

MỤC LỤC

Chương 1: TỔNG QUAN VỀ QUẢN TRỊ XUẤT NHẬP KHẨU	
I. Ý NGHĨA CỦA MÔN HỌC.....	1
II. KẾ HOẠCH KINH DOANH XUẤT NHẬP KHẨU.....	1
1. Những khái niệm có liên quan.....	1
2. Quản trị xuất nhập khẩu.....	2
3. Kế hoạch kinh doanh xuất nhập khẩu.....	3
Chương 2: CÁC ĐIỀU KIỆN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ	
I. MỤC ĐÍCH VÀ PHẠM VI ÁP DỤNG.....	4
1. Mục đích	4
2. Phạm vi áp dụng.....	4
II. LỊCH SỬ HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN.....	4
III. CÁC ĐIỀU KIỆN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ INCOTERMS 2010.....	6
1. Các điều khoản dùng chung cho bất kỳ loại hình vận chuyển nào.....	6
1.1 EXW - Ex Works – Giao tại xưởng.....	6
1.2 FCA - Free Carrier – Giao cho nhà chuyên chở.....	6
1.3 CPT - Carriage Paid To - Cước phí trả tới.....	6
1.4 CIP –Carriage and Insurance Paid – Cước phí và bảo hiểm trả tới.....	6
1.5 DAT - Delivered At Terminal – Giao hàng tại bãi	7
1.6 DAP - Delivered At Place – Giao tại nơi đến	7
1.7 DDP - Delivered Duty Paid – Giao hàng đã trả thuế.....	7
2. Các điều khoản chỉ sử dụng cho vận tải biển hoặc thủy nội địa:.....	8
2.1 FAS - Free Alongside Ship – Giao tại mạn tàu.....	8
2.2 FOB - Free On Board – Giao lên tàu.....	8
2.3 CFR - Cost and Freight – Trả cước đến bến.....	8
2.4 CIF - Cost, Insurance and Freight – Trả cước, bảo hiểm tới bến.....	8
Chương 3: CÁC PHƯƠNG THỨC THANH TOÁN QUỐC TẾ CHỦ YẾU	
I. PHƯƠNG THỨC THANH TOÁN NHỜ THU.....	10
1. Phạm vi áp dụng.....	10
2. Nội dung của một chỉ thị nhờ thu.....	10
3. Hối phiếu.....	11
4. Các phương thức nhờ thu.....	14
II. PHƯƠNG THỨC THANH TOÁN TÍN DỤNG CHỨNG TỪ.....	14
1. Khái niệm.....	14
2. Quy trình nghiệp vụ.....	16
3. Thư tín dụng.....	17
Chương 4: KỸ THUẬT ĐÀM PHÁN HỢP ĐỒNG XUẤT NHẬP KHẨU	
I. NHỮNG VẤN ĐỀ CƠ BẢN VỀ ĐÀM PHÁN.....	20
1. Khái niệm.....	20
2. Những nguyên tắc cơ bản của đàm phán.....	20

3. Những sai lầm cần tránh trong đàm phán.....	20
4. Các kiểu đàm phán.....	20
II. QUÁ TRÌNH ĐÀM PHÁN HỢP ĐỒNG XUẤT NHẬP KHẨU.....	21
1. Giai đoạn 1: Giai đoạn chuẩn bị.....	21
2. Giai đoạn 2: Giai đoạn tiếp xúc.....	22
3. Giai đoạn 3: Giai đoạn đàm phán.....	23
4. Giai đoạn 4: Giai đoạn kết thúc.....	23
5. Giai đoạn 5: Giai đoạn rút kinh nghiệm.....	23
III. KỸ THUẬT ĐÀM PHÁN HỢP ĐỒNG XUẤT NHẬP KHẨU.....	24
1. Đàm phán bằng thư.....	24
1.1 Hình thức một thư thương mại.....	24
1.2 Cách viết thư thương mại.....	24
2. Đàm phán bằng cách gặp mặt trực tiếp.....	27
2.1. Nội dung đàm phán hợp đồng xuất nhập khẩu.....	27
2.2. Kỹ thuật đàm phán.....	28
Chương 5: HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HÓA QUỐC TẾ	
I. NỘI DUNG CÁC ĐIỀU KIỆN VÀ ĐIỀU KHOẢN CỦA MỘT HỢP ĐỒNG MUA BÁN HÀNG HÓA QUỐC TẾ.....	29
1. Giới thiệu chủ thể hợp đồng.....	30
2. Tên hàng.....	30
3. Phẩm chất.....	30
4. Số lượng.....	32
5. Giao hàng.....	33
6. Giá cả.....	35
7. Thanh toán.....	36
8. Bao bì.....	37
9. Bảo hành.....	38
10. Phạt và bồi thường thiệt hại.....	38
11. Bảo hiểm.....	39
12. Bất khả kháng.....	39
13. Khiếu nại.....	39
14. Trọng tài.....	39
II. HỢP ĐỒNG GIA CÔNG QUỐC TẾ.....	40
1. Khái niệm.....	40
2. Nội dung hợp đồng gia công.....	40
3. Những vấn đề cần chú ý trong gia công quốc tế.....	41
Chương 6: CÁC CHỨNG TỪ CHỦ YẾU TRONG KINH DOANH XUẤT NHẬP KHẨU	
I. HOÁ ĐƠN THƯƠNG MẠI.....	42
II. VẬN ĐƠN ĐƯỜNG BIỂN.....	42
III. CHỨNG TỪ BẢO HIỂM.....	44

IV. GIẤY CHỨNG NHẬN PHẨM CHẤT.....	44
V. GIẤY CHỨNG NHẬN TRỌNG LƯỢNG SỐ LƯỢNG.....	44
VI. GIẤY CHỨNG NHẬN XUẤT XỨ.....	45
VII. GIẤY CHỨNG NHẬN KIỂM DỊCH, VỆ SINH.....	45
VIII. PHIẾU ĐÓNG GÓI.....	45
<i>Chương 7: NGHIỆP VỤ HẢI QUAN</i>	
I. CHỨC NĂNG, NHIỆM VỤ.....	46
II. VAI TRÒ CỦA HẢI QUAN.....	46
III. CƠ SỞ PHÁP LÝ HOẠT ĐỘNG HẢI QUAN VIỆT NAM.....	47
1. Các công ước, Hiệp định quốc tế.....	47
2. Pháp luật về hải quan Việt Nam.....	47
IV. NGHIỆP VỤ HẢI QUAN.....	50
1. Nghiệp vụ kiểm tra, giám sát.....	50
2. Nghiệp vụ xử lý tố tụng.....	51
3. Quy trình thủ tục hải quan đối với hàng hóa xuất nhập khẩu theo hợp đồng.....	51
V. HẢI QUAN ĐIỆN TỬ.....	55
1. Thủ tục hải quan điện tử.....	55
2. Quy trình thủ tục hải quan điện tử.....	55
<i>Chương 8: CÁC TRANH CHẤP, BẤT ĐỒNG TRONG HOẠT ĐỘNG XUẤT NHẬP KHẨU VÀ CÁCH GIẢI QUYẾT</i>	
I. NHỮNG TRANH CHẤP BẤT ĐỒNG TRONG HOẠT ĐỘNG XUẤT NHẬP KHẨU	57
II. NHỮNG BIỆN PHÁP PHÒNG NGỪA.....	58
III. GIẢI QUYẾT TRANH CHẤP BẤT ĐỒNG TRONG HOẠT ĐỘNG XUẤT NHẬP KHẨU	58
1. Các phương thức mang tính tài phán.....	58
2. Các phương thức không mang tính tài phán.....	59
IV. LUẬT ÁP DỤNG.....	59
TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	61

Chương 1: TỔNG QUAN VỀ QUẢN TRỊ XUẤT NHẬP KHẨU**I. Ý NGHĨA CỦA MÔN HỌC**

Việt Nam đã gia nhập WTO, đã mang đến cho chúng ta nhiều cơ hội, không chỉ những lợi ích về mặt kinh tế, mà còn mang lại lợi ích chiến lược lâu dài, sự phồn vinh cho đất nước và đảm bảo nền hòa bình.

Gia nhập WTO đồng nghĩa với việc hội nhập sâu rộng hơn vào nền kinh tế thế giới, đẩy mạnh hoạt động giao thương quốc tế, trong đó có hoạt động xuất nhập khẩu, để đất nước phồn thịnh hơn, người dân ấm no, hạnh phúc hơn. Muốn hoạt động xuất nhập khẩu có hiệu quả, đặc biệt trong điều kiện khó khăn hiện nay - khủng hoảng tài chính và suy thoái kinh tế toàn cầu vừa chạm đáy, để khôi phục kinh tế phải vượt qua vô vàn thách thức, trở ngại, các doanh nghiệp cần có các nhà quản trị xuất nhập khẩu giỏi. Chính vì vậy, “Quản trị xuất nhập khẩu” là môn học cung cấp cho sinh viên những kiến thức cơ bản cần thiết về quản trị kinh doanh xuất nhập khẩu, giúp họ có thể trở thành những nhà quản trị xuất nhập khẩu sau này.

II. KẾ HOẠCH KINH DOANH XUẤT NHẬP KHẨU**1. Những khái niệm có liên quan:**

Theo Luật Thương mại (2005) của Việt Nam:

- Hoạt động thương mại là hoạt động nhằm mục đích sinh lợi, bao gồm mua bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ, đầu tư, xúc tiến thương mại và các hoạt động nhằm mục đích sinh lợi khác.
- Mua bán hàng hóa là hoạt động thương mại, theo đó bên bán có nghĩa vụ giao hàng, chuyển quyền sở hữu hàng hóa cho bên mua và nhận thanh toán, bên mua có nghĩa vụ thanh toán cho bên bán, nhận hàng và quyền sở hữu hàng hóa theo thỏa thuận.
- Mua bán hàng hóa quốc tế được thực hiện dưới các hình thức xuất khẩu, nhập khẩu, tạm nhập, tái xuất, tạm xuất, tái nhập và chuyển khẩu.
- Xuất khẩu hàng hóa là việc hàng hóa được đưa ra khỏi lãnh thổ Việt Nam hoặc đưa vào các khu vực đặc biệt nằm trên lãnh thổ Việt Nam được coi là khu vực hải quan riêng theo quy định của pháp luật.
- Nhập khẩu hàng hóa là việc hàng hóa được đưa vào lãnh thổ Việt Nam từ nước ngoài hoặc từ khu vực đặc biệt nằm trên lãnh thổ Việt Nam được coi là khu vực hải quan riêng theo quy định của pháp luật.
- Tạm nhập, tái xuất hàng hóa là việc hàng hóa được đưa từ nước ngoài hoặc từ các khu vực đặc biệt nằm trên lãnh thổ Việt Nam được coi là khu vực hải quan riêng theo quy định của pháp luật vào Việt Nam, có làm thủ tục nhập khẩu vào Việt Nam và làm thủ tục xuất khẩu chính hàng hóa đó ra khỏi Việt Nam.
- Tạm xuất, tái nhập hàng hóa là việc hàng hóa được đưa ra nước ngoài hoặc đưa vào các khu vực đặc biệt nằm trên lãnh thổ Việt Nam được coi là khu vực hải quan riêng theo quy định của pháp luật Việt Nam, có làm thủ tục xuất khẩu ra khỏi Việt Nam và làm thủ tục nhập khẩu chính hàng hóa đó vào khỏi Việt Nam.

- Chuyển khẩu hàng hóa là việc mua hàng từ một nước, vùng lãnh thổ để bán sang một nước, vùng lãnh thổ ngoài lãnh thổ Việt Nam mà không làm thủ tục nhập khẩu vào Việt Nam và không làm thủ tục xuất khẩu ra khỏi Việt Nam.
- Mua bán hàng hóa qua Sở giao dịch hàng hóa là hoạt động thương mại theo đó các bên thỏa thuận việc mua bán một lượng nhất định của một loại hàng hóa nhất định qua Sở giao dịch hàng hóa theo những tiêu chuẩn của Sở giao dịch hàng hóa với giá được thỏa thuận tại thời điểm giao kết hợp đồng và thời gian giao hàng được xác định tại một thời điểm trong tương lai.
- Hội chợ, triển lãm thương mại là hoạt động xúc tiến thương mại được thực hiện tập trung trong một thời gian và tại một địa điểm nhất định để thương nhân trình bày, giới thiệu hàng hóa, dịch vụ nhằm mục đích thúc đẩy, tìm kiếm cơ hội giao kết hợp đồng mua bán hàng hóa, hợp đồng dịch vụ.
- Đại diện cho thương nhân là việc một thương nhân nhận ủy nhiệm (gọi là bên đại diện) cho thương nhân khác (gọi là bên giao đại diện) để thực hiện các hoạt động thương mại với danh nghĩa, theo sự chỉ dẫn của thương nhân đó và được hưởng thù lao về việc đại diện.
- Môi giới thương mại là hoạt động thương mại, theo đó một thương nhân làm trung gian (gọi là bên môi giới) cho các bên mua bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ (gọi là bên được môi giới) trong việc đàm phán, giao kết hợp đồng mua bán hàng hóa, dịch vụ và được hưởng thù lao theo hợp đồng môi giới.
- Ủy thác mua bán hàng hóa là hoạt động thương mại, theo đó bên nhận ủy thác thực hiện việc mua bán với danh nghĩa của mình theo những điều kiện đã thỏa thuận với bên ủy thác và được nhận thù lao ủy thác.
- Đại lý thương mại là hoạt động thương mại, theo đó bên giao đại lý và bên đại lý thỏa thuận việc bên đại lý nhân danh chính mình mua, bán hàng hóa cho bên giao đại lý hoặc cung ứng dịch vụ của bên giao đại lý cho khách hàng để hưởng thù lao.

2. Quản trị xuất nhập khẩu

Quản trị xuất nhập khẩu là chuỗi hoạt động phức tạp, trong đó các nhà quản trị tổ chức mọi hoạt động kinh doanh từ khâu đầu đến khâu cuối của chu kỳ kinh doanh xuất nhập khẩu. Nói một cách cụ thể hơn, quản trị xuất nhập khẩu là tổng hợp các hoạt động hoạch định, tổ chức thực hiện và kiểm tra, kiểm soát các hoạt động trong một đơn vị kinh doanh xuất nhập khẩu nhằm đạt được mục tiêu đề ra một cách hiệu quả nhất.

Thực chất của hoạt động quản trị xuất nhập khẩu là quản trị các hoạt động của con người và thông qua đó quản trị mọi yếu tố khác liên quan đến toàn bộ quá trình kinh doanh xuất nhập khẩu của doanh nghiệp.

Mục tiêu của Quản trị xuất nhập khẩu là giúp doanh nghiệp phát triển bền vững và hiệu quả trong điều kiện môi trường kinh doanh thường xuyên biến động.

Tóm lại, Quản trị xuất nhập khẩu là tổng hợp các hoạt động hoạch định chiến lược và kế hoạch kinh doanh, tổ chức thực hiện và kiểm tra, kiểm soát các hoạt động kinh doanh xuất khẩu, nhập khẩu, từ khâu đầu đến khâu cuối của chu kỳ kinh doanh (Giao

dịch, đàm phán hợp đồng; Soạn thảo, kí kết hợp đồng và tổ chức thực hiện hợp đồng) nhằm đạt được mục tiêu đề ra một cách hiệu quả nhất.

3. Kế hoạch kinh doanh xuất nhập khẩu

Trong kinh doanh xuất nhập khẩu, có thể lập kế hoạch kinh doanh với những nội dung chính yếu sau:

- Giới thiệu tổng quan về doanh nghiệp và kế hoạch kinh doanh của doanh nghiệp.
- + Giới thiệu về doanh nghiệp, lịch sử hình thành và phát triển của doanh nghiệp.
- + Phân tích hiện trạng của doanh nghiệp.
- + Giới thiệu kế hoạch kinh doanh của doanh nghiệp trong tương lai.

- Nghiên cứu thị trường

Phần này cung cấp những thông tin cần thiết về môi trường kinh doanh của doanh nghiệp, giúp họ đánh giá được ai là người có nhu cầu tiêu thụ sản phẩm/dịch vụ của doanh nghiệp, tại sao có nhu cầu này ...

- Chiến lược cạnh tranh/Chiến lược marketing/Chiến lược bán hàng.

Để xây dựng chiến lược marketing cần:

- + Xác định triển vọng kinh doanh.
- + Xác định phương pháp tiếp cận thích hợp.
- + Phát triển kế hoạch xúc tiến, triển khai tổ chức bán hàng.
- + Xác định tính kinh tế của chiến lược.
- + Đánh giá các phương thức kinh doanh.
- + Đánh giá các yếu tố cạnh tranh.
- Kế hoạch tác nghiệp/sản xuất.

Gồm các nội dung sau:

- + Mô tả quá trình, phương thức sản xuất.
- + Xác định nguyên vật liệu, trang thiết bị và quy trình cung ứng.
- + Phân tích các đối thủ cạnh tranh trên giác độ kỹ thuật.
- Bộ máy tổ chức và nhân sự.
- + Xác định bộ máy tổ chức, điều hành phù hợp với các chức năng cần thiết.
- + Xác định nguồn nhân lực.
- + Các chính sách đãi ngộ, khuyến khích và duy trì nguồn nhân lực.
- Kế hoạch tài chính.
- + Xác định những nguồn lực cần thiết để triển khai kế hoạch.
- + Xác định các nguồn vốn.
- + Phân tích tài chính.
- Kết quả dự tính đạt được.

Chương 2: INCOTERMS (INTERNATIONAL COMMERCIAL TERMS - CÁC ĐIỀU KIỆN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ)

I. MỤC ĐÍCH VÀ PHẠM VI ÁP DỤNG

Incoterms là bộ quy tắc do Phòng Thương mại quốc tế (ICC) phát hành để giải thích các điều kiện thương mại quốc tế.

1. Mục đích

- Cung cấp một bộ quy tắc quốc tế giải thích những điều kiện thương mại thông dụng trong ngoại thương. Incoterms làm rõ sự phân chia trách nhiệm, chi phí, rủi ro trong quá trình chuyển hàng từ người bán đến người mua.
- Giúp các bên mua bán tránh những vụ tranh chấp và kiện tụng, làm lãng phí thời giờ và tiền bạc.

2. Phạm vi áp dụng

- Incoterms chỉ điều chỉnh những vấn đề về quyền và nghĩa vụ của các bên ký kết hợp đồng liên quan đến việc giao hàng (với ý nghĩa là hàng hoá hữu hình).
- Chỉ mang tính chất khuyến khích, không bắt buộc áp dụng.

II. LỊCH SỬ HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN

Bộ Incoterms đầu tiên được ICC ban hành vào năm 1936 dưới tên gọi Incoterms 1936. Để phù hợp với thực tế thương mại Incoterms đã được sửa đổi bổ sung vào các năm 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000 và lần gần đây nhất là bộ Incoterms 2010.

1. Incoterms 1936: gồm 7 điều kiện (EXW, FCA, FOR/FOT, FAS, FOB, C&F, CIF)

2. Incoterms 1953: gồm 9 điều kiện, chúng bắt đầu từ nghĩa vụ tối thiểu của người bán, khi người mua phải nhận hàng ngay tại cơ sở của người bán (Ex works) và kết thúc bằng hai điều kiện theo đó người bán đảm trách việc giao hàng đến đất nước người mua (Ex Ship và EX Quay)

3. Incoterms 1967: được bổ sung thêm 2 điều kiện: DAF “giao tại biên giới” và DDP “giao tại đích đã trả thuế”

4. Incoterms 1976: ra đời khi vận chuyển hàng hóa bằng đường hàng không ngày càng trở nên quan trọng, nên trong Incoterms này có thêm điều kiện FOB airport, được đưa ra trên cơ sở điều kiện FOB cùng với một số đặc điểm riêng để phù hợp với quá trình vận tải hàng không.

5. Incoterms 1980

Gồm 14 điều kiện:

- Ex Works – Giao tại xưởng
- Free Carrier – Giao cho người vận tải
- FOR/FOT - Free on Rail/Free on Truck – Giao tại toa hay ga đường sắt
- FOB Airport – Giao tại sân bay
- FAS - Free alongside Ship – Giao dọc mạn tàu
- FOB - Free on Board – Giao lên tàu
- C&F - Cost and Freight – Tiền hàng và cước phí

CIF - Cost, Insurance and Freight – Tiền hàng, phí bảo hiểm và cước vận tải.

Freight (Carriage) paid to – Cước trả tới đích

Freight (Carriage) and insurance paid to – Tiền cước và phí bảo hiểm đã trả tới.

Ex Ship – Giao tại tàu, cảng đến quy định.

Ex Quay – Giao trên cầu cảng, cảng đến quy định.

Delivered at frontier – Giao tại biên giới.

Delivered Duty paid – Giao tại đích đã nộp thuế.

6.Incoterms 1990

Gồm 13 điều kiện chia làm 4 nhóm (E, F, C, D): EXW; FCA; FAS; FOB; CFR; CIF; CPT; CIP; DAF; DES; DEQ; DDU; DDP.

7.Incoterms 2000

Vẫn giữ nguyên 13 điều kiện với tên gọi và ký hiệu như Incoterms 1990 và đặc điểm các nhóm vẫn như cũ:

- Nhóm E: gồm 1 điều kiện:

EXW – Ex Work (...named place) - Giao tại xưởng (địa điểm quy định)

- Nhóm F: gồm 3 điều kiện:

FCA – Free Carrier (...named place) - Giao cho người chuyên chở (...địa điểm quy định)

FAS – Free Alongside Ship (...named port of shipment) - Giao dọc mạn tàu (...cảng bốc hàng quy định)

FOB – Free On Board (...named port of shipment) - Giao lên tàu (...cảng bốc hàng quy định)

- Nhóm C: gồm 4 điều kiện:

CFR – Cost and Freight (...named port of destination) - Tiền hàng và cước phí (...cảng đến quy định)

CIF – Cost, Insurance and Freight (...named port of destination) - Tiền hàng, bảo hiểm và cước phí (...cảng đến quy định)

CPT – Carriage Paid To (...named place of destination) - Cước phí trả tới (...nơi đến quy định)

CIP – Carriage and Insurance Paid to (...named place of destination) - Cước phí và phí bảo hiểm trả tới (...nơi đến quy định)

- Nhóm D: gồm 5 điều kiện:

DAF – Delivered at Frontier (...named place) - Giao tại biên giới (...địa điểm quy định)

DES – Delivered Ex Ship (...named port of destination) - Giao tại tàu (...cảng đến quy định)

DEQ – Delivered Ex Quay (...named port of destination) - Giao tại cầu cảng (...cảng đến quy định)

DDU – Delivered Duty Unpaid (...named place of destination) - Giao hàng chưa nộp thuế (...nơi đến quy định)

DDP – Delivered Duty Paid (...named place of destination) - Giao hàng đã nộp thuế (...nơi đến quy định)

8. Incoterms 2010: có hiệu lực từ 01/01/2011. Nguyên nhân của việc phát hành Incoterms 2010 là do môi trường kinh doanh toàn cầu, tập quán thương mại, vận tải quốc tế, công nghệ thông tin, vấn đề an ninh... đã có nhiều thay đổi, cụ thể: các khu vực miễn thuế tục hải quan xuất hiện ngày càng nhiều, việc sử dụng truyền tin điện tử (EDI) trong kinh doanh ngày càng tăng, mối quan ngại về an ninh trong quá trình lưu chuyển hàng hóa ngày càng lớn... Incoterms 2010 có 11 điều kiện, trong đó có 2 điều kiện mới DAT, DAP; được chia làm 2 nhóm:

- Các điều kiện cho mọi phương thức vận tải: EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP.
- Các điều kiện áp dụng cho vận tải đường biển và thủy nội địa: FAS, FOB, CFR, CIF.

III. CÁC ĐIỀU KIỆN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ INCOTERMS 2010

1. Các điều khoản dùng chung cho bất kỳ loại hình vận chuyển nào:

1.1 EXW – Ex Works (insert named place of delivery) - Giao tại xưởng (tên địa điểm giao hàng) Incoterms 2010

- Điều kiện EXW có thể sử dụng cho mọi phương thức vận tải, kể cả vận tải đa phương thức.
- Người bán giao hàng khi đặt hàng hóa dưới quyền định đoạt của người mua tại cơ sở của người bán hoặc tại một địa điểm chỉ định.
- Người bán không cần xếp hàng lên phương tiện tiếp nhận cũng như không cần làm thủ tục thông quan xuất khẩu (nếu có).

1.2 FCA – Free Carrier (insert named place of delivery) – Giao cho người chuyên chở (tên địa điểm giao hàng) Incoterms 2010

- Điều kiện này sử dụng cho mọi phương thức vận tải, kể cả vận tải đa phương thức.
- Người bán giao hàng cho người chuyên chở hoặc 1 người khác do người mua chỉ định, tại cơ sở của người bán hoặc tại địa điểm chỉ định khác.
- Điều kiện FCA đòi hỏi người bán phải thông quan xuất khẩu (nếu có). Người bán không có nghĩa vụ thông quan nhập khẩu, trả thuế nhập khẩu hoặc trả chi phí làm thủ tục thông quan nhập khẩu.

1.3 CPT – Carriage Paid To (insert named place of destination) – Cước phí trả tới (tên nơi đến quy định) Incoterms 2010

- Điều kiện này sử dụng cho mọi phương thức vận tải, kể cả vận tải đa phương thức.
- Người bán giao hàng cho người chuyên chở hoặc một người khác do người bán chỉ định tại một nơi thỏa thuận, người bán phải ký hợp đồng và trả chi phí vận tải cần thiết để đưa hàng hóa tới địa điểm đến được quy định.
- Điều kiện này có 2 điểm tới hạn, vì rủi ro và chi phí được chuyển giao tại 2 điểm khác nhau. Các bên nên quy định các rõ ràng tốt trong hợp đồng về địa điểm giao hàng, tại đó rủi ro được chuyển giao cho người mua và địa điểm đến được chỉ định mà người bán phải thuê phương tiện vận tải để chở hàng đến.
- Điều kiện CPT yêu cầu người bán phải thông quan xuất khẩu (nếu có).

1.4 CIP – Carriage and Insurance Paid To (insert named place of destination) – Cước phí và bảo hiểm trả tới (tên nơi đến quy định) Incoterms 2010

- Điều kiện này sử dụng cho mọi phương thức vận tải, kể cả vận tải đa phương thức.

- Người bán giao hàng hóa cho người chuyên chở hoặc người khác do người bán chỉ định tại địa điểm đã thỏa thuận, ngoài ra người bán phải trả chi phí vận tải cần thiết để đưa hàng hóa tới nơi đến quy định.
- Người bán cũng phải ký hợp đồng bảo hiểm cho những rủi ro của người mua về mất mát hoặc hư hại của hàng hóa trong quá trình vận tải.
- Điều kiện này có 2 điểm tới hạn: rủi ro và chi phí được chuyển giao tại 2 điểm khác nhau. Các bên nên quy định các rõ ràng tốt trong hợp đồng về địa điểm giao hàng, tại đó rủi ro được chuyển giao cho người mua và địa điểm đến được chỉ định mà người bán phải thuê phương tiện vận tải để chở hàng đến.
- Điều kiện CIP yêu cầu người bán phải thông quan xuất khẩu (nếu có).

1.5 DAT – Delivered At Terminal (insert named terminal at port or place of destination)

– Giao tại bến (tên nơi đến quy định) Incoterms 2010

- Điều kiện này sử dụng cho mọi phương thức vận tải, kể cả vận tải đa phương thức.
- Người bán giao hàng, khi hàng hóa sau khi đã dỡ khỏi phương tiện vận tải, được đặt dưới sự định đoạt của người mua tại một bến chỉ định, tại cảng, hoặc tại nơi đến chỉ định.
- Người bán chịu mọi chi phí và rủi ro liên quan để đưa hàng hóa đến và dỡ hàng tại bến ở cảng hoặc nơi đến được chỉ định.
- Điều kiện DAT yêu cầu người bán làm thủ tục thông quan xuất khẩu hàng hóa, nếu cần. Tuy vậy, người bán không có nghĩa vụ làm thủ tục nhập khẩu, hay trả bất kỳ khoản thuế nhập khẩu nào hay tiến hành các thủ tục thông quan nhập khẩu.

1.6 DAP - Delivered At Place (insert named place of destination) – Giao tại nơi đến (tên nơi đến quy định) Incoterms 2010

- Điều kiện này sử dụng cho mọi phương thức vận tải, kể cả vận tải đa phương thức.
- Người bán giao hàng khi hàng hóa được đặt dưới quyền định đoạt của người mua trên phương tiện vận tải, sẵn sàng dỡ tại nơi đến chỉ định. Người bán chịu mọi chi phí và rủi ro liên quan để đưa hàng hóa đến.
- Điều kiện DAP yêu cầu người bán làm thủ tục thông quan xuất khẩu hàng hóa, nếu có. Tuy vậy người bán không có nghĩa vụ làm thủ tục thông quan nhập khẩu, trả thuế nhập khẩu, hoặc làm các thủ tục thông quan nhập khẩu. Nếu các bên muốn người bán làm thủ tục thông quan nhập khẩu, trả thuế, và chi phí liên quan đến nhập khẩu thì nên sử dụng điều kiện DDP.

1.7 DDP – Delivered Duty Paid (insert named place of destination) – Giao hàng đã nộp thuế (tên nơi đến quy định) Incoterms 2010

- Điều kiện này sử dụng cho mọi phương thức vận tải, kể cả vận tải đa phương thức.
- Người bán giao hàng khi hàng hóa được đặt dưới quyền định đoạt của người mua, đã thông quan nhập khẩu, trên phương tiện vận tải chở đến và đã sẵn sàng để dỡ hàng tại nơi đến quy định.
- Người bán chịu mọi chi phí và rủi ro liên quan để đưa hàng hóa đến và có nghĩa vụ thông quan cho hàng hóa, không chỉ thông quan xuất khẩu mà còn thông quan nhập khẩu, trả các khoản thuế, phí và thực hiện các thủ tục cho thông quan xuất và nhập khẩu.
- Điều kiện DDP thể hiện nghĩa vụ tối đa người bán.

2. Các điều khoản chỉ sử dụng cho vận tải biển hoặc thủy nội địa:

2.1 FAS – Free Alongside Ship (insert named port of shipment) – Giao dọc mạn tàu (tên cảng xếp hàng quy định) Incoterms 2010

- Điều kiện này chỉ áp dụng cho vận tải đường biển hoặc thủy nội địa.
- Người bán giao hàng khi hàng hóa được đặt dọc mạn con tàu do người mua chỉ định tại cảng giao hàng chỉ định. Rủi ro về mất mát hoặc hư hại hàng hóa được chuyển từ người bán sang người mua khi hàng hóa được đặt dọc mạn tàu, và người mua chịu mọi chi phí kể từ thời điểm này trở đi.
- Điều kiện FAS yêu cầu người bán làm thủ tục thông quan xuất khẩu (nếu có)

2.2 FOB – Free On Board (insert named port of shipment) – Giao trên tàu (tên cảng xếp hàng quy định) Incoterms 2010

- Điều kiện này chỉ áp dụng cho vận tải đường biển hoặc thủy nội địa.
- Người bán giao hàng lên con tàu do người mua chỉ định tại cảng xếp hàng chỉ định. Rủi ro về mất mát hoặc hư hại hàng hóa được chuyển từ người bán sang người mua khi hàng hóa được xếp lên tàu, và người mua chịu mọi chi phí từ thời điểm này trở đi.
- Điều kiện FOB yêu cầu người bán làm thủ tục thông quan xuất khẩu (nếu có)

2.3 CFR – Cost and Freight (insert named port of destination) – Tiền hàng và cước phí (tên cảng đến quy định) Incoterms 2010

- Điều kiện này chỉ áp dụng cho vận tải đường biển hoặc thủy nội địa.
- Người bán phải giao hàng lên tàu hoặc mua hàng để giao như vậy, rủi ro về mất mát hay hư hại hàng hóa chuyển từ người bán sang người mua khi hàng hóa được xếp lên tàu.
- Người bán phải ký hợp đồng vận tải, trả các chi phí và cước phí cần thiết để đưa hàng hóa tới cảng đến quy định.
- Điều kiện này có 2 điểm tới hạn, vì rủi ro và chi phí được phân chia ở các địa điểm khác nhau. Trong khi hợp đồng luôn chỉ rõ cảng đến thì nó có thể lại không chỉ rõ cảng xếp hàng – là nơi mà rủi ro di chuyển từ người bán sang người mua.
- CFR đòi hỏi người bán phải thông quan xuất khẩu.

2.4 CIF – Cost, Insurance and Freight (insert named port of destination) – Tiền hàng, phí bảo hiểm và cước phí (tên cảng đến quy định) Incoterms 2010

- Điều kiện này chỉ áp dụng cho vận tải đường biển hoặc thủy nội địa.
 - Người bán phải giao hàng lên tàu hoặc mua hàng đã giao như vậy, rủi ro về mất mát hay hư hại hàng hóa chuyển từ người bán sang người mua khi hàng hóa được xếp lên tàu.
 - Người bán phải ký hợp đồng vận tải, trả các chi phí và cước phí cần thiết để đưa hàng hóa tới cảng đến quy định.
 - Người bán cũng ký hợp đồng bảo hiểm để bảo hiểm những rủi ro của người mua về mất mát hoặc thiệt hại về hàng hóa trong quá trình vận chuyển.
 - Điều kiện này có 2 điểm tới hạn, vì rủi ro và chi phí được phân chia ở các địa điểm khác nhau.
 - CIF đòi hỏi người bán phải thông quan xuất khẩu cho hàng hóa (nếu có).
- * NHỮNG ĐIỀU CẦN LƯU Ý KHI SỬ DỤNG INCOTERMS 2010:**
- Dẫn chiếu các điều kiện Incoterms 2010 vào hợp đồng mua bán hàng hóa.

- Lựa chọn điều kiện Incoterms phù hợp.
- Quy định nơi hoặc cảng cảng chính xác càng tốt.
- Cần nhớ rằng các điều kiện Incoterms không thay thế được hợp đồng mua bán hàng hóa.

Tailieu.vn

Chương 3: CÁC PHƯƠNG THỨC THANH TOÁN QUỐC TẾ CHỦ YẾU

I. PHƯƠNG THỨC THANH TOÁN NHỜ THU

1. Phạm vi áp dụng:

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

2. Nội dung của một chỉ thị nhờ thu:

- Chỉ nên sử dụng phương thức thanh toán nhờ thu khi:

Giữa người xuất khẩu và người nhập khẩu có mối quan hệ tin cậy lẫn nhau.

Phải chắc chắn là người nhập khẩu sẵn sàng và có khả năng chi trả.

Tình hình kinh tế, chính trị, luật pháp tại quốc gia nhập khẩu ổn định.

Giao dịch thanh toán quốc tế với nước nhập khẩu không gặp trở ngại pháp lý, kiểm soát ngoại hối...

- Một số lưu ý khi sử dụng phương thức nhờ thu:

Để tiến hành phương thức nhờ thu, bên xuất khẩu phải lập chỉ thị nhờ thu hoặc lệnh nhờ thu (Collection Instruction) hay Thư ủy nhiệm, kèm theo Bộ chứng từ nhờ thu, gửi tới ngân hàng ủy thác,

Thông thường, chỉ thị nhờ thu cần bao hàm những nội dung thông tin chủ yếu sau đây:

Các chi tiết về ngân hàng nhận ủy thác thu, bao gồm tên đầy đủ, địa chỉ bưu điện hay địa chỉ SWIF, số telex, phone, fax, và số tham chiếu.

Các chi tiết về người nhờ thu: Họ và tên đầy đủ, địa chỉ bưu điện và số telex, phone, số fax (nếu có)

Các chi tiết về người trả tiền: Họ và tên đầy đủ, địa chỉ bưu điện hoặc địa chỉ nơi xuất trình chứng từ hoặc số telex, phone, số fax (nếu có).

Số tiền và loại tiền nhờ thu.

Danh mục các chứng từ gửi kèm.

Điều kiện thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán (D/P hoặc D/A)

Lệ phí sẽ phải thu hay bỏ qua.

Tiền lãi sẽ phải thu hay bỏ qua.

Phương thức thanh toán và hình thức thông báo thanh toán.

Các chỉ dẫn trong trường hợp không thanh toán hay không chấp nhận thanh toán.

Lưu ý về điều kiện thanh toán và phí nhờ thu:

Về điều kiện thanh toán: khách hàng cần chỉ thị rõ đối với ngân hàng về yêu cầu thanh toán của mình. Cụ thể là theo điều kiện nào, D/P hay D/A?

Nếu theo điều kiện D/A (Documents against Acceptance) có nghĩa là người nhập khẩu sẽ chỉ được ngân hàng trao bộ chứng từ hàng hóa để đi nhận hàng, sau khi họ đã ký chấp nhận trả tiền trên hối phiếu có kỳ hạn.

Nếu theo điều kiện D/P (Documents against Payment) có nghĩa là người nhập khẩu sẽ chỉ được ngân hàng trao bộ chứng từ hàng hóa, sau khi đã thanh toán tiền trên hối phiếu.

Về phí nhờ thu, ai sẽ chịu?

Thông thường, có thể quy định như sau:

Người bán chịu toàn bộ phí nhờ thu gửi đi và gửi đến, hoặc:

Người bán chịu phí nhờ thu của ngân hàng ủy thác. Người mua chịu chi phí của ngân hàng xuất trình.

Trường hợp nhờ thu bị từ chối thanh toán một cách hợp lệ, có thể người xuất khẩu sẽ phải chịu luôn cả phí của ngân hàng xuất trình.

Ngân hàng phải xử lý như thế nào, trong trường hợp người nhập khẩu từ chối trả tiền, hoặc từ chối chấp nhận hối phiếu, hoặc bên nhập khẩu không có khả năng thanh toán.

Thông thường, khi người nhập khẩu có văn bản từ chối trả tiền (hoặc từ chối chấp nhận trả tiền hối phiếu) ngân hàng xuất trình phải tìm hiểu rõ lý do và phải thông báo ngay tình trạng này cho ngân hàng đã gửi bản chỉ thị nhờ thu.

Khi nhận được thông báo này, Ngân hàng chuyển giao phải có chỉ thị thích hợp về việc tiếp tục xử lý các chứng từ. Nếu sau 60 ngày, kể từ khi gửi thông báo mà Ngân hàng xuất trình không nhận được những chỉ thị nói trên thì các chứng từ sẽ được chuyển trả lại ngân hàng đã chuyển chứng từ đến. Ngân hàng xuất trình không chịu trách nhiệm gì thêm.

Tóm lại, với phương thức thanh toán bằng nhờ thu, dù là nhờ thu kèm chứng từ, những rủi ro đến với người xuất khẩu vẫn còn là vấn đề còn rất đáng quan tâm. Do vậy, trước khi quyết định lựa chọn phương thức thanh toán này, cần xem xét kỹ lưỡng về uy tín, thiện chí và khả năng thanh toán của người nhập khẩu, để có thể hạn chế đến mức thấp nhất, rủi ro thanh toán đối với người xuất khẩu.

3. Hối phiếu (BILL OF EXCHANGE – DRAFTS)

3.1 Định nghĩa:

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 dịch vụ và yêu cầu người này phải trả một số tiền nhất định, trong một thời gian xác định cho người hưởng lợi quy định trong mệnh lệnh ấy.

Từ khái niệm về hối phiếu trên, có thể thấy rõ thành phần liên quan đến việc lập và thanh toán hối phiếu gồm:

- *Người ký phát hối phiếu (Drawer):* là người bán hàng (xuất khẩu).

- *Người trả tiền hối phiếu (Drawee):* là người mua (nhập khẩu), hay người thứ ba được sự chỉ định của người nhập khẩu (thường là Ngân hàng đóng vai trò Ngân hàng chấp nhận hoặc Ngân hàng mở tín dụng thư).

3.2 Đặc điểm của hối phiếu:

Có 3 đặc điểm

- Tính trừu tượng của hối phiếu: thể hiện trên Hối phiếu không cần phải ghi nội dung quan hệ kinh tế, mà chỉ cần ghi rõ số tiền phải trả là bao nhiêu và trả cho ai, người nào sẽ thanh toán, thời gian thanh toán khi nào.

- Tính bắt buộc trả tiền hối phiếu: người trả tiền của Hối phiếu phải trả tiền đầy đủ đúng theo yêu cầu của tờ Hối phiếu.
- Tính lưu thông của hối phiếu: Hối phiếu có thể chuyển nhượng từ người này sang người khác trong thời hạn của nó, người trả tiền sẽ thanh toán cho người cầm Hối phiếu cho dù hợp đồng mua bán có thể không thực hiện hoàn chỉnh.

3.3 Hình thức của hối phiếu:

No..... BILL OF EXCHANGE
----20---
For ...
At sight of this FIRST Bill of Exchange (Second of the same tenor and date being unpaid) Pay to the order of BANK FOR FOREIGN TRADE OF VIETNAM the sum
of.....
.....
Value received as per our invoice (s) No(s)
Dated
Drawn under
Confirmed / irrevocable / without recourse L/C
No
Dated / wired
To B..... Drawer A

3.4 Nội dung của hối phiếu:

(theo ULB 1930)

Những nội dung bắt buộc:

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

Cách viết số tiền

+ USD 10,880.00

US Dollars ten thousand eight hundred and eighty only.

+ USD 111,165.00

United states dollars One hundred eleven thousand one hundred and sixty five only

+ USD 244,543.20

United states dollars Two hundred forty four thousand five hundred forty three and cents twenty only

+ USD 8,092,542.55

United states dollars eight million ninety two thousand five hundred forty two and cents fifty five only.

Trả tiền sau thì có nhiều cách thỏa thuận:

Nếu phải trả tiền sau bao nhiêu ngày nhận hối phiếu thì sẽ ghi là “X ngày sau khi nhìn thấy ...” (At 90 days after sight ...)

Nếu phải trả tiền sau bao nhiêu ngày khi giao hàng thì sẽ ghi là “X ngày sau khi ký vận đơn ...” (At ... days after bill of lading date).

Nếu phải trả sau bao nhiêu ngày ký phát hối phiếu, thì ghi “X ngày kể từ ngày ký phát hối phiếu” (At 90 days after bill of exchange date)

3.5 Chức năng của hối phiếu:

Hối phiếu có 3 chức năng :

- *Hối phiếu là phương tiện thanh toán:* Hối phiếu là phương tiện giúp người bán đòi tiền người mua và giúp người mua chuyển tiền trả nợ cho người bán.
- *Hối phiếu là phương tiện đảm bảo:* Hối phiếu là một chứng từ có giá; do đó nó có thể được mua bán, cầm cố, thế chấp...
- *Hối phiếu là một cung cấp tín dụng:* Vì hối phiếu là một chứng từ có giá nên nó có thể là công cụ hữu hiệu trong việc cung ứng các khoản tín dụng thương mại, tín dụng ngân hàng.

3.6 Các loại hối phiếu:

3.6.1. Dựa vào thời điểm trả tiền:

- Hối phiếu trả ngay (Sight Bill): người trả tiền sau khi nhìn thấy Hối phiếu này do người cầm phiếu xuất trình thì phải trả ngay cho họ.
- Hối phiếu có kì hạn (usance bill): trả sau 1 thời gian nhất định.

3.6.2. Dựa vào cách xuất trình chứng từ:

- Hối phiếu trơn (Clean Bill): là loại Hối phiếu mà việc trả tiền không kèm theo chứng từ hàng hóa.
- Hối phiếu kèm chứng từ (Documentary Bill): là loại Hối phiếu có kèm theo chứng từ hàng hóa. Người trả tiền phải trả tiền Hối phiếu hoặc chấp nhận trả tiền Hối phiếu mới được nhận chứng từ hàng hóa.

3.6.3. Dựa vào tính chất chuyển nhượng của hối phiếu:

- Hối phiếu đích danh (Restrictive Bill): là loại Hối phiếu ghi rõ tên người hưởng lợi Hối phiếu không kèm theo điều khoản theo lệnh.
- Hối phiếu theo lệnh (To order Bill): là loại Hối phiếu ghi trả tiền theo lệnh của người hưởng Hối phiếu.
- Hối phiếu vô danh (Bearer Bill): là loại Hối phiếu không ghi rõ tên người hưởng lợi.

3.6.4. Dựa vào người ký phát:

- Hối phiếu thương mại (Commercial Bill): Hối phiếu do người Xuất khẩu kí phát đòi tiền người Nhập khẩu.

- Hối phiếu ngân hàng (Banking Bill): Hối phiếu do Ngân hàng phát hành ra lệnh cho Ngân hàng đại lý của mình thanh toán 1 số tiền nhất định cho người hưởng lợi chỉ định trên Hối phiếu.

3.7 Các nghiệp vụ liên quan đến B/E

3.7.1. Chấp nhận hối phiếu (Acceptance)

Chấp nhận hối phiếu là một thủ tục pháp lý nhằm xác nhận việc đồng ý (đảm bảo) thanh toán của người trả tiền hối phiếu.

Hình thức chấp nhận - Accepted, ký góc dưới bên trái, mặt sau, đóng dấu ngay giữa, chấp nhận bằng tờ giấy rời.

3.7.2. Ký hậu hối phiếu (Endorsement)

- Ký hậu hối phiếu là một thủ tục pháp lý để chuyển nhượng hối phiếu từ người hưởng lợi này sang người hưởng lợi khác.
- Hình thức ký hậu chuyển nhượng:
 - 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)

3.7.3. Bảo lãnh hối phiếu (Guarantee)

- Bảo lãnh là sự cam kết của người thứ ba (thông thường là các tổ chức tài chính) nhằm đảm bảo trả tiền cho người hưởng lợi nếu như đến kỳ hạn mà người trả tiền không thanh toán.
- Bảo lãnh bí mật hay bảo lãnh công khai.

3.7.4. Kháng nghị (Protest)

Kháng nghị là một thủ tục pháp lý nhằm 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.

3.7.5. Chiết khấu hối phiếu (Discount)

Chiết khấu hối phiếu là nghiệp vụ cho vay của Ngân hàng thương mại. Người bán hoặc người hưởng lợi hối phiếu xuất trình hối phiếu chưa đến hạn trả tiền cho Ngân hàng để nhận trước một khoản tiền thấp hơn số tiền ghi trên hối phiếu.

4. Các phương thức nhờ thu:

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

4.2 Nhờ thu kèm chứng từ (documentary collection): là phương thức mà người bán sau khi hoàn thành nghĩa vụ giao hàng, lập bộ chứng từ thanh toán nhờ thu (chứng từ gửi hàng và hối phiếu) và nhờ ngân hàng thu hộ tiền tờ hối phiếu đó với điều kiện người mua trả tiền hoặc chấp nhận trả tiền thì ngân hàng mới trao toàn bộ chứng từ gửi hàng cho người mua để họ nhận hàng.

Loại hình nhờ thu kèm chứng từ:

Nhờ thu trả ngay D/P - Delivery of Documentary (nhờ thu theo hình thức thanh toán giao chứng từ), gồm D/P at sight – Thanh toán trả tiền ngay, D/P at X days sight – Thanh toán Hối phiếu có thời hạn.

Nhờ thu trả chậm D/A - Delivery of Documentary Against Acceptance (nhờ thu theo hình thức chấp nhận thanh toán giao chứng từ - nhờ thu trả chậm)

D/OT - Delivery of Documentary on other terms and conditions – Giao chứng từ theo các điều kiện khác.

So với phương thức nhờ thu trơn, nhờ thu kèm chứng từ đảm bảo quyền lợi bên bán hơn, vì đã có sự ràng buộc chặt chẽ giữa việc thanh toán tiền và nhận hàng của bên mua. Tuy nhiên việc bên mua có nhận hàng và Loại hình nhờ thu kèm chứng từ:

Nhờ thu trả ngay D/P - Delivery of Documentary (nhờ thu theo hình thức thanh toán giao chứng từ), gồm D/P at sight – Thanh toán trả tiền ngay, D/P at X days sight – Thanh toán Hối phiếu có thời hạn.

Nhờ thu trả chậm D/A - Delivery of Documentary Against Acceptance (nhờ thu theo hình thanh toán hay không vẫn tùy vào thiện chí bên mua, như vậy quyền lợi bên bán vẫn chưa đảm bảo.

II. PHƯƠNG THỨC THANH TOÁN TÍN DỤNG CHỨNG TỪ

1. Khái niệm:

Phương thức thanh toán tín dụng chứng từ – Documentary credit, là phương thức thanh toán mà trong đó một ngân hàng (Ngân hàng phát hành – issuing bank), theo yêu cầu của một khách hàng (trong hoạt động ngoại thương thường là nhà nhập khẩu), cam kết với Người thụ hưởng/hưởng lợi – Beneficiary of L/C sẽ trả tiền hoặc chấp nhận trả tiền cho người này hoặc theo lệnh của họ; hoặc Ngân hàng phát hành sẽ ủy nhiệm cho một ngân hàng khác thực hiện việc trả tiền đó hoặc Ngân hàng phát hành ủy nhiệm cho một ngân hàng khác chiết khấu các chứng từ xuất trình đúng quy định của thư tín dụng.

Như vậy, các bên tham gia thanh toán trong phương thức tín dụng chứng từ gồm có:

- Người xin mở thư tín dụng (Applicant) là người mà theo yêu cầu của người đó thư tín dụng được phát hành, trong hoạt động xuất nhập khẩu thông thường đó là nhà nhập khẩu, người mua.

- Ngân hàng phát hành (Issuing bank or Opening bank) là Ngân hàng phát hành thư tín dụng theo yêu cầu của người xin mở thư tín dụng hoặc người thay mặt họ. Trong hoạt động xuất nhập khẩu, thông thường đó là Ngân hàng đại diện cho người nhập khẩu, nó cung cấp tín dụng cho người nhập khẩu.

- Người hưởng lợi (Beneficiary) là người hưởng lợi từ việc phát hành thư tín dụng. Trong hoạt động xuất nhập khẩu thường là người xuất khẩu hàng hóa, người bán hoặc bất cứ người nào khác mà người xuất khẩu chỉ định.

- Ngân hàng thông báo (Advising Bank) là Ngân hàng thông báo thư tín dụng theo yêu cầu của Ngân hàng phát hành thư tín dụng đó. Trong thực tế thường là Ngân hàng đại lý của Ngân hàng mở thư tín dụng ở nước người xuất khẩu.

- Ngân hàng xác nhận (Confirming bank) là Ngân hàng xác nhận thêm vào thư tín dụng theo sự ủy nhiệm hoặc yêu cầu của Ngân hàng phát hành. Ngân hàng xác nhận sẽ cùng Ngân hàng mở thư tín dụng bảo đảm việc trả tiền cho người xuất khẩu trong trường hợp Ngân hàng mở thư tín dụng không đủ khả năng thanh toán. Ngân hàng xác nhận có thể vừa là Ngân hàng thông báo thư tín dụng hay là một Ngân hàng khác do người xuất khẩu yêu cầu.
- Ngân hàng thanh toán (Paying bank) có thể là Ngân hàng mở thư tín dụng hoặc có thể là một ngân hàng khác được Ngân hàng mở thư tín dụng chỉ định thay mình thanh toán trả tiền cho người xuất khẩu hay chiết khấu hối phiếu.
- Ngân hàng được chỉ định (Nominated bank) là Ngân hàng mà ở đó thư tín dụng có giá trị thương lượng hoặc bất cứ Ngân hàng nào nếu trong thư tín dụng quy định có thể thương lượng tại bất cứ ngân hàng nào.

2. Quy trình nghiệp vụ

Bước 1: Người nhập khẩu làm đơn phát hành L/C.

Bước 2: Ngân hàng mở L/C phát hành L/C.

Bước 3: Ngân hàng thông báo tiến hành thông báo nội dung L/C và chuyển bản gốc cho người bán.

Bước 4: Người bán giao hàng cho người mua.

Bước 5: Người bán lập và xuất trình chứng từ tới ngân hàng phát hành.

Bước 6: Ngân hàng mở L/C kiểm tra bộ chứng từ, nếu phù hợp với L/C thì tiến hành thanh toán. Nếu thấy không phù hợp, ngân hàng từ chối thanh toán và gửi trả lại toàn bộ chứng từ cho người bán.

Bước 7: Ngân hàng mở L/C đòi tiền người mua

Bước 8: Người mua kiểm tra chứng từ, nếu thấy phù hợp thì hoàn trả tiền cho Ngân hàng mở L/C và nhận bộ chứng từ, nếu thấy không phù hợp thì có quyền từ chối trả tiền.

3. Thư tín dụng (Letter of Credit – L/C)

3.1 Khái niệm:

Thư tín dụng là một văn bản pháp lý quan trọng của phương pháp tín dụng chứng từ, nếu thanh toán bằng L/C mà không có L/C thì người xuất khẩu không giao hàng và như vậy, phương thức này không được hình thành. Tín dụng thư hoạt động theo 2 nguyên tắc: Độc lập và tuân thủ nghiêm ngặt.

- Độc lập: Thư tín dụng có tính chất quan trọng: L/C hình thành trên cơ sở của hợp đồng mua bán, tức là phải căn cứ vào nội dung và yêu cầu của hợp đồng để người nhập khẩu làm đơn yêu cầu mở L/C, nhưng sau khi đã mở rồi, L/C lại hoàn toàn độc lập với hợp đồng mua bán. Ngân hàng mở L/C chỉ căn cứ vào L/C mà thôi.

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

3.2 Nội dung của L/C:

- Số hiệu, địa điểm và ngày mở L/C (No of L/C, place and date of issuing)

Tất cả các thư tín dụng đều phải có số hiệu riêng, nhằm để trao đổi thư từ, điện tín có liên quan đến việc thực hiện thư tín dụng.

Địa điểm mở (Place of issuing): Là nơi mà ngân hàng mở L/C viết cam kết trả tiền cho người xuất khẩu. Địa điểm này có ý nghĩa khi chọn luật áp dụng nếu xảy ra tranh chấp có xung đột về pháp luật.

Ngày mở (Issuing date): Là ngày bắt đầu phát sinh cam kết của ngân hàng mở với người xuất khẩu, là ngày bắt đầu tính thời hạn hiệu lực của L/C và là căn cứ để người xuất khẩu kiểm tra xem người nhập khẩu thực hiện việc mở L/C có đúng hạn như đã quy định trong hợp đồng không.

- Loại L/C

- Số tiền của L/C: Số tiền của L/C vừa ghi bằng số, vừa ghi bằng chữ và thống nhất với nhau hoặc có thể chỉ cần số tiền bằng số. Tên của đơn vị tiền tệ phải rõ ràng. Cách ghi số tiền tốt nhất là ghi một số giới hạn mà người xuất khẩu có thể đạt được. Những từ “khoảng chừng”, độ khoảng hoặc những từ ngữ tương tự được dùng để chỉ biên độ số tiền của L/C cho phép xê dịch hơn kém không quá 10% của tổng số tiền đó.

- Thời hạn hiệu lực, thời hạn trả tiền và thời hạn giao hàng.

Thời hạn hiệu lực (Expiry date): là thời hạn mà ngân hàng mở L/C cam kết trả tiền cho người xuất khẩu nếu người xuất khẩu xuất trình bộ chứng từ trong thời hạn đó và phù hợp với L/C.

Thời hạn trả tiền của L/C (Latest payment date): là thời hạn trả tiền ngay hay trả tiền về sau. Điều này có thể nhận dạng ở hồi phiếu của người xuất khẩu ký phát. Thời hạn về giao hàng cũng được ghi trong L/C và do hợp đồng mua bán quy định như đã phân tích ở trên, thời hạn giao hàng có thể có quan hệ chặt chẽ với thời hạn hiệu lực của L/C.

- Những quy định về hàng hóa: tên hàng, số lượng, trọng lượng (có cả sai lệch cho phép), giá cả, quy cách phẩm chất, bao bì, ký mã hiệu... cũng được ghi vào thư tín dụng.

- Những quy định về vận tải, giao nhận hàng: giao nhận hàng hoá như điều kiện có sở giao hàng, nơi gửi, giao hàng từng phần... nơi giao hàng cũng được ghi vào thư tín dụng.