100,000 \times 2.2273 = 222,73 \text{ CHF}$$

Ví dụ 4: Một công ty cần mua 100.000 GBP và trả bằng CHF. Như vậy, ngân hàng sẽ bán GBP với tỷ giá là bao nhiêu?

Cho biết tỷ giá: GBP/USD = 1.6810 – 20

GBP/CHF = 1.3250 – 55

**Bài giải:**

Vận dụng phương pháp tính tỷ giá chéo ta có tỷ giá sau:

$$\frac{GBP}{CHF} = \frac{GBP}{USD} \times \frac{USD}{CHF}$$

Ta lập luận như sau: đầu tiên, khách hàng lấy CHF mua USD, do đó ngân hàng áp dụng tỷ giá bán USD tức là 1.3255. Sau đó, ngân hàng bán USD mua GBP, ngân hàng áp dụng tỷ giá 1.6820. Thế vào công thức trên ta có:

$$\frac{GBP}{CHF} = 1.6820 \times 1.3255 = 2.2295$$

Như vậy khách hàng phải trả cho ngân hàng là:

$$100,000 \times 1.3255 = 222,950 \text{ CHF}$$

**Nhân xét:** khi khách hàng mua thì phải chịu hai giá bán cùng một lúc và ngược lại. Nhưng trong thực tế thì như thế nào còn căn cứ

vào nhiều yếu tố khác như cung cầu ngoại tệ, tính ổn định, xu hướng biến động, khách quen hay không quen, bán sỉ hay lẻ...

## V. CƠ CHẾ XÁC ĐỊNH TỶ GIÁ HỐI ĐOÁI:

### 1. Trong chế độ bản vị vàng:

Đầu thế kỷ 20:

- 1 GBP có hàm lượng vàng là 7,32g vàng (năm 1821).
- 1 USD có hàm lượng vàng là 1,50463g vàng (năm 1879).
- 1 FRF có hàm lượng vàng là 0,32258g vàng (năm 1803).

Dựa vào nguyên lý đồng giá vàng, ngang giá vàng thì tỷ giá giữa GBP và USD được xác định là:

$$1GBP = \frac{7.32}{1.50463} = 4.8650USD \text{ hay } \frac{GBP}{USD} = 4.8650$$

Ngoài ra còn có các thuật ngữ điếm vàng, điếm xuất vàng, điếm nhập vàng.

### 2. Hệ thống tỷ giá Bretton Woods – The Gold Exchange Standard:

Trong những năm 30, do ảnh hưởng của khủng hoảng kinh tế, nhiều nước đã từ bỏ chế độ bản vị vàng, đặc biệt là ảnh hưởng của chiến tranh thế giới lần thứ II (1939 – 1945), tình hình tài chính tiền tệ của các nước tư bản chủ nghĩa hỗn loạn. Vì vậy, để có thể tạo ra một trật tự kinh tế quốc tế mới phù hợp với điều kiện hiện tại, Mỹ, Anh và một số nước đồng minh của họ đã họp tại Bretton Woods – New

Hampshire (cách Boston 150 km). Hội nghị kéo dài từ 01/07/1944 đến ngày 20/07/1944 dưới sự lãnh đạo của J.M Keynes và H.D White, 44 quốc gia tham dự hội nghị đã đi đến thoả thuận:

- Thành lập quỹ tiền tệ quốc tế IMF – International Monetary Fund – (website: [www.imf.org](http://www.imf.org)).
- Ngân hàng thế giới WB – The World Bank Group – (website: [www.worldbank.org](http://www.worldbank.org))
- Hình thành hệ thống tỷ giá hối đoái Bretton Woods (The Gold Exchange Standard) 1946 – 1973.

Tỷ giá hối đoái chính thức của các nước được hình thành trên cơ sở so sánh với hàm lượng vàng chính thức của đôla Mỹ (0.888671g – 35USD/ounce) và không được phép biến động quá phạm vi  $\pm x\%$  (lúc ấy là 1%) của tỷ giá chính thức đã đăng ký tại IMF. Năm 1971 (15/08/1971), tổng thống Mỹ Nixon tuyên bố phá giá USD và biên độ  $x$  là  $\pm 2.25\%$ . Năm 1973, IMF chính thức huỷ bỏ cơ chế tỷ giá Bretton Woods.

### **3. Trong chế độ tiền tệ hiện nay (từ năm 1973):**

- a. *Tỷ giá cố định (Fixed Exchange Rate):* là tỷ giá không biến động thường xuyên, không phụ thuộc vào quy luật cung cầu, phụ thuộc vào ý muốn chủ quan của chính phủ (103 nước), 1998 Malaixia thực hiện cơ chế tỷ giá cố định cho đồng Ringgit (MYR) và ngày 21/07/2005 trở về với thả nổi.
- b. *Tỷ giá thả nổi tự do và tỷ giá thả nổi có quản lý – tỷ giá linh hoạt (Flexible Exchange Rate Regimes):*

- Tỷ giá thả nổi tự do (*Freely Floating Exchange Rate*): tỷ giá thả nổi tự do là cơ chế tỷ giá mà theo đó giá cả ngoại tệ sẽ do cung – cầu quyết định và không có sự can thiệp của Chính phủ (*hoặc can thiệp thông qua các công cụ tài chính tiền tệ*) (40 nước).
- Tỷ giá thả nổi có quản lý (*Managed Float exchange Rate*): là tỷ giá thả nổi nhưng có sự can thiệp của Chính phủ. Theo đó, Chính phủ (NHTW) sử dụng các công cụ tài chính tiền tệ hoặc công cụ hành chính để tác động lên tỷ giá hối đoái phục vụ cho chiến lược kinh tế – xã hội của nước mình (43 nước).

c. *Tỷ giá thả nổi tập thể:*

Một số nước tập hợp trong một khối tiền tệ thống nhất để ổn định tỷ giá giữa họ với nhau hay còn gọi là “rổ tiền tệ”. Nổi bật nhất là hệ thống tiền tệ châu Âu (EMS – European Monetary System 1987). Ngày 09/05/1978, Nghị viện châu Âu phê chuẩn danh sách 11 nước đủ tiêu chuẩn gia nhập EU – 11 nước là Đức, Pháp, Ailen, Áo, Bỉ, Bồ Đào Nha, Hà Lan, Ý, Lucsembua, Phần Lan, Tây Ban Nha – và vào ngày 01/01/2001 có cả Hy Lạp – EU – 12). Ngày 01/01/1999, Euro chính thức ra đời với đầy đủ tư cách của một đồng tiền thực, chung và duy nhất cho cả khối EU-12.

## **VI. NHỮNG NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN SỰ BIẾN ĐỘNG CỦA TỶ GIÁ HỐI ĐOÁI:**

### **1. Liên quan giữa tỷ giá hối đoái với tỷ lệ lạm phát:**

Lạm phát là gì?

Lạm phát là sự suy giảm sức mua của tiền tệ và được đo lường bằng chỉ số giá cả chung ngày càng tăng lên.

Năm 2004, chỉ số giá tiêu dùng VN (CPI – Consumer Price Index) tăng 9.5 % so với cuối năm 2003. Năm 1998 là 9.2%; năm 1999 là 0.1%; năm 2000 là -0.6%; năm 2001 là 0.8%; năm 2002 là 4%; năm 2003 là 3%.

## 2. Lý thuyết đồng giá sức mua – Purchasing Power Parity – Ricardo Cassel (1772 – 1823):

Với giả thuyết trong một nền kinh tế cạnh tranh lành mạnh, tức là trong đó cước phí vận chuyển, thuế hải quan được giả định bằng không. Do đó, nếu các hàng hoá đều đồng nhất thì người tiêu dùng sẽ mua hàng ở nước nào mà giá thật sự thấp. Cũng theo giả thiết đó, một kiện hàng X ở Canada giá 150 CAD và cũng kiện hàng đó ở Mỹ giá 100 USD thì tỷ giá hối đoái sẽ chuyển đến mức là:

$$\frac{USD}{CAD} = \frac{150 CAD}{100 USD} = 1.50$$

Vì vậy, nếu cuối năm lạm phát xảy ra tại các nước này thì tỷ giá sẽ thay đổi vì giá cả không còn là 150CAD hay 100USD. Khi đó tỷ giá cuối kỳ sẽ là:

$$T_{CK} = T_{DK} \times \frac{(1+LP_b)}{(1+LP_a)}$$
$$\frac{T_{CK} - T_{DK}}{T_{DK}} = \frac{LP_b - LP_a}{(1 + LP_a)}$$

$$\pm \%TG = \pm \%LP$$

Với:

- a: là đồng tiền yết giá.
- b là đồng tiền định giá.
- $T_{DK}$  là tỷ giá đầu kỳ.
- $T_{CK}$  là tỷ giá cuối kỳ.
- $LP_a$  là lạm phát tại quốc gia đồng tiền a.
- $LP_b$  là lạm phát tại quốc gia đồng tiền b.

### **3. Tình hình dư thừa hay thiếu hụt của cán cân thanh toán:**

Nếu cán cân thanh toán thường xuyên thâm hụt (chi > thu), thì dự trữ ngoại tệ của quốc gia giảm, tình hình ngoại tệ căng thẳng, từ đó tạo ra nhu cầu ngoại tệ tăng lên, giá ngoại tệ tăng.

Nếu cán cân thanh toán thặng dư (thu > chi), dự trữ ngoại tệ tăng, cung ngoại tệ trên thị trường tăng, giá ngoại tệ có khuynh hướng giảm.

### **4. Một số nhân tố khác:**

Sự điều chỉnh các chính sách tài chính tiền tệ, các sự kiện kinh tế, xã hội, chiến tranh, thiên tai, sự biến động của các chỉ số thống kê về việc làm – thất nghiệp – tăng trưởng kinh tế. Đặc biệt là các chỉ số và các sự kiện tại Mỹ sẽ ảnh hưởng đến tỷ giá hối đoái trên thị trường thế giới. Cụ thể là các nhân tố:

- Chỉ số thất nghiệp tăng, giảm trong tháng.
- Chỉ số bán lẻ.

- Việc tăng lãi suất hay giảm lãi suất của ngân hàng trung ương và những dự báo của thị trường về lãi suất, tỷ giá.
- Kịch quả các hội nghị G7, EU, Asian...
- Sản lượng công nghiệp, GDP, GNP...

**Tóm lại:** Khi thực hiện cơ chế tỷ giá thả nổi thì tỷ giá rất nhạy cảm với những sự kiện kinh tế, chính trị, xã hội, chiến tranh, kể cả các yếu tố tâm lý...

## **VII. CÁC LOẠI TỶ GIÁ HỐI ĐOÁI:**

- Tỷ giá chính thức – tỷ giá bình quân trên thị trường ngoại tệ liên ngân hàng.
- Tỷ giá kinh doanh của ngân hàng thương mại: tỷ giá mua và tỷ giá bán.
- Tỷ giá xuất khẩu.
- Tỷ giá nhập khẩu.
- Tỷ giá mở cửa.
- Tỷ giá đóng cửa.



# CÂU HỎI ÔN TẬP

1. Tỷ giá hối đoái là gì? Tỷ giá hối đoái có những cách biểu thị như thế nào? Nêu các quy ước dùng trong giao dịch hối đoái quốc tế.

**Hướng dẫn:** xem phần khái niệm, các phương pháp biểu thị tỷ giá và những quy ước trong giao dịch hối đoái.

2. Phương thức tính tỷ giá chéo được xác định như thế nào? Trình bày ý nghĩa của việc vận dụng phương thức tính tỷ giá chéo trong thực tế.

**Hướng dẫn:** xem phần tỷ giá chéo.

3. Chứng minh mối liên quan giữa tỷ giá hối đoái và tỷ lệ lạm phát? Và cho ví dụ để minh họa.

**Hướng dẫn:** xem phần các nhân tố tác động đến tỷ giá hối đoái – nhân tố lạm phát (lý thuyết ngang giá sức mua – PPP).

## **BÀI 2:**

# **THỊ TRƯỜNG HỐI ĐOÁI**

## **A. GIỚI THIỆU:**

### **I. MỤC TIÊU:**

Học xong bài này, học viên có thể hiểu sự ra đời, đặc điểm và nguyên tắc hoạt động của thị trường hối đoái cũng như vai trò của thị trường hối đoái trong hoạt động kinh tế.

### **II. NỘI DUNG TÓM TẮT:**

Nội dung bài 2 sẽ giới thiệu cho học viên những kiến thức cơ bản về thị trường hối đoái như khái niệm, sự ra đời, đặc điểm hoạt động, thành phần tham gia và vai trò của thị trường hối đoái trong hoạt động kinh tế. Ngoài ra, học viên còn được làm quen với các phương thức giao dịch được sử dụng chủ yếu hiện nay trên thị trường hối đoái.

## **B. NỘI DUNG:**

### **I. KHÁI NIỆM:**

Thị trường hối đoái là nơi thực hiện việc trao đổi mua bán các ngoại tệ và phương tiện chi trả có giá trị như ngoại tệ, mà giá cả ngoại

tệ được xác định trên cơ sở cung cầu... hoặc có thể nói thị trường hối đoái là nơi chuyên môn hoá về trao đổi, mua bán ngoại tệ thông qua sự cọ xát giữa cung và cầu ngoại tệ để thoả mãn nhu cầu của các chủ thể kinh tế, đồng thời xác định các điều kiện giao dịch, tức là giá cả và số lượng ngoại tệ mua bán.

Nhưng cần chú ý, hiện nay theo hệ thống Anh, Mỹ...thì thị trường ngoại hối có tính chất biểu tượng thông qua việc giao dịch ngoại hối thường xuyên giữa một số ngân hàng, người môi giới. Ngược lại, tại một số nước khác thì thị trường hối đoái có địa điểm nhất định hàng ngày, những người mua bán ngoại hối tới đó để giao dịch và ký kết hợp đồng, nhưng chủ yếu qua điện thoại, telex, fax...

## **II. ĐẶC ĐIỂM THỊ TRƯỜNG HỐI ĐOÁI:**

- Thị trường hoạt động liên tục 24/24 bởi vì do sự chênh lệch múi giờ (*trừ những ngày nghỉ cuối tuần*).
- Thị trường mang tính quốc tế.
- Tỷ giá thị trường được xác định trên cơ sở cọ xát của cung và cầu ngoại tệ trên thị trường quyết định.
- Những đồng tiền mạnh như USD, EUR, JPY, CHF, GBP,... giữ vị trí quan trọng của thị trường, đặc biệt là đồng đôla Mỹ (USD).

## **III. ĐỐI TƯỢNG THAM GIA THỊ TRƯỜNG HỐI ĐOÁI:**

Tuỳ theo luật lệ của từng quốc gia mà đối tượng tham gia thị trường hối đoái có thể giống hoặc hơi khác nhau.

- Các ngân hàng thương mại (Commercial Banks).
- Các nhà môi giới (Broker, Courtier).
- Ngân hàng trung ương (Central Bank).
- Các công ty kinh doanh (Corporate customers).

#### **IV. PHƯƠNG THỨC GIAO DỊCH (METHODS OF TRADING):**

Nhiều phương thức giao dịch được sử dụng như thực hiện các nghiệp vụ trên thị trường hối đoái:

- Điện thoại (Telephone).
- Hệ thống xử lý điện tử (Electronic Dealing Systems).
- Telex.
- SWIFT (Society For World – Wide InterBank Financial Telecommunication).

# CÂU HỎI ÔN TẬP

1. Thị trường hối đoái là gì? Nêu những ưu điểm của thị trường hối đoái?

**Hướng dẫn:** xem phần khái niệm và đặc điểm của thị trường hối đoái.

2. Trình bày mục tiêu của các đối tượng tham gia thị trường hối đoái? Theo các bạn, đối tượng nào có vai trò quan trọng nhất trên thị trường hối đoái?

**Hướng dẫn:** xem phần các đối tượng trên thị trường hối đoái. Ngân hàng thương mại là đối tượng quan trọng nhất của thị trường hối đoái.

### **BÀI 3:**

# **CÁC NGHIỆP VỤ HỐI ĐOÁI & THỊ TRƯỜNG GIAO SAU, TIỀN GỬI NGOẠI TỆ**

## **A. GIỚI THIỆU:**

### **I. MỤC TIÊU:**

Học xong bài này, học viên phải:

- Thực hành các nghiệp vụ kinh doanh trên thị trường hối đoái như Spot, Arbitrage, Swap, Forward Contract, Future Contract, Option.
- Nắm được ưu, nhược điểm của từng nghiệp vụ và vận dụng các nghiệp vụ một cách linh hoạt trong từng trường hợp cụ thể để mang lại hiệu quả tối ưu trong việc thanh toán của doanh nghiệp.
- Lựa chọn công cụ bảo hiểm tỷ giá nhằm giảm thiểu rủi ro tỷ giá cho khoản thanh toán tại doanh nghiệp.
- Hiểu đặc điểm và nguyên tắc hoạt động của thị trường giao sau và thị trường tiền gửi ngoại tệ.

### **II. NỘI DUNG TÓM TẮT:**

Nội dung bài 3 sẽ giới thiệu cho học viên cách thực hiện một số nghiệp vụ kinh doanh trên thị trường hối đoái như Spot, Atbirage, Forward, Future, Option... Từ đó, học viên có thể vận dụng một cách linh hoạt từng nghiệp vụ này để đem lại hiệu quả tối ưu nhất cho cá nhân, doanh nghiệp trong việc xác định số tiền phải thanh toán trong hợp đồng. Ngoài ra, một số công cụ bảo hiểm tỷ giá cũng được đề cập trong nội dung để góp phần giảm thiểu rủi ro tỷ giá trong hoạt động kinh doanh và thanh toán quốc tế của doanh nghiệp.

Nội dung, đặc điểm và nguyên tắc hoạt động của thị trường giao sau và thị trường tiền gửi ngoại tệ cũng được đề cập tới trong bài 3.

## **B. NỘI DUNG:**

### **I. CÁC NGHIỆP VỤ HỐI ĐOÁI:**

#### **1. Nghiệp vụ Spot:**

Nghiệp vụ Spot – còn gọi là nghiệp vụ giao ngay (Spot Operations) là nghiệp vụ phổ biến và chiếm tỷ trọng lớn trong các nghiệp vụ của thị trường hối đoái.

Nghiệp vụ Spot là hoạt động mua bán ngoại tệ mà theo đó việc chuyển giao ngoại tệ được thực hiện ngay, theo tỷ giá đã được thoả thuận. Thông thường nghiệp vụ Spot có thời gian giá trị là 2 ngày làm việc kể từ ngày thoả thuận.

#### **2. Nghiệp vụ Acbít (Arbitrage Operations):**

Acbit là một loại nghiệp vụ hối đoái nhằm sử dụng mức chênh lệch tỷ lệ giữa các thị trường hối đoái để thu lợi nhuận. Tức là mua ở nơi rẻ nhất và bán ở nơi mắc nhất.

Hiện nay nghiệp vụ này ít được thực hiện vì thông tin giữa các thị trường đã được kết nối nên tỷ giá giữa các thị trường không còn chênh lệch nhiều.

Vi dụ: tại thời điểm t ta có thông tin trên ba thị trường như sau:

- Toronto: USD/CAD = 1.1580 – 1.1586
- Zurich: CAD/CHF = 1.0980 – 1.0987
- New York: USD/CHF = 1.2750 – 1.2755

Yêu cầu kinh doanh acbit với 100 triệu USD, 100 triệu CAD, 100 triệu CHF.

### **3. Nghiệp vụ mua bán ngoại tệ có kỳ hạn (Forward Operations):**

Một giao dịch ngoại tệ có kỳ hạn là một giao dịch trong đó mọi dự kiến được định ra vào hiện tại nhưng việc thực hiện sẽ diễn ra trong tương lai. Tức là hai bên mua bán sẽ thoả thuận về việc chuyển giao một số ngoại tệ nhất định sau một thời gian nhất định kể từ ngày ký kết hợp đồng theo tỷ giá được xác định trước thời điểm ký kết.

Tỷ giá có kỳ hạn sẽ được xác định trên cơ sở tỷ giá giao ngay, thời hạn thoả thuận và lãi suất của hai đồng tiền đó. Cụ thể nó được tính toán bằng công thức sau đây (công thức 1):

$$1+KL_B$$



$$T_K = T_S \times \frac{1}{1 + KL_A}$$

Trong đó:

- A là đồng tiền yết giá, B là đồng tiền định giá
- $T_K$  là tỷ giá có kỳ hạn của đồng tiền A so với đồng tiền B.
- K là thời gian, thời hạn thoả thuận (ngày, tháng, năm).
- $L_A$  là lãi suất của đồng tiền A (ngày, tháng, năm).
- $L_B$  là lãi suất của đồng tiền B (ngày, tháng, năm).
- $T_S$  là tỷ giá giao ngay ( $A/B = x$ ).

***Chứng minh công thức số (1):***

*Vi dụ:* Một công ty Thụy Sĩ cần mua 100.000 USD có kỳ hạn 3 tháng, tức là sau 3 tháng kể từ ngày giao dịch đơn vị mới cần đô la Mỹ này. Hỏi ngân hàng sẽ đồng ý bán USD đó với tỷ giá bao nhiêu? Cho biết tỷ giá giao ngay  $T_S$  USD = 1.30CHF. Lãi suất đồng CHF là 8% /năm, USD là 6% /năm.

***Bài giải:***

- Để hạn chế rủi ro ngân hàng sẽ đi vay đồng CHF trên thị trường (lãi suất cho vay thời hạn 3 tháng là 8% /năm, số tiền vay CHF là 100000 USD x  $T_S$ ).
- Số USD vừa mua được ngân hàng chưa cần phải giao cho đơn vị ngay (3 tháng sau mới giao). Ngân hàng sẽ đem gửi 100.000 USD trên thị trường (lãi suất tiền gửi), thời hạn 3 tháng, lãi suất 6 % /năm.
- Vì vậy sau 3 tháng, để an toàn vốn và hạn chế rủi ro thì tổng số thu phải bằng tổng số chi.

- Tổng số thu của Ngân hàng do việc gửi USD trên thị trường là:

$$100000 + \frac{100000 \times 6\% \times 3}{12}$$

$$100000 \left(1 + 3 \times \frac{6}{12 \times 100}\right) = 100000 (1 + KL_A) \quad (\text{PT 1})$$

- Tổng số chi của ngân hàng do việc vay 130.000 CHF trên thị trường là:

$$(100000 \times 1.3) + 100000 \times 1.3 \times 3 \times \frac{8}{100 \times 12}$$

$$(100000 \times 1.3) \left(1 + 3 \times \left\{ \frac{8}{100 \times 12} \right\}\right) = 100000 \times 1.3 \times (1 + KL_B) \quad (\text{PT 2})$$

- Để phương trình 1 bằng phương trình 2 ta phải đổi ra cùng một đơn vị tiền tệ, cụ thể ta đổi PT 1 ra CHF. Ta có:

Tổng thu = tổng chi

$$100,000 \times (1 + KL_A) \times T_K = 100,000 \times T_S \times (1 + KL_B)$$

$$T_K = T_S \times \frac{1 + KL_B}{1 + KL_A}$$

Trong đó:

- $T_K$  là tỷ giá có kỳ hạn của đồng USD so với CHF.
- $T_S$  là tỷ giá giao ngay USD/CHF.
- $L_A$  là lãi suất của USD.
- $L_B$  là lãi suất của CHF.

Tuy nhiên, hiện nay tại các giao dịch hối đoái quốc tế người ta thường dùng công thức gần đúng và đơn giản là:

$$\text{Forward Rate} = \text{Spot Rate} + \text{Swap cost}$$

$$T_K = T_S + T_S \times K \times (L_S - L_A)$$

- Khi  $L_B > L_A \Rightarrow T_K > T_S$ , phần dôi ra được gọi là điểm gia tăng (Report, Premium).
- Khi  $L_B < L_A \Rightarrow T_K < T_S$ , phần chênh lệch được gọi là điểm khấu trừ (Deport, Discount)
- Khi  $L_B = L_A \Rightarrow T_K = T_S$

#### 4. Nghiệp vụ Swap (Cầm cố, hoán đổi):

Là nghiệp vụ hối đoái kép, gồm 2 nghiệp vụ Spot và Forward. Hai nghiệp vụ này được tiến hành cùng một lúc, với cùng một lượng ngoại tệ theo 2 hướng ngược nhau.

Ví dụ: Một công ty X đến ngân hàng A xin vay 150.000 SGD, thời hạn vay 3 tháng kèm theo phương án xin vay hiệu quả. Ngân hàng đồng ý cho vay nhưng trong ngân quỹ chỉ có 100.000 USD. Vì vậy để đáp ứng nhu cầu của khách hàng, bảo tồn ngân quỹ, ngân hàng A cần thực hiện nghiệp vụ Swap.

Cho biết:  $T_S$ : USD/SGD = 1.50. Lãi suất đồng USD là 5.5% /năm, lãi suất đồng SGD là 5.75% /năm.

#### Bài giải:

- (1) Ngân hàng A bán 100.000 USD theo nghiệp vụ Spot:

$$100.000 \text{ USD} \times 1.50 = 150.000 \text{ SGD}$$

- (2) Ngân hàng A cho công ty X vay 150.000 SGD, thời hạn vay 3 tháng lãi suất 5.75 % /năm

$$\text{Thu} = 150,000 + 150,000 \times 3 \times \frac{5.75}{100 \cdot 12} = 152,156.25$$

- (3) Ngân hàng A mua 100.000 USD theo nghiệp vụ Forward 3 tháng:

$$\text{Chi} = 100.000 \text{ USD} \times T_K$$

Trong đó:

$$T_K = 1.50 + 1.50 \times 3 \times \frac{5.75 - 5.5}{100 \cdot 12} = 1.5009$$

$$\text{Chi} = 100.000 \times 1.5009 = 150,090 \text{ SGD}$$

Lợi nhuận của ngân hàng A sau 3 tháng là:

$$152,156.25 - 150,090 = 2,066.25 \text{ SGD} = 1,376.7 \text{ USD}$$

Nếu không thực hiện nghiệp vụ Swap, Ngân hàng A đem gửi 100,000 USD, 3 tháng lãi suất 5.50% /năm thì sẽ có thu nhập tương đương là:

$$100,000 \times 3 \times \frac{5.50}{100 \cdot 12} = 1,375 \text{ USD}$$

## 5. Nghiệp vụ Call Option (Quyền chọn mua):

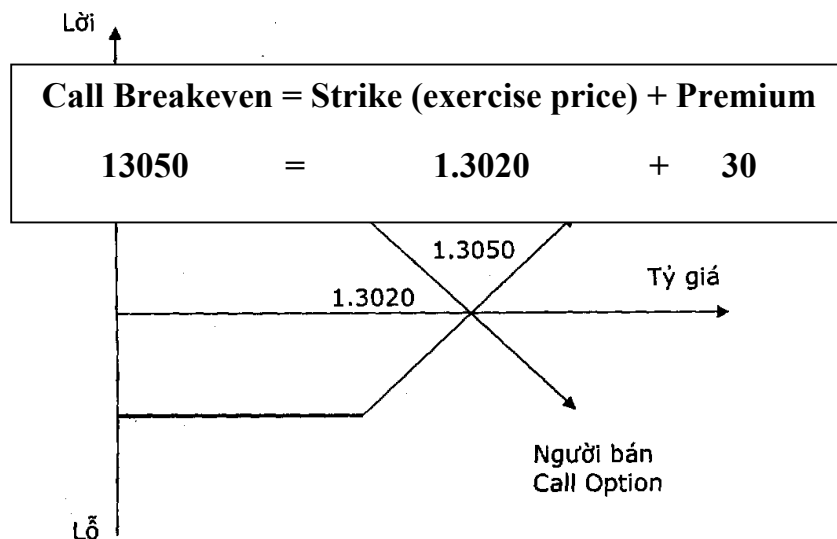
a. *Người mua quyền chọn mua (Buyer Call Option – Long Call):*

Người mua quyền chọn mua (Call Option) phải trả cho người bán Call Option một khoản chi phí để mua cái quyền và người mua Call Option sẽ có được quyền mua nhưng không bắt buộc phải mua một lượng ngoại tệ nhất định, theo một tỷ giá định trước vào một ngày đã được xác định trong tương lai hoặc trước ngày đó.

b. *Người bán quyền chọn mua (Sell Call Option – Short Call):*

Người bán quyền chọn mua (Call Option) nhận được tiền từ người mua Call Option và do đó người bán Call Option sẽ có trách nhiệm phải bán một số ngoại tệ nhất định, theo một giá định trước tại một ngày xác định hoặc trước ngày đó khi người mua muốn thực hiện cái quyền của nó.

Ví dụ: Đồ thị biểu diễn lời lỗ của nhà đầu tư khi tham gia nghiệp vụ quyền chọn mua



Trên thị trường quyền chọn trên thế giới có 2 cách giao dịch (style):

- Ameri Style: được thực hiện bất kỳ thời điểm nào trong thời gian của hợp đồng.
- European Style: chỉ được thực hiện vào thời điểm kết thúc của hợp đồng.

## **6. Nghiệp vụ Put Option (Quyền chọn bán):**

*a. Người mua quyền chọn bán (Buyer Put Option – Long Put):*

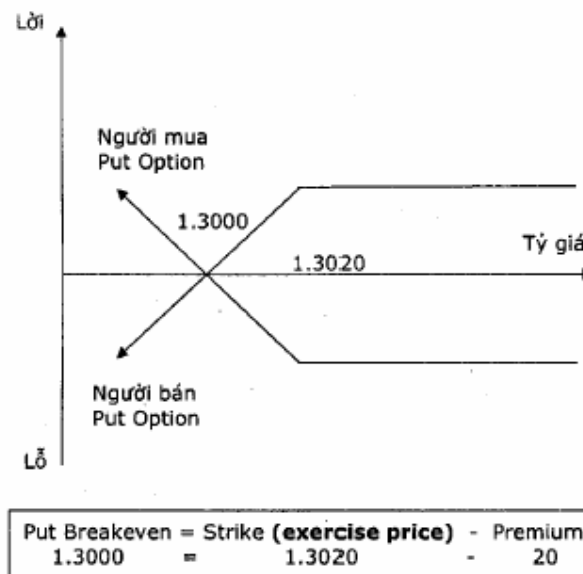
Người mua quyền chọn bán (Put Option) phải trả cho người bán Put Option một khoản chi phí để mua cái quyền và người mua Put Option sẽ có được quyền bán nhưng không bắt buộc phải bán một lượng ngoại tệ nhất định, theo một tỷ giá định trước vào một ngày đã xác định trong tương lai hoặc trước ngày đó.

*b. Người bán quyền chọn bán (Seller Put Option – Short Put):*

Người bán quyền chọn bán (Put Option) nhận được tiền từ người mua Put Option và do đó người bán quyền chọn bán có trách nhiệm phải mua một số ngoại tệ nhất định, theo một tỷ giá định trước tại một ngày xác định hoặc trước ngày đó, khi người mua (*người nắm quyền chọn bán*) muốn thực hiện cái quyền bán của họ.

Giá Option (Premium) phụ thuộc vào nhiều nhân tố: tỷ giá giao ngay (Spot Rate), tỷ giá thoả thuận trên hợp đồng (Strike), thời hạn thoả thuận (Maturity), tỷ giá kỳ hạn (Forward Rate), lãi suất, tỷ giá dự đoán, phương sai...

Ví dụ: Đồ thị biểu diễn lời lỗ của nhà đầu tư khi tham gia nghiệp vụ quyền chọn bán



- American Style: được thực hiện bất kỳ thời điểm nào trong thời gian của hợp đồng.
- European Style: chỉ được thực hiện vào thời điểm kết thúc của hợp đồng.

## II. THỊ TRƯỜNG GIAO SAU (FUTURES MARKET):

Thị trường giao sau là nơi giao dịch mua bán các hợp đồng giao sau về hàng hoá, tiền tệ và các công cụ tài chính. Nói một cách cụ thể:

Hợp đồng giao sau (Future Contract) là một sự thoả thuận bán hoặc mua một tài sản (tiền, hàng hoặc chứng khoán) nhất định tại một thời điểm xác định trong tương lai và hợp đồng này được thực hiện tại quầy giao dịch.

Để tham gia một hợp đồng giao sau, người mua hay người bán phải có một khoản tiền ký quỹ (Margin) cho quầy giao dịch. Thông thường vào khoảng 5% giá trị của hợp đồng giao sau. Tiền ký quỹ được dùng để thanh toán các khoản thua lỗ do giá cả bất lợi, đồng thời tùy theo sự biến động giá cả, ban quản lý thị trường có quyền yêu cầu bổ sung tiền ký quỹ xuống dưới mức cho phép.

Thị trường giao sau có một số đặc điểm sau đây:

- Được thực hiện tại quầy giao dịch mua bán của thị trường, thông qua môi giới (Broker).
- Phần lớn các hợp đồng giao sau thường được kết thúc trước thời hạn. Trong khi hợp đồng có kỳ hạn (Forward) thì đa số các hợp đồng đều được thanh toán bằng việc giao hàng chính thức.
- Hợp đồng giao sau chỉ có 4 ngày có giá trị trong năm (4 value date per year): ngày thứ tư tuần thứ ba, tháng 3, tháng 6, tháng 9 và tháng 12.
- Bên tương ứng (Counterpart) không phải một ngân hàng mà là quầy giao dịch.
- Các khoản lời lỗ (loss or profit) được ghi nhận hàng ngày với clearing house (Phòng thanh toán bù trừ).
- Thị trường giao sau quy định kých cỡ cho một đơn vị hợp đồng (fixed amount per contract). Trong khi hợp đồng Forward thì khối lượng giao dịch bất kỳ.



Hợp đồng (Contract)	Kých cỡ (Size)	Cỡ tích (Tick size)	Giá trị của một tick (Value of 1 tick)
GBP/USD	62,500 GBP	0.0001	6.25 USD
CHF/USD	125,000 CHF	0.0001	12.50 USD

Ví dụ: Nếu khách hàng có khoản giao dịch là 250,000 GBP (tức là 4 hợp đồng) và nếu tỷ giá giao động từ 1.5960 lên 1.5970 thì khoảng chênh lệch bằng USD sẽ là:

$$250,000 \times 0.0010 \text{ USD/GBP} = 250 \text{ USD}$$

$$\text{Hoặc là: } 62,500 \times 4 \times 0.001 = 250 \text{ USD}$$

$$\text{Hoặc } = 4 \times 10 \times 6.25 = 250 \text{ USD}$$

### III. THỊ TRƯỜNG TIỀN GỞI NGOẠI TỆ:

#### 1. Khái niệm:

Thị trường tiền gửi là nơi tiến hành các hoạt động vay và cho vay bằng ngoại tệ với những thời hạn xác định kèm theo một khoản tiền lời thể hiện qua lãi suất, như thị trường tiền tệ châu Âu, thị trường tiền tệ quốc tế... với những lãi suất LiBor, PiBor, FiBor, SiBor, ZiBor...

#### 2. Các loại giao dịch trên thị trường tiền gửi:

a. *Giao dịch qua đêm (J+1, Overnight, O/N):*

Tức là giao dịch mà ngày vay vốn là ngày hôm nay (ngày J), ngày trả nợ là ngày hôm sau (J+1).

b. *Giao dịch ngày mai (J+2, Tomorrow/net, tomnext):* ký hiệu T/N.

Tức ngày thoả thuận là ngày hôm nay (ngày J), ngày giao vốn là ngày mai (J+1), ngày trả nợ là ngày (J+2).

c. *Giao dịch ngày kia (J+3, Spotnext, S/N):*

Tức là ngày thoả thuận là ngày hôm nay (ngày J), ngày giao vốn là ngày (J+2), ngày trả nợ là ngày một (J+2+1).

d. *Ngày giao dịch cho kỳ hạn thứ n:*

Là ngày giao dịch mà ngày thoả thuận là ngày hôm nay (ngày J), ngày giao vốn là ngày J+2, ngày trả nợ là ngày (J+2+n).

## **BÀI ĐỌC THÊM:**

# **CƠ CHẾ TỶ GIÁ HỐI ĐOÁI CỦA VIỆT NAM**

Trước năm 1988, Việt Nam thực hiện chính sách tỷ giá cố định, giá cả ngoại tệ do Ngân hàng Nhà nước (NHNN) quyết định và hầu như cố định theo thời gian. Kể từ ngày 20/10/1988, thực hiện quyết định 271/CTHĐBT, NHNN điều chỉnh tỷ giá theo tín hiệu thị trường, theo đó giá USD từng bước được điều chỉnh phù hợp với thị trường (11/1988 là 2.600 VNĐ/USD, 01/1989 là 3.300, 12/1989 là 7.000).

Tuy nhiên, do tình hình bùng nổ trong quản lý ngoại tệ dẫn đến hiện tượng đầu cơ ngoại tệ làm giá USD lên cơn sốt 14.000 VNĐ/USD, NHNN thành lập trung tâm giao dịch ngoại tệ tại Tp.HCM và Hà Nội. Đồng thời Chính phủ ban hành quyết định 337/HĐBT ngày 25/10/1991 về một số biện pháp quản lý ngoại tệ: cấm các đơn vị không được cho vay, thanh toán, mua bán, chuyển nhượng với nhau bằng ngoại tệ, việc mua bán được thực hiện tại ngân hàng hoặc tại trung tâm giao dịch ngoại tệ... Biện pháp trên bước đầu đã cắt được cơn sốt USD và kéo giá USD trên thị trường xuống dần (12/1991 là 12.700 VNĐ/USD, tháng 12/1992 là 10.500, 12/1993 là 10.840).

Ngày 20/09/1994, (Quyết định 203/QĐ – NH) NHNN thành lập thị trường ngoại tệ liên ngân hàng thay thế cho 2 trung tâm giao dịch ngoại tệ trước đây và chỉ có ngân hàng mới được giao dịch trên thị trường này. Mỗi ngày, NHNN sẽ công bố tỷ giá chính thức giữa

ngoại tệ với VNĐ, do đó tỷ giá mua bán trên thị trường chỉ được dao động trong phạm vi  $\pm x\%$  so với tỷ giá chính thức (lúc đầu là 0,5%, 11/1996 là 1%). Nhưng trong thời gian này, tỷ giá đã bị ngủ quên, hầu như là cố định trong suốt thời gian từ 1994 đến 1996 với tỷ giá là 11.000 VNĐ/USD, trong khi giá USD liên tục tăng giá so với ngoại tệ khác trên thị trường quốc tế, lãi suất đồng Việt Nam thì rất cao... Thực trạng trên dẫn đến việc nhập siêu với tốc độ ngày càng cao (nhập siêu là chuyện bình thường đối với những nước như Việt Nam). 1994 nhập siêu là 1.771,4 triệu USD, 1995 là 2.706,5 triệu USD, 1996 là 3.859,3 triệu USD, cán cân vãng lai thâm hụt đến mức báo động, năm 1996 là 11,2%GDP, từ đó làm cho nợ nước ngoài gia tăng... (tỷ số nợ/GDP đã ở mức trên 50%). Hiện tượng nhập siêu ồ ạt góp phần làm cho lạm phát đang chuyển dần sang giảm phát => thiếu phát => kinh tế từ phát triển với tỷ lệ cao 1996 GDP tăng 9,37% xuống còn 8,8% năm 1997, 5,8% năm 1998 và còn tiếp tục giảm.

Ngày 27/02/1997, NHNN thay đổi biên độ lên  $\pm 10\%$  so với tỷ giá chính thức được công bố là 11.175 VNĐ/USD, làm cho giá USD tăng lên và nằm ở mức 12.293 VNĐ vào cuối 1997. Như vậy, việc NHNN công bố thay đổi biên độ theo hướng mở rộng là biện pháp phá giá gián tiếp vì tác dụng của nó cũng làm cho USD tăng giá, giảm giá nội tệ. Cùng với nhiều giải pháp đã góp phần giảm nhập siêu, năm 1997 là 2,3 tỷ USD, năm 1998 là 2 tỷ USD.

Nhưng tình hình ngoại tệ vẫn ở mức căng thẳng, ngày 16/02/1998 NHNN thông báo tỷ giá chính thức từ 11.175 VNĐ lên 11.800 VNĐ tức là phá giá 5,3%, đưa tỷ giá trên thị trường liên ngân hàng lên 12.980 VNĐ/USD. Điều cần lưu ý là: do tỷ giá chính thức luôn thấp hơn tỷ giá trên thị trường nên cứ mỗi lần thay đổi biên độ là lập tức tỷ giá thị trường tăng lên theo mức tối đa = tỷ giá chính thức +

biên độ x%. Ngày 07/08/1998, NHNN thay đổi biên độ từ 10% xuống 7%, đồng thời công bố tỷ giá chính thức từ 11.816 VNĐ lên 12.998 VNĐ/USD, tức là phá giá VND 9.1%, theo đó tỷ giá thị trường ngân hàng từ 12.998 VNĐ lên 13.908 VNĐ/USD. Trong thời gian này, NHNN thường xuyên thay đổi tỷ giá chính thức có lúc tăng vài đồng cũng có lúc giảm vài đồng, nhìn chung là ổn định.

Cùng thời gian này, một nghị định quan trọng đã được ban hành đó là nghị định 63/NĐ – CP ngày 17/08/1998 của Chính phủ về quản lý ngoại hối. Theo đó tỷ giá hối đoái của đồng Việt Nam so với ngoại tệ được hình thành dựa trên cơ sở cung – cầu ngoại tệ trên thị trường có sự điều tiết của nhà nước. Hằng ngày, NHNN công bố tỷ giá giao dịch bình quân trên thị trường ngoại tệ liên ngân hàng giữa đồng Việt Nam với USD trên các phương tiện thông tin đại chúng. Căn cứ vào mục tiêu của chính sách tiền tệ trong từng thời kỳ, NHNN quy định biên độ dao động so với tỷ giá giao dịch bình quân trên thị trường ngoại tệ liên ngân hàng để các ngân hàng được phép xác định tỷ giá mua, tỷ giá bán giữa VND với USD. Ngày 25/02/1999, NHNN công bố tỷ giá giao dịch bình quân trên thị trường ngoại tệ liên ngân hàng thay cho việc công bố tỷ giá chính thức và công bố tỷ giá liên ngân hàng vào ngày 26/02/1999 là 13.880 VNĐ/USD thay cho tỷ giá chính thức trước đó là 12.972 VNĐ/USD. Đồng thời thông báo biên độ để các tổ chức tín dụng kinh doanh ngoại tệ xác định tỷ giá mua – bán là  $\pm 0,1\%$  so với tỷ giá giao dịch thực tế bình quân trên thị trường liên ngân hàng do NHNN công bố hằng ngày (hiện nay, biên độ này là 0.25%).

# CÂU HỎI ÔN TẬP

1. Trình bày các nghiệp vụ hối đoái trên thị trường hối đoái? Cho biết ý nghĩa của việc vận dụng các nghiệp vụ này?

**Hướng dẫn:** xem nội dung của các nghiệp vụ giao ngay, kinh doanh chênh lệch giá, kỳ hạn, hối đoái, giao sau và quyền chọn.

2. Cho biết sự giống và khác nhau giữa 3 hợp đồng Forward, Future và option.

**Hướng dẫn:** xem nội dung của 3 loại nghiệp vụ kỳ hạn, giao sau, quyền chọn, khác nhau là chủ yếu, chỉ giống nhau về việc tỷ giá mua – bán được ấn định trước, dựa trên lãi suất và thời hạn của hợp đồng mà nhà đầu tư ký kết với ngân hàng giúp nhà đầu tư phòng ngừa rủi ro tỷ giá.

Khác nhau: nghiệp vụ kỳ hạn, giao sau và quyền chọn khác nhau về đặc điểm và tính chất như: tính bắt buộc thực hiện hợp đồng, mục đích sử dụng là đầu cơ, tìm kiếm lợi nhuận đối với quyền chọn và giao sau...

## **BÀI 4:**

# **HỎI PHIẾU**

## **A. GIỚI THIỆU:**

### **I. MỤC TIÊU:**

Học xong bài này, học viên phải:

- Hiểu được nội dung và phạm vi áp dụng của hỏi phiếu – một trong những phương tiện thanh toán quốc tế được sử dụng phổ biến nhất hiện nay.
- Nhận biết được ưu và nhược điểm của phương tiện thanh toán hỏi phiếu và từ đó, sử dụng một cách linh hoạt phương tiện này trong từng phương thức thanh toán cụ thể.
- Ký phát hỏi phiếu theo đúng quy định và tập quán quốc tế.

### **II. NỘI DUNG TÓM TẮT:**

Nội dung bài 4 sẽ giới thiệu cho học viên những kiến thức cơ bản về phương tiện thanh toán quốc tế – hỏi phiếu, đặc biệt là những nghiệp vụ có liên quan đến hỏi phiếu. Ngoài ra, phương pháp lập, xử lý đối với hỏi phiếu cũng được đề cập cụ thể trong nội dung bài, để từ đó, giúp học viên thấy được ưu – nhược điểm và phạm vi áp dụng của phương tiện thanh toán hỏi phiếu trong thanh toán quốc tế.

## **B. NỘI DUNG:**

Để chuyển tiền thanh toán cho nhau trong quan hệ ngoại thương, người ta thường dùng các phương tiện lưu thông tín dụng có giá trị như tiền. Trong đó hối phiếu, séc là những phương tiện thanh toán được sử dụng thông dụng nhất hiện nay.

### **I. CƠ SỞ PHÁP LÝ CỦA HỐI PHIẾU:**

Hối phiếu – Bill Of Exchange – hay còn gọi là Drafts.

Hiện nay, để thống nhất việc lưu thông hối phiếu, các nước tư bản đã ban hành các luật hối phiếu như:

- Luật hối phiếu Anh 1882 (Bill Of Exchange Act of 1882).
- Luật thương mại thống nhất của Mỹ năm 1962 (Unifrom Commercial Codes of 1962 UCC).
- Đặc biệt là công ước Giơ-ne-vơ (Geneve) được các nước ký kết năm 1920. Đó là luật thống nhất về hối phiếu (Unifrom Law For Bills of Exchange – ULB).
- Ủy ban thương mại quốc tế của Liên hợp quốc kỳ họp thứ 15 tại New York – thông qua văn kiện A/CN 9/211 ngày 18/02/1982 về hối phiếu và lệnh phiếu quốc tế (International Bill of Exchange and Promissory notes).

Hiện nay để giải thích về hối phiếu, áp dụng hối phiếu chúng ta áp dụng theo UBL năm 1930.



## II. KHÁI NIỆM:

Hối phiếu là một mệnh lệnh đòi tiền vô điều kiện do người xuất khẩu, người bán, người cung ứng dịch vụ... ký phát đòi tiền người nhập khẩu, người mua, người nhận cung ứng... và yêu cầu người này phải trả một số tiền nhất định, tại một địa điểm xác định, trong một thời gian nhất định cho người hưởng lợi được quy định trong mệnh lệnh ấy.

No.....	<b>BILL OF EXCHANGE</b>
For .....	/...../200...
At .....	sight of this FIRST Bill of Exchange (Second of the same tenor and date being unpaid) Pay to the order of BANK..... the sum of.....
Value received as per our invoice (s) No(s).....	
Date .....	
Drawn under.....	
Confirmed/ irrvocable/ without recourse L/C.....	
Dated / wied.....	
To.....	Drawer
No.....	<b>BILL OF EXCHANGE</b>
For .....	/.....
/2.....	
At.....	sighhht of this SECOND Bill of Exchange (First of the same tenor and date being unpaid) Pay to the order of BANK..... the sum of.....
Value received as per oui invoice (s) No(s).....	
Date .....	
Drawn under .....	
Confirmsd / irrvocable / without recourse	

L/C.....	
Dated / wired	
.....	
To .....	Drawer

Trong quan hệ mậu dịch quốc tế, hối phiếu chính là công cụ, phương tiện cho người xuất khẩu để đòi người nhập khẩu.

Qua khái niệm hối phiếu, ta thấy trên hối phiếu có liên quan đến những bên sau đây:

- Người ký phát hối phiếu: thông thường là người bán, đại diện cho tổ chức xuất khẩu, cung ứng dịch vụ... (Drawer).
- Người trả tiền hối phiếu là người mà hối phiếu gửi đến cho họ, đòi tiền họ: có thể là người mua, Ngân hàng mở L/C, Ngân hàng xác nhận, Ngân hàng thanh toán (Drawee).
- Người hưởng lợi hối phiếu: trước hết là người ký phát hối phiếu, kế đến là người do người ký phát hối phiếu chỉ định trên hối phiếu. Ở nước ta, thông thường người hưởng lợi là các ngân hàng kinh doanh đối ngoại được ngân hàng nhà nước cấp giấy phép (Beneficiary).

Nếu hối phiếu không kèm chứng từ thương mại gọi là hối phiếu trơn và nếu có kèm theo chứng từ thì gọi là hối phiếu kèm chứng từ. Nếu hối phiếu trả ngay thì gọi là Sight Draft và hối phiếu trả chậm thì gọi là Usance Draft.

### III. ĐẶC ĐIỂM CỦA HỒI PHIẾU:

Có 3 đặc điểm:

- Tính trừu tượng của hối phiếu.
- Tính bắt buộc trả tiền của hối phiếu.
- Tính lưu thông của hối phiếu.

### IV. NỘI DUNG CỦA HỒI PHIẾU:

Theo qui định của luật thống nhất về hối phiếu (ULB), hối phiếu có giá trị pháp lý là hối phiếu được lập ra với đầy đủ nội dung sau:

- Tiêu đề hối phiếu.
- Địa điểm và ngày tháng ký phát hối phiếu.
- Mệnh lệnh trả tiền vô điều kiện.
- Số tiền và loại tiền.
- Người được hưởng hối phiếu (Beneficiary).
- Người trả tiền hối phiếu (Drawee).

**Chú ý:** khi ghi hối phiếu cần chú ý một số điểm sau

- Khi ghi khoản mục “*người trả tiền*” phải xem xét lại thư tín dụng để ghi cho đúng với yêu cầu của thư tín dụng đã được mở. Theo điều 9 UCP 500 thì ghi hối phiếu ký phát đòi tiền ngân hàng mở L/C (the issuing Bank) hoặc ngân hàng được chỉ định thanh toán trên L/C.
- *Người ký phát hối phiếu (Drawer)*: được ghi ở góc dưới bên phải của tờ hối phiếu và người ký phát hối phiếu phải

ký tên bằng chữ ký thông dụng trong giao dịch. Ngoài ra hối phiếu được dùng trong phương thức tín dụng chứng từ thì có thêm các yếu tố về: hoá đơn thương mại, thư tín dụng... (*xem mẫu hối phiếu*).

- Theo hoá đơn thương mại số ??? ngày tháng năm?
- Ký phát cho ai.
- Theo thư tín dụng loại nào? số L/C? ngày tháng năm mở L/C?

## **V. CHẤP NHẬN HỐI PHIẾU – ACCEPTANCE:**

Chấp nhận hối phiếu là một hình thức xác nhận việc đảm bảo thanh toán của người trả tiền hối phiếu.

Sự chấp nhận hối phiếu được thực hiện bằng cách: người trả tiền ghi vào mặt trước, góc dưới bên trái của tờ hối phiếu bằng chữ “Chấp nhận” (Accepted) kế bên là chữ ký của người trả tiền. Nếu mặt trước của hối phiếu đã đầy kín, người chấp nhận trả tiền có thể ký chấp nhận ở mặt sau, hoặc có thể chấp nhận bằng một thông báo chấp nhận.

## **VI. KÝ HẬU HỐI PHIẾU – ENDORSEMENT:**

Ký hậu hối phiếu là một thủ tục để chuyển nhượng hối phiếu từ người hưởng lợi này sang người hưởng lợi khác.

Việc ký hậu sẽ được thực hiện bằng cách chuyển nhượng hối phiếu phải ký vào mặt sau của tờ hối phiếu rồi chuyển hối phiếu cho

người được chuyển nhượng. Việc ký hậu có thể được thực hiện một trong 4 hình thức sau:

- Ký hậu để trống (Blank endorsement).
- Ký hậu theo lệnh (To order endorsement).
- Ký hậu hạn chế (Restrictive endorsement).
- Ký hậu miễn truy đòi (Without recourse endorsement).

## **VII. BẢO LÃNH HỒI PHIẾU – GUARANTEE:**

Bảo lãnh hồi phiếu là sự cam kết của người thứ ba (*thông thường là tổ chức tài chính*) về việc trả tiền cho người hưởng lợi nếu như đến thời hạn mà người bị ký phát không thanh toán.

Hình thức bảo lãnh được thực hiện bằng cách ghi chữ bảo lãnh vào mặt trước hoặc sau của tờ hồi phiếu và người bảo lãnh sẽ ký lên hồi phiếu. Ngoài ra, ở một số nước người ta có thể thực hiện việc bảo lãnh bằng một văn thư riêng gọi là bảo lãnh bí mật.

## **VIII. KHÁNG NGHỊ – PROTEST:**

Kháng nghị là một thủ tục pháp lý bảo vệ quyền lợi cho chủ nợ, đó là bản tuyên bố của công chứng viên, người đại diện cơ quan pháp luật, xác thực tình trạng không trả nợ của con nợ. Bản kháng nghị có thể được thông báo rộng rãi, cả trên báo chí để buộc con nợ vì danh dự của mình mà phải trả nợ. Thông thường công chứng viên sẽ gửi thông báo cho con nợ trước, nếu không có phản ứng thì mới lập giấy kháng nghị cho người chấp nhận trả tiền và những người có liên quan như

người bảo lãnh, người ký hậu chuyển nhượng. Giấy kháng nghị phải do người hưởng lợi lập ra trong thời gian không quá hai ngày làm việc kể từ ngày hết hạn thanh toán của hối phiếu.

## **IX. CHIẾT KHẤU HỐI PHIẾU – DISCOUNT:**

Chiết khấu hối phiếu là nghiệp vụ cho vay của ngân hàng rất phát triển ở các nước tư bản chủ nghĩa. Người bán hoặc hưởng lợi hối phiếu xuất trình hối phiếu chưa đến hạn trả tiền cho ngân hàng. Nếu họ cần bán hối phiếu để lấy tiền ngay, ngân hàng sẽ mua hối phiếu đó với một giá thấp hơn số tiền ghi trên hối phiếu.

Nếu hai bên đồng ý, người hưởng lợi hối phiếu sẽ thực hiện nghiệp vụ ký hậu để chuyển nhượng hối phiếu đó cho ngân hàng.

Chênh lệch giữa số tiền ghi trên tờ hối phiếu với số tiền ngân hàng bỏ ra mua tờ hối phiếu đó gọi là lợi tức chiết khấu.

Tỷ lệ phần trăm giữa lợi tức chiết khấu và số tiền ghi trên hối phiếu gọi là tỷ suất chiết khấu.

Trong thương mại quốc tế, bên cạnh hối phiếu còn có lệnh phiếu (Promissory Notes) – Hối phiếu nhận nợ. Lệnh phiếu là lời hứa, lời cam kết trả tiền của người nhập khẩu, người mua... đối với người hưởng lợi. Lệnh phiếu và hối phiếu gộp thành thương phiếu.

**Mẫu 1: LỆNH PHIẾU TRẢ NGAY**

NewYork 30 December 2005

USD 5,000.00

I promise to pay bearer on demand the sum of US Dollars five thousand only.

Mr Agassi

**Mẫu 2: LỆNH PHIẾU CÓ KỲ HẠN**

NewYork 24 January 2005

USD 5,000.00

Three months after date I promise to pay David Henry or order the sum of US Dollars five thousand only.

David Cantona

# CÂU HỎI ÔN TẬP

1. Thế nào là hối phiếu? Trình bày các nội dung chính trên một hối phiếu?

**Hướng dẫn:** xem phần khái niệm và nội dung của hối phiếu.

2. Ký hậu hối phiếu là gì? Việc ký hậu hối phiếu có thể được thực hiện theo các cách thức nào? Cho biết ý nghĩa việc ký hậu hối phiếu?

**Hướng dẫn:** xem phần khái niệm và hình thức ký hậu hối phiếu.

3. Lập hối phiếu đòi tiền đơn vị nhập khẩu với các thông tin sau đây:

- Công ty TNHH Nam Phan ký kết hợp đồng xuất khẩu số 20/2005 – HDXK ngày 20/11/2005 với công ty Suzakoma (Nhật).
- Giá trị hợp đồng: 95.000 USD.
- Phương thức thanh toán trả chậm 60 ngày kể từ ngày của vận đơn.
- Ngày giao hàng 11/01/2006 theo hoá đơn số 6 – 2006/HĐTM.
- Công ty Nam Phan nhờ ngân hàng ngoại thương thu hộ số tiền trên.

**Hướng dẫn:**



No: TD/1234

**BILL OF EXCHANGE**

For: USD 95,000.00

TpHCM, 15/01/2006

At 60 days after bill of lading date sight of this SECOND Bill of Exchange (First of the same tenor and date being unpaid) Pay to the order of BANK FOR FOREIGN TRADE OF VIETNAM the sum of United States Dollars ninty five thousand only.

Value received as per our invoice (s) No(s) 6-2006/HĐTM Dated 11 january 2006

Draw under contract No(s) 20/2005- HĐXK Dated 20/11/2005

To: Suzakoma company in Japan

Drawer

General Director

Nguyen Thuy Anh

Nam Phan company

## **BÀI 5:**

# **CHEQUE & THẺ THANH TOÁN**

## **A. GIỚI THIỆU:**

### **I. MỤC TIÊU:**

Học xong bài này, học viên phải:

- Hiểu được nội dung và phạm vi áp dụng của hai phương tiện sử dụng phổ biến trong thanh toán quốc tế là séc và thẻ ngân hàng.
- Nhận biết được ưu và nhược điểm của các phương tiện thanh toán và từ đó, sử dụng một cách linh hoạt các phương tiện trong từng phương thức thanh toán cụ thể.
- Lập và sử dụng séc, thẻ thanh toán theo đúng thông lệ quốc tế.

### **II. NỘI DUNG TÓM TẮT:**

Nội dung bài 5 sẽ giới thiệu cho học viên hai phương tiện được sử dụng phổ biến trong thanh toán quốc tế là séc và thẻ nhựa. Phương pháp lập, xử lý và sử dụng đối với từng phương tiện cũng được đề cập cụ thể trong nội dung bài, để từ đó, giúp học viên thấy được ưu – nhược điểm và phạm vi áp dụng của từng phương tiện trong thanh toán quốc tế.

## **B. NỘI DUNG:**

### **I. SÉC (CHEQUE – CHECK – CHÈQUE):**

#### **1. Khái niệm:**

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

Hiện nay séc là phương tiện chi trả được dùng hầu như phổ biến trong giao lưu thanh toán nội địa của tất cả các nước (*trong thanh toán nội địa nước ta có séc chuyên khoản, séc bảo chi, séc chuyển tiền...*). Trong thanh toán quốc tế, séc cũng được sử dụng rộng rãi trong thanh toán về hàng hoá, cung ứng dịch vụ, du lịch và các khoản chi trả phi mậu dịch.

#### **2. Nội dung tờ séc:**

Tờ séc muốn có hiệu lực bắt buộc phải có những yếu tố sau đây:

- Trước hết phải có tiêu đề “Séc”.
- Ngày tháng năm phát hành séc.
- Địa điểm phát hành séc.
- Ngân hàng trả tiền.
- Tài khoản được trích trả.
- Yêu cầu trả một số tiền nhất định không kèm theo điều kiện bảo lưu nào.
- Người hưởng lợi từ séc.

- Chữ ký người phát hành séc, kèm theo họ tên và địa chỉ được in sẵn trên tờ séc.

Tùy từng loại séc mà có thêm một số nội dung khác. Séc cũng có thể do ngân hàng này phát hành để lãnh tiền tại một ngân hàng khác.

### **3. Những người liên quan đến séc:**

- Người phát hành séc là chủ tài khoản, người mua hàng, người nhận cung ứng, người nợ tiền lập ra séc để trả nợ.
- Ngân hàng thanh toán là ngân hàng trả tiền tờ séc.
- Người nhận tiền còn gọi là người thụ hưởng số tiền trên tờ séc. Sau khi tờ séc đã được phát hành ra lưu thông thì người có quyền hưởng lợi tờ séc còn gọi là người cầm séc.

### **4. Thời hạn hiệu lực của séc - Thời gian xuất trình tờ séc:**

Đặc điểm đáng chú ý của tờ séc là nó có tính chất thời hạn, tức là tờ séc chỉ có giá trị thanh toán nếu thời hạn hiệu lực của nó chưa hết hạn.

Thời gian xuất trình của tờ séc được tính từ ngày phát hành séc đến khi người thụ hưởng xuất trình tờ séc tại địa điểm thanh toán ghi trên tờ séc. Thời hạn xuất trình của tờ séc thông thường là tùy thuộc vào phạm vi không gian mà séc lưu hành và luật pháp các nước quy định (Việt Nam hiện nay quy định thời hạn xuất trình là 30 ngày kể từ ngày ký phát). Nhưng nói chung, séc lưu hành trong nội địa thời gian thanh toán ngắn hơn lưu hành trong thanh toán quốc tế. Tuy nhiên, nếu tờ séc được xuất trình quá thời hạn xuất trình quy định nhưng

trong thời gian cho phép (Việt Nam là 6 tháng) vẫn có thể được thanh toán nếu người ký phát có đủ tiền để thanh toán tờ séc đó.

## **5. Các loại séc:**

- a. *Căn cứ vào tính lưu chuyển của séc:* người ta chia ra làm 3 loại
  - Séc đích danh (Nominal Cheque).
  - Séc vô danh (Cheque to Bearer).
  - Séc theo lệnh (Cheque to Order).
  
- b. *Căn cứ vào đặc điểm sử dụng séc:* người ta chia làm nhiều loại séc khác nhau
  - Séc gạch chéo (Crossed Cheque).
  - Séc xác nhận (Certified Cheque).
  - Séc du lịch (Traveller Cheque).

## **II. THẺ NGÂN HÀNG – BANK CARD:**

Séc giữ vị trí quan trọng trong số những phương tiện chi trả, nhưng về phương diện rút tiền và chi trả, séc đã và đang bị thẻ nhựa cạnh tranh. Những thẻ chi trả đầu tiên được xuất hiện ở Hoa Kỳ vào những năm của thế kỷ 20. Nhưng nó chỉ thực sự phát triển trong những năm 1950.

Vào khoảng năm 1965 thẻ chi trả xuất hiện ở châu Âu và phát triển từ năm 1971 song song với sự rút tiền của máy tự động (DAB: Distributeurs – ATM: Automatic Teller Machine) và các ghi sổ tự động của ngân hàng (GAB: Guchet Automatique de Banque). Pháp có

khoảng 2 triệu thẻ đang lưu hành, Mỹ có khoảng 700 triệu thẻ lưu hành...

Thẻ ngân hàng là gì? Đó là phương tiện thanh toán mà người sở hữu thẻ có thể sử dụng nó để rút tiền mặt tại các máy, các quầy tự động của ngân hàng, đồng thời có thể sử dụng thẻ để thanh toán tiền hàng hoá dịch vụ.

### **1. Mô tả kỹ thuật:**

Thẻ được làm bằng nhựa cứng (Plastique Rigide) có hình chữ nhật, có kích thước tiêu chuẩn là 96mm x 54mm x 0,76mm. Trên thẻ có một số thông tin sau:

- Mặt trước của thẻ ghi: tên của thẻ, ngân hàng, biểu tượng, số của thẻ (13 hoặc 16 số), ngày bắt đầu có giá trị và ngày hết hạn hiệu lực (valid from...expired end...) và tên người chủ thẻ, có thể có hình và chữ ký chủ thẻ... Tất cả thông tin được in nổi.
- Mặt sau của thẻ: có những đường băng từ tính, một băng trắng trên đó có chữ ký của chủ thẻ... Băng từ tính là một bộ nhớ chứa đựng một phần hay toàn bộ những thông tin sau đây:
  - Số của thẻ.
  - Tên chủ thẻ.
  - Thời hạn hiệu lực.
  - Lý lịch ngân hàng.
  - Mã số bí mật (*mỗi chủ thẻ có một mật mã riêng*).
  - Mức rút tiền tối đa cho phép và cùng số dư.

Một số thẻ đặc biệt những thông tin này ghi vào bộ nhớ đặc biệt (memory chip) và có khi được gắn thêm một bộ phận tính toán cực nhỏ (micro processor).

Có thể ghi chú thêm ngân hàng, địa chỉ của ngân hàng.

## 2. Các loại thẻ và công dụng của nó:

- **Thẻ ATM:** là loại thẻ ghi nợ, giúp cho người chủ thẻ có thể sử dụng để nói chuyện với máy ATM (Automated Teller Machine) và qua máy ATM, chủ thẻ có thể biết số dư tài khoản, rút tiền, đổi mã số PIN (Personal Identification Number), chuyển khoản, nạp tiền vào tài khoản, thanh toán tiền dịch vụ, mua thẻ cào điện thoại.
- **Thẻ thanh toán (Payment Card):** là loại thẻ được dùng rút tiền mặt và thanh toán tiền hàng hoá dịch vụ tại các cơ sở chấp nhận thẻ. Thẻ thanh toán có thể là thẻ ghi nợ hoặc thẻ tín dụng, thẻ nội địa hoặc thẻ quốc tế.
- **Thẻ ghi nợ (Debit Card):** loại thẻ phát hành dựa trên cơ sở tài khoản ký quỹ, tài khoản thẻ hay tài khoản tiền gửi không kỳ hạn, khi chủ thẻ sử dụng thì số dư của tài khoản sẽ giảm tức thời. Nếu được ngân hàng cấp hạn mức thấu chi, thì khách hàng có thể chi tiêu vượt quá số dư trên tài khoản vãng lai nhưng phải trong hạn mức tín dụng đã thông báo trước cho khách hàng (*thông thường bằng một hay hai tháng lương của bạn*).
- **Thẻ tín dụng (Credit Card):** là loại thẻ dùng thanh toán trước, trả tiền cho ngân hàng sau, nghĩa là dựa vào uy tín hoặc khả năng tài chính của chủ thẻ mà ngân hàng sẽ cấp cho chủ thẻ một hạn mức tín dụng nhất định cho phép

chủ thẻ tiêu xài trong hạn mức ấy, sau đó theo từng định kỳ (*có thể cuối tháng*) ngân hàng sẽ gửi hoá đơn thanh toán cho chủ thẻ (Statement of Cardholder Account), chủ thẻ phải thanh toán lại cho ngân hàng số tiền tín dụng mà chủ thẻ đã sử dụng.

- **Thẻ quốc tế:** là loại thẻ thanh toán của một tổ chức thẻ quốc tế được phát hành bởi một ngân hàng thành viên của tổ chức đó và được sử dụng rộng rãi trên toàn thế giới như: Master Card, Visa csrd, JCP card... Nó có thể là thẻ tín dụng hay thẻ ghi nợ. Nếu thẻ chỉ sử dụng trong nước thì gọi là thẻ nội địa.

### **3. Những lợi ích của thẻ thanh toán đối với xã hội, ngân hàng, chủ thẻ, cơ sở chấp nhận thẻ:**

#### *a. Đối với người sử dụng thẻ:*

- Thẻ là phương tiện thanh toán không dùng tiền mặt được pháp luật chấp nhận, thuận tiện cho việc thanh toán nhanh chóng, chính xác và tiện lợi trong việc thanh toán tiền hàng hoá dịch vụ... Chủ thẻ không cần phải mang theo nhiều tiền để mua hàng, không phải nhận những tờ tiền lẻ, tiền giả, tiền rách, không tốn nhiều thời gian để kiểm đếm...
- Là hình thức gửi tiền một nơi, sử dụng được nhiều nơi, việc sử dụng dễ dàng, an toàn, văn minh và hiện đại.
- Có thể sử dụng thẻ trên phạm vi toàn quốc và quốc tế.
- Trong một số trường hợp, chủ thẻ được ngân hàng cho vay tiền sử dụng trước trả sau mà không cần phải thế chấp.



- Đặc biệt khi có thẻ (thẻ ghi nợ và thẻ tín dụng), trong túi người chủ thẻ rất tự tin về khả năng tài chính và cảm thấy mình sang trọng, tự tin trước bạn bè, gia đình, nhất là đi vào những nơi sang trọng và du lịch hay đi công tác nước ngoài nên có thẻ quốc tế mang theo.

*b. Đối với ngân hàng phát hành thẻ:*

Ngân hàng phát hành thẻ sẽ đa dạng hoá được sản phẩm dịch vụ mà còn có thể tăng doanh thu khi phát hành thẻ cho khách hàng vì thu được phí của cả hai bên: Phí thu từ chủ thẻ và phí từ đại lý chấp nhận thẻ. Tiện lợi trong thanh toán thẻ sẽ tạo điều kiện cho ngân hàng thu hút khách hàng đến giao dịch với ngân hàng. Mặt khác ngân hàng còn huy động được số lượng lớn trên tài khoản tiền gửi của chủ thẻ với lãi suất thấp và mở rộng tín dụng thông qua thấu chi hay thẻ tín dụng. Tuy nhiên trong giai đoạn đầu, chi phí cho những ngân hàng phát hành thẻ là rất lớn và các ngân hàng cần chú ý: Hiệu quả trong phát hành thẻ không chỉ thể hiện qua doanh thu phí trong thanh toán thẻ mà nó phải được thể hiện trong mối quan hệ với các hoạt động khác của ngân hàng: huy động vốn, tín dụng, marketing, số lượng khách hàng...

*c. Đối với ngân hàng thanh toán thẻ:*

Ngân hàng thanh toán có thể gia tăng lợi nhuận từ phần hoa hồng được hưởng khi làm trung gian thanh toán, có thêm các dịch vụ thanh toán mới để phục vụ khách hàng hiện có.

*d. Đối với cơ sở chấp nhận thẻ (đơn vị có thiết bị kiểm tra và đọc thẻ, cà thẻ):*

Thông qua việc làm đại lý chấp nhận thẻ, các đơn vị kinh doanh có thể thu hút khách hàng sử dụng thẻ. Đa dạng hoá hình thức thanh toán sẽ giúp đơn vị kinh doanh tạo thuận tiện cho khách hàng trong việc thanh toán, qua đó góp phần tăng doanh thu. Đặc biệt là khách du lịch quốc tế hiện nay, đại đa số họ dùng thẻ và những người giàu có, chủ thẻ hay đi siêu thị, khi đó cơ sở kinh doanh sẽ bán được nhiều hàng khi chấp nhận thanh toán thẻ.

*e. Đối với xã hội:*

- Giảm được nhiều chi phí cho xã hội: Thanh toán qua thẻ sẽ giảm được khối lượng tiền mặt trong lưu thông, từ đó giảm được một khoản chi phí rất lớn cho việc in ấn, bảo quản, vận chuyển, kiểm đếm, nhân sự thực hiện...
- Thanh toán bằng thẻ sẽ đem lại nền văn minh lịch sự trong thanh toán và vệ sinh trong sử dụng tiền tệ.
- Hệ thống ngân hàng thu hút được nguồn vốn tạm thời nhàn rỗi để tài trợ cho nền kinh tế với lãi suất thấp.
- Góp phần kiểm soát và tăng nguồn thu cho nhà nước: khi mà hầu hết các khoản thu nhập và chi phí đều thanh toán qua ngân hàng thì việc tính thuế và thu thuế sẽ dễ dàng hơn, hạn chế được tình trạng trốn thuế.

# CÂU HỎI ÔN TẬP

1. Séc là gì? Séc bao gồm những loại nào? Hãy giới thiệu đặc điểm của từng loại?

**Hướng dẫn:** xem phần khái niệm và các loại séc.

2. Thế nào là thẻ thanh toán? Thẻ thanh toán bao gồm những loại nào? Nêu ưu – nhược điểm của việc sử dụng thẻ thanh toán so với việc thanh toán bằng tiền mặt?

**Hướng dẫn:** xem phần khái niệm về thẻ thanh toán, các loại thẻ và công dụng của nó, những lợi ích của thẻ thanh toán đối với xã hội, ngân hàng, chủ thẻ, cơ sở chấp nhận thẻ.

## **BÀI 6:**

# **PHƯƠNG THỨC CHUYỂN TIỀN & GHI SỔ**

## **A. GIỚI THIỆU:**

### **I. MỤC TIÊU:**

Học xong bài này, học viên phải:

- Hiểu được nội dung và các bước cụ thể trong quy trình thực hiện của phương thức chuyển tiền và ghi sổ.
- Đánh giá được ưu, nhược điểm và phạm vi áp dụng của phương thức thanh toán quốc tế.
- Kết hợp một cách linh hoạt với các phương thức khác và từ đó, lựa chọn được phương thức thanh toán quốc tế tối ưu nhất cho doanh nghiệp trong từng trường hợp cụ thể.

### **II. NỘI DUNG TÓM TẮT:**

Nội dung bài 6 sẽ giới thiệu cho học viên hai phương thức đơn giản nhất và sử dụng khá phổ biến trong thanh toán quốc tế là phương thức chuyển tiền và ghi sổ. Học viên sẽ được cung cấp quy trình cũng như là các bước thực hiện cụ thể, từ đó thấy được ưu, nhược điểm và phạm vi áp dụng của từng phương thức trong những trường hợp cụ thể.

## **B. NỘI DUNG:**

Phương thức thanh toán quốc tế là toàn bộ quá trình, cách thức nhận – trả tiền trong giao dịch mua bán ngoại thương giữa người nhập khẩu và người xuất khẩu. Trong quan hệ ngoại thương đối với các nước tư bản chủ nghĩa có rất nhiều phương thức thanh toán khác nhau như: Phương thức chuyển tiền, phương thức ghi sổ, phương thức nhờ thu, phương thức tín dụng chứng từ... Mỗi phương thức thanh toán đều có ưu và nhược điểm, thể hiện qua sự mâu thuẫn về quyền lợi giữa các bên tham gia: người nhập khẩu và người xuất khẩu. Vì vậy, việc vận dụng phương thức thanh toán nào phải được hai bên bàn bạc thống nhất và ghi vào hợp đồng mua bán ngoại thương.

Nhưng nói chung là tùy thuộc vào quan hệ giữa đơn vị chúng ta với đơn vị bạn tín nhiệm hay không tín nhiệm, đặc biệt là quan hệ giữa Ngân hàng nước ta với Ngân hàng nước bạn cũng là nhân tố đáng chú ý khi lựa chọn phương thức thanh toán thích hợp.

## **I. PHƯƠNG THỨC CHUYỂN TIỀN (REMITTANCE):**

### **1. 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 người hưởng lợi (*người bán, người xuất khẩu, người nhận tiền...*) ở một địa điểm xác định trong một thời gian nhất định.

## 2. Quá trình tiến hành nhiệm vụ:

Trong phương thức chuyển tiền cho các bên liên quan:

- Người phát hành lệnh chuyển tiền (người mua, nhập khẩu...).
- Ngân hàng nhận thực hiện việc chuyển tiền (Ngân hàng nơi đơn vị chuyển tiền mở tài khoản tiền gửi ngoại tệ).
- Ngân hàng chi trả, chuyển tiền (ngân hàng đại lý của ngân hàng chuyển tiền).
- Người nhận chuyển tiền (người bán, tổ chức xuất khẩu...).

### **Sơ đồ 1:** Quy trình thanh toán theo phương thức chuyển tiền

- **Bước 1:** Sau khi thoả thuận đi đến ký kết hợp đồng mua bán ngoại thương, tổ chức xuất khẩu thực hiện việc cung ứng hàng hoá, dịch vụ cho tổ chức nhập khẩu đồng thời chuyển giao toàn bộ chứng từ (vận đơn, hoá đơn, chứng từ về hàng hoá và chứng từ có liên quan).
- **Bước 2:** Tổ chức nhập khẩu sau khi kiểm tra chứng từ, hoá đơn viết lệnh chuyển tiền gửi đến ngân hàng phục vụ mình.
- **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 đã thanh toán cho đơn vị 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 chuyển trả cho người nhận tiền (tổ chức xuất khẩu).

- **Bước 5:** Ngân hàng đại lý chuyển tiền cho người được hưởng (trực tiếp hoặc gián tiếp qua ngân hàng khác) và gửi giấy báo đó cho đơn vị.

**Lưu ý:** các bước trên có thể thay đổi trật tự tùy theo điều khoản thanh toán của hợp đồng, trả trước, trả sau hay trả ngay sau khi nhận được chứng từ.

### **3. Hình thức chuyển tiền:**

- Hình thức điện báo (T/T Telegraphic Transfer) – thông qua Bank draft.
- Hình thức thư chuyển tiền (M/T Mail Transfer) – thông qua Bank draft.

### **4. Nhận xét:**

- Trong phương thức chuyển tiền, Ngân hàng chỉ là trung gian thực hiện việc thanh toán theo uỷ nhiệm để hưởng thủ 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 tổ chức xuất khẩu không đảm bảo. Vì vậy, phương thức này ít được sử dụng. Người ta áp dụng phương thức thanh toán chuyển tiền trong việc thanh toán các khoản tương đối nhỏ như thanh toán 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 vốn, chuyển lợi nhuận đầu tư về nước... Tuy nhiên, trong thực tế các tổ chức xuất khẩu Việt Nam thường yêu cầu tổ chức nhập

khẩu phải chuyển tiền trước ngày giao hàng từ 3 đến 5 ngày.

## **II. PHƯƠNG THỨC GHI SỔ ( OPEN ACCOUNT):**

Phương thức ghi sổ là phương thức thanh toán mà trong đó tổ chức xuất khẩu khi xuất khẩu hàng hoá, cung ứng dịch vụ thì ghi nợ cho 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...).

Thực hiện phương thức này là tổ chức xuất khẩu đã thực hiện việc cấp một khoản 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.



# CÂU HỎI ÔN TẬP

1. Thế nào là phương thức chuyển tiền? Trình bày quy trình thanh toán quốc tế theo phương thức chuyển tiền trả trước và chuyển tiền trả sau? Nêu ưu và nhược điểm của việc vận dụng các phương thức đối với một doanh nghiệp xuất khẩu và doanh nghiệp nhập khẩu.

**Hướng dẫn:** xem phần khái niệm, quy trình và nhận xét của phương thức chuyển tiền.

2. Nêu ưu và nhược điểm của phương thức ghi sổ?

**Hướng dẫn:** xem phần nội dung của phương thức ghi sổ, Lưu ý, phương thức ghi sổ thường được sử dụng khi đối tác có mối quan hệ lâu dài, thường xuyên và tin cậy.

## **BÀI 7:**

# **PHƯƠNG THỨC THANH TOÁN NHỜ THU (COLLECTION OF PAYMENT)**

## **A. GIỚI THIỆU:**

### **I. MỤC TIÊU:**

Học xong bài này, học viên phải:

- Hiểu được nội dung và các bước cụ thể trong quy trình thực hiện của phương thức thanh toán nhờ thu.
- Đánh giá được ưu, nhược điểm và phạm vi áp dụng của phương thức thanh toán nhờ thu trong thanh toán quốc tế.
- Kết hợp một cách linh hoạt với các phương thức khác và từ đó, lựa chọn được phương thức thanh toán quốc tế tối ưu nhất cho doanh nghiệp trong từng trường hợp cụ thể.

### **II. NỘI DUNG TÓM TẮT:**

Nội dung bài 7 sẽ giới thiệu cho học viên quy trình, các bước thực hiện cụ thể của phương thức thanh toán nhờ thu. Qua đó, học viên có thể thấy được ưu, nhược điểm và phạm vi áp dụng của phương thức nhờ thu trong những trường hợp cụ thể. Ngoài ra, các phương tiện thanh toán quốc tế cũng được giới thiệu và vận dụng một cách linh hoạt trong phương thức thanh toán.

## **B. NỘI DUNG:**

Phương thức thanh toán nhờ thu được thực hiện theo “quy tắc thống nhất về nghiệp vụ nhờ thu” do phòng thương mại quốc tế ban hành số xuất bản 522 năm 1995 có giá trị hiệu lực từ ngày 01/01/1996 (*The uniform rules for collection – ICC PUB N – 522-1995 Revision*).

### **I. KHÁI NIỆM CHUNG VỀ NHỜ THU:**

- Phương thức nhờ thu là nghiệp vụ xử lý của Ngân hàng đối với các chứng từ quy định theo đúng chỉ thị nhận được nhằm để:
  - Chứng từ đó được thanh toán hoặc được chấp nhận.
  - Chuyển giao khi chứng từ được thanh toán hay được chứng nhận.
  - Chuyển giao chứng từ theo đúng các điều khoản và điều kiện khác.
- Chứng từ (Documents) bao gồm: hoá đơn, vận đơn, giấy chứng nhận số lượng, chất lượng, phiếu đóng gói, phiếu kiểm dịch vệ sinh...

### **II. CÁC LOẠI NHỜ THU:**

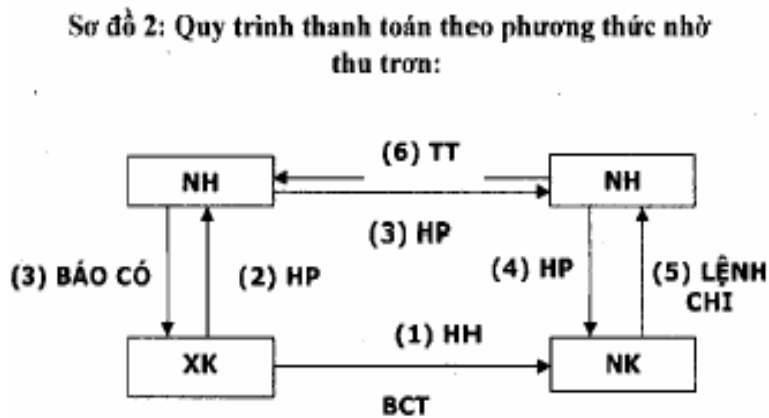
Căn cứ vào nội dung các chứng từ thanh toán gửi đến Ngân hàng nhờ thu mà chia phương thức thanh toán thành 2 loại:

## 1. Nhờ thu trơn (Clean Collection):

**Khái niệm:** Nhờ thu trơn là phương thức thanh toán mà trong đó tổ chức xuất khẩu sau khi giao hàng cho tổ chức nhập khẩu, nhờ ngân hàng thu hộ trên cơ sở chứng từ tài chính không có kèm theo chứng từ thương mại.

Thực tế thì nhờ thu trơn thường phát sinh trong thanh toán cheque.

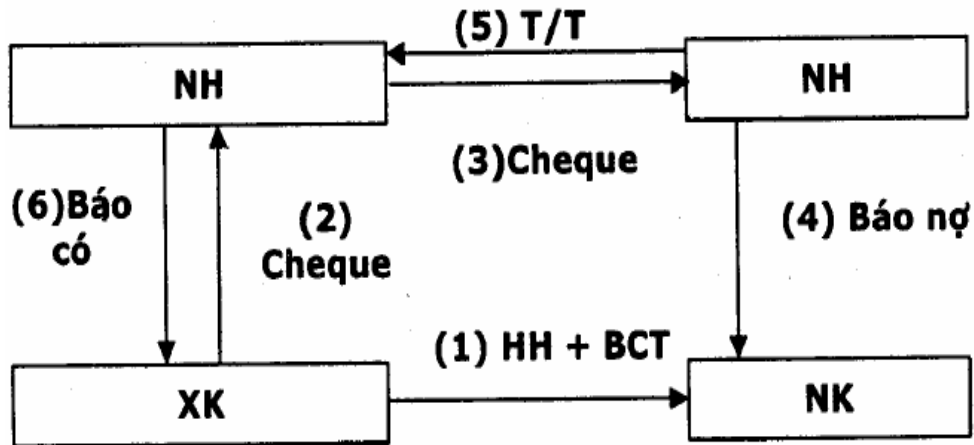
### Sơ đồ 2: Quy trình thanh toán theo phương thức nhờ thu trơn



- Bước 1: Căn cứ vào hợp đồng mua bán ngoại thương tổ chức xuất khẩu giao hàng cho tổ chức nhập khẩu, đồng thời gửi thẳng bộ chứng từ hàng hoá cho tổ chức nhập khẩu để nhận hàng. Bộ chứng từ trong thanh toán nhờ thu thông qua gồm có: hoá đơn thương mại, chứng từ hàng hoá (*giấy chứng nhận trọng lượng, phiếu đóng gói, bảng kê chi tiết, vận tải đơn, chứng từ bảo hiểm, chứng từ phẩm chất, kiểm nghiệm và các chứng từ khác*).

- Bước 2: Trên cơ sở giao hàng và chứng từ hàng hoá gửi bên nhập khẩu, tổ chức nhập khẩu ký phát hối phiếu, gửi đến Ngân hàng phục vụ mình để nhờ thu hộ tiền
- Bước 3: Ngân hàng nhờ thu gửi thư uỷ nhiệm kèm theo hối phiếu của tổ chức xuất khẩu, sang Ngân hàng đại lý tại nước nhập khẩu để nhờ thu hộ.
- Bước 4: Ngân hàng đại lý gửi hối phiếu cho tổ chức nhập khẩu theo đúng địa chỉ trên hối phiếu để yêu cầu thanh toán
- Bước 5: Sau khi kiểm tra, đối chiếu hối phiếu với bộ chứng từ hợp đồng nếu thấy hợp lý, tổ chức nhập khẩu sẽ ra lệnh cho ngân hàng phục vụ mình thanh toán (*trường hợp hối phiếu trả ngay*) hoặc ký chấp nhận lên hối phiếu (*hối phiếu có kỳ hạn*). Trường hợp không hợp lý tổ chức nhập khẩu sẽ không thanh toán.
- Bước 6: Ngân hàng đại lý thực hiện các bút toán chuyển tiền và gửi báo có hoặc hối phiếu đã chấp nhận về ngân hàng nhờ thu bên xuất khẩu, hoặc thông báo về sự từ chối thanh toán của bên nhập khẩu.

### Sơ đồ 3: Quy trình nhờ thu Cheque

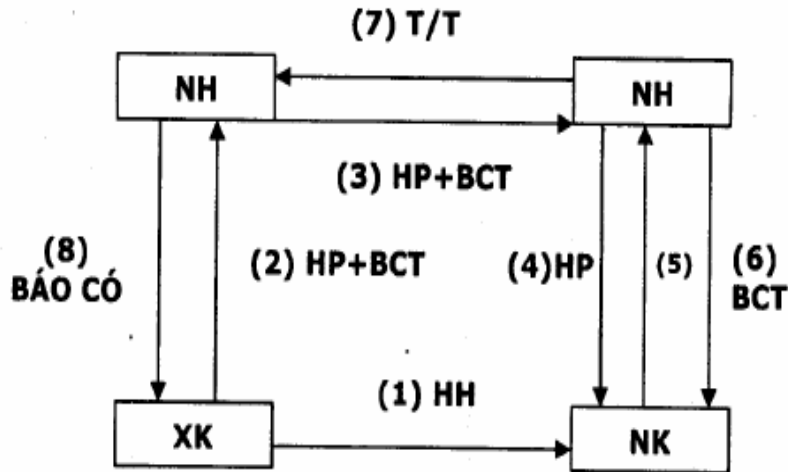


#### 2. Nhờ thu kèm chứng từ (Documentary Collection):

**Khái niệm:** Phương thức nhờ thu kèm chứng từ là phương thức thanh toán mà trong đó tổ chức xuất khẩu nhờ ngân hàng thu hộ tiền từ tổ chức nhập khẩu không những chỉ căn cứ vào hối phiếu mà còn căn cứ vào bộ chứng từ hàng hoá gửi kèm theo hối phiếu, với điều kiện nếu tổ chức nhập khẩu đồng ý trả tiền hoặc chấp nhận lên hối phiếu thì ngân hàng mới giao bộ chứng từ hàng hoá cho tổ chức nhập khẩu để nhận hàng.

Như vậy, trong trường hợp đơn vị nhập khẩu không đồng ý trả tiền, thì ngân hàng không giao bộ chứng từ tức là hàng hoá đã cung ứng qua nước nhập khẩu vẫn thuộc quyền sở hữu của tổ chức xuất khẩu.

**Sơ đồ 4: Quy trình thực hiện phương thức thanh toán nhờ thu kèm chứng từ (Documentary Collection)**



- Bước 1: Căn cứ vào hợp đồng mua bán ngoại thương được ký kết giữa hai đơn vị, tổ chức xuất khẩu thực hiện nghiệp vụ giao hàng sang nước nhập khẩu.
- Bước 2: Trên cơ sở giao hàng tổ chức xuất khẩu ký phát hối phiếu đòi tiền tổ chức nhập khẩu kèm theo bộ chứng từ hàng hoá và chỉ thị nhờ thu (Phụ lục 1) gửi đến ngân hàng phục vụ mình để nhờ thu hộ (Remitting Bank).
- Bước 3: Ngân hàng nhờ thu gửi hối phiếu, bộ chứng từ hàng hoá kèm theo chỉ thị nhờ thu (Phụ lục 2) gửi ngân hàng đại lý nước nhập khẩu để nhờ thu hộ tiền (Collecting Bank). Nếu không đồng ý thu hộ thì phải thông báo ngay (Fax, telex, swift...).

***Nội dung chỉ thị nhờ thu (Collection instruction):***

- Chi tiết về ngân hàng gửi nhờ thu: Tên, địa chỉ, điện thoại, fax, telex...
- Chi tiết về tên người trả tiền: Tên, địa chỉ, điện thoại, fax, telex...
- Số tiền và loại tiền nhờ thu.
- Danh mục chứng từ, số lượng từng loại chứng từ đính kèm.
- Điều khoản thanh toán D/P, D/A.
- Phí nhờ thu.
- Lãi suất, kỳ hạn, cơ sở tính lãi.
- Phương thức thanh toán và phương thức trả tiền.
- Các chỉ thị trong trường hợp từ chối thanh toán, từ chối chấp nhận hoặc sự mâu thuẫn giữa các chỉ thị.



**PHỤ LỤC 1:**  
**NỘI DUNG CHỈ THỊ NHỜ THU GỬI NGÂN HÀNG CHUYỂN NHỜ THU**  
 Collection Instruction

Place and Date...  
 Ref...

1. (The principal)  3. Drawee	2. To: (The Remitting) 4. Collecting Bank:
-------------------------------------	--

5. Collection Documents:

Commercial Documents - Draft: - Invoice: - B/L: - -	Financial Documents - Bill of Exchange - Promissory Note: - Cheques: - -
--	---

6. Terms of Collection

- 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 expenses - 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 o It can not be waived without our approval
o Advice of Payment and / or Acceptance and maturity date by o Cable o Mail is required o 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)

## PHỤ LỤC 2: NỘI DUNG CHỈ THỊ NHỜ THU GỬI NGÂN HÀNG THU HỘ (COLLECTION INSTRUCTION)

Logo, name, address Fax, phone of Remitting Bank
Mail to:

(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 for...  
days from/after maturity

Amount
--------

Docs					
1 <sup>st</sup> Mail					
2 <sup>nd</sup> Mail					

- This collection is subject to the Uniform Rules for collection, 1995 Revision, ICC Publication No.522
- Incase of non-acceptance/non-payment, please notify us by teles given reason.
- Please advise us the maturity date by telex:
- Collecting commission and other expenses are covered by the Drawee.
- Our banking charges and expenses are at the Drawee's A/C. Please collect and remit the amount... to us as instructed hereafter. If refused
  - It may be waived
  - It can not be waived without our approval
- Interest at the Drawee's A/C at ...% for period of ... on the basis of ... days per year. Please collect ...and remit to us instructed hereafter
  - It may be waived
  - It can not be waived without our approval
- Instruction for payment:.....
- Prorest in case of non – payment/ non – acceptance is required

Authorized Signature
-------------------------

- Bước 4: Ngân hàng nhờ thu giữ lại bộ chứng từ gốc, ngân hàng chỉ gửi hồi phiếu và bản sao chứng từ cho tổ chức nhập khẩu.
- Bước 5: Đơn vị nhập khẩu kiểm tra hồi phiếu và bản sao chứng từ, đối chiếu với hợp đồng mà quyết định đồng ý hay từ chối thanh toán. Nếu đồng ý thì có hai trường hợp:
  - Nếu là nhờ thu trả tiền ngay (D/P – Documents against payment) thì tổ chức nhập khẩu phải trả tiền thanh toán ngay ngân hàng mới giao bộ chứng từ gốc để nhận hàng.
  - Nếu là nhờ thu chấp nhận trả tiền theo chứng từ (D/A – documents against Acceptance) thì tổ chức nhập khẩu chỉ cần ký chấp nhận tên hồi phiếu ngân hàng sẽ giao bộ chứng từ.
- Bước 6: Ngân hàng đại lý chuyên giao chứng từ hàng hoá cho tổ chức nhập khẩu để nhận hàng (Ngân hàng đã chấp nhận được sự đồng ý thanh toán).
- Bước 7: Ngân hàng đại lý thực hiện các bút toán chuyển tiền và gửi báo cáo hoặc hồi phiếu đã chấp nhận về Ngân hàng nhờ thu bên xuất khẩu, hoặc thông báo về sự từ chối thanh toán của tổ chức nhập khẩu.
- Bước 8: Ngân hàng tiến hành thanh toán cho tổ chức xuất khẩu hoặc chuyển hồi phiếu đã chấp nhận hoặc thông báo về sự từ chối thanh toán của bên nhập khẩu.

**Nhân xét:** Sử dụng phương thức thanh toán nhờ thu kèm chứng từ quyền lợi của tổ chức xuất khẩu có được đảm bảo hơn không bị mất hàng nếu bên nhập khẩu không thanh toán,

vai trò ngân hàng được nâng cao thêm trách nhiệm. Tuy nhiên tốc độ thanh toán vẫn chậm, rủi ro cho bên xuất khẩu vẫn lớn.

### **III. NHỮNG ĐẶC ĐIỂM CẦN CHÚ Ý KHI ÁP DỤNG PHƯƠNG THỨC NHỜ THU:**

- Trong trường hợp đơn vị chúng ta là tổ chức xuất khẩu thì chỉ nên dùng phương thức thanh toán nhờ thu kèm chứng từ với điều kiện D/P (trả tiền mới giao bộ chứng từ).
- Khi lập hối phiếu đòi tiền tổ chức nhập khẩu, thì cần lưu ý, tổ chức nhập khẩu là người trả tiền chứ không phải ngân hàng vì vậy hối phiếu phải ghi tên người trả tiền là nhà nhập khẩu với đầy đủ chi tiết tên, địa chỉ...
- Chi phí nhờ thu trả ngân hàng bên nào chịu? Nếu thu không được thì bên xuất khẩu phải thanh toán phí cho cả hai ngân hàng.
- Trường hợp tổ chức nhập khẩu không đồng ý thanh toán thì cách giải quyết lô hàng đó như thế nào?

# CÂU HỎI ÔN TẬP

1. Thế nào là phương thức thanh toán nhờ thu kèm chứng từ theo điều khoản D/A? Trình bày quy trình và giải thích các bước thực hiện phương thức này? Là một doanh nghiệp nhập khẩu, bạn cần xem xét những vấn đề gì khi ký kết một hợp đồng xuất khẩu với phương thức thanh toán là phương thức nhờ thu kèm chứng từ theo điều khoản D/A?

**Hướng dẫn:** Xem phần khái niệm, quy trình và đặc điểm cần chú ý của phương thức nhờ thu kèm chứng từ. Lưu ý phương thức thanh toán nhờ thu kèm chứng từ theo điều khoản D/A là phương thức nhờ thu chấp nhận trả tiền theo chứng từ.

2. Trình bày quy trình thanh toán quốc tế của một hợp đồng ngoại thương với điều khoản thanh toán là “30% giá trị hợp đồng thanh toán trước theo điều khoản T/T và 70% giá trị hợp đồng thanh toán theo điều khoản D/P”. Nêu rõ các bước trình bày trong quy trình này?

**Hướng dẫn:** Quy trình thanh toán quốc tế của một hợp đồng ngoại thương với điều khoản thanh toán là “30% giá trị hợp đồng thanh toán trước theo điều khoản T/T và 70% giá trị hợp đồng thanh toán theo điều khoản D/P” chính là sự kết hợp của hai phương thức thu tiền trả ngay.

## **BÀI 8:**

# **PHƯƠNG THỨC GIAO CHỨNG TỪ NHẬN TIỀN (CAD – COD)**

## **(Cash Against Documents – Cash On Delivery)**

### **A. GIỚI THIỆU:**

#### **I. MỤC TIÊU:**

Học xong bài này, học viên phải:

- Hiểu được nội dung và các bước cụ thể trong quy trình thực hiện của phương thức giao chứng từ nhận tiền.
- Đánh giá được ưu, nhược điểm và phạm vi áp dụng của phương thức thanh toán giao chứng từ nhận tiền trong thanh toán quốc tế.
- Kết hợp một cách linh hoạt với các phương thức khác và từ đó, lựa chọn được phương thức thanh toán quốc tế tối ưu nhất cho doanh nghiệp trong từng trường hợp cụ thể.

#### **II. NỘI DUNG TÓM TẮT :**

Nội dung bài 8 sẽ giới thiệu cho học viên quy trình, các bước thực hiện cụ thể của phương thức thanh toán giao chứng từ nhận tiền. Qua đó, học viên có thể thấy được ưu, nhược điểm và phạm vi áp dụng của phương thức giao chứng từ nhận tiền trong những trường hợp cụ thể.

## **B. NỘI DUNG:**

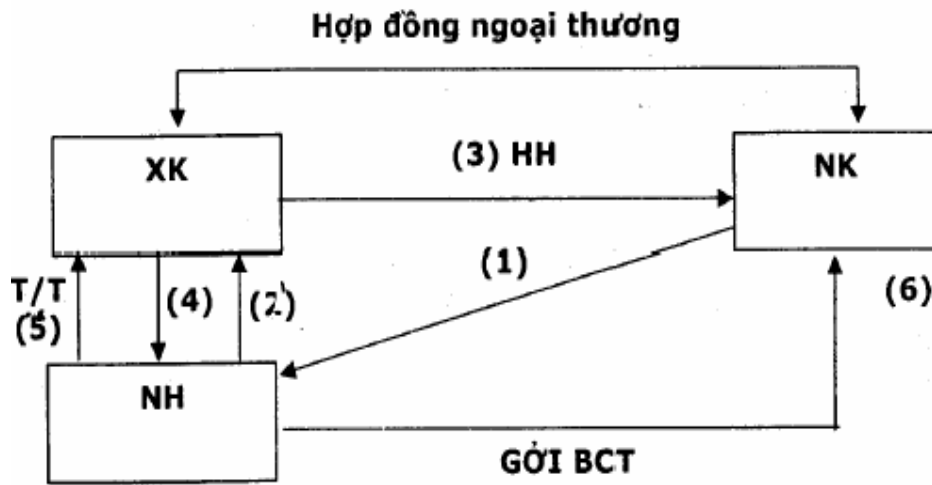
### **I. KHÁI NIỆM:**

Phương thức CAD là phương thức thanh toán mà trong 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 trình đầy đủ chứng từ theo những thoả thuận.

### **II. QUY TRÌNH THANH TOÁN:**

*Bước 1:* Trên cơ sở hợp đồng mua bán ngoại thương, tổ chức 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% trị giá hợp đồng và nó được dùng thanh toán cho tổ chức xuất khẩu theo đúng các thoả thuận giữa nhập khẩu và ngân hàng (Memorandum) về việc nhà nhập khẩu đã mở tài khoản tín thác.

**Sơ đồ 10: Quy trình thực hiện theo phương thức thanh toán giao chứng từ nhận tiền (CAD)**



Bước 2: Ngân hàng thông báo cho tổ chức xuất khẩu.

Bước 3: Tổ chức xuất khẩu cung ứng hàng sang nước nhập khẩu theo đúng thoả thuận trên hợp đồng.

Bước 4: Trên cơ sở giao hàng, tổ chức xuất khẩu xuất trình chứng từ theo đúng chỉ định.

Bước 5: Ngân hàng kiểm tra chứng từ, đối chiếu với bản ghi nhớ trước đây, nếu đúng thì thanh toán tiền cho đơn vị xuất khẩu từ tài khoản tín thác của đơn vị nhập khẩu.

Bước 6: Ngân hàng chuyển bộ chứng từ cho nhà nhập khẩu và quyết toán tài khoản tín thác.



Phương pháp này được áp dụng trong trường hợp tổ chức nhập khẩu rất tin tưởng nhà xuất khẩu và tổ chức nhập khẩu có văn phòng đại diện tại nước xuất khẩu.

# CÂU HỎI ÔN TẬP

1. Thế nào là phương thức CAD? Trình bày quy trình và giải thích các bước thực hiện của phương thức CAD?

**Hướng dẫn:** Xem phần khái niệm và quy trình thanh toán của phương thức thanh toán CAD

2. Nêu vai trò của ngân hàng trong phương thức CAD?

**Hướng dẫn:** Xem quy trình thanh toán của phương thức CAD. Lưu ý đến việc kiểm tra tính đầy đủ của bộ chứng từ mà ngân hàng nhận từ nhà xuất khẩu.

## **BÀI 9:**

# **PHƯƠNG THỨC THANH TOÁN**

## **TÍN DỤNG CHỨNG TỪ**

### **(Documentary Credit – Le Crédit Documentaire)**

#### **A. GIỚI THIỆU:**

##### **I. MỤC TIÊU:**

Học xong bài này, học viên phải:

- Hiểu được nội dung và các bước cụ thể trong quy trình thực hiện của phương thức thanh toán tín dụng chứng từ.
- Đánh giá được ưu, nhược điểm và phạm vi áp dụng của phương thức thanh toán ứng dụng chứng từ trong thanh toán quốc tế.
- Kết hợp một cách linh hoạt với các phương thức khác, và từ đó, lựa chọn được phương thức thanh toán quốc tế tối ưu nhất cho doanh nghiệp trong từng trường hợp cụ thể.

##### **II. NỘI DUNG TÓM TẮT:**

Nội dung bài 9 sẽ giới thiệu cho học viên quy trình thanh toán, các bước thực hiện cụ thể của phương thức thanh toán tín dụng chứng

từ. Qua đó, học viên có thể thấy được ưu, nhược điểm và phạm vi áp dụng của phương thức tín dụng chứng từ trong những trường hợp cụ thể.

## **B. NỘI DUNG:**

Một trong những phương thức thanh toán quốc tế hiện nay được sử dụng phổ biến là phương thức tín dụng chứng từ. Nội dung phương thức thanh toán tín dụng chứng từ được thực hiện theo bản “Quy tắc và thực hành thống nhất về tín dụng chứng từ” (Uniform Customs and practice for documentary credits) do phòng thương mại quốc tế (ICC) ban hành. Văn bản đầu tiên được xuất bản năm 1933 sau đó được sửa đổi qua các năm 1951, 1962, 1974 và tiếp theo là bản sửa năm 1983 (số 400.ICC). Phòng thương mại quốc tế ICC đã ban hành văn bản mới nhất ICC – UCP – No500 có giá trị hiệu lực từ ngày 1/1/1994 đã được các giới kinh doanh thương mại và ngân hàng ở hầu hết các nước áp dụng phổ biến. Trong phương thức tín dụng chứng từ ngân hàng không chỉ là người trung gian thu hộ, chi hộ, mà còn là người đại diện bên nhập khẩu thanh toán tiền cho bên xuất khẩu, đảm bảo cho tổ chức xuất khẩu được khoản tiền tương ứng với hàng hoá mà họ đã cung ứng, đồng thời đảm bảo cho tổ chức nhập khẩu nhận được số lượng, chất lượng hàng hoá tương ứng với số tiền mình đã thanh toán. Với những ưu điểm đó phương thức thanh toán chứng từ đã trở thành phương thức thanh toán hữu hiệu nhất cho cả hai bên xuất khẩu và nhập khẩu.

### **I. SƠ LƯỢC VỀ ICC – UCP No.500 – RE 1993:**

UCP 500 là một văn bản pháp lý quốc tế không mang tính chất bắt buộc các bên mua bán quốc tế phải áp dụng. Do đó nếu áp dụng UCP500 thì phải dẫn chiếu điều ấy trong thư tín dụng của mình. Đến nay đã có hơn 160 nước trên thế giới công nhận và tuyên bố áp dụng UCP 500 – RE 1993. Từ ngày ra đời đến nay, UCP đã trải qua 5 lần sửa đổi vào các năm 1951, 1962, 1974, 1983 và lần sau cùng nhất là tháng 10/1993 có hiệu lực từ 1/1/1994. Điều đáng lưu ý là các văn bản ra đời sau không huỷ bỏ các văn bản trước đó, cho nên các văn bản đều có giá trị thực hành thanh toán quốc tế.

Bản Quy tắc thống nhất về hoàn trả liên ngân hàng theo phương thức tín dụng chứng từ - The Uniform Rules for Bank – to – bank reimbursement under Documentary credit – URR 525-1995-ICC có giá trị từ ngày 1/7/1996.

Phụ bản UCP: UCP 500.1 và 500.2

- eUCP (UCP500.1) The supplement to the uniform customs and practice for documentary credits for electronic presentation- 01/2002 áp dụng cho xuất trình chứng từ điện tử theo L/C. eUCP có 12 điều khoản
- ISBP 645 (UCP 500.2) The International standard Banking practice for Examination of Document under Documentary Credits. Thực hành nghiệp vụ ngân hàng theo tiêu chuẩn quốc tế về kiểm tra chứng từ theo L/C.

## **II. KHÁI NIỆM:**

Phương thức tín dụng chứng từ là một sự thoả thuận mà trong đó một ngân hàng (Ngân hàng mở thư tín dụng) đáp ứng những yêu cầu của khách hàng (người xin mở thư tín dụng) cam kết hay cho phép ngân hàng khách chi trả hoặc chấp nhận những yêu cầu của người hưởng lợi khi những điều khoản và điều kiện quy định trong thư tín dụng được thực hiện đúng và đầy đủ.

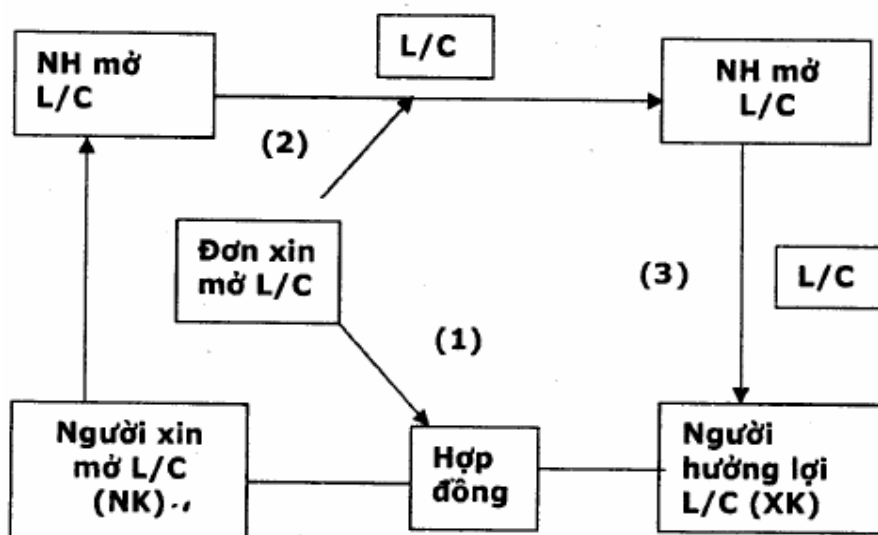
Qua khái niệm phương thức tín dụng chứng từ ta thấy có liên quan đến các bên sau:

- Người xin mở L/C (Applicant for the credit).
- Người hưởng lợi (Beneficiary).
- Ngân hàng mở thư tín dụng (ngân hàng phát hành – The issuing bank).
- Ngân hàng thông báo thư tín dụng (The advising bank).
- Ngân hàng xác nhận (The confirming bank).
- Ngân hàng thanh toán (The paying bank).
- Ngân hàng thương lượng (the negotiating bank).
- Ngân hàng chuyển nhượng (Transferring bank), Ngân hàng chỉ định (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). Tất cả được giao trách nhiệm cụ thể trong thư tín dụng

### **III. QUY TRÌNH TIẾN HÀNH NGHIỆP VỤ PHƯƠNG THỨC TÍN DỤNG CHỨNG TỪ:**

### Sơ đồ 5: Quy trình mở thư tín dụng



#### 1. Bước 1:

Căn cứ vào hợp đồng mua bán ngoại thương (hoặc hoá đơn chào hàng) tổ chức nhập khẩu viết đơn xin mở tín dụng gửi đến ngân hàng phục vụ mình (Nơi đơn vị mở tài khoản ngoại tệ để yêu cầu ngân hàng mở một thư tín dụng cho người bán, người xuất khẩu hưởng).

Khi viết đơn xin mở L/C tổ chức nhập khẩu (Người xin mở L/C) cần lưu ý một số nội dung quan trọng:

- Viết đúng theo mẫu đơn xin mở của ngân hàng phát hành **(Phụ lục 3)**.
- Thận trọng cân nhắc kỹ lưỡng trước khi đưa những điều kiện ràng buộc bên xuất khẩu vào đơn mở L/C, làm thế nào đảm bảo được quyền lợi của mình và tôn trọng các điều khoản của hợp đồng.
- Nội dung đơn xin mở L/C là cơ sở để ngân hàng viết L/C gửi bên hưởng lợi.

- Đơn xin mở L/C là cơ sở pháp lý để giải quyết tranh chấp giữa ngân hàng mở L/C và người xin mở. Đơn làm 2 bản, mỗi bên giữ một bản

### **PHỤ LỤC SỐ 3: ĐƠN XIN MỞ THƯ TÍN DỤNG**

**CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM**  
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

### **GIẤY ĐỀ NGHỊ MỞ TÍN DỤNG THƯ TRẢ NGAY**

Trân trọng đề nghị ngân hàng ngoại thương Việt Nam chi nhánh Thành phố Hồ Chí Minh mở cho chúng tôi một tín dụng thư có nội dung như sau:



## HOCHIMINH CITY

To:

Test:

We open irrevocable ( ) Transferable ( ) Confirmed Credit number

+ Beneficiary:

+ Applicant:

+ Amount ( ) FOB ( ) CF ( ) CIF

Available by beneficiary's right draft (S) drawn on issuing Bank for 100 percent invoice value accompanied by the following documents (marked "X") in (unless otherwise stated)

- Signed commercial invoice

- Full set (3/3) of clean shipped on board ocean Bill of Lading showing L/C number made out ( ) to order blank endorsed ( ) to the order of Vietcombank Hochiminh city marked freight ( ) prepaid ( ) collect and notify the applicant

- The duplicate of airway Bill (for the consignor) showing L/C number marked freight ( ) prepaid ( ) collect consigned to ( ) applicant ( ) the order of Vietcombank Hochiminh city and notify the applicant

- Quality ( ) and Quality certificate issued by ( ) manufacturer ( ) beneficiary

- Insurance Covered by the applicant

- Insurance policy/ certificate covering for 110 percent of invoice value showing claim payable in Hochiminh city Vietnam and number of policy/ certificate issued

- Certificate of origin issued by ( ) Chamber of Commerce ( )

Beneficiary ( ) manufacturer

Detailed packing list

- Copy of cable/ telex advising applicant particulars of shipment and also telex Vietcombank Hochiminh City shipment date, invoice value and L/C number within 2 days after shipment.

- Receipt of shipmaster acknowledging due receipt of sets of non negotiable documents for transmission to applicant at destination port

- Beneficiary's certificate certifying that set of non negotiable documents has been sent by DHL directly to the applicant within days after shipment DHL receipt presented.

- One extra copy of n/n invoice and transport document required document required for issuing bank's files

+ Shipment from to

+ Covering:

+ Packing:

+ Shipment must be effected not later than

+ Negotiation must be effected not later than

+ Partial shipment ( ) allowed ( ) prohibited

- + Transshipment ( ) allowed ( ) prohibited
- + All banking charges outside Vietnam, amendment and reimbursement charges are for beneficiary's account
- Documents must be presented for negotiation within days the date of shipment but within the validity of the credit
- + Instruction to negotiating banks
- Free should be deducted from the proceeds for each set of discrepant document under this L/C
- On receipt documents in compliance with terms and conditions of the credit please send documents to us by DHL
- Upon receipt of your telex advice of negotiation certifying to us that all terms and conditions of the credit have been complied with and documents have been couriered by DHL to us we shall reimburse you according to your instruction in the currency of the credit
- Upon receipt of said documents, 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.

## **VIETCOMBANK HOCHIMINH CITY**

Số ngoại tệ quỹ để mở L/C là:

Chúng tôi hoàn toàn chịu trách nhiệm về nội dung hạn ngạch và giấy phép nhập khẩu của tín dụng thu nói trên.

Ngân hàng được tự động trích TK No.....của chúng tôi mở tại quý ngân hàng để ký quỹ mở L/C và thanh toán khi nước ngoài đòi tiền: Gồm cả tiền hàng và các chi phí liên quan theo L/C này.

Nhận được chứng từ (hoặc xin thương lượng chứng từ DOC) có điểm bất hợp lệ đề nghị quý ngân hàng thông báo ngay cho chúng tôi. Nếu quá thời hạn năm ngày kể từ ngày nhận được chứng từ hoặc điện báo mà chưa có ý kiến của chúng tôi, quý ngân hàng được phép thông báo từ chối thanh toán cho người nước ngoài. Chúng tôi chịu mọi chi phí liên hệ.

Tp. Hồ Chí Minh, ngày .../.../

**Kế toán trưởng**

**Giám đốc công ty**

**GIẤY ĐỀ NGHỊ MỞ TÍN DỤNG THU**

**DOCUMENTARY CREDIT APPLICATION**

**Kính gửi: NGÂN HÀNG TMCP Á CHÂU**

**To: ASIA COMMERCIAL BANK**

<b>L/C referent Number:</b>
---------------------------------

Cam kết tuân thủ những điều khoản và điều kiện ở trang sau, chúng tôi đề nghị quý ngân hàng phát hành một tín dụng thư không huỷ ngang bao gồm những nội dung sau:

Subject to the term and conditions printed overleaf, we request the Bank to issue an Irrevocable Letter of Credit as follows

<input type="checkbox"/> Transferable <input type="checkbox"/> Standby <input type="checkbox"/> Confirmed		<input type="checkbox"/> by (air) mail <input type="checkbox"/> with brief advice by teletransmission <input type="checkbox"/> by teletransmission		<b>Advising Bank</b> (Name and address)	
Expiry date: .....in .....					
<b>Applicant</b> (Name, address and account number)				<b>Beneficiary</b> (Name and address)	
<b>Amount</b> (in figures): ..... (in words): ..... .....				<b>Credit available with:</b> ..... <input type="checkbox"/> by sight payment <input type="checkbox"/> by acceptance <input type="checkbox"/> by negotiation <b>Draft(s) at</b> <input type="checkbox"/> sight / <input type="checkbox"/> .....days    from/after .....for..... % of Invoice value.	
<b>Partial shipment:</b> <input type="checkbox"/> allowed <input type="checkbox"/> not allowed		<b>Shipment from (Port of loading):</b> ..... <b>To (Port of discharge):</b> ..... ..... .....		<b>Latest shipment date:</b> .....	
<b>Transshipment:</b> <input type="checkbox"/> allowed <input type="checkbox"/> not allowed					
<b>Goods</b> (brief description)				<input type="checkbox"/> FOB <input type="checkbox"/> CIF <input type="checkbox"/> CFR <input type="checkbox"/> Other Terms:	
<b>Packing:</b>				<b>Marking:</b>	

**Documents required:**

- Signed Commercial Invoice in ..... copies;
- Signed Detailed Packing List(s) in..... copies;
- For Shipment by sea,**  Full set /  2/3 set of Clean On Board Ocean Bill of Lading made out

to order of Asia Commercial Bank  to order, blank endorsed

marked "Freight  Prepaid /  Collect" & notify Applicant;

- For shipment by air,** One original Clean Airway Bill showing goods consigned

to Asia Commercial Bank

to Applicant marked "Freight  Prepaid /  Collect" & notify

Applicant

- Other transport documents: .....

- Marine /  Air Insurance Policy/ Certificate in full set for not less than the CIF value plus 10%, blank endorsed, payable at: .....

covering risks under the following Institute Cargo Clauses 1/1/82:

- Institute Cargo Clauses (A) /  Institute Cargo Clauses (Air)  Clause B  Clause C  War risk

Extension and/or other clauses:.....

- Certificate of Origin issued by..... in..... copies;

- Ben's Certificate certifying that 1/3 original Bill of Lading (if any) and one set of non - negotiable documents sent directly to the Applicant within..... working days after shipment by courier service (courier's receipt attached);

- Copy of cable/telex or fax advising applicant of particulars of shipment: vessel name, B/L date, B/L No., description of goods shipped, L/C No., Invoice value, Port of loading, ETD, ETA, Applicant's name within..... days after shipment;

- Certificate of Quality/Quantity issued by..... in.....copies.

**Other documents:**

<p><b>Other conditions:</b>  <input type="checkbox"/> All documents must be indicated L/C no.</p>
<p><b>All charges outside Vietnam are for account of:</b>    <input type="checkbox"/> Beneficiary    <input type="checkbox"/> Applicant  <b>Confirming charges are for account of:</b>    <input type="checkbox"/> Beneficiary    <input type="checkbox"/> Applicant  <b>(for confirmed L/C )</b></p>
<p>Documents to be presented within..... days after the date of the transport document(s) but within the validity of the credit.  Documents to be sent to Asia Commercial Bank in..... sets by .....</p>

Cam kết của đơn vị xin mở L/C:

- Có đầy đủ giấy tờ thủ tục hợp pháp để nhận hàng: Có giấy phép kinh doanh xuất nhập khẩu đối với mặt hàng xin nhập khẩu, có giấy phép nhập khẩu của Bộ Thương Mại(đối với mặt hàng quản lý bằng kế hoạch và hạn ngạch), không nợ thuế xuất nhập khẩu...
- Nộp đủ tiền ký quỹ và các khoản phí theo yêu cầu của ACB trước khi ACB phát hành L/C. Số tiền ký quỹ này sẽ được chuyển sang thanh toán L/C đã mở khi đến hạn thanh toán.

- Khi nhận được điện đòi tiền( nếu L/C cho phép đòi tiền bằng điện) hoặc khi bộ chứng từ phù hợp với các điều kiện của L/C được xuất trình tại ACB, chúng tôi cam kết chấp nhận thanh toán vô điều kiện toàn bộ số tiền mua hàng đã ghi trong L/C và các văn bản tu chỉnh( Amendment) kèm theo cũng như tất cả các chi phí có liên quan đến L/C ngay cả trong trường hợp hàng hoá bị tổn thất một phần hay toàn bộ, hàng hoá không đến được hoặc không được phép nhập vào Việt Nam vì bất cứ lý do gì

Do đó, khi nhận được điện đòi tiền hoặc nhận bộ chứng từ của người bán phù hợp với chỉ thị trong L/C, ngân hàng Á Châu được quyền trích tiền từ tài khoản của chúng tôi ( hay chấp nhận hối phiếu đối với L/C trả chậm) hoặc cho vay bắt buộc để thanh toán cho người bán mà không nhất thiết phải thông báo hay chờ đợi sự chấp nhận thanh toán của chúng tôi.

- Bởi việc mua bán được thoả thuận trực tiếp giữa chúng tôi ( người mua) và người bán do vậy chúng tôi cam kết không quy trách nhiệm cho ngân hàng về:
  - Những thay đổi số lượng, chất lượng hàng hoá, trị giá, điều kiện giao nhận hàng.
  - Sự chậm trễ, thất thoát, gián đoạn, sai sót hay tính xác thực của các chứng từ được gửi tới.
- Chúng tôi sẽ nộp hợp đồng bảo hiểm cho ngân hàng trước khi ngân hàng phát hành L/C.

Đề nghị ngân hàng mua bảo hiểm thay cho chúng tôi, chúng tôi chịu trách nhiệm thanh toán phí bảo hiểm, Khi:

- Giá mua không bao gồm phí bảo hiểm
  - Lô hàng nhập khẩu được cầm cố cho ACB
- Phần chênh lệch giữa phần ký quỹ và trị giá L/C được coi như phần của ngân hàng bảo lãnh cho chúng tôi. Do vậy, khi chúng tôi chưa hoàn tất việc thanh toán cho Ngân hàng thì ngân hàng được quyền giữ các chứng từ và hàng hoá được gửi theo L/C này hoặc những giá trị tài sản khác mà chúng tôi cầm cố, thế chấp cho Ngân hàng để đảm bảo cho khoản tiền mà chúng tôi còn nợ ngân hàng. Ngân hàng được quyền bán một phần hay toàn bộ lô hàng hoặc tài sản mà chúng tôi đã cầm cố, thế chấp để thu nợ mà không cần thông báo cho chúng tôi. Trường hợp số tiền thu được do bán các tài sản này không đủ để thanh toán các món nợ, chúng tôi chịu trách nhiệm thanh toán hết phần còn thiếu;
- Trong trường hợp nhập khẩu uỷ thác cho một đơn vị khác, chúng tôi hoàn toàn chịu trách nhiệm về điều 1 và liên đới chịu trách nhiệm với đơn vị uỷ thác về việc thực hiện các cam kết nói trên;
- Chúng tôi đồng ý mua ngoại tệ của ACB theo giá giao ngay (Spot) hoặc kỳ hạn (forward) theo thời điểm để thanh toán L/C cho nước ngoài.

Tín dụng thư này được áp dụng theo các quy tắc thực hành thống nhất về Tín Dụng Chứng Từ ấn bản số 500 do Phòng Thương Mại Quốc Tế ban hành.



## 2. Bước 2:

Căn cứ vào yêu cầu mở thư tín dụng của tổ chức nhập khẩu và xác chứng từ có liên quan. Nếu đồng ý Ngân hàng trích tài khoản đơn vị để mở tài khoản tín dụng (Ký quỹ có thể là 100% trị giá thư tín dụng trong trường hợp thanh toán ngay hoặc X% trị giá thư tín dụng trong trường hợp thanh toán có kỳ hạn). Sau đó Ngân hàng viết thư tín dụng gửi cho tổ chức xuất khẩu thông qua ngân hàng thông báo tại nước xuất khẩu. Việc mở thư tín dụng qua bên xuất khẩu có thể thực hiện bằng đường hàng không bưu chính hoặc bằng điện tín (telex), hay thông qua hệ thống Swift.

### a. Khái niệm thư tín dụng (Letter of credit – L/C)

Thư tín dụng là một văn kiện của ngân hàng được viết ra theo yêu cầu của người nhập khẩu (Người xin mở thư tín dụng) nhằm nêu lên những cam kết trả tiền cho nhà xuất khẩu (người hưởng lợi) một số tiền nhất định với điều kiện người này thực hiện đúng và đầy đủ những điều khoản và điều kiện quy định trong lá thư đó.

### b. Nội dung của thư tín dụng (Phụ lục số 4):

- (1) Số hiệu, địa điểm ngày mở L/C.
  - Số hiệu của L/C
  - Địa điểm mở L/C
  - Ngày mở L/C
- (2) Loại thư tín dụng.
- (3) Tên địa chỉ của những người có liên quan.
- (4) Số tiền của thư tín dụng.
- (5) Thời hạn hiệu lực của L/C.

- (6) Thời hạn trả tiền của L/C (Date of payment).
- (7) Thời hạn giao hàng (Date of delivery).
- (8) Điều khoản về hàng hóa.
- (9) Những nội dung về vận tải, giao nhận hàng hoá.
- (10) Các chứng từ mà người xuất khẩu phải xuất trình.
- (11) Sự cam kết trả tiền ngân hàng mở thư tín dụng.
- (12) Những điều kiện đặc biệt khác.

#### **PHỤ LỤC 4: MẪU THƯ TÍN DỤNG**

HOCHIMINH CITY AUG 08, 2005

FR: EASTERN ASIA C.J.S BANK H.O HOCHIMINH  
CITY.VIETNAM

(EASTASIABANK)

To: STANDARD CHARTERED BANK, TOKYO BRANCH  
TEST ON USD 67,392.00 DD 08.08.2005  
ATTN: L/C ADVISING DEPT.

PLEASE ADVISE THAT WE OPEN OUR  
IRREVOCABLE CREDIT

NUMBER: 50 JASN O5LAO 179

ISSUING DATE: 08.08.05

EXPIRY DATE: 30 SEP 05

IN FAVOUR OF: NICH CORP. KYOBASHI, TOKYO JAPAN.  
BOX TOKYO 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 NINETY 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  
TRIPPLICATE (UNLESS OTHERWISE STATED):

SIGNED COMMERCIAL INVOICE IN QUADRUPLICATE  
2- FULL SET (3/3) ORIGINAL OF CLEAN SHIPPED ON BOARD  
OCEAN B/L SHOWING L/C NO. MADE OUT TO ORDER OF

EASIASIBANK 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 DUBLICATE COVERING ALL RISKS BLANK ENDORESED FOR 110 PERCENT OF INVOICE VALU E

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 EASTASIBANK H.O HCMC (TLX NO.813148 OR FAX No.S484435550) 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 OF NON - NEGOTIABLE DOCS HAS BEEN SENT TO APPLICANT B.Y DHL WITHIN 05 DAYS AFTER SHIPMENT (DHL RECEIPT ENCLOSED) SHIPMENT FROM ANY JAPANESE PORT TO HOCHIMINH CITY PORT VIETNAM.

COVERING

COMMODITY CELLOPHANE PHƯƠNG THỨC NO300 HAKUSAN BRAND

SUBSTANCE: 30 GRS/M2 MORD OR LESS 5 PCT – CORE: 3

ROLL WIDTH: 800MM - ROLL LENGTH:4,000M.

UNIT PRICE: USD 390 /KG : - CIF HOCHIMINH CITY PORT, VIETNAM

TOTAL QUANTITY: 17.280.00 KGS (I 80 ROLLS)

TOTAL AMOUNT: USD 67,392.00 CIF HOCHIMINH CITY PORT, VIETNAM

PACK ING : MILL'S STANDARD EXPORT PACKING WITH 2 OR 3 LAVERS OF PR OUTSIDE OF 'THE ROLL AND FIBER DRUM.

MARKING: UKSIME/CELLOPHANE PHƯƠNG THỨC NO.300/MADE IN IAPAN.

MANUFACTURER: RENGO CO.LDT.

LATEST SHIPMENT DATE : 15 SEP 05

PARTIAL SHIPMENT: NOT ALLOWED

TRANSHIPMENTS: ALLOWED

SPECIAL CONDITIONS:

ALL BANKING CHRGS OUTSIDE VIETNAM INCLUDING

ADVISING, NEGOTIATING REIMBURSEMENT COMMISSION AND AMENDMENT CHARGES AT SELER'S ACCOUNT.

DOCUMENTS MUST BE PRESENTED FOR NEGOTIATION WITHIN 16 DAYS FROM B/L DATE BUT WITHIN THE VALIDITY OF THE CREDIT

INSTRUCTIONS TO NEGOTIATING BANK:

USD 50 FEE SHOULD BE DEDUCTED FROM THE PROCEEDS FOR EACH SET OF DISCREPANT DOCUMENTS UNDER THIS L/C

ON RECEIPT DOCUMENTS UN COMPLIANCE WITH TERMS AND CONDITIONS OF THE CREDIT PLEASE FORWARD ALL TO US 130 PHAN DANG LUU. ST. PHU NHUAN DIST, HCM CITY, VIETNAM BY DHL/TNT

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 REVISED ICC PUBLICATION NO.500 OPERATIVE INSTRUMENT PLEASE NOTIFY.

NO MAIL CONFIRMATION WILL FOLLOW.

INT'S BUSINESS DEPT.

c. Tính chất, ý nghĩa của thư tín dụng

- Thư tín dụng là cốt lõi, là phương tiện chủ yếu của phương thức thanh toán tín dụng chứng từ. Do đó, nếu thư tín dụng hết thời hạn hiệu lực thì phương thức thanh toán tín dụng chứng từ sẽ không có ý nghĩa.
- Thư tín dụng là văn bản thể hiện sự cam kết của ngân hàng mở thư tín dụng đối với nhà xuất khẩu để thực hiện nghĩa vụ thanh toán theo điều khoản của hợp đồng mua bán ngoại thương. Do đó nó được soạn thảo trên cơ sở hợp đồng mua bán đã được ký kết giữa 2 đơn vị. Nhưng vì thư tín dụng do ngân hàng mở L/C cam kết do đó thư tín dụng hoàn toàn độc lập với hợp đồng mua bán. Tính chất độc lập thư tín dụng thể hiện ở chỗ ngân hàng mở

thư tín dụng không cần biết đến hợp đồng mua bán mà chỉ căn cứ vào nội dung đơn xin mở L/C của nhà nhập khẩu để viết thư tín dụng( Mở L/C) cho nhà xuất khẩu

- Thư tín dụng là cơ sở pháp lý chính của việc thanh toán, nó ràng buộc các bên hữu quan tham gia vào phương thức thanh toán tín dụng chứng từ như: Nhà nhập khẩu( người xin mở LC), ngân hàng bên nhập khẩu (ngân hàng mở L/C), nhà xuất khẩu (người hưởng lợi L/C), ngân hàng thông báo, thanh toán. Còn hợp đồng mua bán ngoại thương chỉ có giá trị pháp lý ràng buộc về quyền lợi và nghĩa vụ giữa

bên nhập khẩu và xuất khẩu

- Ngoài những ý nghĩa trên, bên nhập khẩu còn sử dụng thư tín để cụ thể hoá, chi tiết hoá hoặc để bổ sung một cách đầy đủ hơn vào điều khoản của hợp đồng mua bán và cũng có thể dùng L/C để đính chính, sửa chữa những nội dung đã ký trong hợp đồng
- Trong trường hợp không có ký kết hợp đồng, bên mua dựa vào hoá đơn chấu hàng ( Protoma invoice) của bên bán, tự mình xin mở L/C và được bên bán chấp nhận thì thư tín dụng cũng chính là hợp đồng

### **3. Bước 3:**

Ngân hàng thông báo khi nhận được thư tín dụng của ngân hàng mở L/C gửi đến tiến hành kiểm tra, xác báo điệm mở L/C rồi chuyển bản chính L/C và công văn thông báo (Phụ lục 5) cho nhà xuất khẩu

dưới hình thức văn bản “Nguyên văn” (nhận thế nào thì chuyển thế đó). Nếu gửi bằng thư thì kiểm chữ ký, gửi điện thì kiểm mã (xem điều 7 – UCP 5001993).

**Lưu ý:** Ngân hàng thông báo có quyền từ chối không thông báo L/C vì một lý do nào đó (Ví dụ không kiểm tra được chữ ký hoặc khoá điện Telex), thì phải báo ngay quyết định đó cho ngân hàng phát hành, không được chậm trễ (bằng phương tiện telex, fax, swift)

<b>PHỤ LỤC 5: THÔNG BÁO THƯ TÍN DỤNG</b>	
BANK FOR FOREIGN TRADE OF VIETNAM	
Vietcombank	
Telex	Fax:
Cable:	
-----	
Số	T.C/ Our
Ref:.....	Ngày/
Date.....	
Kính gửi/ To.....	
Thư quý công ty/ Dear Sirs,	
Số L.C/L/C No.....	Ngày/
Date.....	
Số tiền/ Value:.....	
Xin được thông báo với quý công ty chúng tôi đã nhận được thư điện mở/ sửa L/C với nội dung theo bản đính kèm Please be advised that we have received letter/ SWIFT message telex of Credit/ Amend- men of Credit in your favour reading in substance as shown on the attached sheet:	
Từ/ From:.....	

+ Mã đã được kiểm đúng

Duly tested

+ Không có mã/ mã sai

Untested/ Wrong tested

+Có xác nhận của chúng tôi

Adding out confirmation

+Chữ ký được xác nhận đúng

Authenticated signature

+Không xác nhận được chữ ký

Not Authenticated signature

+Không có xác nhận của chúng tôi

Without adding our confirmation

Xin quý công ty cho kiểm tra cẩn thận các điều kiện của thư tín dụng hoặc bản sửa đổi. Trong trường hợp không đồng ý với điều kiện nào đó hoặc không có khả năng thực hiện bất cứ điều khoản nào trong thư tín dụng này hay trong bản sửa đổi, đề nghị quý công ty thỏa thuận với người mở thư tín dụng để sửa đổi.

You are requested to check the credit terms carefull/ In the event the you do not agree or feel unable to comply with any terms and conditions, please arrange an amendment of the credit/ Amendment with the applicant for the Credit.

Bản thông báo này tuân thủ quy tắc và thực hành thống nhất về tín dụng chứng từ bản sửa đổi 1993 số 500 của phòng thương mại quốc tế  
Tis advice is subject to the Uniform Customs and Pratise for Documentary Credits 1993 Revision ICC Publication No 500

Phải chi trả cho chúng tôi là:

Charger(s) should be paid:

Phí thông báo:

Advising charge

Phí xác nhận

Confirmation charge

Phí sửa đổi

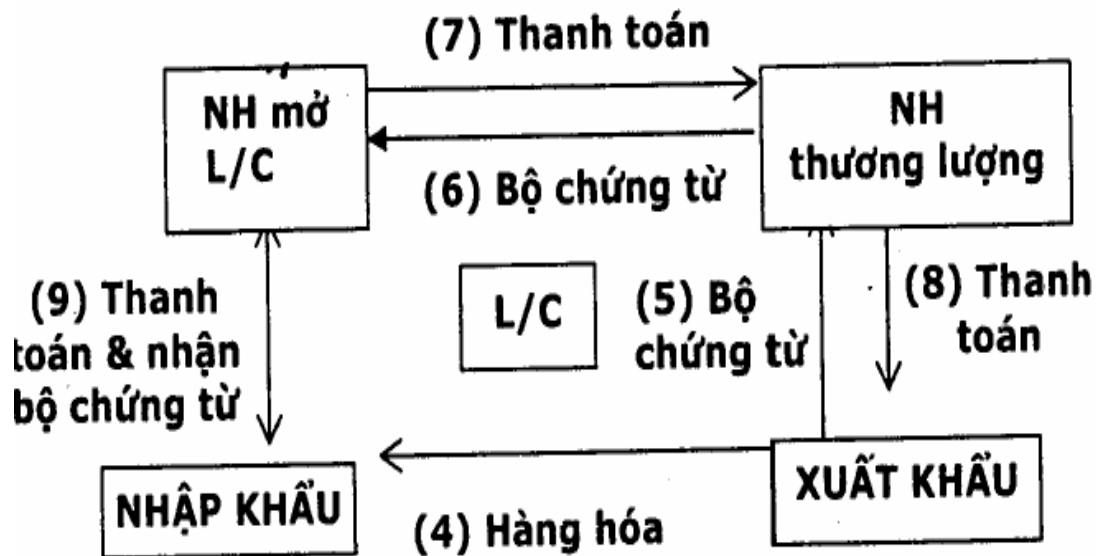
Amendment charge

Điện phí

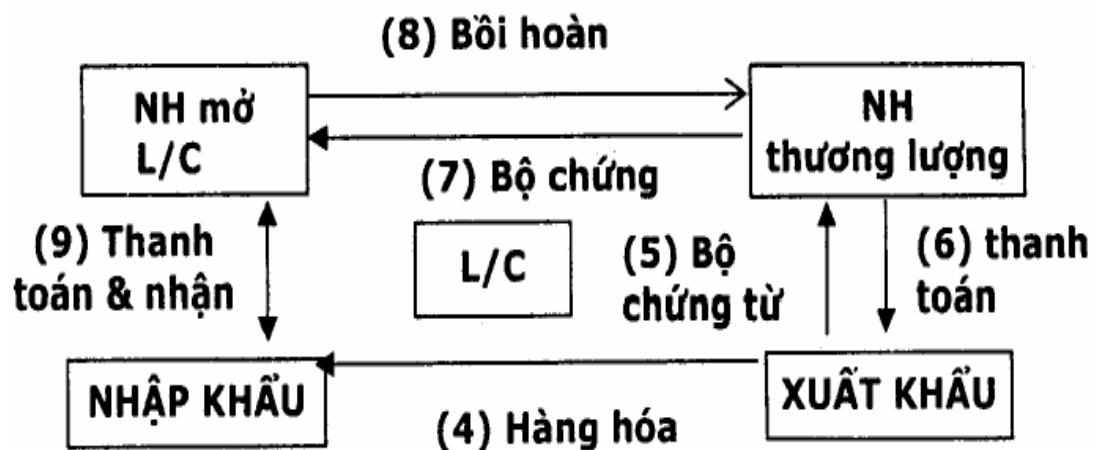
Communication charge

Kính chào/ Yours faithfully

Sơ đồ 6: Quy trình thanh toán L/C tại ngân hàng mở L/C



Sơ đồ 7: Quy trình thanh toán L/C tại ngân hàng chỉ định trên L/C





#### 4. Bước 4:

Tổ chức xuất khẩu nhận được thư tín dụng do ngân hàng thông báo gửi đến, tiến hành kiểm tra, dịch thuật, đối chiếu với hợp đồng mua bán ngoại thương đã ký trước đây. Đây là khâu quan trọng đối với tổ chức xuất khẩu vì thư tín dụng có thể giống hợp đồng và cũng có thể khác hợp đồng nhưng khi thanh toán thì phải thực hiện điều khoản của thư tín dụng. Vì vậy sau khi kiểm tra chặt chẽ L/C nếu đồng ý thì tiến hành giao hàng cho bên nhập khẩu, nếu không đồng ý thì đề nghị bên nhập khẩu điều chỉnh hoặc bổ sung thêm cho đến khi hoàn chỉnh thì mới giao hàng. Những nội dung quan trọng cần kiểm tra trên thư tín dụng:

- Thời gian mở L/C.
- Ngân hàng mở L/C.
- Loại thư tín dụng.
- Thời hạn hiệu lực.
- Kim ngạch thư tín dụng.
- Điều kiện giao hàng.
- Địa điểm gửi nhận hàng.
- Bộ chứng từ thanh toán.
- Điều kiện về hàng hoá.
- Điều kiện đặc biệt khác như phí, xác nhận, cách gửi chứng từ..., lưu ý nếu trong telex có câu: “Full details to follow” hoặc ghi là “ The mail confirmation is to be the operative credit instrument” thì telex chưa có giá trị phải đợi thư mới có giá trị.

**Tóm lại:** Tổ chức xuất khẩu khi nhận được thư tín dụng cần hết sức thận trọng trong kiểm tra, phân tích từng điều khoản để tiến hành giao hàng, lập bộ chứng từ thanh toán phù hợp với thư

tín dụng. Chỉ cần sai một trong những điều khoản trong L/C thì sẽ không được thanh toán. Do đó nếu không đồng ý ở điều khoản nào thì đề nghị sửa đổi bổ sung. Việc đề nghị có thể thực hiện bằng cách : Điện trực tiếp cho các tổ chức nhập khẩu, hoặc điện cho ngân hàng mở L/C thông qua ngân hàng thông báo.

Sau khi thực hiện việc kiểm tra, sửa đổi, bổ sung thư tín dụng được mở hoàn chỉnh tổ chức xuất khẩu tiến hành nghiệp vụ giao hàng, thông thường chi phí tu chỉnh L/C do bên xuất khẩu chịu.

#### **5. Bước 5:**

Sau khi hoàn thành nghĩa vụ giao hàng, tổ chức xuất khẩu lập bộ chứng từ thanh toán theo đúng điều khoản trong thư tín dụng xuất trình cho ngân hàng chỉ định để yêu cầu thanh toán.

Hồ sơ chứng từ gửi ngân hàng thanh toán gồm có: Phiếu xuất trình chứng từ thanh toán hàng xuất khẩu (Phụ lục 6) và các chứng từ chi tiết phù hợp với những điều khoản ghi trong thư tín dụng. Nếu cần tiền trang trải chi phí thì có thể yêu cầu ngân hàng chiết khấu chứng từ (Phụ lục 7)

#### **PHỤ LỤC SỐ 6: THU YÊU CẦU THANH TOÁN CHỨNG TỪ THEO HÌNH THỨC L/C**

Tên đơn vị  
NAM

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT

(Tên địa chỉ đầy đủ số  
Điện thoại, telex)

Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

-----o0o-----

**THƯ YÊU CẦU THANH TOÁN CHỨNG TỪ THEO HÌNH THỨC  
L/C**

Kính gửi Ngân hàng ngoại thương Việt Nam. Đề nghị ngân hàng thực hiện thanh toán bộ chứng từ giao hàng đính kèm theo hình thức sau:  
Khi ngân hàng nước ngoài trả tiền Chiết khấu miễn truy đòi ngay sau khi xuất trình chứng từ  
Chiết khấu truy đòi với số tiền là.....

Advising Bank's Ref .....  
Opening Bank's ref .....  
Số tiền hối phiếu.....

Chứng từ xuất trình:

Drafts	Com	Packing	Cert	Quality	Cert	Bill of	Cert.	Bene't
Other	Invoice	list	of	quan	of	Lading	of	Cert
			Weight	Cert.	Insurace			

Other docs:

Đề nghị ngân hàng thanh toán số tiền trên bằng cách ghi CỎ vào tài khoản của chúng tôi số..... tại ngân hàng.....

Trường hợp chiết khấu truy đòi chúng tôi cam kết:

1. Ủy quyền cho ngân hàng tự động thu hồi tiền gốc và phí phát sinh khi nhận được báo CỎ của ngân hàng nước ngoài.
2. Nếu ngân hàng nước ngoài từ chối thanh toán, chúng tôi sẽ hoàn lại đầy đủ số tiền hàng cùng phí phát sinh.

3. Sau 60 ngày kể từ ngày chiết khấu chứng từ mà ngân hàng không nhận được tiền của ngân hàng nước ngoài, Ngân hàng được quyền tự động trích tài khoản tiền gửi ngoại tệ của chúng tôi tại Quý ngân hàng để thu hồi khoản tiền đã chiết khấu. nếu tài khoản của chúng tôi không đủ tiền, đề nghị quý ngân hàng chuyển sang nợ quá hạn và thu lãi theo lãi suất cho vay quá hạn do ngân hàng Ngoại thương quy định.

\* Trong trường hợp yêu cầu chiết khấu phải có đầy đủ chữ ký của Chủ tài khoản (Nếu thủ trưởng đơn vị không phải là chủ tài khoản) và chữ ký của kế toán trưởng.

Ngân hàng ký nhận,

Kế toán trưởng

**PHỤ LỤC SỐ 7: ĐƠN YÊU CẦU CHIẾT KHẤU CHỨNG TỪ  
L/C XUẤT KHẨU**

Tên doanh nghiệp  
Ngày.....

**ĐƠN YÊU CẦU CHIẾT KHẤU CHỨNG TỪ L/C XUẤT KHẨU**

Kính gửi: **NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM – TP.HCM**

Ngày ..... chúng tôi đã xuất trình tại quý ngân hàng bộ chứng từ trị giá..... hoá đơn số..... thuộc L/C số..... do..... phát hành

Bao gồm:

- Drafts: ..... bản
- Commercial invoice:.....bản
- Insurance policy/ Cert:.....bản
- Packing list: .....bản
- Billof lading:.....bản
- Certificate: .....bản

-Ben's cert: .....bản  
Shipmaster's :.....bản  
- Copy of cable / Talex: .....bản  
Nay do:  
Nhu cầu vốn hoạt động kinh doanh  
Đề trả nợ vay tín dụng tại ICB HCMC hợp đồng số.....  
Đề nghị quý ngân hàng xem xét chiết khấu.....(%) trị giá  
bộ chứng từ nói trên.  
Số tiền được chiết khấu, đề nghị quý ngân hàng chuyển vào:  
TK của.....No.....  
tại:.....  
TK của.....No.....  
tại:.....  
Chúng tôi cam kết tuân thủ “ Quy định về chiết khấu của ICB HCMC”  
Ghi chú:

Ngày.....

TP. Hồ Chí Minh,  
Giám đốc đơn vị ký tên

## 6. Bước 6:

Khi ngân hàng bên xuất khẩu nhận được chứng từ cùng bản gốc L/C do tổ chức xuất khẩu (người hưởng lợi L/C) gửi đến (*kèm các bản tu chỉnh nếu có*), ngân hàng xuất khẩu cần thực hiện:

- Sau khi kiểm tra chi tiết từng loại chứng từ, thanh toán viên sẽ xem lại ngày xuất trình chứng từ có nằm trong thời hạn hiệu lực và đúng theo quy định của L/C hay không?
- Kiểm tra các loại chứng từ đã được xuất trình đủ chưa?

- Cuối cùng kiểm tra tổng quát bằng cách đọc lại L/C một lần nữa để xem bộ chứng từ có điều gì không thoả mãn L/C không?
- Tất cả các sai sót hoặc bất hợp lệ của chứng từ đều được thanh toán viên ghi vào phiếu kiểm chứng từ xuất khẩu  
**(Phụ lục 8)**

### **PHỤ LỤC SỐ 8: PHIẾU KIỂM CHỨNG TỪ XUẤT KHẨU**

**NGÂN HÀNG NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM**  
**Chi nhánh thành phố Hồ Chí Minh**  
**Phòng THANH TOÁN XUẤT NHẬP KHẨU**

#### **PHIẾU KIỂM CHỨNG TỪ XUẤT KHẨU**

- Ngày lập phiếu
- Tham chiếu:

<b>SỐ TT</b>	<b>Chứng từ</b>	<b>Số bản</b>	<b>Kiểm 1</b>	<b>Kiểm 2</b>
1	Draft			
2	Invoice			
3	B/L			
4	Ins. Policy			
5	Packing list			
6	Weight list			
7	Origin Cert			
8	Insp Cert			
9	Phyto Sanitary Cert			
10	Quality Cert			
11	Ben's Cable			
12	Shipmaster's receipt			

Ghi chú:

Kết luận:

Chứng từ không phù hợp, chấp nhận đề nghị của đơn vị.

Chứng từ không phù hợp, khách hàng nhận lại lúc.....giờ.....  
ngày..... tháng.....năm.....  
Chứng từ không phù hợp, khách hàng bảo lưu ý kiến và chịu trách  
nhiệm nếu nước ngoài từ chối thanh toán.  
Ý kiến của Kiểm soát viên

Xác nhận của khách hàng  
(Ký và ghi rõ họ tên)

***Xử lý bộ chứng từ sau khi kiểm tra:***

Sau khi kiểm tra thì tùy vào tình trạng cụ thể của bộ chứng từ mà ngân hàng sẽ giải quyết như sau: Nếu bộ chứng từ không có sai sót: Sẽ được chuyển sang thực hiện các bước kế tiếp, chiết khấu hoặc thanh toán theo chỉ định trên L/C và chuyển chứng từ về ngân hàng mở L/C.

Nếu bộ chứng từ có sai sót, thì chia ra các trường hợp:

- ***Sai sót có thể sửa chữa được:*** Các lỗi này liên quan đến việc lập chứng từ. Thường có các trường hợp sau:
  - Người lập chứng từ đánh nhầm hoặc đánh sai lỗi chính tả các thông tin trên chứng từ. lỗi này rất phổ biến trong thực tế. Tuy có vẻ không quan trọng nhưng có thể là lý do để ngân hàng nước ngoài trì hoãn việc thanh toán thậm chí từ chối thanh toán.
  - Do thiếu kinh nghiệm trong việc lập chứng từ nên người lập đã hiểu sai nội dung và thể hiện sai nội dung mà L/C quy định

- Sự thiếu sót các điều kiện ghi thêm do người lập đọc không kỹ L/C
- Các chứng từ xuất trình không phù hợp như: Xuất trình 2 hối phiếu đều là bản số 1 hoặc bản số 2. Chứng từ xuất trình không phải là bản gốc theo yêu cầu của L/C...

Trên đây chỉ là liệt kê vài trường hợp sai sót chứng từ cụ thể nhất. Ngoài ra các sai sót trong khi lập chứng từ rất đa dạng, phải tùy thuộc vào yêu cầu cụ thể của L/C mà đánh giá. Tuy nhiên các sai sót về việc lập chứng từ đều có thể sửa chữa được.

Do đó khi bộ chứng từ được kiểm tra có những sai sót thuộc loại này, thanh toán viên sẽ căn cứ vào kết quả kiểm tra để yêu cầu nhà xuất khẩu điều chỉnh lại sai sót.

- ***Các sai sót không thể sửa chữa được:*** Các lỗi này thường liên quan đến hàng hoá như: Chất lượng hàng hoá hoặc liên quan các thủ tục của cơ quan quản lý nhà nước hay các cơ quan khác nên không sửa chữa được. Các trường hợp bất hợp lệ sau đây không thể sửa chữa được:
  - Giao hàng thiếu hoặc quá số lượng yêu cầu.
  - Giao hàng trễ.
  - Hàng hoá được giao ngoài quy định của L/C.
  - L/C hết hạn hiệu lực.
  - Xuất trình chứng từ trễ hạn.
  - Sai đơn giá.
  - Cách thức giao hàng và phương thức vận chuyển không phù hợp với L/C.



## **7. Bước 7:**

Ngân hàng mở L/C nhận được bộ chứng từ thanh toán do bên xuất khẩu gửi đến tiến hành kiểm tra đối chiếu với những điều khoản quy định trên L/C đã mở trước đây. Nếu thấy phù hợp ngân hàng mở L/C sẽ thanh toán cho bên xuất khẩu theo lệnh của ngân hàng chiết khấu.

Trường hợp mua hàng trả chậm thì ngân hàng mở L/C nếu đồng ý thanh toán thì gửi điện chấp nhận về ngân hàng bên xuất khẩu. Lưu ý: Chỉ được kiểm tra trong 7 ngày. (Điều 13 UCP).

**Lưu ý:** Khi kiểm tra bộ chứng từ thanh toán nếu phát hiện sai một điều kiện thì ngân hàng mở L/C sẽ không thanh toán. Nhưng tốt nhất là gửi công văn hỏi ý kiến đơn vị nhập khẩu (người viết đơn xin mở L/C) về những bất hợp lệ đó và xử lý trong thời gian sớm nhất.

## **8. Bước 8:**

Nhận được điện báo có về khoản thanh toán bộ chứng từ hàng xuất khẩu, ngân hàng báo có cho tổ chức xuất khẩu hoặc thông báo hồi phiếu có kỳ hạn đã được chấp nhận thanh toán và cũng có thể nhận được thông báo về sự từ chối của ngân hàng mở L/C

## **9. Bước 9:**

Ngân hàng mở L/C yêu cầu người xin mở L/C thanh toán và chuyển bộ chứng từ cho người xin mở L/C (người nhập khẩu). Nếu tổ

chức nhập khẩu từ chối thanh toán thì tùy trường hợp mà ngân hàng mở L/C sẽ giải quyết. Cơ sở pháp lý để giải quyết tranh chấp này là đơn xin mở tín dụng.

#### **IV. NHỮNG NỘI DUNG QUAN TRỌNG KHI KIỂM TRA CHỨNG TỪ:**

Việc kiểm tra, phát hiện các sai sót của bộ chứng từ và yêu cầu sửa chữa kịp thời, góp phần tạo niềm tin cho khách hàng vào đội ngũ cán bộ nghiệp vụ ngân hàng và cũng giúp cho các công ty xuất khẩu tránh phiền phức trong vấn đề thanh toán bộ chứng từ.

##### **1. Kiểm tra nội dung thư tín dụng:**

Thư tín dụng là cơ sở thiết lập bộ chứng từ. do đó để kiểm tra bộ chứng từ có hợp lệ hay không, thanh toán viên cần phải nắm được toàn bộ những quy định cũng như những điều khoản đặc biệt ghi trong thư tín dụng thông qua việc kiểm tra thư tín dụng. Tuy nhiên việc kiểm tra ở đây không giống như kiểm tra thư tín dụng ở khâu thông báo.

##### **2. Kiểm tra bộ chứng từ:**

1. Nguyên tắc kiểm tra: Việc kiểm tra chứng từ phải thật khẩn trương ngay sau khi nhận được đầy đủ chứng từ của khách hàng và phải đảm bảo theo đúng quy định của L/C và UCP.
2. Kiểm tra sơ lược ban đầu:

- Trước hết ngân hàng kiểm tra xem ngày lập chứng từ có nằm trong thời hạn hiệu lực của L/C không.
- Xuất trình chứng từ có đúng thời hạn hay không.
- Xem xét các khoản mục trên chứng từ có đúng và đầy đủ theo yêu cầu của L/C hay không.
- Ngoài ra chứng từ được cấp bởi cơ quan nào cũng cần được kiểm tra.

3. Kiểm tra những yếu tố cơ bản của bộ chứng từ:

- Kiểm tra xem số tiền giá trị của bộ chứng từ có nằm trong phạm vi trị giá của thư tín dụng hay không?
- Việc giao hàng từng phần có cho phép hay không trong trường hợp chưa sử dụng hết giá trị của thư tín dụng đã mở

Tóm lại sự sai biệt của chứng từ về mặt nội dung cũng như cách thể hiện so với quy định của L/C đều bị coi là bất hợp lệ và phải được sửa chữa (Nếu bất hợp lệ có thể sửa chữa được)

Cần kiểm tra cụ thể từng chứng từ:

4. Hối phiếu (Draft / Bill of exchange).
5. Hoá đơn thương mại (Commercial Invoice).
6. Vận đơn đường biển (Marine Bill of Lading/ Ocean Bill of Lading).
7. Chứng từ bảo hiểm (Insurance Policy).
8. Phiếu đóng gói (Packing list).
9. Bảng kê chi tiết trọng lượng (Weight list).
10. Giấy chứng nhận xuất xứ (Certificate of origin).
11. Giấy chứng nhận kiểm tra (Inspection Certificate).

## 12. Các chứng từ minh họa bản chất hàng hoá.

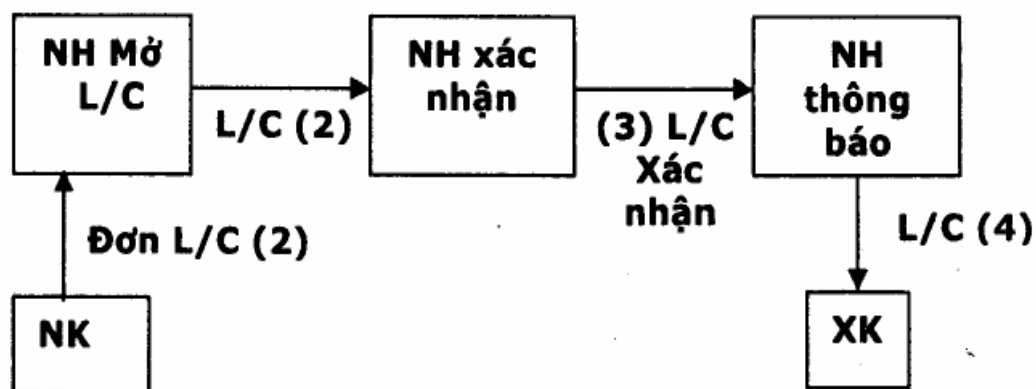
### V. CÁC LOẠI THƯ TÍN DỤNG:

1. Thư tín dụng được huỷ ngang (Revocable L/C).
2. Thư tín dụng không thể huỷ ngang (Irrevocable letter of credit).

Nếu L/C không ghi huỷ ngang hay không được huỷ ngang thì đó là L/C không được huỷ ngang (Irrevocable letter of credit)

3. Thư tín dụng không huỷ ngang có xác nhận (Confirmed irrevocable letter of credit)

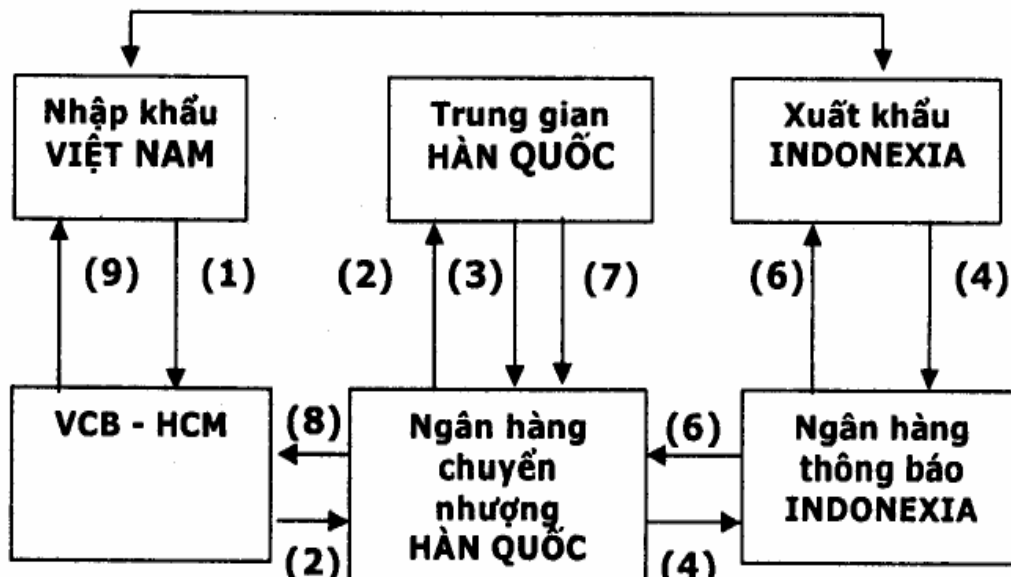
### Sơ đồ 8: Ví dụ về thư tín dụng không huỷ ngang có xác nhận



**Chú ý:** Ngân hàng thông báo có thể vừa là ngân hàng xác nhận (Confirming bank)

4. Thư tín dụng không thể huỷ ngang và không được truy đòi lại tiền (Irrevocable without recourse letter of credit).
5. Thư tín dụng tuần hoàn (Revolving letter of credit).
6. Thư tín dụng giáp lưng (Back to back letter of credit).
7. Thư tín dụng đối ứng (Reciprocal L/C).
8. Thư tín dụng thanh toán chậm (Deferred payment L/C).
9. Thư tín dụng với điều khoản đỏ (Red clause L/C).
10. Thư tín dụng dự phòng (Stand – by L/C).
11. Thư tín dụng có điều khoản T/TR (Telegraphic transfer reimbursement).
12. L/C có thể chuyển nhượng (Irrevocable Transferable L/C).

**Sơ đồ 9: Ví dụ về Quy trình và các bước thực hiện đối với thư tín dụng chuyển nhượng**



- (1) Nhập khẩu Việt Nam đề nghị mở L/C có thể chuyển nhượng (Transferable L/C) cho người hưởng lợi ở Hàn Quốc.
- (2) VCB HCM thông báo L/C chuyển nhượng đã mở được.
- (3) Người trung gian ở Hàn Quốc yêu cầu ngân hàng chuyển nhượng cho người xuất khẩu ở Indonesia.
- (4) Ngân hàng chuyển nhượng cho người xuất khẩu.
- (5) Người xuất khẩu lập bộ chứng từ gửi cho ngân hàng chuyển nhượng.
- (7) Ngân hàng chuyển nhượng thông báo cho người trung gian để thay thế các chứng từ như hoá đơn, hối phiếu.
- (8) Ngân hàng chuyển nhượng xuất trình bộ chứng từ cho VCB HCM
- (9) VCB HCM thanh toán chứng từ.

# CÂU HỎI ÔN TẬP

1. Thư tín dụng là gì? Cho biết những nội dung chính của một thư tín dụng? Tại sao một doanh nghiệp nhập khẩu phải đọc kỹ nội dung một thư tín dụng trước khi tiến hành giao hàng?

**Hướng dẫn:** Xem phần khái niệm, nội dung, tính chất và ý nghĩa của thư tín dụng

2. Thế nào là phương thức thanh toán tín dụng chứng từ? Trình bày quy trình thanh toán thư tín dụng tại ngân hàng mở thư tín dụng? Tại sao phương thức thanh toán tín dụng chứng từ là phương thức được áp dụng phổ biến nhất so với những phương thức thanh toán quốc tế khác.

**Hướng dẫn:** Xem khái niệm, quy trình thanh toán phương thức tín dụng chứng từ. Lưu ý đến hoạt động của ngân hàng mở trong toàn bộ quy trình thanh toán tín dụng chứng từ. Tính phổ biến của phương thức tín dụng chứng từ xuất phát từ việc đảm bảo khả năng nhận được tiền hàng của nhà xuất khẩu.

## Bài 1:

Tỷ giá thị trường ngày 22/5 như sau:

$$\text{USD/CHF} = 1.600-20$$

$$\text{EUR/USD} = 1.130-42$$

$$\text{USD/JPY} = 130.65-73$$

$$\text{GBP/USD} = 1.8935-48$$

Xác định tỷ giá chéo giữa EUR/CHF; CHF/JPY; GBP/JPY;  
9GBP/CHF?

Đáp án :

$$\text{EUR/CHF} = 1.8080-1.8170, \text{CHF/JPY} = 81.554-81.706$$

$$\text{GBP/JPY} = 247.39-247.71, \text{GBP/CHF} = 3.0296-3.0355$$

## **Bài 2:**

Tại một sân bay, một doanh nghiệp Đức muốn mua một máy tính Kodar. Loại tiền ông ta có là USD, JPY, CAD, EUR. Tỷ giá hôm nay được công bố như sau:

$$\text{USD/JPY} = 115.32-46 \quad \text{Giá máy ảnh: } 100,000\text{JPY}$$

$$\text{USD/CHF} = 1.5235-47 \quad 870 \text{ USD}$$

$$\text{EUR/USD} = 1.2815-35 \quad 650 \text{ EUR}$$

$$\text{USD/CAD} = 1.3568-73 \quad 1.132 \text{ CAD}$$

Hỏi ông nên mua máy ảnh bằng đồng tiền nào thì số tiền phải trả là thấp nhất?

Đáp án: Ông nên mua máy ảnh bằng đồng EUR, với giá 650 EUR.



**Bài 3:**

Trên thị trường ngoại hối tại một thời điểm công bố các tỷ giá sau:

$$\text{USD/CHF} = 1.5520-50$$

$$\text{EUR/USD} = 1.2510-25$$

- a. Một công ty xuất khẩu Đức thu được 100.000 EUR, cần chuyển đổi số tiền này sang CHF để đưa vào tài khoản tiền gửi tại ngân hàng. Hỏi công ty nếu có thể thu được bao nhiêu CHF?
- b. Nếu bán 350.000 CHF, công ty có thể mua được bao nhiêu EUR?

Đáp án:      194.160 CHF

179708.34 EUR

**Bài 4:**

Một nhà kinh doanh tệ tệ tham khảo tỷ giá trên thị trường tại một thời điểm như sau:

Tại New York                      GBP/USD = 1.8590-15

Tại Frankfurt                      EUR/USD = 1.1224-42

Tại London                      GBP/EUR = 1.6472-90

Với 100 triệu USD, 100 triệu GBP nên kinh doanh nghiệp vụ Arbitrage như thế nào để thu lợi nhuận.

Đáp án: Lợi nhuận là 280,505 USD và 280,505 GBP.

### Bài 5:

Ngày 1/1/2005, theo hợp đồng đã ký kết, một doanh nghiệp xuất khẩu tại Mỹ sẽ nhận được 350.000 GBP khi đến hạn thanh toán vào tháng 3 tới. Doanh nghiệp có thể bán số GBP trên để mua USD chuyển vào tài khoản của mình theo một trong hai phương thức sau:

- Bán giao ngay GBP để mua USD khi thu được tiền (1/4/2005)
- Ký hợp đồng bán kỳ hạn GBP với ngân hàng ngay tại thời điểm hiện tại (1/1/2005)

Hãy lựa chọn phương thức thực hiện tối ưu nhất cho doanh nghiệp, biết rằng thông tin trên thị trường tỷ giá hối đoái như sau:

Ngày 1/1/2005, Tỷ giá GBP/ USD = 1.8523-35

	Tiền gửi	Cho vay
Lãi suất (GBP)	3.8%	4.5%
Lãi suất (USD)	5.2%	6.0%

Ngày 1/4/2005, Tỷ giá GBP/ USD = 1.8560-72

Đáp án: Phương án 1 cho kết quả số USD = 649,600 USD và phương án 2 cho kết quả 649,425 USD. Do đó doanh nghiệp

nên lựa chọn phương án bán giao ngay GBP để mua USD khi thu được tiền (1/4/2005)

**Bài 6:**

Vào ngày 1/12/2004, để đáp ứng nhu cầu vay JPY 3 tháng của khách hàng, ngân hàng ngoại thương đã bán giao ngay 150.000 EUR. Tuy nhiên, để bảo tồn ngân quỹ, ngân hàng đã tiến hành ký một hợp đồng mua lại 3 tháng 150.000 EUR với ngân hàng Citibank tại thời điểm hiện tại. Hãy xác định thu nhập của ngân hàng khi thực hiện nghiệp vụ này, nếu trên thị trường hối đoái có các thông tin về tỷ giá hối đoái như sau:

Ngày 1/12/2004, Tỷ giá EUR/JPY = 114.56-70

	Tiền gửi	Cho vay
Lãi suất (EUR)	3.7%	4.5%
Lãi suất (JPY)	6.2%	7%

**Đáp án:** Thu nhập của ngân hàng là 158,952 JPY, tương đương 1,387.5 EUR.

**Bài 7:**

Hãy ký phát hối phiếu đòi tiền với các thông tin sau đây:

- Công ty TNHH Anh Nam ký kết hợp đồng xuất khẩu số 28/HĐXK/2005 ngày 15/12/2005 với công ty Hun Jung Ki (Nhật Bản)
- Giá trị hợp đồng: 100,000 USD
- Điều khoản thanh toán: Thanh toán theo phương thức L/C trả chậm 60 ngày kể từ ngày ký phát hối phiếu
- Số hiệu L/C: 202005LC do ngân hàng Tokyo Mitsubishi ký phát ngày 20/12/2005
- Ngày giao hàng 10/1/2006 theo hoá đơn số 6-2006/HĐTM

**Đáp án:** Hối phiếu sử dụng trong phương thức thanh toán tín dụng chứng từ được lập có nội dung sau:

No:TD/1234	BILL OF EXCHANGE
For: USD 100,000.00	TpHCM, 15/01/2006
At 60 days after bill of exchange date sight of this FIRST Bill of Exchange (SECONS of the same tenor and date being unpaid) Pay to the order of BANK FOR FOREIGN TRADE OF VIETNAM.	
The sum of United States Dollars one hundred thousand only.	
Value received as per our invoice (s) No(s) 6-2006/HĐTM Date 10 January 2006	
Drawn under contract No(s) 20/2005-HĐXK	Dated 15/12/2005
Irrevocable L/C No(s) 202005LC	Dated 20/12/2005
To: Bank of Tokyo Mitsubishi	Authorized signatuer General Director
	Nguyen Thuy An
	Anh Nam company