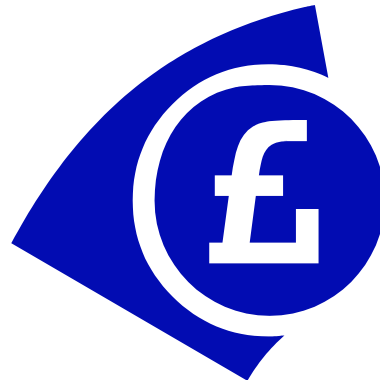




THANH TOÁN QUỐC TẾ



Người giới thiệu: Ths. Hoàng Thị Lan Hương
Bộ môn Tài chính quốc tế
Khoa Ngân hàng – Tài chính
Đại học Kinh tế quốc dân

Sincere Thanks to:

- ▶ ***PGS.TS. Nguyễn Thị Thu Thảo***, Bộ môn TCQT, Khoa Ngân hàng – Tài chính, ĐHKQTQD.
- ▶ ***Ths. Trần Quốc Trung***, Trung tâm tác nghiệp tài trợ thương mại, BIDV.
- ▶ Tập thể ***NH47C, NH47A, TCDN 48C, KTQT 48A*** – ĐHKQTQD.

NỘI DUNG CHÍNH

- ▶ Vấn đề 1: Tổng quan về TTQT
- ▶ Vấn đề 2: Hợp đồng ngoại thương
- ▶ Vấn đề 3: Tỷ giá trong TTQT
- ▶ Vấn đề 4: Các phương thức TTQT
- ▶ Vấn đề 5: Incoterms 2000
- ▶ Vấn đề 6: Chứng từ trong TTQT
- ▶ Vấn đề 7: Phương tiện TTQT
- ▶ Vấn đề 8: L/C và UCP600
- ▶ Vấn đề 9: Rủi ro trong TTQT

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- ▶ ***Nghệp vụ Thanh toán quốc tế***, PGS.TS. Nguyễn Thị Thu Thảo, NXB Tài chính, 2009.
- ▶ ***Giáo trình thanh toán quốc tế và tài trợ ngoại thương***, PGS.TS. Nguyễn Văn Tiến, NXB Thống kê, 2009
- ▶ ***The Uniform Customs and Practice for Documentary Credits*** (UCP 600 – ICC – English version)

ĐÁNH GIÁ

- ▶ **Điểm tư cách: 10%**
- ▶ **Điểm kiểm tra giữa kỳ : 20%**
 - Team work & presentation
 - Kiểm tra viết
- ▶ **Thi hết học phần: 70%**
 - Thi viết
 - Closed-book

Vấn đề 1: Tổng quan về Thanh toán quốc tế

- ▶ Khái niệm
- ▶ Vai trò
- ▶ Nguồn luật điều chỉnh
- ▶ Chủ thể tham gia

Khái niệm

▶ TTQT:

- nghĩa vụ chi trả về tiền tệ
- phát sinh từ các hoạt động kinh tế và phi kinh tế
- giữa các tổ chức, cá nhân của các quốc gia khác nhau
- thông qua hệ thống Ngân hàng

Vai trò của hoạt động TTQT

▶ Đối với nền kinh tế:

- Thúc đẩy hoạt động xuất nhập khẩu hàng hóa
- Thúc đẩy hoạt động đầu tư nước ngoài
- Thúc đẩy hoạt động dịch vụ
- Tăng cường các nguồn lực tài chính
- Thúc đẩy thị trường tài chính hội nhập quốc tế

Vai trò của hoạt động TTQT

▶ **Đối với NHTM:**

- ▶ Mở rộng thị phần kinh doanh, thu hút khách hàng → tăng thu nhập
- ▶ Giảm thiểu rủi ro kinh doanh
- ▶ Tăng khả năng thanh khoản
- ▶ Tăng cường quan hệ đối ngoại
- ▶ Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực

TTQT vs. Thanh toán nội địa

- ▶ Phạm vi thanh toán rộng hơn
- ▶ Khác nhau về:
 - *Ngôn ngữ*
 - *Đồng tiền*
 - *Luật pháp*
- ▶ Thông tin: không đầy đủ
 ➡ *Rủi ro hơn!!!*

Nguồn luật điều chỉnh hoạt động TTQT

▶ **Luật và công ước quốc tế:**

- Luật thống nhất về Hối phiếu đòi nợ và hối phiếu nhận nợ (ULB – 1930)
- Công ước Geneve về Séc quốc tế (1931)
- Công ước Viên (LHQ) về Hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế (CISG - 1980)
- Luật và công ước quốc tế về vận tải và bảo hiểm...

Nguồn luật điều chỉnh hoạt động TTQT (tiếp)

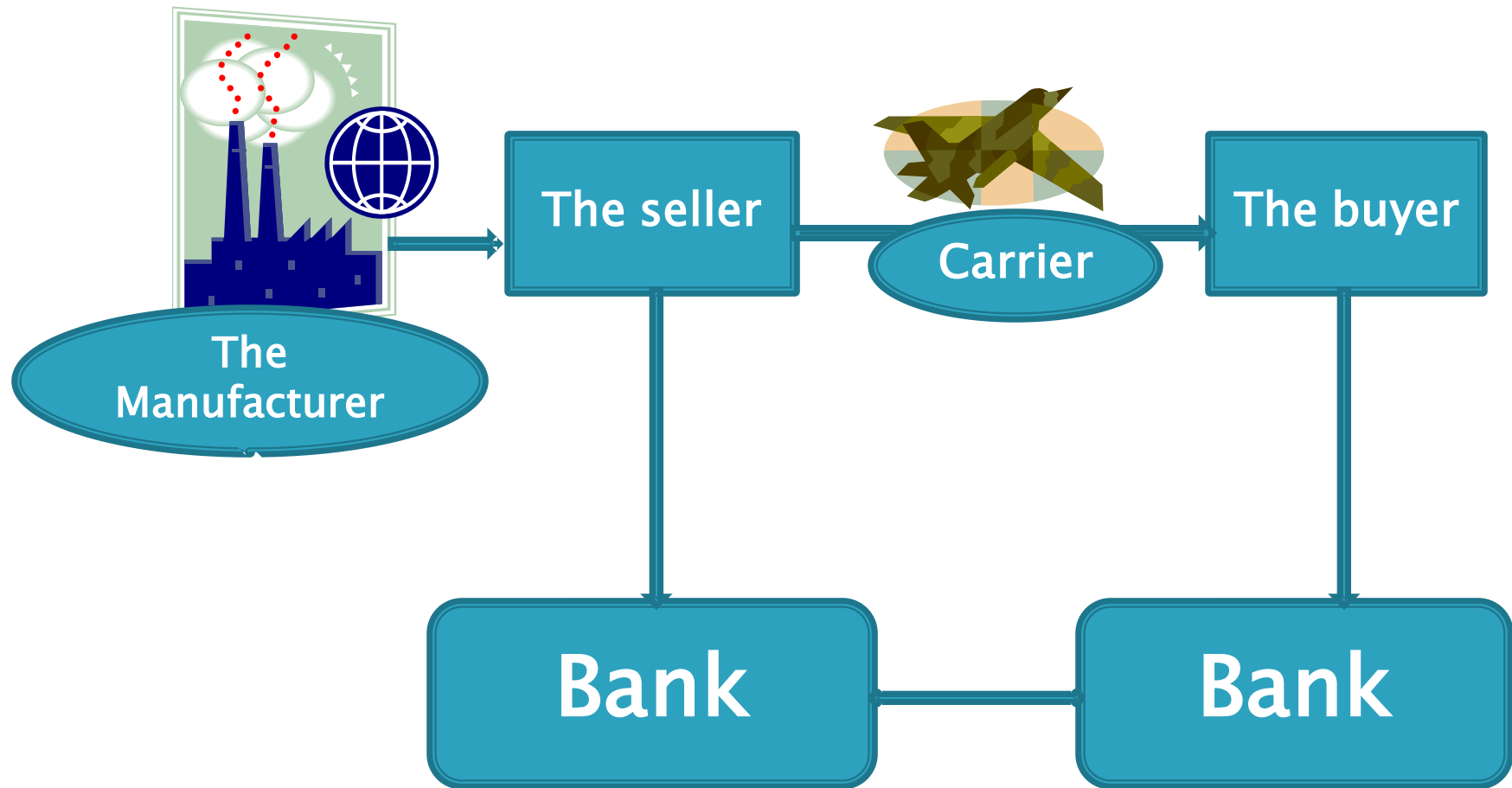
▶ Luật quốc gia:

- Luật dân sự
- Luật thương mại
- Pháp lệnh ngoại hối
- Luật các công cụ chuyển nhượng...

Nguồn luật điều chỉnh hoạt động TTQT (tiếp)

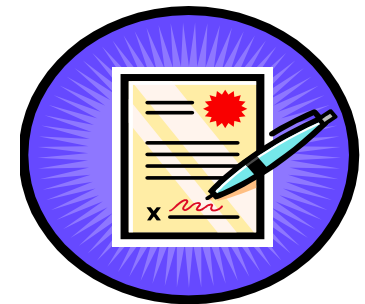
- **Thông lệ và tập quán quốc tế:**
 - *Quy tắc và thực hành thống nhất về Tín dụng chứng từ (UCP)*
 - Quy tắc thống nhất hoàn trả liên ngân hàng theo Tín dụng chứng từ (URR 1996)
 - Quy tắc thống nhất về nghiệp vụ nhờ thu (URC 1996)
 - Thực hành Tín dụng dự phòng quốc tế (ISP 1998)
 - *Điều khoản thương mại quốc tế (Incoterms)*

Chủ thể tham gia hoạt động thương mại & TTQT



Vấn đề 2: Hợp đồng ngoại thương

- ▶ **Luật Thương mại Việt Nam**: HĐTMQT có hiệu lực phải hội đủ các điều kiện sau
 - Về chủ thể: đủ tư cách pháp lý, được phép XNK trực tiếp theo luật định sở tại
 - Về đối tượng: hàng hóa phải được phép mua bán theo luật định sở tại
 - Về hình thức: văn bản



Hợp đồng ngoại thương (tiếp)

▶ Nội dung chính:

- Điều khoản về hàng hóa: tên hàng, số lượng, trọng lượng, quy cách, chất lượng
- Điều khoản về giao hàng: địa điểm, thời gian, phân chia chi phí và rủi ro
- Điều khoản về giá cả: đơn vị tiền tệ, giá kèm điều kiện giao hàng
- Điều khoản về phương thức thanh toán: trả trước, ứng trước 1 phần, trả sau...

Mẫu hợp đồng ngoại thương

VẤN ĐỀ 3

TỶ GIÁ HỐI ĐOÁI

NỘI DUNG CHÍNH

- ▶ **Khái niệm, phân loại tỷ giá**
- ▶ Cơ sở xác định tỷ giá
- ▶ Ý nghĩa tỷ giá
- ▶ Yết tỷ giá
- ▶ Xác định tỷ giá chéo
- ▶ Bài tập

TỶ GIÁ

- ▶ Giá cả của một đơn vị tiền tệ của quốc gia này tính bằng đơn vị tiền tệ của quốc gia khác
- ▶ **Phân loại tỷ giá:**
 - Bid-ask, spot-forward, opening-closing, bank note-transfer rate.
 - Official-black market, fixed-floating-managed floating rate.

NỘI DUNG CHÍNH

- ▶ Khái niệm, phân loại tỷ giá
- ▶ **Cơ sở xác định tỷ giá**
- ▶ Ý nghĩa tỷ giá
- ▶ Yết tỷ giá
- ▶ Xác định tỷ giá chéo
- ▶ Bài tập

GIÁ VÀ TỶ GIÁ

- ▶ **The law of one price:**

- ▶ Nếu 1 hàng hóa/dịch vụ được bán tại 2 thị trường khác nhau (no restrictions, no transaction costs)

→ phải được bán với giá như nhau tại 2 thị trường

- ▶ $P^{\$} \times S = P^{\text{VND}}$

- P^{VND}

→ $\bullet S = \frac{\quad}{\quad}$

- $P^{\$}$

Thuyết ngang giá sức mua - PPP

- ▶ **PPP**: tỷ giá giao ngay được xác định bởi mức giá tương đối của các rổ hàng hóa tương tự nhau
- ▶ **Ví dụ**: “Hamburger standard” Big Mac
- ▶ Giả thiết: Big Mac giống nhau ở mọi quốc gia. Giá bán tại Châu Âu: 2.92 EUR, tại Mỹ: 3.06 USD.

Tỷ giá ngang giá sức mua:

3.06USD

———— = **USD1.0479/EUR**

2.92EUR

Tuy nhiên, tỷ giá thực là **USD1.2260/EUR**

→ Có nghĩa: EUR ‘overvalued’ 17%!

Ngang giá sức mua tương đối – Relative PPP

- ▶ Trên thực tế, PPP không thể quyết định chính xác tỷ giá giao ngay là bao nhiêu.
- ▶ Tuy nhiên, sự thay đổi tương đối về mức giá cả ở 2 quốc gia quyết định sự thay đổi tỷ giá trong thời kỳ đó.
- ▶ Cụ thể hơn: nếu tỷ giá giao ngay đang ở trạng thái cân bằng, mức thay đổi tỷ lệ lạm phát kỳ vọng sẽ bằng mức thay đổi của tỷ giá giao ngay nhưng theo chiều ngược lại.
- ▶ **Ví dụ**: tỷ lệ lạm phát ở Nhật thấp hơn ở Mỹ 4%
- ▶ Relative PPP dự đoán: JPY sẽ lên giá 4% so với USD

NỘI DUNG CHÍNH

- ▶ Khái niệm, phân loại tỷ giá
- ▶ Cơ sở xác định tỷ giá
- ▶ **Ý nghĩa tỷ giá**
- ▶ Yết tỷ giá
- ▶ Xác định tỷ giá chéo
- ▶ Bài tập

Ý NGHĨA TỶ GIÁ

- ▶ Tỷ giá hối đoái: 1 biến số quan trọng đối với CP, NHTM, nhà đầu tư, doanh nghiệp, cá nhân
- ▶ 3 chức năng cơ bản:
 - **SS** ???
 - **KK** ???
 - **PP** ???

NỘI DUNG CHÍNH

- ▶ Khái niệm, phân loại tỷ giá
- ▶ Cơ sở xác định tỷ giá
- ▶ Ý nghĩa tỷ giá
- ▶ **Yết tỷ giá**
- ▶ Xác định tỷ giá chéo
- ▶ Bài tập

YẾT TỶ GIÁ

- ▶ Cách viết nào đúng:

USD/VND = 19.400

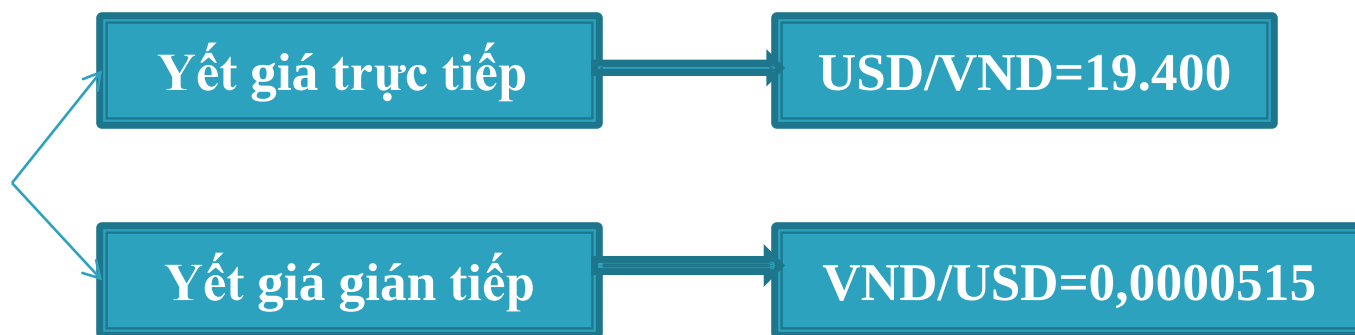
hay **VND/USD** = 19.400 ?

- ▶ Quy ước:

- *Đồng tiền đứng trước = đồng yết giá*
- *Đồng tiền đứng sau = đồng định giá*

YẾT TỶ GIÁ (tiếp)

► 2 cách yết giá:



- Đồng tiền luôn luôn yết giá trực tiếp đối với các đồng tiền còn lại? **USD??**
- 5 quốc gia và khu vực yết giá gián tiếp: Anh, Ireland, New Zealand, Australia, EU.

YẾT TỶ GIÁ (tiếp)

- ▶ **Điểm tỷ giá – Point: số cuối cùng của tỷ giá**
- ▶ 1 EUR = 1,4557 USD ➡ 1 point = 0,0001USD
- ▶ 1 USD = 108,35 JPY ➡ 1 point = 0,01 JPY
- ▶ 1 USD = 16500 VND ➡ 1 point = 1 VND
- ▶ **Viết và hiểu thế nào?**
- ▶ Đôla Tokyo = 108,35/95
- ▶ Đôla Stockhom = 6,3091/91
- ▶ Bảng đôla = 1,8260/20
- ▶ **1 số ví dụ**

NỘI DUNG CHÍNH

- ▶ Khái niệm, phân loại tỷ giá
- ▶ Cơ sở xác định tỷ giá
- ▶ Ý nghĩa tỷ giá
- ▶ Yết tỷ giá
- ▶ **Xác định tỷ giá chéo**
- ▶ Bài tập

Tỷ giá chéo - Cross Rate

► **What Cross rate?**

USD/CHF = 1,0878/68

USD/VND = 16600/40

CHF/VND : Cross rate

► **Why Cross rate?**

Giảm số lượng tỷ giá niêm yết, tính thuế XNK.

► **How Cross rate?**

DN VN nhập đồng hồ từ Thụy Sĩ giá 150 CHF/chiếc, vậy phải thanh toán từ tài khoản bao nhiêu VND cho 2000 chiếc đồng hồ?

Tỷ giá chéo - Cross Rate (tiếp)

- ▶ Tỷ giá giữa 2 đồng tiền cùng là đồng yết giá:

$$\text{GBP/USD} = a_b$$

$$\text{EUR/USD} = c_d$$

$$\text{GBP/EUR} = x_y = ?$$

- ▶ Tỷ giá giữa 2 đồng tiền cùng là đồng định giá:

$$\text{USD/CHF} = a_b$$

$$\text{USD/VND} = c_d$$

$$\text{CHF/VND} = x_y = ?$$

- ▶ Tỷ giá giữa 2 đồng tiền: 1 là đồng yết giá, 1 là đồng định giá

$$\text{GBP/USD} = a_b$$

$$\text{USD/JPY} = c_d$$

$$\text{GBP/JPY} = x_y = ?$$

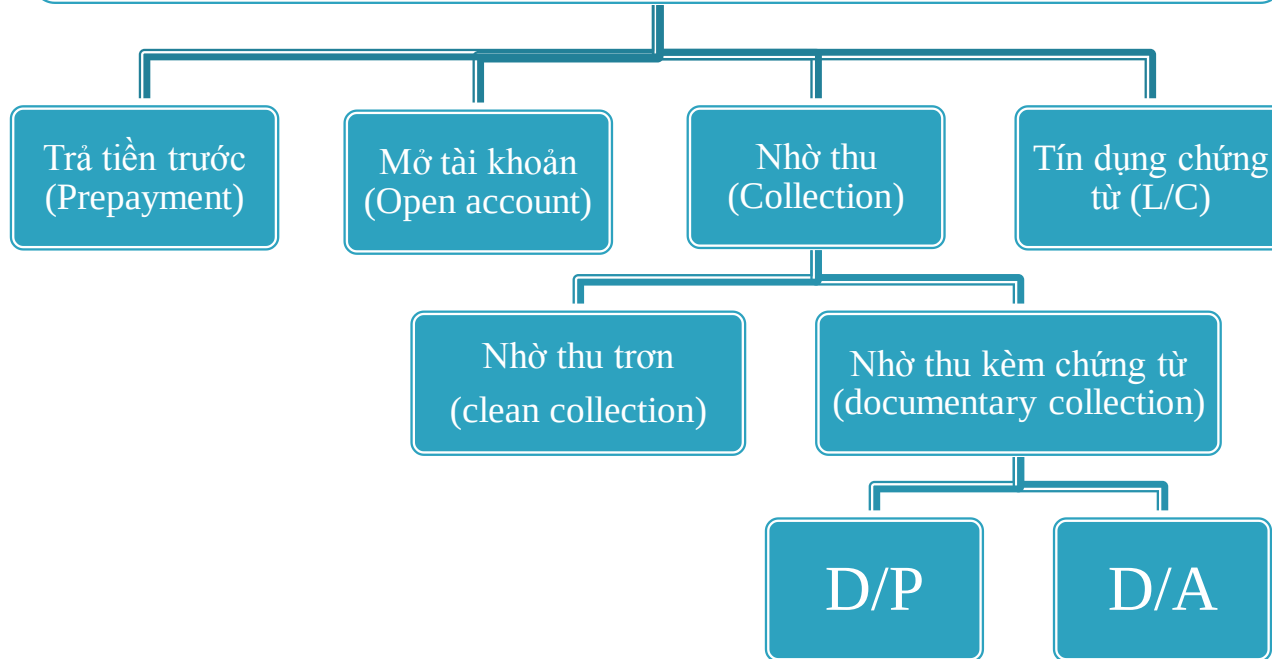
NỘI DUNG CHÍNH

- ▶ Khái niệm, phân loại tỷ giá
- ▶ Cơ sở xác định tỷ giá
- ▶ Ý nghĩa tỷ giá
- ▶ Yết tỷ giá
- ▶ Xác định tỷ giá chéo
- ▶ **Bài tập**

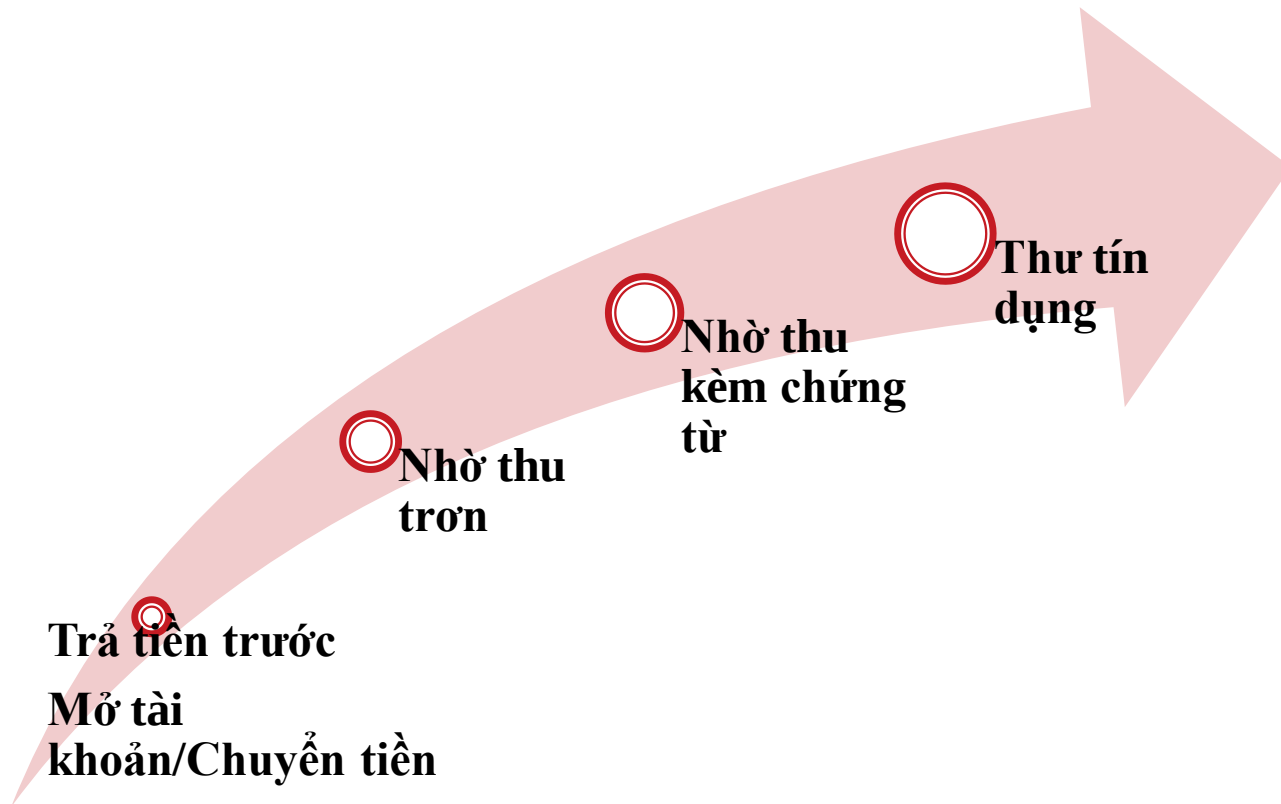
Vấn đề 4: Phương thức TTQT

- ▶ *Cash in advance/ Prepayment*
- ▶ *Open account → Remittance*
- ▶ *Collection of payments*
- ▶ *Documentary Credits*

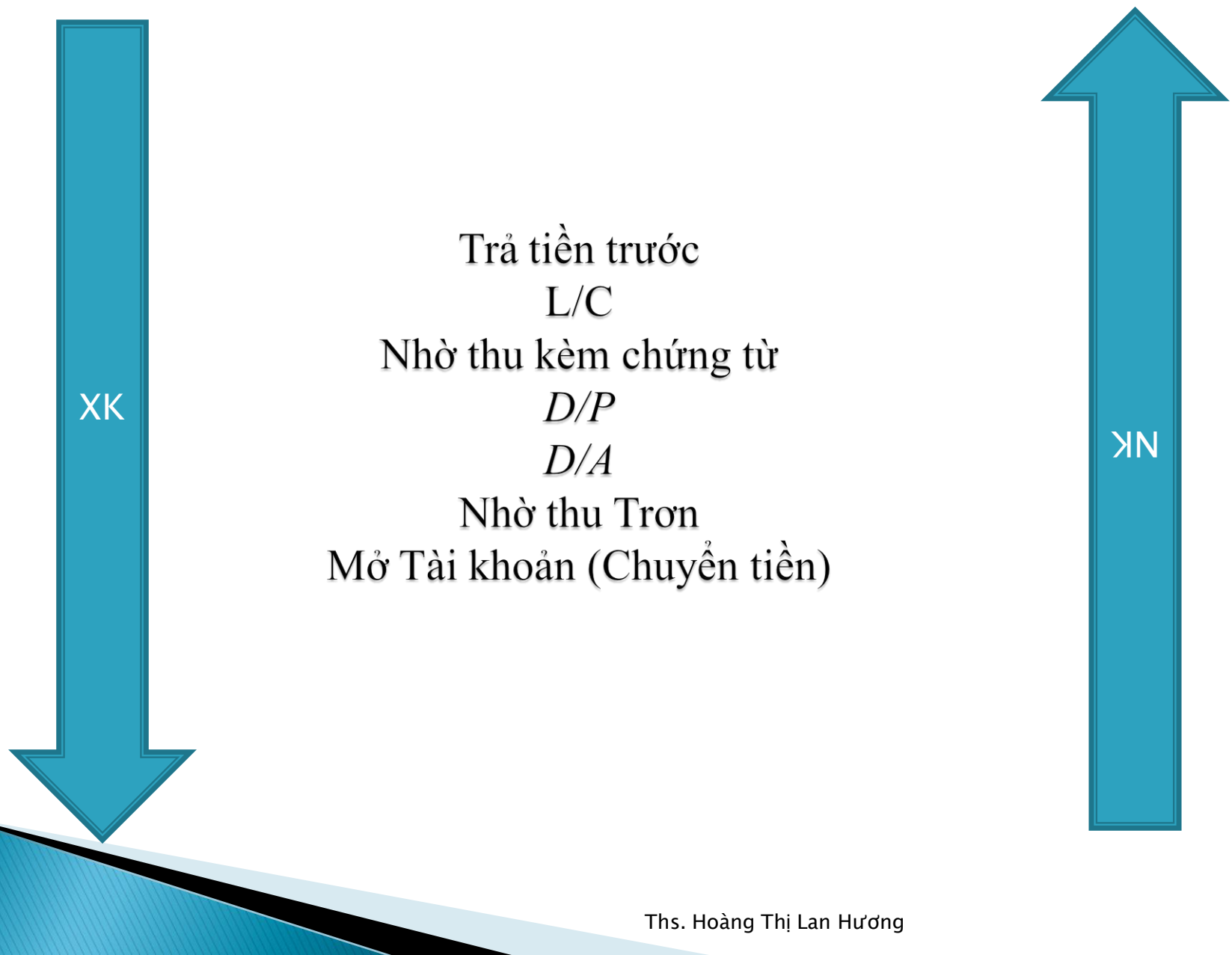
Các phương thức thanh toán quốc tế



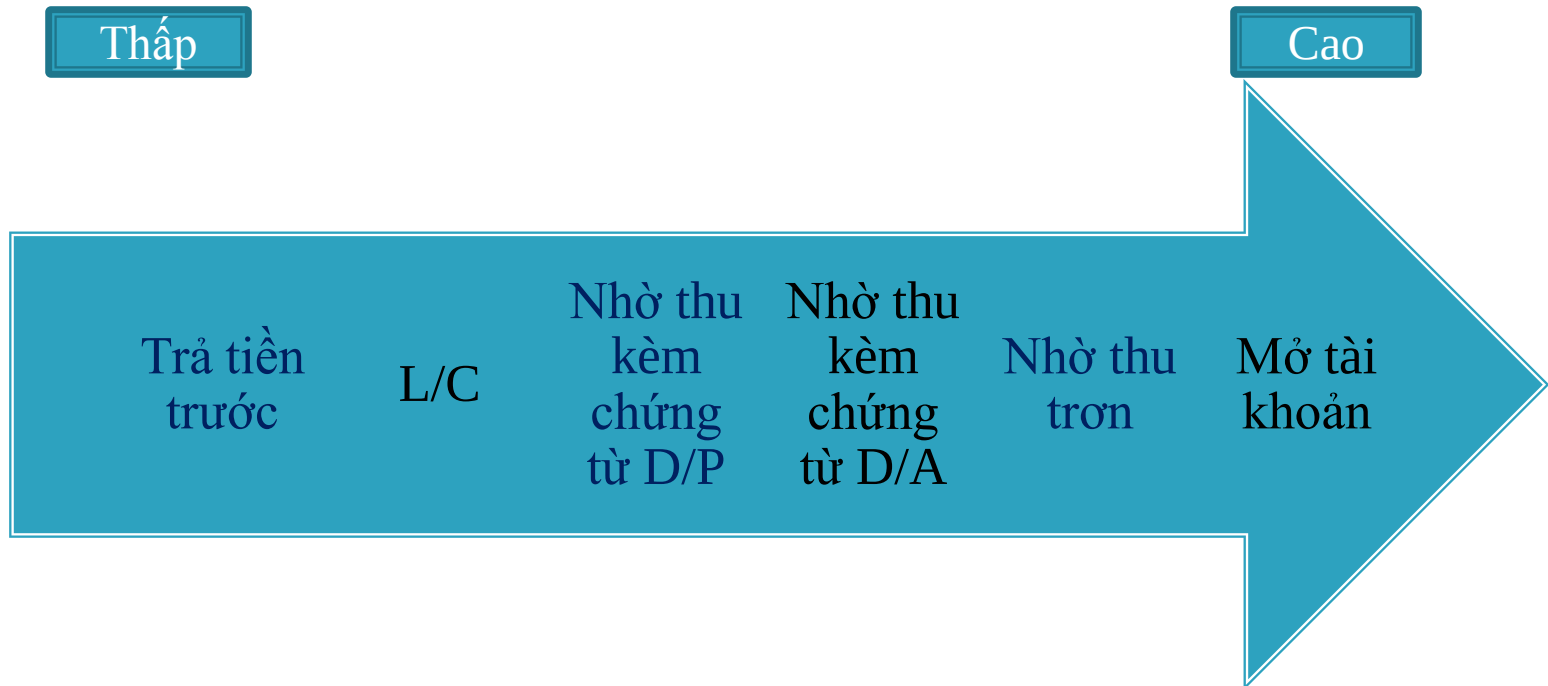
▶ VAI TRÒ CỦA NGÂN HÀNG



CÁC MỨC ĐỘ RỦI RO ĐỐI VỚI BÊN MUA VÀ BÁN



- ▶ **ĐIỀU KIỆN ÁP DỤNG CÁC PHƯƠNG THỨC THANH TOÁN**
- ▶ **(Mức độ tin tưởng của người bán với người mua)**



Trả tiền trước

- Các giao dịch giá trị nhỏ
- Hai bên thường chưa có quan hệ làm ăn
- Sự lựa chọn người bán trên thị trường là hạn chế

Mở tài khoản

- Hai bên đã giao dịch với nhau nhiều lần
- Dùng cho các chuyển hàng thường xuyên định kỳ

Nhờ thu

- Các bên tin tưởng nhau, có quan hệ thương mại với nhau
- Người bán có đủ khả năng tiếp cận các nguồn tài chính khác để cho người mua kéo dài thời gian trả nợ

L/C

- Khi khả năng thanh toán của người NK là không chắc chắn.
- Khi mà người NK cần mở L/C để tiếp cận thêm nguồn tài chính (vốn vay) từ NH

Documentary Credits and Collections



An aerial photograph of a large container port. Several large container ships are docked at the pier, with their decks covered in colorful shipping containers. Numerous cranes are visible on the ships and on the pier, actively loading and unloading containers. The water is dark, and the sky is overcast. The text "DOCUMENTARY CREDITS" is overlaid in large, bold, yellow capital letters across the center of the image.

DOCUMENTARY CREDITS

OUTLINE OF A DOCUMENTARY CREDIT



OUTLINE OF A DOCUMENTARY CREDIT



BUYER

SELLER

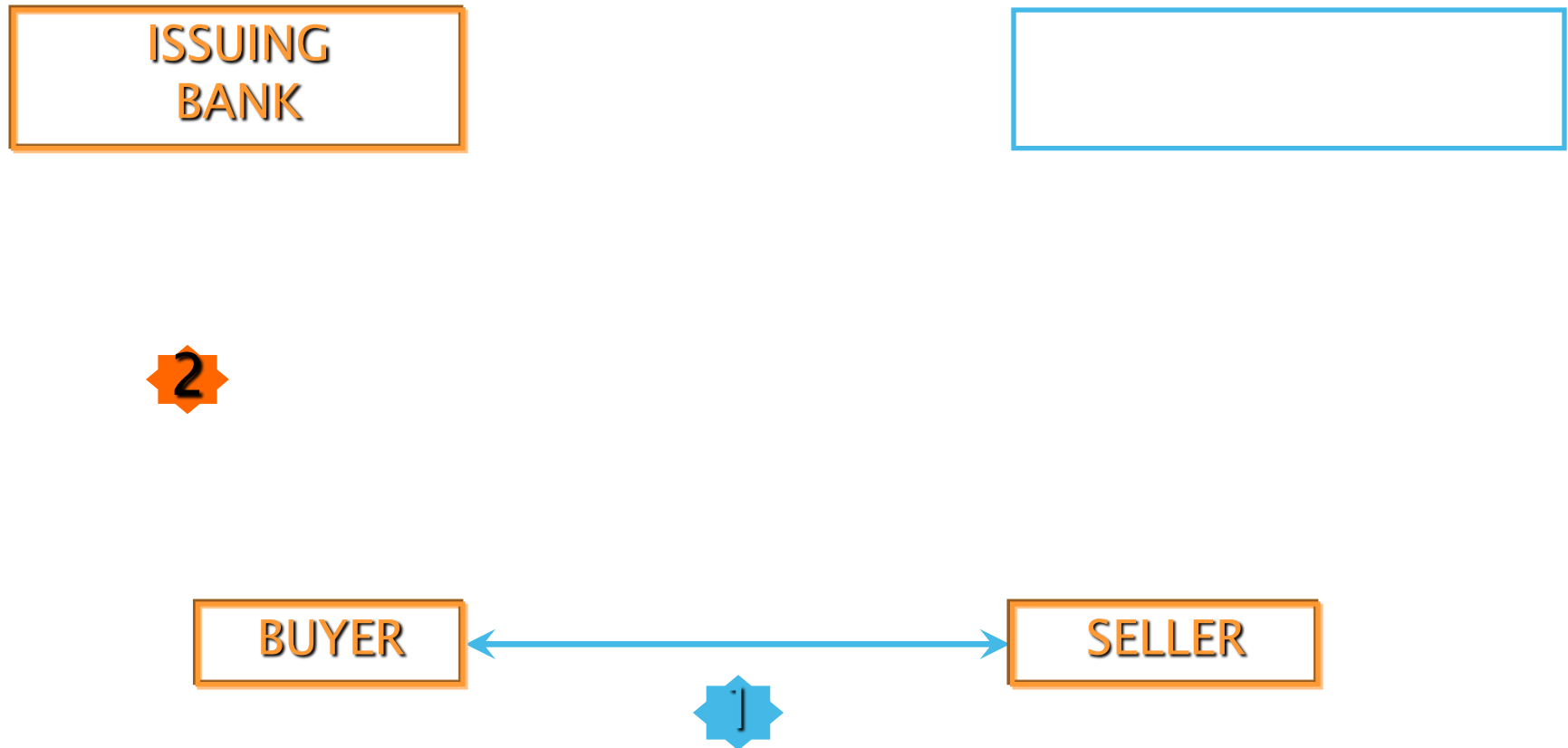
1



Contract negotiation

Ths. Hoàng Thị Lan Hương

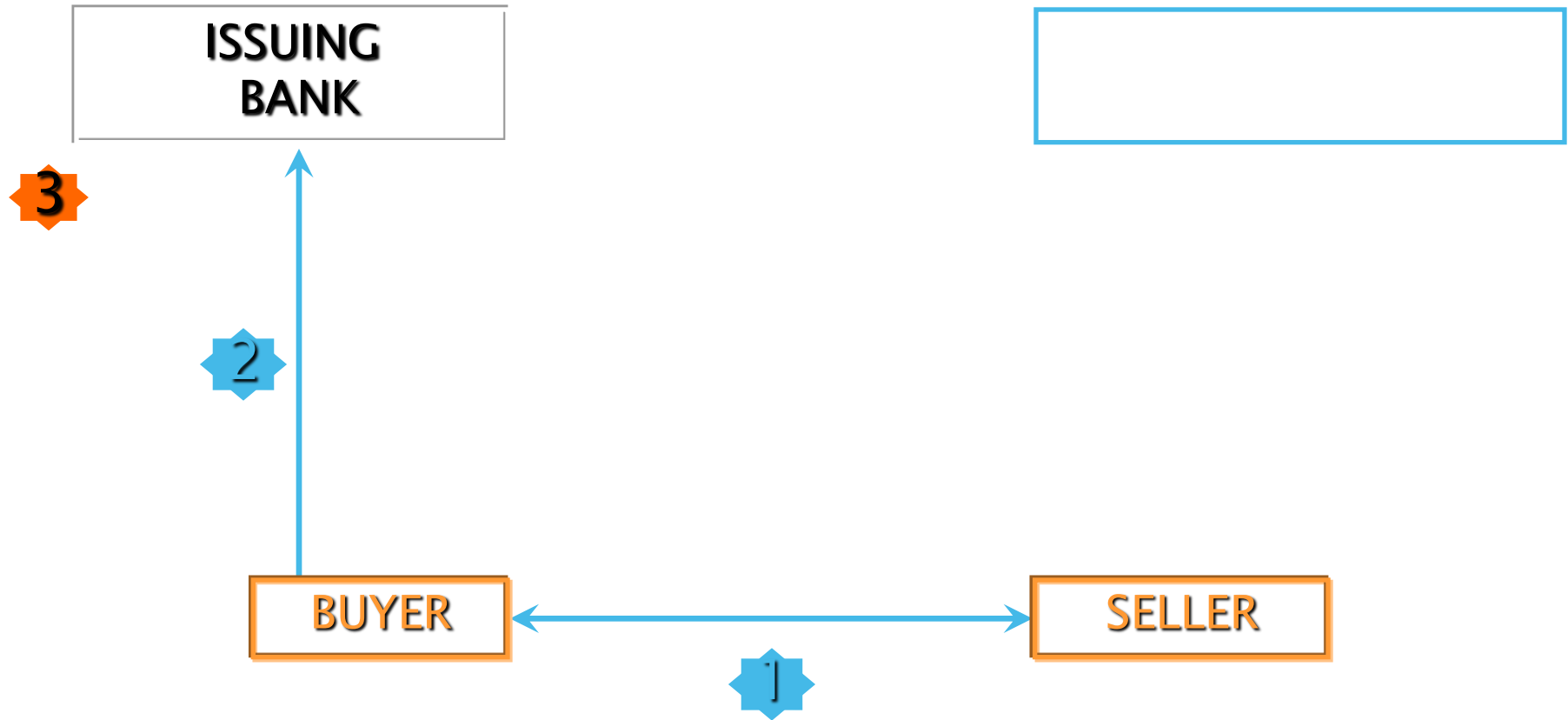
OUTLINE OF A DOCUMENTARY CREDIT



Application for opening of a Documentary Credit

Ths. Hoàng Thị Lan Hương

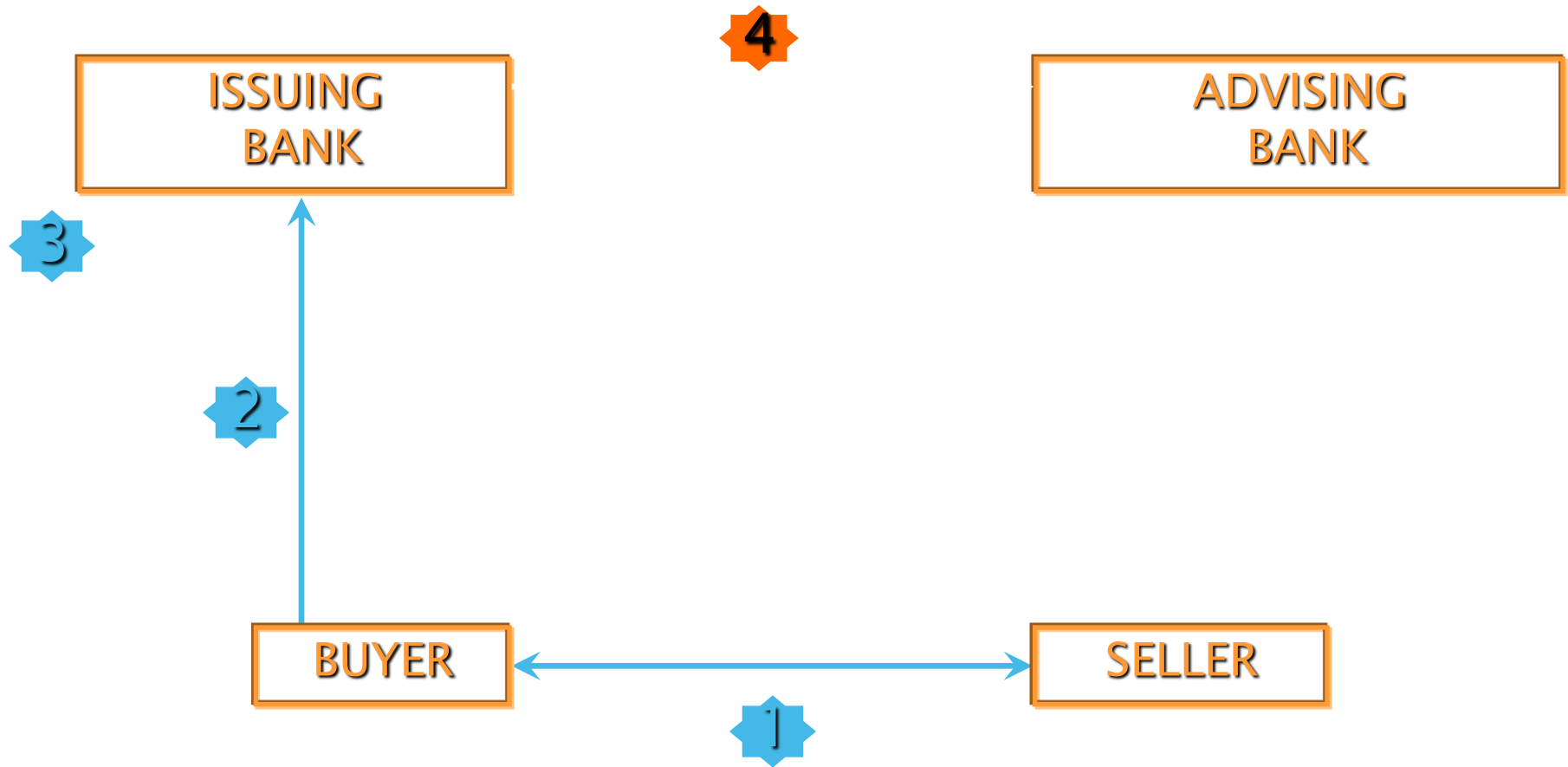
OUTLINE OF A DOCUMENTARY CREDIT



Risk analysis

Ths. Hoàng Thị Lan Hương

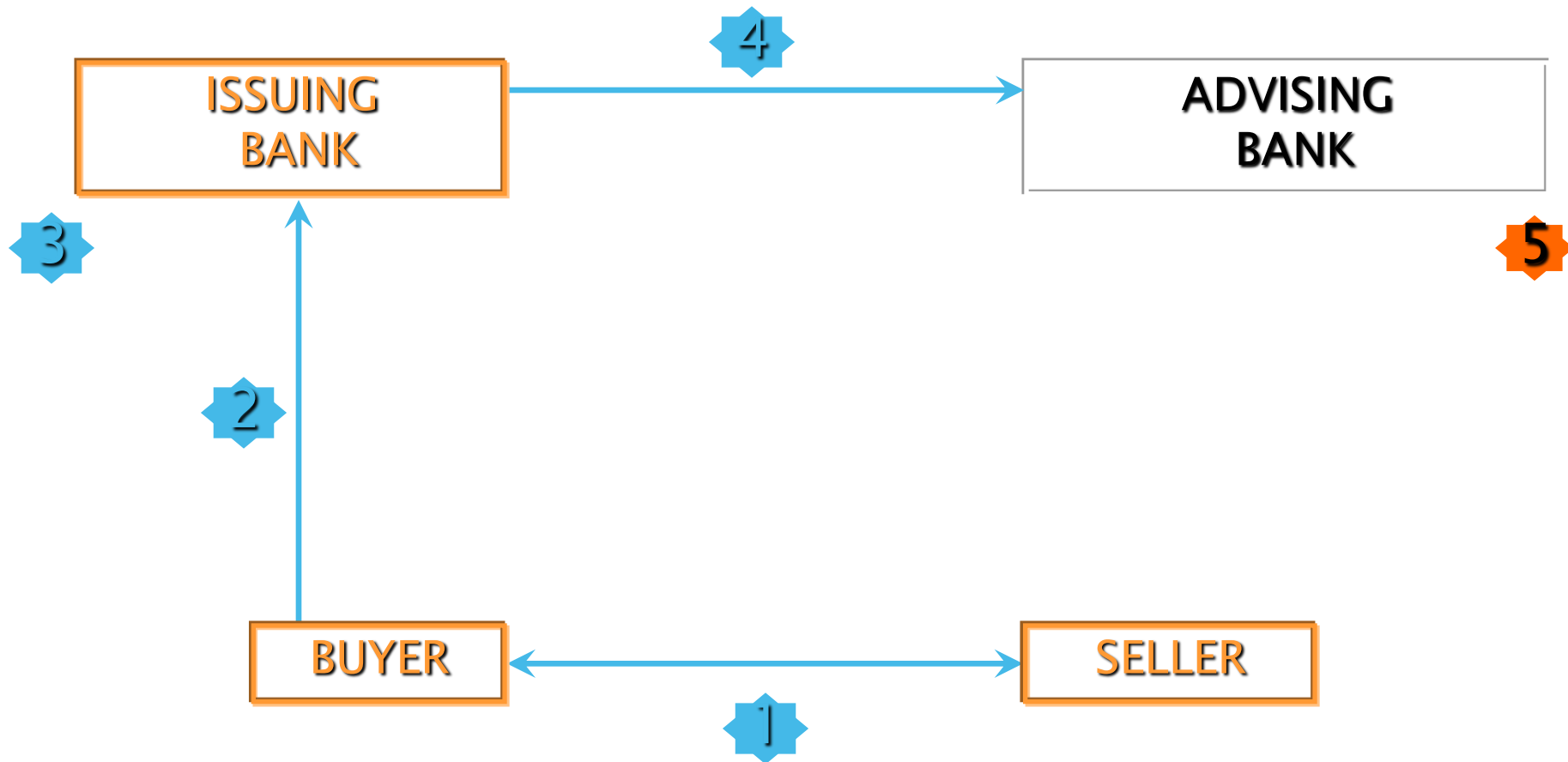
OUTLINE OF A DOCUMENTARY CREDIT



Opening of the Letter of Credit

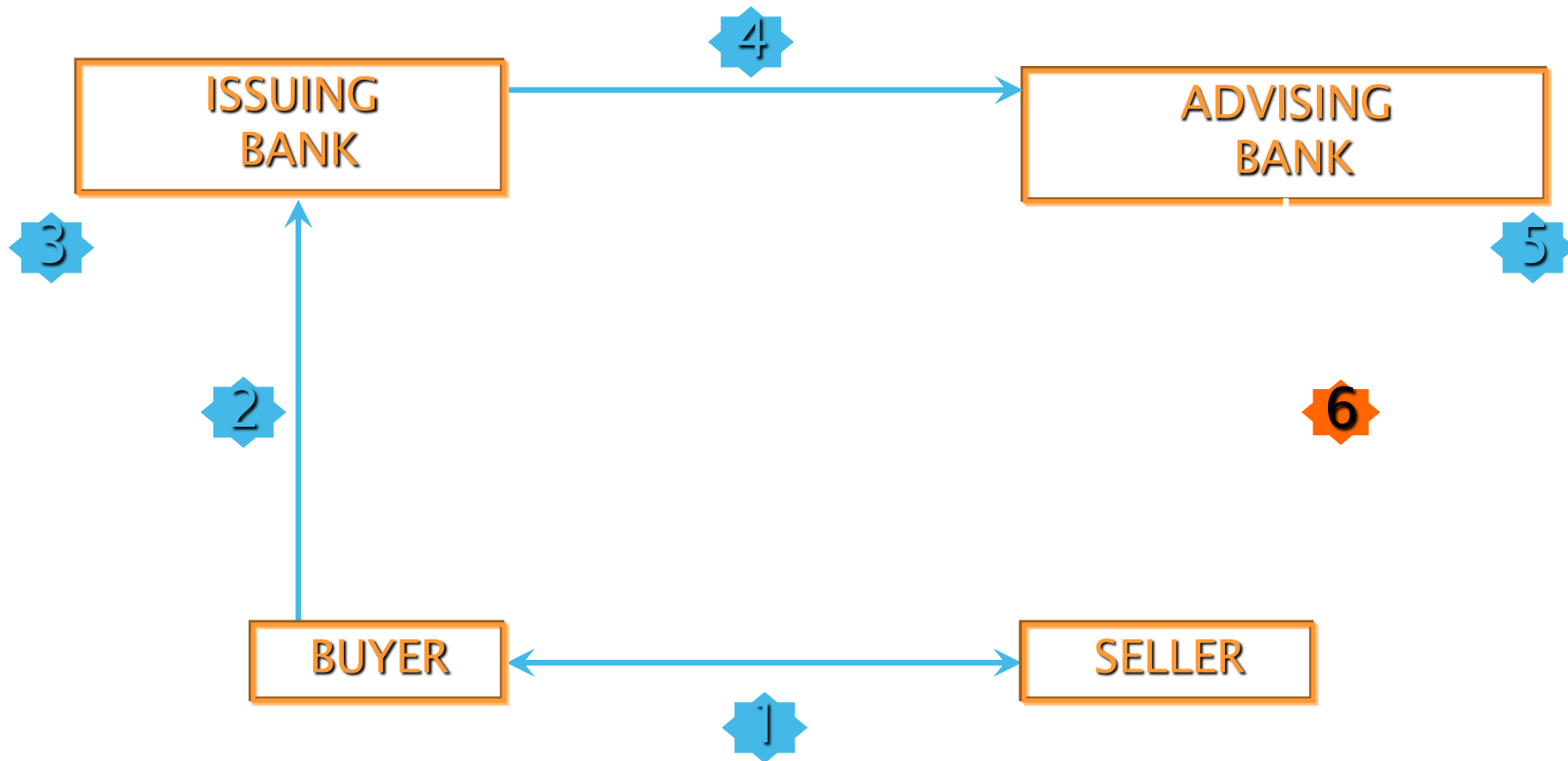
Ths. Hoàng Thị Lan Hương

OUTLINE OF A DOCUMENTARY CREDIT



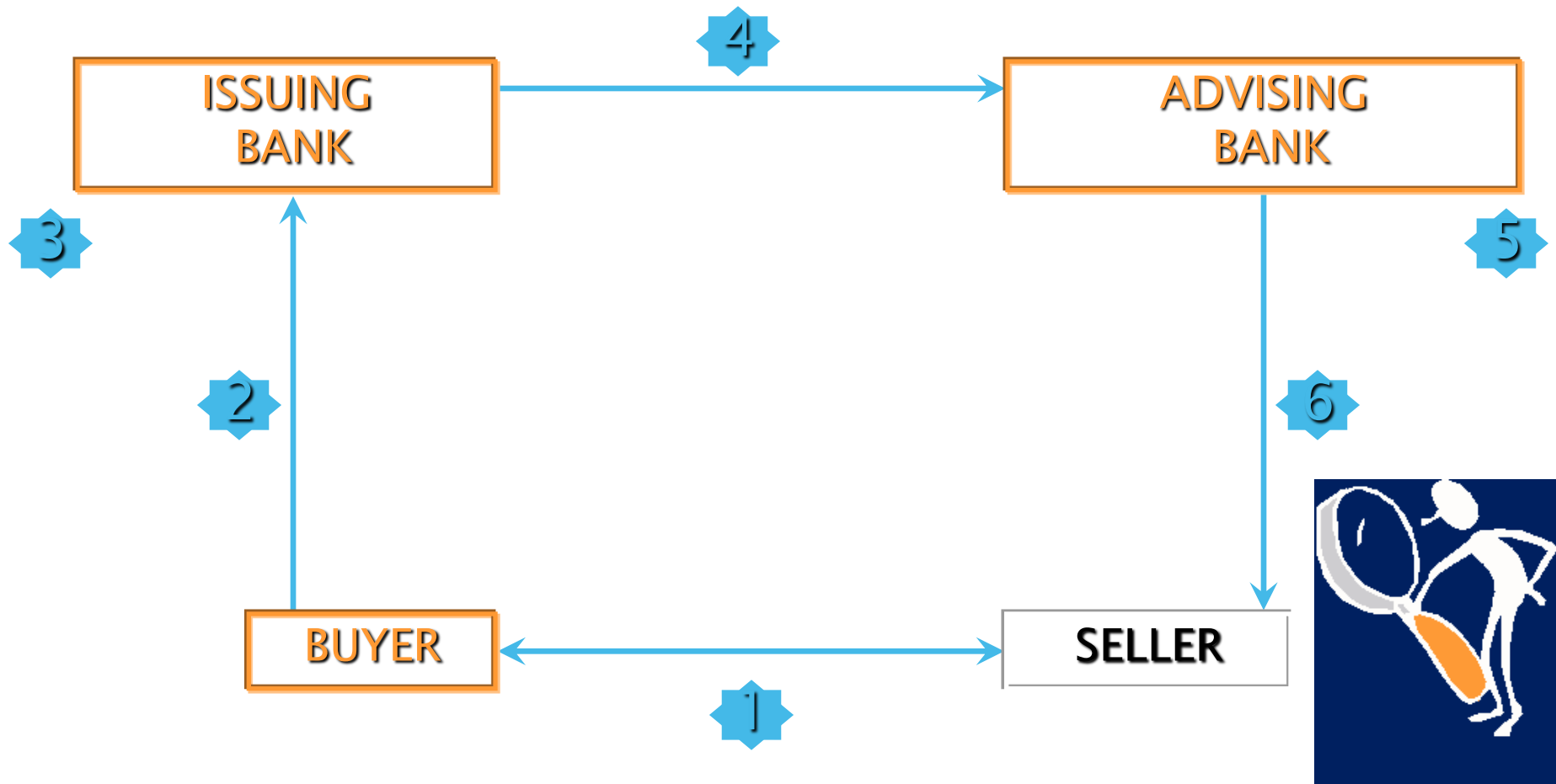
Risk analysis

OUTLINE OF A DOCUMENTARY CREDIT



Notification, with or without confirmation

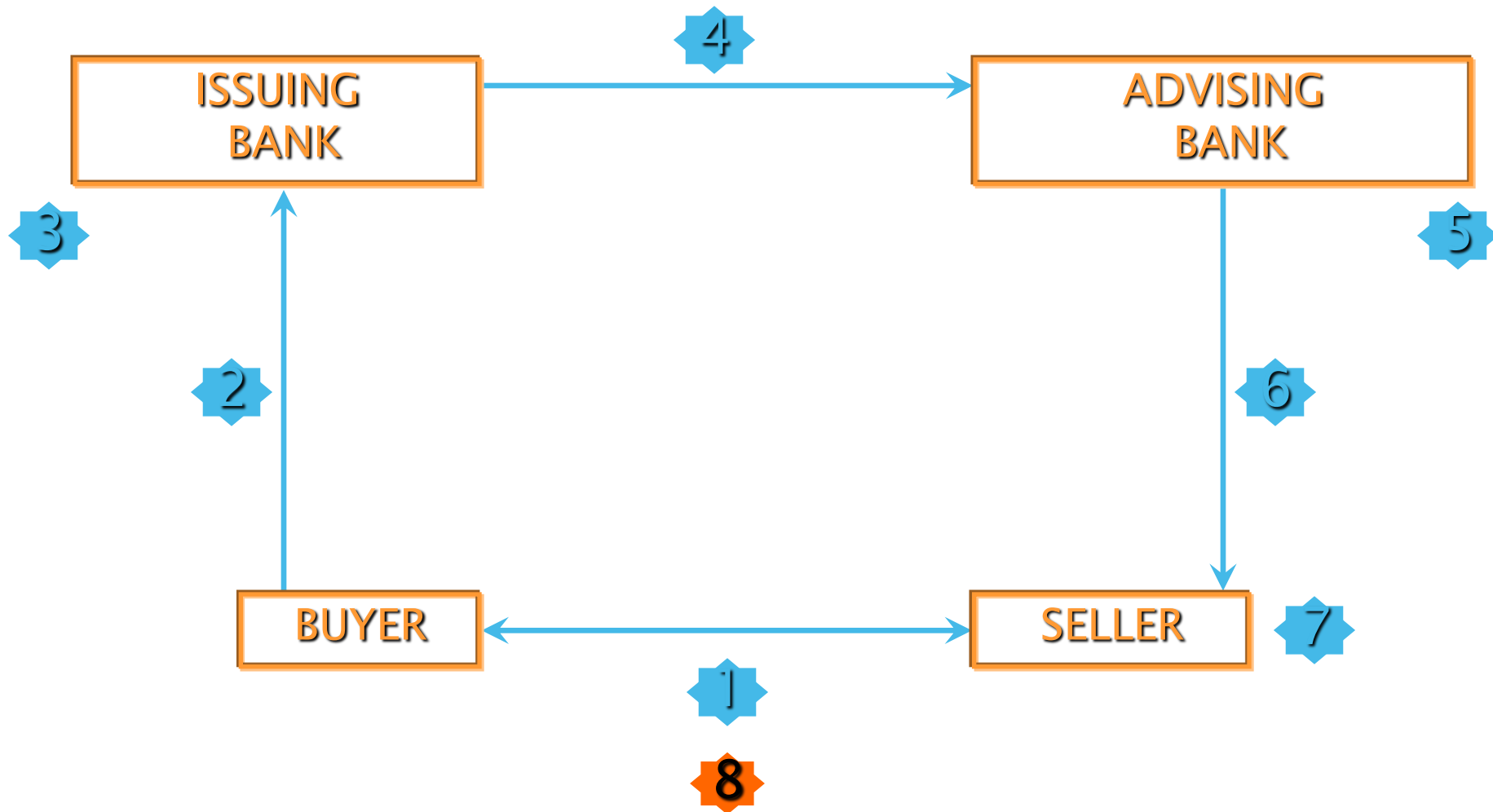
OUTLINE OF A DOCUMENTARY CREDIT



Analysis of the Documentary Credit

Ths. Hoàng Thị Lan Hương

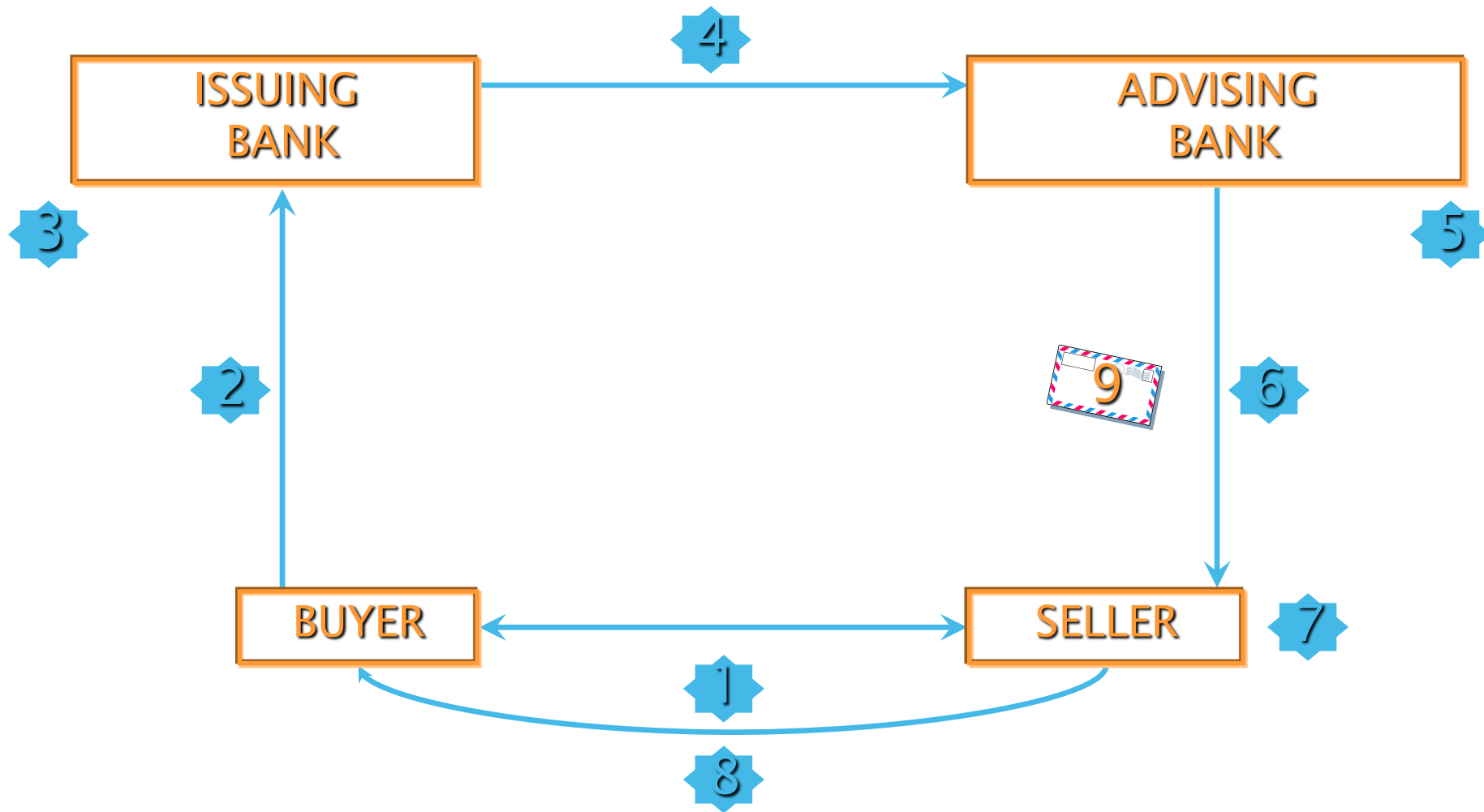
OUTLINE OF A DOCUMENTARY CREDIT



Shipment of the goods

Ths. Hoàng Thị Lan Hương

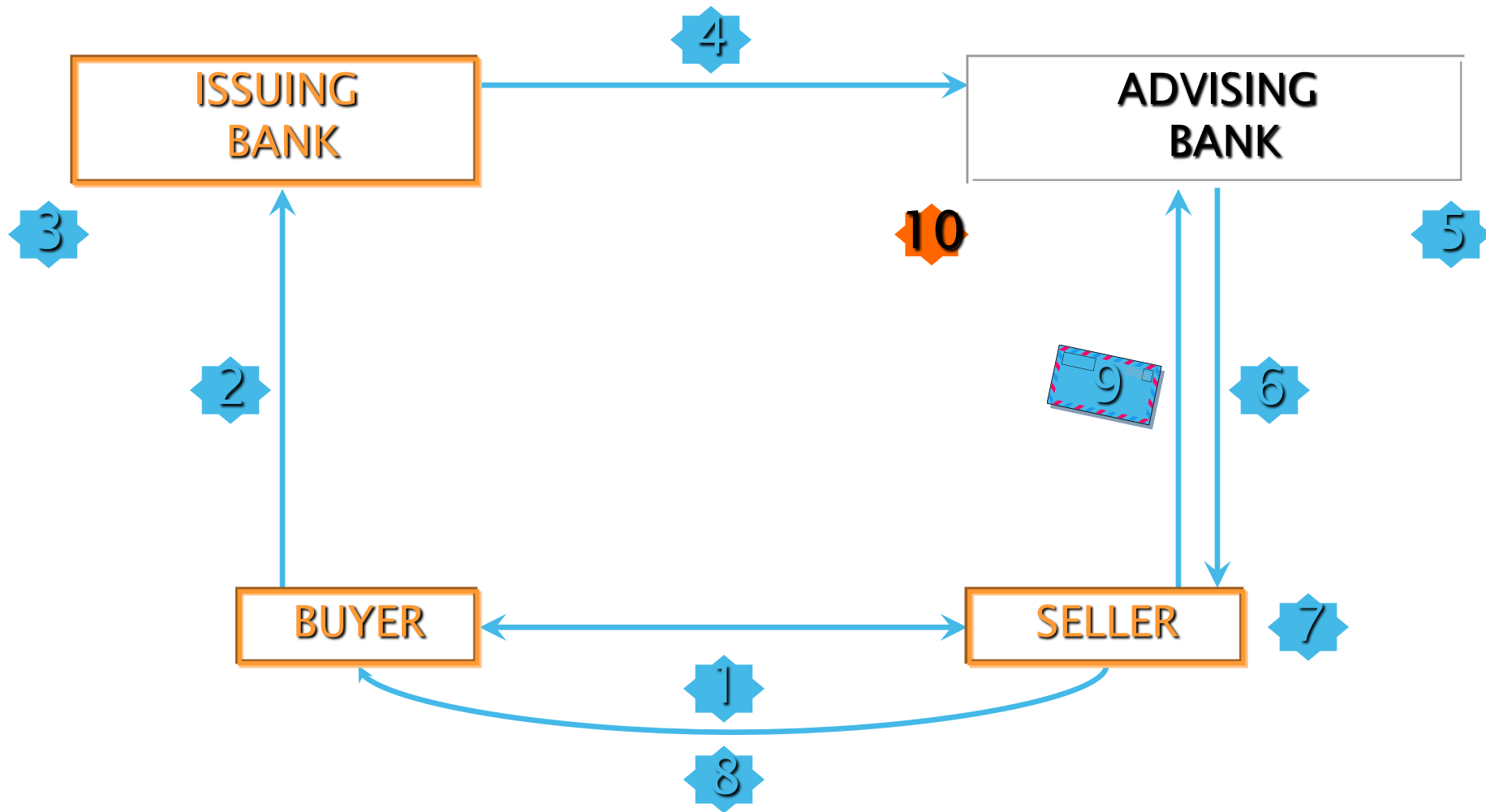
OUTLINE OF A DOCUMENTARY CREDIT



Presentation of documents

Ths. Hoàng Thị Lan Hương

OUTLINE OF A DOCUMENTARY CREDIT

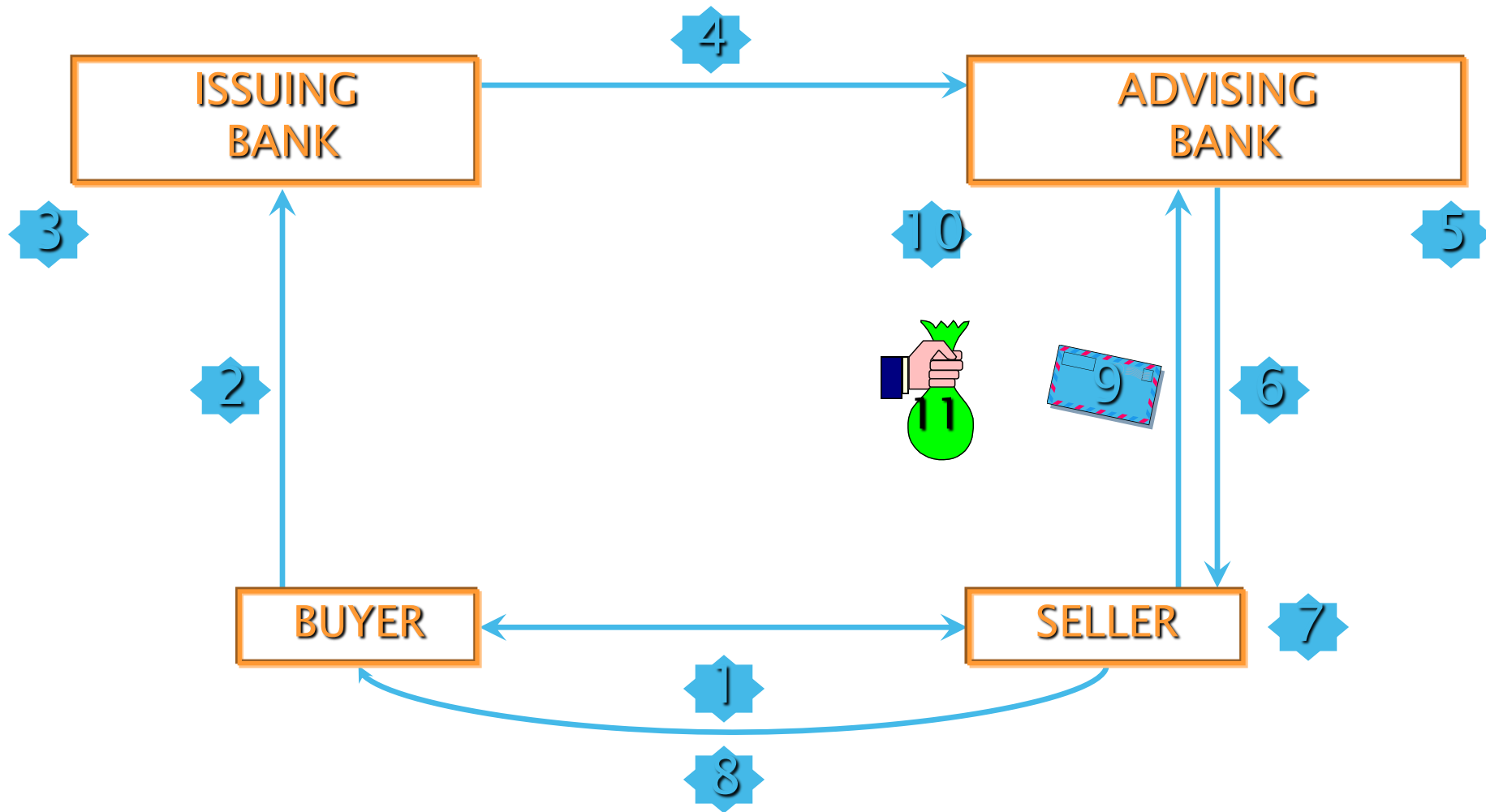


10

Checking of documents

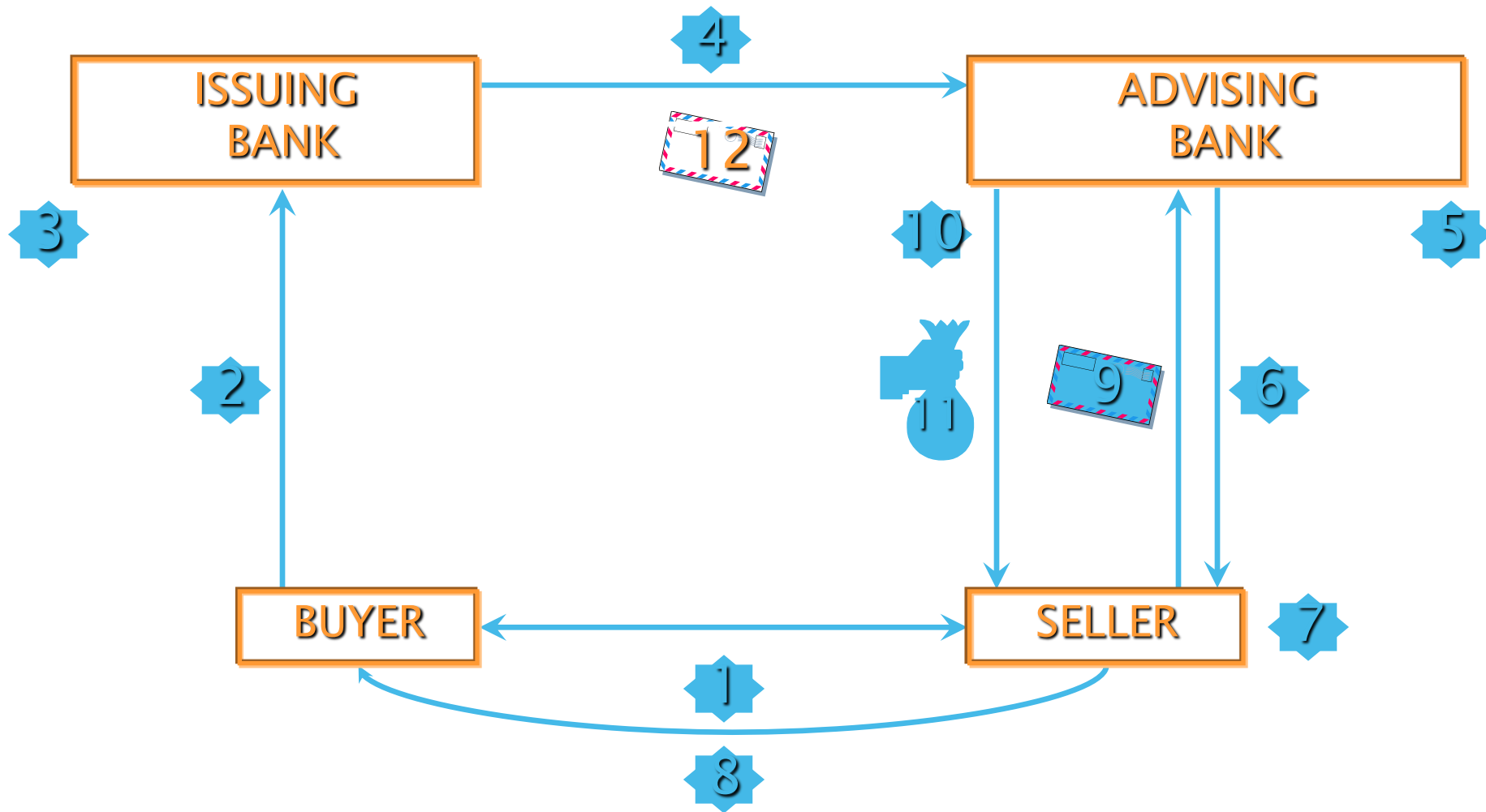
Ths. Hoàng Thị Lan Hương

OUTLINE OF A DOCUMENTARY CREDIT



Payment

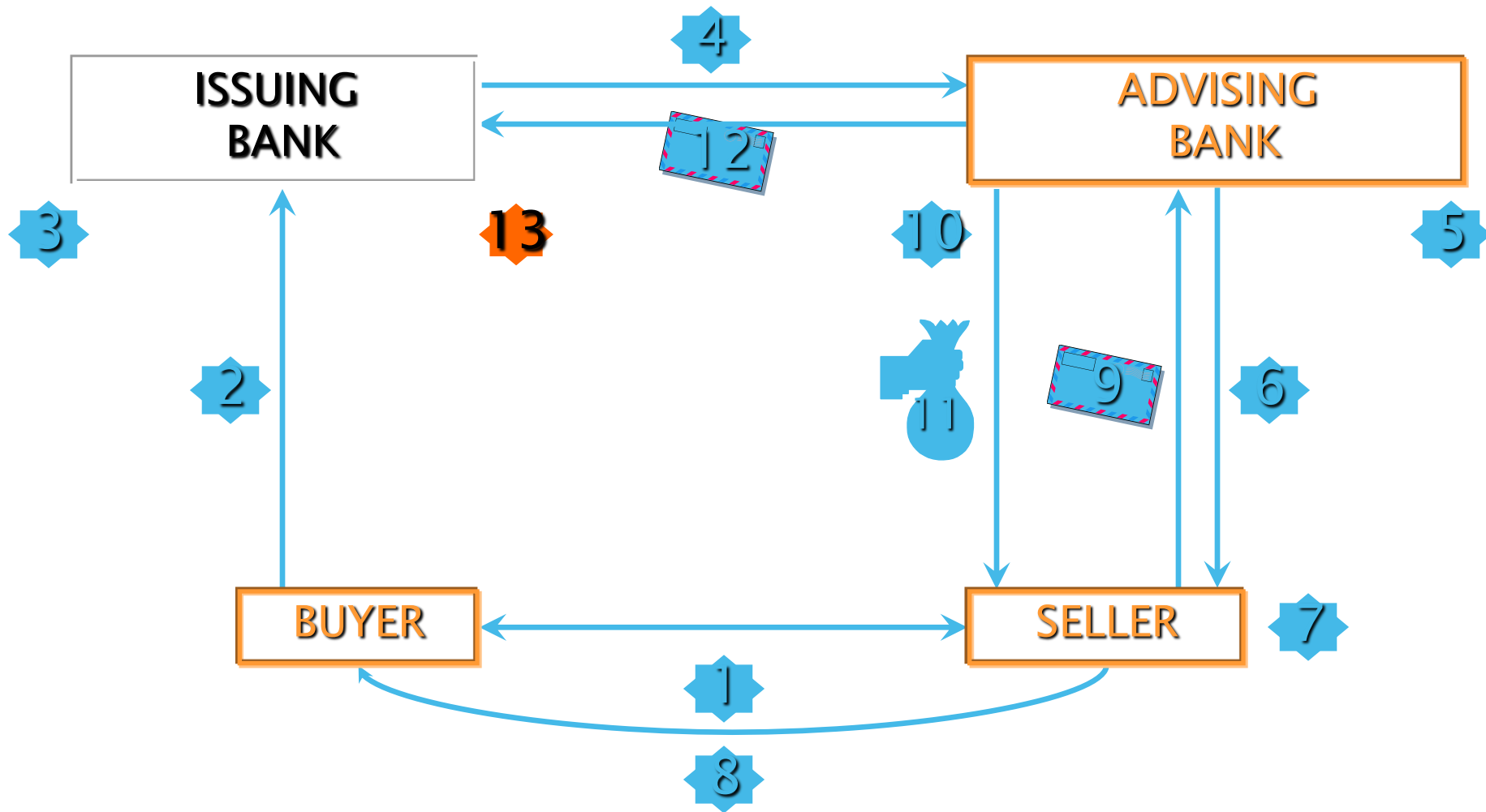
OUTLINE OF A DOCUMENTARY CREDIT



Remittance of documents

Ths. Hoàng Thị Lan Hương

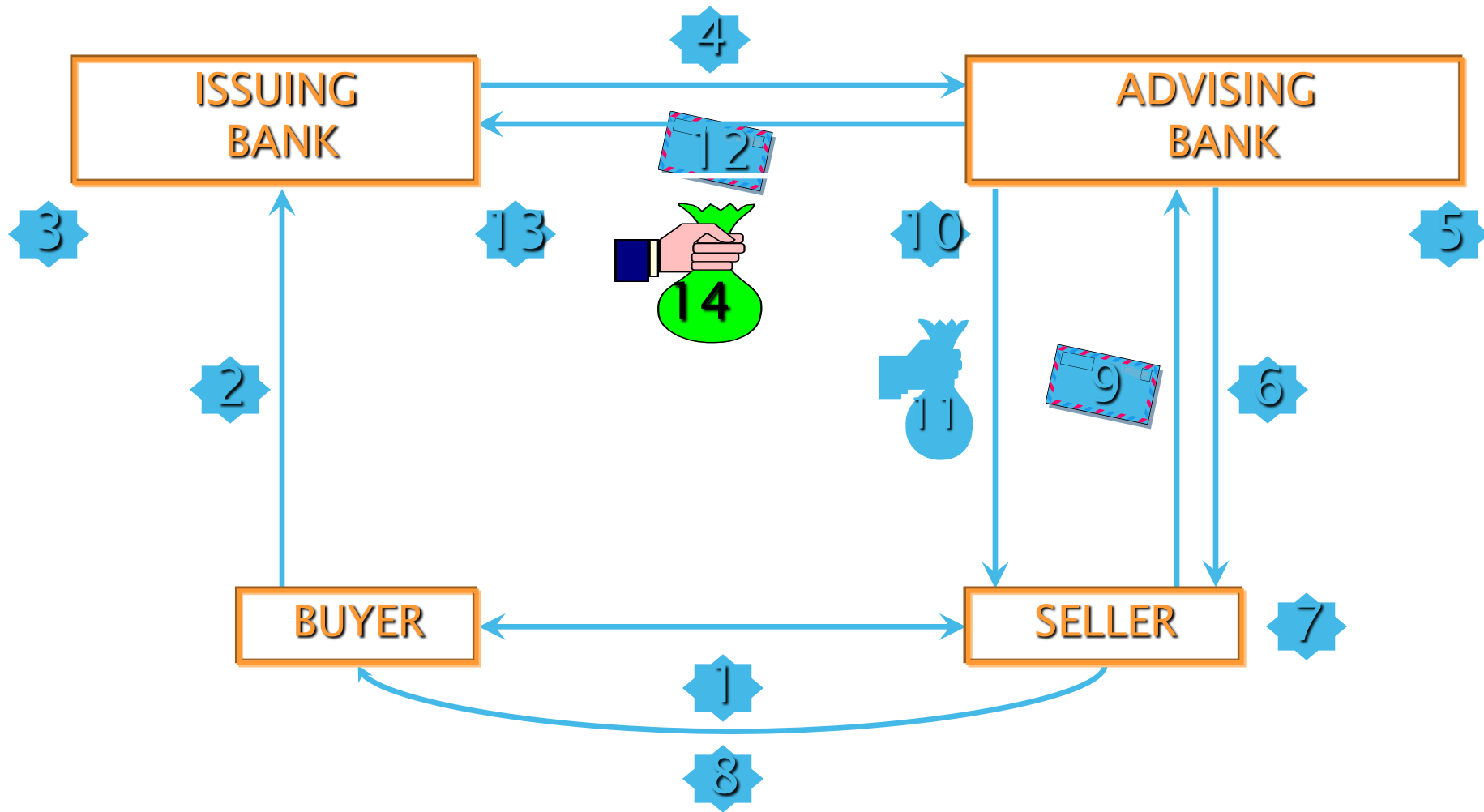
OUTLINE OF A DOCUMENTARY CREDIT



13

Checking of documents

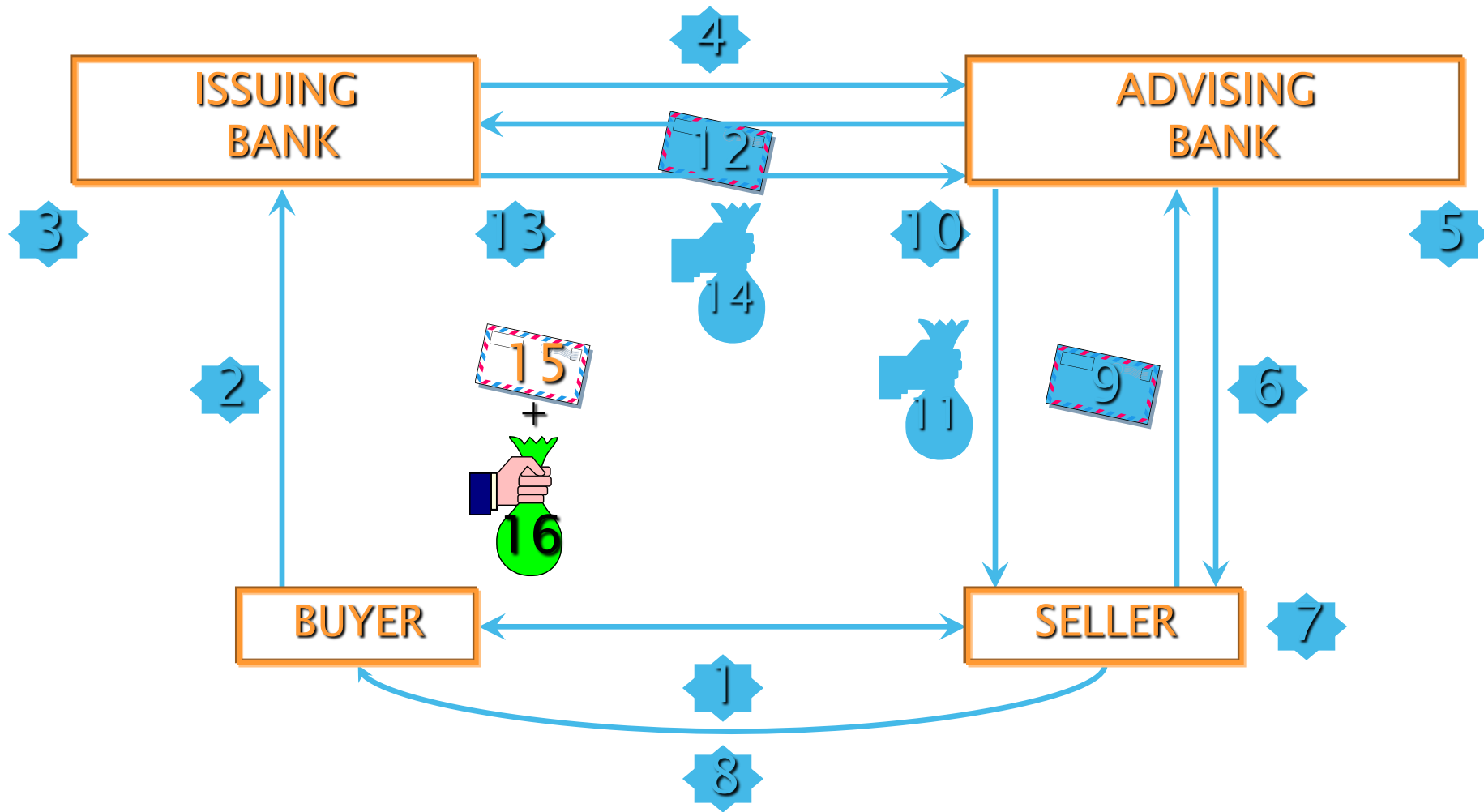
OUTLINE OF A DOCUMENTARY CREDIT



Payment

Ths. Hoàng Thị Lan Hương

OUTLINE OF A DOCUMENTARY CREDIT

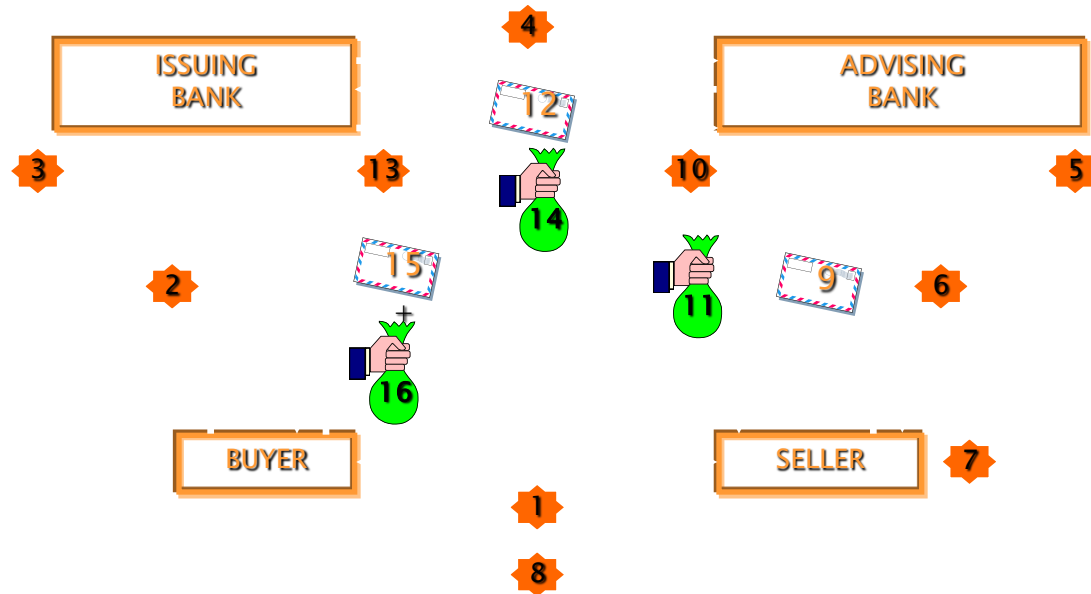


Documents against



Payment

OUTLINE OF A DOCUMENTARY CREDIT



1. Contract negotiation
2. Application for opening
3. Risk analysis
4. Opening
5. Risks analysis
6. Notification
7. Analysis
8. Shipment of goods
9. Presentation of documents
10. Checking of documents
11. Payment
12. Remittance of documents
13. Checking of documents
14. Payment
15. Documents against
16. Payment

NỘI DUNG L/C (tiếp)

- ▶ **Thời hạn hiệu lực, thời hạn trả tiền, thời hạn giao hàng**
- ▶ + *Thời hạn hiệu lực của thư tín dụng*: là thời hạn mà ngân hàng mở L/C cam kết trả tiền cho nhà xuất khẩu nếu người này xuất trình bộ chứng từ trong thời hạn đó và phù hợp với những điều quy định trong L/C. Thời hạn này được tính từ ngày mở L/C đến hết ngày hiệu lực của L/C.
- ▶ + *Thời hạn trả tiền của L/C*: là thời hạn trả tiền ngay hay trả tiền về sau, tùy thuộc vào quy định trong hợp đồng. Nếu thực hiện đòi tiền bằng hối phiếu thì thời hạn trả tiền được quy định ở yêu cầu ký phát hối phiếu.
- ▶ + *Thời hạn giao hàng*: được ghi trong L/C và do hợp đồng mua bán quy định. Thời hạn giao hàng có quan hệ chặt chẽ với thời hạn hiệu lực của L/C.

NỘI DUNG L/C

- ▶ **Số hiệu, địa điểm, ngày mở L/C**
- ▶ ***Số hiệu***: Tất cả các thư tín dụng đều phải có số hiệu riêng. Số hiệu của thư tín dụng còn được dùng để ghi vào các chứng từ có liên quan như hối phiếu, các chứng từ cần thiết khác.
- ▶ ***Địa điểm mở L/C***: là nơi ngân hàng mở L/C viết cam kết trả tiền cho người xuất khẩu
- ▶ ***Ngày mở L/C***: là ngày bắt đầu phát sinh cam kết của ngân hàng mở L/C với người xuất khẩu, là ngày bắt đầu tính thời hạn hiệu lực của L/C, 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.
- ▶ **Tên, địa chỉ những người có liên quan**
- ▶ **Số tiền của thư tín dụng**: vừa được ghi bằng số vừa được ghi bằng chữ và phải thống nhất với nhau. Tên của đơn vị tiền tệ phải được ghi rõ ràng.

NỘI DUNG L/C (tiếp)

- ▶ **Nội dung về hàng hóa:** Bao gồm tên hàng, số lượng, trọng lượng, giá cả, quy cách phẩm chất, bao bì, mã ký hiệu...
- ▶ **Về vận tải, giao nhận hàng hóa**
- ▶ Bao gồm điều kiện cơ sở giao hàng (FOB, CIF, CFR), nơi gửi, nơi giao hàng, cách vận chuyển, cách giao hàng.
- ▶ **Những chứng từ người xuất khẩu phải xuất trình:**
- ▶ Bản gốc thư tín dụng, hóa đơn thương mại, giấy tờ bảo hiểm, vận đơn, giấy chứng nhận kiểm định, giấy chứng nhận xuất xứ, bản kê khai hàng hóa
- ▶ **Cam kết trả tiền của ngân hàng mở L/C**
- ▶ Những điều khoản đặc biệt khác
- ▶ Chữ ký của ngân hàng mở L/C

MẪU L/C

SPECIAL LETTERS OF CREDIT

- 
- An aerial photograph of a large port area. Several container ships are docked at the pier, with their decks covered in colorful shipping containers. Large gantry cranes are positioned along the quay to load and unload the ships. The water is dark blue, and the sky is overcast. The text '1. Transferable L/C' and '2. Back-to-Back L/C' is overlaid in yellow on the image.
1. Transferable L/C
 2. Back-to-Back L/C

TRANSFERABLE LETTER OF CREDIT

ISSUING
BANK

1

TRANSFERRING
BANK

ADVISING
BANK

1

1

BUYER

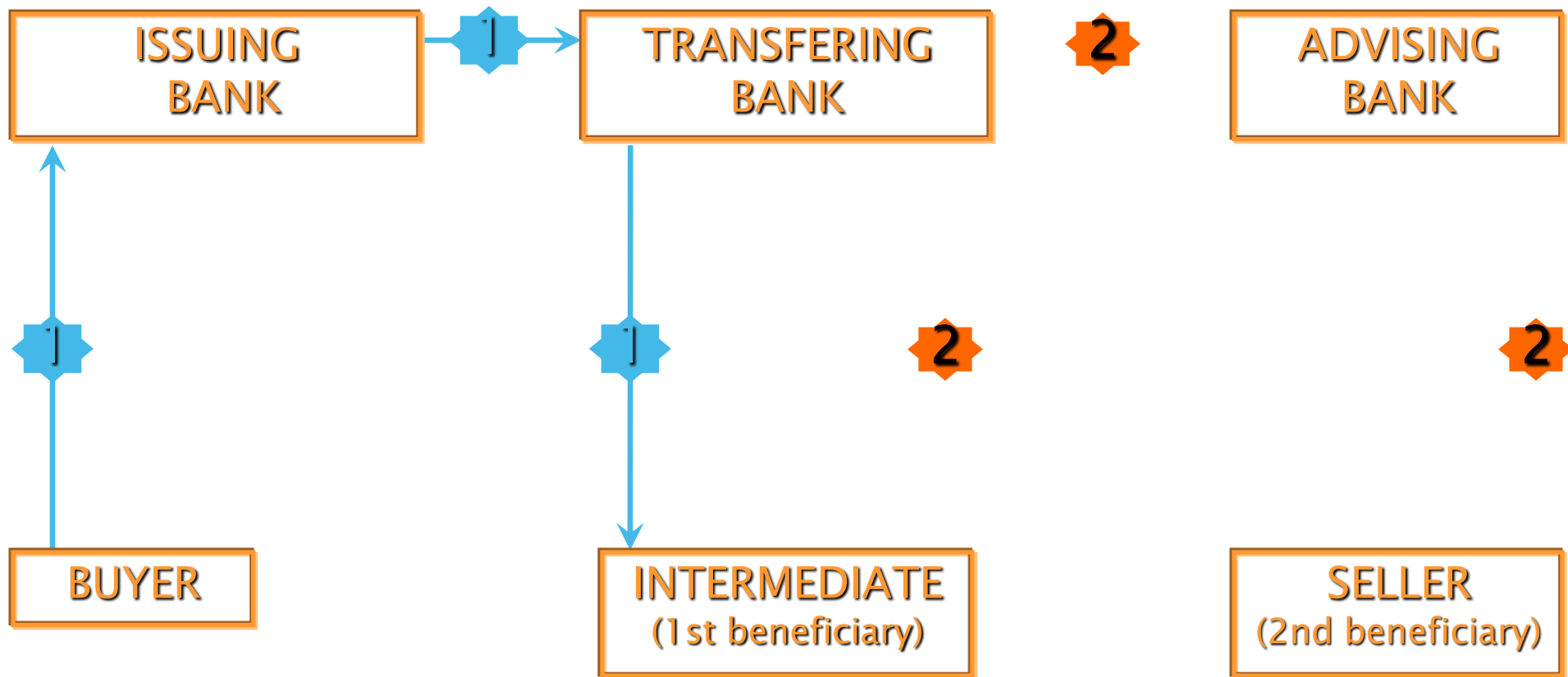
INTERMEDIATE
(1st beneficiary)

SELLER
(2nd beneficiary)

1

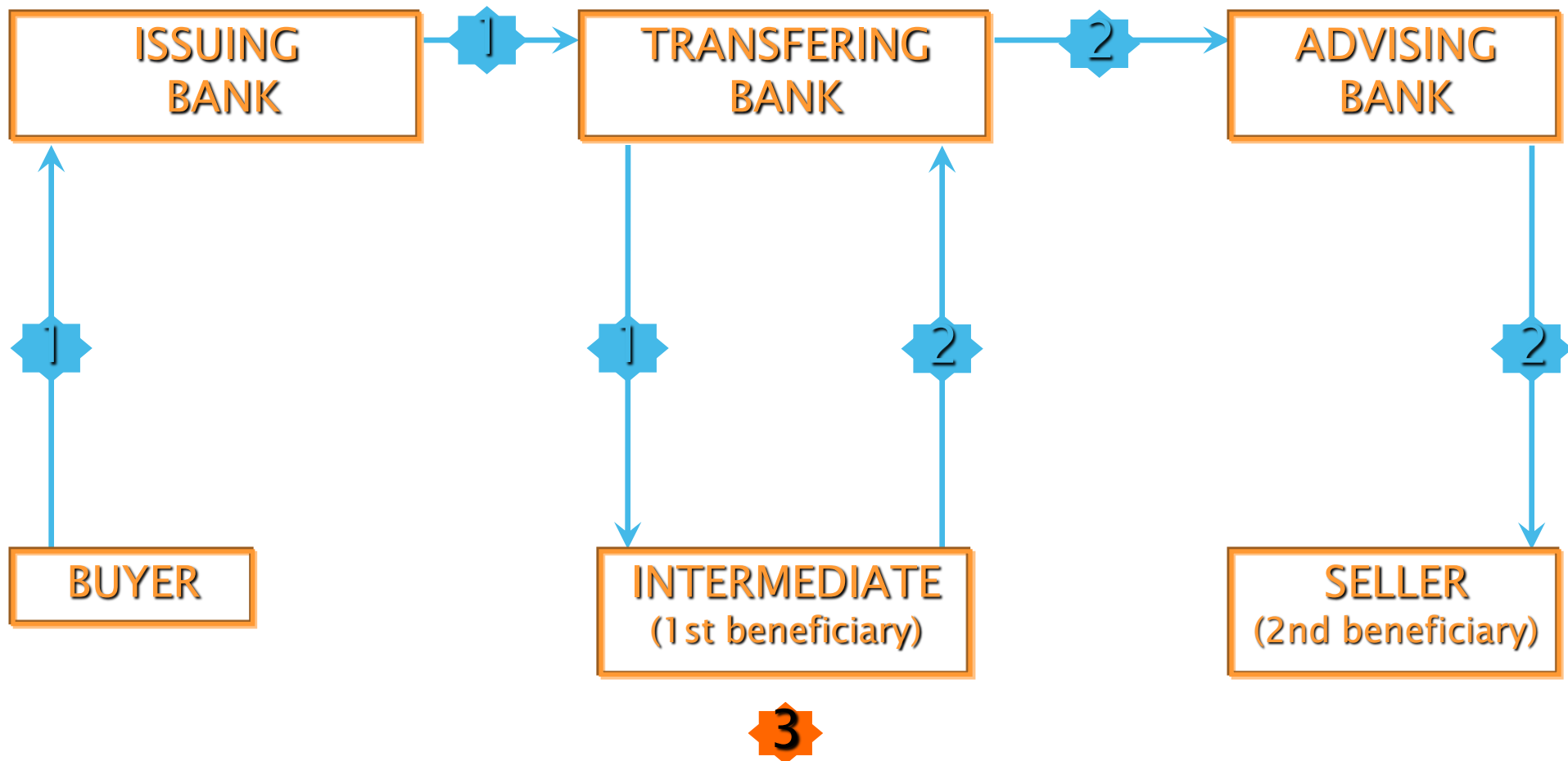
Issuance of a transferable letter of credit

TRANSFERABLE LETTER OF CREDIT



Transfer of the Letter of Credit (for a lower amount)

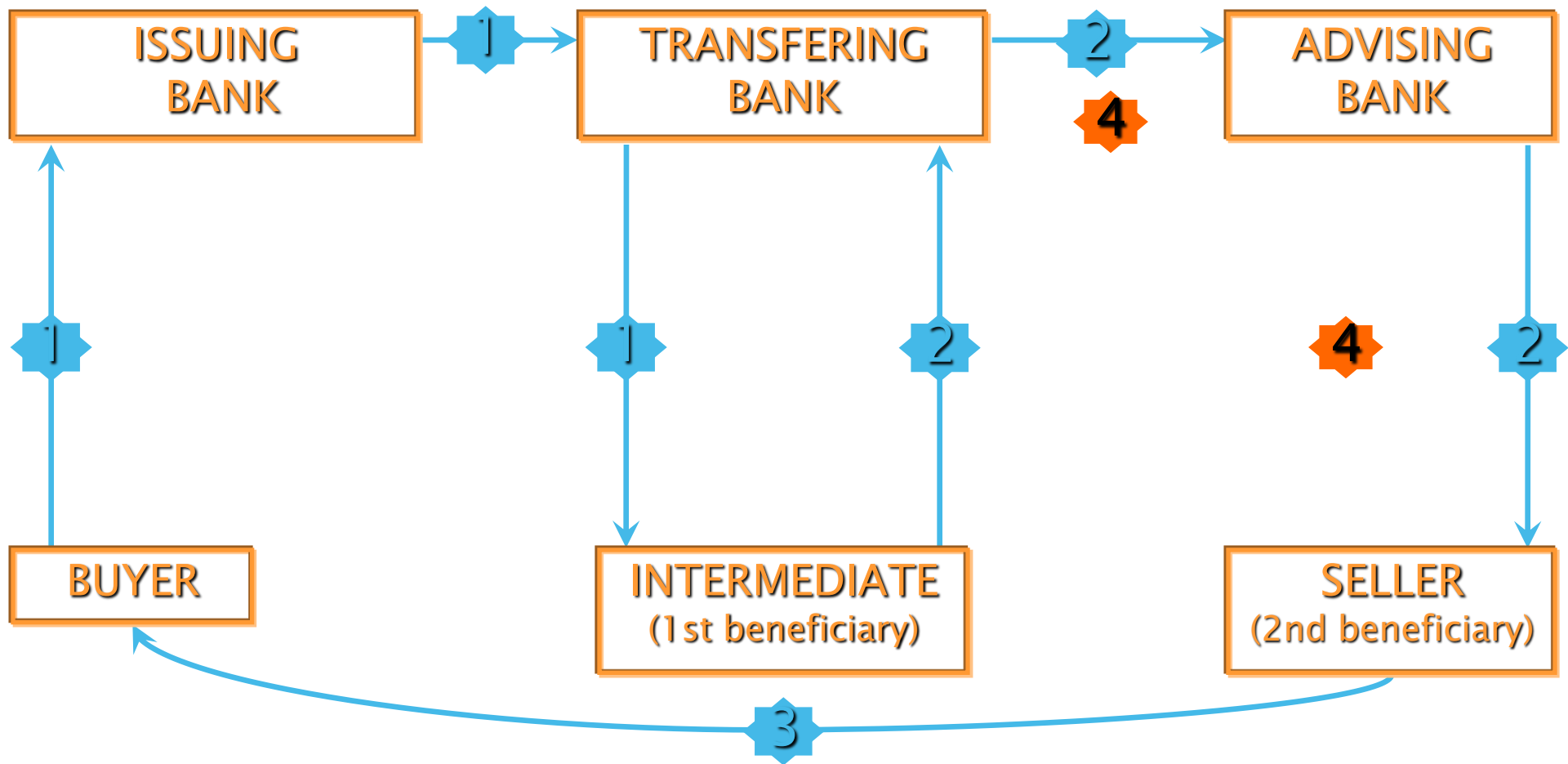
TRANSFERABLE LETTER OF CREDIT



3

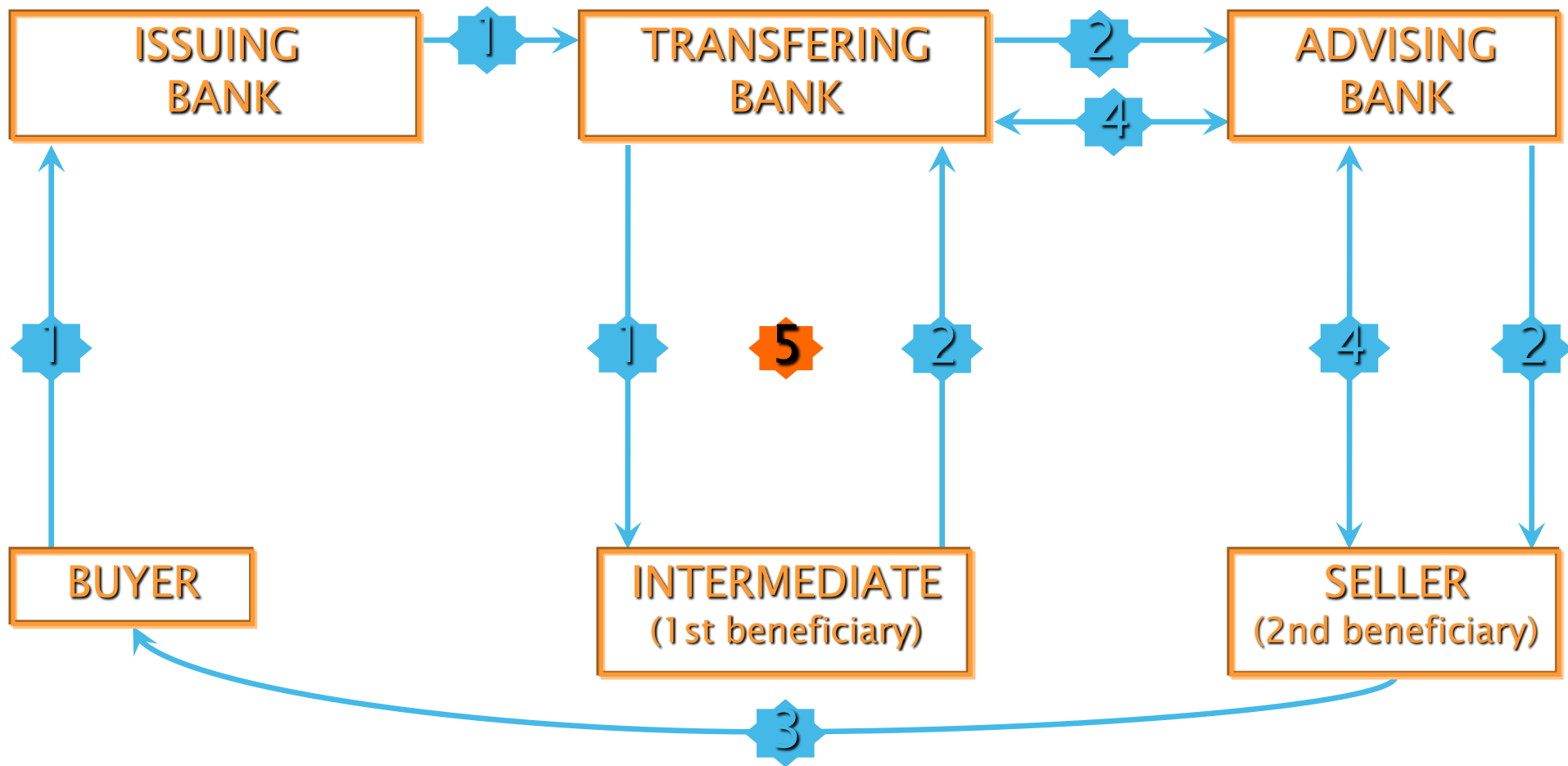
Shipment directly from seller to buyer

TRANSFERABLE LETTER OF CREDIT



Utilisation transfer: presentation of documents and (possible) payment

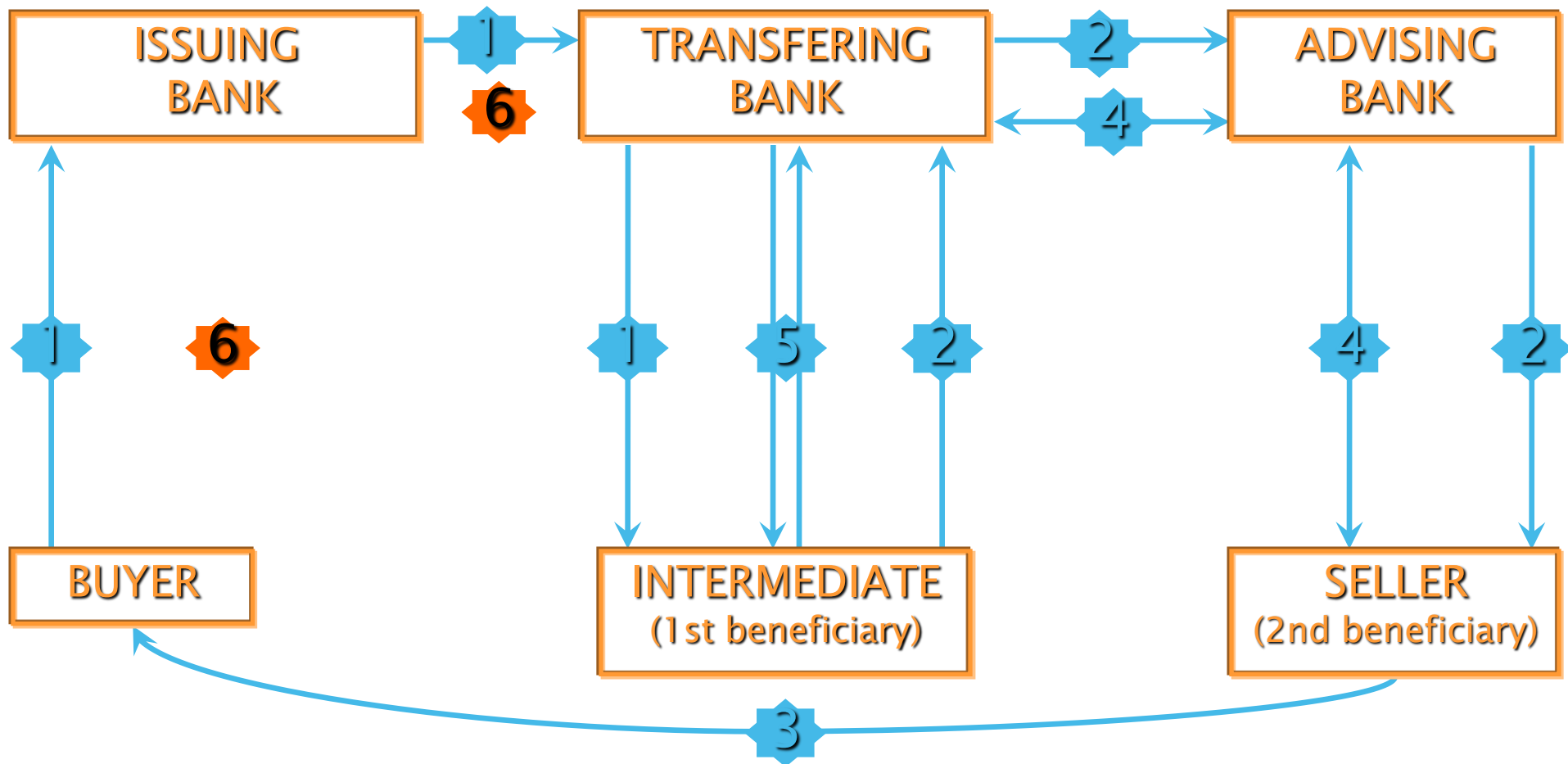
TRANSFERABLE LETTER OF CREDIT



5

The intermediate swaps his invoices (for a higher amount) with the invoices of the seller

TRANSFERABLE LETTER OF CREDIT



Utilisation initial letter of credit

BACK-TO-BACK L/C

ISSUING
BANK

1

ADVISING AND
2nd ISSUING
BANK

ADVISING
BANK

1

1

BUYER

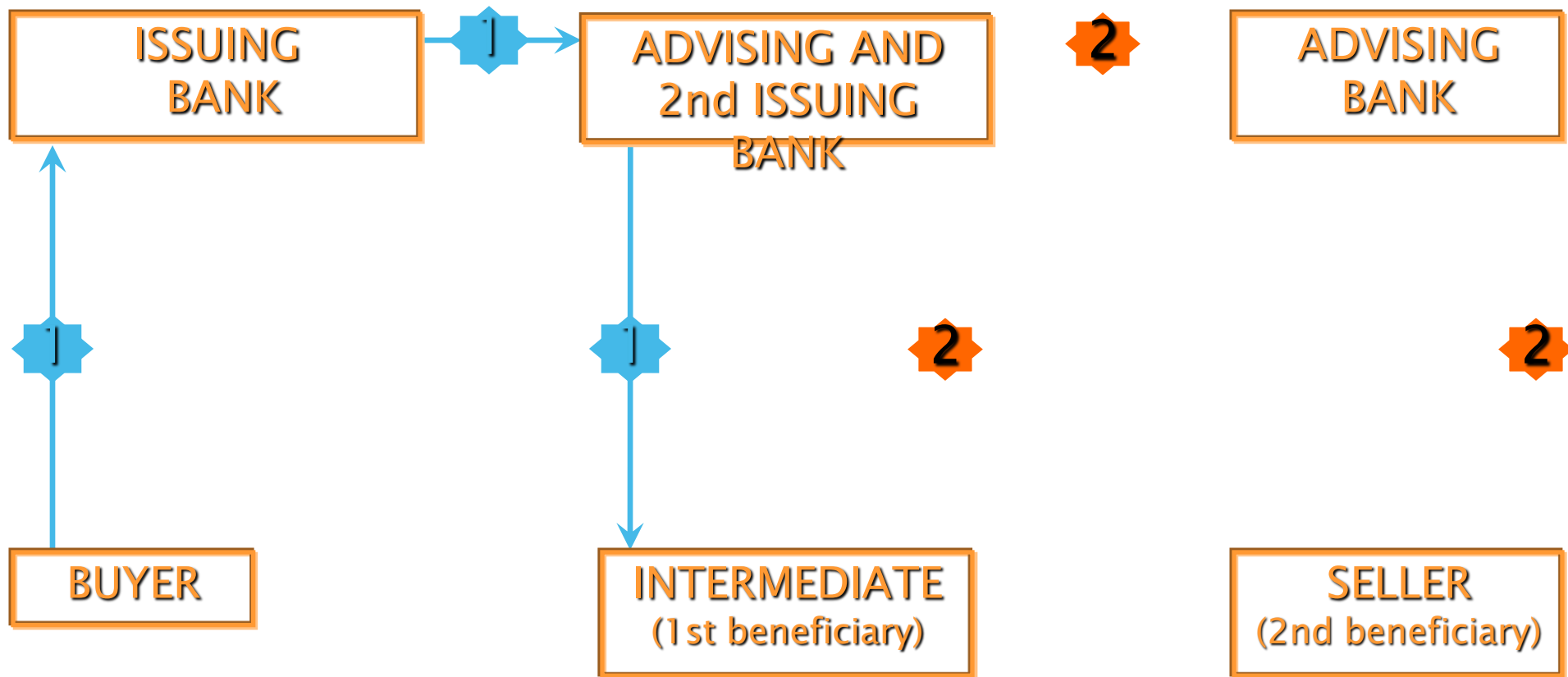
INTERMEDIATE
(1st beneficiary)

SELLER
(2nd beneficiary)

1

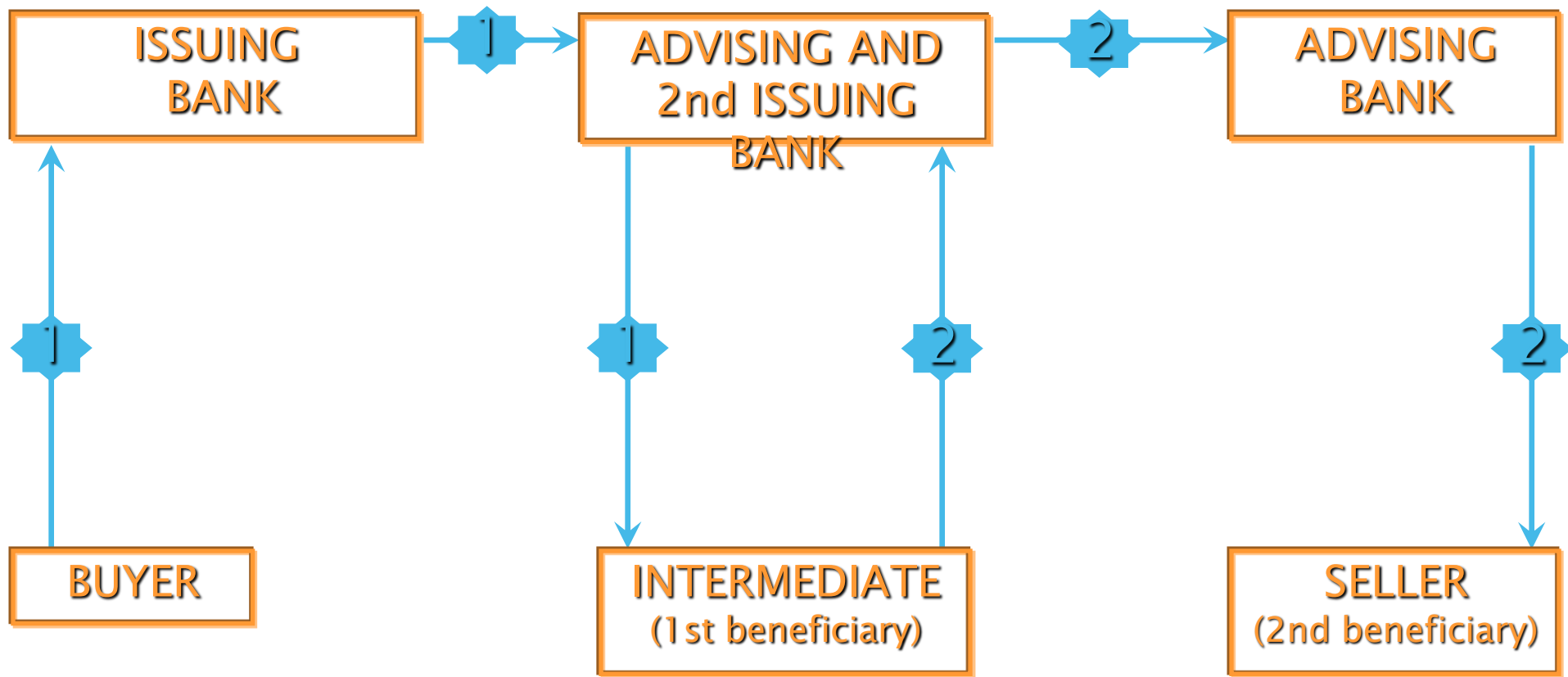
Issuance of the first documentary credit

BACK-TO-BACK L/C



Issuance of a second, new documentary credit

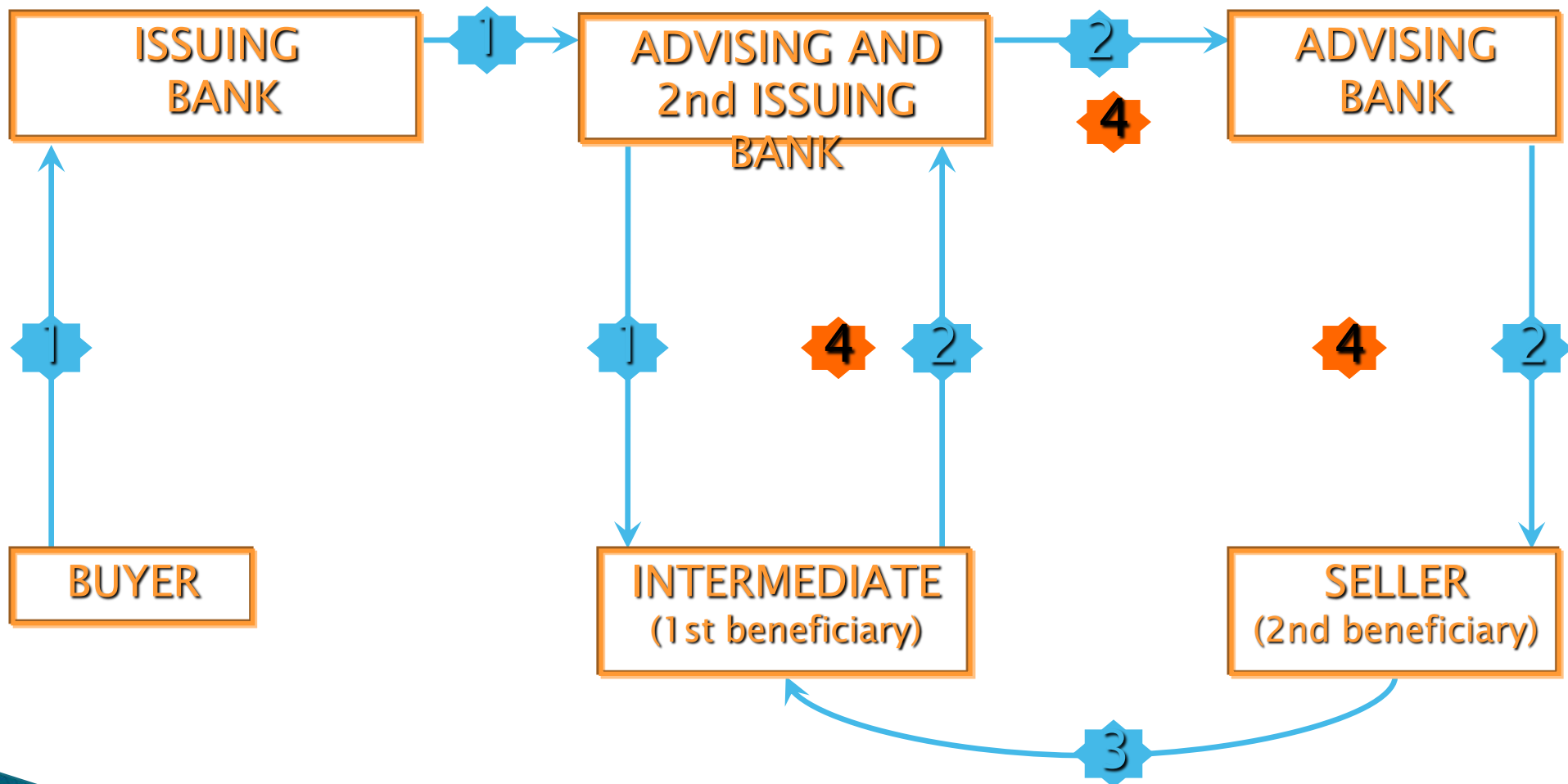
BACK-TO-BACK L/C



3

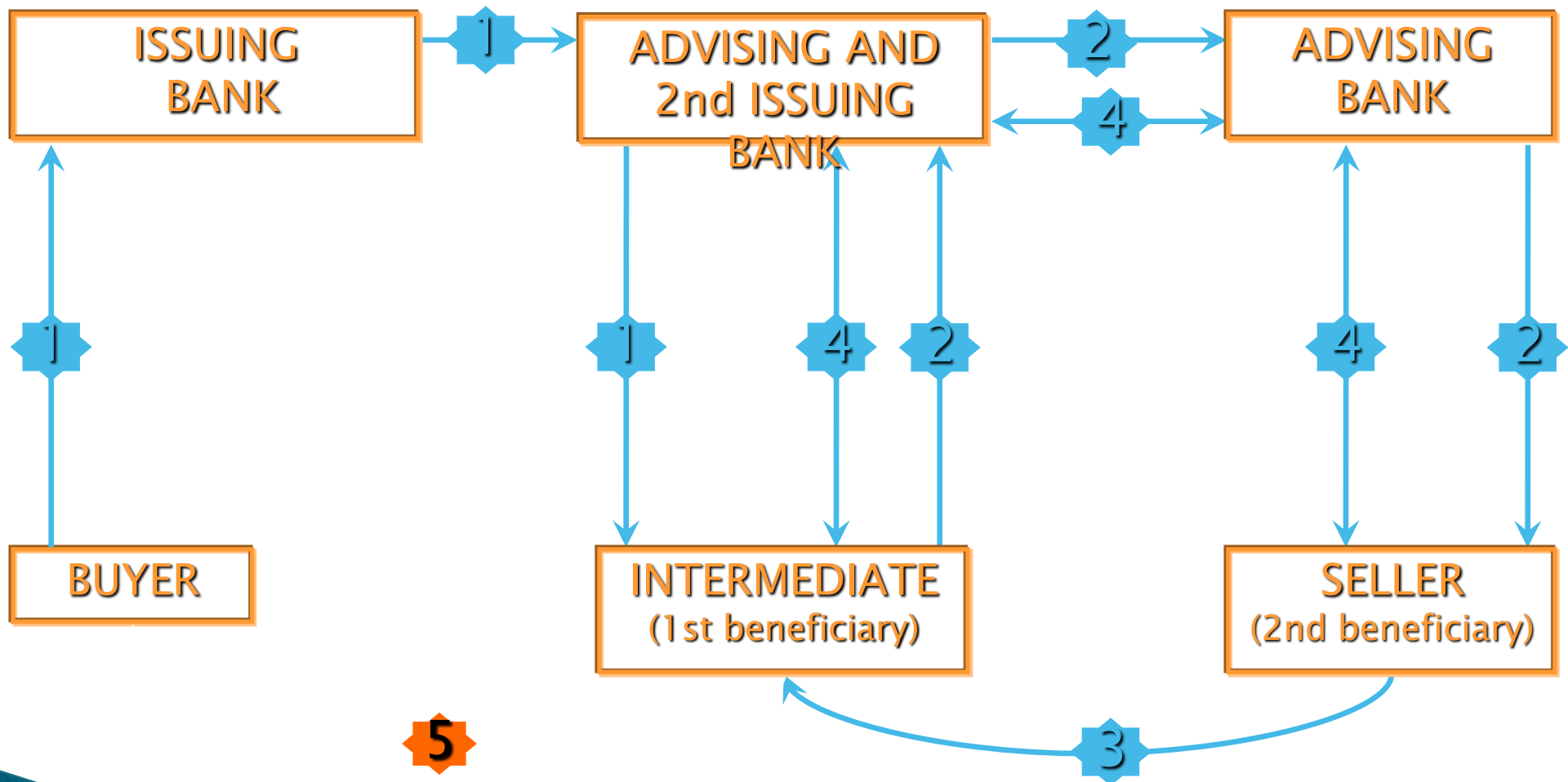
Dispatch of goods from seller to intermediate

BACK-TO-BACK L/C



Utilisation of the second documentary credit

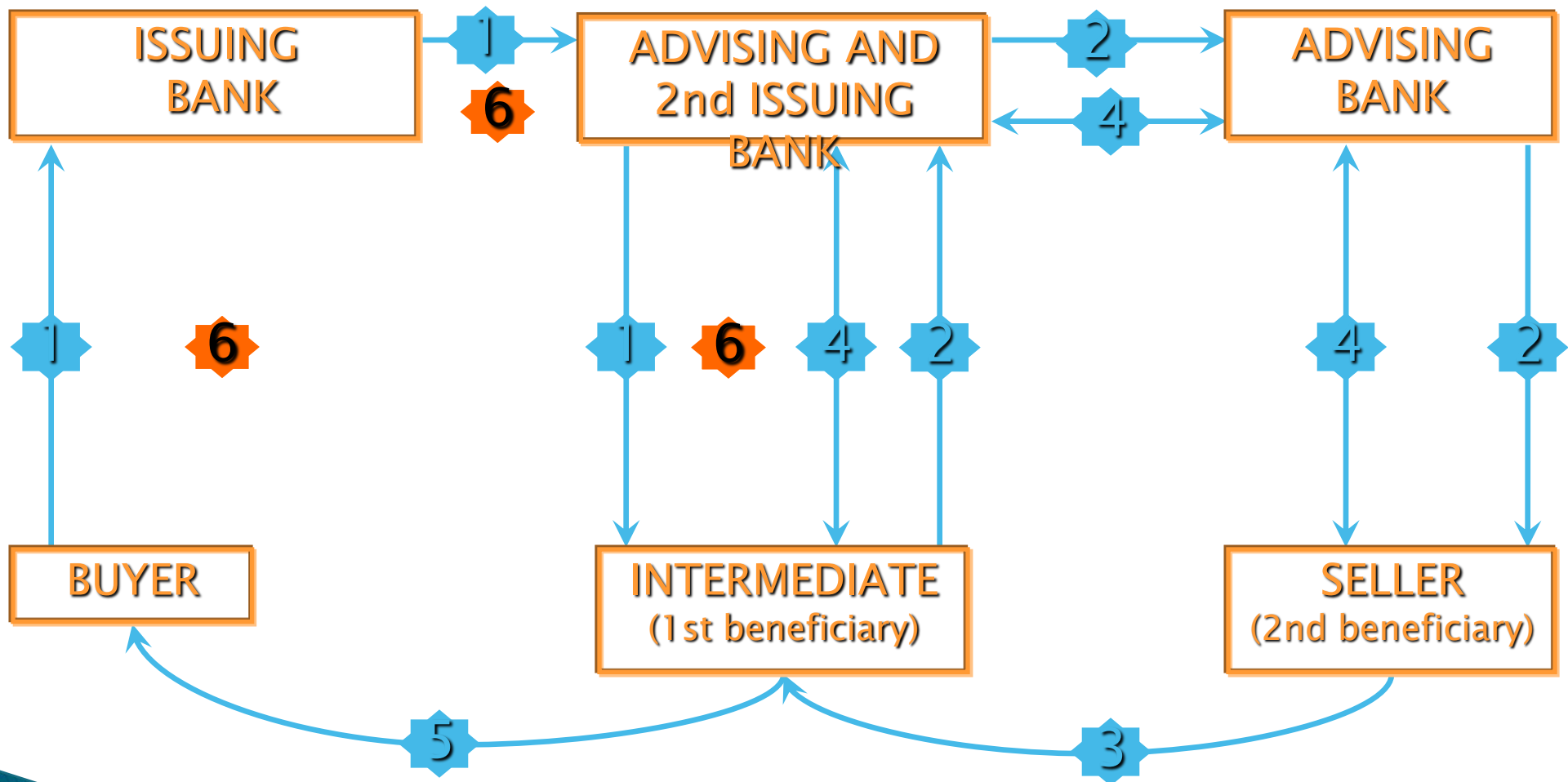
BACK-TO-BACK L/C



5

Shipment from intermediate to buyer

BACK-TO-BACK L/C



6

Utilisation of the initial documentary credit

An aerial photograph of a large port area. Several large container ships are docked at the pier, with their decks covered in colorful shipping containers. Numerous cranes are visible on the ships and on the pier. The water is dark blue, and the sky is a pale blue. The text "DOCUMENTARY COLLECTIONS" is overlaid in the center in a bold, yellow, sans-serif font.

DOCUMENTARY COLLECTIONS

OUTLINE OF A DOCUMENTARY COLLECTION

PRESENTING
BANK

REMITTING
BANK

BUYER

SELLER

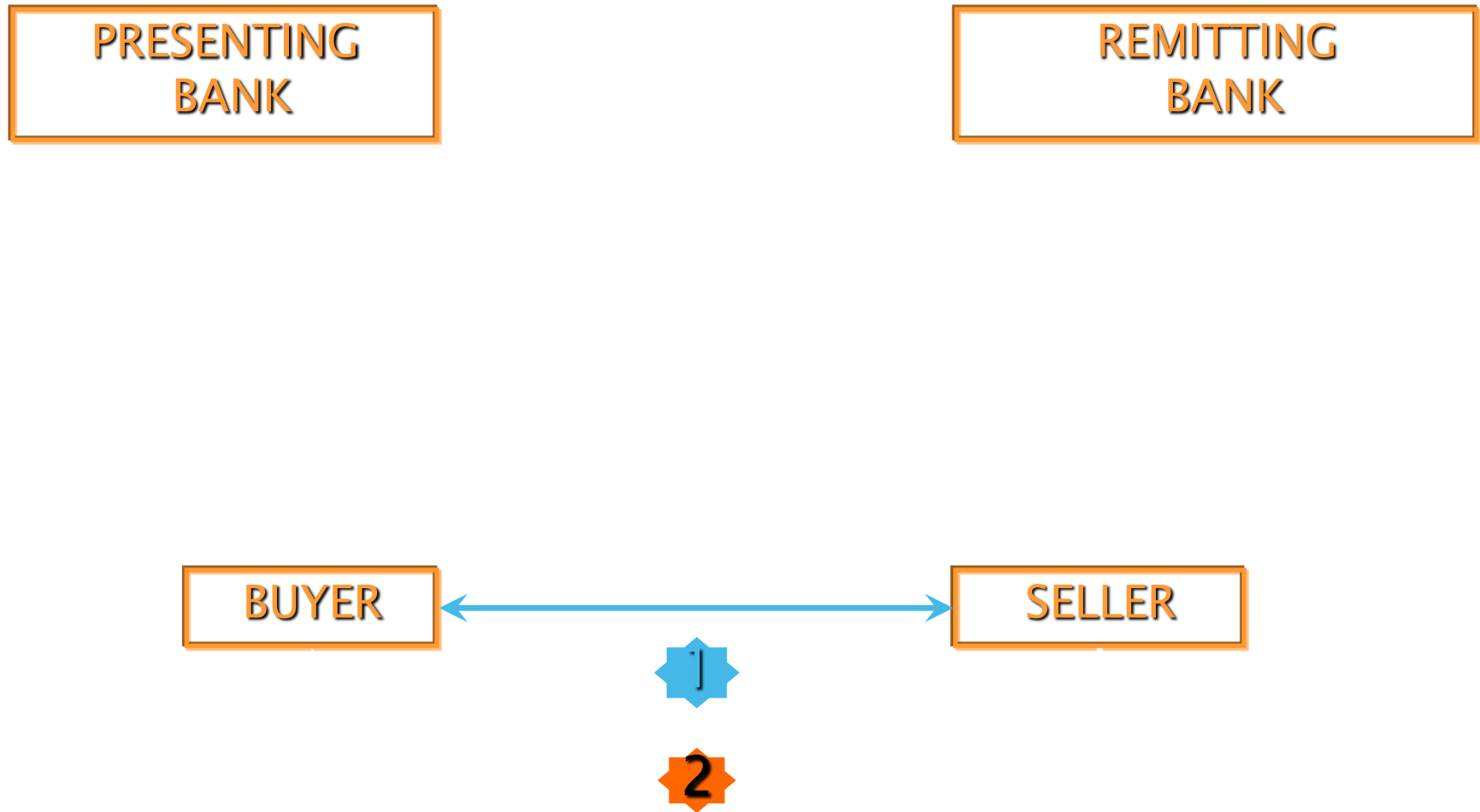
1



Negotiations between buyer and seller

Ths. Hoàng Thị Lan Hương

OUTLINE OF A DOCUMENTARY COLLECTION

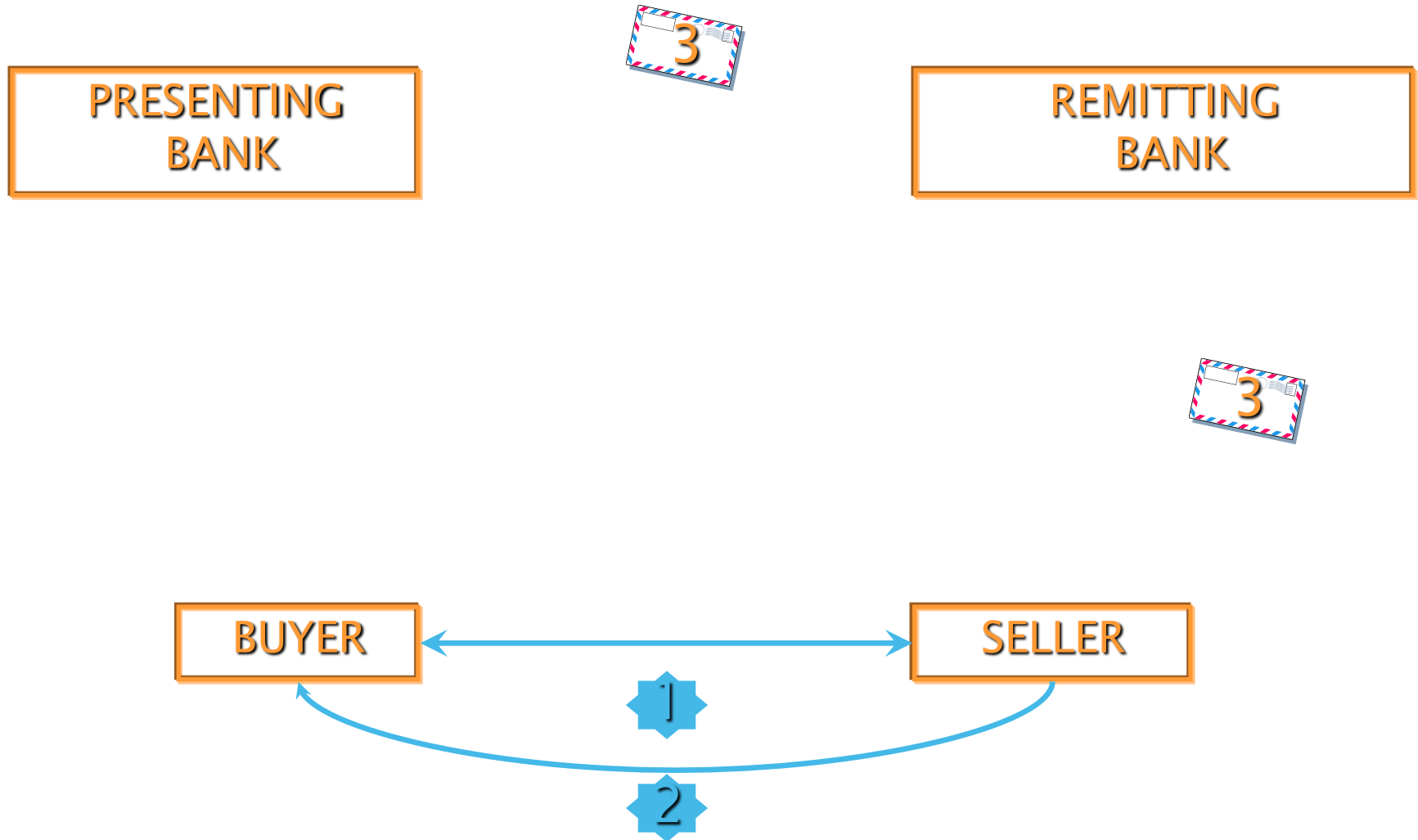


2

Shipment of the goods

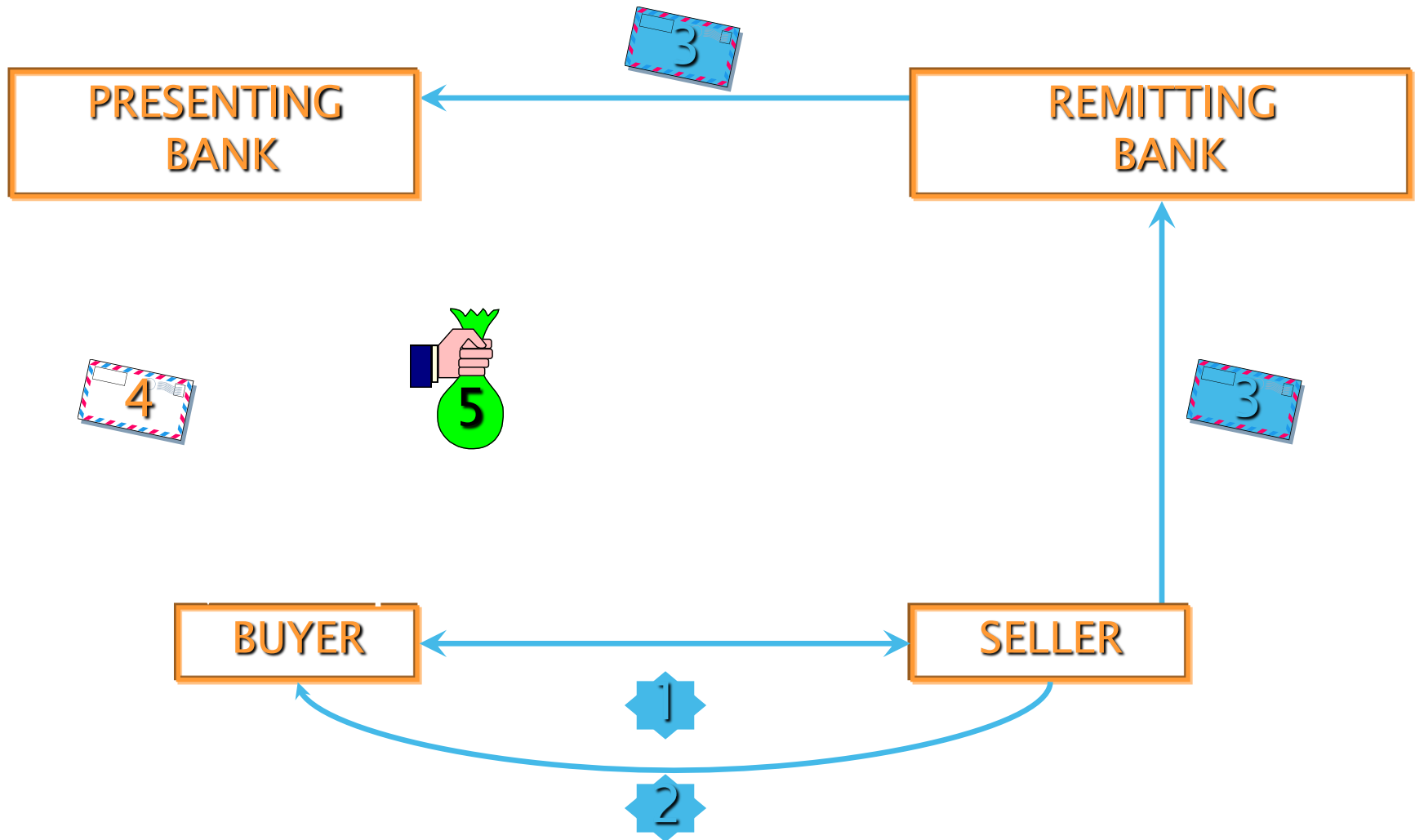
Ths. Hoàng Thị Lan Hương

OUTLINE OF A DOCUMENTARY COLLECTION



Presentation and remittance of the documents

OUTLINE OF A DOCUMENTARY COLLECTION

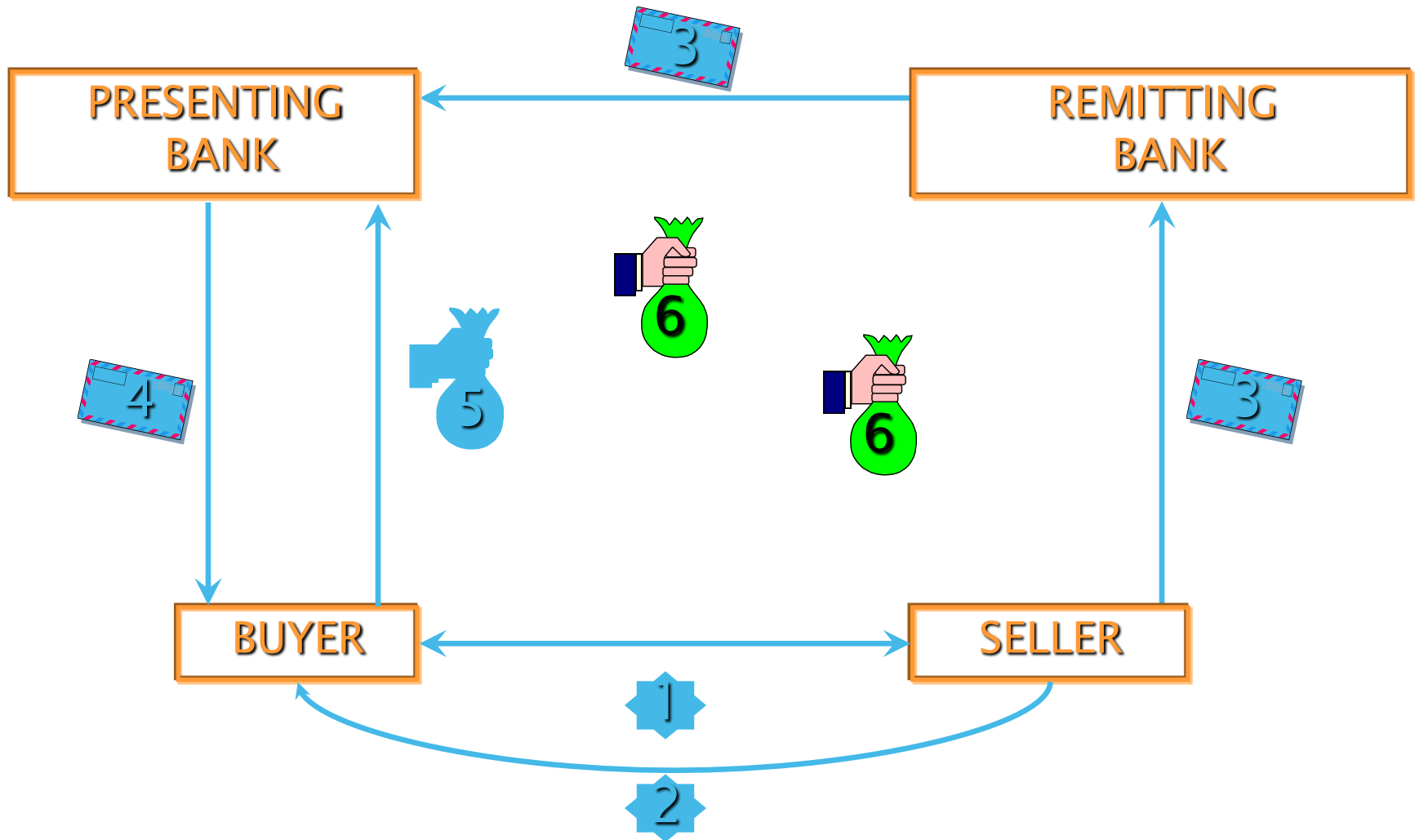


Documents against



Payment or Acceptance

OUTLINE OF A DOCUMENTARY COLLECTION



6

Payment to seller after receipt of funds by the remitting bank

OUTLINE OF A DIRECT COLLECTION

PRESENTING
BANK

(REMITTING)
BANK



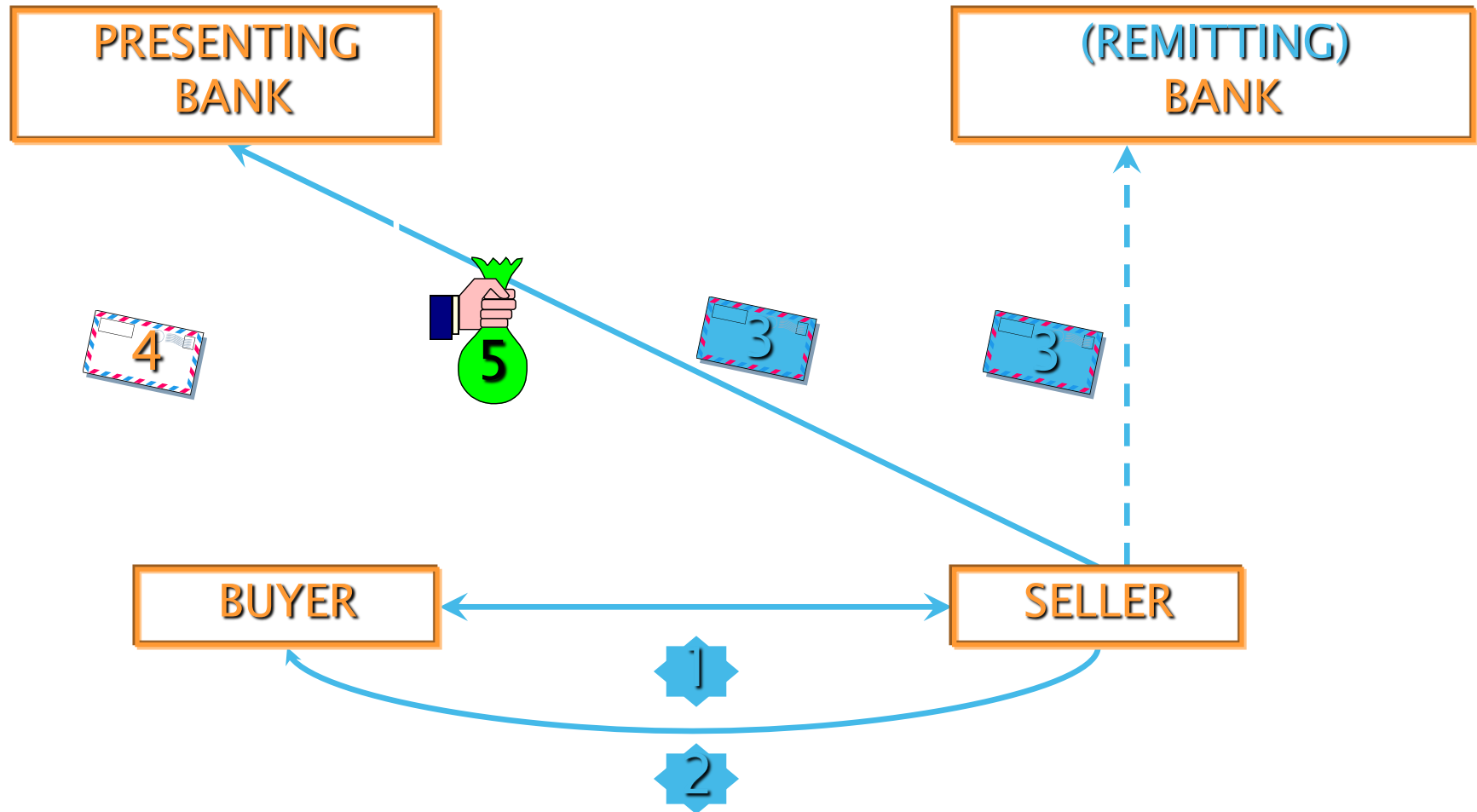
BUYER

SELLER



Sending of documents directly by the seller to the presenting bank

OUTLINE OF A DIRECT COLLECTION

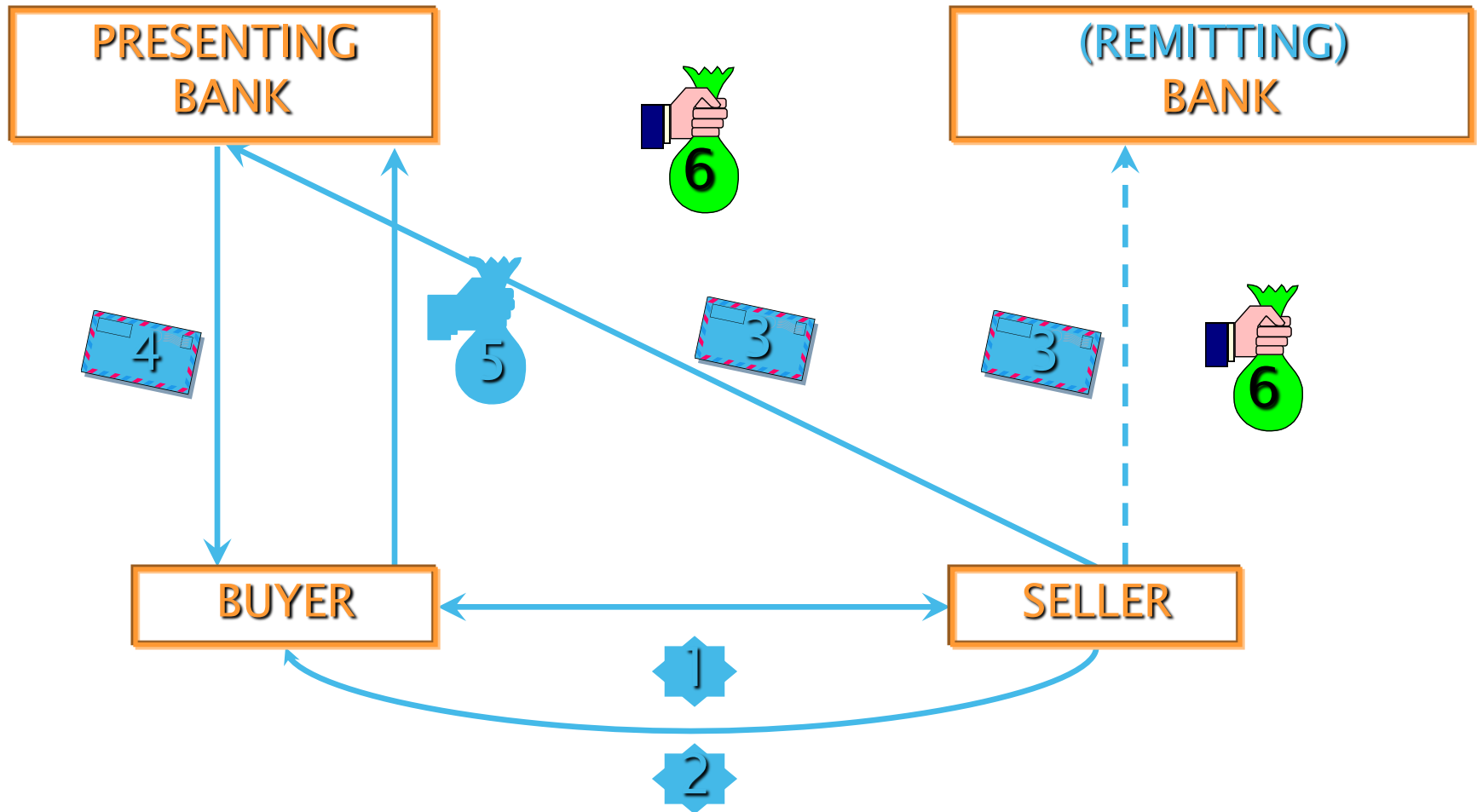


Documents against



Payment or Acceptance

OUTLINE OF A DIRECT COLLECTION



Câu hỏi tình huống 1

- ▶ Doanh nghiệp Việt Nam lần đầu xuất khẩu thanh long sang Mỹ. Đối tác đề nghị thanh toán theo phương thức nhờ thu.
- ▶ Yes OR No???

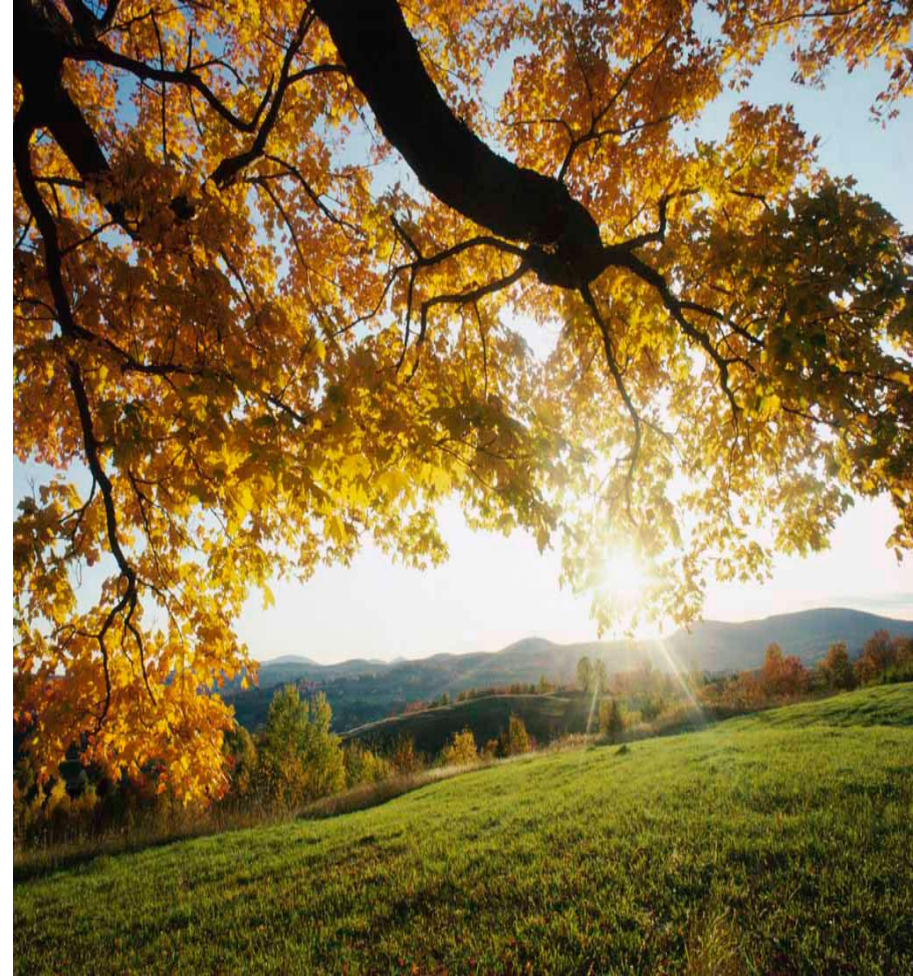
Câu hỏi tình huống 2

- ▶ Doanh nghiệp Việt Nam nhập khẩu ô tô từ Nhật. Đối tác đề nghị thanh toán theo phương thức ứng trước 100%.
- ▶ Yes OR No???
- ▶ Why???

ÔN TẬP

- ▶ So sánh ưu và nhược điểm của từng phương thức TTQT
- ▶ Rút ra bài học trong điều kiện nào áp dụng phương thức thanh toán nào
- ▶ Nắm được nội dung chính của một L/C
- ▶ Sửa được lỗi sai của L/C

► *End of Topic 4*



RELAX!!!