

Chương 3
CÁC ĐIỀU KIỆN THANH
TOÁN QUỐC TẾ

9/7/2011

1

I. Ý NGHĨA CỦA CÁC ĐIỀU KIỆN
THANH TOÁN QUỐC TẾ

- Nghiệp vụ thanh toán quốc tế là sự vận dụng tổng hợp các điều kiện thanh toán quốc tế.
- Điều kiện TTQT được thể hiện trong các điều khoản thanh toán của các hợp đồng TMQT

9/7/2011

2

Khi xuất khẩu

- Bảo đảm chắc chắn thu được đúng, đủ, kịp thời tiền hàng và thu về càng nhanh càng tốt.
- Bảo đảm giữ vững được giá trị thực tế của số thu nhập ngoại tệ
- Góp phần đẩy mạnh xuất khẩu

9/7/2011

3

Khi nhập khẩu

- Bảo đảm chắc chắn nhập được hàng đúng số lượng, đúng chất lượng, chủng loại, đúng thời hạn
- Trong các điều kiện khác không thay đổi thì trả tiền càng chậm càng tốt.
- Góp phần làm cho việc nhập khẩu theo đúng yêu cầu của nền kinh tế

9/7/2011

4

Phân loại tiền tệ trong thanh toán quốc tế

Căn cứ vào phạm vi sử dụng của tiền tệ :

- Tiền tệ thế giới (World Currency).
- Tiền tệ quốc tế (International currency)
- Tiền tệ quốc gia (national money)

9/7/2011

5

Phân loại tiền tệ trong thanh toán quốc tế

Căn cứ vào sự chuyển đổi tiền tệ:

- Tiền tệ tự do chuyển đổi (free convertible currency).
- Tiền tệ chuyển nhượng (Transferable currency).
- Tiền tệ clearing (Clearing currency).

9/7/2011

6

Phân loại tiền tệ trong thanh toán quốc tế

Căn cứ vào hình thức tồn tại của tiền tệ chia làm hai loại tiền tệ sau đây

- Tiền mặt (cash)
- Tiền tín dụng (Credit currency)

9/7/2011

7

Phân loại tiền tệ trong thanh toán quốc tế

Căn cứ vào mục đích sử dụng tiền tệ trong thanh toán chia làm hai loại:

- Tiền tệ tính toán (Account currency) là tiền tệ được dùng để thực hiện giá cả và tính toán tổng giá trị hợp đồng .
- Tiền tệ thanh toán (Payment currency)

9/7/2011

8

Yếu tố ảnh hưởng đến việc sử dụng đồng tiền

- So sánh lực lượng của hai bên mua và bán
- Vị trí của đồng tiền đó trên thị trường quốc tế;
- Tập quán sử dụng đồng tiền thanh toán trên thế giới;
- Đồng tiền thanh toán thống nhất trong các khu vực kinh tế thế giới

9/7/2011

9

Lợi thế của việc sử dụng đồng tiền thanh toán

- Nâng cao địa vị đồng tiền nước đó trên thị trường thế giới;
- Không phải dùng đến ngoại tệ để trả nợ nước ngoài
- Tránh được rủi ro do tỷ giá tiền tệ nước ngoài biến động gây ra.
- Tạo điều kiện tăng thêm xuất khẩu hàng của nước mình.

9/7/2011

10

1. Điều kiện đảm bảo vàng Tính giá trị hàng hóa bằng vàng

- Đồng tiền tính toán và thanh toán trong hợp đồng là vàng.
- Ví dụ: 1 tấn đường = 65 gam vàng nguyên chất. 1000 tấn đường = 65 kg vàng nguyên chất.
- Trong thực tế hiện nay không sử dụng bởi nhiều nguyên nhân khác nhau.

9/7/2011

11

a. Điều kiện đảm bảo vàng: dựa vào hàm lượng vàng

Đồng tiền tính toán và thanh toán trong hợp đồng cùng 1 loại tiền,
Quy định hàm lượng vàng của đồng tiền đó.
Khi hàm lượng vàng đồng tiền này thay đổi, điều chỉnh giá trị hợp đồng:
Ví dụ: Khi ký HĐ, 1 tấn gạo = 25GBP; 1GBP = 2,48828 gr vàng nguyên chất.
Khi thanh toán hàm lượng vàng của GBP chỉ còn 2,13281gr. (giảm 14,3%).
=> HĐ này cần phải điều chỉnh.

9/7/2011

12

b. Điều kiện đảm bảo: Dựa vào giá vàng

- Đồng tiền tính toán và thanh toán trong hợp đồng là một đồng tiền.
- Thống nhất giá vàng theo đồng tiền này dựa trên một thị trường nhất định.
- Khi giá vàng thay đổi, sẽ điều chỉnh hợp đồng một cách tương ứng.

9/7/2011

13

Dựa vào giá vàng

Ưu điểm: Phản ánh nhạy bén tình hình biến động của giá vàng trên thị trường.

Nhược điểm: Vàng là hàng hoá đặc biệt, bị đầu cơ, giá vàng không phản ánh chính xác giá trị của tiền.

9/7/2011

14

Dựa vào giá vàng

- Các đồng tiền được lựa chọn trong hợp đồng TMQT phải có liên hệ trực tiếp với vàng.
- Hai bên phải thống nhất cách lấy giá vàng:
 - + Giá vàng lấy ở đâu? Ai công bố?
 - + Lấy lúc nào?
 - + Mức giá vàng?
- Mức điều chỉnh hợp đồng như thế nào?
- Hàm lượng vàng hiện nay ít được áp dụng vì các đồng tiền quốc gia hiện nay hầu hết không được đổi ra vàng.

9/7/2011

15

Ký hiệu tiền tệ theo tiêu chuẩn ISO

Tên quốc gia	Tên đồng tiền	Ký hiệu tiền tệ
1. China	1. Yuan Renmibi	1. CNY
2. European	2. EURO currency	2. EUR
3. HongKong	3. HongKong Dollar	3. HKD
4. India	4. Indian Rupee	4. INR
5. Italy	5. Italian Lira	5. ITL
6. Japan	6. Yen	6. JPY
7. Malaysia	7. Malaysian Ringit	7. MYR
8. Singapore	8. Singapore Dollar	8. SGD
9. Thailand	9. Baht	9. THB
10. United Kingdom	10. Pound Sterling	10. GBP
11. United States	11. US Dollar	11. USD
12. Vietnam	12. Vietnam dong	12. VND

9/7/2011

16

2. Điều kiện đảm bảo ngoại hối

Cách thứ nhất

- Đồng tiền tính toán và đồng tiền thanh toán là một loại tiền.
- Xác định tỷ giá giữa đồng tiền đó với một đồng tiền khác
- Khi thanh toán, tỷ giá thay đổi, điều chỉnh tương ứng.
- VD: Đồng tiền tính toán và thanh toán là USD. Đồng tiền đảm bảo là EUR và trị giá hợp đồng là 1.000.000 USD
- Tỷ giá lúc ký kết: 1 USD = 1 EURO.
- Tỷ giá lúc thanh toán: 1 USD = 0,8986 EURO.
- Giá trị hợp đồng sẽ điều chỉnh là:
 $1000.000 + 1.000.000 \times (1 - 0,8986) = 1.101.400 \text{ USD}$

9/7/2011

17

2. Điều kiện đảm bảo ngoại hối (tiếp)

Cách thứ hai

Đồng tiền tính toán và đồng tiền thanh toán là hai đồng tiền khác nhau.
Khi thanh toán căn cứ vào tỷ giá thực tế trên thị trường tiền tệ liên hàng để thanh toán.

- VD:**
- Đồng tiền tính toán là USD
 - Đồng tiền thanh toán là EUR.
 - Trị giá hợp đồng là 1.000.000 USD
 - Tỷ giá lúc thanh toán USD/EUR = 0,8986.

Như vậy, số tiền phải trả là:
 $1.000.000 \times 0,8986 = 898.600 \text{ EUR}$

9/7/2011

18

Lưu ý về điều kiện đảm bảo tiền tệ

- Hiệu quả đảm bảo cao hay thấp phụ thuộc vào cách lựa chọn chính xác đồng tiền đảm bảo.
- Cách lấy tỷ giá hối đoái
 - Lấy ở thị trường hối đoái nào?
 - Nơi công bố?
 - Lấy vào thời điểm nào?
- Chỉ áp dụng với những nước có thị trường hối đoái tự do.
- Trong trường hợp cả hai đồng tiền đều biến động cùng chiều với tỷ lệ như nhau thì điều kiện đảm bảo này mất tác dụng.

19

3. Điều kiện đảm bảo rở tiền tệ

- Lựa chọn số lượng ngoại tệ đưa vào rở.
- Thống nhất cách lấy tỷ giá hối đoái so với đồng tiền được đảm bảo vào thời điểm ký kết hợp đồng và thanh toán hợp đồng.

9/7/2011

20

3. Điều kiện đảm bảo rở tiền tệ (tiếp)

Ví dụ: Các ngoại tệ được đưa vào "rở": EURO, JPY, CAD, GBP. Đồng tiền được đảm bảo là (USD=

Ngoại tệ	Ký kết	Thanh toán	Mức biến động
CAD	1,3513	1,2868	-0,0645
EURO	0,8908	0,9050	-0,0142
JPY	126,20	107,50	- 18,7000
GBP	0,5587	0,5652	-0,0065
Tổng cả rở	129,0008	110,257	-18,7438

Bình quân mức biến động tỷ giá hối đoái của cả rở tiền tệ

$$-18,7438: 4 = - 4,6860$$

9/7/2011

21

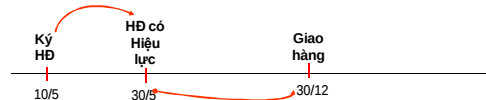
- Điều kiện về thời gian thanh toán có liên quan chặt chẽ với việc luân chuyển vốn, liên quan đến sự biến động và rủi ro về tỷ giá.
- Quy định về thời gian thanh toán gồm:
 - Thời gian trả tiền trước
 - Thời gian trả tiền ngay
 - Thời gian trả tiền sau

9/7/2011

22

1. Thanh toán trả trước (Payment in advance)

- Việc thanh toán được thực hiện kể từ sau khi hợp đồng được ký kết hoặc từ sau ngày hợp đồng có hiệu lực nhưng trước ngày giao hàng.



9/7/2011

23

Các hợp đồng ký xong chưa có hiệu lực ngay gồm:

- Hợp đồng nhập máy móc thiết bị toàn bộ: phải có phê chuẩn của nước người XK.
- Hợp đồng nhập hàng bằng tiền vay nợ và viện trợ phải có phê chuẩn của bên cho vay.
- Nhập hàng bằng tiền vay của các ngân hàng tư nhân phải có bảo hiểm tín dụng.
- Nhập khẩu bằng phát minh sáng chế và đăng ký nhãn hiệu phải có phê chuẩn của cục phát minh sáng chế và đăng ký nhãn hiệu.
- Nhập khẩu theo các hợp đồng đầu tư phải có phê chuẩn của ủy ban hợp tác và đầu tư.

9/7/2011

24

Các trường hợp trả trước

1. Đặt cọc đảm bảo nghĩa vụ thực hiện hợp đồng
2. Người mua cấp tín dụng cho người bán

9/7/2011

25

1.1. Trường hợp đặt cọc (Performance Bond)

Đặc điểm:

- Thời gian trả trước thường ngắn, thường từ 10 đến 15 ngày.
- Không tính lãi đối với số tiền trả trước
- Người bán chỉ giao hàng khi nhận được báo có số tiền ứng trước
- Số tiền phụ thuộc vào từng trường hợp cụ thể

9/7/2011

26

Trường hợp 1: ký hợp đồng với giá bán cao so với giá bình quân trên thị trường

Mức trả trước tính tối thiểu bằng mức chênh lệch giữa tổng trị giá hợp đồng theo giá cao và tổng hợp đồng tính theo giá bình quân trên thị trường.

Theo công thức: $PA = Q(HP - MP)$; Trong đó:

PA: Tiền ứng trước

Q: Số lượng hàng hoá

HP: Giá hợp đồng cao

MP: Giá bình quân trên thị trường

9/7/2011

27

Ví dụ:

- Giá của 1 tấn gạo lúc ký kết hợp đồng: 220USD/tấn (giá cao)
- Giá bình quân trên thị trường nước ngoài: 180 USD
- Người bán yêu cầu trả trước cho 1000MT:
 $PA = 1000 (220 - 180) = 40.000 \text{ USD.}$

9/7/2011

28

Trường hợp 2: Do người bán không tin tưởng vào khả năng thanh toán của người mua nên yêu cầu người mua đặt các trước một số tiền bằng một khoản tiền lãi mà người bán phải trả cho ngân hàng cho vay, theo công thức:

$$PA = TA \left[(1 + R)^n - 1 \right] + P$$

Trong đó: PA: tiền ứng trước

TA: là tăng giá, trả lãi hàng

R: Lãi suất vay của ngân hàng

n: Thời hạn tín dụng

P: là tiền phát vì phí hàng

9/7/2011

29

Ví dụ:

TA = 100.000 USD

R = 5%/tháng

n = 5 tháng

P = 6%/Σ trị giá hợp đồng

Vậy ta có:

$$PA = 100.000 \times [(1 + 0.05)^5 - 1] + 6\% \times 100.000 = 33.600 \text{ USD hay } 33,6\%.$$

9/7/2011

30

1.2.Trường hợp cấp tín dụng

Do người bán thiếu vốn, người mua cấp tín dụng cho người bán.

Đặc điểm

- Thời gian trả trước tương đối dài.
- Số tiền ứng trước lớn hay nhỏ phụ thuộc vào nhu cầu vay của người bán và khả năng cấp tín dụng của người mua.
- Giá hàng phải được giảm so với giá bán trả ngay.
- Việc hoàn trả số tiền ứng trước phải quy định rõ trong hợp đồng thương mại quốc tế

9/7/2011

31

Trường hợp cấp tín dụng (tiếp)

Công thức giảm giá:

$$DP = \{PA[(1+R)^n - 1]\} : Q$$

Trong đó:

- DP = giá chiết khấu trên một đơn vị hàng
- PA = Số tiền ứng trước
- R = Lãi suất (tháng, năm)
- n = Thời hạn cấp tín dụng tương ứng
- Q = Số lượng hàng hoá của hợp đồng

9/7/2011

32

Ví dụ:

PA = 100.000 USD

R = 5%/tháng

N = 5 tháng

Q = 1.000 tấn

$$DP = \{100.000 \times [(1+0.05)^5 - 1]\} : 1.000 = 27,6 \text{ USD}$$

Vậy, giá được chiết khấu là 27,6 USD/MT

9/7/2011

33

Gồm nhiều mốc trả tiền

- Thời gian tính từ lúc toàn bộ hàng hoá đã được bốc lên phương tiện vận tải cho đến lúc hàng đến tay người mua
- Người bán có quyền yêu cầu thanh toán tiền hàng

9/7/2011

34

Có 4 loại trả tiền ngay

1.1. C.O.D (Cash on Delivery)

- Sau khi người bán hoàn thành nghĩa vụ giao hàng cho người vận tải tại nơi giao hàng chỉ định.
- Người bán phát lệnh đòi tiền, người mua nhận được lệnh lập tức trả tiền cho người bán.

9/7/2011

35

Như thế nào là hoàn thành nghĩa vụ giao hàng:

- Người bán phải lấy được vận đơn nhận hàng để xếp.(Received for shipment Bill of Lading.
- Người bán phải có đầy đủ cơ sở chứng minh là đã chuyển quyền sở hữu hàng hoá sang cho người mua.

9/7/2011

36

Nơi giao hàng được hiểu là: Trên đất liền tại cảng đi, gồm:

- + Giao tại xưởng kho, nhà máy (ExW)
- + Giao dọc mạn tàu (FAS)
- + Giao tại biên giới (DAF)
- + Giao cho người vận tải (FCA)

9/7/2011

37

2. Thanh toán sau khi giao hàng trên phương tiện vận tải

Người nhập khẩu thanh toán cho người xuất khẩu ngay sau khi người xuất khẩu đã hoàn thành nghĩa vụ giao hàng trên phương tiện vận tải tại nơi giao hàng chỉ định.

- Thích hợp với giao hàng bằng đường biển
- Bằng chứng giao hàng: B/L shipped on board.
- Có thông báo của người nhập khẩu về việc người bán đã hoàn thành nghĩa vụ giao hàng

9/7/2011

38

3. Trả tiền đổi chứng từ: D/P (documents against payment)

- Sau khi giao hàng lên tàu người bán lập chứng từ gửi hàng (Shipping Documents) hay chứng từ thanh toán (Payment Documents) gửi trực tiếp đến cho người mua hoặc thông qua Ngân hàng.
- Người mua sẽ thanh toán tiền khi nhận được chứng từ.

9/7/2011

39

Bộ chứng từ gửi hàng gồm:

1. Hóa đơn thương mại
2. Vận tải đơn/chứng từ vận tải
3. Bảo hiểm đơn
4. Giấy chứng nhận phẩm chất
5. Giấy chứng nhận số lượng
6. Giấy chứng nhận xuất xứ
7. Giấy giám định/kiểm định
8. Xác nhận hay thông báo bằng điện đã giao hàng.

9/7/2011

40

Cách thức chuyển chứng từ:

- Bằng đường bưu điện quốc tế.
- Qua người chuyên chở
- Cho người đại diện người NK ở nước XK
- Qua hệ thống ngân hàng

9/7/2011

41

Điều kiện nhận chứng từ:

- Vô điều kiện: Giao trực tiếp cho người nhập khẩu, không kèm theo điều kiện gì (B/L và B/E thường phải ghi đích danh)
- Có điều kiện: Chỉ trao chứng từ cho người nhập khẩu khi họ trả tiền hoặc chấp nhận trả tiền.

9/7/2011

42

Trường hợp mở rộng của trả tiền đổi chứng từ:

- Sau khi giao hàng lên tàu người bán lập chứng từ gửi hàng gửi đến cho người mua, nhưng sau khi nhận được chứng từ khoảng từ 5-7 ngày, người mua mới phải trả tiền (gọi là D/P X. ngày)
- Thường sử dụng đối với những hàng hoá có tính phức tạp.

9/7/2011

43

4. Trả tiền sau khi nhận hàng tại cảng đến (C.O.R-Cash on receipt)

- Nhận hàng tại địa điểm nước xuất khẩu
- Nhận hàng tại địa điểm nước nhập khẩu
- Nhận hàng trên phương tiện vận tải của người nhập khẩu điều đến

Lưu ý: Khái niệm nhận hàng trong thực tế hết sức mơ hồ. Nơi nhận hàng có thể là nước người bán, nước người mua, hoặc trên phương tiện vận tải của người mua đưa đến.

9/7/2011

44

Là thời gian trả tiền lấy 4 mốc trả tiền ngay cộng thêm X. ngày:

- Trả tiền sau X ngày kể từ ngày nhận thông báo của người bán đã hoàn thành giao hàng không ở trên phương tiện vận tải tại nơi giao hàng quy định.
- Trả tiền sau X ngày kể từ ngày người bán hoàn thành giao hàng trên phương tiện vận tải tại nơi giao hàng quy định.
- Trả tiền sau X ngày kể từ ngày nhận được chứng từ D/A(Documents against Acceptance).
- Trả tiền sau X ngày, từ ngày nhận xong hàng hoá.

9/7/2011

45

Một hợp đồng nhập khẩu máy ghi:

- 10% tiền hàng trả cho người bán trong vòng 10 ngày kể từ ngày ký hợp đồng.
- 10% tiền hàng trả cho người bán trong vòng 30 ngày trước ngày giao hàng đợt 1.
- 30% tiền hàng trả cho người bán trong vòng 10 ngày kể từ ngày giao hàng đợt 2.
- 10% tiền hàng trả cho người bán trong vòng 10 ngày kể từ giao hàng đợt cuối cùng
- 40% tiền hàng trả cho người bán trong vòng 3 năm kể từ ngày hoàn thành toàn bộ việc giao hàng.

9/7/2011

46

1. Khái niệm: Phương thức TTQT là toàn bộ quá trình, điều kiện quy định để người mua trả tiền và nhận hàng, người bán giao hàng và nhận tiền.

2. Phân loại: Các phương thức TTQT gồm:

- Phương thức tín dụng chứng từ
- Phương thức nhờ thu
- Phương thức thanh toán khác

9/7/2011

47

2. Thứ tự các phương thức xếp theo đặc điểm:

- ❖ Sự tham gia của các bên và trách nhiệm của các ngân hàng giảm dần
- ❖ Mức độ tin cậy giữa hai bên mua và bán tăng dần
- ❖ Các bên tham gia khác trách nhiệm giảm dần.

9/7/2011

48

3. Mục tiêu chặn phương thức thanh toán:

a. Sẻi vớ người b, n: chặn phương thức phải @t được nh÷ng y^au cÇu sau:

- ❖ Thu được tiền hàng mét c, ch an toàn và ch% c ch% n nhÊt.
- ❖ Sẻi m bẻo sẻ tiền @ã kh«ng bẻ sỏt gi, trong nh÷ng trường hập @ẩng tiền bẻ ph, gi, , sỏt gi, .
- ❖ Cẩng cẻ và mẻ rẻng quan hỏ mua b, n.
- ❖ Trong c, c @iỏu kiỏn giẻng nhau thu tiền vỏ cằg nhanh cằg tẻt.

9/7/2011

49

Sẻi vớ người mua

- ❖ Sẻi m bẻo mua được hàng @ổng sẻ lượng, chÊt lượng, thẻi h¹n
- ❖ Cẩng cẻ và ph, t triỏn được quan hỏ bu«n b, n
- ❖ Trong c, c @iỏu kiỏn giẻng nhau, trẻi tiền cằg chẻm cằg tẻt

9/7/2011

50

NH cẩa nhà NK cẩ thỏ trẻ giỏp:

- ❖ Tẻm hiỏu c, c nhà cung cẻp nước ngoài
- ❖ Hiỏu và tư vẻn cho nhà nhẻp khẻu
- ❖ Kiỏm tra bẻ chẻng tẻ thanh to, n
- ❖ Theo lỏnh cẩa người NK thanh to, n tiền hàng
- ❖ Tài trẻ cho nhà NK

9/7/2011

51

NH cẩa nhà XK cẩ thỏ trẻ giỏp:

- ❖ Tẻm kiỏm c, c nhà NK nước ngoài
- ❖ Hiỏu và tư vẻn cho nhà xuẻt khẻu
- ❖ Kiỏm tra bẻ chẻng tẻ thanh to, n
- ❖ Thanh to, n tiền hàng cho người xuẻt khẻu
- ❖ Tài trẻ cho nhà XK

9/7/2011

52