B2.537

GS. TS. NGUYỄN VĂN TIẾN
TS. NGUYỄN THỊ HỒNG HẢI

*****===*****===*****

GIÁO TRÌNH

THANH TOÁN QUỐC TẾ & TÀI TRỢ NGOẠI THƯƠNG

THƯ VIỆN HUBT

NHÀ XUẤT BẢN LAO ĐỘNG

GS. TS. NGUYỄN VĂN TIỀN
TS. NGUYỄN THỊ HỒNG HẢI
(Đồng chủ biên)

GIÁO TRÌNH

THANH TOÁN QUỐC TẾ VÀ TÀI TRỢ NGOẠI THƯƠNG

Tham gia biên soạn:
GS. TS. Nguyễn Văn Tiến
TS. Nguyễn Thị Hồng Hải
TS. Nguyễn Thị Cẩm Thủy
TS. Trần Nguyễn Hợp Châu

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

TRƯỜNG Đ.H KINH DOANH VÀ CÔNG NGHỆ HÀ NỘI
52.537/2019
THƯ VIỆN

NHÀ XUẤT BẢN LAO ĐỘNG – 2016

Nhằm hỗ trợ và củng cố môn học:

Thanh toán Quốc tế & Tài trợ Ngoại thương,

bên cạnh cuốn Giáo trình này, chúng tôi đã biên soạn & xuất bản cuốn:

BÀI TẬP & BÀI GIẢI THANH TOÁN QUỐC TẾ

- © **350** Câu hỏi và trả lời
- © **20** Tình huống bình luận & phân tích
- © **17** Lưu ý trong giao dịch L/C
- © **5** Bài báo khoa học tuyển chọn
- © **6** Bộ đề thi & đáp án

MỜI CÁC BẠN TÌM ĐỌC

CHÚC BẠN THÀNH CÔNG!

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

LỜI NÓI ĐẦU

Thanh toán quốc tế & Tài trợ ngoại thương là một dịch vụ ngày càng trở nên quan trọng đối với các NHTM, đồng thời hỗ trợ và thúc đẩy hoạt động kinh doanh XNK và đầu tư nước ngoài. Thanh toán quốc tế ra đời dựa trên nền tảng Thương mại quốc tế, nhưng Thương mại quốc tế có tồn tại và phát triển được hay không lại còn phụ thuộc vào khâu thanh toán và tài trợ ngoại thương có thông suốt, kịp thời, an toàn và chính xác.

Thương mại và Thanh toán quốc tế vốn dĩ là phức tạp và nhiều rủi ro hơn so với Thương mại và Thanh toán nội địa, bởi vì nó chịu chi phối bởi không chỉ luật lệ và tập quán địa phương mà còn cả luật lệ và tập quán quốc tế, sử dụng ngôn ngữ nước ngoài và đồng tiền thanh toán thường là ngoại tệ. Chính vì vậy, các bên tham gia Thương mại và Thanh toán quốc tế cần thành thạo không những về ngôn ngữ, quy trình kỹ thuật nghiệp vụ, mà còn cả các thông lệ, tập quán, luật pháp địa phương và quốc tế.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Nhằm trang bị kiến thức cơ bản, toàn diện và chuyên sâu, có tính lý luận và thực tiễn về một lĩnh vực phức tạp như Thanh toán quốc tế và Tài trợ ngoại thương, cuốn sách "Giáo trình Thanh toán quốc tế & Tài trợ ngoại thương" đã được biên soạn trên cơ sở cập nhật kiến thức mới. Với phương pháp tiếp cận có hệ thống, tịnh tiến từ đơn giản đến phức tạp, từ lý luận đến thực tiễn, nên cuốn Giáo trình trước hết phục vụ cho việc dạy và học tại các trường đại học, đồng thời sẽ bổ ích cho cán bộ Ngân hàng và nhà kinh doanh XNK.

Tham gia biên soạn gồm: GS. TS. Nguyễn Văn Tiến, Chủ nhiệm khoa Kinh doanh Quốc tế; TS. Nguyễn Thị Cẩm Thủy, Phó Chủ nhiệm khoa Kinh doanh Quốc tế; TS. Nguyễn Thị Hồng Hải, Chủ nhiệm Bộ môn Thương mại Quốc tế, và TS. Trần Nguyễn Hợp Châu, Chủ nhiệm Bộ môn Đầu tư Quốc tế.

Để thi lấy các chứng chỉ chuyên môn:

1. Certificate in International Trade and Finance:

http://institute.ifslearning.ac.uk/Qualifications/QualificationsinTradeFinanceDocCredits/CITF.aspx

2. Certificate for Documentary Credit Specialists:

http://institute.ifslearning.ac.uk/Qualifications/QualificationsinTradeFinanceDocCredits/CertificateforDocumentaryCreditSpecialists.aspx

thì cần trang bị kiến thức không những trong cuốn Giáo trình này, mà các bạn cần được trang bị kiến thức thực hành trong cuốn ***"Bài tập và Bài giải Thanh toán quốc tế"*** *nữa.*

Tập thể tác giả đã cố gắng hết sức nhằm đáp ứng tốt nhất cho bạn đọc, nhưng cuốn Giáo trình chắc chắn không tránh khỏi những thiếu sót. Chúng tôi xin cảm ơn và chân thành đón nhận những ý kiến đóng góp của bạn đọc gần xa để những lần tái bản tiếp theo được tốt hơn.

Mọi thắc mắc và câu hỏi về Thanh toán quốc tế xin vui lòng chuyển vào địa chỉ: tienkdqt@gmail.com

Chúng tôi sẽ nghiên cứu trả lời. Xin chân thành cảm ơn!

THƯ VIỆN HUBT

T/M tập thể tác giả
GS. TS. NGUYỄN VĂN TIẾN
ĐT: 0912 11 22 30

MỤC LỤC

Lời nói đầu 3

CHƯƠNG 1: TỔNG QUAN VỀ THANH TOÁN QUỐC TẾ 10

1. Khái niệm và đặc điểm thanh toán quốc tế 10
1.1. Cơ sở hình thành thanh toán quốc tế 10
1.2. Khái niệm thanh toán quốc tế 12
1.3. Đặc điểm của thanh toán quốc tế 14
2. Vai trò của thanh toán quốc tế 15
2.1. Thanh toán quốc tế đối với nền kinh tế 15
2.2. Thanh toán quốc tế với nhà kinh doanh XNK 16
2.3. Ngân hàng thương mại với thanh toán quốc tế 18
2.4. Thanh toán quốc tế - Hoạt động sinh lời của NHTM 19
3. Hệ thống văn bản pháp lý điều chỉnh TTQT 24
4. Điều kiện thanh toán quốc tế 26
4.1. Điều kiện về tiền tệ 26
4.2. Điều kiện về địa điểm 29
4.3. Điều kiện về thời gian 29
4.4. Điều kiện về phương thức thanh toán 31
5. Ngân hàng đại lý, tài khoản Nostro và Vostro 35
6. Các bên liên quan đến thanh toán quốc tế 36
6.1. Các bên liên quan 36
6.2. Tên gọi khác nhau dùng cho các bên 39

CHƯƠNG 2: HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG 40

1. Khái quát về hợp đồng ngoại thương 40
2. Kết cấu nội dung của hợp đồng ngoại thương 44
2.1. Phần mở đầu 44
2.2. Phần các điều kiện về nội dung 45
3. Mẫu hợp đồng ngoại thương 69

CHƯƠNG 3: ĐIỀU KIỆN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ 73

1. Những vấn đề cơ bản về Incoterms 73
2. Incoterms®2010 76
3. Các (11) quy tắc thương mại của Incoterms 2010 86
3.1. EXW - EX Works 86
3.2. FCA - Free CArrier 89
3.3. CPT - Carriage Paid To 93
3.4. CIP - Carriage and Insurance Paid to 96

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU LƯU HÀNH NỘI BỘ

3.5. DAT - Delivered At Terminal 101
3.6. DAP - Delivered At Place 104
3.7. DDP - Delivered Duty Paid 107
3.8. FAS - Free Alongside Ship 110
3.9. FOB - Free On Board 113
3.10. CFR - Cost and FReight 116
3.11. CIF - Cost, Insurance and Freight 120

CHƯƠNG 4: CHỨNG TỪ THƯƠNG MẠI TRONG TTQT 125

1. Chứng từ vận tải 126
1.1. Vận đơn đường biển 126
1.1.1. Khái niệm và đặc điểm 126
1.1.2. Các chức năng và phạm vi sử dụng 127
1.1.3. Hình thức vận đơn đường biển 130
1.1.4. Nội dung vận đơn đường biển 131
1.1.5. Nhận biết vận đơn đường biển 134
1.1.6. Một số lưu ý khi sử dụng vận đơn đường biển 153
1.2. Biên lai gửi hàng đường biển không chuyển nhượng 160
1.3. Vận đơn hàng không 162
1.3.1. Khái niệm, nội dung và đặc điểm 162
1.3.2. Những lưu ý khi sử dụng vận đơn hàng không 165
1.4. Chứng từ vận tải đa phương thức 167
1.5. Chứng từ vận tải đường sắt, đường bộ và đường sông 170
2. Chứng từ bảo hiểm hàng hoá 171
2.1. Khái niệm và giải thích thuật ngữ 171
2.2. Tại sao phải bảo hiểm hàng hoá XNK 172
2.3. Các loại chứng từ bảo hiểm hàng hoá 173
2.4. Nội dung của chứng từ bảo hiểm hàng hoá 175
2.5. Những lưu ý khi sử dụng chứng từ bảo hiểm 180
3. Các chứng từ về hàng hoá 182
3.1. Hoá đơn thương mại 182
3.2. Giấy chứng nhận xuất xứ 187
3.3. Các chứng từ hàng hoá khác 189

CHƯƠNG 5: PHƯƠNG TIỆN THANH TOÁN QUỐC TẾ 193

1. Quá trình hình thành và phát triển của thương phiếu 194
2. Hối phiếu nhận nợ 196
2.1. Khái niệm hối phiếu nhận nợ 196
2.2. Nội dung hối phiếu nhận nợ 196
2.3. Hạn chế của hối phiếu nhận nợ 198
3. Hối phiếu đòi nợ 198
3.1. Khái niệm hới phiếu đòi nợ 198

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

3.2. Nội dung của hối phiếu đòi nợ 200
3.3. Các đặc điểm của hối phiếu đòi nợ 207
3.4. Phân loại hối phiếu đòi nợ 208
3.5. Các nghiệp vụ liên quan đến hối phiếu đòi nợ 211
4. Séc 217
4.1. Khái niệm và nội dung 218
4.2. Những người liên quan đến séc 222
4.3. Các loại séc thông dụng 222

CHƯƠNG 6: PHƯƠNG THỨC THANH TOÁN KHÔNG CÓ TẬP QUÁN QUỐC TẾ ĐIỀU CHỈNH 224

1. Phương thức chuyển tiền 225
1.1. Khái niệm và phân loại 225
1.2. Quy trình nghiệp vụ 226
1.3. Các hình thức ra lệnh chuyển tiền của khách hàng 229
1.4. Các hình thức chuyển tiền của ngân hàng 231
1.5. Quy tắc thu phí 234
2. Phương thức ghi sổ 234
2.1. Khái niệm 234
2.2. ưu điểm đối với các bên 235
2.3. Rủi ro và trách nhiệm đối với các bên 236
2.4. Những điểm cần thoả thuận 236
3. Phương thức ứng trước 237
3.1. Khái niệm 237
3.2. Thời điểm ứng trước 237
3.3. Mục đích của việc ứng trước 237
3.4. ưu điểm đối với các bên 240
3.5. Rủi ro và trách nhiệm đối với các bên 240
4. Phương thức thư ủy thác mua (A/P) 241
5. Phương thức nhận hàng trả tiền ngay (COD) 243

CHƯƠNG 7: PHƯƠNG THỨC NHỜ THU 244

1. Khái niệm và văn bản pháp lý nhờ thu 244
2. Các bên tham gia và mối quan hệ 246
3. Các loại nhờ thu và quy trình nghiệp vụ 249
3.1. Nhờ thu phiếu trơn 249
3.2. Nhờ thu kèm chứng từ 252
3.3. Đơn yêu cầu nhờ thu 260
3.4. Lệnh nhờ thu 262
4. Quy trình nhờ thu của NHTM 265
4.1. Quy trình nhờ thu hàng xuất 265
4.2. Quy trình nhờ thu hàng nhập 268

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ TRA CỨU NGHIÊN CỨU

5. Đọc các bức điện nhờ thu qua swift 270
5.1. Giới thiệu 270
5.2. Các trường sử dụng trong các bức điện 271
5.3. Ví dụ mẫu điện MT 400 272

CHƯƠNG 8: PHƯƠNG THỨC TÍN DỤNG CHỨNG TỪ 275

1. Khái niệm và giải thích thuật ngữ 275
2. Đặc điểm của giao dịch L/C 278
3. Văn bản pháp lý điều chỉnh giao dịch L/C 283
4. Các định nghĩa theo UCP 600 284
5. Quy trình nghiệp vụ L/C 290
5.1. Các bên tham gia 290
5.2. Quy trình nghiệp vụ L/C 292
6. Đơn yêu cầu phát hành L/C 296
7. Những nội dung chủ yếu của L/C 300
7.1. Các mẫu điện sử dụng trong giao dịch L/C qua Swift 301
7.2. Quy tắc sử dụng các trường trong các mẫu điện 302
7.3. Nội dung L/C theo điện MT 700/701 305
7.4. Mẫu L/C mở bằng Swift 310
7.5. Phân tích những nội dung của L/C 311
8. Phát hành L/C và trách nhiệm của NHPH 315
9. Thông báo L/C và trách nhiệm của NHTB 317
10. Xác nhận L/C và trách nhiệm của NHXN 322
11. Chỉ định và trách nhiệm của NHđCĐ 325
12. Sửa đổi L/C 326
13. Sơ đồ tóm lược về nghiệp vụ L/C 331
14. UCP và dẫn chiếu UCP vào L/C 339
15. Phân loại L/C 348

CHƯƠNG 9: QUY TRÌNH MỘT SỐ LOẠI L/C ĐẶT BIỆT 359

1. Quy trình nghiệp vụ L/C chuyển nhượng 359
1.1. Khái niệm và giải thích thuật ngữ 359
1.2. Mục đích và điều kiện thực hiện 361
1.3. Quy trình nghiệp vụ 363
1.4. Phương thức chuyển nhượng 366
1.5. Sửa đổi L/C chuyển nhượng 369
1.6. Quan hệ nghĩa vụ và quyền lợi đối với các bên 370
2. Quy trình nghiệp vụ L/C giáp lưng 377
2.1. Khái niệm, đặc điểm và mục đích 377
2.2. Quy trình nghiệp vụ L/C giáp lưng 379
2.3. So sánh L/C giáp lưng với L/C chuyển nhượng 381
2.4. Ưu nhược điểm đối với các bên 381
3. UPAS LC 384

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

CHƯƠNG 10: KIỂM TRA CHỨNG TỪ TRONG GIAO DỊCH L/C 385

1. Bộ chứng từ theo L/C 385
2. Nguyên nhân dẫn đến chứng từ có sai sót 386
2.1. Nguyên nhân 387
2.2. Một số biện pháp phòng ngừa 390
2.3. Nội dung kiểm tra L/C ngay khi nhận được 395
3. Hậu quả việc bắt lỗi chứng từ không đúng 397
4. Quy tắc áp dụng trong kiểm tra chứng từ 398
5. Các quy tắc thực hành 402
6. Kiểm tra các chứng từ 410
6.1. Hối phiếu 410
6.2. Hoá đơn 411
6.3. Chứng từ vận tải đa phương thức 413
6.4. Vận đơn đường biển 417
6.5. Biên lai gửi hàng đường biển 426
6.6. Vận đơn theo hợp đồng thêu tàu 427
6.7. Vận đơn hàng không 428
6.8. Chứng từ vận tải đường sắt, đường bộ, đường sông 431
6.9. Chứng từ bảo hiểm 434
6.10. Giấy chứng nhận xuất xứ 437
6.11. Phiếu đóng gói 438
6.12. Giấy chứng nhận trọng lượng 439
6.13. Giấy chứng nhận của người thụ hưởng 439
6.14. Các giấy chứng nhận khác 440

CHƯƠNG 11: BẢO LÃNH NGÂN HÀNG TRONG NGOẠI THƯƠNG 442

1. Những vấn đề cơ bản về bảo lãnh ngân hàng 442
2. Phân loại bảo lãnh ngân hàng 450
3. Quy trình nghiệp vụ bảo lãnh ngân hàng 458
4. Rủi ro trong nghiệp vụ bảo lãnh ngân hàng 466

CHƯƠNG 12: TÀI TRỢ THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ 469

1. Phạm vi tài trợ thương mại quốc tế 469
2. Tài trợ trên cơ sở hợp đồng XNK 471
3. Tài trợ theo phương thức thanh toán nhờ thu 473
4. Tài trợ theo phương thức thanh toán tín dụng chứng từ 477
5. Nghiệp vụ Factoring 488
6. Nghiệp vụ Forfaiting 502

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO **508**

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ TRÌNH TRA NỘI BỘ

CHƯƠNG 1

TỔNG QUAN VỀ THANH TOÁN QUỐC TẾ

Ngày nay, các ngân hàng hiện đại hoạt động đa năng nhằm tăng thu nhập không những từ các nghiệp vụ ngân hàng truyền thống, mà ngày càng mở rộng các nghiệp vụ ngoại bảng như kinh doanh ngoại hối, thanh toán quốc tế, bảo lãnh... Các hoạt động ngoại bảng mang lại thu nhập cho ngân hàng dưới dạng phí ngày một tăng không những về mặt số lượng mà cả tỷ trọng. Tuy nhiên, các hoạt động ngoại bảng cũng tiềm ẩn nhiều rủi ro, đặc biệt, khi một số người cho rằng hoạt động ngoại bảng mang lại thu nhập hấp dẫn nhưng ngân hàng không hề phải bỏ vốn, càng làm cho họ chủ quan, lơ là, bất chấp những rủi ro tiềm ẩn có thể xảy ra bất cứ lúc nào.

Trong các nghiệp vụ ngoại bảng, thì thanh toán quốc tế là nghiệp vụ quan trọng, có tốc độ tăng trưởng cao, mang lại khoản thu phí ngày một tăng cho NHTM. Thông qua nghiệp vụ thanh toán quốc tế, NHTM chắp nối phát triển các nghiệp vụ khác như tín dụng, tài trợ xuất nhập khẩu, mua bán ngoại tệ, bảo lãnh, mở rộng quan hệ tài khoản, quan hệ ngân hàng đại lý... Do đó, nghiệp vụ thanh toán quốc tế được xem là nghiệp vụ ngoại bảng căn bản cho các NHTM ngày nay.

1. KHÁI NIỆM VÀ ĐẶC ĐIỂM THANH TOÁN QUỐC TẾ

1.1. CƠ SỞ HÌNH THÀNH THANH TOÁN QUỐC TẾ

Thật hiếm khi một quốc gia lại tự sản xuất mọi thứ mình cần. Điều kiện tự nhiên, địa lý, trình độ phát triển và các yếu tố khác của mỗi nước xác định phạm vi và năng lực sản xuất của nước đó. Điều này nói lên rằng, các quốc gia luôn phụ thuộc lẫn nhau về rất nhiều loại hàng hóa cần thiết cho sản xuất và tiêu dùng.

Kết quả là, một nước sẽ nhập khẩu những hàng hóa với giá rẻ, đồng thời xuất khẩu những hàng hóa có ưu thế về năng suất lao động, nhằm tận dụng những lợi thế so sánh (tuyệt đối và tương đối) trong ngoại thương. Sự di chuyển hàng hóa giữa các nước tạo nên hoạt động xuất nhập khẩu của một quốc gia, từ đó hình thành nên chuyên ngành: *"Quan hệ kinh tế quốc tế"* và *"Kỹ thuật nghiệp vụ ngoại thương"*.

THƯ VIỆN HUBT
LƯU HÀNH NỘI BỘ

Hàng hóa xuất nhập khẩu được chuyên chở từ nước này sang nước khác bằng các phương thức vận tải khác nhau như: Đường biển, Hàng không, Đường bộ, Đường sắt, Đường sông hoặc kết hợp hai hay nhiều phương thức vận tải với nhau, từ đó hình thành nên chuyên ngành: *"Vận tải hàng hóa trong ngoại thương"*.

Nhìn chung, việc chuyên chở hàng hóa từ nước này sang nước khác có thể gặp rủi ro bất trắc trong quá trình chuyên chở; do đó, để bảo đảm an toàn và tạo sự ổn định trong kinh doanh cho các nhà xuất nhập khẩu, thì hàng hóa xuất nhập khẩu phải được bảo hiểm, từ đó hình thành nên chuyên ngành: *"Bảo hiểm hàng hóa trong ngoại thương"*.

Thông thường, một thương vụ được kết thúc bằng việc bên mua thanh toán, nhận hàng và bên bán giao hàng, nhận tiền theo các điều kiện quy định trong hợp đồng mua bán. Hai bên mua bán có thể thỏa thuận các phương thức thanh toán như ứng trước, ghi sổ, chuyển tiền, nhờ thu hay tín dụng chứng từ, thông qua đó người mua trả tiền, còn người bán thu tiền. Thông thường, người mua và người bán không thanh toán trực tiếp cho nhau, mà thông qua sự trợ giúp của ngân hàng, từ đó hình thành nên chuyên ngành: *"Nghiệp vụ thanh toán quốc tế"*.

Trong hoạt động ngoại thương, đối với nhà xuất khẩu từ khi nhận được đơn đặt hàng cho đến khi nhận được tiền hàng xuất khẩu thường phải mất một thời gian khá dài, do đó, ngoài nhu cầu sử dụng các dịch vụ ngân hàng như thông báo LC, mua bán ngoại tệ..., nhà xuất khẩu còn có nhu cầu được tài trợ cho hoạt động xuất khẩu trước và sau khi giao hàng. Chẳng hạn, trước khi giao hàng nhà xuất khẩu có nhu cầu vốn cho sản xuất, thu mua hàng xuất khẩu; còn sau khi giao hàng, nhà xuất khẩu có nhu cầu tài trợ cho bộ chứng từ hàng xuất (negotiate) hay chiết khấu hối phiếu (discount). Tương tự, nhà nhập khẩu sau khi ký kết hợp đồng ngoại thương cũng có nhu cầu tài trợ, như tài trợ ký quỹ mở LC, tài trợ trên cơ sở thế chấp bộ chứng từ và hàng hóa nhập khẩu (tài trợ bắc cầu), bảo lãnh hối phiếu nhờ thu (Aval)..., từ đó hình thành nên chuyên ngành: *"Tài trợ xuất nhập khẩu"*.

Vì tiền tệ sử dụng trong hợp đồng mua bán quốc tế có thể là đồng tiền của nước người mua, của nước người bán hoặc đồng tiền của nước thứ ba, từ đó hình thành nên: *"Nghiệp vụ kinh doanh ngoại hối"* của các NHTM để giúp những nhà xuất nhập khẩu chuyển đổi tiền tệ nhằm thực hiện thương mại quốc tế và phòng ngừa rủi ro tỷ giá.

THƯ VIỆN HUBT TÀI LIỆU LƯU HÀNH NỘI BỘ

Vì các hoạt động kinh tế đối ngoại nêu trên liên quan đến các bên ở các nước có địa lý và tập quán khác nhau, nguồn luật điều chỉnh vừa mang tính địa phương vừa mang tính quốc tế, do đó các tranh chấp cũng thường phát sinh, từ đó hình thành chuyên ngành: *"Luật thương mại quốc tế"*.

Qua phân tích trên cho thấy, hoạt động thanh toán quốc tế được bắt nguồn từ hoạt động ngoại thương, và mục đích chính của hoạt động thanh toán quốc tế là để hỗ trợ và phục vụ cho hoạt động xuất nhập khẩu giữa các nước diễn ra một cách trôi chảy và hiệu quả. Hơn nữa, hoạt động ngoại thương và hoạt động thanh toán quốc tế liên quan và ngắn liền với nhiều lĩnh vực hoạt động khác, mỗi lĩnh vực hoạt động là một mắt xích không thể thiếu trong một dây chuyền hoạt động kinh tế đối ngoại của mỗi quốc gia nói riêng và trên quy mô toàn thế giới nói chung. Tuy nhiên, thanh toán quốc tế là khâu có ý nghĩa cực kỳ quan trọng và nhiều khi là khâu quyết định đến hiệu quả và tăng trưởng ngoại thương, bởi vì chỉ khi hoạt động thanh toán an toàn và trôi chảy thì người bán mới thu được tiền và người mua mới trả được tiền, và đây lại là cơ sở nền tảng bậc nhất khiến cho hoạt động xuất nhập khẩu tồn tại phát triển.

Tóm lại, cơ sở hình thành hoạt động thanh toán quốc tế là hoạt động ngoại thương. Ngày nay, nói đến hoạt động ngoại thương là nói đến thanh toán quốc tế; và ngược lại, nói đến thanh toán quốc tế thì chủ yếu là nói đến ngoại thương, nhưng hoạt động ngoại thương là hoạt động cơ sở, còn hoạt động thanh toán quốc tế là hoạt động phái sinh. Vì hoạt động thanh toán quốc tế được thực hiện qua hệ thống ngân hàng, nên khi nói đến hoạt động thanh toán quốc tế là nói đến hoạt động thanh toán của ngân hàng thương mại, và không ngân hàng thương mại nào lại không phát triển các nghiệp vụ ngân hàng quốc tế, trong đó lấy hoạt động thanh toán quốc tế làm trọng tâm.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

1.2. KHÁI NIỆM THANH TOÁN QUỐC TẾ

Quan hệ quốc tế giữa các nước bao gồm nhiều lĩnh vực, như kinh tế, chính trị, ngoại giao, văn hóa, khoa học kỹ thuật... trong đó quan hệ kinh tế (mà chủ yếu là ngoại thương) chiếm vị trí chủ đạo, là cơ sở cho các quan hệ quốc tế khác tồn tại và phát triển. Quá trình tiến hành các hoạt động quốc tế dẫn đến nhu cầu chi trả, thanh toán giữa các chủ thể ở các nước khác nhau, từ đó hình thành và phát triển hoạt động thanh toán quốc tế, trong đó, ngân hàng là cầu nối trung gian giữa các bên.

Từ phân tích trên ta đi đến khái niệm: *Thanh toán quốc tế là việc thực hiện các nghĩa vụ chi trả và quyền hưởng lợi về tiền tệ phát sinh trên cơ sở*

các hoạt động kinh tế và phi kinh tế giữa các tổ chức, cá nhân nước này với tổ chức, cá nhân nước khác, hay giữa một quốc gia với tổ chức quốc tế, thông qua quan hệ giữa các ngân hàng của các nước liên quan.

Từ khái niệm trên cho thấy, thanh toán quốc tế phục vụ cho hai lĩnh vực hoạt động là kinh tế và phi kinh tế. Tuy nhiên, trong thực tế, giữa hai lĩnh vực hoạt động này thường giao thoa với nhau, không có một ranh giới rõ rệt. Hơn nữa, do hoạt động thanh toán quốc tế được hình thành trên cơ sở hoạt động ngoại thương và phục vụ chủ yếu cho hoạt động ngoại thương, chính vì vậy, trong các quy chế về thanh toán và thực tế tại các NHTM, người ta thường phân hoạt động thanh toán quốc tế thành hai lĩnh vực rõ ràng là: Thanh toán trong ngoại thương (hay gọi theo cách cũ là thanh toán mậu dịch) và Thanh toán phi ngoại thương (tức thanh toán phi mậu dịch).

Thanh toán quốc tế trong ngoại thương (thanh toán mậu dịch) là việc thực hiện thanh toán trên cơ sở hàng hóa xuất nhập khẩu và các dịch vụ thương mại cung ứng cho nước ngoài theo giá cả thị trường quốc tế. Cơ sở để các bên tiến hành mua bán và thanh toán cho nhau là hợp đồng ngoại thương.

Thanh toán phi ngoại thương (thanh toán phi mậu dịch) là việc thực hiện thanh toán không liên quan đến hàng hóa xuất nhập khẩu cũng như cung ứng lao vụ cho nước ngoài, nghĩa là thanh toán cho các hoạt động không mang tính thương mại. Đó là việc chi trả các chi phí của các cơ quan ngoại giao ở nước ngoài, các chi phí đi lại ăn ở của các đoàn khách nhà nước, tổ chức và cá nhân; các nguồn tiền quà biếu, trợ cấp của cá nhân người nước ngoài cho cá nhân người trong nước, các nguồn trợ cấp của một tổ chức từ thiện nước ngoài cho tổ chức, đoàn thể trong nước...

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ TRA CỨU KHÔNG NHẰM MỤC ĐÍCH THƯƠNG MẠI

Nội thương và ngoại thương: Nhìn chung, hoạt động ngoại thương có một số điểm khác cơ bản so với hoạt động nội thương, trong đó ngoại thương liên quan đến:

- Người mua, người bán ở hai nước hoặc hai quốc tịch khác nhau.
- Đồng tiền sử dụng trong thanh toán có thể là nội tệ hay ngoại tệ đối với một hoặc cả hai bên.
- Hàng hóa mua bán thường dịch chuyển qua biên giới hải quan giữa các nước, đi từ nước người bán đến nước người mua.
- Luật điều chỉnh quan hệ hợp đồng mua bán và thanh toán chứa đựng yếu tố quốc tế.
- Kiểm soát ngoại hối, tỷ giá và các chính sách hạn chế ngoại thương của chính phủ...

Ngày nay, do quá trình hợp tác kinh tế phát triển mạnh mẽ, các hình thức hoạt động kinh tế đối ngoại ngày càng đa dạng và phong phú đã trở thành các nhân tố làm thay đổi những đặc trưng của hoạt động ngoại thương cổ điển trước đây. Ví dụ:

- Người mua và người bán ở cùng một nước và có cùng một quốc tịch như nhau, chẳng hạn mua bán giữa nhà kinh doanh nội địa và nhà kinh doanh trong khu chế xuất trong cùng một nước.

- Hàng hóa xuất nhập khẩu không nhất thiết phải dịch chuyển qua biên giới từ nước người mua đến nước người bán, ví dụ hợp đồng mua bán giữa trong và ngoài khu chế xuất. Do có đặc điểm này, nên các nước thường thiết lập một quy chế thanh toán đặc thù dành riêng cho khu chế xuất.

- Đồng tiền sử dụng trong thanh toán là đồng tiền chung, tức không phải là nội tệ của riêng một nước và không phải là đồng tiền của nước thứ ba.

- Nhiều nước áp dụng chính sách "Đô la hóa toàn phần", nghĩa là sử dụng đồng ngoại tệ làm đồng tiền pháp định quốc gia, do đó đã làm triệt tiêu yếu tố tỷ giá trong thanh toán quốc tế.

- Xu thế tự do hóa thương mại toàn cầu, dỡ bỏ hàng rào thương mại (thuế quan và phi thuế quan) đã làm cho ngoại thương và nội thương ngày càng trở nên đồng nhất với nhau hơn.

1.3. ĐẶC ĐIỂM THANH TOÁN QUỐC TẾ

So với thanh toán trong nội thương, thanh toán quốc tế có một số đặc điểm nổi bật sau đây:

Thứ nhất, thanh toán quốc tế chịu sự điều chỉnh của luật pháp và các tập quán quốc tế. Hoạt động thanh toán quốc tế liên quan đến các chủ thể ở hai hay nhiều quốc gia, do đó, các chủ thể khi tham gia vào hoạt động thanh toán quốc tế không những chịu sự điều chỉnh của pháp luật quốc gia, mà còn phải tuân thủ các văn bản pháp lý quốc tế, các tập quán quốc tế do Phòng thương mại quốc tế ban hành như: UCP, URC, INCOTERMS... Những văn bản này tạo ra một khung pháp lý bình đẳng, công bằng cho các chủ thể khi tham gia vào hoạt động thương mại và thanh toán quốc tế, tránh những hiểu lầm và tranh chấp đáng tiếc xảy ra.

Thứ hai, hoạt động thanh toán quốc tế được thực hiện phần lớn thông qua hệ thống ngân hàng. Trừ một lượng rất nhỏ hàng hóa xuất nhập khẩu được mua bán qua con đường tiểu ngạch thì hầu hết kim gạch xuất nhập khẩu của một nước được phản ánh qua doanh số thanh toán quốc tế của hệ thống NHTM. Trong thực tiễn, người xuất khẩu và người nhập khẩu không

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

thể và không được phép tiến hành thanh toán trực tiếp cho nhau, mà theo luật định, nhất nhất phải thanh toán qua hệ thống ngân hàng. Điều này cho thấy, trong thanh toán quốc tế sẽ có ít nhất hai ngân hàng tham gia, một ngân hàng phục vụ người xuất và một ngân hàng phục người nhập ở hai nước khác nhau. Việc thanh toán qua ngân hàng đảm bảo cho các khoản chi trả được thực hiện một cách an toàn, nhanh chóng và hiệu qủa.

Thứ ba, trong thanh toán quốc tế, tiền mặt hầu như không được sử dụng trực tiếp, mà thay vào đó là các phương tiện thanh toán như hối phiếu, kỳ phiếu và séc.

Thứ tư, trong thanh toán quốc tế, ít nhất một trong hai bên (hoặc người xuất khẩu hoặc người nhập khẩu) có liên quan đến ngoại tệ (trừ khu vực sử dụng đồng tiền chung). Do đó, hoạt động thanh toán quốc tế chịu sự ảnh hưởng của tỷ giá hối đoái và dự trữ ngoại hối quốc gia.

Thứ năm, ngôn ngữ sử dụng trong thanh toán quốc tế được sử dụng chủ yếu bằng tiếng Anh.

Thứ sáu, giải quyết tranh chấp chủ yếu bằng luật quốc tế; hoặc luật quốc gia của nước thứ ba; hoặc luật của nước người xuất hay nước người nhập do các bên thỏa thuận thông qua con đường trọng tài hay tòa án.

2. VAI TRÒ CỦA THANH TOÁN QUỐC TẾ

2.1. THANH TOÁN QUỐC TẾ ĐỐI VỚI NỀN KINH TẾ

Trước xu thế kinh tế thế giới ngày càng được quốc tế hoá, các quốc gia đang ra sức phát triển kinh tế thị trường, mở cửa, hợp tác và hội nhập; trong bối cảnh đó, thanh toán quốc tế nổi lên như là chiếc cầu nối giữa kinh tế trong nước với phần kinh tế thế giới bên ngoài, có tác dụng bôi trơn và thúc đẩy hoạt động xuất nhập khẩu hàng hoá và dịch vụ, đầu tư nước ngoài, thu hút kiều hối và các quan hệ tài chính, tín dụng quốc tế khác. Hoạt động thanh toán quốc tế ngày càng được khẳng định trong hoạt động kinh tế quốc dân nói chung và hoạt động kinh tế đối ngoại nói riêng. Đặc biệt, trong bối cảnh hiện nay, mỗi quốc gia đều đặt hoạt động kinh tế đối ngoại lên hàng đầu, coi hoạt động kinh tế đối ngoại là con đường tất yếu trong chiến lược phát triển kinh tế của mỗi nước.

Thanh toán quốc tế là khâu quan trọng trong quá trình mua bán hàng hóa, dịch vụ giữa các tổ chức, cá nhân thuộc các quốc gia khác nhau. Nếu không có hoạt động thanh toán quốc tế thì hoạt động kinh tế đối ngoại khó tồn tại và phát triển. Nếu hoạt động thanh toán quốc tế được nhanh chóng,

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

an toàn, chính xác sẽ giải quyết được mối quan hệ lưu thông hàng hóa - tiền tệ giữa người mua và người bán một cách thông suốt và hiệu quả. Về giác độ kinh doanh, người mua thanh toán, người bán giao hàng thể hiện chất lượng của một chu kỳ kinh doanh, phản ánh hiệu quả kinh tế và tài chính của các doanh nghiệp.

Tóm lại, hoạt động TTQT có vai trò quan trọng đối với phát triển kinh tế của mỗi quốc gia; được thể hiện chủ yếu trên các mặt sau:

1. Bồi trơn và thúc đẩy XNK của nền kinh tế như một tổng thể.
2. Bồi trơn và thúc đẩy đầu tư nước ngoài trực tiếp và gián tiếp.
3. Thúc đẩy và mở rộng dịch vụ như du lịch, hợp tác quốc tế.
4. Tăng cường thu hút kiều hối và các nguồn lực tài chính khác.
5. Thúc đẩy thị trường tài chính quốc gia hội nhập quốc tế.

2.2. THANH TOÁN QUỐC TẾ ĐỐI VỚI NHÀ KINH DOANH XNK

Điều quan trọng khi ký kết hợp đồng mua bán, lựa chọn phương thức thanh toán là việc trả lời hai câu hỏi:

Thứ nhất, làm thế nào để nhà xuất khẩu kiểm soát được hàng hóa cho đến khi được thanh toán?

Thứ hai, làm thế nào để nhà nhập khẩu kiểm soát được tiền của mình cho đến khi nhận được hàng hóa?

Để trả lời hai câu hỏi này, cần xem xét các nội dung liên quan sau:

1. Nhà xuất khẩu và nhập khẩu thường ở hai nước khác nhau nên không thể *"Tiền trao, cháo múc được"*, hơn nữa *"Luật"* các nước cấm thanh toán trực tiếp trong ngoại thương.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

2. Vậy, câu hỏi được đặt ra là:

Thứ nhất, làm thế nào để nhà xuất khẩu kiểm soát được hàng hóa cho đến khi được thanh toán hay chấp nhận thanh toán?

Thứ hai, làm thế nào để nhà nhập khẩu kiểm soát được tiền của mình cho đến khi có quyền định đoạt hàng hóa?

3. Giải pháp:

- *Đối với nhà XK:* Kiểm soát hàng hóa thông qua việc *kiểm soát chứng từ vận tải* bằng cách sử dụng các phương thức thanh toán của NH.

- *Đối với nhà NK:* Kiểm soát tiền thông qua việc *định đoạt chứng từ vận tải* bằng cách sử dụng các phương thức thanh toán của NH.

Như vậy, nhà XK và NK kiểm soát hàng hóa và tiền thông qua chứng từ vận tải bằng dịch vụ thanh toán của ngân hàng. Từ đó cho thấy, thanh toán trong ngoại thương không thể thiếu được vai trò trung gian của ngân hàng.

4. Kiểm soát hàng hóa và tiền thông qua chứng từ vận tải và phương thức thanh toán của ngân hàng như thế nào?

a/ Đối với chứng từ sở hữu hàng hóa (title):

- Bill of Lading và Multimodal B/L (có đường biển tham gia).
- Người nào sở hữu chứng từ, thì sở hữu hàng hóa.

Suy ra, nhà xuất khẩu kiểm soát hàng hóa bằng cách lấy B/L quy định: *"Consignee: To order of the nominated Bank"*. Như vậy, nhà nhập khẩu muốn có chứng từ đi nhận hàng thì phải thanh toán hoặc cam kết thanh toán cho ngân hàng, sau đó ngân hàng ký hậu và trao vận đơn cho nhà nhập khẩu đi nhận hàng. Kết quả là, nhà xuất khẩu chỉ mất quyền kiểm soát hàng hóa sau khi đó nhận được thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán; còn nhà nhập khẩu thì chỉ phải thanh toán sau khi đó có quyền sở hữu hàng hóa. Từ đó cho thấy, vai trò của ngân hàng như là người trung gian bảo đảm cho cả hai bên.

b/ Đối với chứng từ không sở hữu hàng hóa (non-title):

- Chứng từ vận tải không có chức năng sở hữu gồm: Seawaybill, Airwaybill, Railwaybill, Roadwaybill, Multimodal transport documents (không bao gồm đường biển).
- Chỉ người nào có tên là người nhận hàng đích danh trên chứng từ vận tải thì mới được nhận hàng (không chuyển nhượng).

Suy ra, nhà xuất khẩu kiểm soát hàng hóa bằng cách lấy chứng từ vận tải quy định: *"Consignee: To the nominated Bank"*. Như vậy, người nhập khẩu muốn nhận hàng thì phải thanh toán cho ngân hàng, sau đó ngân hàng mới viết *thư ủy quyền* cho nhà nhập khẩu đi nhận hàng. Kết quả là, nhà xuất khẩu kiểm soát được hàng hóa cho đến khi nhận được thanh toán; còn nhà nhập khẩu chỉ phải thanh toán khi đó có quyền nhận hàng. Từ đó cho thấy, vai trò của ngân hàng như là người trung gian bảo đảm cho cả hai bên.

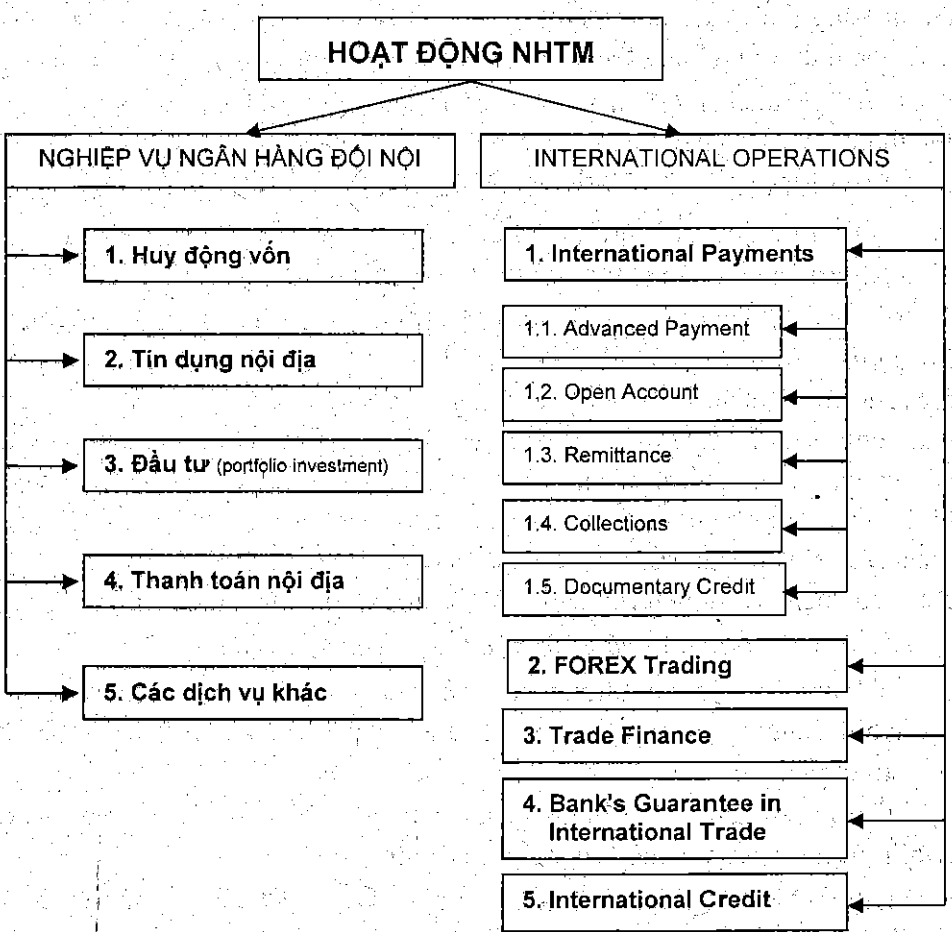
THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ HỌC TẬP NGHIÊN CỨU

Tóm lược các phương án thanh toán trong ngoại thương:

Phương án kiểm soát HH của nhà XK	Phương án kiểm soát tiền của nhà NK
1. Tự mình tham gia kiểm soát hàng hóa (không khả thi trong ngoại thương)	1. Tự mình kiểm soát thanh toán (không khả thi trong ngoại thương)
2. Yêu cầu ứng trước tiền hàng	2. Chuyển tiền sau khi nhận hàng
3. Sử dụng chứng từ sở hữu HH	3. Sử dụng chứng từ sở hữu HH
4. Sử dụng chứng không sở hữu HH	4. Sử dụng chứng

TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH DOANH VÀ CÔNG NGHỆ HÀ NỘI
THƯ VIỆN

2.3. NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VỚI THANH TOÁN QUỐC TẾ



THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Trong thương mại quốc tế, không phải lúc nào các nhà XNK cũng có thể thanh toán tiền hàng trực tiếp cho nhau, mà thường phải thông qua ngân hàng với mạng lưới chi nhánh và hệ thống ngân hàng đại lý rộng khắp toàn cầu. Khi thay mặt khách hàng thực hiện dịch vụ thanh toán quốc tế, các ngân hàng trở thành cầu nối trung gian thanh toán giữa hai bên mua bán.

Với vai trò trung gian thanh toán, các ngân hàng tiến hành thanh toán theo yêu cầu của khách hàng, bảo vệ quyền lợi cho khách hàng trong giao dịch thanh toán, tư vấn, hướng dẫn khách hàng những biện pháp kỹ thuật nghiệp vụ TTQT nhằm hạn chế rủi ro, tạo sự tin tưởng cho khách hàng trong quan hệ giao dịch mua bán với nước ngoài. Mặt khác, trong quá trình thực hiện TTQT, khách hàng không đủ năng lực về vốn sẽ cần đến sự tài trợ

của ngân hàng, ngân hàng sẽ thực hiện tài trợ xuất nhập khẩu cho khách hàng một cách chủ động và tích cực. Nhìn chung, ngân hàng là người cung cấp hoàn hảo các loại hình dịch vụ kỹ thuật và tài chính nhằm hỗ trợ cho các khách hàng thực hiện hoạt động thương mại quốc tế.

Ta thử hình dung, nếu không có hệ thống ngân hàng thương mại hiện đại như ngày nay, thì hoạt động thương mại quốc tế không những không phát triển mà còn rất khó tồn tại theo đúng nghĩa của nó. Như vậy ngày nay hoạt động thương mại quốc tế luôn cần đến sự tham gia, hỗ trợ về kỹ thuật nghiệp vụ và tài chính của ngân hàng. Ngân hàng cung cấp các phương án lựa chọn phương thức TTQT, tài trợ xuất nhập khẩu, đảm bảo an toàn và quyền lợi cho cả hai bên mua bán, thông qua đó thúc đẩy ngoại thương phát triển và mở rộng quan hệ với các quốc gia trên thế giới.

Tóm lại, trong dây chuyền hoạt động kinh tế đối ngoại của quốc gia, hệ thống ngân hàng tham gia và đóng vai trò trung tâm trong hầu hết các giai đoạn như: thanh toán quốc tế, tài trợ xuất nhập khẩu, mua bán ngoại tệ, bảo lãnh ngân hàng trong ngoại thương... Thanh toán giữa các nước sẽ được thực hiện thông qua ngân hàng và *vai trò của ngân hàng trong TTQT chính là chất xúc tác, là cầu nối, là điều kiện đảm bảo an toàn và hiệu quả cho các bên tham gia hoạt động xuất nhập khẩu, đồng thời tài trợ cho các doanh nghiệp trong hoạt động sản xuất kinh doanh xuất nhập khẩu.*

2.4 THANH TOÁN QUỐC TẾ - HOẠT ĐỘNG SINH LỜI CỦA NHTM

Trong thời gian gần đây, hoạt động thanh toán quốc tế tại các NHTM Việt Nam được quan tâm đầu tư phát triển hơn bao giờ hết, như việc đầu tư đào tạo cán bộ chuyên gia thanh toán quốc tế, đầu tư lớn cho công nghệ thanh toán hiện đại, tổ chức lại mạng lưới thanh toán quốc tế trong hệ thống đáp ứng yêu cầu hội nhập quốc tế... Chính vì vậy, dịch vụ thanh toán quốc tế của các NHTM Việt Nam đã thu được những kết quả rõ rệt. Tuy nhiên, một thực tế là hầu hết các NHTM mới chỉ tập trung chủ yếu vào khâu làm thế nào để mở rộng và hạn chế rủi ro trong hoạt động thanh toán quốc tế, mà chưa chú trọng đến khâu phân tích, đánh giá (lượng hoá) hiệu quả kinh tế của hoạt động này. Chính vì vậy, nội dung mục này nhằm xây dựng một hệ thống chỉ tiêu để các NHTM có thể vận dụng vào phân tích, đánh giá hiệu quả hoạt động thanh toán quốc tế của ngân hàng mình là như thế nào.

Ngày nay, hoạt động thanh toán quốc tế là một dịch vụ trở nên quan trọng của NHTM, nó đem lại nguồn thu đáng kể không những về số tuyệt đối mà cả về tỷ trọng. Thanh toán quốc tế còn là một mắt xích quan trọng

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ TẠM THỜI KHÔNG BÁN

trong việc chắp nối và thúc đẩy phát triển các hoạt động khác của ngân hàng như kinh doanh ngoại tệ, tài trợ XNK, bảo lãnh ngân hàng trong ngoại thương, tăng cường vốn huy động, đặc biệt là vốn bằng ngoại tệ...

Việc hoàn thiện và phát triển hoạt động TTQT có vai trò quan trọng đối với hoạt động ngân hàng, nó không chỉ là một dịch vụ thanh toán thuần túy mà còn là khâu trung tâm không thể thiếu trong dây chuyền hoạt động kinh doanh, bổ sung và hỗ trợ cho các hoạt động kinh doanh khác của ngân hàng.

Ngày nay, do nghiệp vụ ngân hàng quốc tế phát triển thuận tiện, an toàn và hiệu quả, nên hầu hết các hoạt động thanh toán quốc tế đều diễn ra thông qua hệ thống ngân hàng, đồng thời hoạt động thanh toán quốc tế đã phát triển theo một tập quán thống nhất trên quy mô toàn thế giới thông qua các phương thức thanh toán quốc tế.

Thông qua cung cấp dịch vụ thanh toán quốc tế cho khách hàng, ngân hàng thu một khoản phí để bù đắp cho các chi phí của ngân hàng và tạo ra lợi nhuận kinh doanh cần thiết. Tuỳ theo phương thức thanh toán, môi trường cạnh tranh và độ tín nhiệm của khách hàng mà biểu phí và mức phí dịch vụ áp dụng có thể là khác nhau cho các khách hàng khác nhau. Biểu phí dịch vụ thanh toán quốc tế cấu thành nên doanh thu và lợi nhuận của ngân hàng thương mại. Ví dụ, một số loại phí liên quan đến LC tại Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam như sau:

Đối với LC xuất:

- Thông báo LC: $20.
- Thông báo sửa đổi LC: $10.
- Thanh toán một bộ chứng từ: 0,2% (tối thiểu $10, tối đa $150).

Đối với LC nhập:

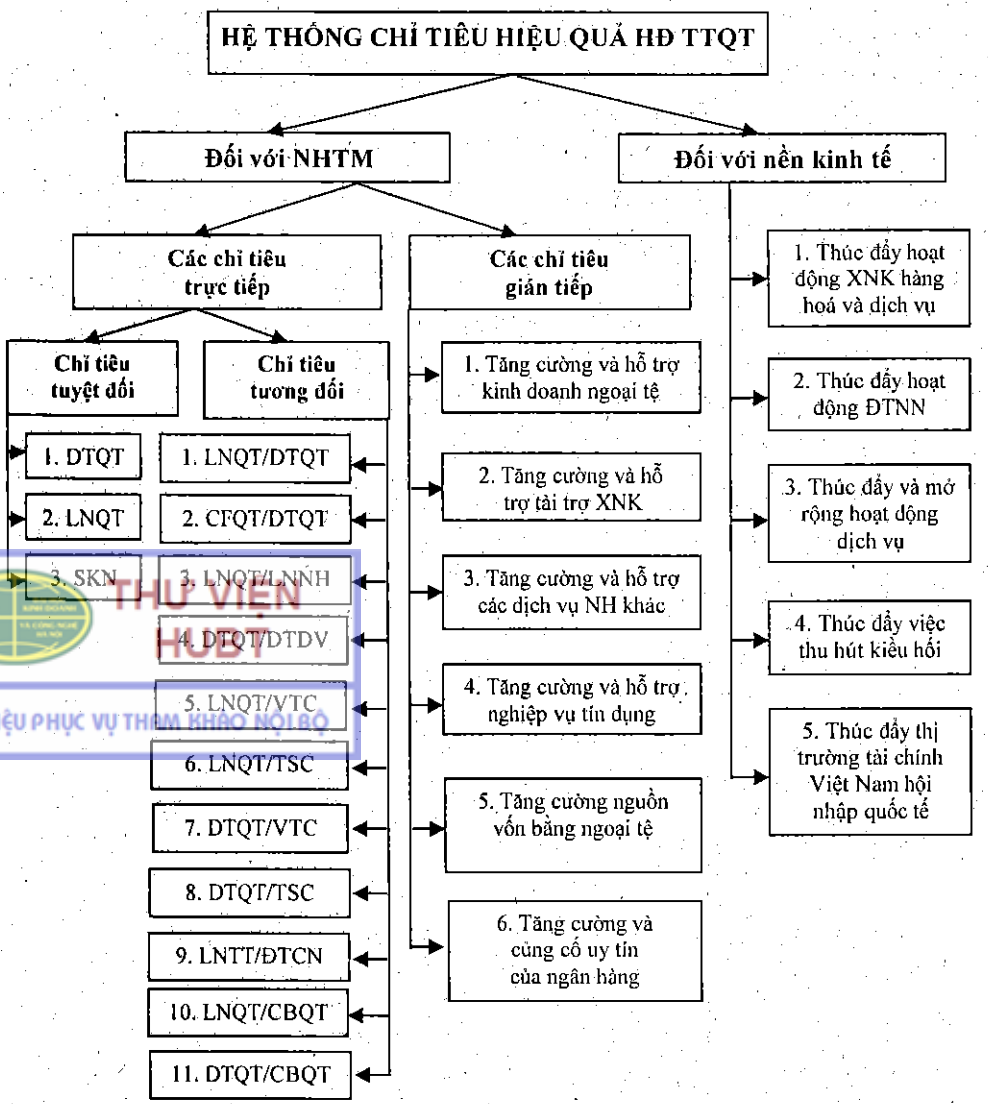
- Mở LC hay sửa đổi tăng tiền: 0,1% (tối thiểu $20, tối đa $300).
- Sửa đổi khác hay huỷ LC: $10.
- Thanh toán một bộ chứng từ: 0,2% (tối thiểu $20, tối đa $400).

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Một thực tế là, đối với NHTM hiện đại, thì thu nhập từ phí dịch vụ có xu hướng ngày một tăng không những về số lượng mà cả về tỷ trọng. Hơn nữa, các NHTM ngày nay hoạt động là đa năng, tạo ra một dây chuyền kinh doanh khép kín, mỗi nghiệp vụ tạo ra một mắt xích không thể thiếu, trong đó hoạt động thanh toán quốc tế được xác định là nghiệp vụ căn bản, làm tiền đề cho các nghiệp vụ khác phát triển, như kinh doanh ngoại tệ, tài trợ xuất nhập khẩu, bảo lãnh ngân hàng trong ngoại thương... Do đó, việc các NHTM chú trọng mở rộng hoạt động thanh toán quốc tế là hiển nhiên và dễ

hiểu. Bên cạnh mở rộng hoạt động thanh toán quốc tế, thì việc phân tích, đánh giá hiệu quả hoạt động này cũng không kém phần quan trọng và để làm được điều này phải cần đến một hệ thống chỉ tiêu toàn diện. Sau đây xin được đề xuất hệ thống chỉ tiêu phân tích, đánh giá hiệu quả hoạt động thanh toán quốc tế của NHTM.

Hệ thống chỉ tiêu đánh giá hiệu quả hoạt động TTQT của NHTM phải được phản ánh ở tầm vi mô và vĩ mô, bao gồm: đối với nền kinh tế (như đã phân tích ở trên) và đối với NHTM. ***Đối với NHTM,*** bao gồm các chỉ tiêu gián tiếp (chỉ tiêu đòn bẩy) và chỉ tiêu trực tiếp như sau:



THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

A. Các chỉ tiêu đòn bẩy bao gồm:

1. Tăng cường và hỗ trợ nghiệp vụ kinh doanh ngoại tệ. Đối với chỉ tiêu này cần đề cập đến mối quan hệ lượng hoá giữa doanh số TTQT và doanh số kinh doanh ngoại tệ của NHTM qua các thời gian là như thế nào.

2. Tăng cường và hỗ trợ nghiệp vụ tài trợ XNK. Đối với chỉ tiêu này cũng cần đề cập đến mối quan hệ lượng hoá giữa doanh số TTQT với dư nợ trung bình tài trợ XNK qua các thời kỳ là như thế nào.

3. Tăng cường các hỗ trợ dịch vụ NH khác (chiết khấu hối phiếu, bảo lãnh...). Đối với chỉ tiêu này cũng cần đề cập đến mối quan hệ lượng hoá giữa doanh số TTQT với doanh số chiết khấu hối phiếu, doanh số bảo lãnh của ngân hàng.

4. Tăng cường và hỗ trợ nghiệp vụ tín dụng. Đối với chỉ tiêu này cần đề cập đến mối quan hệ lượng hoá giữa doanh số TTQT với dư nợ tín dụng bình quân qua các thời kỳ.

5. Tăng cường nguồn vốn (đặc biệt là vốn ngoại tệ). Đối với chỉ tiêu này cần đề cập đến mối quan hệ lượng hoá giữa doanh số TTQT với số dư tiền gửi ngoại tệ tại ngân hàng, hay doanh số TTQT và số dư tiền gửi ngoại tệ của các tổ chức kinh tế là như thế nào.

6. Tăng cường và củng cố uy tín của ngân hàng trong nước và quốc tế. Chỉ tiêu này được thể hiện bởi thứ bậc xếp hạng hay các giải thưởng do các tổ chức quốc tế có uy tín xếp hạng hay trao tặng.

B. Các chỉ tiêu trực tiếp bao gồm:

b1- Nhóm chỉ tiêu tuyệt đối gồm:

1. Doanh thu từ hoạt động TTQT; viết tắt là DTQT.
2. Lợi nhuận từ hoạt động TTQT; viết tắt là LNQT. Ta có:

$$LNQT = DTQT - CFQT$$

Trong đó, CFQT là các chi phí cho hoạt động TTQT.

3. Số vụ khiếu nại do lỗi ngân hàng gây ra; viết tắt là "SKN".

b2- Nhóm chỉ tiêu tương đối gồm:

1. Tỷ số "Lợi nhuận TTQT/doanh thu TTQT"; viết tắt là LNQT/DTQT.
2. Tỷ số "Chi phí TTQT/doanh thu TTQT"; viết tắt là CFQT/DTQT.
3. Tỷ số "Lợi nhuận TTQT/lãi kinh doanh ngân hàng"; viết tắt là LNQT/LNNH.
4. Tỷ số "Doanh thu TTQT/tổng doanh thu dịch vụ"; viết tắt là DTQT/DTDV.
5. Tỷ số "Lợi nhuận TTQT/vốn tự có"; viết tắt là LNQT/VTC.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

6. Tỷ số "Lợi nhuận TTQT/tổng tài sản"; viết tắt là LNQT/TSC.

7. Tỷ số "Doanh thu TTQT/vốn tự có"; viết tắt là DTQT/VTC.

8. Tỷ số "Doanh thu TTQT/tổng tài sản"; viết tắt là DTQT/TSC.

9. Tỷ số "Lợi nhuận TTQT tăng thêm/đầu tư công nghệ mới"; viết tắt là LNTT/ĐTCN.

10. Tỷ số "Lợi nhuận TTQT/tổng số cán bộ TTQT"; viết tắt là LNQT/CBQT.

11. Tỷ số "Doanh thu TTQT/ tổng số cán bộ TTQT"; viết tắt là DTQT/CBQT.

12. Tỷ số "Số vụ khiếu nại/Tổng số món thanh toán"; viết tắt là SKN/SMTT.

Điểm cần chú ý là, khi tiến hành phân tích, đánh giá cần phải hiểu đầy đủ ý nghĩa và nội dung kinh tế của từng chỉ tiêu. Đồng thời, các chỉ tiêu này có thể tiếp cận phân tích theo hai phương pháp:

- Phân tích theo dãy thời gian.

- Phân tích so sách với các NHTM khác có cùng đặc điểm.

Ngoài ra, khi phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động TTQT cần đề cập đến các nhân tố chủ yếu sau đây:

a/ Nhân tố khách quan:

1. Môi trường kinh tế, bao gồm:

- Tốc độ tăng trưởng kinh tế.

- Hệ số mở cửa của nền kinh tế (tỷ lệ "doanh số XNK/GDP").

- Môi trường đầu tư nước ngoài.

- Sự linh hoạt, mức độ mở cửa và độ liên kết của thị trường tài chính trong nước với thị trường tài chính quốc tế.

- Tầm cỡ trung tâm tài chính quốc tế của quốc gia.

2. Môi trường chính trị. Liên quan đến chiến tranh, bạo động, khủng bố, xung đột tôn giáo, đảo chính, biểu tình...

3. Môi trường pháp lý: Ở đây liên quan đến các đạo luật và tập quán quốc tế, những hạn chế và kẽ hở của chúng cũng như các mâu thuẫn giữa luật quốc gia và luật pháp, tập quán quốc tế.

b/ Nhân tố chủ quan của ngân hàng:

- Quy mô hoạt động của ngân hàng.

- Chiến lược kinh doanh của ngân hàng.

- Nhân tố con người, đặc biệt là đội ngũ cán bộ làm TTQT.

- Nền tảng công nghệ thông tin.

- Chính sách khách hàng.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

- Giá trị truyền thống.
- Các nghiệp vụ hỗ trợ khác.

Hiện nay ở Việt Nam, do hoạt động kế toán chưa tách bạch được một số chỉ tiêu như: chi phí riêng cho TTQT, tiền đầu tư vào công nghệ mới phục vụ cho thanh toán quốc tế..., nhưng hầu hết các chỉ tiêu khác có thể tổng hợp được theo các phương thức khác nhau. Chính vì vậy, hệ thống chỉ tiêu đề xuất ở trên là tương đối khả thi, có thể vận dụng sáng tạo vào phân tích đánh giá hiệu quả hoạt động TTQT của NHTM.

3. HỆ THỐNG VĂN BẢN PHÁP LÝ ĐIỀU CHỈNH HOẠT ĐỘNG TTQT

Để điều chỉnh các quan hệ trong nước, mỗi nước phải xây dựng cho mình một hệ thống pháp luật riêng phù hợp với thể chế chính trị, xã hội, tập quán và trình độ phát triển; chính vì vậy, luật pháp giữa các nước thường là khác nhau. Tuy nhiên, khi tham gia các hoạt động quốc tế, các nước đều bình đẳng với nhau, nên không thể dùng luật pháp của một nước nào đó áp đặt buộc nước khác phải theo. Để giải quyết vấn đề mâu thuẫn luật pháp giữa các nước trong quan hệ quốc tế, người ta đã xây dựng một hệ thống luật pháp thống nhất mang tính quốc tế để điều chỉnh các hoạt động quốc tế, trong đó có hoạt động Thanh toán quốc tế.

Trong thực tế, tất cả chúng ta, không loại trừ một ai, không loại trừ bất kỳ một hoạt động nào, đều phải tuân thủ tuyệt đối tất cả các nguồn luật mà chúng ta là đối tượng điều chỉnh. Trong khi đó, các nguồn luật (quốc gia và quốc tế) lại nhiều vô kể, một người không thể đọc, nghiên cứu được tất cả các nguồn luật, chính vì vậy, khi tiến hành một hoạt động nào đó, người ta trước hết phải bám sát và tuân thủ nguồn luật riêng (luật chuyên ngành) điều chỉnh hoạt động đó. Thanh toán quốc tế là một hoạt động đặc thù trên phạm vi quốc tế, do đó, nó cũng có hệ thống văn bản pháp lý đặc thù (nguồn luật riêng) để điều chỉnh. Hệ thống văn bản pháp lý hiện nay chủ yếu đã được luật hóa, tuy nhiên, bên cạnh đó thì hệ thống văn bản pháp lý tùy ý cùng song song tồn tại. Sự khác nhau cơ bản giữa luật và văn bản pháp lý tùy ý là ở chỗ: Luật có tính bắt buộc thực hiện tuyệt đối, không loại trừ; trong khi đó, văn bản pháp lý tùy ý chỉ có hiệu lực pháp lý (trở thành luật) khi các bên liên quan dẫn chiếu áp dụng. Do có tính chất tùy ý, nên các văn bản pháp lý tùy ý có tính pháp lý là dưới luật. Điều này hàm ý, bất kỳ một hoạt động nào, bất kỳ một văn bản pháp lý tùy ý nào cũng không được mâu thuẫn với các nguồn luật, nếu trái thì sẽ trở nên vô hiệu. Chính vì vậy, hoạt động thanh toán quốc tế cũng tuân thủ quy tắc này.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ NHU CẦU NỘI BỘ

Theo trình tự pháp lý giảm dần ta có hệ thống văn bản pháp lý điều chỉnh hoạt động thanh toán quốc tế:

a/ Các nguồn luật và công ước quốc tế.

b/ Hiệp định đa biên và song biên.

c/ Các nguồn luật quốc gia.

d/ Thông lệ và tập quán quốc tế (văn bản pháp lý tùy ý).

Để thấy được trình tự giá trị pháp lý, tại Điều 6, Luật các công cụ chuyển nhượng của Việt Nam quy định (đây cũng là quy tắc chung đối với các nước):

1. Trong trường hợp điều ước quốc tế mà Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam là thành viên có quy định khác với quy định của Luật này thì áp dụng quy định của điều ước quốc tế đó.

2. Trong trường hợp quan hệ công cụ chuyển nhượng có yếu tố nước ngoài, các bên tham gia quan hệ công cụ chuyển nhượng được thoả thuận áp dụng các tập quán thương mại quốc tế gồm Quy tắc thực hành thống nhất về tín dụng chứng từ, Quy tắc thống nhất về nhờ thu của Phòng Thương mại quốc tế và các tập quán thương mại quốc tế có liên quan khác theo quy định của Chính phủ.

3. Trong trường hợp công cụ chuyển nhượng được phát hành ở Việt Nam nhưng được chấp nhận, bảo lãnh, chuyển nhượng, cầm cố, nhờ thu, thanh toán, truy đòi, khởi kiện ở một nước khác thì công cụ chuyển nhượng phải được phát hành theo quy định của Luật này.

4. Trong trường hợp công cụ chuyển nhượng được phát hành ở nước khác nhưng được chấp nhận, bảo lãnh, chuyển nhượng, cầm cố, nhờ thu, thanh toán, truy đòi, khởi kiện ở Việt Nam thì việc chấp nhận, bảo lãnh, chuyển nhượng, cầm cố, nhờ thu, thanh toán, truy đòi, khởi kiện được thực hiện theo quy định của Luật này.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Từ thực tiễn trên ta rút ra các đặc điểm:

1. Trình tự ưu tiên về pháp lý theo thứ tự giảm dần là: Công ước và Luật quốc tế, Luật quốc gia, Thông lệ và tập quán quốc tế. Nếu có mâu thuẫn giữa các nguồn luật thì: Luật quốc gia sẽ được ưu tiên vượt lên trên về tính chất pháp lý đối với thông lệ và tập quán quốc tế; Công ước và luật quốc tế sẽ được ưu tiên vượt lên trên về tính chất pháp lý đối với luật quốc gia.

2. Thông lệ và tập quán quốc tế chỉ là những văn bản quy phạm pháp luật tuỳ ý. Điều này được thể hiện ở các nội dung sau:

- Chúng chỉ có hiệu lực khi trong hợp đồng có dẫn chiếu áp dụng rõ ràng. Đồng thời, một khi trong hợp đồng có dẫn chiếu áp dụng, thì chúng lại trở nên văn bản pháp lý có tính chất bắt buộc thực hiện.

- Các bên tham gia hợp đồng có thể loại trừ, bổ sung hay sửa đổi các điều khoản của thông lệ và tập quán quốc tế. Trong trường hợp này, thì những quy định khác rõ ràng trong hợp đồng sẽ được ưu tiên vượt lên trên về mặt pháp lý đối với thông lệ và tập quán quốc tế.

Một thực tế là, thương mại và TTQT vốn dĩ là phức tạp và nhiều rủi ro hơn so với thương mại và thanh toán nội địa, bởi vì, nó chịu chi phối bởi không những luật lệ và tập quán địa phương mà còn những luật lệ và tập quán quốc tế. Chính vì vậy, các bên liên quan tham gia quá trình thương mại và thanh toán quốc tế cần am hiểu thấu đáo về quy trình nghiệp vụ, thông lệ, tập quán và luật pháp địa phương, cũng như quốc tế.

4. ĐIỀU KIỆN THANH TOÁN QUỐC TẾ

4.1. ĐIỀU KIỆN VỀ TIỀN TỆ

Liên quan đến điều kiện tiền tệ, các bên cần thỏa thuận những vấn đề như: Đồng tiền tính giá (đồng tiền tính toán), đồng tiền thanh toán và bảo đảm rủi ro tỷ giá.

4.1.1. Phân loại tiền tệ trong thanh toán quốc tế

Để có cái nhìn tổng quan về tiền tệ được sử dụng trong thanh toán quốc tế, tiền tệ được phân loại theo một số tiêu chí sau:

1. Căn cứ phạm vi sử dụng, tiền tệ bao gồm:

- Tiền tệ quốc gia (National currency): Là đồng tiền của một nước do NHTW phát hành theo luật pháp của nước đó, ví dụ: VND, USD, CNY... Đây là đồng tiền ***pháp định*** và gọi là ***nội tệ*** đối với nước phát hành. Đồng tiền quốc gia có thể được sử dụng trong thanh toán quốc tế, nhưng với mức độ khác nhau, điều này phụ thuộc vào uy tín đồng tiền và sự lựa chọn của các bên trong thanh toán.

THƯ VIỆN HUBT
THƯ VIỆN PHỤC VỤ THANH TOÁN NỘI BỘ

- Tiền tệ quốc tế (International currency): Được hình thành trên cơ sở các hiệp định của các tổ chức tài chính, các khối kinh tế, bao gồm các đồng tiền như: SDR, EUR, XOF, ZCD...

Ngoại trừ SDR là đồng tiền do IMF phát hành dành cho các NHTW các nước thành viên để xử lý trạng thái mất cân đối của cán cân thanh toán quốc tế. SDR chỉ tồn tại ở dạng tiền tín dụng và không có chức năng lưu thông trên thị trường.

Còn lại, các tiền tệ quốc tế của các khối là đồng tiền ***pháp định*** cho tất cả các nước thành viên và có thể được sử dụng trong thanh toán quốc tế phụ thuộc vào uy tín và sự lựa chọn của các bên.

- *Tiền tệ thế giới (World currency):* Là đồng tiền được tất cả các nước trên thế giới thừa nhận và sử dụng làm phương tiện thanh toán quốc tế. Tiền tệ thế giới có thể được hình thành theo hai cách:

+ Trên cơ sở thỏa thuận của tất cả các nước trên thế giới. Hiện nay, một đồng tiền như vậy là chưa tồn tại.

+ Tính chất tiền tệ tự nhiên của vàng. Hiện nay, vàng có hai chức năng chủ yếu: chức năng hàng hóa thông thường và chức năng tiền tệ, do đó, chỉ có vàng được sử dụng làm dự trữ ngoại hối và sử dụng trong thanh toán quốc tế mới được xem là tiền tệ thế giới.

2. Căn cứ vào tính chất chuyển đổi, ta có:

- *Đồng tiền tự do chuyển đổi (Freely convertible currency):* Là đồng tiền được tự do chuyển đổi không hạn chế (không cần giấy phép) sang các đồng tiền khác và ngược lại trong các giao dịch giữa người cư trú với người không cư trú.

- *Chuyển đổi đối nội (Internal convertible):* Là việc chuyển đổi nội tệ ra ngoại tệ và ngược lại chỉ áp dụng hạn chế cho người cư trú.

- *Chuyển đổi toàn phần (External convertible):* Là việc chuyển đổi tự do nội tệ (không cần giấy phép) sang các ngoại tệ và ngược lại cho tất cả các giao dịch giữa người cư trú với người không cư trú.

- *Chuyển đổi từng phần:* Là việc chuyển đổi nội tệ sang các ngoại tệ và ngược lại chỉ áp dụng hạn chế cho một hay một nhóm các giao dịch giữa người cư trú với người không cư trú.

- *Đồng tiền không chuyển đổi (Non-convertible):* Là đồng tiền không được chuyển đổi sang bất kỳ đồng tiền nào khác. Trong thực tế một đồng tiền như vậy là không tồn tại theo nghĩa tuyệt đối.

Các khái niệm về chuyển đổi nêu trên chỉ là tương đối. Trong thực tế, nói là chuyển đổi tự do hay chuyển đổi hoàn toàn, nhưng trong chừng mực nào đó, các chính phủ vẫn có những biện pháp (trực tiếp hay gián tiếp) kiểm soát các giao dịch giữa người cư trú với người không cư trú.

3. Căn cứ vào hình thái tồn tại của tiền tệ:

- *Tiền mặt (cash):* Bao gồm tiền giấy và tiền kim loại của từng quốc gia. Trong thanh toán quốc tế, ngày nay tiền mặt ít được sử dụng và chỉ

THƯ VIỆN HUBT TÀI LIỆU ĐƯỢC LƯU HÀNH NỘI BỘ

chiếm một tỷ trọng rất nhỏ trong khối lượng thanh toán chung. Thay vì sử dụng tiền mặt, thì tiền điện tử ngày càng được sử dụng rộng rãi trong lĩnh vực du lịch quốc tế.

- *Tiền tín dụng (Credit currency):* Đây là loại tiền vô hình tồn tại dưới dạng những con số ghi trên các tài khoản, sổ sách của ngân hàng. Đây là loại tiền được sử dụng phổ biến và chiếm tỷ trọng chủ yếu trong thanh toán quốc tế.

4. Căn cứ mức độ sử dụng trong dự trữ và thanh toán quốc tế:

- *Đồng tiền mạnh (Hard currency):* Là đồng tiền tự do chuyển đổi, có giá trị ổn định và đứng đằng sau nó là một nền kinh tế hùng hậu. Đồng tiền mạnh được sử dụng phổ biến trong dự trữ và thanh toán quốc tế như: USD, EUR, GBP, JPY...

- *Đồng tiền yếu (Weak currency):* Là đồng tiền không được tự do chuyển đổi, giá trị không ổn định và đứng đằng sau nó là một nền kinh tế nhỏ hoặc phát triển ở mức thấp. Đồng tiền yếu được sử dụng chủ yếu trong lưu thông nội địa, ít được sử dụng trong thanh toán quốc tế, ví dụ: VND, LAK...

Khái niệm đồng tiền mạnh, đồng tiền yếu cũng chỉ là tương đối.

5. Căn cứ mục đích sử dụng trong thanh toán quốc tế:

- *Tiền tệ tính toán (Accounting currency):* Là tiền tệ dùng để biểu hiện giá cả hàng hóa và tính toán tổng giá trị hợp đồng ngoại thương.

- *Tiền tệ thanh toán (Payment currency):* Là đơn vị tiền tệ được sử dụng thanh toán công nợ, thanh toán giá trị hợp đồng ngoại thương.

Việc phân loại tiền tệ như trên chỉ là tương đối. Trong thực tiễn ngoại thương hiện nay, việc lựa chọn đồng tiền nào để tính toán và thanh toán phụ thuộc chủ yếu vào:

1. Tập quán sử dụng tiền tệ trong thương mại và thanh toán quốc tế.

- Đối với các hàng hóa như: Cao su, thiếc, và một số kim loại màu, thì đồng tiền tính toán và thanh toán bằng GBP.

- Đối với các hàng hóa còn lại chủ yếu được tính toán và thanh toán bằng USD.

2. Việc các bên thanh toán bằng đồng tiền nào là không quan trọng, bởi vì thị trường ngoại hối hiện nay cực kỳ phát triển, liên kết toàn cầu, cho phép chuyển đổi từ đồng này sang bất kỳ đồng tiền nào khác theo tỷ giá chéo mà không có một hạn chế hay cản trở đáng kể nào.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

4.1.2. Điều kiện bảo đảm hối đoái

Hiện nay, trong một số tài liệu có đề cập đến "Điều kiện bảo đảm hối đoái" bao gồm các biện pháp:

- Bảo đảm hối đoái bằng vàng.
- Bảo đảm hối đoái theo một đơn vị tiền tệ.
- Bảo đảm hối đoái theo một "rổ tiền tệ".

Qua nghiên cứu các hợp đồng ngoại thương, không thấy có điều khoản nào về: "Điều kiện bảo đảm hối đoái", thay vào đó chỉ có "Điều khoản về giá" như đã trình bày ở trên.

Lý do thật dễ hiểu: Giá cả hàng hóa hiện nay là giá quốc tế, đơn giá ghi trong hợp đồng bằng đồng tiền nào thì thanh toán bằng đồng tiền đó. Nhà XK hay nhà NK không gặp bất kỳ trở ngại nào trong việc chuyển đổi tiền tệ (theo tỷ giá chéo). Do đó, việc trình bày các biện pháp bảo đảm hối đoái là không thực tế, làm cho nội dung môn học trở nên phức tạp.

Vấn đề còn lại liên quan đến bảo đảm hối đoái chính là *biện pháp phòng ngừa rủi ro tỷ giá* đối với nhà XK khi có khoản thu bằng ngoại tệ, và đối với nhà NK khi có khoản thanh toán bằng ngoại tệ. Để phòng ngừa rủi ro tỷ giá, nhà kinh doanh XNK khẩu có thể sử dụng các công cụ như: Hợp đồng kỳ hạn, hoán đổi, quyền chọn hay tương lai (được nghiên cứu ở môn học "Nghiệp vụ kinh doanh ngoại hối").

4.2. ĐIỀU KIỆN VỀ ĐỊA ĐIỂM THANH TOÁN

Địa điểm thanh toán là nơi người bán nhận tiền còn người mua trả tiền. Lẽ đương nhiên, người bán luôn muốn nhận tiền tại nước mình, bởi vì thu được tiền nhanh và an toàn; còn người mua lại muốn trả tiền tại nước mình, bởi vì như vậy đỡ động vốn. Về phương diện lý thuyết, việc thanh toán còn có thể diễn ra ở một nước thứ ba, nước phát hành đồng tiền thanh toán. Trong thực tế, việc quy định địa điểm thanh toán phụ thuộc chủ yếu vào:

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

- Tương quan lực lượng giữa hai bên trong quan hệ hợp đồng;
- Phương thức thanh toán;
- Đồng tiền thanh toán là của nước nào.

4.3. ĐIỀU KIỆN VỀ THỜI GIAN THANH TOÁN

Điều kiện về thời hạn thanh toán quy định khi nào thì người nhập khẩu phải trả tiền cho người xuất khẩu, do đó, nó ảnh hưởng trực tiếp đến tốc độ luân chuyển vốn, tới khả năng hạn chế rủi ro về lãi suất, tỷ giá, thanh

khoản... đối với các bên tham gia hợp đồng. Nếu lấy thời điểm chuyển giao hàng hóa làm mốc, thời hạn thanh toán có thể là trả tiền trước, trả tiền ngay, trả tiền sau, hoặc kết hợp các cách này.

a/ Trả tiền trước: Là việc người mua phải trả cho người bán toàn bộ hoặc một phần tiền hàng trước khi người bán chuyển giao hàng hóa dưới quyền định đoạt của người mua hoặc trong khoảng thời gian từ khi người bán chấp nhận đơn đặt hàng cho đến trước khi người bán thực hiện đơn hàng của người mua.

Mức tiền ứng trước nhiều hay ít phụ thuộc vào thị trường là của người mua hay của người bán. Nếu thị trường là của người bán, thì khả năng người mua phải ứng trước với một tỷ lệ lớn là dễ hiểu. Ngoài ra, việc ứng trước tiền còn phụ thuộc vào tầm quan trọng của hàng hóa, thời hạn sản xuất của hàng hóa, mối quan hệ giữa các bên giao dịch và tập quán trong ngành buôn bán có liên quan.

Số tiền ứng trước chính là khoản tín dụng hoặc tiền đặt cọc mà người mua cung cấp cho người bán. Do được cấp tín dụng nên vị thế tài chính của người bán được củng cố, đồng thời người bán chắc chắn bán được hàng.

b/ Trả tiền ngay: Căn cứ thời điểm chuyển giao hàng hóa, thì thanh toán ngay bao gồm:

(1) Việc thanh toán diễn ra ngay khi người xuất khẩu đặt hàng hóa dưới quyền định đoạt của người mua, nhưng hàng hóa chưa được bốc lên phương tiện vận tải. Căn cứ vào điều kiện thương mại quốc tế, thì người mua phải trả tiền cho người bán sau khi người bán đã hoàn thành nghĩa vụ giao hàng. Nghĩa vụ giao hàng theo Incoterms có thể là: Giao hàng tại xưởng (EXW), giao dọc mạn tàu (FAS), giao cho người chuyên chở (FCA).

(2) Việc thanh toán diễn ra ngay khi người xuất khẩu đặt hàng hóa dưới quyền định đoạt của người mua trên phương tiện vận tải. Vì hàng hóa đã được xếp trên phương tiện vận tải, nên trên chứng từ vận tải phải thể hiện "Shipped on board", "On board" hay "Laden on board". Trong thực tế, loại trả tiền này chỉ thích hợp với phương thức vận tải biển ứng với các điều kiện giao hàng: FOB, CFR, CIF.

(3) Việc thanh toán diễn ra ngay khi người xuất khẩu đặt bộ chứng từ hàng hóa dưới quyền định đoạt của người mua. Người bán sau khi giao hàng, lập bộ chứng từ thanh toán chuyển cho người mua và yêu cầu được thanh toán ngay. Tùy theo phương thức thanh toán mà bộ chứng từ có thể

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

được người mua chuyển trực tiếp, qua bưu điện, qua thuyền trưởng hoặc qua hệ thống ngân hàng quốc tế.

(4) Việc thanh toán diễn ra ngay sau khi nhà nhập khẩu nhận xong hàng hóa tại nơi quy định. Địa điểm nhà nhập khẩu nhận hàng có thể tại nước nhà xuất khẩu, tại nước người nhập khẩu hay tại nước thứ ba theo thỏa thuận.

c/ Trả tiền sau: Cũng lấy thời điểm chuyển giao hàng hóa làm mốc, trả tiền sau hàm ý người bán giao hàng trước và thu tiền sau, hay nói cách khác, người bán cung cấp cho người mua một khoản tín dụng theo sự thỏa thuận giữa hai bên. Theo truyền thống, thì các khoản nợ này được hoàn trả bằng tiền, tuy nhiên, ngày nay do phát triển hình thức gia công, hay hợp đồng hợp tác kinh tế, mà việc hoàn trả có thể thực hiện bằng hàng hóa do chính hợp đồng hợp tác tạo ra. Ví dụ, hợp đồng nhập khẩu thiết bị toàn bộ trả chậm (trả sau), theo đó người mua có thể hoàn trả tín dụng cho người bán bằng cách giao một phần sản phẩm do chính các thiết bị toàn bộ đó sản xuất ra.

Trong thực tế, người ta có thể kết hợp cả ba cách trả tiền nêu trên, nghĩa là kết hợp trả trước, trả ngay và trả sau.

4.4. ĐIỀU KIỆN VỀ PHƯƠNG THỨC THANH TOÁN

4.4.1. Khái niệm

Điều khoản phương thức thanh toán là một bộ phận không thể thiếu cấu thành nên hợp đồng ngoại thương. Lựa chọn phương thức thanh toán sao cho thích hợp với từng thương vụ, mối quan hệ giữa các bên hợp đồng... là một yếu tố góp phần hạn chế rủi ro trong thanh toán quốc tế.

Trong cuộc sống hàng ngày, các giao dịch kinh tế và phi kinh tế giữa người cư trú với người không cư trú làm phát sinh nhu cầu thanh toán lẫn cho nhau. Thông thường, người thụ hưởng và người trả tiền không thanh toán trực tiếp cho nhau mà thông qua hệ thống ngân hàng.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ TRA CỨU NGHIÊN CỨU

- Người trả tiền uỷ thác cho ngân hàng phục vụ mình làm thủ tục trả tiền cho người thụ hưởng ở nước ngoài thông qua một ngân hàng đại lý;

- Còn người thụ hưởng uỷ thác cho ngân hàng phục vụ mình thu hộ tiền ở người mắc nợ ở nước ngoài thông qua một ngân hàng đại lý.

Như vậy, việc thanh toán không diễn ra trực tiếp giữa người trả tiền và người thụ hưởng, mà gián tiếp thông qua ngân hàng. Để việc thanh toán diễn ra chính xác, bên uỷ thác và ngân hàng nhận uỷ thác phải thoả thuận những nội dung, điều kiện và cách thức tiến hành chuyển tiền hoặc trả tiền thích hợp. *Toàn bộ nội dung, điều kiện và phương thức để ngân hàng tiến hành chuyển*

tiền và trả tiền giữa người cư trú với người không cư trú gọi là phương thức thanh toán quốc tế.

Do thanh toán quốc tế trong ngoại thương là kết quả của hợp đồng mua bán, do đó, khái niệm phương thức thanh toán trong ngoại thương như sau: *Phương thức thanh toán quốc tế trong ngoại thương là toàn bộ quá trình, điều kiện quy định để người mua trả tiền và nhận hàng, còn người bán thì giao hàng và nhận tiền theo hợp đồng ngoại thương thông qua hệ thống ngân hàng phục vụ.*

Do hoạt động ngoại thương đóng vai trò chủ yếu trong kinh tế đối ngoại, do đó, khi nói đến thanh toán quốc tế mà không nói rõ là thanh toán trong lĩnh vực nào, thì ta hiểu đó là thanh toán trong ngoại thương.

Như vậy, nội dung phương thức thanh toán chính là các điều kiện quy định trong hợp đồng thương mại, theo đó, người mua trả tiền và nhận hàng, còn người bán thì giao hàng và thu tiền. Việc giao, nhận hàng và thu, chi tiền thường không diễn ra đồng thời, mà là một quá trình; quá trình này kết thúc khi người mua đã trả tiền và nhận được hàng; còn người bán thì đã giao hàng và nhận được tiền. Trong thực tế, điều kiện quy định để các bên giao nhận hàng hóa và chi trả tiền là rất đa dạng, do đó, tồn tại nhiều phương thức thanh toán quốc tế khác nhau, trong đó, mỗi phương thức đều có ưu điểm và nhược điểm nhất định, thể hiện thành mâu thuẫn về quyền lợi và nghĩa vụ giữa người xuất khẩu và người nhập khẩu. Tuy nhiên, việc lựa chọn phương thức nào cũng phải xuất phát từ yêu cầu của người xuất khẩu là thu tiền về nhanh, đầy đủ và từ yêu cầu người nhập khẩu là mua được hàng hóa đúng số lượng, chất lượng và đúng hạn. Việc lựa chọn phương thức thanh toán thích hợp phải được hai bên xuất khẩu và nhập khẩu bàn bạc thống nhất, ghi vào hợp đồng ngoại thương.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

4.4.2. Phân loại

Do người trả tiền và người thụ hưởng được phép thỏa thuận nội dung, điều kiện thanh toán, mà mỗi thỏa thuận có thể tạo nên một phương thức thanh toán. Chính vì vậy, về mặt lý thuyết, tồn tại rất nhiều phương thức thanh toán khác nhau, tuy nhiên, xét từ giác độ quản lý và nghiên cứu, người ta gom các phương thức có đặc điểm tương đồng thành một nhóm lớn, mỗi nhóm lớn này gọi là một phương thức thanh toán. Do mục đích và cách thức gom nhóm là khác nhau, nên việc phân loại các phương thức thanh toán cũng không thống nhất. Để phân loại khoa học và tránh trùng lắp, sau đây xin nêu ra các tiêu chí phân loại phương thức thanh toán là:

1. Căn cứ vào tính chất pháp lý điều chỉnh:

*a/ Nhóm phương thức **có** tập quán quốc tế điều chỉnh, gồm:*

- Phương thức thanh toán nhờ thu (Collection).

Tập quán quốc tế điều chỉnh nhờ thu do ICC ban hành là: "Quy tắc thống nhất về nhờ thu - Uniform Rules For Collections - URC".

- Phương thức thanh toán tín dụng chứng từ (Documentary Credit).

Tập quán quốc tế điều chỉnh tín dụng chứng từ do ICC ban hành là: "Tập quán và thực hành thống về tín dụng chứng từ - Uniform Customs and Practices For Documentary Credit - UCP".

Do có văn bản pháp lý điều chỉnh, nên trong thực tế, phương thức nhờ thu và đặc biệt phương thức tín dụng chứng từ được sử dụng phổ biến ngay cả khi các bên mua bán chưa thật hiểu nhau.

*b/ Nhóm phương thức **không** có tập quán quốc tế điều chỉnh, gồm:*

- Phương thức thanh toán chuyển tiền (Remittance).
- Phương thức thanh toán ghi sổ (Open Account).
- Phương thức thanh toán ứng trước (Advanced Payment).
- Phương thức thanh toán nhận hàng trả tiền (Cash On Delivery - COD).
- Phương thức thanh toán thư ủy thác mua (Letter of Authority to Purchase - A/P).

Đối với các phương thức ICC không có văn bản pháp lý riêng điều chỉnh, khi thực hiện thanh toán, phải tuân thủ những nội dung thỏa thuận giữa các bên liên quan và pháp luật hiện hành. Ngân hàng tham gia thanh toán chỉ với vai trò trung gian chuyển hộ và nhận hộ tiền để hưởng phí mà không cam kết hay chịu trách nhiệm gì về nội dung thanh toán giữa các bên. Chính vì vậy, để tránh rủi ro và tranh chấp xảy ra, các bên phải thỏa thuận nội dung thanh toán càng rõ ràng càng tốt. Nếu không thật tin tưởng vào đối tác thì chuyển sang sử dụng phương thức thanh toán nhờ thu hay tín dụng chứng từ. Do có quá nhiều rủi ro cho các bên, nên trong thực tế các phương thức này thường chỉ được sử dụng khi các bên thực sự tin tưởng lẫn nhau.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU LƯU HÀNH NỘI BỘ

2. Căn cứ vào chứng từ thanh toán:

a/ Nhóm phương thức không kèm chứng từ - Thanh toán trơn:

Thanh toán trơn (thanh toán không kèm chứng từ) là việc người trả tiền và người nhận tiền thực hiện các lệnh thanh toán (qua ngân hàng) mà không có chứng từ thương mại kèm theo. Thanh toán trơn gồm có:

- Nhờ thu phiếu trơn (Clean Collection).
- Chuyển tiền (Remittance)
- Ghi sổ (Open Accoaunt).
- Nhận hàng trả tiền (Cash On Delivery - COD).

b/ Nhóm phương thức kèm chứng từ:

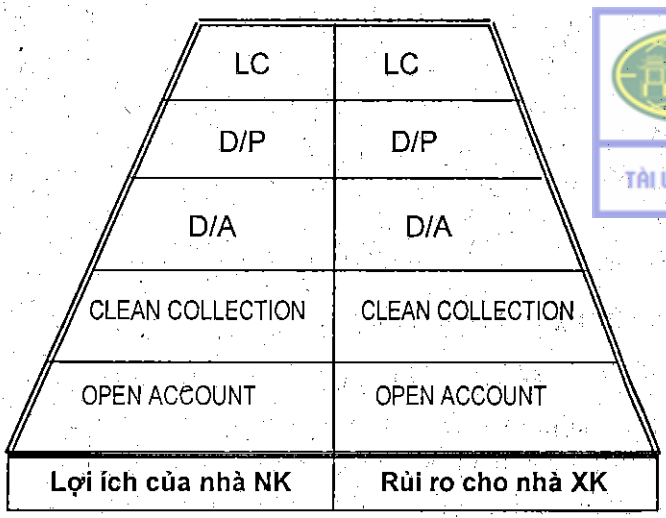
Thanh toán kèm chứng từ là việc trả tiền và nhận tiền được thực hiện trên cơ sở bộ chứng từ xuất trình, hay nói cách khách, căn cứ để trả tiền và nhận tiền chính là bộ chứng từ xuất trình. Phương thức thanh toán kèm chứng từ gồm có:

- Phương thức thanh toán nhờ thu kèm chứng từ.
- Phương thức thanh toán tín dụng chứng từ.
- Phương thức thanh toán thư ủy thác mua.

3. Căn cứ vào mức độ rủi ro:

Để hiểu được nội dung, đặc điểm và phân biệt được sự khác nhau giữa các phương thức, cách đơn giản nhất là phân tích rủi ro có thể xảy ra đối với người mua và người bán trong từng phương thức. Mức độ rủi ro trong từng phương thức phụ thuộc vào độ lệch thời gian tính từ thời điểm người mua trả tiền so với thời điểm người mua nhận được hàng hóa; hoặc từ thời điểm người bán giao hàng cho đến thời điểm nhận được tiền.

Biểu đồ sau cho thấy, phương thức thanh toán nào càng hấp dẫn nhà NK thì lại càng chứa đựng nhiều rủi ro cho nhà XK và ngược lại.



THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

5. NGÂN HÀNG ĐẠI LÝ, TÀI KHOẢN NOSTRO VÀ VOSTRO

5.1. Ngân hàng đại lý

Trong thanh toán nội địa, bên cạnh các phương tiện thanh toán như séc, thẻ thanh toán..., thì tiền mặt là phương tiện truyền thống được sử dụng trong thanh toán. Khác với thanh toán nội địa, trong thanh toán quốc tế, tiền mặt hầu như không được sử dụng làm phương tiện thanh toán, ngoại trừ một tỷ lệ rất nhỏ được sử dụng trong thanh toán phi mậu dịch. Thanh toán quốc tế được thực hiện chủ yếu bằng chuyển khoản qua ngân hàng, bù trừ (clearing) trên các tài khoản mở tại ngân hàng lẫn nhau.

Để tiến hành thanh toán lẫn cho nhau, các ngân hàng ở các nước liên quan phải thiết lập quan hệ ngân hàng đại lý trên cơ sở một Thỏa ước ngân hàng. Trong Thỏa ước, các nội dung chủ yếu cần được quy định bao gồm:

- Các mẫu chữ ký có liên quan.
- Các khóa mã Telex, Swift (nếu có).
- Các điều khoản và điều kiện.
- Danh mục ngân hàng đại lý.
- Báo cáo thường niên và các văn bản thông tin khác.
- Hợp đồng tín dụng, trong đó bao gồm thỏa thuận về hạn mức tín dụng trong thời gian luân chuyển chứng từ qua bưu điện, hạn mức tín dụng cho việc xác nhận chứng từ, đảm bảo cho các hối phiếu được xác nhận, tỷ lệ ký quỹ, phí thanh toán...

5.2. Tài khoản Nostro và Vostro

Khi thiết lập quan hệ đại lý, các ngân hàng phải duy trì thường xuyên các loại tài khoản chủ yếu sau:

- Tài khoản **Nostro** là tài khoản tiền gửi không kỳ hạn "của chúng tôi" mở tại ngân hàng đại lý (chúng tôi là chủ tài khoản, còn ngân hàng đại lý là người giữ tài khoản cho chúng tôi).

- Tài khoản **Vostro** (hay còn gọi là **Loro**) là tài khoản tiền gửi không kỳ hạn "của quý vị" mở tại ngân hàng chúng tôi (quý vị là chủ tài khoản, ngân hàng chúng tôi là người giữ tài khoản cho quý vị).

Nếu xét từ vị thế của Ngân hàng VN, thì tài khoản **Nostro** là tài khoản của Ngân hàng VN mở tại ngân hàng đại lý ở nước ngoài, có số dư bằng ngoại tệ. Ví dụ Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam mở tài khoản tại ngân hàng đại lý Citibank New York, có số dư bằng USD, tức Ngân hàng Ngoại thương VN là khách hàng của Citibank New York.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Cũng xét từ vị thế của Ngân hàng Việt Nam, thì tài khoản **Vostro** là tài khoản của ngân hàng nước ngoài mở tại Ngân hàng đại lý Việt Nam, có số dư bằng nội tệ (VND). Ví dụ, Citibank New York mở tài khoản tại Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam, có số dư bằng VND, nghĩa là Citibank là khách hàng của Ngân hàng Ngoại thương VN.

Điểm cần lưu ý là, tài khoản Nostro hay Vostro có thể được duy trì bằng một ngoại tệ tự do chuyển đổi, được sử dụng phổ biến trong thanh toán quốc tế. Điều này là phổ biến đối với các nước có đồng tiền chưa được tự do chuyển đổi, phải dùng ngoại tệ mạnh trong TTQT.

Nếu tiền được chuyển từ Việt Nam cho nước ngoài, thì:

- Nếu bằng ngoại tệ, tài khoản Nostro sẽ được sử dụng (ghi nợ tài khoản Nostro);
- Nếu bằng VND, thì tài khoản Vostro sẽ được sử dụng (ghi có tài khoản Vostro).

6. CÁC BÊN LIÊN QUAN ĐẾN THANH TOÁN QUỐC TẾ

6.1. CÁC BÊN LIÊN QUAN

Các bên chủ yếu liên quan đến sự di chuyển của hàng hóa và tiền tệ trong thương mại và thanh toán quốc tế bao gồm:

a/ Người mua, người bán và các đại lý:

Người mua - The Buyer (nhà nhập khẩu) là người có nhu cầu hàng hóa, liên hệ với người bán để đặt đơn mua những hàng hóa theo yêu cầu (về số lượng, chủng loại, chất lượng, giá cả...), và chuyển hàng hóa vào trong nước (nhập khẩu).

Người bán - The Seller (nhà xuất khẩu) là người có hàng hóa (tự sản xuất hoặc khai thác ra), liên hệ với người mua để thỏa thuận các điều khoản về hợp đồng mua bán và chuyển hàng hóa ra nước ngoài (xuất khẩu). Thông thường, người bán là người lập hóa đơn thương mại và ký phát hối phiếu.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Người sản xuất hàng hóa - manufacturer: Là người trực tiếp sản xuất hay làm ra hàng hóa nhưng không phải là người xuất khẩu. Thông thường, người sản xuất phát hành phiếu đóng gói, phiếu phân loại và bản kê chi tiết; trong một số trường hợp, người sản xuất còn phát hành giấy chứng nhận xuất xứ, chất lượng, số lượng hàng hóa.

Các đại lý - agents: Nhìn chung, người mua thường có đại lý của mình đặt tại nước người xuất khẩu; và ngược lại, người bán có đại lý của mình đặt tại nước người nhập khẩu. Các đại lý như vậy là cần thiết bởi vì khoảng cách

giữa các nước thường rất xa; hơn nữa, các đại lý này có thể chăm sóc khách hàng và xử lý các tình huống một cách trực tiếp, cụ thể và nhanh chóng.

Ví dụ, một đại lý của nhà nhập khẩu có thể khai thác được nguồn hàng theo yêu cầu về số lượng, chất lượng, thời gian và giá cả; trong khi đó, đại lý của nhà xuất khẩu có thể chăm sóc hàng hóa nếu người mua từ chối nhận hàng.

b/ Các ngân hàng:

Ngân hàng của nhà nhập khẩu có thể trợ giúp:

- Tư vấn về những nhà cung cấp hàng hoá nước ngoài.
- Thấu hiểu những nhu cầu của nhà nhập khẩu và sẵn sàng tư vấn để nhà nhập khẩu bảo vệ tốt nhất lợi ích của mình.
- Kiểm tra bộ chứng từ thanh toán hàng nhập.
- Nhận tiền từ nhà nhập khẩu thanh toán cho bộ chứng từ.
- Thực hiện chuyển tiền cho người xuất khẩu.
- Tài trợ cho nhà nhập khẩu thực hiện thương mại quốc tế.

Ngân hàng của nhà xuất khẩu có thể trợ giúp:

- Tư vấn về những nhà nhập khẩu nước ngoài.
- Thấu hiểu những nhu cầu của nhà xuất khẩu và sẵn sàng tư vấn để nhà xuất khẩu bảo vệ tốt nhất lợi ích của mình.
- Kiểm tra bộ chứng từ thanh toán hàng xuất.
- Tổ chức thanh toán cho bộ chứng từ.
- Nhận tiền thanh toán trên danh nghĩa người xuất khẩu.
- Tài trợ cho nhà xuất khẩu thực hiện thương mại quốc tế.

THƯ VIỆN HUBT

c/ Người chuyên chở (Carrier):

Hàng hóa có thể được chuyên chở giữa các quốc gia bằng các phương thức vận tải khác nhau. Sử dụng phương thức vận tải nào phụ thuộc chủ yếu vào vị trí địa lý, đặc điểm tự nhiên của tuyến đường và thỏa thuận giữa người mua và người bán. Trong thương mại quốc tế, người chuyên chở có thể là:

1. Công ty vận tải biển (Shipping company).
2. Hãng vận tải hàng không (Airlines).
3. Công ty vận tải đường bộ (Trucking company).
4. Hãng vận tải đường sắt (Railways).
5. Công ty vận tải đường sông (Barges/inland waterways).
6. Bưu điện (Post offices).

7. Chuyển phát (Couriers).

Người chuyên chở trong ngoại thương phát hành các chứng từ vận tải như: Vận đơn đường biển; Biên lai đường biển không chuyển nhượng; Vận đơn hàng không...

d/ Công ty bảo hiểm (Insurance Company):

Công ty bảo hiểm bảo hiểm cho hàng hóa trong quá trình vận chuyển từ nước này sang nước khác. Theo thỏa thuận, người mua bảo hiểm có thể là nhà NK hay nhà XK. Các loại rủi ro được bảo hiểm là theo thỏa thuận giữa công ty bảo hiểm và người mua bảo hiểm. Công ty bảo hiểm phát hành các chứng từ bảo hiểm hàng hóa như: Bảo hiểm đơn (Insurance Policy); Giấy chứng nhận bảo hiểm (Insurance Certificate); Tờ khai bảo hiểm bao (Declaration under an open cover).

e/ Chính phủ và các tổ chức thương mại:

Nước người nhập khẩu có thể áp dụng những hạn chế nhập khẩu một số loại hàng hóa nhất định, do đó, người nhập khẩu phải xin giấy phép nhập khẩu đối với hàng hóa này. Những nước hạn chế về nguồn ngoại hối có thể ưu tiên thanh toán cho hàng hóa nhập khẩu bằng loại ngoại tệ có sẵn, hoặc phải được phép của cơ quan quản lý ngoại hối mới được mua và chuyển ngoại tệ ra nước ngoài. Hiện nay, với những lý do khác nhau, hầu hết các nước đều yêu cầu giấy phép nhập khẩu đối với một số loại hàng hóa nhất định; do đó, nhà kinh doanh muốn nhập khẩu những loại hàng hóa này nhất thiết phải xin được giấy phép nhập khẩu trước, nếu không hàng hóa sẽ bị tịch thu.

Tương tự, bản thân nhà nhập khẩu hoặc theo quy chế của nước nhập khẩu yêu cầu hàng hóa nhập khẩu phải được kiểm tra giám định về chất lượng và xuất xứ hàng hóa trước khi được gửi đi. Nhiều cơ quan tổ chức thương mại đứng ra làm việc này, chẳng hạn Phòng thương mại hoặc cơ quan giám định quốc tế.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Nước người xuất khẩu có thể áp dụng cơ chế cấp phép đối với một số hàng hóa xuất khẩu nhất định nhằm bảo đảm rằng hàng hóa được định giá đúng. Hệ thống cấp phép xuất khẩu còn cho phép theo dõi và kiểm soát nguồn thu từ xuất khẩu của quốc gia.

Hải quan và các cơ quan chức năng tiến hành làm thủ tục thông quan, thu thuế xuất nhập khẩu cho ngân sách nhà nước và phát hành hóa đơn hải quan. Nghĩa vụ phải trả thuế và mức thuế đánh vào hàng hóa XNK phụ thuộc vào loại hàng hóa và hiệp định giữa các chính phủ.

6.2. TÊN GỌI KHÁC NHAU DÙNG CHO CÁC BÊN

Có rất nhiều tên gọi khác nhau được sử dụng trong các phương thức TTQT và tùy thuộc vào giai đoạn giao dịch giữa các bên. Ví dụ:

Từ gốc	Tên tiếng Anh	Tên tiếng Việt	Phương thức thanh toán
Buyer	Importer	. Người nhập khẩu	. Các phương thức thanh toán
	Drawee	. Người thụ trái . Người trả tiền . Người mắc nợ	. Các phương thức thanh toán (kể cả LC, khi ngân hàng phát hành LC cho chính mình)
	Accountee	. Người thanh toán . Người trả tiền	. Phương thức thanh toán ghi sổ
	Remitter	. Người chuyển tiền	. Phương thức chuyển tiền
	Opener	. Người mở LC	. Phương thức tín dụng chứng từ
	Applicant	. Người yêu cầu mở LC	. Phương thức tín dụng chứng từ
Seller	Exporter	. Người xuất khẩu	. Các phương thức thanh toán
	Beneficiary	. Người thụ hưởng	. Các phương thức thanh toán
	Drawer	. Người ký phát hối phiếu . Trái chủ	. Các phương thức thanh toán
	Principal	. Người ủy nhiệm	. Phương thức nhờ thu
	Contractor	. Người thắng thầu	. Các phương thức thanh toán
Buyer's Bank	Importer's Bank	. NH phục vụ nhà NK	. Các phương thức thanh toán
	Remitting Bank	. Ngân hàng chuyển tiền	. Phương thức chuyển tiền
	Collecting Bank	. Ngân hàng thu hộ	. Phương thức nhờ thu
	Presenting Bank	. Ngân hàng xuất trình	. Phương thức nhờ thu
	Avaling Bank	. Ngân hàng bảo lãnh hối phiếu	. Phương thức nhờ thu
	Issuing Bank	. NH phát hành LC	. Phương thức tín dụng chứng từ
	Opening Bank	. NH mở LC	. Phương thức tín dụng chứng từ
	Exporter's Bank	. NH phục vụ nhà XK	. Các phương thức thanh toán
	Paying Bank	. Ngân hàng trả tiền	. Phương thức chuyển tiền . Phương thức tín dụng chứng từ
	Remitting Bank	. Ngân hàng gửi nhờ thu . NH chuyển chứng từ	. Phương thức nhờ thu
Seller's Bank	Sending Bank	. NH gửi nhờ thu . NH chuyển chứng từ	. Phương thức nhờ thu
	Advising Bank	. Ngân hàng TB LC	. Phương thức tín dụng chứng từ
	Negotiating Bank	. Ngân hàng chiết khấu . Ngân hàng thương lượng	. Phương thức tín dụng chứng từ
	Discounting Bank	. Ngân hàng CK hối phiếu	. Các phương thức thanh toán
	Confirming Bank	. Ngân hàng xác nhận LC	. Phương thức tín dụng chứng từ
	Nominated Bank	. Ngân hàng được chỉ định	. Phương thức tín dụng chứng từ
	Claiming Bank	. Ngân hàng đòi tiền	. Phương thức tín dụng chứng từ
Reimbursing Bank		. Ngân hàng hoàn trả	. Các phương thức thanh toán

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

CHƯƠNG 2

HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

1. KHÁI QUÁT VỀ HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

Về thuật ngữ, *Contract for the International Sale of Goods* có nhiều tên gọi bằng tiếng Việt khác nhau, ví dụ: Hợp đồng ngoại thương, Hợp đồng mua bán ngoại thương, Hợp đồng mua bán quốc tế, Hợp đồng xuất nhập khẩu hay Hợp đồng thương mại quốc tế. Cho dù gọi bằng cách nào thì chúng cũng có cùng một nội dung, do đó, các thuật ngữ trên sẽ được dùng đan xen trong các phần trình bày tiếp theo.

a/ Khái niệm:

Hợp đồng ngoại thương là sự thỏa thuận giữa người mua và người bán (nhà nhập khẩu và nhà xuất khẩu) có trụ sở kinh doanh ở các nước khác nhau, theo đó nhà xuất khẩu có nghĩa vụ chuyển giao quyền sở hữu một lượng tài sản (gọi là hàng hóa) cho nhà nhập khẩu và nhận tiền, còn nhà nhập khẩu có nghĩa vụ trả tiền và nhận hàng.

Từ khái niệm trên cho thấy:

- Bản chất của hợp đồng ngoại thương là sự thoả thuận giữa các bên ký kết.

- Chủ thể của hợp đồng là bên bán và bên mua có trụ sở kinh doanh ở các nước khác nhau. Bên bán giao một giá trị nhất định, và để đổi lại, bên mua phải trả một đối giá (counter value) cân xứng với giá trị đó được giao.

- Đối tượng của hợp đồng này là tài sản; do được đem ra mua bán nên tài sản này trở thành hàng hoá. Hàng hoá này có thể là hàng đặc định (specific goods) và cũng có thể là hàng đồng loại (generic goods).

- Khách thể của hợp đồng là sự di chuyển quyền sở hữu hàng hoá (chuyển chủ hàng). đây là sự khác biệt so với hợp đồng thuê mướn, vì hợp đồng thêu mướn không tạo ra sự chuyển chủ; khác biệt so với hợp đồng tặng biếu, vì hợp đồng tặng biếu không có sự cân xứng giữa nghĩa vụ và quyền lợi.

b/ Nguyên tắc ký kết hợp đồng:

Hợp đồng ngoại thương được ký kết trên nguyên tắc của hợp đồng kinh tế nói chung, đó là: quyền tự do hợp đồng, một trong những nội dung cơ bản của quyền tự do kinh doanh, được thể hiện bởi:

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

(1) Nguyên tắc tự nguyện: Nghĩa là việc ký kết hợp đồng mua bán ngoại thương được dựa trên nguyên tắc tự do về ý chí của hai bên mua bán, không một cơ quan, tổ chức hay cá nhân nào được áp đặt ý chí của mình đối với các bên tham gia hợp đồng.

(2) Nguyên tắc bình đẳng cùng có lợi: Quan hệ hợp đồng mua bán giữa các bên phải được thiết lập trên cơ sở tương xứng về quyền lợi và nghĩa vụ, đảm bảo lợi ích kinh tế cho các bên.

(3) Nguyên tắc tự chịu trách nhiệm vật chất: Nghĩa là các bên tham gia hợp đồng phải tự chịu trách nhiệm về tài sản liên quan đến phạt hợp đồng và bồi thường thiệt hại khi vi phạm hợp đồng. Không ai khác có thể đứng ra chịu trách nhiệm vật chất thay cho các bên hợp đồng.

(4) Không trái với pháp luật hiện hành: Nghĩa là các thỏa thuận trong hợp đồng phải phù hợp với pháp luật, không được lợi dụng hợp đồng để hoạt động trái pháp luật.

c/ Đặc điểm của hợp đồng:

So với hợp đồng nội thương, hợp đồng ngoại thương ***thường*** có các đặc điểm sau đây:

Thứ nhất, hàng hóa được di chuyển qua biên giới hải quan, trong đó, hầu hết các hàng hóa được di chuyển qua biên giới quốc gia (ngoại trừ bộ phận hàng hóa được mua bán giữa khu chế xuất với ngoài khu chế xuất).

Thứ hai, đồng tiền thanh toán có thể là đồng tiền nước người mua, đồng tiền nước người bán hay đồng tiền nước thứ ba, do đó tiềm ẩn rủi ro tỷ giá. Trong khi đó, hợp đồng nội thương luôn được thanh toán bằng nội tệ nên rủi ro tỷ giá không phát sinh. Ở đây cần lưu ý một số trường hợp ngoại lệ, đó là việc mua bán hàng hóa giữa các nước sử dụng đồng tiền chung trong thanh toán, ví dụ EUR.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Thứ ba, các chủ thể của hợp đồng (các bên mua bán) có trụ sở kinh doanh ở các nước khác nhau, đây là đặc điểm quan trọng nhất của hợp đồng ngoại thương, nói lên tính quốc tế của hợp đồng này.

d/ Về hình thức hợp đồng:

Mua bán hàng hoá quốc tế được thực hiện dưới các hình thức xuất khẩu, nhập khẩu, tạm nhập, tái xuất, tạm xuất, tái nhập và chuyển khẩu; và *phải được thực hiện trên cơ sở hợp đồng bằng văn bản hoặc bằng hình thức khác có giá trị pháp lý tương đương, như được thể hiện bằng lời nói, hoặc được xác lập bằng hành vi cụ thể.*

Hợp đồng có thể được ký trực tiếp hay gián tiếp:

Hợp đồng trực tiếp: Là việc hai bên mua bán gặp nhau trực tiếp thỏa thuận các điều kiện và điều khoản của hợp đồng. Sau khi thống nhất, các bên cùng ký vào bản hợp đồng và từ thời điểm đó, hợp đồng bắt đầu có hiệu lực pháp lý.

Hợp đồng gián tiếp: Là việc ký kết hợp đồng, nhưng hai bên không trực tiếp gặp nhau, mà chỉ gửi thư từ, điện tín, thư điện tử... thể hiện nội dung hợp đồng. Hợp đồng gián tiếp bao gồm:

Chào hàng	+	Chấp nhận chào hàng	= Hợp đồng đã ký kết
Đặt hàng	+	Xác nhận đặt hàng	= Hợp đồng đã ký kết

Như vậy, một hợp đồng mua bán ngoại thương không nhất thiết phải được cấu thành bởi một văn bản duy nhất và không nhất thiết phải có đầy đủ hai chữ ký của người mua và người bán.

e/ Rủi ro trong thương mại quốc tế:

Hành vi mua, bán hay trao đổi hàng hóa và dịch vụ qua ***biên giới hải quan*** của một quốc gia gọi là thương mại quốc tế. Nhìn chung, thương mại quốc tế khác với thương mại nội địa, bởi vì thương mại nội địa chỉ diễn ra giữa các vùng, lãnh thổ và thành phố trong cùng một quốc gia. Do đó, có thể khẳng định rằng, mua bán ngoại thương chứa đựng nhiều rủi ro hơn so với mua bán nội thương. Những rủi ro mà mua bán nội thương thường gặp phải, ví dụ, mất khả năng thanh toán, lừa đảo... cũng tiềm ẩn trong mua bán ngoại thương, nhưng với quy mô và mức độ nguy hiểm hơn. Mặt khác, trong ngoại thương còn phát sinh một số rủi ro đặc thù mà trong nội thương không có, do đó, càng làm cho ngoại thương trở nên có rủi ro cao hơn.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Nguyên nhân làm cho ngoại thương rủi ro hơn nội thương gồm:

- Khoảng cách địa lý giữa các bên tham gia hợp đồng thường là xa hơn, làm hạn chế sự hiểu biết lẫn nhau, hạn chế về am hiểu tình hình thị trường của đối tác, rủi ro vận chuyển hàng hóa tăng cao.

- Luật lệ điều chỉnh mua bán ngoại thương không đồng nhất, bởi vì không tồn tại một bộ luật thương mại quốc tế thống nhất, do đó hợp đồng ngoại thương chịu sự chi phối bởi luật pháp quốc gia và tập quán thương mại của nước xuất khẩu cũng như nước nhập khẩu. Quyết định của trọng tài trong nước rất khó thi hành ở nước ngoài, hơn nữa việc thi hành quyết định của toà án ở nước ngoài có thể đắt hơn nhiều so với giá trị của chính vụ kiện.

© GS. TS. Nguyễn Văn Tiến – TS. Nguyễn Thị Hồng Hải

- Bất đồng về ngôn ngữ làm cho rủi ro không hiểu biết lẫn nhau tăng lên, mỗi bên hiểu hợp đồng mua bán theo cách riêng của mình, dẫn đến hậu quả có thể là khôn lường. Cần hiểu biết chuyên môn và các thuật ngữ thương mại bằng ngôn ngữ của hợp đồng.

- Tâm lý và tập quán kinh doanh giữa các quốc gia và giữa các vùng có khác nhau, đòi hỏi nhà kinh doanh XNK phải am hiểu và có nghệ thuật trong đàm phán và kỹ năng ký kết hợp đồng thích hợp.

- Ngoại thương còn phải chịu rủi ro bởi các hệ thống chính trị khác nhau, rủi ro quốc gia và rủi ro pháp lý.

Các rủi ro phát sinh trong ngoại thương thường được phân thành ba nhóm, đó là:

- *Nhóm rủi ro thương mại, bao gồm:* Đối với nhà xuất khẩu, đó là: rủi ro về thị trường, rủi ro không nhận hàng, rủi ro không thanh toán; đối với nhà nhập khẩu, đó là rủi ro không giao hàng, rủi ro về hàng hóa, rủi ro vận chuyển hàng hóa...

- *Nhóm rủi ro chính trị, bao gồm*: Chiến tranh, nổi dậy, dân biến, đình công, cấm vận, cấm thanh toán...

- *Nhóm rủi ro đặc thù, bao gồm*: Rủi ro ngôn ngữ, rủi ro pháp lý và rủi ro tỷ giá.

Ngày nay, phần lớn các rủi ro trong ngoại thương được hạn chế bởi các kỹ thuật phòng ngừa hiện đại. Ví dụ, đối với nhóm rủi ro chính trị, nhà xuất khẩu có thể mua bảo hiểm xuất khẩu; đối với nhóm rủi ro thương mại đó là các điều khoản được quy định trong hợp đồng mua bán quốc tế, ví dụ như điều khoản về thanh toán (bằng tín dụng chứng từ chẳng hạn), điều khoản về hàng hóa (yêu cầu giấy kiểm định số lượng và chất lượng), điều khoản về cơ sở giao hàng (Incoterms), thư tín dụng dự phòng... Nhìn chung các điều khoản bảo đảm an toàn trong mua bán quốc tế được thể hiện trong hợp đồng mua bán ngoại thương. Hợp đồng ngoại thương là một công cụ hữu hiệu giúp các bên tham gia hạn chế đáng kể những rủi ro phát sinh trong kinh doanh.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Các rủi ro phát sinh trong thương mại quốc tế có thể hạn chế bằng các quy định chặt chẽ trong các hợp đồng như: Hợp đồng mua bán hàng hóa, hợp đồng vận tải, hợp đồng bảo hiểm, hợp đồng thanh toán; trong đó, hợp đồng mua bán hàng hóa là hợp đồng cơ sở, còn các hợp đồng khác được bắt nguồn từ hợp đồng mua bán hàng hóa.

2. KẾT CẤU NỘI DUNG CỦA HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

Thông thường, một hợp đồng ngoại thương gồm có hai phần là phần mở đầu và phần nội dung về các điều khoản của hợp đồng. Những vấn đề liên quan tới quyền lợi và nghĩa vụ của mỗi bên đều được tập hợp lại thành những điều khoản quy định trong hợp đồng ngoại thương.

2.1. PHẦN MỞ ĐẦU (REPRESENTATION)

Phần mở đầu bao gồm các điều khoản sau:

(1) Số và ký hiệu hợp đồng (Contract No.): Thường ghi ở dưới tên văn bản hoặc ở góc trái của bản hợp đồng. Số hợp đồng là cần thiết cho việc lưu trữ, tra cứu và ghi lên các chứng từ liên quan để tham chiếu.

(2) Tên hợp đồng: Được ghi to, đậm ở chính giữa bên trên tờ hợp đồng. Tên hợp đồng thường lấy theo chủng loại hàng hóa mua bán.

(3) Những căn cứ xác lập hợp đồng:

- Nếu là hợp đồng mua bán thông thường, thì người ta chỉ nêu sự tự nguyện của hai bên khi ký kết hợp đồng. Ví dụ bằng các câu:

"Both sides have discussed and agreed to conclude a contract for shipment on..... with terms and conditions as follow:".

"Confirms having concluded between: Seller.....; Buyer.....".

"It has been mutually agreed that the Seller commits to sell and the Buyer commits to buy the undermentioned goods on the following terms and conditions".

- Nếu hợp đồng được xác lập trên cơ sở hiệp định chính phủ hay nghị định thư thì phải trích dẫn hiệp định hay nghị định thư làm căn cứ xác lập hợp đồng.

THƯ VIỆN HUBT
LƯU HÀNH NỘI BỘ

(4) Địa điểm và ngày tháng ký hợp đồng: Đây được xem là mốc đánh dấu sự thiết lập quan hệ hợp đồng trong thời gian, không gian cụ thể nhằm chứng minh sự giao dịch của hai bên mua bán; đồng thời là mốc thời gian để các bên thực hiện quyền và nghĩa vụ hợp đồng của mình. Nếu không chỉ định tòa án xét xử tranh chấp, thì tòa án nơi lập hợp đồng sẽ thụ lý và xét xử các tranh chấp xảy ra (nếu có). Cũng có nhiều trường hợp, địa điểm và ngày tháng ký hợp đồng được để ở phần cuối hợp đồng.

(5) Tên của người mua và người bán: Nhằm tránh bị lừa đảo, thì các bên đối tác phải là tổ chức có tư cách pháp nhân, còn người thay mặt tổ chức ký hợp đồng phải ghi rõ quốc tịch, chức vụ và thẩm quyền; đồng thời

thông qua ngân hàng phục vụ mình để thu thập thông tin kinh tế về đối tác, xem đối tác có rơi vào tình trạng phá sản, vỡ nợ... hay không.

(6) Địa chỉ, điện thoại, Email, Fax của đương sự: Phải ghi đầy đủ và rõ ràng địa chỉ đặt trụ sở chính của bên mua và bên bán. Đây là địa chỉ để các bên liên quan liên hệ thư tín và giải quyết các vấn đề liên quan.

(7) Tài khoản mở tại ngân hàng: Tuy không bắt buộc, nhưng nếu ghi đầy đủ tài khoản ngân hàng thì độ tin cậy trong mua bán sẽ cao hơn.

(8) Người đại diện: Về nguyên tắc phải là người đứng đầu pháp nhân hoặc người đứng tên trong giấy phép đăng ký kinh doanh. Trong trường hợp hợp đồng được ký theo sự ủy quyền, thì giấy ủy quyền phải được gắn cùng với hợp đồng.

2.2. PHẦN CÁC ĐIỀU KHOẢN VỀ NỘI DUNG

Về nguyên tắc, số lượng và nội dung điều khoản giữa các hợp đồng là không nhất thiết phải giống nhau, nó phụ thuộc chủ yếu vào chủng loại hàng hóa, yêu cầu của nước nhập khẩu, xuất khẩu và nhất là sự thỏa thuận giữa người mua và người bán. Tuy nhiên, một cách chung nhất, một hợp đồng ngoại thương thường bao gồm hai nhóm điều khoản, đó là: Nhóm điều khoản cơ bản không thể thiếu và nhóm điều khoản khác.

A/ Nhóm điều khoản cơ bản thường không thể thiếu:

I. Tên hàng (Commodity):

Vì hàng hóa là đối tượng của hợp đồng mua bán, nên "tên hàng" phải thể hiện chính xác đối tượng mua bán bằng những từ ngữ phổ thông (nếu có thể) để các bên mua bán cũng như các cơ quan hữu quan đều có thể hiểu được mà không cần đến sự trợ giúp của cơ quan chuyên môn.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Ngoài tên phổ thông và tên thương mại, nếu hàng hóa còn có tên khoa học (ví dụ hàng hóa là cây giống, quặng kim loại, phân bón, chất hóa học…) thì cần phải viết cả tên khoa học đầy đủ vào hợp đồng. Tại điều khoản này, người lập hợp đồng phải đảm bảo nêu tên hàng ngắn gọn, chính xác, đầy đủ thông tin và không thể hiểu cách khác được. Khi khai báo hải quan, mỗi hàng hóa được áp một mã HS vì thế tên hàng hóa ghi trong hợp đồng còn cần phải phù hợp với tên mô tả của nó trong danh mục hoặc biểu thuế xuất nhập khẩu tương ứng với mã HS mà nó được xếp loại. Tên hàng hóa không phù hợp dễ gây hiểu lầm cho bộ phận hải quan và gây nhiều rắc rối, mất thời gian khi thông quan hàng hóa và tính thuế xuất nhập khẩu.

Ghi chú: **HS Code** là mã phân loại hàng hóa, dùng để xác định thuế suất xuất nhập khẩu hàng hóa. **Mã HS** được xác định theo Hệ thống phân loại hàng hóa do Tổ chức Hải quan thế giới phát hành có tên là "Hệ thống hài hòa mô tả và mã hóa hàng hóa" (HS – Harmonized Commodity Description and Coding System).

Ví dụ, tên hàng có thể được ghi theo các cách sau đây:

- *Tên thương mại + Tên gọi thông thường + Tên khoa học:* dùng cho cây, con, giống, dược phẩm, hoá chất. Ví dụ: Cây lạc, còn được gọi là cây đậu phụng, cây đậu nụ, có tên khoa học là Arachis.

- *Tên hàng + Địa danh sản xuất + Vụ sản xuất ra hàng (có thể có hoặc không)*: dùng cho hàng hóa là đặc sản của một vùng và vụ sản xuất có ảnh hưởng đến chất lượng của hàng như: Rượu vang Chile 1865, Cà phê Ban Mê Thuột vụ mùa 2014, gốm Bát Tràng.

- *Tên hàng + Tên nhà sản xuất + Nhãn hiệu:* dùng trong trường hợp nhà sản xuất là người có uy tín. Ví dụ: Điện thoại Samsung Galaxy, xe ô tô Ford Focus Titanium, máy giặt Electrolux, máy chụp ảnh Canon.

- *Tên hàng + Quy cách sản phẩm chính của hàng hóa (thường đi kèm với tên nhà sản xuất):* Xe ô tô MERCEDES-BENZ SPRINTER 16 chỗ, tủ lạnh LG 18 lít

- *Tên hàng + Công dụng*: áp dụng cho các mặt hàng công nghệ phẩm. Ví dụ: Máy thử độ cứng Equip3, máy khoan bê tông, máy xay sinh tố, máy in laser...

- *Tên hàng + Mã số hàng hóa trong một danh mục nào đó*: Tủ lạnh Sanyo mã hiệu 874356 (mô tả chi tiết trong catalogue số 34F7 gửi ngày 13/11/2014).

- *Kết hợp nhiều cách đặt tên hàng bên trên:* Máy in màu có thể kết nối Wifi HP OfficeJet Pro 8620.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Nếu số loại hàng hóa mua bán nhiều, hoặc cùng một hàng hóa nhưng có nhiều chất lượng khác nhau, thì có thể kê riêng thành một bản (gọi là bản phụ lục) đính kèm hợp đồng. Trong bản hợp đồng có một điều khoản tham chiếu tới nội dung: "Các mặt hàng được ghi trong bản phụ lục đính kèm".

2. Số lượng (Quantity):

Việc xác định đơn vị đo lường số lượng và khối lượng rất quan trọng và cần có một sự thống nhất chung. Trong buôn bán quốc tế người ta công nhận đồng thời nhiều hệ đo lường khác nhau như: hệ của Anh, Mỹ, hệ quốc tế. Vì thế, để tránh nhầm lẫn và tranh chấp về sau, khi xây dựng hợp đồng ngoại thương cần lưu ý, một mặt ghi đơn vị đo lường, khối lượng theo tập

quán, mặt khác nên chủ động quy đổi ra hệ quốc tế và ghi cả hai đơn vị này trong hợp đồng mua bán quốc tế. Trong trường hợp đối tác giao dịch lần đầu, ta phải thống nhất rõ ràng trước khi ghi vào hợp đồng.

Hai bên mua bán cần thỏa thuận các nội dung về số lượng và khối lượng hàng hóa trong hợp đồng mua bán:

a/ Về đơn vị tính số lượng: Có thể được phân thành:

- Nhóm đơn vị đo lường thống nhất, phổ thông (chỉ có một cách hiểu duy nhất cho mọi người) như: Kg, ton, m^3, liter, unit...

- Nhóm đơn vị đo lường đặc biệt (không thuộc mét hệ) như: inch (2,54 cm); feet (12 inches = 0,305 m); yard (3 feet =0,915 m); mile (1,609 km); barrel (158,98 liter); grain (0,0648 gam); dram (1,772 gam); ounce (28,350 gam đối với hàng thông thường và 31,1035 đối với vàng, bạc); dozen (tá hay 12 cái); gross (12 tá).

- Nhóm đơn vị đo lường không thống nhất, nghĩa là cùng một tên gọi nhưng ở mỗi nước lại có một nội dung khác. Ví dụ: một bao bông ở Ai Cập là 330 kg, trong khi đó ở Brazin chỉ là 180 kg; một bao cà phê ở các nước thường là 60 cân Anh (27,13 kg), trong khi đó ở Colombia lại là 70 cân Anh (31,7 kg).

b/ Phương pháp thể hiện số lượng:

- Số lượng cố định: Hàng hóa mua bán quốc tế có rất nhiều loại, có những mặt hàng ta có thể xác định chính xác được số lượng của nó bằng đơn vị đóng gói (packing unit) như thùng, hòm, hộp...(cases, boxes...) và từng đơn vị riêng lẻ (individual items) như carton, chiếc, đôi, bộ...(carton, piece, pair, set)... Khi mua bán những mặt hàng này, số lượng giao dịch quy định trong hợp đồng có thể là một số cố định, chắc chắn. Các bên không được phép giao dịch với số lượng khác với quy định của hợp đồng.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

- Số lượng có dung sai: Một số mặt hàng khác như than đá, dầu lửa, quặng, phân bón, ngũ cốc... chuyên chở dạng rời (in - bulk) với khối lượng lớn, làm cho việc cân đo, đong, đếm những mặt hàng này không thể chính xác tuyệt đối; hơn nữa, việc thuê tàu chở vừa đủ số lượng hợp đồng là không khả thi, một dung sai hợp lý giúp cho người bán có thể tận dụng khoảng trống của tàu mà không phải trả cước. Chính vì vậy, trong hợp đồng mua bán các bên quy định một điều khoản cho phép dung sai về số lượng hàng hóa (moreless clause), nghĩa là so với khối lượng quy định của hợp đồng, thì thực tế các bên có thể giao nhận tăng hoặc giảm một tỷ lệ nhất định.

- Tập quán quốc tế: Việc xác định dung sai khối lượng hàng hóa có thể được quy định cụ thể trong hợp đồng, nếu không quy định sẽ tuân theo tập quán thương mại quốc tế. Điều 30 UCP 600 quy định:

+ Các từ "khoảng" hoặc "ước chừng" sử dụng để chỉ số lượng ghi trong LC phải được hiểu là cho phép một dung sai 10% hơn hoặc kém về số lượng.

+ Một dung sai không vượt quá 5% hơn hoặc 5% kém về số lượng hàng hoá là được phép, miễn là LC không quy định số lượng được tính bằng số đơn vị bao, kiện hoặc đơn vị chiếc và tổng số tiền thanh toán không vượt quá số tiền của LC.

- Địa điểm xác định số lượng: Về nguyên tắc, số lượng hàng hóa có thể được kiểm định tại nơi gửi hàng (gọi là trọng lượng bốc - shipped weight) hay nơi dỡ hàng (gọi là trọng lượng dỡ - landed weight) và điều này được quy định rõ trong hợp đồng. Nếu không có quy định như vậy trong hợp đồng, thì bên bán có trách nhiệm tổ chức trưng cầu giám định và cung cấp giấy chứng nhận số lượng hàng hóa (certificate of quantity) cho bên mua.

c/ Các loại trọng lượng:

Tùy theo mặt hàng mua bán mà người ta có thể quy định trọng lượng theo một trong các cách sau đây:

- Trọng lượng cả bì (gross weight): Bao gồm trọng lượng của hàng hóa cộng với trọng lượng của bao bì hàng hóa. Những hàng hóa có tỷ trọng bao bì trên (/) hàng hóa thấp, hoặc bao bì là một bộ phận cấu thành hàng hóa, hoặc khi giá một đơn vị bao bì tương đương với giá một đơn vị hàng hóa thì khi mua bán người ta tính trọng lượng cả bì.

- Trọng lượng tịnh (net weight): Hầu hết hàng hóa thương mại đều có chỉ dẫn về trọng lượng, bao gồm trọng lượng cả bì và trọng lượng tịnh. Đối với những hàng hóa này, đơn giá thường chỉ áp dụng cho trọng lượng tịnh; tuy nhiên nếu bao bì thuộc loại đắt tiền, phải dùng nhiều lần thì phải có quy định cụ thể, hoặc trả lại bao bì hoặc trả tiền bổ sung cho bao bì nếu không trả lại.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

- Trọng lượng tiêu chuẩn (standard weight): Có một số loại hàng có trọng lượng thay đổi phụ thuộc vào thời tiết như độ ẩm, nhiệt độ (ví dụ như tơ tằm, bông, len...), nên khi mua bán những hàng hóa thuộc loại này, trọng lượng hàng hóa thường được xác định trong một môi trường tiêu chuẩn về nhiệt độ và độ ẩm để bảo đảm chính xác cho người mua và người bán.

- Trọng lượng lý thuyết (theory weight): Nhiều hàng hóa có trọng lượng riêng không phụ thuộc vào môi trường như nhiệt độ, độ ẩm, nên khi giao dịch ta xác định trọng lượng của chúng theo công thức lý thuyết sau:

Trọng lượng = Thể tích x Trọng lượng riêng

Trọng lượng tính theo công thức trên là cơ sở cho giao dịch mua bán và được gọi là trọng lượng lý thuyết.

- Trọng lượng tịnh luật định (Legal Net weight): Là trọng lượng của hàng hóa trừ đi trọng lượng bì luật định do hải quan quy định cố định theo từng loại bao bì. Phương pháp này được áp dụng để tính thuế hải quan (chủ yếu là thuế nhập khẩu) khi hải quan đánh thuế theo trọng lượng chứ không theo số lượng. Trọng lượng tịnh luật định không có tác dụng trong thanh toán tiền hàng.

3. Chất lượng và quy cách hàng hóa:

Đây là điều khoản quy định về mặt chất lượng và quy cách hàng hóa. Do đó, tùy theo loại hàng giao dịch mà trong hợp đồng các bên phải thỏa thuận cụ thể về tiêu chuẩn kỹ thuật, kích thước, màu sắc, mùi vị, độ ẩm, tạp chất... của hàng hóa. Để quy định chính xác chất lượng của hàng hóa, người ta thường căn cứ vào các tiêu chí sau:

(1) Chất lượng hoặc tiêu chuẩn hàng hóa: Thông thường các sản phẩm công nghiệp được tiêu chuẩn hóa (standardised) về phương pháp sản xuất, chế biến, đóng gói... theo tiêu chuẩn nhà nước, tiêu chuẩn địa phương, tiêu chuẩn của ngành kinh tế, đăng ký chất lượng hay tiêu chuẩn chất lượng nhà sản xuất. Ngoài ra, khi định ra tiêu chuẩn, người ta còn định ra chất lượng (category), như hàng loại I, loại II, loại III hoặc hàng phế phẩm.

Do đó, khi xác định chất lượng hàng hóa, ngoài yếu tố tiêu chuẩn còn phải chú ý đến chất lượng/phẩm cấp hàng hóa. Hơn nữa, ngày nay do tiến bộ khoa học kỹ thuật diễn ra nhanh chóng, nên hệ thống tiêu chuẩn chất lượng cũng thay đổi theo. Vì vậy, khi nói đến tiêu chuẩn hàng hóa thì phải nói chính xác, cụ thể là tiêu chuẩn năm nào, theo số hiệu nào, của ai.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU CHỈ SỬ DỤNG TRONG KHUÔN KHỔ NỘI BỘ

Khi áp dụng tiêu chuẩn phẩm cấp để quy định chất lượng hàng hóa thì các bên phải hiểu rõ và nắm chắc nội dung của bộ tiêu chuẩn. Về phía người bán, cần phải cân nhắc xem hàng hóa của mình đạt được phẩm cấp loại gì trong những bộ tiêu chuẩn nào, bộ tiêu chuẩn đó có uy tín trên thị trường quốc tế không. Về phía người mua, cần xem xét xem ứng với phẩm cấp, tiêu chuẩn mà hàng hóa đạt được thì quy cách chất lượng của hàng hóa mua về cụ thể là như thế nào, có phù hợp với hạ tầng kỹ thuật và nhu cầu tiêu dùng/kinh doanh thương mại của doanh nghiệp không. Hai bên không cần áp dụng toàn bộ các tiêu chí của bộ tiêu chuẩn mà có thể chỉ áp dụng một số nội dung của bộ tiêu chuẩn nhưng phải nêu rõ trong hợp đồng. Để tránh

nhầm lẫn và tranh chấp, bộ tiêu chuẩn được áp dụng sẽ được sao làm 2 bản cho 2 bên nắm giữ, có chữ ký của 2 bên, đóng dấu giáp lai và coi là phụ lục của hợp đồng.

(2) Mô tả hàng hóa: Nhìn chung nhiều hàng hóa mua bán chưa được tiêu chuẩn hóa chất lượng. Do đó, khi mua bán các bên có thể quy định chất lượng bằng sự mô tả hàng hóa về các yếu tố như thể tích, kích thước, màu sắc, tính năng.... Để tránh tranh chấp xảy ra, hợp đồng phải mô tả hàng hóa một cách chính xác, không được dùng các từ mơ hồ như: "chất lượng phải tốt", "chất lượng bảo đảm"... Tuy nhiên, phương pháp này ít được dùng độc lập mà thường được dùng phổ biến cùng với các phương pháp khác.

(3) Theo mẫu hàng hóa: Đối với những hàng hóa khó tiêu chuẩn hóa chất lượng và khó mô tả chi tiết thì có thể thỏa thuận theo mẫu hàng. Cách quy định chất lượng hàng hóa dựa vào mẫu hàng áp dụng đối với hàng hóa mà quá trình sản xuất có những công đoạn thủ công, chất lượng của hàng hóa thể hiện qua độ tinh xảo, trình độ tay nghề của người sản xuất, rất khó mô tả bằng lời (hàng thủ công mỹ nghệ, hàng dệt may), hoặc hàng hóa khó tiêu chuẩn hóa (hàng nông sản). Tuy nhiên cách quy định chất lượng hàng hóa dựa vào mẫu hàng không được áp dụng khi hàng hóa có hạn sử dụng ngắn, tính chất dễ bị biến đổi theo thời gian do mẫu hàng phải được bảo quản từ khi 2 bên ký kết hợp đồng cho đến khi các bên hoàn thành xong hết nghĩa vụ của mình trong hợp đồng.

Có 2 trường hợp trong việc hình thành và lựa chọn mẫu hàng:

- Người bán đưa ra mẫu hàng, người mua chấp nhận.

- Người mua đưa ra mẫu hàng, người bán căn cứ mẫu hàng người mua cung cấp để sản xuất mẫu đối (counter sample), người mua căn cứ vào mẫu đối để đánh giá năng lực sản xuất của người bán, nếu người mua chấp nhận mẫu đối thì mẫu đối mới là mẫu hàng có tính chất pháp lý.

Khi sử dụng mẫu hàng để quy định chất lượng thì cần lưu ý:

- Mẫu hàng phải được rút ra từ chính lô hàng cần giao và có chất lượng trung bình so với tổng thể.

- Không được dùng mẫu hàng của hợp đồng này làm căn cứ quy định chất lượng hàng hóa của một hợp đồng khác.

- Trong hợp đồng có thể có 2 cách quy định: "Hàng có phẩm chất tương tự như mẫu" hoặc "hàng có phẩm chất giống hệt mẫu". Tuy nhiên, không nên qui định "có phẩm chất hệt như mẫu" mà chỉ cần nói "phẩm chất tương tự mẫu" là hợp lý.

© GS. TS. Nguyễn Văn Tiến – TS. Nguyễn Thị Hồng Hải

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU CHỈ PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

- Người mua cần có thời gian và điều kiện hợp lý để xem mẫu.

- Mẫu không được có những khuyết tật kín mà xem xét một cách bình thường không phát hiện được.

- Các bên cần bảo quản chu đáo và giữ nguyên vẹn mẫu.

Mẫu hàng là một bộ phận không thể tách rời hợp đồng nên phải cặp chì, đánh dấu, ghi số hợp đồng để đề phòng mất mát và tránh tranh chấp xảy ra sau này. Thông thường phải chọn ít nhất là ba (03) mẫu, một giao cho bên mua, một giao cho bên bán và một giao cho bên thứ ba (người trung gian) do hai bên chỉ định để làm chứng khi cần.

(4) Quy cách hàng hóa: Để không làm khó người bán, khi quy định quy cách hàng hóa các bên thường không quy định bằng một con số cụ thể mà thường kèm theo một mức dung sai cho phép hoặc dưới dạng % tương đối khi nói đến tỷ lệ, hàm lượng nào đó. Khi áp dụng quy cách để quy định chất lượng thì điều khoản chất lượng có thể được viết bằng tên tiếng Anh là Specification, bao gồm những đặc tính về chất lượng như công suất, tần số, tốc độ, kích thước, trọng tải... Rõ ràng là phương pháp này được áp dụng chủ yếu cho các mặt hàng là máy móc, thiết bị kỹ thuật, công cụ vận tải...

(5) Xem trước hàng hóa: Trong hợp đồng nếu có điều khoản "đã xem và đồng ý", có nghĩa là người mua được quyền xem trước hàng hóa trong một thời gian quy định (trường hợp đấu giá và mua tại kho người bán) và đã đồng ý mua hàng bằng việc ký kết hợp đồng. Người bán phải bảo đảm chất lượng hàng hoá giống như khi người mua đã xem trước đó; còn người mua phải nhận hàng và trả tiền, không được viện lý do về chất lượng xấu để từ chối hàng hóa.

(6) Hàm lượng các chất cấu thành hàng hóa: Đối với những hàng hóa mà tỷ lệ thành phần các chất quyết định chất lượng của chúng thì áp dụng theo phương pháp này. Thường thì hợp đồng quy định tỷ lệ % hàm lượng tối thiểu đối với những chất có ích và hàm lượng tối đa đối với những chất có hại. Những hàng hóa có thể áp dụng phương pháp này bao gồm nguyên liệu, lương thực thực phẩm...

(7) Theo sản lượng thành phẩm: Phương pháp này dung để quy định chất lượng của nguyên vật liệu hoặc bán thành phẩm. Tuy nhiên phương pháp này khó được người bán chấp nhận do số lượng thành phẩm không chỉ phụ thuộc vào chất lượng nguyên vật liệu mà còn phụ thuộc dây chuyền sản xuất, trình độ nhân công, quản lý sản xuất,.. và số lượng thành phẩm là bao nhiêu cũng không có ai là người giám sát chứng nhận toàn bộ quá trình sản

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU CHỈ PHỤC VỤ TRONG KHUÔN KHỔ

xuất được. Ngày nay với sự phát triển của khoa học kỹ thuật, người ta hoàn toàn có thể phân tích chất lượng, hàm lượng tinh chất dầu trong hạt, bột đường trong gạo… để áp dụng vào việc quy định chất lượng hợp lý hơn.

(8) Theo nhãn hiệu hàng hóa: Áp dụng cho loại hàng có đăng ký chất lượng sản phẩm và có uy tín trên thị trường, mỗi nhãn hiệu đặc trưng cho một chất lượng nhất định của hàng hóa. Chẳng hạn, đường trắng Biên Hòa, dầu ăn Tường An, chè Tân Cương Thái Nguyên, điện thoại Iphone 6S, xe ô tô Ford Focus Titanium 2016. Khi sử dụng phương pháp này cần nêu rõ nhãn hiệu được đăng ký tại đâu, hàng hóa được sản xuất ở đâu (do cùng một nhãn hiệu nhưng hang có thể được sản xuất tại những vùng khác nhau và có chất lượng khác nhau), năm sản xuất và seri sản xuất của hàng hóa.

(9) Theo hiện trạng hàng hóa: Áp dụng cho hàng hóa tươi sống có mùi vị, màu sắc, độ chín không ổn định; trong trường hợp này người bán không chịu trách nhiệm về tình trạng xấu đi của chất lượng hàng hóa trên đường đi; nghĩa là người bán chỉ bảo đảm chất lượng hàng hóa khi giao hàng, còn hàng đến nơi thế nào thì người mua phải nhận như thế, nếu có xấu đi thì người bán cũng không chịu trách nhiệm.

Phương pháp quy định chất lượng theo hiện trạng hàng hóa còn được áp dụng trong trường hợp bán hàng dọc đường, ví dụ khi tàu gặp nạn, hàng hóa bị tổn thất, tàu phải đi lánh nạn một thời gian và người mua quyết định không lấy hàng nữa mà hàng hóa sẽ cập cảng nào đó để lánh nạn và bán cho một người mua khác nhận hàng tại cảng lánh nạn đó với giá thấp, chất lượng hàng được quy định là "có sao bán vậy". Ngoài ra, phương pháp này còn dùng trong phương thức giao dịch đặc biệt đó là đấu giá quốc tế. Theo đó, ban tổ chức đấu giá sẽ trưng bày hàng hóa tại một địa điểm cụ thể, người mua chấp nhận mua với hiện trạng vốn có của hàng hóa tại thời điểm đấu giá.

THƯ VIỆN HUBT
THƯ VIỆN PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

(10) Theo tài liệu kỹ thuật: Trong việc mua bán máy móc, thiết bị, hàng công nghiệp tiêu dùng lâu bền, trên hợp đồng mua bán, người ta thường dẫn chiếu đến một biểu kê các thông số kỹ thuật khắc họa tính chất của hàng hóa. Trong trường hợp này, hợp đồng phải nêu người chịu trách nhiệm về biểu kê và dẫn chiếu những chỉ số cơ bản nêu trong biểu kê, và quy định rằng biểu kê là bộ phận không tách rời hợp đồng. Các biểu kê thường ở dạng như: bản vẽ kỹ thuật, sơ đồ lắp ráp, bản thuyết minh tính năng và tác dụng, bản hướng dẫn sử dụng...

(11) Theo trọng lượng tự nhiên: Trọng lượng tự nhiên là trọng lượng của một đơn vị dung tích hàng hóa (thường là hectolit) được thể hiện bằng

kilogram; nó nói lên tính chất vật lý (hình dáng, kích cỡ, độ chắc, tỷ trọng) và tỷ lệ tạp chất của hàng hóa. Phương pháp này được áp dụng phổ biến trong việc xác định chất lượng ngũ cốc, nó phản ánh chất lượng của bột và lượng tấm, ví dụ gạo 5% tấm.

Phương pháp này còn áp dụng trong quy định chất lượng của nông sản dưới dạng số hạt/kg; theo đó, số hạt càng nhiều thì độ chắc mẩy của hạt càng kém, nhiều khả năng có hạt lép, hạt hư; hoặc quy định chất lượng của thủy sản, ví dụ số con tôm /kg; số con càng ít thì chứng tỏ tôm càng to. Tuy nhiên chất lượng hàng hóa còn được quyết định bởi các chỉ tiêu hóa, sinh khác nữa nên phương pháp này thường áp dụng kèm theo các phương pháp quy định chất lượng khác.

(12) Theo chất lượng bình quân: Tức là việc giao hàng phải bảo đảm được chất lượng không thấp hơn chất lượng bình quân của loại hàng đó đang được giao dịch phổ biến trên thị trường. Phương pháp này thường áp dụng đối với loại hàng là nông sản, thực phẩm và nguyên liệu mà chất lượng của chúng khó tiêu chuẩn hóa.

Tập quán hàng hóa trong thương mại quốc tế hình thành những chỉ tiêu quy định chất lượng bình quân (gọi là chỉ tiêu đại khái quen dùng) như sau:

- FAQ (Fair Average Quality): Phẩm chất bình quân khá, là phẩm chất ngang bằng với phẩm chất trung bình của hàng hóa được giao hoặc nhận trong một thời gian nhất định tại một địa điểm nhất định.

- GMQ (Good Merchantable Quality): Phẩm chất tiêu thụ tốt, là phẩm chất của hàng hóa mà một người tiêu thụ bình thường tại một thị trường có thể chấp nhận được.

- GOB (Good Ordinary Brand): Nhãn hiệu tốt quen dùng, là nhãn hiệu mà nơi tiêu thụ hàng hóa chấp nhận.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Tuy nhiên, những chỉ tiêu này khá chung chung mơ hồ và không có nguồn gốc rõ ràng nên ngày nay người ta hầu như không còn sử dụng nữa.

4. Điều khoản về giá:

Giá trị hợp đồng phụ thuộc vào khối lượng hàng hóa và đơn giá. Do đó, điều khoản về giá là một điều khoản quan trọng được các bên hết sức quan tâm. Điều khoản về giá bao gồm các nội dung sau:

(1) Đồng tiền tính giá: Đa số hợp đồng quy định đồng tiền tính giá và đồng tiền thanh toán là giống nhau. Tuy nhiên có những trường hợp hai đồng tiền này lại khác nhau. Khi đó, hai bên cần quy định tỷ giá giữa đồng

tiền tính giá và đồng tiền thanh toán tại thời điểm chốt tỷ giá (chính xác về ngày và thời gian trong ngày do tỷ giá có thể thay đổi trong suốt một ngày giao dịch) và nguồn tham khảo tỷ giá (tại ngân hàng nào).

Theo thông lệ quốc tế, một số mặt hàng truyền thống được tính giá bằng một đồng tiền nhất định, ví dụ đối với cao su, kim loại màu thì giá cả được quy định bằng bảng Anh, còn đối với dầu mỏ thì bằng đô la Mỹ... Đối với hầu hết các mặt hàng khác, đồng tiền tính giá do hai bên mua bán thỏa thuận và thường là bằng đô la Mỹ. Ngoài ra, các bên cũng có thể thỏa thuận tính giá bằng đồng tiền khác, điều này phụ thuộc vào thị trường thuộc về ai, người mua hay người bán. Để tránh rủi ro biến động tỷ giá, người mua muốn thanh toán, còn người bán muốn nhận tiền hàng bằng chính đồng tiền của nước mình. Tuy nhiên, trong thực tế, vẫn có trường hợp người mua muốn thanh toán bằng đồng tiền có xu hướng giảm giá, còn người bán lại muốn nhận thanh toán bằng đồng tiền có xu hướng lên giá, điều này phụ thuộc vào tương quan giữa hai bên khi đàm phán.

(2) Đơn vị tính giá: Căn cứ vào tính chất hàng hóa và thông lệ buôn bán quốc tế, đơn giá trong hợp đồng mua bán có thể quy định trên một đơn vị trọng lượng (ví dụ đ/kg), độ dài (đ/m), diện tích (đ/m^2), thể tích (đ/m^3), cái, chiếc, trăm, tá, chục... Khi giao hàng có chất lượng, chủng loại khác nhau, giá được quy định riêng cho từng mặt hàng, từng loại chất lượng. Đối với thiết bị đồng bộ, đơn vị tính giá có thể là theo bộ hoặc theo từng bộ phận máy móc, linh kiện, phụ tùng đi kèm. Việc quy định giá như thế nào thì phải tham khảo quy định của hải quan trong việc khai báo máy móc linh kiện đó. Đối với máy móc hàng hóa thuộc chương 84, 85 & 90 – Danh mục hàng hóa XNK đáp ứng chú giải 3, 4, 5 phần XVI của Danh mục hàng hóa xuất nhập khẩu Việt Nam được thực hiện theo quy định tại Điều 97 Thông tư số 128/ 2013/ TT-BTC của Bộ Tài Chính thì cần khai báo theo máy chính và kê khai các phụ tùng, linh kiện đi kèm; theo đó khi quy định giá nên quy định theo bộ để sau này tính thuế xuất nhập khẩu theo bộ. Còn với những máy móc thiết bị phải tính thuế theo từng bộ phận riêng biệt thì phải quy định giá riêng cho từng bộ phận đó.

Nếu giá tính theo trọng lượng, thì phải nói rõ trọng lượng cả bì hay trọng lượng tịnh. Ngoài ra, khi tính giá còn phải thỏa thuận bao bì có nằm trong giá không. Đối với những loại bao bì đắt tiền (bao bì bằng da lông, gỗ, nhựa,…), cần khai báo hải quan và tính thuế theo chiếc, cái hoặc giá trị của nó thì cần quy định giá riêng. Còn đối với bao bì rẻ tiền, không cần khai báo hải quan, hoặc nếu có tính thuế xuất nhập khẩu hay thuế bảo vệ môi trường

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

thì tính theo trọng lượng thì có thể tính vào giá hàng hóa mà không cần quy định giá riêng..

(3) Phương pháp quy định giá: Cũng như trên các thị trường khác, về nguyên tắc giá cả hàng hóa mua bán quốc tế được quy định căn cứ vào thời hạn thực hiện hợp đồng theo các phương pháp sau:

- Đối với hợp đồng ngắn hạn: Thường áp dụng giá cố định (fixed price), nghĩa là giá cả được ấn định cố định ngay khi ký kết hợp đồng. Mức giá này là không thay đổi cho dù giá hàng hóa trên thị trường biến động như thế nào trong suốt thời gian thực hiện hợp đồng. Phương pháp xác định giá cố định thường áp dụng cho những hợp đồng có thời gian thực hiện ngắn như mua bán hàng thành phẩm, hàng bách hóa, hàng có thời gian chế tạo, sản xuất ngắn.

- Đối với hợp đồng dài hạn: Vì là dài hạn nên trong quá trình thực hiện hợp đồng, giá cả hàng hóa có thể biến động mạnh. Nhằm phản ánh khách quan yếu tố giá cả hàng hóa tại thời điểm thực hiện hợp đồng, khi ký hợp đồng có thể quy định giá theo các phương pháp:

Xác định giá sau: Nghĩa là khi ký hợp đồng, người ta không quy định ngay giá cả, mà giá cả chỉ được xác định trong quá trình thực hiện hợp đồng. Để làm được việc này, người ta cần thỏa thuận hai yếu tố đó là: (1) thời điểm xác định giá, (2) căn cứ để xác định giá. Về thời điểm xác định giá, người ta thường lấy thời điểm giao hàng (shipment date) làm mốc. Còn căn cứ xác định giá thì tùy theo loại hàng hóa giao dịch, ví dụ, đối với những hàng hóa được giao dịch trên sở giao dịch thì căn cứ vào giá niêm yết trên sở giao dịch, còn đối với hàng hóa không giao dịch trên sở giao dịch thì căn cứ vào thị trường giao dịch chính, chẳng hạn giá dầu lửa thì căn cứ vào giá ở Trung Cận Đông...

Giá linh hoạt (floating price), hay giá có thể điều chỉnh lại (revisable price): Khi ký kết hợp đồng, người ta ấn định một mức giá cố định và trong hợp đồng có điều khoản quy định là "giá cả hàng hóa sẽ được điều chỉnh lại định kỳ hoặc tại các thời điểm nhất định nếu nó biến động lên trên hoặc xuống dưới một mức nào đó". Ví dụ, nếu giá cả thị trường biến động ở mức trên dưới ±5% so với mức giá khi ký kết hợp đồng thì các bên sẽ điều chỉnh lại giá hợp đồng ngang với giá thị trường. Căn cứ xác định giá là giống như trường hợp xác định giá sau.

Giá trượt (sliding scale price): Theo thời gian, giá cả đầu vào để sản xuất những mặt hàng dài hạn có thể thay đổi đáng kể. Để phản ánh khách

quan giá hàng hóa, các bên tiến hành thỏa thuận giá gốc tại thời điểm ký kết hợp đồng và có tính tới yếu tố biến động về chi phí sản xuất trong thời kỳ thực hiện hợp đồng. Giá trượt thường được áp dụng trong các giao dịch về những mặt hàng có thời hạn chế tạo lâu dài như thiết bị đồng bộ, tàu biển,... Trong trường hợp này, khi ký kết hợp đồng người ta quy định một mức giá ban đầu, gọi là giá gốc và quy định thành phần của giá, đồng thời quy định phương pháp tính toán giá trượt sẽ được áp dụng.

Phương pháp tính giá trượt do Ủy ban Kinh tế Châu Âu của liên hợp quốc đề ra:

$$P_1 = P_0\left(a + b\frac{M_1}{M_0} + c\frac{S_1}{S_0}\right)$$

P_0: Giá lúc ký kết hợp đồng.

P_1: Giá lúc thực hiện hợp đồng.

a, b, c: Tỷ lệ % chi phí cố định, chi phí nguyên vật liệu, chi phí nhân công trong giá cả. Trong đó: (a + b + c = 1).

M_0: chỉ số giá nguyên vật liệu lúc ký hợp đồng.

M_1: chỉ số giá nguyên vật liệu lúc thực hiện hợp đồng.

So, S_1: chỉ số về lương công nhân lúc ký, lúc thực hiện hợp đồng.

Như vậy, khi áp dụng phương pháp giá trượt, các bên cần quy định rõ trong hợp đồng: giá gốc, tỷ lệ các thành phần cấu thành nên giá, thời điểm tính lại giá, phương pháp tính lại giá và nguồn tham khảo.

Mặc dù về mặt ý tưởng thì phương pháp xác định giá trượt rất hợp lý nhưng về mặt thực tiễn rất khó đàm phán do người mua sẽ phải đối mặt với việc giá càng lúc càng tăng do giá nguyên vật liệu, nhiên liệu biến động theo xu hướng tăng trong dài hạn và việc đàm phán tỷ lệ thành phần cấu thành giá khá phức tạp.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU CHỈ ĐỂ THAM KHẢO NỘI BỘ

(4) Cơ sở giao hàng quy định thành phần của giá: Vì điều kiện cơ sở giao hàng bao hàm trách nhiệm và chi phí đối với người mua và người bán phải chịu trong việc giao hàng như: cước vận chuyển, bốc dỡ, phí bảo hiểm, phí lưu kho, làm thủ tục hải quan..., nên trong các hợp đồng mua bán, mức giá bao giờ cũng được ghi cùng với một điều kiện cơ sở giao hàng (Incoterms) và địa điểm giao hàng nhất định.

(5) Giảm giá: Tùy vào tính chất hợp đồng, điều kiện thị trường và điều kiện thanh toán, mà trong hợp đồng có thể có điều khoản về giảm giá. Hiện nay, những loại giảm giá hợp đồng có thể nêu ra như sau:

- Giảm giá do trả tiền sớm. Nhìn chung, trong thương mại quốc tế người bán thường cấp tín dụng thương mại cho người mua, nhưng nếu người mua trả tiền sớm hơn so với thời hạn tín dụng thông thường thì có thể được giảm giá. Về nguyên lý, mức giảm giá này là tương đương với lãi suất phát sinh do trả tiền sớm, do đó, tùy vào mức lãi suất và thời gian trả sớm mà ấn định mức giảm giá hợp lý.

- Giảm giá về số lượng. Khi người mua mua với khối lượng lớn hoặc đặt hàng SX thường xuyên thì người bán cũng có thể giảm giá.

- Giảm giá thời vụ. Khi thời vụ diễn ra, cung lớn hơn cầu, người bán có thể giảm giá để bán được nhiều hàng.

Ngoài ra, còn có sự giảm giá như: giảm giá đổi hàng cũ mua hàng mới, giảm giá đối với thiết bị dùng rồi, giảm giá theo hình thức tặng thưởng.

Phương thức giảm giá có thể là:

- Giảm giá đơn: Giảm một tỷ lệ % nhất định so với giá hàng căn cứ một nguyên nhân nào đó.

- Giảm giá kép (chain discount): Là một chuỗi các giảm giá đơn mà người mua được hưởng do nhiều nguyên nhân.

- Giảm giá luỹ tiến: Giảm giá tăng dần theo số lượng hàng hóa được mua trong lần giao dịch.

- Giảm giá tặng thưởng (giảm giá ngoại ngạch - Bonus): Người bán thưởng cho người thường xuyên mua hàng hóa khi tổng lượng mua trong nhiều lần giao dịch trong một khoảng thời gian nhất định (6 tháng, 1 năm) vượt quá một kim ngạch nhất định nào đó. Phương pháp này thường áp dụng để thưởng cho các kênh đại lý phân phối.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU LƯU HÀNH NỘI BỘ

Thông thường trong những hợp đồng ngắn hạn người ta tính luôn số tiền hàng sau giảm giá và quy định trong hợp đồng. Tuy nhiên với những hợp đồng dài hạn, hoặc giảm giá kèm theo điều kiện mà điều kiện đó chưa biết có được thỏa mạn hay không hoặc chưa biết giảm giá bao nhiêu người ta thường đưa quy định về giảm giá vào hợp đồng với nội dung: điều kiện giảm giá, phương thức giảm giá và mức giảm giá cụ thể.

5. Điều kiện giao hàng:

Giao hàng là hành vi người bán chuyển giao quyền sở hữu, rủi ro và tổn thất hàng hóa sang người mua theo các điều kiện của hợp đồng mua bán. Hành vi chuyển giao hàng hóa là bằng chứng chứng minh rằng người bán đã hoàn thành nghĩa vụ của mình theo quy định trong hợp đồng, còn người

mua có toàn quyền định đoạt hàng hóa kể từ thời điểm chuyển giao. Thông thường, khi người bán giao hàng (shipment) cho người chuyên chở thì được cấp một chứng từ vận tải (thường là vận đơn B/L) thuộc loại chứng từ sở hữu hàng hóa (document of title). Chứng từ vận tải được xem là bằng chứng việc chuyển giao hàng hóa của người bán cho người mua. Ngày vận đơn (B/L date) được xem là ngày giao hàng. Liên quan đến việc giao hàng, các nội dung chủ yếu bao gồm:

(1) Thời gian giao hàng:

Thời gian giao hàng là cách thức quy định về mặt thời gian, theo đó người bán phải hoàn thành nghĩa vụ giao hàng. Nếu không có thỏa thuận khác, thì thời điểm giao hàng cũng là thời điểm chuyển giao quyền sở hữu về hàng hóa từ người bán sang người mua. Trong ngoại thương, các mốc thời gian quy định giao hàng thường là:

- *Giao hàng vào một ngày cụ thể.* Cách này ít dùng, bởi vì thời gian giao hàng trong ngoại thương phụ thuộc vào nhiều yếu tố, chẳng hạn như tàu có cập cảng đúng ngày đó không? Hàng có được bốc xuống tàu đúng ngày đó không? Người bán có tập kết đủ hàng vào đúng ngày đó không?

- *Xác định mốc thời gian chậm nhất hàng phải được giao,* ví dụ, phải giao hàng không chậm hơn ngày 31/12/2012. Cách quy định này là khá phổ biến, người bán được phép giao hàng bất kỳ lúc nào ngay sau khi ký hợp đồng, miễn sao không muộn hơn mốc thời gian quy định đó. Ở đây cần chú ý, vì thời gian bốc hàng lên tàu có thể kéo dài vài ngày, do đó ngày bắt đầu bốc hàng và ngày kết thúc giao hàng có thể là khác nhau, do đó, chỉ ngày kết thúc giao hàng tức ngày toàn bộ hàng hóa thực sự được bốc xong lên tàu mới được xem là ngày giao hàng.

- *Giao hàng trong một khoảng thời gian từ ngày... đến ngày...* Theo cách quy định này, thì hàng hóa giao vào bất cứ ngày nào trong khoảng thời gian quy định đều được coi là hợp lệ, ví dụ giao hàng trong quý III năm 2012, giao hàng trong tháng 6/2012, giao hàng trong vòng 30 ngày kể từ ngày ký kết hợp đồng, trong vòng 15 ngày kể từ ngày mở LC.

- *Thời gian giao hàng kèm theo điều kiện:* Đây là cách quy định không chắc chắn, nên ít được dùng. Ví dụ: giao hàng lên chuyến tàu đầu tiên (shipment by first available steamer) - nếu chuyến tàu đầu tiên đã khởi hành rồi thì sao? giao hàng khi có khoang tàu (subject to shipping space available), giao hàng sau khi nhận được LC (subject to the opening of LC), giao hàng khi có giấy phép xuất khẩu (subject to export licence).

THƯ VIỆN THUBT TÀI LIỆU CHỈ DÙNG CHO MỤC ĐÍCH THAM KHẢO NỘI BỘ

Về thời gian giao hàng, trong hợp đồng ***không nên*** quy định thời hạn giao hàng mơ hồ như: giao nhanh (prompt), giao ngay lập tức (immediately), giao càng sớm càng tốt (as soon as possible)..., nếu các từ này được sử dụng để chỉ thời gian giao hàng, thì các ngân hàng sẽ bỏ qua, coi như không có.

Ngoài ra người ta còn quy định về chậm giao hàng và thời gian gia hạn. Cụ thể, trong hợp đồng quy định hình thức phạt dành cho người bán khi giao hàng chậm. Ví dụ: Cứ 1 tuần giao hàng chậm thì người bán bị phạt 0,1% giá trị hợp đồng. Tuy nhiên, người mua có thể chấp nhận một khoảng thời gian gia hạn sau ngày giao hàng quy định. Nếu hết thời gian gia hạn mà chưa giao hàng thì mới bắt đầu tính phạt. Người mua thực chất quy định một ngày giao hàng sớm hơn ngày họ thực sự cần hàng và phần chênh lệch ngày đó họ gán cho là thời gian gia hạn. Thời gian gia hạn chỉ là một cách người mua gây áp lực cho người bán về mặt tâm lý, thúc giục họ phải giao hàng đúng ngày mà người mua muốn có hàng.

(2) Địa điểm giao hàng:

Địa điểm giao hàng gắn với việc phân định chuyển giao rủi ro và tổn thất giữa người mua và bán. Để giảm thiểu những hiểu lầm và những khác biệt về tập quán có thể gây ra tranh chấp, Phòng thương mại quốc tế đã ban hàng Điều kiện cơ sở giao hàng (Incoterms®2010), theo đó địa điểm giao hàng được xác định rõ ràng theo từng điều kiện cơ sở giao hàng. Ví dụ, theo điều kiện FOB Hải Phòng hay FOB Hong Kong thì địa điểm giao hàng đã được quy định cụ thể là tại Hải Phòng hay Hong Kong. Tuy nhiên, có những điều kiện chỉ quy định cảng đến mà không quy định cảng đi, chẳng hạn đối với điều kiện CIF hay CFR, do đó, thường thì các bên còn phải thỏa thuận về địa điểm giao hàng trong các trường hợp này.

Chính vì vậy, trong hợp đồng ngoại thương người ta còn thỏa thuận địa điểm giao nhận hàng hóa cụ thể theo các nội dung sau đây:

- Cảng bốc hàng, cảng dỡ hàng, cảng phải qua, cảng chuyển tải.

- Có thể quy định một cảng hay nhiều cảng: Thông thường những chuyến hàng nhỏ, giao hàng một lần thì chỉ quy định một cảng, nhưng khi khối lượng hàng lớn, thì có thể quy định nhiều cảng hàng đi và/hoặc nhiều cảng hàng đến. Ví dụ: cảng đi Hải Phòng/Đã Nẵng/TP. HCM; cảng đến London/ Liverpool/Hamburg.

- Quy định cảng cố định và lựa chọn: Để đáp ứng yêu cầu thực tế, người ta có thể cho phép một bên chọn cảng khẩu, ví dụ, FOB Hamburg/ Rottecdam/Amsterdam; CIF London/Rottecdam/Hamburg.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

(3) Phương thức giao nhận hàng:

Việc giao nhận hàng có thể được tiến hành một cách sơ bộ hay cuối cùng. Giao nhận sơ bộ thường diễn ra tại nơi sản xuất của người bán hoặc ở nơi tập kết gửi hàng để xem xét mức độ đạt yêu cầu về số lượng, chất lượng, bao bì và nhãn hiệu của hàng hóa. Thông qua giao nhận sơ bộ mà người mua có thể loại bỏ những hàng hóa có khiếm khuyết và yêu cầu khắc phục trước khi giao hàng. Giao nhận cuối cùng có mục đích chứng minh người bán đã hoàn thành việc giao hàng về số lượng, chất lượng, tại địa điểm và thời gian quy định. Qua đó, hai bên thừa nhận các kết quả kiểm tra hàng hóa đã lấy được ở nơi giao nhận cuối cùng. Sau khi có giao nhận cuối cùng, thì người mua mất quyền khiếu nại khi phát hiện ra thiếu sót về hàng hóa.

Về giao nhận chất lượng hàng hóa: Chất lượng hàng hóa có thể xác định bằng hai cách. Thứ nhất, căn cứ các chứng từ xác định chất lượng hàng giao phù hợp với các điều khoản của hợp đồng (giấy chứng nhận chất lượng, giấy phân tích...); thứ hai, kiểm tra chất lượng giao hàng thực tế tại nơi nhận hàng bằng phương pháp cảm quan, so sánh với mẫu hàng, phân tích lý tính, hóa tính, cơ học.

Trong hợp đồng người ta cũng quy định quyền lợi và nghĩa vụ và cách xử lý đối với các bên trong trường hợp chất lượng giao hàng không đúng với quy định của hợp đồng. Chẳng hạn, các bên có thể thỏa thuận, nếu chất lượng hàng hóa giảm đến một mức nào đó, thì người mua vẫn buộc phải nhận hàng, nhưng được giảm giá (gọi là tiền phạt); hoặc nếu người bán giao hàng chất lượng cao hơn đến mức nào đó, thì người mua cũng phải nhận hàng và phải tăng giá (gọi là tiền thưởng). Mức thưởng, phạt cụ thể phải được quy định trong hợp đồng.

Việc kiểm tra chất lượng và số lượng có thể được tiến hành theo hai cách. Thứ nhất, kiểm tra một bộ phận ngẫu nhiên của hàng hóa, thường áp dụng đối với những hàng hóa có bao bì đóng gói; thứ hai, kiểm tra toàn bộ hàng hóa, thường áp dụng đối với hàng giao rời. Nếu kiểm tra một bộ phận ngẫu nhiên, thì trong hợp đồng phải quy định tỷ lệ (phương pháp tương đối) kiểm tra cụ thể là bao nhiêu, hoặc quy định số đơn vị tối thiểu (phương pháp tuyệt đối) cần kiểm tra là bao nhiêu, đồng thời quy định cả phương pháp chọn lọc chúng.

Địa điểm tiến hành kiểm tra chất lượng cũng quy định trong hợp đồng, chẳng hạn như "chất lượng hàng đi" (shipped quality) hoặc "chất lượng hàng đến" (Landed quality)...

THƯ VIỆN HUBT

Về giao nhận số lượng hàng hóa: Nhằm xác định số lượng thực tế của hàng hoá được giao, người ta sử dụng các phương pháp như cân, đo, đong, đếm... Việc giao nhận số lượng được tiến hành ở đâu là tùy theo sự thỏa thuận của hai bên được quy định trong hợp đồng. Ví dụ, nếu hợp đồng quy định "trọng lượng bốc hàng" thì địa điểm xác định trọng lượng là cảng gửi hàng, thời gian xác định là khi giao hàng; hoặc nếu quy định "trọng lượng dỡ hàng" thì địa điểm xác định trọng lượng là cảng hàng đến, thời gian xác định là khi dỡ hàng.

Khi tiếp nhận hàng phải kiểm tra xem số lượng hàng được giao thực tế có phù hợp với quy định của hợp đồng không. Tuy nhiên, các bên cũng có thể thỏa thuận trong hợp đồng một tỷ lệ xê dịch cho phép, và trong phạm vi đó người mua phải nhận hàng và trả tiền theo số hàng thực tế đã nhận; hoặc chỉ quy định một số lượng tối đa, nếu người bán giao vượt số lượng tối đa đó, thì người mua không chịu trách nhiệm phải nhận và trả tiền cho số hàng vượt đó.

(4) Thông báo giao hàng:

Các điều kiện cơ sở giao hàng đã bao hàm nghĩa vụ về thông báo giao hàng. Tuy nhiên, trong thực tế, tùy theo yêu cầu mà các bên có thể thoả thuận thêm về nghĩa vụ thông báo giao hàng. Căn cứ vào các mốc thời gian hành trình của hàng mà thỏa thuận số lần cần thông báo về tình hình giao hàng và những nội dung liên quan đến hàng.

Căn cứ vào mốc thời gian, các lần thông báo giao hàng thường là:

- *Thông báo trước khi giao hàng:* Người bán thông báo việc hàng đã tập kết sẵn sàng để giao hoặc về ngày dự kiến đem hàng ra cảng; còn người mua thông báo về những chỉ dẫn người bán trong việc gửi hàng hoặc về chi tiết của tàu đến nhận hàng (nếu người mua thuê tàu).

- *Thông báo sau khi giao hàng:* Người bán thông báo ngày đã giao hàng, số vận đơn, tình hình hàng đã giao và thời gian dự kiến tàu cập cảng (nếu tàu do bên bán thuê).

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

(5) Những quy định khác về việc giao hàng:

Ngoài những vấn đề nêu trên, căn cứ vào nhu cầu của bên mua, vào khả năng của bên bán, vào đặc điểm chuyên chở và vào đặc điểm của hàng hóa, người ta có thể quy định thêm một số điều khoản đặc biệt như:

- Hàng hóa có thể giao từng phần (partial shipment allowed)? hay giao một lần (partial shipment not allowed)?

- Hàng hóa có được chuyển tải hay không (transhipment allowed)?

- Vận đơn người thứ ba có chấp nhận (Third party B/L acceptable)? Đây là vận đơn, trên đó người gửi hàng không phải là người hưởng lợi LC, mà là người khác. Theo phương thức LC, người hưởng lợi LC thường là người bán, tức người giao hàng, và được thể hiện trên vận đơn là Consignor hay Shipper. Tuy nhiên, trường hợp LC chuyển nhượng, người hưởng lợi xuất trình bộ chứng từ, trong đó vận đơn thể hiện người giao hàng lại là người khác (người thứ ba hay người được chuyển nhượng).

- Vận đơn đến chậm có được chấp nhận" (stale bill of lading acceptable)? "Stale" là từ cũ, có nhiều cách hiểu khác nhau, bao gồm:

+ Trong những năm 80 về trước, "stale" được hiểu là vận đơn xuất trình sau 21 ngày giao hàng. Vì theo UCP, nếu không có thỏa thuận nào khác, thì vận đơn phải được xuất trình trong vòng 21 ngày sau ngày giao hàng. Nếu xuất trình sau 21 ngày, thì vận đơn được xem là chậm, vô hiệu.

+ Các doanh nghiệp thì cho rằng "stale B/L" là vận đơn đến sau hàng hóa. Đây là quan niệm không đúng trong giao dịch bằng LC, vì ngân hàng không thể biết được và cũng không cần quan tâm đến việc hàng hay chứng từ đến trước. Do đó, khái niệm vận đơn "đến chậm" trong trường hợp này là không có giá trị trong phương thức LC.

Chính vì vậy, ngày nay, ICC đã khuyến cáo các ngân hàng không nên sử dụng thuật ngữ "stale" nữa. Một thực tế là, trong UCP 600 cũng như ISBP, thuật ngữ "stale B/L" hoàn toàn đã được loại bỏ.

6. Điều kiện thanh toán:

Liên quan đến thanh toán tiền hàng trong ngoại thương, các bên thường phải thỏa thuận những điều kiện về thanh toán, bao gồm: điều kiện về tiền tệ, điều kiện về địa điểm, điều kiện về thời gian, điều kiện về phương tiện và điều kiện về phương thức thanh toán. Nhằm cung cấp đầy đủ về một nội dung quan trọng trong Hợp đồng ngoại thương, điều kiện thanh toán được viết thành một mục riêng.

THƯ VIỆN HUST
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

B/ Nhóm điều khoản khác:

7. Về bao bì và ký mã hiệu hàng hóa:

Ngày nay, nhiều hàng hóa gắn liền với thương hiệu của nó. Những nhà sản xuất luôn tận dụng mọi khả năng để quảng bá cho thương hiệu của mình. Một trong những việc thường làm đó là thiết kế bao bì cho hàng hóa. Bao bì có tác dụng bảo vệ hàng hóa, kỹ thuật đóng gói và ký mã hiệu ghi trên bao bì làm tăng vẻ mỹ quan và quảng bá thương hiệu cho hàng hóa, làm cho hàng hóa hấp dẫn người mua hơn. Chính vì vậy, các nhà sản xuất, kinh

doanh xuất nhập khẩu rất quan tâm đến chất lượng, hình thức và ký mã hiệu của bao bì; do đó, trong hợp đồng mua bán cần mô tả bao bì một cách chi tiết về chất liệu, độ bền, kỹ thuật đóng gói, hình dáng, kích cỡ, vị trí và nội dung ký mã hiệu, nhằm đảm bảo đầy đủ các thông tin cơ bản về hàng hóa như: tên hàng, tên cơ sở sản xuất, trọng lượng hàng (gộp và tịnh), số hiệu đơn hàng, chỉ dẫn về vận chuyển, bảo quản và bốc xếp, hướng dẫn sử dụng... Trong hợp đồng cũng cần quy định bao bì bên ngoài (hòm, thùng, hộp, carton) và bao bì bên trong gắn liền với hàng hóa.

Thông thường, hàng hóa được bán gắn liền với bao bì, nghĩa là người mua không phải trả lại bao bì cũng như trả tiền bao bì cho người bán. Tuy nhiên, đối với những bao bì đắt tiền, bền, dùng được nhiều lần (ví dụ như bình gas, vỏ chai bia...) thì người mua phải trả lại bao bì cho người bán, nghĩa là người bán chỉ bán hàng hóa mà không bán bao bì. Nếu không trả lại bao bì thì người mua phải trả tiền bao bì theo giá cả của nó. Trong một số trường hợp, khi bao bì khan hiếm, người mua phải cung cấp trước bao bì cho người bán, có như vậy mới bảo đảm mua được hàng.

8. Điều khoản về bảo hành (Warranty):

Bảo hành là sự cam kết của người bán nhằm bảo đảm về chất lượng hàng hóa trong một thời gian nhất định. Trong thời hạn bảo hành, nếu người mua phát hiện những khuyết tật của hàng hóa thì người bán phải có trách nhiệm giải quyết.

Trong điều khoản bảo hành, những nội dung cơ bản cần thỏa thuận bao gồm: phạm vi, thời hạn bảo hành và trách nhiệm của người bán trong thời hạn bảo hành hàng hóa.

- *Phạm vi bảo hành:* Vì chất lượng hàng hóa phụ thuộc vào rất nhiều yếu tố, do đó, phạm vi mà người bán bảo hành phụ thuộc chủ yếu vào tính chất đặc thù của hàng hóa và các điều kiện kỹ thuật của hợp đồng, chứ không bảo hành tất cả các chỉ tiêu về chất lượng hàng hóa. Đối với những hàng hóa công nghiệp tiêu dùng đã được chuẩn hóa như máy giặt, xe máy, máy điều hòa không khí, đồng hồ, tivi... thì điều khoản bảo hành thường chỉ là "bảo đảm khả năng làm việc bình thường của hàng hóa". Tuy nhiên, đối với máy móc và thiết bị tiêu chuẩn hóa, điều khoản bảo hành là bảo đảm chất lượng phải phù hợp với tiêu chuẩn kỹ thuật đã được ban hành và bảo đảm khả năng hoạt động bình thường của máy móc, thiết bị đã bán. Đối với thiết bị đồng bộ, tàu biển hoặc các thiết bị phức tạp khác, thì phạm vi bảo hành cao hơn, bởi vì, ngoài khả năng hoạt động bình thường, việc bảo hành

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU LƯU HÀNH NỘI BỘ

còn bao gồm cả tính hiện đại, tính kinh tế, duy trì được công suất thiết kế của công trình, thiết bị.

- *Thời hạn bảo hành:* Ngày nay việc mua bán hàng hóa ngày càng được tiêu chuẩn hóa, tùy theo chủng loại hàng mà thời hạn bảo hành cũng được người bán tiêu chuẩn hóa, khi mua bán không cần thỏa thuận. Ví dụ, thời hạn bảo hành đồng hồ là 3 tháng, máy giặt là 1 năm, máy tính 1 năm... Tuy nhiên, đối với những sản phẩm mới, sản phẩm đơn chiếc, sản phẩm phức tạp về kỹ thuật... các bên có thể thỏa thuận cụ thể về thời hạn bảo hành. Nếu trong quan hệ mua bán, lợi thế thuộc về người mua thì thời hạn này có thể được kéo dài. Thời hạn bảo hành thường được tính từ ngày người bán giao hàng cho người mua và có thể là một khoảng thời gian nhất định hoặc thời gian mà thiết bị làm ra một lượng sản phẩm nhất định.

- *Trách nhiệm của người bán trong thời hạn bảo hành:* Nếu trong thời hạn bảo hành mà thiết bị, máy móc bị hỏng hoặc không đúng như quy định của hợp đồng, thì người bán phải chịu chi phí và trách nhiệm khắc phục khuyết tật của hàng hóa, hoặc thay thế hàng đã giao bằng hàng hóa mới có chất lượng tốt và giao không chậm trễ tại địa điểm đã thỏa thuận. Tuy nhiên, trước khi khắc phục và bồi thường, bên bán được quyền xác minh lý do tại sao thiết bị máy móc bị hỏng, người mua hoặc người sử dụng có lỗi không? nếu có lỗi thì người bán sẽ được miễn trách nhiệm. Nếu người bán không kịp thời khắc phục khuyết tật hàng hóa, người mua có thể tự khắc phục với phí tổn do người bán chịu. Nếu các bên không thể khắc phục được khuyết tật, thì người mua có quyền từ chối nhận hàng hoặc có quyền đòi người bán phải cung cấp hàng mới thay thế, hoặc yêu cầu người bán giảm giá hàng hóa thích hợp.

Trong điều khoản bảo hành, thường quy định về những trường hợp không được bảo hành như: phụ tùng thay thế hoặc thiết bị chống hao mòn, sự hao mòn tự nhiên của thiết bị, những thiệt hại phát sinh do bên mua gây ra như: lắp ráp không đầy đủ hoặc không đúng theo chỉ định hướng dẫn của người bán, bảo quản không cẩn thận, sử dụng quá tải, đổ vỡ và thiệt hại phát sinh trong quá trình vận chuyển hàng hóa...

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

9. Điều khoản về khiếu nại (Claim):

Khiếu nại là việc người mua đưa ra các đề nghị, yêu sách đối với người bán do số lượng, chất lượng, bao bì hàng hóa giao không đúng như đã thỏa thuận, hoặc người bán xuất trình chứng từ không phù hợp với tình hình thực tế giao hàng, hoặc người bán giao hàng chậm.

Trong hợp đồng mua bán, các bên quy định trình tự tiến hành khiếu nại, thời hạn nộp đơn khiếu nại, quyền hạn và nghĩa vụ của các bên có liên quan đến khiếu nại, phương pháp giải quyết khiếu nại.

- *Hình thức khiếu nại:* Khiếu nại phải làm bằng văn bản gồm những số liệu và nội dung về: Tên hàng, số lượng và xuất xứ hàng hóa, địa điểm để hàng, cơ sở khiếu nại (lý do khiếu nại là gì?), chứng từ vận tải, yêu cầu cụ thể của người mua về việc giải quyết khiếu nại. Tất cả những chứng từ này đều phải dẫn chiếu đến số hiệu của hợp đồng và số hiệu của chứng từ vận tải có liên quan. Ngày đóng dấu bưu điện tại địa điểm gửi đi được xem là ngày phát đơn khiếu nại.

- *Thời hạn phát đơn khiếu nại:* Trước hết phụ thuộc vào tính chất hàng hóa cũng như tương quan lực lượng của các bên mua bán. Nếu người mua có ưu thế trong quan hệ với người bán, thì thời hạn phát đơn khiếu nại càng dài. Thời hạn phát đơn khiếu nại tuân theo một số quy tắc sau:

+ Thời hạn phát đơn khiếu nại về chất lượng dài hơn so với thời hạn khiếu nại về số lượng bởi vì những ẩn tì về chất lượng trong hàng hóa khó phát hiện được ngay.

+ Thời hạn phát đơn khiếu nại đối với hàng tươi sống ngắn hơn so với hàng thông thường.

+ Thời hạn phát đơn khiếu nại đối với hàng tiêu dùng ngắn hơn so với thời hạn khiếu nại về thiết bị máy móc.

Nếu phát đơn khiếu nại sau ngày hết hạn hiệu lực khiếu nại quy định trong hợp đồng thì đơn khiếu nại trở nên vô hiệu.

- *Quyền hạn và nghĩa vụ của người mua và người bán:* Về nguyên tắc, các bên không được vin vào đơn khiếu nại làm cơ sở để người bán từ chối giao hàng, còn người mua từ chối nhận hàng đối với những lô hàng tiếp theo thuộc cùng một hợp đồng.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Trong hợp đồng có thể xác định trách nhiệm cụ thể đối với người mua bằng cách:

+ Để nguyên trạng hàng hóa tách biệt với các hàng hóa khác, đồng thời thông báo cho người bán biết về địa điểm đặt hàng và thời gian hàng sẵn sàng để xem xét.

+ Lập biên bản giám định về tất cả khuyết tật đã phát hiện, theo quy tắc hiện hành ở nước người mua. Nếu khiếu nại về chất lượng, thì người mua có thể giao cho người bán mẫu hàng khiếu nại cùng biên bản giám định.

+ Gửi cho người bán đơn khiếu nại lập đúng theo thủ tục và đúng trong thời hạn quy định. Người bán có quyền tiến hành kiểm tra tại chỗ tính xác thực so với khiếu nại mà người mua đưa ra bằng cách xem xét trực tiếp hàng hóa.

Sau một số ngày nhất định kể từ khi nhận được thông báo của người mua về hàng đã sẵn sàng để xem xét, người bán phải cử đại diện đến để xem xét hoặc phải ủy quyền cho một tổ chức có thẩm quyền tại nước nhập khẩu tiến hành việc này.

Người bán có trách nhiệm xem xét kỹ đơn khiếu nại và thông báo không chậm trễ (quy định trong hợp đồng) quyết định của mình về việc chấp nhận hay không chấp nhận đơn khiếu nại. Nếu trong thời hạn quy định, người bán không trả lời đơn khiếu nại, thì người bán coi như đã chấp nhận việc khiếu nại và người mua có quyền đưa việc khiếu nại ra trọng tài với mọi chi phí do người bán chịu.

Trong hợp đồng phải thỏa thuận: Nếu khiếu nại được thừa nhận là có cơ sở, thì mọi chi phí liên quan đến khiếu nại và giải quyết khiếu nại do người bán chịu; nếu khiếu nại bị coi là vô căn cứ thì người mua phải chịu chi phí khiếu nại và giải quyết khiếu nại.

- *Cách thức giải quyết khiếu nại:* Khiếu nại có thể được giải quyết bằng một trong những biện pháp sau:

+ Bù hàng thiếu hụt bằng những đợt giao hàng riêng hoặc bằng cách giao bổ sung trong đợt giao hàng sau.

+ Trả lại những hàng hóa đã bị khiếu nại và hoàn lại tiền cho người mua.

+ Sửa chữa khuyết tật của hàng với phí tổn do người bán chịu.

+ Thay thế hàng có khuyết tật bằng hàng hóa khác đúng với quy định của hợp đồng và mọi chi phí liên quan đến việc thay thế hàng do người bán chịu.

+ Giảm giá đối với hàng đã bị khiếu nại hoặc đánh sụt giá đồng bộ lô hàng theo tỷ lệ thuận với mức khuyết tật.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Đối với những hàng chuyên dụng, người ta thường dùng biện pháp thay thế hoặc sửa chữa hàng bị khiếu nại. Còn trong giao dịch về nguyên liệu và lương thực, người ta thường dùng biện pháp hạ giá hoặc đánh giá sụt giá số hàng bị khiếu nại.

10. Điều khoản về các tình huống bất khả kháng:

Những tình huống xảy ra dẫn tới hậu quả là không thực hiện được hoặc làm chậm thời gian thực hiện hợp đồng, làm tổn thất về số lượng hoặc làm giảm chất lượng hàng hóa, nhưng hoàn toàn không do lỗi của bên nào, mà

có tính chất khách quan và không thể khắc phục được, thì được gọi là bất khả kháng. Những tình huống bất khả kháng có thể xảy ra được quy định thành điều khoản trong hợp đồng thương mại có tên tiếng Anh là "Force majeure clause or Exemption clause", tức điều khoản bất khả kháng, trường hợp giải thoát trách nhiệm, cơ sở để giải thoát trách nhiệm, trường hợp miễn trách. Khi có tình huống bất khả kháng xảy ra, thì bên đương sự hoàn toàn hoặc trong chừng mực nhất định, được miễn hay hoãn thực hiện các nghĩa vụ của hợp đồng.

Theo văn bản số 421 của Phòng thương mại quốc tế, một bên muốn được miễn trách nhiệm về việc không thực hiện đồng bộ hoặc một phần nghĩa vụ của mình nếu chứng minh được: việc không thực hiện nghĩa vụ là do một trở ngại ngoài sự kiểm soát của mình; bản thân đã không thể lường trước một cách hợp lý được tình huống đó; bản thân đã không thể tránh được hoặc không thể khắc phục một cách hợp lý tình huống đó.

Những tình huống được xem là bất khả kháng, gồm: chiến tranh, phong tỏa, kiểm soát ngoại hối, cấm xuất khẩu, cấm nhập khẩu; đình công, bế xưởng, nổi dậy, hỏa hoạn, lụt lội, động đất v.v. Vì có rất nhiều tình huống bất khả kháng có thể xảy ra, do đó khi ký kết hợp đồng, các bên phải thỏa thuận chi tiết, cụ thể từng tình huống được xem là bất khả kháng để tránh tranh chấp sau này. Thông thường, người xuất khẩu cố gắng tính hết vào hợp đồng mọi trường hợp có thể xảy ra, kể cả các trường hợp như không nhận được phương tiện vận chuyển, sự cố trong sản xuất, cóp điện, thiếu nguyên liệu, thiếu công nhân v.v. Tuy nhiên, không phải cứ tình huống nào nhà xuất khẩu đề xuất cũng được chấp nhận là bất khả kháng, mà phải được hai bên mua bán thỏa luận và thống nhất quy định trong hợp đồng. Hai bên có thể sử dụng một trong các cách sau để xác định bất khả kháng:

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

- Quy định những tiêu chí để xác định một tình huống được xem là bất khả kháng.
- Liệt kê cụ thể những tình huống mà các bên cho là bất khả kháng.
- Dẫn chiếu đến "Điều khoản miễn trách về trường hợp bất khả kháng của ICC, xuất bản số 421".

Khi tình huống bất khả kháng xảy ra thì thời hạn thực hiện hợp đồng được kéo dài tương ứng với thời gian xảy ra bất khả kháng cộng thêm với thời gian khắc phục hậu quả của nó.

Nếu trong hợp đồng có điều khoản quy định rằng: "Nếu thời gian bất khả kháng kéo dài quá một thời gian nào đó, thì một bên có quyền hủy bỏ

hợp đồng mà không phải bồi thường cho bên kia". Thời hạn tối đa mà tình huống bất khả kháng được kéo dài quy định trong hợp đồng phụ thuộc vào thời hạn thực hiện hợp đồng, tính chất hàng hóa, phương thức bán hàng, tập quán thương mại v.v. Ví dụ, đối với những hợp đồng có thời gian thực hiện trên 12 tháng, thì thời hạn này thường là 6 tháng; đối với những hợp đồng ngắn hạn như hàng tươi sống, thì thời hạn này là từ 15 đến 30 ngày; đối với hợp đồng máy móc thiết bị thường là từ 2-3 tháng.

Mỗi bên trong hợp đồng khi gặp tình huống bất khả kháng, không có khả năng thực hiện các nghĩa vụ của mình thì phải thông báo kịp thời cho bên kia bằng văn bản về thời điểm xảy ra và thời điểm chấm dứt sự kiện. Trong hợp đồng, các bên cũng phải thỏa thuận chỉ định một tổ chức (thường là Phòng thương mại nơi xảy ra sự kiện) đứng ra xác nhận về diễn biến của sự kiện.

11. Điều khoản về trọng tài:

Khi có tranh chấp xảy ra giữa bên mua và bên bán, nếu các bên không tự hòa giải được, thì phải cần đến một trọng tài hay một tòa án và điều này được quy định thành điều khoản trong hợp đồng. Ngày nay người ta sử dụng trọng tài để giải quyết tranh chấp về hợp đồng là chính, mà ít dùng tới biện pháp tòa án. Bởi vì biện pháp trọng tài do các chuyên gia có chuyên môn về lĩnh vực tranh chấp giải quyết, có thủ tục đơn giản, xét xử kín, nhanh, chi phí thấp. Địa điểm chọn trọng tài có thể là ở nước xuất khẩu, nước nhập khẩu, hoặc ở nước thứ ba. Nếu các bên không lựa chọn trước luật áp dụng, thì luật tại địa điểm trọng tài được áp dụng vào việc xét xử.

Trong khi đưa tranh chấp ra trọng tài xét xử, thì người mua không có quyền đình chỉ thanh toán theo nghĩa vụ của hợp đồng, cũng như không được từ chối nhận các lô hàng khác là đối tượng của hợp đồng. Nếu không có thỏa thuận khác giữa bên mua và bên bán, thì việc phán quyết của trọng tài là "được công nhận và phải cưỡng chế chấp hành", nghĩa là mỗi bên đều có nghĩa vụ thực hiện phán quyết của trọng tài.

THƯ VIỆN HUBT
THƯ VIỆN HỌC VỤ TRƯỜNG ĐẠI HỌC NỘI BỘ

Sau đây là khuyến nghị của ***Trung tâm trong tài quốc tế Việt Nam:***

In drawing up contracts, the Vietnam International Arbitration Centre (VIAC) recommends that parties use the following Model Arbitration Clause:

"Any dispute arising out of or in relation with this contract shall be finally resolved by the Vietnam International Arbitration Centre in accordance with its Rules of Arbitration"; or

"Any dispute arising out of or in relation with this contract shall be finally resolved by the Vietnam International Arbitration Centre at the Vietnam Chamber of Commerce and Industry in accordance with its Rules of Arbitration".

Parties may wish to consider adding:

(a) the number of arbitrators shall be [one or three].

(b) the place of arbitration shall be [City and/or Country].

(c) the governing law of the contract [is/shall be] the substantive law of [ ].*

(d) the language to be used in the arbitral proceedings shall be [ ].**

Note:

* For disputes which involve a foreign element.

** For disputes which involve a foreign element or disputes in which at least one party is an enterprise with foreign investment capital.

3. MẪU HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

Hiện nay, hầu hết các nước đều có Luật thương mại, trong đó có những điều khoản quy định về hợp đồng mua bán hàng hóa. Nội dung của một số điều khoản có thể là bắt buộc phải ghi trong hợp đồng (chủ yếu là các điều khoản mở đầu), còn các điều khoản khác là tùy ý (chủ yếu là các điều khoản nói về nội dung hợp đồng). Nhằm quốc tế hóa khuôn mẫu hợp đồng mua bán quốc tế, tạo điều kiện thuận lợi cho các bên tham gia, tránh sự hiểu lầm và hạn chế các tranh chấp sau này, LHQ đã nỗ lực soạn thỏa và ban hành Công ước LHQ về Hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế.

Ngoài ra, các công ty, các hiệp hội ngành hàng, các luật gia cũng soạn thảo các mẫu hợp đồng mua bán cho ngành hàng mà mình kinh doanh, như hợp đồng mua bán gạo, cà phê, cao su, thuỷ sản, chè, tàu thủy, máy móc thiết bị, dầu thô..., trong đó các điều khoản về nội dung của hợp đồng được soạn sẵn. Điều đương nhiên là bên soạn thảo luôn đưa vào hợp đồng những điều khoản bảo vệ được lợi ích cho họ, ví dụ như: "Điều khoản chung giao hàng - General conditions for delivery of goods", hay "Điều kiện chung bán hàng - General conditions for sale". Do đó, bên đối tác, trước khi ký kết hợp đồng có quyền và nghĩa vụ phải nghiên cứu kỹ các điều khoản đã soạn sẵn trong mẫu hợp đồng, cần loại bỏ những điều khoản bất lợi và đề nghị bổ sung những điều khoản bảo vệ được lợi ích cho mình. Một khi đã ký vào hợp đồng, có nghĩa là phải ràng buộc trách nhiệm với những điều khoản quy định trong hợp đồng, cho dù đó là những điều khoản do bất kỳ ai đưa ra, cho dù được soạn sẵn trước hay được thảo luận kỹ càng trước khi ký, cho dù bên ký đã đọc hay chưa đọc hợp đồng.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THIẾT THỰC NỘI BỘ

SALE CONTRACT

No.: AL-ITS / CT02 - 2012

Date: 16 th - August, 2012

Between

Name *(Tên công ty)*:.....

Address:.....

Telephone Number:.....

Fax:.....

Email:.....

Represented by:.....

Hereinafter referred as **the Buyer**

and

Name *(Tên công ty)*:.....

Address:.....

Telephone Number:.....

Fax:.....

Email:.....

Represented by:.....

Hereinafter referred as **the Seller**

The **Buyer** agrees to buy and the **Seller** agrees to sell and the following Terms and Conditions are agreed:

Article 1: Equipment

Iterm	Description	QTY (Sets)	Unit Price	Amount
1	Automatic heating system for Heavy Fuel Oil & Lube Oil separators **Scope of Delivery:** (01) x Heatpac Heater, CBM 26-40 (01) x Temperature Controller MTC-80 (01) x Automatic steam Regulating Valve, DIN 15/1 (01) x Steam Trap, DIN 15 (01) x Temperature sensor, 2xPt-100 (01) x Thermometer (02) x Pressure indicator (01) x Safety valve, 6 kgs	1	46,300 Euro	46,300 Euro
		Total		**46,300Euro**

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Article 2: Contract Prices

Totall Contract Prices is EURO Forty Six Thousands and Three Hundreds Only (EURO 46,300), CIF Hai Phong Port, Vietnam, according to INCOTERMS®2010.

Article 3: Delivery Terms

3.1. Shipment Date: Within 4 months from date of down payment made

3.2. Port of shipment: Any European Port

3.3. Port of discharge: Hai Phong Sea Port, Vietnam

3.4. Transhipment allowed, Partial shipment allwed

Article 4: Payment Terms

4.1. 20% of the total contract value (equivalent to EUR 9,260) down payment on order, by TTR upon receipt of the Invoice.

4.2. 80% of the total contract value (equivalent to EUR 37,040) will be paid by an Irrevocable Letter of Credit at sight in the favour of the Seller's account maintained with:

HSBC Bank Malaysia Berhard

2, Leboh Ampang 50100 Kuala Lumpur, Malaysia

Account No.: 301-280889-727, SWIFT: HBMBMYKL

The LC will be opened within 30 days before date of delivery (Ex-work) and valid for 45 days from date of shipment.

Article 5: Documents

5.1. Required shipping documents

- Full set of 3/3 original of B/L, marked "freight prepaid".
- Three (03) original signed Commercial Invoice.
- Three (03) original detailed Packing List.
- One (01) original Insurance Certificate of 110% of invoice value, covering "all risks".
- One (01) original Certificate of Origin issued by Chamber Of Commerce of European countries & two copies.
- Third party shipping documents acceptable.

5.2. The Shipping documents shall be submitted to LC Issuing bank within 21 days from B/L date.

5.3. The Seller shall promptly send to Buyer by fax one copy of shipping documents to facilitate the Buyer to prepare necessary procedures to receive the good at port of discharge.

Article 6: Packing

The Seller shall suitably packed the EQUIPMENT in wooden case(s), according to international packing standards for export goods, suitable for sea transportation and transhipments, ensure safe, avoid losses or damages of equipment during transportations.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Article 7: Shipping Marks

International Shipping & trading Co.,
402 Room, IBC Building
35 - 37 Trang Thi Street
Honoi, Vietnam
AL-ITS / CT02 - 2004
HAIPHONG PORT, VIETNAM
Package number……..of / Total cases……
Information marks:
- Dimensions: L x W x H; Gross Weight: Kgs
- Made in:……(Country of origin)

Article 8: Warranty

8.1. The Seller shall guarantee the quality and performance of the equipment against manufacturing defects for a period of 12 months from the date of the equipment has been commissioned or 18 months after the delivery, whichever comes first.

8.2. Seller shall free of charge to the Buyer, repair or replace any item of the Equipment found to be defective during the warranty period, as a result of defective design, materials and/or inadequate wormanship. Buyer must notify Seller in writing of the claimed defect promptly after appearance thereof and in no event later than thirty (30) days after expiry of the warranty period.

8.3. Seller shall have no responsibility for damage caused the equipment by: Unintended use, misuse, abuse, or improper storage, installation maintenance operation or repair by persons not under Seller's supervision.

8.4. This warranty dose not cover normal wears and tears.

8.5. Seller makes no other warranties differing from those contained herein or any implied warranties.

Article 9: Technical assistance

The Seller will supply 02 days free of charge services for commissioning and training for the operators.

Article 10: Exclusions

- Installation of the components on board
- All interconnecting piping, normal valves and fittings, electrical cables
- Any item not specifically mentioned in the scope of supply

Article 11: Documentation

One (01) sets of Instruction Manuals in English and dimension drawings for all components shall be provided by the Seller.

Article 12: Arbitration

Any dispute/disagreement that may arise during implementation of this order shall be first discussed, negotiated and settled in an amicable and constructive manner. If failed, the dispute/disagreement shall be finally settled by Internal Arbitration Centre in Hanoi, Vietnam. The proceedings shall refer to the laws of Singapore. INCOTERMS®2010 shall be applied.

Their verdict on such dispute / disagreement shall be final and binding upon the two parties. The parties whose loses the case shall bear all the cost relevant to the proceeding.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Article 13: Validity

- This contract will be effective after signing by parties involved.
- This contract is made out in quadruplicate in English, which have equal validity, two copies for each party. It consists 05 pages of equal validity. All the pages of the contract have abbreviated signatures of both parties.

for the buyer	for the seller
(name and signature)	*(name and signature)*

CHƯƠNG 3

ĐIỀU KIỆN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ INCOTERMS®2010

Nền kinh tế toàn cầu đã mở ra cơ hội to lớn chưa từng có để các doanh nghiệp tiếp cận với các thị trường khắp nơi trên thế giới. Hàng hóa được bán ở nhiều nước hơn, số lượng lớn hơn và chủng loại đa dạng hơn. Khi khối lượng và tính phức tạp của buôn bán quốc tế tăng lên, và nếu hợp đồng mua bán không được soạn thảo kỹ lưỡng thì khả năng dẫn đến sự hiểu lầm và tranh chấp tốn kém cũng tăng lên.

Incoterms, các quy tắc của ICC về việc sử dụng các điều kiện thương mại nội địa và quốc tế, tạo điều kiện cho thương mại toàn cầu phát triển. Việc dẫn chiếu Incoterms trong hợp đồng mua bán hàng hóa sẽ phân định rõ ràng nghĩa vụ tương ứng của các bên và làm giảm rủi ro tính phức tạp về mặt pháp lý.

Kể từ khi Incoterms được ICC ban hành năm 1936, chuẩn mực về hợp đồng mang tính toàn cầu này thường xuyên được cập nhật để bắt kịp với nhịp độ phát triển của thương mại quốc tế. Ngày nay, Incoterms®2010 đã đề cập đến sự xuất hiện ngày càng nhiều khu vực miễn thủ tục hải quan, sử dụng thông tin điện tử trong kinh doanh, mối quan tâm ngày càng cao về an ninh trong chu chuyển hàng hóa và những thay đổi về thực tiễn vận tải; đồng thời cập nhật và củng cố những điều kiện "giao hàng", giảm số điều kiện thương mại từ 13 xuống 11, và trình bày nội dung một cách đơn giản và rõ ràng hơn. Incoterms®2010 cũng là bản điều kiện thương mại đầu tiên đề cập tới cả người mua và người bán một cách hoàn toàn bình đẳng.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU LƯU HÀNH NỘI BỘ

Do hội tụ được những thông lệ và tập quán phổ biến nhất trên toàn thế giới, nên ngay từ khi ra đời, Incoterms đã đáp ứng được nhu cầu của các doanh nghiệp ở mọi nơi và được hầu hết các quốc gia cho phép áp dụng.

1. TỔNG QUAN VỀ INCOTERMS

1.1. Khái niệm Incoterms

Điều kiện thương mại quốc tế (Incoterms) là những thuật ngữ ngắn gọn được hình thành trong thực tiễn thương mại quốc tế để phân chia trách nhiệm về chi phí và rủi ro đối với hàng hóa giữa người mua và người bán trong giao nhận hàng hóa.

© GS. TS. Nguyễn Văn Tiến – TS. Nguyễn Thị Hồng Hải

Incoterms là chữ viết tắt của "**In**ternational **Co**mmercial **Terms**", được dịch sang tiếng Việt là *"Các điều kiện thương mại quốc tế"*. Do không được định nghĩa chính thức trong các văn bản pháp lý, nên các thuật ngữ sau đây không nên dùng để thay thế cho Incoterms như: *Shipment Terms, Terms of Delivery, Trade Terms...*

1.2. Tổ chức ban hành và tính chất pháp lý của Incotems

Tổ chức ban hành: Phòng thương mại quốc tế, Paris (International Chamber of Commerce - ICC Paris).

Các phiên bản Incoterms đã phát hành:

+ Lần 1 năm 1936: Giải thích điều kiện CIF.
+ Lần 2 năm 1953: Giải thích 9 điều kiện.
+ Lần 3 năm 1967: Sửa đổi phiên bản 1953.
+ Lần 4 năm 1976: Thêm phụ lục của 1953.
+ Lần 5 năm 1980: Giải thích 14 điều kiện.
+ Lần 6 năm 1990: Giải thích 13 điều kiện.
+ Lần 7 năm 2000: Giải thích 13 điều kiện trong ĐK TMĐT.
+ Lần 8 năm 2010: Giải thích 11 quy tắc, mang số hiệu là Incoterms®2010 và có hiệu lực 01/01/2011.

Tính chất pháp lý của Incoterms:

Incoterms là văn bản do ICC ban hành, mà ICC là một tổ chức mang tính chấp hiệp hội nghề nghiệp (phi chính phủ, phi quyền lực) chứ không phải tổ chức liên chính phủ (có quyền lực), nên Incoterms chỉ có *tính chất pháp lý tùy ý* đối với các hội viên cũng như các bên liên quan, tức không mang tính chất pháp lý bắt buộc thực hiện đương nhiên như các văn bản luật.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Tính chất pháp lý tuỳ ý của Incoterms thể hiện ở các điểm chính:

1. Tất cả các phiên bản Incoterms đều còn nguyên hiệu lực, nghĩa là phiên bản sau không phủ nhận phiên bản trước. Do đó, khi dẫn chiếu trong hợp đồng mua bán phải nói rõ là áp dụng Incoterms nào.

2. Chỉ khi trong hợp đồng mua bán có dẫn chiếu áp dụng Incoterms, thì nó mới trở nên có hiệu lực pháp lý bắt buộc thực hiện đối với các bên liên quan.

3. Các bên có thể thoả thuận trong hợp đồng mua bán:

- Không thực hiện, hoặc thực hiện khác đi một hoặc một số điều khoản quy định trong Incoterms.
- Bổ sung những điều khoản trong hợp đồng mà Incoterms không đề cập.

4. Nếu nội dung Incoterms có xung đột với luật quốc gia, thì luật quốc gia được vượt lên trên về mặt phát lý. Điều này có nghĩa là, phán quyết của tòa án các cấp (quốc gia hay quốc tế) có thể phủ nhận các điều khoản của Incoterms.

Do là văn bản pháp lý tùy ý, nên ICC sẽ được miễn trách khi có sai sót, tổn thất phát sinh trong quá trình áp dụng. Các bên liên quan khi áp dụng Incoterms cần phải hiểu thấu đáo nội dung, sử dụng thành thạo kỹ thuật nghiệp vụ có liên quan.

Do các mẫu hợp đồng mua bán thường được in sẵn, trong đó có điều khoản áp dụng Incoterms, nên để tránh sự hiểu lầm, khi ký hợp đồng mua bán các bên phải đặc biệt chú ý đến điều khoản áp dụng Incoterms. Nếu điều khoản Incoterms in sẵn không thích hợp (cũ), thì phải sửa lại theo yêu cầu của các bên.

1.3. Mục đích của Incoterms

Thứ nhất, quy định trách nhiệm và nghĩa vụ giữa người bán và người mua trong lĩnh vực giao nhận hàng hoá, gồm:

- Phân chia *chi phí* giữa người bán và người mua.
- Xác định *địa điểm*, tại đó rủi ro mất mát, hư hỏng về hàng hóa được chuyển giao từ người bán sang người mua.
- Xác định ai là người có nghĩa vụ *thông quan* XK và NK.
- Chuyển giao *chứng từ* về hàng hóa.

Thứ hai, Incoterms cung cấp một số thông tin về tạo lập chứng từ (Invoice, Transport and Insurance documents). Tuy nhiên, chức năng này chỉ là thứ yếu.

Thứ ba, tránh sự suy diễn, hiểu lầm và tranh chấp giữa các bên trong việc phân chia chi phí và chuyển giao rủi ro về hàng hóa.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ KHOA KHẢO NỘI BỘ

1.4. Những người sử dụng Incoterms

Quy tắc Incoterms được người mua, người bán sử dụng một cách trực tiếp; ngoài ra, còn được các bên liên quan sử dụng một cách *gián tiếp* gồm:

a/ Các ngân hàng:

Hầu hết các LC đều dẫn chiếu quy tắc Incoterms, trên cơ sở đó ngân hàng yêu cầu người mua/người bán xuất trình chứng từ phù hợp với quy tắc incoterms và quy định của LC.

b/ Các nhà bảo hiểm:

Khi có tổn thất về hàng hóa xảy ra, nhà bảo hiểm luôn nỗ lực xác định chính xác rủi ro xảy ra ở đâu và người mua hay người bán phải chịu trách

nhiệm. Để làm được điều này, nhà bảo hiểm phải căn cứ vào quy tắc Incoterms áp dụng.

c/ Người chuyên chở và người giao nhận:

Căn cứ vào quy tắc Incoterms để xác định người mua hay người bán phải trả cước vận chuyển; xác định người mua hay người bán phải chịu trách nhiệm về các sự kiện khác trong quá trình vận chuyển (handling, loading, unloading, lighterage, wharfage, v.v.).

1.5. Incoterms với phương thức thanh toán

Các quy tắc của Incoterms không đề cập tới các phương thức thanh toán, nghĩa là Incoterms và các phương thức thanh toán là độc lập với nhau. Hay nói cách khác, bất kỳ quy tắc nào của Incoterms đều có thể áp dụng cho bất kỳ phương thức thanh toán nào; ngược lại, bất kỳ phương thức thanh toán nào cũng có thể áp dụng cho bất kỳ quy tắc Incoterms nào. Chính vì vậy, việc lựa chọn phương thức thanh toán và quy tắc của Incoterms cho từng thương vụ là hoàn toàn tự do, phụ thuộc vào sự thỏa thuận giữa hai bên mua bán. Như vậy, người mua và người bán phải căn cứ vào thực tế mối quan hệ giữa hai bên, mặt hàng, tuyến đường, phương thức vận tải... để quyết định lựa chọn phương thức thanh toán và quy tắc Incoterms thích hợp.

2. INCOTERMS®2010

2.1. NHỮNG THAY ĐỔI CHÍNH CỦA INCOTERMS®2010

Incoterms®2010 có hiệu lực kể từ ngày 01/01/2011. Một số nội dung thay đổi chính và những lưu ý trong sử dụng Incoterms®2010 có thể nêu ra như sau.

1. Tên gọi "Incoterms®2010":

Ký hiệu ® được đưa vào để khẳng định đây là thương hiệu đã được đăng ký (Registered Trademark) của Phòng Thương mại quốc tế. Vì vậy, trong hợp đồng mua bán, các bên cần dẫn chiếu chính xác để đảm bảo chắc chắn hợp đồng sẽ được áp dụng "Incoterms®2010".

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

2. Đổi từ "điều kiện - term" sang "quy tắc - rule":

Các Incoterms trước đây gọi EWX, FCA, FOB,...là "điều kiện - *this term*", còn Incoterms®2010 gọi là "quy tắc - *this rule*". Có 3 lý do dẫn đến sự thay đổi này là:

Thứ nhất, từ "term" là từ đa nghĩa, ví dụ:

+ Các điều kiện của hợp đồng: Terms of contract

+ Thời hạn: Long/midium/short term

+ Thuật ngữ: Banking term...

=> dùng terms có thể dẫn đến hiểu lầm.

Thứ hai, các văn bản pháp lý của ICC thường được gọi là "rules".

+ URC (Uniform Rules of Collections).

+ URDG (Uniform Rules for Demand Guarantees).

+ URR (Uniform Rules fo bank to bank Reimbursement..).

Thứ ba, phù hợp với cách gọi ngay tại trang bìa:

"ICC **Rules** for the use of..."

3. Phạm vi điều chỉnh:

Theo truyền thống, các quy tắc Incoterms thường được sử dụng trong các hợp đồng mua bán quốc tế, khi có sự di chuyển hàng hóa qua biên giới quốc gia. Tuy nhiên, tại nhiều nơi trên thế giới, các khối thương mại, như Liên minh châu Âu đã làm cho các thủ tục hải quan tại biên giới giữa các quốc gia trở nên không còn quan trọng nữa. Do đó, tiêu đề phụ của Incoterms®2010 đã chính thức khẳng định chúng có thể được sử dụng cho cả các hợp đồng mua bán quốc tế và nội địa. Với lý do này, các quy tắc Incoterms®2010 đã nói rõ ở nhiều nơi rằng nghĩa vụ thông quan xuất khẩu/nhập khẩu chỉ tồn tại khi có áp dụng.

Có hai lý do khiến ICC quyết định hướng đi này kịp thời. Thứ nhất, các thương nhân thường sử dụng các quy tắc Incoterms trong các hợp đồng mua bán nội địa. Thứ hai, trong thương mại nội địa, các thương nhân Mỹ thích sử dụng các quy tắc Incoterms hơn là các quy tắc giao hàng trong Bộ luật Thương mại Thống nhất (UCC).

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Ngoài ra, phạm vi điều chỉnh của Incoterms®2010 còn:

- Chỉ liên quan đến mua bán hàng hóa hữu hình mà không liên quan đến hàng hóa vô hình.

- Không thay thế hợp đồng mua bán, hợp đồng vận tải và không hướng dẫn giải quyết tranh chấp.

- Không liên quan đến quyền sở hữu hàng hóa và sự chuyển giao quyền sở hữu hàng hóa (các quyền này thường được điều chỉnh bằng quan hệ thể hiện trên các chứng từ).

- Không dàng buộc phương thức thanh toán.

4. Giảm từ 13 quy tắc trong Incoterms2000 xuống còn 11 quy tắc trong Incoterms®2010, cụ thể như sau:

Incoterms2000	Incoterms®2010	Viết đầy đủ bằng tiếngAnh
EXW	EXW	EX Works
FCA	FCA	Free CArrier
FAS	FAS	Free Alongside Ship
FOB	FOB	Free On Board
CFR	CFR	Cost and FReight
CIF	CIF	Cost, Insurance and Freight
CPT	CPT	Carriage Paid To
CIP	CIP	Carriage and Insurance Paid to
DEQ	DAT	Delivered At Terminal
DAF	DAP	Delivered At Place
DES		
DDU		
DDP	DDP	Delivered Duty Paid

Trong đó, DAT Incoterms®2010 thay cho DEQ Incoterms2000; và DAP Incoterms®2010 thay cho DAF, DES, và DDU Incoterms2000. Có được sự thay đổi này là nhờ việc áp dụng hai quy tắc mới có thể sử dụng cho mọi phương thức vận tải là DAT "Giao hàng tại bến" và DAP "Giao hàng nơi đến" thay thế cho bốn quy tắc cũ trong Incoterms2000 là DAF, DES, DEQ và DDU.

Theo hai quy tắc mới này, việc giao hàng diễn ra tại một nơi đến chỉ định. Theo DAT, hàng hóa chuyển giao khi được đặt dưới sự định đoạt của người mua và đã dỡ khỏi phương tiện vận tải (giống quy tắc DEQ trước đây); theo DAP, hàng hóa chuyển giao khi được đặt dưới sự định đoạt của người mua và sẵn sàng để dỡ khỏi phương tiện vận tải (giống các quy tắc DAF, DES, và DDU trước đây).

THƯ VIỆN HUST
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Các quy tắc mới đã làm cho hai quy tắc DES và DEQ trong Incoterms2000 trở nên thừa. Bến được chỉ định trong quy tắc DAT có thể là một cảng biển, do đó, DAT có thể dùng thay thế quy tắc DEQ trong Incoterms2000. Tương tự, phương tiện vận tải trong quy tắc DAP có thể là tàu biển và nơi đến được chỉ định có thể là một cảng biển, do đó, quy tắc này có thể dùng thay thế quy tắc DES trong Incoterms2000. Các quy tắc mới giống như các quy tắc trước đây, đều là các quy tắc "giao hàng ", theo đó, người bán chịu mọi chi phí (trừ các chi phí liên quan đến thông quan nhập khẩu (nếu có) và mọi rủi ro trong quá trình đưa hàng tới nơi đến quy định.

5. Phân loại 11 quy tắc Incoterms®2010:

11 quy tắc Incoterms®2010 được chia thành hai nhóm riêng biệt:

Các quy tắc áp dụng cho mọi phương thức vận tải:

EXW: Giao hàng tại xưởng

FCA: Giao hàng cho người chuyên chở

CPT: Cước phí trả tới

CIP: Cước phí và bảo hiểm trả tới

DAT: Giao hàng tại bến

DAP: Giao tại nơi đến

DDP: Giao hàng đã nộp thuế

Các quy tắc chỉ áp dụng cho vận tải biển và thủy nội địa:

FAS: Giao hàng dọc mạn tàu

FOB: Giao hàng lên tàu

CFR: Tiền hàng và cước phí

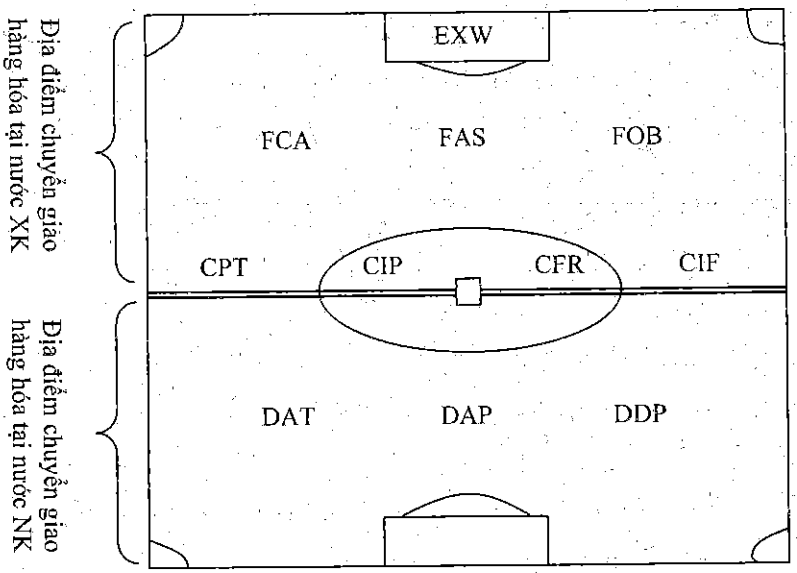
CIF: Tiền hàng, bảo hiểm và cước phí

Nhóm thứ nhất gồm bảy quy tắc có thể sử dụng cho bất kỳ phương thức vận tải nào hay sử dụng đồng thời cho nhiều phương thức vận tải. Nhóm này gồm các quy tắc: EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP và DDP. Chúng có thể được dùng khi hoàn toàn không có vận tải biển tham gia. Tuy nhiên, nên nhớ rằng các quy tắc này cũng có thể được sử dụng khi một phần hay toàn bộ chặng đường vận tải được tiến hành bằng đường biển.

Trong nhóm thứ hai, địa điểm giao hàng và nơi hàng hóa được chở tới người mua đều là cảng biển, vì thế chúng được xếp vào nhóm các quy tắc "đường biển và đường thủy nội địa". Nhóm này gồm các quy tắc FAS, FOB, CFR và CIF. Ở ba quy tắc sau, mọi cách đề cập tới *"lan can tàu"* như một địa điểm giao hàng đã bị loại bỏ, thay vào đó, hàng hóa xem như đã được giao khi chúng đã được *"xếp lên tàu"*. Điều này phản ánh sát hơn thực tiễn thương mại hiện đại và xóa đi hình ảnh mơ hồ về việc rủi ro di chuyển qua một ranh giới tưởng tượng là lan can tàu.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

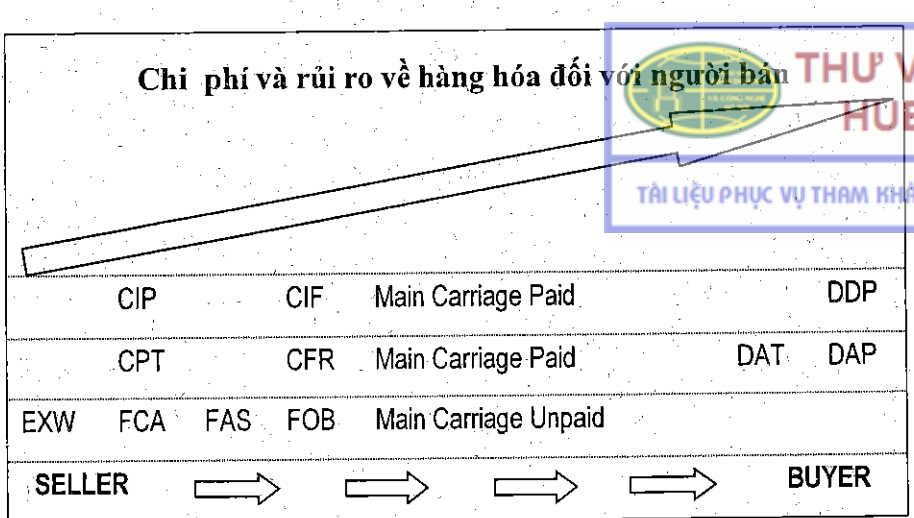
(*) Hãy hình dung 11 quy tắc Incoterms®2010 tương ứng với 11 cầu thủ của một đội bóng đá chơi theo chiến thuật **"1 - 3 - 4 - 3"**:



6. Phân chia chi phí và rủi ro:

Tiêu đề A6 và B6 của Incoterms2000 là *"Division of costs"* được thay thế bằng *"Allocation of costs"* trong Incoterms®2010. Từ *"Allocation"* thể hiện rõ hơn nghĩa phân bổ chi phí cho người bán hay người mua phải chịu, và thuật ngữ *"Allocation of costs"* cũng được sử dụng phổ biến hơn "Division of costs" trong lĩnh vực kế toán, tài chính.

Phân chia chi phí và rủi ro cụ thể như sau:



THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Nhóm E: Người bán hết trách nhiệm với hàng hóa ngay tại cơ sở sản xuất của mình.

Nhóm F: Người bán hết trách nhiệm với hàng hóa ngay sau khi giao hàng cho người chuyên chở tại nơi đi.

Nhóm C: Người bán hết trách nhiệm với hàng hóa tại nơi đi, sau khi giao hàng hóa cho người chuyên chở, nhưng chịu chi phí cho đến tận nơi đến. Tên của từng quy tắc thể hiện chi phí tạo thành giá cả hàng hóa.

Nhóm D: Người bán hết trách nhiệm với hàng hóa tại nơi đến.

Ngoài ra, trong các điều kiện FCA, DAF, DDU, DDP của Incoterms2000, quy định người bán giao hàng trên phương tiện vận tải *"chưa được dỡ hàng" (not unloaded)*. Quy định này có thể gây khó khăn cho người mua khi người bán giao hàng trên phương tiện vận tải đang ở trạng thái *"chưa được dỡ"* nhưng *"chưa sẵn sàng để dỡ"*. Cản trở này đã được dỡ bỏ khi Incoterms®2010 ở các quy tắc FCA, DAP, DDP đã thay cụm từ *"not unloaded"* bằng *"ready for unloading"*.

7. Không gian và thời gian bảo hiểm:

Mục A3b) của điều kiện CIP và CIF trong Incoterms2000 quy định nghĩa vụ ký hợp đồng bảo hiểm của người bán, theo đó, *"Thời hạn bảo hiểm phải phù hợp với điều B4 và B5"*. Điều này có nghĩa là hiệu lực của bảo hiểm không được chậm hơn ngày giao hàng (tương tự UCP600). Quy định như vậy chỉ đảm bảo thời gian chậm nhất mà bảo hiểm phải có hiệu lực, nhưng lại không đề cập đến thời điểm mà thời hạn bảo hiểm kết thúc. Như vậy, nếu người bán ký hợp đồng bảo hiểm kể từ khi giao hàng, nhưng lại hết hiệu lực tại một cảng chuyển tải trong hành trình, thì những rủi ro trong quãng đường còn lại của hàng hóa sẽ không được bảo hiểm. Incoterms®2010 đã thay đổi quy định này thành *"Bảo hiểm phải có hiệu lực từ điểm giao hàng như trong điều A4 và A5 đến ít nhất nơi/cảng đến quy định"*. Sự thay đổi này làm cho người sử dụng dễ hiểu hơn và đầy đủ hơn vì bảo hiểm không thể hết hiệu lực trước khi hàng đến cảng đích quy định.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU CHỈ PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

8. Tạo lập chứng từ:

Incoterms®2010 không tập trung vào việc chứng từ phải được tạo lập như thế nào, như: không quy định loại chứng từ phải phát hành và không quy định nội dung chứng từ. Tuy nhiên, Incoterms chỉ ra quy tắc tạo lập chứng từ chung như sau:

- Đối với các quy tắc CIF/CIP: Người bán phải cung cấp cho người mua chứng từ bảo hiểm hàng hóa từ điểm giao hàng (delivery point) đến điểm đích quy định (named point).

- Đối với nhóm C và D: Người bán phải cung cấp cho người mua chứng từ vận tải hoặc bằng chứng giao hàng phù hợp với phương thức vận tải.

- Đối với các quy tắc FCA, FAS và FOB: Người bán phải cung cấp cho người mua biên lai nhận hàng thông thường (Mate's Receipt, Cargo Receipt, Delivery Receipt) hoặc một chứng từ vận tải.

- Đối với quy tắc EXW: Người mua phải cấp cho người bán bằng chứng thích hợp về việc đã nhận hàng (Delivery Report).

9. Hướng dẫn sử dụng trong mỗi quy tắc:

Trước mỗi quy tắc Incoterms là phần *Hướng dẫn sử dụng*. *Hướng dẫn sử dụng* giải thích những vấn đề cơ bản của mỗi quy tắc, chẳng hạn như: khi nào thì nên sử dụng quy tắc này, khi nào thì rủi ro được chuyển giao và chi phí được phân chia giữa người mua và người bán như thế nào. Hướng dẫn sử dụng không phải là một bộ phận cấu thành các quy tắc Incoterms®2010, mà nhằm giúp người sử dụng lựa chọn chính xác và hiệu quả quy tắc Incoterms phù hợp cho từng giao dịch cụ thể.

10. Trao đổi thông tin bằng điện tử:

Các phiên bản Incoterms trước đây đã chỉ rõ những chứng từ giấy có thể được thay thế bằng dữ liệu điện tử. Tuy nhiên, giờ đây các mục A1/B1 trong Incoterms®2010 quy định cho phép trao đổi thông tin bằng điện tử có hiệu lực tương đương với trao đổi thông tin bằng chứng từ giấy, miễn là các bên đồng ý hoặc theo tập quán. Cách quy định này sẽ tạo điều kiện cho sự phát triển các giao dịch thương mại điện tử trong suốt thời gian hiệu lực của Incoterms®2010.

11. Thủ tục an ninh và các thông tin cần thiết:

Hiện nay, mối quan tâm về an ninh trong quá trình vận tải hàng hóa ngày càng gia tăng, đòi hỏi phải có bằng chứng xác nhận hàng hóa không gây nguy hiểm cho con người hoặc tài sản vì bất cứ lý do gì trừ bản chất tự nhiên của hàng hóa. Do đó, Incoterms®2010, trong các mục A2/B2 và A10/B10 của nhiều quy tắc, đã phân chia nghĩa vụ giữa người mua và người bán về việc tiếp nhận sự hỗ trợ để làm thủ tục an ninh, như thông tin quy trình trông nom, bảo quản hàng.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ CHO KHÁO NỘI BỘ

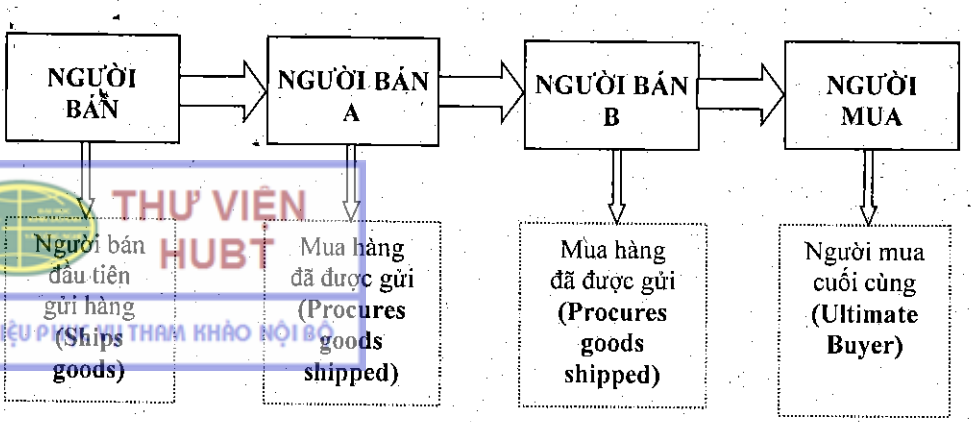
12. Phí xếp dỡ tại bến bãi (Terminal Handling Charges - THC):

Theo các quy tắc CPT, CIP, CFR, CIF, DAT, DAP và DDP, người bán phải tổ chức việc vận chuyển hàng hóa tới nơi đến theo thỏa thuận. Cho dù người bán trả cước phí nhưng thực chất người mua mới là người chịu chi phí vì chi phí này thường đã bao gồm trong tổng giá bán. Cước phí vận tải

đôi khi bao gồm cả chi phí xếp dỡ và di chuyển hàng hóa trong cảng hoặc bến Container và người chuyên chở hoặc người kinh doanh bến bãi có thể buộc người mua trả chi phí này khi nhận hàng. Trong những trường hợp như vậy, người mua không muốn phải trả cùng một khoản chi phí tới hai lần: một lần trả cho người bán dưới dạng một phần tổng giá hàng và một lần trả độc lập cho người chuyên chở hoặc người kinh doanh bến bãi. Incoterms®2010 đã cố gắng khắc phục điều này bằng cách phân chia rõ ràng các chi phí này tại mục A6/B6 đối với các quy tắc kể trên.

13. Bán hàng theo chuỗi - String Sales:

Ngày nay, giao thương quốc tế phát triển mạnh mẽ, theo đó, các phương thức buôn bán cũng phát triển đa dạng và phong phú. Một phương thức buôn bán đang ngày càng được quan tâm phát triển đó là bán hàng theo chuỗi. Bán hàng theo chuỗi là việc hàng hóa được bán nhiều lần trong quá trình vận chuyển theo một "chuỗi". Khi bán hàng theo chuỗi diễn ra, người bán ở giữa chuỗi không phải "gửi" (ship), vì hàng đã được gửi bởi người bán đầu tiên trong chuỗi. Do đó, người bán ở giữa chuỗi thực hiện nghĩa vụ của mình đối với người mua không phải bằng việc gửi hàng mà bằng việc "mua" hàng đã được gửi. Nhằm mục đích làm rõ vấn đề này, Incoterms®2010 đưa thêm nghĩa vụ "mua" hàng đã được gửi như một phương án thay thế cho nghĩa vụ gửi hàng.



THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

2.2. NHỮNG LƯU Ý TRONG SỬ DỤNG INCOTERMS®2010

Thứ nhất, dẫn chiếu các quy tắc Incoterms®2010 vào hợp đồng mua bán hàng hóa:

Để các quy tắc của Incoterms®2010 được áp dụng trong hợp đồng mua bán hàng hóa thì phải nói rõ điều đó trong hợp đồng bằng cách dùng các từ ngữ như: *"[Quy tắc được chọn, tên địa điểm chỉ định]* Incoterms®2010".

Thứ hai, lựa chọn quy tắc Incoterms phù hợp:

Quy tắc Incoterms được chọn phải phù hợp với hàng hóa, phương tiện vận tải và quan trọng hơn cả là phải xem các bên có ý định đặt ra nghĩa vụ bổ sung cho người mua hay người bán, ví dụ như nghĩa vụ tổ chức vận tải hay mua bảo hiểm. Phần *Hướng dẫn sử dụng* trong từng quy tắc của Incoterms cung cấp những thông tin đặc biệt hữu ích cho việc lựa chọn các quy tắc áp dụng. Dù chọn quy tắc nào của Incoterms, các bên phải biết rằng việc giải thích hợp đồng còn bị chi phối mạnh mẽ bởi tập quán riêng của từng cảng hoặc từng địa phương có liên quan.

Thứ ba, quy định nơi hoặc cảng càng chính xác càng tốt:

Quy tắc Inooterms được lựa chọn chỉ có hiệu lực khi các bên chỉ định một địa điểm hoặc một cảng đích danh, và địa điểm hoặc cảng đích danh đó được chỉ ra càng chính xác càng tốt.

Chẳng hạn cần quy định chính xác như sau:

"FOB HAI PHONG PORT Incoterms®2010"

Theo các quy tắc như: Giao tại xưởng (EXW); Giao cho người chuyên chở (FCA); Giao tại bến (DAT); Giao tại nơi đến (DAP); Giao hàng đã nộp thuế (DDP); Giao dọc mạn tàu (FAS); Giao lên tàu (FOB), thì địa điểm được chỉ định ***(named place)*** là địa điểm diễn ra việc chuyển giao hàng hóa và chuyển giao rủi ro về hàng hóa từ người bán sang người mua. Theo các quy tắc: Cước phí trả tới (CPT); Cước phí và bảo hiểm trả tới (CIP); Tiền hàng và cước phí (CFR); Tiền hàng, bảo hiểm và cước phí (CIF), thì địa điểm được chỉ định khác với nơi giao hàng ***(place of delivery)***. Theo bốn quy tắc này, địa điểm được chỉ định là nơi hàng đến mà người bán phải trả cước phí vận tải. Việc ghi nơi hoặc đích đến có thể được cụ thể hóa hơn bằng cách quy định một địa điểm chính xác tại nơi hoặc đích đến đó nhằm tránh sự hiểu lầm hoặc tranh chấp. Như vậy, cần phân biệt rõ giữa "named place" với "place of delivery" trong từng quy tắc.

THƯ VIỆN HUBT
LƯU HÀNH NỘI BỘ

Thứ tư, cần lưu ý rằng các quy tắc của Incoterms không thay thế và không làm cho hợp đồng mua bán đầy đủ:

Incoterms đã chỉ rõ bên nào trong hợp đồng mua bán có nghĩa vụ thu xếp vận tải hoặc mua bảo hiểm, khi nào người bán giao hàng cho người mua và chi phí nào mỗi bên phải chịu. Song, Incoterms không đề cập gì tới mức giá phải trả hay phương thức thanh toán; đồng thời, cũng không đề cập tới sự chuyển giao quyền sở hữu về hàng hóa và hậu quả của việc vi phạm hợp

đồng. Những vấn đề này thường được quy định trong các điều khoản của hợp đồng hoặc trong luật điều chỉnh hợp đồng. Các bên nên biết rằng luật địa phương có thể vượt lên trên về mặt pháp lý, làm mất hiệu lực bất kỳ nội dung nào của hợp đồng, kể cả quy tắc của Incoterms được áp dụng.

2.3. GIẢI THÍCH THUẬT NGỮ TRONG INCOTERMS®2010

Cũng giống như trong Incoterms2000, các nghĩa vụ của người mua và người bán được trình bày theo phương pháp đối ứng. Nghĩa vụ của người bán được thể hiện ở cột A, còn nghĩa vụ của người mua được thể hiện ở cột B. Những nghĩa vụ này có thể được thực hiện bởi bản thân người bán hay bản thân người mua, hoặc đôi khi, phụ thuộc vào các điều khoản trong hợp đồng và luật áp dụng, được thực hiện bởi người trung gian như người chuyên chở, người giao nhận hoặc những người khác được chỉ định bởi người bán hay người mua vì một mục đích cụ thể.

Lời văn dùng trong Incoterms®2010 bản thân nó đó cú thể tự giải thích được nội dung của từng quy tắc. Tuy nhiên, để hỗ trợ người sử dụng, phần giải thích sau đây sẽ đưa ra chỉ dẫn về ý nghĩa của các thuật ngữ được sử dụng xuyên suốt trong tài liệu này.

1. Người chuyên chở (carrier): Nhằm mục đích của Incoterms®2010, người chuyên chở là một bên mà với người đó hợp đồng vận chuyển được ký kết.

2. Thủ tục hải quan (customs formalities): Đây là những yêu cầu cần đáp ứng để tuân thủ những quy định về hải quan và có thể bao gồm chứng từ, an ninh, thông tin và nghĩa vụ kiểm tra thực tế hàng hóa.

3. Giao hàng (Delivery): Thuật ngữ này mang nhiều ý nghĩa trong tập quán và luật thương mại, nhưng trong Incoterms®2010, nó được sử dụng để chỉ địa điểm tại đó rủi ro mất mát hoặc thiệt hại về hàng hóa được chuyển giao từ người bán sang người mua.

THƯ VIỆN HUBT TÀI LIỆU PHỤC VỤ HỌC TẬP NGHIÊN CỨU

4. Chứng từ giao hàng (Delivery Document): Cụm từ này được sử dụng làm tiêu đề cho mục A8. Nó có nghĩa là một chứng từ được sử dụng để chứng minh cho việc đã giao hàng. Theo nhiều quy tắc của Incoterms®2010, chứng từ giao hàng là một chứng từ vận tải hoặc một chứng từ điện tử tương ứng. Tuy vậy, đối với các quy tắc EXW, FCA, FAS và FOB, chứng từ giao hàng có thể chỉ đơn giản là một biên lai. Chứng từ giao hàng có thể còn có chức năng khác, chẳng hạn nó là một phần trong quá trình thanh toán.

5. Chứng từ hoặc quy trình điện tử: Một bộ thông tin hợp thành bởi một hoặc nhiều thông điệp điện tử và, khi được áp dụng, nó có chức năng tương đương với các chứng từ giấy tương ứng.

6. Đóng gói: Thuật ngữ này được sử dụng với nhiều mục đích khác nhau:

- Việc đóng gói hàng hóa nhằm đáp ứng yêu cầu của hợp đồng mua bán hàng hóa.
- Việc đóng gói hàng hóa sao cho phù hợp với quá trình vận chuyển.
- Việc sắp xếp hàng hóa có bao bì trong container hoặc trong các phương tiện vận tải khác.

Trong Incoterms®2010, đóng gói mang cả hai ý nghĩa thứ nhất và thứ hai nói trên. Các quy tắc của Incoterms®2010 không đề cập tới nghĩa vụ đóng gói hàng hóa trong container, vì thế, khi cần, các bên nên quy định điều này trong hợp đồng mua bán.

3. CÁC (11) QUY TẮC CỦA INCOTERMS®2010

3.1. EXW (EX WORKS) - GIAO HÀNG TẠI XƯỞNG

Hướng dẫn sử dụng:

Quy tắc này có thể sử dụng cho mọi phương thức vận tải riêng biệt và có thể sử dụng cho vận tải đa phương thức. EXW phù hợp với thương mại nội địa, trong khi quy tắc FCA thường thích hợp hơn với thương mại quốc tế.

"Giao hàng tại xưởng" có nghĩa là 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 khác (ví dụ: xưởng, nhà máy, kho,v.v.). Người bán không phải xếp hàng lên phương tiện vận tải đến nhận hàng, cũng như không phải làm thủ tục thông quan xuất khẩu (nếu có).

Các bên nên quy định càng rõ ràng càng tốt địa điểm (point) tại nơi giao hàng chỉ định, bởi vì chi phí và rủi ro đến địa điểm đó do người bán chịu. Người mua chịu toàn bộ chi phí và rủi ro liên quan đến hàng hóa từ địa điểm quy định (nếu có), tại nơi giao hàng chỉ định.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

EXW là quy tắc mà nghĩa vụ của người bán là tối thiểu. EXW được áp dụng với các lưu ý sau:

a/ Người bán không có nghĩa vụ với người mua về việc xếp hàng, mặc dù trên thực tế người bán có điều kiện tốt hơn để làm việc này. Nếu người bán xếp hàng thì người bán làm việc đó với rủi ro và chi phí do người mua chịu. Trường hợp người bán có điều kiện tốt hơn trong việc xếp hàng thì chọn quy tắc FCA sẽ thích hợp hơn; bởi vì theo FCA, người bán sẽ chịu tất cả rủi ro và chi phí trong việc xếp hàng.

b/ Người mua theo quy tắc EXW để xuất khẩu cần biết rằng người bán chỉ có nghĩa vụ hỗ trợ người mua khi người mua yêu cầu để thực hiện xuất khẩu, chứ người bán không có nghĩa vụ làm thủ tục hải quan. Do đó, người mua không nên sử dụng quy tắc EXW nếu họ không thể trực tiếp hoặc gián tiếp làm thủ tục thông quan xuất khẩu.

c/ Người mua có nghĩa vụ hạn chế trong việc cung cấp thông tin cho người bán liên quan đến xuất khẩu hàng hóa. Tuy nhiên, người bán có thể cần một số thông tin, chẳng hạn như để tính thuế hoặc báo cáo.

NGHĨA VỤ CỦA NGƯỜI BÁN	NGHĨA VỤ CỦA NGƯỜI MUA
A1. Nghĩa vụ chung của người bán: Người bán phải cung cấp hàng hoá và hoá đơn thương mại phù hợp với hợp đồng và cung cấp bất kỳ bằng chứng phù hợp nào khác theo yêu cầu của hợp đồng. Bất kỳ chứng từ được đề cập trong mục A1-A10 đều có thể là các chứng từ hoặc thông điệp điện tử tương đương nếu được các bên thỏa thuận hoặc tập quán quy định.	***B1. Nghĩa vụ chung của người mua:*** Người mua phải thanh toán tiền hàng như quy định trong hợp đồng. Bất kỳ chứng từ được đề cập trong mục B1-B10 đều có thể là các chứng từ hoặc thông điệp điện tử tương đương nếu được các bên thỏa thuận hoặc tập quán quy định.
A2. Giấy phép, kiểm tra an ninh và các thủ tục khác: Theo yêu cầu của người mua, và với chi phí và rủi ro thuộc người mua, thì người bán phải hỗ trợ người mua trong việc lấy giấy phép xuất khẩu hoặc các giấy phép chính thức nào khác cần thiết để xuất khẩu hàng hóa (nếu có). Theo yêu cầu của người mua, và với chi phí và rủi ro thuộc người mua, thì người bán phải cung cấp những thông tin mà người bán biết để làm thủ tục kiểm tra an ninh hàng hóa (nếu có).	***B2. Giấy phép, kiểm tra an ninh và các thủ tục khác:*** Người mua phải tự chịu rủi ro và chi phí để lấy giấy phép xuất khẩu và nhập khẩu hoặc các giấy phép chính thức khác và làm thủ tục hải quan để xuất khẩu hàng hóa (nếu có).
A3. Hợp đồng vận tải & bảo hiểm: *a/ Hợp đồng vận tải:* Người bán không có nghĩa vụ đối với người mua về ký kết hợp đồng vận tải. *b/ Hợp đồng bảo hiểm:* Người bán không có nghĩa vụ đối với người mua về ký kết hợp đồng bảo hiểm. Tuy nhiên, nếu người mua yêu cầu và chịu rủi ro và chi phí, thì người bán phải cung cấp cho người mua những thông tin mà người mua cần để mua bảo hiểm.	***B3. Hợp đồng vận tải & bảo hiểm:*** *a/ Hợp đồng vận tải:* Người mua không có nghĩa vụ đối với người bán về ký kết hợp đồng vận tải. *b/ Hợp đồng bảo hiểm:* Người mua không có nghĩa vụ đối với người bán về ký kết hợp đồng bảo hiểm.
A4. Giao hàng: Người bán phải giao hàng bằng việc đặt hàng hóa	***B4. Nhận hàng:*** Người mua phải nhận hàng khi hàng đã được giao

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU LƯU HÀNH NỘI BỘ

dưới sự định đoạt của người mua tại địa điểm (nếu có) tại nơi giao hàng chỉ định, chưa bốc lên phương tiện vận tải đến nhận hàng. Nếu không có thỏa thuận về một địa điểm cụ thể tại nơi giao hàng chỉ định, và nếu có sẵn một số địa điểm có thể giao hàng, thì người bán có thể chọn một địa điểm giao hàng phù hợp nhất với mục đích của mình. Người bán phải giao hàng vào ngày hoặc trong thời hạn đã thỏa thuận.	theo mục A4 và A7.
A5. Chuyển giao rủi ro: Người bán phải chịu mọi rủi ro mất mát hoặc thiệt hại về hàng hóa cho đến khi hàng hóa được giao theo mục A4 trừ trường hợp mất mát hoặc thiệt hại trong các trường hợp quy định tại mục B5.	***B5. Chuyển giao rủi ro:*** Người mua phải chịu mọi rủi ro mất mát và thiệt hại về hàng hóa kể từ khi hàng được giao theo mục A4. Nếu người mua không thông báo cho người bán như quy định ở mục B7, thì người mua phải chịu mọi rủi ro mất mát hoặc thiệt hại về hàng hóa kể từ ngày quy định hoặc ngày cuối cùng của thời hạn quy định cho việc giao hàng, với điều kiện là hàng thuộc hợp đồng đã được tách riêng biệt.
A6. Phân chia chi phí: Người bán phải chịu mọi chi phí liên quan đến khi hàng đã được giao theo mục A4, trừ những khoản do người mua chi trả theo mục B6.	***B6. Phân chia chi phí:*** Người mua phải: a/ trả mọi chi phí liên quan đến hàng kể từ khi hàng đã được giao theo mục A4; b/ trả mọi chi phí phát sinh thêm do không nhận hàng khi hàng đã được đặt dưới sự định đoạt của mình; hoặc do không thông báo theo mục B7, với điều kiện là hàng thuộc hợp đồng đã được tách riêng biệt; c/ trả mọi khoản thuế, lệ phí và các chi phí khác cũng như chi phí làm thủ tục hải quan để xuất khẩu (nếu có); và d/ hoàn trả tất cả chi phí và lệ phí mà người bán đã chi khi giúp người mua theo mục A2.
A7. Thông báo cho người mua: Người bán phải thông báo bất kỳ thông tin nào cần thiết để tạo điều kiện cho người mua tiến hành nhận hàng.	***B7. Thông báo cho người bán:*** Khi người mua có quyền quyết định thời điểm trong thời hạn giao hàng và/hoặc địa điểm tại nơi giao hàng chỉ định, thì người mua phải thông báo kịp thời cho người bán về việc đó.
A8. Chứng từ giao hàng: Không có nghĩa vụ.	***B8. Bằng chứng giao hàng:*** Người mua phải cung cấp cho người bán bằng chứng thích hợp về việc đã nhận hàng.
A9. Kiểm tra - Đóng gói - Ký mã hiệu: Người bán phải trả các chi phí kiểm tra (như kiểm tra chất lượng, cân, đo, đếm) cần thiết để hàng hóa được giao theo mục A4.	***B9. Kiểm định hàng hóa:*** Người mua phải trả các chi phí cho bất kỳ việc kiểm định bắt buộc nào trước khi gửi hàng, kể cả việc kiểm định bắt buộc của cơ quan có thẩm

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU LƯU HÀNH NỘI BỘ

Người bán phải đóng gói hàng hóa và chịu chi phí về việc đó trừ khi thông lệ của ngành hàng quy định cụ thể hàng hóa được gửi đi không cần đóng gói. Người bán có thể đóng gói hàng hóa phù hợp với phương thức vận tải, trừ khi người mua có thông báo cho người bán yêu cầu cụ thể về việc đóng gói trước khi hợp đồng được ký kết. Bao bì phải được ghi ký mã hiệu phù hợp	quyền ở nước xuất khẩu.
A10. Hỗ trợ thông tin và chi phí liên quan: Nếu có quy định, theo yêu cầu của người mua, và với rủi ro và chi phí thuộc người mua, người bán phải kịp thời giúp đỡ người mua để lấy các chứng từ và thông tin kể cả thông tin an ninh mà người mua cần để xuất khẩu và/hoặc nhập khẩu hàng hóa và/hoặc vận tải đến địa điểm cuối cùng.	*B10. Những nghĩa vụ khác:* Người mua phải kịp thời thông báo cho người bán các thông tin an ninh để người bán có thể thực hiện theo mục A10. Người mua phải hoàn trả cho người bán tất cả chi phí và lệ phí mà người bán đã chi để lấy được những chứng từ và thông tin theo mục A10.

3.2. FCA (FREE CARRIER) - GIAO HÀNG CHO NGƯỜI CHUYÊN CHỞ

Hướng dẫn sử dụng:

Quy tắc này có thể sử dụng cho mọi phương thức vận tải riêng biệt và có thể sử dụng cho vận tải đa phương thức.

"Giao hàng cho người chuyên chở" có nghĩa là người bán giao hàng cho người chuyên chở hoặc một người khác do người mua chỉ định, tại cơ sở của người bán hoặc tại một nơi chỉ định khác. Các bên nên quy định càng rõ càng tốt địa điểm (point) tại nơi giao hàng chỉ định, bởi vì rủi ro được chuyển cho người mua từ địa điểm đó.

Nếu các bên định giao hàng tại cơ sở của người bán thì nên quy định địa chỉ cơ sở của người bán là nơi giao hàng. Nếu các bên có ý định giao hàng tại một nơi khác thì các bên phải chỉ ra cụ thể nơi giao hàng khác đó.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Quy tắc FCA đòi hỏi người bán phải thông quan xuất khẩu (nếu có). Tuy nhiên, người bán không có nghĩa vụ thông quan nhập khẩu, trả thuế nhập khẩu hoặc thực hiện bất kỳ thủ tục thông quan nhập khẩu nào.

NGHĨA VỤ CỦA NGƯỜI BÁN	NGHĨA VỤ CỦA NGƯỜI MUA
A1. Nghĩa vụ chung của người bán: Người bán phải cung cấp hàng hoá và hoá đơn thương mại phù hợp với hợp đồng và cung cấp bất kỳ bằng chứng phù hợp nào khác theo yêu cầu của hợp đồng. Bất kỳ chứng từ được đề cập trong mục A1-A10	*B1. Nghĩa vụ chung của người mua:* Người mua phải thanh toán tiền hàng như quy định trong hợp đồng. Bất kỳ chứng từ được đề cập trong mục B1-B10

đều có thể là các chứng từ hoặc thông điệp điện tử tương đương nếu được các bên thỏa thuận hoặc tập quán quy định.	đều có thể là các chứng từ hoặc thông điệp điện tử tương đương nếu được các bên thỏa thuận hoặc tập quán quy định.
A2. Giấy phép, kiểm tra an ninh và các thủ tục khác: Nếu có quy định, người bán phải chịu rủi ro và chi phí để lấy bất kỳ giấy phép xuất khẩu hoặc giấy phép chính thức nào khác và phải thực hiện mọi thủ tục hải quan cần thiết để xuất khẩu hàng hóa.	***B2. Giấy phép, kiểm tra an ninh và các thủ tục khác:*** Nếu có quy định, người mua phải chịu rủi ro và chi phí để lấy giấy phép nhập khẩu hoặc các giấy phép chính thức khác và làm thủ tục hải quan để nhập khẩu hàng hóa và quá cảnh qua nước khác.
A3. Hợp đồng vận tải & bảo hiểm: *a/ Hợp đồng vận tải:* Người bán không có nghĩa vụ đối với người mua về ký kết hợp đồng vận tải. Tuy nhiên, nếu người mua yêu cầu hoặc nếu đó là tập quán thương mại và người mua không có chỉ dẫn ngược lại kịp thời, thì người bán có thể ký hợp đồng vận tải theo những điều kiện thông thường với chi phí và rủi ro do người mua chịu. Trong cả hai trường hợp, người bán có thể từ chối ký hợp đồng vận tải, và nếu từ chối, người bán phải thông báo ngay cho người mua biết về việc đó. *b/ Hợp đồng bảo hiểm:* Người bán không có nghĩa vụ đối với người mua về ký kết hợp đồng bảo hiểm. Tuy nhiên, nếu người mua yêu cầu và chịu rủi ro và chi phí, thì người bán phải cung cấp cho người mua những thông tin mà người mua cần để mua bảo hiểm.	***B3. Hợp đồng vận tải & bảo hiểm:*** *a/ Hợp đồng vận tải:* Với chi phí của mình, người mua phải ký hợp đồng vận tải để vận chuyển hàng hóa từ địa điểm chỉ định, trừ trường hợp hợp đồng vận tải do người bán ký như quy định tại mục A3a/ *b/ Hợp đồng bảo hiểm:* Người mua không có nghĩa vụ đối với người bán về ký kết hợp đồng bảo hiểm.
A4. Giao hàng: Người bán phải giao hàng cho người chuyên chở hoặc một người khác do người mua chỉ định tại địa điểm thỏa thuận (nếu có), tại nơi giao hàng quy định, vào ngày hoặc trong thời hạn quy định. Việc giao hàng hoàn thành: a/ nếu nơi giao hàng là cơ sở của người bán, khi hàng đã được bốc lên phương tiện vận tải do người mua chỉ định. b/ trong mọi trường hợp khác, khi hàng hóa được đặt dưới sự định đoạt của người chuyên chở hoặc một người khác do người mua chỉ định và trên phương tiện vận tải của người bán và sẵn sàng để dỡ. Nếu địa điểm giao hàng cụ thể tại nơi giao hàng chỉ định không được người mua thông báo theo mục B7d) và nếu có sẵn một số địa điểm, thì người bán có thể chọn địa điểm phù hợp nhất cho mục đích của mình.	***B4. Nhận hàng:*** Người mua phải nhận hàng khi hàng đã được giao theo mục A4.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Trừ khi người mua có thông báo khác cho người bán, người bán có thể giao hàng để vận chuyển theo phương thức mà số lượng và/hoặc tính chất hàng hóa đòi hỏi.	
A5. Chuyển giao rủi ro: Người bán phải chịu mọi rủi ro mất mát hoặc thiệt hại về hàng hóa cho đến khi hàng hóa được giao theo mục A4 trừ trường hợp mất mát hoặc thiệt hại trong các trường hợp quy định tại mục B5.	***B5. Chuyển giao rủi ro:*** Người mua phải chịu mọi rủi ro mất mát và thiệt hại về hàng hóa kể từ khi hàng được giao theo mục A4. Nếu a) người mua không thông báo hoặc thông báo không phù hợp với mục B7 cho người bán về chỉ định người chuyên chở hoặc người khác như quy định của mục A4; hoặc b) người chuyên chở hoặc người khác do người mua chỉ định theo mục A4 không nhận hàng, thì người mua phải chịu mọi rủi ro mất mát và thiệt hại về hàng hóa: (i) kể từ ngày quy định, hoặc nếu không quy định ngày thì (ii) từ ngày người bán thông báo theo mục A7 trong thời hạn quy định, hoặc, nếu không có ngày nào được thông báo thì (iii) từ ngày hết hiệu lực thời hạn giao hàng quy định, với điều kiện là hàng thuộc hợp đồng đã được tách riêng biệt.
A6. Phân chia chi phí: Người bán phải trả: a) mọi chi phí liên quan tới hàng hóa cho đến khi hàng đã được giao theo mục A4, trừ những khoản do người mua chi trả theo mục B6; và b) nếu có quy định, chi phí về thủ tục hải quan cần thiết để xuất khẩu, cũng như tất cả các khoản thuế, lệ phí và chi phí khác phải trả khi xuất khẩu.	***B6. Phân chia chi phí:*** Người mua phải trả: a/ mọi chi phí liên quan đến hàng kể từ khi hàng đã được giao theo mục A4; ngoại trừ (nếu có) chi phí làm thủ tục hải quan xuất khẩu cần thiết, cũng như tất cả các khoản thuế và lệ phí khác phải nộp khi xuất khẩu theo quy định tại mục A6b); b/ mọi chi phí phát sinh thêm do: (i) người mua không chỉ định người chuyên chở hoặc một người khác theo quy định ở mục A4, hoặc (ii) người chuyên chở hay người khác được người mua chỉ định không nhận hàng; hoặc (iii) người mua không thông báo một cách thích hợp như quy định ở mục B7; với điều kiện là hàng thuộc hợp đồng đã được tách riêng biệt; và c) Nếu có quy định, mọi khoản thuế, lệ phí khác cũng như các chi phí làm thủ tục hải quan phải nộp khi nhập khẩu hàng hóa và quá cảnh qua nước khác.
A7. Thông báo cho người mua:	***B7. Thông báo cho người bán:***

THƯ VIỆN LUẬT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Người bán phải, với rủi ro và chi phí do người mua chịu, thông báo đầy đủ cho người mua biết hàng đã được giao như quy định ở mục A4; hoặc người vận tải hoặc người khác do người mua chỉ định đã không nhận hàng vào thời gian quy định.	Người mua phải thông báo cho người bán về: a) tên người vận tải hoặc người khác được chỉ định theo mục A4 trong thời gian hợp lý để người bán có thể giao hàng theo đúng mục A4; b) nếu cần thiết, thời điểm được lựa chọn trong khoảng thời gian đã thỏa thuận cho việc giao hàng khi người chuyên chở hoặc một người khác được chỉ định sẽ nhận hàng; c) phương thức vận tải sử dụng bởi người được chỉ định; và d) địa điểm nhận hàng tại nơi quy định.
A8. Chứng từ giao hàng: Người bán phải cung cấp cho người mua, với chi phí của người bán, bằng chứng thông thường về việc giao hàng theo mục A4. Theo yêu cầu của người mua, rủi ro và chi phí thuộc người mua, người bán phải hỗ trợ người mua lấy được chứng từ vận tải.	***B8. Bằng chứng giao hàng:*** Người mua phải chấp nhận bằng chứng về việc giao hàng như đã quy định tại mục A8.
A9. Kiểm tra - Đóng gói - Ký mã hiệu: Người bán phải trả các chi phí kiểm tra (như kiểm tra chất lượng, cân, đo, đếm) cần thiết để hàng hóa được giao theo mục A4, kể cả các phí tổn cho bất kỳ việc kiểm định nào trước khi gửi hàng theo yêu cầu của cơ quan có thẩm quyền ở nước xuất khẩu. Với chi phí của mình, người bán phải đóng gói hàng hóa, trừ khi thông lệ của ngành hàng quy định cụ thể hàng hóa được gửi đi không cần đóng gói. Người bán có thể đóng gói hàng hóa phù hợp với phương thức vận tải, trừ khi người mua có thông báo cho người bán yêu cầu cụ thể về việc đóng gói trước khi hợp đồng được ký kết. Bao bì phải được ghi ký mã hiệu phù hợp	***B9. Kiểm định hàng hóa:*** Người mua phải trả các chi phí cho bất kỳ việc kiểm định bắt buộc nào trước khi gửi hàng, ngoại trừ việc kiểm định bắt buộc của cơ quan có thẩm quyền ở nước xuất khẩu.
A10. Hỗ trợ thông tin và chi phí liên quan: Nếu có quy định, theo yêu cầu của người mua, và với rủi ro và chi phí thuộc người mua, người bán phải kịp thời giúp đỡ người mua để lấy các chứng từ và thông tin kể cả thông tin an ninh mà người mua cần để nhập khẩu và/hoặc vận tải đến địa điểm cuối cùng. Người bán phải hoàn trả cho người mua tất cả chi phí và lệ phí phát sinh trong trường hợp người mua đã chi ra để lấy được những chứng từ và thông tin theo mục B10.	***B10. Những nghĩa vụ khác:*** Người mua phải thông báo kịp thời cho người bán các yêu cầu về thông tin an ninh để người bán có thể thực hiện mục A10. Người mua phải hoàn trả cho người bán mọi chi phí và lệ phí mà người bán đã chi để lấy những chứng từ và thông tin theo mục A10. Nếu có quy định, theo yêu cầu của người bán, do người bán chịu rủi ro và chi phí, người mua phải giúp đỡ người bán kịp thời lấy các chứng từ và thông tin kể cả thông tin an ninh mà người bán cần để vận tải, xuất khẩu hàng hóa và quá cảnh qua nước khác.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

3.3. CPT (CARRIAGE PAID TO) - CƯỚC PHÍ TRẢ TỚI

Hướng dẫn sử dụng:

Quy tắc này có thể sử dụng cho mọi phương thức vận tải riêng biệt và có thể sử dụng cho vận tải đa phương thức.

"Cước phí trả tới" có nghĩa là người bán giao hàng cho người chuyên chở hoặc một người khác do người bán chỉ định, tại một nơi thỏa thuận (nếu nơi đó đã được các bên thỏa thuận) và người bán phải ký hợp đồng và trả cước phí vận tải cần thiết để đưa hàng tới nơi đến quy định.

Khi sử dụng các quy tắc CPT, CIP, CFR hay CIF, người bán hoàn thành nghĩa vụ giao hàng khi người bán giao hàng xong cho người vận tải chứ không phải khi hàng tới nơi đến quy định.

Quy tắc này có hai địa điểm liên quan, bởi vì rủi ro và chi phí được chuyển giao tại hai địa điểm khác nhau. Các bên nên quy định càng rõ càng tốt trong hợp đồng về địa điểm giao hàng tại đó rủi ro được chuyển giao cho người mua, và nơi đến quy định mà người bán phải ký hợp đồng vận tải để chở hàng đến. Nếu nhiều người chuyên chở cùng tham gia vận tải hàng hóa tới nơi đến quy định và các bên không thỏa thuận về địa điểm giao hàng cụ thể, thì rủi ro được chuyển giao khi hàng hóa được giao cho người chuyên chở đầu tiên tại địa điểm hoàn toàn do người bán lựa chọn và người mua không có quyền kiểm soát địa điểm giao hàng. Nếu các bên muốn rủi ro được chuyển giao tại một thời điểm muộn hơn (ví dụ như tại cảng biển hoặc tại sân bay), thì họ phải quy định cụ thể trong hợp đồng mua bán.

Các bên cũng nên quy định càng rõ càng tốt địa điểm tại nơi đến quy định, vì các chi phí đến điểm đó do người bán chịu. Người bán phải ký hợp đồng vận tải phù hợp với địa điểm này. Nếu người bán phải trả thêm chi phí theo hợp đồng vận tải liên quan đến việc dỡ hàng tại nơi đích, thì người bán sẽ không có quyền đòi người mua bồi hoàn những chi phí đó trừ khi có thỏa thuận khác giữa hai bên.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU LƯU HÀNH NỘI BỘ

Quy tắc CPT yêu cầu người bán phải thông quan xuất khẩu (nếu có). Tuy nhiên, người bán không có nghĩa vụ thông quan nhập khẩu, trả các khoản thuế nhập khẩu hoặc thực hiện bất kỳ thủ tục thông quan nhập khẩu nào.

NGHĨA VỤ CỦA NGƯỜI BÁN	NGHĨA VỤ CỦA NGƯỜI MUA
A1. Nghĩa vụ chung của người bán: Người bán phải cung cấp hàng hoá và hoá đơn thương mại phù hợp với hợp đồng và cung cấp bất	*B1. Nghĩa vụ chung của người mua:* Người mua phải thanh toán tiền hàng như quy định trong hợp đồng.

kỳ bằng chứng phù hợp nào khác theo yêu cầu của hợp đồng. Bất kỳ chứng từ được đề cập trong mục A1-A10 đều có thể là các chứng từ hoặc thông điệp điện tử tương đương nếu được các bên thỏa thuận hoặc tập quán quy định.	Bất kỳ chứng từ được đề cập trong mục B1-B10 đều có thể là các chứng từ hoặc thông điệp điện tử tương đương nếu được các bên thỏa thuận hoặc tập quán quy định.
A2. Giấy phép, kiểm tra an ninh và các thủ tục khác: Nếu có quy định, người bán phải chịu rủi ro và chi phí để lấy bất kỳ giấy phép xuất khẩu hoặc giấy phép chính thức nào khác và phải thực hiện mọi thủ tục hải quan cần thiết để xuất khẩu hàng hóa và quá cảnh qua các nước trước khi giao hàng.	***B2. Giấy phép, kiểm tra an ninh và các thủ tục khác:*** Nếu có quy định, người mua phải chịu rủi ro và chi phí để lấy giấy phép nhập khẩu hoặc các giấy phép chính thức khác và làm thủ tục hải quan để nhập khẩu hàng hóa và quá cảnh qua nước khác.
A3. Hợp đồng vận tải & bảo hiểm: *a/ Hợp đồng vận tải:* Người bán phải ký hợp đồng vận tải hàng hóa từ địa điểm giao hàng thỏa thuận (nếu có), tại nơi giao hàng quy định tới nơi đến quy định hoặc, nếu có thỏa thuận, tới bất kỳ địa điểm nào tại nơi đến đó. Hợp đồng vận tải phải được lập theo những điều kiện thông thường với chi phí do người bán chịu và vận tải theo tuyến đường thường lệ và theo cách thức thông thường. Nếu địa điểm không được thỏa thuận hoặc không xác định được bởi tập quán, thì người bán có thể chọn địa điểm giao hàng và địa điểm tại nơi đến phù hợp nhất với mục đích của mình. *b/ Hợp đồng bảo hiểm:* Người bán không có nghĩa vụ đối với người mua về ký kết hợp đồng bảo hiểm. Tuy nhiên, nếu người mua yêu cầu và chịu rủi ro và chi phí, thì người bán phải cung cấp cho người mua những thông tin mà người mua cần để mua bảo hiểm.	***B3. Hợp đồng vận tải & bảo hiểm:*** *a/ Hợp đồng vận tải:* Người mua không có nghĩa vụ đối với người bán về ký kết hợp đồng vận tải. *b/ Hợp đồng bảo hiểm:* Người mua không có nghĩa vụ đối với người bán về ký kết hợp đồng bảo hiểm. Tuy nhiên, nếu người bán yêu cầu, người mua phải cung cấp cho người bán các thông tin cần thiết để mua bảo hiểm.
A4. Giao hàng: Người bán phải giao hàng cho người chuyên chở đã ký hợp đồng theo mục A3 vào ngày hoặc thời gian thỏa thuận.	***B4. Nhận hàng:*** Người mua phải nhận hàng khi hàng đã được giao theo mục A4 và nhận hàng từ người chuyên chở tại nơi đến quy định.
A5. Chuyển giao rủi ro: Người bán phải chịu mọi rủi ro mất mát hoặc thiệt hại về hàng hóa cho đến khi hàng hóa được giao theo mục A4 trừ trường hợp mất mát hoặc thiệt hại trong các trường hợp quy định tại mục B5.	***B5. Chuyển giao rủi ro:*** Người mua phải chịu mọi rủi ro mất mát và thiệt hại về hàng hóa kể từ khi hàng được giao theo mục A4. Nếu người mua không thông báo phù hợp với mục B7, thì phải chịu mọi rủi ro mất mát và thiệt hại về hàng hóa kể từ ngày quy định hoặc ngày cuối cùng của thời hạn giao hàng quy định, với điều kiện là hàng thuộc hợp đồng đã được tách riêng biệt.
A6. Phân chia chi phí:	***B6. Phân chia chi phí:***

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Người bán phải trả: a) mọi chi phí liên quan tới hàng hóa cho đến khi hàng đã được giao theo mục A4, trừ những khoản do người mua chi trả theo mục B6; b) cước phí và mọi chi phí khác phát sinh từ mục A3a), bao gồm cả chi phí xếp hàng và chi phí dỡ hàng tại nơi đến mà người bán phải chịu theo hợp đồng vận tải; và c) nếu có quy định, chi phí về thủ tục hải quan cần thiết để xuất khẩu, cũng như tất cả các khoản thuế, lệ phí và chi phí khác phải trả khi xuất khẩu và để quá cảnh qua bất kỳ nước nào trong quá trình vận chuyển nếu những phí đó người bán phải chịu theo hợp đồng vận tải.	Theo mục A3a), người mua phải trả: a/ mọi chi phí liên quan đến hàng kể từ khi hàng được giao theo mục A4; ngoại trừ (nếu có) chi phí làm thủ tục hải quan xuất khẩu cần thiết, cũng như tất cả các khoản thuế và lệ phí khác phải trả khi xuất khẩu theo mục A6c); b) mọi chi phí và lệ phí liên quan tới hàng hóa trong qúa trình vận tải cho tới nơi đến quy định, trừ khi các chi phí và lệ phí này do người bán phải trả theo hợp đồng vận tải; c) chi phí dỡ hàng, trừ khi những chi phí đó người bán đã trả theo hợp đồng vận tải; d/ mọi chi phí phát sinh thêm do việc người mua không thông báo phù hợp mục B7, kể từ ngày thỏa thuận hoặc ngày hết hạn thời hạn giao hàng quy định, với điều kiện là hàng thuộc hợp đồng đã được tách riêng biệt; và e) nếu có quy định, mọi khoản thuế và lệ phí khác cũng như các chi phí làm thủ tục hải quan phải trả khi nhập khẩu và chi phí quá cảnh qua bất kỳ nước khác, trừ khi đã bao gồm trong cước phí của hợp đồng vận tải.
A7. Thông báo cho người mua: Người bán phải thông báo cho người mua là hàng đã được giao theo mục A4. Người bán phải thông báo cho người mua những thông tin cần thiết để người mua có thể áp dụng các biện pháp thông thường cần thiết để nhận hàng.	***B7. Thông báo cho người bán:*** Trong trường hợp người mua có quyền quyết định về thời gian giao hàng và/hoặc nơi hàng đến hoặc địa điểm nhận hàng tại nơi hàng đến, thì người mua phải thông báo cho người bán đầy đủ về việc đó.
A8. Chứng từ giao hàng: Nếu tập quán quy định hoặc người mua yêu cầu thì người bán phải chịu chi phí cung cấp cho người mua chứng từ vận tải thông thường theo hợp đồng vận tải quy định ở mục A3. Chứng từ vận tải này phải ghi rõ hàng hóa của hợp đồng và ghi rõ ngày giao hàng trong thời hạn giao hàng thỏa thuận. Nếu có thỏa thuận hoặc theo tập quán, thì chứng từ vận tải phải cho phép người mua nhận hàng từ người chuyên chở tại nơi đến quy định và cho phép người mua bán hàng trong quá trình vận tải bằng cách chuyển nhượng chứng từ cho người mua tiếp theo hoặc bằng cách thông báo cho người chuyên chở. Khi chứng từ vận tải được phát hành ở dạng có thể chuyển nhượng và có nhiều bản gốc, thì một bộ đầy đủ các bản gốc phải được xuất trình cho người mua.	***B8. Bằng chứng giao hàng:*** Người mua phải chấp nhận các chứng từ vận tải được quy định tại mục A8 nếu chứng từ đó phù hợp với hợp đồng.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

A9. Kiểm tra - Đóng gói - Ký mã hiệu: Người bán phải trả các chi phí kiểm tra (như kiểm tra chất lượng, cân, đo, đếm) cần thiết để hàng hóa được giao theo mục A4, kể cả các phí tổn cho bất kỳ việc kiểm định nào trước khi gửi hàng theo yêu cầu của cơ quan có thẩm quyền ở nước xuất khẩu. Với chi phí của mình, người bán phải đóng gói hàng hóa, trừ khi thông lệ của ngành hàng quy định cụ thể hàng hóa được gửi đi không cần đóng gói. Người bán có thể đóng gói hàng hóa phù hợp với phương thức vận tải, trừ khi người mua có thông báo cho người bán yêu cầu cụ thể về việc đóng gói trước khi hợp đồng được ký kết. Bao bì phải được ghi ký mã hiệu phù hợp	***B9. Kiểm định hàng hóa:*** Người mua phải trả các chi phí cho bất kỳ việc kiểm định bắt buộc nào trước khi gửi hàng, ngoại trừ việc kiểm định bắt buộc của cơ quan có thẩm quyền ở nước xuất khẩu.
A10. Hỗ trợ thông tin và chi phí liên quan: Nếu có quy định, theo yêu cầu của người mua, và với rủi ro và chi phí thuộc người mua, người bán phải kịp thời giúp đỡ người mua để lấy các chứng từ và thông tin kể cả thông tin an ninh mà người mua cần để nhập khẩu và/hoặc vận tải đến địa điểm cuối cùng. Người bán phải hoàn trả cho người mua tất cả chi phí và lệ phí phát sinh trong trường hợp người mua đã chi ra để lấy được những chứng từ và thông tin theo mục B10.	***B10. Những nghĩa vụ khác:*** Người mua phải thông báo kịp thời cho người bán các yêu cầu về thông tin an ninh để người bán có thể thực hiện mục A10. Người mua phải hoàn trả cho người bán mọi chi phí và lệ phí mà người bán đã chi để lấy những chứng từ và thông tin theo mục A10. Nếu có quy định, theo yêu cầu của người bán, do người bán chịu rủi ro và chi phí, người mua phải giúp đỡ người bán kịp thời lấy các chứng từ và thông tin kể cả thông tin an ninh mà người bán cần để vận tải, xuất khẩu hàng hóa và quá cảnh qua nước khác.

3.4. CIP (CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO)- CƯỚC PHÍ VÀ BẢO HIỂM TRẢ TỚI

Hướng dẫn sử dụng:

Quy tắc này có thể sử dụng cho mọi phương thức vận tải riêng biệt và có thể sử dụng cho vận tải đa phương thức.

"Cước phí và bảo hiểm trả tới" có nghĩa là người bán giao hàng cho người chuyên chở hoặc một người khác do người bán chỉ định, tại một nơi thỏa thuận (nếu nơi đó đã được các bên thỏa thuận), ngoài ra, người bán phải trả chi phí vận tải cần thiết để đưa hàng tới nơi đến quy định.

Người bán cũng phải ký hợp đồng bảo hiểm cho người mua về những rủi ro mất mát hoặc thiệt hại về hàng hóa trong quá trình vận tải. Người mua cần lưu ý rằng, theo quy tắc CIP người bán chỉ phải mua bảo hiểm với phạm vi tối thiểu. Nếu người mua muốn được bảo hiểm với phạm vi lớn hơn, người mua cần thỏa thuận rõ ràng với người bán hoặc tự mình mua bảo hiểm bổ sung.

THƯ VIỆN HUBT
LƯU HÀNH NỘI BỘ

Khi sử dụng các quy tắc CPT, CIP, CFR hay CIF, người bán hoàn thành nghĩa vụ giao hàng khi người bán giao hàng xong cho người vận tải chứ không phải khi hàng tới nơi đến quy định.

Quy tắc này có hai địa điểm liên quan, bởi vì rủi ro và chi phí được chuyển giao tại hai địa điểm khác nhau. Các bên nên quy định càng rõ càng tốt trong hợp đồng về địa điểm giao hàng tại đó rủi ro được chuyển giao cho người mua, và nơi đến quy định mà người bán phải ký hợp đồng vận tải để chở hàng đến. Nếu nhiều người chuyên chở cùng tham gia vận tải hàng hóa tới nơi đến quy định và các bên không thỏa thuận về địa điểm giao hàng cụ thể, thì rủi ro được chuyển giao khi hàng hóa được giao cho người chuyên chở đầu tiên tại địa điểm hoàn toàn do người bán lựa chọn và người mua không có quyền kiểm soát địa điểm giao hàng. Nếu các bên muốn rủi ro được chuyển giao tại một thời điểm muộn hơn (ví dụ như tại cảng biển hoặc tại sân bay), thì họ phải quy định cụ thể trong hợp đồng mua bán.

Các bên cũng nên quy định càng rõ càng tốt địa điểm tại nơi đến quy định, vì các chi phí đến điểm đó do người bán chịu. Người bán phải ký hợp đồng vận tải phù hợp với địa điểm này. Nếu người bán phải trả thêm chi phí theo hợp đồng vận tải liên quan đến việc dỡ hàng tại nơi đích, thì người bán sẽ không có quyền đòi người mua bồi hoàn những chi phí đó trừ khi có thỏa thuận khác giữa hai bên.

Quy tắc CIP yêu cầu người bán phải thông quan xuất khẩu (nếu có). Tuy nhiên, người bán không có nghĩa vụ thông quan nhập khẩu, trả các khoản thuế nhập khẩu hoặc thực hiện bất kỳ thủ tục thông quan nhập khẩu nào.

THƯ VIỆN THUBT TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

NGHĨA VỤ CỦA NGƯỜI BÁN	NGHĨA VỤ CỦA NGƯỜI MUA
A1. Nghĩa vụ chung của người bán: Người bán phải cung cấp hàng hoá và hoá đơn thương mại phù hợp với hợp đồng và cung cấp bất kỳ bằng chứng phù hợp nào khác theo yêu cầu của hợp đồng. Bất kỳ chứng từ được đề cập trong mục A1-A10 đều có thể là các chứng từ hoặc thông điệp điện tử tương đương nếu được các bên thỏa thuận hoặc tập quán quy định.	*B1. Nghĩa vụ chung của người mua:* Người mua phải thanh toán tiền hàng như quy định trong hợp đồng. Bất kỳ chứng từ được đề cập trong mục B1-B10 đều có thể là các chứng từ hoặc thông điệp điện tử tương đương nếu được các bên thỏa thuận hoặc tập quán quy định.
A2. Giấy phép, kiểm tra an ninh và các thủ tục khác: Nếu có quy định, người bán phải chịu rủi ro và chi phí để lấy bất kỳ giấy phép xuất khẩu hoặc giấy phép chính thức nào khác và phải thực hiện mọi thủ tục hải quan cần thiết để xuất khẩu hàng hóa và	*B2. Giấy phép, kiểm tra an ninh và các thủ tục khác:* Nếu có quy định, người mua phải chịu rủi ro và chi phí để lấy giấy phép nhập khẩu hoặc các giấy phép chính thức khác và làm thủ tục hải quan để nhập khẩu hàng hóa và quá cảnh qua nước khác.

quá cảnh qua các nước trước khi giao hàng.	
A3. Hợp đồng vận tải & bảo hiểm: *a/ Hợp đồng vận tải:* Người bán phải ký hợp đồng vận tải hàng hóa từ địa điểm giao hàng thỏa thuận (nếu có), tại nơi giao hàng quy định tới nơi đến quy định hoặc, nếu có thỏa thuận, tới bất kỳ địa điểm nào tại nơi đến đó. Hợp đồng vận tải phải được lập theo những điều kiện thông thường với chi phí do người bán chịu và vận tải theo tuyến đường thường lệ và theo cách thức thông thường. Nếu địa điểm không được thỏa thuận hoặc không xác định được bởi tập quán, thì người bán có thể chọn địa điểm giao hàng và địa điểm tại nơi đến phù hợp nhất với mục đích của mình. *b/ Hợp đồng bảo hiểm:* Người bán phải chịu chi phí mua bảo hiểm hàng hóa với mức bảo hiểm tối thiểu theo điều kiện C của Điều kiện bảo hiểm hàng hóa của Viện những người bảo hiểm London hoặc điều kiện bảo hiểm tương tự. Bảo hiểm phải được mua ở người bảo hiểm hoặc công ty bảo hiểm có uy tín để người mua hoặc bất kỳ người nào khác có lợi ích bảo hiểm về hàng hóa, có thể khiếu nại trực tiếp từ người bảo hiểm. Khi người mua yêu cầu, người bán sẽ, phụ thuộc vào các thông tin mà người mua cung cấp theo yêu cầu của người bán, mua bảo hiểm bổ sung, bằng chi phí của người mua, nếu có thể, như điều kiện A hoặc B của Bản các điều kiện bảo hiểm hàng hóa (LMA/IUA) của Viện những người bảo hiểm London hoặc điều kiện bảo hiểm tương tự, và/hoặc bảo hiểm thêm điều kiện bảo hiểm chiến tranh (Institute War Clauses) và/hoặc điều kiện bảo hiểm đình công (Institute Strikes Clauses) LMA/IUA) hoặc điều kiện tương tự. Bảo hiểm tối thiểu phải bao gồm giá hàng quy định trong hợp đồng cộng 10% (tức 110%) và bằng đồng tiền của hợp đồng. Bảo hiểm phải có hiệu lực từ địa điểm giao hàng quy định tại mục A4 và A5 cho đến ít nhất là tại nơi đến quy định. Người bán phải cung cấp cho người mua đơn bảo hiểm hoặc bằng chứng khác về việc mua bảo hiểm. Ngoài ra, người bán phải cung cấp cho người mua, trong trường hợp người mua yêu cầu và chịu chi	***B3. Hợp đồng vận tải & bảo hiểm:*** *a/ Hợp đồng vận tải:* Người mua không có nghĩa vụ đối với người bán về ký kết hợp đồng vận tải. *b/ Hợp đồng bảo hiểm:* Người mua không có nghĩa vụ đối với người bán về ký kết hợp đồng bảo hiểm. Tuy nhiên, người mua phải cung cấp cho người bán khi có yêu cầu, các thông tin cần thiết để người bán mua bảo hiểm bổ sung theo yêu cầu của người mua quy định tại mục A3b).

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

phí (nếu có), những thông tin người mua cần để mua bảo hiểm bổ sung.	
A4. Giao hàng: Người bán phải giao hàng cho người chuyên chở đã ký hợp đồng theo mục A3 vào ngày hoặc thời gian thỏa thuận.	***B4. Nhận hàng:*** Người mua phải nhận hàng khi hàng đã được giao theo mục A4 và nhận hàng từ người chuyên chở tại nơi đến quy định.
A5. Chuyển giao rủi ro: Người bán phải chịu mọi rủi ro mất mát hoặc thiệt hại về hàng hóa cho đến khi hàng hóa được giao theo mục A4 trừ trường hợp mất mát hoặc thiệt hại trong các trường hợp quy định tại mục B5.	***B5. Chuyển giao rủi ro:*** Người mua phải chịu mọi rủi ro mất mát và thiệt hại về hàng hóa kể từ khi hàng được giao theo mục A4. Nếu người mua không thông báo phù hợp với mục B7, thì phải chịu mọi rủi ro mất mát và thiệt hại về hàng hóa kể từ ngày quy định hoặc ngày cuối cùng của thời hạn giao hàng quy định, với điều kiện là hàng thuộc hợp đồng đã được tách riêng biệt.
A6. Phân chia chi phí: Người bán phải trả: a) mọi chi phí liên quan tới hàng hóa cho đến khi hàng đã được giao theo mục A4, trừ những khoản do người mua chi trả theo mục B6; b) cước phí và mọi chi phí khác phát sinh từ mục A3a), bao gồm cả chi phí xếp hàng và chi phí dỡ hàng tại nơi đến mà người bán phải chịu theo hợp đồng vận tải; c) chi phí mua bảo hiểm theo mục A3b); và d) nếu có quy định, chi phí về thủ tục hải quan cần thiết để xuất khẩu, cũng như tất cả các khoản thuế, lệ phí và chi phí khác phải trả khi xuất khẩu và để quá cảnh qua bất kỳ nước nào trong quá trình vận chuyển nếu những phí đó người bán phải chịu theo hợp đồng vận tải.	***B6. Phân chia chi phí:*** Theo mục A3a), người mua phải trả: a/ mọi chi phí liên quan đến hàng kể từ khi hàng được giao theo mục A4; ngoại trừ (nếu có) chi phí làm thủ tục hải quan xuất khẩu cần thiết, cũng như tất cả các khoản thuế và lệ phí khác phải trả khi xuất khẩu theo mục A6d); b) mọi chi phí và lệ phí liên quan tới hàng hóa trong qúa trình vận tải cho tới nơi đến quy định, trừ khi các chi phí và lệ phí này do người bán phải trả theo hợp đồng vận tải; c) chi phí dỡ hàng, trừ khi những chi phí đó người bán đã trả theo hợp đồng vận tải; d/ mọi chi phí phát sinh thêm do việc người mua không thông báo phù hợp mục B7, kể từ ngày thỏa thuận hoặc ngày hết hạn thời hạn giao hàng quy định, với điều kiện là hàng thuộc hợp đồng đã được tách riêng biệt; e) nếu có quy định, mọi khoản thuế và lệ phí khác cũng như các chi phí làm thủ tục hải quan phải trả khi nhập khẩu và chi phí quá cảnh qua bất kỳ nước khác, trừ khi đã bao gồm trong cước phí của hợp đồng vận tải; và f) chi phí để mua bất kỳ bảo hiểm bổ sung nào theo yêu cầu của người mua theo mục A3 và B3.
A7. Thông báo cho người mua: Người bán phải thông báo cho người mua là hàng đã được giao theo mục A4. Người bán phải thông báo cho người mua những thông tin cần thiết để người mua có thể áp dụng các	***B7. Thông báo cho người bán:*** Trong trường hợp người mua có quyền quyết định về thời gian giao hàng và/hoặc nơi hàng đến hoặc địa điểm nhận hàng tại nơi hàng đến, thì người mua phải thông báo cho người bán đầy đủ về việc

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

biện pháp thông thường cần thiết để nhận hàng.	đó.
A8. Chứng từ giao hàng: Nếu tập quán quy định hoặc người mua yêu cầu thì người bán phải chịu chi phí cung cấp cho người mua chứng từ vận tải thông thường theo hợp đồng vận tải quy định ở mục A3. Chứng từ vận tải này phải ghi rõ hàng hóa của hợp đồng và ghi rõ ngày giao hàng trong thời hạn giao hàng thỏa thuận. Nếu có thỏa thuận hoặc theo tập quán, thì chứng từ vận tải phải cho phép người mua nhận hàng từ người chuyên chở tại nơi đến quy định và cho phép người mua bán hàng trong quá trình vận tải bằng cách chuyển nhượng chứng từ cho người mua tiếp theo hoặc bằng cách thông báo cho người chuyên chở. Khi chứng từ vận tải được phát hành ở dạng có thể chuyển nhượng và có nhiều bản gốc, thì một bộ đầy đủ các bản gốc phải được xuất trình cho người mua.	***B8. Bằng chứng giao hàng:*** Người mua phải chấp nhận các chứng từ vận tải được quy định tại mục A8 nếu chứng từ đó phù hợp với hợp đồng.
A9. Kiểm tra - Đóng gói - Ký mã hiệu: Người bán phải trả các chi phí kiểm tra (như kiểm tra chất lượng, cân, đo, đếm) cần thiết để hàng hóa được giao theo mục A4, kể cả các phí tổn cho bất kỳ việc kiểm định nào trước khi gửi hàng theo yêu cầu của cơ quan có thẩm quyền ở nước xuất khẩu. Với chi phí của mình, người bán phải đóng gói hàng hóa, trừ khi thông lệ của ngành hàng quy định cụ thể hàng hóa được gửi đi không cần đóng gói. Người bán có thể đóng gói hàng hóa phù hợp với phương thức vận tải, trừ khi người mua có thông báo cho người bán yêu cầu cụ thể về việc đóng gói trước khi hợp đồng được ký kết. Bao bì phải được ghi ký mã hiệu phù hợp	***B9. Kiểm định hàng hóa:*** Người mua phải trả các chi phí cho bất kỳ việc kiểm định bắt buộc nào trước khi gửi hàng, ngoại trừ việc kiểm định bắt buộc của cơ quan có thẩm quyền ở nước xuất khẩu.
A10. Hỗ trợ thông tin và chi phí liên quan: Nếu có quy định, theo yêu cầu của người mua, và với rủi ro và chi phí thuộc người mua, người bán phải kịp thời giúp đỡ người mua để lấy các chứng từ và thông tin kể cả thông tin an ninh mà người mua cần để nhập khẩu và/hoặc vận tải đến địa điểm cuối cùng. Người bán phải hoàn trả cho người mua tất cả chi phí và lệ phí phát sinh trong trường hợp người mua đã chi ra để lấy được những chứng từ và thông tin theo mục B10.	***B10. Những nghĩa vụ khác:*** Người mua phải thông báo kịp thời cho người bán các yêu cầu về thông tin an ninh để người bán có thể thực hiện mục A10. Người mua phải hoàn trả cho người bán mọi chi phí và lệ phí mà người bán đã chi để lấy những chứng từ và thông tin theo mục A10. Nếu có quy định, theo yêu cầu của người bán, do người bán chịu rủi ro và chi phí, người mua phải giúp đỡ người bán kịp thời lấy các chứng từ và thông tin kể cả thông tin an ninh mà người bán cần để vận tải, xuất khẩu hàng hóa và quá cảnh qua nước khác.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU LƯU HÀNH NỘI BỘ

3.5. DAT (DELIVERED AT TERMINAL) - GIAO HÀNG TẠI BẾN

Hướng dẫn sử dụng:

Quy tắc này có thể sử dụng cho mọi phương thức vận tải riêng biệt và có thể sử dụng cho vận tải đa phương thức.

"Giao hàng tại bến" có nghĩa là người bán giao hàng, khi hàng hóa đã dỡ khỏi phương tiện vận tải đến, được đặt dưới sự định đoạt của người mua tại một bến, một cảng hoặc một nơi đến quy định. "Bến" (terminal) bao gồm bất kỳ nơi nào, dù có mái che hay không, như cầu cảng, kho, bãi container hoặc ga đường bộ, ga đường sắt hoặc ga hàng không. Người bán chịu mọi rủi ro liên quan để đưa hàng hóa đến và dỡ hàng tại bến thuộc cảng hoặc nơi đến quy định.

Các bên nên quy định càng rõ càng tốt về bến và, nếu có thể, một địa điểm cụ thể tại bến thuộc cảng hoặc nơi đến quy định, bởi vì người bán chịu rủi ro đưa hàng hóa đến địa điểm đó. Người bán được khuyên nên ký hợp đồng vận tải đến đúng địa điểm đó.

Hơn nữa, nếu các bên muốn người bán chịu rủi ro và chi phí vận chuyển hàng hóa từ bến đến một địa điểm khác thì nên sử dụng quy tắc DAP hoặc DDP.

Quy tắc DAT yêu cầu người bán làm thủ tục thông quan XK hàng hóa (nếu có). Tuy nhiên, người bán không có nghĩa vụ làm thủ tục NK, trả bất kỳ khoản thuế NK nào hay tiến hành các thủ tục thông quan NK.

NGHĨA VỤ CỦA NGƯỜI BÁN	NGHĨA VỤ CỦA NGƯỜI MUA
A1. Nghĩa vụ chung của người bán: Người bán phải cung cấp hàng hoá và hoá đơn thương mại phù hợp với hợp đồng và cung cấp bất kỳ bằng chứng phù hợp nào khác theo yêu cầu của hợp đồng. Bất kỳ chứng từ được đề cập trong mục A1-A10 đều có thể là các chứng từ hoặc thông điệp điện tử tương đương nếu được các bên thỏa thuận hoặc tập quán quy định.	*B1. Nghĩa vụ chung của người mua:* Người mua phải thanh toán tiền hàng như quy định trong hợp đồng. Bất kỳ chứng từ được đề cập trong mục B1-B10 đều có thể là các chứng từ hoặc thông điệp điện tử tương đương nếu được các bên thỏa thuận hoặc tập quán quy định.
A2. Giấy phép, kiểm tra an ninh và các thủ tục khác: Nếu có quy định, người bán phải chịu rủi ro và chi phí để lấy bất kỳ giấy phép xuất khẩu hoặc giấy phép chính thức nào khác và phải thực hiện mọi thủ tục hải quan cần thiết để xuất khẩu hàng hóa và quá cảnh qua các nước trước khi giao hàng.	*B2. Giấy phép, kiểm tra an ninh và các thủ tục khác:* Nếu có quy định, người mua phải chịu rủi ro và chi phí để lấy giấy phép nhập khẩu hoặc các giấy phép chính thức khác và làm thủ tục hải quan để nhập khẩu hàng hóa.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

A3. Hợp đồng vận tải & bảo hiểm: *a/ Hợp đồng vận tải:* Người bán phải chịu chi phí ký hợp đồng vận tải để chuyên chở hàng hóa tới bến chỉ định tại cảng hoặc nơi đến quy định. Nếu không thỏa thuận được một bến cụ thể hoặc không quyết định được theo tập quán, thì người bán có thể chọn một bến tại cảng hoặc nơi đến quy định phù hợp nhất với mục đích của mình. *b/ Hợp đồng bảo hiểm:* Người bán không có nghĩa vụ với người mua về ký kết hợp đồng bảo hiểm. Tuy nhiên, nếu người mua yêu cầu và chịu rủi ro và chi phí (nếu có), người bán phải cung cấp cho người mua những thông tin cần thiết để mua bảo hiểm.	***B3. Hợp đồng vận tải & bảo hiểm:*** *a/ Hợp đồng vận tải:* Người mua không có nghĩa vụ đối với người bán về ký kết hợp đồng vận tải. *b/ Hợp đồng bảo hiểm:* Người mua không có nghĩa vụ đối với người bán về ký kết hợp đồng bảo hiểm. Tuy nhiên, khi người bán yêu cầu, người mua phải cung cấp cho người bán các thông tin cần thiết để mua bảo hiểm.
A4. Giao hàng: Người bán phải dỡ hàng khỏi phương tiện vận tải đến và giao hàng bằng cách đặt hàng dưới sự định đoạt của người mua tại bến chỉ định như mục A3a) ở cảng hoặc nơi đến quy định, vào ngày hoặc trong thời hạn quy định.	***B4. Nhận hàng:*** Người mua phải nhận hàng khi hàng đã được giao theo mục A4.
A5. Chuyển giao rủi ro: Người bán phải chịu mọi rủi ro mất mát hoặc thiệt hại về hàng hóa cho đến khi hàng hóa được giao theo mục A4 trừ trường hợp mất mát hoặc thiệt hại trong các trường hợp quy định tại mục B5.	***B5. Chuyển giao rủi ro:*** Người mua phải chịu mọi rủi ro mất mát và thiệt hại về hàng hóa kể từ khi hàng được giao theo mục A4. Nếu a) người mua không hoàn thành nghĩa vụ của mình theo mục B2, thì người mua phải chịu mọi rủi ro về mất mát và thiệt hại hàng hóa xảy ra; hoặc b) người mua không thông báo phù hợp với mục B7, thì phải chịu mọi rủi ro mất mát và thiệt hại về hàng hóa kể từ ngày quy định hoặc ngày cuối cùng của thời hạn giao hàng quy định, với điều kiện là hàng thuộc hợp đồng đã được tách riêng biệt.
A6. Phân chia chi phí: Người bán phải trả: a) ngoài các chi phí phát sinh từ mục A3a), mọi chi phí liên quan tới hàng hóa cho đến khi hàng đã được giao theo mục A4, trừ những khoản do người mua chi trả theo mục B6; và b) nếu có quy định, chi phí về thủ tục hải quan cần thiết để xuất khẩu, cũng như tất cả các khoản thuế, lệ phí và chi phí khác phải trả khi xuất khẩu và để	***B6. Phân chia chi phí:*** Người mua phải trả: a/ mọi chi phí liên quan đến hàng kể từ khi hàng được giao theo mục A4; b/ mọi chi phí phát sinh mà người bán đã trả nếu người mua không hoàn thành nghĩa vụ của mình theo mục B2 hoặc không thông báo theo mục B7, với điều kiện là hàng thuộc hợp đồng đã được tách riêng biệt; và

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

quá cảnh qua bất kỳ nước nào trước khi giao hàng theo mục A4.	c) nếu có quy định, mọi khoản thuế và lệ phí khác cũng như các chi phí làm thủ tục hải quan phải trả khi nhập khẩu.
A7. Thông báo cho người mua: Người bán phải thông báo cho người mua những thông tin cần thiết để người mua có thể áp dụng các biện pháp thông thường cần thiết để nhận hàng.	***B7. Thông báo cho người bán:*** Trong trường hợp người mua có quyền quyết định về thời gian giao hàng và/hoặc nơi hàng đến hoặc địa điểm nhận hàng tại nơi hàng đến, thì người mua phải thông báo cho người bán đầy đủ về việc đó.
A8. Chứng từ giao hàng: Người bán phải cung cấp cho người mua, bằng chi phí của mình, chứng từ để để người mua có thể nhận hàng theo mục A4/B4	***B8. Bằng chứng giao hàng:*** Người mua phải chấp nhận chứng từ giao hàng do người bán cung cấp quy định tại mục A8.
A9. Kiểm tra - Đóng gói - Ký mã hiệu: Người bán phải trả các chi phí kiểm tra (như kiểm tra chất lượng, cân, đo, đếm) cần thiết để hàng hóa được giao theo mục A4, kể cả các phí tổn cho bất kỳ việc kiểm định nào trước khi gửi hàng theo yêu cầu của cơ quan có thẩm quyền ở nước xuất khẩu. Với chi phí của mình, người bán phải đóng gói hàng hóa, trừ khi thông lệ của ngành hàng quy định cụ thể hàng hóa được gửi đi không cần đóng gói. Người bán có thể đóng gói hàng hóa phù hợp với phương thức vận tải, trừ khi người mua có thông báo cho người bán yêu cầu cụ thể về việc đóng gói trước khi hợp đồng được ký kết. Bao bì phải được ghi ký mã hiệu phù hợp	***B9. Kiểm định hàng hóa:*** Người mua phải trả các chi phí cho bất kỳ việc kiểm định bắt buộc nào trước khi gửi hàng, ngoại trừ việc kiểm định bắt buộc của cơ quan có thẩm quyền ở nước xuất khẩu.
A10. Hỗ trợ thông tin và chi phí liên quan: Nếu có quy định, theo yêu cầu của người mua, và với rủi ro và chi phí thuộc người mua, người bán phải kịp thời giúp đỡ người mua để lấy các chứng từ và thông tin kể cả thông tin an ninh mà người mua cần để nhập khẩu và/hoặc vận tải đến địa điểm cuối cùng. Người bán phải hoàn trả cho người mua tất cả chi phí và lệ phí phát sinh trong trường hợp người mua đã chi ra để lấy được những chứng từ và thông tin theo mục B10.	***B10. Những nghĩa vụ khác:*** Người mua phải thông báo kịp thời cho người bán các yêu cầu về thông tin an ninh để người bán có thể thực hiện mục A10. Người mua phải hoàn trả cho người bán mọi chi phí và lệ phí mà người bán đã chi để lấy những chứng từ và thông tin theo mục A10. Nếu có quy định, theo yêu cầu của người bán, do người bán chịu rủi ro và chi phí, người mua phải giúp đỡ người bán kịp thời lấy các chứng từ và thông tin kể cả thông tin an ninh mà người bán cần để vận tải, xuất khẩu hàng hóa và quá cảnh qua nước khác.

THƯ VIỆN HUST
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

3.6. DAP (DELIVERED AT PLACE) - GIAO HÀNG TẠI NƠI ĐẾN

Hướng dẫn sử dụng:

Quy tắc này có thể sử dụng cho mọi phương thức vận tải riêng biệt và có thể sử dụng cho vận tải đa phương thức.

"Giao hàng tại nơi đến" có nghĩa là người bán giao hàng khi hàng hóa được đặt dưới sự định đoạt của người mua trên phương tiện vận tải đến và sẵn sàng để dỡ tại nơi đến quy định. Người bán chịu mọi rủi ro liên quan để đưa hàng hóa tới nơi đến quy định.

Các bên nên quy định càng rõ càng tốt về địa điểm cụ thể tại nơi đến quy định, bởi vì người bán chịu mọi rủi ro để đưa hàng hóa đến địa điểm đó. Người bán được khuyên nên ký hợp đồng vận tải đến đúng địa điểm đó. Nếu người bán, theo hợp đồng vận tải, phải trả chi phí dỡ hàng tại nơi đến thì người bán không có quyền đòi lại khoản phí này từ người mua, trừ khi có thỏa thuận khác giữa các bên.

Quy tắc DAP yêu cầu người bán làm thủ tục thông quan xuất khẩu hàng hóa (nếu có). Tuy nhiên, người bán không có nghĩa vụ làm thủ tục nhập khẩu, trả bất kỳ khoản thuế nhập khẩu nào hay tiến hành 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 quy tắc DDP.

NGHĨA VỤ CỦA NGƯỜI BÁN	NGHĨA VỤ CỦA NGƯỜI MUA
A1. Nghĩa vụ chung của người bán: Người bán phải cung cấp hàng hoá và hoá đơn thương mại phù hợp với hợp đồng và cung cấp bất kỳ bằng chứng phù hợp nào khác theo yêu cầu của hợp đồng. Bất kỳ chứng từ được đề cập trong mục A1-A10 đều có thể là các chứng từ hoặc thông điệp điện tử tương đương nếu được các bên thỏa thuận hoặc tập quán quy định.	***B1. Nghĩa vụ chung của người mua:*** Người mua phải thanh toán tiền hàng như quy định trong hợp đồng. Bất kỳ chứng từ được đề cập trong mục B1-B10 đều có thể là các chứng từ hoặc thông điệp điện tử tương đương nếu được các bên thỏa thuận hoặc tập quán quy định.
A2. Giấy phép, kiểm tra an ninh và các thủ tục khác: Nếu có quy định, người bán phải chịu rủi ro và chi phí để lấy bất kỳ giấy phép xuất khẩu hoặc giấy phép chính thức nào khác và phải thực hiện mọi thủ tục hải quan cần thiết để xuất khẩu hàng hóa và quá cảnh qua các nước trước khi giao hàng.	***B2. Giấy phép, kiểm tra an ninh và các thủ tục khác:*** Nếu có quy định, người mua phải chịu rủi ro và chi phí để lấy giấy phép nhập khẩu hoặc các giấy phép chính thức khác và làm thủ tục hải quan để nhập khẩu hàng hóa.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ CÔNG TÁC KHẢO NỘI BỘ

A3. Hợp đồng vận tải & bảo hiểm: *a/ Hợp đồng vận tải:* Người bán phải chịu chi phí ký hợp đồng vận tải để chuyên chở hàng hóa tới nơi đến quy định hoặc địa điểm chỉ định tại nơi đến quy định. Nếu không thỏa thuận được địa điểm cụ thể hoặc không quyết định được theo tập quán, thì người bán có thể chọn một địa điểm tại nơi đến quy định phù hợp nhất với mục đích của mình. *b/ Hợp đồng bảo hiểm:* Người bán không có nghĩa vụ với người mua về ký kết hợp đồng bảo hiểm. Tuy nhiên, nếu người mua yêu cầu và chịu rủi ro và chi phí (nếu có), người bán phải cung cấp cho người mua những thông tin cần thiết để mua bảo hiểm.	***B3. Hợp đồng vận tải & bảo hiểm:*** *a/ Hợp đồng vận tải:* Người mua không có nghĩa vụ đối với người bán về ký kết hợp đồng vận tải. *b/ Hợp đồng bảo hiểm:* Người mua không có nghĩa vụ đối với người bán về ký kết hợp đồng bảo hiểm. Tuy nhiên, khi người bán yêu cầu, người mua phải cung cấp cho người bán các thông tin cần thiết để mua bảo hiểm.
A4. Giao hàng: Người bán phải giao hàng bằng cách đặt hàng dưới sự định đoạt của người mua trên phương tiện vận tải đến và sẵn sàng để dỡ tại địa điểm chỉ định (nếu có), tại nơi đến quy định, vào ngày hoặc trong thời hạn quy định.	***B4. Nhận hàng:*** Người mua phải nhận hàng khi hàng hóa đã được giao theo mục A4.
A5. Chuyển giao rủi ro: Người bán phải chịu mọi rủi ro mất mát hoặc thiệt hại về hàng hóa cho đến khi hàng hóa được giao theo mục A4 trừ trường hợp mất mát hoặc thiệt hại trong các trường hợp quy định tại mục B5.	***B5. Chuyển giao rủi ro:*** Người mua phải chịu mọi rủi ro mất mát và thiệt hại về hàng hóa kể từ khi hàng được giao theo mục A4. Nếu a) người mua không hoàn thành nghĩa vụ của mình theo mục B2, thì người mua phải chịu mọi rủi ro về mất mát và thiệt hại hàng hóa xảy ra; hoặc b) người mua không thông báo phù hợp với mục B7, thì phải chịu mọi rủi ro mất mát và thiệt hại về hàng hóa kể từ ngày quy định hoặc ngày cuối cùng của thời hạn giao hàng quy định, với điều kiện là hàng thuộc hợp đồng đã được tách riêng biệt.
A6. Phân chia chi phí: Người bán phải trả: a) ngoài các chi phí phát sinh từ mục A3a), mọi chi phí liên quan tới hàng hóa cho đến khi hàng đã được giao theo mục A4, trừ những khoản do người mua chi trả theo mục B6; b) mọi chi phí dỡ hàng tại nơi đến mà người bán phải chịu theo hợp đồng vận tải; và c) nếu có quy định, chi phí về thủ tục hải quan cần thiết để xuất khẩu, cũng như tất cả các khoản thuế,	***B6. Phân chia chi phí:*** Người mua phải trả: a/ mọi chi phí liên quan đến hàng kể từ khi hàng được giao theo mục A4; b) mọi chi phí dỡ hàng cần thiết để nhận hàng từ phương tiện vận tải đến tại nơi đến quy định, trừ khi các chi phí này đã tính cho người bán theo hợp đồng vận tải; c) mọi chi phí phát sinh mà người bán đã trả nếu người mua không hoàn thành nghĩa vụ của mình

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

lệ phí và chi phí khác phải trả khi xuất khẩu và để quá cảnh qua bất kỳ nước nào trước khi giao hàng theo mục A4.	theo mục B2 hoặc không thông báo theo mục B7, với điều kiện là hàng thuộc hợp đồng đã được tách riêng biệt; và d) nếu có quy định, mọi khoản thuế và lệ phí khác cũng như các chi phí làm thủ tục hải quan phải trả khi nhập khẩu.
A7. Thông báo cho người mua: Người bán phải thông báo cho người mua những thông tin cần thiết để người mua có thể áp dụng các biện pháp thông thường cần thiết để nhận hàng.	***B7. Thông báo cho người bán:*** Trong trường hợp người mua có quyền quyết định về thời gian giao hàng và/hoặc nơi hàng đến hoặc địa điểm nhận hàng tại nơi hàng đến, thì người mua phải thông báo cho người bán đầy đủ về việc đó.
A8. Chứng từ giao hàng: Bằng chi phí của mình, người bán phải cung cấp cho người mua chứng từ để để người mua có thể nhận hàng theo mục A4/B4	***B8. Bằng chứng giao hàng:*** Người mua phải chấp nhận chứng từ giao hàng do người bán cung cấp quy định tại mục A8.
A9. Kiểm tra - Đóng gói - Ký mã hiệu: Người bán phải trả các chi phí kiểm tra (như kiểm tra chất lượng, cân, đo, đếm) cần thiết để hàng hóa được giao theo mục A4, kể cả các phí tổn cho bất kỳ việc kiểm định nào trước khi gửi hàng theo yêu cầu của cơ quan có thẩm quyền ở nước xuất khẩu. Với chi phí của mình, người bán phải đóng gói hàng hóa, trừ khi thông lệ của ngành hàng quy định cụ thể hàng hóa được gửi đi không cần đóng gói. Người bán có thể đóng gói hàng hóa phù hợp với phương thức vận tải, trừ khi người mua có thông báo cho người bán yêu cầu cụ thể về việc đóng gói trước khi hợp đồng được ký kết. Bao bì phải được ghi ký mã hiệu phù hợp	***B9. Kiểm định hàng hóa:*** Người mua phải trả các chi phí cho bất kỳ việc kiểm định bắt buộc nào trước khi gửi hàng, ngoại trừ việc kiểm định bắt buộc của cơ quan có thẩm quyền ở nước xuất khẩu.
A10. Hỗ trợ thông tin và chi phí liên quan: Nếu có quy định, theo yêu cầu của người mua, và với rủi ro và chi phí thuộc người mua, người bán phải kịp thời giúp đỡ người mua để lấy các chứng từ và thông tin kể cả thông tin an ninh mà người mua cần để nhập khẩu và/hoặc vận tải đến địa điểm cuối cùng. Người bán phải hoàn trả cho người mua tất cả chi phí và lệ phí phát sinh trong trường hợp người mua đã chi ra để lấy được những chứng từ và thông tin theo mục B10.	***B10. Những nghĩa vụ khác:*** Người mua phải thông báo kịp thời cho người bán các yêu cầu về thông tin an ninh để người bán có thể thực hiện mục A10. Người mua phải hoàn trả cho người bán mọi chi phí và lệ phí mà người bán đã chi để lấy những chứng từ và thông tin theo mục A10. Nếu có quy định, theo yêu cầu của người bán, do người bán chịu rủi ro và chi phí, người mua phải giúp đỡ người bán kịp thời lấy các chứng từ và thông tin kể cả thông tin an ninh mà người bán cần để vận tải, xuất khẩu hàng hóa và quá cảnh qua nước khác.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ CHO NỘI BỘ

3.7. DDP (DELIVERED DUTY PAID) - GIAO HÀNG ĐÃ THÔNG QUAN NHẬP KHẨU

Hướng dẫn sử dụng:

Quy tắc này có thể sử dụng cho mọi phương thức vận tải riêng biệt và có thể sử dụng cho vận tải đa phương thức.

"Giao hàng đã thông quan nhập khẩu" có nghĩa là người bán giao hàng khi hàng hóa được đặt dưới sự định đoạt của người mua, đã thông quan nhập khẩu, trên phương tiện vận tải đến và sẵn sàng để dỡ tại nơi đến quy định. Người bán chịu mọi rủi ro liên quan để đưa hàng hóa tới nơi đến và có nghĩa vụ thông quan xuất nhập khẩu hàng hóa, trả các khoản thuế, phí và thực hiện các thủ tục thông quan xuất nhập khẩu.

Quy tắc DDP thể hiện nghĩa vụ tối đa của người bán.

Các bên nên quy định càng rõ càng tốt về địa điểm cụ thể tại nơi đến quy định, bởi vì người bán chịu mọi chi phí và rủi ro để đưa hàng hóa đến địa điểm đó. Người bán được khuyên nên ký hợp đồng vận tải đến đúng địa điểm đó. Nếu người bán, theo hợp đồng vận tải, phải trả chi phí dỡ hàng tại nơi đến thì người bán không có quyền đòi lại khoản phí này từ người mua, trừ khi có thỏa thuận khác giữa các bên.

Các bên không nên sử dụng quy tắc DDP nếu người bán không thể trực tiếp hay gián tiếp làm thủ tục thông quan nhập khẩu.

Nếu các bên muốn người mua chịu mọi rủi ro và chi phí thông quan nhập khẩu thì nen sử dụng quy tắc DAP.

Mọi khoản thuế giá trị gia tăng (VAT) hay các loại thuế khác phải nộp khi nhập khẩu do người bán chịu, trừ khi có thỏa thuận khác một cách rõ ràng trong hợp đồng mua bán.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

NGHĨA VỤ CỦA NGƯỜI BÁN	NGHĨA VỤ CỦA NGƯỜI MUA
A1. Nghĩa vụ chung của người bán: Người bán phải cung cấp hàng hoá và hoá đơn thương mại phù hợp với hợp đồng và cung cấp bất kỳ bằng chứng phù hợp nào khác theo yêu cầu của hợp đồng. Bất kỳ chứng từ được đề cập trong mục A1-A10 đều có thể là các chứng từ hoặc thông điệp điện tử tương đương nếu được các bên thỏa thuận hoặc tập quán quy định.	*B1. Nghĩa vụ chung của người mua:* Người mua phải thanh toán tiền hàng như quy định trong hợp đồng. Bất kỳ chứng từ được đề cập trong mục B1-B10 đều có thể là các chứng từ hoặc thông điệp điện tử tương đương nếu được các bên thỏa thuận hoặc tập quán quy định.
A2. Giấy phép, kiểm tra an ninh và các thủ tục khác: Nếu có quy định, người bán phải chịu rủi ro và chi	*B2. Giấy phép, kiểm tra an ninh và các thủ tục khác:* Nếu có quy định, theo yêu cầu của người bán và

phí để lấy bất kỳ giấy phép xuất khẩu, nhập khẩu hoặc giấy phép chính thức nào khác và phải thực hiện mọi thủ tục hải quan cần thiết để xuất khẩu, quá cảnh qua các nước và nhập khẩu hàng hóa.	người bán chịu rủi ro và chi phí, người mua phải hỗ trợ người bán để lấy giấy phép nhập khẩu hoặc các giấy phép chính thức khác để nhập khẩu hàng hóa.
A3. Hợp đồng vận tải & bảo hiểm: *a/ Hợp đồng vận tải:* Người bán phải chịu chi phí ký hợp đồng vận tải để chuyên chở hàng hóa tới nơi đến quy định hoặc địa điểm chỉ định (nếu có), tại nơi đến quy định. Nếu không thỏa thuận được địa điểm cụ thể hoặc không quyết định được theo tập quán, thì người bán có thể chọn một địa điểm tại nơi đến quy định phù hợp nhất với mục đích của mình. *b/ Hợp đồng bảo hiểm:* Người bán không có nghĩa vụ với người mua về ký kết hợp đồng bảo hiểm. Tuy nhiên, nếu người mua yêu cầu và chịu rủi ro và chi phí (nếu có), người bán phải cung cấp cho người mua những thông tin cần thiết để mua bảo hiểm.	***B3. Hợp đồng vận tải & bảo hiểm:*** *a/ Hợp đồng vận tải:* Người mua không có nghĩa vụ đối với người bán về ký kết hợp đồng vận tải. *b/ Hợp đồng bảo hiểm:* Người mua không có nghĩa vụ đối với người bán về ký kết hợp đồng bảo hiểm. Tuy nhiên, khi người bán yêu cầu, người mua phải cung cấp cho người bán các thông tin cần thiết để mua bảo hiểm.
A4. Giao hàng: Người bán phải giao hàng bằng cách đặt hàng dưới sự định đoạt của người mua trên phương tiện vận tải đến và sẵn sàng để dỡ tại địa điểm chỉ định (nếu có), tại nơi đến quy định, vào ngày hoặc trong thời hạn quy định.	***B4. Nhận hàng:*** Người mua phải nhận hàng khi hàng hóa đã được giao theo mục A4.
A5. Chuyển giao rủi ro: Người bán phải chịu mọi rủi ro mất mát hoặc thiệt hại về hàng hóa cho đến khi hàng hóa được giao theo mục A4, trừ trường hợp mất mát hoặc thiệt hại trong các trường hợp quy định tại mục B5.	***B5. Chuyển giao rủi ro:*** Người mua phải chịu mọi rủi ro mất mát và thiệt hại về hàng hóa kể từ khi hàng được giao theo mục A4. Nếu a) người mua không hoàn thành nghĩa vụ của mình theo mục B2, thì người mua phải chịu mọi rủi ro về mất mát và thiệt hại hàng hóa xảy ra; hoặc b) người mua không thông báo phù hợp với mục B7, thì phải chịu mọi rủi ro mất mát và thiệt hại về hàng hóa kể từ ngày quy định hoặc ngày cuối cùng của thời hạn giao hàng quy định, với điều kiện là hàng thuộc hợp đồng đã được tách riêng biệt.
A6. Phân chia chi phí: Người bán phải trả: a) ngoài các chi phí phát sinh từ mục A3a), mọi chi phí liên quan tới hàng hóa cho đến khi hàng đã được giao theo mục A4, trừ những khoản do người mua chi trả theo mục B6;	***B6. Phân chia chi phí:*** Người mua phải trả: a/ mọi chi phí liên quan đến hàng kể từ khi hàng được giao theo mục A4; b) mọi chi phí dỡ hàng cần thiết để nhận hàng từ phương tiện vận tải đến tại nơi đến quy định, trừ

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU CHỈ DÙNG VỚI MỤC ĐÍCH NỘI BỘ

b) mọi chi phí dỡ hàng tại nơi đến mà người bán phải chịu theo hợp đồng vận tải; và c) nếu có quy định, chi phí về thủ tục hải quan cần thiết để xuất khẩu, nhập khẩu cũng như tất cả các khoản thuế, lệ phí và chi phí khác phải trả khi xuất khẩu và nhập khẩu hàng hóa, chi phí để để quá cảnh qua bất kỳ nước nào trước khi giao hàng theo mục A4.	khi các chi phí này đã tính cho người bán theo hợp đồng vận tải; và c) mọi chi phí phát sinh mà người bán đã trả nếu người mua không hoàn thành nghĩa vụ của mình theo mục B2 hoặc không thông báo theo mục B7, với điều kiện là hàng thuộc hợp đồng đã được tách riêng biệt.
A7. Thông báo cho người mua: Người bán phải thông báo cho người mua những thông tin cần thiết để người mua có thể áp dụng các biện pháp thông thường cần thiết để nhận hàng.	***B7. Thông báo cho người bán:*** Trong trường hợp người mua có quyền quyết định về thời gian giao hàng và/hoặc nơi hàng đến hoặc địa điểm nhận hàng tại nơi hàng đến, thì người mua phải thông báo cho người bán đầy đủ về việc đó.
A8. Chứng từ giao hàng: Bằng chi phí của mình, người bán phải cung cấp cho người mua chứng từ để để người mua có thể nhận hàng theo mục A4/B4	***B8. Bằng chứng giao hàng:*** Người mua phải chấp nhận chứng từ giao hàng do người bán cung cấp quy định tại mục A8.
A9. Kiểm tra - Đóng gói - Ký mã hiệu: Người bán phải trả các chi phí kiểm tra (như kiểm tra chất lượng, cân, đo, đếm) cần thiết để hàng hóa được giao theo mục A4, kể cả các phí tổn cho bất kỳ việc kiểm định nào trước khi gửi hàng theo yêu cầu của cơ quan có thẩm quyền ở nước xuất khẩu. Với chi phí của mình, người bán phải đóng gói hàng hóa, trừ khi thông lệ của ngành hàng quy định cụ thể hàng hóa được gửi đi không cần đóng gói. Người bán có thể đóng gói hàng hóa phù hợp với phương thức vận tải, trừ khi người mua có thông báo cho người bán yêu cầu cụ thể về việc đóng gói trước khi hợp đồng được ký kết. Bao bì phải được ghi ký mã hiệu phù hợp	***B9. Kiểm định hàng hóa:*** Người mua không có nghĩa vụ với người bán trong việc trả các chi phí cho bất kỳ kiểm định bắt buộc nào trước khi gửi hàng được thực hiện bởi cơ quan có thẩm quyền ở nước xuất khẩu và nhập khẩu.
A10. Hỗ trợ thông tin và chi phí liên quan: Nếu có quy định, theo yêu cầu của người mua, và với rủi ro và chi phí thuộc người mua, người bán phải kịp thời giúp đỡ người mua để lấy các chứng từ và thông tin kể cả thông tin an ninh mà người mua cần để vận chuyển tiếp hàng hóa tới nơi đích cuối cùng (nếu có). Người bán phải hoàn trả cho người mua tất cả chi phí và lệ phí phát sinh trong trường hợp người mua đã chi ra để lấy được những chứng từ và thông tin theo mục B10.	***B10. Những nghĩa vụ khác:*** Người mua phải thông báo kịp thời cho người bán các yêu cầu về thông tin an ninh để người bán có thể thực hiện mục A10. Người mua phải hoàn trả cho người bán mọi chi phí và lệ phí mà người bán đã chi để lấy những chứng từ và thông tin theo mục A10. Nếu có quy định, theo yêu cầu của người bán, do người bán chịu rủi ro và chi phí, người mua phải giúp đỡ người bán kịp thời lấy các chứng từ và thông tin kể cả thông tin an ninh mà người bán cần để vận tải, xuất khẩu, nhập khẩu hàng hóa và quá cảnh qua nước khác.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU LƯU HÀNH NỘI BỘ

3.8. FAS (FREE ALONGSIDE SHIP) - GIAO HÀNG DỌC MẠN TÀU

Hướng dẫn sử dụng:

Quy tắc FAS chỉ áp dụng cho vận tải biển hoặc vận tải thủy nội địa.

"Giao hàng dọc mạn tàu" có nghĩa là người bán phải giao hàng khi hàng hóa được đặt dọc mạn con tàu (ví dụ đặt trên cầu cảng hoặc trên xà lan) do người mua chỉ định, tại cảng giao hàng quy định. Rủi ro mất mát hay thiệt hại hàng hóa được chuyển giao khi hàng hóa được đặt ở dọc mạn tàu, và người mua chịu mọi chi phí kể từ thời điểm này trở đi.

Các bên nên quy định càng rõ càng tốt địa điểm xếp hàng tại cảng giao hàng quy định, vì mọi chi phí và rủi ro về hàng hóa tới địa điểm đó do người bán chịu và các chi phí này và chi phí làm hàng liên quan có thể khác nhau tùy tập quán của từng cảng.

Người bán, hoặc phải đặt hàng hóa dọc mạn tàu hoặc mua sẵn hàng hóa đã được giao như vậy. Từ "mua sẵn" ở đây áp dụng cho việc bán hàng nhiều lần trong quá trình vận chuyển (bán hàng theo chuỗi) rất phổ biến trong mua bán hàng nguyên liệu.

Khi hàng được đóng trong container, thông thường người bán phải giao hàng cho người chuyên chở tại bến, chứ không giao dọc mạn tàu. Trong trường hợp này, quy tắc FAS là không phù hợp, mà nên sử dụng quy tắc FCA.

Quy tắc FAS yêu cầu người bán phải làm thủ tục thông quan xuất khẩu (nếu có). Tuy nhiên, người bán không có nghĩa vụ thông quan nhập khẩu, trả thuế nhập khẩu hoặc làm thủ tục thông quan nhập khẩu.

NGHĨA VỤ CỦA NGƯỜI BÁN	NGHĨA VỤ CỦA NGƯỜI MUA
A1. Nghĩa vụ chung của người bán: Người bán phải cung cấp hàng hoá và hoá đơn thương mại phù hợp với hợp đồng và cung cấp bất kỳ bằng chứng phù hợp nào khác theo yêu cầu của hợp đồng. Bất kỳ chứng từ được đề cập trong mục A1-A10 đều có thể là các chứng từ hoặc thông điệp điện tử tương đương nếu được các bên thỏa thuận hoặc tập quán quy định.	***B1. Nghĩa vụ chung của người mua:*** Người mua phải thanh toán tiền hàng như quy định trong hợp đồng. Bất kỳ chứng từ được đề cập trong mục B1-B10 đều có thể là các chứng từ hoặc thông điệp điện tử tương đương nếu được các bên thỏa thuận hoặc tập quán quy định.
A2. Giấy phép, kiểm tra an ninh và các thủ tục khác: Nếu có quy định, người bán phải chịu rủi ro và chi phí để lấy bất kỳ giấy phép xuất khẩu hoặc giấy phép chính thức nào khác và phải thực hiện mọi thủ tục hải quan cần thiết để xuất khẩu hàng hóa.	***B2. Giấy phép, kiểm tra an ninh và các thủ tục khác:*** Nếu có quy định, người mua phải chịu rủi ro và chi phí để lấy giấy phép nhập khẩu hoặc các giấy phép chính thức khác và làm thủ tục hải quan để nhập khẩu hàng hóa và quá cảnh qua nước khác.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

A3. Hợp đồng vận tải & bảo hiểm: *a/ Hợp đồng vận tải:* Người bán không có nghĩa vụ đối với người mua về ký kết hợp đồng vận tải. Tuy nhiên, nếu người mua yêu cầu hoặc nếu đó là tập quán thương mại và người mua không có chỉ dẫn ngược lại kịp thời, thì người bán có thể ký hợp đồng vận tải theo những điều kiện thông thường với chi phí và rủi ro do người mua chịu. Trong cả hai trường hợp, người bán có thể từ chối ký hợp đồng vận tải, và nếu từ chối, người bán phải thông báo ngay cho người mua biết về việc đó. *b/ Hợp đồng bảo hiểm:* Người bán không có nghĩa vụ đối với người mua về ký kết hợp đồng bảo hiểm. Tuy nhiên, nếu người mua yêu cầu và chịu rủi ro và chi phí, thì người bán phải cung cấp cho người mua những thông tin mà người mua cần để mua bảo hiểm.	***B3. Hợp đồng vận tải & bảo hiểm:*** *a/ Hợp đồng vận tải:* Với chi phí của mình, người mua phải ký hợp đồng vận tải để vận chuyển hàng hóa từ cảng giao hàng chỉ định, trừ trường hợp hợp đồng vận tải do người bán ký như quy định tại mục A3a/ *b/ Hợp đồng bảo hiểm:* Người mua không có nghĩa vụ đối với người bán về ký kết hợp đồng bảo hiểm.
A4. Giao hàng: Người bán phải giao hàng bằng cách, hoặc đặt hàng dọc mạn con tàu do người mua chỉ định tại địa điểm xếp hàng (nếu có) do người mua chỉ định tại cảng xếp hàng quy định hoặc mua hàng đã được giao như vậy. Trong cả hai trường hợp, người bán phải giao hàng vào ngày hoặc trong thời hạn quy định theo cách thức thông thường tại cảng. Nếu người mua không chỉ rõ địa điểm xếp hàng cụ thể, người bán có thể chọn một địa điểm phù hợp nhất cho mình tại cảng xếp hàng quy định. Nếu các bên thỏa thuận giao hàng trong một khoảng thời gian nhất định, thì người mua có quyền lựa chọn ngày giao hàng trong khoảng thời gian đó.	***B4. Nhận hàng:*** Người mua phải nhận hàng khi hàng đã được giao theo mục A4.
A5. Chuyển giao rủi ro: Người bán phải chịu mọi rủi ro mất mát hoặc thiệt hại về hàng hóa cho đến khi hàng hóa được giao theo mục A4 trừ trường hợp mất mát hoặc thiệt hại trong các trường hợp quy định tại mục B5.	***B5. Chuyển giao rủi ro:*** Người mua phải chịu mọi rủi ro mất mát và thiệt hại về hàng hóa kể từ khi hàng được giao theo mục A4. Nếu a) người mua không thông báo theo mục B7; hoặc b) con tàu do người mua chỉ định không đến đúng hạn, hoặc không thể nhận hàng hoặc dừng việc nhận hàng trước thời gian được thông báo theo mục B7; thì người mua phải chịu mọi rủi ro và mất mát và thiệt hại hàng hóa kể từ ngày hoặc ngày hết hạn giao hàng thỏa thuận, với điều kiện là hàng thuộc hợp đồng đã được tách riêng biệt.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NGHIÊN CỨU

A6. Phân chia chi phí: Người bán phải trả: a) mọi chi phí liên quan tới hàng hóa cho đến khi hàng đã được giao theo mục A4, trừ những khoản do người mua chi trả theo mục B6; và b) nếu có quy định, chi phí về thủ tục hải quan cần thiết để xuất khẩu, cũng như tất cả các khoản thuế, lệ phí và chi phí khác phải trả khi xuất khẩu.	***B6. Phân chia chi phí:*** Người mua phải trả: a/ mọi chi phí liên quan đến hàng kể từ khi hàng đã được giao theo mục A4; ngoại trừ (nếu có) chi phí làm thủ tục hải quan xuất khẩu cần thiết, cũng như tất cả các khoản thuế và lệ phí khác phải nộp khi xuất khẩu theo quy định tại mục A6b); b/ mọi chi phí phát sinh thêm do: (i) người mua không thông báo theo đúng quy định tại mục B7; (ii) con tàu do người mua chỉ định không đến đúng hạn, hoặc không thể nhận hàng hoặc dừng việc nhận hàng trước thời gian được thông báo theo mục B7, với điều kiện là hàng thuộc hợp đồng đã được tách riêng biệt. c) nếu có quy định, mọi khoản thuế, lệ phí khác cũng như các chi phí làm thủ tục hải quan phải nộp khi nhập khẩu hàng hóa và quá cảnh qua nước khác.
A7. Thông báo cho người mua: Người bán phải, với rủi ro và chi phí do người mua chịu, thông báo đầy đủ cho người mua biết hàng đã được giao theo mục A4; hoặc về việc con tàu không nhận hàng vào thời gian quy định.	***B7. Thông báo cho người bán:*** Người mua phải thông báo đầy đủ cho người bán về tên tàu, địa điểm xếp hàng và, trong trường hợp cần thiết, thời gian giao hàng đã chọn trong thời hạn giao hàng thỏa thuận.
A8. Chứng từ giao hàng: Người bán phải cung cấp cho người mua, với chi phí của người bán, bằng chứng thông thường về việc giao hàng theo mục A4. Trừ khi chứng từ này là chứng từ vận tải, theo yêu cầu của người mua, rủi ro và chi phí thuộc người mua, người bán phải hỗ trợ người mua để lấy được chứng từ vận tải.	***B8. Bằng chứng giao hàng:*** Người mua phải chấp nhận bằng chứng về việc giao hàng như đã quy định tại mục A8.
A9. Kiểm tra - Đóng gói - Ký mã hiệu: Người bán phải trả các chi phí kiểm tra (như kiểm tra chất lượng, cân, đo, đếm) cần thiết để hàng hóa được giao theo mục A4, kể cả các phí tổn cho bất kỳ việc kiểm định nào trước khi gửi hàng theo yêu cầu của cơ quan có thẩm quyền ở nước xuất khẩu. Với chi phí của mình, người bán phải đóng gói hàng hóa, trừ khi thông lệ của ngành hàng quy định cụ thể hàng hóa được gửi đi không cần đóng gói. Người bán có thể đóng gói hàng hóa phù hợp với phương thức vận tải, trừ khi người mua có thông báo cho người bán yêu cầu cụ thể về việc đóng gói trước khi hợp đồng được ký kết. Bao bì phải được ghi ký mã hiệu phù hợp	***B9. Kiểm định hàng hóa:*** Người mua phải trả các chi phí cho bất kỳ việc kiểm định bắt buộc nào trước khi gửi hàng, ngoại trừ việc kiểm định bắt buộc của cơ quan có thẩm quyền ở nước xuất khẩu.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU LƯU HÀNH NỘI BỘ

A10. Hỗ trợ thông tin và chi phí liên quan: Nếu có quy định, theo yêu cầu của người mua, và với rủi ro và chi phí thuộc người mua, người bán phải kịp thời giúp đỡ người mua để lấy các chứng từ và thông tin kể cả thông tin an ninh mà người mua cần để nhập khẩu và/hoặc vận tải đến địa điểm cuối cùng. Người bán phải hoàn trả cho người mua tất cả chi phí và lệ phí phát sinh trong trường hợp người mua đã chi ra để lấy được những chứng từ và thông tin theo mục B10.	*B10. Những nghĩa vụ khác:* Người mua phải thông báo kịp thời cho người bán các yêu cầu về thông tin an ninh để người bán có thể thực hiện mục A10. Người mua phải hoàn trả cho người bán mọi chi phí và lệ phí mà người bán đã chi để lấy những chứng từ và thông tin theo mục A10. Nếu có quy định, theo yêu cầu của người bán, do người bán chịu rủi ro và chi phí, người mua phải giúp đỡ người bán kịp thời lấy các chứng từ và thông tin kể cả thông tin an ninh mà người bán cần để vận tải, XK hàng hóa và quá cảnh qua nước khác.

3.9. FOB (FREE ON BOARD) - GIAO HÀNG TRÊN TÀU

Hướng dẫn sử dụng:

Quy tắc FOB chỉ áp dụng cho vận tải biển hoặc vận tải thủy nội địa.

"Giao hàng trên tàu" có nghĩa là người bán phải giao hàng trên con tàu do người mua chỉ định, tại cảng xếp hàng quy định hoặc hàng hóa được mua sẵn sàng để giao như vậy. Rủi ro mất mát hay thiệt hại hàng hóa được chuyển giao khi hàng hóa được xếp xong lên tàu, và người mua chịu mọi chi phí kể từ thời điểm này trở đi.

Người bán, hoặc phải giao hàng lên tàu hoặc mua sẵn hàng đã được giao như vậy. Từ "mua sẵn" ở đây áp dụng cho việc bán hàng nhiều lần trong quá trình vận chuyển (bán hàng theo chuỗi) rất phổ biến trong mua bán hàng nguyên liệu.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ TRÌNH ĐỘ ĐẠI HỌC

Quy tắc FOB có thể không phù hợp khi hàng được giao cho người chuyên chở trước khi được xếp lên tàu, ví dụ hàng hóa trong container, thường được giao tại bến bãi. Trong trường hợp này, nên sử dụng quy tắc FCA.

Quy tắc FOB yêu cầu người bán phải làm thủ tục thông quan xuất khẩu (nếu có). Tuy nhiên, người bán không có nghĩa vụ thông quan nhập khẩu, trả thuế nhập khẩu hoặc làm thủ tục thông quan nhập khẩu.

NGHĨA VỤ CỦA NGƯỜI BÁN	NGHĨA VỤ CỦA NGƯỜI MUA
A1. Nghĩa vụ chung của người bán: Người bán phải cung cấp hàng hoá và hoá đơn thương mại phù hợp với hợp đồng và cung cấp bất kỳ bằng chứng phù hợp nào khác theo yêu cầu của hợp đồng.	*B1. Nghĩa vụ chung của người mua:* Người mua phải thanh toán tiền hàng như quy định trong hợp đồng.

Bất kỳ chứng từ được đề cập trong mục A1-A10 đều có thể là các chứng từ hoặc thông điệp điện tử tương đương nếu được các bên thỏa thuận hoặc tập quán quy định.	Bất kỳ chứng từ được đề cập trong mục B1-B10 đều có thể là các chứng từ hoặc thông điệp điện tử tương đương nếu được các bên thỏa thuận hoặc tập quán quy định.
A2. Giấy phép, kiểm tra an ninh và các thủ tục khác: Nếu có quy định, người bán phải chịu rủi ro và chi phí để lấy bất kỳ giấy phép xuất khẩu hoặc giấy phép chính thức nào khác và phải thực hiện mọi thủ tục hải quan cần thiết để xuất khẩu hàng hóa.	***B2. Giấy phép, kiểm tra an ninh và các thủ tục khác:*** Nếu có quy định, người mua phải chịu rủi ro và chi phí để lấy giấy phép nhập khẩu hoặc các giấy phép chính thức khác và làm thủ tục hải quan để nhập khẩu hàng hóa và quá cảnh qua nước khác.
A3. Hợp đồng vận tải & bảo hiểm: *a/ Hợp đồng vận tải:* Người bán không có nghĩa vụ đối với người mua về ký kết hợp đồng vận tải. Tuy nhiên, nếu người mua yêu cầu hoặc nếu đó là tập quán thương mại và người mua không có chỉ dẫn ngược lại kịp thời, thì người bán có thể ký hợp đồng vận tải theo những điều kiện thông thường với chi phí và rủi ro do người mua chịu. Trong cả hai trường hợp, người bán có thể từ chối ký hợp đồng vận tải, và nếu từ chối, người bán phải thông báo ngay cho người mua biết về việc đó. *b/ Hợp đồng bảo hiểm:* Người bán không có nghĩa vụ đối với người mua về ký kết hợp đồng bảo hiểm. Tuy nhiên, nếu người mua yêu cầu và chịu rủi ro và chi phí, thì người bán phải cung cấp cho người mua những thông tin mà người mua cần để mua bảo hiểm.	***B3. Hợp đồng vận tải & bảo hiểm:*** *a/ Hợp đồng vận tải:* Với chi phí của mình, người mua phải ký hợp đồng vận tải để vận chuyển hàng hóa từ cảng giao hàng chỉ định, trừ trường hợp hợp đồng vận tải do người bán ký như quy định tại mục A3a/ *b/ Hợp đồng bảo hiểm:* Người mua không có nghĩa vụ đối với người bán về ký kết hợp đồng bảo hiểm.
A4. Giao hàng: Người bán phải giao hàng bằng cách đặt hàng hóa lên con tàu do người mua chỉ định tại địa điểm xếp hàng (nếu có) do người mua chỉ định, tại cảng xếp hàng quy định hoặc mua hàng đã được giao như vậy. Trong cả hai trường hợp, người bán phải giao hàng vào ngày hoặc trong thời hạn quy định theo cách thức thông thường tại cảng. Nếu người mua không chỉ rõ địa điểm xếp hàng cụ thể, người bán có thể chọn một địa điểm phù hợp nhất cho mình tại cảng xếp hàng quy định.	***B4. Nhận hàng:*** Người mua phải nhận hàng khi hàng đã được giao theo mục A4.
A5. Chuyển giao rủi ro: Người bán phải chịu mọi rủi ro mất mát hoặc thiệt hại về hàng hóa cho đến khi hàng hóa được giao theo mục A4, trừ trường hợp mất mát hoặc thiệt hại trong các trường hợp quy định tại mục B5.	***B5. Chuyển giao rủi ro:*** Người mua phải chịu mọi rủi ro mất mát và thiệt hại về hàng hóa kể từ khi hàng được giao theo mục A4. Nếu a) người mua không thông báo về việc chỉ định tàu theo mục B7; hoặc

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

	b) con tàu do người mua chỉ định không đến đúng hạn để người bán có thể thực hiện mục A4, không thể nhận hàng, hoặc dừng việc nhận hàng trước thời gian được thông báo theo mục B7; thì người mua phải chịu mọi rủi ro về mất mát và thiệt hại hàng hóa: (i) kể từ ngày thỏa thuận, hoặc nếu không có thỏa thuận về ngày này, thì (ii) kể từ ngày được người bán thông báo theo mục A7 trong thời hạn thỏa thuận, hoặc nếu người bán không thông báo ngày nào như vậy, thì (iii) kể từ ngày cuối cùng của thời hạn giao hàng đã thỏa thuận, với điều kiện là hàng thuộc hợp đồng đã được tách riêng biệt.
A6. Phân chia chi phí: Người bán phải trả: a) mọi chi phí liên quan tới hàng hóa cho đến khi hàng đã được giao theo mục A4, trừ những khoản do người mua chi trả theo mục B6; và b) nếu có quy định, chi phí về thủ tục hải quan cần thiết để xuất khẩu, cũng như tất cả các khoản thuế, lệ phí và chi phí khác phải trả khi xuất khẩu.	***B6. Phân chia chi phí:*** Người mua phải trả: a/ mọi chi phí liên quan đến hàng kể từ khi hàng đã được giao theo mục A4; ngoại trừ (nếu có) chi phí làm thủ tục hải quan xuất khẩu cần thiết, cũng như tất cả các khoản thuế và lệ phí khác phải nộp khi xuất khẩu theo quy định tại mục A6b); b/ mọi chi phí phát sinh thêm do: (i) người mua không thông báo theo đúng quy định tại mục B7; (ii) con tàu do người mua chỉ định không đến đúng hạn, hoặc không thể nhận hàng hoặc dừng việc nhận hàng trước thời gian được thông báo theo mục B7, với điều kiện là hàng thuộc hợp đồng đã được tách riêng biệt. c) nếu có quy định, mọi khoản thuế, lệ phí khác cũng như các chi phí làm thủ tục hải quan phải nộp khi nhập khẩu hàng hóa và quá cảnh qua nước khác.
A7. Thông báo cho người mua: Người bán phải, với rủi ro và chi phí do người mua chịu, thông báo đầy đủ cho người mua biết hàng đã được giao theo mục A4; hoặc về việc con tàu không nhận hàng vào thời gian quy định.	***B7. Thông báo cho người bán:*** Người mua phải thông báo đầy đủ cho người bán về tên tàu, địa điểm xếp hàng và, trong trường hợp cần thiết, thời gian giao hàng cụ thể trong thời hạn giao hàng thỏa thuận.
A8. Chứng từ giao hàng: Người bán phải cung cấp cho người mua, với chi phí của người bán, bằng chứng thông thường về việc giao hàng theo mục A4. Trừ khi chứng từ này là chứng từ vận tải, theo yêu	***B8. Bằng chứng giao hàng:*** Người mua phải chấp nhận bằng chứng về việc giao hàng như đã quy định tại mục A8.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

cầu của người mua, rủi ro và chi phí thuộc người mua, người bán phải hỗ trợ người mua để lấy được chứng từ vận tải.	
A9. Kiểm tra - Đóng gói - Ký mã hiệu: Người bán phải trả các chi phí kiểm tra (như kiểm tra chất lượng, cân, đo, đếm) cần thiết để hàng hóa được giao theo mục A4, kể cả các phí tổn cho bất kỳ việc kiểm định nào trước khi gửi hàng theo yêu cầu của cơ quan có thẩm quyền ở nước xuất khẩu. Với chi phí của mình, người bán phải đóng gói hàng hóa, trừ khi thông lệ của ngành hàng quy định cụ thể hàng hóa được gửi đi không cần đóng gói. Người bán có thể đóng gói hàng hóa phù hợp với phương thức vận tải, trừ khi người mua có thông báo cho người bán yêu cầu cụ thể về việc đóng gói trước khi hợp đồng được ký kết. Bao bì phải được ghi ký mã hiệu phù hợp	***B9. Kiểm định hàng hóa:*** Người mua phải trả các chi phí cho bất kỳ việc kiểm định bắt buộc nào trước khi gửi hàng, ngoại trừ việc kiểm định bắt buộc của cơ quan có thẩm quyền ở nước xuất khẩu.
A10. Hỗ trợ thông tin và chi phí liên quan: Nếu có quy định, theo yêu cầu của người mua, và với rủi ro và chi phí thuộc người mua, người bán phải kịp thời giúp đỡ người mua để lấy các chứng từ và thông tin kể cả thông tin an ninh mà người mua cần để nhập khẩu và/hoặc vận tải đến địa điểm cuối cùng. Người bán phải hoàn trả cho người mua tất cả chi phí và lệ phí phát sinh trong trường hợp người mua đã chi ra để lấy được những chứng từ và thông tin theo mục B10.	***B10. Những nghĩa vụ khác:*** Người mua phải thông báo kịp thời cho người bán các yêu cầu về thông tin an ninh để người bán có thể thực hiện mục A10. Người mua phải hoàn trả cho người bán mọi chi phí và lệ phí mà người bán đã chi để lấy những chứng từ và thông tin theo mục A10. Nếu có quy định, theo yêu cầu của người bán, do người bán chịu rủi ro và chi phí, người mua phải giúp đỡ người bán kịp thời lấy các chứng từ và thông tin kể cả thông tin an ninh mà người bán cần để vận tải, xuất khẩu hàng hóa và quá cảnh qua nước khác.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

3.10. CFR (COST AND FREIGHT) - TIỀN HÀNG VÀ CƯỚC PHÍ

Hướng dẫn sử dụng:

Quy tắc CFR chỉ áp dụng cho vận tải biển hoặc vận tải thủy nội địa.

"Tiền hàng và cước phí" có nghĩa là người bán giao hàng trên tàu hoặc mua hàng đã được giao như vậy. Rủi ro mất mát hay thiệt hại hàng hóa được chuyển giao khi hàng hóa được xếp lên tàu. Người bán phải ký hợp đồng vận tải và trả các chi phí và cước phí cần thiết để đưa hàng đến cảng đích quy định.

Khi sử dụng các quy tắc CPT, CIP, CFR và CIF, người bán hoàn thành nghĩa vụ giao hàng khi người bán giao hàng cho người chuyên chở theo

cách thức được quy định cụ thể trong mỗi quy tắc, chứ không phải khi hàng tới nơi đến.

Quy tắc này có hai địa điểm liên quan, vì rủi ro được chuyển giao và chi phí được phân chia ở hai nơi 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 được chuyển giao từ người bán sang người mua. Nếu cảng xếp hàng có ý nghĩa đặc biệt đối với người mua, thì các bên nên quy định trong hợp đồng càng cụ thể càng tốt.

Các bên nên xác định càng cụ thể càng tốt địa điểm tại cảng đến quy định, vì chi phí cho đến địa điểm đó do người bán chịu. Người bán nên ký hợp đồng vận tải đến đúng địa điểm đó. Nếu theo hợp đồng vận tải, người bán phải trả các chi phí liên quan đến việc dỡ hàng tại địa điểm chỉ định ở cảng đến, thì người bán không có quyền đòi lại các chi phí này từ người mua trừ khi hai bên có thỏa thuận khác.

Người bán phải, hoặc giao hàng lên tàu hoặc mua hàng đã được giao để gửi tới cảng đến. Ngoài ra, người bán phải ký hợp đồng vận chuyển hoặc "mua" một hợp đồng như vậy. Từ "mua" ở đây áp dụng cho việc bán hàng nhiều lần trong quá trình vận chuyển (bán hàng theo chuỗi) rất phổ biến trong mua bán hàng nguyên liệu.

NGHĨA VỤ CỦA NGƯỜI BÁN	NGHĨA VỤ CỦA NGƯỜI MUA
A1. Nghĩa vụ chung của người bán: Người bán phải cung cấp hàng hoá và hoá đơn thương mại phù hợp với hợp đồng và cung cấp bất kỳ bằng chứng phù hợp nào khác theo yêu cầu của hợp đồng. Bất kỳ chứng từ được đề cập trong mục A1-A10 đều có thể là các chứng từ hoặc thông điệp điện tử tương đương nếu được các bên thỏa thuận hoặc tập quán quy định.	***B1. Nghĩa vụ chung của người mua:*** Người mua phải thanh toán tiền hàng như quy định trong hợp đồng. Bất kỳ chứng từ được đề cập trong mục B1-B10 đều có thể là các chứng từ hoặc thông điệp điện tử tương đương nếu được các bên thỏa thuận hoặc tập quán quy định.
A2. Giấy phép, kiểm tra an ninh và các thủ tục khác: Nếu có quy định, người bán phải chịu rủi ro và chi phí để lấy bất kỳ giấy phép xuất khẩu hoặc giấy phép chính thức nào khác và phải thực hiện mọi thủ tục hải quan cần thiết để xuất khẩu hàng hóa và quá cảnh qua các nước trước khi giao hàng.	***B2. Giấy phép, kiểm tra an ninh và các thủ tục khác:*** Nếu có quy định, người mua phải chịu rủi ro và chi phí để lấy giấy phép nhập khẩu hoặc các giấy phép chính thức khác và làm thủ tục hải quan để nhập khẩu hàng hóa và quá cảnh qua nước khác.
A3. Hợp đồng vận tải & bảo hiểm: *a/ Hợp đồng vận tải:* Người bán phải ký hợp đồng vận tải hoặc mua	***B3. Hợp đồng vận tải & bảo hiểm:*** *a/ Hợp đồng vận tải:* Người mua không có nghĩa vụ đối với người bán

THƯ VIỆN TRƯỜNG ĐẠI HỌC THƯƠNG MẠI
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

hợp đồng vận tải từ địa điểm giao hàng thỏa thuận (nếu có), tại nơi giao hàng quy định tới cảng đến quy định hoặc, nếu có thỏa thuận, tới bất kỳ địa điểm nào tại cảng đến đó. Hợp đồng vận tải phải được lập theo những điều kiện thông thường với chi phí do người bán chịu, theo tuyến đường thường lệ cho loại tàu thông dụng, phù hợp với loại hàng hóa chuyên chở. *b/ Hợp đồng bảo hiểm:* Người bán không có nghĩa vụ đối với người mua về ký kết hợp đồng bảo hiểm. Tuy nhiên, nếu người mua yêu cầu và chịu rủi ro và chi phí, thì người bán phải cung cấp cho người mua những thông tin mà người mua cần để mua bảo hiểm.	về ký kết hợp đồng vận tải. *b/ Hợp đồng bảo hiểm:* Người mua không có nghĩa vụ đối với người bán về ký kết hợp đồng bảo hiểm. Tuy nhiên, nếu người bán yêu cầu, người mua phải cung cấp cho người bán các thông tin cần thiết để mua bảo hiểm.
A4. Giao hàng: Người bán phải giao hàng hoặc bằng cách đặt hàng hóa trên tàu hoặc bằng cách mua hàng hóa đã được giao như vậy. Trong cả hai trường hợp, người bán phải giao hàng vào ngày hoặc thời gian thỏa thuận theo tập quán thông thường tại cảng.	***B4. Nhận hàng:*** Người mua phải nhận hàng khi hàng đã được giao theo mục A4 và nhận hàng từ người chuyên chở tại cảng đến quy định.
A5. Chuyển giao rủi ro: Người bán phải chịu mọi rủi ro mất mát hoặc thiệt hại về hàng hóa cho đến khi hàng hóa được giao theo mục A4 trừ trường hợp mất mát hoặc thiệt hại trong các trường hợp quy định tại mục B5.	***B5. Chuyển giao rủi ro:*** Người mua phải chịu mọi rủi ro mất mát và thiệt hại về hàng hóa kể từ khi hàng được giao theo mục A4. Nếu người mua không thông báo phù hợp với mục B7, thì phải chịu mọi rủi ro mất mát và thiệt hại về hàng hóa kể từ ngày quy định hoặc ngày cuối cùng của thời hạn giao hàng quy định, với điều kiện là hàng thuộc hợp đồng đã được tách riêng biệt.
A6. Phân chia chi phí: Người bán phải trả: a) mọi chi phí liên quan tới hàng hóa cho đến khi hàng đã được giao theo mục A4, trừ những khoản do người mua chi trả theo mục B6; b) cước phí và mọi chi phí khác phát sinh từ mục A3a), bao gồm cả chi phí xếp hàng và chi phí dỡ hàng tại nơi đến mà người bán phải chịu theo hợp đồng vận tải; và c) nếu có quy định, chi phí về thủ tục hải quan cần thiết để xuất khẩu, cũng như tất cả các khoản thuế, lệ phí và chi phí khác phải trả khi xuất khẩu và để quá cảnh qua bất kỳ nước nào trong quá trình vận chuyển nếu những phí đó người bán phải chịu theo hợp đồng vận tải.	***B6. Phân chia chi phí:*** Theo mục A3a), người mua phải trả: a/ mọi chi phí liên quan đến hàng kể từ khi hàng được giao theo mục A4; ngoại trừ (nếu có) chi phí làm thủ tục hải quan xuất khẩu cần thiết, cũng như tất cả các khoản thuế và lệ phí khác phải trả khi xuất khẩu theo mục A6c); b) mọi chi phí và lệ phí liên quan tới hàng hóa trong qúa trình vận tải cho tới cảng đến quy định, trừ khi các chi phí và lệ phí này do người bán phải trả theo hợp đồng vận tải; c) chi phí dỡ hàng, bao gồm cả phí lỏng hàng và phí cầu bến, trừ khi những chi phí này người bán đã trả theo hợp đồng vận tải; d/ mọi chi phí phát sinh thêm do việc người mua không thông báo phù hợp mục B7, kể từ ngày thỏa

THƯ VIỆN HUBT
TRUY CẬP PHỤC VỤ NHU CẦU NỘI BỘ

	thuận hoặc ngày hết hạn thời hạn giao hàng quy định, với điều kiện là hàng thuộc hợp đồng đã được tách riêng biệt; và e) nếu có quy định, mọi khoản thuế và lệ phí khác cũng như các chi phí làm thủ tục hải quan phải trả khi nhập khẩu và chi phí quá cảnh qua bất kỳ nước khác, trừ khi đã bao gồm trong cước phí của hợp đồng vận tải.
A7. Thông báo cho người mua: Người bán phải thông báo cho người mua những thông tin cần thiết để người mua có thể áp dụng các biện pháp thông thường cần thiết để nhận hàng.	***B7. Thông báo cho người bán:*** Trong trường hợp người mua có quyền quyết định về thời gian giao hàng và/hoặc địa điểm nhận hàng tại cảng hàng đến, thì người mua phải thông báo cho người bán đầy đủ về việc đó.
A8. Chứng từ giao hàng: Người bán phải chịu chi phí, cung cấp cho người mua không chậm trễ chứng từ vận tải thông thường tới cảng đến quy định. Chứng từ vận tải này phải ghi rõ hàng hóa của hợp đồng và ghi rõ ngày giao hàng trong thời hạn giao hàng thỏa thuận, cho phép người mua nhận hàng từ người chuyên chở tại cảng đến quy định, trừ khi có thỏa thuận khác, và cho phép người mua bán hàng trong quá trình vận tải bằng cách chuyển nhượng chứng từ cho người mua tiếp theo hoặc bằng cách thông báo cho người chuyên chở. Khi chứng từ vận tải được phát hành dưới dạng có thể chuyển nhượng và có nhiều bản gốc, thì một bộ đầy đủ bản gốc phải được xuất trình cho người mua.	***B8. Bằng chứng giao hàng:*** Người mua phải chấp nhận các chứng từ vận tải được quy định tại mục A8 nếu chứng từ đó phù hợp với hợp đồng.
A9. Kiểm tra - Đóng gói - Ký mã hiệu: Người bán phải trả các chi phí kiểm tra (như kiểm tra chất lượng, cân, đo, đếm) cần thiết để hàng hóa được giao theo mục A4, kể cả các phí tổn cho bất kỳ việc kiểm định nào trước khi gửi hàng theo yêu cầu của cơ quan có thẩm quyền ở nước xuất khẩu. Với chi phí của mình, người bán phải đóng gói hàng hóa, trừ khi thông lệ của ngành hàng quy định cụ thể hàng hóa được gửi đi không cần đóng gói. Người bán có thể đóng gói hàng hóa phù hợp với phương thức vận tải, trừ khi người mua có thông báo cho người bán yêu cầu cụ thể về việc đóng gói trước khi hợp đồng được ký kết. Bao bì phải được ghi ký mã hiệu phù hợp	***B9. Kiểm định hàng hóa:*** Người mua phải trả các chi phí cho bất kỳ việc kiểm định bắt buộc nào trước khi gửi hàng, ngoại trừ việc kiểm định bắt buộc của cơ quan có thẩm quyền ở nước xuất khẩu.
A10. Hỗ trợ thông tin và chi phí liên quan: Nếu có quy định, theo yêu cầu của người mua, và với rủi ro và chi phí thuộc người mua, người bán	***B10. Những nghĩa vụ khác:*** Người mua phải thông báo kịp thời cho người bán các yêu cầu về thông tin an ninh để người bán có

THƯ VIỆN HUBT TÀI LIỆU LƯU HÀNH NỘI BỘ

phải kịp thời giúp đỡ người mua để lấy các chứng từ và thông tin kể cả thông tin an ninh mà người mua cần để nhập khẩu và/hoặc vận tải đến địa điểm cuối cùng. Người bán phải hoàn trả cho người mua tất cả chi phí và lệ phí phát sinh trong trường hợp người mua đã chi ra để lấy được những chứng từ và thông tin theo mục B10.	thể thực hiện mục A10. Người mua phải hoàn trả cho người bán mọi chi phí và lệ phí mà người bán đã chi để lấy những chứng từ và thông tin theo mục A10. Nếu có quy định, theo yêu cầu của người bán, do người bán chịu rủi ro và chi phí, người mua phải giúp đỡ người bán kịp thời lấy các chứng từ và thông tin kể cả thông tin an ninh mà người bán cần để vận tải, xuất khẩu hàng hóa và quá cảnh qua nước khác.

3.11. CIF (COST, INSURANCE AND FREIGHT) - TIỀN HÀNG, BẢO HIỂM VÀ CƯỚC PHÍ

Hướng dẫn sử dụng:

Quy tắc CIF chỉ áp dụng cho vận tải biển hoặc vận tải thủy nội địa.

"Tiền hàng, bảo hiểm và cước phí" có nghĩa là người bán giao hàng trên tàu hoặc mua hàng đã được giao như vậy. Rủi ro mất mát hay thiệt hại hàng hóa được chuyển giao khi hàng hóa được xếp lên tàu. Người bán phải ký hợp đồng vận tải và trả các chi phí và cước phí cần thiết để đưa hàng đến cảng đích 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 của hàng hóa trong quá trình vận chuyển. Người mua nên lưu ý rằng theo quy tắc CIF, người bán chỉ phải mua bảo hiểm theo điều kiện tối thiểu. Nếu người mua muốn được bảo hiểm ở mức độ cao hơn, thì người mua phải thỏa thuận rõ ràng với người bán hoặc tự mua bảo hiểm bổ sung.

Khi sử dụng các quy tắc CPT, CIP, CFR và CIF, người bán hoàn thành nghĩa vụ giao hàng khi giao hàng cho người chuyên chở theo cách thức được quy định cụ thể trong mỗi quy tắc, chứ không phải khi hàng tới nơi đến.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ NHÀM KHẢO NỘI BỘ

Quy tắc này có hai địa điểm liên quan, vì rủi ro được chuyển giao và chi phí được phân chia ở hai nơi 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 được chuyển giao từ người bán sang người mua. Nếu cảng xếp hàng có ý nghĩa đặc biệt đối với người mua, thì các bên nên quy định trong hợp đồng càng cụ thể càng tốt.

Các bên nên xác định càng cụ thể càng tốt địa điểm tại cảng đến quy định, vì chi phí cho đến địa điểm đó do người bán chịu. Người bán nên ký hợp đồng vận tải đến đúng địa điểm đó. Nếu theo hợp đồng vận tải, người

bán phải trả các chi phí liên quan đến việc dỡ hàng tại địa điểm chỉ định ở cảng đến, thì người bán không có quyền đòi lại các chi phí này từ người mua trừ khi hai bên có thỏa thuận khác.

Người bán phải, hoặc giao hàng lên tàu hoặc mua hàng đã được giao để gửi tới cảng đến. Ngoài ra, người bán phải ký hợp đồng vận chuyển hoặc "mua" một hợp đồng như vậy. Từ "mua" ở đây áp dụng cho việc bán hàng nhiều lần trong quá trình vận chuyển (bán hàng theo chuỗi) rất phổ biến trong mua bán hàng nguyên liệu.

CIF không phù hợp khi hàng được giao cho người chuyên chở trước khi hàng được giao lên tàu, ví dụ hàng đóng trong container, mà thường là giao hàng tại bến bãi. Trong trường hợp này, nên sử dụng quy tắc CIP.

CIF đòi hỏi người bán thông quan xuất khẩu (nếu có). Tuy nhiên, người bán không có nghĩa vụ thông quan nhập khẩu, trả bất kỳ loại thuế nhập khẩu nào hay tiến hành bất kỳ một thủ tục hải quan nhập khẩu nào.

NGHĨA VỤ CỦA NGƯỜI BÁN	NGHĨA VỤ CỦA NGƯỜI MUA
A1. Nghĩa vụ chung của người bán: Người bán phải cung cấp hàng hoá và hoá đơn thương mại phù hợp với hợp đồng và cung cấp bất kỳ bằng chứng phù hợp nào khác theo yêu cầu của hợp đồng. Bất kỳ chứng từ được đề cập trong mục A1-A10 đều có thể là các chứng từ hoặc thông điệp điện tử tương đương nếu được các bên thỏa thuận hoặc tập quán quy định.	***B1. Nghĩa vụ chung của người mua:*** Người mua phải thanh toán tiền hàng như quy định trong hợp đồng. Bất kỳ chứng từ được đề cập trong mục B1-B10 đều có thể là các chứng từ hoặc thông điệp điện tử tương đương nếu được các bên thỏa thuận hoặc tập quán quy định.
A2. Giấy phép, kiểm tra an ninh và các thủ tục khác: Nếu có quy định, người bán phải chịu rủi ro và chi phí để lấy bất kỳ giấy phép xuất khẩu hoặc giấy phép chính thức nào khác và phải thực hiện mọi thủ tục hải quan cần thiết để xuất khẩu hàng hóa và quá cảnh qua các nước trước khi giao hàng.	***B2. Giấy phép, kiểm tra an ninh và các thủ tục khác:*** Nếu có quy định, người mua phải chịu rủi ro và chi phí để lấy giấy phép nhập khẩu hoặc các giấy phép chính thức khác và làm thủ tục hải quan để nhập khẩu hàng hóa và quá cảnh qua nước khác.
A3. Hợp đồng vận tải & bảo hiểm: *a/ Hợp đồng vận tải:* Người bán phải ký hoặc mua hợp đồng vận tải từ địa điểm giao hàng thỏa thuận (nếu có), tại cảng giao hàng quy định tới cảng đến quy định hoặc, nếu có thỏa thuận, tới bất kỳ địa điểm nào tại cảng đến đó. Hợp đồng vận tải phải được lập theo những điều kiện thông thường với chi phí do người bán	***B3. Hợp đồng vận tải & bảo hiểm:*** *a/ Hợp đồng vận tải:* Người mua không có nghĩa vụ đối với người bán về ký kết hợp đồng vận tải. *b/ Hợp đồng bảo hiểm:* Người mua không có nghĩa vụ đối với người bán về ký kết hợp đồng bảo hiểm. Tuy nhiên, người mua phải cung cấp cho người bán khi có yêu cầu,

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU LƯU HÀNH NỘI BỘ

chịu, theo tuyến đường thường lệ, loại tàu thông dụng và phù hợp với loại hàng hóa chuyên chở. *b/ Hợp đồng bảo hiểm:* Người bán phải chịu chi phí mua bảo hiểm hàng hóa với mức bảo hiểm tối thiểu theo điều kiện C của Điều kiện bảo hiểm hàng hóa của Viện những người bảo hiểm London hoặc điều kiện bảo hiểm tương tự. Bảo hiểm phải được mua ở người bảo hiểm hoặc công ty bảo hiểm có uy tín để người mua hoặc bất kỳ người nào khác có lợi ích bảo hiểm về hàng hóa, có thể khiếu nại trực tiếp từ người bảo hiểm. Khi người mua yêu cầu, người bán sẽ, phụ thuộc vào các thông tin mà người mua cung cấp theo yêu cầu của người bán, mua bảo hiểm bổ sung, bằng chi phí của người mua, nếu có thể, như điều kiện A hoặc B của Bản các điều kiện bảo hiểm hàng hóa (LMA/IUA) của Viện những người bảo hiểm London hoặc điều kiện bảo hiểm tương tự, và/hoặc bảo hiểm thêm điều kiện bảo hiểm chiến tranh (Institute War Clauses) và/hoặc điều kiện bảo hiểm đình công (Institute Strikes Clauses) LMA/IUA) hoặc điều kiện tương tự. Bảo hiểm tối thiểu phải bao gồm giá hàng quy định trong hợp đồng cộng 10% (tức 110%) và bằng đồng tiền của hợp đồng. Bảo hiểm phải có hiệu lực từ địa điểm giao hàng quy định tại mục A4 và A5 cho đến ít nhất là tại cảng đến quy định. Người bán phải cung cấp cho người mua đơn bảo hiểm hoặc bằng chứng khác về việc mua bảo hiểm. Ngoài ra, người bán phải cung cấp cho người mua, trong trường hợp người mua yêu cầu và chịu chi phí (nếu có), những thông tin người mua cần để mua bảo hiểm bổ sung.	các thông tin cần thiết để người bán mua bảo hiểm bổ sung theo yêu cầu của người mua quy định tại mục A3b).
A4. Giao hàng: Người bán phải giao hàng hoặc bằng cách đặt hàng hóa trên tàu hoặc bằng cách mua hàng hóa đã được giao như vậy. Trong cả hai trường hợp, người bán phải giao hàng vào ngày hoặc thời gian thỏa thuận theo tập quán thông thường tại cảng.	***B4. Nhận hàng:*** Người mua phải nhận hàng khi hàng đã được giao theo mục A4 và nhận hàng từ người chuyên chở tại cảng đến quy định.
A5. Chuyển giao rủi ro: Người bán phải chịu mọi rủi ro mất mát hoặc thiệt hại về hàng hóa cho đến khi hàng hóa được giao theo mục A4 trừ trường hợp mất mát hoặc thiệt hại	***B5. Chuyển giao rủi ro:*** Người mua phải chịu mọi rủi ro mất mát và thiệt hại về hàng hóa kể từ khi hàng được giao theo mục A4.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

trong các trường hợp quy định tại mục B5.	Nếu người mua không thông báo phù hợp với mục B7, thì phải chịu mọi rủi ro mất mát và thiệt hại về hàng hóa kể từ ngày quy định hoặc ngày cuối cùng của thời hạn giao hàng quy định, với điều kiện là hàng thuộc hợp đồng đã được tách riêng biệt.
A6. Phân chia chi phí: Người bán phải trả: a) mọi chi phí liên quan tới hàng hóa cho đến khi hàng đã được giao theo mục A4, trừ những khoản do người mua chi trả theo mục B6; b) cước phí và mọi chi phí khác phát sinh từ mục A3a), bao gồm cả chi phí xếp hàng và chi phí dỡ hàng tại nơi đến mà người bán phải chịu theo hợp đồng vận tải; c) chi phí mua bảo hiểm theo mục A3b); và d) nếu có quy định, chi phí về thủ tục hải quan cần thiết để xuất khẩu, cũng như tất cả các khoản thuế, lệ phí và chi phí khác phải trả khi xuất khẩu và để quá cảnh qua bất kỳ nước nào trong quá trình vận chuyển nếu những phí đó người bán phải chịu theo hợp đồng vận tải.	***B6. Phân chia chi phí:*** Theo mục A3a), người mua phải trả: a/ mọi chi phí liên quan đến hàng kể từ khi hàng được giao theo mục A4; ngoại trừ (nếu có) chi phí làm thủ tục hải quan xuất khẩu cần thiết, cũng như tất cả các khoản thuế và lệ phí khác phải trả khi xuất khẩu theo mục A6c); b) mọi chi phí và lệ phí liên quan tới hàng hóa trong qúa trình vận tải cho tới cảng đến quy định, trừ khi các chi phí và lệ phí này do người bán phải trả theo hợp đồng vận tải; c) chi phí dỡ hàng, bao gồm cả phí lỏng hàng và phí cầu bến, trừ khi những chi phí này người bán đã trả theo hợp đồng vận tải; d/ mọi chi phí phát sinh thêm do việc người mua không thông báo phù hợp mục B7, kể từ ngày thỏa thuận hoặc ngày hết hạn thời hạn giao hàng quy định, với điều kiện là hàng thuộc hợp đồng đã được tách riêng biệt; và e) nếu có quy định, mọi khoản thuế và lệ phí khác cũng như các chi phí làm thủ tục hải quan phải trả khi nhập khẩu và chi phí quá cảnh qua bất kỳ nước khác, trừ khi đã bao gồm trong cước phí của hợp đồng vận tải. f) chi phí để mua bất kỳ bảo hiểm bổ sung nào theo yêu cầu của người mua theo mục A3b) và B3b).
A7. Thông báo cho người mua: Người bán phải thông báo cho người mua những thông tin cần thiết để người mua có thể áp dụng các biện pháp thông thường cần thiết để nhận hàng.	***B7. Thông báo cho người bán:*** Trong trường hợp người mua có quyền quyết định về thời gian giao hàng và/hoặc địa điểm nhận hàng tại cảng hàng đến, thì người mua phải thông báo cho người bán đầy đủ về việc đó.
A8. Chứng từ giao hàng: Người bán phải chịu chi phí, cung cấp cho người mua không chậm trễ chứng từ vận tải thông thường tới cảng đến quy định. Chứng từ vận tải này phải ghi rõ hàng hóa của hợp đồng và ghi rõ ngày giao hàng trong thời hạn giao hàng thỏa thuận, cho phép người mua nhận hàng từ người chuyên chở tại cảng đến quy định, trừ khi có thỏa thuận khác, và cho phép người mua bán hàng	***B8. Bằng chứng giao hàng:*** Người mua phải chấp nhận các chứng từ vận tải được quy định tại mục A8 nếu chứng từ đó phù hợp với hợp đồng.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU CHUYÊN NGÀNH KINH TẾ

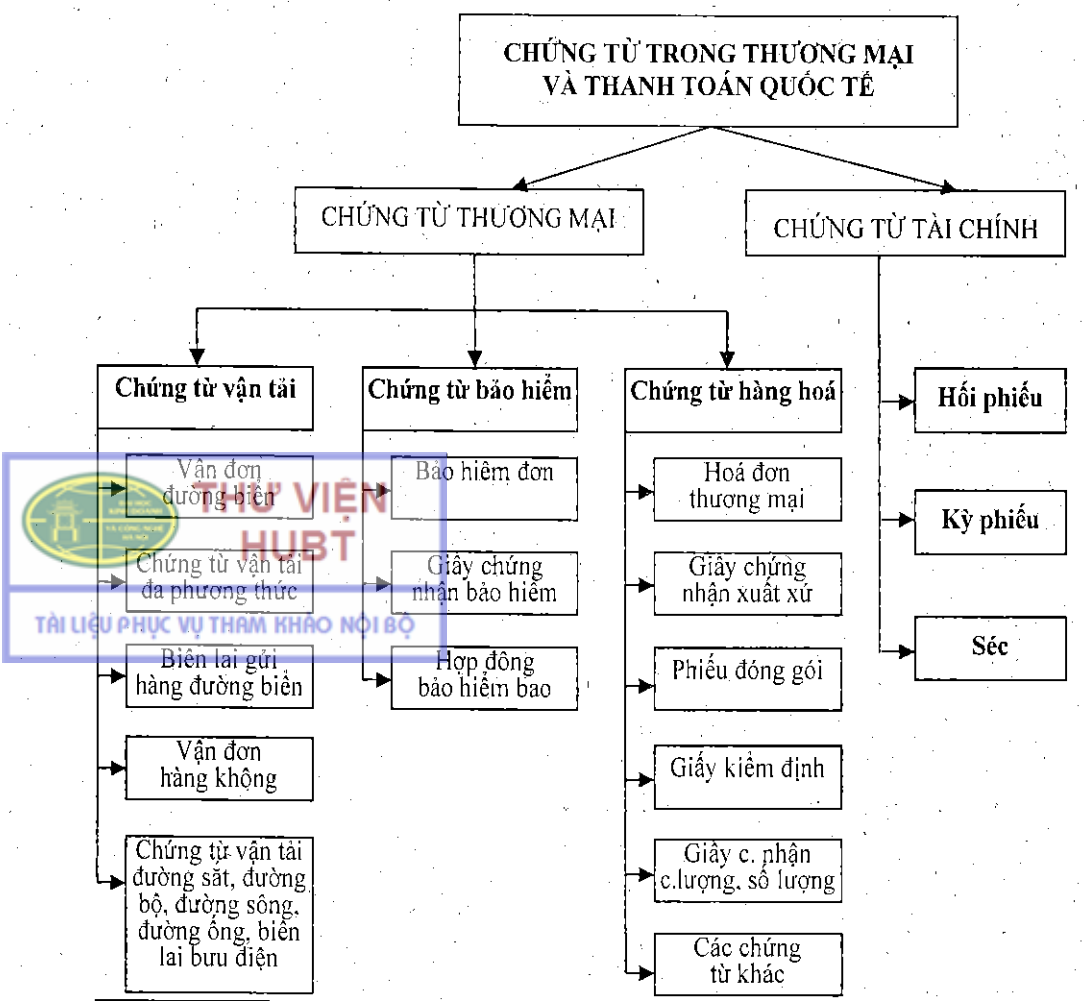
trong quá trình vận tải bằng cách chuyển nhượng chứng từ cho người mua tiếp theo hoặc bằng cách thông báo cho người chuyên chở. Khi chứng từ vận tải được phát hành dưới dạng có thể chuyển nhượng và có nhiều bản gốc, thì một bộ đầy đủ bản gốc phải được xuất trình cho người mua.	
A9. Kiểm tra - Đóng gói - Ký mã hiệu: Người bán phải trả các chi phí kiểm tra (như kiểm tra chất lượng, cân, đo, đếm) cần thiết để hàng hóa được giao theo mục A4, kể cả các phí tổn cho bất kỳ việc kiểm định nào trước khi gửi hàng theo yêu cầu của cơ quan có thẩm quyền ở nước xuất khẩu. Với chi phí của mình, người bán phải đóng gói hàng hóa, trừ khi thông lệ của ngành hàng quy định cụ thể hàng hóa được gửi đi không cần đóng gói. Người bán có thể đóng gói hàng hóa phù hợp với phương thức vận tải, trừ khi người mua có thông báo cho người bán yêu cầu cụ thể về việc đóng gói trước khi hợp đồng được ký kết. Bao bì phải được ghi ký mua hiệu phù hợp	***B9. Kiểm định hàng hóa:*** Người mua phải trả các chi phí cho bất kỳ việc kiểm định bắt buộc nào trước khi gửi hàng, ngoại trừ việc kiểm định bắt buộc của cơ quan có thẩm quyền ở nước xuất khẩu.
A10. Hỗ trợ thông tin và chi phí liên quan: Nếu có quy định, theo yêu cầu của người mua, và với rủi ro và chi phí thuộc người mua, người bán phải kịp thời giúp đỡ người mua để lấy các chứng từ và thông tin kể cả thông tin an ninh mà người mua cần để nhập khẩu và/hoặc vận tải đến địa điểm cuối cùng. Người bán phải hoàn trả cho người mua tất cả chi phí và lệ phí phát sinh trong trường hợp người mua đã chi ra để lấy được những chứng từ và thông tin theo mục B10.	***B10. Những nghĩa vụ khác:*** Người mua phải thông báo kịp thời cho người bán các yêu cầu về thông tin an ninh để người bán có thể thực hiện mục A10. Người mua phải hoàn trả cho người bán mọi chi phí và lệ phí mà người bán đã chi để lấy những chứng từ và thông tin theo mục A10. Nếu có quy định, theo yêu cầu của người bán, do người bán chịu rủi ro và chi phí, người mua phải giúp đỡ người bán kịp thời lấy các chứng từ và thông tin kể cả thông tin an ninh mà người bán cần để vận tải, xuất khẩu hàng hóa và quá cảnh qua nước khác.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

CHƯƠNG 4

CHỨNG TỪ THƯƠNG MẠI TRONG THANH TOÁN QUỐC TẾ

Xuất phát từ đặc điểm của thương mại quốc tế là các bên mua bán thường ở các quốc gia khác nhau, do đó, giao dịch mua bán, thực hiện hợp đồng, vận tải, bảo hiểm, thanh toán... thường dựa trên cơ sở chứng từ. Từ đó cho thấy: *Chứng từ trong thương mại quốc tế là những văn bản chứa đựng các thông tin về hàng hoá, vận tải, bảo hiểm và thanh toán để chứng minh một sự việc, để nhận hàng, để thanh toán, để khiếu nại đòi bồi thường.*



THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

© GS. TS. Nguyễn Văn Tiến – TS. Nguyễn Thị Hồng Hải

Căn cứ vào chức năng, chứng từ sử dụng trong thương mại và thanh toán quốc tế được phân thành hai nhóm chính là: *Chứng từ thương mại và Chứng từ tài chính*. Để thấy rõ hơn hệ thống chứng từ trong thương mại và thanh toán quốc tế, hãy quan sát sơ đồ ở trên.

Các chứng từ là những bằng chứng có giá trị pháp lý, xác nhận việc chấp hành hợp đồng, như xác nhận việc người bán giao hàng, việc nhận hàng của người chuyên chở, việc bảo hiểm hàng hóa...; làm cơ sở cho việc giải quyết mọi vấn đề liên quan tới quan hệ thương mại, cũng như quan hệ thanh toán quốc tế.

Những chứng từ sử dụng trong thương mại và thanh toán quốc tế bao gồm nhiều loại, mỗi loại có nội dung, hình thức khác nhau, nhưng nhìn chung là chúng đều được trình bày trên mẫu in sẵn. Tuỳ theo đặc điểm, nội dung và mối quan hệ giữa các bên trong hợp đồng thương mại và tuỳ theo phương thức thanh toán, mà bộ chứng từ được lập với nội dung, số lượng, số loại và tính chất khác nhau.

1. CHỨNG TỪ VẬN TẢI - TRANSPORT DOCUMENTS

1.1. VẬN ĐƠN ĐƯỜNG BIỂN - BILL OF LADING (B/L)

Từ sơ đồ trên cho thấy, có rất nhiều chứng từ được sử dụng trong thương mại và thanh toán quốc tế, trong đó vận đơn đường biển là một trong số chứng từ đó, tuy nhiên vận đơn đường biển là chứng từ quan trọng, bởi vì nó là chứng từ sở hữu hàng hóa.

Trước đây và cũng như ngày nay, vận tải bằng đường biển luôn đóng vai trò quan trọng nhất trong vận chuyển hàng hóa quốc tế. Hiện nay, chuyên chở bằng đường biển chiếm khoảng 80% về khối lượng và khoảng 65% về giá trị hàng hóa; ngược lại, vận tải hàng không chỉ chiếm khoảng 1% số lượng hàng hóa vận chuyển quốc tế, nhưng lại chiếm từ 20% tới 30% giá trị hàng hóa trong ngoại thương. Các phương tiện vận tải khác như đường sắt, đường bộ, đường sông, đường ống và bưu điện chỉ chiếm một tỷ lệ nhỏ đối với vận chuyển quốc tế. Qua đó cho thấy, vận tải đường biển chiếm ưu thế cả về khối lượng và giá trị. Từ đó cho thấy vai trò nổi bật của vận đơn đường biển so với các chứng từ vận tải khác.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

1.1.1. KHÁI NIỆM VÀ ĐẶC ĐIỂM

Vận đơn đường biển (Ocean Bill of Lading hay Marine Bill of Lading - thường được viết tắt là B/L) là chứng từ chuyên chở hàng hóa (Transport documents) bằng đường biển do người có chức năng phát hành cho người gửi hàng sau khi hàng hóa đã được bốc lên tàu hoặc được nhận để chở.

n ta rút ra một số đặc điểm như sau:

ối đến vận đơn đường biển thì việc chuyên chở hàng bắt buộc phải xảy ra.

hiều phương thức vận tải khác nhau, làm cho chứng từ và chức năng của chúng cũng khác nhau, trong đó, khi ng biển ta hiểu đây là loại chứng từ ***sở hữu*** hàng hóa và ading.

hát hành vận đơn phải là người *có chức năng chuyên* phép kinh doanh theo luật định (vận tải thuộc ngành iều kiện).

n cấp vận đơn có thể là:

óa đã được bốc xong lên tàu (Shipped on Board).

óa được nhận để chở (Received for Shipment).

hành vận đơn có ý nghĩa quan trọng trong thương mại . Một mặt, nó thể hiện trách nhiệm về chuyên chở hàng ề hàng hóa của người chuyên chở; mặt khác, nó là bằng àng của người bán cho người mua và là thời điểm hoàn àng của người bán.

VÀ PHẠM VI SỬ DỤNG

ng của vận đơn đường biển:

ơn đường biển là ***biên lai nhận hàng*** của người chuyên ười gửi hàng làm bằng chứng là đã nhận hàng từ người loại, số lượng và tình trạng hàng hóa như ghi trên vận ng đã nhận hàng, nên khi đã phát hành vận đơn, người trách nhiệm đối với hàng hóa trong suốt quá trình ợng cũng như tình trạng của hàng hóa. Đồng thời, tại yên chở có nghĩa vụ giao hàng cho người nào xuất trình hợp pháp do mình phát hành tại cảng đi. Nếu không có ận đơn, thì nhận hàng như thế nào ở cảng đi, người nhiệm giao hàng như thế tại cảng đích, trừ khi trong , hàng hóa bị hư hỏng, mất mát do những nguyên nhân i trách nhiệm của người chuyên chở.

hở được xem là đã hoàn thành nghĩa vụ chuyên chở khi ận đơn gốc do mình phát hành. Tuy nhiên, để thu hồi về logic buộc người chuyên chở phải giao hàng cho đơn gốc tại cảng đích.

THƯ VIỆN HUBT

Thứ hai, vận đơn đường biển là ***bằng chứng về hợp đồng chuyên chở*** hàng hóa giữa người gửi hàng và người chuyên chở. Tại sao vận đơn đường biển không phải là hợp đồng chuyên chở mà chỉ là bằng chứng của hợp đồng? Điều này là do thông lệ, vì trên vận đơn chỉ có một chữ ký của người chuyên chở, trong khi đó nếu là hợp đồng thì cần phải có hai chữ ký của hai bên đối tác. Tuy không phải là hợp đồng đích thực, nhưng vận đơn đường biển có giá trị đầy đủ như một hợp đồng, do đó, toàn bộ nội dung ghi ở mặt trước và mặt sau của tờ vận đơn là cơ sở pháp lý để giải quyết mọi tranh chấp phát sinh giữa người chuyên chở với người sở hữu vận đơn. Ngoài ra, giữa người gửi hàng và người chuyên chở có thể ký kết với nhau một hợp đồng chuyên chở, nhưng khi vận đơn đã được phát hành thì nó hoàn toàn độc lập với hợp đồng chuyên chở, ngay cả khi nó được phát hành trên cơ sở hợp đồng chuyên chở.

Thứ ba, vận đơn đường biển là ***chứng từ sở hữu hàng hóa*** ghi trên vận đơn. Chức năng sở hữu hàng hóa được thể hiện ở chỗ, người nào nắm giữ vận đơn gốc hợp pháp là người có quyền sở hữu hàng hóa ghi trên vận đơn; vì là người sở hữu hàng hóa, nên anh ta có quyền yêu cầu người chuyên chở phải giao hàng cho mình tại cảng đích khi xuất trình một vận đơn gốc. Ngược lại, người chuyên chở chỉ giao hàng cho ai là người xuất trình được vận đơn gốc đầu tiên hợp pháp. Người nắm giữ vận đơn hợp pháp có thể là một người đích danh (đối với B/L đích danh); người được chuyển nhượng bằng thủ tục ký hậu (đối với B/L theo lệnh), hoặc bất cứ ai cầm vận đơn trong tay (đối với B/L vô danh).

Vì vận đơn đường biển là chứng từ sở hữu hàng hóa, mà hàng hóa lại có giá trị mua bán, nên trong thực tế người ta có thể tiến hành mua bán hàng hóa ngay cả khi hàng hóa chưa cập cảng đích bằng cách *chuyển nhượng* vận đơn. Trong thực tế, vận đơn có thể được chuyển nhượng, mua bán nhiều lần từ người này qua người khác trước khi hàng cập cảng đích.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Điểm cần lưu ý là, vì chỉ cần xuất trình 1 (một) vận đơn gốc là có quyền nhận được hàng hóa tại cảng đích, trong khi đó vận đơn lại thường được phát hành thành bộ gồm 3 (ba) bản gốc, chính vì vậy khi mua bán vận đơn, người mua phải bảo đảm tuyệt đối là kiểm soát được trọn bộ vận đơn gốc như đã phát hành. Tương tự như vậy, nhằm kiểm soát hàng hóa, khi phát hành LC, ngân hàng phát hành cũng phải quy định xuất trình trọn bộ vận đơn gốc, nếu không quy định xuất trình trọn bộ thì vận đơn phải ghi là giao hàng theo lệnh của ngân hàng phát hành.

b/ Phạm vi sử dụng của vận đơn đường biển:

Vì có ba chức năng cơ bản nêu trên, nên trong thương mại và thanh toán quốc tế, BL được sử dụng rộng rãi với các mục đích khác nhau, cụ thể:

Thứ nhất, đối với người gửi hàng (nhà xuất khẩu): Vận đơn là bằng chứng đã giao hàng cho người mua, chứng minh rằng người bán đã hoàn thành trách nhiệm của mình theo hợp đồng thương mại và theo yêu cầu của phương thức thanh toán kèm chứng từ (đặc biệt là theo LC). Sau khi giao hàng, nhận được vận đơn, người bán có thể fax cho người mua để thông báo là đã giao hàng xong, đồng thời tiến hành lập bộ chứng từ thanh toán, trong đó vận đơn là chứng từ quan trọng không thể thiếu.

Thứ hai, đối với người nhận hàng (người mua): Vì vận đơn gốc được dùng làm chứng từ để nhận hàng, nên người mua phải có vận đơn gốc và là người xuất trình đầu tiên cho người chuyên chở thì mới nhận được hàng. Khi một vận đơn gốc đã được xuất trình để nhận hàng thì các vận đơn gốc còn lại không còn giá trị nhận hàng nữa. Khi nhận hàng, người mua căn cứ vào chủng loại, số lượng và điều kiện hàng hóa ghi trên vận đơn để đối chiếu việc giao hàng của người chuyên chở, đồng thời dùng vận đơn để đối chiếu, theo dõi việc thực hiện hợp đồng của người bán. Vì là chứng từ sở hữu hàng hóa, do đó vận đơn có giá trị như một giấy tờ có giá, được chuyển nhượng, mua bán, cầm cố, thế chấp rất phổ biến trong thực tế.

Thứ ba, đối với người chuyên chở: Người chuyên chở chỉ có trách nhiệm giao hàng khi nhận được vận đơn gốc đầu tiên, và chỉ phải giao hàng như ghi trên vận đơn. Sau khi giao hàng và thu hồi được vận đơn gốc, người chuyên chở được chứng minh là đã hoàn thành trách nhiệm về chuyên chở hàng hóa. Ngoài ra, khi có tranh chấp với người chuyên chở về hàng hóa, thì vận đơn được dùng làm chứng từ xác định giá trị hàng hóa hoặc xác minh số liệu, đơn vị hàng hóa để yêu cầu người chuyên chở bồi thường.

Thứ tư, tùy theo từng trường hợp mà vận đơn còn được sử dụng vào các mục đích khác như:

- Là một chứng từ quan trọng để các bên có liên quan đến vận đơn tiến hành khiếu nại, kiện tụng lẫn nhau khi phát sinh các tranh chấp.

- Khi có khiếu nại về bảo hiểm hàng hóa, thì vận đơn gốc nhất thiết phải được xuất trình. Vì giữa bảo hiểm đơn và vận đơn có chung các thông số như tên con tàu, hành trình chuyến chở, cảng đi, cảng đích, hàng hóa... nên khi có khiếu nại về bảo hiểm, thì rõ ràng vận đơn là chứng cứ rất quan trọng, phải xuất trình cho công ty bảo hiểm để được bồi thường.

- Ngoài ra, vận đơn còn là chứng từ được dùng để làm các thủ tục cho hàng hóa xuất nhập khẩu, khai báo hải quan...

THƯ VIỆN HUBT TÀI LIỆU ĐƯỢC LƯU HÀNH NỘI BỘ

1.1.3. HÌNH THỨC VẬN ĐƠN ĐƯỜNG BIỂN

Như trên đã trình bày, vận đơn đường biển được sử dụng trong rất nhiều lĩnh vực, có tính lưu thông và liên quan đến nhiều bên, nhưng cho đến nay, trên phạm vi quốc tế cũng như phạm vi quốc gia, chưa có một mẫu vận đơn thống nhất dùng chung trong vận tải hàng hóa bằng đường biển. Trên thực tế, vận đơn đường biển do người chuyên chở tự in ấn và phát hành cho người gửi hàng, do đó, điều hiển nhiên là mỗi hãng tàu thường có mẫu vận đơn riêng của mình, với cách bố trí, màu sắc và nội dung là không thống nhất với nhau. Do được tự do in ấn và phát hành, nên các hãng tàu thường thiết kế và in sẵn mẫu vận đơn cho mình. Ngoài mục đích làm chứng từ vận tải, hình thức vận đơn còn thường được thiết kế và in ấn sao cho nó phản ánh được thương hiệu của hãng tàu trên thị trường kinh doanh. Chính vì sự đa dạng và phong phú về nội dung và hình thức, nên khi sử dụng vận đơn cần chú ý đến những đặc điểm về hình thức khác nhau của vận đơn, cụ thể:

Thứ nhất, về kích thước và màu sắc của vận đơn: Vận đơn thường có kích thước khổ giấy A4 và được in sẵn các nội dung cần thiết. Đối với vận đơn gốc, thường được in màu cả mặt trước và mặt sau, còn bản sao vận đơn thường in bằng chữ đen chỉ ở mặt trước, còn mặt sau để trống.

Thứ hai, về hình thức ở mặt trước của vận đơn: Nhìn chung các vận đơn của các hãng tàu khác nhau là không giống nhau về hình thức ở mặt trước. Cách bố trí sắp sếp các nội dung ở mặt trước là tùy theo từng hãng tàu. Có vận đơn có rất nhiều ô, có vận đơn lại ít ô; có vận đơn in tên, địa chỉ hãng tàu ở góc trên bên trái, có vận đơn lại in ở góc trên bên phải, thậm chí có vận đơn không in sẵn tên hãng tàu; có vận đơn có biểu tượng hãng tàu, có vận đơn lại không; các nội dung trên vận đơn cũng được bố trí rất khác nhau.

Thứ ba, về tiêu đề của vận đơn: Vì tiêu đề của vận đơn không quyết định tính chất và nội dung của vận đơn, do đó trong thực tế ta gặp rất nhiều vận đơn đường biển có tiêu đề khác nhau, ví dụ:

a/ Vận đơn đường biển phổ biến, thường có các tiêu đề như sau:

- Bill of Lading.
- Ocean Bill of Lading.
- Marine Bill of Lading.
- Sea Bill of Lading.
- Liner Bill of Lading.
- Port to Port Bill of Lading.
- Through Bill of Lading.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

b/ Vận đơn dùng chung cho vận tải đa phương thức (hoặc liên hợp) và vận tải biển từ cảng tới cảng:

- Bill of Lading for Combined Transport Shipment or Port to Port Shipment.

- Bill of Lading for Multimodal Transport Shipment or Port to Port Shipment.

c/ Vận đơn đa dụng:

- Bill of Lading or Sea Waybill for Combined Transport Shipment or Port to Port Shipment.

- Bill of Lading - Not negotiable unless consigned to order.

d/ Vận đơn của FIATA:

- Negotiable FIATA Combined Transport Bill of Lading.

Vì vận đơn FIATA phát hành kèm theo điều khoản: "Issued subject to ICC Uniform Rules for a Combined Transport Document (ICC publication 298) nên được chấp nhận như là vận đơn đường biển.

Từ phân tích trên cho thấy, trong vận tải đường biển, vận đơn được phát hành có tiêu đề đa dạng và phong phú, và tiêu đề vận đơn không quyết định đến loại vận đơn cũng như phương thức vận chuyển; *do đó, để xác định được loại vận đơn cũng như phương thức vận chuyển thì phải căn cứ vào những nội dung cụ thể được ghi trên vận đơn là như thế nào*, từ đó phân biệt được vận đơn là loại từ cảng tới cảng, vận đơn theo hợp đồng thuê tàu, vận đơn vận tải liên hợp... Điều này cũng được nói rõ trong Điều 20(a) của UCP 600 bằng câu *"Một vận đơn cho dù có tên gọi như thế nào, phải thể hiện..."*.

1.1.4. NỘI DUNG CỦA VẬN ĐƠN ĐƯỜNG BIỂN

THƯ VIỆN HUBT

Vận đơn đường biển là một tờ giấy gồm hai mặt. Mặt trước của vận đơn bao gồm các ô, cột in sẵn các tiêu đề để trống, khi lập vận đơn người ta điền vào cho tiện dụng; ngoài ra, trên mặt trước còn có một số nội dung mang tính điều khoản của hợp đồng chuyên chở, chẳng hạn điều khoản chứng nhận của người chuyên chở là đã nhận hàng, điều kiện nhận hàng tại cảng đích... Mặt sau vận đơn in các điều khoản và điều kiện chuyên chở của hãng tàu và có thể là để trống. Nhìn chung những điều khoản và điều kiện chuyên chở quy định ở mặt sau đã được chuẩn hóa và được điều chỉnh bởi các Công ước Quốc tế về vận tải biển, do đó các bên tham gia thường không quan tâm tới. Chính vì vậy, sau đây ta chỉ nghiên cứu chi tiết các nội dung ghi ở mặt trước vận đơn là như thế nào.

a/ Mẫu vận đơn đường biển:

Thông thường, một vận đơn đường biển bao gồm những ô, cột với tiêu mục in sẵn, để trống như thể hiện trên mẫu dưới đây.

Bill of Lading for combined transport shipment or port to port shipment (0)			
Shipper: (3)		B/L No: (1)	
Consignee: (4)		**Shipping Company:** (2)	
Notify Party/Address (No claim shall attach for failure to notify): (5)			
Pre - carriage by: (6)		Place of Receipt: (7)	
Vessel and Voy.No. (8)		Port of Loading: (9)	
Port of Discharge: (10)		Place of Delivery: (11)	
		Number of Original Bills of Lading: (12)	
Marks and Numbers (13)	Number and kind of Packages: Discription of Goods (14)	Gross Weight (15)	Measurement (16)
Total No. of Containers or Pakages (in words): (17)			
Above particulars as declared by shipper (18)			
Freight details, Charges etc. (19)	(20) **Received** by the Carrier the Goods as specified above in apparent good order and condition unless otherwise stated, to be transported to such place as agreed authorised or permitted herein and subject to all the terms and conditions appearing on the front and reverse of this Bill of Lading to which the Merchant agrees by accepting this Bill of Lading, any local privileges and customs notwithstanding. The particulars given above as stated by the shipper and the weight, measure, quantity condition, contents, and value of the Goods are unknown to the Carrier. In **WITNESS** whereof one (1) original Bill of Lading has been signed if not otherwise stated above, the same being accomplished the other(s), if any, to be void. If required by the Carrier one (1) original Bill of Lading must be surrendered duly endorsed in exchange for the Goods of delivery order		
Shipped on Board the Vessel Date:..... By:.....*(signed)*..... (23)		Place and Date of Issue:..... (21) Signature: .....*(signed)*..... (22)	

THƯ VIỆN THUẬT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Chú thích: Ứng với các chữ số ký hiệu trên mẫu vận đơn, ta có:

(0) Tiêu đề của vận đơn: Trong trường hợp này, vận đơn có tiêu đề thuộc loại "Vận đơn hỗn hợp" hoặc "Từ cảng tới cảng".

(1) Số vận đơn: Mỗi vận đơn đều phải có số riêng của nó để phân biệt với các vận đơn khác, đồng thời để ghi trên các chứng từ khác có tác dụng là số tham chiếu.

(2) Tên công ty vận tải biển: Ngoài tên công ty, trên một số vận đơn còn in Logo, địa chỉ kinh doanh, điện thoại, fax... của công ty.

(3) Người gửi hàng: Người gửi hàng thường là nhà xuất khẩu. Ô này ghi đầy đủ tên và địa chỉ kinh doanh của người gửi hàng; ngoài ra, còn có thể ghi thêm số điện thoại, fax, telex, số hiệu tài khoản...

(4) Người nhận hàng: Tùy theo loại vận đơn là đích danh, theo lệnh hay vô danh mà ghi cho thích hợp. Nếu là đích danh hay theo lệnh một người đích danh, thì ghi đầy đủ tên, địa chỉ kinh doanh của người nhận hàng đích danh hoặc tên của người mà hàng hóa được giao theo lệnh của họ. Nếu là vô danh, thì ghi "to the Bearer or to the Holder).

(5) Bên được thông báo: Ghi đầy đủ tên, địa chỉ của người được thuyền trưởng hay người chuyên chở thông báo về chuyến tàu và ngày giờ tàu cập cảng đích. Ngoài tên và địa chỉ, có thể ghi thêm số điện thoại, fax, telex.. Thông thường, trong ô này có một ghi chú về điều khoản miễn trách đối với thuyền trưởng hay người chuyên chở nếu việc thông báo không thực hiện được. Việc ghi chú này bằng các câu như: *"No claim shall attach for failure to notify"* hoặc *"It is agreed that no responsibility shall attach to the Carrier or his Agents for failure to notify".*

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

(6) Phương tiện tiền chuyên chở.

(7) Nơi nhận hàng để chở: Ghi địa điểm hàng được nhận để chở. Địa điểm này có thể ở ngay cảng bốc hàng hoặc ở sâu trong đất liền.

(8) Tên con tàu chở hàng và số hiệu chuyến tàu. Chú ý, trên chứng từ, tên con tàu thường được thể hiện bằng ký hiệu viết tắt M/V (Marine Vessel).

(9) Tên cảng xếp hàng lên tàu.

(10) Tên cảng dỡ hàng.

(11) Nơi trả hàng cho người nhận hàng: Địa điểm này có thể ở ngay cảng đích hoặc ở sâu trong đất liền.

(12) Số bản vận đơn gốc được phát hành: Thông thường được ghi bằng số và bằng chữ.

(13) Ký mã hiệu và số hiệu hàng hóa. Ký mã hiệu hàng hoá còn được viết là "Shipping Marks".

(14) Số lượng và mô tả hàng hóa.

(15) Trọng lượng cả bì.

(16) Thể tích.

(17) Tổng số Containers hoặc kiện hàng được ghi bằng chữ.

(18) Phần khai hàng hóa ở trên do người gửi hàng thực hiện: Thực chất đây là điều khoản quy định việc kê khai hàng hóa trên vận đơn phải do người gửi hàng thực hiện và tự chịu trách nhiệm, nếu có sai sót gì thì người chuyên chở không chịu trách nhiệm, cho dù ngay cả khi người chuyên chở có ghi hộ.

(19) Ghi chi tiết về cước phí vận chuyển và các phụ phí: Nếu cước phí là trả trước thì ghi "Freight prepaid/Freight paid", còn nếu trả sau thì ghi "Freight to collect/Freight to be paid at destination".

(20) Nội dung phần này phản ánh cam kết của người chuyên chở về việc đã nhận hàng và trách nhiệm chở hàng đến nơi quy định, đồng thời cũng nêu lên các trường hợp miễn trách đối với người chuyên chở.

(21) Nơi và ngày tháng phát hành vận đơn.

(22) Người phát hành vận đơn ký tên.

(23) Trên một số BL, ô này được in sẵn để điền vào. Vì người chuyên chở có thể nhận hàng và phát hành BL vào một ngày nào đó, nhưng hàng hóa chỉ được bốc lên tàu sau đó, để phù hợp với điều kiện trong hợp đồng thương mại hay điều kiện thanh toán là BL phải ghi hàng hóa đã được bốc xong lên tàu, thì sau khi bốc hàng lên tàu, người chuyên chở ghi chú thêm vào ô này. Nếu ô này không được in sẵn thì phải có ghi chú riêng trên BL.

Tóm lại, vận đơn đường biển là một chứng từ quan trọng, được sử dụng trong nhiều lĩnh vực, liên quan đến nhiều người, chính vì vậy việc hiểu biết những nội dung căn bản về vận đơn đường biển là rất thiết thực đối với những người có liên quan, đặc biệt là nhà kinh doanh xuất nhập khẩu và cán bộ thanh toán quốc tế tại các NHTM.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

1.1.5. NHẬN BIẾT VẬN ĐƠN ĐƯỜNG BIỂN

Vận đơn đường biển rất đa dạng, phong phú về nội dung và hình thức, và được sử dụng vào nhiều công việc khác nhau, đặc biệt là trong thanh toán quốc tế bằng LC. Chính vì vậy, việc nhận biết các loại vận đơn và ý nghĩa của chúng là vấn đề hết sức quan trọng đối với những người có liên quan, đặc biệt là đối nhà xuất nhập khẩu, các ngân hàng.... Có thể dựa vào tính

trạng hàng hóa, đặc điểm hành trình, ghi chú trên vận đơn, khả năng lưu thông... để nhận biết các loại vận đơn. Cụ thể như sau:

a/ Căn cứ vào tình trạng bốc xếp hàng hoá:

Căn cứ vào tình trạng bốc xếp hàng hóa, vận đơn đường biển được phân thành hai loại: Vận đơn đã bốc hàng lên tàu và Vận đơn nhận hàng để chở.

1. Vận đơn đã bốc hàng lên tàu (Shipped on Board B/L):

Trong thương mại quốc tế, các điều kiện cơ sở giao hàng FOB, CIF và CFR được sử dụng phổ biến; do đó, nhà nhập khẩu cũng như ngân hàng phát hành LC thường yêu cầu xuất trình vận đơn đường biển loại "Đã bốc hàng lên tàu" thì mới được thanh toán tiền hàng.

Cụm từ *"đã bốc hàng lên tàu"* có thể được in sẵn hoặc không được in sẵn trên vận đơn. Nếu chưa được in sẵn, để trở thành vận đơn "đã bốc hàng lên tàu", người phát hành sẽ ghi thêm hay đóng dấu (gọi là ghi chú lên tàu) các chữ sau đây lên trên mặt trước của vận đơn:

- Hoặc: "Shipped on Board",
- Hoặc "On Board",
- Hoặc: "Shipped",
- Hoặc "Laden on Board".
- Hoặc: "Laden".

Như vậy, cầm vận đơn trên tay nếu có in sẵn hoặc có ghi hay đóng dấu thêm các chữ như trên thì vận đơn đó thuộc loại "đã bốc hàng lên tàu".

Khi giao hàng bằng đường biển, vận đơn "đã bốc" có giá trị chứng cứ rất lớn, nó là bằng chứng chứng minh hàng hóa đã được bốc lên tàu để chở và người bán đã hoàn thành trách nhiệm giao hàng cho người mua theo đúng hợp đồng thương mại. Chính vì vậy, trong thanh toán bằng LC, nếu không có quy định gì khác thì ngân hàng chỉ chấp nhận thanh toán bộ chứng từ, trong đó vận đơn phải thuộc loại đã bốc hàng lên tàu.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Các cách ghi chú "lên tàu":

Trường hợp 1:

Vận đơn in sẵn cụm từ: *"Shipped on Board the above named ship in apparent..."; hoặc "Shipped at the port of loading in apparent good order...".*

- Nếu không có ghi chú lên tàu, thì ngày phát hành vận đơn là ngày lên tàu.
- Nếu có ghi chú lên tàu, thì ngày ghi chú là ngày lên tàu, cho dù ngày này có thể trước hoặc sau ngày phát hành.

Trường hợp 2:

Vận đơn in sẵn cụm từ: *"Received by the carrier the goods..."; hoặc "Accepted for carriage by the carrier the goods..."*

Bản thân vận đơn in sẵn nội dung "nhận hàng để bốc" không đáp ứng được hợp đồng thương mại hay LC có yêu cầu vận đơn xuất trình phải là vận đơn đã bốc hàng lên tàu. Người bán chưa hoàn thành nghĩa vụ của mình, vì hàng mới được "nhận để bốc" mà chưa được bốc lên tàu. Muốn trở thành vận đơn đã bốc hàng lên tàu, phải được người phát hành ghi chú thêm trên vận đơn là "đã bốc" và chỉ ra ngày tháng. Như vậy, ngày ghi chú trên vận đơn là ngày "bốc hàng" và cũng là ngày giao hàng.

Hiện nay, các mẫu vận đơn thường in sẵn cụm từ "nhận hàng để bốc" và trên vận đơn in sẵn các ô về hành trình chuyên chở để tiện sử dụng đối với các phương án chuyên chở khác nhau, được thể hiện trên vận đơn như sau:

<table>
<tr><td>Pre - carriage by:
6)</td><td>Place of receipt:
7)</td><td rowspan="3">20) Received by the Carrier the Goods as specified above in apparent good order and condition unless otherwise stated, to be transported to such place as agreed authorised or permitted herein and subject to all the terms and conditions appearing on the front and reverse of this Bill of Lading to which the Merchant agrees by accepting this Bill of Lading, any local privileges and customs notwithstanding.</td></tr>
<tr><td>Ocean vessel & voyage:
8)</td><td>Port of loading:
9)</td></tr>
<tr><td>Port of discharge:
10)</td><td>Place of delivery:
11)</td></tr>
</table>

Đối với các vận đơn in sẵn "nhận hàng để bốc", thì việc ghi chú thêm "đã bốc hàng lên tàu" là bắt buộc. Cụ thể như sau:

- Nếu vận đơn không thể hiện nơi nhận hàng và phương tiện tiền chuyên chở, thì ghi chú "lên tàu" phải chỉ ra ngày tháng. Ngày "lên tàu" được xem là ngày giao hàng và ngày này có thể trước hoặc sau ngày phát hành vận đơn.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

<table>
<tr><td>Pre - carriage by:
6)</td><td>Place of receipt:
7)</td></tr>
<tr><td>Ocean vessel & voyage:
8) MAERSK TRIESTE/409</td><td>Port of loading:
9) HAI PHONG PORT</td></tr>
<tr><td>Port of discharge:
10) SINGAPORE</td><td>Place of delivery:
11)</td></tr>
</table>

Shipped on Board
Date 15 May 2012

- Nếu vận đơn thể hiện nơi nhận hàng trùng với cảng xếp hàng (ví dụ, nơi nhận hàng HAI PHONG CY và cảng xếp hàng HAI PHONG PORT) **hoặc** thể hiện nơi nhận hàng khác với cảng xếp hàng (ví dụ, nơi nhận hàng HA NOI và cảng xếp hàng HAI PHONG PORT) **nhưng** không thể hiện phương tiện tiền chuyên chở thì ghi chú lên tàu chỉ phải chỉ ra ngày tháng.

Pre - carriage by: 6)	Place of receipt: 7) HAI PHONG CY
Ocean vessel & voyage: 8) MAERSK TRIESTE/409	Port of loading: 9) HAI PHONG PORT
Port of discharge: 10) SINGAPORE	Place of delivery: 11)

Shipped on Board
Date 15 May 2012

Pre - carriage by: 6)	Place of receipt: 7) HA NOI
Ocean vessel & voyage: 8) MAERSK TRIESTE/409	Port of loading: 9) HAI PHONG PORT
Port of discharge: 10) SINGAPORE	Place of delivery: 11)

Shipped on Board
Date 15 May 2012

Trường hợp 3:

Vận đơn in sẵn hay không in sẵn "Shipped on Board" hoặc "Received for Shipment", tức trong mọi trường hợp:

- Nếu vận đơn không thể hiện nơi nhận hàng hoặc có thể hiện nơi nhận hàng khác với cảng xếp hàng (ví dụ, nơi nhận hàng HA NOI và cảng xếp hàng HAI PHONG PORT) **nhưng** thể hiện phương tiện tiền chuyên chở (ví dụ, MEKONG WEHR/100) thì trong mọi trường hợp phải có ghi chú lên tàu và phải chỉ ra ngày tháng, tên con tàu và tên cảng xếp hàng.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Pre - carriage by: 6) **MEKONG WEHR/100**	Place of receipt: 7)
Ocean vessel & voyage: 8) MAERSK TRIESTE/409	Port of loading: 9) HAI PHONG PORT
Port of discharge: 10) SINGAPORE	Place of delivery: 11)

Shipped on Board **MAERSK TRIESTE/409** **at HAI PHONG PORT** **Date 15 May 2012**

Pre - carriage by: 6) **MEKONG WEHR/100**	Place of receipt: 7) HA NOI
Ocean vessel & voyage: 8) MAERSK TRIESTE/409	Port of loading: 9) HAI PHONG PORT
Port of discharge: 10) SINGAPORE	Place of delivery: 11)

Shipped on Board **MAERSK TRIESTE/409** **at HAI PHONG PORT** **Date 15 May 2012**

- Nếu vận đơn thể hiện nhiều cảng xếp hàng lên tàu, thì vận đơn phải có từng ghi chú lên tàu cùng ngày lên tàu tương thích với cảng xếp hàng.

Pre - carriage by: 6)	Place of receipt: 7)
Ocean vessel & voyage: 8) MAERSK TRIESTE/409	Port of loading: 9) HAI PHONG PORT DA NANG PORT
Port of discharge: 10) SINGAPORE	Place of delivery: 11)

Shipped on Board **at HAI PHONG PORT** **Date 15 May 2012**	**Shipped on Board** **at DA NANG PORT** **Date 20 May 2012**

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Quy tắc xác định ngày giao hàng đối với trường hợp có nhiều ngày "On Board" cho cùng một lần xuất trình như sau:

Thứ nhất, LC cấm giao hàng từng phần và không có chuyển tải: Nếu trên B/L có nhiều ngày "On Board" hoặc có nhiều B/L thể hiện hàng hóa được xếp lên cùng một con tàu, tại các cảng được phép, cùng một tuyến đường, thì ngày "On Board" **muộn nhất** được xem là ngày giao hàng cho lần xuất trình đó.

Thứ hai, LC cho phép giao hàng từng phần: Do được phép giao hàng từng phần, nên sẽ có nhiều B/L thể hiện hàng hóa được xếp lên các con tàu khác nhau, tại các cảng được phép, thì ngày "On Board" **sớm nhất** được xem là ngày giao hàng cho lần xuất trình đó.

Thứ ba, trên B/L thể hiện có chuyển tải: Do B/L thể hiện chuyển tải và thể hiện ngày (các ngày) "On Board" xếp lên con tàu (các con tàu) chuyển tải, thì: Ngày "On Board" **sớm nhất** (tức ngày xếp hàng lên con tàu đầu tiên) được xem là ngày giao hàng cho lần xuất trình đó; ngày "On Board" lên con tàu chuyển tải không được xem là ngày giao hàng.

Trong mọi trường hợp, ngày giao hàng phải trong thời hạn hiệu lực của LC và trong thời hạn giao hàng theo quy định của LC (nếu có).

Điểm cần lưu ý là, theo quy định của ICC, thì khi ghi chú "On Board" không cần phải ký, ký tắt hay xác thực. Điều này được lý giải là vì ý nghĩa của việc ghi chú "On Board" là tương tự như việc ghi chú về cước phí như: "freight prepaid", "freight to collect", "freight to be paid at destination", nhưng các ghi chú này lại không cần phải ký, ký tắt hay xác thực nào. Tuy nhiên, người giao hàng thường vẫn yêu cầu người phát hành vận đơn phải ký, ký tắt hay xác nhận, điều này là không cần thiết. Nếu có ký hay xác nhận thì ngân hàng phát hành LC cũng không xem xét.

2. Vận đơn nhận hàng để chở (Received for Shipment B/L):

Vận đơn nhận hàng để chở là loại vận đơn được phát hành khi người chuyên chở nhận hàng để chở và cam kết:

- Sẽ bốc hàng lên tàu tại cảng quy định như đã ghi trên vận đơn.
- Hàng được vận chuyển bằng con tàu như đã ghi trên vận đơn.

Trong trường hợp nếu người chuyên chở đã nhận hàng nhưng lại chưa bốc hàng lên tàu do chưa có tàu hay chưa làm xong thủ tục để xếp hàng, hoặc chưa đủ hàng để xếp đầy lên tàu thì người chuyên chở chỉ có thể cấp cho người gửi hàng một vận đơn nhận hàng để chở.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Khác với vận đơn đã bốc hàng, vận đơn nhận hàng để chở có nghĩa là hàng hóa chưa được bốc lên tàu mà có thể còn đang nằm ở cầu cảng, kho bãi hay ở đâu đấy. Ở đây người chuyên chở mới chỉ nhận hàng để chở, chứ chưa bốc hàng lên tàu. Về mặt nguyên tắc, người mua và ngân hàng phát hành LC cầm vận đơn nhận hàng để chở không chắc chắn bằng vận đơn đã bốc hàng lên tàu vì không biết hàng hóa có thực sự được bốc lên tàu để vận chuyển hay không. Do đó, trong hợp đồng thương mại cũng như trong LC, thường có điều khoản yêu cầu vận đơn là đã bốc hàng lên tàu; do đó, nếu

người xuất khẩu xuất trình vận đơn nhận hàng để chở sẽ bị người mua và ngân hàng phát hành LC từ chối thanh toán. Lý do để ngân hàng từ chối thanh toán là vì theo các điều kiện cơ sở giao hàng thông thường bằng đường biển như: FOB, CIF, hay CFR trách nhiệm của người bán là phải xếp hàng lên tàu. Ở đây hàng còn đang nằm ở cầu cảng hoặc kho bãi hay đâu đó chưa được xếp lên tàu, nghĩa là người bán chưa hoàn thành trách nhiệm giao hàng theo đúng cam kết. Hơn nữa khi hàng nằm ở cầu cảng hoặc kho bãi vẫn có thể chịu rủi ro tổn thất, trách nhiệm đối với rủi ro tổn thất này chưa được chuyển sang tay người mua, mà vẫn thuộc người bán. Vì vậy, nếu chấp nhận thanh toán loại vận đơn này thì có nghĩa là người mua và ngân hàng tự chấp nhận một phần rủi ro về phần mình.

Chính vì vậy theo quy tắc của UCP 600, khi một LC yêu cầu một "Vận đơn đường biển - Bill of Lading", thì nhất thiết trên chứng từ vận tải phải thể hiện là hàng hóa đã thực sự "On Board" và chỉ ra cảng bốc hàng và cảng dỡ hàng đích danh như quy định trong LC.

b/ Căn cứ vào phê chú trên vận đơn:

Khi nhận hàng, thuyền trưởng có thể có những phê chú (dự kháng) về tình trạng hàng hóa và/hoặc bao bì. Phê chú là căn cứ quan trọng để quy trách nhiệm cho các bên. Phê chú có thể làm cho vận đơn trở nên hoàn hảo và có thể trở nên không hoàn hảo. Trong thương mại và thanh toán quốc tế, do vai trò quan trọng của vận đơn, nên các bên tham gia bao gồm người gửi hàng, người nhận hàng, người chuyên chở, người bảo hiểm và ngân hàng phát hành LC rất quan tâm đến những phê chú này.

Dự kháng là việc thuyền trưởng phê chú trên vận đơn khi thấy tình trạng bên ngoài của hàng hóa và/hoặc bao bì có khiếm khuyết khi bốc hàng lên tàu. Như vậy, nếu hàng hóa và bao bì được giao trong tình trạng tốt thì không cần có ghi chú gì; hay nói cách khác, nếu không có ghi chú gì về hàng hóa và/hoặc bao bì thì phải được xem là hàng hóa được giao trong tình trạng tốt, do đó, nếu có hư hỏng, tổn thất về hàng hóa trong quá trình chuyên chở, thì trách nhiệm trước hết thuộc về người chuyên chở, còn người gửi hàng được miễn trách.

Khi thuyền trưởng đã có phê chú xấu trên vận đơn về tình trạng hàng hóa và/hoặc bao bì, thì mọi hư hỏng, tổn thất về hàng hóa trong quá trình chuyên chở do các nguyên nhân đã được phê chú gây ra, trước hết thuộc về người gửi hàng, còn người chuyên chở được miễn trách.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU LƯU HÀNH NỘI BỘ

Trên thực tế, có những phê chú làm mất tính hoàn hảo của vận đơn, nhưng cũng có những phê chú không làm cho vận đơn trở nên không hoàn hảo. Cụ thể, *Vận đơn hoàn hảo* là vận đơn không có phê chú xấu rõ ràng về hàng hóa và/hoặc bao bì. *Vận đơn không hoàn hảo* là vận đơn có phê chú xấu rõ ràng về hàng hóa và/hoặc bao bì.

Chỉ những phê chú thể hiện rõ ràng về tình trạng khiếm khuyết của hàng hóa và/hoặc bao bì mới làm cho vận đơn trở nên không hoàn hảo; ví dụ, các phê chú xấu rõ ràng sau đây sẽ làm cho vận đơn trở nên không hoàn hảo: Bao bì không đáp ứng cho vận tải biển; Một thùng bị vỡ; Hàng bị ướt; Hàng có mùi hôi; Ký mã hiệu không rõ ràng...

Những phê chú không rõ ràng về tình trạng khiếm khuyết của hàng hóa và/hoặc bao bì không làm cho vận đơn trở nên không hoàn hảo, ví dụ: bao bì có thể không bảo đảm cho chuyên chở bằng đường biển; bao bì dùng lại; thùng được đóng đinh lại; hàng hình như bị ẩm; hàng có vẻ cồng kềnh...

Vận đơn hoàn hảo không cần phải ghi từ "Hoàn hảo - Clean". Ngay cả khi trên vận đơn có ghi chữ hoàn hảo, thì vận đơn vẫn thuộc loại không hoàn hảo, nếu trên vận đơn có phê chú xấu rõ ràng về hàng hóa và/hoặc bao bì. Tương tự, nếu từ hoàn hảo đã được ghi trên vận đơn, nhưng sau đó lại gạch bỏ, nhưng trên vận đơn không có phê chú xấu về hàng hóa và/hoặc bao bì thì vận đơn vẫn được xem là hoàn hảo. Thậm chí, ngay cả khi vận đơn có ghi là không hoàn hảo (unclean), nhưng trên vận đơn không có phê chú xấu thì cũng không bị xem là không hoàn hảo. Như vậy, để phân biệt vận đơn hoàn hảo và không hoàn hảo ta phải căn cứ vào phê chú về hàng hóa và/hoặc bao bì trên vận đơn, chứ không căn cứ vào việc có ghi hay không ghi từ hoàn hảo (không hoàn hảo) trên vận đơn.

Ngoài những ghi chú thêm, trên vận đơn thường có in sẵn các câu như: "Quality, weight, quantity, content unknown" hay các câu có nội dung tương tự. Điều khoản này được in sẵn trên tất cả các vận đơn, nên không có giá trị pháp lý để quy trách nhiệm.

Đôi khi, hàng hóa và/hoặc bao bì có khuyếm khuyết, nhưng người gửi hàng muốn thuyền trưởng không có ghi chú xấu trên vận đơn để người nhập khẩu và ngân hàng phát hành LC chấp nhận vận đơn và nhận hàng, trong trường hợp này người gửi hàng phát hành một thư bảo đảm cho thuyền trưởng. Trong thư bảo đảm, người gửi hàng cam kết sẽ bồi thường cho người chuyên chở khi hàng hóa bị tổn thất do những nguyên nhân mà người chuyên chở định ghi bảo lưu trên vận đơn, nhưng lại không ghi. Mục đích cam kết bồi thường của người gửi hàng là để người chuyên chở không ghi

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU HỌC TẬP, NGHIÊN CỨU

chú xấu trên vận đơn, mà cấp vận đơn hoàn hảo. Khi chấp nhận thư bảo đảm của người gửi hàng, trách nhiệm của người chuyên chở vẫn không thay đổi đối với người nhận hàng, người thứ ba mà chỉ có giá trị nội bộ giữa người chuyên chở với người gửi hàng. Có nghĩa là, nếu hàng hóa bị tổn thất do những nguyên nhân mà người chuyên chở định ghi chú xấu trên vận đơn, nhưng rồi không ghi vì có thư bảo đảm, thì người chuyên chở vẫn phải bồi thường cho người nhận hàng, dù sau này người chuyên chở có đòi được người gửi hàng bồi thường hay không. Nếu người chuyên chở lại cố tình nhận thư bảo đảm nhằm mục đích lừa gạt một người thứ ba, nếu phát hiện ra thì họ không được hưởng bất kỳ giới hạn trách nhiệm bồi thường nào theo thông lệ quốc tế.

c/ Căn cứ tính chất pháp lý về sở hữu hàng hoá:

Theo Điều 17 UCP 600, chứng từ gốc bao gồm:

- Bất kỳ chứng từ nào trên bề mặt có thể hiện chữ ký, ghi chú, đóng dấu hoặc nhãn hiệu gốc (original) của người phát hành chứng từ, trừ khi bản thân chứng từ chỉ ra nó không phải là chứng từ gốc.

- Trừ khi chứng từ quy định ngược lại, ngân hàng sẽ chấp nhận chứng từ như là chứng từ gốc, nếu chứng từ:

(i) thể hiện là được viết, đánh máy, đục lỗ hoặc dán tem bởi người phát hành; hoặc

(ii) thể hiện là giấy văn thư gốc của người phát hành chứng từ; hoặc

(iii) ghi là chứng từ gốc, trừ khi có tuyên bố không áp dụng đối với chứng từ xuất trình.

Căn cứ vào tính chất pháp lý về sở hữu hàng hóa, vận đơn được chia thành: Vận đơn gốc và bản sao vận đơn (vận đơn copy).

THƯ VIỆN HUBT
LƯU HÀNH NỘI BỘ

Hiện nay, các hãng tàu đều in sẵn mẫu vận đơn, trên đó có thể in sẵn từ "Original" hoặc "Copy" để phân biệt vận đơn gốc và bản sao vận đơn. Trong trường hợp in sẵn, vận đơn gốc và bản sao vận đơn đều giống nhau về nội dung ở mặt trước; mặt sau của vận đơn gốc in các điều khoản về chuyên chở, còn mặt sau của bản sao vận đơn thường để trống; ngoài ra, vận đơn gốc thường được in bằng chữ màu, còn bản sao vận đơn được in đen trắng. Tuy nhiên, trong nhiều trường hợp bản gốc và bản sao vận đơn của một hãng tàu là hoàn toàn giống nhau về hình thức và nội dung. Trong trường hợp này, để phân biệt đâu là bản gốc và đâu là bản sao ta phải căn cứ vào dấu hiệu trên vận đơn. Dấu hiệu bản gốc và bản sao trên vận đơn cũng có nhiều cách thể hiện, sau đây là các trường hợp:

Bản sao (Copy) là các chứng từ có dấu "Copy" hoặc các chứng từ không thể hiện là bản gốc. Bản sao không cần phải ký. Do hiện nay, vận đơn là chứng từ được in sẵn, và một bộ vận đơn gồm nhiều bản, trong đó thường có 3 bản gốc và nhiều bản sao, do đó, việc thể hiện bản gốc và bản sao vận đơn như sau:

Cách 1: Nếu là bản gốc thì in sẵn chữ "Original", còn nếu là bản sao thì in sẵn chữ "Copy" lên mặt trước tờ vận đơn.

Cách 2: Vận đơn được in hoàn toàn giống nhau, khi phát hành, nếu là bản gốc thì đóng thêm dấu "Original", còn nếu là bản sao thì đóng thêm dấu "Copy" lên mặt trước tờ vận đơn.

Cách 3: Nếu là bản gốc thì in "Negotiable Origin", nếu là bản sao thì in "Copy Non-Negotiable".

Cách 4: Ghi thứ tự các bản vận đơn gốc như sau: "First Original" - Bản gốc thứ nhất; "Second Original" - Bản gốc thứ hai; "Third Original" - Bản gốc thứ ba.

Cách 5: Thể hiện vận đơn gốc theo thông lệ vận tải quốc tế: "Original" - Bản gốc thứ nhất; "Duplicate" - Bản gốc thứ hai; "Triplicate" - Bản gốc thứ ba.

Hai cách thể hiện sau cùng, tuy không có chữ "Original", nhưng vẫn được xem là bản gốc, vì đây là thông lệ quốc tế trong vận tải biển.

Ở đây cần lưu ý, đối với vận đơn gốc có thể là vận đơn lưu thông (Negotiable) và cũng có thể là không lưu thông được (Non - Negotiable). Những vận đơn gốc mà trên đó quy định hàng hóa được giao theo lệnh hay vô danh là những vận đơn chuyển nhượng được, tuy nhiên nếu vận đơn gốc quy định giao hàng đích danh thì không thể chuyển nhượng. Còn đối với tất cả các bản sao vận đơn đều không thể chuyển nhượng (Copy Non - Negotiable).

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ TRÌNH TỈNH ĐỘ ĐỌC

d/ Căn cứ vào tính lưu thông của vận đơn:

Căn cứ vào tính lưu thông, vận đơn đường biển được chia thành:

- Vận đơn đích danh (Straight B/L hay B/L to a named person).
- Vận đơn theo lệnh (B/L to order of...).
- Vận đơn vô danh (To bearer B/L).

1. Vận đơn đích danh:

Là vận đơn mà trên đó người ta ghi rõ tên và địa chỉ người nhận hàng, người chuyên chở chỉ giao hàng cho ai là người có tên trên vận đơn. Loại vận đơn này ít dùng vì nó không được chuyển nhượng, mua bán bằng phương pháp ký hậu thông thường. Nhìn chung, vận đơn đích danh được sử

dụng trong những trường hợp hàng hoá là phi mậu dịch như: các cá nhân gửi cho nhau, hàng là quà biếu, hàng triển lãm hay hàng của công ty mẹ gửi cho công ty con. Trong thực tế, việc chuyển nhượng vận đơn đích danh có thể thực hiện thông qua thủ tục của pháp luật nơi diễn ra hành động chuyển nhượng (thông qua công chứng, qua xác nhận của chính quyền địa phương). Như vậy, vận đơn đích danh không thể chuyển thành vận đơn theo lệnh hay vận đơn vô danh).

2. Vận đơn theo lệnh:

Là vận đơn mà trên đó ghi giao hàng theo lệnh một người nào đó. Trong thực tế, vận đơn theo lệnh thường là:

- Theo lệnh của một người đích danh (To order of a named person). Người đích danh này có thể là một cá nhân, một tổ chức hay một công ty.

- Theo lệnh của ngân hàng phát hành LC (To order of a Issuing Bank). Để kiểm soát được hàng hoá, các ngân hàng phát hành LC thường quy định hàng hoá được giao theo lệnh của mình.

- Theo lệnh của người gửi hàng (To order of the Shipper). Theo tập quán, nếu vận đơn chỉ ghi "To order of hoặc To order" thì cũng được hiểu là giao hàng theo lệnh của người gửi hàng.

Vận đơn theo lệnh được dùng phổ biến trong thương mại, vận tải và thanh toán quốc tế, vì nó được chuyển nhượng dễ dàng bằng phương pháp ký hậu thông thường. Vì vận đơn có chức năng là chứng từ xác nhận quyền sở hữu đối với hàng hóa ghi trên vận đơn, do đó, nó là chứng từ có giá trị, ai sở hữu hợp pháp vận đơn thì có quyền sở hữu hàng hóa ghi trên vận đơn. Chính vì vậy, người ta có thể mua bán hàng hóa bằng cách mua bán tờ vận đơn rất linh hoạt.

Ký hậu là thủ tục chuyển nhượng quyền sở hữu hàng hóa ghi trên vận đơn từ người hưởng lợi này sang người hưởng lợi khác. Người chuyển nhượng ký tên vào mặt sau tờ vận đơn (gọi là ký hậu) và trao vận đơn cho người được chuyển nhượng (người hưởng lợi). Về mặt pháp lý, hành vi ký hậu của người ký tên trên vận đơn là thừa nhận việc từ bỏ quyền sở hữu của mình về hàng hoá ghi trên vận đơn cho người khác hưởng. Hành vi ký hậu mang tính chất trừu tượng và vô điều kiện, nghĩa là người ký hậu vận đơn không phải nêu ra lý do phải chuyển nhượng, không phải thông báo cho những người chuyển nhượng trước đó và người chuyên chở biết về việc chuyển nhượng quyền sở hữu đối với hàng hóa ghi trên vận đơn; đồng thời, người ký hậu không được nêu ra bất cứ điều kiện nào kèm theo khi ký hậu

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

vận đơn. Mặt khác, hành vi ký hậu trên vận đơn là sự cam kết chấm dứt quyền sở hữu hàng hóa ghi trên vận đơn của người ký hậu, đồng thời xác nhận trách nhiệm của những người ký hậu trước đó đối với việc giao hàng ghi trên vận đơn cho người cầm vận đơn.

**/ Các loại ký hậu vận đơn bao gồm:*

Thứ nhất, ký hậu đích danh: Người chuyển nhượng ký tên vào mặt sau vận đơn và ghi rõ tên (và địa chỉ nếu cần) của người hưởng lợi tờ vận đơn. Như vậy, sau khi ký hậu, vận đơn trở thành vận đơn đích danh. Đã là vận đơn đích danh thì chỉ có người hưởng lợi có tên trên vận đơn mới có quyền sở hữu hàng hóa và được nhận hàng khi hàng tới cảng đích. *Ví dụ:*

Deliver to Mr. Dox Cook
For Bank XXX
……(Authorized signature)……
Trưởng phòng thanh toán quốc tế (Nguyen Quoc Trieu)

Thứ hai, ký hậu theo lệnh của một người đích danh: Người chuyển nhượng ký tên vào mặt sau vận đơn và ghi câu "giao hàng theo lệnh của...*(một người đích danh)....*". *Ví dụ:*

Deliver to order of Mr. Dox Cook
For Bank XXX
……(Authorized signature)……
Trưởng phòng thanh toán quốc tế (Nguyen Quoc Trieu)

Như vậy, nếu ghi giao hàng theo lệnh của Mr. Dox Cook, thì chỉ Mr. Dox Cook mới là người có quyền sở hữu vận đơn nhưng chưa chắc đã là người hưởng lợi cuối cùng hàng hóa ghi trên vận đơn đó. Mr. Dox Cook có quyền ra lệnh giao hàng cho người khác bằng cách ký hậu. Người được Mr. Dox Cook ký hậu chuyển nhượng lúc này lại là người hưởng lợi vận đơn. Quá trình ký hậu lại có thể tiếp tục xảy ra như trên cho đến người hưởng lợi cuối cùng. Nếu Mr. Dox Cook không muốn chuyển nhượng hàng hoá cho ai mà muốn mình là người nhận hàng, thì chỉ việc ký hậu và ghi câu "Deliver to me".

Thứ ba, ký hậu theo lệnh để trống hay theo lệnh của người cầm: Người chuyển nhượng ký tên vào mặt sau vận đơn và ghi câu "giao hàng theo lệnh của..." hay "giao hàng theo lệnh của người cầm vận đơn". *Ví dụ:*

Deliver to order of (hoặc Deliver to order of bearer)
For Bank XXX
……(Authorized signature)……
Trưởng phòng thanh toán quốc tế (Nguyen Quoc Trieu)

THƯ VIỆN MUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ NGHIÊN CỨU

Vì là theo lệnh, nhưng không nói rõ là theo lệnh của ai hay theo lệnh của người cầm vận đơn, do đó bất kỳ người nào có vận đơn trong tay đều là người sở hữu vận đơn, anh ta có quyền chuyển nhượng vận đơn cho người khác bằng cách trao tay hoặc nếu muốn mình là người nhận hàng thì ký hậu và ghi tên mình vào mặt sau vận đơn. Vì vậy, ký hậu để trống và ký hậu theo lệnh của người cầm được gọi là ký hậu vô danh, nghĩa là bất kỳ ai cầm vận đơn cũng có quyền yêu cầu người chuyên chở giao hàng cho mình.

Thứ tư, ký hậu truy đòi và miễn truy đòi: Nếu không có thể hiện khác, những người ký hậu B/L phải có trách nhiệm về việc giao hàng cho người cầm B/L cuối cùng. Tuy nhiên, để không bị ràng buộc trách nhiệm với những người cầm vận đơn sau này, khi ký hậu, người chuyển nhượng phải ghi thêm câu "miễn truy đòi" bên cạnh chữ ký của mình. *Ví dụ:*

Deliver to order of Mr. Dox Cook
For Bank XXX
...*(Authorized signature)*... **without recourse**
Trưởng phòng thanh toán quốc tế (Nguyen Quoc Trieu)

Nếu sau này có tranh chấp kiện tụng liên quan đến vận đơn, thì những người có ghi câu "miễn truy đòi" đều được miễn trách. Tuy nhiên, người chủ hàng thì không, cho dù anh ta có ghi câu "miễn truy đòi" khi ký hậu vận đơn.

Tất cả những người ký hậu mà không ghi thêm câu "miễn truy đòi" đều phải có trách nhiệm về việc giao hàng cho người cầm vận đơn. Về trật tự, người ký hậu trước phải có trách nhiệm với người ký hậu sau, tuy nhiên, người cầm vận đơn có thể buộc trách nhiệm cho bất cứ người nào ký hậu trước đó mà không ghi câu "miễn truy đòi".

3. Vận đơn vô danh:

Vận đơn vô danh là vận đơn quy định giao hàng cho bất kỳ ai là người cầm vận đơn, bao gồm các trường hợp sau:

- Vận đơn trong ô Consignee để trống.
- Vận đơn trong ô Consignee ghi: "to Bearer or to Holder".
- Vận đơn ký hậu để trống (endorsed in balank).
- Vận đơn ký hậu theo lệnh để trống (endorsed to order in balank).
- Vận đơn ký hậu cho người cầm (endorsed to Bearer or to Holder).

Vận đơn vô danh được chuyển nhượng đơn giản bằng cách trao tay, ai cầm vận đơn trong tay người đó là chủ sở hữu vận đơn và có quyền yêu cầu người chuyên chở giao hàng cho mình. Cần chú ý là, vận đơn vô danh có thể chuyển thành vận đơn đích danh hay vận đơn theo lệnh bằng thủ tục ký hậu.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

e/ Căn cứ vào phương thức thuê tàu:

Bao gồm vận đơn tàu chợ (Liner B/L) và Vận đơn tàu chuyến hay vận đơn theo hợp đồng thuê tàu (Congenbill):

1. Vận đơn tàu chợ:

Tàu chợ (Liner) là tàu chở hàng chạy thường xuyên trên một tuyến đường nhất định, ghé vào các cảng quy định và theo một lịch trình đã định trước. Như vậy, khi hàng hoá được gửi theo tàu chợ, người chuyên chở sẽ cấp cho người gửi hàng một vận đơn, gọi là vận đơn tàu chợ. Khác với vận đơn theo hợp đồng thuê tàu, trên mặt sau vận đơn tàu chợ in sẵn các điều khoản và điều kiện về chuyên chở hàng hoá, còn ở mặt trước vận đơn có chữ ký của người chuyên chở. Khi có tranh chấp xảy ra, người ta dùng vận đơn (các điều khoản ghi ở mặt sau) hoặc Công ước quốc tế để giải quyết. Như vậy, vận đơn tàu chợ có giá trị không những là chứng từ sở hữu hàng hoá, mà còn có giá trị pháp lý đầy đủ như một hợp đồng chuyên chở.

Đối với tàu chợ, chủ hàng không cần đàm phán để ký kết hợp đồng chuyên chở với chủ tàu, mà chỉ cần làm thủ tục "lưu cước" (Book shipping space) và trả cước phí theo biểu định sẵn (Linertariffs). Theo thông lệ, cước phí tàu chợ gồm cả chi phí xếp và dỡ hàng.

2. Vận đơn tàu chuyến:

Tàu chuyến (Voyage Charter) là tàu được thuê theo chuyến để chuyên chở hàng hoá giữa các cảng theo yêu cầu của chủ hàng mà không theo một tuyến đường nhất định. Khi hàng hoá được chuyên chở theo hợp đồng thuê tàu chuyến, thì chủ tàu hay thuyền trưởng sẽ phát hành một vận đơn tàu chuyến và trên vận đơn có ghi câu "sử dụng với hợp đồng thuê tàu - To Be Used With Charter Party" hoặc câu "phụ thuộc vào hợp đồng thuê tàu - Issued pursuant to charter party dated...", nghĩa là biểu hiện sự phụ thuộc của vận đơn vào hợp đồng thuê tàu.

THƯ VIỆN HUST
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Thông thường, trên vận đơn theo hợp đồng thuê tàu chỉ dẫn chiếu đến một số điều khoản nhất định ghi ở mặt trước, các điều khoản khác được dẫn chiếu đến hợp đồng thuê tàu. Do có tính ràng buộc như vậy, nên vận đơn theo hợp đồng thuê tàu không có tính độc lập, mà phụ thuộc vào một văn bản khác, đó là hợp đồng thuê tàu; trong khi đó, các nội dung của hợp đồng thuê tàu lại do các bên ký kết thoả thuận. Chính vì vậy, chuyển nhượng vận đơn theo hợp đồng thuê tàu phức tạp hơn so với vận đơn thông thường, vì việc chuyển nhượng phải phụ thuộc vào các nội dung quy định trong hợp đồng thuê tàu. Hơn nữa, khi có tranh chấp về chuyên chở hàng hoá, thì

người ta dùng hợp đồng thuê tàu làm căn cứ giải quyết, vì hợp đồng này điều chỉnh mối quan hệ giữa chủ tàu và người thuê tàu.

Về nguyên tắc, vận đơn theo hợp đồng thuê tàu muốn có tác dụng phải được đính kèm với hợp đồng thuê tàu. Vậy, nếu một LC cho phép xuất trình một vận đơn theo hợp đồng thuê tàu thì ngân hàng có phải kiểm tra chính bản thân hợp đồng thuê tàu hay không? Theo tập quán và thông lệ quốc tế, các ngân hàng được phép không liên quan đến việc thực hiện các loại hợp đồng dẫn chiếu trong LC, hơn nữa, nội dung các điều khoản trong hợp đồng thuê tàu do chủ tàu và người thuê tàu thoả thuận, ngoài sự kiểm soát của ngân hàng. Chính vì vậy, ICC đã quyết định là: trong trường hợp LC yêu cầu xuất trình hợp đồng thuê tàu liên quan đến vận đơn theo hợp đồng thuê tàu, thì ngân hàng không cần kiểm tra hợp đồng thuê tàu, nhưng sẽ chuyển nó theo bộ chứng từ mà không chịu trách nhiệm gì.

f/ Căn cứ vào hành trình chuyên chở:

1. Vận đơn đi thẳng (Direct B/L):

Là vận đơn được cấp trong trường hợp hàng hoá được chuyên chở thẳng từ cảng bốc hàng đến cảng dỡ hàng mà không có chuyển tải dọc đường. *Chuyển tải có nghĩa là việc dỡ hàng xuống rồi lại bốc hàng lên từ một con tàu này sang một con tàu khác trong hành trình vận tải biển từ cảng bốc hàng đến cảng dỡ hàng.* Vì không có chuyển tải, nên nếu trên vận đơn có sẵn ô "transhipment" thì phải để trống, không ghi gì; do đó, khi hợp đồng thương mại hay LC yêu cầu vận đơn đi thẳng được thể hiện bằng câu "transhipment not allowed", mà trên vận đơn lại thể hiện cảng chuyển tải, thì vận đơn đó coi như không đáp ứng được yêu cầu của hợp đồng hay LC. Trong trường hợp này, người bán có thể bị từ chối thanh toán giá trị hàng ghi trên vận đơn.

2. Vận đơn chở suốt (through B/L):

Là loại vận đơn được sử dụng trong trường hợp hàng hoá được chuyên chở từ cảng bốc hàng đến cảng dỡ hàng cuối cùng bằng nhiều con tàu, bởi một hay nhiều người chuyên chở, nghĩa là hàng hoá phải chuyển tải dọc đường. Vì được chuyển tải, nên trên vận đơn chở suốt phải thể hiện là được phép chuyển tải (transhipment allowed) và phải thể hiện rõ cảng bốc, cảng dỡ và cảng chuyển tải và tên con tàu chuyển tải. Vì có nhiều người chuyên chở cùng tham gia, nên thường có một người đứng ra tổ chức và chịu trách nhiệm về toàn bộ hành trình chuyên chở; người này được quyền cấp vận đơn chở suốt.

THƯ VIỆN HUBT

Nếu hàng hoá được chuyên chở bởi một hãng tàu, thì khi chuyển tải các đại lý của người chuyên chở sẽ làm thủ tục giao nhận với nhau bằng chứng từ cùng với danh mục hàng hoá (Manifest). Nếu hàng hoá được chuyên chở bởi nhiều hãng tàu khác nhau, thì khi chuyển tải, mỗi người chuyên chở cấp một vận đơn chặng (hay vận đơn địa hạt - Local B/L). Cả hai loại chứng từ này (Manifest và Local B/L) chỉ có giá trị như là biên lai giao nhận hàng hoá giữa các đại lý hay giữa những người chuyên chở với nhau, không phải là chứng từ sở hữu hàng hoá như vận đơn giao cho người gửi hàng (vận đơn chở suốt). Người gửi hàng không cần biết đến các chứng từ này vì chúng thuộc nội bộ của nghiệp vụ vận tải biển. Khi có tổn thất hàng hoá, người chủ hàng chỉ cần kiện người cấp vận đơn chở suốt. Sau đó những người chuyên chở giải quyết với nhau xem hàng bị hư hỏng ở chặng nào và ai là người phải chịu trách nhiệm về tình trạng hư hỏng, mất mát của hàng hoá. Như vậy, vận đơn chở suốt dùng để điều chỉnh mối quan hệ pháp lý giữa chủ hàng và người chuyên chở cấp vận đơn chở suốt; còn vận đơn địa hạt dùng để điều chỉnh quan hệ nội bộ giữa những người chuyên chở với nhau.

Một thực tế là, hàng hoá có thể được chuyên chở từ cảng A đến cảng B, trong đó hàng hoá được dỡ từ tàu lớn sang tàu bé để có thể cập được cảng chính hay cảng nằm sâu trong đất liền. Trường hợp này thường xảy ra đối với tàu container, tàu LASH.. quá to, không cập cảng nông được, khiến cho việc chuyển tải là bắt buộc. Vì vậy, nếu hợp đồng thương mại hay LC không quy định cấm chuyển tải, thì người bán vẫn được thanh toán tiền hàng khi xuất trình vận đơn thể hiện là chuyển tải đã xảy ra, miễn là toàn bộ quá trình chuyên chở chỉ dùng một vận đơn duy nhất (vận đơn chở suốt). Hơn nữa, cho dù hợp đồng thương mại hay LC cấm chuyển tải, nhưng nếu hàng hoá liên quan được chuyên chở bằng Container, Móc hay Sà lan LASH, thì người bán vẫn được thanh toán tiền hàng ngay cả khi trên vận đơn có ghi chuyển tải sẽ xảy ra, miễn là toàn bộ quá trình chuyên chở chỉ dùng một vận đơn duy nhất.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

g/ Một số loại vận đơn khác:

1. Vận đơn rút gọn (Short B/L):

Là vận đơn chỉ có nội dung ở mặt trước, mặt sau để trống. Ở mặt trước, ngoài những điều khoản có trên tờ vận đơn bình thường, còn có nguồn dẫn chiếu để giải quyết khi có tranh chấp phát sinh. Vận đơn rút gọn thường được sử dụng khi thuê tàu chuyến vì ngoài vận đơn còn có hợp đồng thuê tàu chuyến như đã trình bày ở trên.

2. Vận đơn hải quan (Custom's B/L):

Khi hàng chưa được bốc lên tàu mà phải nhập kho hải quan để làm thủ tục, thì Hải quan cấp cho chủ hàng một loại vận đơn gọi là vận đơn hải quan. Vận đơn hải quan chỉ dùng để giải quyết thủ tục hải quan.

3. Vận đơn của người giao nhận (Forwarder B/L):

Theo truyền thống, thì vận đơn phải do người chuyên chở hay người đại diện cho họ cấp; tuy nhiên, ngày nay người giao nhận không chỉ làm đại lý, uỷ thác giao nhận hàng hoá đơn thuần, mà họ còn có thể cung cấp dịch vụ vận tải, nghĩa là họ có thêm chức năng vận tải (với vai trò là người chuyên chở hay MTO). Khi cấp vận đơn, người giao nhận sử dụng thống nhất mẫu vận đơn do FIATA phát hành. FIATA là tên viết tắt của Liên đoàn Quốc tế các nhà giao nhận hàng hoá (Fédération Internationale Association de Transitaires et Assimiles).

Vận đơn của FIATA (FBL) đã được ICC và các Ngân hàng chấp nhận. FBL tạo nên một hợp đồng chuyên chở do người giao nhận cấp với tư cách là một pháp nhân có chức năng chuyên chở hay người MTO, chứ không phải là đại lý giao nhận hàng hoá đơn thuần. Vì các công ty giao nhận hàng hoá có thể có chức năng là người chuyên chở hay người MTO, nhưng cũng có thể chỉ là đại lý giao nhận của người chuyên chở hay người MTO. Nếu là đại lý được uỷ quyền của người chuyên chở hay người MTO, người giao nhận sẽ thay mặt họ phát hành vận đơn. Trong trường hợp này, người giao nhận phải dùng mẫu vận đơn có ghi tên người chuyên chở/MTO cấp cho người gửi hàng.

Khi người giao nhận chỉ là đại lý giao nhận hàng hoá đơn thuần, tức không có chức năng chuyên chở và không được người chuyên chở/MTO uỷ quyền cấp vận đơn, thì khi giao nhận hàng hoá, người giao nhận cấp cho chủ hàng một biên lai nhận hàng (Forwarding Agents Certificate of Receipt - FCR, hay Forwarding Agents Certificate of Transport - FCT). FCR và FCT không phải là chứng từ vận tải, mà chỉ là biên lai nhận hàng của đại lý giao nhận. Do đó, người mua cũng như ngân hàng phát hành LC sẽ từ chối loại chứng từ này.

4. Vận đơn của bên thứ ba (third party Bill of Lading):

Là vận đơn, trên đó người gửi hàng không phải là người hưởng lợi LC, mà là người khác. Theo phương thức Tín dụng chứng từ, người hưởng lợi LC thường là người bán, tức người giao hàng, và được thể hiện trên vận đơn là Consignor hay Shipper. Tuy nhiên, trường hợp LC chuyển nhượng, người thụ hưởng xuất trình chứng từ, trong đó vận đơn thể hiện người giao hàng là người khác (người thứ ba hay người được chuyển nhượng).

© GS. TS. Nguyễn Văn Tiến – TS. Nguyễn Thị Hồng Hải

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU LƯU HÀNH NỘI BỘ

5. Vận đơn Container:

Tuỳ theo tính chất hàng gửi bằng container là nguyên hay lẻ, mà vận đơn có thể là vận đơn container nguyên hay vận đơn container lẻ.

- Vận đơn Container nguyên (Full Container Load - FCL):

Khi người chuyên chở nhận hàng trực tiếp từ người gửi hàng là những container nguyên đã được niêm phong kẹp chì, thì người chuyên chở sẽ cấp cho người gửi hàng một vận đơn gọi là Container Bill of Lading. Thông thường, vận đơn container được cấp trước khi container được bốc lên tàu, do đó, nó thuộc loại vận đơn nhận hàng để chở (Received for Shipment). Vì mới chỉ nhận hàng để chở, nên theo phương thức thanh toán LC các ngân hàng thường không chấp nhận thanh toán các vận đơn loại này, do đó, để được thanh toán thì trong LC phải có quy định "chấp nhận vận đơn nhận hàng để chở - Received for Shipment Bill of Lading Acceptable). Nếu không quy định như vậy, thì sau khi container đã được bốc lên tàu, người gửi hàng phải yêu cầu người chuyên chở thay thế vận đơn "nhận hàng để chở" bằng vận đơn "đã bốc hàng lên tàu"; hoặc ghi chú thêm trên vận đơn là "Đã bốc hàng lên tàu - Shipped on Board". Khi đã trở thành vận đơn "Đã bốc hàng lên tàu", thì các ngân hàng sẽ chấp nhận và thanh toán.

- Vận đơn Container hàng lẻ (Less than Container Load - LCL):

Trong nhiều trường hợp, người gửi hàng không có đủ hàng để gửi nguyên container, do đó, phải gửi chung hàng với những người khác trong cùng một container, thì:

a/ Nếu người chuyên chở tiếp nhận hàng hóa để chở thì họ sẽ phát hành cho người gửi hàng một vận đơn container hàng lẻ (LCL/LCL), nó có chức năng tương tự như các loại vận đơn khác.

b/ Nếu người đại lý giao nhận đứng ra kinh doanh chuyên chở hàng lẻ, gom hàng từ các chủ hàng lẻ và thu xếp tổ chức vận chuyển, thì sẽ có 2 loại vận đơn được phát hành.

Thứ nhất, vận đơn của người chuyên chở cấp cho nhà đại lý gom hàng (Master Ocean B/L). Sau khi nhận container, người chuyên chở sẽ phát hành cho người gom hàng một vận đơn nguyên (FCL/FCL). Trên vận đơn nguyên sẽ ghi người gửi hàng là đại lý giao nhận tại cảng gửi và người nhận hàng là đại lý của người gom hàng tại cảng đích. Loại vận đơn này chỉ dùng vào vận chuyển giao nhận hàng và điều chỉnh quan hệ pháp lý giữa người chuyên chở và người đại lý giao nhận mà không có chức năng thanh toán theo LC.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ NHÀM KHẢO NỘI BỘ

Thứ hai, vận đơn của người giao nhận hay người gom hàng (forwarder's or House B/L). Người giao nhận đứng trên danh nghĩa người thầu chuyên chở phát hành cho người chủ hàng lẻ vận đơn của mình hoặc vận đơn theo mẫu của FIATA (nếu người giao nhận là thành viên của FIATA). Vận đơn bao gồm đủ các thông tin chi tiết cần thiết, trong đó người gửi hàng là chủ hàng lẻ (người xuất khẩu) và người nhận hàng là người nhập khẩu, người này sẽ xuất trình vận đơn cho đại diện hay đại lý người giao nhận để nhận hàng ở cảng đích. Thông thường, loại vận đơn này dùng trong thanh toán mua bán và giao dịch, nhưng để tránh trường hợp ngân hàng có thể từ chối chấp nhận vận đơn của người giao nhận, người xuất khẩu yêu cầu người nhập khẩu quy định trong LC: *"Vận đơn của người giao nhận hoặc vận đơn FIATA được chấp nhận - House or Forwarder's or FIATA B/L Acceptable"*.

6. Surrendered B/L:

Trong vận tải đường biển, Surrendered B/L xảy ra trong trường hợp giao hàng không cần xuất trình B/L gốc tại cảng đến. Thông thường, hàng hóa sẽ được giao khi chủ hàng xuất trình một B/L gốc sau khi đã thanh toán các chi phí liên quan cho hãng tàu tại điểm đến. Vì một số lý do như thời gian hành trình vận chuyển ngắn nên việc chuẩn bị chứng từ không kịp hoặc do thỏa thuận giữa người mua và người bán về việc nhận hàng tại cảng đến không cần xuất trình B/L gốc, chủ hàng có thể yêu cầu hãng tàu giao hàng tại cảng đến không cần B/L sau khi đã xuất trình bộ B/L gốc tại bất kỳ văn phòng nào của hãng tàu ngoài cảng đến (thường là cảng xếp hàng) và thanh toán mọi chi phí liên quan. Văn phòng của hãng tàu tại nơi nhận B/L gốc sẽ gửi bức điện xác nhận việc thực hiện này cùng với chi tiết lô hàng cho văn phòng của hãng tàu tại cảng đến. Như vậy B/L gốc đã được surrendered. Trong trường hợp B/L gốc chưa được phát hành, chủ hàng sẽ ghi chú "Surrender B/L" khi làm thủ tục vận đơn với hãng tàu tại cảng đi và việc thông báo từ hãng tàu cho văn phòng tại cảng đến là giống như nói ở trên.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

7. Switch B/L:

Switch Bill thường được dùng cho các gói hàng thuộc dạng "Cross trade" hoặc "Triangle". Cross Trade liên quan đến không chỉ người mua và người bán, mà còn có người trung gian tham gia vào hoạt động mua bán. Ví dụ, người bán A ở Trung Quốc, đại lý B ở Singapore, người mua C ở Mỹ. Nếu đại lý B (hoặc người trung gian) không muốn người bán A và người mua C biết nhau nhằm bảo vệ lợi ích của mình, thì Switch B/L sẽ được sử dụng. Hàng có thể được vận chuyển trực tiếp từ Trung Quốc sang Mỹ hoặc qua Singapore (hoặc qua một nước khác).

Vận đơn chặng 1		Vận đơn chặng 2	
1. Chủ hàng	*Nhà sản xuất*	1. Chủ hàng	*Đại lý (B)*
2. Người nhận hàng	*Đại lý (B)*	2. Người nhận hàng	*Người mua (C)*
3. Bên được thông báo	*Đại lý (B)*	3. Bên được thông báo	*Người mua (C)*
4. Cảng chất hàng	*Trung Quốc*	4. Cảng chất hàng	*Singapore*
5. Cảng dỡ hàng	*Singapore*	5. Cảng dỡ hàng	*USA*
6. Điểm đến cuối	*Singapore*	6. Điểm đến cuối	*USA*
7. Mô tả hàng hóa	*Không thay đổi*	7. Mô tả hàng hóa	*Không thay đổi*

Đây là Switch B/L đơn giản nhất. Có nhiều vận đơn phức tạp hơn phụ thuộc vào yêu cầu của các bên liên quan. Tuy nhiên xuất xứ hàng phải được làm rõ là Trung Quốc, KHÔNG phải Singapore.

Tóm lại, vận đơn là chứng từ quan trọng không thể thiếu trong thương mại và thanh toán quốc tế. Để giảm thiểu rủi ro và các tranh chấp, thì việc nhận biết và sử dụng tốt các loại vận đơn là yêu cầu tất yếu đối với tất cả các bên liên quan, đặc biệt là cán bộ ngân hàng làm công tác thanh toán quốc tế và những nhà kinh doanh xuất nhập khẩu.

1.1.6. NHỮNG LƯU Ý KHI SỬ DỤNG VẬN ĐƠN ĐƯỜNG BIỂN

Vận đơn đường biển là chứng từ quan trọng, bởi vì nó là chứng từ sở hữu hàng hóa, được sử dụng vào nhiều công việc khác nhau, đặc biệt là trong việc giao nhận hàng hóa và thanh toán quốc tế bằng LC. Chính vì vậy, việc nhận biết các loại vận đơn đường biển và những điểm cần lưu ý trong khi sử dụng là rất cần thiết đối với những người liên quan.

1. Tiêu đề vận đơn đường biển:

Tiêu đề của vận đơn thường được in sẵn và ***không*** quyết định tính chất, nội dung và loại vận đơn. Do đó, về mặt ***lý thuyết*** vận đơn có thể không cần có tiêu đề hoặc có tiêu đề là bất cứ như thế nào. Để biết được vận đơn thuộc loại nào, phải căn cứ vào nội dung cụ thể thể hiện trên mặt trước vận đơn.

2. Tên người chuyên chở:

Bất kỳ vận đơn đường biển nào cũng phải thể hiện tên của công ty vận tải biển hay người chuyên chở (Shipping Company or Carrier). Điều này là cần thiết, bởi vì cho dù bất kỳ ai là người phát hành vận đơn (người chuyên chở, thuyền trưởng, hay đại lý của họ...), nhưng người chuyên chở mới đích thực là bên đại diện trong hợp đồng chuyên chở, do đó, người chuyên chở

THƯ VIỆN HUBT TÀI LIỆU PHỤC VỤ NHU CẦU HỌC TẬP

phải có trách nhiệm pháp lý về vận đơn phát hành trên danh nghĩa chính mình; và khi có tranh chấp về vận tải hàng hóa, thì người chuyên chở (chứ không phải người thay mặt ký vận đơn) phải là người đại diện để giải quyết.

3. Người nhận hàng:

Tùy theo việc giao hàng là đích danh, theo lệnh hay vô danh mà điền vào ô người nhận hàng (Consignee) cho thích hợp. Thông thường, ô này in sẵn các phương án để tiện dùng trong các trường hợp khác nhau. Cụ thể:

- *Nếu giao hàng đích danh,* thì phải ghi đầy đủ tên và địa chỉ kinh doanh của người nhận hàng; ngoài ra, *có thể ghi thêm* các thông tin như điện thoại, fax, telex. Đồng thời, phải gạch bỏ tất cả các từ in sẵn đứng trước tên người nhận hàng có nội dung như "Theo lệnh - to Order", "Theo lệnh của - to Order of" hay "Hoặc theo lệnh - or Order".

Consignee:	**Consignee ~~Order~~:**	**Consigned ~~to Order of~~:**	**Consignee ~~or Order~~:**
Công ty XXX.	Công ty XXX.	Công ty XXX.	Công ty XXX.
Địa chỉ:.....	Địa chỉ:.....	Địa chỉ:.....	Địa chỉ:.....
Điện thoại:.....	Điện thoại:.....	Điện thoại:.....	Điện thoại:.....
Fax:.....	Fax:.....	Fax:.....	Fax:.....

Vận đơn ghi đích danh người nhận hàng ít được sử dụng trong thực tế vì tính kém linh hoạt của nó. Chỉ người có tên đích danh trên vận đơn mới nhận được hàng, do đó, vận đơn loại này không được chuyển nhượng, mua bán, cầm cố, thế chấp trên thị trường khi mà hàng chưa tới nơi. Ngân hàng phát hành LC thường không chấp nhận vận đơn ghi đích danh tên người nhận hàng là người mở LC, vì như vậy, ngân hàng đã tự làm khó mình khi người mở LC từ chối nhận hàng hoặc mất khả năng thanh toán, trong khi đó ngân hàng vẫn phải thanh toán bộ chứng từ nếu như nó phù hợp với LC. Mặc dù ngân hàng nắm giữ vận đơn, nhưng không được quyền nhận hàng hoặc muốn nhận hàng thì phải cần đến can thiệp của pháp luật rất phức tạp và tốn kém. Còn nếu người mở LC phá sản, thì người nhận hàng sẽ do tòa án quyết định, khả năng ngân hàng nhận được hàng hóa là không chắc chắn. Còn người chuyên chở cũng không được giao hàng cho người khác không có tên trên vận đơn, vì làm như vậy có thể bị người gửi hàng (chủ hàng) kiện và đòi bồi thường.

- *Nếu là giao hàng theo lệnh* của một người đích danh, thì phải ghi đầy đủ tên và địa chỉ kinh doanh của người này; ngoài ra, nếu trên vận đơn không in sẵn các từ như "to Order", "to Order of" hay "or Order" thì phải ghi thêm vào trước tên người ra lệnh nhận hàng cụm từ "Theo lệnh của - to Order of".

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Consignee:	Consignee Order:	Consigned to Order of:	Consignee or Order:
TO ORDER OF Ngân hàng XXX. (hoặc TO ORDER OF Issuing Bank)	Ngân hàng XXX. (hoặc Issuing Bank)	Ngân hàng XXX. (hoặc Issuing Bank)	Ngân hàng XXX. (hoặc Issuing Bank)

Trong phương thức Tín dụng chứng từ, ngân hàng phát hành LC thường quy định vận đơn phải ghi theo lệnh của mình để khống chế vận đơn, qua đó khống chế hàng hóa, người nhập khẩu phải thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán mới được ngân hàng ký hậu vận đơn để đi nhận hàng. Vận đơn theo lệnh (chủ yếu là theo lệnh của ngân hàng phát hành LC) là rất phổ biến, vì rất thuận tiện trong việc làm thủ tục chuyển giao vận đơn cho người mở LC, ngoài ra nó còn rất linh hoạt trong việc chuyển nhượng, mua bán, cầm cố, thế chấp khi hàng chưa tới nơi.

- *Nếu người gửi hàng chưa muốn giao hàng* cụ thể cho ai, thì ghi vào ô này nội dung "giao hàng theo lệnh của người gửi hàng - to Order of Shipper".

Consignee:	Consignee Order:	Consigned to Order of:	Consignee or Order:
To Order OF Shipper (or Consignor)	Shipper (or Consignor)	Shipper (or Consignor)	Shipper (or Consignor)

Đối với vận đơn loại này, nếu người gửi hàng không ký hậu thì chỉ có anh ta mới là người có quyền được nhận hàng tại cảng đích. Nếu người gửi hàng ký hậu để trống, thì vận đơn trở thành vận đơn vô danh, nghĩa là bất cứ ai có vận đơn trong tay đều trở thành người sở hữu hợp pháp, và đều có quyền nhận hàng tại cảng đích. Nếu người gửi hàng ký hậu theo lệnh của một người đích danh, thì vận đơn trở thành vận đơn theo lệnh, và hàng hóa sẽ được giao theo lệnh của người này. Vận đơn vô danh ít được sử dụng trong thực tế, vì nó dễ bị lạm dụng để chiếm đoạt hàng hóa, nên cả người gửi hàng, ngân hàng phát hành LC và người mở LC đều không chấp nhận loại vận đơn này.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

- *Nếu ô "người nhận hàng" để trống* hoặc ghi câu *"to the holder"* hoặc *"to the bearer"* thì được hiểu là vận đơn vô danh.

4. Bên được thông báo (Notify Party/Address):

Tùy theo quy định của hợp đồng thương mại hay LC mà điền cho thích hợp. Thông thường, ô này đề tên và địa chỉ của người nhập khẩu hay ngân

hàng phát hành LC vì những người này cần được thông báo tin tức của chuyến tàu và hàng hóa khi cập cảng đích. Nếu ô này để trống, thì phải hiểu là thông báo cho người nhận hàng.

5. Số bản vận đơn gốc phát hành:

Vận đơn đường biển phát hành theo yêu cầu của người gửi hàng, thường được phát hành thành bộ gồm 3 bản gốc và một số bản sao. Vì vận đơn là chứng từ sở hữu hàng hóa được lưu thông và người chuyên chở sẽ giao hàng cho ai xuất trình vận đơn gốc hợp pháp đầu tiên tại cảng đích; do đó, người ta cần phải biết được số bản gốc vận đơn được phát hành là bao nhiêu để theo dõi và kiểm soát trong quá trình lưu thông. Số bản vận đơn gốc được ghi ở mặt trước tờ vận đơn và được ghi vừa bằng số và vừa bằng chữ. Ví dụ: Number of Original Bill of Lading: ***three/3*** *(số bản vận đơn gốc ba/3 bản).*

6. Ký mã hiệu, số lượng và mô tả hàng hóa:

- Ký mã hiệu hàng hóa (Shipping Marks), số container (Container Nos.), số kẹp chì (Seal Nos.): Là những ký hiệu bằng chữ, bằng số hoặc bằng hình vẽ được ghi ở bên ngoài hàng hóa đối với những loại hàng không có bao bì và in ở trên các bao bì hàng hóa đối với loại hàng có bao bì. Các ký mã hiệu này nhằm để nhận dạng hàng hóa, thông báo những chi tiết cần thiết cho việc giao nhận, bốc dỡ hoặc bảo quản hàng hoá. Các ký mã hiệu này được ghi trên hàng và bao bì như thế nào thì phải được ghi vào vận đơn như thế.

- Số lượng, số chiếc hoặc trọng lượng: Sau khi hàng được xếp lên tàu, người chuyên chở hoặc đại lý phải điền vào vận đơn các thông số như số lượng, trọng lượng hàng hóa, số lượng container mà mình đã nhận hoặc đã xếp lên tàu.

- Mô tả hàng hóa: Trên vận đơn, hàng hóa có thể chỉ cần mô tả một cách chung chung, miễn là đủ để phân biệt được tên hàng, quy cách phẩm chất, quy cách kỹ thuật...

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Mục đích của việc ghi ký mã hiệu, số lượng, trọng lượng và mô tả hàng hóa là nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho việc giao nhận hàng hóa của nhiều chủ hàng tại cảng đích, tránh nhầm lẫn thiếu hụt, vì trên tàu thường xếp hàng hóa của nhiều chủ hàng khác nhau và có nhiều loại hàng hóa có thể trông rất giống nhau.

7. Ngày và nơi phát hành vận đơn:

Nơi phát hành vận đơn có thể ghi địa chỉ của người chuyên chở hay đại lý của họ, cảng xếp hay địa điểm nào đó do hai bên thỏa thuận. Nơi phát hành

vận đơn có ý nghĩa trong việc chọn luật điều chỉnh cũng như theo dõi hành trình của tàu vận chuyển hoặc chứng minh về xuất xứ hàng hóa.

Nếu không có ghi chú riêng biệt về ngày giao hàng trên vận đơn, thì ngày phát hành vận đơn chính là ngày giao hàng. Ngày phát hành vận đơn có tác dụng để các bên có liên quan như: ngân hàng, người mua, người bảo hiểm... xem xét việc người bán có thực hiện đúng nghĩa vụ của mình hay không. Nếu người bán không lấy được vận đơn trước ngày hết hạn giao hàng quy định trong hợp đồng mua bán hay không nằm trong thời hạn hiệu lực của LC thì có thể sẽ không được thanh toán tiền hàng.

Để lấy được vận đơn hợp lệ, có thể xảy ra các trường hợp ký lùi hoặc ký tiến vận đơn, tức là ngày ký vận đơn không đúng thực tế với ngày giao hàng. Nếu có tranh chấp xảy ra về ngày phát hành vận đơn, mà các bên đưa ra được chứng cứ về việc vận đơn đã được ký lùi hay ký tiến, thì người chuyên chở phải chịu trách nhiệm trước pháp luật.

8. Nội dung về con tàu và hành trình:

- Trên vận đơn phải thể hiện rõ tên con tàu chuyên chở và số hiệu chuyến tàu. Ví dụ:

Tên tàu (O/V hoặc M/V): Ocean Vessel: PEKING SENATOR

Số hiệu chuyến tàu: Voyage No.: 0028E

- Nơi nhận và trả hàng, cảng bốc và dỡ hàng, cảng chuyển tải. Các thông tin này thường được bố trí bằng các ô có in sẵn tiêu đề với nội dung như sau:

Place of Receipt	Nơi nhận hàng để chở
Port of Loading	Cảng bốc hàng
Port of Discharge	Cảng dỡ hàng
Port of Transhipment	Cảng chuyển tải
Place of Delivery	Nơi trả hàng

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Để tránh tranh chấp phát sinh, khi ghi hành trình chuyên chở trên vận đơn phải căn cứ vào quy định trong hợp đồng mua bán hoặc quy định của LC.

9. Về giao nhận hàng hóa:

Trên mặt trước vận đơn phải thể hiện rõ ràng tình trạng giao hàng. Tùy theo loại vận đơn, có thể là: (i) Đã bốc hàng lên tàu (Shipped on Board, hoặc On Board, hoặc Shipped, hoặc Laden on Board); (ii) Nhận hàng để chở (Received for Shipment hoặc Accepted for Carriage).

10. Về cước phí:

- Nếu cước phí được thanh toán ở cảng đi, thì trên vận đơn sẽ ghi hoặc đóng dấu chữ: "Freight Prepaid hay Freight Paid - cước đã trả".

- Nếu thỏa thuận cước phí trả sau (tức trả tại cảng đích), thì trên vận đơn sẽ ghi nội dung: "Freight to Collect" hoặc "Freight Payable at Destination" (cước thu ở cảng đích). Trường hợp này người nhận hàng phải trả cước mới nhận được hàng; còn người chuyên chở chỉ giao hàng sau khi đã nhận được cước. Chi phí phát sinh liên quan đến con tàu và hàng hóa do trả cước chậm do người nhận hàng chịu.

11. Ký vận đơn:

Những người có chức năng ký vận đơn chủ yếu bao gồm người chuyên chở, thuyền trưởng hoặc đại lý của họ. Tuy nhiên, trong thực tế giao dịch, người chuyên chở và thuyền trưởng không thường xuyên ký mà ủy quyền cho đại lý của họ ký vận đơn. Trong mọi trường hợp, người ký vận đơn phải hành động nhân danh và vì lợi ích của công ty vận tải.

Trong thực tế, đại đa số vận đơn được ký bởi các đại lý của hãng tàu vì nó phù hợp và thuận tiện trong thủ tục hải quan và các thủ tục hành chính khác, kể cả thủ tục của ngân hàng ở các nước sở tại.

Sau đây là các trường hợp ký vận đơn:

a/ Người chuyên chở hay đại lý của người chuyên chở ký vận đơn:

- Nếu trên vận đơn đã in sẵn tên người chuyên chở, thì khi ký vận đơn không cần lặp lại tên người chuyên chở nữa, mà chỉ ghi rõ chức năng của mình: "Là người chuyên chở" hay "Đại lý của người chuyên chở". Tuy nhiên, trong thực tế ta vẫn gặp trường hợp trên vận đơn đã in sẵn tên người chuyên chở, song khi ký vận đơn người ta vẫn lặp lại tên người chuyên chở (điều này là không bắt buộc, nhưng được chấp nhận).

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Ví dụ, Người chuyên chở ký vận đơn:

By:.....(signed)..... **As the Carrier**	***Ký bởi:.....(ký tên).....*** **Là người chuyên chở**
By:.....(signed)..... **As the Carrier:** HUB SHIPPING SDN BHD	***Ký bởi:.....(ký tên).....*** **Là người chuyên chở:** HUB SHIPPING SDN BHD

Ví dụ, Đại lý của Người chuyên chở ký vận đơn:

By: **ASIAN PACIFIC (S) CO., LTD.** *.....(signed).....* **As Agents for (or on behalf of) the Carrier**	*Ký bởi:* **ASIAN PACIFIC (S) CO., LTD.** *.....(ký tên).....* **Là đại lý của Người chuyên chở**
By: **ASIAN PACIFIC (S) CO., LTD.** *.....(signed).....* **As Agents for (or on behalf of) the Carrier:** HUB SHIPPING SDN BHD	*Ký bởi:* **ASIAN PACIFIC (S) CO., LTD.** *.....(ký tên).....* **Là đại lý của Người chuyên chở:** HUB SHIPPING SDN BHD

- Nếu trên vận đơn không in sẵn tên người chuyên chở, thì khi ký vận đơn ***bắt buộc phải*** ghi đầy đủ tên người chuyên chở và chức năng của người ký.

Ví dụ, Người chuyên chở ký vận đơn:

By:.....(signed)..... **As the Carrier:** HUB SHIPPING SDN BHD	*Ký bởi:.....(ký tên).....* **Là người chuyên chở:** HUB SHIPPING SDN BHD

Ví dụ, Đại lý của người chuyên chở ký vận đơn:

By: **ASIAN PACIFIC (S) CO., LTD.** *.....(signed).....* **As Agents for (or on behalf of) the Carrier:** HUB SHIPPING SDN BHD	*Ký bởi:* **ASIAN PACIFIC (S) CO., LTD.** *.....(ký tên).....* **Là đại lý của Người chuyên chở:** HUB SHIPPING SDN BHD
By: **ASIAN PACIFIC (S) CO., LTD.** *.....(signed).....* **As Agents for (or on behalf of):** HUB SHIPPING SDN BHD, **the Carrier**	*Ký bởi:* **ASIAN PACIFIC (S) CO., LTD.** *.....(ký tên).....* **Là đại lý của:** HUB SHIPPING SDN BHD, **là Người chuyên chở**

b/ Thuyền trưởng hay đại lý của thuyền trưởng ký vận đơn:

Vì mỗi tàu biển đích danh chỉ có một thuyền trưởng và tên con tàu luôn phải thể hiện trên vận đơn, do đó khi ký vận đơn, thuyền trưởng không cần chỉ ra tên của mình, tuy nhiên, trong thực tế ta vẫn gặp trường hợp thuyền trưởng ký vận đơn và ghi đầy đủ họ tên của mình (điều này là không bắt buộc, nhưng được chấp nhận). Vì thuyền trưởng có thể có nhiều đại lý, do đó, để biết được chính xác đại lý nào đã ký vận đơn, thì khi ký vận đơn, đại lý của thuyền trưởng phải ghi rõ và đầy đủ tên và chức năng của mình.

Do tên của người chuyên chở luôn phải được thể hiện trên vận đơn bằng cách in sẵn, hoặc ghi thêm, hoặc đóng dấu trên vận đơn. Do đó, khi ký vận đơn, thuyền trưởng hay đại lý của thuyền trưởng không cần lặp lại tên của người chuyên chở nữa.

© GS. TS. Nguyễn Văn Tiến – TS. Nguyễn Thị Hồng Hải

Ví dụ, Thuyền trưởng ký vận đơn:

By:.....(signed).....,..... As the Master (or Captain)	*Ký bởi:.....(ký tên).....* Là Thuyền trưởng
Signed by: Mr. Dox Cook As the Master (or Captain) *.....(signed).....*	*Ký bởi: Ông Dox Cook* Là Thuyền trưởng *.....(ký tên).....*

Ví dụ, đại lý của thuyền trưởng ký vận đơn:

By: ASIAN PACIFIC (S) CO., LTD. *.....(signed).....* As Agents for (or on behalf of) the Master	*Ký bởi:* ASIAN PACIFIC (S) CO., LTD. *.....(ký tên).....* Là đại lý của Thuyền trưởng
By: ASIAN PACIFIC (S) CO., LTD. *.....(signed).....* As Agents for (or on behalf of) the the Master, Mr. Dox Cook	*Ký bởi:* ASIAN PACIFIC (S) CO., LTD. *.....(ký tên).....* Là đại lý của Thuyền trưởng, Ông Dox Cook

Theo tổng kết của ICC, đại đa số bất hợp lệ phát sinh từ vận đơn là do cách thể hiện không đúng về chức năng, tư cách người phát hành. Do vậy, ICC đã ấn hành văn bản "Position Paper No.4" để giải thích, hướng dẫn việc phát hành chứng từ vận tải, nhằm đảm bảo tính hợp lệ của chúng trong giao dịch Tín dụng chứng từ.

Tóm lại, khi giao dịch hay khi cầm một vận đơn đường biển trên tay, thì phải chú ý đến những nội dung cơ bản như đã lưu ý ở trên. Có như vậy mới giúp cho giao dịch vận đơn trở nên an toàn, chính xác và tiện lợi, đồng thời hạn chế được những rủi ro, tranh chấp có thể xảy ra.

1.2. BIÊN LAI GỬI HÀNG ĐƯỜNG BIỂN (SEA WAYBILLS)

a/ Về mặt thuật ngữ: "Sea Waybills", "Non - negotiable Sea Waybills" hay "Ships Waybills" thường được gọi như sau:

- Vận đơn đường biển không lưu thông.
- Biên lai gửi hàng đường biển.
- Biên lai gửi hàng đường biển không lưu thông.
- Giấy gửi hàng đường biển.
- Giấy gửi hàng đường biển không lưu thông.
- Phiếu gửi hàng đường biển.
- Chứng thư gửi hàng đường biển không chuyển nhượng.
- Chứng từ vận tải đường biển không chuyển nhượng.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Để tránh nhầm lẫn với vận đơn (chứng từ sở hữu hàng hoá), ta thống nhất gọi "Sea Waybills" là *"Biên lai gửi hàng đường biển"*.

b/ Lý do ra đời: Vì vận đơn đường biển là một chứng từ sở hữu hàng hoá, do đó để nhận được hàng tại cảng đích, nhất thiết người nhận hàng phải xuất trình vận đơn gốc cho hãng tàu. Trường hợp hàng đã đến cảng đích, mà vận đơn chưa tới ngân hàng phát hành LC, thì ngân hàng có thể phát hành một bảo lãnh nhận hàng cho người nhận hàng đi nhận hàng. Khi đã phát hành bảo lãnh nhận hàng, nghĩa là ngân hàng đã chấp nhận thanh toán bộ chứng từ cho dù có thể có những sai biệt khi nhận được sau này. Vì vậy, các ngân hàng thường cân nhắc rất kỹ khi phát hành bảo lãnh nhận hàng và đưa ra các điều kiện thanh toán rất chặt chẽ đối với người yêu cầu mở LC.

Ngày nay, do áp dụng tiến bộ khoa học kỹ thuật trong vận tải biển, đã rút ngắn được thời gian chạy tàu, vì vậy, đối với các cảng biển gần nhau như giữa Việt Nam và Singapore, khu vực châu Âu, Nam Mỹ, Scandinavia và tại một số vùng Viễn Đông, thì hàng hoá thường đến trước khi bộ chứng từ gửi qua bưu điện tới được ngân hàng phát hành LC. Nếu ngân hàng phát hành LC không sẵn sàng phát hành một bảo lãnh nhận hàng, thì hàng hoá phải lưu kho, lưu bãi, gây tốn kém và rủi ro cho bên mua và bán, làm chậm quá trình lưu thông hàng hoá. Để khắc phục hạn chế nêu trên của vận đơn, người ta đã sử dụng Biên lai gửi hàng đường biển để thay thế cho vận đơn đường biển.

c/ Chức năng của Biên lai gửi hàng: Về cơ bản, biên lai gửi hàng đường biển và vận đơn đường biển là giống nhau. Cụ thể là, vận đơn đường biển có ba chức năng như đã nêu ở trên, trong khi đó, biên lai gửi hàng đường biển chỉ có hai chức năng là: *thứ nhất,* là biên lai nhận hàng của người chuyên chở phát hành cho người gửi hàng; *thứ hai,* là bằng chứng về hợp đồng chuyên chở hàng hóa giữa người gửi hàng và người chuyên chở. Như vậy, chức năng thứ ba của vận đơn mà biên lai gửi hàng đường biển không có, đó là chứng từ ***sở hữu*** hàng hóa ghi trên vận đơn. Vì không phải là chứng từ sở hữu hàng hoá, nên biên lai gửi hàng đường biển không thể chuyển nhượng bằng thủ tục ký hậu thông thường, và không thể dùng biên lai gửi hàng này để nhận hàng tại cảng đích. Như vậy, biên lai gửi hàng đường biển được sử dụng trước hết như là chứng từ xác nhận việc nhận hàng của người chuyên chở và là bằng chứng về hợp đồng chuyên chở giữa hãng vận tải và chủ hàng. Hàng hoá sẽ được giao cho người nhận hàng khi người này được xác thực là người nhận hàng hợp pháp theo chỉ thị của người chủ hàng. Điều này cũng tương tự như việc gửi hàng bằng đường bưu

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ NHÂM NHÓ HỌC BỘ

điện. Khách hàng được thông báo xuất trình chứng từ để chứng minh mình là người được quyền nhận hàng hợp pháp thì sẽ được giao hàng.

d/ Ưu điểm: Vì vận đơn là chứng từ sở hữu hàng hoá, nên nó phải được gửi cùng với bộ chứng từ tới ngân hàng phát hành LC để kiểm soát, trong khi đó, biên lai gửi hàng đường biển lại được gửi theo tàu cùng với hàng hoá, nên khi hàng tới cảng là có thể giao hàng được ngay, đây được xem là một ưu điểm cơ bản của biên lai gửi hàng đường biển. Người chuyên chở thông báo cho người nhận hàng biết khi nào tàu cập cảng để người này chuẩn bị nhận hàng. Để nhận được hàng hoá, người nhận hàng chỉ cần chứng minh mình là người đích thực có tên ghi trên biên lai gửi hàng và được hãng tàu giao hàng. Như vậy, về mặt thủ tục thì biên lai gửi hàng đường biển đơn giản hơn nhiều so với vận đơn đường biển. Do có ưu điểm này, nên khi mua bán theo phương thức ghi sổ (Open Account Terms), sau khi giao hàng người xuất khẩu thường yêu cầu người chuyên chở cấp cho một Biên lai gửi hàng hơn là một vận đơn đường biển.

e/ Nhược điểm: Tuy nhiên, seaway bill không phải là không có những hạn chế, ví dụ, seaway bill cản trở mua bán quốc tế (vì seaway bill là rất phức tạp và khó khăn khi người chuyên chở và người nhận hàng là những người xa lạ, mang quốc tịch khác nhau; luật quốc gia của một số nước và công ước quốc tế chưa thừa nhận seaway bill như một chứng từ giao nhận hàng.... Ở Việt nam, việc áp dụng seaway bill vẫn còn rất mới mẻ, mặc dù đã có cơ sở pháp lý để áp dụng seaway bill.

f/ Hình thức của Biên lai gửi hàng: Vận đơn đường biển và Biên lai gửi hàng đường biển là giống hệt nhau, ngoại trừ trên biên lai gửi hàng đường biển có ghi câu "Non-negotiabe Sea Waybills".

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

1.3. VẬN ĐƠN HÀNG KHÔNG (AIR WAYBILLS - AWB)

1.3.1. KHÁI NIỆM, NỘI DUNG VÀ CHỨC NĂNG

1. Khái niệm: Theo Luật Hàng không dân dụng Việt Nam thì Vận đơn hàng không là một chứng từ vận chuyển hàng hoá và là bằng chứng của việc ký kết hợp đồng vận chuyển hàng hoá bằng máy bay, về điều kiện của hợp đồng và việc đã tiếp nhận hàng hoá để vận chuyển.

2. Về tên gọi: Chứng từ vận tải hàng không có thể có các tiêu đề khác nhau (accept a document however named), miễn là chúng đáp ứng được những nội dung của một chứng từ vận tải hàng không. Trong thực tế, ta có thể gặp một số chứng từ vận tải hàng không có tiêu đề như: Air Waybill, Air Consignment Note, House Air Waybill hay Air transport document...

Bằng tiếng Việt, hiện nay cũng có nhiều cách gọi khác nhau như: Không vận đơn (cách gọi của Vietnam Airlines), Vận đơn hàng không (cách gọi của những nhà xuất nhập khẩu), Chứng từ vận tải hàng không (cách gọi của ICC trong UCP), Biên lai gửi hàng hàng không, Giấy gửi hàng hàng không, Phiếu vận tải hàng không... Cho dù cách gọi có khác nhau, nhưng chúng đều có cùng bản chất là chứng từ vận tải hàng không, do đó, ta có thể dùng đan xen với nhau; tuy nhiên, thuật ngữ ***"Vận đơn hàng không"*** được ưu tiên sử dụng trong cuốn sách này.

3. Nội dung của vận đơn hàng không:

Các ký hiệu chữ số trên mẫu Air Waybill (trang bên) thể hiện:

(0) Từ ***"Non negotiable"*** thể hiện đây không phải là chứng từ sở hữu hàng hoá, nên không lưu thông được. Khi hàng hoá tới sân bay đích, hãng hàng không sẽ thông báo cho người nhận hàng, người nhận hàng chỉ cần chứng minh mình là người đích thực có tên trên vận đơn hàng không là nhận được hàng, mà ***không cần xuất trình vận đơn hàng không***.

(1) Tên và địa chỉ của hãng hàng không vận chuyển hàng hoá.

(2) Tên, địa chỉ và số tài khoản (nếu có) của người gửi hàng (thường là người bán, người xuất khẩu).

(3) Tên, địa chỉ và số tài khoản (nếu có) của người nhận hàng (thường là người mua, người nhập khẩu).

(4) Tên sân bay khởi hành và những chi tiết về lộ trình tuyến bay (nếu cần).

(5) Tên sân bay đích.

(6) Declared Value for Carriage: Giá trị khai báo vận chuyển. Nếu không khai báo thì ghi N.V.D (Not Value Declared). Declared Value for Customs: Thể hiện giá trị khai báo hải quan để tính thuế. Nếu không khai báo hải quan thì ghi N.V.D (Not Value Declared).

(7) "Handling Information" có nội dung giống như "Shipping Marks" đối với vận đơn đường biển, nghĩa là "Ký mã hiệu hàng hoá". Ký mã hiệu hàng hoá được ghi trên tất cả các bao, kiện của hàng hoá và trên tất cả các chứng từ khác có liên quan đến lô hàng gửi đi.

(8) Chỉ ra chi tiết về tính cước phí vận chuyển.

(9) Mô tả khái quát về hàng hoá.

(10) Chỉ ra cước phí đã trả trước (Prepaid hay còn được ghi PPD) hay phải thu tại sân bay đến (Collect hay còn được ghi COLL).

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ HỌC TẬP NGHIÊN CỨU

(Ghi số vận đơn) 14

Shipper's Name and Address 2	Shipper's Account Number
Consignee's Name and Address 3	Consignee's Account Number
Issuing Carrier's Agent Name and City	
Agent's IATA Code	Account No.
Airport of Departure (Addr. of First Carrier) and Requested Routing 4	

Non - negotiable 0

Air Waybill 1

(Air Consignment note)

Issued by *(Air Company)*:

Copies 1, 2 and 3 of this Air Waybill are originals and have the same validity

It is agreed that the goods described herein are accepted in apparent good order and condition (except as noted) for carriage SUBJECT TO THE CONDITIONS OF CONTRACT ON THE REVERSE HEREOF. ALL GOODS MAY BE CARRIED BY ANY OTHER MEANS INCLUDING ROAD OR ANY OTHER CARRIER UNLESS SPECIFIC CONTRARY INSTRUCTIONS ARE GIVEN HEREON BY THE SHIPPER, AND SHIPPER AGREES THAT THE SHIPMENT MAY BE CARRIED VIA INTERMEDIATE STOPPING PLACES WHICH THE CARRIER DEEMS APPROPRIATE. THE SHIPPER ATTENTION IS DRAWN TO THE NOTICE CONCERNING CARRIER LIMITATION OF LIABILITY. Shipper may increase such limitation of liability by declaring a higher value for carriage and paying a supplemental charge if required.

Accounting Information

To	By First Carrier	To	By	To	By	Currency	Declared Value for Carriage 6	Declared Value for Customs 6

Airport of Detination 5	Requested Flight/Date	Amount of Insurance	**Insurance** - if Carrier offers insurance, and such insurance is requested in accordance with the conditions thereof, indicate amount to be insured in figures in box marked "Amount of Insurance".

Handling information 7

No. of Pieces RCP	Gross Weight	Rate Class	Chargeable Weight	Rate/ Charge	Total	Nature and Quantity of Goods (incl. Dimensions or Volume)
8	8	8	8	8	8	9

Prepaid	WieghtCharge	Collect	Other Charges
10			

Shipper certifies that the particulars on the face hereof are correct and that insofar as any part of the consignment contains dangerous goods, such part is properly described by name and is in proper condition for carriage by air according to the applicable Dangerous Goods Regulations.

11 .....

(Signature of Shipper or his Agent)

12 ..... 13 .....

Executed on (date) at (place) Signature of Issuing Carrier or its Agent

Original 3 (for Shipper)

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

(11) Người gửi hàng (người xuất khẩu hay đại lý của anh ta) ký tên để xác nhận các thông tin đã khai như thể hiện trên vận đơn.

(12) Thể hiện ngày tháng và nơi nhận hàng để chở, tức là ngày tháng và nơi giao hàng (Date and Place of Shipment).

(13) Chữ ký của người đại diện cho hãng hàng không, tức chữ ký của người chuyên chở. Khi ký vận đơn, phải ghi rõ tên, chức năng của người ký.

(14) Vị trí ghi số vận đơn: Vị trí ghi số vận đơn có thể vừa ở góc trên bên trái vừa ở góc trên bên phải; hay vừa ghi ở góc trên vừa ghi ở góc dưới.

4/ Chức năng của vận đơn hàng không: Một thực tế là, hàng hoá được vận chuyển bằng máy bay thường đến trước chứng từ phải xử lý qua ngân hàng (ngân hàng gửi đi và ngân hàng nhận) và gửi qua đường bưu điện. Do đó, về bản chất, vận đơn hàng không và biên lai gửi hàng đường biển có các chức năng như nhau, nghĩa là vận đơn hàng không cũng chỉ có hai chức năng là: *thứ nhất,* là biên lai nhận hàng của hãng hàng không phát hành cho người gửi hàng; *thứ hai,* là bằng chứng về hợp đồng chuyên chở hàng hóa giữa hãng hàng không và người chuyên chở. Như vậy, chức năng thứ ba là chứng từ ***sở hữu*** hàng hóa thì vận đơn hàng không không có. Vì không phải là chứng từ sở hữu hàng hoá, nên vận đơn hàng không không thể chuyển nhượng bằng thủ tục ký hậu thông thường, và không thể dùng vận đơn hàng không để nhận hàng tại sân bay đến. Như vậy, vận đơn hàng không được sử dụng trước hết như là chứng từ xác nhận việc nhận hàng của người chuyên chở và là bằng chứng về hợp đồng chuyên chở giữa hãng hàng không và chủ hàng. Hàng hoá sẽ được giao cho người nhận hàng khi người này chứng minh được rằng mình là người nhận hàng hợp pháp theo chỉ thị của chủ hàng như ghi trên vận đơn hàng không.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

1.3.2. NHỮNG LƯU Ý KHI SỬ DỤNG VẬN ĐƠN HÀNG KHÔNG

1. Ghi chú "đã bốc": Thông thường, đối với vận đơn đường biển thì ghi chú "đã bốc" (on board) là cần thiết để được chấp nhận thanh toán; còn đối với vận đơn hàng không thì chỉ cần ghi "đã nhận hàng để chở" (Accepted for carriage/goods have been accepted for carriage) là đủ. Điều này là do đặc điểm trong vận tải hàng không nên không thể yêu cầu trên vận đơn hàng không phải thể hiện "on board" được.

2. Ngày giao hàng hay ngày gửi hàng (shipment date): Vì trong vận tải hàng không đòi hỏi phải mất một thời gian để làm thủ tục khi đưa hàng lên máy bay, nên "ngày nhận hàng để chở" có thể là ngày hàng hoá thực sự được gửi đi, nhưng cũng có thể là một ngày khác sau đó. Do đó, nếu không

có thể hiện nào khác trên vận đơn, thì ngày phát hành vận đơn vừa là ngày nhận hàng để chở và vừa là ngày giao hàng (hay ngày gửi hàng). Tuy nhiên, nếu người nhập khẩu hay ngân hàng mở LC yêu cầu ngày gửi hàng thực tế (tức ngày bay thực tế) phải được thể hiện trên vận đơn, thì người gửi hàng phải yêu cầu người chuyên chở ghi chú thêm trên vận đơn ngày gửi hàng (tức ngày bay) thực tế như vậy.

Như vậy, việc xác định ngày giao hàng của AWB theo quy tắc:

a/ Nếu trên AWB có ghi chú về *"Ngày giao giao hàng thực tế - actual date of dispatch" hay "Ngày bay thực tế - actual date of flight),* thì ngày này luôn được xem là ngày giao hàng, cho dù LC có yêu cầu hay không yêu cầu thể hiện.

b/ Nếu LC không yêu cầu ngày giao hàng thực tế phải thể hiện trên AWB, và trên AWB cũng không thể hiện ghi chú riêng về ngày giao hàng thực tế, thì ngày phát hành AWB được xem là ngày giao hàng.

3. Số bản gốc và phân phối vận đơn gốc: Thông thường, một bộ vận đơn hàng không gồm ít nhất ba bản gốc. Bản thứ nhất được lưu giữ tại đại lý phát hành (Issuing Agent), bản thứ hai được gửi cùng hàng hoá để giao cho người nhận hàng (Consignee), bản thứ ba giao cho người gửi hàng (Shipper or Consignor), các bản gốc còn lại (nếu có) được dùng bổ sung cho các bên liên quan (gọi là Extra copy).

4. Trọn bộ vận đơn gốc: Trong phương thức LC, người xuất khẩu sau khi giao hàng, nhận bản gốc số 3 xuất trình cùng với các chứng từ khác để thanh toán theo LC. Do đó, trong LC không thể có điều khoản yêu cầu "trọn bộ vận đơn hàng không" (Full set of Air Waybills) giống như đối với vận đơn đường biển. Hơn nữa, vì vận đơn hàng không không phải là chứng từ sở hữu hàng hoá, nên việc kiểm soát "trọn bộ" là không cần thiết đối với ngân hàng mở LC. Nếu LC yêu cầu xuất trình "trọn bộ", thì chỉ cần xuất trình bản gốc số 3 cho người gửi hàng.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

5. Về vấn đề chuyển tải trong vận tải hàng không: Ngày nay, cùng với sự tiến bộ của kỹ thuật nói chung, ngành hàng không đã phát triển mạnh mẽ, có những chuyến bay dài, bay ngắn, nội địa, quốc tế... làm cho việc đi lại và chuyên chở hàng hoá bằng máy bay rất thuận tiện, nhưng cũng làm nảy sinh một vấn đề ***hiển nhiên*** là chuyển tải trong vận tải hàng không (hành khách và hàng hoá). Vì vậy, khi trên vận đơn hàng không thể hiện "chuyển tải sẽ hoặc có thể xảy ra" thì các bên liên quan cũng phải chấp nhận tập quán này, miễn là toàn bộ hành trình chuyên chở chỉ dùng cùng một vận đơn duy nhất.

6. Khác với vận đơn đường biển, trên vận đơn hàng không có một số ô dành riêng cho người chuyên chở sử dụng, ghi những dữ liệu kiểm soát và điều hành có tính nội bộ giữa các hãng hàng không hay đại lý với nhau. Các ô này thường có tiêu đề "Chỉ dành cho người chuyên chở" (For carrier use only), ví dụ, ghi số chuyến bay (Flight number), ngày bay (Flight date). Người gửi hàng, người nhận hàng và ngân hàng mở LC không cần biết đến những nội dung ghi ở các ô này.

1.4. CHỨNG TỪ VẬN TẢI ĐA PHƯƠNG THỨC

Khái niệm: Vận tải đa phương thức là việc chuyên chở hàng hoá từ nơi này đến nơi khác bằng ít nhất từ hai phương thức vận tải trở lên.

Vận tải đa phương thức có thể có nhiều tên gọi khác nhau, ví dụ:

- Vận tải đa phương thức (Multimodal Transport).
- Vận tải liên hợp (Combined Transport).
- Vận tải hỗn hợp (Inter - Modal Transport).

Trong vận tải đa phương thức, hàng hoá được vận chuyển từ nơi đi đầu tiên tới nơi đến cuối cùng bằng nhiều phương tiện, nhiều loại hình vận tải qua nhiều chặng đường khác nhau với sự tham gia của nhiều người chuyên chở; do đó, thường có một người đứng ra tổ chức và chịu trách nhiệm toàn bộ quá trình vận tải, đó là người kinh doanh vận tải đa phương thức MTO hay CTO (Multimodal Transport Operator hay Combined Transport Operator). Người kinh doanh vận tải đa phương thức là người ký kết hợp đồng vận tải và chịu trách nhiệm về việc chuyên chở hàng hoá như người chuyên chở duy nhất. Khi hàng hoá được nhận để chở, chủ hàng được người kinh doanh vận tải đa phương thức cấp cho một vận đơn, gọi là vận đơn vận tải đa phương thức. Vận đơn vận tải đa phương thức có các chức năng giống như vận đơn đường biển thông thường, bao gồm: là biên lai nhận hàng để chở, là chứng từ sở hữu hàng hoá và là bằng chứng của hợp đồng vận tải. Vận tải đa phương thức có nhiều chặng chuyên chở với nhiều phương tiện vận tải khác nhau, ở chặng có chứng từ chặng (Local Document) dùng để giải quyết mối quan hệ giữa những người vận tải với nhau theo nguyên tắc vận tải liên hợp mà chủ hàng không cần biết.

Vì có nhiều cách gọi khác nhau, nên trong thực tế một chứng từ vận tải được xem là chứng từ vận tải đa phương thức cho dù có tên gọi như thế nào, miễn là nó thể hiện được ít nhất từ hai phương thức vận tải trở lên.

Tiêu đề chứng từ vận tải đa phương thức thường gặp là:

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ TRÌNH BÀY NỘI BỘ

- Multimodal Transport B/L.
- Multimodal Transport or Port to Port Shipment B/L.
- Negotiable FIATA Combined Transport B/L.
- Combined Transport B/L.
- B/L for Combined Transport Shipment or Port to Port Shipment.

Tuỳ theo trường hợp mà người phát hành chứng từ vận tải đa phương thức có thể là:

- *Người chuyên chở đa phương thức:* Do MTO có thể sử dụng các phương tiện vận tải của chính mình để thực hiện toàn bộ quá trình chuyên chở từ nơi đi đầu tiên tới nơi đến cuối cùng, nên trong trường hợp này người chuyên chở đa phương thức chính là MTO, và chứng từ vận tải đa phương thức do người chuyên chở đa phương thức phát hành.

- *Người MTO:* Do MTO thường không có đủ các phương tiện vận tải đa phương thức ở tất cả các chặng, nên phải đi thuê phương tiện và những người chuyên chở khác cùng tham gia; tuy có nhiều người chuyên chở cùng tham gia, nhưng MTO là người được quyền và chịu trách nhiệm phát hành chứng từ vận tải đa phương thức.

- *Thuyền trưởng:* Theo thông lệ, nếu vận tải đa phương thức được bắt đầu bằng chặng đường biển thì thuyền trưởng thường là người phát hành chứng từ vận tải đa phương thức.

- *Người giao nhận hàng hoá (Freight Forwarder):* Trong vận tải đa phương thức, hàng hoá thường được giao cho người giao nhận trước khi được chở đi bằng vận tải đa phương thức, do đó, người chuyên chở hay người MTO thường uỷ quyền cho người giao nhận *với tư cách là đại lý* của mình phát hành vận đơn đa phương thức. Bản thân người chuyên chở hay MTO có thể kiêm cả chức năng là người giao nhận.

- *Các đại lý của người chuyên chở, của người MTO và của thuyền trưởng được phát hành vận đơn vận tải đa phương thức.*

Về chuyển tải trong vận tải đa phương thức: Vì là vận tải đa phương thức, nên hàng hoá đương nhiên phải được chuyển tải. Do đó, khi hợp đồng thương mại hay LC yêu cầu xuất trình vận đơn vận tải đa phương thức có điều khoản cấm chuyển tải, thì người bán vẫn được thanh toán tiền hàng ngay cả khi trên vận đơn ghi rõ là có chuyển tải dọc đường. Chính vì vậy, khi ký hợp đồng thương mại hay phát hành LC có yêu cầu vận đơn vận tải đa phương thức thì tránh một điều khoản nào đó quy định cấm chuyển tải dọc đường.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Ngày nay, do xu hướng toàn cầu hoá thương mại diễn ra nhanh chóng, nên vận tải đa phương thức ngày càng phát triển, nó giúp đơn giản hoá thủ tục cho chủ hàng, cho người nhận hàng, tránh những ách tắc, chậm trễ trong chuyên chở hàng hoá giữa các quốc gia, đặc biệt các quốc gia ở các châu lục khác nhau.

Ví dụ về các ô trên vận đơn thể hiện vận tải đa phương thức:

Pre - carriage by (mode): TRUCK / 505	Place of Receipt by pre - carriage: HA NOI
Intended vessel / Voy. No. MSC VANESSA / F455	Port of Loading: HAI PHONG
Port of Discharge: LYON PORT	Place of Delivery by on - carriage: PRAHA

Taken in charge in HA NOI on 25 jun 2012

Vận đơn này là vận đơn vận tải đa phương thức, thể hiện các chặng và các phương tiện vận tải như sau:

Chặng 1: Từ Hà Nội đi cảng Hải Phòng - bằng ô tô.

Chặng 2: Từ cảng Hải Phòng đi cảng Lyon - bằng tàu biển.

Chặng 3: Từ cảng Lyon đi Praha - bằng tàu hoả.

Một số điểm lưu ý khi sử dụng:

- Nếu ngày nhận hàng để chở trùng với ngày phát hành, thì không cần có ghi chú riêng về ngày nhận hàng; nếu ngược lại, thì ngày ghi chú riêng về ngày nhận hàng được xem là ngày giao hàng.

- Nơi nhận hàng (HA NOI) khác với cảng bốc hàng (Hải Phòng); và nơi dỡ hàng (Lyon) khác với nơi hàng đến cuối cùng (Praha). Với hành trình chuyên chở này nhất thiết phải có ít nhất hai phương thức vận tải khác nhau tham gia.

- Khác với vận đơn thông thường, vận đơn vận tải đa phương thức được phát hành và có hiệu lực tại nơi nhận hàng (nơi này có thể không phải là cảng bốc hàng), do đó, không cần phải có ghi chú "on board"; không cần chỉ ra tên con tàu biển mà hàng hoá thực sự bốc lên, nghĩa là trên vận đơn được phép ghi tàu là dự định (như trong hợp đồng chuyên chở). Vì nơi nhận hàng là Hà Nội nên con tàu ở Hải Phòng mới chỉ là dự kiến theo hợp đồng vận tải đa phương thức, có thể hàng hoá được bốc lên con tàu này, nhưng cũng có

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

thể là con tàu khác mà việc ghi chú lên tàu và chỉ ra con tàu thực sự là không logic. Điều này hoàn toàn phù hợp với phương thức vận tải đa phương thức.

- Trên vận đơn không cần thể hiện ít nhất hai phương thức vận tải, miễn là theo logic bản thân vận đơn phải tự thoả mãn điều đó.

- Trên vận đơn có điều khoản: "Taken in charge in apparent good order and condition..., at the place of receipt...".

1.5. CHỨNG TỪ VẬN TẢI ĐƯỜNG SẮT, ĐƯỜNG BỘ VÀ ĐƯỜNG SÔNG

Những chứng từ vận tải chủ yếu, được sử dụng phổ biến đã được trình bày ở các mục trên. Trong mục này, đề cập đến các chứng từ vận tải ít thông dụng hơn trong ngoại thương, bao gồm chứng từ vận tải đường sắt, đường bộ và đường sông. Sau đây là đặc điểm của chúng:

1. Về tên gọi: Trong buôn bán quốc tế giữa các nước có chung biên giới, việc vận chuyển hàng hoá bằng xe lửa (Rail), xe tải (Truck), ca nô, xà lan rất phổ biến vì nhanh chóng và tiện lợi. Hàng hoá được vận chuyển phương tiện nào, thì người chuyên chở phải có trách nhiệm cấp chứng từ vận tải phù hợp cho người gửi hàng. Các chứng từ có thể có những tên gọi khác nhau, miễn là nội dung của chúng thể hiện được phương thức vận chuyển cụ thể. *Ví dụ:*

- Chứng từ vận tải đường bộ được phát hành nếu hàng hoá được vận tải bằng xe tải, có các tên gọi là: Truck Bill of Lading, Waybill, Road Consignment Note.

- Chứng từ vận tải đường sắt được phát hành nếu hàng hoá được vận tải bằng tàu hoả, có các tên gọi là: Railway Bill of Lading, Railway Consignment Note.

- Chứng từ vận tải đường sông được phát hành nếu hàng hoá được vận tải bằng đường sông, có các tên gọi là: Inland Bill of Lading, Waybill, Consignment Note.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

2. Trên bề mặt chứng từ vận tải phải thể hiện tên người chuyên chở.

3. Do đặc thù của các loại hình vận tải này (không có thuyền trưởng), nên chỉ có người chuyên chở hoặc đại lý của người chuyên chở được phát hành chứng từ vận tải. Khi đại lý ký thay cho người chuyên chở phải nêu rõ tên và chức năng của mình là đại lý của người chuyên chở đích danh.

4. Trên chứng từ vận tải phải thể rõ ràng là hàng hoá "đã được nhận để chở", "nhận để chuyển" và phải chỉ ra nơi nhận hàng để chở và nơi giao hàng cuối cùng.

5. Nếu trên chứng từ vận tải không có ghi chú về ngày tháng, thì ngày phát hành được xem là ngày giao hàng. Nếu trên chứng từ vận tải có ghi chú bằng con dấu nhận hàng (reception stamp) hay bằng cách khác bởi người chuyên chở, thì ngày của con dấu nhận hàng hay ngày ghi chú được xem là ngày giao hàng thực tế.

6. Trọn bộ chứng từ gốc: Vì các chứng từ vận tải này không phải là chứng từ sở hữu hàng hoá, nên các bên liên quan (người gửi hàng, người nhận hàng, ngân hàng phát hành LC) không cần kiểm soát trọn bộ chứng từ gốc đã phát hành. Do đó, trên chứng từ không cần thể hiện số bản gốc đã phát hành, và các bên liên quan sẽ chấp nhận số bản gốc tối thiểu là một bản.

7. Về chuyển tải: Trên thực tế, vận tải bằng các loại hình trên, việc chuyển tải là có thể và thường xảy ra. Điều này là vì:

- Trong quá trình vận tải hàng hoá bằng đường bộ từ nước này qua biên giới để vào nước khác, hải quan nước nhập khẩu có thể cấm không cho xe tải đó chuyển thẳng vào nội địa nước mình. Do vậy, hàng phải dỡ xuống và bốc lên xe tải của người chuyên chở khác, chuyển đến nơi cuối cùng nằm sâu trong nội địa nước người nhập khẩu.

- Tương tự, hàng được vận chuyển bằng xe lửa từ nước xuất khẩu sang nhập khẩu có thể phải chuyển tải tại biên giới hai nước, sang loại xe lửa của nước nhập khẩu có kích thước đường ray lớn hoặc nhỏ hơn.

Do có đặc điểm như vậy, các bên tham gia phải chấp nhận việc chuyển tải sẽ hoặc có thể xảy ra, miễn là toàn bộ hành trình chuyên chở chỉ dùng một chứng từ vận tải và cùng một phương thức vận tải.

2. CHỨNG TỪ BẢO HIỂM HÀNG HOÁ

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

2.1. KHÁI NIỆM VÀ GIẢI THÍCH CÁC THUẬT NGỮ

Bảo hiểm là cam kết bồi thường của người bảo hiểm cho người được bảo hiểm về những tổn thất, hư hỏng của đối tượng được bảo hiểm do một rủi ro đã thoả thuận gây ra, với điều kiện là người được bảo hiểm phải trả phí bảo hiểm cho người bảo hiểm.

Từ khái niệm trên, cần giải thích một số thuật ngữ:

- Người bảo hiểm (Insurer, Underwriter, Insurance Company): Là người thu phí bảo hiểm, nhận trách nhiệm về rủi ro và phải bồi thường cho người được bảo hiểm khi có tổn thất xảy ra trong phạm vi giá trị đã thoả thuận. Trong thực tế, người bảo hiểm thường là các công ty bảo hiểm, ví dụ như ở Anh có công ty Lloyd's, ở Việt Nam có các công ty như Bảo Việt, Bảo Minh, Bảo Long, PJICO, PV Insurance...

- Người được bảo hiểm (Insured or Assured): Là người trả phí bảo hiểm (còn gọi là người mua bảo hiểm), là người chịu tổn thất khi có rủi ro xảy ra và là người được người bảo hiểm bồi thường. Trong thương mại quốc tế, người được bảo hiểm thường là nhà kinh doanh xuất nhập khẩu hàng hoá.

- Đối tượng bảo hiểm (subject matter insured): Là tài sản hoặc lợi ích mang ra bảo hiểm. Trong hoạt động XNK, đối tượng được bảo hiểm là hàng hoá xuất nhập khẩu trong quá trình chuyên chở.

- Rủi ro được bảo hiểm (risk insured against): Là rủi ro đã thoả thuận trong hợp đồng bảo hiểm. Người bảo hiểm chỉ bồi thường những tổn thất do những rủi ro đã thoả thuận gây ra. Thực tế, các rủi ro này không được thể hiện trực tiếp trên hợp đồng mà được thể hiện gián tiếp qua các điều khoản tham chiếu đến nguồn điều chỉnh. Ví dụ, tại Viện các nhà bảo hiểm London (Institute of London Underwriters), có ba điều khoản chính liên quan đến rủi ro trong vận tải biển là Điều kiện A, Điều kiện B và Điều kiện C. Điều kiện A bao gồm tất cả các rủi ro, ngoại trừ các rủi ro đặc biệt như chiến tranh, đình công..., Điều kiện B ít rủi ro hơn, còn Điều kiện C ít rủi ro nhất. Thông thường những nhà xuất nhập khẩu luôn tham gia bảo hiểm với Điều kiện A, vì nó bảo hiểm rủi ro tốt hơn.

- Phí bảo hiểm (insurance premium): Là khoản tiền người được bảo hiểm trả cho người bảo hiểm để có quyền lợi bảo hiểm. Đây là khoản tiền không truy đòi, nghĩa là cho dù tổn thất không xảy ra, thì người được bảo hiểm cũng không có quyền đòi lại khoản tiền này. Vì trong số những người tham gia mua bảo hiểm, chỉ có một số ít người gặp rủi ro và chịu tổn thất được người bảo hiểm bồi thường, do đó phí bảo hiểm thường là một số tiền rất nhỏ so với số tiền được bảo hiểm.

- Giá trị bảo hiểm (insured value): Là giá trị của đối tượng được bảo hiểm. Ví dụ, tổng trị giá lô hàng, tài sản...

- Số tiền bảo hiểm (insured amount): Là số tiền bảo hiểm. Trong trường hợp giá trị bảo hiểm lớn, thì phí bảo hiểm có thể vượt quá khả năng tài chính của khách hàng. Do đó, khách hàng có thể quyết định số tiền bảo hiểm chỉ là một phần của giá trị bảo hiểm.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU LƯU HÀNH NỘI BỘ

2.2. TẠI SAO PHẢI BẢO HIỂM HÀNG HOÁ XUẤT NHẬP KHẨU

Trong quá trình vận tải hàng hoá xuất nhập khẩu (chủ yếu bằng đường biển), người kinh doanh xuất nhập khẩu phải mua bảo hiểm cho hàng hoá vì các lý do sau đây:

- Hàng hoá vận chuyển bằng đường biển thường gặp rủi ro có thể gây ra tổn thất, hư hỏng, mất mát về hàng hoá như tàu bị mắc cạn, đắm, đâm va nhau, cháy, nổ, mất tích, không giao hàng....

- Theo tập quán vận tải quốc tế, trách nhiệm của người vận tải là rất hạn chế, hơn nữa việc khiếu nại đòi người vận tải bồi thường rất phức tạp, khó khăn và kéo dài.

- Bảo hiểm hàng hoá xuất nhập khẩu là biện pháp phòng ngừa rủi ro hiệu quả, bảo vệ và tạo tâm lý an toàn đối với nhà kinh doanh.

Vì vậy, trong hợp đồng ngoại thương, một nội dung cần được quy định giữa người xuất khẩu và người nhập khẩu là: "Ai là người chịu trách nhiệm mua bảo hiểm hàng hoá?" trong quá trình chuyên chở từ nơi nhà xuất khẩu đến nơi nhà nhập khẩu. Trong thực tế, theo thoả thuận nhà xuất khẩu hoặc nhà nhập khẩu phải chịu trách nhiệm mua bảo hiểm hàng hoá cho toàn bộ hành trình chuyên chở. Ví dụ, nếu thoả thuận điều kiện giao hàng là FOB hay CFR, thì nhà nhập khẩu phải chịu trách nhiệm mua bảo hiểm cho hàng hoá kể từ thời điểm nhà xuất khẩu giao hàng lên tàu cho tới nơi đến cuối cùng của hàng hoá; hoặc nếu thoả thuận điều kiện giao hàng là CIF, thì nhà xuất khẩu phải chịu trách nhiệm mua bảo hiểm hàng hoá từ khi giao hàng cho tới nơi đến cuối cùng của hàng hoá. Tuy nhiên, nhà xuất khẩu và nhập khẩu cũng có thể thoả thuận điều kiện giao hàng là CIP (carriage and insurance paid to named destination), tức nhà xuất khẩu chỉ chịu chi phí vận chuyển và bảo hiểm hàng hoá đến một nơi nhất định theo thoả thuận, trách nhiệm còn lại do nhà nhập khẩu chịu. Để biết thêm về trách nhiệm của từng bên trong từng điều kiện thương mại, tham khảo Incoterms®2010.

2.3. CÁC LOẠI CHỨNG TỪ BẢO HIỂM HÀNG HOÁ

THƯ VIỆN HUBT TÀI LIỆU PHỤC VỤ HỌC TẬP NGHIÊN CỨU

Cho dù nhà xuất khẩu hay nhà nhập khẩu chịu trách nhiệm mua bảo hiểm, thì quy tắc và nội dung bảo hiểm là không thay đổi. Sau đây ta xét trường hợp ***nhà xuất khẩu*** chịu trách nhiệm mua bảo hiểm là như thế nào.

Khi nhà XK bán hàng một cách thường xuyên, anh ta thường ký một *Hợp đồng bảo hiểm bao* (open policy, floating policy, open cover) để bảo hiểm cho tất cả các lộ hàng xuất khẩu tại bất cứ thời điểm nào trong một thời hạn nhất định (thường là một năm) theo các điều kiện và điều khoản như đã thoả thuận trước. Mỗi lần giao hàng, nhà xuất khẩu lập tờ khai về các chi tiết liên quan đến lô hàng và trả phí bảo hiểm. Trên cơ sở tờ khai, công ty bảo hiểm sẽ phát hành một ***Giấy chứng nhận bảo hiểm*** (Insurance Certificate) hoặc công ty bảo hiểm ký xác nhận vào tờ khai (Declaration under an open cover) và trao cho khách hàng.

© GS. TS. Nguyễn Văn Tiến – TS. Nguyễn Thị Hồng Hải

Ưu điểm của hệ thống bảo hiểm bao là tránh được việc phải thoả thuận lại các điều kiện về bảo hiểm đối với mỗi lần giao hàng và tránh được việc phải phát hành một hợp đồng bảo hiểm riêng biệt cho từng chuyến hàng có chi phí rất cao.

Nếu nhà xuất khẩu bán hàng không thường xuyên, từng lần riêng biệt, thì mỗi lần giao hàng phải thoả thuận với công ty bảo hiểm về các điều kiện bảo hiểm cho lô hàng đó để được công ty bảo hiểm phát hành cho một ***Bảo hiểm đơn*** (insurance policy). Bảo hiểm đơn gồm hai mặt, mặt trước ghi những điều khoản cơ bản và thông tin về hàng hoá tham gia bảo hiểm, mặt sau ghi đầy đủ các điều kiện và điều khoản của một hợp đồng bảo hiểm, do đó nếu có kiện tụng, toà án chỉ cần căn cứ vào Bảo hiểm đơn để xét xử chứ không cần đến hợp đồng bảo hiểm.

Điều chú ý là, ***Phiếu bảo hiểm*** (Cover Note) không phải là chứng từ bảo hiểm, vì nó không phải là hợp đồng hay giấy chứng nhận bảo hiểm do công ty bảo hiểm phát hành, mà chỉ đơn thuần là một tờ giấy xác nhận bảo hiểm do người môi giới bảo hiểm phát hành; do đó, không thể dùng phiếu bảo hiểm để khiếu nại đòi tiền bồi thường người bảo hiểm được.

Bảo hiểm đơn hay Giấy chứng nhận bảo hiểm?

Hiện nay, ở nhiều nước người mua bảo hiểm muốn ***kiện*** công ty bảo hiểm trước toà án về việc không bồi thường tiền bảo hiểm phải có ***Bảo hiểm đơn***, điều này hàm ý chỉ riêng giấy chứng nhận bảo hiểm là chưa đủ bằng chứng pháp lý để tiến hành kiện công ty bảo hiểm trước toà án. Nghĩa là, về mặt pháp lý Giấy chứng nhận bảo hiểm không có giá trị bằng Bảo hiểm đơn vì nó có những mặt hạn chế khi ra trước toà án. Chính vì vậy, một số người cho rằng khi mua bảo hiểm nhất thiết phải yêu cầu công ty bảo hiểm cấp cho một bảo hiểm đơn thì mới chắc chắn. Tuy nhiên, thực tế điều này là không quan trọng và không cần thiết, bởi vì mỗi lần cấp bảo hiểm đơn rất tốn kém, hơn nữa khi có tổn thất xảy ra, người được bảo hiểm chỉ cần xuất trình giấy chứng nhận bảo hiểm là được công ty bảo hiểm bồi thường. Chừng nào công ty bảo hiểm không bồi thường một cách hợp pháp, có thể là do phá sản hoặc có tranh chấp xảy ra phải cần đến toà án giải quyết thì lúc đó mới cần đến Bảo hiểm đơn. Trong thực tế, những tình huống này rất hiếm khi xảy ra, do đó các bên có liên quan cũng chấp nhận Giấy chứng nhận bảo hiểm như là Bảo hiểm đơn, nghĩa là cả hai loại chứng từ bảo hiểm này được coi là có giá trị như nhau.

THƯ VIỆN HUBT
LƯU HÀNH NỘI BỘ

Tóm lại, qua phân tích cho thấy, Bảo hiểm đơn hay Giấy chứng nhận bảo hiểm là những chứng từ do Công ty bảo hiểm cấp cho người được bảo hiểm, có các tác dụng chính sau đây:

- Xác nhận đã ký kết một hợp đồng bảo hiểm với các điều kiện và điều khoản của hợp đồng.

- Xác nhận việc người được bảo hiểm trả phí còn người bảo hiểm thu phí, do đó nó thừa nhận rằng hợp đồng bảo hiểm đã có hiệu lực.

- Là chứng từ cần thiết để khiếu nại tiền bồi thường bảo hiểm khi có rủi ro xảy ra gây tổn thất cho hàng hoá.

2.4. NỘI DUNG CỦA CHỨNG TỪ BẢO HIỂM HÀNG HOÁ

a/ Giấy yêu cầu bảo hiểm hàng hoá:

Khi mua bảo hiểm, trước tiên người mua phải điền vào Giấy yêu cầu bảo hiểm hàng hoá với những nội dung được in sẵn (xem mẫu).

Sau khi ký tên, đóng dấu (nếu cần) vào Giấy yêu cầu bảo hiểm hàng hoá, người được bảo hiểm chuyển Giấy này cho công ty bảo hiểm. Căn cứ Giấy yêu cầu bảo hiểm, công ty bảo hiểm sẽ cấp một Bảo hiểm đơn hoặc Giấy chứng nhận bảo hiểm cho người được bảo hiểm. Đơn bảo hiểm hoặc Giấy chứng nhận bảo hiểm là bằng chứng của hợp đồng bảo hiểm đã được ký kết.

b/ Bảo hiểm đơn và Giấy chứng nhận bảo hiểm:

Trên cơ sở Giấy yêu cầu bảo hiểm hàng hoá, công ty bảo hiểm sẽ phát hành một chứng từ bảo hiểm, có thể là bảo hiểm đơn hay giấy chứng nhận bảo hiểm. Về hình thức, thường mỗi công ty bảo hiểm thiết kế riêng cho mình mẫu chứng từ bảo hiểm, với màu sắc, cách bố trí và thể hiện các nội dung theo cách riêng của mình.

Sau đây là một số mẫu Chứng từ bảo hiểm.

- Mẫu giấy yêu cầu bảo hiểm hàng hóa:

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

GIẤY YÊU CẦU BẢO HIỂM HÀNG HOÁ
INSURANCE REQUEST ON CARGO

Kính gửi: ***Công ty bảo hiểm TP. Hồ Chí Minh***
To: ***Hochiminh City Insurance Company (BAOMINH)***
Head Office: 26 Ton That Dam st., Dist 1., Hochiminh City, Vietnam
Tel.: (84-8) 8294180 - Fax: (84-8) 8294185 - E-mail:baominh@baominh.com.vn

Tên và địa chỉ người được bảo hiểm:.....
Name and address of the Insured:.....
Số điện thoại:.....
Telephone number:.....
Tài khoản tại ngân hàng số:.....
Banking account No.:.....
Yêu cầu Công ty bảo hiểm TP. HCM bảo hiểm hàng hoá theo kê khai và những điều kiện ghi dưới đây:
Requests Hochiminh City Insurance Company to insure the following goods subject to the conditions and/or clauses as specified hereinafter:

Vận đơn số B/L No.	Số kiện Number of pieces/packages	Trọng lượng Weight	Ký mã hiệu Marks and numbers	Tên hàng hoá được bảo hiểm Goods insured	Số tiền bảo hiểm (giá trị bảo hiểm) Amount insured (and so valued)

LC No:.....
Hợp đồng mua bán số - *Contract No.:*.....
Tính chất bao bì - *Nature of packing:*.....
Phương thức vận chuyển - *Means of transport:*.....
Tên tàu vận chuyển - *Name of vessel:*.....
Ngày khởi hành - *Sailing on or about:*.....
Từ - *From:*.....Chuyển tải - *Transhipment:*.....Đến - *To:*.....
Tổng số tiền bảo hiểm - *Total amount insured:*.....
Điều kiện bảo hiểm - *Condition of insurance:*.....
Thanh toán bồi thường tại - *Claims payable at:*.....
Ngày Dated.....on.....20.....
Người được bảo hiểm - The Insured
.....*(signed)*.....

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

- Mẫu Bảo hiểm đơn của công ty bảo hiểm LLOYD'S:

(1) Tên và chữ ký của công ty bảo hiểm.

(2) Tên của người mua bảo hiểm.

(3) Loại rủi ro được bảo hiểm, được dẫn chiếu bằng điều khoản áp dụng.

(4) Số tiền bảo hiểm. Thông thường, đây là giá trị của hoá đơn, giá CIF hay CIP và đơn vị tiền tệ phải giống với đơn vị tiền tệ của hoá đơn và có giá trị tối thiểu bằng 110% giá trị hoá đơn (quy tắc của UCP). Trị giá 10% tăng thêm là để bù đắp phần lãi dự tính cho nhà nhập khẩu.

(1) LLOYD'S

(6) LLoyd's agent at Hong Kong
It authorised to adjust and settle on behalf of the Underwriters and to purchase on behalf of the Corporation of LLoyd's in accordence with Lloyd's Standing Regulations for the Settlement of Claims Abroad any claims which may arise in this Certificate

This certificate requires endorsement

Exporters Referance

Insurance Policy No.:

This is to Certify that there has been deposited with the Committee of LLoyd's an Open Cover effected by....*(Insurance Brokers)*....of Lloyd's, acting on behalf of...*(Insured Person) (2)*... with Underwriters at Lloyd's, dated the....day of....20..., and that the said Underwriters have undertaken to issue to....*(Insurance Brokers)*...Policy/Policies of Marine Insurance at Lloyd's to cover, up to...*(value)*... in all by any one steamer to be shipped on or before the....day of.....20....from any port or ports, place or places in...*(location name)*...to any port or ports, place or places in... *(location name)*...and that...*(Insured Person)*... are entitled to declare against the said Open Cover the shipments attaching thereto.

(1).....(signature of Underwriter).....
For the Committee of Lloyd's

Conveyance: From:

Via/to: To: **Insured amount/Currency** **(4)**

Marks and Number **Interest** **(5)**

(3) We hereby declare for Insurance under the said Cover interest as specified above so valued subject to terms of the Standards Form of Lloyd's Marine Policy providing for the settlement of claims abroad and to the specified conditions stated below and on the back hereof.
Institute Cargo Clauses (A)(1820 or Institute Cargo Clause (Air) excluding sending by post (1 182) as applicable.
Institute War Clauses (Cargo) (1182) or Institute War Clauses (Air Cargo) (excluding sending by post) (1182) or Institute War Clauses (sendings by post) (1182) as applicable.
Institute Strikes Clauses (Cargo) (1182) or Institute Strikes Clauses (Air Cargo) (1182) as applicable.
Genaral Average and Salvage Contribution payable in full irrespective of insured or contributing values.
Underwriters agree losses, if any, shall be payable to the order of... *(Insured person)*... on surrender of this Certificate.
(6) In the event of loss or damage which may result in a claim under this Insurance. imediate notice should be given to the Lloyd's Agent at the port or place where the loss or damage is discovered in order that he may essemble the goods and lease a survey report. (Survey fee is customerily paid by claimant and included to valid claim agaist Underwriter).

This Certificate not valid unless the Declaration is signed by...*(Insured Person)*... **(2)**

Place.....
Date.....**(8)**.....
.....*(signed)*.....*(7)*.....
Insured Person

Insurance Broker's of Lloyd's Address:

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU LƯU HÀNH NỘI BỘ

(5) Mô tả hàng hoá.

(6) Nơi trả tiền bồi thường bảo hiểm, cùng với chi tiết về đại lý thụ lý các yêu cầu bồi thường bảo hiểm.

(7) Chữ ký của người mua bảo hiểm. Chữ ký là cần thiết để giấy chứng nhận trở nên có hiệu lực.

(8) Ngày tháng và nơi phát hành chứng từ bảo hiểm.

- Mẫu Giấy chứng nhận bảo hiểm của Công ty Bảo hiểm Dầu Khí:

CÔNG TY BẢO HIỂM DẦU KHÍ
PETROVIETNAM INSURANCE COMPANY - PVIC
154 Nguyễn Thái Học, Quận Ba Đình, Hà Nội
Tel: 84.4.7335583 - Fax: 84.4.7336284

GIẤY CHỨNG NHẬN BẢO HIỂM
INSURANCE CERTIFICATE

Số (N°):

Tên và địa chỉ của người được bảo hiểm:.....
Name and address of the Insured:.....

Công ty Bảo hiểm Dầu khí nhận bảo hiểm hàng hóa nhập khẩu kê khai dưới đây theo điều khoản:
(Petrovietnam Insurance Company hereby agrees to insure the following import cargo subject to)

BẢO HIỂM HÀNG HÓA CỦA HIỆP HỘI BẢO HIỂM LONDON

Vận đơn số B/L or AWB N°	Số kiện N° of pieces/packages	Trọng lượng Weight	Tên hàng hóa được bảo hiểm Goods insured	Số tiền bảo hiểm Amount insured

Tổng số tiền bảo hiểm:.....Tỷ lệ phí bảo hiểm:.....Phí bảo hiểm:.....
Total amount insured:.....Rate:.....Premium:.....

Điều kiện bảo hiểm:.....
Condition(s) of Insurance:.....

Tên tầu vận chuyển:.....Ngày khởi hành:.....
Name of vessel:.....Sailing on or about:.....

Đi từ:.....Chuyển tải:.....Đến:.....
From:.....Transhipment:.....To:.....

Nơi và cơ quan giám định tổn thất:.....
In the event of loss, apply for survey to:.....

...., ngày (Date).....tháng (month).....năm (year).....
CÔNG TY BẢO HIỂM DẦU KHÍ
PETROVIETNAM INSURANCE COMPANY

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Hochiminh City Insurance Company (BAOMINH)

Head Office: 26 Ton That Dam st., Dist 1., Hochiminh City, Vietnam
Tel.: (84-8) 8294180 - Fax: (84-8) 8294185 - E-mail:baominh@baominh.com.vn

Marine cargo insurance policy

Policy No.:

Name of Assured(s):
Amount insured:
Vessel and/or Conveyance: Sailing on or about:
From: To: Transhipment:

Subject - matter insured:
Valued at the same as Amount Insured.

Conditions: This Insurance is subject to the following Clauses as per back hereof and/or attached.
The attached Clauses and Endorsements form part of this Policy.
Rate: as arranged. Premium: VAT: as arranged.

Claims, if any, payable at/in: by:
In the event of loss or damage which may involve a claim under this insurance, no claim will be admitted unless immediate notice survey has been given to and a Survey Report obtained from or with the approval of:
In case where there is no Agents, the Lloyd's agents must be applied for.

Signed in on

IMPORTANT: PROCEDURE IN THE EVENT OF LOSS OR DAMEGE FOR WHICH UNDERWRITERS MAY BE LIABLE LIABILITY OF CARRIERS BAILEES OR OTHER THIRD PARTIES

It is duty of the Assured and their agent, in all cases, to take such measures as may be reasonable for the purpose of averting or minimising a loss and to ensure that the rights against Carriers, Bailees or other third parties are properly preserved and excercised. In particular, the Assured and their Agents are required:

1. To claim immediately on the Carriers, Port Authorities or other Bailees for any missing packages.
2. In no circumstances, except under written protest, to give clean receipts where goods are in doubtful condition.
3. Where delivery is made by container, to ensure that the container and its seals are examined immediately by their responsible official.

if the container is delivered damaged or with seals broken or missing or with seals other than as stated in the shipping documents, to clause the delivery receipts accordingly and retains all defective or irregulars seals for subseqent identification.

4. To apply immediately for survey by Carriers or other Bailees Representatives if any loss or damage be apparent and claims on the Carriers and other Bailees for any actual loss or damage found at such survey.
5. To give notice in writing to the Carriers and other Bailees within 3 days of delivery if loss or damage was not apparent at the time of taking delivery.

NOTE: The Consignee or their agent are recomended to take themself familiar with the Regulations of the Port Authorities at the port of dischage.

DOCUMENTATION OF CLAIMS

To enable claims to be dealt with promptly, the Assured and their Agents are advised to submit all available supporting documents without delay, including when applicable:

1. Original Policy or Certificate of Insurance.
2. Original or certified copy of shipping invoices, together with shipping specification and/or weight notes.
3. Orgiginal Bill of Lading and/or other contract of carrige.
4. Survey report or other documentary evidence to show the extent of loss or damage.
5. Landing account and weight notes at port of discharge and final destination.
6. Correspondence exchanged with the Carriers and other parties regarding their liabilities for the loss or damage.
7. Other documents as per request of the Underwriters.

The Assured is requested to read this Policy and if it is incorect return it immediately for alteration

institute replacememt clause **(applying to machinry)**

In the event of loss of or damage to any parts of an insured machine c,used by a peril covered by the Policy the sum recoverable shall not exceed the cost of replacement repaire of such part of parts plus charges for forwarding or refitting, if incured, but excluding duty unless the full duty is include in the amount insured, in which case loss, if any, sustained by payment of additional duty shall also be recoverable.

Provided always that in no case shall the liability of Underwriter exceed the insured value of compleled machine.

LEBEL CLAUSE **(applying to labelled goods)**

In case of damage from perils insured against affecting labels only, loss to be limted to an amount sufficient to pay cost of reconditioning, cost of new labels of labelling the goods.

CO-INSURANCE CLAUSE **(applying to Co-insurance)**

it is hereby understood and agreed that this Policy is issued by HoChiMinh Insirance Company (BaoMinh) on behalf of the co-insurers who, each for itself and not one for others, are severally and independently liable for their respective subscription specified in this Policy.

We, HOCHIMINH INSURANCE COMPANY (herein after to as the Underwriters) hereby agree, in consideration of the payment to us by or on behalf of the insured of the premium as arranged, to insure against loss damage liability or expense to the extent and the manner herein provided.

IN WITNESS whereof the undersigned have subcribed their name for and on behalf of the Underwriters.

HOCHIMINH INSURANCE COMPANY
(BAOMINH)
.....(signed).....
(AUTHORIZED SIGNATURE)

TÀI LIỆU CHỈ DÙNG CHO MỤC ĐÍCH HỌC TẬP

2.5. NHỮNG LƯU Ý KHI SỬ DỤNG CHỨNG TỪ BẢO HIỂM

1. Trong thương mại quốc tế, người mua bảo hiểm có thể là một người, còn người thụ hưởng bảo hiểm lại là người khác; để làm được điều này, chứng từ bảo hiểm phải yêu cầu được lập là chuyển nhượng được. Ví dụ, với điều kiện giao hàng là CIF hay CIP, nhà xuất khẩu là người chịu trách nhiệm mua bảo hiểm; để bảo đảm quyền đòi bồi thường tổn thất, nhà xuất khẩu sau khi mua bảo hiểm phải ký hậu chuyển nhượng chứng từ bảo hiểm cho người nhập khẩu. Từ thực tế này, trong hợp đồng thương mại (và trong cả LC), các bên phải có điều khoản quy định chuyển nhượng chứng từ bảo hiểm. Với điều kiện giao hàng là CIF hay CIP, mà không quy định như vậy, người xuất khẩu mua bảo hiểm và được công ty bảo hiểm cấp cho một chứng từ bảo hiểm dạng không chuyển nhượng được, khi có tổn thất xảy ra người nhập khẩu không thể khiếu nại đòi bồi thường được, mà phải nhờ đến người xuất khẩu (là người được bảo hiểm) là người có quyền đòi bồi thường. Nếu nhà xuất khẩu ở xa, khác nhau về ngôn ngữ, tập quán, việc chuyển tải các thông tin gặp khó khăn, đặc biệt là nếu nhà xuất khẩu không thiện chí thì khả năng nhà nhập khẩu đòi được bồi thường là rất khó khăn và tốn kém.

2. Khi chứng từ bảo hiểm thuộc loại chuyển nhượng được, thì người mua bảo hiểm nhất thiết phải ký hậu, có như vậy thì mới đủ cơ sở pháp lý để người được chuyển nhượng đòi tiền bồi thường. Cần chú ý là, khi điều kiện giao hàng là FOB hay CFR, thì người chịu trách nhiệm mua bảo hiểm là nhà nhập khẩu. Để được ngân hàng mở LC, nhà nhập khẩu phải cam kết mua bảo hiểm và chuyển nhượng cho ngân hàng mở LC, có như vậy ngân hàng mở LC mới được bảo đảm an toàn khi hàng hoá có tổn thất, trong khi vẫn phải thanh toán do bộ chứng từ nhận được là hoàn hảo, lúc này ngân hàng mở LC là người hưởng lợi bảo hiểm.

3. Cũng giống như vận đơn đường biển, chứng từ bảo hiểm cũng có thể đích danh, theo lệnh hay vô danh. Loại đích danh không thể chuyển nhượng được, nên không linh hoạt, do đó, nó được dùng hạn chế. Loại theo lệnh rất linh hoạt, phù hợp với tính chất thương mại quốc tế, nên được dùng phổ biến. Loại vô danh là loại linh hoạt nhất, nghĩa là bất cứ người nào nắm giữ nó đều trở thành người hưởng lợi bảo hiểm, do đó nó dễ bị lạm dụng; chính vì vậy trong thực tế ít dùng, nếu dùng thì phải có biện pháp kiểm soát chặt chẽ tất cả các chứng từ bảo hiểm gốc.

4. Theo quy tắc của UCP, số tiền được bảo hiểm tối thiểu là 110% của giá trị CIF, CIP hay giá trị hoá đơn. Tuy nhiên, số tiền bảo hiểm có thể lớn

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU CHỈ DÙNG CHO NỘI BỘ

hơn, do các bên thoả thuận, số tiền bảo hiểm càng cao thì phí bảo hiểm cũng càng cao. Ở đây cần giải thích: Tại sao số tiền bảo hiểm tối thiểu lại là một số cố định là 110% giá trị của hoá đơn (hay giá CIF/CIP)? Điều này là vì, nếu bộ chứng từ thanh toán là hoàn hảo, thì nhà nhập khẩu (hay ngân hàng mở LC) phải thanh toán cho người xuất khẩu là 100% giá trị của hoá đơn, 10% phụ trội bao gồm hai thành phần: *thứ nhất*, trang trải các khoản chi phí và phí đã bỏ ra chuẩn bị nhập khẩu hàng hoá; *thứ hai*, phần còn lại bù đắp phần lợi nhuận dự tính cho nhà nhập khẩu.

5. Khi hợp đồng thương mại hay LC yêu cầu Giấy chứng nhận bảo hiểm hay Tờ khai bảo hiểm theo một bảo hiểm bao (Declaration under an open cover), thì nhà xuất khẩu có thể xuất trình một Bảo hiểm đơn mà vẫn được chấp nhận thanh toán (vì Bảo hiểm đơn có giá trị pháp lý cao hơn), ngược lại thì không.

6. Khi hợp đồng thương mại hoặc LC yêu cầu chứng từ bảo hiểm phải được ký hậu để trống, nhưng người hưởng lợi LC lại xuất trình chứng từ bảo hiểm cho người cầm (to Bearer), tức vô danh, thì chứng từ này vẫn được chấp nhận thanh toán. Điều này xuất phát từ bản chất của chứng từ cho người cầm là tương đương với ký hậu để trống "endorsed in blank". Khi người nhập khẩu hay ngân hàng mở LC nhận được chứng từ loại này vẫn bảo đảm được quyền đòi bồi thường khi có tổn thất xảy ra, do đó nó cần phải được chấp nhận thanh toán.

7. Tất cả các bản gốc chứng từ bảo hiểm phải được xuất trình: Về cơ bản, bản gốc chứng từ bảo hiểm cũng giống như bản gốc vận đơn đường biển là có tính lưu thông, có giá trị chuyển nhượng và được phát hành thành nhiều bản có giá trị như nhau. Cách thức thể hiện bản gốc trên chứng từ bảo hiểm là tương tự như trên vận đơn đường biển. Đối với vận đơn đường biển có thể gửi một bản gốc theo hàng hoá cho người nhận hàng, trong khi đó chứng từ bảo hiểm phải được xuất trình trọn bộ (full set). Chứng từ bảo hiểm không cần phải gửi theo hàng hoá vì nó không liên quan đến việc nhận hàng mà chỉ cần thiết cho việc lập hồ sơ đòi bồi thường. Do vậy, người được bảo hiểm và người được chuyển nhượng phải nắm giữ trọn bộ bản gốc nhằm tránh sự lạm dụng.

8. Ngày hiệu lực của chứng từ bảo hiểm: Về nguyên tắc, ngày hiệu lực của chứng từ bảo hiểm không được muộn hơn ngày giao hàng. Vì nếu muộn hơn ngày giao hàng nghĩa là hàng hoá đã không được bảo hiểm trong khoảng thời gian từ khi giao hàng đến ngày bảo hiểm có hiệu lực, do đó, các bên có quyền lợi bảo hiểm có thể từ chối bộ chứng từ thanh toán. Tuy nhiên,

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

trong thực tiễn kinh doanh bảo hiểm, hàng hoá có thể được mua bảo hiểm ngay cả sau khi đã được giao, miễn là trên chứng từ bảo hiểm có thể hiện "hiệu lực bảo hiểm không muộn hơn ngày giao hàng".

9. Bảo hiểm mọi rủi ro: Cho dù chứng từ bảo hiểm có điều khoản quy định "All Risks Insurance Cover", hay được thể hiện bằng "Condition A" có phạm vi bảo hiểm rộng rãi nhất, bảo đảm cao nhất quyền lợi của người được bảo hiểm. Tuy nhiên, về thực chất "mọi rủi ro" ở đây chỉ bao gồm các rủi ro bắt nguồn từ bên ngoài như: thiên tai, sự cố bất ngờ, tổn thất trong bốc dỡ, chuyển tải... Người bảo hiểm không bồi thường những khuyết tật vốn có của hàng hoá (inherent vice), hay tính chất tự nhiên của hàng hoá (inherent nature)... Những rủi ro về chiến tranh, đình công... cũng không được bồi thường vì có điều kiện bảo hiểm riêng.

Tóm lại, bảo hiểm đơn hay giấy chứng nhận bảo hiểm phải có những đặc điểm cơ bản sau:

1. Hiệu lực của bảo hiểm phải được bắt đầu không muộn hơn ngày giao hàng (shipment date).

2. Loại tiền và số tiền bảo hiểm phải thích ứng và đầy đủ.

3. Các loại rủi ro cần bảo hiểm phải thích đáng nhằm bảo vệ hàng hoá.

4. Chứng từ bảo hiểm phải được ký theo quy định.

5. Mô tả hàng hoá trên chứng từ bảo hiểm phải đúng với hàng hoá thực tế được bảo hiểm. Bên và nơi khiếu nại đòi tiền bảo hiểm phải được người hưởng lợi bảo hiểm chấp nhận.

3. CÁC CHỨNG TỪ VỀ HÀNG HOÁ

Chứng từ hàng hóa có tác dụng nói rõ đặc điểm về giá trị, chất lượng và số lượng của hàng hoá. Những chứng từ này do người bán xuất trình, là cơ sở để người mua trả tiền. Những chứng về hàng hóa chủ yếu gồm hoá đơn thương mại, giấy chứng nhận xuất xứ, bảng kê chi tiết, phiếu đóng gói, giấy chứng nhận phẩm chất...

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

3.1. HOÁ ĐƠN THƯƠNG MẠI (COMMERCIAL INVOICE)

a/ Nội dung:

Các chứng từ tài chính (hối phiếu, kỳ phiếu, séc) là các chứng từ có tính chất pháp lý, là bằng chứng đòi một số tiền nhất định của người bán đối với người mua; trong khi đó, hoá đơn thương mại là chứng từ do người bán lập, chỉ ra chi tiết về số tiền đó.

Thông thường, hoá đơn thương mại gồm nội dung chi tiết sau:

1. Các bên: Tên và địa chỉ đầy đủ của người mua và người bán, số tham chiếu của mỗi bên và ngày tháng phát hành.

2. Hàng hoá: Chỉ ra chi tiết về hàng hoá, bao gồm: trọng lượng, khối lượng, đơn giá và tổng giá trị.

3. Cơ sở điều kiện giao hàng: Chỉ ra chi phí về bảo hiểm và vận tải phải được trả bởi người bán hay người mua; trách nhiệm thanh toán đó có hiệu lực đến địa điểm cụ thể nào trong quá trình chuyên chở.

4. Điều kiện thanh toán và trao chứng từ: Tuỳ thuộc vào phương thức thanh toán là ghi sổ, ứng trước, nhờ thu hay tín dụng chứng từ (ví dụ: thanh toán sau 60 ngày xuất trình chứng từ) mà quy định cho thích hợp. Chứng từ được trao khi được thanh toán (D/P), khi được chấp nhận hối phiếu (D/A) hay chấp nhận các điều kiện khác (D/OT).

5. Chi tiết về vận tải: Chỉ ra phương tiện chuyên chở, người chuyên chở, cảng bốc hàng, cảng dỡ hàng...

Chi tiết về nội dung thể hiện trên hoá đơn thương mại do người bán và người mua thoả thuận. Một bên hay cả hai bên, vì lý do bí mật thương mại, chỉ yêu cầu mô tả hàng hoá một cách đơn giản, chẳng hạn: "hàng hoá theo đơn đặt hàng No.:...". Như vậy, nội dung của hoá đơn thương mại không được tiêu chuẩn hoá, nó phụ thuộc chủ yếu vào sự thoả thuận giữa người mua và người bán.

6. Ngoài ra, tuỳ theo yêu cầu của từng nước, mà trên hoá đơn thương mại còn phải thể hiện một số nội dung như:

- Thông tin về xuất xứ hàng hoá.
- Thể hiện chi phí bảo hiểm và vận tải một cách độc lập.
- Chữ ký bằng tay của người xuất khẩu.
- Mã số phân loại thuế quan.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ HỌC TẬP NGHIÊN CỨU

Trong bộ chứng từ thanh toán, hoá đơn thương mại được xem là chứng từ trung tâm, nó là yêu cầu của người bán đòi người mua trả số tiền ghi trên hoá đơn. Hoá đơn thường được lập làm nhiều bản và được sử dụng trong các việc khác nhau, chủ yếu là gửi cho người mua để thông báo kết quả giao hàng, để người mua chuẩn bị nhập hàng và thanh toán; là chứng từ trong bộ chứng từ gửi đến ngân hàng mở LC để đòi tiền; gửi cho công ty bảo hiểm để tính phí bảo hiểm hàng hoá; gửi cho cơ quan hải quan để tính thuế XNK...

© GS. TS. Nguyễn Văn Tiến – TS. Nguyễn Thị Hồng Hải

Điểm chú ý là, theo quy tắc thanh toán quốc tế của ICC, thì hoá đơn thương mại không nhất thiết phải được ký, trừ khi có yêu cầu cụ thể. Điều này đã gây thắc mắc cho nhiều người, nên đã được ICC giải thích như sau: Lâu nay việc mua bán hàng hoá theo phương thức "truyền thống" rất phổ biến là: khi mua hàng, người bán hàng thường cấp cho người mua một hoá đơn trên đó có chữ ký của người bán hàng. Tuy nhiên, ngày nay nhờ có khoa học và công nghệ phát triển, nhiều hình thức bán hàng hiện đại ra đời, ví dụ mua hàng tại các siêu thị, mua hàng tại các máy bán hàng tự động, hơn nữa nhiều mặt hàng được bán theo phương thức tự động hoá và bộ chứng từ hàng hoá (trong đó có hoá đơn) cũng được lập một cách tự động hoá, do đó, việc yêu cầu nhất thiết phải có chữ ký trên hoá đơn là không thực tế. Chính từ lý do này mà ICC đã quyết định là hoá đơn thương mại không nhất phải được ký.

b/ Các chức năng của hoá đơn thương mại:

(1) Trong khai báo hải quan và mua bảo hiểm, hoá đơn thương mại thể hiện giá trị hàng hoá mua bán, làm cơ sở cho việc tính thuế xuất nhập khẩu và tính số tiền bảo hiểm.

(2) Khi hoá đơn đã được chấp nhận trả tiền bởi người mua hay ngân hàng, nó trở thành công cụ tài trợ cho hoạt động XNK.

(3) Những chi tiết thể hiện trên hoá đơn, như về hàng hoá, điều kiện thanh toán và giao hàng, về vận tải...là những căn cứ để đối chiếu và theo dõi việc thực hiện hợp đồng thương mại.

(4) Nếu trong bộ chứng từ thanh toán có hối phiếu, thì hoá đơn là căn cứ để kiểm tra nội dung đòi tiền của hối phiếu; nếu trong bộ chứng từ không có hối phiếu, thì hoá đơn có tác dụng thay thế cho hối phiếu, làm căn cứ đòi tiền và trả tiền.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU CHỈ DÙNG VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

c/ Phân loại hoá đơn thương mại:

Tuỳ theo chức năng, mà hoá đơn được phân thành các loại sau:

(1) Hoá đơn tạm thời (Provisional Invoice) và hoá đơn chính thức (Final Invoice):

Hoá đơn tạm thời là hoá đơn dùng trong việc thanh toán sơ bộ tiền hàng trong các trường hợp như: giao hàng nhưng giá hàng hoá mới là giá tạm tính, số lượng và chất lượng hàng được quyết định tại cảng đích, hàng hoá giao làm nhiều lần mà mỗi lần chỉ thanh toán một phần nhất định, cho đến khi bên bán giao xong mới thanh toán dứt khoát... Hoá đơn chính thức là hoá đơn dùng để thanh toán cuối cùng (dứt khoát) tiền hàng.

(2) Hoá đơn chiếu lệ (Pro Forma Invoice): Hoá đơn chiếu lệ có hình thức rất giống với hoá đơn thông thường, ngoại trừ nó không bao gồm ký mã hiệu hàng hoá và được ghi rõ ràng là "Hoá đơn chiếu lệ". Hoá đơn thương mại là một yêu cầu đòi tiền hàng hoá, trong khi đó, hoá đơn chiếu lệ chỉ là một thư chào hàng đối với những khách hàng tiềm năng. Khi một đơn đặt hàng chính thức có hiệu lực và khi hàng hoá đã được gửi đi, thì một hoá đơn thương mại thông thường sẽ được lập và gửi đi đòi tiền. Như vậy, hoá đơn chiếu lệ không được dùng để thanh toán bởi vì nó không phải là yêu cầu đòi tiền. Tuy nhiên, điểm giống nhau trong chức năng của nó với hoá đơn thông thường là: nó nói rõ giá cả và đặc điểm của hàng hoá. Ngoài ra, hoá đơn chiếu lệ còn được dùng trong các trường hợp hàng hoá gửi đi triển lãm, để gửi bán hoặc để làm thủ tục xin nhập khẩu, mua ngoại hối...

(3) Hoá đơn xác nhận (Certified Invoice): Là hoá đơn có chữ ký của cơ quan chức năng (thường là Phòng Thương mại và Công nghiệp), xác nhận về xuất xứ của hàng hoá. Khi đã có xác nhận xuất xứ của cơ quan chức năng, hoá đơn này có thêm chức năng là giấy chứng nhận xuất xứ hàng hoá.

(4) Hoá đơn lãnh sự (Consular Invoice): Nhằm mục đích đánh thuế hàng nhập khẩu, một số nước nhập khẩu yêu cầu hoá đơn thương mại phải có xác nhận của lãnh sự quán nước đó tại nước xuất khẩu. Mục đích xác nhận của lãnh sự là nhằm:

- Chứng nhận nhà xuất khẩu đã không bán phá giá hàng hoá;
- Cung cấp thông tin về nhóm hàng phải chịu thuế là như thế nào;
- Có tác dụng thay thế cho giấy chứng nhận xuất xứ.

(5) Hoá đơn chi tiết (Detailed Invoice): Có tác dụng phân tích chi tiết các bộ phận của giá hàng.

(6) Hoá đơn hải quan (Custom's Invoice): Là hoá đơn tính toán trị giá hàng theo giá tính thuế của hải quan và tính toán các khoản lệ phí của hải quan. Hoá đơn này chủ yếu được dùng trong khâu tính thuế mà không có giá trị là một yêu cầu đòi tiền, nên nhìn chung không được lưu thông.

d/ Mẫu hoá đơn thương mại:

Chú thích:

(1) Tên và địa chỉ của nhà xuất khẩu.

(2) Tên và địa chỉ của nhà nhập khẩu.

(3) Số tham chiếu, cơ sở tính thuế, nơi và ngày tháng phát hành.

(4) Điều kiện cơ sở giao hàng.

THƯ VIỆN HUBT TÀI LIỆU CHỈ LƯU HÀNH TRONG KHUÔN KHỔ HUBT

(5) Ký mã hiệu hàng hoá. Chú ý: ký mã hiệu phải giống với ký mã hiệu trên vận đơn.

(6) Mô tả hàng hoá. Chú ý: mô tả hàng hoá phải phù hợp với mô tả hàng hóa trong hợp đồng thương mại hay LC.

(7) Số lượng hàng hoá.

(8) Tổng số tiền nhà nhập khẩu phải trả.

(9) Chi tiết về cước vận chuyển và phí bảo hiểm.

(10) Chữ ký của người xuất khẩu. Chú ý: chữ ký của người lập hoá đơn không nhất thiết phải thể hiện.

Invoice				
Seller: **(1)**		Invoice No. and Date: **(3)**		
		Seller's Reference:		
		Buyer's Reference:		
Consignee: **(2)**		Buyer (if not Consignee):		
Country of Origin of Goods:		Country of Destination:		
Terms of Delivery and Payment: **(4)**		Vessel/Aircraft etc.:		
Port of Loading		Port of Discharge:		
Marks and Numbers	Numbers and Kind of Packages; Description of Goods	Quantity	Price	Amount (State Currency)
(5)	**(6)**	**(7)**		
Total (8)				
Freight and Insurance: **(9)**		Name of Signatory:		
		Place and Date of Issue: **(3)**		
		Signature: **(10)**		
It is hereby certified that this invoice shown the actual price of the goods described, that no other invoice has been issued, and that all particulars are true and correct.				

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

3.2. GIẤY CHỨNG NHẬN XUẤT XỨ (CERTIFICATE OF ORIGIN)

Giấy chứng nhận xuất xứ là chứng từ do nhà sản xuất hoặc do cơ quan thẩm quyền, thường là Phòng Thương mại hoặc Bộ Thương mại cấp để xác nhận nơi sản xuất hoặc khai thác ra hàng hóa.

a/ Mục đích của Giấy chứng nhận xuất xứ:

Thứ nhất, xác nhận nơi sản xuất hoặc khai thác ra hàng hóa.

Thứ hai, xác định mức thuế XNK giữa các nước có dành cho nhau những quy chế ưu đãi về thương mại, thuế quan.

Thứ ba, nhằm mục đích xã hội và chính trị. Những nước viện trợ thường yêu cầu các nước nhận viện trợ phải nhập khẩu hàng hoá từ nước mình (nước viện trợ) thay vì nhận trực tiếp bằng tiền. Ngoài ra, một số nước cấm nhập khẩu hàng hoá từ một nước nhất định vì lý do chính trị. Để đáp ứng được các yêu cầu này, thì giấy chứng nhận xuất xứ hàng hoá phải được xuất trình cho hải quan.

Thứ tư, nhằm mục đích thị trường. Những người nhập khẩu thường ưu tiên mua hàng hoá có xuất xứ từ nước có truyền thống sản xuất hàng hoá uy tín và chất lượng; để đáp ứng được yêu cầu này, nhà nhập khẩu yêu cầu giấy chứng nhận xuất xứ hàng hoá để chứng minh nguồn gốc của hàng hoá theo yêu cầu.

b/ Các loại C/O: C/O có nhiều loại: Form A, Form B, Form O, Form X, Form T, Form D...

1. Form A: Dùng để thực hiện chế độ ưu đãi phổ cập (GSP - GENERALISED SYSTEM OF PREFERENCES). Các quốc gia thuộc hệ thống ưu đãi phổ cập bao gồm: Mỹ, Nhật, Canada, Thuỵ Điển, Thuỵ Sĩ, Phần Lan, úc, áo... và các nước thuộc Liên minh châu Âu thoả thuận một chính sách ưu đãi miễn thuế nhập khẩu đối với một số mặt hàng có xuất xứ từ một nước mà hàng hoá này sử dụng 65% nguyên liệu trong nước. Mẫu "C/O Form A" được lập theo hình thức thống nhất và được dùng cho toàn bộ các nước trong hệ thống GSP. Nếu C/O được lập không theo mẫu quy định, thì sẽ không được hưởng chế độ ưu đãi thuế quan này.

2. Form B: Được lập cho các hàng hoá xuất khẩu theo yêu cầu của người mua.

3. Form O: Dùng cho hàng cà phê XK sang những nước thuộc Hiệp hội cà phê trên thế giới (ICO). Mục đích của C/O này là để nhận được những chính sách ưu đãi do Hiệp hội Cà phê Quốc tế ban hành.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ TRÌNH NHÀ NỘI BỘ

4. Form X: Được lập riêng cho mặt hàng cà phê xuất khẩu qua các nước không thuộc Hiệp hội Cà phê thế giới (ICO).

Do ICO đã ngừng hoạt động nên Form O và X không còn giá trị.

5. Form T: Dùng cho hàng may mặc và dệt xuất khẩu sang thị trường EU.

6. Form D: Dùng cho hàng hóa của Việt Nam xuất khẩu sang các nước thành viên thuộc ASEAN để hưởng các ưu đãi theo "Hiệp định về chương trình ưu đãi thuế quan có hiệu lực chung (CEPT) để thành lập khu vực thương mại tự do AFTA".

c/ Điều kiện để được giảm thuế NK:

Để được giảm thuế, C/O phải hội đủ những điều kiện:

Thứ nhất, mặt hàng phải nằm trong danh mục cắt giảm thuế cả ở nước XK và nước NK.

Thứ hai, C/O phải theo mẫu chuẩn.

Thứ ba, C/O phải do cơ quan có thẩm quyền nước XK cấp (không phải bất kỳ cơ quan nào cấp cũng được). Ví dụ, ở Việt Nam, Form D phải do bộ Thương Mại và các Ban quản lý khu công nghiệp - Khu chế xuất được bộ Thương Mại uỷ quyền, trong khi đó VCCI cấp Form A và B.

d/ Những người nào thường cấp C/O:

Tùy theo yêu cầu, mà giấy chứng nhận xuất xứ có thể do người xuất khẩu (hoặc người sản xuất) hoặc phòng thương mại của nước xuất khẩu ký. Nếu CO do người xuất khẩu phát hành thì chỉ có chức năng xác nhận nơi sản xuất hàng hóa, nên không được hải quan chấp nhận để được ưu đãi thuế. Để được ưu đãi về thuế, CO phải được cơ quan chức năng phát hành và thường là Phòng thương mại phát hành. Ngoài ra, thương vụ thuộc đại sứ quán của nước nhập khẩu đặt tại nước xuất khẩu cũng có thể được yêu cầu xác nhận giấy chứng nhận xuất xứ.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

e/ Mẫu giấy chứng nhận xuất xứ:

Những nội dung chính của giấy chứng nhận xuất xứ bao gồm: Tên và địa chỉ của người mua, tên và địa chỉ của người bán, tên hàng, số lượng, ký mã hiệu, lời khai của chủ hàng về nơi sản xuất hoặc khai thác hàng, xác nhận của cơ quan có thẩm quyền.

Những nội dung được thể như mẫu dưới đây.

<table>
<tr><td colspan="2">1. Người gửi - Consignor</td><td colspan="2">Reference Number</td></tr>
<tr><td colspan="2">2. Người nhận - Consignee</td><td colspan="2">GIẤY CHỨNG NHẬN XUẤT XỨ
<u>CERTIFICATE OF ORIGIN</u>
Issued in Vietnam</td></tr>
<tr><td colspan="2">3. Vận tải - Means of Transport</td><td colspan="2">4. Ghi chú - Remark</td></tr>
<tr><td>5. Mã và Số hiệu
Mark and Number</td><td>6. Tên hàng
Description of Goods</td><td>7. Trong lượng hoặc Số lượng -
Weight/Quantity</td><td>8. Số hoá đơn
Number of Invoice</td></tr>
<tr><td></td><td></td><td></td><td></td></tr>
<tr><td colspan="4">9. Phòng Thương mại và Công nghiệp VN chứng nhận hàng hoá kê trên có xuất xứ VN.
The Chamber of Commerce and Industry of Vietnam hereby certifies that the above mentioned goods are of Vietnamese origin.

Chamber of Commerce and Industry of Vietnam
.....(signed).....
authorised signature
Cấp tại....., ngày .....tháng.....năm.....</td></tr>
</table>

3.3. CÁC CHỨNG TỪ HÀNG HOÁ KHÁC

1. Phiếu đóng gói (Packing list):

Là bảng kê khai tất cả các hàng hoá đựng trong một kiện hàng (hũm, hộp, container)v.v. Thông thường, phiếu đóng gói chỉ ra các chi tiết về:

- Số hàng hoá được đóng gói trong một bao, kiện, thùng, hộp hay container nhất định.
- Trọng lượng tịnh và cả bì của mỗi bao, kiện, thùng hay hộp.
- Số lượng bao, kiện, thùng, hộp, containers.

Phiếu đóng gói được đặt trong bao bì sao cho người mua có thể dễ dàng tìm thấy, cũng có khi được để trong một túi gắn ở bên ngoài bao bì. Ngoài ra, phiếu đóng gói còn được gửi cùng với bộ chứng từ thanh toán theo quy định của hợp đồng thương mại hay LC. Phiếu đóng gói ngoài dạng thông thường, có thể là phiếu đóng gói chi tiết (Detailed packing list) nếu nội dung tương đối chi tiết về hàng hoá hoặc là phiếu đóng gói trung lập (Neutral

THƯ VIỆN HUBT TÀI LIỆU CHỈ DÙNG TRONG KHO NỘI BỘ

packing list) nếu nội dung của nó không chỉ ra tên người bán. Cũng có khi, người ta còn phát hành loại phiếu đóng gói kiêm bản kê trọng lượng (Packing and Weight list).

2. Giấy chứng nhận trọng lượng (Certificate of quantity).

Là chứng từ xác nhận số lượng của hàng hoá thực giao, thường được dùng trong mua bán những hàng mà trị giá tính trên cơ sở trọng lượng.

Yêu cầu cơ bản và đáp ứng chức năng:

- Nếu LC yêu cầu xuất trình giấy trọng lượng, thì yêu cầu này được đáp ứng bằng cách xuất trình chứng từ có tiêu đề như tín dụng yêu cầu, tiêu đề tương tự hoặc không có tiêu đề, miễn là nó đáp ứng được chức năng bởi bất kỳ thông tin nào về trọng lượng hàng hóa.

Người phát hành giấy trọng lượng:

- Giấy trọng lượng phải được phát hành bởi bên như quy định của LC.

- Nếu LC không quy định tên người phát hành, thì bất kỳ bên nào cũng có thể phát hành giấy trọng lượng.

Nội dung giấy trọng lượng:

- Nếu LC yêu cầu cụ thể về đóng gói nhưng không quy định chứng từ xuất trình tuân thủ yêu cầu đó, thì bất kỳ dữ liệu nào về trọng lượng hàng hóa trên giấy trọng lượng, nếu xuất trình, đều không được mâu thuẫn với LC.

- Giấy trọng lượng có thể thể hiện số hóa đơn, ngày hóa đơn và lộ trình vận tải khác với thể hiện trên một hoặc nhiều chứng từ quy định khác, miễn là người phát hành giấy trọng lượng không phải là người thụ hưởng.

- Ngân hàng chỉ kiểm tra tổng giá trị, gồm cả, nhưng không giới hạn, tổng số lượng, tổng trọng lượng, tổng thể tích hoặc tổng bao kiện, để bảo đảm rằng tổng áp dụng không mâu thuẫn với tổng trên LC và trên bất kỳ chứng từ nào khác.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

3. Ngoài ra, tuỳ từng trường hợp mà một số chứng từ khác cũng được yêu cầu bao gồm (gọi chung là Giấy chứng nhận):

- Giấy chứng nhận số lượng (Certificate of quantity).
- Giấy chứng nhận chất lượng (Certificate of quality).
- Giấy kiểm định hàng hóa (Inspection certificate)
- Giấy chứng nhận kiểm dịch động vật (Veterinary Certificate).
- Giấy chứng nhận kiểm dịch thực vật (Phytosanitary Certificate).
- Giấy chứng nhận vệ sinh (Sanitary Certificate).

Yêu cầu cơ bản và đáp ứng chức năng:

- Nếu LC yêu cầu xuất trình giấy chứng nhận như thế, thì yêu cầu này được đáp ứng bằng cách xuất trình chứng từ được ký có tiêu đề như yêu cầu của LC, có tiêu đề tương tự, hoặc không có tiêu đề, miễn là nó đáp ứng được chức năng bằng cách xác nhận kết quả của một hành động được yêu cầu, ví dụ, kết quả phân tích, kiểm định, y tế, kiểm dịch thực vật, số lượng hoặc đánh giá chất lượng.

- Nếu LC yêu cầu xuất trình giấy chứng nhận liên quan đến hành động yêu cầu phải thực hiện vào hoặc trước ngày giao hàng, thì giấy chứng nhận phải thể hiện:

+ ngày phát hành không muộn hơn ngày giao hàng; hoặc

+ diễn đạt hiệu lực của hành động đã được thực hiện vào hoặc trước ngày giao hàng, trong trường hợp này, nếu ngày phát hành cũng thể hiện, thì ngày này có thể xảy ra sau ngày giao hàng nhưng không muộn hơn ngày xuất trình giấy chứng nhận; hoặc

+ tiêu đề thể hiện một sự kiện, ví dụ, "Giấy kiểm định trước khi giao hàng".

Người phát hành giấy chứng nhận:

- Giấy chứng nhận phải được phát hành bởi bên như quy định của LC.

- Nếu LC không quy định tên người phát hành, thì bất kỳ bên nào, kể cả người thụ hưởng cũng có thể phát hành giấy chứng nhận.

- Nếu LC tham chiếu tới người phát hành giấy chứng nhận với tên gọi như "độc lập", "chính thức", "đủ tư cách" hoặc các từ có nội dung tương tự, thì giấy chứng nhận có thể được phát hành bởi bất kỳ bên nào, ngoại trừ người thụ hưởng.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Nội dung giấy chứng nhận:

- Giấy chứng nhận có thể thể hiện:

+ chỉ kiểm tra, phân tích hoặc kiểm định mẫu hàng hóa.

+ số lượng nhiều hơn so với quy định của LC hoặc so với trên bất kỳ chứng từ quy định nào; hoặc

+ số lượng khoang tàu, gian chứa, thùng chứa là nhiều hơn như thể hiện trên B/L hoặc vận đơn theo hợp đồng thuê tàu.

- Nếu LC thể hiện yêu cầu cụ thể đối với phân tích, kiểm định, y tế, kiểm dịch thực vật, số lượng hoặc đánh giá chất lượng hoặc tương tự, có hay

không có quy định chứng từ phải tuân thủ yêu cầu đó, thì dữ liệu về phân tích, kiểm định, y tế, kiểm dịch thực vật, số lượng, đánh giá chất lượng hoặc tương tự thể hiện trên giấy chứng nhận hoặc trên bất kỳ chứng từ quy định nào khác được quy định sẽ không được mẫu thuẫn với yêu cầu đó.

- Nếu LC không chỉ ra nội dung cụ thể phải thể hiện trên giấy chứng nhận, bao gồm, nhưng không hạn chế, bất kỳ tiêu chuẩn yêu cầu nào để xác định kết quả phân tích, kiểm định hoặc đánh giá chất lượng, thì giấy chứng nhận có thể bao gồm nội dung như "không phù hợp cho con người tiêu dùng", "thành phần hóa học có thể không đáp ứngg nhu cầu cần thiết" hoặc từ có nội dung tương tự, miễn là các nội dung này không mẫu thuẫn với tín dụng, bất kỳ chứng từ quy định nào khác hoặc UCP600.

- Thông tin người nhận hàng, nếu thể hiện, thì không được mâu thuẫn với thông tin người nhận hàng trên chứng từ vận tải. Tuy nhiên, nếu LC yêu cầu chứng từ vận tải phải được ký "theo lệnh", "theo lệnh người gửi hàng", "theo lệnh NHPH ", "theo lệnh NHĐCĐ (hoặc NHCK)", hoặc "giao hàng cho NHPH ", thì giấy chứng nhận có thể chỉ ra người nhận hàng là bất kỳ bên đích danh nào trong tín dụng trừ người thụ hưởng. Nếu LC được chuyển nhượng, thì người thụ hưởng thứ nhất có thể được chỉ ra là người nhận hàng.

- Giấy chứng nhận có thể chỉ ra người giao hàng hoặc người xuất khẩu là một bên khác với người thụ hưởng hoặc người gửi hàng như được chỉ ra trên bất kỳ chứng từ quy định nào khác.

- Giấy chứng nhận có thể thể hiện số hóa đơn, ngày hóa đơn và lộ trình vận tải khác với chúng thể hiện trên một hoặc nhiều các chứng từ quy định khác, miễn là người xuất khẩu hoặc người giao hàng được chỉ ra trên giấy chứng nhận không phải là người thụ hưởng./.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

CHƯƠNG 5

PHƯƠNG TIỆN THANH TOÁN QUỐC TẾ

Một cách giản đơn, trong mua bán hàng hóa, người bán trao hàng, còn người mua trả tiền và không một người bán được từ chối thanh toán bằng tiền. Như vậy, *tiền được xem là phương tiện thanh toán đương nhiên theo luật định,* hay nói cách khác, tiền được chấp nhận là phương tiện thanh toán một cách vô điều kiện.

Trong thực tiễn thương mại, có hai vấn đề đặt ra là:

Thứ nhất, người mua không phải lúc nào cũng có sẵn tiền để thanh toán tiền hàng.

Thứ hai, việc thanh toán giữa người mua và người bán thường không được tiến hành trực tiếp bằng tiền, nhất là trong thương mại quốc tế.

Vậy:

Đối với người bán: Làm thế nào để bán được hàng, trong khi người mua không có sẵn tiền hoặc không thể thanh toán trực tiếp bằng tiền?

Đối với người mua: Làm thế nào để mua được hàng, trong khi không có sẵn tiền hoặc không thể thanh toán trực tiếp bằng tiền?

Để giải quyết mâu thuẫn này và thúc đẩy thương mại phát triển, các phương tiện thanh toán thích hợp đã được tạo ra để thay cho thanh toán trực tiếp bằng tiền. Các phương tiện thanh toán này thực chất là các tài sản tài chính (financial assets) được dùng để chi trả, thanh toán lẫn cho nhau trong thương mại nội địa và quốc tế.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Để trở thành phương tiện (thay cho tiền) được chấp nhận trong thanh toán, thì các tài sản tài chính này phải được luật định. Nhìn chung, các nguồn luật ở cấp độ quốc gia cũng như quốc tế là tương đối thống nhất trong việc quy định tài sản tài chính nào là phương tiện thanh toán, đó là:

- Thương phiếu (commercial paper):

+ Hối phiếu nhận nợ hay kỳ phiếu hay hứa phiếu (promissory note).

+ Hối phiếu đòi nợ hay hối phiếu (bill of exchange, exchange hay draft).

- Séc (Check hay Cheque).

© GS. TS. Nguyễn Văn Tiến – TS. Nguyễn Thị Hồng Hải

Trong thực tế, các tài sản tài chính có chức năng là các phương tiện thanh toán được thể hiện dưới dạng chứng từ, nên người ta gọi chúng là "chứng từ tài chính" (financial documents). Như vậy, thuật ngữ "phương tiện thanh toán" và "chứng từ tài chính" là một, nên có thể được sử dụng song song và đan xen với nhau.

Về bản chất, phương tiện thanh toán nội địa và thanh toán quốc tế là giống nhau, tuy nhiên, chúng có thể khác nhau về mặt thể hiện, ví dụ như: về ngôn ngữ thể hiện hay nguồn luật áp dụng. Vì nội dung của các phương tiện thanh toán phải theo luật định, nên phần trình sau đây về sẽ được phân tích trên cơ sở nguồn luật pháp hiện hành.

1. QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN CỦA THƯƠNG PHIẾU

Cùng với kinh tế hàng hóa – tiền tệ, thương mại nội địa và quốc tế ngày càng phát triển mạnh mẽ, các thương nhân thường gặp khó khăn trong việc thanh toán ngay tiền hàng với giá trị lớn. Để tăng được doanh số bán hàng, tạo điều kiện thuận lợi cho người mua, mở rộng thị phần và đứng vững trong cạnh tranh, vào thế kỷ thứ 12, người ta bắt đầu bán hàng trả chậm (bán chịu, mua chịu), từ đó hình thành nên hình thức tín dụng thương mại giữa các thương nhân với nhau.

Trong giai đoạn đầu, tín dụng thương mại được biểu hiện dưới hình thức *văn bản nhận nợ*, theo đó, người mua tự viết văn bản nhận nợ và cam kết thanh toán cho người bán một số tiền nhất định, tại một địa điểm nhất định và tại một thời điểm xác định trong tương lai. Văn bản nhận nợ của người mua thực chất là một *lời hứa* trả tiền, nên được gọi là "kỳ phiếu hay hối phiếu nhận nợ hay hứa phiếu" (prossisory note), theo đó con nợ là người mua, chủ nợ là người bán. Đến lượt người bán (chủ nợ), cần vốn để kinh doanh, ông ta có hai phương thức xử lý: (i) tự mình phát hành một kỳ phiếu để mua chịu, (ii) dùng kỳ phiếu đang sở hữu để thanh toán cho người khác (người thứ ba). Trong thực tiễn, phương thức thứ hai được sử dụng chủ yếu, tức dùng kỳ phiếu sở hữu để thanh toán tiền hàng hay thanh toán nợ, đây là tiền đề để kỳ phiếu trở thành công cụ có tính lưu thông.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Như vậy, từ chức năng ban đầu đơn thuần chỉ là "giấy nhận nợ", bây giờ kỳ phiếu có thêm chức năng thứ hai đó là "phương tiện lưu thông". Tuy nhiên, những người thụ hưởng kỳ phiếu vẫn lo lắng cho rằng "kỳ phiếu thể hiện lời hứa trả tiền của ***con nợ***", nên mức độ tin cậy trong thanh toán là không cao, điều này làm cho khả năng lưu thông của kỳ phiếu bị hạn chế, làm giảm vai trò của tín dụng thương mại như là công cụ thúc đẩy sản xuất và lưu thông hàng hoá.

Tóm lại, cơ sở kinh tế đầu tiên của *thương phiếu* (kỳ phiếu và hối phiếu) là hình thức tín dụng thương mại nhằm đáp ứng nhu cầu mua bán chịu hàng hóa giữa các bên tham gia mua bán. Ngày nay, thương phiếu được hình thành chủ yếu vẫn trên cơ sở tín dụng thương mại (hàng hoá và dịch vụ), tuy nhiên, thương phiếu còn được sử dụng trong quan hệ vay mượn, cho tặng và thanh toán.

Cùng với sự phát triển kinh tế, thương mại và công nghệ, thương phiếu ngày càng hoàn thiện hơn về hình thức và nội dung, dần thoát ly khỏi cơ sở kinh tế ban đầu của nó là tín dụng thương mại. Nghĩa là, sau khi được ký phát, thương phiếu trở thành một loại *"giấy tờ có giá"* có tính chất pháp lý hoàn toàn độc lập với giao dịch kinh tế sản sinh ra nó. Vì là chứng từ có giá, lại chuyển nhượng được, nên thương phiếu không chỉ dừng lại trong quan hệ tín dụng thương mại mà còn được sử dụng trong quan hệ tín dụng ngân hàng, chiết khấu, cầm cố, thế chấp và là phương tiện thanh toán trong các giao dịch khác. Hơn nữa, ngày nay thương phiếu còn trở thành một loại hàng hóa để mua bán trên thị trường tiền tệ, đặc biệt ở một số nước, việc mua bán thương phiếu đã phát triển mạnh thành thị trường riêng biệt.

Để thương phiếu trở thành phương tiện thanh toán và hạn chế những mặt trái của nó, ngoài việc cần thiết phải chứng chỉ hóa thương phiếu, thì một loạt các quốc gia đã ban hành đạo luật về thương phiếu. Tuy nhiên, do thương mại quốc tế ngày càng phát triển làm phát sinh nhu cầu sử dụng thương phiếu làm phương tiện thanh toán quốc tế gia tăng, đòi hỏi phải xây dựng một Luật quốc tế thống nhất về thương phiếu. Những nỗ lực đầu tiên trên phạm vi quốc tế về xây dựng *Luật hối phiếu quốc tế* đã được triển khai ngay từ đầu thế kỷ 20.

THƯ VIỆN HUẾT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Hội nghị trong thể về Luật hối phiếu được tổ chức tại Haag năm 1912 đã ra kiến nghị về việc cần ký kết một hiệp định giữa các nước, trong đó, các nước thành viên cam kết sẽ soạn thảo và thi hành pháp lệnh hối phiếu ở nước mình. Ngay trong thời gian đó, Mỹ và Khối liên hiệp Anh, do những lý do riêng, đã tự tách khỏi cam kết thống nhất này. Tuy nhiên, do xảy ra Thế chiến lần thứ nhất nên các nước dự hội nghị không thể đi tới việc ký hiệp định về Luật hối phiếu.

Mãi tới năm 1930, hội nghị về Luật hối phiếu được tổ chức tại Geneve, các nước thành viên đã phê chuẩn Công ước về Luật hối phiếu, gọi là Công ước Geneve 1930 về Luật hối phiếu thống nhất (Uniform Law for Bills of Exchange - Geneve Convention 1930, ULB 1930).

© GS. TS. Nguyễn Văn Tiến – TS. Nguyễn Thị Hồng Hải

Ngày nay, Luật hối phiếu thống nhất ULB 1930 có hiệu lực tại tất cả các nước châu Âu (ngoại trừ Anh). Nhiều nước khác mặc dù không tham gia Công ước Geneve, nhưng vẫn xây dựng Luật hối phiếu của họ tương thích với ULB 1930, chính điều đó càng làm cho tính hiệu lực quốc tế của ULB không những không bị yếu đi mà ngày càng được thừa nhận trong cuộc sống.

Cho đến năm 1999, Việt Nam vẫn chưa có một văn bản pháp lý nào về Hối phiếu, tuy nhiên trên thực tế, Việt Nam đã áp dụng và tuân thủ Công ước Geneve 1930 về Luật hối phiếu (ULB 1930). Đến 24/12/1999, Ủy ban Thường vụ Quốc hội đã ban hành Pháp lệnh số 17/1999/PL-UBTVQH10 về Thương phiếu, có hiệu lực từ ngày 01/7/2000. Nhìn chung, Pháp lệnh về thương phiếu của Việt Nam được xây dựng dựa trên nền tảng của Công ước Geneve 1930, nhưng do ảnh hưởng của tư duy thời kinh tế kế hoạch hoá là không thừa nhận sự tồn tại của thương phiếu, và do tập quán thanh toán bằng tiền mặt đã làm cho Pháp lệnh về Thương phiếu không thể đi vào cuộc sống. Đứng trước tình hình kinh tế hàng hoá phát triển mạnh mẽ, nhằm tăng cường lưu thông và thúc đẩy sản xuất, ngày 29/12/2005 Quốc hội Việt Nam đã ban hành ***Luật các công cụ chuyển nhượng***, có hiệu lực từ 1/7/2006.

2. HỐI PHIẾU NHẬN NỢ

2.1. KHÁI NIỆM

*Hối phiếu nhận nợ là một cam kết trả tiền vô điều kiện do một người phát hành **hứa** trả một số tiền nhất định cho một người khác, hoặc trả theo lệnh của người này hoặc trả cho người cầm phiếu.*

Hối phiếu nhận nợ (promissory note) và Hối phiếu đòi nợ (bill of exchange) gọi chung là thương phiếu (commercial paper). Hối phiếu nhận nợ nghĩa là con nợ tự lập phiếu và ***phát hành*** để nhận nợ với chủ nợ. Hiện nay có rất nhiều thuật ngữ tiếng Việt dùng cho "promissory note" đó là: *Hối phiếu nhận nợ, kỳ phiếu, lệnh phiếu, hứa phiếu*. Dù gọi bằng cách nào, thì nội dung của nó vẫn là "promissory note". Sau đây các thuật ngữ trên sẽ được dùng đan xen với nhau.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

2.2. NỘI DUNG HỐI PHIẾU NHẬN NỢ

Vì được lưu thông, nên những nội dung của hối phiếu nhận nợ phải theo luật định, gồm 7 nội dung bắt buộc sau đây:

Chú thích:

(1) Tiêu đề "promissory note".

(2) Lời hứa vô điều kiện trả một số tiền nhất định.

PROMISSORY NOTE (1)

No:.....

For:... (2) ...., (6) .....

At..... (3) .....sight of this Promissory note, we promise to pay to the order of..... (5) ..... the sum of..... (2) .....

Place of payment:

..... (4) .....

(name and address of Issuer)

.....(signature).....

(7)

(3) Thời hạn trả tiền.

(4) Địa điểm trả tiền.

(5) Người thụ hưởng.

(6) Ngày tháng và nơi phát hành.

(7) Chữ ký của người phát hành.

Mẫu hối phiếu nhận nợ đầy đủ:

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

PROMISSORY NOTE

No.: 095576/BH

For: USD 1,000.00

New York, 20th of December, 2012

On the 20th of December 2013 fixed of this Promissory note,
we promise to pay to the order of HOANGLONG EXPORT- IMPORT COMPANY IN HANOI, VIETNAM
the sum of UNITED STATE DOLLARS ONE THOUSAND ONLY.

Place of payment:
Citibank New York

For and on behalf of
Sister and Brother Company Ltd.,
129 New Street, New York, USA
(signature of maker or issuer)

Nhìn chung, về quy tắc lưu thông, thì hối phiếu nhận nợ và hối phiếu đòi nợ là giống nhau. Ta có thể hình dung hối phiếu nhận nợ là một hối phiếu đòi nợ đã được chấp nhận thanh toán bởi người trả tiền. Các điều khoản mà luật dùng để điều chỉnh hối phiếu đòi nợ cũng được áp dụng tương tự cho hối phiếu nhận nợ.

2.3. HẠN CHẾ CỦA HỐI PHIẾU NHẬN NỢ

Hiện nay, trong thương mại quốc tế, người ta chủ yếu sử dụng hối phiếu đòi nợ, còn hối phiếu nhận nợ rất ít, bởi vì:

- Hối phiếu nhận nợ do *con nợ phát hành* để nhận nợ, trong khi đó, Hối phiếu đòi nợ do *chủ nợ ký phát* để đòi nợ. Vì chủ nợ ký phát hối phiếu đòi nợ trên cơ sở có một tài sản "Có" nên việc thanh toán được bảo đảm hơn.

- Nếu con nợ không trả tiền hối phiếu đòi nợ, thì người ký phát (chủ nợ) phải có trách nhiệm thanh toán (người thanh toán cuối cùng), lại càng làm cho hối phiếu đòi nợ được bảo đảm. Như vậy, hối phiếu đòi nợ được xem là được đảm bảo thanh toán hai lần.

- Từ đó, hối phiếu đòi nợ được lưu thông dễ dàng, đặc biệt là trong nghiệp vụ chuyển nhượng, cầm cố, thế chấp vay vốn, chiết khấu tại ngân hàng thương mại.

Như vậy, để khắc phục hạn chế tính lưu thông của Hối phiếu nhận nợ, người ta đã chuyển từ *"hình thức nhận nợ"* sang *"hình thức đòi nợ"* theo đó, người bán (chủ nợ) tự mình ký phát một ***hối phiếu*** đòi tiền người mua (con nợ). Để được mua hàng chịu, người mua (con nợ) phải ký chấp nhận thanh toán hối phiếu đòi nợ. Do hối phiếu đòi nợ được chủ nợ ký phát và được con nợ ký chấp nhận thanh toán, nên *người thứ ba* sở hữu hối phiếu được bảo đảm thanh toán tới hai lần, gồm: *thứ nhất* là "con nợ" và *thứ hai* là "chủ nợ". Do được bảo đảm thanh toán hai lần, đặc biệt là có bảo đảm thanh toán của chủ nợ, nên hối phiếu đã dần dần trở thành công cụ thanh toán, lưu thông chủ yếu trong thanh toán nội địa và trong thanh toán quốc tế. Sau này, từ thế kỷ thứ 16, người ta sử dụng hối phiếu đòi nợ là chủ yếu.

THƯ VIỆN HUBT
LƯU HÀNH NỘI BỘ

3. HỐI PHIẾU ĐÒI NỢ

3.1. KHÁI NIỆM VÀ CÁC BÊN THAM GIA

a/ Khái niệm:

Khoản 2, điều 4 của Luật các công cụ chuyển nhượng Việt Nam, hối phiếu đòi nợ được định nghĩa như sau: *"Hối phiếu đòi nợ là giấy tờ có giá do người ký phát lập, yêu cầu người bị ký phát thanh toán không điều kiện*

một số tiền xác định khi có yêu cầu hoặc vào một thời điểm nhất định trong tương lai cho người thụ hưởng".

Về thuật ngữ, *"bill of exchange, exchange hay draft"*, trước đây gọi là *Hối phiếu*, ngày nay theo Luật các công cụ chuyển nhượng của Việt Nam được gọi là *Hối phiếu đòi nợ*. Trong phần trình bày dưới đây, cả hai thuật ngữ *Hối phiếu* và *Hối phiếu đòi nợ* được dùng đan xen với nhau.

d/ Các bên tham gia:

Các bên tham gia có quyền lợi và nghĩa vụ về hối phiếu bao gồm:

1. Người ký phát (drawer): Chủ nợ, người lập và ký phát hối phiếu.

2. Người bị ký phát (drawee): Con nợ, người có nghĩa vụ thanh toán số tiền ghi trên hối phiếu.

3. Người chấp nhận (acceptor): Người bị ký phát sau khi ký chấp nhận hối phiếu thì trở thành người chấp nhận. Người chấp nhận có nghĩa vụ thanh toán hối phiếu khi đến hạn. Như vậy, người chấp nhận luôn là người bị ký phát; ngược lại, người bị ký phát chưa hẳn đã là người chấp nhận. Ví dụ, đối với hối phiếu trả tiền ngay khi nhìn thấy "at sight", thì người bị ký phát không cần ký chấp nhận hối phiếu nên không trở thành người chấp nhận.

4. Người thụ hưởng (beneficiary): Người sở hữu hối phiếu, do đó có quyền được nhận thanh toán số tiền ghi trên hối phiếu. Người thụ hưởng còn có tên gọi là người cầm *"holder hay bearer"*. Tùy trường hợp, người thụ hưởng có thể là:

- Người thụ hưởng đích danh do người ký phát chỉ định. Người ký phát có thể chỉ định người thụ hưởng đính danh là chính mình.
- Người nhận chuyển nhượng hối phiếu.
- Người cầm giữ hối phiếu vô danh.

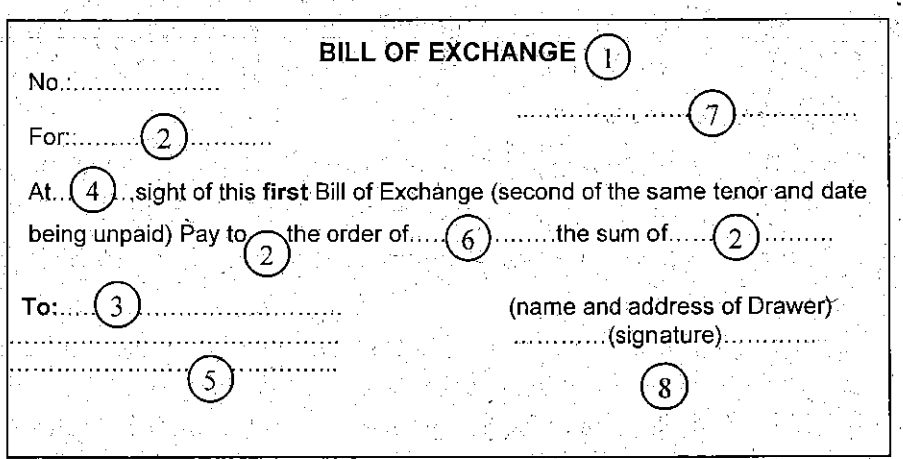
THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

5. Người chuyển nhượng (assignor): Là người chuyển quyền hưởng lợi hối phiếu cho người khác bằng cách trao tay (đối với hối phiếu vô danh) hay bằng thủ tục ký hậu (đối với hối phiếu theo lệnh). Vì, hối phiếu chủ yếu được ký phát theo lệnh, nên thủ tục chuyển nhượng hối phiếu chủ yếu là *ký hậu,* do đó, người chuyển nhượng còn gọi là *người ký hậu* (*endorser).*

6. Người bảo lãnh (avaliseur): Là bất cứ người nào ký tên vào hối phiếu, ngoại trừ người ký phát và người bị ký phát. Nếu hối phiếu đến hạn mà không được người chấp nhận thanh toán, thì người bảo lãnh có trách nhiệm thanh toán cho người hưởng lợi. Người thụ hưởng có quyền truy đòi bất kỳ người nào đã ký tên vào hối phiếu kể cả người ký phát.

3.2. NỘI DUNG CỦA HỐI PHIẾU

Vì được lưu thông, nên những nội dung của hối phiếu phải bắt buộc theo luật định, gồm 8 nội dung sau đây:



Về hình thức, hối phiếu phải được thể hiện dưới dạng văn bản, hình mẫu hối phiếu do các pháp nhân và thể nhân tự quyết định, ngôn ngữ hối phiếu bằng ngôn ngữ viết tay, in sẵn hoặc đánh máy và phải bằng một thứ tiếng nhất định và thống nhất. Hối phiếu có thể được lập thành một hay nhiều bản (thường là hai bản), mỗi bản đều đánh số thứ tự, các bản đều có giá trị như nhau. Khi thanh toán, ngân hàng thường gửi hối phiếu cho người trả tiền làm hai lần kế tiếp nhau đề phòng thất lạc, bản nào đến trước sẽ được thanh toán, bản nào đến sau sẽ trở thành vô giá trị. Nếu là bản thứ nhất thì ghi: "*second of the same tenor and dated being unpaid*"; nếu là bản thứ hai thì ghi: "*first of the same tenor and dated being unpaid*".

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Hình mẫu hối phiếu không quyết định giá trị pháp lý của hối phiếu, nhưng vì là chứng chỉ có giá và được lưu thông nên nội dung của Hối phiếu phải được quy định hết sức chặt chẽ. Một chứng từ được xem là hối phiếu phải hội đủ tám (8) yếu tố sau:

1. Tiêu đề "Hối phiếu" ghi trên mặt trước chứng từ:

Theo "Luật thống nhất về hối phiếu ULB 1930" và "Luật các công cụ chuyển nhượng của Việt Nam 2005" thì cụm từ *"hối phiếu đòi nợ"* bắt buộc phải ghi trên chứng từ và phải ghi bằng cùng thứ tiếng lập hối phiếu. Nếu thiếu, chứng từ đó không được coi là hối phiếu. Việc quy định trên tờ chứng từ phải có tiêu đề "hối phiếu đòi nợ" là để phân biệt về mặt hình thức một

chứng từ có là hối phiếu hay không. Về thuật ngữ, bằng tiếng Anh tiêu đề có thể là: "Bill of Exchange", (Exchange" hay "Draft"; bằng tiếng Việt là: "Hối phiếu đòi nợ" hay "Hối phiếu".

Nếu một quốc gia nào đó không tham gia ULB 1930, thì luật quốc gia đó có thể không bắt buộc hối phiếu phải có tiêu đề, ví dụ Luật của Anh chẳng hạn. Tuy nhiên, do luật Việt Nam bắt buộc hối phiếu phải có tiêu đề, nên để có giá trị pháp lý, hối phiếu phải có tiêu đề.

2. Lệnh thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán vô điều kiện một số tiền nhất định:

a/ "Vô điều kiện" nghĩa là:

- Đối với người ký phát, khi đưa ra lệnh thì không được kèm theo bất kỳ điều kiện hay lý do nào, mà chỉ đơn thuần ra lệnh thanh toán/chấp nhận là đủ. Khi ra lệnh, nếu người ký phát lại kèm theo điều kiện sẽ làm cho hối phiếu trở nên vô hiệu, ví dụ, nếu ghi: *"Thanh toán số tiền hối phiếu nếu hàng hóa đúng yêu cầu"; hoặc "Thanh toán số tiền tương đương với số lượng và giá bán ghi trên hợp đồng".*

- Đối với người bị ký phát, khi nhận được hối phiếu, người bị ký phát chỉ có hai lựa chọn: hoặc là thanh toán/chấp nhận mà không được đưa ra hay viện ra bất cứ một lý do hay điều kiện nào; hoặc là từ chối thanh toán/chấp nhận. Mọi thanh toán/chấp nhận kèm theo điều kiện là vô giá trị.

b/ Số tiền ghi trên hối phiếu: Tuỳ theo luật của từng nước mà cách ghi số tiền có thể khác nhau:

- Công ước Geneve 1930, Tập quán Ngân hàng Tiêu chuẩn Quốc tế (ISBP) và Luật các công cụ chuyển nhượng của Việt Nam: Khi số tiền trên hối phiếu được ghi bằng số khác với số tiền ghi bằng chữ thì số tiền ghi bằng chữ có giá trị thanh toán. Trong trường hợp số tiền trên hối phiếu được ghi hai lần trở lên bằng chữ hoặc bằng số và có sự khác nhau thì số tiền có giá trị nhỏ nhất được ghi bằng chữ có giá trị thanh toán.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

- Luật các công cụ chuyển nhượng của Trung Quốc: Số tiền ghi bằng chữ và ghi bằng số phải chính xác như nhau.

3. Tên và địa chỉ của người bị ký phát:

Việc quy định tên và địa chỉ của người bị ký phát là nhằm bảo đảm cho người thụ hưởng có thể xác định được ai, ở đâu là người chịu trách nhiệm thanh toán/chấp nhận hối phiếu.

Trong ngoại thương, người bị ký phát phụ thuộc vào phương thức thanh toán. Cụ thể là:

- Trong phương thức ứng trước, ghi sổ, chuyển tiền và nhờ thu: Đó là người nhập khẩu hàng hoá.

- Trong phương thức tín dụng chứng từ: Đó là ngân hàng phát hành LC.

Trách nhiệm của người bị ký phát:

- Nếu hối phiếu là trả tiền ngay, thì phải trả ngay theo nội dung quy định trong hối phiếu.

- Nếu hối phiếu là kỳ hạn, thì phải ký chấp nhận khi nhìn thấy hối phiếu và thanh toán hối phiếu khi đến hạn.

Quyền lợi của người bị ký phát:

- Có quyền từ chối trả tiền khi hối phiếu ký sai luật.

- Có quyền từ chối trả tiền khi chưa ký chấp nhận hối phiếu kỳ hạn.

4. Thời hạn thanh toán hối phiếu:

a/ Thanh toán ngay: Nghĩa là thanh toán khi nhìn thấy, khi yêu cầu, khi xuất trình hối phiếu *(payable at sight, payable on demand, payable on presentment)*. Đối với hối phiếu thanh toán ngay, thì thời hạn xuất trình để thanh toán theo ULB 1930 là trong vòng 1 năm, theo Luật các công cụ chuyển nhượng của Việt Nam là 90 ngày.

Cách ghi thời hạn trả tiền ngay cụ thể như sau:

Tiếng Việt: *"Ngay khi nhìn thấy bản thứ nhất của hối phiếu này (Bản thứ hai cùng thời hạn và ngày tháng không thanh toán) thanh toán cho..... số tiền.....".*

Tiếng Anh: *"At Sight of this First Bill of Exhange (Second of the same tenor and dated being unpaid) pay to the.....the sum of.....".*

b/ Thanh toán có kỳ hạn: Bao gồm bốn trường hợp sau:

(1) Thanh toán tại một ngày nhất định ***sau khi nhìn thấy***.

Tiếng Việt: *"X ngày sau khi nhìn thấy bản thứ.....(nhất hoặc hai) của hối phiếu này, thanh toán cho.....số tiền .....".*

Tiếng Anh: *"At X days after sight of this.....(first or second) bill of exchange, pay to.....the sum of.....".*

(2) Thanh toán tại một ngày nhất định ***sau ngày ký phát.***

Tiếng Việt: *"X ngày sau ngày ký phát bản thứ.....(nhất hoặc hai) của hối phiếu này, thanh toán cho.....số tiền .....".*

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Tiếng Anh: *"At X days after signed of this……(first or second) bill of exchange, pay to……..the sum of……."*.

(3) Thanh toán tại một ngày nhất định ***sau ngày vận đơn.***

Tiếng Việt: *"X ngày sau ngày vận đơn của bản thứ……(nhất hoặc hai) của hối phiếu này, thanh toán cho……số tiền ……."*.

Tiếng Anh: *"At X days after bill of lading date of this……(first or second) bill of exchange, pay to……..the sum of……."*.

(4) Thanh toán tại một ngày nhất định ***sau ngày hóa đơn.***

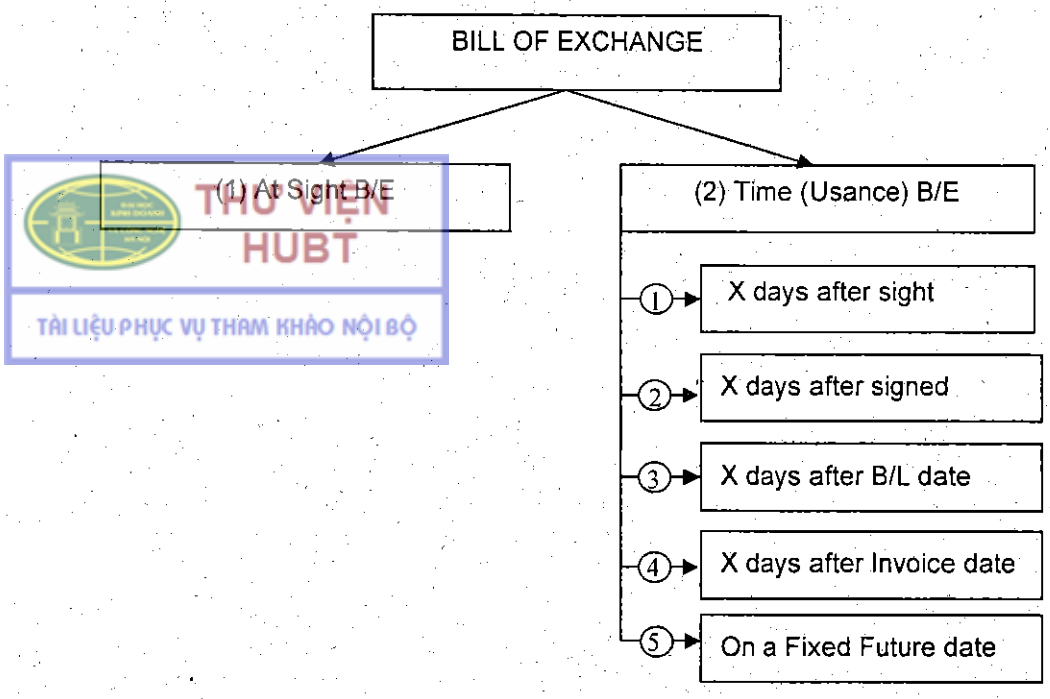
Tiếng Việt: *"X ngày sau ngày hóa đơn của bản thứ……(nhất hoặc hai) của hối phiếu này, thanh toán cho……số tiền ……."*.

Tiếng Anh: *"At X days after invoice date of this……(first or second) bill of exchange, pay to……..the sum of……."*.

(5) Thanh toán tại một ngày cụ thể ***trong tương lai.***

Tiếng Việt: *"Tại..... (ngày tháng) của bản thứ..... (nhất hoặc hai) của hối phiếu này, thanh toán cho……số tiền……"*.

Tiếng Anh: *"On .....(date) of this……(first or second) bill of exchange, pay to…….. the sum of……."*.



THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Điểm lưu ý là, đối với những hối phiếu không quy định thời hạn thanh toán được xem là hối phiếu thanh toán ngay; các hối phiếu quy định nhiều thời hạn thanh toán sẽ trở nên vô giá trị. Việc quy định rõ thời hạn thanh toán của hối phiếu là căn cứ quan trọng để xác định thời hạn thực hiện quyền và nghĩa vụ của các bên tham gia quan hệ hối phiếu.

5. Địa điểm thanh toán:

Nếu không có quy định khác, thì địa chỉ của người bị ký phát được xem là địa điểm thanh toán hối phiếu. Tuy nhiên, nếu trên hối phiếu quy định một địa điểm thanh toán khác, thì địa điểm này được xem là địa điểm thanh toán hối phiếu. Ngày nay, người ta thường chọn ngân hàng nơi người bị ký phát mở tài khoản giao dịch làm địa điểm thanh toán thì hối phiếu mới có độ tin cậy cao, do đó, trong trường hợp này, người ta ghi cả số tài khoản của người bị ký phát, địa chỉ ngân hàng thanh toán trên hối phiếu. Việc quy định địa điểm thanh toán cụ thể trên hối phiếu là yếu tố bắt buộc để người thụ hưởng xuất trình hối phiếu thanh toán khi đến hạn.

6. Tên của người thụ hưởng:

Người thụ hưởng có thể là: Bản thân người ký phát, hoặc một người khác được người ký phát chỉ định, hoặc bất cứ ai được người hưởng lợi chuyển nhượng hối phiếu bằng thủ tục ký hậu hay trao tay. Như vậy, nếu người ký phát không chỉ định người thụ hưởng khác, thì người ký phát sẽ là người thụ hưởng hối phiếu duy nhất.

Tuy nhiên, trong thực tế, người ký phát có thể chỉ định một người thụ hưởng khác. Các trường hợp có thể là:

- *Chỉ định một người thụ hưởng đích danh khác:* "Thanh toán cho (Ông, bà)… số tiền…". Với cách quy định thế này, nếu người thụ hưởng không muốn chuyển nhượng hối phiếu cho người khác, thì anh ta sẽ là người thụ hưởng duy nhất. Nếu người ký phát muốn chỉ một người nào đó là người thụ hưởng duy nhất thì phải ghi trên hối phiếu câu: *"Chỉ thanh toán cho (ông, bà)…số tiền..."* (pay to Mr…**only** the sum of…); hoặc câu "không được chuyển nhượng", "cấm chuyển nhượng" (non-negotiable); hoặc câu "không trả theo lệnh" (not pay to order). Với cách quy định này, nhằm tạo tư duy thường trực cho những người liên quan đến hối phiếu là: *Đặc điểm cơ bản của hối phiếu là chuyển nhượng được, do đó, muốn hối phiếu không được chuyển nhượng thì phải nói rõ điều này.*

- *Quy định thanh toán theo lệnh:* Ví dụ *"Thanh toán theo lệnh của Ông (bà)…số tiền..."*. Với cách quy định theo lệnh, nếu không muốn chuyển

THƯ VIỆN HUST
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

nhượng hối phiếu cho người khác, thì người thụ hưởng chỉ việc ghi câu *"thanh toán cho Ông (bà) (tên của mình)…số tiền…"*. Còn nếu muốn chuyển nhượng cho người khác, thì ký hậu hối phiếu.

- *Quy định việc thanh toán cho người cầm "to the bearer"*: Nếu hối phiếu được ký phát cho người cầm, thì bất cứ người nào cầm phiếu đều trở thành người thụ hưởng. Người cầm phiếu có quyền chuyển nhượng hối phiếu cho người khác thông qua hình thức trao tay. Một hối phiếu không ghi tên người thụ hưởng đích danh và cũng không ghi cho người cầm (để trống), thì theo tập quán hiểu là thanh toán cho người cầm.

Trong ngoại thương, các hối phiếu thường được ký phát cho người hưởng là ngân hàng phục vụ nhà xuất khẩu, bởi vì theo luật quản lý ngoại hối thì các công ty thường không có tài khoản bằng ngoại tệ mở tại các ngân hàng ở nước ngoài, do đó, phải thông qua ngân hàng phục vụ mình để thu hộ tiền hối phiếu ghi bằng ngoại tệ.

7. Ngày tháng và nơi ký phát hối phiếu:

Ngày tháng tạo lập hối phiếu đòi nợ mang ý nghĩa:

- Là thời điểm phát sinh quan hệ tín dụng giữa người ký phát và người bị ký phát.

- Là căn cứ để xác định thời hạn hiệu lực và thời hạn trả tiền (trong trường hợp X days signed) của hối phiếu đòi nợ.

- Nếu không ghi ngày tháng ký phát thì hối phiếu trở nên vô giá trị. Điều này là logic, bởi vì, hối phiếu không có ngày tháng ký phát sẽ không xác định được chính xác ngày hiệu lực thanh toán.

Do trên hối phiếu đòi nợ thể hiện hai địa điểm liên quan đến việc tạo lập hối phiếu, đó là: địa điểm ký phát và địa chỉ người ký phát. Nếu hai địa điểm này là khác nhau thì căn cứ xác định nguồn luật áp dụng giải quyết tranh chấp liên quan đến hối phiếu là như thế nào? Về nguyên tắc, địa điểm ký phát ở đâu thì áp dụng luật ở đó để giải quyết tranh chấp. Do đó, quy tắc như sau:

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

- Nếu trên hối phiếu thể hiện địa điểm ký phát và địa điểm này là khác với địa chỉ người ký phát thì áp dụng luật nơi ký phát để giải quyết tranh chấp.

- Nếu trên hối phiếu không thể hiện địa điểm ký phát thì địa chỉ ghi bên cạnh người ký phát được xem là địa điểm ký phát. Nếu trên hối phiếu lại thiếu cả địa chỉ của người ký phát thì hối phiếu trở nên vô giá trị.

8. Tên, địa chỉ và chữ ký của người ký phát hối phiếu:

Như đã nói ở trên, hối phiếu được bảo đảm thanh toán hai lần, đó là người bị ký phát và người ký phát. Trong trường hợp hối phiếu được chuyển nhượng nhưng người bị ký phát từ chối trả tiền/chấp nhận, thì người ký phát là người cuối cùng chịu trách nhiệm thanh toán cho người thụ hưởng. Do đó, tên, địa chỉ và chữ ký của người ký phát là yếu tố bắt buộc thể hiện trên hối phiếu. Luật các nước đều cấm hành vi ký phát hối phiếu không đúng thẩm quyền hoặc giả mạo chữ ký.

Trên đây là 8 yếu tố bắt buộc cấu thành một hối phiếu, thiếu một trong các yếu tố này hối phiếu trở nên vô giá trị. Việc tuân thủ chặt chẽ các yếu tố bắt buộc của hối phiếu có ý nghĩa làm cho hối phiếu trở nên được chứng chỉ hóa và tăng được khả năng lưu thông (chuyển nhượng), đồng thời là cơ sở để xác định quyền và nghĩa vụ của các bên tham gia quan hệ hối phiếu.

Ghi chú: Ngoài 8 nội dung bắt buộc nêu trên, người ký phát có thể điền thêm một số nội dung có tác dụng cung cấp thông tin liên quan đến việc tạo lập hối phiếu. Các nội dung này không bắt buộc phải thể hiện, nhưng có thể ghi thêm và chúng chỉ có tác dụng là thông tin tham chiếu và hướng dẫn người trả tiền, chúng không là căn cứ để trả tiền, để từ chối hối phiếu... Nội dung điền thêm thường là:

a/ Drawn under:.....

Nếu là hối phiếu trong phương thức nhờ thu, thì thường là:

- Drawn under invoice(s) No(s).....dated.....
- Drawn under sales contract No.....dated.....

Nếu là hối phiếu trong phương thức LC, thì thường là:

- Drawn under LC No.....
  dated/wired.....
  issued by.....
- Drawn under confimed/irrevocable LC No.....
  dated/wired.....
  issued by.....

b/ Value received as per our invoice(s) No(s).....
dated.....

Do chỉ có tính chất là thông tin, nên các nội dung này người ta không chú trọng và điền một cách tuỳ tiện, không chính xác. Ví dụ, người ký phát có thể điền: "Drawn under Issuing Bank"; "Drawn under Drawee"... Điền như vậy là không chính xác, nhưng không vì thế mà hối phiếu bị từ chối.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

3.3. CÁC ĐẶC ĐIỂM CỦA HỐI PHIẾU

Từ khái niệm và những yếu tố bắt buộc cấu thành, hối phiếu có ba đặc điểm cơ bản sau đây:

(1) Tính trừu tượng hay tính độc lập của khoản nợ ghi trên hối phiếu:

Thứ nhất, không cần nêu nguyên nhân lập hối phiếu, tức nội dung quan hệ tín dụng của hối phiếu dựa trên cơ sở nào. Khi đã tách ra khỏi hợp đồng thương mại và nằm trong tay người thứ ba, thì hối phiếu trở thành một nghĩa vụ trả tiền độc lập, không phụ thuộc hợp đồng thương mại nữa. Người cầm phiếu (và những người liên quan đến hối phiếu) không cần quan tâm và không cần biết khoản nợ ghi trên hối phiếu phát sinh từ giao dịch kinh tế nào. Nghĩa là, khoản nợ ghi trên hối phiếu là hoàn toàn độc lập và không phụ thuộc vào hợp đồng mua bán cơ sở, cho dù hợp đồng này là cơ sở để lập và ký phát hối phiếu hay ký chấp nhận hối phiếu.

Thứ hai, hiệu lực pháp lý không phụ thuộc vào nguyên nhân sinh ra hối phiếu. Khi chuyển nhượng hay thanh toán, những người liên quan đến hối phiếu không cần quan tâm đến hối phiếu được ký phát trên cơ sở nào, mà chỉ cần quan tâm tới việc ký phát, ký hậu, chuyển giao, chấp nhận, bảo lãnh, truy đòi, kháng nghị… có tuân thủ về hình thức và nội dung theo quy định của pháp luật hay không. Về mặt pháp lý, bản thân hối phiếu đã hội đủ các yếu tố pháp lý cần thiết để tham gia thanh toán, chuyển nhượng… mà không cần phải kèm theo bất cứ một hợp đồng cơ sở nào cho việc ký phát hối phiếu. Trên cơ sở tính độc lập về mặt pháp lý mà người cầm phiếu có thể khởi kiện những người có trách nhiệm liên quan do không được thanh toán, không được chấp nhận, hoặc được chấp nhận nhưng không được thanh toán khi đến hạn.

Thứ ba, do có tính trừu tượng nên hối phiếu có thể bị lạm dụng ký phát dưới dạng hối phiếu khống, nghĩa là việc ký phát hối phiếu không dựa trên hợp đồng mua bán thực, không có hàng hóa làm cơ sở cho hối phiếu, hoặc ký phát số tiền vượt so với giá trị giao dịch thực thế. Vì khi đã ký phát, hối phiếu hoàn toàn độc lập với hợp đồng cơ sở phát sinh ra nó, do đó, khó có thể phân biệt hối phiếu nào được ký phát trên cơ sở mua bán hàng hóa và hối phiếu nào ký phát không trên cơ sở mua bán hàng hóa. Chính vì vậy, luật các nước nghiêm cấm việc ký phát hối phiếu không trên cơ cơ sở là hàng hóa, tức nghiêm cấm ký phát hối phiếu khống.

(2) Tính bắt buộc trả tiền của hối phiếu:

Theo pháp luật, người bị ký phát phải trả tiền theo đúng nội dung của hối phiếu, không được viện bất kỳ lý do riêng hoặc chung nào để từ chối trả

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU CHỈ PHỤC VỤ CHO MỤC ĐÍCH NGHIÊN CỨU KHOA HỌC NỘI BỘ

tiền, nghĩa là việc trả tiền không được kèm theo bất kỳ điều kiện nào, trừ khi hối phiếu được lập trái với luật điều chỉnh nó.

Ví dụ: Sau khi ký hợp đồng thương mại, nếu nhà nhập khẩu ký chấp nhận trả tiền hối phiếu do nhà xuất khẩu ký phát, thì nhà nhập khẩu buộc phải trả tiền cho bất cứ ai là người cầm phiếu ngay cả trong trường hợp người xuất khẩu không giao hàng cho người nhập khẩu.

Đồng thời, người ký phát phải chịu trách nhiệm thanh toán cho người thụ hưởng vô điều kiện nếu hối phiếu đã được chuyển nhượng mà không được thanh toán.

(3) Tính lưu thông của hối phiếu:

Trước hết, hối phiếu là một chứng từ có giá tuân thủ chặt chẽ nội dung theo quy định của pháp luật, thể hiện một quan hệ tín dụng được pháp luật thừa nhận và bảo hộ. Là chứng từ có giá, lại có tính trừu tượng và tính bắt buộc trả tiền, nên hối phiếu có được tính lưu thông. Nghĩa là, hối phiếu có thể được dùng một hay nhiều lần trong thời hạn của nó để:

- Thanh toán tiền mua hàng hóa hay trả một khoản nợ bất kỳ.
- Chuyển nhượng hối phiếu cho người khác.
- Cầm cố, thế chấp để vay vốn tại NHTM.
- Chiết khấu tại NHTM và tái chiết khấu tại NHTW.

Rõ ràng, chỉ hối phiếu đã được chấp nhận thanh toán mới có giá trị chuyển nhượng, bởi vì có như vậy nó mới tin tưởng là sẽ được thanh toán. Hối phiếu do ngân hàng chấp nhận sẽ có tính lưu thông cao hơn hối phiếu do doanh nghiệp chấp nhận, vì ngân hàng có uy tín cao hơn doanh nghiệp.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

3.4. PHÂN LOẠI HỐI PHIẾU

a/ Căn cứ vào thời hạn thanh toán:

- Hối phiếu trả tiền ngay (at sight bill hay on demand bill): Là loại hối phiếu quy định người bị ký phát phải thanh toán cho người cầm phiếu ngay khi nhìn thấy hối phiếu (tức khi xuất trình "at presentment", khi có yêu cầu "on demnad"). Những hối phiếu không quy định thời hạn thanh toán được xem là hối phiếu trả tiền ngay. Nói là trả ngay nhưng thường thì việc thanh toán xảy ra trong vòng hai ngày làm việc sau ngày xuất trình. Đối với hối phiếu trả tiền ngay, thời hạn xuất trình để thanh toán theo ULB 1930 là trong vòng một năm, theo Luật các công cụ chuyển nhượng VN là 90 ngày kể từ ngày ký phát (bill date).

- *Hối phiếu có kỳ hạn (usance bill, time bill):* Người ký phát có thể quy định thời hạn thanh toán hối phiếu theo 5 cách sau:

(1) Một thời hạn nhất định kể từ ngày chấp nhận hối phiếu.

(2) Một thời hạn nhất định kể từ ngày ký phát (bill date).

(3) Một thời hạn nhất định kể từ ngày vận đơn.

(4) Một thời hạn nhất định kể từ ngày hóa đơn.

(5) Tại một ngày cụ thể trong tương lai.

Các hối phiếu có kỳ hạn phải được xuất trình để chấp nhận nếu cần. Với 5 cách quy định thời hạn hối phiếu như trên, thì chỉ cách quy định thứ nhất (1) là bắt buộc phải xuất trình hối phiếu để chấp nhận. Tuy nhiên, trong thực tế, khi ký phát hối phiếu, người ký phát có thể ghi một câu trên hối phiếu kỳ hạn: Hối phiếu phải được xuất trình để chấp nhận. Trong trường hợp này, người thụ hưởng phải xuất trình hối phiếu để chấp nhận. Ngoài ra, để được tin tưởng trong thanh toán và lưu thông, hầu hết người thụ hưởng đều xuất trình hối phiếu kỳ hạn để chấp nhận cho dù đó là không bắt buộc.

b/ Căn cứ vào chứng từ kèm theo:

- *Hối phiếu trơn (clean bill):* Là hối phiếu không kèm theo chứng từ thương mại. Trong ngoại thương, hối phiếu trơn được dùng chủ yếu để đòi tiền những người nhập khẩu tin cậy.

- *Hối phiếu kèm chứng từ (documentary bill),* bao gồm:

(1) Hối phiếu kèm chứng từ trả tiền ngay - sight draft (D/P).

(2) Hối phiếu kèm chứng từ có chấp nhận - time draft (D/A).

c/ Căn cứ vào tính chuyển nhượng:

- *Hối phiếu đích danh (nominal bill):* Là hối phiếu ghi tên người thụ hưởng là một người đích danh, và chỉ người này mới có quyền thụ hưởng hối phiếu.

Vì hối phiếu sinh ra với chức năng cơ bản tự nhiên của nó là làm công cụ thanh toán, tức được chuyển nhượng, chính vì vậy, để một hối phiếu không được chuyển nhượng, tức đích danh, thì hối phiếu phải có lệnh cấm chuyển nhượng. Hay nói cách khác, đã là hối phiếu thì luôn luôn được chuyển nhượng, trừ khi bản thân hối phiếu thể hiện một lệnh cấm chuyển nhượng. Như vậy, để trở thành hối phiếu đích danh, ngoài việc quy định người thụ hưởng là một người đích danh, thì hối phiếu còn phải thể hiện một lệnh cấm chuyển nhượng. Trong thực tế, lệnh cấm chuyển nhượng thường được thể hiện bằng hai cách sau:

- "Chỉ trả tiền cho Ông X" (Pay to Mr. X Only); hoặc

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO

- "Trả tiền cho ông X, không chuyển nhượng" (Pay to Mr. X, non- negotiable).

Như vậy, nếu một hối phiếu ghi *"Pay to Mr. X"*, do không có lệnh cấm chuyển nhượng, nên ông X vẫn có thể ký hậu chuyển nhượng hối phiếu một cách thông thường. Hối phiếu như vậy không được xem là hối phiếu đích danh, mà thuộc loại hối phiếu chuyển nhượng theo lệnh. Điều này có nghĩa là việc ghi *"Pay to Mr. X"* là tương đương với *"Pay to the Order of Mr. X"*.

- *Hối phiếu vô danh (holder or bearer bill)*: Là hối phiếu không chỉ định người thụ hưởng cụ thể nào, mà chỉ ghi chung chung "trả cho...", "trả theo lệnh của...", hay "trả cho người cầm". Với một hối phiếu quy định như vậy, thì bất kỳ người nào cầm phiếu trong tay đều trở thành người thụ hưởng, nên gọi là hối phiếu vô danh.

- *Hối phiếu chuyển nhượng theo lệnh (order bill)*: Là hối phiếu được chuyển nhượng từ người này sang người khác bằng thủ tục ký hậu. Ví dụ, hối phiếu ghi câu: "At.....sight of this first bill of exchange pay to the order of VIETCOMBANK the sum of.....". Như vậy, người thụ hưởng hối phiếu là không chắc chắn, vì còn phụ thuộc vào ý chí của Vietcombank. Nếu không muốn chuyển nhượng cho người khác, thì Vietcombank chỉ cần điền tên mình vào chỗ trống; còn muốn chuyển nhượng cho người khác thì làm theo thủ tục ký hậu.

d/ Căn cứ vào người ký phát hối phiếu:

- *Hối phiếu thương mại (trade bill)*: Do người xuất khẩu, người cho vay ký phát đòi tiền người nhập khẩu hoặc ngân hàng mở LC.

- *Hối phiếu ngân hàng (bank draft)*: Là hối phiếu do ngân hàng ký phát ra lệnh cho ngân hàng đại lý thanh toán một số tiền nhất định cho người hưởng lợi chỉ định trên hối phiếu.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

e/ Căn cứ vào trạng thái chấp nhận:

- *Hối phiếu chưa được ký chấp nhận*: Đây là hối phiếu chưa được người bị ký phát ký chấp nhận. Do chưa ký chấp nhận, nên người bị ký phát chưa bị ràng buộc nghĩa vụ thanh toán hối phiếu, tuy nhiên việc từ chối thanh toán hay từ chối ký chấp nhận nếu trái với pháp luật thì người bị ký phát có thể bị kiện ra tòa. Khi hối phiếu chưa được ký chấp nhận, thì người ký phát có nghĩa vụ thanh toán cho người cầm phiếu.

- *Hối phiếu đã được người trả tiền ký chấp nhận*: Sau khi ký chấp nhận hối phiếu, người bị ký phát ngay lập tức bị ràng buộc trách nhiệm phải thanh toán hối phiếu khi đến hạn. Tùy theo ai là người ký chấp nhận mà hối phiếu được phân thành:

(1) Chấp phiếu thương mại (trade's acceptance): Đây là hối phiếu được một thương nhân ký chấp nhận. Ngày nay, loại hối phiếu này ít được sử dụng trong giao dịch mua bán quốc tế, bởi vì khả năng thanh toán không cao, chứa đựng nhiều rủi ro hơn so với chấp phiếu ngân hàng. Chấp phiếu thương mại thường được sử dụng trong quan hệ mua bán giữa các công ty con của cùng công ty mẹ.

(2) Chấp phiếu ngân hàng (banker's acceptance): Đây là loại hối phiếu được ngân hàng ký chấp nhận, cam kết thanh toán khi hối phiếu đến hạn. Do được ngân hàng chấp nhận, nên hối phiếu loại này có giá trị chuyển nhượng cao, do đó được sử dụng phổ biến trong thương mại quốc tế. Chấp phiếu ngân hàng thường áp dụng trong phương thức tín dụng chứng từ trả chậm, theo đó ngân hàng mở LC ký chấp nhận hối phiếu do người xuất khẩu ký phát.

f/ Căn cứ vào loại tiền ghi trên hối phiếu:

- *Hối phiếu nội tệ:* Là hối phiếu được thanh toán bằng đồng bản tệ tại địa điểm thanh toán.

- *Hối phiếu ngoại tệ:* Là hối phiếu được thanh toán bằng đồng ngoại tệ tại địa điểm thanh toán.

g/ Căn cứ vào cơ sở hình thành hối phiếu:

- *Hối phiếu thực và Hối phiếu khống.*

h/ Căn cứ vào không gian lưu thông hối phiếu:

- *Hối phiếu nội địa và Hối phiếu quốc tế.*

3.5. CÁC NGHIỆP VỤ LIÊN QUAN ĐẾN HỐI PHIẾU

1. Ký phát hối phiếu:

THƯ VIỆN HUBT TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Trong thương mại quốc tế, sau khi ký kết hợp đồng mua bán, nhà xuất khẩu giao hàng, lập bộ chứng từ thanh toán, trong đó thường bao gồm hối phiếu. Như vậy, người ký phát ở đây là nhà xuất khẩu. Tùy theo phương thức thanh toán mà người trả tiền có thể là nhà nhập khẩu (phương thức nhờ thu) hay ngân hàng (phương thức LC).

Người ký phát phải bảo đảm cho hối phiếu tuân thủ chặt chẽ về mặt hình thức và nội dung (như đã phân tích ở trên). Mọi sai sót khiến cho hối phiếu không được thanh toán hay không được chấp nhận đều thuộc trách nhiệm của người ký phát. Tuy nhiên, ngày nay các ngân hàng phục vụ nhà xuất khẩu luôn giúp kiểm tra hối phiếu trước khi gửi đi, do đó sai sót về hối phiếu là hiếm khi xảy ra. Nhưng cũng không vì thế mà ngân hàng chịu trách nhiệm khi hối phiếu bị từ chối thanh toán hay chấp nhận.

Theo luật định, người ký phát phải bảo đảm việc chấp nhận và thanh toán hối phiếu. Người ký phát có thể được miễn trừ việc bảo đảm chấp nhận; nhưng người ký phát không được miễn trừ nghĩa vụ thanh toán hối phiếu khi người trả tiền từ chối thanh toán.

2. Chấp nhận hối phiếu (Acceptance):

Sau khi ký phát, phải xuất trình hối phiếu cho người bị ký phát để:

- Người này trả tiền ngay đối với hối phiếu trả ngay; hoặc
- Ký chấp nhận trả tiền đối với hối phiếu có kỳ hạn (nếu cần).

Như vậy, đối với hối phiếu trả ngay thì việc ký chấp nhận là không cần thiết, nếu có ký chấp nhận thì cũng không có ý nghĩa gì. Đối với hối phiếu kỳ hạn, ngoại trừ hối phiếu có kỳ hạn X ngày kể từ ngày nhìn thấy thì việc xuất trình để ký chấp nhận là bắt buộc (vì ngày ký chấp nhận là ngày nhìn thấy, là mốc để tính kỳ hạn); các hối phiếu kỳ hạn còn lại thì việc xuất trình để ký chấp nhận là không bắt buộc (vì dữ liệu "mốc" để xác định kỳ hạn đã có sẵn trên hối phiếu), tuy nhiên việc xuất trình để ký chấp nhận là không bị cấm và sẽ là cần thiết nếu muốn hối phiếu được tín cậy trong lưu thông.

Chấp nhận hối phiếu là hành vi của người bị ký phát cam kết thanh toán vô điều kiện khi hối phiếu đến hạn. Chấp nhận có thể thực hiện:

- Ghi trực tiếp trên mặt trước tờ hối phiếu các từ "chấp nhận", ngày tháng và chữ ký của người bị ký phát. Chỉ cần chữ ký của người bị ký phát trên hối phiếu cũng đủ cấu thành sự chấp nhận.

- Chấp nhận bằng văn thư, điện thông báo. Trong trường hợp này, ngày gửi văn thư, điện thông báo được xem là ngày chấp nhận.

Trong trường hợp chỉ chấp nhận thanh toán một phần số tiền ghi trên hối phiếu, người bị ký phát phải ghi rõ số tiền được chấp nhận.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

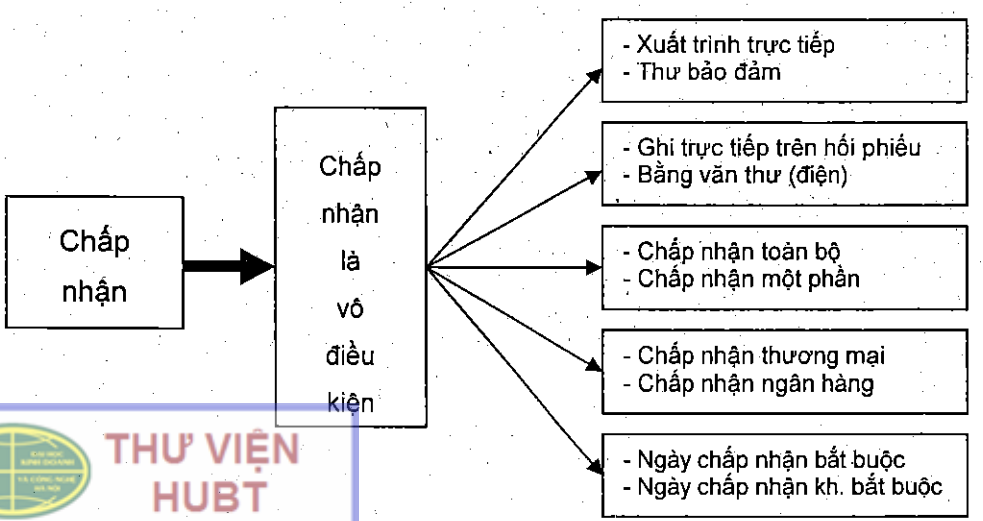
Chấp nhận là vô điều kiện, nghĩa là người ký chấp nhận không được đưa ra bất kỳ điều kiện nào khi chấp nhận hối phiếu.

Trong thực tế, người nào trả tiền thì người đó ký chấp nhận, nên: Đối với phương thức nhờ thu, nhà nhập khẩu là người trả tiền nên cũng là người ký chấp nhận hối phiếu. Việc nhà nhập khẩu ký chấp nhận gọi là chấp nhận thương mại ***(trade acceptance)***. Đối với phương thức tín dụng chứng từ, ngân hàng mở LC là người trả tiền nên cũng là người ký chấp nhận hối phiếu. Việc ngân hàng ký chấp nhận gọi là chấp nhận ngân hàng ***(banker's acceptance)***. Rõ ràng, hối phiếu được ngân hàng chấp nhận có mức độ chuyển nhượng cao hơn hối phiếu do nhà nhập khẩu chấp nhận.

Ngày tháng ký chấp nhận là bắt buộc đối với loại hối phiếu có kỳ hạn X ngày kể từ ngày nhìn thấy (ngày chấp nhận) hối phiếu. Các trường hợp khác, việc ghi ngày tháng ký chấp nhận là không cần thiết.

Người thụ hưởng phải xuất trình hối phiếu để chấp nhận đúng địa điểm thanh toán, hối phiếu chưa hết hạn thanh toán và trong thời gian làm việc của người bị ký phát. Hối phiếu có thể được xuất trình trực tiếp để chấp nhận hoặc gửi bằng thư bảo đảm. Ngày xuất trình được tính theo ngày trên dấu bưu điện nơi gửi thư bảo đảm.

Khi người bị ký phát đã ký chấp nhận vào hối phiếu, nhưng lại huỷ bỏ nó trước khi trả lại hối phiếu, thì chấp nhận được xem là bị từ chối. Tuy nhiên, nếu người bị ký phát đã thông báo chấp nhận bằng văn bản cho người cầm phiếu hoặc bất kỳ người nào đã ký hối phiếu, thì phải chịu trách nhiệm với những người này về các điều khoản chấp nhận.



THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ CHO HỌC TẬP

3. Chuyển nhượng hối phiếu:

Như đã phân tích ở trên, hối phiếu có thể là đích danh, theo lệnh một người đích danh, theo lệnh để trống, cho người cầm hoặc để trống. Nhìn chung, hối phiếu là chuyển nhượng được, trừ khi trên hối phiếu ghi rõ là *cấm* chuyển nhượng hoặc *chỉ* trả tiền cho một người đích danh.

Có hai phương thức chuyển nhượng:

- *Trao tay:* Được áp dụng đối với các hối phiếu vô danh (bao gồm: theo lệnh để trống, cho người cầm, để trống, ký hậu cho người cầm, ký hậu để trống, ký hậu theo lệnh để trống).

- *Ký hậu:* Là bắt buộc đối với hối phiếu chuyển nhượng theo lệnh đích danh. Đối với hối phiếu vô danh, việc ký hậu chuyển nhượng là không cần thiết, nhưng không bị cấm.

Ký hậu là việc người thụ hưởng ký vào mặt sau (gọi là ký hậu) tờ hối phiếu, rồi chuyển giao hối phiếu cho người được chuyển nhượng

Về mặt pháp lý, hành vi ký hậu hối phiếu bao gồm:

- Thừa nhận sự chuyển quyền hưởng lợi hối phiếu cho người khác. Hành vi ký hậu này có tính trừu tượng, nghĩa là người ký hậu không cần nêu lý do chuyển nhượng và cũng không cần thông báo cho người trả tiền, người ký phát, người bảo lãnh và những người khác có liên quan đến hối phiếu; theo đó, người được chuyển nhượng nghiễm nhiên trở thành người hưởng lợi hối phiếu. Mọi điều kiện kèm theo việc ký chuyển nhượng là không có giá trị.

- Việc chuyển nhượng hối phiếu là sự chuyển nhượng tất cả các quyền phát sinh từ hối phiếu.

- Trong trường hợp ký hậu có truy đòi, hành vi ký hậu xác định trách nhiệm của người ký hậu về việc trả tiền đối với những người cầm hối phiếu sau đó rằng: mình sẽ trả tiền hối phiếu cho những người được chuyển nhượng, nếu người bị ký phát từ chối trả tiền.

- Người thụ hưởng có thể chuyển nhượng hối phiếu cho người chấp nhận, người ký phát, hoặc người chuyển nhượng.

- Chuyển nhượng hối phiếu cho hai người trở lên là vô giá trị.

- Chuyển nhượng một phần số tiền ghi trên hối phiếu là vô giá trị.

Ký hậu có nhiều loại, trong thực tế ta thường gặp là:

(1) Ký hậu để trống (Blank Endorsement):

Là việc ký hậu không chỉ định người hưởng lợi hối phiếu do thủ tục ký hậu mang lại. Người ký hậu chỉ ký tên ở mặt sau tờ hối phiếu, hoặc có thể ghi thêm cụm từ chung chung như *"trả cho ..."*. Với cách ký hậu này, người nào cầm phiếu sẽ trở thành người hưởng lợi hối phiếu, và việc chuyển nhượng tiếp theo không cần phải ký hậu nữa, mà chỉ cần trao tay.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Từ ký hậu để trống có thể chuyển thành ký hậu theo lệnh nếu ghi câu *"trả theo lệnh ông X"*; hoặc chuyển thành ký hậu hạn chế nếu ghi câu *"chỉ trả cho ông X"*.

(2) Ký hậu theo lệnh (To Order Endorsement):

Là việc ký hậu chỉ định một cách suy đoán ra người hưởng lợi hối phiếu. Người ký hậu chỉ ghi câu: *"Trả theo lệnh ông X"* và ký tên, do đó,

người hưởng lợi hối phiếu là ai chỉ có thể suy đoán, bởi vì nó phụ thuộc vào ý chí của ông X. Nếu ông X ra lệnh trả cho người khác thì người đó sẽ trở thành người hưởng hợi hối phiếu, còn nếu ông X im lặng, hoặc ghi câu *"trả cho ông X"* thì chính ông X là người hưởng lợi hối phiếu. Ký hậu theo lệnh là loại ký hậu rất thông dụng trong thanh toán quốc tế.

(3) Ký hậu hạn chế (Restrictive Endorsement):

Là việc ký hậu chỉ định đích danh người hưởng lợi hối phiếu và chỉ người này mà thôi. Ví dụ, người ký hậu ghi câu: *"Chỉ trả cho ông X - Pay to Mr X only"* và ký tên. Ký hậu hạn chế là loại ký hậu không thể chuyển nhượng được.

(4) Ký hậu miễn truy đòi (Without Recourse Endorsement):

Là loại ký hậu, mà một khi hối phiếu bị từ chối trả tiền thì người ký hậu hối phiếu được miễn truy đòi. Người ký hậu sẽ ghi thêm câu *"Miễn truy đòi - Without Recourse"* vào một trong ba loại ký hậu nói trên, ví dụ ghi: *"Trả theo lệnh ông X, miễn truy đòi"* và ký tên; hoặc *"Chỉ trả cho ông X, miễn truy đòi"*. Khi hối phiếu bị từ chối thanh toán, thì tất cả những người ký hậu có ghi *"miễn truy đòi"* đều được miễn trách nhiệm hoàn trả tiền; còn đối với những người không ghi câu *"miễn truy đòi"* đều phải chịu trách nhiệm hoàn trả tiền cho bất cứ người nào được chuyển nhượng sau đó. Ký hậu miễn truy đòi cũng là loại ký hậu thông dụng trong thanh toán quốc tế.

4. Bảo lãnh hối phiếu - Aval

Bảo lãnh hối phiếu là việc người thứ ba cam kết với người nhận bảo lãnh sẽ thanh toán toàn bộ hay một phần số tiền ghi trên hối phiếu nếu đã đến hạn thanh toán mà người được bảo lãnh không thanh toán hoặc thanh toán không đầy đủ.

Về hình thức bảo lãnh được thực hiện bằng cách:

- Người bảo lãnh ghi lên mặt trước hay mặt sau hối phiếu cụm từ "bảo lãnh", số tiền bảo lãnh, tên, địa chỉ, chữ ký của người bảo lãnh và tên người được bảo lãnh trên hối phiếu.

- Trong trường hợp bảo lãnh không ghi tên người được bảo lãnh thì bảo lãnh được coi là bảo lãnh cho người ký phát.

- Ngoài hình thức bảo lãnh trên, một số nước còn dùng hình thức bảo lãnh bằng một văn thư riêng, gọi là bảo lãnh mật. Sở dĩ có hình thức này là do người được bảo lãnh không muốn người thứ ba biết tình hình tài chính của mình đến mức phải có sự bảo lãnh.

- Người bị ký phát hay người ký phát không được ký tên với tư cách là người bảo lãnh, nếu có ký thì cũng vô giá trị.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU LƯU HÀNH NỘI BỘ

Để một bảo lãnh thực sự có giá trị, thì người bảo lãnh thường là một ngân hàng có uy tín. Người bảo lãnh bị ràng buộc trách nhiệm giống như người được anh ta bảo lãnh. Sau khi thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh, người bảo lãnh được tiếp nhận các quyền của người được bảo lãnh đối với những người có liên quan, xử lý tài sản bảo đảm của người được bảo lãnh và có quyền yêu cầu người được bảo lãnh, người ký phát, người chấp nhận thực hiện nghĩa vụ thanh toán số tiền bảo lãnh đó thanh toán.

5. Cầm cố và nhờ thu hối phiếu:

Người thụ hưởng có quyền cầm cố hối phiếu tại các tổ chức tín dụng để vay vốn. Khi người cầm cố hoàn thành nghĩa vụ được bảo đảm bằng cầm cố hối phiếu thì người nhận cầm cố phải hoàn trả hối phiếu cho người cầm cố. Trong trường hợp người cầm cố không thực hiện đầy đủ, đúng hạn nghĩa vụ được bảo đảm bằng cầm cố hối phiếu thì người nhận cầm cố trở thành người thụ hưởng hối phiếu và được thanh toán theo nghĩa vụ được bảo đảm bằng cầm cố.

Người thụ hưởng có thể chuyển giao hối phiếu cho người thu hộ để thu số tiền ghi trên hối phiếu theo uỷ quyền bằng văn bản về việc thu hộ.

Người thu hộ không được thực hiện các quyền của người thụ hưởng theo hối phiếu ngoài quyền xuất trình hối phiếu để thanh toán, quyền nhận số tiền trên hối phiếu, quyền chuyển giao hối phiếu cho người thu hộ khác để nhờ thu hối phiếu.

Trường hợp người thu hộ không xuất trình hoặc xuất trình không đúng thời hạn hối phiếu để thanh toán dẫn đến hối phiếu không được thanh toán thì người thu hộ có trách nhiệm bồi thường thiệt hại cho người thụ hưởng tối đa bằng số tiền ghi trên hối phiếu.

THƯ VIỆN HUBT

6. Kháng nghị không trả tiền - Protest for Non-payment

Khi hối phiếu bị từ chối trả tiền, người hưởng lợi có quyền kháng nghị người trả tiền trước pháp luật. Người hưởng lợi phải lập đơn kháng nghị trong thời hạn pháp luật cho phép (thường là trong vòng 2 ngày làm việc kể từ ngày hối phiếu đến hạn thanh toán). Sau khi lập xong đơn kháng nghị, người bị từ chối thanh toán phải thông báo bằng văn bản cho một trong những người chuyển nhượng trước đó để đòi tiền. Nếu không có bản kháng nghị thì những người được chuyển nhượng sẽ được miễn trách nhiệm trả tiền, nhưng người ký phát thì không. Điều quan trọng đối với người xuất trình hối phiếu bị từ chối thanh toán là phải tiến hành đúng các thủ tục tố tụng theo quy định của pháp luật.

7. Giải trái - Discharge:

Khi hối phiếu được người bị ký phát thanh toán đầy đủ và đúng hạn, thì các nghĩa vụ liên quan đến hối phiếu sẽ tự động hết hiệu lực, tức được giải trái (đã trả xong nợ theo quy định).

Trong thực tế, các trường hợp sau cũng được coi là giải trái, gồm:

(1) Người chấp nhận là người cầm phiếu khi đến hạn, nghĩa là anh ta đã có được trong tay hối phiếu mà anh ta có trách nhiệm thanh toán.

(2) Hối phiếu hết hiệu lực pháp lý do quá thời hạn theo luật định.

(3) Người cầm phiếu tuyên bố bằng văn bản từ bỏ quyền lợi về hối phiếu và tuyên hủy bỏ hối phiếu (tức không đòi người bị ký phát nữa).

(4) Người bị ký phát thanh toán hối phiếu trước khi đến hạn.

4. SÉC – CHEQUE hay CHECK

Séc bắt đầu được sử dụng phổ biến trên thế giới từ thế kỷ 18, khi mà hệ thống ngân hàng phát triển mạnh. Những người có tài khoản ký phát séc mở tại ngân hàng, được ngân hàng cấp một quyển séc. Mỗi lần muốn rút tiền thì viết một tờ séc chuyển đến ngân hàng để ra lệnh cho ngân hàng trích từ tài khoản của mình một khoản tiền nhất định để trả cho một người khác. Tờ Lệnh yêu cầu chi tiền này có tên gọi bằng tiếng Pháp là "Cheque", tiếng Anh - Mỹ là "Check". Ngày nay cả hai thuật ngữ này được sử dụng song song, hầu như không phân biệt nguồn gốc xuất xứ.

Séc ra đời từ chức năng làm phương tiện thanh toán và được sử dụng rộng rãi trong những nước có hệ thống ngân hàng phát triển cao. Hiện nay, séc là phương tiện chi trả được dùng hầu như phổ biến trong giao dịch nội địa của tất cả các nước. Séc cũng được sử dụng rộng rãi trong thanh toán quốc tế về hàng hoá, cung ứng lao vụ, du lịch và về các chi trả phi mậu dịch khác. Do việc sử dụng séc ngày càng gia tăng, hơn nữa, cũng như hối phiếu, vì séc được lưu thông nên các quốc gia đã nỗ lực chứng chỉ hóa tờ séc và ban hành luật điều chỉnh séc tại quốc gia mình. Ngoài ra, do séc được sử dụng và lưu thông trong thanh toán quốc tế, điều đó tất yếu dẫn đến yêu cầu phải có Luật thống nhất điều chỉnh séc trên phạm vi quốc tế.

Năm 1912, cùng với hối phiếu, séc cũng được đem ra thảo luận tại Hội nghị quốc tế tại Haag, nhưng do Thế chiến lần thứ nhất xảy ra làm gián đoạn sự phê chuẩn Luật séc quốc tế. Mãi tới năm 1931, Hội nghị quốc tế về séc tại Geneve đã được 30 nước thông qua Luật thống nhất về séc (Uniform Law on Cheque - ULC 1931).

THƯ VIỆN HUBT TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH DOANH VÀ CÔNG NGHỆ HÀ NỘI

Cũng như Luật hối phiếu quốc tế (ULB 1930), Luật thống nhất về Séc cũng không mang tính quốc tế một cách trọn vẹn, bởi vì:

- Hai cường quốc về kinh tế, thương mại và tài chính là Anh và Mỹ đã không tham gia Công ước Geneve về Hối phiếu và Séc.

- Theo Công ước Geneve 1931 về Luật Séc quốc tế, đã cho phép các nước tham gia có "quyền bảo lưu" theo cách riêng của mình, làm cho tính thống nhất quốc tế trở nên không cao.

Chính vì điều đó, Ủy ban về Luật thương mại quốc tế của Liên hợp quốc đã nỗ lực nhằm thống nhất Hệ thống luật điều chỉnh Séc trên toàn thế giới, nên vào năm 1982 đã xây dựng và ban hành Văn kiện về Séc quốc tế. Tuy nhiên điều đáng tiếc là cho đến nay, Văn kiện này chưa được nhiều quốc gia phê chuẩn, một mặt là do thói quen và tập quán thương mại đã ăn sâu vào tiềm thức; mặt khác, một số quốc gia có quyền lợi vẫn chưa chịu từ bỏ cái riêng để đi đến cái chung cho mọi người.

Cho dù Công ước Geneve 1931 về Luật séc quốc tế chưa mang tính quốc tế một cách tuyệt đối, nhưng khi các quốc gia xây dựng Luật séc cho mình cũng dựa chủ yếu vào Công ước này. Do đó, phần trình bày sau đây sẽ giải thích trên tinh thần Công ước này.

4.1. KHÁI NIỆM VÀ NỘI DUNG CỦA SÉC

1. Khái niệm:

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

Về hình thức, séc là một văn bản giấy, được chia làm hai phần có đường cắt bằng răng cưa ở giữa để tách rời, gồm:

- Phần cuống séc để người ký phát lưu những điều cần thiết.

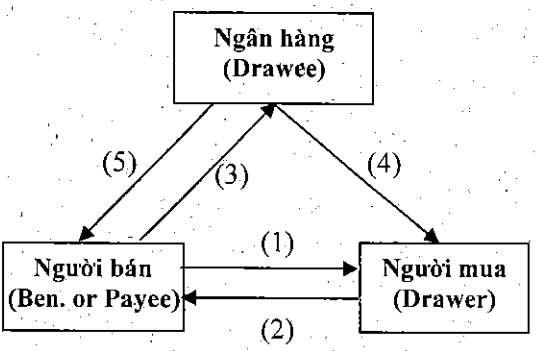
- Phần tách rời để trao cho người thụ hưởng.

Séc gồm hai mặt, thường được ngân hàng in theo mẫu, mặt trước in sẵn tiêu đề có những dòng để trống để người ký phát séc điền các yếu tố bắt buộc của tờ séc, mặt sau dùng để ghi các nội dung về chuyển nhượng.

2. Sơ đồ thanh toán séc:

a/ Lưu thông séc qua một ngân hàng:

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU CHỈ PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ



Trong đó:

(1) Giao hàng và bộ chứng từ.

(2) Ký phát séc thanh toán.

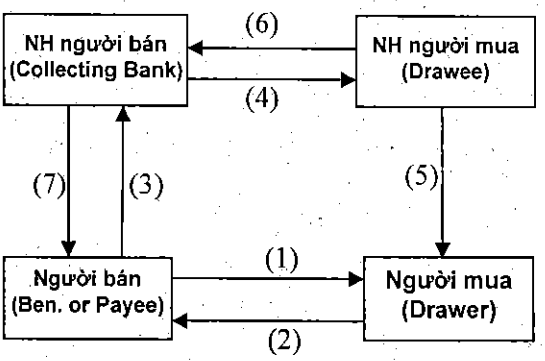
(3) Đến ngân hàng lĩnh tiền séc.

(4) Gửi báo Nợ cho người mua.

(5) Gửi báo Có cho người bán.

(Ghi chú: Bước (4) và (5) được thực hiện đồng thời)

b/ Lưu thông séc qua hai ngân hàng:



Trong đú:

(1) Giao hàng và bộ chứng từ.

(2) Ký phát séc thanh toán.

(3) Nhờ ngân hàng thu hộ séc.

(4) Thu tiền.

(5) Gửi báo Nợ cho người mua.

(6) Gửi báo Có cho NH thu hộ.

(7) Gửi báo Có cho người bán.

(Ghi chú: Bước (5) và (6) diễn ra đồng thời)

3. Nội dung của tờ séc:

a/ Những yếu tố bắt buộc:

1. Danh từ "Séc": Tương tự như hối phiếu, một chứng từ muốn được coi là séc thì phải có tiêu đề "Séc" ghi trên chứng từ đó và phải cùng thứ ngôn ngữ với nội dung tờ Séc. Trước đây, các tờ séc bằng tiếng Việt dùng cụm từ "Chi phiếu", ngày nay dùng từ Séc, vì từ này có nguồn gốc từ tiếng Pháp là "Cheque" hay tiếng Anh là "Check".

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU CHỈ LƯU HÀNH TRONG KHUÔN VIÊN

2. Lệnh trả tiền vô điều kiện một số tiền nhất định: Vì séc là lệnh, nên những người liên quan khi thực hiện quyền và nghĩa vụ của mình không được đặt ra bất kỳ điều kiện nào. Ví dụ, khi nhận được séc, ngân hàng phải chấp hành lệnh này vô điều kiện, trừ trường hợp tài khoản ký phát séc không có tiền hoặc tờ séc không đầy đủ tính chất phát lý.

Theo ULB 1930, thì nếu số tiền thanh toán vừa được ghi bằng chữ và bằng số, nhưng lại không khớp nhau, thì số tiền ghi bằng chữ sẽ là số tiền thanh toán; nếu số tiền thanh toán chỉ được ghi bằng số hoặc bằng chữ nhiều

lần, nhưng lại không khớp nhau, thì số tiền nhỏ hơn sẽ là số tiền thanh toán. Theo Luật các Công cụ chuyển nhượng của Việt Nam có hiệu lực 1/7/2006, tại khoản 6, điều 58: "Số tiền ghi bằng số trên séc phải bằng số tiền ghi bằng chữ trên séc. Nếu số tiền ghi bằng số khác với số tiền ghi bằng chữ thì séc **không** có giá trị thanh toán". Do Việt Nam không là thành viên của ULB 1930, nên khi ký phát séc quốc tế phải hết sức lưu ý điều này, tức phải tuân thủ Luật Việt Nam.

Trong thực tế, người ký phát có thể ký phát séc khống (Blank Check), tức để trống không ghi số tiền mà để cho người hưởng lợi tự điền. Do điều này rất dễ bị lạm dụng gây hậu quả khó lường, chính vì vậy, luật các nước quy định cấm việc ký phát séc khống.

3. Người trả tiền (Drawee): Người trả tiền theo lệnh của tờ séc phải là ngân hàng giữ tài khoản ký phát séc của khách hàng. Nếu chỉ định người trả tiền khác, tờ séc sẽ không có giá trị. Luật quy định người trả tiền phải là ngân hàng, bởi vì chỉ có hệ thống ngân hàng mới có vai trò là trung tâm thanh toán không dùng tiền mặt của toàn xã hội, và chỉ ngân hàng mới đủ trình độ nghiệp vụ chuyên môn để xử lý tốt vai trò này. Như vậy, đối với séc, vai trò của ngân hàng là độc tôn, là đặc quyền của ngân hàng.

4. Nơi trả tiền: Trên tờ séc của ngân hàng, tên và địa chỉ của ngân hàng trả tiền thường được ghi sẵn, là nơi người ký phát séc mở tài khoản. Địa chỉ của ngân hàng trả tiền là cần thiết để người thụ hưởng có thể tự cầm séc đến để thanh toán, hoặc để ngân hàng thu hộ gửi séc. Ngoài ra, địa điểm này còn là cơ sở xác định toà án địa phương có quyền xét xử tố tụng khi có tranh chấp.

5. Ngày tháng và nơi ký phát séc: Vì séc có thời hạn hiệu lực lưu hành, nên địa điểm (nơi) ký phát séc sẽ là một căn cứ để xác định thời hạn hiệu lực của tờ séc.

- Đối với séc được ký phát và thanh toán trong cùng một quốc gia, phải được xuất trình trong vòng 08 ngày kể từ ngày ký phát.

- Đối với séc được ký phát và thanh toán trong cùng Châu lục thì phải được xuất trình trong vòng 20 ngày kể từ ngày ký phát.

- Đối với séc được ký phát và thanh toán khác Châu lục thì phải được xuất trình trong vòng 70 ngày kể từ ngày ký phát.

6. Tên, địa chỉ, số hiệu tài khoản và chữ ký của người ký phát séc (Drawer): Theo quy định bắt buộc, khi bán mẫu séc cho khách hàng, ngân hàng phải ghi họ tên và số hiệu tài khoản của người chủ tài khoản trên tờ séc nhằm chống lạm dụng khi tờ séc bị thất lạc, trộm cắp và giúp ngân hàng dễ

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

dàng tìm ra tên người ký phát séc mà không cần khảo cứu chữ ký hay tài khoản séc. Chữ ký phải được thực hiện bằng tay của chính người ký phát séc đúng với mẫu chữ ký đã đăng ký tại ngân hàng và chữ ký phải hội đủ yếu tố năng lực hành vi pháp lý của người ký phát. Việc dùng dấu khắc sẵn chữ ký để đóng, thực hiện bằng cách in giấy than (hay lăn tay) đều không có hiệu lực.

Theo Công ước Geneve, người chủ tài khoản có thể ủy quyền cho một người ký tờ séc thay cho mình. Tại Điều 6 có quy định: "... Séc có thể do một người lập nhân danh người thứ ba..." *(A cheque may be drawn for account of a third person).*

Một chứng từ, nếu thiếu bất kỳ một trong những yêu cầu trên đều không được xem là một tờ Séc, ngoại trừ các trường hợp sau đây:

- Nếu không ghi cụ thể, thì địa chỉ ghi bên cạnh tên ngân hàng trả tiền được xem là nơi trả tiền. Nếu có nhiều địa chỉ cùng ghi bên cạnh tên ngân hàng trả tiền, thì địa chỉ đầu tiên ngay bên cạnh sẽ là nơi trả tiền.

- Nếu không ghi bất kỳ địa chỉ nào của ngân hàng trả tiền trên tờ séc, thì nơi thanh toán sẽ là trụ sở chính của ngân hàng trả tiền.

- Nếu không ghi cụ thể, thì địa chỉ ghi bên cạnh tên người ký phát được xem là địa điểm ký phát séc.

b/ Các yếu tố bị cấm:

Vì séc là một công cụ thanh toán vô điều kiện, trả tiền ngay khi xuất trình, nên những điều sau đây không được cấu thành vào tờ séc.

1. Điều kiện trả tiền: Người ký phát cũng như người ký hậu tờ séc, không được ghi bất cứ điều kiện trả tiền nào, nếu có ghi thì cũng coi như không có (ở đây cần phân biệt điều kiện trả tiền và nội dung trả tiền; có thể ghi nội dung trả tiền như: trả tiền mua hàng hoá, tiền thuê nhà, tiền điện, tiền nước, v.v.).

2. Chấp nhận: Vì séc được thanh toán ngay khi xuất trình, nên không có điều khoản quy định chấp nhận séc. Nếu có quy định thì cũng coi như không có.

3. Tiền lãi: Séc được thanh toán ngay một lần đúng bằng mệnh giá, nên không được có điều khoản quy định về tiền lãi. Nếu có quy định thì cũng coi như không có.

4. Kỳ hạn trả tiền: Trong thời hạn hiệu lực (như đã nêu ở trên), séc phải được trả tiền ngay khi xuất trình. Do đó, nếu ấn định một ngày đến hạn nào đó là không có giá trị.

5. Miễn trừ bảo đảm trả tiền: Người ký phát phải đảm bảo sự trả tiền của séc, mọi điều khoản miễn trừ bảo đảm thanh toán đối với người ký phát séc được xem như không có.

THƯ VIỆN HUBT TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

4.2. NHỮNG NGƯỜI LIÊN QUAN ĐẾN SÉC

Về cơ bản, có ba đối tượng bắt buộc liên quan đến séc như sau:

1/ Người ký phát (Drawer): Là người có tài khoản ký phát séc ở ngân hàng. Về lý thuyết, người ký phát phải có đủ tiền trên tài khoản, tức số tiền ghi trên tờ séc không được vượt quá số dư trên tài khoản ký phát séc. Tuy nhiên, theo ULB 1930 và theo Luật Công cụ chuyển nhượng của Việt Nam, nếu số dư trên tài khoản không đủ để trả cho mệnh giá tờ séc và nếu người thụ hưởng yêu cầu được thanh toán một phần số tiền ghi trên séc thì người bị ký phát **có nghĩa vụ** thanh toán theo yêu cầu của người thụ hưởng trong phạm vi khoản tiền mà người ký phát hiện có. Người bị ký phát phải ghi rõ số tiền đã thanh toán trên séc và trả lại séc cho người thụ hưởng, đồng thời lập văn bản biên nhận về việc thanh toán đó và giao cho người bị ký phát. Người ký phát có thể thỏa thuận với ngân hàng để được vay theo thể thức thấu chi (Overdraft) khi trên tài khoản không đủ tiền thanh toán séc.

2/ Người trả tiền (Drawee): Vì séc là một lệnh trả tiền vô điều kiện (không phải là một thỉnh cầu), do đó, khi nhận được séc, ngân hàng phải chấp hành lệnh đó một cách vô điều kiện, miễn là trên tài khoản ký phát séc đủ số dư, chữ ký trên tờ séc phù hợp với chữ ký mẫu và các yếu tố của tờ séc phù hợp với pháp luật.

3/ Người thụ hưởng (Beneficiary): Là người nhận tiền tờ séc do người ký phát chỉ định hay thông qua thủ tục chuyển nhượng.

4.3. CÁC LOẠI SÉC THÔNG DỤNG

1/ Séc đích danh (Nominal check): Là loại séc ghi rõ tên người hưởng lợi trên tờ séc. Séc đích danh có hai loại, đó là:

- Séc đích danh không thể chuyển nhượng bằng thủ tục ký hậu. Trên tờ séc có ghi: "not to order", nghĩa là chỉ người hưởng lợi có tên trên séc mới lĩnh được tiền ở ngân hàng.

- Séc đích danh có thể chuyển nhượng được bằng thủ tục ký hậu. Trên tờ séc không ghi: "to order" và cũng không ghi "not to order", nhưng người hưởng lợi vẫn có thể ký hậu chuyển nhượng séc.

2/ Séc vô danh (Bearer Check): Là loại séc khi:

- Người ký phát không ghi tên người hưởng lợi lên tờ séc mà để trống hoặc chỉ ghi câu: "Trả cho người cầm séc".

- Người chuyển nhượng chỉ ký tên và để trống hoặc ghi câu: "Trả cho người cầm séc".

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Đối với séc vô danh, thì bất cứ ai cầm séc cũng lĩnh được tiền ở ngân hàng, việc chuyển nhượng tiếp theo chỉ cần trao tay mà không cần thủ tục ký hậu. Séc vô danh có thể chuyển thành séc theo lệnh hay séc đích danh bằng thủ tục ký hậu.

3/ Séc theo lệnh (Order Check): Là loại séc ghi trả theo lệnh của người hưởng lợi ghi trên tờ séc. Trên tờ séc ghi câu "Trả theo lệnh của ông X". Loại séc này có thể chuyển nhượng được bằng hình thức ký hậu giống như hối phiếu. Trong thời hạn hiệu lực, séc theo lệnh có thể chuyển nhượng cho nhiều người liên tiếp bằng cách ký hậu. Việc ký hậu lên tờ séc có hai ý nghĩa:

- Chứng nhận việc chuyển giao quyền hưởng lợi cho người khác.

- Xác nhận trách nhiệm của người chuyển nhượng đối với tất cả những người cầm séc sau đó về việc trả tiền của tờ séc. Tuy nhiên, người chuyển nhượng được miễn trách nhiệm trả tiền nếu ghi thêm câu "miễn truy đòi" cùng với chữ ký hậu vào tờ séc.

4/ Séc gạch chéo (Crossed Check): Người ký phát có thể gạch chéo tờ séc bằng hai gạch chéo song song theo hai hình thức:

- Gạch chéo thường (General crosed Check): Giữa hai gạch chéo để trống hoặc ghi chung chung "Ngân hàng". Đối với séc gạch chéo thường, thì ngân hàng trả tiền chỉ thanh toán tiền cho ngân hàng hoặc cho khách hàng của mình.

- Gạch chéo đặc biệt (Special crosed Check): Giữa hai gạch chéo ghi tên một Ngân hàng đích danh. Đối với séc gạch chéo đặc biệt, thì ngân hàng trả tiền chỉ thanh toán tiền cho ngân hàng có tên trên tờ séc hoặc cho khách hàng của ngân hàng này.

Séc gạch chéo thường có thể chuyển thành séc gạch chéo đặc biệt. Ngược lại thì không.

5/ Séc du lịch (Traveller's Check): Là loại séc do ngân hàng ký phát và được trả tiền tại bất cứ chi nhánh hay đại lý nào của ngân hàng ký phát.

6/ Séc bảo chi (Certified Check): Là loại séc được ngân hàng xác nhận việc trả tiền. Công thức xác nhận của ngân hàng như sau: "xác nhận số tiền... trả đến ngày... tại ngân hàng...".

TÀI LIỆU ĐỌC THÊM: Luật các công cụ chuyển nhượng của Việt Nam. Số 49/2005/QH11, ngày 29 tháng 11 năm 2005.

THƯ VIỆN HUFLIT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ CHO MỤC ĐÍCH HỌC TẬP

CHƯƠNG 6

PHƯƠNG THỨC THANH TOÁN KHÔNG CÓ TẬP QUÁN QUỐC TẾ ĐIỀU CHỈNH

Do người trả tiền và người thụ hưởng được phép thỏa thuận nội dung, điều kiện thanh toán, mà mỗi thỏa thuận có thể tạo nên một phương thức thanh toán. Chính vì vậy, về mặt lý thuyết, tồn tại rất nhiều phương thức thanh toán khác nhau, tuy nhiên, xét từ giác độ quản lý và nghiên cứu, người ta gom các phương thức có đặc điểm tương đồng thành một nhóm lớn, mỗi nhóm lớn này gọi là một phương thức thanh toán. Do mục đích và cách thức gom nhóm là khác nhau, nên việc phân loại các phương thức thanh toán cũng không thống nhất.

Căn cứ tính chất pháp lý điều chỉnh, phương thức thanh toán bao gồm:

*a/ Nhóm phương thức **có** tập quán quốc tế điều chỉnh, gồm:*

- Phương thức thanh toán nhờ thu (Collection).
- Phương thức thanh toán tín dụng chứng từ (Documentary Credit).

Do có văn bản pháp lý điều chỉnh, nên trong thực tế, phương thức nhờ thu và đặc biệt phương thức tín dụng chứng từ được sử dụng phổ biến ngay cả khi các bên mua bán chưa thật hiểu nhau.

*b/ Nhóm phương thức **không** có tập quán quốc tế điều chỉnh, gồm:*

- Phương thức thanh toán chuyển tiền (Remittance).
- Phương thức thanh toán ghi sổ (Open Account).
- Phương thức thanh toán ứng trước (Advanced Payment).
- Phương thức thanh toán nhận hàng trả tiền (Cash On Delivery - COD).
- Phương thức thanh toán thư ủy thác mua (Letter of Authority to Purchase - A/P)…

Đối với các phương thức ICC không có văn bản pháp lý điều chỉnh, khi thực hiện thanh toán, phải tuân thủ những nội dung thỏa thuận giữa các bên liên quan và pháp luật hiện hành. Ngân hàng tham gia thanh toán chỉ với vai trò trung gian chuyển hộ và nhận hộ tiền để hưởng phí mà không cam kết hay chịu trách nhiệm gì về nội dung thanh toán giữa các bên. Chính vì vậy, để tránh rủi ro và tranh chấp xảy ra, các bên phải thỏa thuận nội dung thanh toán

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

càng rõ ràng càng tốt. Nếu không thật tin tưởng vào đối tác thì chuyển sang sử dụng phương thức thanh toán nhờ thu hay tín dụng chứng từ. Do có quá nhiều rủi ro cho các bên, nên trong thực tế các phương thức này thường chỉ được sử dụng khi các bên thực sự tin tưởng lẫn nhau.

Trong chương này, chúng ta sẽ khi nghiên cứu quy trình nghiệp vụ một số phương thức thanh toán không có tập quán quốc tế điều chỉnh; sau đó, chúng ta sẽ nghiên cứu phương thức thanh toán nhờ thu và tín dụng chứng từ ở các chương tiếp theo.

1. PHƯƠNG THỨC CHUYỂN TIỀN - REMITTANCE

1.1. KHÁI NIỆM VÀ PHÂN LOẠI

a/ Khái niệm:

Chuyển tiền là phương thức thanh toán, trong đó khách hàng (người chuyển tiền) yêu cầu ngân hàng phục vụ mình chuyển một số tiền nhất định cho một người khác (người hưởng lợi) theo một địa chỉ nhất định và trong một thời gian nhất định.

Có thể nói, chuyển tiền là phương thức thanh toán đơn giản, trong đó, người chuyển tiền và người nhận tiền tiến hành thanh toán với nhau. Khi thực hiện chuyển tiền, ngân hàng chỉ đóng vai trò trung gian thanh toán theo uỷ nhiệm để hưởng phí mà không bị ràng buộc bất cứ trách nhiệm gì đối với người chuyển tiền và người thụ hưởng.

b/ Phân loại chuyển tiền:

b1. Căn cứ hình thức, chuyển tiền gồm:

- *Chuyển tiền bằng thư (Mail Transfer - M/T):* Là hình thức chuyển tiền, trong đó lệnh thanh toán (Bank draft) của ngân hàng chuyển tiền được chuyển bằng thư cho ngân hàng trả tiền. Chuyển tiền bằng thư chậm nhưng có chi phí thấp. Ngày nay, chuyển tiền bằng thư là rất hạn chế.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

- *Chuyển tiền bằng điện (Telegraphic Transfer - T/T):* Là hình thức chuyển tiền, trong đó lệnh thanh toán của ngân hàng chuyển tiền được thể hiện trong nội dung một bức điện gửi cho ngân hàng trả tiền bằng mạng SWIFT. Chuyển tiền bằng điện là hiện đại và phổ biến nhất hiện nay, nó diễn ra nhanh chóng, chính xác và an toàn hơn bằng thư; để có được điều này, chuyển tiền bằng điện phải chịu chi phí cao hơn chuyển tiền bằng thư.

b2. Căn cứ vào mục đích chuyển tiền,gồm:

- Chuyển tiền mậu dịch: Là chuyển tiền có tính chất thương mại, liên quan đến xuất nhập khẩu hàng hóa và dịch vụ.

- Chuyển tiền phi mậu dịch: Là chuyển tiền không có tính chất thương mại, như chuyển tiền kiều hối, chuyển tiền viện trợ chính thức, cho tặng...

- Chuyển tiền cho mục đích đầu tư trực tiếp, đầu tư gián tiếp.

- Các loại chuyển tiền khác, như chuyển tiền mua bán ngoại tệ, chuyển lãi đầu tư, vay nợ, trả nợ...

b3. Căn cứ vào thời điểm chuyển tiền:

Trong ngoại thương, căn cứ vào thời điểm giao hàng, ta có:

- Chuyển tiền trước khi giao hàng (payment in advance): Chuyển tiền trước khi giao hàng (hay gọi là ứng trước tiền hàng), là việc người nhập khẩu yêu cầu ngân hàng phục vụ mình chuyển một phần hay toàn bộ giá trị lô hàng cho người xuất khẩu trước khi hàng hóa được giao.

- Chuyển tiền sau khi giao hàng (payment after shipment): Chuyển tiền sau khi giao hàng, là việc người nhập khẩu yêu cầu ngân hàng phục vụ mình chuyển trả tiền lô hàng cho người người xuất khẩu sau khi hàng hóa được giao.

Trong thực tế, mốc thời gian làm căn chuyển tiền trong ngoại thương do hai bên mua bán thỏa thuận, *nhưng thường là thời điểm sau khi người nhập khẩu nhận được hàng hóa.* Chính vì vậy, khi nói đến phương thức thanh toán chuyển tiền trong ngoại thương mà không nói rõ thời điểm chuyển tiền, thì người ta hiểu là chuyển tiền sau khi người nhập khẩu nhận được hàng hóa. Như vậy, trong thanh toán bằng chuyển tiền, việc có trả tiền hay không phụ thuộc vào thiện chí của người mua. Người mua sau khi nhận hàng có thể không tiến hành chuyển tiền, hoặc cố tình dây dưa, kéo dài thời hạn chuyển tiền nhằm chiếm dụng vốn của người bán, do đó, làm cho quyền lợi của người bán không được bảo đảm. Chính vì nhược điểm này mà trong ngoại thương chuyển tiền thường chỉ áp dụng trong trường hợp các bên mua bán có uy tín và tin cậy lẫn nhau.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

1.2. QUY TRÌNH NGHIỆP VỤ

a/ Các bên tham gia:

- Người chuyển tiền hay người trả tiền (Customer or Remitter): Thường là người nhập khẩu, người mua, người mắc nợ, nhà đầu tư, người chuyển kiều hối... Người trả tiền là người yêu cầu ngân hàng chuyển tiền ra nước ngoài.

- Người thụ hưởng (Beneficiary): Là người xuất khẩu, chủ nợ, người nhận vốn đầu tư, người nhận kiều hối... do người chuyển tiền chỉ định.

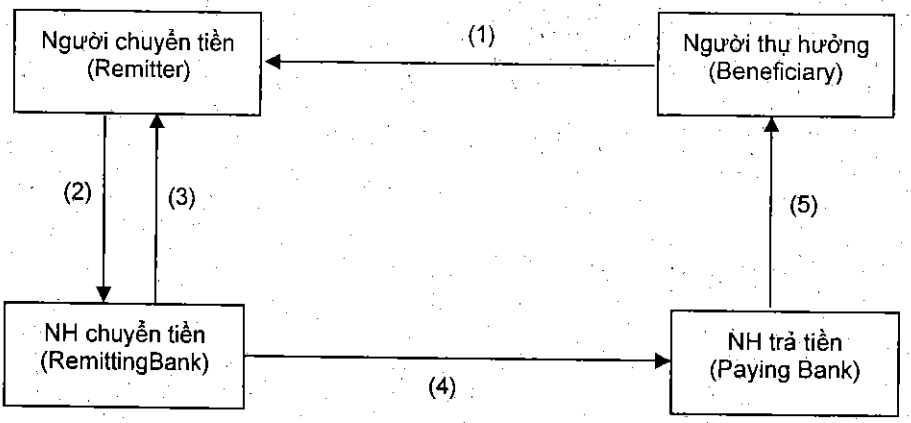
- Ngân hàng chuyển tiền (Remitting Bank): Là ngân hàng phục vụ người chuyển tiền.

- Ngân hàng trả tiền (Paying Bank): Là ngân hàng trả tiền cho người thụ hưởng, là ngân hàng đại lý hay chi nhánh của ngân hàng chuyển tiền.

- Ngân hàng đại lý tài khoản (Account Corresponding Bank).

b/ Các bước tiến hành:

Trường hợp 1: Ngân hàng chuyển tiền và Ngân hàng trả tiền có quan hệ tài khoản trực tiếp (ví dụ: Ngân hàng Việt Nam và Ngân hàng Mỹ có quan hệ tài khoản trực tiếp bằng USD):



Bước 1 (bước này chỉ xuất hiện trong nghiệp vụ chuyển tiền ngoại thương): Nhà xuất khẩu thực hiện việc giao hàng, đồng thời chuyển giao bộ chứng từ như: hoá đơn, vận đơn, bảo hiểm đơn ... cho nhà nhập khẩu.

Bước 2: Sau khi kiểm tra bộ chứng từ (hoặc hàng hoá), nếu quyết định trả tiền thì nhà nhập khẩu viết lệnh chuyển tiền (bằng M/T hay T/T) cùng uỷ nhiệm chi (nếu có tài khoản) hoặc nộp tiền mặt cho ngân hàng phục vụ mình.

Bước 3: Sau khi kiểm tra chứng từ và các điều kiện chuyển tiền, nếu thấy hợp lệ và đủ khả năng thanh toán, ngân hàng thực hiện trích tài khoản để chuyển tiền và gửi giấy báo Nợ cho nhà nhập khẩu.

Bước 4: Ngân hàng chuyển tiền ra lệnh (bằng M/T hay T/T theo yêu cầu của người chuyển tiền) cho ngân hàng trả tiền để chuyển trả cho người thụ hưởng.

Bước 5: Ngân hàng trả tiền ghi Có vào tài khoản của người thụ hưởng, đồng thời gửi giấy báo Có cho người hưởng lợi.

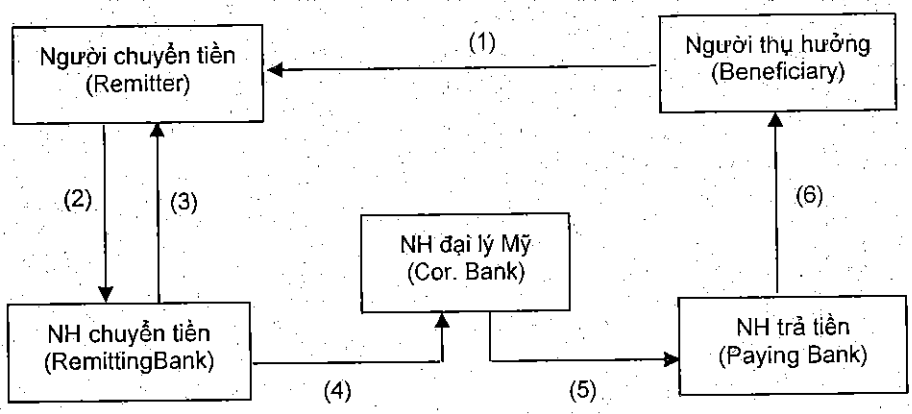
Câu hỏi: Phân biệt hai tình huống chuyển tiền:

- Người Mỹ chuyển tiền cho người Việt Nam.

- Người Việt Nam chuyển tiền cho người Mỹ.

THƯ VIỆN HUBT

Trường hợp 2: Ngân hàng chuyển tiền và Ngân hàng trả tiền không có quan hệ tài khoản trực tiếp (ví dụ: Ngân hàng Việt Nam và Ngân hàng Hàn Quốc không có quan hệ tài khoản trực tiếp bằng USD, mà việc chuyển tiền lại bằng USD):



Từ bước 1 đến bước 3 như trường hợp 1.

Bước 4: Theo lệnh chuyển tiền của Ngân hàng chuyển tiền, Ngân hàng đại lý Mỹ ghi nợ tài khoản của Ngân hàng chuyển tiền.

Bước 5: Ngân hàng đại lý Mỹ ghi có và chuyển tiếp lệnh chuyển tiền cho Ngân hàng trả tiền.

Bước 6: Ngân hàng trả tiền nhận được lệnh trả tiền thì tiến hành ghi có cho người thụ hưởng.

Câu hỏi: Tại sao trong dịch vụ chuyển tiền nhanh (2 - 3 giờ), phí dịch vụ chuyển tiền lại rất cao (khoảng 5% giá trị chuyển tiền)?

Trả lời: Ví dụ, VCB nhận được lệnh trả tiền nhanh, ngay lập tức (2- 3 giờ), nó tiến hành trả tiền cho người thụ hưởng, còn việc VCB sẽ được ghi có thường diễn ra sau đó một số ngày nhất định (ít nhất là sau 02 ngày làm việc). Như vậy, trong khoản thời thời gian từ lúc trả tiền cho đến khi được ghi có, VCB không được hưởng lãi suất. Hơn nữa, sau khi đã trả tiền cho người thụ hưởng, nếu Ngân hàng đại lý Mỹ phá sản, thì VCB sẽ rất khó khăn trong việc đòi lại tiền từ ngân hàng này. Chính vì vậy, phí chuyển tiền nhanh phải cao là nhằm bù đắp lãi suất và rủi ro không được hoàn trả.

Câu hỏi: Trong thực tế, việc chuyển tiền quốc tế diễn ra chủ yếu theo sơ đồ trường hợp 1 hay 2?

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU CHỈ VỪA NHẬP KHẨU NỘI BỘ

1.3. CÁC HÌNH THỨC RA LỆNH CHUYỂN TIỀN CỦA KHÁCH HÀNG

a/ Lệnh chuyển tiền bằng chứng từ điện tử:

Khách hàng gửi lệnh chuyển tiền đến ngân hàng qua hệ thống Swift, Ebank.

- Chuyển qua hệ thống Swift áp dụng cho người chuyển tiền là Tổ chức tín dụng hoặc người chuyển tiền ra lệnh thông qua một Tổ chức Tín dụng khác.

- Chuyển tiền qua hệ thống E-bank áp dụng cho người chuyển tiền có ký thỏa thuận sử dụng dịch vụ E-bank với ngân hàng.

- Chữ ký điện tử, ký hiệu, mã khóa bảo mật trên lệnh chuyển tiền phải đúng quy định của ngân hàng.

- Lệnh chuyển tiền gửi đến phải phù hợp với quy định của ngân hàng về mẫu và cấu trúc thông tin của điện chuyển tiền.

b/ Lệnh chuyển tiền bằng chứng từ giấy:

- Theo mẫu in sẵn của ngân hàng.

- Không dùng mẫu của ngân hàng, nhưng phải đầy đủ các nội dung như mẫu của ngân hàng.

- Được ghi bằng mực in hoặc bằng bút mực, không được ghi bằng mực đỏ, không được tẩy xóa, sửa chữa và phải có đủ chữ ký trên tất cả các liên (nếu lập nhiều liên). Trường hợp người chuyển tiền là một tổ chức thì lệnh chuyển tiền phải có đủ chữ ký hợp pháp, hợp lệ và dấu đơn vị (nếu có) trên tất cả các liên.

c/ Các điều kiện chuyển tiền đi nước ngoài qua VCB:

1. Ngày giao dịch: Là ngày khách hàng xuất trình "Yêu cầu chuyển tiền" cho VCB. Các yêu cầu hợp lệ sẽ được VCB thực hiện cùng ngày nếu khách hàng xuất trình trước 15h30'.

2. Ngày giá trị: Là ngày được ghi trên điện chuyển tiền, căn cứ theo yêu cầu của khách hàng và múi giờ giới hạn của khu vực địa lý mà điện chuyển tiền sẽ được gửi đến.

3. Tỷ giá áp dụng trong giao dịch chuyển tiền là tỷ giá của VCB được công bố tại thời điểm thực hiện chuyển tiền.

4. Phí chuyển tiền áp dụng theo biểu phí hiện hành của VCB và không được hoàn trả trong mọi trường hợp.

5. Khách hàng phải có trách nhiệm:

- Xuất trình đầy đủ và chịu trách nhiệm về tính hợp pháp của các giấy tờ có liên quan đến việc chuyển tiền theo quy chế quản lý ngoại hối hiện hành của Việt Nam.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

YÊU CẦU CHUYỂN TIỀN - APPLICATION FOR REMITTANCE **Số chuyển tiền (REF No):**

Ngày giao dịch (Date):.....

Mã VAT VCB:.....Mã VAT KH:.....Phương thức chuyển tiền: ☐ Swift ☐ Séc (Bank draft)
Remittance Method)

QUÝ KH LƯU Ý:

1. Điền vào các mục dưới đây bằng chữ in hoa hoặc đánh dấu (x) vào chỗ thích hợp. Các mục có dấu (*) cần được điền đầy đủ *(Please complete in Block Letters and tick where applicable. Fields with (*) must be completed).*
2. Đọc kỹ các điều kiện chuyển tiền của VCB (Phụ lục đi kèm). *Please refer carefully to the conditions enclosed).*
3. Khi cần liên hệ với VCB về giao dịch này, xin sử dụng số chuyển tiền *(Ref no.)* được in ở góc trên bên phải của lệnh chuyển tiền (*Please refer the Ref. number printed in the top of the right corner of this application form in case of contact).*

32A(*)	Ngày giá trị *(Value date):*	Số tiền chuyển đi bằng số *(Amt in figues):*
	Số tiền bằng chữ *(Amt in word):*	
	Trong đó: ☐ Từ TK số *(Debit a/c no):*..... Số tiền *(Amt):*..... *(Of which)* ☐ Từ tiền mặt *(Cash)*..... Số tiền *(Amt):*..... ☐ Từ nguồn khác *(Othes):*.....Số tiền *(Amt):*.....	
50 (*) Người chuyển tiền (Remitter)	Tên *(Full name):*	Số CMT/Hộ chiếu *(ID/PP no):*
	Địa chỉ *(Add):*	Điện thoại *(Tel):*
56a NH trung gian *(Intermediary BK)*	Tên *(Name):*	Mã NH *(Bank code):*
	Địa chỉ *(Add):*	
57a (*) NH người hưởng *(Beneficiary BK)*	Tên *(Name):*	Mã NH *(Bank code):*
	Địa chỉ *(Add):*	
59 (*) Người hưởng *(Beneficiary)*	Tên *(Name):*	Số TK hoặc Số IBAN *(A/C no or IBAN no):*
	Địa chỉ *(Add):*	
70 Nội dung *(Detail)*		
71 (*) Phí *(Charges)*	Phí do người chuyển tiền chịu *(All charges to be borne by remitter)* (OUR)☐ Phí trích từ TK số *(Debit a/c no):* ☐ Phí do người hưởng chịu *(All charges to be borne by beneficiary)* (BEN)☐ ..... Phí bên nào bên ấy trả *(Charges to be shared)* (SHA)☐ Phí nộp bằng tiền mặt *(Cash):* ☐	

Tôi (Chúng tôi) xin cam kết tuân thủ mọi quy định hiện hành về quản lý ngoại hối của nước CHXHCNVN và đồng ý với các điều kiện chuyển tiền của VCB. *(I/We assure to comply with the current regurations on foreign exchange control of S.R Vietnam and agree with the conditions of VCB).*

Chữ ký khách hàng *Customer's signature*	**Kế toán trưởng** *Chief Accountant*	**Chủ tài khoản ký và đóng dấu** *Account Holder signature & stamp*

DÀNH CHO VCB (FOR VCB USE ONLY): **TTV** **Thủ quỹ** **Người duyệt 1** **Người duyệt 2**

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

- Cung cấp cho VCB đầy đủ, chính xác các thông tin trên Yêu cầu chuyển tiền.

- Chịu mọi rủi ro, chi phí phát sinh do thông tin cung cấp sai hoặc không nhất quán.

- Thanh toán cho VCB đầy đủ các khoản phí dịch vụ của VCB và các khoản phí phát sinh do Ngân hàng nước ngoài thu (nếu có).

- Chịu mọi rủi ro có thể xảy ra nếu các thông tin cung cấp trên Yêu cầu chuyển tiền vi phạm chính sách cấm vận của Mỹ và/hoặc bất kỳ quốc gia nào và/hoặc bất kỳ tổ chức nào áp đặt với người hưởng và/hoặc ngân hàng trung gian, ngân hàng của người hưởng và/hoặc quốc gia liên quan.

- Xuất trình cho VCB yêu cầu bằng văn bản các chứng từ có liên quan đến giao dịch chuyển tiền trong trường hợp khách hàng muốn điều chỉnh hoặc hủy giao dịch này.

6. VCB sẽ thanh toán lại cho khách hàng số tiền thực tế mà VCB nhận lại được từ ngân hàng nước ngoài trong trường hợp giao dịch chuyển tiền không thực hiện được hoặc hủy theo yêu cầu của khách hàng.

7. VCB có thể sử dụng các hệ thống chuyển tiền, lựa chọn ngân hàng đại lý và phương pháp thanh toán thích hợp để thực hiện chuyển tiền tới ngân hàng người hưởng.

8. VCB sẽ không chịu trách nhiệm đối với những rủi ro, mất mát xảy ra do những sự cố nằm ngoài sự kiểm soát của VCB, hoặc những thiệt hại không trực tiếp hoặc mang tính chất hậu quả.

1.4. CÁC HÌNH THỨC CHUYỂN TIỀN CỦA NGÂN HÀNG

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Hiện nay, các ngân hàng chuyển tiền cho nhau bằng 2 hình thức:

- Chuyển tiền bằng thư (Mail Transfer - M/T).

(Chuyển tiền bằng phát hành séc - Bank draft)

- Chuyển tiền bằng điện (Telegraphic Transfer-T/T): Telex, Swift.

a/ Chuyển tiền bằng phát hành séc (Bank draft):

Ngân hàng phát hành cho khách hàng một tờ séc của mình hoặc của ngân hàng đại lý tùy thuộc vào thỏa thuận với ngân hàng đại lý.

Bank drafts: Hối phiếu ngân hàng thực chất là một tờ séc do một ngân hàng ký phát cho một ngân hàng khác. Nếu chuyển tiền bằng VND, thì hối phiếu sẽ được ký phát để ghi Có tài khoản Vostro; nếu bằng ngoại tệ, hối phiếu sẽ được ký phát để ghi Nợ tài khoản Nostro.

Để chuyển tiền bằng ngoại tệ, Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam phải mở tài khoản và duy trì số dư bằng ngoại tệ để phát hành Séc. Để chuyển tiền bằng VND, ngân hàng nước ngoài phải mở tài khoản bằng VND tại Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam.

Nếu khách hàng chuyển tiền bằng ngoại tệ, thì: Ngân hàng Ngoại thương sẽ ghi nợ tài khoản khách hàng (bằng ngoại tệ hoặc VND tương đương), sau đó phát hành cho khách hàng tờ séc bằng ngoại tệ tương ứng. Khách hàng Việt Nam sẽ dùng tờ séc này thanh toán cho người thụ hưởng nước ngoài. Người thụ hưởng xuất trình tờ séc cho ngân hàng trả tiền ở nước ngoài, trên cơ sở đó, ngân hàng trả tiền ghi Nợ tài khoản Nostro và ghi Có cho người thụ hưởng và gửi giấy báo Nợ cho Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam.

Nếu khách hàng chuyển tiền bằng VND, thì: Ngân hàng Ngoại thương sẽ ghi nợ tài khoản khách hàng bằng VND, sau đó phát hành cho khách hàng tờ séc bằng VND tương ứng. Khách hàng VN dùng tờ séc này thanh toán cho người thụ hưởng nước ngoài. Người thụ hưởng xuất trình tờ séc cho ngân hàng phục vụ mình (ở nước ngoài), sau đó, ngân hàng nước ngoài chuyển tờ séc đến Ngân hàng Ngoại thương để được ghi Có vào tài khoản Vostro; khi được báo Có, ngân hàng nước ngoài tiến hành ghi Có cho người thụ hưởng số tiền tương ứng.

Một số bất lợi khi thanh toán bằng Séc ngân hàng:

1. Người chuyển tiền phải ghi Nợ ngay tại thời điểm tờ séc được phát hành, trong khi đó việc ghi Có cho người thụ hưởng phải chờ mất một thời gian nhất định.

2. Nếu người thụ hưởng không có tài khoản tại ngân hàng trả tiền, thì việc xử lý tờ séc trở nên phức tạp.

3. Tờ séc có thể bị thất lạc hoặc bị đánh cắp và có thể bị lợi dụng.

Ngoài ra, nhà nhập khẩu khi thanh toán bằng séc ngân hàng còn chịu các bất lợi sau:

1. Một số quốc gia áp dụng luật quản lý ngoại hối cấm sử dụng séc để chuyển tiền ra nước ngoài.

2. Các ngân hàng áp dụng phí rất cao trong xử lý séc.

3. Thời gian ghi Nợ và ghi Có là rất lâu.

4. Xét từ giác độ người hưởng lợi tờ séc, không có một bảo đảm nào rằng tờ séc sẽ được thanh toán.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

b/ Chuyển tiền bằng điện:

Lệnh chuyển tiền được chuyển tới ngân hàng đại lý qua hệ thống Swift hay Telex. SWIFT là tương tự như truyền bằng cáp hay telex, ngoại trõ đây là hệ thống nối mạng được vi tính hóa và an toàn cao. Không phải tất cả các ngân hàng là thành viên của hệ thống SWIFT, mà vẫn còn một số ít ngân hàng chưa là thành viên. Hiện nay, khoảng 50 ngân hàng đa quốc gia trên thế giới chiếm tới 70% doanh số hoạt động của SWIFT. Ta xét hai trường hợp chuyển tiền qua hai ví dụ sau:

Trường hợp 1: Ngân hàng chuyển tiền và ngân hàng trả tiền **có** quan hệ tài khoản trực tiếp.

Ví dụ: Nhà NK Việt Nam thanh toán 1 triệu SGD cho nhà XK Singapore bằng hình thức chuyển tiền. Biết rằng VCB duy trì tài khoản Nostro bằng SGD tại ngân hàng XYZ Singapore.

Bước 1: Nhà NK Việt Nam nộp tiền vào tài khoản tiền gửi tại VCB (bằng VND hay SGD) để có số dư tối thiểu là 1 triệu SGD.

Bước 2: Căn cứ lệnh chuyển tiền của nhà NK Việt Nam, VCB ghi nợ tài khoản tiền gửi nhà NK, đồng thời đánh bức điện gửi ngân hàng XYZ Singapore với nội dung "Ghi **Nợ** tài khoản Nostro của VCB và Ghi **Có** vào tài khoản của người XK Singapore".

Bước 3: Ngân hàng XYZ Singapore thực hiện nội dung bức điện và gửi Báo Nợ cho VCB và Báo Có cho người XK Singapore.

Trường hợp 2: Ngân hàng chuyển tiền và ngân hàng trả tiền **không** có quan hệ tài khoản trực tiếp.

Ví dụ: Nhà NK Việt Nam thanh toán 1 triệu USD cho nhà XK Singapore bằng hình thức chuyển tiền. Biết rằng VCB và ngân hàng XYZ Singapore đều mở tài khoản Nostro tại Citibank New York.

Bước 1: Nhà NK Việt Nam nộp tiền vào tài khoản tiền gửi tại VCB (bằng VND hay USD) để có số dư tối thiểu là 1 triệu USD.

Bước 2: Căn cứ lệnh chuyển tiền của nhà NK Việt Nam, VCB ghi nợ tài khoản tiền gửi nhà NK, đồng thời đánh bức điện gửi Citibank New York với nội dung "Ghi **Nợ** tài khoản Nostro của VCB và Ghi **Có** tài khoản Nostro của ngân hàng XYZ Singapore".

Bước 3: Citibank New York thực hiện nội dung bức điện và gửi Báo Nợ cho VCB và Báo Có cho XYZ Singapore.

Bước 4: Trên cơ sở báo Có của Citibank, ngân hàng XYZ báo Có cho người XK Singapore.

© GS. TS. Nguyễn Văn Tiến – TS. Nguyễn Thị Hồng Hải

c/ Thư hay điện?

Trước đây, công nghệ thông tin chưa phát triển, nên việc chuyển tiền chủ yếu là bằng thư. Ngày nay, nhờ vào công nghệ thông tin phát triển (đặc biệt là Internet), nên việc chuyển tiền bằng thư hầu như không còn nữa, mà thay vào đó là bằng điện. Đối với chuyển tiền Liên hàng quốc tế, thì 100% giao dịch được thực hiện qua hệ thống Swift.

1.5. QUY TẮC THU PHÍ

Phí chuyển tiền bao gồm: Phí dịch vụ chuyển tiền và Điện phí. Tất cả các khoản phí đều theo biểu phí của ngân hàng.

Có 3 cách quy định trả phí như sau:

a/ Toàn bộ phí chuyển tiền do người hưởng chịu. Với quy định như vậy, các ngân hàng tham gia chuyển tiền thu phí bằng cách khấu trõ trên số tiền gốc mà khách hàng yêu cầu chuyển đi. Số tiền còn lại được chuyển cho người thụ hưởng.

b/ Người chuyển tiền trả phí cho ngân hàng chuyển tiền, còn các ngân hàng khác tham gia chuyển tiền thu phí từ người hưởng: Với quy định như vậy, ngân hàng chuyển tiền sẽ thu phí từ người chuyển tiền và chuyển nguyên số tiền gốc. Các ngân hàng khác tham gia chuyển tiền sẽ khấu trõ phí vào số tiền gốc trước khi trả cho người thụ hưởng.

c/ Toàn bộ phí chuyển tiền do người chuyển tiền chịu. Với quy định như vậy, ngân hàng chuyển tiền sẽ thu toàn bộ phí từ người chuyển tiền và chuyển nguyên số tiền gốc cho người thụ hưởng. Phí phải thu bao gồm: dịch vụ phí và điện phí của ngân hàng chuyển tiền và của các ngân hàng khác tham gia chuyển tiền. Phí ngân hàng nước ngoài được thu bằng cách ghi nợ tài khoản Nostro của ngân hàng chuyển tiền.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

2. PHƯƠNG THỨC GHI SỔ - OPEN ACCOUNT

2.1. KHÁI NIỆM

Là phương thức thanh toán, trong đó nhà xuất khẩu sau khi hoàn thành giao hàng thì ghi Nợ tài khoản cho bên nhập khẩu vào một cuốn sổ theo dõi và việc thanh toán các khoản nợ này được thực hiện thông thường theo định kỳ như đã thoả thuận. Như vậy, về thực chất đây là phương thức thanh toán nợ còn khất lại, ngược với phương thức thanh toán ứng trước.

Ví dụ: Trên cơ sở hợp đồng thương mại đã ký kết, sau khi giao hàng, người bán gửi hoá đơn (cùng các chứng từ khác có liên quan) cho người mua để được thanh toán theo như đã thoả thuận. Ngoài giá trị và thời điểm

thanh toán, trên hoá đơn còn có thể quy định việc thưởng phạt là như thế nào nếu người mua thanh toán sớm hơn hay thanh toán chậm hơn so với quy định. Trên cơ sở hoá đơn, người mua tiến hành thanh toán cho người bán theo lịch đã định.

Từ khái niệm trên cho thấy, phương thức ghi sổ có các đặc điểm:

- Ngân hàng không thực hiện bất kỳ cam kết nào với người mua và người bán, mà chỉ có thể tham gia qua việc chuyển và nhận tiền thuần túy.

- Chỉ mở tài khoản đơn biên, không mở tài khoản song biên. Nếu người nhập khẩu mở tài khoản để ghi thì tài khoản này chỉ là tài khoản theo dõi, không có hiệu lực thanh quyết toán.

- Hai bên mua bán phải thực sự tin tưởng lẫn nhau.

- Dùng chủ yếu trong mua bán hàng đổi hàng hay cho một loạt các chuyến hàng thường xuyên, định kỳ trong một thời gian nhất định; và trong phương thức gửi bán, đại lý tiêu thụ.

- Giá hàng trong phương thức ghi sổ thường cao hơn giá hàng bán trả tiền ngay (chênh lệch là do yếu tố lãi suất và rủi ro tín dụng).

Hiện nay, có khoảng 60% kim ngạch buôn bán giữa nước Anh và các nước EU sử dụng phương thức thanh toán ghi sổ; bởi vì, giữa các nước này có sự tương đồng về văn hoá, tập quán kinh doanh, luật lệ, các khách hàng có mối quan hệ kinh doanh truyền thống, thường xuyên, lâu dài và tin tưởng lẫn nhau.

2.2. ƯU ĐIỂM ĐỐI VỚI CÁC BÊN

a/ Đối với nhà nhập khẩu:

- Không có rủi ro nếu nhận hàng trước khi thanh toán.
- Chưa phải trả tiền cho đến khi nhận được hàng hoá và chấp nhận hàng hoá.
- Giảm được áp lực tài chính do được thanh toán chậm.

b/ Đối với nhà xuất khẩu:

- Là phương thức bán hàng đơn giản, dễ thực hiện, chi phí thấp, thường được thực hiện giữa các đối tác không có sự hoài nghi về độ tín nhiệm và các rủi ro trong thanh toán không phát sinh.

- Do chi phí bán hàng thấp nên nhà xuất khẩu có thể giảm giá bán nhằm tăng khả năng cạnh tranh, thu hút thêm đơn đặt hàng mới với số lượng lớn, tăng được doanh thu và lợi nhuận.

- Ưu điểm cho cả người mua và người bán là không có sự tham gia của ngân hàng trong khâu xử lý chứng từ, nên giảm được công việc giấy tờ, từ đó

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ CHO NGHIÊN CỨU

giảm được chi phí giao dịch. Tuy nhiên, toàn bộ rủi ro trong khâu thanh toán thuộc về người bán, do đó, người bán luôn phải ý thức sâu sắc được điều này.

2.3. RỦI RO ĐỐI VỚI CÁC BÊN

a/ Đối với nhà nhập khẩu:

- Nhà xuất khẩu có thể không giao hàng, hoặc giao hàng không đúng thời gian, không đúng chủng loại và chất lượng.

b/ Đối với nhà xuất khẩu:

- Sau khi nhận hàng hoá, nhà nhập khẩu có thể không thanh toán, hoặc không thể thanh toán (ví dụ, do các biện pháp kiểm soát ngoại hối), hoặc chủ tâm trì hoãn kéo dài thời gian thanh toán. Về lý thuyết, cho dù quyền sở hữu hàng hoá có thể được bảo lưu, nhưng thực tế nhà xuất khẩu khó lòng mà kiểm soát được hàng hoá một khi đã chuyển cho nhà nhập khẩu. Ngoài ra, nhà nhập khẩu có thể dàn dùng tranh chấp về chất lượng hoặc khiếu nại về sự khiếm khuyết hay thiếu hụt hàng hoá là những nguyên cớ để yêu cầu giảm giá. Đứng trước tình hình này, nhà xuất khẩu chỉ có ba cách lựa chọn: (i) quyết định giảm giá; (ii) tìm đối tác mua khác; (iii) chở hàng quay về nước. Để phòng ngừa rủi ro này, nhà xuất khẩu phải mua bảo hiểm tín dụng, hoặc yêu cầu nhà nhập khẩu cấp một thư tín dụng dự phòng.

- Nhà xuất khẩu bán hàng theo phương thức ghi sổ phải gánh chịu chi phí kiểm soát tín dụng và thu tiền.

2.4. NHỮNG ĐIỂM CẦN THOẢ THUẬN

1. Đồng tiền thống nhất ghi nợ là đồng tiền nào?

2. Căn cứ nhận nợ đối với người mua là gì? giá trị hoá đơn giao hàng hay kết quả nhận hàng tại nơi nhận hàng?

3. Phương thức chuyển tiền bằng M/T hay T/T?

4. Định kỳ thanh toán quy định thế nào? X ngày kể từ ngày ghi hoá đơn thương mại đối với từng chuyến hàng, hoặc từ ngày ghi trên vận đơn giao hàng hay định kỳ theo niên lịch?

5. Chậm thanh toán giải quyết thế nào? có phạt không? mức phạt là bao nhiêu? cách tính thế nào?

6. Nếu có sự khác nhau giữa ghi nợ của người bán và nhận nợ của người mua thì giải quyết thế nào?

THƯ VIỆN HUBT

3. PHƯƠNG THỨC ỨNG TRƯỚC - ADVANCED PAYMENT

3.1. KHÁI NIỆM

Người mua chấp nhận giá hàng của người bán bằng đơn đặt hàng chắc chắn (không huỷ ngang) đồng thời chuyển tiền thanh toán một phần hay toàn bộ cho người bán, nghĩa là việc thanh toán xảy ra trước khi hàng hoá được người bán chuyển giao cho người mua.

Trong phương thức ứng trước, ngân hàng có thể tham gia qua việc nhận và chuyển tiền thuần túy cho các bên.

3.2. THỜI ĐIỂM TRẢ TIỀN TRƯỚC

Trong thực tế, mốc thời gian làm căn cứ trả tiền trước có thể là:

- Ngay khi ký kết hợp đồng hay trả tiền cùng với đơn đặt hàng.
- Sau một thời gian nhất định kể từ khi hợp đồng có hiệu lực.
- Trả trước khi giao hàng một thời gian nhất định (sau khi nhận được tiền một thời gian nhất định thì mới giao hàng).

Như vậy, việc trả tiền luôn xảy ra trước khi hàng hoá được chuyển giao.

3.3. MỤC ĐÍCH CỦA VIỆC THANH TOÁN TRƯỚC

Thanh toán trước trong ngoại thương nhằm mục đích:

- Hoặc nhà nhập khẩu cấp tín dụng cho nhà xuất khẩu;
- Hoặc nhằm đảm bảo việc thực hiện hợp đồng của nhà nhập khẩu.

a/ Nhà nhập khẩu cấp tín dụng cho nhà xuất khẩu:

Người mua và người bán tin tưởng nhau trên cơ sở đã làm ăn lâu dài, người mua có đơn đặt hàng lớn, nhưng người bán không có đủ vốn sản xuất và thu mua hàng hoá, hai bên thoả thuận để người mua ứng tiền trước (cấp tín dụng) cho người bán trong một thời gian nhất định. Số tiền ứng trước nhiều hay ít phụ thuộc vào trị giá hợp đồng, nhu cầu vốn của người xuất khẩu và khả năng cấp tín dụng của người nhập khẩu.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Do ứng trước tiền, nên nhà nhập khẩu được giảm giá mua hàng. Cách tính cụ thể như sau:

Bài 1: Một hợp đồng có giá trị là 100.000 USD. Hai bên mua bán thoả thuận thanh toán 100% giá trị hợp đồng 6 tháng trước khi giao hàng, mức lãi suất áp dụng là 15%/năm.

a/ Hỏi số tiền trả trước là bao nhiêu?

b/ Hỏi tỷ lệ giảm giá là bao nhiêu %?

Gọi: - Giá trị hợp đồng là: V

- Số tiền trả trước là: A
- Thời gian ứng trước là: t (năm)
- Mức lãi suất là: r (%/năm)

*/ Ta có:

$$V = A(1 + r.t)$$

➔ $$A = \frac{V}{(1+r.t)} = \frac{100.000}{1+0,15x0,5} = 93.023 \text{ USD}$$

**/ Tỷ lệ giảm giá được tính theo công thức:

$$d = \frac{V-A}{V} = 1 - \frac{A}{V} = 1 - \frac{1}{1+r.t} = \frac{r.t}{1+r.t}.100\%$$

$$= \frac{0,15x0,5}{1+0,15x0,5}.100\% = 6,98\%$$

Ghi chú: Nếu lãi suất thoả thuận tính theo tháng, lãi nhập gốc:

*/ Ta có:

$$V = A\left(1+\frac{r}{n}\right)^{n.t}$$

Trong đó: n là số lần tính lãi trong một năm.

$$A = \frac{V}{\left(1+\frac{r}{n}\right)^{n.t}} = \frac{100.000}{\left(1+\frac{0,15}{12}\right)^{12.\frac{1}{2}}} = 92.817 \text{ USD}$$

**/ Tỷ lệ giảm giá được tính theo công thức:

$$d = \frac{V-A}{V} = 1 - \frac{A}{V} = 1 - \frac{1}{\left(1+\frac{r}{n}\right)^{n.t}}$$

$$d = 1 - \frac{1}{\left(1+\frac{0,15}{12}\right)^{12.\frac{1}{2}}}.100\%$$

d = 7,18%

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Bài 2: Một hợp đồng có giá trị là 100.000 USD. Hai bên mua bán thoả thuận thanh toán 50% giá trị hợp đồng 6 tháng trước khi giao hàng, mức lãi suất áp dụng là 15%/năm.

a/ Hỏi số tiền còn lại phải trả là bao nhiêu?

b/ Hỏi tỷ lệ giảm giá là bao nhiêu %?

Gọi: - Giá trị hợp đồng là: V
- Số tiền trả trước là: A
- Số tiền còn lại phải trả là: X
- Thời gian ứng trước là: t (năm)
- Mức lãi suất là: r (%/năm)

*/ Ta có:

$$V = A(1 + r.t) + X$$

➔ $$X = V - A(1 + r.t)$$
$$= 100.000 - 50.000(1 + 0,15x0,5)$$
$$= 46.250 \text{ USD}$$

**/ Tỷ lệ giảm giá được tính theo công thức:

$$d = \frac{V - (A + X)}{V} = \frac{A.r.t}{V} = \frac{50.000x0,15x0,5}{100.000}.100\% = 3,75\%$$

Ghi chú: Nếu lãi suất thoả thuận tính theo tháng, lãi nhập gốc:

*/ Ta có:

$$V = A\left(1 + \frac{r}{n}\right)^{n.t} + X$$

➔ $$X = V - A\left(1 + \frac{r}{n}\right)^{n.t}$$

$$= 100.000 - 50.000\left(1 + \frac{0,15}{12}\right)^{12.\frac{1}{2}}$$

$$= 46.131 \text{ USD}$$

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

**/ Tỷ lệ giảm giá được tính theo công thức:

$$d = \frac{V - (A + X)}{V} = \frac{A\left[\left(1 + \frac{r}{n}\right)^{n.t} - 1\right]}{V}$$

$$d = \frac{50.000\left[\left(1 + \frac{0,15}{12}\right)^{12.\frac{1}{2}} - 1\right]}{100.000}.100\%$$

d = 3,87%

b/ Nhà nhập khẩu trả tiền trước cho nhà xuất khẩu với tính chất là tiền đặt cọc đảm bảo thực hiện hợp đồng.

Ví dụ: Một nhà sản xuất hàng dân dụng nhận được một đơn đặt hàng từ một khách hàng chưa có quan hệ từ trước, hay khách hàng này đã từng thanh toán không sòng phẳng. Để tránh rủi ro tín dụng, người bán yêu cầu khách hàng phải ứng tiền trước. Thông thường, người bán gửi một bản báo giá cho người mua, trên cơ sở đó nếu người mua chấp nhận thì tiến hành đặt mua hàng. Bản báo giá còn là bằng chứng để người mua làm các thủ tục đặt mua hàng, xin giấy phép nhập khẩu hay giấy phép ngoại hối. Sau khi nhận được tiền thanh toán của người mua, nhà sản xuất mới tiến hành giao hàng.

Vì khoản tiền trả trước nhằm bảo đảm thực hiện hợp đồng chứ không phải bên mua cấp tín dụng cho bên bán, nên không được tính lãi suất. Số tiền ứng trước nhiều hay ít tùy thuộc vào độ tin cậy của người mua, giá hợp đồng, tính chất hàng hoá và thời hạn giao hàng.

3.4. ƯU ĐIỂM ĐỐI VỚI CÁC BÊN

a/ Đối với nhà nhập khẩu:

- Khả năng chắc chắn nhận được hàng hoá ngay cả khi nhà xuất khẩu vì một lý do nào đó không còn muốn giao hàng.

- Do thanh toán trước, nên người nhập khẩu có thể thương lượng với nhà xuất khẩu để được giảm giá.

b/ Đối với nhà xuất khẩu:

- Do được thanh toán trước, nên nhà xuất khẩu tránh được rủi ro vỡ nợ từ phía nhà nhập khẩu.

- Tiết kiệm được chi phí quản lý và kiểm soát tín dụng.

- Do nhận được tiền thanh toán trước, nên năng lực tài chính của nhà xuất khẩu được tăng cường.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

3.5. RỦI RO VÀ TRÁCH NHIỆM ĐỐI VỚI CÁC BÊN

a/ Đối với nhà nhập khẩu:

- Uy tín và khả năng của người bán (Trustworthiness and capability of the seller): Sau khi nhận tiền, nhà xuất khẩu có thể chủ tâm không giao hàng, giao hàng thiếu, không có khả năng giao hàng như thoả thuận, hoặc thậm chí bị phá sản. Để tránh rủi ro này, nhà nhập khẩu có thể yêu cầu một bảo lãnh thực hiện hợp đồng hay một dạng bảo lãnh khác từ ngân hàng phục vụ nhà xuất khẩu.

- Hàng hoá có được bảo hiểm đầy đủ trong quá trình vận chuyển? Người hưởng lợi bảo hiểm phải là người nhập khẩu ngay cả trong trường hợp nhà xuất khẩu mua bảo hiểm hàng hoá.

b/ Đối với nhà xuất khẩu:

- Sau khi đặt hàng, nhà nhập khẩu không thực hiện chuyển tiền trước, trong khi đó hàng hóa đã được nhà xuất khẩu thu mua, nên nhà xuất khẩu có thể phải chịu chi phí quản lý, chi phí lưu kho, tiền bảo hiểm, hoặc nếu như hàng đã gửi đi, thì phải chở hàng quay trở về và phải tìm khách hàng mua khác rất tốn kém hay phải giảm giá bán.

- Người bán phải giao hàng khi nhận được xác nhận của ngân hàng phục vụ mình là tiền thanh toán chuyển đến đã được ghi có vào tài khoản của người bán.

- Khi đã nhận được tiền hàng thanh toán đầy đủ, người bán có nghĩa vụ bảo đảm giao hàng theo đúng đơn đặt hàng của người mua, đồng thời thu xếp vận chuyển và mua bảo hiểm cho hàng hóa nếu người bán chịu trách nhiệm làm việc này.

4. PHƯƠNG THỨC THANH TOÁN THƯ ỦY THÁC MUA (A/P)

4.1. Khái niệm:

Thư ủy thác mua (Letter of Authority to Purchase - A/P) là một phương thức thanh toán áp dụng trong hoạt động mua bán hàng hóa quốc tế, theo đó người nhập khẩu yêu cầu ngân hàng phục vụ mình ra văn bản yêu cầu ngân hàng đại lý ở nước người xuất khẩu phát hành *thư ủy thác mua bộ chứng từ* (A/P), trong đó ngân hàng phát hành A/P cam kết sẽ mua hối phiếu của người xuất khẩu ký phát đòi tiền người nhập khẩu với điều kiện chứng từ xuất trình phù hợp với các điều kiện trong A/P *và phải được đại diện của nhà nhập khẩu ở nước người xuất khẩu xác nhận thanh toán.*

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO NỘI BỘ

Như vậy, thư ủy thác mua (Letter of Authority to Purchase - A/P) là một bức thư tương tự như thư tín dụng, trong đó, người thụ hưởng là người xuất khẩu, nhưng có nội dung và cách thức thanh toán khác biệt chủ yếu như sau:

- Ngân hành phát hành: Là ngân hàng phục vụ người xuất khẩu chứ khụng phải ngân hàng phục vụ người nhập khẩu.

- Hối phiếu ký phát đòi tiền người nhập khẩu chứ khụng phải ngân hàng phát hành A/P.

- Điều kiện để được thanh toán:

Thứ nhất, phải có xác nhận thanh toán trên hối phiếu hoặc hóa đơn thương mại bởi đại diện của người nhập khẩu ở nước người xuất khẩu.

Thứ hai, bộ chứng từ phải tuân thủ các điều kiện đặt ra trong A/P. Điểm cần lưu ý là, tương tự như thanh toán bằng thư tín dụng, A/P độc lập với hợp đồng cơ sở, nên ngân hàng phát hành thanh toán A/P chỉ căn cứ vào việc bộ chứng từ có tuân thủ các điều kiện đặt ra trong A/P hay không.

4.2. Cách thức hoạt động:

Từ khái niệm trên cho thấy, bản chất của phương thức thanh toán ủy thác mua là nhà nhập khẩu thụng qua ngân hàng phục vụ mình chuyển tiền sang một ngân hàng đại lý ở nước người xuất khẩu để ủy thác cho ngân hàng này trả tiền hối phiếu của nhà xuất khẩu ký phát đòi tiền người nhập khẩu.

Có hai cách thức chuyển tiền sang ngân hàng của nước người xuất khẩu để ủy thác mua là:

Thứ nhất, nhà nhập khẩu thụng qua ngân hàng phục vụ mình chuyển *tiền ủy thác mua* sang ngân hàng đại lý ở nước xuất khẩu để ngân hàng này phát hành A/P. Tiền ủy thác mua có thể lớn tới 100% giá trị của A/P.

Thứ hai, nhà nhập khẩu yêu cầu ngân hàng phục vụ mình phát hành A/P (master A/P) cho ngân hàng đại lý ở nước xuất khẩu hưởng, trên cơ sở master A/P, ngân hàng nước xuất khẩu phát hành một A/P đối ứng (counter A/P) cho người xuất khẩu hưởng. Tùy theo mối quan hệ và thỏa thuận giữa hai ngân hàng mà *tiền ủy thác mua* có thể được chuyển trước, chuyển sau, chuyển một phần hay 100% giá trị của A/P.

Phương thức thanh toán này khỏ an toàn cho nhà xuất khẩu nhưng ngược lại sẽ có nhiều bất lợi cho nhà nhập khẩu khi mà tiền đó xuất ra nhưng chưa chắc đó nhận được hàng hoặc nhận được hàng kém chất lượng hoặc bị giao hàng chậm trễ. Để hạn chế rủi ro cho mình, nhà nhập khẩu cần đưa ra những điều kiện cụ thể, nội dung, quy trình thanh toán chi tiết nếu áp dụng phương thức A/P để tránh bất lợi cho mình sau này.

Điểm cần lưu ý là, cho đến nay, ICC chưa ban hành bất kỳ tập quán quốc tế nào điều chỉnh phương thức thanh toán A/P, do đó, các bên phải thỏa thuận luật áp dụng để giải quyết tranh chấp xảy ra. Nếu không quy định cụ thể luật áp dụng, thì luật của nước xuất khẩu sẽ có hiệu lực để giải quyết tranh chấp. Do đó, để tránh rủi ro phát sinh, các bên mua bán phải quy định rõ ràng, cụ thể những nội dung và điều kiện thanh toán bằng A/P trong hợp đồng ngoại thương.

© GS. TS. Nguyễn Văn Tiến – TS. Nguyễn Thị Hồng Hải

5. PHƯƠNG THỨC THANH TOÁN "NHẬN HÀNG TRẢ TIỀN - COD"

"Nhận hàng trả tiền" (Cash On Delivery - COD) là phương thức thanh toán, trong đó, việc trả tiền và nhận tiền giữa người mua và người bán diễn ra ngay khi việc giao nhận hàng hóa hoàn thành. Phương thức COD áp dụng chủ yếu trong mua bán hàng hóa tiêu dùng qua hệ thống người giao hàng trung gian, theo đó, người mua trả tiền (pay) cho người giao hàng hay người giao hàng thu tiền (collect) từ người mua ngay khi hàng hóa được giao nhận.

Ngày nay, các hình thức thanh toán hiện đại trở nên phổ biến, nên phương thức "nhận hàng trả tiền" bắt đầu thay đổi thuật ngữ "tiền - cash" bằng thuật ngữ "thu - collect" nhằm tương thích với việc trả tiền bằng séc (checks), thẻ tín dụng (credit cards) hay thẻ ghi nợ (debit cards).

Do các phương thức thanh toán ngày càng phát triển và hoàn thiện, nên ý nghĩa của phương thức COD là rất hạn chế trong thanh toán quốc tế./.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

CHƯƠNG 7

PHƯƠNG THỨC THANH TOÁN NHỜ THU

1. KHÁI NIỆM VÀ VĂN BẢN PHÁP LÝ NHỜ THU

a/ Khái niệm:

Nhờ thu là phương thức thanh toán, theo đó, bên bán (nhà xuất khẩu) sau khi giao hàng hay cung ứng dịch vụ, uỷ thác cho ngân hàng phục vụ mình xuất trình bộ chứng từ thông qua ngân hàng đại lý cho bên mua (nhà nhập khẩu) để được thanh toán, chấp nhận hối phiếu hay chấp nhận các điều kiện và điều khoản khác.

Ví dụ minh hoạ: Nhà xuất khẩu sau khi giao hàng, lập bộ chứng từ (chứng từ thương mại và/hoặc chứng từ tài chính) cùng với Đơn yêu cầu nhờ thu gửi cho ngân hàng phục vụ mình. Với sự giúp đỡ cần thiết, ngân hàng kiểm tra toàn bộ các chứng từ để bảo đảm rằng các chứng từ là đầy đủ, nhưng không vì thế mà ngân hàng phải chịu trách nhiệm về bất cứ một lỗi hay sai sót nào của chứng từ. Sau đó, ngân hàng phục vụ nhà xuất khẩu chuyển bộ chứng từ cùng một "Lệnh nhờ thu" (Collection Order) cho ngân hàng phục vụ nhà nhập khẩu để xuất trình và trao cho nhà nhập khẩu khi được thanh toán, chấp nhận hối phiếu hay chấp nhận các điều kiện khác. Nghĩa là, sau khi nhà nhập khẩu thanh toán hay chấp nhận thanh toán thì bộ chứng từ mới được trao cho nhà nhập khẩu để đi nhận hàng. Sau khi khấu trừ các chi phí phát sinh, ngân hàng phục vụ nhà nhập khẩu chuyển toàn bộ khoản thu từ nhà nhập khẩu cho ngân hàng phục vụ nhà xuất khẩu; và sau khi khấu trừ mọi chi phí phát sinh, ngân hàng phục vụ nhà xuất khẩu chuyển khoản thu còn lại cho nhà xuất khẩu.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Từ khái niệm và ví dụ trên cho thấy, Nhờ thu là phương thức thanh toán quốc tế có ưu điểm cơ bản là đã dung hoà được tính an toàn và rủi ro so với phương thức ứng trước và phương thức ghi sổ, nhưng lại giảm được chi phí so với phương thức tín dụng chứng từ. Cụ thể là:

- Phương thức ghi sổ: An toàn cho nhà nhập khẩu, nhưng rủi ro đối với nhà xuất khẩu.

- Phương thức ứng trước: An toàn cho nhà xuất khẩu, nhưng rủi ro đối với nhà nhập khẩu.

© GS. TS. Nguyễn Văn Tiến – TS. Nguyễn Thị Hồng Hải

Trong khi đó, bằng cách sử dụng ngân hàng như một trung gian thu hộ tiền ở người mua trả cho người bán, phương thức nhờ thu có thể:

- Giảm được rủi ro cho cả hai bên nhập khẩu và xuất khẩu.

- Hạn chế sự chậm trễ trong việc nhận tiền đối với nhà xuất khẩu và nhận hàng đối với nhà nhập khẩu.

- Giảm được chi phí giao dịch so với tín dụng chứng từ.

b/ Văn bản pháp lý điều chỉnh Nhờ thu:

Quy tắc Thống nhất về Nhờ thu *(The ICC Uniform rules for collections)* được phát hành lần đầu bởi ICC vào năm 1956; sau đó, được tái bản vào các năm 1967, 1978 và lần tái bản sau cùng được Hội đồng của ICC chấp thuận vào tháng 6 năm 1995, với tiêu đề *"ICC Uniform Rules for Collections, Publication No 522"* (viết tắt URC 522).

Do ICC là tổ chức Hiệp hội phi chính phủ, do đó, cũng như các văn bản khác do ICC phát hành, các phiên bản URC mang tính chất pháp lý tuỳ ý. Điều này được thể hiện ở chỗ:

1. Tất cả các phiên bản URC còn nguyên giá trị, nghĩa là các phiên bản không phủ nhận lẫn nhau mà độc lập với nhau. Điều này là hoàn toàn ngược với quy tắc của các nguồn luật quốc gia hay quốc tế.

2. Các bên được tự do thoả thuận áp dụng hay không áp dụng URC để điều chỉnh nhờ thu. Vì tất cả các phiên bản đều còn hiệu lực, nên khi lựa chọn áp dụng thì phải nói rõ là áp dụng phiên bản nào. Thông thường, phiên bản mới nhất được các bên lựa chọn áp dụng bằng việc dẫn chiếu trong "Đơn yêu cầu nhờ thu" và "Lệnh nhờ thu" câu: *"This Collection is subject to the Uniform Rules for Collections, 1995 Revision ICC Pub. No. 522"*. Khi đã có dẫn chiếu như vậy, thì URC 522 trở thành văn bản quy phạm pháp luật có tính ***bắt buộc*** thực hiện đối với tất cả các bên liên quan.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO

3. Các bên có thể thoả thuận:

- Loại trừ (không áp dụng) một hay một số điều khoản của URC.

- Bổ sung (đưa thêm) một hay một số các điều khoản khác mà URC không điều chỉnh.

- Thay đổi, điều chỉnh nội dung của một hay một số các điều khoản của URC.

Chính vì vậy, khi xử lý nhờ thu thì những nội dung trong Lệnh nhờ thu phải được ưu tiên thực hiện trước các điều khoản của URC.

4. Tính chất pháp lý của URC là dưới luật quốc gia. Điều này hàm ý, nếu có sung đột giữa URC với Luật quốc gia, thì luật quốc gia được ưu tiên vượt lên trên về mặt pháp lý.

Câu hỏi 1: Nếu một Nhờ thu không dẫn chiếu một URC nào thì Nhờ thu đó có giá trị thực hiện không? tại sao?

Câu hỏi 2: Nếu trong lệnh Nhờ thu có nội dung mâu thuẫn với URC 522 thì nội dung đó có giá trị thực hiện không? tại sao?

2. CÁC BÊN THAM GIA VÀ MỐI QUAN HỆ GIỮA CHÚNG

Để thuận tiện trong việc diễn đạt, ta sử dụng một số từ viết tắt:

NHNT = Ngân Hàng Nhờ Thu = Remitting Bank.

NHTH = Ngân Hàng Thu Hộ = Collecting Bank.

NHXT = Ngân Hàng Xuất Trình = Presenting Bank.

a/ Các bên tham gia:

1. Người uỷ thác thu (Principal): Là người yêu cầu ngân hàng phục vụ mình (NHNT) thu hộ tiền, và có các vai trò:

- Là mắt xích đầu tiên trong dây truyền nhờ thu.
- Là người quy định nội dung giao dịch nhờ thu.
- Là người phát ra các chỉ thị cho tất cả các bên thực hiện.
- Là người có quyền thụ hưởng nhờ thu.
- Là người chịu chi phí cuối cùng về nhờ thu.

Như vậy, nhờ thu là nhờ thu của người uỷ thác, do đó, quy tắc xuyên suốt trong nhờ thu là: *"Mọi chỉ thị liên quan đến nhờ thu đều phải do người ủy thác đưa ra. Nếu làm đúng các chỉ thị này, thì ngân hàng luôn có quyền thu phí bất luận kết quả nhờ thu là như thế nào; nếu làm không đúng, gây tổn thất thì không những không thu được phí mà còn phải bồi thường."*

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

2. NHNT (Remitting Bank hay Sending Bank): Là ngân hàng, theo yêu cầu của Người uỷ thác, chấp nhận chuyển nhờ thu đến ngân hàng đại lý (NHTH) ở gần và thuận tiện với Người trả tiền. Do đó, NHNT là ngân hàng phục vụ người uỷ thác; và trong quá trình xử lý nhờ thu, NHNT chịu trách nhiệm với Người uỷ thác.

3. NHTH (Collecting Bank): Đây là ngân hàng đại lý hay chi nhánh của NHNT có trụ sở ở nước Người trả tiền. NHTH nhận Nhờ thu từ NHNT và thực hiện thu tiền từ Người trả tiền theo các chỉ thị ghi trong Lệnh nhờ thu.

Sau khi thu được tiền, NHTH phải chuyển trả cho NHNT. NHTH phải chịu trách nhiệm về Nhờ thu với NHNT.

4. NHXT (Presenting Bank):

- Nếu Người trả tiền có quan hệ tài khoản với NHTH, thì NHTH sẽ xuất trình Nhờ thu trực tiếp cho Người trả tiền; trong trường hợp này thì NHTH đồng thời là NHXT.

- Nếu Người trả tiền không có quan hệ tài khoản với NHTH, thì có thể chuyển Nhờ thu cho một ngân hàng khác có quan hệ tài khoản với Người trả tiền để xuất trình. Trong trường hợp này, ngân hàng phục vụ Người trả tiền trở thành NHXT, và chịu trách nhiệm trực tiếp với NHTH.

5. Người trả tiền hay người thụ trái (Drawee): Là người mà Nhờ thu được xuất trình để thanh toán hay chấp nhận thanh toán. Người trả tiền trong ngoại thương là nhà nhập khẩu.

Lưu ý:

1. Đối với Nhờ thu nội địa, nếu cả người mua và người bán đều có tài khoản tại một ngân hàng, thì ngân hàng này vừa đóng vai trò NHNT, NHTH và NHXT, tức chỉ cần một ngân hàng tham gia xử lý nhờ thu.

2. Tên (thuật ngữ) dùng cho các bên tham gia không quyết định đến nội dung và tính chất của nghiệp vụ nhờ thu; điều cơ bản là phải nắm được sự di chuyển của chứng từ và của tiền tệ trong Nhờ thu là như thế nào.

b/ Mối quan hệ giữa các bên:

Như trên đã nêu, Nhờ thu là Nhờ thu của Người uỷ thác, do đó mọi chỉ thị liên quan đến Nhờ thu đều phải do Người uỷ thác đưa ra.

1. Người uỷ thác/NHNT:

Người uỷ thác chuyển bộ chứng từ cùng Đơn yêu cầu nhờ thu cho NHNT. Với vai trò là ***Đại lý*** cho Người uỷ thác, nên NHNT phải hành động đúng theo các chỉ thị trong Đơn yêu cầu nhờ thu. Nếu các chỉ thị không hoàn chỉnh hoặc NHNT không thể tuân thủ các chỉ thị, thì ngay khi nhận được Đơn yêu cầu nhờ thu, NHNT phải cùng với Người uỷ thác làm rõ ràng mọi vấn đề nhằm giúp cho Nhờ thu có thể thực hiện được.

Trách nhiệm của NHNT:

- Kiểm tra tính chân thật của bộ chứng từ nhờ thu bằng cách đối chiếu mẫu chữ ký của khách hàng lưu tại ngân hàng.

- Kiểm tra tính đầy đủ của bộ chứng từ theo bản kê về: số loại chứng từ, số lượng mỗi loại, trong đó bao nhiêu bản gốc bao nhiêu bản sao.

© GS. TS. Nguyễn Văn Tiến – TS. Nguyễn Thị Hồng Hải

- NHNT không được có hành động khác với các chỉ thị trong Đơn yêu cầu nhờ thu do người uỷ thác đưa ra.

- Nếu NHNT có hành động khác với các chỉ thị do Người uỷ thác đưa ra, phải chịu trách nhiệm bồi thường cho Người uỷ thác. Trong trường hợp này, trách nhiệm bồi thường của NHNT có thể lớn hơn giá trị nhờ thu.

- Nếu NHNT hành động đúng các chỉ thị do Người uỷ thác đưa ra, thì không chịu bất cứ trách nhiệm gì, và Người uỷ thác phải trả mọi chi phí phát sinh liên quan đến nhờ thu cho NHNT.

Ví dụ, nếu Người uỷ thác chỉ thị cho NHNT gửi chứng từ nhờ thu đến ngân hàng A, nhưng NHNT lại chuyển chứng từ đến ngân hàng B mà không được phép của Người uỷ thác; như vậy, NHNT đã có hành động không được uỷ quyền bởi Người uỷ thác. Tuy nhiên, nếu Người uỷ thác không chỉ định NHTH, và NHNT tự ý chuyển chứng từ đến cho ngân hàng C có quan hệ đại lý với mình, thì NHNT không cần có sự cho phép của người uỷ thác, bởi vì theo quy tắc của URC thì điều đó là được phép.

NHNT không có trách nhiệm:

- Không chịu trách nhiệm kiểm tra, đối chiếu nội dung các chứng từ.

- Không chịu bất kỳ trách nhiệm nào nếu bộ chứng từ không được thanh toán.

- Không có bất kỳ cam kết nào về trả tiền cho người ủy thác.

- Không chịu bất kỳ trách nhiệm nào về sai sót trong nhờ thu xảy ra bên ngoài NHNT.

2. NHNT/NHTH:

NHNT phải chuyển nguyên vẹn chứng từ và các chỉ thị của Người uỷ thác cho NHTH, NHTH phải hành động theo đúng các chỉ thị này bất kể mối quan hệ riêng của mình với Người trả tiền là như thế nào. NHTH chịu trách nhiệm bồi thường cho NHNT nếu hành động không đúng các chỉ thị nhận được từ NHNT. NHNT chịu trách nhiệm trả mọi khoản chi phí phát sinh liên quan đến việc thực hiện đúng các chỉ thị nhờ thu.

3. NHTH/NHXT:

Đôi khi Nhờ thu được chuyển tiếp bởi NHTH qua NHXT cho nhà nhập khẩu. Trong trường hợp này, NHXT phải hành động đúng các chỉ thị nhận được từ NHTH bất kể mối quan hệ riêng của mình với nhà nhập khẩu là như thế nào. Nếu NHXT hành động không đúng các chỉ thị thì phải chịu trách nhiệm bồi thường; ngược lại nếu hành động đúng các chỉ thị thì được NHTH trả đầy đủ các khoản phí và chi phí phát sinh liên quan đến Nhờ thu.

© GS. TS. Nguyễn Văn Tiến – TS. Nguyễn Thị Hồng Hải

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU CHỈ DÙNG CHO NỘI BỘ

Về logics, thì NHTH và NHXT có nghĩa vụ và quyền lợi trong nhờ thu là tương tự như NHNT.

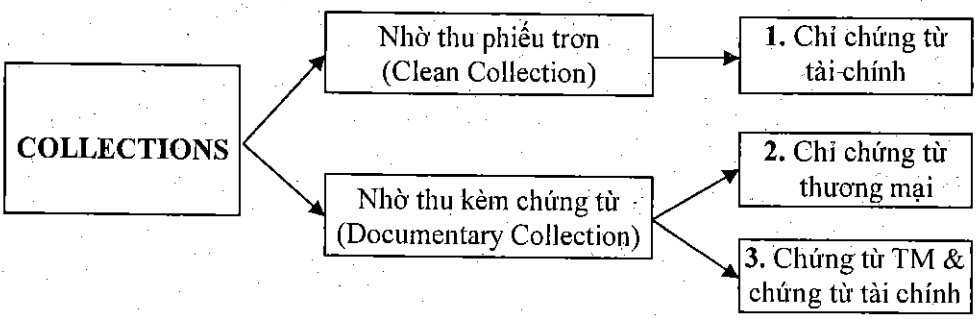
4. Người uỷ thác/Người trả tiền (Người XK/Người NK):

Quan hệ cơ bản giữa người xuất khẩu và người nhập khẩu chính là các điều khoản quy định trong hợp đồng mua bán.

Tóm lại, trong từng mối quan hệ nêu trên, nghĩa vụ hành động và trách nhiệm bồi thường phụ thuộc vào việc các bên có hành động đúng theo sự uỷ quyền trong Đơn và trong Lệnh nhờ thu hay không. Đây là cơ sở cho mối quan hệ giữa các bên trong nghiệp vụ nhờ thu.

3. CÁC LOẠI NHỜ THU VÀ QUY TRÌNH NGHIỆP VỤ

Trong thương mại quốc tế, Nhờ thu thực chất là quy trình ngân hàng thu hộ tiền từ người mua trả cho người bán. Phân loại nhờ thu phụ thuộc vào tính chất chứng từ mà người mua yêu cầu làm căn cứ trả tiền, theo đó, nhờ thu bao gồm hai loại:



3.1. NHỜ THU PHIẾU TRƠN - CLEAN COLLECTION

a/ Khái niệm:

Nhờ thu phiếu trơn là phương thức thanh toán, trong đó chứng từ nhờ thu chỉ bao gồm chứng từ tài chính, còn các chứng từ thương mại được gửi trực tiếp cho người nhập khẩu không thông qua ngân hàng.

Theo định nghĩa tại Điều 2 của URC 522, thì *"Chứng từ"* bao gồm các chứng từ tài chính và/hoặc chứng từ thương mại:

"Chứng từ tài chính" bao gồm: hối phiếu, kỳ phiếu, séc, hoặc các phương tiện tương tự khác sử dụng trong việc chi trả, thanh toán tiền.

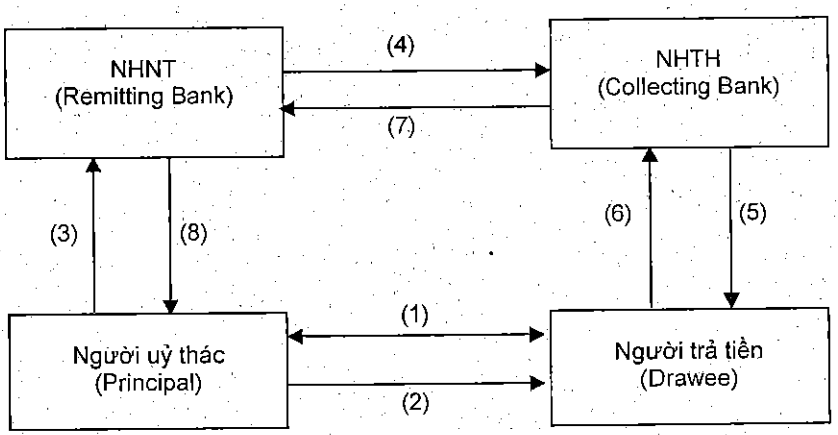
"Chứng từ thương mại" bao gồm hoá đơn, chứng từ vận tải, các chứng từ có tiêu đề hoặc các chứng từ tương tự khác, hoặc bất kỳ chứng từ nào khác không phải là chứng từ tài chính.

THƯ VIỆN HUBT

b/ Quy trình nhờ thu phiếu trơn:

(1) Ký kết hợp đồng mua bán, trong đó điều khoản thanh toán quy định áp dụng phương thức "Nhờ thu phiếu trơn".

(2) Người uỷ thác (nhà xuất khẩu) gửi hàng hoá và bộ chứng từ thương mại trực tiếp cho Người trả tiền (nhà nhập khẩu).



(3) Nhà xuất khẩu gửi Đơn yêu cầu nhờ thu cùng chứng từ tài chính cho NHNT để thu tiền từ nhà nhập khẩu.

- Hối phiếu do người xuất khẩu ký phát đòi tiền nhà nhập khẩu.

- Kỳ phiếu do nhà nhập khẩu phát hành và được chuyển cho nhà xuất khẩu. Để thu được tiền từ kỳ phiếu, nhà xuất khẩu phải uỷ thác cho ngân hàng thu hộ.

(4) NHNT lập và gửi Lệnh nhờ thu cùng chứng từ tài chính tới NHTH để thu tiền từ nhà nhập khẩu.

(5) NHTH thông báo Lệnh nhờ thu để nhà nhập khẩu:

- Trả tiền ngay (kỳ phiếu hay hối phiếu trả ngay); hoặc

- Ký chấp nhận hối phiếu (hối phiếu kỳ hạn); hoặc

- Chấp nhận các điều kiện và điều khoản khác.

(6) Nhà nhập khẩu trả tiền ngay, hoặc chấp nhận trả tiền.

(7) NHTH chuyển tiền nhờ thu, hoặc hối phiếu kỳ hạn đã chấp nhận cho NHNT.

(8) NHNT chuyển tiền nhờ thu, hoặc hối phiếu kỳ hạn đã chấp nhận cho nhà xuất khẩu.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

c/ Rủi ro trong phương thức nhờ thu phiếu trơn:

Do việc trả tiền trong nhờ thu phiếu trơn không căn cứ vào chứng từ thương mại, mà chỉ dựa vào chứng từ tài chính, do đó:

Rủi ro chủ yếu thuộc về nhà xuất khẩu, bao gồm:

- Nếu nhà nhập khẩu vỡ nợ, thì nhà xuất khẩu chẳng bao giờ nhận được tiền thanh toán.

- Nếu năng lực tài chính của nhà nhập khẩu yếu kém, thì việc thanh toán sẽ dây dưa, chậm trễ và tốn kém.

- Nếu nhà nhập khẩu chủ tâm lừa đảo, vẫn nhận hàng nhưng từ chối thanh toán, hoặc từ chối chấp nhận thanh toán.

- Đến hạn thanh toán hối phiếu kỳ hạn nhưng nhà nhập khẩu không thể thanh toán hoặc không muốn thanh toán (do tình hình tài chính, tình hình kinh doanh trở nên xấu đi, hay nhà nhập khẩu phát sinh chủ tâm lừa đảo) thì nhà xuất khẩu có thể kiện ra toà nhưng rất tốn kém và không phải lúc nào cũng nhận được tiền.

Đối với nhà nhập khẩu:

Rủi ro có thể phát sinh khi Lệnh nhờ thu đến trước hàng hoá và nhà nhập khẩu phải thực hiện nghĩa vụ thanh toán hoặc chấp nhận trong khi hàng hoá không được gửi đi, hoặc đã được gửi đi nhưng chưa tới, hoặc khi nhận hàng hoá có thể là không đảm bảo đúng chất lượng, chủng loại và số lượng như đã thoả thuận trong hợp đồng thương mại.

Như vậy, rủi ro đối với nhà XK là rất lớn vì giữa việc nhận hàng và thanh toán của nhà nhập khẩu không có sự ràng buộc với nhau, cho nên nhờ thu phiếu trơn thường chỉ áp dụng trong trường hợp nhà xuất khẩu và nhà nhập khẩu thực sự tin tưởng lẫn nhau, cụ thể, nhà xuất khẩu phải có thiện chí giao hàng, còn nhà nhập khẩu có thiện chí thanh toán.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Cho đến nay, hầu hết các ngân hàng chỉ chú ý áp dụng URC vào Nhờ thu chứng từ, còn nhờ thu phiếu trơn được thực hiện theo quy chế riêng của từng ngân hàng, nên thường không có dẫn chiếu URC. Như đã nói ở trên, URC là bản quy tắc tuỳ ý, do đó vấn đề áp dụng hay không là tuỳ thuộc vào từng nhờ thu, nhưng cần hiểu rằng nếu xảy ra tranh chấp thì URC sẽ là cơ sở để giải quyết những tranh chấp phát sinh. Chính vì vậy, các ngân hàng khi áp dụng nhờ thu phiếu trơn cũng cần phải lập Lệnh nhờ thu và dẫn chiếu URC, nếu có tranh chấp xảy ra thì có cơ sở để giải quyết.

Vậy, câu hỏi được đặt ra là, sự khác nhau giữa *remittance* và *clean collection* là gì?

3.2. NHỜ THU KÈM CHỨNG TỪ

3.2.1. KHÁI NIỆM VÀ QUY TRÌNH

a/ Khái niệm:

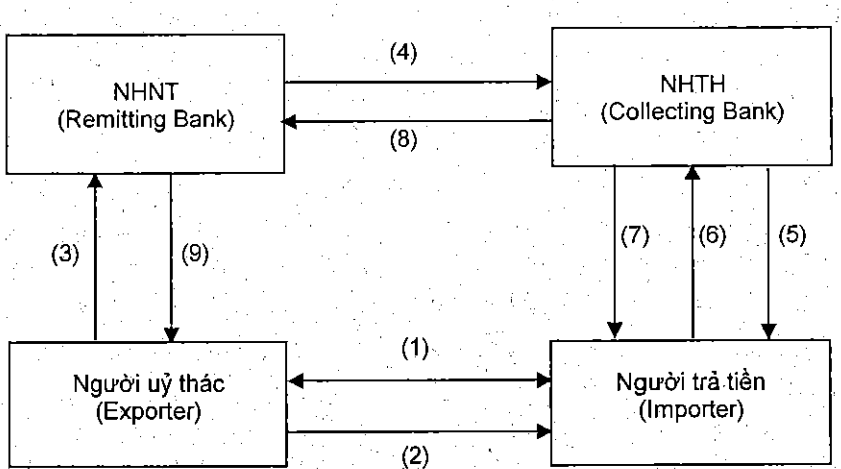
Là phương thức thanh toán, trong đó chứng từ gửi đi nhờ thu gồm:

(i) hoặc chứng từ thương mại cùng chứng từ tài chính; hoặc

(ii) chỉ chứng từ thương mại (không có chứng từ tài chính).

NHTH chỉ trao bộ chứng từ cho Người trả tiền khi người này đã trả tiền, chấp nhận thanh toán hoặc thực hiện các điều kiện khác quy định trong Lệnh nhờ thu.

b/ Quy trình nghiệp vụ:



THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Chú giải:

(1) Ký kết hợp đồng mua bán, trong đó điều khoản thanh toán quy định áp dụng phương thức "Nhờ thu kèm chứng từ".

(2) Nhà xuất khẩu gửi hàng hoá cho nhà nhập khẩu.

(3) Nhà XK lập Đơn yêu cầu nhờ thu gửi cùng bộ chứng từ (bao gồm chứng từ thương mại cùng chứng từ tài chính (nếu có) tới NHNT.

(4) NHNT lập Lệnh nhờ thu và gửi cùng bộ chứng từ tới NHTH.

(5) NHTH thông báo Lệnh nhờ thu và xuất trình bộ chứng từ cho nhà nhập khẩu.

(6) Nhà nhập khẩu chấp hành Lệnh nhờ thu bằng cách:

- Thanh toán ngay (hối phiếu trả ngay hay séc); hoặc

- Chấp nhận hối phiếu (hối phiếu kỳ hạn); hoặc

- Phát hành kỳ phiếu hoặc giấy nhận nợ.

(7) NHTH trao bộ chứng từ thương mại cho nhà nhập khẩu.

(8) NHTH chuyển tiền nhờ thu, hoặc hối phiếu chấp nhận, hoặc kỳ phiếu hay giấy nhận nợ cho NHNT.

(9) NHNT chuyển tiền nhờ thu, hoặc hối phiếu chấp nhận, hoặc kỳ phiếu hay giấy nhận nợ cho nhà xuất khẩu.

3.2.2. ĐIỀU KIỆN TRAO CHỨNG TỪ

Trong phương thức Nhờ thu kèm chứng từ, nhà xuất khẩu và nhà nhập khẩu phải thoả thuận cụ thể điều kiện trao chứng từ quy định trong Lệnh nhờ thu. Theo URC522, có 4 phương thức để trao chứng từ, gồm:

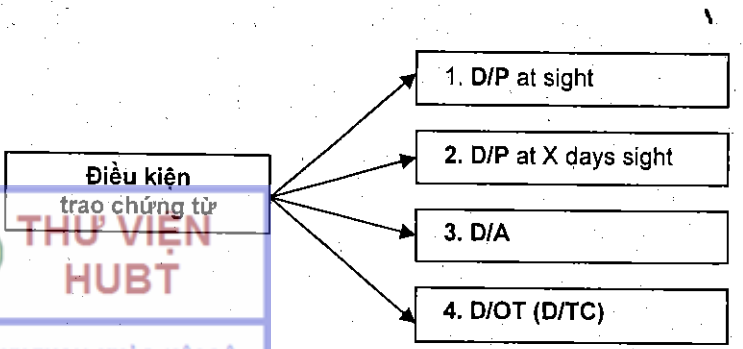
Trong đó:

D/P at sight = Thanh toán trao chứng từ ngay khi nhìn thấy.

D/P at X days sight = Thanh toán trao chứng từ trong vòng X ngày nhìn thấy.

D/A = Documents against Acceptance = Chấp nhận thanh toán trao chứng từ.

D/OT (D/TC) = Documents against Other Terms and Conditions = Chấp nhận các điều kiện và điều khoản khác trao chứng từ.



THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Ghi chú: Điều kiện D/P mà không nói rõ là "at sight" hay "X days after sight" thì được hiểu là "D/P at sight".

1. Điều kiện D/P at sight: Là điều kiện thanh toán trả tiền ngay khi chứng từ được xuất trình (payable at sight). NHTH chỉ trao chứng từ thương mại khi nhà nhập khẩu thanh toán nhờ thu. Thông thường, người trả tiền phải thanh toán trong vòng ***3 ngày*** làm việc sau khi bộ chứng từ được xuất trình. Đối với điều kiện D/P, trong Lệnh nhờ thu phải có chỉ thị "*Release Documents against Payment*".

Về mặt lý thuyết, thanh toán theo điều kiện D/P không nhất thiết phải có hối phiếu kèm theo. Số tiền nhờ thu sẽ căn cứ vào giá trị hoá đơn thương mại. Trong thực tế, một mặt là theo tập quán, mặt khác nếu không có hối phiếu thì không có căn cứ để kiện nhà nhập khẩu ra toà với lý do là "không thanh toán hối phiếu", do đó, trong bộ chứng từ thanh toán theo điều kiện D/P thường kèm theo hối phiếu.

Tuy nhiên, tại một số nước người ta đánh thuế việc dán tem hối phiếu, do đó, để tránh phải nộp thuế các thương nhân đã không ký phát hối phiếu. Người nhập khẩu sẽ trả tiền theo quy định trong Lệnh nhờ thu.

2. Điều kiện D/P X days sight:

D/P X days sight là quy tắc nhờ thu, trong đó, lệnh nhờ thu quy định trong khoảng thời gian X ngày kể từ ngày bộ chứng từ xuất trình, nhà NK trả tiền để đổi lấy bộ chứng từ. Điều kiện trao chứng từ như vậy vẫn thuộc điều kiện D/P, nhưng nhà NK không phải trả tiền ngay khi nhìn thấy, mà được phép trả tiền trong khoảng thời gian là X ngày sau khi nhìn thấy bộ chứng từ. Điều kiện D/P X days sight được áp dụng chủ yếu trong các tình huống sau:

a/ Trong thương mại quốc tế, không phải lúc nào hàng hóa và bộ chứng từ cũng đến nhà NK cùng lúc, do đó, trong trường hợp bộ chứng từ đến trước, để tạo điều kiện cho nhà NK chỉ phải trả tiền khi hàng tới đích, người XK đồng ý để nhà NK trả tiền trong khoảng thời gian thích hợp là X ngày sau khi bộ chứng từ được xuất trình.

b/ Nhà XK muốn chắc chắn là bộ chứng từ chỉ được trao khi đã nhận được tiền, tuy nhiên, không phải lúc nào nhà NK cũng có sẵn tiền để thanh toán. Do đó, nhà XK cho phép một khoảng thời gian là X ngày sau khi xuất trình chứng từ để nhà NK tìm kiếm nguồn tài trợ. Nếu được ngân hàng bảo lãnh thanh toán, nhà NK có thể nhận được bộ chứng từ sớm mà chưa phải trả tiền ngay, tiền thu từ bán hàng được dùng để trả nợ khi đến hạn (sau X ngày). Trong trường hợp này, người XK đã cấp tín dụng thương mại cho nhà NK.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

c/ Do điều kiện D/P X days sight có lợi hơn D/P đối với nhà NK, do đó, nhà XK có thể bán được nhiều hàng hơn, tăng doanh thu và mở rộng được thị phần.

Cần lưu ý: Trước đây và đôi khi ngày nay chúng ta vẫn bắt gặp thuật ngữ "Cash against Documents" viết tắt là CAD hay C.A.D được dùng thay thế cho D/P. Điều này là không bị cấm, tuy nhiên, cần lưu ý rằng thuật ngữ CAD không được URC định nghĩa một cách chính thức, do đó, nếu xảy ra tranh chấp trong quá trình nhờ thu, thì không thể vận dụng URC để giải

quyết. Chính vì vậy, các bên tham gia nhờ thu nên sử dụng nhất quán thuật ngữ D/P, mà không sử dụng thuật ngữ CAD hay C.A.D.

3/ Điều kiện D/A: Hàm ý, người xuất khẩu cấp tín dụng cho người nhập khẩu. Thời hạn tín dụng chính là thời hạn của hối phiếu, hay còn gọi là "thời hạn trả chậm - Usance". Đối với điều kiện D/A, trong Lệnh nhờ thu phải có chỉ thị: "*Release Documents against Acceptance*".

Người nhập khẩu được yêu cầu chấp nhận hối phiếu, có nghĩa là, phải ký chấp nhận thanh toán hối phiếu sau một số ngày nhất định. Khi đã ký chấp nhận, người NK được nhận bộ chứng từ và đi nhận hàng.

Thời điểm để tính thời hạn hối phiếu có thể là:

- Từ ngày nhìn thấy hối phiếu, tức từ ngày ký chấp nhận hối phiếu.
- Từ ngày ký phát hối phiếu (issued date).
- Từ ngày giao hàng (date of shipment) được ghi trên hối phiếu.
- Từ ngày ký hóa đơn (invoice date).
- Một ngày cụ thể trong tương lai.

***/ Tại sao D/A rủi ro hơn D/P đối với nhà xuất khẩu?**

Thứ nhất, theo điều kiện D/P, người xuất khẩu kiểm soát được hàng hoá (thông qua ngân hàng) cho đến khi người nhập khẩu thanh toán. Nếu người nhập khẩu không thể thanh toán hoặc từ chối thanh toán, người xuất khẩu còn có thể:

- Kháng nghị hối phiếu và đưa người NK ra toà (trường hợp này có thể tốn kém và khó kiểm soát những gì xảy ra ở nước ngoài); hoặc
- Chở hàng quay về nước; hoặc
- Tìm người mua khác; hoặc
- Thu xếp để bán đấu giá.

Đối với hai trường hợp sau, giá bán hàng có thể sẽ bị giảm thấp, nhưng có thể vẫn còn hơn là chở hàng quay trở lại.

Đôi khi người xuất khẩu có người đại diện hay đại lý ở nước người nhập khẩu, họ có thể giúp thu xếp mọi công việc. Người đại diện này gọi là "CASE OF NEED - trường hợp cần thiết", nghĩa là, NHTH sẽ liên lạc với ai đó khi cần thiết.

Thứ hai, theo điều kiện D/A, sau khi kiểm tra bộ chứng từ, nếu đồng ý, thì người nhập khẩu ký chấp nhận hối phiếu, nhận bộ chứng từ và đi nhận hàng; còn người xuất khẩu mất quyền kiểm soát hàng hoá. Người xuất khẩu có thể chịu những rủi ro sau:

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU CHỈ ĐỂ THAM KHẢO NỘI BỘ

- Người nhập khẩu có thể từ chối thanh toán vào ngày hối phiếu đến hạn bởi vì:

. Hàng hoá không phải là hàng hoá nhà nhập khẩu yêu cầu.

. Nhà nhập khẩu không thể bán được số hàng hoá đó.

. Nhà nhập khẩu chủ tâm lừa đảo người xuất khẩu.

Trong những trường hợp này, người xuất khẩu có thể kháng nghị hối phiếu và kiện người nhập khẩu nhưng việc này có thể rất tốn kém.

- Người nhập khẩu có thể bị phá sản, trong trường hợp này, người xuất khẩu sẽ không bao giờ lấy được tiền.

4. Điều kiện D/OT (D/TC): Nhìn chung điều kiện trao chứng từ D/P và D/A là phổ biến; tuy nhiên, trong thực tế còn có một số điều kiện trao chứng từ khác (D/OT) bao gồm:

a/ Thanh toán từng phần: Đây là điều kiện trao chứng từ, trong đó một phần số tiền nhờ thu được thanh toán ngay, số còn lại được thanh toán theo điều kiện D/A, nghĩa là chấp nhận một hối phiếu độc lập. Với điều kiện trao chứng từ như vậy được xem là dung hoà giữa điều kiện D/P và điều kiện D/A đối với cả nhà xuất khẩu và cả nhà nhập khẩu.

b/ Trao chứng từ đổi kỳ phiếu (promissory notes): Trong trường hợp dùng hối phiếu bị đánh thuế, thì nhà nhập khẩu và xuất khẩu có thể thoả thuận dùng một kỳ phiếu thay thế. Kỳ phiếu do người nhập khẩu (người trả tiền) phát hành với nội dung hứa trả một số tiền nhất định tại một thời điểm cụ thể trong tương lai.

c/ Trao chứng từ đổi giấy nhận nợ (letters of undertaking to pay):

Một thực tế là, có những thương vụ liên quan đến máy móc, thiết bị đồng bộ... có giá trị lớn được bên mua và bên bán thỏa thuận thanh toán dần thành nhiều kỳ trên cơ sở lịch trình cam kết trả nợ của người mua. Như vậy, nhà xuất khẩu và nhập khẩu thoả thuận không dùng hối phiếu hay kỳ phiếu, mà thay vào đó là một giấy nhận nợ cam kết trả nợ theo lịch trình (letters of undertaking to pay or debt shedule). Trong trường hợp này, điều kiện trao chứng từ là khi nhận được giấy nhận nợ, trong đó cam kết trả nợ theo lịch trình định sẵn về số tiền nhất định tại các thời điểm nhất định trong tương lai. Kiểu thanh toán như vậy được gọi là thanh toán dần dần, thanh toán từ từ (tương tự như trả góp) nên được gọi là: "installment payments" hay "deferred payments". Cách thức trả tiền dần dần hay từ từ này được viết tắt là **D/D** (viết tắt của chữ **D**eferre**D**).

THƯ VIỆN HUBT
LƯU HÀNH NỘI BỘ

d/ Trao chứng từ trên cơ sở biên lai tín thác (signed trust receipt): Trong một số trường hợp, nhà xuất khẩu có thể ưu tiên nhận một giấy tín thác được ký bởi người nhập khẩu thay cho các công cụ thanh toán khác, và uỷ quyền cho NHTH trao chứng từ khi nhận được giấy tín thác này. Trong giấy tín thác, ngoài các nội dung khác, nhà nhập khẩu đồng ý và cam kết rằng sẽ nhận hàng với tư cách là người được tín thác (trustee). Nhà nhập khẩu được bán hàng và mọi khoản thu từ bán hàng trước hết được chuyển cho NHTH để chuyển trả cho nhà xuất khẩu tương ứng với giá trị nhờ thu.

e/ Bank undertakings (AVAL): Nếu điều kiện trao chứng từ là D/A, thì nhà xuất khẩu nhận được hối phiếu chấp nhận bởi người nhập khẩu. Điều này hàm ý, sau khi trao chứng từ, nhà xuất khẩu mất quyền kiểm soát hàng hoá, và khả năng được thanh toán khi hối phiếu đến hạn phụ thuộc vào nhà nhập khẩu, nghĩa là rủi ro không được thanh toán đối với nhà xuất khẩu có thể là rất lớn. Để được thanh toán một cách chắc chắn hơn, nhà xuất khẩu có thể đề nghị một điều khoản ghi trong hợp đồng thương mại và trong Lệnh nhờ thu là: "Chỉ trao chứng từ khi hối phiếu được chấp nhận bởi người trả tiền và được NHTH bảo lãnh".

AVAL - là thuật ngữ tiếng Pháp, được định nghĩa trong từ điển thuật ngữ ngân hàng (Dictionary of Banking) của Thomas P. Fitch trang 34 như sau: "European term for a third party guaranty of payment on a bill of exchange or promissory note, endorsed by the guarantor's signature", nghĩa là: "Đây là thuật ngữ châu Âu nói lên sự bảo lãnh của người thứ 3 về thanh toán hối phiếu hoặc kỳ phiếu, được ký hậu bằng chữ ký của người bảo lãnh".

Trong luật Hối phiếu của Anh năm 1882 không có thuật ngữ "AVAL", tuy nhiên Điều 56 có nội dung tương tự như sau: "Where a person signs a bill otherwise than as a drawer or acceptor, he thereby incurs the liabilities of an indorsor to a holder in due course", nghĩa là: "khi một người, không phải người ký phát hoặc người chấp nhận, ký tên vào hối phiếu thì chịu trách nhiệm là người ký hậu đối với người cầm phiếu khi đến hạn". Với điều kiện trao chứng từ phải có AVAL, thì trong Lệnh nhờ thu phải có điều khoản gọi là *"release documents against acceptance pour aval"*.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

3.2.3. QUY TẮC PHÍ NHỜ THU

(1) Các ngân hàng tham gia nhờ thu làm đúng các chỉ thị nhờ thu thì được quyền thu phí cho dù kết quả nhờ thu là như thế nào.

(2) Về mặt nguyên tắc, ngân hàng sẽ thu phí ngay khi cung cấp dịch vụ thu hộ, tuy nhiên, đối với khách hàng có tài khoản tại ngân hàng, có giao dịch

thường xuyên, nhưng vào thời điểm giao dịch trên tài khoản không đủ tiền trả phí, thì ngân hàng sẽ thu phí sau khi có đủ tiền trên tài khoản. Việc thu phí sau hàm ý ngân hàng đã tài trợ cho khách hàng.

(3) Cơ chế trả phí: Có ba cách quy định.

- Toàn bộ phí do người uỷ thác chịu (trả trước hoặc khấu trừ).

- Phí bên nào bên ấy chịu.

+ Để chắc chắn người nhập khẩu trả phí thì trong Lệnh nhờ thu phải có chỉ thị cụ thể: "**chỉ** trao chứng từ khi thu được phí". Khi đã có chỉ thị này thì nhà nhập khẩu chỉ nhận được chứng từ khi đã thanh toán phí. Nếu chưa thu được phí mà ngân hàng thu hộ vẫn trao chứng từ cho nhà nhập khẩu thì ngân hàng thu hộ mất quyền đòi phí.

+ Tuy nhiên, nếu trong lệnh nhờ thu chỉ có chỉ thị: "phí bên nào bên ấy chịu", mà người nhập khẩu không trả, thì ngân hàng thu hộ vẫn trao chứng từ cho nhà nhập khẩu, và thu phí bằng cách khấu trừ vào tiền nhờ thu. Trong trường hợp này, nếu ngân hàng thu hộ không trao chứng từ cho nhà nhập khẩu vì lý do không thu được phí, thì mọi hậu quả phát sinh liên quan đến hàng hoá do ngân hàng thu hộ chịu.

- Toàn bộ phí do người nhập khẩu chịu. Người nhập khẩu chịu trách nhiệm thanh toán toàn bộ phí nhờ thu cho tất cả các ngân hàng tham gia nhờ thu. Để chắc chắn rằng nhà nhập khẩu trả phí, trong Lệnh nhờ thu phải có chỉ thị: "Chỉ trao chứng từ khi đã thu đủ phí".

3.2.4. LỢI ÍCH VÀ RỦI RO ĐỐI VỚI CÁC BÊN

A/ Lợi ích:

(1) Đối với nhà xuất khẩu:

- Nhà xuất khẩu chắc chắn rằng bộ chứng từ chỉ được trao cho nhà nhập khẩu sau khi người này đã thanh toán hay chấp nhận thanh toán.

- Nhà xuất khẩu có quyền đưa nhà nhập khẩu ra toà nếu người này không trả tiền hối phiếu đã chấp nhận khi đến hạn thanh toán.

- Có thể chỉ định người đại diện ở nước nhà nhập khẩu thay mặt mình giải quyết trường hợp nhà nhập khẩu không thanh toán hoặc không chấp nhận thanh toán. Thẩm quyền của người đại diện phải được xác định rõ ràng.

(2) Đối với nhà nhập khẩu:

- Nhà nhập khẩu được kiểm tra bộ chứng từ tại NHXT trước khi thanh toán hay chấp nhận thanh toán.

THƯ VIỆN HUBT TÀI LIỆU PHỤC VỤ CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO NỘI BỘ

- Đối với D/A, nhà nhập khẩu được sử dụng hay bán hàng hoá mà chưa phải thanh toán cho đến khi hối phiếu đến hạn thanh toán.

(3) Đối với NHNT và NHTH:

- Có thu nhập từ phí nhờ thu, từ các giao dịch mua bán ngoại tệ và từ các giao dịch khác có liên quan.

- Mở rộng được tín dụng tài trợ thương mại.

- Tăng cường được mối quan hệ với ngân hàng đại lý, do đó tạo ra tiềm năng về các giao dịch đối ứng.

B/ Rủi ro:

(1) Đối với nhà xuất khẩu:

- Trái với Lệnh nhờ thu, NHTH trao bộ chứng từ hàng hoá cho nhà nhập khẩu trước khi người này thanh toán hay chấp nhận thanh toán. Điều này có thể xảy ra nếu NHTH đặt mối quan hệ với khách hàng trong nước lên trên trách nhiệm và nghĩa vụ của họ đối với khách hàng nước ngoài. Nếu điều này xảy ra, thì nhà xuất khẩu có thể kiện NHTH, tuy nhiên sẽ là phức tạp nếu NHTH không thiện chí hay bị luật pháp nước sở tại ngăn cản.

- Nếu NHTH sai sót trong việc thực hiện Lệnh nhờ thu gây tổn thất tài chính thì việc nhà xuất khẩu truy đòi NHTH cũng gặp không ít cản trở.

- Hàng hoá mà bộ chứng từ là đại diện chỉ có thể được giao cho hay theo lệnh của NHTH với sự đồng ý trước của ngân hàng này. Ngoài ra, NHTH không chịu bất cứ trách nhiệm nào về việc nhận hàng, lưu kho, mua bảo hiểm hay dỡ hàng hoá.

- Khi ngân hàng hành động để bảo vệ hàng hoá, như dàn xếp việc lưu kho, mua bảo hiểm hàng hoá, thì ngân hàng không chịu bất cứ trách nhiệm nào về tổn thất hay hư hỏng mất mát hàng hoá.

- Nhà XK chịu mọi chi phí liên quan đến việc bảo vệ hàng hoá của ngân hàng, cho dù ngân hàng không được yêu cầu làm việc này.

- Nhà NK khước từ thanh toán hay chấp nhận thanh toán, trong khi hàng hoá đã được gửi đi từ trước. Cho dù, nhà xuất khẩu có thể kiện nhà nhập khẩu theo các hợp đồng đã ký, nhưng hành động này lại mất nhiều thời gian, trong khi đó, hàng hoá có thể đã bốc dỡ và lưu kho.

- Các ngân hàng không chịu trách nhiệm về bất kỳ sự chậm trễ hay thất lạc chứng từ nào.

(2) Đối với nhà nhập khẩu:

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU LƯU HÀNH NỘI BỘ

- Nhà nhập khẩu có thể đứng trước rủi ro khi nhà xuất khẩu lập bộ chứng từ giả hay cố tình gian lận thương mại. Các ngân hàng không chịu trách nhiệm khi chứng từ là giả mạo hay có sai sót, hoặc hàng hoá hay phương tiện vận tải không khớp với chứng từ.

- Sau khi ký chấp nhận thanh toán hối phiếu kỳ hạn (hay phát hành kỳ phiếu), nhà nhập khẩu có thể bị nhà xuất khẩu kiện ra toà nếu không thanh toán khi hối phiếu đến hạn. Thậm chí nhà nhập khẩu không thể dùng các lý do "chính đáng" để bào chữa cho việc không thanh toán của mình như: nhà xuất khẩu đã không giao hàng, hay giao hàng có sai sót nghiêm trọng... Điều này hàm ý, một khi nhà nhập khẩu đã ký chấp nhận thanh toán hối phiếu kỳ hạn, thì buộc phải thanh toán vô điều kiện khi hối phiếu đến hạn, nếu không, có thể bị kiện ra toà. Việc không thanh toán hối phiếu đúng hạn sẽ làm tổn hại nghiêm trọng đến danh tiếng thương mại của nhà nhập khẩu.

(3) Đối với NHNT:

- Nhìn chung, NHNT chỉ chịu rủi ro khi đã thanh toán hay đã ứng trước tiền cho nhà xuất khẩu trước khi nhận được tiền từ NHTH. Nếu không nhận được tiền từ NHTH, thì NHNT phải chịu rủi ro tín dụng từ phía nhà xuất khẩu.

(4) Đối với NHTH/NHXT:

- Nếu NHTH chuyển tiền cho NHNT trước khi nhà nhập khẩu thanh toán, thì phải chịu rủi ro nếu như nhà nhập khẩu không nhận chứng từ và không thanh toán hoặc không chấp nhận.

- Mọi hậu quả phát sinh do có hành động trái với các chỉ thị trong Lệnh nhờ thu thì các ngân hàng phải tự gánh chịu.

3.3. ĐƠN YÊU CẦU NHỜ THU (APPLICATION FOR COLLECTION)

Sau khi gửi hàng, nhà xuất khẩu tiến hành lập bộ chứng từ (chứng từ thương mại và/hoặc chứng từ tài chính) cùng với một Đơn yêu cầu gửi chứng từ nhờ thu hàng xuất gửi cho ngân hàng phục vụ mình.

Đơn yêu cầu nhờ thu thường được các ngân hàng in sẵn với các nội dung và các điều khoản đã được tiêu chuẩn hóa. Khi khách hàng có yêu cầu thì chỉ việc điền thông tin và các chỉ thị vào các ô thích hợp rồi chuyển cho ngân hàng phục vụ mình. Sau khi được ngân hàng chấp thuận, thì Đơn yêu cầu nhờ thu trở thành văn bản pháp lý với chức năng là hợp đồng dịch vụ giữa ngân hàng với khách hàng.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU LƯU HÀNH NỘI BỘ

CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc.

ĐƠN YÊU CẦU GỬI CHỨNG TỪ NHỜ THU HÀNG XUẤT

Kính gửi:.....*(tên ngân hàng)*.....

Tên đơn vị:.....
Địa chỉ:.....
Số phone, fax:.....

Chúng tôi gửi kèm theo đây một bộ chứng từ giao hàng gồm:

Drafts	Invoice	P. list	B/L			

Người trả tiền (tên, địa chỉ đầy đủ):.....
Đề nghị Quý Ngân hàng gửi nhờ thu qua Ngân hàng (tên, địa chỉ đầy đủ):.....
.....
theo hình thức nhờ thu sau:

☐ D/P at sight ☐ D/P at .....,sight ☐ D/A after .....days from/ after..... ☐ D/OT.....	Invoice No:..... B/L No:..... Trị giá nhờ thu:.....

Phí trong nước trừ: ☐ người hưởng (Drawer) ☐ người trả tiền (Drawee)
Phí ngoài nước trừ: ☐ người hưởng (Drawer) ☐ người trả tiền (Drawee)

Đề nghị Ngân hàng ghi Có số tiền thu được (sau khi đã trừ phí của NH) vào tài khoản của chúng tôi số: .....tại Ngân hàng:.....

Nhờ thu này được thực hiện theo "Quy tắc thống nhất về nhờ thu xuất bản số 522 của Phòng thương mại quốc tế".

Đề nghị Ngân hàng chuyển chứng từ theo phương thức:

☐ Dịch vụ gửi nhanh (Courier Express).
☐ Gửi đảm bảo (Registered Airmail).
☐ Gửi thư thường (Airmail).

....., ngày.....tháng.....năm.....

KẾ TOÁN TRƯỞNG (nếu có)	CHỦ TÀI KHOẢN
(Ký tên)	(Ký tên, đóng dấu)

Khi cần liên hệ với:.....
Số điện thoại:.....
Ngân hàng ký nhận...giờ...., ngày.....
Tên người nhận:.....
Số điện thoại:.....

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ CHÍNH HỌC NỘI BỘ

3.4. LỆNH NHỜ THU (COLLECTION ORDER)

Trên cơ sở Đơn yêu cầu nhờ thu, ngân hàng lập một Lệnh nhờ thu với các chỉ thị không được mâu thuẫn với Đơn yêu cầu nhờ thu rồi gửi cho NHTH. Như vậy, các chỉ thị nhờ thu từ Người ủy thác, cuối cùng sẽ được NHTH xuất trình cho Người trả tiền.

Theo quy tắc của URC 522, thì:

1. Tất cả chứng từ gửi đi nhờ thu phải kèm theo một Lệnh nhờ thu, trong đó, ghi rõ rằng Nhờ thu được áp dụng Quy tắc URC 522 và phải bao gồm các chỉ thị hoàn chỉnh, chính xác và rõ ràng. Các ngân hàng chỉ được phép hành động theo đúng các chỉ thị như ghi trong Lệnh nhờ thu, và phải tuân thủ Quy tắc URC 522.

2. Ngân hàng không kiểm tra chứng từ làm căn cứ thụ lý nhờ thu.

3. Trừ khi có uỷ quyền khác trong Lệnh nhờ thu, ngân hàng sẽ không xem xét bất kỳ chỉ thị nào của bất kỳ bên/ngân hàng nào, khác với bên/ngân hàng mà từ đó nhận được bộ chứng từ nhờ thu.

4. Lệnh nhờ thu **phải** bao gồm các thông tin thích hợp sau đây:

a/ Chi tiết về ngân hàng mà từ đó nhờ thu được gửi đi, bao gồm: Tên đầy đủ, địa chỉ bưu điện, địa chỉ SWIFT, telex và số tham chiếu.

b/ Chi tiết về Người uỷ thác, bao gồm: Tên đầy đủ, địa chỉ bưu điện, và nếu có thì cả số telex, số điện thoại và số fax.

c/ Chi tiết về Người trả tiền, bao gồm: Tên đầy đủ, địa chỉ bưu điện hoặc nơi nhờ thu được xuất trình, và nếu có thì cả số telex, số điện thoại và số fax.

d/ Chi tiết về NHXT (nếu có), bao gồm: Tên đầy đủ, địa chỉ bưu điện, và nếu áp dụng thì cả số telex, số điện thoại và số fax.

e/ (những) Số tiền và (những) loại tiền nhờ thu.

f/ Danh mục chứng từ và số lượng mỗi loại chứng từ gửi đi.

g/ (i) Các điều khoản nhờ thu, theo đó thanh toán và/hoặc chấp nhận được thực hiện.

(ii) Các điều kiện trao chứng từ đối với: thanh toán và/hoặc chấp nhận; hoặc các điều kiện khác.

Trách nhiệm của bên lập Lệnh nhờ thu là phải bảo đảm rằng các điều kiện để trao chứng từ là rõ ràng và không mơ hồ; ngược lại, ngân hàng sẽ không chịu trách nhiệm về bất kỳ hậu quả nào phát sinh từ các chỉ thị trên.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

h/ Các khoản phí phải thu, phải ghi rõ ràng là chúng có thể được miễn hay không.

i/ Lãi suất phải thu (nếu có), phải ghi rõ ràng là nó có thể được miễn hay không, bao gồm: mức lãi suất; thời hạn; và cơ sở tính lãi suất (ví dụ 360 hay 365 ngày/năm) tuỳ trường hợp.

j/ Phương thức trả tiền và hình thức thông báo trả tiền.

k/ Các chỉ thị trong trường hợp từ chối thanh toán, từ chối chấp nhận và/hoặc không tuân thủ các chỉ thị khác.

5. (i) Lệnh nhờ thu phải ghi rõ ràng và đầy đủ tên của Người trả tiền hoặc nơi chứng từ được xuất trình. Nếu ghi địa chỉ không đầy đủ hoặc không chính xác, thì NHTH có thể tự mình xác định địa chỉ thích hợp, mà không chịu trách nhiệm gì về hành động của mình.

(ii) NHTH được miễn trách nhiệm về bất kỳ sự chậm trễ nào phát sinh do việc cung cấp địa chỉ không đầy đủ/không chính xác.

Như vậy, theo quy tắc URC 522, thì tất cả các chứng từ gửi đi nhờ thu phải kèm theo một Lệnh nhờ thu, ngân hàng chỉ được thực hiện theo các chỉ thị quy định trong Lệnh nhờ thu. Nếu một Nhờ thu mà không có Lệnh nhờ thu gửi kèm thì ngân hàng sẽ từ chối Nhờ thu này. Ngoài ra, các NHTH chỉ chấp nhận xử lý Nhờ thu khi nhận được Nhờ thu từ NHNT gửi đến; nghĩa là việc Người ủy thác gửi trực tiếp Nhờ thu đến NHTH sẽ không được xử lý.

Ghi chú: Về thuật ngữ tiếng Anh, Lệnh nhờ thu được thể hiện theo một trong các cách:

- Collection Order
- Collection Instruction
- Collection Schedule
- Covering Schedule
- Covering Letter

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

.....(tên ngân hàng).....

Postal address:.....
Cable address:.....
Tel:.....Fax:.....Telex:.....Code Swift:.....
Place and date:.....

DOCUMENTARY COLLECTION

Please quote our ref:.....
Drawer:.....
Drawee:.....
Tenor:.....

To:

Dear Sirs,
We beg to hand you here - with the following documents for collection:

Documents	Drafts	Invoice	B/L			
1st mail						
2nd mail						

Covering shipment of:.....
Shipped per:.....

Amount:

Instructions:

☐ Deliver documents against acceptance. ☐ Deliver documents against payment.
☐ Advise the date of acceptance and payment, maturity by Tested Telex/ Swift.
☐ In case of non - acceptance or non - payment please notify us by Tested Telex/ Swift.
☐ Charges to be collected from drawee.

Special instructions:

Please cover the proceeds to our A/C No:.....
with.....under advice to us quoting our ref.

This Collection is subject to the "ICC Uniform Rules for Collection, Publication No. 522"

Yours faithfully
.....*(tên ngân hàng)*.....

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Theo cách gọi của ICC trong URC, Lệnh nhờ thu bằng tiếng Anh là "Collection Instruction", nghĩa tiếng Việt là "Chỉ thị nhờ thu". Vì trong "Chỉ thị nhờ thu" bao gồm nhiều "Chỉ thị" khác nhau, do đó, để phân biệt "Chỉ thị nhờ thu" và các "Chỉ thị" nằm trong "Chỉ thị nhờ thu", ta thống nhất gọi là ***"Lệnh nhờ thu"***, còn bằng thuật ngữ tiếng Anh, người ta thường dùng đan xen với nhau.

© GS. TS. Nguyễn Văn Tiến – TS. Nguyễn Thị Hồng Hải

4. QUY TRÌNH XỬ LÝ NHỜ THU CỦA NHTM

4.1. QUY TRÌNH XỬ LÝ NHỜ THU HÀNG XUẤT

Nhận được Hồ sơ yêu cầu gửi chứng từ Nhờ thu, Ngân hàng tiến hành các bước sau:

Bước 1: Nhận và đăng ký hồ sơ nhờ thu.

- Hồ sơ bao gồm:

+ Đơn yêu cầu gửi chứng từ nhờ thu.

+ Bộ chứng từ: bộ bản gốc và bộ bản sao (để lưu tại ngân hàng).

- Kiểm tra số loại chứng từ và số lượng của từng loại thực tế nhận được so với liệt kê trên trên Đơn yêu cầu nhờ thu.

- Ghi ngày, giờ nhận chứng từ trên Đơn yêu cầu nhờ thu.

- Ấn định số tham chiếu cho nhờ thu và ghi lên trên hồ sơ nhờ thu.

- Ký nhận hồ sơ cho khách hàng.

Bước 2: Kiểm tra chứng từ:

- Kiểm tra các chi tiết, các chỉ thị trên Đơn yêu cầu nhờ thu.

- Theo URC, Ngân hàng được miễn trách trong việc kiểm tra nội dung chứng từ, tuy nhiên, ngân hàng có thể xem xét một số điểm cơ bản để lưu ý khách hàng nếu phát hiện có sự khác biệt trên chứng từ, bao gồm:

+ Số tiền trên hoá đơn, hối phiếu và trên Đơn yêu cầu.

+ Tên hàng, số lượng hàng trên các chứng từ...

Nếu có sự khác biệt, yêu cầu khách hàng xác nhận; nếu khách hàng không xác nhận thì ngân hàng sẽ gửi nhờ thu căn cứ vào nội dung và các thông tin ghi trên Đơn yêu cầu nhờ thu.

THƯ VIỆN HUBT

Bước 3: Gửi chứng từ nhờ thu:

Căn cứ vào Đơn yêu cầu, ngân hàng lập một Lệnh nhờ thu gửi cho NHTH. Trong Lệnh nhờ thu phải nêu rõ:

(1) Ngân hàng thu hộ.

(2) Các chỉ thị nhờ thu bao gồm:

- Thanh toán qua tài khoản Nostro, nội dung chỉ thị thanh toán nêu chi tiết: Số tiền; ngày đáo hạn; ghi Có tài khoản số... tại... (tên Ngân hàng đại lý giữ tài khoản); đề nghị NHTH điện thông báo thanh toán.

- Thanh toán qua tài khoản Vostro, chỉ thị thanh toán nêu chi tiết: Số tiền; ngày NHNT ghi Nợ (nếu có); ghi Nợ tài khoản số...(số tài khoản của NHTH tại NHNT); đề nghị NHTH điện thông báo thanh toán.

- Yêu cầu NHTH điện xác nhận gửi NHNT khi nhận được chứng từ.

- Trường hợp Nhờ thu từng phần với các kỳ hạn khác nhau, trên Lệnh nhờ thu phải ghi rõ: Tổng số tiền nhờ thu, số tiền nhờ thu thanh toán ngay, (các) số tiền nhờ thu thanh toán có kỳ hạn.

- Trường hợp gửi chứng từ đòi tiền theo nhờ thu D/P có kỳ hạn, nêu rõ tỷ lệ lãi phạt và cách tính lãi phạt chậm trả như sau:

$$\text{Lãi chậm trả} = \frac{\text{Số tiền nhờ thu x Số ngày chậm trả x (LIBOR + 2\%)}}{360}$$

Trong đó: (i) LIBOR được tính vào thời điểm phát sinh chậm trả theo kỳ hạn tương ứng với thời gian chậm trả. (ii) Số ngày chậm trả là số ngày tính từ ngày NHTH phải thanh toán đến ngày tài khoản của NHNT được ghi Có.

- Thu phí nhờ thu theo quy định, NHNT sẽ thu phí Người uỷ thác trong trường hợp không thu được phí do Người trả tiền nhờ thu chịu.

- Hạch toán nhập ngoại bảng trị giá chứng từ gửi nhờ thu.

- Lệnh nhờ thu phải có đầy đủ chữ ký theo quy định về mẫu chữ ký được uỷ quyền.

- Gửi chứng từ cho NHTH bằng thư đảm bảo hoặc theo yêu cầu của khách hàng.

- Lập và lưu hồ sơ nhờ thu gồm 01 Lệnh nhờ thu, 01 bộ bản sao hoá đơn, điện và các chứng từ liên quan (nếu có).

Bước 4: Trường hợp chứng từ thất lạc trên đường đi, thực hiện:

(1) Cung cấp thông tin liên quan đến việc gửi chứng từ khi khách hàng yêu cầu.

(2) Trường hợp người uỷ thác yêu cầu hỗ trợ, NHNT có thể: Thông báo ngay cho NHTH về việc mất chứng từ và các thông tin khác; đề nghị được thanh toán bằng bộ chứng từ sao, hoặc đề nghị NHTH phát hành Thư bảo lãnh nhận hàng trong trường hợp vận đơn theo lệnh của NHTH.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

(3) Theo dõi NHTH thanh toán nhờ thu:

a/ Ngân hàng thu hộ từ chối nhờ thu:

- Nhận được Điện/Thư từ chối thanh toán, NHNT báo ngay cho người uỷ thác và yêu cầu có ý kiến bằng văn bản về việc xử lý chứng từ.

- Sau 15 ngày làm việc kể từ ngày thông báo cho người uỷ thác, nếu không nhận được ý kiến về việc xử lý bộ chứng từ, NHNT yêu cầu NHTH gửi trả lại chứng từ. Khi nhận được chứng từ, ngân hàng huỷ hồ sơ nhờ thu, giao lại chứng từ cho người uỷ thác.

b/ Chấp nhận thanh toán:

- Khi nhận được điện có mã từ NHTH chấp nhận thanh toán nhờ thu có kỳ hạn, lập Thông báo gửi khách hàng về việc NHTH thông báo chấp nhận thanh toán của người trả tiền vào ngày đáo hạn.

- Đối với nhờ thu D/P có kỳ hạn, ngày làm việc tiếp theo ngày NHTH phải thanh toán, nếu chưa nhận được Báo có/thông báo thanh toán, thì lập Điện/Thư tra soát, nội dung nêu rõ: đề nghị người trả tiền thanh toán lãi trả chậm lãi suất.... kể từ ngày.....

c/ Không thanh toán nhờ thu khi đến hạn:

Nhờ thu đã chấp nhận nhưng không thanh toán khi đến hạn, NHNT vẫn tiến hành các thủ tục nghiệp vụ cần thiết để giúp khách hàng như:

- Tra soát, nhắc NHTH yêu cầu người mua thanh toán như cam kết.

- Thông báo cho khách hàng chi tiết thông tin nhận được từ NHTH.

- Yêu cầu khách hàng làm việc trực tiếp với người mua.

- Sau 60 ngày kể từ ngày đáo hạn mà bộ chứng từ vẫn chưa được thanh toán, NHNT thông báo cho khách hàng lần cuối để huỷ hồ sơ.

***/ Điều kiện chiết khấu bộ chứng từ nhờ thu hàng xuất:**

(1) Việc chiết khấu được thực hiện không quá 360 ngày và áp dụng hình thức có truy đòi.

(2) Khách hàng phải có Đơn yêu cầu bằng văn bản đề nghị ngân hàng chiết khấu.

(3) Không được chiết khấu vượt quá hạn mức được duyệt (nếu có).

(4) Nếu khách hàng chưa có hạn mức, thì có thể thực hiện chiết khấu trên cơ sở thế chấp bộ chứng từ nhờ thu hoàn hảo.

(5) Toàn bộ bộ vận đơn gốc được xuất trình qua ngân hàng hoặc vận đơn được lập theo lệnh của ngân hàng.

(6) Số tiền Chiết khấu:

- Chứng từ phù hợp, số tiền chiết khấu không lớn hơn trị giá bộ chứng từ.

- Chứng từ không phù hợp, số tiền chiết khấu không quá 90% trị giá bộ chứng từ.

- Mức lãi suất chiết khấu được tính trên số ngày chiết khấu thực tế: từ ngày tài khoản khách hàng ghi Có số tiền chiết khấu đến ngày tất toán chiết khấu hoặc đến ngày khách hàng hoàn trả chiết khấu.

- Nếu chiết khấu trả ngay, thu lãi khi tất toán/hoàn trả chiết khấu.

- Nếu chiết khấu có thời hạn, thu lãi ngay khi thực hiện chiết khấu.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

4.2. QUY TRÌNH XỬ LÝ NHỜ THU HÀNG NHẬP

Với vai trò là NHTH, khi nhận được bộ chứng từ nhờ thu, NHTH sẽ:

Bước 1: **Tiếp nhận và thông báo nhờ thu:**

a/ Tiếp nhận chứng từ nhờ thu:

- Ký nhận chứng từ với văn thư.
- Mở sổ theo dõi theo ngày nhận chứng từ.

b/ Kiểm tra và đăng ký giao dịch:

- Kiểm tra tên, địa chỉ của NHTH.

+ Nếu tên NHTH không phải là ngân hàng nhận bộ chứng từ, thì điện báo cho NHNT và yêu cầu trả điện phí thông báo kèm cước phí chuyển trả chứng từ.

+ Nếu chứng từ nhờ thu được người uỷ thác gửi trực tiếp không qua NHNT (chứng từ không được điều chỉnh bởi URC 522), ngân hàng xem xét thực hiện hoặc từ chối thu hộ.

- Kiểm tra tên, địa chỉ của người trả tiền.
- Kiểm tra số loại và số lượng từng loại chứng từ so với liệt kê chứng từ trên Lệnh nhờ thu và số tiền trên Lệnh nhờ thu. Nếu chứng từ bị thiếu hoặc số tiền không khớp đúng, phải điện thông báo ngay cho NHNT.
- Kiểm tra chỉ thị nhờ thu, hình thức nhờ thu trên Lệnh nhờ thu. Nếu chỉ thị nhờ thu không rõ ràng, không dẫn chiếu URC 522, hình thức nhờ thu không thực hiện được thì phải điện báo ngay cho NHNT.
- Đăng ký giao dịch ghi số tham chiếu cho giao dịch.

c/ Từ chối nhờ thu:

(1) NHTH từ chối thu hộ trong các trường hợp:

- Nhờ thu D/A bộ chứng từ có B/L theo lệnh của NHTH, nhưng NHNT không ủy quyền cho NHTH khi ký hậu B/L.
- Người trả tiền không có tài khoản giao dịch tại NHTH.

(2) Thông báo từ chối và chuyển trả chứng từ theo chỉ thị của NHNT.

(3) Đề nghị NHNT trả điện phí thông báo kèm cước phí chuyển trả chứng từ.

d/ Thông báo chứng từ nhờ thu:

- Điện thông báo đã nhận được chứng từ gửi NHNT, nếu có yêu cầu.
- Giấy báo chứng từ nhờ thu hàng nhập theo mẫu.
- Thu phí thông báo nhờ thu theo quy định.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

- Thông báo nhờ thu được in thành 03 bản, 02 bản gửi người trả tiền, 01 bản lưu tại ngân hàng.

Bước 2: **Xử lý nhờ thu:**

a/ Chấp nhận nhờ thu:

- Lập điện/thư thông báo cho NHNT về chấp nhận trả tiền.

- Thu phí chấp nhận nhờ thu, ngoài ra đối với phí do người hưởng chịu. Ghi lại trên hồ sơ để trừ vào tiền hàng khi thanh toán.

b/ Thanh toán nhờ thu:

- Kiểm tra nguồn thanh toán;

+ Nhờ thu thanh toán bằng vốn tự có: Kiểm tra số dư trên tài khoản của người trả tiền.

+ Nhờ thu thanh toán bằng vốn vay ngân hàng: Kiểm tra xác nhận cho vay của ngân hàng, bao gồm số tài khoản và số tiền.

- Thanh toán nhờ thu:

+ Lập điện thanh toán nhờ thu (MT202/103), và thông báo thanh toán gửi ngân hàng gửi nhờ thu nếu ngân hàng này yêu cầu.

+ Hạch toán thanh toán theo nguồn vốn thanh toán, chú ý trừ các khoản phí do người hưởng chịu. Đảm bảo thanh toán đúng ngày giá trị đối với chứng từ nhờ thu DP mà NHNT đã thông báo về chấp nhận thanh toán.

+ Thu phí thanh toán theo biểu phí dịch vụ.

+ Lưu và ghi bìa hồ sơ.

- Uỷ quyền nhận hàng/ký hậu vận đơn theo nhờ thu:

+ NHTH chỉ uỷ quyền nhận hàng/ký hậu vận đơn đối với nhờ thu DP và người trả tiền ký quỹ 100% hoặc được cho vay để thanh toán.

+ Thực hiện Uỷ quyền nhận hàng/ký hậu vận đơn theo quy định

- Giao chứng từ nhờ thu cho người trả tiền: Trao chứng từ khi:

+ Đối với nhờ thu D/P: Người trả tiền phải thanh toán ngay/được cho vay, ký quỹ, chấp nhận thanh toán trả chậm và các chi phí liên quan.

+ Đối với nhờ thu D/A: Người trả tiền nhờ thu chấp nhận thanh toán chứng từ và các chi phí liên quan.

- Khi giao chứng từ, ngân hàng lưu 01 bản sao hoá đơn và vận đơn (nếu có), yêu cầu người trả tiền ký nhận, ghi họ tên và ngày giờ nhận.

- Theo dõi các bộ chứng từ đã giao cho người trả tiền nhưngchưa đến hạn thanh toán.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Bước 3: **Từ chối thanh toán và trả chứng từ nhờ thu:**

a/ Từ chối thanh toán:

- Khi nhận được từ chối thanh toán một phần hoặc toàn bộ nhờ thu của người trả tiền, NHTH thực hiện: Lập điện thông báo ngay cho NHNT và ghi rõ: "Chúng tôi đang giữ chứng từ chờ sự định đoạt của các ông (Sử dụng MT422 nếu bằng Swift)".

- Sau 60 ngày kể từ ngày thông báo mà vẫn không nhận được chỉ thị của NHNT, NHTH thực hiện huỷ hồ sơ nhờ thu.

b/ Trả chứng từ cho NHNT:

- Đòi cước phí chuyển trả chứng từ.

- Lập Điện/Thư gửi NHNT thông báo việc chuyển trả chứng từ.

- Đóng hồ sơ nhờ thu.

5. ĐỌC CÁC BỨC ĐIỆN QUA SWIFT

5.1. GIỚI THIỆU

Các mẫu điện Swift liên quan đến xử lý Nhờ thu trong giao dịch giữa các ngân hàng có đầu là số 4 (Category 4). Các bức điện truyền qua Swift có khóa mã đương nhiên được áp dụng URC 522, trừ khi nói rõ là không áp dụng.

Các mẫu điện trong xử lý nhờ thu bao gồm:

STT	Massages Types	Massages Type Names	Tiếng Việt
01	MT 400	Advice of Payment	Thông báo thanh toán
02	MT 410	Acknowledgement	Thông báo nhận được chứng từ nhờ thu
03	MT 412	Advice of Acceptance	Thông báo chấp nhận thanh toán
04	MT 420	Tracer	Điện hỏi thúc
05	MT 422	Advice of Fate and Request for Instructions	Thông tình trạng nhờ thu và yêu cầu các chỉ thị mới
06	MT 430	Amendment of Instructions	Sửa đổi các chỉ thị
07	MT 450	Cash Letter Credit Advice	Thư thông báo ghi Có
08	MT 455	Cash Letter Credit Adjustment Advice	Thư sửa đổi thông báo ghi có
09	MT 456	Advice of Dishonour	Thông báo không thanh toán/ không chấp nhận thanh toán

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU CHỈ DÙNG THAM KHẢO NỘI BỘ

5.2. CÁC TRƯỜNG SỬ DỤNG TRONG CÁC BỨC ĐIỆN

Trường 20: Số tham chiếu nhờ thu do Remitting Bank ấn định.

Trường 21: Số tham chiếu nhờ thu của Collecting Bank; nếu không thể hiện thì ghi "SEE72" (xem trường 72).

Trường 32a: Ngày đáo hạn, ký hiệu tiền tệ và số tiền.

A = Ngày đến hạn là một ngày cố định.

B = Ngày đến hạn không xác định được.

K = Ngày đến hạn được thể hiện bằng một khoảng thời gian (60 ngày sau ngày nhìn thấy).

Ký hiệu	English	Tiếng Việt
D060ST	60 days after sight	60 ngày sau khi nhìn thấy
D000ST	at sight	nhìn thấy
D000FP	first presentation	xuất trình lần đầu
M001ID	1 month after invoice date	1 tháng sau ngày hoá đơn

Ví dụ: 32K: D060STUSD100000,

Trường 33A: Ngày giá trị, ký hiệu tiền tệ và giá trị hoàn trả.

Thông thường, giá trị thể hiện ở trường này bằng giá trị thể hiện ở trường 32a cộng với bất kỳ giá trị nào thể hiện ở trường 73, trừ đi bất kỳ giá trị nào thể hiện ở trường 71 B.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Trường 52a: Thể hiện Chi nhánh hay Ngân hàng xuất trình (trong trường hợp có ngân hàng xuất trình).

Trường 53a: Thể hiện tài khoản hoặc chi nhánh của ngân hàng gửi điện, hoặc ngân hàng khác, thông qua đó ngân hàng gửi điện chuyển tiền thu hộ cho ngân hàng nhận điện.

Nếu ở trường này không thể hiện gì, có nghĩa là một tài khoản trực tiếp bằng đồng tiền nhờ thu giữa ngân hàng gửi điện và ngân hàng nhận điện được sử dụng.

Trường 54a: Thể hiện chi nhánh của ngân hàng nhận điện, hoặc ngân hàng khác, tại đó tiền thu hộ được ghi có cho ngân hàng nhận điện.

Nếu ở trường 53a và 54a không thể hiện gì, có nghĩa là một tài khoản trực tiếp bằng đồng tiền nhờ thu giữa ngân hàng gửi điện và ngân hàng nhận điện được sử dụng.

Trường 57a: Chỉ sử dụng trong các trường hợp tiền nhờ thu được chuyển đến ngân hàng nhận điện qua một ngân hàng không phải là ngân hàng thể hiện ở trường 54a (nghĩa là ngân hàng ở trường 54a sẽ chuyển tiền nhờ thu cho ngân hàng ở trường này để tiếp tục ghi có cho ngân hàng nhận điện).

Trường 58a: Người thụ hưởng.

Thể hiện ngân hàng nhận điện đã khởi xướng nhờ thu. Đây là bên được ghi có số tiền nhờ thu.

Trường 71B: Thể hiện phần khấu trừ phí được trừ từ số tiền nhờ thu (trường 32a).

Trường 72: Thông tin ngân hàng gửi điện cho ngân hàng nhận điện.

/ALCHAREF/ = All charges have been refused by drawee(s)

/OUCHAREF/ = Our charges have been refused by drawee(s)

/UCHAREF/ = Your charges have been refused by drawee(s)

Trường 73: Chi tiết của số tiền bổ sung vào số tiền gốc.

/INTEREST/ = Interest collected

/RETCOMN/ = Return commission given by the NHTH.

/YOURCHAR/ = NHNT's charges collected.

5.3. VÍ DỤ MẪU ĐIỆN MT 400 (THÔNG BÁO THANH TOÁN)

Phạm vi: Mẫu điện này được Collecting Bank gửi cho Remitting Bank; hoặc Presenting Bank gửi Collecting Bank.

Trong đó:

M = Madatory (trường bắt buộc phải thể hiện).

O = Optional (trường này có thể thể hiện hoặc không)

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Mẫu điện chuẩn:

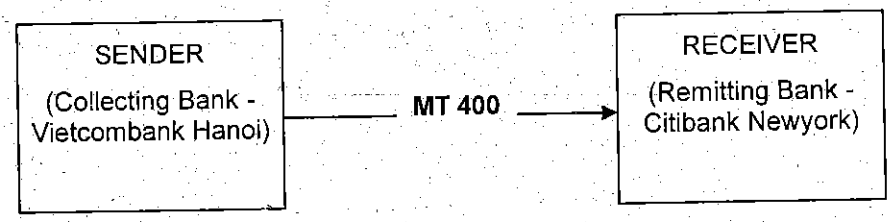
STT	Status/ trạng thái	Tag/ trường	Field Name/ tên trường	Content/options
01	M	20	Sending Bank's TRN	16x
02	M	21	Related Reference	16x
03	M	32a	Amount Collected	A, B or K
04	M	33A	Proceeds Remitted	6n3a15number
05	O	52a	Ordering Bank	A or D
06	O	53a	Sender's Correspondent	A, B, or D
07	O	54a	Receiver's Correspondent	A, B, or D
08	O	57a	Account With Bank	A or D
09	O	58a	Beneficiary Bank	A, B or D
10	O	71B	Details of Charges 9Deductions)	6*35x
11	O	72	Sender to Receiver Information	6*35x
12	O	73	Details of Amounts Added	6*35x

Minh hoạ: VCB Hanoi gửi một thông báo thanh toán cho Citibank Newyork với các thông tin chi tiết như sau:

Vietcombank' reference: COL567
Citibank Newyork's reference: RUY321
Amount Collected: USD 1,000,000
Terms: Payable at sight
Charges: USD 250 Amendment Fee
USD 300 Stamp Duty
Proceeds remitted: USD 999,450
Value Date: 15 August 2012

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Sơ đồ nghiệp vụ:



SWIFT Massage

Explanation	**Format**
Sender	VCBHanoi Code
Message Type	400
Receiver	CITIUS33
Message Text	
Sending Bank's TRN	:20:COL567
Related Reference	:21:RUY321
Amount Collected	:32K:D000STUSD1000000,
Proceeds Remitted	:33A:120815USD999450,
Details of Charges	:71B:/STAMP/USD300, AMENDMENT FEE USD250
End of Message Text/Trailer	

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

CHƯƠNG 8

PHƯƠNG THỨC TÍN DỤNG CHỨNG TỪ

Ngày nay, Việt Nam đang phát triển mạnh mẽ ngoại thương, thị trường được mở rộng toàn cầu, đối tác mới rất phong phú và đa dạng. Để bảo đảm an toàn trong khâu thanh toán, thì phương thức Tín dụng chứng từ tỏ ra hiệu quả và phù hợp với bối cảnh hiện nay. Chính vì vậy, tỷ trọng doanh số thanh toán XNK bằng LC luôn chiếm ưu thế trong những năm qua. Chương này sẽ tập trung nghiên cứu phương thức thanh toán tín dụng chứng từ là một phương thức thanh toán chủ yếu và quan trọng trong thương mại quốc tế của các nước và Việt Nam.

Hiện nay, tất cả các phiên bản UCP đều có hiệu lực, tuy nhiên, trong thực tế, chỉ phiên bản mới nhất là được sử dụng phổ biến. Do đó, nội dung chương này được trình bày theo nguyên lý của LC và tinh thần UCP600.

Để thuận tiện trong việc nghiên cứu, các ký hiệu viết tắt bao gồm:

LC (LC) : Thư tín dụng - Letter of Credit.
DC (D/C): Tín dụng chứng từ - Documentary Credit.
NHPH : Ngân hàng Phát hành - Issuing Bank.
NHTB : Ngân hàng Thông báo - Advising Bank.
NHCK : Ngân hàng Chiết khấu - Negotiating Bank.
NHXN : Ngân hàng Xác nhận - Confirming Bank.
NHĐCĐ : Ngân hàng Được chỉ định - Nominated Bank.

Ghi chú: Nominated Bank là Ngân hàng được NHPH chỉ định và uỷ quyền thực hiện việc thanh toán hay chiết khấu bộ chứng từ theo LC, do đó, nó phải được gọi là ***Ngân hàng được chỉ định (NHĐCĐ).*** Tuy nhiên, trong một số tài liệu, nó lại được gọi là ***Ngân hàng chỉ định (NHCĐ)***, điều này là ngược về bản chất.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU CHỈ ĐỂ THAM KHẢO NỘI BỘ

1. KHÁI NIỆM VÀ GIẢI THÍCH THUẬT NGỮ

1.1. KHÁI NIỆM

Tại Điều 2, UCP600, Tín dụng chứng từ được định nghĩa như sau: *"Credit means any arrangement, however named or described, that is irrevocable and thereby constitutes a definite undertaking of the issuing bank to honour a complying presentation".*

"Tín dụng chứng từ là một thỏa thuận bất kỳ, cho dù được gọi tên hoặc mô tả như thế nào, thể hiện một cam kết chắc chắn và không huỷ ngang của NHPH về việc thanh toán khi xuất trình phù hợp".

Phương thức tín dụng chứng từ thực chất là một *sự thỏa thuận,* mà sự thỏa thuận này thường được thể hiện bằng nội dung một bức thư hay một bức điện, gọi là Thư tín dụng hay Tín dụng thư (Letter of Credit - LC). Thư tín dụng do một ngân hàng phát hành thể hiện một cam kết chắc chắn là sẽ thanh toán không hủy ngang cho người thụ hưởng nếu người này xuất trình được bộ chứng từ phù hợp với những quy định của thư tín dụng và trong thời hạn của thư tín dụng. Do đó, LC được xem là một công cụ quan trọng, chuyển tải toàn bộ nội dung của phương thức tín dụng chứng từ. Chính vì vậy, trong thực tế người ta thường gọi đan xen giữa phương thức thanh toán tín dụng chứng từ với thanh toán bằng LC. Do là một thỏa thuận bất kỳ, nên LC có tính chất rất đa dạng, phong phú và phức tạp.

So với các phương thức thanh toán khác, thanh toán bằng LC có ưu điểm ở chỗ:

- *Đối với nhà xuất khẩu:* Được NHPH (không phải nhà nhập khẩu) bảo đảm thanh toán chắc chắn nếu xuất trình được bộ chứng từ xuất khẩu phù hợp.

- *Đối với nhà nhập khẩu:* Được NHPH bảo đảm không phải trả tiền chừng nào chưa nhận được bộ chứng từ nhập khẩu phù hợp.

Rõ ràng là, nhà nhập khẩu có cơ sở tin chắc rằng, NHPH sẽ không trả tiền trước khi nhà xuất khẩu giao hàng, bởi vì điều này đòi hỏi nhà xuất khẩu phải xuất trình bộ chứng từ giao hàng; còn nhà xuất khẩu tin chắc rằng sẽ nhận được tiền hàng xuất khẩu nếu trao cho NHPH bộ chứng từ phù hợp với quy định của LC. Như vậy, phương thức LC đã dung hoà được lợi ích và rủi ro giữa nhà xuất khẩu và nhà nhập khẩu, đây là ưu điểm vượt trội của phương thức này.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

1.2. GIẢI THÍCH

a/ Về thuật ngữ "Tín dụng - Credit":

Trong lĩnh vực kinh doanh ngân hàng, hoạt động "Tín dụng" bao gồm các hình thức: Cho vay, chiết khấu, bảo lãnh (tín dụng chữ ký) và cho thuê tài chính. Như vậy, thuật ngữ "Tín dụng" ở đây được dùng theo nghĩa *"Tín dụng chữ ký"*, chứ không phải để chỉ "một khoản cho vay" theo nghĩa thông thường. Điều này được thể hiện rõ trong trường hợp khi người nhập khẩu ký quỹ 100% giá trị của LC, thì thực chất NHPH không cấp bất cứ một khoản cho vay nào, ***mà chỉ cho người nhập khẩu "vay" sự tín nhiệm*** của mình

bằng hình thức "Tín dụng chữ ký" thông qua việc phát hành LC thể hiện cam kết thanh toán của NHPH. Ngay cả trong trường hợp nhà nhập khẩu không hề ký quỹ, thì một khoản cho vay thực sự chỉ xảy ra khi NHPH tiến hành trả tiền cho nhà xuất khẩu và ghi nợ nhà nhập khẩu. Như vậy, thuật ngữ "Tín dụng" trong phương thức tín dụng chứng từ chỉ thể hiện khoản ***"tín dụng chữ ký "*** bằng lời hứa trả tiền của ngân hàng thay cho lời hứa trả tiền của nhà nhập khẩu, vì ngân hàng có hệ số tín nhiệm cao hơn nhà nhập khẩu.

b/ Tại sao gọi là Tín dụng "chứng từ":

Đối tượng cấp tín dụng của ngân hàng là rất phong phú và đa dạng, ví dụ nếu cho vay mua đất, xây nhà thì ta gọi là tín dụng bất động sản; nếu cho vay kinh doanh chứng khoán thì ta gọi là tín dụng kinh doanh chứng khoán; nếu cho vay kinh doanh mua bán hàng hóa thì ta gọi là tín dụng thương mại,... và nếu đối tượng cấp tín dụng là bộ chứng từ xuất nhập khẩu thì ta gọi là "tín dụng chứng từ". Như vậy, thuật ngữ "chứng từ" ở đây thể hiện đối tượng mà ngân hàng cấp tín dụng. Bộ chứng từ là đại diện cho hàng hóa, nhưng khi cấp tín dụng chứng từ, thì *ngân hàng không cần nhìn thấy hàng hóa và cũng không cần thẩm định hay định giá hàng hóa.*

Ngoài ra, trong phương thức tín dụng chứng từ, thì tất cả các bên liên quan chỉ giao dịch với nhau *bằng chứng từ* mà không liên quan đến hàng hoá, dịch vụ hay các thực hiện khác. Người thụ hưởng có lấy được tiền hay không chỉ căn cứ vào chứng từ, còn NHPH có thanh toán hay không cũng chỉ căn cứ vào chứng từ, mà không căn cứ vào hàng hóa, dịch vụ hay các thực hiện khác.

c/ Tên gọi phương thức Tín dụng chứng từ là "tùy ý":

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Theo quy tắc giao dịch LC, thì chứng từ có thể ghi tiêu đề như yêu cầu của Tín dụng, ghi tiêu đề tương tự, hay không ghi tiêu đề, miễn là nội dung của chứng từ phải thể hiện đầy đủ chức năng của chứng từ yêu cầu. Cùng bản chất này, tên gọi của phương thức Tín dụng chứng từ là không bắt buộc và có thể là bất cứ như thế nào (however named), miễn là nội dung của nó thể hiện một thỏa thuận, theo đó một ngân hàng hành động theo yêu cầu và theo chỉ thị của một khách hàng hoặc trên danh nghĩa chính mình, phải trả tiền hoặc trả tiền theo lệnh của một người khác hoặc chấp nhận và trả tiền hối phiếu do người này ký phát, khi bộ chứng từ quy định được xuất trình và tuân thủ các điều kiện của Tín dụng.

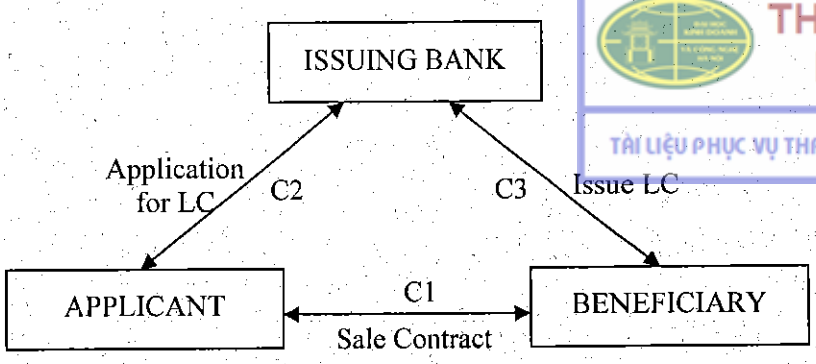
Do có tính tùy ý về cách gọi, nên trong thực tế, ta gặp rất nhiều thuật ngữ khác nhau được dùng để chỉ phương thức thanh toán tín dụng chứng từ bằng tiếng Anh và tiếng Việt như:

Tiếng Anh	Tiếng Việt
Documentary Credit	Tín dụng chứng từ
Letter of Credit	Thư tín dụng hay Tín dụng thư
Credit	Tín dụng
DC	DC, TDT (tín dụng thư)
LC	LC, TTD (thư tín dụng)

Cho dù cách gọi là gì, thì bản chất của nó vẫn phải tuân thủ nội dung Điều 2 của UCP600. Do có tính tùy ý trong cách gọi, nên trong cuốn sách này, các thuật ngữ trên được sử dụng đan xen với nhau mà không làm thay đổi bản chất của Tín dụng chứng từ.

2. ĐẶC ĐIỂM CỦA GIAO DỊCH LC

Trong phương thức thanh toán ứng trước và ghi sổ, ngân hàng đơn thuần chỉ thực hiện chức năng chuyển tiền trên danh nghĩa người mua và nhận tiền trên danh nghĩa người bán. Trong nhờ thu, các ngân hàng tham gia xử lý chứng từ do người bán gửi đến và hành động với vai trò là đại lý của người bán. Ngoại trừ vai trò là đại lý và chức năng giám sát, trong cả ba phương thức thanh toán nêu trên, các ngân hàng không có bất kỳ cam kết, trách nhiệm hay nghĩa vụ nào. Tuy nhiên, trong phương thức LC, các ngân hàng đã tham gia chủ động và tích cực hơn nhiều, theo đó các ngân hàng thực hiện trả tiền theo cam kết của mình. Trong phương thức LC, có ba mối quan hệ hợp đồng được hình thành theo mô hình sau:



THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Hợp đồng 1 (C1), bao gồm quan hệ hợp đồng giữa người mua và người bán: Được thể hiện bằng các điều khoản quy định trong hợp đồng mua bán, bao gồm các chi tiết liên quan đến số lượng và chất lượng hàng hóa, cơ sở

giá cả, ngày gửi hàng và ngày dự kiến hàng tới đích. Ngoài ra, trong hợp đồng mua bán, còn có điều khoản quy định về phương thức thanh toán. Nếu người mua và người bán đồng ý chọn phương thức LC thì nó cũng phải được thể hiện thành điều khoản trong hợp đồng mua bán.

Hợp đồng 2 (C2), bao gồm quan hệ hợp đồng giữa nhà nhập khẩu (người làm đơn mở LC) và NHPH. Mối quan hệ hợp đồng này được thể hiện bởi tất cả hoặc bất cứ một trong các loại hợp đồng sau đây giữa nhà nhập khẩu và NHPH:

(i) Các điều kiện và điều khoản thể hiện trong đơn mở LC được ký bởi người mua gửi NHPH.

(ii) Các điều kiện và điều khoản chung được ký bởi nhà nhập khẩu về biện pháp bảo đảm tín dụng, trong đó có điều khoản thể hiện việc thế chấp số hàng hóa liên quan cho NHPH.

(iii) Các điều kiện và điều khoản quy định trong bất kỳ thủ tục nào được ký bởi nhà nhập khẩu, trên cơ sở đó, ngân hàng phát hành LC trên danh nghĩa của người mua.

Cần lưu ý rằng, các điểm (i), (ii) và (iii) không chỉ cung cấp mức độ an toàn cao nhất có thể cho NHPH, mà còn cho phép NHPH được tự động ghi nợ tài khoản của người mua để thanh toán bất kỳ khoản tiền nào liên quan đến giao dịch LC.

Hợp đồng 3 (C3), bao gồm quan hệ hợp đồng giữa NHPH và nhà xuất khẩu. Mối quan hệ này là hệ quả của hai mối quan hệ trên, nhưng lại là một nghĩa vụ hợp đồng độc lập của NHPH, thể hiện cam kết của NHPH đối với nhà xuất khẩu, và là cơ sở để thanh toán khi nhà xuất khẩu xuất trình được bộ chứng từ phù hợp.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Cam kết thanh toán của NHPH là hoàn toàn độc lập với hợp đồng mua bán giữa người mua với người bán (quan hệ HĐ 1) và độc lập hoàn toàn với quan hệ hợp đồng giữa nhà nhập khẩu với NHPH (quan hệ HĐ 2). Ngoài ra, cam kết của NHPH cũng hoàn toàn độc lập với bất kỳ hợp đồng cơ sở nào liên quan đến hàng hóa/dịch vụ và các hoạt động khác.

Nghĩa vụ của NHPH được quy định tại Điều 7, UCP600, theo đó, nghĩa vụ của NHPH đối với người thụ hưởng là không hủy ngang và vô điều kiện (nghĩa là ngân hàng không được nêu lý do từ chối thanh toán nếu người bán đã tuân thủ đầy đủ các điều kiện của LC) và đây được xem là yếu tố căn bản trong thanh toán quốc tế. Tòa án ở hầu hết các nước rất ít khi can thiệp đến tính độc lập về nghĩa vụ của NHPH đối với người hưởng lợi LC.

Xét từ giác độ người bán, sau khi hàng hóa được gửi đi theo quy định của hợp đồng mua bán, lập bộ chứng từ theo quy định của LC và xuất trình cho NHPH để được thanh toán. Người bán không cần quan tâm đến năng lực thanh toán của người mua, bởi vì trách nhiệm thanh toán bộ chứng từ thuộc về NHPH chứ không phải người mua. Người bán cũng không cần lo lắng về quy chế quản lý ngoại hối và ngay cả rủi ro chính trị ở nước người mua, bởi vì trong hầu hết các trường hợp, cam kết của NHPH được thừa nhận rộng rãi trong nước và quốc tế, do đó nếu không thực hiện những gì đã cam kết, thì sẽ ảnh hưởng đến uy tín quốc gia trên trường quốc tế.

Từ phân tích trên, ta rút ra 5 đặc điểm cơ bản của giao dịch LC là:

1. LC là hợp đồng kinh tế hai bên:

Nhiều người lầm tưởng cho rằng, LC là hợp đồng kinh tế ba bên, gồm: nhà nhập khẩu, NHPH và nhà xuất khẩu. Thực tế, LC là hợp đồng kinh tế độc lập chỉ của hai bên là NHPH và nhà xuất khẩu. Mọi yêu cầu và chỉ thị của nhà nhập khẩu đã do NHPH đại diện, do đó, tiếng nói chính thức của nhà nhập khẩu không được thể hiện trong LC. Hiểu được điều này là rất quan trọng, bởi vì nhiều nhà XNK cho rằng *"LC là của họ"*, ngân hàng chỉ cung cấp dịch vụ để hưởng phí, do đó, mọi thoả thuận giữa nhà xuất khẩu và nhà nhập khẩu mới là quan trọng, còn việc ngân hàng có đồng ý hay không chỉ là yếu tố tiền phí dịch vụ. Ta hãy hình dung, một sửa đổi LC đã được người xuất khẩu và người nhập khẩu đồng ý, nhưng nếu NHPH không chấp nhận thì sửa đổi đó có bao giờ trở nên có giá trị thực hiện?

2. LC độc lập với hợp đồng cơ sở và hàng hoá:

Hợp đồng ngoại thương do nhà xuất khẩu và nhập khẩu ký kết thể hiện quyền lợi và nghĩa vụ của hai bên, trong đó có quy định về nội dung thanh toán. Do không tham gia ký kết hợp đồng ngoại thương, nên ngân hàng không có bất kỳ quyền và nghĩa vụ nào trong việc thực hiện hợp đồng ngoại thương. Còn LC thể hiện cam kết thanh toán của ngân hàng phát hành cho người thụ hưởng khi người này xuất trình được bộ chứng từ phù hợp.

THƯ VIỆN HUBT TÀI LIỆU LƯU HÀNH NỘI BỘ

Như vậy, về bản chất, LC là một giao dịch hoàn toàn độc lập với hợp đồng ngoại thương hoặc hợp đồng khác mà hợp đồng này là cơ sở để hình thành giao dịch LC. Trong mọi trường hợp, ngân hàng không liên quan đến hoặc bị ràng buộc vào hợp đồng như vậy, ngay cả khi LC có bất cứ dẫn chiếu nào đến hợp đồng này.

Như vậy, LC có tính chất quan trọng, nó hình thành trên cơ sở của hợp đồng ngoại thương, nhưng sau khi được thiết lập, nó lại hoàn toàn độc lập với

hợp đồng này. Một khi LC đã được mở và đã được các bên chấp nhận, thì cho dù nội dung của LC có đúng với hợp đồng ngoại thương hay không, cũng không làm thay đổi quyền lợi và nghĩa vụ của các bên có liên quan đến LC.

Một số nhà nhập khẩu không hiểu hoặc cố tình làm ngơ quy tắc này, khi gặp rủi ro trong giao dịch hợp đồng cơ sở đã quay sang khiếu nại hay ngăn cản việc ngân hàng thanh toán bộ chứng từ xuất trình phù hợp. Điều này là không được phép.

Trong thực tế, một số nhà nhập khẩu có thể sử dụng LC như là công cụ dự phòng để cụ thể hoá, chi tiết hoá hoặc bổ sung những điều khoản mà hợp đồng thương mại còn sót hoặc ký bị hớ; ngoài ra, còn để đính chính, sửa chữa những nội dung bất lợi trong hợp đồng ngoại thương đã ký kết. Nếu người xuất khẩu không chấp nhận, thì LC coi như không được phát hành; và để bảo vệ quyền lợi của mình, nhà xuất khẩu sẽ kiện nhà nhập khẩu ra toà trên cơ sở các điều khoản của hợp đồng thương mại.

3. LC chỉ giao dịch bằng chứng từ và thanh toán chỉ căn cứ vào chứng từ:

Các ngân hàng, chỉ trên cơ sở chứng từ, kiểm tra việc xuất trình để quyết định xem trên bề mặt của chứng từ có tạo thành một xuất trình phù hợp hay không. Như vậy, các chứng từ trong giao dịch LC có tầm quan trọng đặc biệt, nó là bằng chứng về việc giao hàng của người bán, là đại diện cho giá trị hàng hoá đã được giao, do đó, chúng trở thành căn cứ để ngân hàng trả tiền, là căn cứ để nhà nhập khẩu hoàn trả tiền cho ngân hàng, là chứng từ đi nhận hàng của nhà nhập khẩu v.v. Việc nhà xuất khẩu có thu được tiền hay không, phụ thuộc duy nhất vào xuất trình chứng từ có phù hợp; đồng thời, ngân hàng cũng chỉ trả tiền khi bộ chứng từ xuất trình phù hợp, nghĩa là ngân hàng không chịu trách nhiệm về sự thật của hàng hoá mà bất kỳ chứng từ nào đại diện.

THƯ VIỆN HUBT TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Khi chứng từ xuất trình là phù hợp, thì NHPH phải thanh toán vô điều kiện cho nhà xuất khẩu, mặc dù trên thực tế hàng hoá có thể không được giao hoặc được giao không hoàn toàn đúng như ghi trên chứng từ. Như vậy, việc thanh toán LC không hề căn cứ vào tình hình thực tế của hàng hoá; nếu hàng hoá không khớp với chứng từ, thì hai bên mua bán trực tiếp giải quyết với nhau trên cơ sở hợp đồng mua bán, không liên quan đến ngân hàng. Chỉ trong trường hợp chứng từ không phù hợp, mà ngân hàng vẫn thanh toán cho người xuất khẩu, thì ngân hàng phải chịu hoàn toàn trách nhiệm, bởi vì người nhập khẩu có quyền từ chối thanh toán lại tiền cho ngân hàng. Tuy nhiên, về logic thì chỉ khi giao hàng đúng hợp đồng thì mới có được bộ chứng từ hợp lệ.

4. LC yêu cầu tuân thủ chặt chẽ của bộ chứng từ:

Vì giao dịch chỉ bằng chứng từ và thanh toán chỉ căn cứ vào chứng từ, nên yêu cầu tuân thủ chặt chẽ của chứng từ là nguyên tắc cơ bản của giao dịch LC. Để được thanh toán, người xuất khẩu phải lập được bộ chứng từ phù hợp, tuân thủ chặt chẽ các điều khoản và điều kiện của LC, bao gồm số loại, số lượng mỗi loại và nội dung chứng từ phải đáp ứng được chức năng của chứng từ yêu cầu.

Ví dụ, một LC có trị giá $1 triệu, quy định xuất trình 10 chứng từ và chứng từ được lập trên giấy A4. Như vậy, ta hình dung ngân hàng đã phải bỏ ra tới $100.000 (tương đương 2,1 tỷ VND) để mua 01 tờ giấy A4. Hỏi, nếu ta là người bỏ tiền ra mua 10 tờ giấy như vậy với giá là $1 triệu thì ta quan tâm như thế nào đến những nội dung ghi trên từng tờ giấy đó? Ngược lại, nếu ta là người đem bán 10 tờ giấy đó để lấy $1 triệu thì những nội dung ghi trên các tờ giấy đó ta phải thực hiện thận trọng, chính xác như thế nào?

5. LC là công cụ thanh toán, hạn chế rủi ro và đôi khi còn là công cụ từ chối thanh toán và lừa đảo:

Xét về giác độ là công cụ thanh toán và phòng ngừa rủi ro cho nhà XK và nhà NK, thì LC có ưu điểm vượt trội so với các phương thức thanh toán khác. Chính vì vậy mà phương thức này đã tồn tại phát triển như ngày nay. Tuy nhiên, trong thực tiễn thương mại quốc tế, do diễn biến của thị trường, giá cả v.v. mà LC có thể bị lạm dụng trở thành công cụ để từ chối nhận hàng, từ chối thanh toán và là công cụ để gian lận và lừa đảo.

Từ bản chất của LC là chỉ giao dịch bằng chứng từ và khi kiểm tra chứng từ lại chỉ xem xét trên bề mặt, chứ không xem xét tính chất "bên trong của chứng từ", chính vì điều này mà không ít các tranh chấp xảy ra về tính chất tuân thủ chặt chẽ của chứng từ. Trong thực tế, lập được một bộ chứng từ hoàn hảo không có bất cứ sai biệt nào là một việc làm không hề dễ chút nào, hơn nữa, giữa "phù hợp" và "sai biệt" lại có ranh giới thật mong manh, tuỳ thuộc vào tập quán, trình độ, quan điểm, động cơ của những người liên quan. Ngoài ra, do tính chất độc lập của LC với hợp đồng, nên bọn lừa đảo có thể lợi dụng không giao hàng hoặc giao hàng không đúng, nhưng vẫn lập bộ chứng từ phù hợp để thanh toán. Thực tế trên thế giới đã xảy ra không ít trường hợp như thế.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

3. VĂN BẢN PHÁP LÝ ĐIỀU CHỈNH GIAO DỊCH LC

Hoạt động thanh toán quốc tế là một hoạt động đặc thù, lại mang tầm quốc tế, nên phải có nguồn văn bản pháp lý đặc thù và mang tầm quốc tế để điều chỉnh. Chính vì vậy, hoạt động thanh toán quốc tế bằng LC ngoài việc phải tuân thủ các nguồn luật bắt buộc đương nhiên như: Công ước, các nguồn luật quốc tế liên quan và các nguồn luật quốc gia; đồng thời, hoạt động thanh toán quốc tế bằng LC còn phải chịu sự điều chỉnh ***trực tiếp*** bởi các thông lệ và tập quán quốc tế, bao gồm:

STT	Tiếng Anh	Tiếng Việt	Viết tắt
1	Uniform Customs And Pratice For Documentary Credit	Quy tắc và thực hành thống nhất về Tín dụng chứng từ	UCP
2	International Standard Banking Practice Under Documentary Credit	Tập quán Ngân hàng tiêu chuẩn quốc tế trong kiểm tra chứng từ theo tín dụng chứng từ	ISBP
3	Supplement To The UCP For Electronic Presentation	Bản phụ trương UCP về xuất trình chứng từ điện tử	eUCP
4	Uniform Rules For Bank - To - Bank Reimbursements Under Documentary Credit	Quy tắc thống nhất về hoàn trả liên hàng theo tín dụng chứng từ	URR

Trong đó, UCP là văn bản chính, còn các văn bản khác (ISBP, ICC-Opinions, DOCDEX) có tính chất giải thích và làm rõ việc áp dụng và thực hiện UCP.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU ĐỘC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Do có nhiều nguồn luật cùng tham gia điều chỉnh, nên:

(1) Trình tự ưu tiên về tính pháp lý theo thứ tự giảm dần sẽ là: Công ước và Luật quốc tế, Luật quốc gia, Thông lệ và tập quán quốc tế. Nếu có mâu thuẫn giữa các nguồn luật thì: Luật quốc gia sẽ được ưu tiên vượt lên trên về tính chất pháp lý đối với thông lệ và tập quán quốc tế; Công ước và luật quốc tế sẽ được ưu tiên vượt lên trên về tính chất pháp lý đối với luật quốc gia.

(2) Thông lệ và tập quán quốc tế là những văn bản quy phạm pháp luật tuỳ ý. Bởi vì, các văn bản này do ICC phát hành, mà ICC là một tổ chức mang tính hiệp hội, nghề nghiệp (phi chính phủ, phi quyền lực) chứ không phải là một tổ chức liên chính phủ (tổ chức quyền lực), do đó, UCP (và các văn bản khác) do ICC ban hành không mang tính chất pháp lý bắt buộc (không giống như luật) đối với các hội viên cũng như các bên liên quan.

Tính chất pháp lý tuỳ ý của UCP (và các văn bản khác) do ICC ban hành được thể hiện ở các điểm chính:

Thứ nhất, tất cả các phiên bản UCP đều còn nguyên giá trị, điều này có nghĩa là phiên bản sau không phủ nhận phiên bản trước. Do đó, khi dẫn chiếu UCP phải nói rõ áp dụng UCP nào.

Thứ hai, chỉ khi trong LC có dẫn chiếu áp dụng UCP, thì nó mới trở nên có hiệu lực pháp lý bắt buộc điều chỉnh các bên tham gia.

Thứ ba, các bên có thể thỏa thuận trong LC:

- Không thực hiện, hoặc thực hiện khác đi một hoặc một số điều khoản quy định trong UCP.

- Bổ sung thêm những điều khoản vào LC mà UCP không đề cập.

Thứ tư, nếu nội dung UCP có xung đột với luật quốc gia, thì luật quốc gia được vượt lên trên về mặt phát lý. Điều này hàm ý, phán quyết của tòa án địa phương có thể phủ nhận nội dung giao dịch bằng LC.

Thứ năm, trong giao dịch LC, các bên trước hết phải tuân thủ các điều khoản của LC, sau đó là các điều khoản của UCP được áp dụng.

Do là văn bản pháp lý tuỳ ý nên ICC sẽ được miễn trách khi có sai sót, tổn thất phát sinh trong quá trình áp dụng. Các bên liên quan khi áp dụng UCP cần phải hiểu thấu đáo nội dung, sử dụng thành thạo kỹ thuật nghiệp vụ có liên quan.

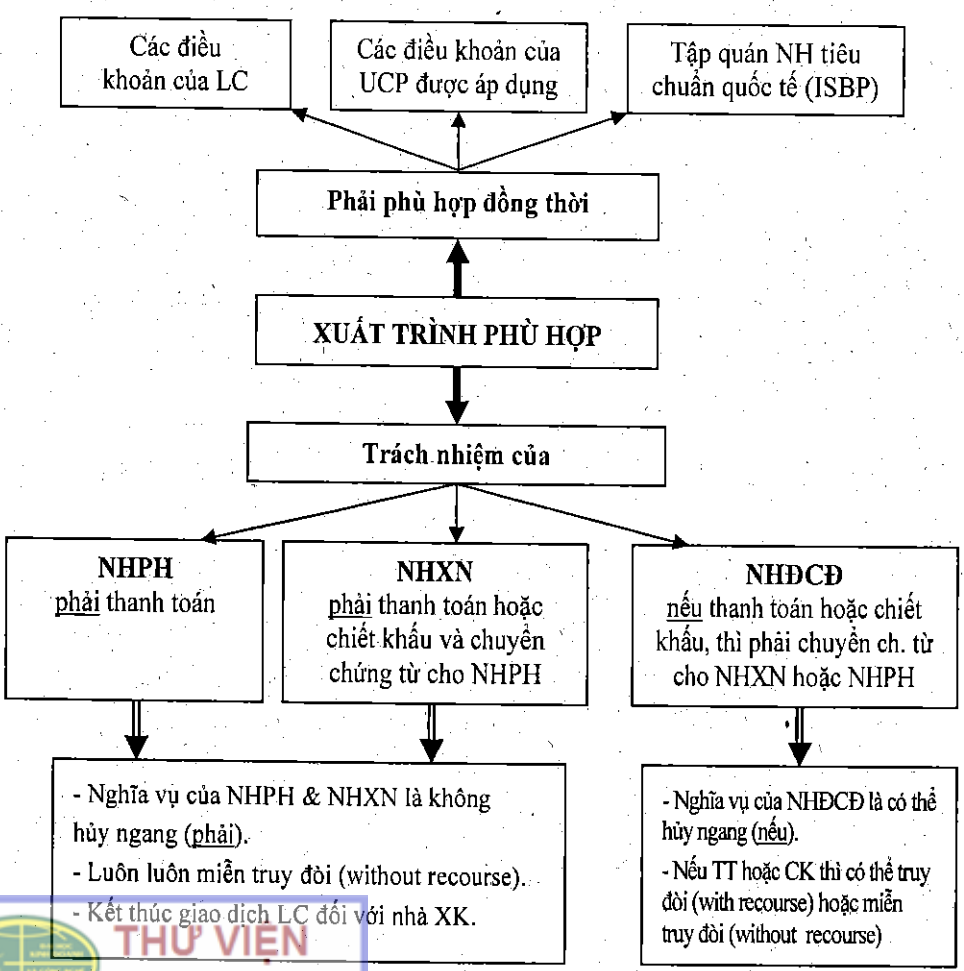
4. CÁC ĐỊNH NGHĨA THEO UCP600

Giao dịch LC sử dụng nhiều thuật ngữ chuyên môn rất phức tạp, đôi khi việc hiểu chúng là không thống nhất, dẫn đến hiểu lầm và tranh chấp xảy ra. Hầu hết các thuật ngữ sẽ được trình bày và giải thích lồng ghép trong từng tình huống phân tích. Sau đây là một số định nghĩa được sử dụng có tính chất xuyên suốt.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

1. Xuất trình phù hợp (Complying presentation): *Là việc xuất trình chứng từ phù hợp với các điều kiện và điều khoản của LC, với các điều khoản được áp dụng của UCP, và với tập quán ngân hàng tiêu chuẩn quốc tế ISBP.* Từ định nghĩa trên cho thấy, một xuất trình phù hợp phải phù hợp đồng thời với 3 nội dung là LC, UCP và ISBP. Vậy, có thể nêu câu hỏi: Nếu trong LC có điều khoản trái với UCP600 thì điều khoản đó có giá trị thực hiện hay không?

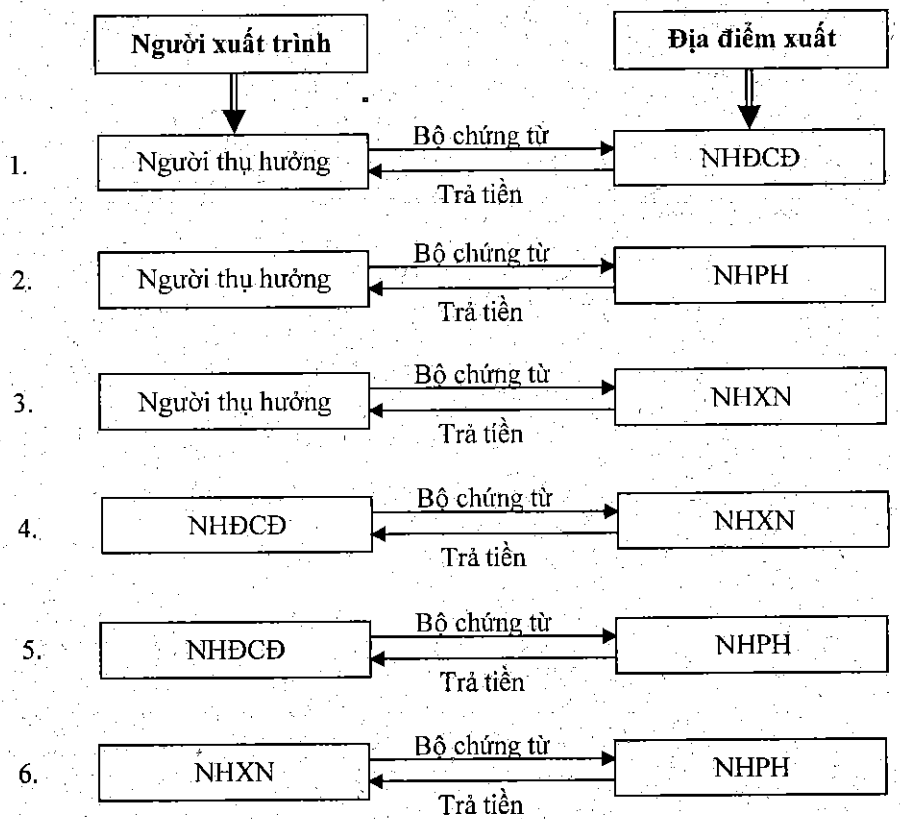
Khi xuất trình phù hợp thì trách nhiệm của các ngân hàng như sau:



THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ TRONG KHUÔN KHỔ NỘI BỘ

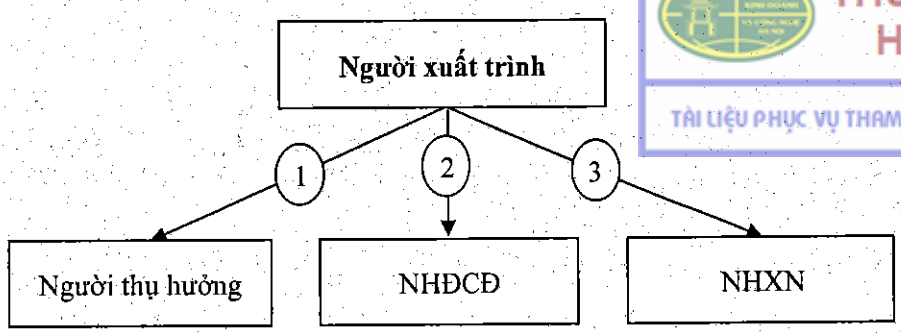
2. Xuất trình (Presentation) = Đòi tiền và chuyển giao chứng từ: *Là việc chuyển giao chứng từ theo LC cho NHPH hoặc cho NHĐCĐ hoặc các chứng từ được chuyển giao như thế.*

Từ định nghĩa trên cho thấy, xuất trình bao gồm 6 trường hợp sau:



3. Người xuất trình (Presenter): *Là người thụ hưởng, ngân hàng hoặc một bên khác thực hiện việc xuất trình.* Như vậy, người xuất trình bao gồm: Người thụ hưởng, NHĐCĐ và NHXN.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ



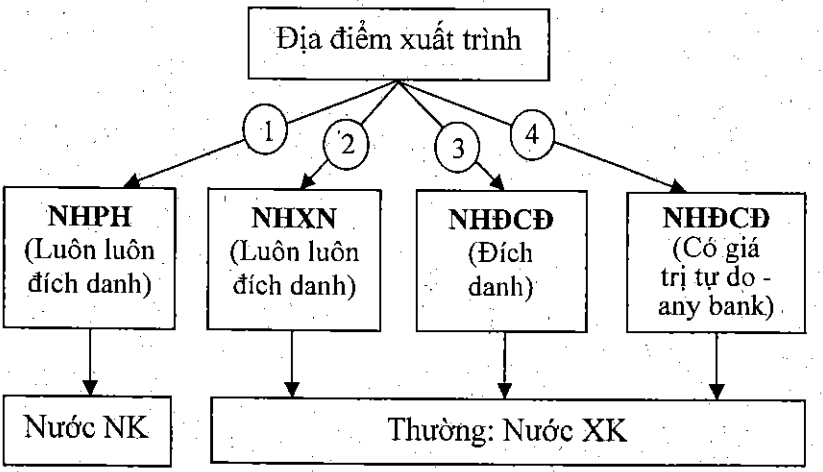
4. Địa điểm xuất trình (Place of Presentation): *Là địa điểm của ngân hàng mà tại đó LC có giá trị thanh toán hoặc chiết khấu.* Trong thực tế, địa điểm xuất trình bao gồm 4 trường hợp sau:

(1) Xuất trình tại NHPH - LC available with Issuing Bank.

(2) Xuất trình tại NHXN - LC available with Confirming Bank.

(3) Xuất trình tại NHĐCĐ - LC available with Nominated Bank.

(4) Xuất trình tự do - LC available with Any Bank.



Quy tắc xuất trình:

Thứ nhất, địa điểm xuất trình của LC có giá trị tự do là địa điểm của bất cứ ngân hàng nào, kể cả NHPH.

Thứ hai, địa điểm xuất trình khác với địa điểm của NHPH được xem là địa điểm *bổ sung* vào địa điểm NHPH. Hay nói cách khác, cho dù LC quy định việc xuất trình theo bất cứ cách nào, thì người xuất trình luôn được phép xuất trình trực tiếp cho NHPH.

Thứ ba, nếu LC quy định xuất trình cho NHPH, thì người thụ hưởng phải xuất trình trực tiếp cho NHPH mới được thanh toán.

5. Thanh toán và cam kết thanh toán (Honour): *Nghĩa là*

*a/ trả tiền ngay, nếu LC có giá trị thanh toán ngay - LC is available by sight payment (Tương tự như **D/P** trong nhờ thu).*

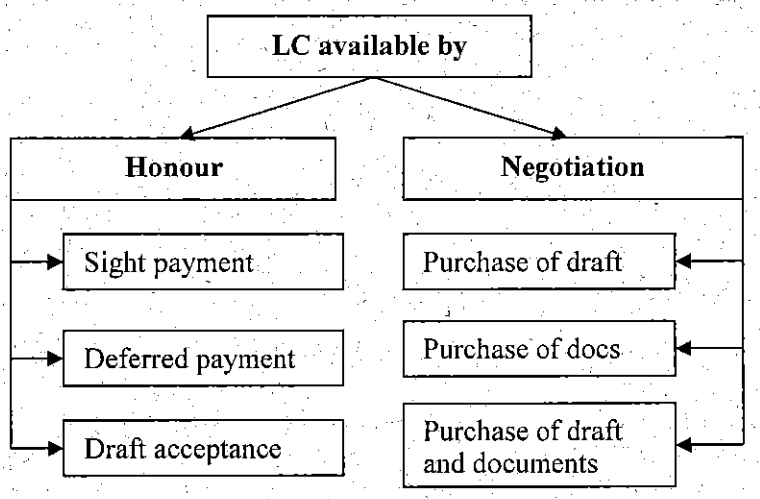
*b/ cam kết trả chậm dần dần và trả tiền khi đến hạn, nếu LC có giá trị thanh toán chậm - LC is available by **D**eferre**D** payment (Tương tự như **D/D** trong nhờ thu).*

c/ chấp nhận hối phiếu do người thụ hưởng ký phát và trả tiền hối phiếu khi đến hạn, nếu LC có giá trị thanh toán bằng chấp nhận - LC is available by acceptance (tương tự như D/A trong nhờ thu).

© GS. TS. Nguyễn Văn Tiến – TS. Nguyễn Thị Hồng Hải

6. Chiết khấu (Negotiation): *Là việc NHĐCĐ mua các hối phiếu (ký phát đòi tiền ngân hàng khác) và/hoặc các chứng từ xuất trình phù hợp bằng cách ứng trước hoặc đồng ý ứng trước tiền cho người thụ hưởng.*

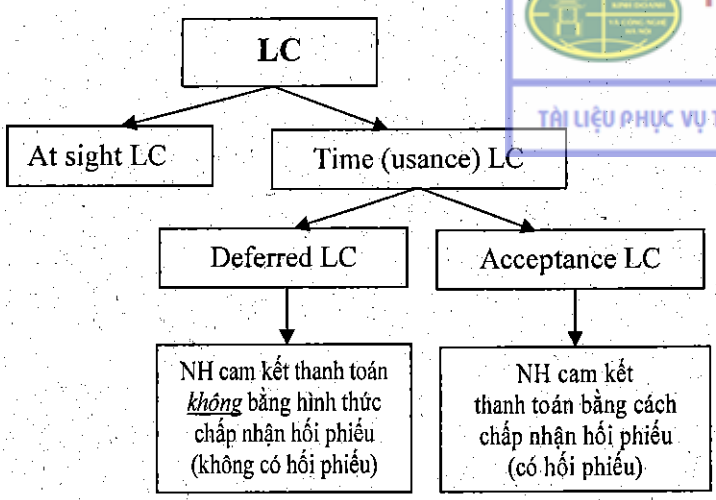
Nội dung LC có giá trị thanh toán hoặc chiết khấu:



7. LC có giá trị tại (LC is available with...by...): Thuật ngữ "available" có nghĩa là LC có giá trị thanh toán (Honour) hoặc chiết khấu (Negotiation) tại ngân hàng (NHPH, NHXN hay NHĐCĐ). Chính vì vậy, sau đây ta hiểu ***"available" là "LC có giá trị tại...".***

8. Phân biệt "deferred" và "acceptance" LC:

Xét về thời hạn thanh toán, thì LC bao gồm:



THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Hiện nay trên thế giới có một số nước đánh thuế dán tem phát hành hối phiếu, do đó, để tránh phải đánh thuế, họ đã không phát hành hối phiếu kỳ hạn để chấp nhận, mà thay vào đó, ngân hàng sẽ cam kết thanh toán bằng hình thức khác như điện chấp nhận, thư chấp nhận. Như vậy, giữa "deferred LC" và "acceptance LC" có điểm chung là chúng đều là LC kỳ hạn, tuy nhiên chúng lại khác nhau ở chỗ "deferred" thì không có hối phiếu còn "acceptance" thì có hối phiếu. Ngoài ra, đối với những hợp đồng mua bán thiết bị đồng bộ, việc thanh toán thường diễn ra định kỳ trong khoảng thời gian khá dài, do đó, việc dùng hối phiếu thanh toán sẽ gây bất tiện. Thay vào đó, NHPH sẽ cam kết thanh toán định kỳ (Installment Payments) theo lịch thỏa thuận.

9. Phân biệt "payment LC" và "negotiation LC":

Payment LC	Negotiation LC
1. Hối phiếu ký phát đòi tiền NHĐCĐ	1. Hối phiếu ký phát đòi tiền NHPH
2. NHĐCĐ ghi nợ tài khoản của NHPH sau khi thanh toán cho người thụ hưởng	2. NHPH ghi có cho NHĐCĐ sau khi nhận được điện đòi tiền
3. NHĐCĐ gọi là Paying Bank	3. NHĐCĐ gọi là Negotiating Bank

10. Phân biệt nội dung "Negotiation" và "Discount":

Trong nghiệp vụ LC, chúng ta thường gặp hai thuật ngữ tiếng Anh là "negotiation" và "discount". Nhiều người nhầm lẫn và đã không phân biệt được nội dung nghiệp vụ của hai thuật ngữ này.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU LƯU HÀNH NỘI BỘ

Negotiation: Là việc NHĐCĐ tiếp nhận, kiểm tra bộ chứng từ và kết luận xem bộ chứng từ có là một xuất trình phù hợp hay không. Nếu là xuất trình phù hợp, thì tùy theo khả năng đòi tiền của bộ chứng từ và uy tín của khách hàng mà NHĐCĐ có thể trả tiền, ứng trước cho bộ chứng từ đến 100% giá trị hóa đơn hay hối phiếu theo hình thức có truy đòi hay miễn truy đòi. Sau đó, NHCK làm thủ tục đòi tiền NHPH hay ngân hàng hoàn trả. Nếu chứng từ không phù hợp, ngân hàng tiếp nhận chứng từ sẽ thông báo những sai biệt đến NHPH hay ngân hàng hoàn trả để hỏi ý kiến về cách xử lý chứng từ xem những sai biệt đó có được chấp nhận hay không. Nghiệp vụ như vậy trong giao dịch LC có tên gọi là ***"negotiation"*** và ngân hàng thực hiện tác nghiệp đó gọi là NHCK chứng từ ***(negotiating bank).***

Discount: Thông thường được áp dụng trong nghiệp vụ mua bán giấy tờ có giá như hối phiếu, kỳ phiếu, trái phiếu... bằng phương pháp khấu trừ

số tiền lãi trong thời hạn còn lại. Bản chất nghiệp vụ Discount là mua đứt, bán đứt theo thị giá của giấy tờ có giá nên thường là mua bán miễn truy đòi. Ngân hàng thực hiện mua các giấy tờ có giá gọi là ngân hàng chiết khấu ***(discounting bank).***

Tiêu chí	Negotiation	Discount
1/ Đối tượng mua bán	Hối phiếu/Bộ chứng từ	Giấy tờ có giá
2/ Giá trị thanh toán	Tối đa bằng thị giá	Trả tiền bằng thị giá
3/ Điều kiện mua bán	Có truy đòi hoặc miễn truy đòi	Mua đứt, bán đứt (miễn truy đòi)

5. QUY TRÌNH NGHIỆP VỤ GIAO DỊCH LC

5.1. CÁC BÊN THAM GIA

a/ Các bên bắt buộc không thể thiếu:

(1) Người yêu cầu mở LC (Applicant for LC): Còn được gọi là *Người mở hay Người xin mở LC,* là bên mà LC được phát hành theo yêu cầu của họ. Trong thương mại quốc tế, Người yêu cầu là người nhập khẩu, yêu cầu ngân hàng phục vụ mình phát hành một LC và ***có trách nhiệm pháp lý*** về việc NHPH trả tiền cho Người thụ hưởng LC. Bằng thuật ngữ tiếng Anh, *Applicant* đôi khi còn được gọi là *"opener", "accountee" hay "principal".* Sau đây, thuật ngữ ***"Người yêu cầu"*** sẽ được dùng chủ yếu.

Theo mô hình thanh toán quốc tế tập trung hiện nay, do các chi nhánh không được phát hành trực tiếp LC ra nước ngoài, nên nếu người nhập khẩu không có quan hệ khách hàng với ngân hàng mẹ (là ngân hàng trực tiếp phát hành LC - NHPH), thì nhà nhập khẩu phải làm hồ sơ gửi chi nhánh có quan hệ khách hàng với mình để yêu cầu ngân hàng mẹ phát hành LC ra nước ngoài. Trong trường hợp này, chi nhánh của ngân hàng mẹ (NHPH) được gọi là *Ngân hàng yêu cầu (Applicant Bank).* Quan hệ giữa người yêu cầu và ngân hàng yêu cầu (cũng là quan hệ pháp lý giữa người yêu cầu với ngân hàng mẹ) là quan hệ hợp đồng và được điều chỉnh bằng *đơn xin mở LC* của người yêu cầu. Mối quan hệ giữa ngân hàng yêu cầu và NHPH được điều chỉnh bằng *quy định nội bộ* của NHPH, trong đó quy định rủi ro tín dụng của người yêu cầu do ngân hàng yêu cầu chịu. Như vậy, mối quan hệ giữa NHPH với người yêu cầu

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU LƯU HÀNH NỘI BỘ

(2) Người thụ hưởng LC (Beneficiary of LC): Còn được gọi là *Người hưởng hay Người hưởng lợi,* là bên được hưởng số tiền thanh toán hay sở hữu hối phiếu đã chấp nhận thanh toán theo LC. Tuỳ hoàn cảnh cụ thể mà Người thụ hưởng có thể có những tên gọi khác nhau như: người bán (seller), nhà xuất khẩu (exporter), người ký phát hối phiếu (drawer), người thắng thầu (contractor). Sau đây, thuật ngữ ***"Người thụ hưởng"*** sẽ được dùng chủ yếu.

Nếu là LC chuyển nhượng, thì người thực hiện LC đã được chuyển nhượng gọi *Người thụ hưởng thứ hai* (Secondary Beneficiary).

(3) NHPH (Issuing Bank): Là ngân hàng thực hiện phát hành LC theo đơn của Người yêu cầu, nghĩa là nó đã cấp tín dụng cho Người yêu cầu. NHPH thường được hai bên mua bán thoả thuận và quy định trọng hợp đồng. Nếu không có sự thoả thuận trước, thì nhà NK được phép tự chọn NHPH. NHPH còn gọi là ngân hàng mở LC (Opening Bank).

(4) NHTB (Advising bank): Là ngân hàng được NHPH ủy quyền thông báo LC cho người thụ hưởng. NHTB phải là ngân hàng đại lý hay một chi nhánh của NHPH ở nước nhà xuất khẩu. Nếu NHTB không có quan hệ khách hàng với nhà xuất khẩu, thì NHTB sẽ chuyển LC đến một ngân hàng có quan hệ khách hàng với nhà xuất khẩu để thông báo LC. Trong trường hợp này, ngân hàng trực tiếp thống báo LC cho nhà xuất khẩu gọi là *Ngân hàng thông báo thứ hai* (Secondary Advising Bank).

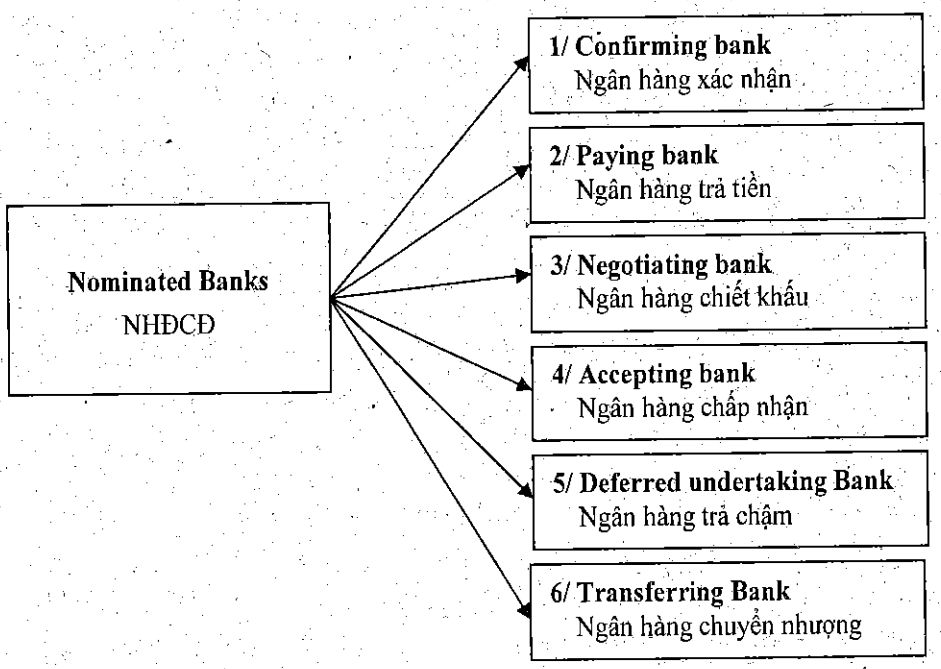
b/ Các bên có thể tham gia:

(5) NHXN (Confirming bank): Là ngân hàng bổ sung sự xác nhận của mình vào LC theo yêu cầu hoặc theo sự uỷ quyền của NHPH.

(6) NHĐCĐ (Nominated Bank): Là ngân hàng mà tại đó LC có giá trị thanh toán hoặc chiết khấu. Đối với LC có giá trị tự do, thì bất kỳ ngân hàng nào đều có thể trở thành NHĐCĐ. Trách nhiệm kiểm tra chứng từ của NHĐCĐ là giống như NHPH khi nhận được bộ chứng từ.

NHĐCĐ được làm những gì?

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ



(7) Ngân hàng chuyển nhượng LC (Transferring Bank): Trong trường hợp LC được phép chuyển nhượng thì ngân hàng này sẽ đứng ra làm thủ tục chuyển nhượng LC từ người thụ hưởng thứ nhất sang người thụ hưởng thứ hai theo yêu cầu của người thụ hưởng thứ nhất.

(8) Ngân hàng hoàn trả (Reimbursing Bank): Là ngân hàng được NHPH ủy quyền hoàn trả cho NHĐCĐ khi nhận được xác nhận của ngân hàng này rằng "bộ chứng từ xuất trình phù hợp". Ngân hàng hoàn trả sẽ ghi nợ NHPH và ghi có cho NHĐCĐ.

Thực tế, quá trình thanh toán LC không nhất thiết phải có đủ các ngân hàng nói trên cùng tham gia, mà tùy từng trường hợp cụ thể để xác định các thành viên tham gia. Thông thường chỉ có hai ngân hàng đứng ra làm tất cả các chức năng nói trên liên quan đến nghiệp vụ thanh toán LC.

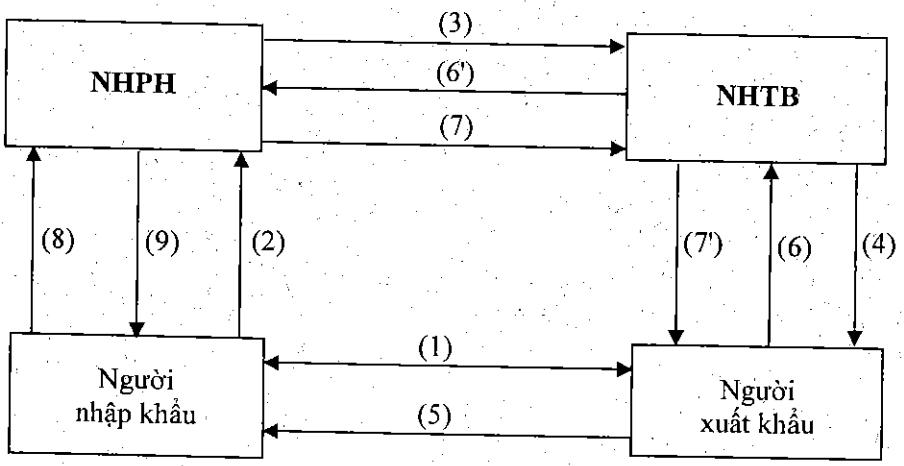
THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

5.2. QUY TRÌNH NGHIỆP VỤ LC

Xét từ giác độ quốc gia, có hai địa điểm thanh toán LC là:

- LC có giá trị thanh toán tại nước NK, tức tại NHPH.
- LC có giá trị thanh toán tại nước XK, tức tại NHĐCĐ.

a) LC có giá trị tại NHPH (thanh toán ở nước NK)



Chú giải:

(1) Hai bên mua bán ký kết hợp đồng ngoại thương với điều khoản thanh toán theo phương thức LC.

(2) Căn cứ các điều khoản và điều kiện của hợp đồng ngoại thương, nhà NK làm đơn gửi đến ngân hàng phục vụ mình, yêu cầu ngân hàng phát hành một LC cho nhà XK hưởng.

(3) Căn cứ vào đơn mở LC, nếu đồng ý, NHPH lập LC và thông qua ngân hàng đại lý hoặc chi nhánh của mình ở nước nhà xuất khẩu để thông báo LC cho nhà xuất khẩu.

(4) Khi nhận được LC, NHTB kiểm tra, nếu LC là chân thật thì thông báo LC cho nhà XK, nếu không xác định được tính chân thật của LC thì từ chối thông báo và thông báo cho NHPH về việc này.

(5) Nhà xuất khẩu kiểm tra LC, nếu phù hợp với hợp đồng đã ký thì tiến hành giao hàng, nếu không phù hợp thì đề nghị sửa đổi, bổ sung LC cho phù hợp với hợp đồng ngoại thương.

(6) và (6') Sau khi giao hàng, nhà xuất khẩu lập bộ chứng từ theo yêu cầu của LC và xuất trình cho NHPH để được thanh toán.

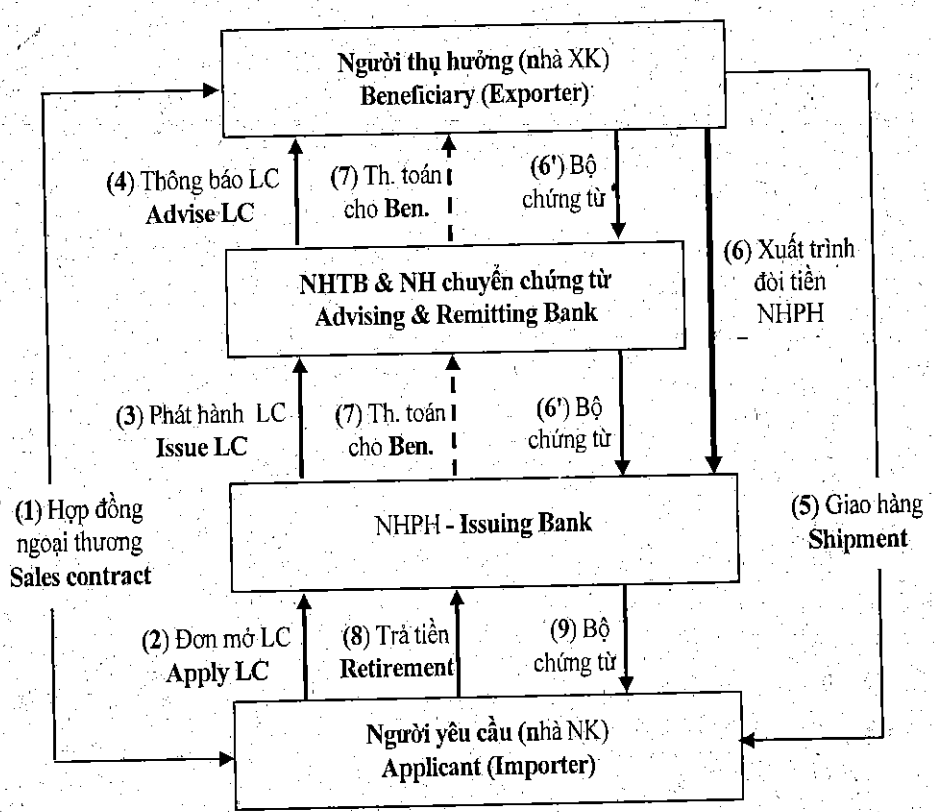
(7) và (7') NHPH sau khi kiểm tra chứng từ, nếu thấy xuất trình phù hợp thì tiến hành thanh toán; nếu thấy không phù hợp thì từ chối thanh toán và gửi trả lại nguyên vẹn bộ chứng từ cho nhà XK.

(8) Nhà nhập khẩu hoàn trả tiền cho NHPH.

(9) NHPH trao bộ chứng từ cho nhà nhập khẩu.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

(*) Quy trình có thể được biểu diễn bằng sơ đồ trực quan hơn:



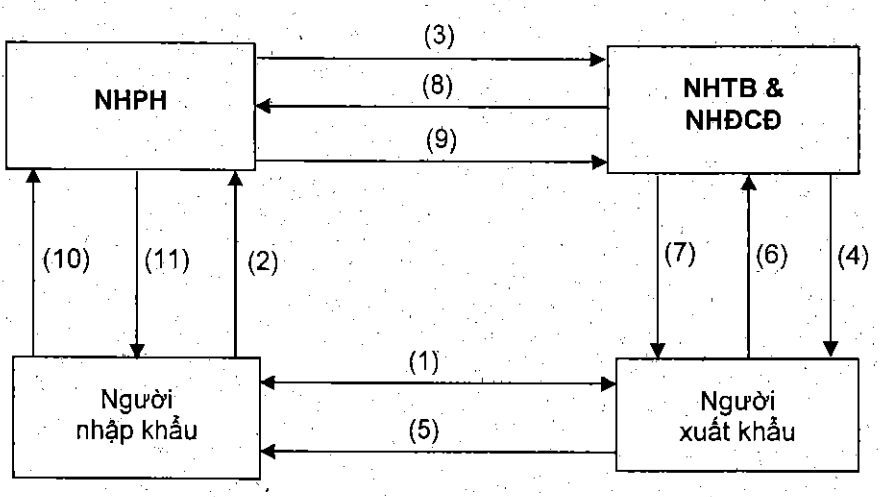
LC có giá trị trực tiếp tại NHPH có hạn chế rất lớn ở chỗ, việc quyết định bộ chứng từ có phù hợp hay không chỉ được diễn ra tại NHPH (ở nước nhà nhập khẩu), khiến cho người thụ hưởng gặp nhiều rủi ro không được thanh toán là rất cao như:

- Không có NHĐCĐ kiểm tra bộ chứng từ trước khi gửi đi.
- Không kiểm soát được thời điểm bộ chứng từ đến được NHPH. Nếu bộ chứng từ đến được NHPH trong thời hạn hiệu LC thì được thanh toán, còn nếu đến muộn, ngoài thời hạn hiệu lực LC thì không được thanh toán.
- Không có cơ hội bổ sung, thay thế, sửa chữa chứng từ.
- Hơn nữa, nhà XK sẽ thu được tiền chậm và khó khăn trong việc tìm nguồn tài trợ cho bộ chứng từ.

Do có những hạn chế nêu trên, nên trong thực tế LC quy định có giá trị tại NHPH rất hiếm gặp, mà thay vào đó, loại LC có giá trị tại NHĐCĐ được sử dụng là chủ yếu.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

b/ LC có giá trị thanh toán tại NHĐCĐ (thanh toán ở nước XK):



Chú giải:

Các bước từ (1-5) giống trường hợp LC có giá trị tại NHPH.

Bước 6: Sau khi giao hàng, nhà XK lập bộ chứng từ theo yêu cầu của LC và xuất trình cho NHĐCĐ để thanh toán.

Bước 7: NHĐCĐ sau khi kiểm tra bộ chứng từ, nếu thấy phù hợp với LC thì tiến hành thanh toán; nếu thấy không phù hợp, thì từ chối thanh toán và gửi trả lại nguyên vẹn bộ chứng từ cho nhà xuất khẩu.

Bước 8: NHĐCĐ gửi bộ chứng từ cho NHPH để được hoàn trả.

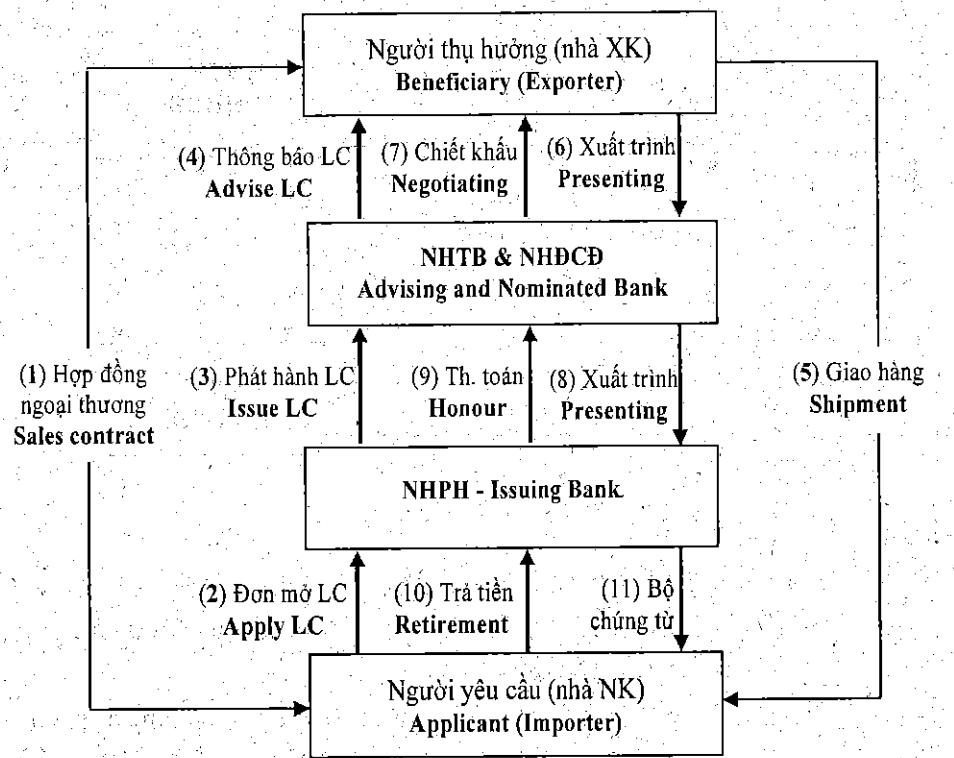
Bước 9: NHPH kiểm tra bộ chứng từ, nếu thấy phù hợp với LC thì tiến hành thanh toán cho NHĐCĐ, nếu thấy không phù hợp, thì từ chối thanh toán và gửi trả lại nguyên vẹn bộ chứng từ cho NHĐCĐ.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Bước 10: Nhà NK kiểm tra bộ chứng từ, nếu thấy phù hợp với LC thì trả tiền hoặc chấp nhận hối phiếu, nếu thấy không phù hợp thì có quyền từ chối trả tiền.

Bước 11: NHPH chuyển bộ chứng từ cho nhà NK sau khi đã nhận được tiền hoặc chấp nhận thanh toán.

(*) Quy trình có thể được biểu diễn bằng sơ đồ trực quan hơn:



6. ĐƠN YÊU CẦU PHÁT HÀNH LC

Để thanh toán được bằng LC, thì người nhập khẩu phải viết đơn yêu cầu ngân hàng phục vụ mình phát hành một LC. Căn cứ để viết đơn gồm mẫu đơn của ngân hàng, hợp đồng thương mại đã ký, UCP600 và ISBP745. Nội dung của đơn thường bao gồm các chi tiết theo mẫu (xem đơn của Citibank và Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam dưới đây).

Đơn yêu cầu mở LC có tính chất pháp lý quan trọng bởi vì:

- Là căn cứ pháp lý để ngân hàng phát hành LC.
- Ngân hàng chỉ được phát hành LC với những nội dung như đã được quy định trong đơn.
- Là căn cứ pháp lý để ngân hàng truy đòi người yêu cầu hoàn trả tiền thanh toán LC.

NHPH cần lưu ý khi nhận đơn mở LC:

(1) Phải ngăn ngừa người NK đưa các tài liệu của hợp đồng cơ sở, hoá đơn báo giá và các chứng từ tương tự làm một bộ phận cấu thành bắt buộc của LC.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

(2) Không đưa quá nhiều chi tiết vào LC, vì như vậy sẽ bất lợi cho các bên. LC càng dài, càng chi tiết thì càng dễ bị lỗi, bị nhiễu khi truyền điện, gây phức tạp, nhầm lẫn cho người hưởng cũng như người mở và cả cho ngân hàng. Một quan niệm sai lầm cho rằng, càng đưa nhiều chi tiết về hàng hóa, LC càng có nhiều điều khoản, thì LC càng bảo đảm an toàn cho người NK.

(3) Phải áp dụng biện pháp bảo đảm tín dụng thích hợp như ký quỹ, thế chấp cầm cố tài sản, bảo lãnh của bên thứ ba hay tín chấp. Thông thường, biện pháp bảo đảm tín dụng để mở LC là yêu cầu khách hàng ký quỹ. Tuỳ theo đối tượng khách hàng mà NHPH đưa ra mức ký quỹ hợp lý, ở Việt Nam thường từ 10% đến 20% giá trị của LC. Ngân hàng phát hành LC không được cho khách hàng vay để ký quỹ mở LC.

(4) Đơn mở LC là một hợp đồng kinh tế giữa nhà NK và NHPH, nó bắt đầu có hiệu lực kể từ khi NHPH chấp nhận đơn mở LC.

citigroup

APPLICATION FOR IRREVOCABLE DOCUMENTARY CREDIT (CREDIT)

To: CITIBANK, NA., BRANCH
1 ST FLOOR, 17 NGO QUYEN STREET, HOAN KIEM DISTRICT, HANOI, VIETNAM ("CITIBANK")

Date of this Application:.....

We request you to issue your irrevocable documentary credit for our account in accordance with the instructions below (mark (X) where appropriate)

Applicant (Name and Address)	Form of credit ☐ Transferable ☐ Revolving	Credit Number
	Amount in Figures	CCY Cod
Beneficiary (Name, Address and Phone/Fax No.) Contract Person	Amount in Words Allowance of Variance in credit amount:+/- %	
Advising Bank (Citibank, N.A. Branch if not specified) Advising Bank SWIFT Code:	Date of Expiry (ddmmyy): Place of Expiry of this Credit (where docs must be presented)	
Available with ☐ Nominated Bank ☐ Issuing Bank ☐ any Bank By ☐ sight payment/ ☐ negotiation/ ☐ acceptance/ ☐ deferred payment	☐ Drafts not required ☐ Drafts required ☐ At sight/ ☐ At .....days after date of (☐ bill of lading ☐ invoice) drawn on ☐ Issuing bank/ ☐ Other.....for..... ☐ full invoice value of goods ☐ % invoice value of goods	
Loading on Board/Despatch/taking in charge/Delivery At/from Not later than For transportation to	Partial Shipments ☐ Allowed ☐ not allowed	Transhipment ☐ Allowed ☐ not allowed
Goods (brief description without excessive detail)		Trade Terms as per INCOTERMS 2000/2010 ☐ FOB ☐ CFR ☐ CIF ☐ Others (please specify)
Documents required ☐ Signed commercial invoice in.....original and.....Copies ☐ Transport document (select one) ☐ Marine ☐ Air ☐ Multimodal ☐ Other		Clean on board

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Issued in ☐ full set/ ☐ 2/3 original/ ☐ Other
Consigned to the order of ☐ Issuing bank/ ☐ Shipper, endorsed in blank,
Marked "Freight ☐ Prepaid/ ☐ Collect" and "Notify ☐ Applicant/ ☐ Other

☐ Marine/ ☐ Air insurance Policy or certificate in duplicate in negotiable form and blank endorsed for 110% of CIF value with claim payable at destination in the same currency as the draft, covering Institute Cargo Clause A, Institute Strikes and Civil Commoditions Clauses, Theft, Piferage and Non-delivery Clauses.

☐ Certificate of origin in.....and..... copies issued by.....

☐ Other documents (please specify):

For CFR or FOB Shipment, insurance to be covered by ☐ Ultimate buyer ☐ Applicant (... Cover Note no. ☐ Insurance Co...)

Additional Conditions	In case of query please telephone number.... And ask for Mr/Ms.....
Period for Presentation..... after transport doc. but within DC validity (=21 days unless otherwise stated)	We hereby agree that this application and the opening by you of this Credit shall be subject in all respects to the terms and coditions attached hereto.
Please debit an amount equal to.....of the Credit amount from our account No.....with you as our prepayment for any of our obligations under the Credit as well as any interest, fees, and charges that you may charge relating to this Credit.	
Cofirmation Instructions ☐ Not required ☐ Required (Charges are for account of ☐ Beneficiary/☐ Applicant	
Charges All bank charges outside Vietnam are for account of ☐ Applicant ☐ Beneficiacy	
Credit to be established by ☐ Full teletransmission ☐ Courier ☐ Air mail	Company's Stap and Authorised Signature(s) of Applicant

CONDITIONS:

1. Except as far as otherwise expressly stated, this credit is subject to the UCP, 2007 revision, ICC Publication No.600 and any duly issued modification, interpretation or clarification thereof.

2. The undersigned (hereinbefore mentioned on page 1 of this application) hereby acknowledge(s) that this Application for documentary credit if accepted by Citibank, shall be subject to the terms of the General Agreement for Credit/General Terms and Conditions for Opening Letter of Credit., the General Terms and Conditions for Accounts entered into between the undersigned singly or jointly and severally as the case may be, of the one part and Citibank, of the other part and all applicable laws and regulations of the S.R.V

3. If insurance is to be covered by shipper, it should be an insurance policy or certificate (full set), blank endorsed, in the currency of Credit, for not less than 110% of CIF value. Insurance to include: Institue Cargo (a) with extended cover, theft Piferage and Non-Delivery Clauses; Institute Strike Clauses with extended cover, Institute War Clauses.

4. if insurance is to be arranged by buyer, it must be insured at 110% of invoice value and in the currency of Credit. It must also be made in joint names including Citibank, and must be presented to the bank together with the application. Insurance to include: Institue Cargo Clause (a) with of invoice value extended cover, Theft Piferage and Non-Delivery Clauses; Institute Strike Clauses with extended cover, Institute War Clauses.

5. The undersigned certify(ies) that the import of the goods describe above is not prohibited or restricted and it is the applicant's responsibility to hold and undertake to exhibit to the bank the valid import license where such license is required.

6. The undersigned undertake(s) and agree(s) that if the applicant's obligations under this Credit has not been fully performed or if a part or all of the shipping documents has been passed to the applicant and hence enable the applicant to receive the goods, the underisgned shall unconditionally and irrevocably accept a compulsory trade loan from Citibank for an account equal to 110% of the Credit amount as of the date that the documents are presented at Citibank until the date that we have fully repaid to Citibank in relation to this Credit. We agree that you shall have the right to impose any interest rate, defaut interest rate or any other fees and charges that may be applicable to this compulsory trade loan.

FOR BANK USE ONLY

EARMARKING-CRMS	☐ I/P NOT REQUIRED ☐ I/P OBTAINED ☐ I/P TO BE PRESENTED BY.....
PRODUCT CATG: LIABILITY IP: AMOUNT: MATURITY DATE: O/S AMOUNT: EARMARKED AMOUNT ☐ Within line ☐ Exceed line Credit committee approval:	☐ AIR TRANSPORT DOCUMENT ☐ B/L CONSIGNED TO THIRD PARTY ☐ SPECIAL PRICING ☐ APPLICANT BASE NO:..... ☐ APPLICANT ACCOUNT NO:.....
CASH COLLATERAL DR.....FOR..... CR.....FOR.....	☐ ISSUANCE COMMISUON:..... ☐ CABLE CHARGE:..... ☐ VAT:..... ☐ TOTAL:.....

Applicant received by:	Signature verified by:	Pre-processed by:	Scanned by: Time/Date	Batch no: Seq.:	Scan Approval by:	Post-processed by:

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc.

ĐƠN YÊU CẦU PHÁT HÀNH LC
APPLICATION FOR DOCUMENTARY CREDIT

Kính gửi: .....*(tên ngân hàng)*.....

Tên đơn vị:.....
Địa chỉ:.....
Số phone, fax:.....

Với trách nhiệm về phần mình, chúng tôi đề nghị NH phát hành LC theo loại sau bằng **Điện/Thư:** ☐ Irrevocable ☐ Revocable ☐ Transferable ☐ Confirmed Với nội dung dưới đây qua Ngân hàng đại lý:	Người yêu cầu phát hành LC: **50** *Applicant (Full name and address).*
Người hưởng lợi: **59** *Beneficiary (Full name and address):*	**32B** *Currency, Amount in figure and word:*
	39A *Percentage Credit Amount Tolerance (If any):*
	Terms of Shipment:: ☐ FOB ☐ CFR ☐ CIF ☐ .....
31D *Date and place of expiry:*	**44A** *Shipment from:*
	44B *Shipment to:*

44C *Latest shipment date:*	**43P** *Partial shipment:*: ☐ Allowed ☐ Not allowed	**43T** *Transhipment:*: ☐ Allowed ☐ Not allowed

45A Description of goods and/ or Services:
.....
Available by Beneficiery's draft(s) drawn on Vietcombank at .....days after sight/ after B/L date for .....% invoice value accompanied by the following documents (**46A** with an "X"):

46A Documents required:

☐ Signed commercial invoice in ..... originals and ..... copies.
☐ Full set (.../...) of clean "shipped on board" and .....non-negotiable copies of ☐ Multimodal Transport Document, covering at least two different modes of transport/ ☐ Marine/ Ocean Bills of lading, covering a port to port shipment ☐ to the order of Bank for Foreign Trade of Vietnam.....branch/ ☐ to order endorsed in blank marked freight ☐ prepaid/ ☐ payable at destination and notify the applicant.
☐ Original No 3 (for shipper) of Clean Airway Bill consigned to the Bank for Foreign Trade of Vietnam.....branch/ ☐ to order endorsed in blank showing flight munber, flight date and number of Credit and marked freight ☐ prepaid/ ☐ payable at destination and notify the applicant.
☐ Certificate of Origin issued by:.....in.....originals and.....copies.
☐ Inspection certificate issued by:.....in.....originals and.....copies.
☐ Certificate of quality and quantity issued by:.....in.....originals and.....copies.
☐ Insurance Policy/ Certificate in assignable form and endorsed in blank for 110% invoice value covering .....showing claim payable at .....in invoice currency in .....originals.
☐ Copy of cable advising applicant of particulars of shipment.

THƯ VIỆN HUBT TÀI LIỆU PHỤC VỤ HỌC TẬP NGHIÊN CỨU

☐ Beneficiery's Certificate certifying that one set of non negotiable documents plus .....have been sent by Express courier to the applicant within .....days after B/L date enclosing it's receipt.
☐ Other documents and conditions (specify):
.....

47A Special conditions:
Documents to be presented within .....days after the date of issuance the Transport document but within the validity of the Credit.

71B Charges:
All bank charges outside Vietnam including reimbursement charges are for account of Beneficiary/ Ourselves.
72 This Credit is subject to "the Uniform Customs and Practice for Documentary Credit 2007 revision, ICC publication No. 600".

78 Instruction to Paying/ Accepting/ Negotiating bank:
Upon receipt of ☐ the Tested Telex/ Swift ☐ the Documents which are complied with the terms and conditions of this Credit, we make payments/ acceptance as instructions of Paying/Accepting/Negotiating Bank.

Chỉ thị cho NHPH LC:
☐ Uỷ quyền ghi nợ tài khoản của chúng tôi số:.....
tại Quý Ngân hàng để ký quỹ phát hành LC số tiền là:.....tương đương.....% trị giá LC.
☐ Uỷ quyền cho Quý Ngân hàng ghi nợ tài khoản tiền gửi/ ký quỹ/ tiền vay - theo hợp đồng vay ngoại tệ đính kèm để trả tiền nước ngoài khi nhận được điện đòi tiền xác nhận chứng từ phù hợp hoặc nhận được bộ chứng từ phù hợp với các điều kiện và điều khoản của LC này.
☐ LC này sử dụng vốn vay nước ngoài thuộc Hiệp định vay nợ số:.....ngày.....
☐ Chúng tôi đề nghị Quý Ngân hàng ghi nợ tài khoản số:.....tại Quý Ngân hàng để thanh toán thủ tục phí, điện phí, cức bưu điện liên quan đến LC này.
LC này được mở theo Hợp đồng thương mại số:.....ngày.....
Đơn vị chúng tôi cam kết chịu hoàn toàn trách nhiệm về giấy phép của mặt hàng nhập khẩu theo LC này.

....., ngày.....tháng.....năm.....

KẾ TOÁN TRƯỞNG (nếu có)	**CHỦ TÀI KHOẢN**
(Ký tên)	(Ký tên, đóng dấu)

Khi cần liên hệ với:.....
Số điện thoại:.....
Ngân hàng ký nhận.....giờ....., ngày.....
Tên người nhận:.....
Số điện thoại:.....

THƯ VIỆN HUBT
LƯU HÀNH NỘI BỘ

7. NHỮNG NỘI DUNG CHỦ YẾU CỦA LC

Sau khi chấp nhận đơn mở LC của khách hàng, ngân hàng sẽ tiến hành phát hành LC cho người thụ hưởng. Một câu hỏi có tính nguyên tắc được đặt ra là: ***Nội dung của LC có phải mang tính chuẩn mực hay không?*** Căn cứ để trả lời câu hỏi này là:

Thứ nhất, cho đến nay, chưa có nguồn luật chính thức nào ở tầm quốc gia cũng như quốc tế quy định nội dung bắt buộc của LC.

Thứ hai, UCP600 cũng không có điều khoản nào quy định về nội dung bắt buộc của LC, mà chỉ có định nghĩa về Tín dụng chứng từ tại Điều 2: *"Tín dụng chứng từ là một sự thỏa thuận bất kỳ...."*.

Như vậy, về mặt nguyên tắc, LC không nhất thiết phải tuân theo một chuẩn mực nào cả, mà là một thỏa thuận bất kỳ, nhưng trên thực tế thì giao dịch LC lại mang tính tiêu chuẩn rất cao, điều này được thể hiện:

- Các mẫu đơn mở LC của các NHTM được thiết kế với các điều khoản như một hợp đồng chuẩn được in sẵn.

- Các LC được phát hành qua Swift phải tuân thủ mẫu chuẩn với các điều khoản bắt buộc (M) và tùy chọn (O) theo quy định của Hiệp hội Swift và được thống nhất toàn cầu..

- Các LC được phát hành bằng thư do từng ngân hàng thiết kế, nhưng có nội dung tương tự như LC phát hành qua Swift.

Để hiểu được những nội dung cơ bản của một LC, cần tiếp cận với các mẫu điện chuẩn sử dụng trong giao dịch LC do Hiệp hội Swift ban hành. Ngoài ra, do ngôn ngữ của LC chủ yếu bằng tiếng Anh với các thuật ngữ chuyên môn phức tạp, do đó, muốn đọc hiểu được một LC cần có trình độ Anh văn Tài chính - Ngân hàng - Thương mại nhất định.

7.1. CÁC MẪU ĐIỆN SỬ DỤNG TRONG GIAO DỊCH LC QUA SWIFT

STT	Messag e Type	Message Type Name	Description
01	700/701	Issue of a DC	Indicates the terms and conditions of a DC
02	705	Pre-Advice of a DC	Provides brief advice of a DC for which full details will follow
03	707	Amendment to a DC	Informs the Receiver of amendment to the terms and coditions of a DC
04	710/711	Advice of a Third Bank's DC	Advises the Receiver of the terms and conditions of a DC
05	720/721	Transfer of a DC	Advises the transfer of a DC, or part thereof, to the bank advising the second beneficiary
06	730	Acknowledgement	Acknowledgement the receipt of a DC message and may indicate that the message has been forwarded according to instructions. It may also be used to account for bank charges or to advice of acceptance or rejection of an amendment of a DC
07	732	Advice of Discharge	Advises that documents received with discrepancies have been taken up
08	734	Advice of Refusal	Advises the refusal of documents that are not in accordance with the terms and coditions of a DC
09	740	Authorisation to Reimburse	Requests the Receiver to honour claims for reimbursement of payment(s) or negotiation(s) under a DC.
10	742	Reimbursement Claim	Provides a reimbursement claim to the bank authorised to reimburse the Sender or its branch for its payments/negotiations

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

11	747	Amendment to an Authorisation to Reimburse	Informs the Reimbursing Bank of amendments to the terms and conditions of a DC, relative to the Authorisation to Reimburse
12	750	Advice of Discrepancy	Advises of discrepancies and requests authorisation to honour documents presented that are not in accordance with the terms and coditions of the DC
13	752	Authorisation to Pay, Accept or Negotiate	Advises a bank which has requested authorisation to pay, accept, negotiate or incur a deferred payment undertaking that the presentation of the documents may be honoured,notwithstanding the discrepancies, provided they are otherwise in order
14	754	Advice of Payment/Acceptance/ Negotiation	Advises that documents have been presented in accordance with the terms of a DC and are being forwarded as instructed. This message type also handles the payment/negotiation
15	756	Advice of Reimbursement or Payment	Advises of the reimbursement or payment for a drawing under a DC in which no specific reimbursement instructions or payment provisions were given
16	760	Guarantee	Issues or requests the issue of a Guarantee
17	767	Guarantee Amendment	Amends a Guarantee which has been previously issued or requests the amendment of a Guarantee which the Sender has previously requested to be issued
18	768	Acknowledgement of a Guarantee Message	Acknowledges the receipt of a Guarantee message and may indicate that action has been taken according to instructions
19	769	Advice of Reduction or Release	Advises that a bank has been released of its liability for a specified amount under its Guarantee

7.2. QUY TẮC SỬ DỤNG CÁC TRƯỜNG TRONG CÁC BỨC ĐIỆN

Field 40A: Form of Documentary Credit

Trường này thể hiện loại LC. Phải thể hiện loại LC theo một trong các loại LC sau:

- Irrevocable
- Revocable
- Irrevocable Transferable
- Revocable Transferable
- Irrevocable Standby
- revocable Standby

Field 20: Documentary Credit Number

Thể hiện số LC do NHPH ấn định.

Field 23: Reference to Pre-Advice

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Nếu một LC được phát hành bằng MT 700 và đã được Thông báo sơ bộ trước đó, thì trường này phải bao gồm từ "PREADV" tiếp theo là "/" và tham chiếu của Thông báo sơ bộ (ví dụ, ngày/tháng/năm).

Ví dụ: Field 20: PREADV/120715

Field 31C: Date of Issue

Thể hiện ngày ngân hàng phát hành LC. Nếu trường này để trống, thì ngày bức điện được truyền đi được xem là ngày phát hành LC.

Fiel 31D: Date and Place of Expiry

Thể hiện ngày muộn nhất và địa điểm mà tại đó chứng từ có thể được xuất trình.

Field 51A: Applicant Bank

Thể hiện ngân hàng phục vụ người mở trong trường hợp ngân hàng này không phải là NHPH.

Field 50: Applicant

Thể hiện người mở LC.

Field 59: Beneficiary

Thể hiện người thụ hưởng LC.

Field 32B: Currency Code, Amount

Thể hiện ký hiệu tiền tệ và trị giá của LC. Thông tin cụ thể liên quan đến trị giá của LC phải được thể hiện tại Field 39A, Fiel 39B hoặc Field 39C.

Field 39A: Percentage Credit Amount Tolerance

Thể hiện dung sai liên quan đến trị giá của LC bằng tỷ lệ % +/-.

Field 39B: Maximum Credit Amount

Thể hiện trị giá tối đa của LC. Tại đây phải thể hiện một trong số các phương án sau:

- UP TO
- MAXIMUM
- NOT EXCEEDING

Field 39C: Additional Amounts Covered

Thể hiện các giá trị gia tăng cho người thụ hưởng theo quy định của LC như: phí bảo hiểm, cước phí vận chuyển, lãi suất...

Field 41A: Available With...by...

Thể hiện ngân hàng mà tại đó LC có giá trị (địa điểm xuất trình). Tại trường này phải thể hiện một trong các phương án sau:

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

- BY PAYMENT
- BY ACCEPTANCE
- BY NEGOTIATION
- BY DEF PAYMENT
- BY MIXED PYMT

Field 40E: Applicable Rules

Thể hiện quy tắc áp dụng điều chỉnh giao dịch LC.

- UCP latest version
- UCP URR latest version
- ISP latest version
- Other

Field 42C: Drafts at...

Thể hiện thời hạn của hối phiếu theo LC.

Field 42A: Drawee

Thể hiện người trả tiền hối phiếu. Người trả tiền hối phiếu phải là một ngân hàng. Nếu yêu cầu hối phiếu ký phát đòi tiền người mở LC, thì hối phiếu được xem là chứng từ thuộc trường 46A.

Field 42M: Mixed Payment Details

Thể hiện các ngày trả tiền, các trị giá và/hoặc cách thức xác định chúng đối với LC quy định trả tiền hỗn hợp.

Field 42P: Deferred Payment Details

Thể hiện ngày trả tiền hoặc cách thức xác định nó đối với LC chỉ quy định trả chậm.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Field 43P: Partial Shipments

Thể hiện có cho phép giao hàng từng phần.

Field 43T: Transshipment

Thể hiện có cho phép chuyển tải hay không.

Field 44E: Port of Loading/Airport of Departure

Thể hiện cảng xếp hàng và sân bay khởi hành.

Field 44F: Port of Discharge/Airport of Destination

Thể hiện cảng và sân bay đích (hàng đến cuối cùng).

Field 44C: Latest Date of Shipment

Thể hiện ngày muộn nhất phải gửi hàng/nhận hàng/hoặc bốc hàng lên tàu.

Field 44D: Shipment Period

Thể hiện khoảng thời gian gửi hàng/nhậnhàng/or bốc hàng lên tàu.

Field 45A: Description of Goods and/or Services

Thể hiện việc mô tả hàng hoá. Các điều kiện cơ sở giao hàng như FOB, CFR, CIF...phải thể hiện.

Field 46A: Documents Required

Thể hiện các chứng từ mà LC yêu cầu xuất trình. Nếu ngày phát hành chứng từ vận tải chậm nhất được yêu cầu, thì ngày này phải quy định tại chứng từ liên quan ở trường này.

Field 47A: Additional Conditions

Thể hiện các điều kiện khác mà LC yêu cầu.

Field 71B: Charges

Chỉ được sử dụng để thể hiện các chi phí mà người thụ hưởng chịu. Nếu không ghi gì, nghĩa là mọi chi phí (trừ phí chiết khấu và phí chuyển nhượng) do người mở LC chịu.

Field 48: Period for Presentation

Thể hiện khoảng thời gian bằng số ngày tính từ sau ngày giao hàng, bộ chứng từ phải được xuất trình để được trả tiền, chấp nhận, hoặc chiết khấu. Nếu trường này để trống, nghĩa là khoảng thời gian xuất trình là 21 ngày sau ngày giao hàng.

Field 49: Confirmation Instructions

Thể hiện chỉ thị xác nhận LC đối với ngân hàng nhận điện. Một trong số các phương án sau đây phải được thể hiện:

- CONFIRM; - MAY ADD; - WITHOUT

Field 53A: Reimbursing Bank

Field 78: Instruction to the Paying/Accepting/Negotiating Bank

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

7.3. NỘI DUNG LC THEO ĐIỆN MT 700/701

M = Mandatory; O = Optional

Status	Tag	Field Name	Content/Options
M	27	Sequence of Total	1n/1n
M	40A	Form of Documentary Credit	24x
M	20	Documentary Credit Number	16x
O	23	Reference to Pre-Advice	16x

O	31C	Date of Issue	6n
M	31D	Date and Place of Expiry	6n29x
O	51A	Applicant Bank	A or D
M	50	Applicant	4*35x
M	59	Beneficiary	[/34x] 4*35x
M	32B	Currency Code, Amount	3a15number
O	39A	Percentage Credit Amount Tolerance	2n/2n
O	39B	Maximum Credit Amount	13x
O	39C	Additional Amounts Covered	4*35x
M	41A	Available With...By...	A or D
M	40E	Applicable Rules	A or D
O	42C	Drafts at...	3*35x
O	42A	Drawee	A or D
O	42M	Mixed Payment Details	4*35x
O	42P	Deferred Payment Details	4*35x
O	43P	Partial Shipments	1*35x
O	43T	Transshipment	1*35x
O	44A	Loading on Board/Dispatch/Taking in Charge at/from...	1*65x
O	44B	For Tansportation to...	1*65x
O	44C	Latest Date of Shipment	6n
O	44D	Shipment Period	6*65x
O	45A	Description of Goods and/or Services	100*65x
O	46A	Documents Required	100*65x
O	47A	Additional Conditions	100*65x
O	71B	Charges	6*35x
O	48	Period for Presentation	4*35x
M	49	Confirmation Instructions	7x
O	53A	Reimbursing Bank	A or D
O	78	Instructions to the Paying/Accepting/Negotiating Bank	12*65x
O	57A	"Advise Through" Bank	A, B or D
O	72	Sender to Receiver Information	6*35x

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Khi nội dung LC dài, vượt quá dung lượng cho phép của một bức điện, thì phần nội dung vượt trội của LC phải được truyền bằng một hoặc một số (tối đa là 3) bức điện bổ sung theo mẫu **MT 701** sau:

Status	Tag	Field Name	Content/Options
M	27	Sequence of Total	1n/1n
M	20	Documentary Credit Number	16x
O	45B	Description of Goods and/or Services	100*65x
O	46B	Documents Required	100*65x
O	47B	Additional Conditions	100*65x

Các quy tắc của các trường điều kiện của MT 700/701:

(1) Hoặc trường 39A hoặc trường 39B có thể được thể hiện, nhưng không được thể hiện đồng thời cả hai.

(2) Trường 42C và trường 42A phải thể hiện đồng thời, nếu sử dụng.

(3) Hoặc trường 42C và trường 42A thể hiện đồng thời; hoặc chỉ thể hiện trường 42M; hoặc chỉ thể hiện trường 42P. Các cách thể hiện khác là không được phép.

(4) Hoặc thể hiện trường 44C hoặc thể hiện trường 44D, nhưng không được thể hiện đồng thời cả hai trường.

(5) Độ dài tối đa của bức điện nạp vào là 10.000 ký tự và đầu ra là 10.600 ký tự.

Ví dụ về phát hành LC qua Swift:

ABC company, Kaerntnerstrasse 3, Vienna, imports beer from Amdam Company, PO Box 123, Amsterdam, under a Doc. Credit.

ABC Co.' bank is Oesterreichische Laenderbank, Vienna. Amdam Co.' bank is Bank Mees en Hope, Amsterdam.

In addition to the above information, the Documentary Credit is comprised of the following:

Type of Credit:	IRREVOCABLE
Applicable Rules	UCP Latest Version
Documentary Credit Number:	12345
Date of Issue:	17 May 2012
Expiry Date:	30 July 2012
Place of Expiry:	Advising Bank

THƯ VIỆN HUBT TÀI LIỆU LƯU HÀNH NỘI BỘ

Amount:	United State Dollars 100,000
Advising Bank:	Amsterdam-Rotterdam Bank Amsterdam
Available With:	Advising Bank By sight paymnet
Shipment:	400,000 Bottles of beer Packed 12 to an export carton FCA Amsterdam
Against presentation of the following documents through the Advising Bank:	Signed Commercial Invoice in Quintuplicate Forwarding Agent's Certificate of Receipt, showing goods addressed to Applicant.

Documents are to be presented within 6 days after the date of issuance of the Forwarding Agent's Certificate of Receipt (FCR).

Confirmation is requested.

Taking in charge at Amsterdam for transportation to Vienna.

Transshipment and partial shipment are permitted.

The Documentary Credit has been pre-advised on 10 May 2012.

a/ Quy trình nghiệp vụ:

Applicant	50	ABC Company Vienna
Sender (Issuing Bank)	S	Oesterreichische Laenderbank, Vienna
	700	
Receiver (Advising Bank)	R	Amsterdam-Rotterdam Bank Amsterdam
"Advise Through" Bank	57A	Bank Mees en Hope, Amsterdam
Beneficiary	59	Amdam Company Amsterdam

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

b/ SWIFT Message:

Explanation	**Format**
Sender	OELBATWW
Message Type	700
Receiver	AMRONL2A
Message Text	
Sequence of Total	:27:1/1
Form of Documentary Credit	:40A:IRREVOCABLE
Documentary Credit Mumber	:20:12345
Reference to Pre-Advice	:23:PREADV/120510
Date of Issue	:31C:120517
Applicable Rules	:40E: LATEST VERSION
Date and Place of Expiry	:31D120730AMSTERDAM
Applicant	:50:ABC COMPANY KAERNTNERSTRASSE 3 VIENNA
Beneficiary	:59:AMDAM COMPANY PO BOX 123 AMSTERDAM
Currency Code/Amount	:32B:USD100000,
Available With... By...	:41A: AMRONL2A BY PAYMENT
Partial Shipments	:43P:ALLOWED
Taking in Charge...	:44A:AMSTERDAM
For Transportation to...	:44B:VIENNA
Description of Goods	:45A: +400,000 BOTTLES OF BEER +PACKED 12 TO AN EXPORT CARTON +FCA AMSTERDAM
Documents Required	:46A:+SIGNED COMMERCIAL INVOICE IN QUINTUPLICATE +FORWARDING AGENT'S CERTIFICATE OF RECEIPT, SHOWING GOODS ADDRESSED TO APPLICANT
Period for Presentation	:48:WITHIN 6 DAYS OF ISSUANCE OF FCR
Confirmation Instruction	:49:CONFIRM
"Advise Through" Bank	:57A:MEESNL2A
End of Message Text/Trailer	

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

7.4. MẪU LC MỞ BẰNG SWIFT

SWIFT HEADER

SWIFT NUMBER: 210106050226
1: FIN MESSAGE/SESSION/OSN : 2571 994446
2: OUTPUT MESSAGE TYPE: MT700
RECEIVED FROM: PNBPHKHH
WELLS FARGO BANK N.A., HONG KONG BRANCH, HONG KONG
INPUT TIME/DATE: 20:46 04/06/12
ACCEPTANCE/REJECTION: A
RECEIVING BANK: BFTVVNVX
BANK FOR FOREIGN TRADE OF VIET NAM (HEAD OFFICE) HANOI
OUTPUT TIME/DATE: 08:00 05/06/12

SWIFT TEXT

DLM: DELAYED MESSAGE
MT 700 ISSUE OF A DOCUMENTARY CREDIT
40A: FORM OF DOCUMENTARY CREDIT: **IRREVOCABLE**
20: DOCUMENTARY CREDIT NUMBER: **453316**
31C: DATE OF ISSUE: **04/06/12**
40E: APPLICABLE RULES: **UCP LATEST VERSION**
31D: DATE AND PLACE OF EXPIRY: **15/08/12 VIETNAM**
50: APPLICANT: SUNLAND INTERNATIONAL, INC. USA
59: BENEFICIARY: XYZ COMPANY VIETNAM
32B: CURRENCY CODE, AMOUNT: USD 34000,00
41D: AVAILABLE WITH: ANY BANK BY NEGOTIATION
42C: DRAFT AT: SIGHT 100 PERCENT OF INVOICE VALUE
42A: DRAWEE: ISSUING BANK
43P: PARTIAL SHIPMENTS: PERMITTED
44A: LOADING ON BOARD/DISPATCH/TAKING IN CHARGE AT/FROM: VIETNAMESE PORT VIA HO CHI MINH CITY
44B: FOR TRANSPORTATION TO: PHILADELPHIA VIA U.S. PORT
44C: LATEST DATE OF SHIPMENT: 31/07/12
45A: DESCRIPTION OF GOODS AND/OR SERVICES:
+ SHIPPING TERM: FOB
+ COVERING FOLLOWING GOODS AND/OR SERVICES: EVIDENCING SHIPMENT OF PURE VIETNAMESE LIGHT AMBER BEE'S HONEY, MAX. 19PCT MOISTURE, QUALITY 40 METRIC TONS PLUS/MINUS 5PCT, PACKED IN DRUMS OF 290 AND/OR 300 KG NET EACH, UNIT PRICE USD795 PER METRIC TON, FOB HO CHI MINH CITY.
46A: DOCUMENTS REQUIRED:
+ ORIGINAL SIGNED COMMERCIAL INVOICE IN DUPLICATE
+ ORIGINAL PACKING LIST IN DUPLICATE
+ FULL SET CLEAN ON BOARD MARINE BILL OF LADING CONSIGNED TO THE ORDER OF WELLS FARGO BANK N.A., HONG KONG BRANCH, MARKED FREIGHT COLLECT AND NOTIFY SUNLAND INTERNATIONAL, INC. USA
47A: ADDITIONAL CONDITIONS:
+ SHIPPING/DRUM MARKS: PC 7643/SUNLAND/LA HONEY/PRODUCT OF VIETNAM

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

+ INSURANCE TO BE EFFECTED BY APPLICANT

+ IF DOCUMENTS ARE PRESENTED FOR NEGOTIATION/PAYMENT 15 DAYS AFTER THE EXPIRATION OF THE LC. THIS WILL BE SUBJECT TO A POST EXPIRATION CHARGES OF USD75.00 EACH. A USD60.00 DISCREPANCY FEE WILL BE DEDUCTED FROM EACH PRESENTATION OF DISCREPANT DOCUMENTS UNDER THIS DOCUMENTARY CREDIT. THIS CHARGE SHALL BE FOR THE ACCOUNT OF THE BENEFICIARY.

+ UNLESS OTHERWISE STIPULATED IN THIS CREDIT, THE DATE OF CARGOES RECEIVED BY THE FORWARDER WILL BE CONSIDERED AS THE SHIPMENT DATE IN CASE THIS CREDIT CALLS FOR PRESENTATION OF FORWARDER CARGO RECEIPT.

+ ALL BANKING CHARGES OTHER THAN THOSE OF LC ISSING CHARGES ARE FOR ACCOUNT OF BENEFICIARY.

48: PERIOD FOR PRESENTATION:

DOCUMENTS TO BE PRESENTED WITHIN 21 DAYS AFTER DATE OF SHIPMENT BUT NOT LATER THAN THE VALIDITY OF THE CREDIT.

49: CONFIRMATION INSTRUCTIONS: WITHOUT

78: INSTRUCTIONS TO THE PAYING/ACCEPTING/NEGOTIATING BANK:

+ ALL DOCUMENTS ARE TO BE DESPATCHED TO US AT 7/F CITIC TOWER 1 TIM MEI AVENUE, CENTRAL, HONG KONG IN ONE LOT BY ANY COURIER SERVICE.

+ FOR PAYMENTS EFFECTED UNDER THIS CREDIT, WE SHALL REMIT FUNDS IN ACCORDANCE WITH THE INSTRUCTIONS OF THE NEGOTIATING BANK UPON RECEIPT OF DOCUMENTS COMPLIED WITH TERMS OF THE CREDIT.

THIS CREDIT IS SUBJECT TO UCP DC 2007. REVISION ICC PUBLICATION NO 600.

7.5. PHÂN TÍCH NHỮNG NỘI DUNG CỦA MỘT LC

1. Số hiệu LC (Credit Number):

Tất cả các LC đều phải có số hiệu riêng của nó, nhằm tạo điều kiện thuận lợi trong việc trao đổi thư từ, điện tín trong việc thực hiện LC, hoặc để ghi vào các chứng từ liên quan trong bộ chứng từ thanh toán LC.

2. Địa điểm phát hành LC:

Là nơi NHPH viết cam kết thanh toán cho Người thụ hưởng. Địa điểm này có ý nghĩa quan trọng vì nó liên quan đến việc tham chiếu luật quốc gia giải quyết những tranh chấp về LC.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ NHÂN VIÊN NỘI BỘ

3. Ngày phát hành LC (Date of Issuance):

- Bắt đầu tính thời hạn hiệu lực của LC.

- Ngày phát sinh sự cam kết của NHPH với người thụ hưởng.

- Ngày phát sinh trách nhiệm không huỷ ngang của nhà nhập khẩu trong việc hoàn trả cho NHPH thanh toán LC.

- Là mốc để nhà xuất khẩu kiểm tra xem người nhập khẩu có mở LC đúng hạn như quy định trong hợp đồng ngoại thương hay không.

Thông thường, LC được nhà nhập khẩu mở trước ngày giao hàng một thời gian nhất định để nhà xuất khẩu có đủ thời gian cần thiết chuẩn bị hàng hoá gửi đi. Nếu LC được mở sớm thì có lợi cho người xuất khẩu có đủ điều kiện tốt cho chuyến hàng gửi đi. Nhưng ngược lại, nếu mở LC quá sớm trước ngày giao hàng, thì bên nhập khẩu sẽ bị đọng vốn vì phải ký quỹ mở LC. Vì vậy, thời điểm mở LC cần phải hợp lý cho cả hai bên xuất khẩu và nhập khẩu.

4. Tên, địa chỉ của những người có liên quan đến LC:

- *Các thương nhân:* Người yêu cầu, người thụ hưởng (hoặc người thụ hưởng thứ nhất và người thụ hưởng thứ hai nếu là LC chuyển nhượng)

- *Các ngân hàng:* NHPH, NHXN, NHTB, NHĐCĐ...

- *Các cơ quan, tổ chức:* Cơ quan cấp các chứng từ liên quan như: Bộ thương mại, Phòng Thương mại và Công nghiệp, Cơ quan hải quan, tổ chức kiểm định hàng hóa, người chuyên chở, công ty bảo hiểm...

5. Số tiền, loại tiền, số lượng, đơn giá (Credit Currency and Amount):

Số tiền của LC vừa được ghi bằng số vừa được ghi bằng chữ và phải thống nhất với nhau. Nếu số tiền bằng số và bằng chữ khác nhau thì người thụ hưởng phải làm thủ tục tiến hành sửa đổi LC. Gắn liền với số tiền là đơn vị tiền tệ và phải rõ ràng. Để tránh nhầm lẫn, khi viết đơn vị tiền tệ nên tham chiếu tiêu chuẩn ISO về ký hiệu tiền tệ. Ví dụ, cùng là đôla, như đôla Mỹ có ký hiệu là USD, đôla Hồng Kông là HKD, của Singapore là SGD, đôla úc là AUD...

Quy tắc về số tiền, khối lượng và đơn giá:

a/ Nếu các từ *"About"* hay *"Approximately"* được sử dụng để nói về *"Số tiền"*, hoặc *"Khối lượng"*, hoặc *"Đơn giá"* thì được hiểu là cho phép một dung sai **±10%** đối với *"Số tiền"*, hoặc *"Khối lượng"*, hoặc *"Đơn giá"* mà từ ấy nói đến (thường các từ *"About or Approximately"* đứng trước từ muốn nói).

b/ ***Trừ khi*** khối lượng được tính bằng *"chiếc, cái, bao, bộ..."*, hoặc LC quy định khối lượng không được hơn hay kém, thì một dung sai **±5%** khối lượng giao hàng mỗi lần là được phép, miễn là tổng số tiền đòi không vượt quá số tiền của LC.

c/ ***Trừ khi*** LC quy định một dung sai cụ thể, hoặc sử dụng các từ *"About or Approximately"*, hoặc quy định khối lượng được tính bằng *"chiếc, cái, bao, bộ..."*, thì ngay cả khi giao hàng từng phần bị cấm, một dung sai giảm đến 5% số tiền LC là được phép, miễn là khối lượng giao đủ và đơn giá không giảm.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

6. Thời hạn hiệu lực và địa điểm xuất trình LC:

- Là thời hạn mà NHPH cam kết trả tiền cho nhà xuất khẩu, nếu nhà xuất khẩu xuất trình bộ chứng từ trong thời hạn đó và phù hợp với những điều quy định của LC.

- Thời hạn của LC được tính từ ngày mở LC (Date of Issuance) đến ngày hết hiệu lực của LC (Expiry Date).

- Việc xác định thời hạn hiệu lực của LC phải đảm bảo các nguyên tắc:

+ Ngày giao hàng phải nằm trong thời hạn hiệu lực của LC và không được trùng với ngày hết hạn của LC.

+ Ngày mở LC phải trước ngày giao hàng một thời gian hợp lý và không được trùng với ngày giao hàng. Thời gian hợp lý này được tính tối thiểu bằng tổng số ngày cần thiết để thông báo mở LC, số ngày lưu LC ở NHTB, số ngày chuẩn bị hàng để giao cho người nhập khẩu.

+ Ngày hết hạn hiệu lực LC phải sau ngày giao hàng một thời gian hợp lý. Thời gian này bao gồm số ngày chuyển chứng từ nơi giao hàng đến cơ quan của nhà xuất khẩu, số ngày lập bộ chứng từ, số ngày lưu giữ chứng từ tại NHTB, số ngày vận chuyển chứng từ đến NHPH (hay ngân hàng trả tiền).

Địa điểm của ngân hàng mà tại đó LC có giá trị là địa điểm xuất trình chứng từ và được xem là địa điểm xuất trình *bổ sung* đối với NHPH. Địa điểm xuất trình của LC có giá trị tự do là địa điểm của bất kỳ ngân hàng nào.

7. Thời hạn trả tiền của LC (LC tenor):

- Liên quan đến việc trả tiền ngay hay kỳ hạn, điều này hoàn toàn phụ thuộc vào quy định trong hợp đồng ngoại thương.

- Nếu trả tiền ngay (LC At Sight), thì điều khoản về ký phát hối phiếu của LC sẽ là: "available against presentation of your draft at sight on..." (thanh toán khi xuất trình hối phiếu trả tiền ngay...".

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

- Nếu trả tiền có kỳ hạn (Acceptance hay Deferred LC) thì thời hạn trả tiền có thể nằm ngoài thời hạn hiệu lực của LC, nhưng điều quan trọng là, những hối phiếu hay chứng từ phải được xuất trình để chấp nhận thanh toán trong thời hạn hiệu lực của LC.

8. Thời hạn giao hàng (Shipment Poriod):

Căn cứ vào hợp đồng ngoại thương mà thời hạn giao hàng cũng được quy định trong LC. Có nhiều cách quy định thời hạn giao hàng, như:

- Ngày giao hàng chậm nhất.

- Không được giao hàng trước một ngày nhất định.

- Trước khi LC hết hạn một số ngày nhất định.

- Trong một khoảng thời gian nhất định...

9. Những nội dung liên quan đến hàng hoá:

Như tên hàng, số lượng, trọng lượng, giá cả, quy cách, phẩm chất, bao bì, ký mã hiệu v.v. cũng được ghi vào LC. Để bảo đảm bức điện được truyền đi một cách an toàn, chính xác và đầy đủ, thì dung lượng bức điện phải có giới hạn. Vì vậy, nếu nội dung mô tả hàng hoá phức tạp, dài thì mục mô tả hàng hoá chỉ được thể hiện vắn tắt trong bức điện, còn nội dung chi tiết sẽ được gửi bằng thư hoặc các bức điện bổ sung (MT701, MT799).

Trong thực tế, nhà NK thường cho rằng phải mô tả hàng hoá thật chi tiết, đầy đủ trong LC để tự bảo vệ mình, nhưng mong muốn của nhà NK là vô nghĩa, bởi vì người lập hoá đơn thương mại mà trên đó thể hiện chi tiết hàng hoá lại do người thụ hưởng lập. Chỉ có điều, càng nhiều chi tiết mô tả hàng hóa càng phức tạp trong khâu kiểm tra chứng từ mà thôi.

Đối với người NK, để tránh tình trạng nhận hàng không đúng mà vẫn phải trả tiền, thì phải quy định chặt chẽ trong LC về bộ chứng từ xuất trình, sao cho các chứng từ phản ánh đúng hàng hoá mình mua.

10. Những nội dung về vận tải, giao nhận hàng hoá:

Bao gồm điều kiện cơ sở giao hàng (FOB, CIF, CFR...), nơi gửi và nơi giao hàng, cách vận chuyển và nơi trả hàng v.v. Ngoài các nội dung này, thì trong LC cũng quy định là "hàng hóa có được phép chuyển tải hay không?". Điều này là vì, nếu hàng hóa phải chuyển tải trong quá trình vận chuyển từ nơi gửi hàng đến nơi trả hàng có nhiều khả năng ảnh hưởng xấu đến chất lượng và số lượng hàng hóa. Vì sự bốc dỡ hàng từ phương tiện vận tải này sang phương tiện vận tải khác có thể gây ra cho hàng hóa dễ bị bể, gẫy, thất thoát, hao hụt, làm rách bao bì... Cho nên, những hàng hóa dễ bị tổn thất trong quá trình chuyển tải thì LC cấm chuyển tải.

THƯ VIỆN HUBT
HỆ THỐNG PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

11. Bộ chứng từ mà nhà xuất khẩu phải xuất trình:

- Đây là nội dung quan trọng của LC, vì bộ chứng từ quy định theo LC là bằng chứng chứng minh người xuất khẩu đã hoàn thành nghĩa vụ giao hàng đúng như LC đã quy định.

- Nếu bộ chứng từ xuất trình phù hợp, thì NHPH sẽ thanh toán tiền hàng cho nhà xuất khẩu.

- Bộ chứng từ do LC quy định nhiều hay ít tuỳ theo tính chất hàng hoá, quy định của nước nhập khẩu và sự thoả thuận giữa hai bên mua bán, nhất là đối với người mua. Nội dung quy định chứng từ bao gồm: Số loại chứng từ; số lượng mỗi loại; bản chính hay bản sao; người phát hành;...

- Trong thanh toán quốc tế, ngân hàng thực hiện thanh toán trên cơ sở chứng từ, chứ không dựa vào hàng hoá. Các chứng từ thương mại quốc tế rất quan trọng bởi chúng kiểm soát sự vận động của hàng hoá. Nhà xuất khẩu có nhận được tiền hay không, và nhanh hay chậm phụ thuộc vào chứng từ. Vì vậy, yêu cầu lập chứng từ phải nghiêm ngặt, hoàn hảo, phù hợp với những điều khoản và điều kiện của LC.

8. PHÁT HÀNH LC VÀ TRÁCH NHIỆM CỦA NHPH

8.1. KIỂM TRA ĐƠN VÀ PHÁT HÀNH LC

a/ Kiểm tra Đơn và soạn thảo LC:

Sau khi hoàn thành đơn mở LC, khách hàng luôn mong đợi ngân hàng cung cấp dịch vụ hiệu quả và nhanh chóng. Để hạn chế sự chậm trễ, ngay sau khi nhận được đơn mở LC, ngân hàng cần kiểm tra những nội dung liên quan đến phát hành LC, bao gồm:

(1) Tên, địa chỉ, tư cách và chữ ký của Người yêu cầu.

(2) Tên và địa chỉ đầy đủ của Người thụ hưởng.

(3) Bảo đảm hạn mức LC và các biện pháp bảo đảm tín dụng.

(4) Thời hạn hiệu lực của giấy phép NK và hàng hoá có nằm trong hạn ngạch NK hay không.

(5) Quy định về quản lý ngoại hối có cho phép không.

(6) Kiểm tra về tình trạng của người hưởng lợi, nếu cần.

(7) Nếu điều kiện giao hàng là FOB hoặc CFR..., thì Người yêu cầu có phải cung cấp chứng từ bảo hiểm hàng hoá chỉ ra rằng người hưởng lợi bảo hiểm là theo lệnh của NHPH hay không?

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

(8) Đối chiếu các chỉ thị giữa Đơn với LC (theo các nội dung chính đã phân tích ở trên).

(9) Chọn NHTB ở nước nhà xuất khẩu.

(10) Ấn định số của LC.

(11) Phát hành LC.

Do nội dung LC phải phản ánh đầy đủ và trung thực nội dung Đơn mở LC của khách hàng, nên việc chuyển các chỉ thị và chi tiết từ Đơn vào LC phải được làm với sự cẩn trọng và chú ý đặc biệt.

b/ Phương thức phát hành LC:

Cho đến nay, LC được phát hành bằng các phương thức sau:

- Phát hành bằng thư qua đường bưu điện.
- Phát hành bằng điện: Telex, Fax hoặc Swift.
- Phát hành kết hợp: Bằng thư và bằng điện.

LC được xem là đã phát hành kể từ thời điểm LC thoát ra ngoài tầm kiểm soát của NHPH. Nếu bằng thư, đó là thời điểm đóng dấu của bưu điện; nếu bằng điện, đó là thời điểm ấn nút ENTER truyền bức điện lên không trung.

Phát hành bằng thư chậm nhưng có chi phí rẻ; phát hành bằng điện nhanh nhưng có phí cao. Ngày nay, các ngân hàng là thành viên của hệ thống Swift phát hành LC chủ yếu bằng mẫu điện Swift MT700, 701. Các ngân hàng không là thành viên của Swift phát hành chủ yếu bằng telex có khoá mã, còn phát hành bằng thư và fax rất ít.

8.2. TRÁCH NHIỆM CỦA NHPH

Sau khi LC được phát hành, trách nhiệm của NHPH được quy định tại Điều 7 UCP600 như sau:

A/ Với điều kiện là các chứng từ quy định được xuất trình tới NHĐCĐ hoặc tới NHPH và việc xuất trình chứng từ đó là phù hợp, thì NHPH phải thanh toán nếu LC có giá trị:

i. trả ngay, trả chậm hoặc chấp nhận bởi NHPH;

ii. trả ngay bởi NHĐCĐ nhưng NHĐCĐ này đã không trả tiền;

iii. trả chậm bởi NHĐCĐ và NHĐCĐ này đã không cam kết trả chậm hoặc đã cam kết trả chậm nhưng không trả tiền khi đến hạn;

iv. chấp nhận bởi NHĐCĐ và NHĐCĐ này đã không chấp nhận hối phiếu ký phát đòi tiền nó hoặc đã chấp nhận, nhưng không trả tiền khi hối phiếu đến hạn; hoặc

v. chiết khấu bởi NHĐCĐ và NHĐCĐ này đã không chiết khấu.

***B/** NHPH bị ràng buộc không huỷ ngang thực hiện thanh toán tính từ thời điểm tín dụng được phát hành.*

***C/** NHPH cam kết hoàn trả cho NHĐCĐ khi NHĐCĐ đã thanh toán hoặc đã chiết khấu đối với xuất trình phù hợp và đã chuyển giao các chứng từ cho NHPH. Việc hoàn trả tiền cho xuất trình phù hợp đối với tín dụng có giá trị chấp nhận hoặc trả chậm là vào thời điểm đến hạn, cho dù NHĐCĐ đã trả tiền trước hoặc đã mua trước khi đến hạn hay không. Sự cam kết*

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

hoàn trả tiền của NHPH cho NHĐCĐ là độc lập với sự cam kết của NHPH đối với người thụ hưởng.

9. THÔNG BÁO LC VÀ TRÁCH NHIỆM CỦA NHTB

a/ Tại sao phải thông báo LC qua ngân hàng:

Nhiều người cho rằng, LC là cam kết của NHPH đối với người thụ hưởng, do đó, NHPH cần gửi trực tiếp LC cho người thụ hưởng mà không cần qua một ngân hàng nào nhằm giảm chi phí. Về mặt lý thuyết là có thể được, nhưng trên thực tế, để bảo đảm an toàn cho người thụ hưởng tránh nhận phải một LC giả gây hậu quả nghiêm trọng, thì nhất thiết LC phải được thông báo qua một ngân hàng. Mục đích chuyển LC cho nhà xuất khẩu thông qua NHTB là để xác minh tính chân thật bề ngoài của LC *(authentication)*. Khi nhận được LC chuyển đến, NHTB phải xác minh tính chân thật của LC trước khi thông báo cho nhà xuất khẩu. Quy tắc xác định tính chân thật của LC như sau:

- LC phát hành bằng thư: Xác minh chữ ký.
- LC phát hành bằng điện Telex: Xác minh khoá mã testkey.
- LC phát hành bằng điện SWIFT: Xác minh Swift code.

b/ Quy tắc chọn NHTB:

(1) NHTB là ngân hàng phục vụ nhà XK và phải là chi nhánh hay ngân hàng đại lý của NHPH.

(2) Cơ sở để NHPH chỉ định NHTB:

- Căn cứ vào Đơn mở LC của Người yêu cầu (nếu có).
- Nếu trong Đơn không quy định, thì NHPH được quyền tự chọn NHTB.

(3) LC được thông báo qua ngân hàng nào, thì các sửa đổi LC cũng phải được thông báo qua ngân hàng đó.

(4) Nếu NHTB thứ nhất không có quan hệ khách hàng với Người thụ hưởng, thì NHPH phải chỉ định NHTB thứ hai. Nếu NHPH không chỉ định, thì NHTB thứ nhất được chọn NHTB thứ hai có quan hệ khách hàng với người thụ hưởng để thông báo LC, tuy nhiên, nếu NHTB thứ hai có sai sót, thì không vì thế mà NHTB thứ nhất phải chịu trách nhiệm về sự lựa chọn của mình. Quyền lợi và trách nhiệm của NHTB thứ hai là tương đương với NHTB thứ nhất.

(5) Nếu một ngân hàng không phải là NHXN, chỉ thực hiện thông báo LC hay sửa đổi LC thì không chịu bất kỳ trách nhiệm nào phải thanh toán hay chiết khấu chứng từ theo LC.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

(6) Nếu ngân hàng được yêu cầu thông báo LC nhưng quyết định từ chối, thì phải thông báo không chậm trễ quyết định của mình cho NHPH.

c/ Quy tắc thông báo LC và sửa đổi LC:

(1) LC có giá trị thực hiện đầy đủ:

- Nếu LC hoặc sửa đổi LC chuyển bằng thư và xác minh đúng chữ ký, thì LC hoặc sửa đổi LC đó đã có giá trị thực hiện đầy đủ.

- Nếu LC hoặc sửa đổi LC chuyển bằng điện (telex hoặc swift) và xác minh đúng khóa mã, hoặc đúng Swift code và không có ghi chú gì thêm, thì LC hoặc sửa đổi LC đó đã có giá trị thực hiện đầy đủ, do đó, sẽ không có văn bản xác nhận gửi đến bằng thư nữa. Trường hợp, nếu có văn bản xác nhận gửi đến bằng thư, thì văn bản bằng thư sẽ không có giá trị thực hiện, và NHTB không có trách nhiệm kiểm tra, đối chiếu giữa văn bản bằng thư với văn bản bằng điện.

(2) Thông báo sơ bộ: Nếu LC hoặc sửa đổi LC chuyển bằng điện có khóa mã nhưng có ghi chú:

- *"Mọi chi tiết gửi sau - Full details to follow"*; hoặc

- *"Văn bản xác nhận bằng thư mới là văn bản có giá trị thực hiện - Mail confirmation is the operative instrument"*,

thì bức điện như vậy gọi là *"Thông báo sơ bộ LC hay sửa đổi LC - Pre-Advised LC or Amendment"*. Sau khi đã thông báo sơ bộ, NHPH không được chậm trễ và có nghĩa vụ không huỷ ngang phải phát hành một LC hay sửa đổi LC có giá trị thực hiện đầy đủ với các điều khoản không được mâu thuẫn với thông báo sơ bộ đã gửi. Như vậy, một thông báo sơ bộ về việc phát hành LC hoặc sửa đổi LC chỉ được gửi đi khi NHPH đã sẵn sàng phát hành một LC hoặc sửa đổi LC có giá trị thực hiện đầy đủ.

(3) Thông báo vô hiệu (không có giá trị pháp lý thực hiện):

Có thể gặp một số sơ báo có khóa mã, nhưng nội dung lại không đưa ra cam kết sẽ phát hành một LC sau đó, ví dụ một sơ báo có câu:

- *"Đây đơn thuần chỉ là thông tin, không có giá trị thực hiện, do đó, chúng tôi không chịu trách nhiệm nếu LC này không được mở - This is information only, not operative instrument, we are therefore not responsible for non-issurance of the mentioned credit; hoặc*

- *"Xin lưu ý rằng, chúng tôi chỉ sơ báo theo yêu cầu của khách hàng, do đó, không chịu trách nhiệm về LC có được mở hay không - Please note that it is pre-advice at request of applicant. Therefore we do not assume responsibility of whether the credit is issued"*.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Đối với những sơ báo loại này, thì ngân hàng gửi sơ báo được miễn trách nếu LC chính thức không được phát hành và khi thông báo cho người hưởng, NHTB phải ghi chú rõ ràng: *"Đây chỉ là thông báo sơ bộ, không có giá trị thực hiện và LC chính thức có thể không được mở".*

(4) Trách nhiệm kiểm tra tính chân thật LC của NHTB:

- NHTB phải kiểm tra tính chân thật bề ngoài của LC hoặc sửa đổi LC. Bất kỳ LC hoặc sửa đổi LC nào không xác minh được tính chân thật bề ngoài thì phải liên lạc ngay với NHPH để làm rõ. NHTB có thể không thông báo những LC loại này cho đến khi xác minh được tính chân thật của nó; còn nếu muốn thông báo hoặc theo yêu cầu của khách hàng, thì trong thông báo phải ghi rõ là chưa xác minh được tính chân thật, nên LC chưa có giá trị thực hiện.

- Nếu NHTB nhận được những chỉ thị không hoàn chỉnh hoặc không rõ ràng về thông báo hay sửa đổi LC, thì phải liên lạc ngay với NHPH để làm rõ. NHTB có thể không thông báo những chỉ thị này cho đến khi làm rõ; còn nếu muốn thông báo, thì phải ghi rõ chỉ thị này chưa có giá trị thực hiện. Chỉ khi nào nhận được thông tin xác đáng, có giá trị thực hiện thì NHTB mới tiến hành thông báo LC hay sửa đổi LC.

(5) Trách nhiệm chuyển nguyên văn LC cho người thụ hưởng:

- NHTB phải chuyển chính xác và đầy đủ các điều kiện và điều khoản của LC hoặc sửa đổi LC đã nhận được cho người thụ hưởng mà không cần có lời dịch hay giải thích nào. NHTB không có trách nhiệm về các sai sót trong việc dịch hoặc giải thích các thuật ngữ chuyên môn, không chịu trách nhiệm về khả năng giao hàng của người hưởng, khả năng thanh toán của người yêu cầu..., hoặc bất cứ hậu quả xấu nào phát sinh liên quan đến giao dịch LC.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ TRA CỨU NỘI BỘ

d/ Những điều cần phòng ngừa khi thông báo LC:

(1) Nếu có một nghi ngờ nào về tính chân thực của người thụ hưởng, NHTB phải điện ngay cho NHPH và phát biểu quan điểm của mình về người thụ hưởng.

(2) Phải thận trọng quan tâm đến các LC nhận được từ ngân hàng không có quan hệ đại lý, đặc biệt là từ ngân hàng không quen biết.

(3) Một số ngân hàng phát hành LC, nhưng lại không dẫn chiếu Quy tắc áp dụng điều chỉnh giao dịch LC (applicable rules), người thụ hưởng phải được thông báo cụ thể điều này cùng lúc với việc thông báo LC. Nếu một LC không dẫn chiếu bất kỳ một quy tắc điều chỉnh nào, thì các bên liên quan sẽ tuân thủ duy nhất các điều khoản quy định trong LC không trái với pháp luật, nghĩa là các điều khoản trong LC sẽ là tối thượng.

Mẫu Thông báo LC của NHNT Việt Nam

NGÂN HÀNG NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM

CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc.

Số tham chiếu của NHNT (Ourref):.....

..... ngày .... tháng..... năm .....

THÔNG BÁO/SỬA ĐỔI THƯ TÍN DỤNG
ADVICE/AMENDMENT OF DOCUMENTARY CREDIT

Kính gửi (To):.....

LC số (LC No): .....Ngày (Dated):.....

Số tiền (Value): .....

Chúng tôi xin thông báo với Quý khách hàng rằng, chúng tôi đã nhận được Thư/Điện mở LC/sửa đổi LC với nội dung theo bản đính kèm.

Please be advised that We have received the Mail/Swift Message/Telex of Documentary Credit/Amendment of Documentary Credit in your favour, reading in substance as shown in the attached sheet.

Từ (From):.....

Không có sự xác nhận của chúng tôi *(Without adding our confirmation).*

Đề nghị Quý khách hàng kiểm tra cẩn thận LC/ sửa đổi LC này. Trong trường hợp không đồng ý với bất cứ một điều kiện hay điều khoản nào của LC/Sửa đổi LC này, đề nghị Quý khách hàng liên hệ ngay với người mở LC và yêu cầu sửa đổi cho phù hợp.

You are requested to check carefully all terms and conditions of this Credit/Amendment. In the event that you do not agree to comply with any terms and conditions, please contact with the Applicant for the Credit to reach a satisfied Credit/Amendment.

Thông báo này được gửi tới Quý KH không kèm theo sự cam kết nào về phía chúng tôi.

This advice is sent to you without engagement on our part.

Thông báo này tuân thủ "Các quy tắc và thực hành thống nhất về Tín dụng chứng từ bản sửa đổi năm 2007 số 600 của Phòng thương mại quốc tế".

This advice is subject to "the Uniform Customs and pratice for Documentary Credit 2007 revision, ICC publication No. 600".

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

☐ Phí thông báo LC:

☐ Phí thông báo sửa đổi LC:

☐ Điện phí:

Kính chào
Yours faithfully,

Người lập:

Mã TTV:

NGÂN HÀNG NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM

CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc.

Số tham chiếu của NHNT (Ourref):.....

.... ngày .... tháng..... năm .....

THÔNG BÁO SƠ BỘ THƯ TÍN DỤNG
PRE - ADVICE OF DOCUMENTARY CREDIT
(Thông báo này chưa có hiệu lực thi hành)

Kính gửi (To):.....

NHPH (Issuing bank):	Người mở LC (Applicant):	
Số tham chiếu của NH phát hành (LC No.):	Ngày mở LC (Date of Issue):	Số tiền (Value):

Chúng tôi nhận được thông báo từ NHPH nêu trên đề ngày....., nội dung xin đọc bản đính kèm.

We have received information from the above - mentioned Issuing Bank dated ....., reading in substance as shown on the attached sheet.

Thông báo sơ bộ này chưa có hiệu lực thi hành và không ràng buộc bất cứ trách nhiệm nào về phía chúng tôi.

This pre - advice is not yet an operative instrument and engage no responsibility on our part.

Thông báo sơ bộ này tuân thủ "Quy tắc và thực hành thống nhất về Tín dụng chứng từ bản sửa đổi năm 2007 số 600 của Phòng thương mại quốc tế".

This advice is subject to "the Uniform Customs and pratice for Documentary Credit 2007 revision, ICC publication No. 600".

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Kính chào
Yours faithfully,

☐ Phí thông báo LC:
☐ Phí xác nhận LC:
☐ Phí thông báo sửa đổi LC:
☐ Điện phí:
Người lập:
Mã TTV:

10. XÁC NHẬN LC VÀ TRÁCH NHIỆM CỦA NHXN

10.1. Xác nhận (confirmation)

Là một cam kết chắc chắn, không huỷ ngang của một ngân hàng (NHXN) bổ sung vào sự cam kết của NHPH để thanh toán hoặc chiết khấu bộ chứng từ xuất trình phù hợp. Như vậy, một LC xác nhận được đảm bảo "hai lần" cho người hưởng lợi.

Trong trường hợp nhà xuất khẩu muốn có sự bảo đảm chắc chắn được thanh toán, thì một ngân hàng có thể đứng ra xác nhận LC theo yêu cầu của NHPH. Trong thực tế, các ngân hàng đại lý thường cấp cho nhau *"Hạn mức xác nhận LC"* và mức phí phải trả thường từ 4-10%/năm đối với hạn mức đó. Trong trường hợp không có hạn mức, thì NHPH thường phải ký quỹ tại NHXN, mức ký quỹ có thể tới 100% trị giá LC.

Về lý thuyết, NHXN phải là một ngân hàng lớn có uy tín, tuy nhiên, trong thực tế thì Người thụ hưởng thường chỉ định NHXN, nếu không chỉ định, thì NHPH sẽ tự chọn, và NHTB thường được đề nghị là NHXN. Đôi khi LC được thông báo bởi ngân hàng này, nhưng lại được ngân hàng khác xác nhận.

Khi sử dụng mẫu điện MT700, NHPH thường chỉ định/yêu cầu NHTB xác nhận LC bằng cách ghi vào trường 49 câu "Confirmation Instruction: CONFIRM" mà không cần gửi thư yêu cầu xác nhận. Đồng thời, trường 47A "Additional Conditions" sẽ bổ sung thêm tên và và địa chỉ đầy đủ của NHXN, bên trả phí xác nhận.

Trong trường hợp NHXN không phải là NHTB, thì NHPH sẽ gửi một thư/điện yêu cầu xác nhận LC với nội dung như sau:

ATTN: CITIBANK NEW YORK - TRADE AND RECEIVABLES DEPT.

+++ REQUEST FOR ADDING CONFIRMATION+++

YOU ARE KINDLY REQUESTED TO ADD CONFIRMATION TO THE BELOW LETTER OF CREDIT NO.....DATED.....ISSUED BY OURSELVES. CONFIRMATION FEES ARE FOR BENEFICIARY'S ACCOUNT.

QUOTE (content of LC):.....

THANKS AND BEST REGARDS

TRADE FINANCE DEPT. -VCB

Một ngân hàng được đề nghị xác nhận LC, nếu đồng ý thì phải thông báo quyết định của mình *đồng thời* cho NHPH và người thụ hưởng; nếu không đồng ý thì phải thông báo ngay cho NHPH biết.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

10.2. Trách nhiệm của NHXN

Về tính logic, thì trách nhiệm trả tiền trước hết thuộc về NHPH, nếu ngân hàng này không trả thì NHXN phải trả thay. Nhưng theo quy định của UCP, thì việc xác nhận của ngân hàng khác sẽ tạo nên một cam kết chắc chắn, không huỷ ngang, bổ sung vào cam kết của NHPH. Điều này khác với vai trò "dự phòng" hay "thứ yếu" của ngân hàng bảo lãnh trong nghiệp vụ bảo lãnh hoặc của ngân hàng phát hành LC dự phòng.

Điều 8 UCP600 quy định trách nhiệm của NHXN như sau:

A/ Nếu LC quy định chứng từ xuất trình đến NHXN hoặc đến bất cứ NHĐCĐ nào khác và xuất trình là phù hợp, thì NHXN phải:

***i.** thanh toán, nếu LC có giá trị:*

a) trả ngay, trả chậm hoặc chấp nhận bởi NHXN,

b) trả ngay bởi một NHĐCĐ khác, nhưng NHĐCĐ này đã không trả tiền,

c) trả chậm bởi một NHĐCĐ khác, nhưng NHĐCĐ này đã không cam kết trả chậm hoặc đã cam kết trả chậm, nhưng không trả tiền khi đến hạn.

d) chấp nhận bởi một NHĐCĐ khác, nhưng NHĐCĐ này không chấp nhận hối phiếu ký phát đòi tiền nó hoặc đã chấp nhận, nhưng không trả tiền khi đến hạn,

e) chiết khấu bởi một NHĐCĐ khác, nhưng NHĐCĐ đã không CK.

***ii.** chiết khấu miễn truy đòi, nếu LC có giá trị chiết khấu tại NHXN.*

***B/** NHXN bị ràng buộc không huỷ ngang đối với việc thanh toán hoặc chiết khấu kể từ thời điểm xác nhận LC.*

***C/** NHXN cam kết hoàn trả tiền cho một NHĐCĐ khác khi ngân hàng này đã thanh toán hoặc đã chiết khấu đối với xuất trình phù hợp và đã chuyển giao các chứng từ cho NHXN. Việc hoàn trả tiền cho lần xuất trình phù hợp đối với LC có giá trị chấp nhận hoặc trả chậm là vào thời điểm đến hạn, cho dù NHĐCĐ đã trả tiền trước hoặc đã mua trước khi đến hạn hay không. Sự cam kết hoàn trả tiền của NHXN cho NHĐCĐ là độc lập với sự cam kết của NHXN đối với người thụ hưởng.*

***D/** Nếu một ngân hàng được NHPH uỷ quyền hoặc yêu cầu xác nhận LC nhưng không sẵn sàng xác nhận, thì phải thông báo không chậm trễ cho NHPH và có thể thông báo LC mà không có xác nhận của mình.*

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

10.3. NHXN cần xem xét

Việc xác nhận LC tạo nên một cam kết không huỷ ngang của NHXN về nghĩa vụ thanh toán LC giống như NHPH. Do đó, trước khi xác nhận cần xem xét:

- Không xác nhận những LC mà không có dẫn chiếu: *"LC là đối tượng điều chỉnh của UCP600"*. Nếu gặp LC loại này, thì trước hết phải gửi yêu cầu bằng điện đến NHPH để hỏi xem có áp dụng UCP600 hay không. Nếu NHPH trả lời là không thì thông báo LC cho nhà xuất khẩu nhưng phải lưu ý là ngân hàng "không chịu trách nhiệm gì", nghĩa là LC không có sự xác nhận của NHTB.

- Không bao giờ xác nhận nếu không có sự yêu cầu của NHPH. Tương tự, một LC có thể huỷ ngang không bao giờ được xác nhận.

- Khi xác nhận LC, ngân hàng phải tin tưởng rằng NHPH có khả năng hoàn trả các khoản tiền thanh toán LC. Phải tin tưởng vào sự ổn định chính trị ở nước NHPH và về quy chế ngoại hối cho phép NHPH chuyển tiền hoàn trả các khoản thanh toán LC.

- Khi được yêu cầu xác nhận một LC có các điều khoản rõ ràng, có thể nhận được tiền hoàn trả ngay, đồng thời thu được phí xác nhận thoả đáng, thì cần lưu ý các trường hợp: NHPH là ngân hàng chưa được biết; hoặc chứa đựng các yếu tố rủi ro quốc gia; hoặc số tiền quá lớn.

- Cần chú ý là rủi ro hoàn toàn thuộc về NHXN và quyết định cuối cùng có nên xác nhận LC hay không là tuỳ thuộc vào khả năng phân tích của ngân hàng.

10.4. Từ chối yêu cầu xác nhận LC

Khi được NHPH yêu cầu xác nhận LC, nhưng nếu ngân hàng chưa sẵn sàng làm việc này, thì các thủ tục từ chối như sau:

- Điện cho NHPH rằng chúng tôi không sẵn sàng xác nhận LC trừ khi chúng tôi nhận được 100% tiền ký quỹ cộng với phí xác nhận.

- Thông báo trước LC cho người thụ hưởng (nếu được yêu cầu) dưới dạng bản sao và ghi chú rõ là chưa có sự xác nhận của ngân hàng.

LC sẽ không được thông báo chính thức trừ khi ngân hàng nhận đủ tiền đặt cọc hoặc nhận được chỉ thị từ NHPH là ngân hàng có thể huỷ bỏ điều khoản yêu cầu xác nhận.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

11. CHỈ ĐỊNH VÀ TRÁCH NHIỆM CỦA NHĐCĐ

11.1. Chỉ định và nội dung chỉ định

Là việc NHPH chỉ định một ngân hàng khác (NHĐCĐ) thay mặt mình tiếp nhận, kiểm tra, kết luận và thực hiện việc thanh toán hay chiết khấu bộ chứng từ xuất trình phù hợp. Nói cách khác, NHĐCĐ là ngân hàng tại đó LC có giá trị thanh toán hoặc chiết khấu.

Hầu hết các LC đều chỉ định một NHĐCĐ đích danh hoặc quy định LC có giá trị tự do. Đối với LC có giá trị tự do, thì bất kỳ ngân hàng nào (trừ NHPH) đều trở thành NHĐCĐ. Một LC có giá trị tại NHĐCĐ thì cũng có giá trị tại NHPH.

NHPH chỉ định cho NHĐCĐ thực hiện các nội dung sau:

(1) Trả tiền ngay cho người thụ hưởng, nếu LC quy định: *"available with the nominated bank by sight payment"*. Trong trường hợp này hối phiếu phải được ký phát đòi tiền NHĐCĐ như sau: *"draft drawn on the nominated bank by sight payment"*.

(2) Chấp nhận hối phiếu, nếu LC quy định: *"available with the nominated bank by acceptance"*. Trong trường hợp này, hối phiếu phải được ký phát đòi tiền NHĐCĐ như sau: *"draft drawn on the nominated bank by acceptance"*.

(3) Cam kết trả chậm, nếu LC quy định: *"available with the nominated bank by deferred payment"*. Trong trường hợp này không có hối phiếu, mà NHĐCĐ chỉ cam kết trả chậm.

(4) Chiết khấu hối phiếu hoặc các chứng từ, nếu LC quy định: *"available with nominated bank by negotiation"*. Trong trường hợp này, nếu là chiết khấu hối phiếu, thì hối phiếu phải được ký phát đòi tiền một ngân hàng khác không phải là NHĐCĐ.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

11.2. Trách nhiệm của NHĐCĐ bao gồm

(1) Trong vòng 5 ngày làm việc kể từ ngày xuất trình phải kiểm tra việc xuất trình để quyết định xem trên bề mặt của chứng từ có tạo thành một xuất trình phù hợp hay không.

(2) Trừ khi NHĐCĐ là NHXN, thì việc uỷ quyền thanh toán, chiết khấu sẽ không ràng buộc NHĐCĐ bất cứ nghĩa vụ nào phải thanh toán hoặc chiết khấu, trừ khi có sự đồng ý rõ ràng của NHĐCĐ là sẽ thanh toán hoặc chiết khấu và sự đồng ý của NHĐCĐ đã được thông báo cho người thụ hưởng.

(3) Bằng cách chỉ định một ngân hàng chấp nhận hối phiếu hoặc cam kết trả chậm, nghĩa là NHPH đã uỷ quyền cho NHĐCĐ này trả tiền trước

hoặc mua một hối phiếu đã được chấp nhận hoặc cam kết trả chậm và trả tiền khi đến hạn.

(4) Việc chỉ tiếp nhận hoặc kiểm tra và gửi chứng từ bởi NHĐCĐ (không phải là NHXN) sẽ không tạo ra trách nhiệm cho NHĐCĐ phải thanh toán hoặc chiết khấu, và cũng không cấu thành việc thanh toán hoặc chiết khấu.

(5) Khi NHĐCĐ quyết định rằng xuất trình là phù hợp và thanh toán hoặc chiết khấu, thì phải chuyển giao chứng từ đến NHXN hoặc NHPH.

(6) Khi NHĐCĐ hành động theo sự chỉ định, quyết định rằng xuất trình là không phù hợp, thì có thể từ chối thanh toán hoặc chiết khấu.

(7) Khi NHĐCĐ hành động theo sự chỉ định, quyết định từ chối thanh toán hoặc chiết khấu, thì phải gửi một thông báo riêng (độc lập) về quyết định đó cho người xuất trình.

(8) NHĐCĐ hành động theo sự chỉ định, sau khi gửi thông báo từ chối thanh toán có thể gửi trả chứng từ cho người xuất trình vào bất cứ thời gian nào.

12. SỬA ĐỔI LC - LC AMENDMENT

Việc sửa đổi LC thường bắt nguồn từ nhiều lý do. Ví dụ, người nhập khẩu muốn mua thêm hàng, thay đổi địa điểm nhận hàng, gia hạn cho người xuất khẩu có thêm thời gian để sản xuất hoặc giao hàng, hoặc chỉ thị cho người xuất khẩu bổ sung thêm chứng từ để phù hợp với yêu cầu pháp lý mới ở nước người nhập khẩu v.v...

12.1. NGUYÊN TẮC SỬA ĐỔI LC

(1) Về loại LC:

Đối với LC huỷ ngang, do có thể được sửa đổi (hoặc huỷ bỏ) vào bất kỳ lúc nào mà không cần hỏi ý kiến người thụ hưởng, nên vì lý do này mà hầu hết các nhà xuất khẩu đều từ chối LC có thể huỷ ngang. *Đối với LC không huỷ ngang* chỉ có thể được sửa đổi hoặc huỷ bỏ khi có sự đồng thuận của: Người hưởng, NHPH và NHXN (nếu có). Như vậy, ý kiến chấp nhận hay không chấp nhận sửa đổi LC của người yêu cầu không được đề cập một cách trực tiếp khi tiến hành sửa đổi LC. Điều này là vì bản thân NHPH đã thay mặt và đại diện cho người yêu cầu trong việc phát hành và sửa đổi LC, nên ý kiến chính thức của người yêu cầu được thể hiện bằng sự chấp nhận hay từ chối của NHPH. Trong thực tế, việc sửa đổi LC thường trên cơ sở thỏa thuận trước giữa người XK, người NK và được NHPH và NHXN (nếu có) chấp thuận.

THƯ VIỆN HUBT TÀI LIỆU LƯU HÀNH NỘI BỘ

(2) Người đề xuất sửa đổi:

Vì LC được phát hành trên cơ sở những quy định trong hợp đồng mua bán giữa người nhập khẩu và người xuất khẩu, do đó, việc đề nghị sửa đổi LC thường xuất phát từ người nhập khẩu hay người xuất khẩu và phải được NHPH và NHXN (nếu có) chấp thuận.

- *Người nhập khẩu,* khi thấy cần thiết, chủ động soạn nội dung bản sửa đổi LC, và yêu cầu NHPH chuyển bản sửa đổi LC đến NHTB để thông báo cho người xuất khẩu về sửa đổi LC, giống như phương pháp thông báo LC ban đầu. NHTB không phải thuyết phục người hưởng lợi chấp nhận sửa đổi dưới bất kỳ hình thức nào.

- *Người xuất khẩu,* sau khi nhận được LC, nếu thấy trái với thỏa thuận trong hợp đồng mua bán hoặc muốn sửa đổi một điều khoản nào đó của LC, thì yêu cầu NHTB chuyển ý kiến của mình đến NHPH để yêu cầu chỉnh sửa LC. Nếu được chấp nhận, thì các sửa đổi này sẽ được thông báo theo cách thức thông thường.

(3) Nguyên tắc chấp nhận sửa đổi LC:

Nếu việc sửa đổi LC không có hại cho người yêu cầu và người thụ hưởng, thì việc sửa đổi đó có thể được chấp nhận. Ví dụ, người nhập khẩu muốn tăng giá trị của LC để mua thêm hàng; nhưng, nếu người xuất khẩu muốn kéo dài thời gian giao hàng, điều đó có thể không được chấp nhận nếu người mua cần hàng đúng hạn. NHPH và NHXN (nếu có) phải kiểm tra để thấy rằng việc sửa đổi LC là hợp lý và trong phạm vi cho phép. Sau khi kiểm tra, nếu đồng ý, NHPH chuyển nội dung sửa đổi cho người thụ hưởng thông qua NHTB. Nếu người thụ hưởng đồng ý với sửa đổi, thì sửa đổi đó phải được đính kèm vào bản LC để xuất trình cùng bộ chứng từ thanh toán. Việc chấp nhận sửa đổi từng phần là không có giá trị. Nếu người thụ hưởng chỉ muốn chấp nhận một số điểm nào đó của sửa đổi, thì trước hết phải từ chối toàn bộ sửa đổi, sau đó mới đề xuất yêu cầu sửa đổi các nội dung theo ý của mình.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU CHỈ PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

(4) Quyền chấp nhận, từ chối sửa đổi LC của người thụ hưởng:

- Về nguyên tắc, khi nhận được một sửa đổi LC, người thụ hưởng ***cần*** thông báo cho NHPH về việc chấp nhận hay từ chối sửa đổi. Nếu người thụ hưởng thông báo từ chối, thì đương nhiên LC gốc coi như chưa được sửa đổi và vẫn giữ nguyên giá trị ban đầu. Ngược lại, nếu người thụ hưởng thông báo chấp nhận sửa đổi LC, thì sửa đổi đó có hiệu lực từ ngày phát hành.

- Tuy nhiên, người thụ hưởng có quyền không thông báo trước quyết định từ chối hay chấp nhận sửa đổi của mình. Sự im lặng của người thụ

hưởng hàm ý sửa đổi LC có thể được chấp nhận hay từ chối. Nếu bộ chứng từ xuất trình phù hợp với LC gốc (tức không đề cập đến sửa đổi), thì điều này nói lên rằng người thụ hưởng đã từ chối sửa đổi LC; còn nếu bộ chứng từ xuất trình phù hợp với sửa đổi LC, thì điều đó có nghĩa là người thụ hưởng chấp nhận sửa đổi LC, và thời điểm chấp nhận là thời điểm xuất trình bộ chứng từ thanh toán.

(5) Ngoài ra, việc sửa đổi LC phải bảo đảm:

- Phải sửa đổi trong thời hạn hiệu lực LC.
- Sửa đổi phải được thông báo bởi chính ngân hàng đã thông báo LC.
- Nội dung sửa đổi phải được NHPH phát hành và NHXN xác nhận (nếu có).
- Những nội dung của LC và những sửa đổi trước đó trái với sửa đổi sau hết liệu lực thi hành.
- Mọi sửa đổi phải được thực hiện bằng điện.
- Sửa đổi luôn là không hủy ngang, ngay cả khi không nói như vậy.

12.2. VẤN ĐỀ CẦN THẢO LUẬN

Như trên đã trình bày, người thụ hưởng có thể thông báo cho NHPH biết việc chấp nhận hay từ chối sửa đổi LC, nhưng người thụ hưởng cũng được phép đồng ý sửa đổi mà không đưa ra lời thông báo trước nào, bằng việc xuất trình chứng từ phù hợp với sửa đổi LC. Trong trường hợp này, LC coi như được sửa đổi tại thời điểm xuất trình chứng từ phù hợp với sửa đổi. Như vậy, hai vấn đề cần được thảo luận là:

Thứ nhất, thời gian từ khi người thụ hưởng nhận được sửa đổi đến lúc xuất trình chứng từ phù hợp với sửa đổi, NHPH có được phép coi LC là đã được sửa đổi? Nếu thời gian này dài, chẳng hạn 3 tháng, 6 tháng... nhưng việc chấp nhận hay từ chối sửa đổi vẫn chưa được xác nhận thì hoàn toàn bất lợi cho NHPH và người mở. Đặc biệt, đối với các sửa đổi tăng, giảm số lượng hàng hóa, số tiền, rút ngắn hay kéo dài thời gian giao hàng, hiệu lực LC, thay đổi quy cách phẩm chất hàng hóa... Người mở cần có ngay bản chấp nhận của người hưởng để chuẩn bị cho các giao dịch sau đó. NHPH không giải tỏa tiền ký quỹ cho người mở chừng nào sửa đổi về giảm tiền hàng không được người hưởng chấp nhận bằng thông báo chính thức. Mặc dù sửa đổi LC thường được thỏa thuận trước giữa người hưởng và người mở, nhưng không vì thế mà người mở lại quá vô tư cứ hành động đúng như đề nghị sửa đổi LC. Bởi vì, sửa đổi chỉ có hiệu lực khi người hưởng thông báo chấp nhận chính thức hoặc tại thời điểm xuất trình chứng từ thanh toán.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Chẳng hạn, nếu hai bên đồng ý thay đổi cảng dỡ hàng, người mua tiến hành sửa đổi LC. Như vậy, cái gì sẽ bảo đảm cho người mua chuẩn bị phương tiện vận tải nhận hàng từ cảng mới, nếu người bán không thông báo việc chấp nhận của họ qua ngân hàng. Hoặc người bán bỗng dưng thay đổi thỏa thuận, vẫn giao hàng tại cảng cũ, và xuất trình chứng từ phù hợp với LC gốc nhưng vẫn được thanh toán vì chứng từ hợp lệ. Điều này tạo ra quyền hạn quá lớn cho người thụ hưởng và bất lợi quá mức cho người mở.

Thứ hai, cho đến nay, đã có nhiều ý kiến của các ngân hàng trên thế giới là cần đưa ra thời hạn chấp nhận hoặc là từ chối sửa đổi trong vòng 7 ngày hoặc 10 ngày làm việc. Nếu trong thời hạn đó, người thụ hưởng không có thông báo từ chối thì coi như người thụ hưởng đã chấp nhận sửa đổi. Đây là giải pháp công bằng về quyền lợi và nghĩa vụ giữa người yêu cầu và người hưởng lợi. Tuy nhiên, một quy định như vậy sẽ không bao giờ có hiệu lực. Tại điều 10 (f) UCP600 đã quy định rõ: *"Một điều khoản trong sửa đổi quy định rằng sửa đổi sẽ có hiệu lực nếu người thụ hưởng không từ chối sửa đổi trong một thời gian nhất định, thì điều khoản này sẽ không được xem xét đến".*

Thứ ba, NHPH bị ràng buộc không huỷ ngang vào sửa đổi kể từ thời điểm phát hành sửa đổi. NHXN có thể thêm sự xác nhận của mình đối với sửa đổi và sẽ bị ràng buộc không huỷ ngang kể từ thời điểm thông báo sửa đổi. Tuy nhiên, NHXN có thể thông báo sửa đổi mà không có xác nhận sửa đổi, và nếu như thế, NHXN phải thông báo không chậm trễ việc không xác nhận sửa đổi cho NHPH và người thụ hưởng trong thông báo của mình. Có hai quan điểm mở để thảo luận về vấn đề này là:

- Trách nhiệm của NHXN đến đâu khi người hưởng xuất trình chứng từ phù hợp với sửa đổi không có xác nhận của NHXN? Bởi vì một khi chứng từ phù hợp với sửa đổi thì đương nhiên là không phù hợp với LC gốc, trong khi đó trách nhiệm của NHXN chỉ giới hạn bởi LC gốc?

- Đối với LC xác nhận, thì quyền và nghĩa vụ của NHPH và NHXN là như nhau. Do đó, NHXN có quyền không xác nhận sửa đổi đối với LC đã được xác nhận, giống như việc NHPH có quyền từ chối yêu cầu của Người yêu cầu về sửa đổi LC. Điều này hàm ý, NHXN có thể xác nhận LC nhưng không xác nhận sửa đổi LC nếu thấy rủi ro có thể phát sinh cho mình. Khi đã từ chối xác nhận sửa đổi LC, thì trách nhiệm của NHXN được giới hạn trong LC gốc (đã được xác nhận).

THƯ VIỆN HUBT TÀI LIỆU PHỤC VỤ TRA CỨU NỘI BỘ

CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc.

ĐƠN YÊU CẦU ĐIỀU CHỈNH LC
APPLICATION FOR DOCUMENTARY CREDIT AMENDMNET
Điều chỉnh lần thứ.....

Kính gửi: .....*(tên ngân hàng)*.....

Tên đơn vị:.....
Địa chỉ:.....
Số phone, fax:.....
Với trách nhiệm thuộc về phần mình, chúng tôi đề nghị Ngân hàng điều chỉnh bằng Điện/Thư:
LC số (Documentary Credit No):....., ngày (date):.....
Loại tiền, số tiền (Currency Amount):.....
Người hưởng lợi (Beneficiary):.....
Theo nội dung sau đây (With the following contents):

- ☐ Shipment date extended to:.....
- ☐ Expiry date extended to:.....
- ☐ Amount increased by:..... making a total of:.....
- ☐ Amount reduced to:.....
- ☐.....

All other terms and conditions remain unchanged.

Chỉ thị cho Ngân hàng:
Chúng tôi uỷ quyền cho Quý Ngân hàng ghi nợ tài khoản của chúng tôi số:.....
tại Quý Ngân hàng để ký quỹ số tiền là:.....tương đương.....% trị giá tăng LC và/ hoặc trả tiền nước ngoài như đã cam kết trong đơn yêu cầu phát hành LC.
Chúng tôi đề nghị Quý Ngân hàng ghi nợ tài khoản của chúng tôi số:.....tại Quý Ngân hàng để thanh toán thủ tục phí, điện phí, cức bưu điện liên quan đến điều chỉnh LC này.
Điều chỉnh tăng giá trị LC này được thực hiện theo Phụ lục/Hợp đồng thương mại số:....., ngày....

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU THAM KHẢO NỘI BỘ

....., ngày.....tháng.....năm.....

Khi cần liên hệ với:.....
Số điện thoại:.....

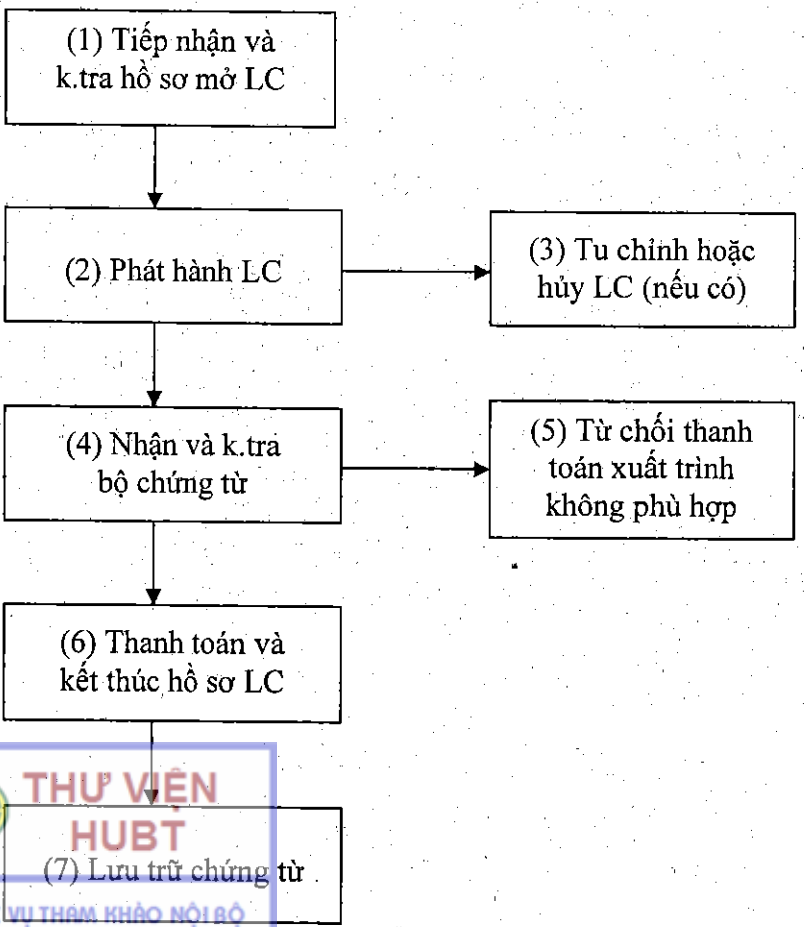
KẾ TOÁN TRƯỞNG (nếu có)
(Ký tên)

CHỦ TÀI KHOẢN
(Ký tên, đóng dấu)

13. SƠ ĐỒ TÓM LƯỢC VỀ NGHIỆP VỤ LC

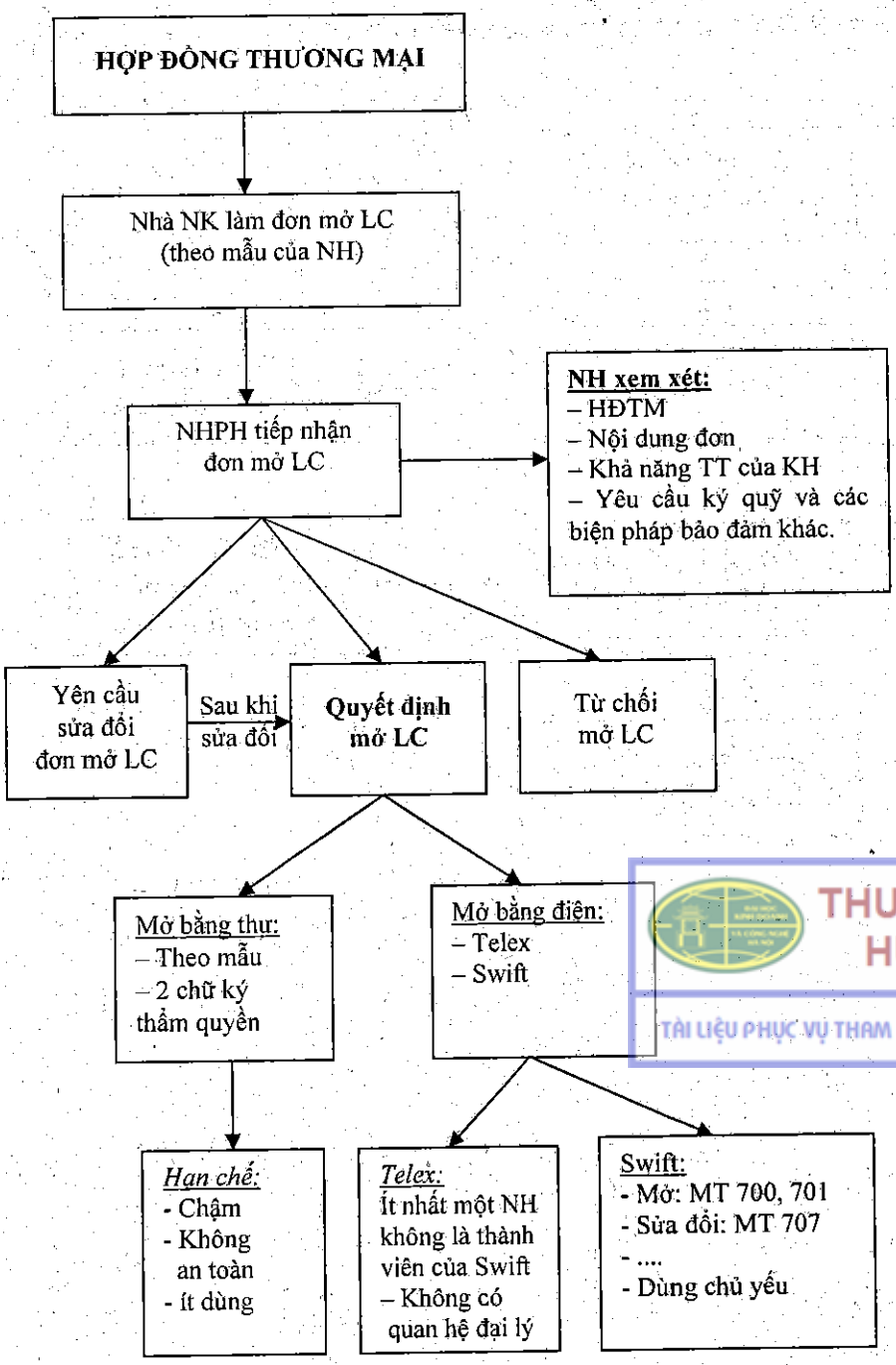
13.1. CÁC NGHIỆP VỤ CỦA NHPH

13.1.1. TÓM TẮT CÁC CÔNG ĐOẠN CỦA NHPH VỚI LC



THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

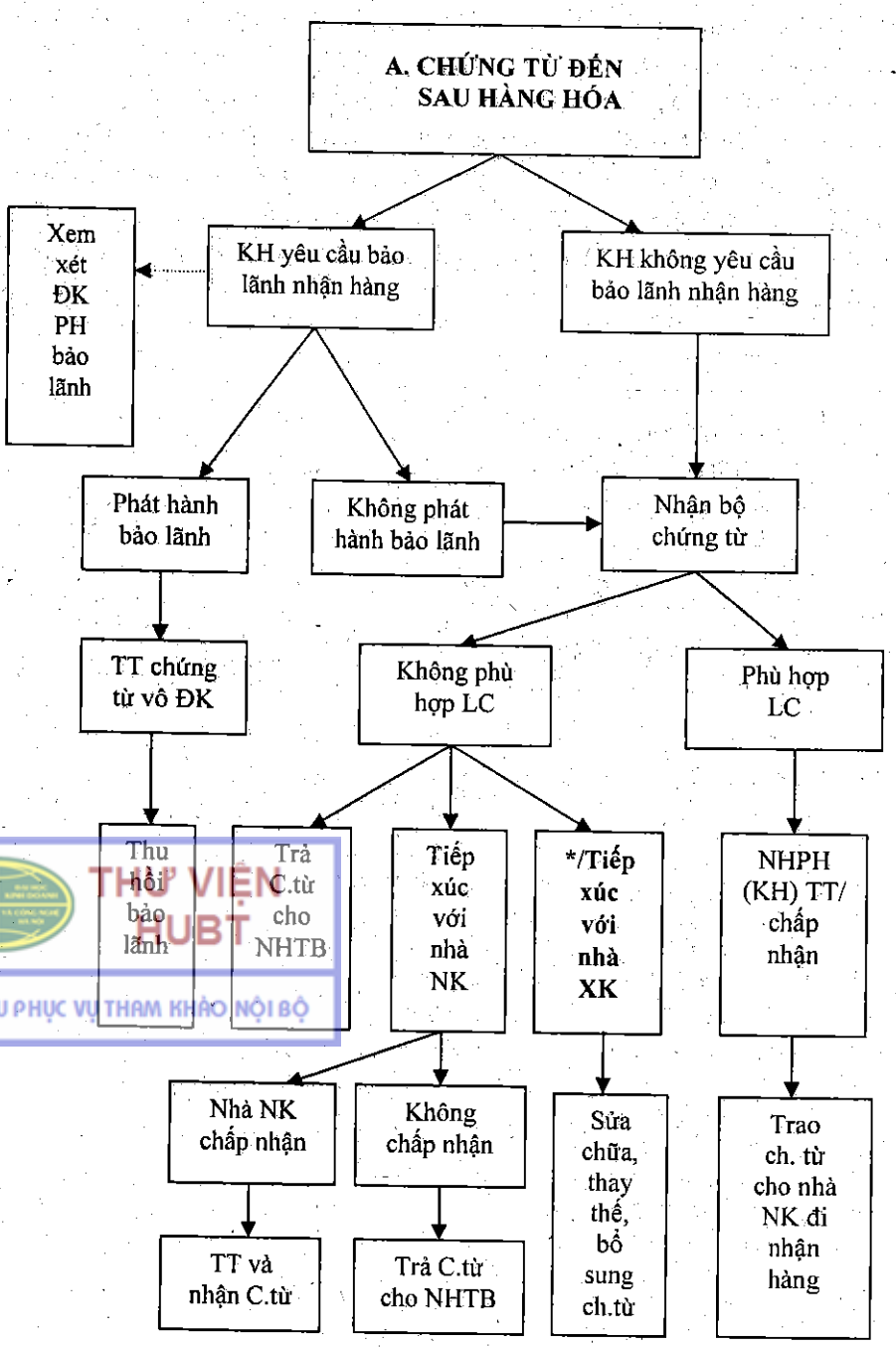
13.1.2. PHÁT HÀNH LC



THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

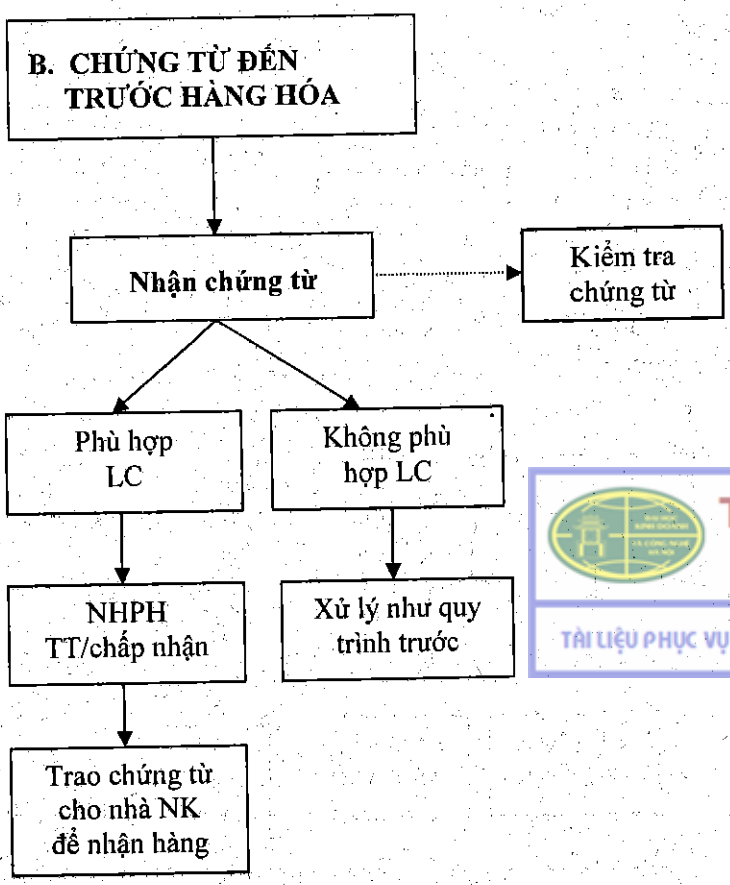
13.1.3. TIẾP NHẬN, KIỂM TRA, GỬI CHỨNG TỪ ĐỐI TIỀN NHÀ NK

a/ Trường hợp LC có giá trị tại NHPH:



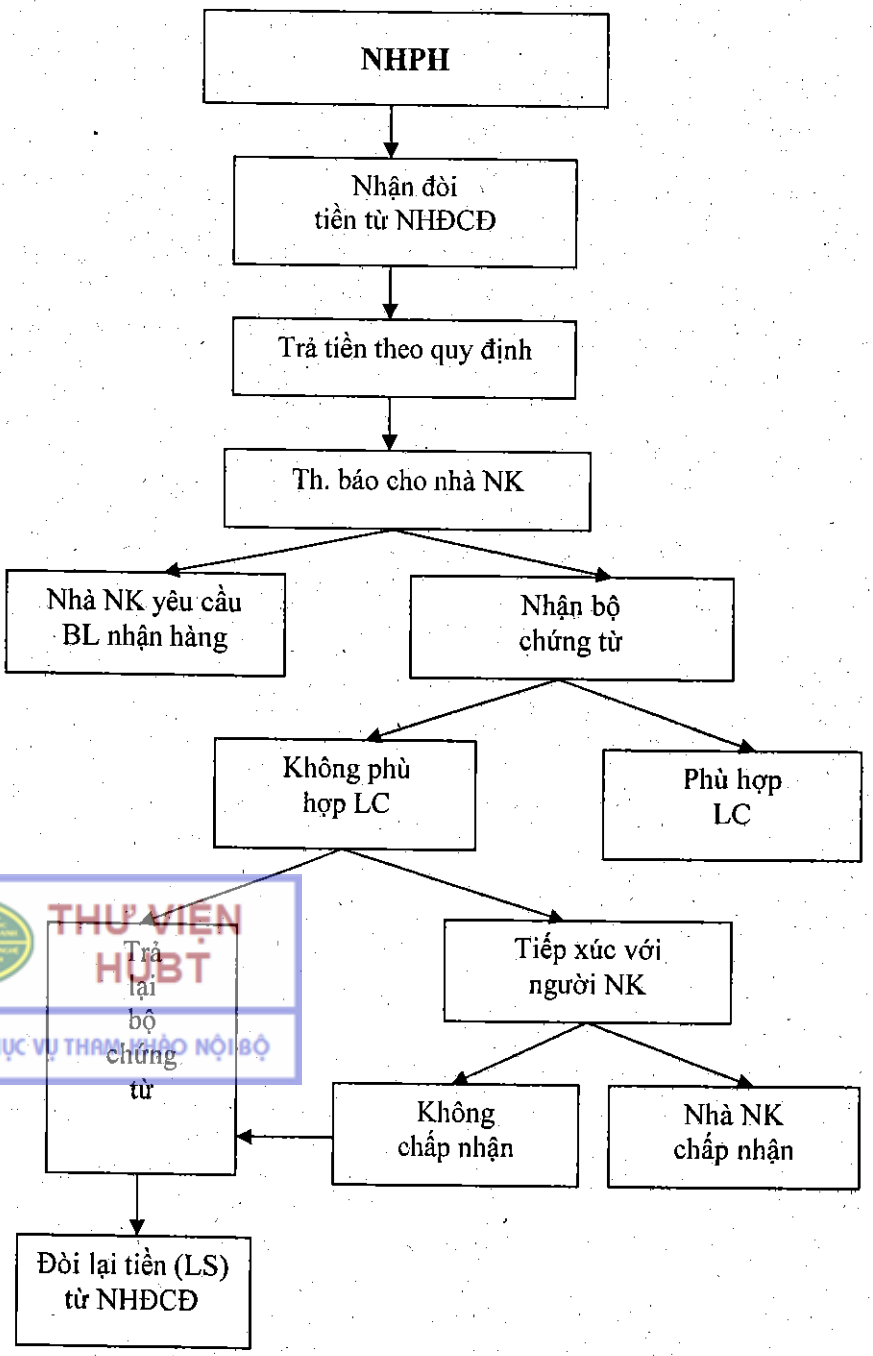
THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

*/ **Ghi chú:** Theo suy diễn của một số người, NHPH khi nhận được bộ chứng từ phải có trách nhiệm kiểm tra để tìm ra lỗi làm cơ sở đòi phí sai biệt hoặc từ chối chứng từ. Do đó, việc tiếp xúc với nhà XK để hoàn chỉnh bộ chứng từ là đi ngược với quyền lợi của NHPH. Thực ra không phải như vậy! Bản chất của LC là công cụ thanh toán chứ không phải công cụ từ chối, chính vì vậy, trong hầu hết các trường hợp, NHPH đã chỉ định một ngân hàng ở nước nhà XK thay mặt mình kiểm tra và trợ giúp nhà XK hoàn thiện bộ chứng từ. Như vậy, trong trường hợp LC còn thời hạn, mà bộ chứng từ có lỗi và có thể khắc phục được, thì NHPH (giống như NHĐCĐ) có quyền tiếp xúc với nhà XK (qua ngân hàng phục vụ nhà XK) để hoàn thiện bộ chứng từ để việc thanh toán được suôn sẻ. Việc làm này là không bị cấm. Ví dụ, hối phiếu ký phát không đúng số tiền, NHPH có thể yêu cầu NHCK điện xác nhận để được thanh toán.



THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

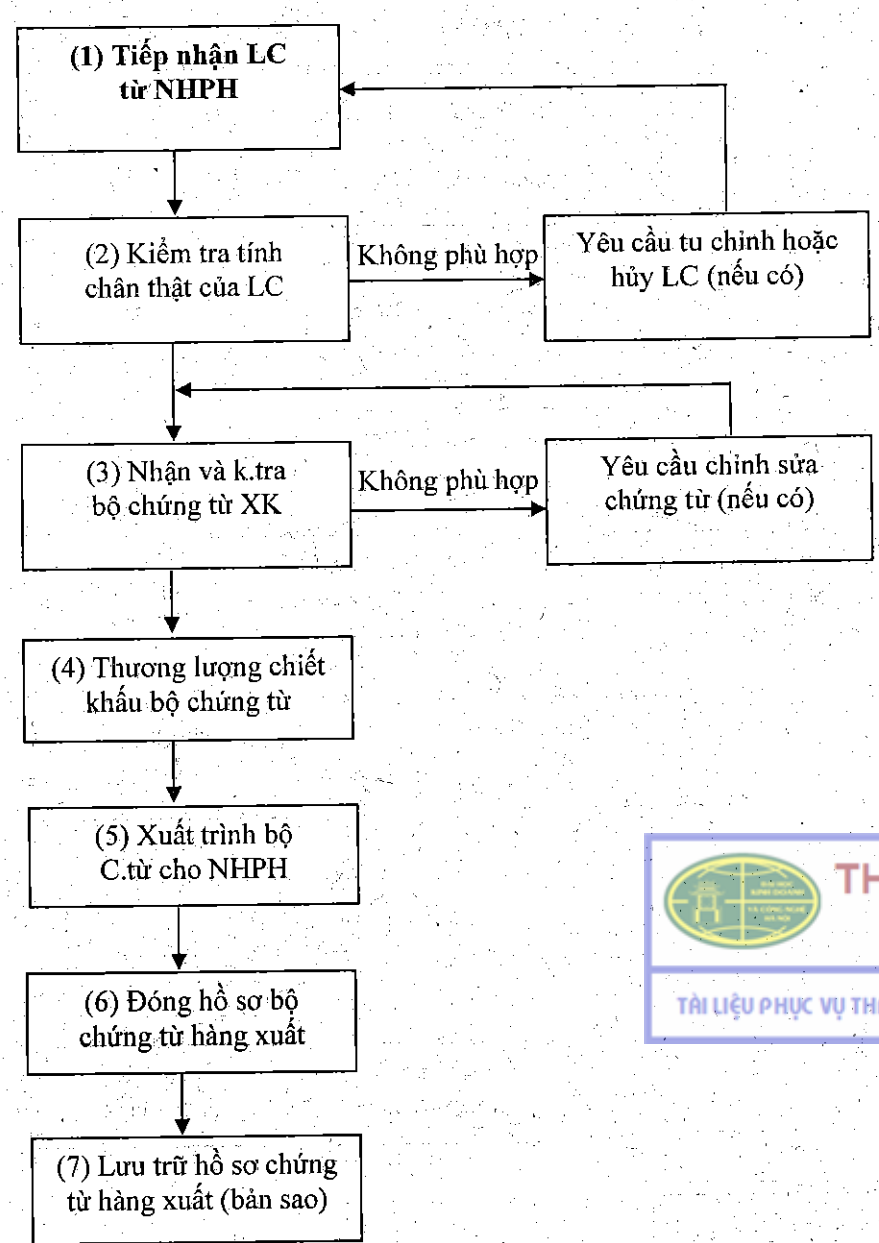
b/ Trường hợp LC có giá trị tại NHĐCĐ:



THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

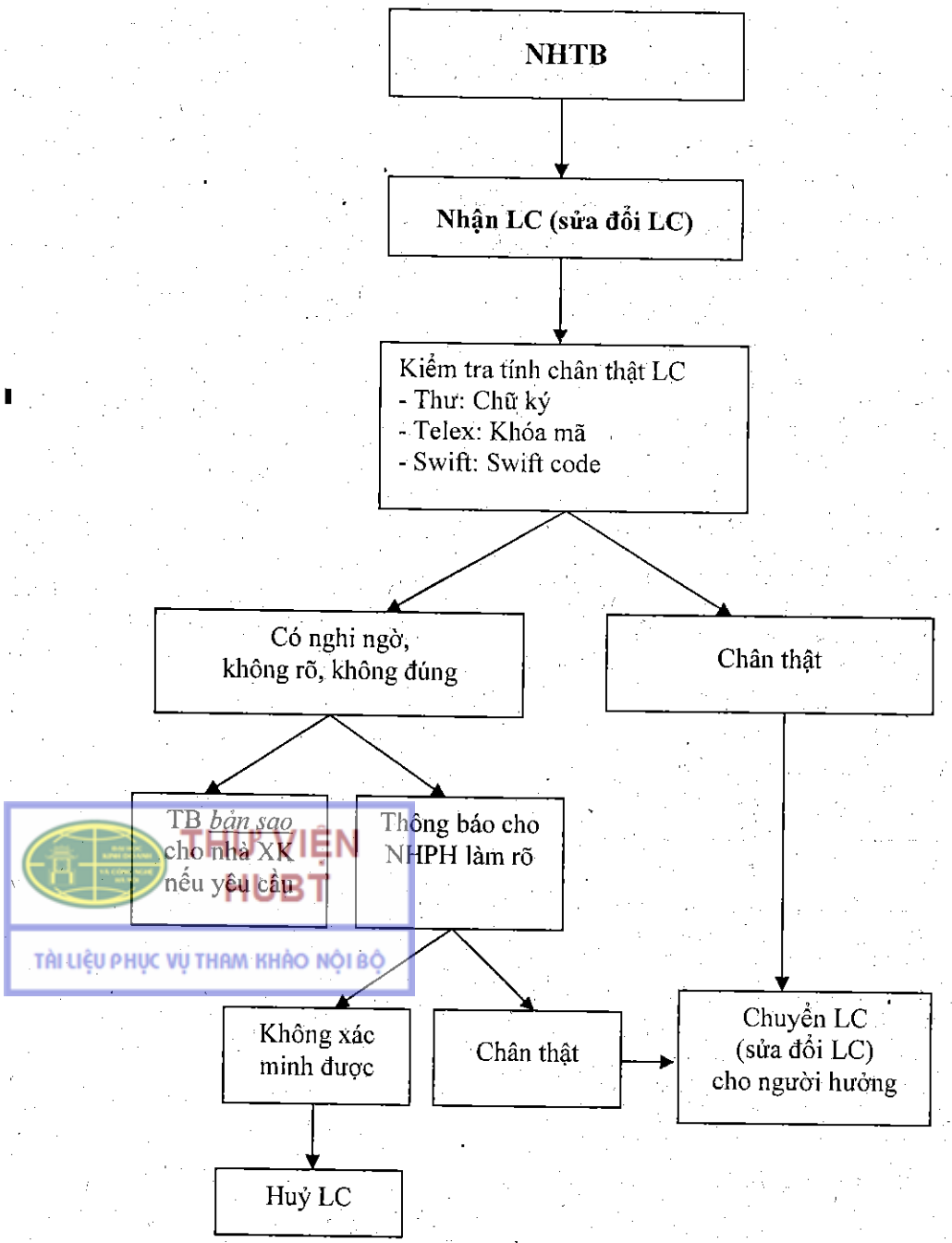
13.2. CÁC NGHIỆP VỤ CỦA NHTB VÀ NHĐCĐĐ

13.2.1. TÓM TẮT CÁC CÔNG ĐOẠN CỦA NHTB VÀ NHĐCĐ



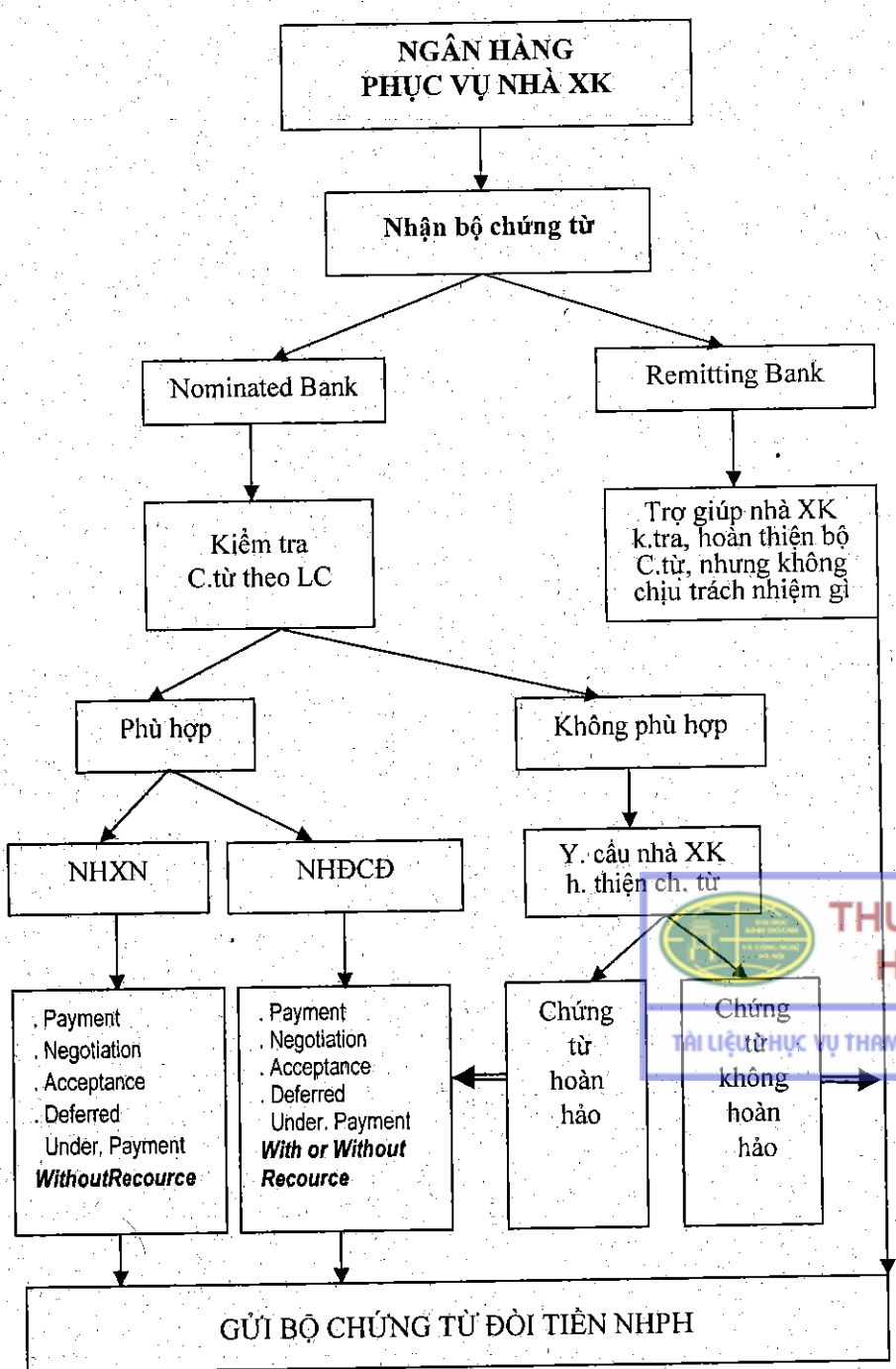
THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

13.2.2. THÔNG BÁO LC/SỬA ĐỔI LC



THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

13.2.3. TIẾP NHẬN, KIỂM TRA, THANH TOÁN, GỬI CHỨNG TỪ...



THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

14. UCP VÀ DẪN CHIẾU UCP VÀO LC

14.1. KHÁI NIỆM UCP

UCP là một tập hợp các nguyên tắc và tập quán quốc tế được Phòng thương mại quốc tế (ICC) soạn thảo và phát hành, quy định quyền hạn, trách nhiệm của các bên liên quan trong giao dịch tín dụng chứng từ với điều kiện thư tín dụng có dẫn chiếu tuân thủ UCP.

Từ khái niệm cho thấy, UCP điều chỉnh không những các ngân hàng, mà là tất cả các bên liên quan đến giao dịch LC. Cụ thể:

- Các ngân hàng (NHPH, NHTB, NHXN, NHCK...).
- Nhà xuất khẩu, nhà nhập khẩu.
- Các bên liên quan khác (nhà chuyên chở, công ty bảo hiểm...).

14.2. SỰ CẦN THIẾT RA ĐỜI UCP

Thương mại quốc tế phát triển kéo theo sự phát triển đa dạng các dịch vụ ngân hàng làm trung gian cho hoạt động mua bán quốc tế, làm cho Tín dụng chứng từ có cơ sở phát triển và được sử dụng rộng rãi.

Do mỗi quốc gia có hệ thống pháp luật, tập quán riêng và thể chế chính trị khác nhau, nên đã cản trở hoạt động các nghiệp vụ ngân hàng quốc tế, trong đó có giao dịch bằng LC, và cuối cùng là cản trở thương mại quốc tế. Chính vì vậy, phải có một quy tắc chung để điều chỉnh phương thức thanh toán bằng LC nhằm giảm thiểu các tranh chấp, tăng tính hiệu quả của phương thức này. Nội dung các quy tắc chung này bao gồm việc định nghĩa, đơn giản hóa và tập hợp các tập quán, kỹ thuật nghiệp vụ áp dụng trong giao dịch LC.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU LƯU HÀNH NỘI BỘ

Năm 1993, ICC đã ban hành bản Quy tắc và thực hành thống nhất về Tín dụng chứng từ (Uniform Customs and Practice For Documentary Credit - UCP). UCP do ủy ban Kỹ thuật nghiệp vụ ngân hàng (ICC Commision on Banking Technique and Practice), còn gọi là ủy ban Ngân hàng (Banking Commision), tập hợp các chuyên gia hàng đầu thế giới về lĩnh vực ngân hàng. Ngay từ khi ra đời, UCP đã được chấp nhận và áp dụng rộng rãi trên thế giới, trở thành cơ sở cho thanh toán bằng LC trong thương mại quốc tế.

14.3. SỬA ĐỔI UCP TRONG QUÁ TRÌNH PHÁT TRIỂN

Mặc dù bản UCP lần đầu ra đời đã được áp dụng rộng rãi, tuy nhiên, trong một thế giới năng động và phát triển không ngừng, thì việc sửa đổi UCP để phù hợp với thực tiễn là cần thiết. Do đó, kể từ khi ra đời, UCP đã trải qua các lần sửa đổi như sau:

1. Phát hành lần đầu: UCP 82 - 1933 ICC
2. Sửa đổi lần thứ nhất: UCP 151 - 1951 ICC
3. Sửa đổi lần thứ hai: UCP 222 - 1962 ICC
4. Sửa đổi lần thứ ba: UCP 290 - 1974 ICC
5. Sửa đổi lần thứ tư: UCP 400 - 1983 ICC
6. Sửa đổi lần thứ năm: UCP 500 - 1993 ICC
7. Sửa đổi lần thứ sáu: UCP 600 - 2007 ICC

Về nguyên tắc, việc sửa đổi UCP là không tiến hành định kỳ, mà căn cứ vào nhu cầu thực tế của giao dịch LC, phù hợp với sự phát triển của các lĩnh vực liên quan, như: công nghệ thông tin, công nghệ vận tải, công nghệ ngân hàng, công nghệ thương mại…

Đặc trưng của một số các lần sửa đổi như sau:

- Lần sửa đổi năm 1974 (UCP 290) nhằm đáp ứng sự phát triển của cuộc cách mạng trong vận tải đường biển, đặc biệt là cuộc cách mạng container hóa (containerization) và sự phát triển của phương thức vận tải đa phương thức. UCP 290 đã tạo ra những thay đổi về chứng từ và thủ tục xuất trình.

- Lần sửa đổi năm 1983 (UCP 400) nhằm đáp ứng những thay đổi của thực tiễn, bao gồm:

+ Công nghệ vận tải, mà chủ yếu là công nghệ vận tải container và vận tải đa phương thức tiếp tục phát triển mạnh.

+ Việc buôn bán giữa các nước làm phát sinh thêm một số loại chứng từ mới cần bổ sung.

+ Thay đổi công nghệ xử lý dữ liệu (Electronic data processing - EDP), công nghệ truyền dữ liệu điện tử thay thế giấy tờ…

+ Sự phát triển các loại LC mới, như LC trả chậm, LC dự phòng.

- Lần sửa đổi năm 1993 (UCP500) và năm 2007 (UCP600) nhằm đáp ứng sự thay đổi về ***chiều sâu*** trong công nghệ tin học, công nghệ vận tải…, đồng thời nhằm mục đích giảm thiểu các trường hợp bộ chứng từ bị từ chối thanh toán và các vụ kiện tụng liên quan đến LC.

UCP600 có hiệu lực từ 1/7/2007. So với 49 điều khoản của UCP500, thì 39 điều khoản của UCP600 thể hiện những bổ sung và sửa đổi nhằm đáp ứng sự phát triển không ngừng của thực tiễn. Chính cách bố cục và trình bày mới đã tạo điều kiện thuận lợi khi sử dụng UCP600.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

14.4. TÍNH CHẤT PHÁP LÝ TUỲ Ý CỦA UCP

UCP là văn bản do ICC phát hành, mà ICC là một tổ chức mang tính xã hội (phi chính phủ) chứ không phải là một tổ chức liên chính phủ, do đó, UCP không mang tính chất pháp lý bắt buộc đối với các hội viên cũng như các bên liên quan. Tính chất pháp lý tuỳ ý thể hiện ở các điểm chính:

(1) Tất cả các phiên bản UCP đều còn nguyên giá trị, điều này có nghĩa là phiên bản sau không phủ nhận phiên bản trước. Do đó, khi dẫn chiếu UCP phải nói rõ áp dụng UCP nào.

(2) Chỉ khi trong LC có dẫn chiếu áp dụng UCP, thì nó mới trở nên có hiệu lực pháp lý bắt buộc điều chỉnh các bên tham gia.

(3) Các bên có thể thỏa thuận trong LC:

- Không thực hiện, hoặc thực hiện khác đi một hoặc một số điều khoản quy định trong UCP.

- Bổ sung những điều khoản vào LC mà UCP không đề cập.

(4) Nếu nội dung UCP có xung đột với luật quốc gia, thì luật quốc gia được vượt lên trên về mặt phát lý. Điều này hàm ý, phán quyết của tòa án địa phương có thể phủ nhận nội dung giao dịch bằng LC.

(5) Trong giao dịch LC, các bên trước hết phải tuân thủ các điều khoản của LC, sau đó mới đến các điều khoản của UCP áp dụng.

Do là văn bản pháp lý tùy ý nên ICC sẽ được miễn trách khi có sai sót, tổn thất phát sinh trong quá trình áp dụng. Các bên liên quan khi áp dụng UCP cần phải hiểu thấu đáo nội dung, sử dụng thành thạo kỹ thuật nghiệp vụ có liên quan.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU LƯU HÀNH NỘI BỘ

14.5. DẪN CHIẾU UCP TRONG LC

Khi trong LC có dẫn chiếu câu: "*This Credit is subject to UCP DC, 2007 Revision, ICC Publication No. 600*", thì văn bản này trở thành văn bản pháp lý bắt buộc, ràng buộc trách nhiệm và nghĩa vụ của tất cả các bên liên quan: Người mở, người hưởng, ngân hàng phát hành, ngân hàng thông báo… Điều này đã bác bỏ những nhận thức mơ hồ trước đây của người mở và người hưởng cho rằng UCP là quy tắc của ngân hàng, còn họ giải quyết với nhau trên cơ sở hợp đồng thương mại.

Như vậy, khác với luật quốc gia hay công ước quốc tế, UCP600 không được tự động áp dụng để điều chỉnh LC trừ khi các bên tham gia thỏa thuận áp dụng bằng cách dẫn chiếu UCP600 trong LC. Các bên tham gia có quyền

lựa chọn có hay không dùng UCP600 để điều chỉnh hoạt động thanh toán bằng LC. Nhưng khi đã đồng ý áp dụng, thì các điều khoản của UCP600 sẽ ràng buộc nghĩa vụ và trách nhiệm của tất cả các bên liên quan.

Một điểm cần chú ý là UCP600 ra đời không tuyên bố hết hiệu lực các bản UCP trước đó. Các bên tham gia giao dịch LC vẫn có quyền tự do áp dụng một trong những bản UCP trước đó. Vì vậy, khi dẫn chiếu UCP các ngân hàng cần phải dẫn chiếu chi tiết năm sửa đổi và số ấn phẩm của văn bản của UCP. Tuy nhiên, do là bản sửa đổi gần đây nhất, phù hợp với điều kiện hiện hành nên UCP600 là bản duy nhất được các ngân hàng và doanh nghiệp trên thế giới lựa chọn áp dụng.

14.6. MỐI QUAN HỆ PHÁP LÝ GIỮA UCP VÀ LUẬT QUỐC GIA

a/ Hệ thống pháp luật điều chỉnh giao dịch LC:

Thanh toán XNK bằng LC được các ngân hàng trên thế giới thực hiện trên cơ sở UCP. Nhưng UCP lại chỉ là văn bản quy phạm pháp luật tùy ý (như đã nói ở trên), trong khi đó, giao dịch LC còn bị điều chỉnh bởi hệ thống luật pháp quốc gia và quốc tế. Các hệ thống pháp luật này đã tạo lập hành lang pháp lý cho hoạt động thương mại quốc tế và giao dịch LC. Công ước quốc tế, thông lệ và tập quán quốc tế áp dụng toàn cầu, còn luật quốc gia chỉ áp dụng trong một nước. Theo tính chất pháp lý giảm dần, ta có thứ tự các nguồn luật sau:

(1) Công ước quốc tế.

(2) Hiệp định song phương và đa phương.

(3) Luật quốc gia.

(4) Thông lệ và Tập quán Quốc tế.

Về quy tắc, nếu các bên tham gia thỏa thuận áp dụng nguồn luật nào, kể cả thông lệ và tập quán quốc tế, thì nguồn luật đó sẽ trở thành cơ sở điều chỉnh giao dịch cơ sở và dùng để giải quyết các tranh chấp. Trong trường hợp áp dụng thông lệ và tập quán quốc tế, nếu trong giao dịch cơ sở có dấu hiệu vi phạm **hình sự**, thì toà án địa phương (hay cơ quan điều tra) có quyền đình chỉ giao dịch và thanh toán để điều tra, kết luận. Đây chính là tính chất pháp lý của luật quốc gia vượt lên trên Thông lệ và Tập quán quốc tế.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

b/ Quan hệ UCP với luật quốc gia:

Nhìn chung, các nước trên thế giới đều công nhận UCP và Incoterms là hai văn bản nằm trong hệ thống Thông lệ và Tập quán quốc tế mà các bên trong hợp đồng có thể thỏa thuận áp dụng hay không áp dụng. Trong thực

tế, các quy tắc của UCP hầu như được áp dụng thống nhất giữa các quốc gia; luật pháp các quốc gia tôn trọng và không can thiệp vào giao dịch LC có dẫn chiếu tuân thủ UCP.

Luật của các quốc gia tập trung xử lý những vấn đề tranh chấp phát sinh liên quan đến LC nhưng UCP không điều chỉnh, như:

a/ Các tranh chấp phát sinh:

- Giữa NHPH và người yêu cầu trong đơn mở LC.

- Giữa người ủy thác và ngân hàng đại lý làm đơn phát hành LC (principal and application bank).

- Tranh chấp trong bảo lãnh thanh toán cho người yêu cầu (applicant), hoặc trong bảo lãnh thanh toán cho người ủy thác (bảo lãnh cho principal).

- Tranh chấp trong tài trợ theo LC cho người thụ hưởng như cho vay XK, ứng trước tiền hàng, chiết khấu bộ chứng từ,...; tài trợ cho người yêu cầu như cho vay thanh toán LC, chấp nhận hối phiếu, ký hậu vận đơn,...

b/ Các gian lận và lừa đảo trong giao dịch LC:

- Người thụ hưởng giả mạo bất kỳ chứng nào hoặc xuất trình bất kỳ chứng từ nào chứa đựng thông tin giả mạo.

- Người thụ hưởng cố tình từ chối giao hàng hoặc giao hàng không chất lượng nhưng vẫn lập bộ chứng từ đòi tiền theo LC.

- Người thụ hưởng thông đồng với người yêu cầu hoặc với bất kỳ bên thứ ba nào để xuất trình bất kỳ chứng từ giả mạo nào không trên bất kỳ giao dịch cơ sở thực tế nào.

- Bất kỳ lừa đảo nào khác liên quan đến giao dịch LC.

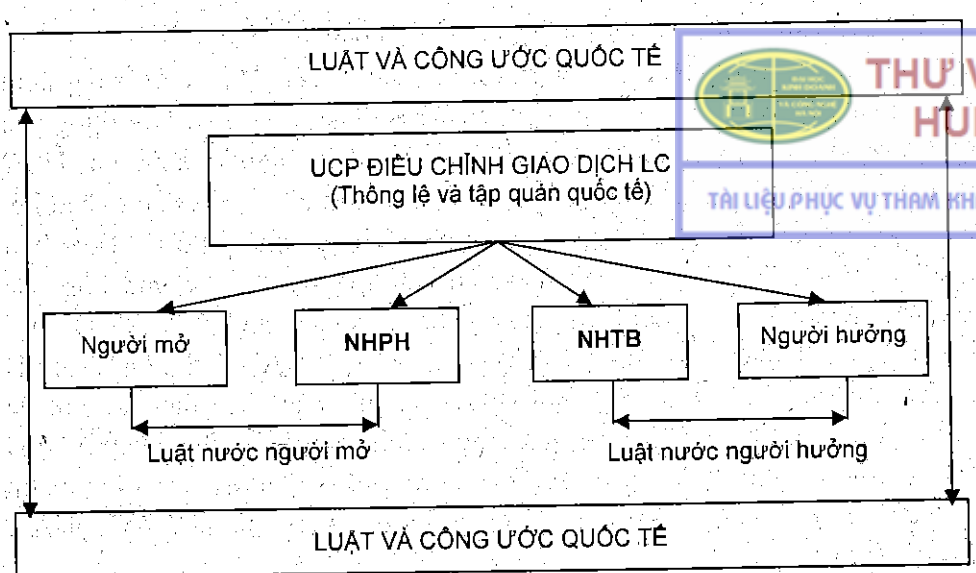
Ngoài ra, trong Bộ luật Thương mại thống của Mỹ (UCC) đã dành riêng một Điều khoản 5 để quy định cụ thể về giao dịch LC. Nội dung của Điều khoản 5 là tương đồng với nội dung của UCP. Điều khoản 5 của UCC có giá trị pháp lý chủ yếu cho các LC nội địa, còn các LC quốc tế hầu hết đều có dẫn chiếu UCP. Tuy nhiên, điều phải hết sức chú ý đó là: Theo luật của Mỹ, các mặt hàng như **thực phẩm, thuốc men**,... sự phù hợp của chứng từ chưa đủ để thanh toán mà còn chờ kết quả của CƠ QUAN QUẢN LÝ THỰC PHẨM VÀ DƯỢC PHẨM MỸ (US FDA - US FOOD AND DRUG ADMINISTRATION). Đối với những mặt hàng loại này, LC do các ngân hàng Mỹ phát hành thường có quy định điều kiện cho phép NHPH giao chứng từ cho người nhập khẩu mà chưa phải thanh toán. Việc thanh toán chỉ được thực hiện khi NHPH nhận được quyết định THÔNG QUAN đối với hàng hóa.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU HỌC VỤ - NGHIÊN CỨU KHOA HỌC

Luật Trung Quốc (và hầu hết các nước) đều chú trọng việc chống gian lận trong giao dịch LC. Nếu có khiếu nại của người mua về gian lận thương mại, thì toà án có quyền ra lệnh tạm ngưng thanh toán để điều tra, kết luận. Toà án được áp dụng hình phạt với những ai gian lận trong việc giao hàng nhưng lập chứng từ hoàn hảo để nhận tiền. Trong thực tế, đã có trường hợp tòa phán quyết rất mạnh tay, ngược với quy tắc của UCP, khiến mọi người không thể nào quên. Chính vì vậy, những nhà XK nước ngoài cần phải biết rằng, cho dù bộ chứng từ là hoàn hảo đến đâu, nhưng nếu có gian lận về hàng hoá mà toà án có chứng cứ, thì việc toà án ra phán quyết ngưng thanh toán là hoàn toàn hợp pháp và tất cả các bên liên quan phải tuân thủ. Khi tòa án giải quyết các vụ tranh chấp đến LC, thì việc kiểm tra chứng từ phải tuân thủ thủ tập quán quốc tế thỏa thuận trong LC; nếu không có thỏa thuận như thế thì dùng UCP và ISBP do ICC ban hành để kiểm tra. Nếu tòa án kết luận là có lừa đảo trong giao dịch LC, thì việc thanh toán theo LC đó sẽ chấm dứt và hàng hóa thể bị tịch thu.

14.7. MỖI QUỐC GIA CẦN CÓ VĂN BẢN PHÁP LÝ BỔ SUNG UCP?

Giao dịch LC liên quan đến không những Thông lệ và Tập quán quốc tế mà còn luật pháp quốc gia. Bên cạnh vai trò là công cụ thanh toán quốc tế, LC còn là giao dịch phát sinh ở trong nước xét về mối quan hệ giữa NHPH với người mua và giữa NHTB với người bán. Vì vậy, nó luôn được chi phối bởi luật pháp quốc gia. Như vậy, giao dịch LC được tiến hành dựa trên hành lang pháp lý của quốc tế và quốc gia. Mối quan hệ này được thể hiện bằng sơ đồ:



THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Rõ ràng là chỉ áp dụng UCP600 vào giao dịch LC là chưa đủ đối với các Ngân hàng khi có tranh chấp xảy ra.

Các vấn đề đặt ra về tính pháp lý:

(1) Khi phát hành và thông báo LC, ngân hàng có cần phải biết, phải kiểm tra để chắc chắn rằng các hàng hóa này nằm trong danh mục hàng hóa được phép XNK, bị hạn chế, hay bị cấm? UCP có điều chỉnh không?

(2) Khi phát hành và thông báo LC, ngân hàng có phải biết, phải kiểm tra để chắc chắn rằng khách hàng là đối tượng được phép, bị hạn chế hay bị cấm thu nhận tiền từ nước ngoài và chuyển ngoại hối ra nước ngoài? UCP600 có điều chỉnh không?

(3) Khi phát hành LC, NHPH thường yêu cầu vận đơn đường biển được lập theo lệnh của mình. Vậy:

- Tại sao NHPH lại yêu cầu như vậy?

- Nếu khách hàng ký quỹ 100% trị giá LC thì NHPH có cần kiểm soát vận đơn?

- Nếu người mở phá sản, giải thể, mất khả năng thanh toán, hoặc cố tình không nhận bộ chứng từ (trong đó có vận đơn) để đi nhận hàng, thì NHPH có được nhận hàng và bán lại cho người khác? Nếu được thì theo quy định nào? Hiện nay các ngân hàng có chức năng kinh doanh XNK? Hải quan có ngăn cản việc ngân hàng nhận hàng?

- Hải quan có thể cho rằng: "Ngân hàng chỉ bảo lãnh chứ không phải là người mua đích thực nên không được phép nhận hàng". Đặc biệt là đối với nhóm hàng hóa phải có côta, thì ngân hàng lại càng không đủ điều kiện nhận hàng, hay bán lại cho người khác.

- Theo thông lệ quốc tế thì NHPH có được phép nhận hàng và bán lại cho người khác khi người mua không thanh toán?

Qua phân tích cho thấy, việc áp dụng Thông lệ và Tập quán quốc tế vào mỗi quốc gia sẽ có những hạn chế nhất định vì còn phụ thuộc vào hệ thống luật của quốc gia đó.

Thực tế cho thấy, do UCP có thể bị lợi dụng để gian lận và lừa đảo nên một số luật quốc gia đã có hướng sửa đổi nhằm bảo vệ quyền lợi của người bị hại, bất kể quyết định của tòa án là trái ngược với UCP. Tuy nhiên, về cơ bản, luật quốc gia thường tôn trọng mà ít khi có những đối đầu với Thông lệ quốc tế. Sự khác biệt giữa hai hệ thống pháp lý này tùy thuộc vào đặc thù của từng nước, mức độ phát triển kinh tế và sự hòa nhập vào nền mậu dịch

THƯ VIỆN THANH TÂM
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

quốc tế. Tuy nhiên, nếu có sự khác biệt, thậm chí đối nghịch với UCP, thì Luật quốc gia sẽ vượt lên trên và được tuân thủ.

Quan điểm này của các nhà soạn thảo UCP được nói rõ trong tài liệu ICC số xuất bản 511: *"Do được dẫn chiếu áp dụng vào LC, UCP chi phối giao dịch LC là cơ bản nhưng không phải là duy nhất. Toà án và trọng tài thường vận dụng UCP bởi nó là một tuyển tập các thông lệ và tập quán về LC được phổ biến và thông dụng nhất trên toàn thế giới. Nó được hiểu như là một văn bản đạt được sự hoàn hảo gần với một bộ luật quốc tế. Tuy nhiên, một điều mà chúng ta phải thừa nhận là sự áp dụng của UCP vào LC không ngăn cản việc tòa án áp dụng luật pháp quốc gia. Thời gian qua có nhiều cuộc tranh luận về pháp lý, đặc biệt là các trường hợp có những đối nghịch giữa UCP và luật quốc gia. Quan điểm của ICC là UCP sẽ không nêu ra những vấn đề pháp lý như vậy và UCP không thể thay đổi được luật quốc gia. Những tranh chấp nếu có tốt nhất là để tòa xem xét và phán quyết".*

14.8. SỰ CẦN THIẾT RA ĐỜI ISBP

Do cách hiểu và vận dụng không thống nhất của các bên tham gia về cùng một nội dung quy định trong UCP, hơn nữa thực tế lại phát triển không ngừng, ngày càng phong phú và đa dạng. Dẫn đến tình trạng là ngày càng có nhiều ý kiến thắc mắc cần giải đáp và nhiều tranh chấp về bộ chứng từ xảy ra, làm cho phương thức thanh toán bằng LC trở nên kém hiệu quả. Sau khi đã tập hợp được hầu hết các ý kiến thắc mắc và ICC đã giải trình tương đối đầy các tình huống, đồng thời để tiêu chuẩn hóa việc kiểm tra chứng từ tại tất cả nước, các khu vực và tại các ngân hàng, ủy ban ngân hàng đã quyết định thành lập nhóm công tác đặc biệt (Task Force) gồm 12 người để soạn thảo văn bản ***"Tập quán Ngân hàng Tiêu chuẩn quốc tế"*** hướng dẫn kiểm tra chứng từ xuất trình theo các LC có áp dụng UCP500. Tại Hội nghị Rome ngày 31/10/2002, ủy ban ngân hàng đã bỏ phiếu thông qua việc phê chuẩn ISBP645. Để tương thích với các điều khoản của UCP600, ICC đã phê chuẩn bản ISBP681, có hiệu lực từ ngày 01/07/2007, tuy nhiên để bổ sung và cụ thể hóa cho ISBP681, ICC đã ban hàng phiên bản mới ISBP745 có hiệu lực từ 01/07/2013.

Như vậy, ISBP là sự bổ sung mang tính thực tiễn cho UCP, nó không sửa đổi UCP mà chỉ giải thích chi tiết và rõ ràng hơn cách áp dụng các quy tắc của UCP trong giao dịch LC. Nhờ đó, ISBP đã làm cho những nguyên tắc chung quy định trong UCP và công việc hàng ngày của những người thực hiện nghiệp vụ thanh toán LC trên toàn thế giới trở nên thống nhất với nhau. Số bộ chứng từ xuất trình bị từ chối do đó mà giảm đi đáng kể.

THƯ VIỆN HUBT TÀI LIỆU LƯU HÀNH NỘI BỘ

Các nguyên tắc áp dụng ISBP:

Nguyên tắc 1: ISBP không sửa đổi UCP, nó hoàn toàn phù hợp với nội dung của UCP, với các ý kiến và quyết định do ủy ban Ngân hàng ICC đưa ra đối với các vướng mắc phát sinh liên quan đến LC.

Sự ra đời của ISBP là làm rõ quy định của Điều 13–UCP500: Thế nào là Tập quán ngân hàng tiêu chuẩn quốc tế, đồng thời giải thích cách hiểu và áp dụng các điều khoản của UCP để tất cả các ngân hàng trên thế giới áp dụng. Trong quá trình soạn thảo ISBP, các chuyên gia đã dựa vào các câu hỏi và các giải trình, cũng như các tranh chấp và cách xử lý khi áp dụng UCP. Chính vì vậy, phù hợp với nội dung UCP là một nguyên tắc tất yếu của ISBP.

Nguyên tắc 2: ISBP phản ánh tập quán quốc tế áp dụng cho tất cả các bên liên quan trong giao dịch LC.

Trong giao dịch LC, các bên liên quan chủ yếu bao gồm: NHPH, NHTB, người mở, người hưởng, NHXN, NHĐCĐ....Một khi LC có dẫn chiếu tuân thủ UCP, thì đương nhiên những giao dịch liên quan đến LC sẽ được điều chỉnh bởi UCP và vì vậy sẽ phải tuân thủ ISBP.

Những người khác có liên quan đến giao dịch LC như người chuyên chở, nhà bảo hiểm, luật sư... khi phát hành chứng từ phải hành động theo quy định của ISBP. Một luật sư khi bào chữa cho thân chủ liên quan đến bộ chứng từ xuất trình theo LC cũng sẽ căn cứ vào ISBP là chính, trừ khi quy định của ISBP trái với luật quốc gia.

Nguyên tắc 3: ISBP giải thích một cách chi tiết và đề ra tiêu chuẩn kiểm tra chứng từ cho những người thực hiện giao dịch LC.

Nguyên tắc 4: Trong một số điều khoản của ISBP có đưa thêm một số ví dụ minh họa. Cần hiểu rằng những ví dụ này chỉ nhằm mục đích minh họa làm cho điều khoản dễ hiểu hơn mà không bao trùm mọi trường hợp phát sinh.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Nguyên tắc 5: Việc cho ra đời ISBP là nhằm giúp cho giao dịch LC được thực hiện trôi chảy hơn, làm cho LC thực sự trở thành công cụ thanh toán chứ không phải công cụ để từ chối.

Nguyên tắc 6: Việc dẫn chiếu ISBP vào LC là không có giá trị, vì theo UCP, việc tuân thủ các điều khoản của ISBP chính là tuân thủ UCP. Tại sao lại như vậy? Một khi LC đã tuyên bố tuân thủ UCP, thì các bên liên quan đến LC đương nhiên phải tuân thủ các điều khoản của ISBP. Nếu việc dẫn chiếu ISBP vào LC là yêu cầu bắt buộc, thì có thể dẫn đến sự suy diễn không đúng rằng: Mặc dù LC đã tuân thủ UCP nhưng còn việc có tuân thủ ISBP hay không là tùy thuộc vào sự lựa chọn của họ (nghĩa là nếu có dẫn

chiếu ISBP thì nó có hiệu lực pháp lý, còn nếu không có dẫn chiếu thì không có giá trị gì).

Nguyên tắc 7: Bất cứ điều khoản nào trong LC làm thay đổi hay ảnh hưởng đến việc áp dụng một điều khoản của UCP thì cũng làm ảnh hưởng đến Tập quán ngân hàng tiêu chuẩn quốc tế. Do đó, khi xem xét các Tập quán quy định trong ISBP, cần chú ý xem các điều khoản của LC liên quan có điều khoản nào loại trừ hoặc sửa đổi UCP hay không.

15. PHÂN LOẠI LC

15.1. CĂN CỨ ĐẶC ĐIỂM NGHIỆP VỤ

a/ Phân theo loại hình (Types):

1. LC không hủy ngang (Irrevocable LC).
2. LC hủy ngang (Revocable LC).

b/ Phân theo phương thức sử dụng (Uses):

1. LC không hủy ngang có giá trị trực tiếp (Irrevocable Straight LC).
2. LC không hủy ngang được chiết khấu (Irrevocable Negotiable LC).
3. LC không hủy ngang không xác nhận (Irrevocable Unconfirmed LC).
4. LC không hủy ngang, có xác nhận (Irrevocable Confirmed LC).
5. LC tuần hoàn (Revolving LC).
6. LC với điều khoản đỏ (Red Clause LC).
7. LC dự phòng (Standby LC).
8. LC chuyển nhượng (Transferable LC).
9. LC giáp lưng (Back - to - Back LC).

c/ Phân theo thời điểm thanh toán (payment):

1. LC trả ngay (sight LC).
2. LC kỳ hạn (deferred and acceptance LC).
3. LC hỗn hợp trả ngay và trả chậm (mixed LC).

d/ Phân theo hình thức thanh toán:

1. LC trả ngay (sight LC).
2. LC chiết khấu (negotiable LC).
3. LC chấp nhận (acceptance LC).
4. LC cam kết trả chậm (deferred LC).

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

15.2. CĂN CỨ VÀO TÍNH CHẤT THÔNG DỤNG

15.2.1. CÁC LOẠI LC CƠ BẢN

1. LC có thể huỷ ngang (Revocable LC):

- Là LC mà người mở (nhà nhập khẩu) có quyền đề nghị NHPH sửa đổi, bổ sung, hoặc huỷ bỏ bất cứ lúc nào mà không cần có sự chấp thuận và thông báo trước của người thụ hưởng (nhà xuất khẩu).

- Tuy nhiên, khi hàng hoá đã được giao, ngân hàng mới thông báo lệnh huỷ bỏ hoặc sửa đổi bổ sung thì lệnh này không có giá trị; nghĩa là khi đó NHPH vẫn phải thực hiện nghĩa vụ thanh toán như đã cam kết, coi như không có việc huỷ bỏ xảy ra.

- Vì tình trạng thanh toán bấp bênh, đặc biệt là quyền lợi người xuất khẩu không được bảo đảm, do đó, loại LC này hầu như không được sử dụng trong thực tế và *UCP cũng không điều chỉnh loại LC này.*

2. LC không thể huỷ ngang (Irrevocable LC):

- Là LC mà sau khi đã mở, thì NHPH không được sửa đổi, bổ sung hay huỷ bỏ trong thời hạn hiệu lực của LC nếu không có sự đồng thuận của người thụ hưởng và NHXN (nếu có).

- Do quyền lợi của người xuất khẩu được bảo đảm, do đó, loại LC này được sử dụng phổ biến nhất hiện nay trong thanh toán quốc tế và UCP cũng điều chỉnh tất cả các loại LC không hủy ngang.

- Một LC không ghi chữ "Irrevocable" thì vẫn được coi là không huỷ ngang, trừ khi nó nói rõ là có thể huỷ ngang.

Với quy tắc này, những người tham gia giao dịch LC luôn có nhận thức thường trực rằng đã là LC thì phải là loại không hủy ngang, trừ khi nói rõ là có thể hủy ngang.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

LC hủy ngang nói lên khả năng đơn phương hủy bỏ LC đang còn hiệu lực vào bất cứ thời điểm nào mà không cần sự đồng ý của các bên liên quan. Chẳng hạn, người mở hay NHPH đơn phương tuyên bố hủy LC, trong khi đó người thụ hưởng, NHTB hay NHXN không hề biết trước và không hề đồng ý. Ngược với LC hủy ngang, LC không hủy ngang không cho phép bất cứ bên nào đơn phương tuyên bố hủy hay sửa đổi LC mà không có sự chấp thuận của một/các bên còn lại. Việc đơn phương tuyên bố hủy hay sửa đổi LC là không có giá trị pháp lý.

Nhưng một LC không hủy ngang không có nghĩa là không thể hủy bỏ. Trong trường hợp các bên cùng nhau đồng ý hủy bỏ LC thì nó được công

nhận không còn giá trị thực hiện. Tuy nhiên, sau khi thỏa thuận với người thụ hưởng về hủy bỏ LC, người mở phải thương lượng với NHPH, ngân hàng này liên hệ với NHXN (nếu có) để có được xác thực đồng ý hủy bỏ LC. Như vậy, một LC muốn được hủy bỏ phải được sự đồng thuận của người thụ hưởng, NHPH và NHXN (nếu có). Trong thực tế khách hàng thường lầm tưởng là chỉ cần bên mua và bên bán đồng ý hủy bỏ LC là được, mà coi nhẹ vai trò của ngân hàng. Rất có thể NHPH/ NHXN không đồng ý hủy LC vì họ đã cấp tín dụng cho người mở, hoặc tài trợ xuất khẩu cho người hưởng, việc hủy LC dẫn đến thiệt hại cho những ngân hàng liên quan.

Thông thường, yêu cầu hủy bỏ LC phát sinh từ người mở vì họ cần giải tỏa tiền ký quỹ tại NHPH trước thời hạn hiệu lực. Đối với người thụ hưởng, việc không giao hàng của họ đồng nghĩa với việc hủy bỏ LC. Đó là lý do người mua yêu cầu người bán phát hành "Bảo lãnh thực hiện hợp đồng" nhằm tránh những thiệt hại do phía người bán "hủy ngang" LC, nghĩa là không giao hàng hoặc không có hàng giao như thỏa thuận.

3. LC không huỷ ngang có xác nhận (Irrevocable Confirmed LC):

- Là LC không thể huỷ bỏ.

- Theo yêu cầu của NHPH, một ngân hàng khác xác nhận trả tiền cho LC.

- Trách nhiệm trả tiền LC của NHXN là giống như NHPH, do đó NHPH phải trả phí xác nhận và thường là phải ký quỹ tại NHXN. Tỷ lệ ký quỹ có khi lên tới 100% trị giá của LC.

- Do có hai ngân hàng đứng ra cam kết trả tiền, nên LC loại này là đảm bảo nhất cho nhà xuất khẩu.

- Nhu cầu xác nhận LC tuỳ thuộc vào mức độ tín nhiệm và tình hình tài chính của NHPH, vào tình hình kinh tế chính trị của quốc gia nơi NHPH có trụ sở.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

15.2.2. CÁC LOẠI LC ĐẶC BIỆT

4. LC chuyển nhượng (Transferable LC):

- Là LC không huỷ ngang, theo đó, người hưởng lợi thứ nhất chuyển nhượng một phần hay toàn bộ nghĩa vụ thực hiện LC cũng như quyền đòi tiền mà mình có được cho những người hưởng lợi thứ hai, mỗi người hưởng lợi thứ hai nhận cho mình một phần của thương vụ.

- Như vậy, khái niệm chuyển nhượng ở đây bao gồm chuyển nhượng quyền thực hiện LC và chuyển nhượng quyền được đòi trả tiền, tức quyền được ký phát hối phiếu đòi tiền theo LC. Quyền ký phát hối phiếu đòi tiền

theo LC chỉ được dành cho người hưởng lợi thứ nhất hay một số người được chuyển nhượng của LC. Như vậy, chuyển nhượng quyền ký phát hối phiếu là khác biệt với quyền có thể nhượng các khoản thu được từ LC cho người khác hưởng.

- LC chuyển nhượng chỉ được chuyển nhượng một lần.

- Chi phí chuyển nhượng thường do người hưởng lợi ban đầu chịu.

- Được sử dụng khi người thụ hưởng thứ nhất không tự cung cấp được hàng hoá mà chỉ là một người môi giới.

- Sự chuyển nhượng phải được thực hiện theo LC gốc.

- Việc chuyển nhượng LC không có nghĩa là hợp đồng mua bán cũng được chuyển nhượng. Người hưởng lợi ban đầu vẫn là người chịu trách nhiệm chính với nhà nhập khẩu.

- Trường hợp người hưởng lợi thứ hai không giao hàng hay không giao đúng hàng hay chứng từ không hoàn hảo, thì người hưởng lợi thứ nhất phải chịu trách nhiệm về phía bên xuất khẩu theo hợp đồng đã ký.

5. LC giáp lưng (Back to Back or Counter LC):

- Khái niệm: Sau khi nhận được LC do người nhập khẩu mở cho mình hưởng, nhà xuất khẩu căn cứ vào nội dung LC này và dùng chính LC này để thế chấp mở một LC khác cho người khác hưởng với nội dung gần giống như LC ban đầu.

- LC được đem đi thế chấp gọi là LC chủ hay LC gốc (Master LC hay Backing LC); LC sau gọi là LC giáp lưng (Back to Back LC) hay còn gọi là LC đối, LC phụ (Counter LC or Subsidiary LC); còn người xin mở LC giáp lưng gọi là nhà trung gian.

- Mặc dầu gọi là LC giáp lưng, nhưng cả hai LC này đều không ghi tiêu đề như vậy. Giáp lưng được hiểu trên tổng thể của một giao dịch thương mại sử dụng hai LC riêng biệt, cái sau dựa vào cái trước và được cái trước bảo đảm.

THƯ VIỆN HUIBT TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

- Giữa LC chủ và LC đối không có mối liên hệ pháp lý nào. Người mở LC chủ không liên quan gì đến LC đối, còn người thụ hưởng LC đối cũng không có liên quan gì đến LC chủ.

- Tuy hai LC gốc và LC đối là giống nhau, nhưng xét cụ thể có một số điểm khác nhau như sau:

+ Số tiền của LC đối thường nhỏ hơn số tiền của LC gốc. Số chênh lệch này bao gồm chi phí và phần thưởng cho nhà trung gian.

+ Đơn giá của LC đối thường thấp hơn đơn giá của LC gốc.

+ Số loại chứng từ của LC đối thường nhiều hơn LC gốc.

+ Thời hạn giao hàng của LC đối phải sớm hơn LC gốc.

+ Thời hạn hiệu lực của LC đối là ngắn hơn LC gốc.

- Mục đích sử dụng: Sử dụng chủ yếu qua mua bán trung gian khi:

+ LC gốc thuộc loại không thể chuyển nhượng (do người nhập khẩu không đồng ý), trong khi đó nhà trung gian không thể tự mình cung cấp hàng hoá. Do đó, nhà trung gian đem LC này làm đảm bảo để mở LC đối cho người cung cấp hàng cho mình hưởng.

Hoặc khi:

+ Nhà cung cấp không đồng ý LC chuyển nhượng vì nó không đảm bảo khả năng được thanh toán.

+ Khi các chứng từ được yêu cầu xuất trình theo LC gốc không thể khớp với các chứng từ phải xuất trình theo LC đối.

+ Người trung gian muốn giấu tất cả các thông tin liên quan đến điều kiện giao hàng, người mua cuối cùng, nơi hàng đến và các thông tin về giá cả...

6. LC tuần hoàn (Revolving LC):

Khái niệm: Là LC không thể huỷ ngang mà sau khi đã sử dụng hết giá trị của nó hoặc đã hết thời hạn hiệu lực thì nó lại (tự động) có giá trị như cũ và tiếp tục được sử dụng một cách tuần hoàn trong một thời hạn nhất định cho đến khi tổng trị giá hợp đồng được thực hiện.

Ví dụ: Một nhà nhập khẩu mua đều đặn một khối lượng thép nhất định từ một nhà xuất khẩu tổng trị giá hợp đồng là 1.600.000 USD, thực hiện trong 12 tháng. Hàng quý sẽ thực hiện mức kim ngạch là 400.000 USD. Nhà nhập khẩu có thể mở một LC tuần hoàn trị giá 400.000 USD thời hạn hiệu lực 3 tháng và được tuần hoàn 4 lần trong 12 tháng. Cuối quý I, giá trị LC thực hiện hết để thanh toán số hàng đã giao trong quý, kim ngạch LC lại được mở lại như cũ và cứ như vậy cho đến hết sau 12 tháng (4 lần) để thanh toán toàn bộ khối lượng hàng hoá đã giao theo hợp đồng ký cho 12 tháng.

Trường hợp sử dụng: Đối với những mặt hàng được mua bán thường xuyên, định kỳ, số lượng lớn, giao nhiều lần trong một thời gian nhất định hoặc các bên mua bán quen thuộc và tin cậy lẫn nhau thì nên dùng LC tuần hoàn để tránh gây ứ đọng vốn không cần thiết, có lợi cho cả đôi bên mua bán. Bởi vì nếu mỗi lần giao hàng lại ký hợp đồng, mở một LC thì mất nhiều thì giờ để ký kết hay làm thủ tục mở LC. Người bán thì không chủ động đầu ra còn người mua thì cũng không chủ động về nguồn hàng.

© GS. TS. Nguyễn Văn Tiến – TS. Nguyễn Thị Hồng Hải

Lợi thế của LC tuần hoàn: Là tạo điều kiện tốt cho nhà nhập khẩu mua được hàng hóa trong suốt thời gian dài khi thị trường đang có lợi thế cho mình. Hơn nữa, bên mua cũng không muốn nhận tất cả hàng hóa ngay một lúc vì phải tính đến chi phí lưu kho, bảo quản và việc quay vòng vốn. Đồng thời nhà nhập khẩu khi mở LC tuần hoàn thì không phải yêu cầu ngân hàng mở thêm các LC khác cho cùng một đơn đặt hàng, giúp nhà nhập khẩu không bị đọng vốn, không bị tính phí mở nhiều lần LC. Nhà xuất khẩu không phải chờ đợi LC mới cũng như có thuận lợi là khi giao hàng nhà xuất khẩu có thể nhận được tiền ngay trong cùng một LC.

LC tuần hoàn được dùng phổ biến trong buôn bán với các bạn hàng quen thuộc có tiếng trên thị trường và các bên tin cậy lẫn nhau.

Một LC được tuần hoàn dựa trên 3 yếu tố cơ bản sau:

1. Tuần hoàn dựa trên thời gian hay trị giá LC

a/ Tuần hoàn dựa trên thời gian (revolvement upon time): là loại tuần hoàn mà người hưởng lợi được phép đòi một số tiền nhất định trong từng khoảng thời gian nhất định được qui định trong LC. Ví dụ: LC cho phép đòi tiền $25.000 tháng một lần trong thời hạn 6 tháng ($25,000.00 may be drawn each month during the six-month validity) và việc tuần hoàn có thể tích luỹ hoặc không tích luỹ.

b/ Tuần hoàn dựa trên trị giá (revolvement upon value): là loại tuần hoàn cho phép trị giá được tuần hoàn trong hiệu lực của LC. Trừ khi có quy định khác, tuần hoàn dựa trên trị giá cho phép tuần hoàn từng lần LC được thực hiện.

Từ ví dụ trên, về mặt lý thuyết, người hưởng lợi có thể giao hàng hằng ngày trong suốt thời gian 6 tháng, tức là tương ứng với 180 lần tuần hoàn việc giao hàng. Trường hợp này, việc tính toán trách nhiệm, giới hạn của NH gần như là không thể. Do đó, các ngân hàng khi phát hành LC tuần hoàn dựa trên trị giá phải chỉ ra tổng trị giá tối đa của LC cho tất cả các lần giao hàng.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

2. Tuần hoàn tự động hay không tự động (automatic or non-automatic): một LC phải chỉ ra tuần hoàn là tự động hay không tự động.

a/ Tuần hoàn tự động: là LC sau khi tuần hoàn thì tự động có giá trị như cũ mà không cần sự thông báo từ NHPH. Trách nhiệm tối đa của NHPH là tổng tất cả các lần đòi tiền tuần hoàn theo LC.

b/ Tuần hoàn không tự động: là LC tuần hoàn mà chỉ khi NHPH đồng ý cho tuần hoàn thì LC tiếp theo mới có hiệu lực. Trách nhiệm tối đa của NHPH vào bất kỳ lúc nào chính là trị giá của từng lần tuần hoàn.

c/ Tuần hoàn bán tự động: là loại LC có quy định nếu sau một số ngày nhất định kể từ ngày LC hết hiệu lực hoặc đã sử dụng hết mà NHPH không có ý kiến gì thì LC tiếp theo tự động có giá trị lại như cũ.

3. Tuần hoàn tích luỹ hay không tích luỹ (cumulative or non-cumulative):

a/ Tuần hoàn tích luỹ: là loại LC chỉ rõ việc tuần hoàn được phép tích luỹ, tức là cho phép số dư của LC trước được cộng dồn vào LC tiếp theo. Chẳng hạn, ở ví dụ trên, trong lần giao hàng và đòi tiền thứ 6, người hưởng lợi có thể giao hàng và đòi tiền tổng cộng cho 6 tháng, tức là $150.000.

Tuần hoàn không tích luỹ: là LC chỉ rõ việc tuần hoàn không được phép tích b/ luỹ, tức không cho phép số dư của LC trước cộng dồn vào LC sau.

Ở ví dụ trên, nếu LC là tuần hoàn không tích luỹ thì việc giao hàng trị giá $25.000 một tháng không được thực hiện (toàn phần hay từng phần) thì trị giá này không được cộng dồn vào các tháng tiếp theo. Hoặc ví dụ trường hợp không có hàng hoá nào được giao trong suốt 5 tháng thì người hưởng lợi cũng chỉ có thể giao hàng và đòi tiền $25.000 cho tháng thứ 6.

Các ngân hàng cần lưu ý rằng trong cả 2 trường hợp nêu trên, tại thời điểm phát hành LC giới hạn trách nhiệm tối đa của NHPH luôn luôn là $150.000 cho dù tuần hoàn có tự động hay không.

7. LC dự phòng (Standby LC):

Theo phòng Thương mại quốc tế ICC, xuất bản số 515: LC dự phòng là loại tín dụng chứng từ hoặc một thoả thuận tương tự, dù được gọi hoặc miêu tả như thế nào, theo đó NHPH cam kết với Người hưởng lợi:

a. Trả một khoản tiền mà Người yêu cầu mở LC đã vay hoặc ứng trước,

b. Thanh toán khoản nợ của Người yêu cầu mở,

c. Bồi hoàn về những thiệt hại do Người yêu cầu mở không thực hiện được nghĩa vụ của mình.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Nguồn gốc: LC dự phòng có nguồn gốc từ nước Mỹ. Trước năm 1996, các NH Mỹ không được phép phát hành Bảo lãnh nên có thể nói LC dự phòng được coi là Bảo lãnh thư của người Mỹ. LC dự phòng được dùng phổ biến ở Mỹ, các nước châu Mỹ la tinh, Viễn Đông và ở các khu vực khác nơi có người hưởng lợi thư tín dụng là công ty Mỹ. Khu vực châu Âu vẫn dùng bảo lãnh truyền thống, hiếm khi dùng tín dụng thư dự phòng.

Các loại hình LC dự phòng: Căn cứ mục đích, tính chất bảo lãnh mà LC dự phòng được chia làm các loại sau đây:

1. LC dự phòng thực hiện hợp đồng **(performance standby):** là loại LC dự phòng bảo lãnh cho nghĩa vụ thực hiện hợp đồng.

2. LC dự phòng trả tiền trước **(advance-payment standby)**: là loại LC dự phòng bảo lãnh cho nghĩa vụ ứng trước tiền của người hưởng lợi đối với Người yêu cầu mở.

3. LC dự thầu (**bid-bond hoặc tender-bond standby**): là loại LC dự phòng bảo lãnh nghĩa vụ của Người yêu cầu mở để thực hiện hợp đồng nếu người này trúng thầu.

4. Tín dụng thư dự phòng đối ứng **(counter standby)**: là loại LC dự phòng được mở nhằm bảo lãnh cho việc phát hành một LC dự phòng khác hoặc một cam kết khác.

5. Tín dụng thư dự phòng tài chính **(financial standby):** là loại LC dự phòng bảo lãnh cho nghĩa vụ thanh toán tiền.

6. Tín dụng thư dự phòng bảo hiểm **(insurance standby):** là loại LC dự phòng bảo lãnh cho nghĩa vụ bảo hiểm hoặc tái bảo hiểm của Người đề nghị mở.

7. Tín dụng thư dự phòng thương mại **(commercial standby)**: là LC dự phòng bảo lãnh cho nghĩa vụ của Người yêu cầu mở nhằm thanh toán tiền hàng hoá dịch vụ trong trường hợp Người yêu cầu mở không thanh toán tiền hàng theo hợp đồng.

8. Tín dụng thư dự phòng thanh toán trực tiếp **(direct-pay standby)**: nhằm mục đích là phương tiện thanh toán chính và có hoặc không liên quan đến việc vi phạm nghĩa vụ hợp đồng hoặc nghĩa vụ thanh toán.

So sánh LC dự phòng và LC thương mại thông thường:

LC dự phòng và LC thương mại thông thường có ***các đặc điểm chung*** sau đây:

- *là cam kết độc lập của người phát hành* (independent undertaking): ngay sau khi LC được phát hành thì nó hoàn toàn độc lập với các giao dịch cơ sở, ngay cả khi LC có tham chiếu đến các giao dịch cơ sở đó;

- *thanh toán dựa trên chứng từ xuất trình* (documentary nature): cả hai loại LC đều yêu cầu chứng từ xuất trình và NH phát hành chỉ có nghĩa vụ thanh toán khi chứng từ xuất trình phù hợp trên bề mặt.

- *có các nội dung cơ bản* (basic components):bao gồm tính không huỷ ngang, tên và địa chỉ Người yêu cầu mở, Người hưởng lợi, trị giá LC, điều kiện thanh toán/điều kiện chứng từ, ngày hết hạn và nguồn luật điều chỉnh.

THƯ VIỆN HUST
TÀI LIỆU PHỤC VỤ TOÀN BỘ

So sánh sự khác nhau:

Sự khác nhau	LC dự phòng	LC thương mại
Mục đích sử dụng	Là phương tiện *phòng ngừa (dự phòng)* phía đối tác (Người yêu cầu mở) vi phạm nghĩa vụ, cam kết gây hậu quả xấu cho Người hưởng lợi	Là phương *tiện thanh toán* của người mua cho người bán trong giao dịch mua bán hàng hoá/dịch vụ khi người bán hoàn tất nghĩa vụ của giao dịch
Điều kiện chứng từ	Thường bao gồm hối phiếu và/hoặc văn bản đòi tiền nêu việc nào đó đã xảy ra hoặc đã không xảy ra. Các chứng từ ngày thường đơn giản, dễ tạo lập vì do người hưởng lợi phát hành	thường bao gồm chứng từ giao hàng nhưng hoá đơn, chứng từ vận tải (B/L, AWB…), bảo hiểm, chứng nhận xuất xứ … và thường do bên thứ 3 phát hành
Các điều kiện và điều khoản	Cần các bên tham gia cân nhắc, nghiên cứu và xử lý cẩn thận	được công nhận một cách toàn cầu và/hoặc được chuẩn hoá
Nguồn luật điều chỉnh	UCP hoặc ISP98	UCP
Kỳ hạn	Dài hạn (thường 1 năm hoặc dài hơn)	Ngắn hạn (trung bình là dưới 4 tháng)

8. LC đối ứng (Reciprocal LC):

- LC chỉ bắt đầu có hiệu lực khi LC kia đối ứng với nó được mở.

- Trong hai LC sẽ có một LC mở trước phải ghi: "LC này chỉ có hiệu lực khi người hưởng lợi đã mở lại một LC đối ứng cho người mở LC này hưởng"; và trong LC đối ứng phải ghi câu: "LC này đối ứng với LC số... mở ngày... tại ngân hàng..."

- Trường hợp sử dụng và đặc điểm:

+ Nhà cung cấp nguyên liệu và nhà gia công ở hai nước khác nhau

+ Trong phương thức mua bán hàng đổi hàng.

+ Bảo đảm quyền lợi cho người gia công vì sản phẩm làm ra có đặc điểm riêng do người đặt hàng quy định nên chỉ có người đặt hàng tiêu thụ.

+ Trong giao dịch, người bán đồng thời là người mua và ngược lại.

- Người mở LC này là người hưởng lợi LC kia và ngược lại.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU LƯU HÀNH NỘI BỘ

9. LC điều khoản đỏ (Red Clause LC):

Là LC mà NHPH cho phép NHTB ứng trước cho người thụ hưởng để mua hàng hoá, nguyên liệu phục vụ sản xuất hàng hoá theo LC đã mở. Điều cần hiểu là tiền ứng trước được lấy từ tài khoản của người mở, nghĩa là tín dụng thương mại, mà không phải là tín dụng của NHTB hay NHPH. NHTB chỉ thực hiện các thủ tục theo điều khoản của LC mà không cam kết hoặc chịu trách nhiệm về số tiền đó. Việc ứng tiền được NHPH ủy quyền cho NHTB thực hiện. Sau đó (hoặc trước đó) NHPH sẽ (hoặc đã) trích tài khoản của người mở chuyển (hoặc hoàn trả) cho NHTB.

- Gọi điều khoản đỏ là vì trước đây được in bằng mực đỏ để tăng sự chú ý.

- Từ "Red Clause" ngày nay được dùng bởi nhiều thuật ngữ khác nhau như: "Advance Clause" (điều khoản ứng trước), hoặc "Special Clause" (điều khoản đặc biệt). Theo đó, người mở LC cam kết tài trợ cho nhà xuất khẩu ngay khi LC được mở.

Với "Điều khoản đỏ", NHPH cam kết ứng một số tiền nhất định của LC khi nhận được các chứng từ, thông thường là: hối phiếu của số tiền ứng trước, hóa đơn, giấy nhận nợ hoặc cam kết giao hàng.

Rất nhiều trường hợp người mở chỉ ứng trước tiền cho người hưởng dưới sự bảo lãnh của ngân hàng người hưởng (Advance Guarantee). Như vậy, người hưởng sẽ thương lượng với ngân hàng mình để phát hành bảo lãnh trước khi nhận được tiền theo điều khoản đỏ.

Hiện nay, Red Clause đã được sử dụng trong thanh toán xuất nhập khẩu khá rộng rãi, nhất là đối với hàng hóa nông sản, lâm, thổ sản có thời vụ như cà phê, lúa, gạo, ngô, hạt điều, lông cừu và một số hàng khác. Nhằm ổn định thị trường và nắm chắc nguồn hàng, nhà nhập khẩu và nhà xuất khẩu có thể ký hợp đồng thương mại từ hai ba tháng trước vụ thu hoạch, hoặc có khi sớm hơn. Trong nội dung hợp đồng thương mại đã quy định rõ số lượng hàng hóa, giá cả, thời gian và điều kiện giao hàng..., nhà nhập khẩu ký với ngân hàng phục vụ mình một hợp đồng quy định rõ các điều kiện mà theo đó ngân hàng bên mua sẽ mở một LC có điều khoản đỏ (sở dĩ gọi như vậy là vì điều khoản này thường được in bằng màu đỏ), phù hợp với hợp đồng thương mại do bên mua và bên bán đã ký kết. Ngân hàng bên mua thường yêu cầu người mua phải ký quỹ một số tiền nhất định (margin/deposit) hoặc cho bên mua sử dụng một hạn mức tín dụng (credit line) để mở Red Clause LC tùy thuộc vào quan hệ tin cậy giữa hai bên.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Với Red Clause, bên bán được nhận một số tiền trước khi giao hàng (có thể bằng 10%, 20%, 25%...) tùy hai bên thỏa thuận để sử dụng vào việc chuẩn bị hàng hóa xuất khẩu, giảm được khó khăn về tài chính và có thị trường xuất khẩu ổn định. Đó là ưu điểm của Red Clause với bên bán.

Về bên mua, theo Red Clause, họ phải mở LC tương đối sớm trước khi giao hàng, phải chịu chi phí và rủi ro về việc ứng trước, nhưng đáp lại họ được bù đắp bằng giá hàng thấp hơn và ổn định được nguồn hàng nhập khẩu ngay cả khi giá cả quốc tế đột biến.

Về phía ngân hàng: Khi mở Red Clause LC, các ngân hàng thường áp dụng số tiền ứng trước bằng một trong hai cách sau đây:

a/ Ngân hàng mở Red Clause LC tự mình cấp tiền ứng trước khi nhận được lệnh đòi tiền ứng trước từ người bán, trong đó ngân hàng bên bán xác nhận rằng hối phiếu đòi tiền ứng trước và các điều kiện liên quan của LC đã phù hợp. *"Upon receipt of the Red Clause LC, beneficiary may draw draft on us (issuing bank) payable at sight for...% of LC value being advance payment to be paid to the beneficiary before shipment. Such draft amount is only paid by us against beneficiary's letter of guarantee of undertaking that shipment is to be effected as specified in the LC and is to be recovered by deducting from the seller's invoice accompanied by all the shipping documents presented for negotiation".*

b/ NHPH ủy quyền ngân hàng bên bán (NHTB hay NHCK) cấp tiền ứng trước theo điều khoản đỏ đã quy định. Sau đó số tiền ứng trước và tiền lãi suất sẽ được hoàn trả bởi NHPH hoặc được khấu trừ vào hóa đơn tiền hàng của bên bán. "Upon receipt of the Red Clause LC, beneficiary may draw draft on advising/negotiating bank who are duly authorized by us to be done so payable at sight for...% of LC... "

Việc NHTB ứng tiền theo LC điều khoản đỏ, thì đây chính là khoản cho vay ứng trước tiền hàng xuất khẩu mà các NHTM vẫn làm, tuy nhiên, ứng trước theo LC điều khoản đỏ có thêm sự đảm bảo hoàn trả từ NHPH nếu người bán vi phạm hợp đồng./.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

CHƯƠNG 9

QUY TRÌNH NGHIỆP VỤ MỘT SỐ LOẠI LC ĐẶC BIỆT

1. QUY TRÌNH NGHIỆP VỤ LC CHUYỂN NHƯỢNG

1.1. KHÁI NIỆM VÀ GIẢI THÍCH THUẬT NGỮ

a/ Khái niệm:

LC chuyển nhượng là LC, theo đó người hưởng lợi (người hưởng lợi thứ nhất) có thể yêu cầu ngân hàng được ủy quyền (ngân hàng chuyển nhượng) thực hiện việc trả tiền, cam kết trả tiền sau, chấp nhận hoặc chiết khấu, hoặc trong trường hợp LC được chiết khấu tự do, ngân hàng được ủy quyền trong LC với vai trò là ngân hàng chuyển nhượng sẽ phân bổ toàn bộ hay một phần LC cho một hay nhiều người hưởng lợi khác (người hưởng lợi thứ hai).

LC chuyển nhượng thuộc loại LC không hủy ngang, được áp dụng cho hợp đồng mua bán qua trung gian, theo đó người hưởng lợi thứ nhất chuyển nhượng một phần hay toàn bộ nghĩa vụ thực hiện LC và quyền được đòi tiền của mình cho người hưởng lợi thứ hai. Như vậy, mỗi người hưởng lợi thứ hai nhận cho mình một phần nghĩa vụ và quyền lợi của LC.

b/ Giải thích thuật ngữ:

1. Để tránh hiểu sai lệch về tính chất chuyển nhượng của LC, các thuật ngữ sau đây không được sử dụng để chỉ một LC chuyển nhượng: "có thể chia nhỏ được - divisible", "có thể chuyển - transmissible", "có thể chuyển nhượng thu nhập - assignable" và "có thể chia làm nhiều phần - factionable". Nếu các thuật ngữ này được sử dụng trong LC thì chúng không làm cho LC trở nên chuyển nhượng được, do đó, các ngân hàng sẽ không xem xét đến chúng (coi như không có). Điều kiện cần thiết để một LC có thể chuyển nhượng được là NHPH phải nói rõ là LC có thể chuyển nhượng được. *Ví dụ,* nếu LC được phát hành bằng MT700 thì trường 40A phải ghi rõ "TRANSFERABLE" hoặc trường 47A-các điều kiện khác phải qui định "THIS LC IS TRANSFERABLE". Nói rõ như vậy để chứng tỏ rằng người NK đã đồng ý cho người XK được phép chỉ định người khác làm thay việc cung cấp hàng hóa và việc chuyển nhượng như vậy chỉ được xảy ra một lần.

2. Cần phân biệt giữa "Transfer" và "Assignment". Vì trong giao dịch

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

nói chung, "chuyển nhượng" được thể hiện bởi hai thuật ngữ là "transfer" và "assignment"; do đó, ta cần làm rõ nghĩa của hai từ này, đặc biệt là nghĩa của chúng trong giao dịch LC.

Transfer: Theo nghĩa thông thường, đây là sự dịch chuyển, chuyển nhượng hoặc chuyển giao nói chung. Ví dụ, sự chuyển giao công nghệ (transfer of technology), chuyển tiền bằng thư (payment by mail transfer), chuyển rủi ro từ người bán sang người mua (transfer of risks from seller to buyer), hay chuyển tải cũng có từ gốc là "trans" (transshipment). Trong giao dịch LC, "Transfer" được hiểu theo nghĩa "chuyển nhượng" LC từ người hưởng thứ nhất sang người hưởng thứ hai. Như vậy, đây là sự chuyển nhượng việc thực hiện toàn bộ hay một phần của LC, theo đó, người được chuyển nhượng (transferee of LC) có quyền được đòi tiền, quyền được ký phát hối phiếu đòi tiền theo LC chuyển nhượng. Quyền này chỉ dành cho những người được chuyển nhượng LC (có nghĩa vụ thực hiện LC và có quyền được nhận tiền), nên đây không phải là sự chuyển nhượng thu nhập của LC đơn thuần cho người khác.

Assignment: Theo nghĩa thông thường, đây là sự chuyển nhượng quyền được hưởng (chuyển giao quyền sở hữu) về một số tiền, tài sản hữu hình, tài sản vô hình… của một người cho người khác. Ví dụ, (i) chuyển nhượng giấy tờ có giá như hối phiếu, trái phiếu, kỳ phiếu…; (ii) chuyển quyền được đòi bồi thường tiền bảo hiểm và quyền được nhận hàng trong vận tải hàng hóa (thông thường bằng thủ tục ký hậu). Trong giao dịch LC, "assignment" là việc Người thụ hưởng nhượng lại quyền được hưởng số tiền của mình theo LC cho người khác.

So sánh giữa "Transfer" và "Assignment" trong giao dịch LC:

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU LƯU HÀNH NỘI BỘ

Transfer LC	Assignment of amount of LC
1. Trên LC phải ghi rõ "Transferable", tức phải có sự đồng ý của NHPH (hay người NK).	1. Không cần có quy định trên LC, tức không cần có sự đồng ý của NHPH (hay người NK).
2. Chuyển nhượng nghĩa vụ thực hiện LC và quyền được đòi tiền theo LC.	2. Chỉ nhượng lại khoản tiền thu được từ LC cho một bên khác.
3. Có một hay nhiều người thụ hưởng mới.	3. Không có người thụ hưởng mới nào.
4. Áp dụng điều 38 UCP 600	4. Áp dụng điều 39 UCP 600

3. Các bên tham gia: Trong giao dịch LC chuyển nhượng, các bên tham gia bao gồm:

- Nhà nhập khẩu hay người mua là người mở LC gốc, gọi là Người mở (Applicant).

- Nhà xuất khẩu, người bán hay người cung ứng, gọi là Người thụ hưởng thứ hai (second beneficiary), hay bên thứ ba (third party).

- Nhà trung gian (middleman) là Người thụ hưởng thứ nhất (first beneficiary).

- Ngân hàng phát hành LC gốc (gọi là Issuing Bank).

- Ngân hàng được chỉ định chuyển nhượng LC cho Người thụ hưởng thứ hai gọi là Ngân hàng chuyển nhượng (transferring bank).

- Nếu LC được thông báo cho nhà xuất khẩu qua một ngân hàng khác (không phải ngân hàng chuyển nhượng), thì ngân hàng thông báo này được gọi là Ngân hàng của nhà xuất khẩu hay Ngân hàng của Người thụ hưởng thứ hai.

- LC phát hành cho Người thụ hưởng thứ nhất gọi là LC gốc (primary LC).

- LC đã được chỉnh sửa (thay đổi một số nội dung của LC gốc) thông báo cho Người thụ hưởng thứ hai gọi là LC chuyển nhượng (transferred LC).

1.2. MỤC ĐÍCH VÀ ĐIỀU KIỆN THỰC HIỆN

a/ Mục đích:

LC chuyển nhượng được dùng phổ biến trong phương thức mua bán qua trung gian, nhằm đáp ứng các mục đích sau:

- Người hưởng lợi thứ nhất ký được hợp đồng XK, nhưng hiện tại anh ta không có đủ hàng, nên phải chuyển nhượng một phần hoặc toàn bộ quyền lợi và nghĩa vụ của LC cho một hoặc nhiều người cung cấp hàng hóa khác (những người hưởng lợi thứ hai) ở trong cùng một nước hay ở nước ngoài.

- Khi người hưởng lợi thứ nhất với vai trò là đại lý hoặc người cung cấp chủ yếu một số mặt hàng nhất định, hoặc là người bao tiêu sản phẩm của nhà sản xuất, nắm độc quyền phân phối mặt hàng đó.

- Nhà kinh doanh xuất khẩu (nhà trung gian) tìm được thị trường tiêu thụ, nhưng không có vốn hoặc không được ngân hàng cấp vốn để mua hàng hóa hay mở LC giáp lưng, sẽ tiến hành kinh doanh xuất khẩu ăn chênh lệch giá thông qua giao dịch LC chuyển nhượng.

- Nhà nhập khẩu mở LC cho nhà môi giới (người hưởng lợi thứ nhất), trên cơ sở đó nhà môi giới sẽ chuyển nhượng toàn bộ nghĩa vụ và quyền lợi của LC cho người cung ứng hàng hóa thực hiện (người hưởng lợi thứ hai). Qua dịch vụ môi giới, nhà môi giới được hưởng hoa hồng.

Như vậy, người thụ hưởng thứ nhất (nhà trung gian) có thể đơn thuần chỉ là nhà môi giới, nhà bao tiêu, nhà đại lý và cũng có thể là nhà kinh

THƯ VIỆN HUBT TÀI LIỆU LƯU HÀNH NỘI BỘ

doanh xuất khẩu thực sự.

Về thu nhập của người trung gian: Tùy thuộc vai trò của nhà trung gian mà thu nhập có thể là:

- Nếu là nhà môi giới thì thu nhập sẽ là tiền hoa hồng (thông thường do nhà xuất khẩu trả).

- Nếu là nhà bao tiêu hay đại lý xuất khẩu, thì thu nhập sẽ là khoản chênh lệch giữa giá mua từ nhà xuất khẩu và giá bán cho nhà nhập khẩu.

- Nếu là nhà xuất khẩu thuần túy, nhưng do thiếu hàng tạm thời, hoặc do đơn đặt hàng quá lớn, thì anh ta sẽ chuyển nhượng một phần LC cho người khác thực hiện mà có thể không đòi hỏi phần chênh lệch giá.

Trong buôn bán quốc tế, việc mua bán qua trung gian (hay mua bán tay ba) sử dụng LC chuyển nhượng nhằm ăn chênh lệch giá là chủ yếu.

b/ Điều kiện để thực hiện LC chuyển nhượng:

1. Các bên tham gia phải đồng ý thực hiện LC này, cụ thể:

- Nhà nhập khẩu chấp nhận mở LC có thể chuyển nhượng, đồng ý sự tham gia của một nhà cung cấp khác. Lý do có thể là: (1) chưa tìm được nhà cung cấp trực tiếp, buộc phải mua qua trung gian, bởi vì việc thiết lập quan hệ buôn bán với nước ngoài phải có năng lực, kinh nghiệm, thời gian, tiền bạc, công sức…; (2) Giữa nhà nhập khẩu và nhà trung gian đã có mối quan hệ làm ăn lâu dài, tin tưởng lẫn nhau, nếu giao dịch trực tiếp với nhà xuất khẩu, tức phải giao dịch với một đối tác mới, phải thiết lập quan hệ từ đầu, tốn kém và nhiều rủi ro.

- Nhà xuất khẩu (người thụ hưởng thứ hai) đồng ý chấp nhận LC chuyển nhượng và tiến hành giao hàng trực tiếp cho nhà nhập khẩu theo địa chỉ quy định trong LC.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

2. Ngân hàng phát hành phải ghi rõ là: LC có thể chuyển nhượng (Transferable Credit). Khi ghi rõ là LC chuyển nhượng, chứng tỏ người nhập khẩu đã đồng ý cho người hưởng lợi thứ nhất được chỉ định người khác làm thay việc cung cấp hàng.

3. Các điều khoản và điều kiện của LC phải bảo đảm cho việc chuyển nhượng có giá trị thực hiện, nghĩa là không có những điều khoản vô lý, không logic, mơ hồ hay cản trở việc chuyển nhượng LC. Ví dụ:

- LC gốc quy định điều kiện giao hàng là CFR, nhưng người thụ hưởng thứ nhất lại yêu cầu chuyển nhượng LC với điều kiện FOB.

- LC gốc quy định không cho phép giao hàng từng phần, trong khi việc

chuyển nhượng lại là một phần.

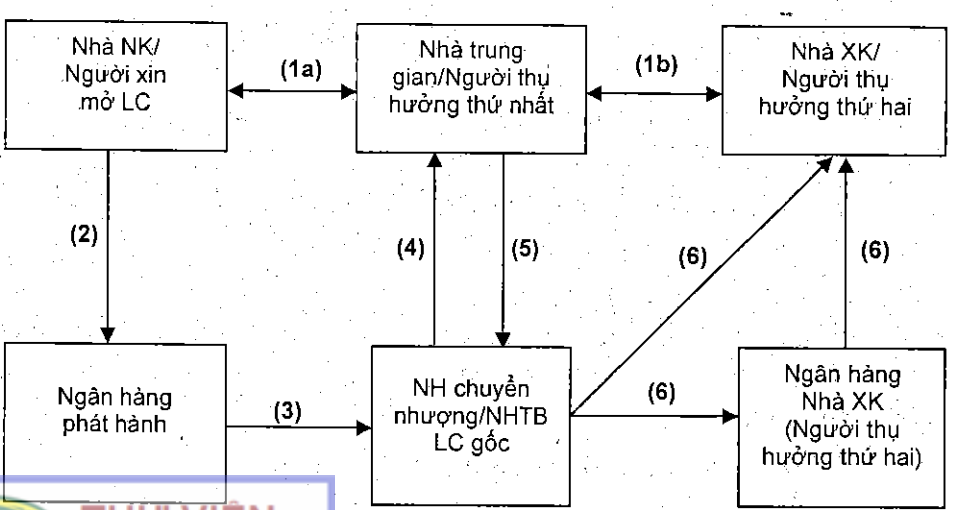
- Trường hợp chuyển nhượng cho nhiều người thụ hưởng thứ 2 thì LC gốc phải có điều khoản loại trừ không áp dụng điều 32 UCP600 (article 32 UCP 600 must be excluded).

4. Người thụ hưởng thứ nhất phải trả tất cả các chi phí và ngân hàng không phải thực hiện chuyển nhượng, chừng nào chưa nhận được phí, hoặc phải có thoả thuận riêng giữa hai bên.

5. LC còn hiệu lực và còn số tiền để chuyển nhượng.

1.3. QUY TRÌNH NGHIỆP VỤ

a/ Mở LC chuyển nhượng:



THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Diễn giải:

(1a) Hợp đồng mua bán giữa người trung gian với nhà nhập khẩu (người mở LC, người mua cuối cùng), trong đó điều kiện thanh toán chỉ rõ thanh toán bằng LC có thể chuyển nhượng được.

(1b) Hợp đồng giữa người trung gian với nhà xuất khẩu (nhà cung cấp, người thụ hưởng thứ hai).

(2) Căn cứ hợp đồng mua bán, nhà NK làm đơn xin mở một LC có thể chuyển nhượng cho người trung gian hưởng (người hưởng lợi thứ nhất).

(3) Căn cứ đơn mở LC, NHPH mở một LC có thể chuyển nhượng gửi ngân hàng chuyển nhượng để thông báo cho người trung gian.

(4) Ngân hàng chuyển nhượng thông báo cho người trung gian về việc đã có một LC chuyển nhượng.

(5) Người trung gian ra chỉ thị cho ngân hàng chuyển nhượng sửa đổi LC gốc và thông báo LC đã sửa đổi cho nhà xuất khẩu (người thụ hưởng thứ hai). Chi tiết sửa đổi của LC bao gồm:

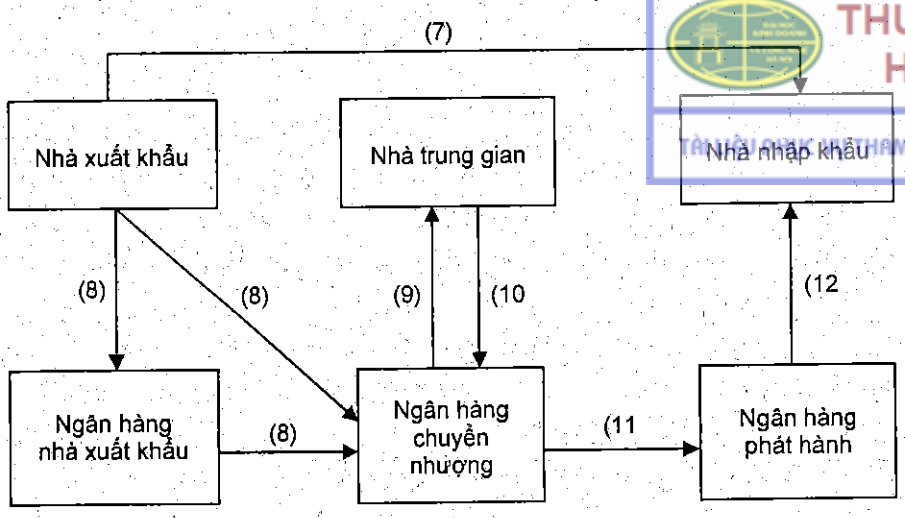
- Tên nhà trung gian thay thế cho tên người mở LC (nếu có thể).
- Giá trị của LC được sửa đổi thấp hơn so với LC gốc.
- Đơn giá của LC được sửa đổi thấp hơn so với LC gốc.
- Ngày hết hạn của LC được sửa sớm hơn so với LC gốc.
- Ngày giao hàng của LC được sửa sớm hơn so với LC gốc.

(6) Ngân hàng chuyển nhượng sau khi kiểm tra tính xác thực các chỉ thị của nhà trung gian, sẽ chuyển nhượng LC cho nhà xuất khẩu (người thụ hưởng thứ hai).

Ghi chú:

- Nếu người hưởng lợi thứ hai ở trong cùng một nước với nhà trung gian, thì ngân hàng chuyển nhượng có thể thông báo LC chuyển nhượng trực tiếp cho người thụ hưởng thứ hai (nhà xuất khẩu) .
- Nếu người hưởng lợi thứ hai ở nước ngoài, thì ngân hàng chuyển nhượng nhất thiết phải thông báo LC chuyển nhượng qua một ngân hàng ở nước người thụ hưởng thứ hai (nhà xuất khẩu), nhằm mục đích xác minh tính chân thực của LC.

b/ Xuất trình chứng từ theo LC chuyển nhượng:



THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU CHỈ ĐỂ THAM KHẢO NỘI BỘ

Diễn giải:

(7) Nhà xuất khẩu sau khi nhận được LC nếu thấy không cần sửa đổi thì tiến hành giao hàng thẳng đến nơi quy định trong LC (đến địa chỉ của người mua cuối cùng).

(8) Nhà xuất khẩu sau khi giao hàng lập bộ chứng từ thanh toán gửi thẳng đến ngân hàng chuyển nhượng (nếu là ở cùng nước với ngân hàng chuyển nhượng), hoặc gửi qua ngân hàng phục vụ mình (nếu là ở khác nước với ngân hàng chuyển nhượng).

(9) Ngân hàng chuyển nhượng thông báo cho nhà trung gian về bộ chứng từ để nhà trung gian thay thế hóa đơn và hối phiếu (nếu cần).

(10) Nhà trung gian thay thế hóa đơn và hối phiếu rồi chuyển tới ngân hàng chuyển nhượng.

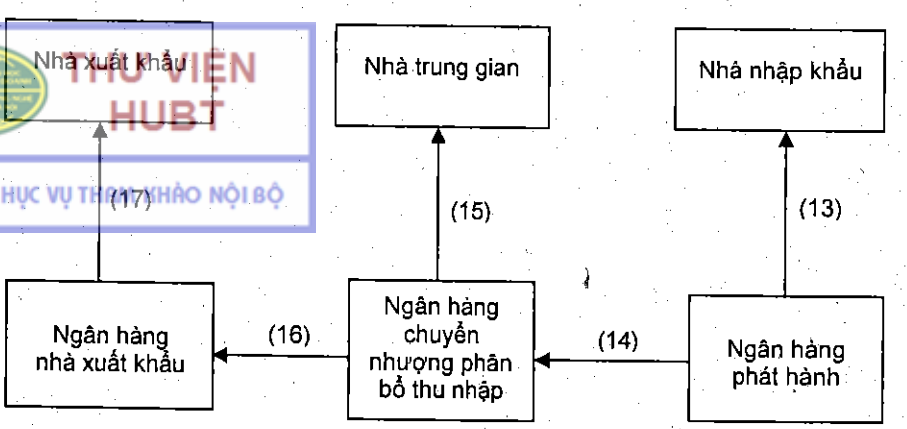
- Thay hóa đơn của người xuất khẩu (người hưởng lợi thứ hai) bằng hóa đơn của mình có giá trị cao hơn (bằng giá trị của LC gốc).

- Thay hối phiếu của người xuất khẩu bằng hối phiếu do mình phát có giá trị cao hơn (bằng giá trị của LC gốc).

(11) Ngân hàng chuyển nhượng chuyển bộ chứng từ (đã thay thế hóa đơn và hối phiếu) đến NHPH để thanh toán.

(12) NHPH kiểm tra chứng từ, nếu thấy hợp lệ thì chuyển cho nhà nhập khẩu để đi nhận hàng.

c/ Thanh toán LC chuyển nhượng:



THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Diễn giải:

(13) NHPH ghi nợ tài khoản của nhà nhập khẩu.

(14) NHPH chuyển toàn bộ thu nhập cho ngân hàng chuyển nhượng.

(15) Ghi có lợi nhuận cho nhà trung gian (chênh lệch hóa đơn).

(16) Chuyển giá trị thu nhập còn lại cho ngân hàng phục vụ nhà XK.

(17) Ghi có giá trị thu nhập còn lại cho nhà xuất khẩu.

1.4. PHƯƠNG THỨC CHUYỂN NHƯỢNG

1. Chuyển nhượng toàn phần (Full Transfer):

Người thụ hưởng thứ nhất chuyển nhượng toàn bộ giá trị của LC cho người thụ hưởng thứ hai. Trường hợp này thường xảy ra khi người mua và người bán có quan hệ công ty mẹ con; hoặc người trung gian giữ chức năng là nhà môi giới để hưởng hoa hồng, không có hàng hóa cung cấp nên chuyển nhượng toàn bộ trị giá của LC cho người cung ứng hàng hóa (người thụ hưởng thứ hai).

Đặc điểm của chuyển nhượng toàn phần ***thường*** không cần thay thế hóa đơn và hối phiếu, đồng thời người hưởng lợi thứ nhất sẽ từ bỏ quyền đối với các sửa đổi LC. Điều này là vì người trung gian được hưởng hoa hồng theo tỷ lệ của giá trị LC. Ngân hàng chuyển nhượng sau khi nhận được LC gốc từ NHPH cùng với chỉ thị chuyển nhượng của nhà trung gian sẽ tiến hành chuyển nhượng LC bằng cách gửi thông báo chuyển nhượng có đính kèm LC gốc trực tiếp cho người thụ hưởng thứ hai (nếu trong cùng một nước) hoặc qua ngân hàng thông báo (nếu ở khác nước). Khi nhận được bộ chứng từ của người thụ hưởng thứ hai, ngân hàng chuyển nhượng sẽ chuyển thẳng và nguyên vẹn bộ chứng từ (không có thay thế chứng từ) cho NHPH.

2. Chuyển nhượng một phần (Partial Transfer):

Nhận được LC gốc, người thụ hưởng thứ nhất chỉ chuyển nhượng một phần trị giá của LC này cho người thụ hưởng thứ hai. Thông thường, chuyển nhượng một phần thì người thụ hưởng thứ nhất phải thay thế chứng từ (hóa đơn và hối phiếu), đồng thời phải bảo lưu quyền từ chối/chấp nhận các sửa đổi của LC gốc có được thông báo cho người hưởng lợi thứ hai không nếu người trung gian muốn ăn chênh lệch giá; tuy nhiên việc thay thế này là không bắt buộc, nếu người trung gian muốn hưởng hoa hồng.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Những lý do khiến cho người trung gian chỉ chuyển nhượng một phần giá trị của LC bao gồm:

- Người trung gian được hưởng chênh lệch giá giữa hai hợp đồng nghĩa là giá trị chuyển nhượng thấp hơn giá trị LC mà họ được hưởng.
- Cần có nhiều nhà cung ứng hàng hóa cho cùng một lô hàng nên phải chia nhỏ trị giá của LC thành nhiều phần để thực hiện.

Tổng trị giá của các LC chuyển nhượng riêng rẽ không được vượt quá số tiền của LC gốc, miễn là việc giao hàng từng phần và thanh toán từng phần không bị cấm, và toàn bộ những lần chuyển nhượng riêng rẽ như vậy được xem chỉ là một lần chuyển nhượng.

Ví dụ: Một LC có thể chuyển nhượng trị giá 500 000 USD, cho phép giao hàng nhiều lần. Người trung gian căn cứ vào tiến độ giao hàng và hợp đồng, chuyển nhượng cho chủ hàng số một số tiền là 200 000 USD, chủ hàng số hai trị giá 150 000 USD... Việc chuyển nhượng từng phần riêng rẽ như vậy vẫn được coi là chuyển nhượng một lần.

Cho dù chuyển nhượng toàn phần hay một phần, một LC có thể chuyển nhượng chỉ được phép chuyển nhượng một lần, nghĩa là người thụ hưởng thứ hai không được phép chuyển nhượng tiếp LC mà mình nhận được. Tuy nhiên, đôi khi các bên có thể thoả thuận người hưởng lợi thứ hai sẽ chuyển nhượng toàn bộ hoặc từng phần LC cho người hưởng lợi thứ nhất. Điều này thường xảy ra khi người hưởng lợi thứ hai không có khả năng cung ứng hàng hoá và người hưởng lợi thứ nhất phải quyết định mua hàng hoá từ một nguồn khác.

3. Nội dung chuyển nhượng:

LC chỉ có thể được chuyển nhượng khi tuân thủ các điều khiện và điều khoản của LC gốc, ngoại trừ các nội dung sau, được viết tắt theo quy tắc **A PEPSI** (là viết tắt 5 chữ cái đầu của các điều kiện):

- **A**mount: số tiền của LC chuyển nhượng.
- **P**rice: đơn giá của LC chuyển nhượng.
- **E**xpiry: thời hạn của LC chuyển nhượng.
- **P**resentation period: thời hạn xuất trình chứng từ muộn nhất.
- **S**hipment date: thời hạn giao hàng muộn nhất.

Tất cả các điều khoản trên đây chỉ có thể được thay đổi theo nguyên tắc giảm đi hoặc rút ngắn đi. Không một điều khoản nào trên đây được phép tăng lên hoặc kéo dài thêm.

- **I**nsurance percentage: tỷ lệ bảo hiểm: chỉ có thể điều chỉnh tăng lên để đạt tới số tiền bảo hiểm qui định trong LC gốc hoặc nếu không quy định cụ thể thì tối thiểu phải bằng 110% trị giá hóa đơn theo LC gốc.

UCP cho phép 5 điều kiện trên được thay đổi khi chuyển nhượng LC, tuy nhiên cũng không cấm các sự thay đổi khác, miễn là NH chuyển nhượng thấy việc thay đổi điều khoản đó không rủi ro cho mình. Ví dụ: LC gốc qui định được phép giao hàng từng phần (Partial shipment allowed) nhưng LC

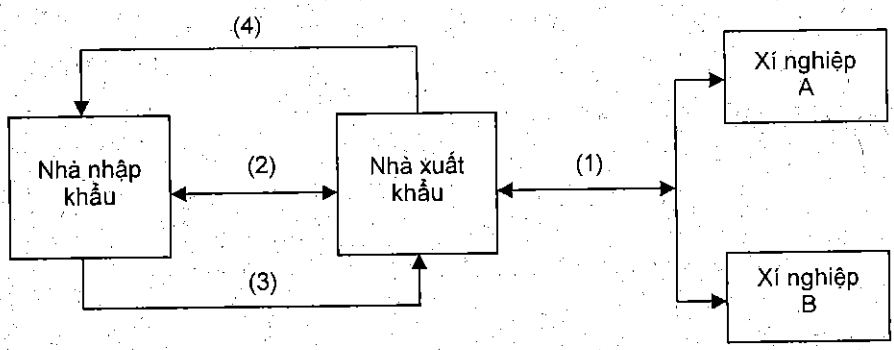
THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU CHỈ DÙNG ĐỂ THAM KHẢO NỘI BỘ

được chuyển nhượng có thể qui định giao hàng từng phần không được phép (Partial shipment not allowed).

Ngoài ra, trong LC chuyển nhượng tên của nhà trung gian có thể thay thế cho tên của người mở LC (nhà nhập khẩu), nhưng nếu LC gốc quy định tên người mở LC phải được thể hiện rõ ràng trên bất kỳ chứng từ nào, ngoại trừ hóa đơn, thì yêu cầu này phải được đáp ứng.

4. Phân biệt LC chuyển nhượng với ủy thác xuất khẩu:

Quy trình ủy thác xuất khẩu:



Diễn giải:

(1) Nhà xuất khẩu (chuyên nghiệp) ký hợp đồng xuất khẩu ủy thác với các xí nghiệp sản xuất, cung ứng hàng hóa (không có nghiệp vụ hoặc không có giấy phép xuất khẩu).

(2) Trên cơ sở hợp đồng ủy thác XK, nhà XK ký hợp đồng ngoại thương.

(3) Trên cơ sở hợp đồng ngoại thương, nhà NK mở LC cho nhà XK hưởng.

(4) Căn cứ vào LC nhận được, nhà xuất khẩu tiến hành giao hàng và lập bộ chứng từ thanh toán.

Từ sơ đồ trên cho thấy:

- Bên nhận ủy thác xuất khẩu với danh nghĩa chính mình (không phải nhà cung ứng), ký hợp đồng ngoại, thực hiện giao hàng và nhận tiền thanh toán theo quy định của LC.
- Bên nhận ủy thác là người thụ hưởng duy nhất của LC.
- Bên ủy thác không có quan hệ gì với LC và với người nhập khẩu.
- Người nhập khẩu chỉ có quan hệ với người nhận ủy thác, không biết và không có quan hệ gì với người ủy thác.
- Mọi chi phí cho xuất khẩu lô hàng do bên ủy thác chịu, bên nhận ủy thác được hưởng hoa hồng.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU CHỈ CHO THAM KHẢO NỘI BỘ

1.5. SỬA ĐỔI LC CHUYỂN NHƯỢNG

Việc sửa đổi LC chuyển nhượng rất phức tạp vì có hai người thụ hưởng. Những sửa đổi nào cần phải thông báo cho người hưởng lợi thứ hai và những sửa đổi nào không phải thông báo là một vấn đề rất dễ dẫn đến tranh chấp.

Về nguyên tắc, người đề xuất sửa đổi LC chỉ có thể là người mở và người thụ hưởng thứ nhất. Tuy nhiên, người thụ hưởng thứ hai cũng có thể đề nghị sửa đổi LC, nhưng không được trực tiếp thương lượng với người mở, mà phải gián tiếp qua nhà trung gian.

a/ Sửa đổi liên quan đến người thụ hưởng:

Vì có hai người thụ hưởng, nên có những sửa đổi chỉ liên quan đến người thụ hưởng thứ nhất hoặc chỉ liên quan đến người thụ hưởng thứ hai, hoặc bên quan đến cả hai. Cụ thể:

- Những sửa đổi chỉ liên quan đến người thụ hưởng thứ nhất thì không nhất thiết phải thông báo cho người thụ hưởng thứ hai. Ví dụ, sửa đổi điều chỉnh tăng hoặc giảm giá và số tiền của LC ở mức độ nhất định do biến động của thị trường theo điều khoản thanh toán đã quy định trong hợp đồng hoặc những điều khoản đặc biệt được sửa đổi mà không liên quan và ảnh hưởng đến nghĩa vụ và quyền lợi của người hưởng thứ hai.

- Những sửa đổi liên quan đến nghĩa vụ và quyền lợi của người thụ hưởng thứ hai, thì nhất thiết phải được thông báo cho người thụ hưởng thứ hai biết. Và chỉ khi có sự đồng ý của người này, thì sửa đổi mới có giá trị thực hiện. Ví dụ, sửa đổi liên quan đến phẩm chất, quy cách hàng hóa, đóng gói, ký mã hiệu, thời gian giao hàng…tức là những sửa đổi liên quan đến việc thực hiện nghĩa vụ giao hàng của người hưởng thứ hai, thì người này phải được biết.

b/ Sửa đổi liên quan đến phương thức chuyển nhượng:

- Nếu chuyển nhượng là toàn phần (người trung gian với chức năng là nhà môi giới), thì mọi sửa đổi LC đều phải được thông báo cho người thụ hưởng thứ hai biết, mà không cần có sự đồng ý của người thụ hưởng thứ nhất. Chỉ khi có sự chấp thuận của người thụ hưởng thứ hai thì sửa đổi mới có giá trị thực hiện.

- Nếu chuyển nhượng một phần: LC có thể được chuyển nhượng cho nhiều chủ hàng. Khi sửa đổi LC được thông báo cho họ, người hưởng thứ hai có thể chấp nhận hoặc từ chối sửa đổi. Việc từ chối của một hoặc nhiều người hưởng không ảnh hưởng đến việc chấp nhận của những người thụ hưởng thứ hai còn lại. Điều này xuất phát từ thực tế là, có những sửa đổi chỉ phù hợp với một hoặc nhiều người thụ hưởng thứ hai, các người thụ hưởng

THƯ VIỆN HUB

thứ hai còn lại không có nhu cầu sửa đổi như vậy, hoặc không thể xuất trình chứng từ theo sửa đổi đó. Một nguyên tắc chung là, khi người thụ hưởng thứ nhất đã chuyển nhượng LC cho phía thứ ba, thì người được chuyển nhượng sẽ toàn quyền thực hiện đúng các điều khoản và điều kiện của LC chuyển nhượng, đồng thời có quyền chấp nhận hay từ chối những sửa đổi sau đó. Mỗi chủ hàng được chuyển nhượng LC có nghĩa vụ và quyền lợi độc lập với nhau trong cùng một LC. Việc thực hiện LC của người này không ảnh hưởng đến việc chấp nhận sửa đổi của người hưởng khác và ngược lại. Tuy nhiên, nếu NHPH hay NHXN (nếu có) không cho phép việc chấp nhận hay từ chối riêng lẻ của từng người thụ hưởng thứ hai thì phải quy định rõ ràng trong LC là mọi sửa đổi phải được tất cả người thụ hưởng thứ hai thực hiện.

c/ Quyền thông báo sửa đổi LC của người thụ hưởng thứ nhất:

Vì sửa đổi LC có thể không liên quan đến người thụ hưởng thứ hai, nên người trung gian có quyền thông báo hoặc từ chối thông báo sửa đổi cho người thụ hưởng thứ hai. Để bảo vệ người thụ hưởng thứ hai, trong thời gian yêu cầu và trước khi chuyển nhượng, người hưởng thứ nhất phải cung cấp chỉ thị không hủy ngang cho ngân hàng chuyển nhượng là họ giữ quyền từ chối hay cho phép ngân hàng chuyển nhượng thông báo các sửa đổi cho người thụ hưởng thứ hai. Ngân hàng chuyển nhượng phải thông báo cho người hưởng thứ hai chỉ thị của người hưởng thứ nhất về việc có hay không thông báo sửa đổi. Người hưởng thứ hai, sau khi nhận được LC chuyển nhượng có ghi rõ quyền quyết định thông báo hay từ chối như trên thì phải biết được vị thế của mình là người được hưởng lợi thực sự của bộ chứng từ giao hàng, nhận thức được những rủi ro có thể xảy ra, để từ đó từ chối hay chấp nhận điều khoản như vậy.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

1.6. QUAN HỆ NGHĨA VỤ VÀ QUYỀN LỢI ĐỐI VỚI CÁC BÊN

1. Quan hệ giữa những người hưởng lợi:

Người hưởng lợi thứ nhất (người trung gian) luôn chịu trách nhiệm chính đối với người nhập khẩu (người mở LC). Người hưởng lợi thứ nhất chịu trách nhiệm phân phối các phần của LC cho những nhà cung cấp khác nhau thông qua ngân hàng chuyển nhượng.

Người hưởng lợi thứ hai (nhà xuất khẩu, người cung ứng, người được chuyển nhượng) được phép thay mặt người hưởng thứ nhất lập chứng từ, hóa đơn giao hàng có liên quan, chứng từ này là chứng từ gốc làm cơ sở thanh toán theo LC, hoặc người hưởng lợi thứ nhất có thể thay thế một số chứng từ như hóa đơn, hối phiếu theo quy định.

Trường hợp người hưởng lợi thứ hai không giao hàng hoặc giao hàng không đúng hoặc chứng từ không hoàn hảo thì người hưởng lợi thứ nhất vẫn phải chịu trách nhiệm với nhà nhập khẩu như quy định trong hợp đồng mua bán. Tương tự, người hưởng lợi thứ hai phải chịu trách nhiệm với người hưởng lợi thứ nhất như hợp đồng đã ký giữa hai bên.

Qua phân tích, cần nhận thức rõ ràng rằng, việc chuyển nhượng LC không có nghĩa là hợp đồng mua bán cũng được chuyển nhượng.

2. Ngân hàng chuyển nhượng và quyền không chuyển nhượng:

a/ Ngân hàng chuyển nhượng:

Việc chỉ định ngân hàng chuyển nhượng phải được quy định rõ trong LC gốc. Ngân hàng chuyển nhượng có thể do nhà nhập khẩu và nhà trung gian thỏa thuận hoặc theo yêu cầu của nhà trung gian.

Nếu LC quy định rõ ngân hàng được ủy quyền trả tiền, cam kết trả tiền sau, chấp nhận hay chiết khấu, thì người hưởng thứ nhất sẽ yêu cầu ngân hàng này làm ngân hàng chuyển nhượng. Ngược lại, nếu là chiết khấu tự do, thì NHPH vẫn phải chỉ định rõ ràng ngân hàng được phép chuyển nhượng.

Như vậy, ta có thấy sự khác biệt căn bản giữa LC thông thường được chiết khấu tự do và LC chuyển nhượng được chiết khấu tự do ở chỗ:

- Đối với LC thông thường được chiết khấu tự do, thì bất kỳ ngân hàng nào cũng là ngân hàng được chỉ định.

- Đối với LC chuyển nhượng được chiết khấu tự do, không phải ngân hàng nào cũng là ngân hàng được chỉ định chuyển nhượng, mà NHPH phải chỉ định rõ ràng ngân hàng đích danh làm ngân hàng chuyển nhượng.

- Đối với LC chuyển nhượng thì giữa ủy quyền chuyển nhượng và ủy quyền chiết khấu là khác nhau, tức có thể có hai ngân hàng được chỉ định, đó là ngân hàng được chỉ định chuyển nhượng và ngân hàng được chỉ định chiết khấu (available at any bank).

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU CHỈ LƯU HÀNH THAM KHẢO NỘI BỘ

Trong LC luôn luôn phải ghi rõ ngân hàng được phép chuyển nhượng và chỉ có ngân hàng này mới được quyền chuyển nhượng. Điều này là cần thiết, nhằm tránh chuyển nhượng nhiều lần một LC và có thể dẫn đến chiết khấu nhiều lần cùng một bộ chứng từ. Ngoài ra, nếu không qui định một NH chuyển nhượng cụ thể, NHPH có thể sẽ không biết khi nào LC được chuyển nhượng, NH chuyển nhượng có phải là NH tốt, thoả mãn các tiêu chí của NHPH không, có nằm trong danh sách cấm vận của Liên hiệp quốc hoặc của Mỹ không. Do đó, để tránh được những rủi ro nêu trên, NHPH luôn chỉ định

đích danh một NH chuyển nhượng và nội dung LC cũng yêu cầu NH chuyển nhượng phải có một thông báo chuyển nhượng (notice of transfer) cho NHPH khi NH này thực hiện việc chuyển nhượng. LC gốc cũng qui định cụ thể thông báo chuyển nhượng phải bao gồm các nội dung gì. Thông thường, NH chuyển nhượng phải thông báo các nội dung sau cho NHPH:

- Tên và địa chỉ của (các) người hưởng lợi thứ hai.

- Số tiền chuyển nhượng.

- Người hưởng lợi thứ nhất bảo lưu hay từ bỏ quyền đối với các sửa đổi LC nếu có.

- Người hưởng lợi thứ nhất có thay thế hoá đơn, hối phiếu không.

- NH chuyển nhượng phải xác nhận đã đóng dấu rút số dư số tiền chuyển nhượng trên LC gốc.

Sau khi nhận được một thông báo chuyển nhượng như trên từ NH chuyển nhượng, NHPH sẽ kiểm tra xem người hưởng lợi thứ hai có nằm trong danh sách cấm vận của các tổ chức quốc tế (như OFAC, UN); nếu không thì sẽ trả lời NH chuyển nhượng cho phép việc chuyển nhượng như trên. Khi nhận được một thông báo chuyển nhượng nêu trên, NHPH phải bảo mật các thông tin, không được phép tiết lộ cho người yêu cầu mở và bất kỳ bên thứ ba.

Cũng lưu ý rằng, trong mọi trường hợp thì NHPH luôn có thể là NH chuyển nhượng nếu người hưởng lợi thứ nhất yêu cầu. Điều này thường xảy ra khi cả nhà NK cuối cùng (người yêu cầu mở) và nhà trung gian (người hưởng lợi thứ nhất) đều là khách hàng của NHPH.

b/ Quyền từ chối chuyển nhượng LC:

Người hưởng thứ nhất sau khi nhận được LC gốc sẽ làm thủ tục yêu cầu Ngân hàng được chỉ định chuyển nhượng LC cho người hưởng thứ hai. Việc yêu cầu chuyển nhượng LC là quyền của người hưởng thứ nhất. Tuy nhiên, ngân hàng được chỉ định chuyển nhượng có quyền từ chối chuyển nhượng nếu nó không muốn. Điều 38 (a), UCP600 quy định rõ: *"Một ngân hàng không có nghĩa vụ chuyển nhượng LC trừ khi ngân hàng này có sự đồng ý rõ ràng về nội dung và phương thức chuyển nhượng"*. Trong thực tế giao dịch LC, nhìn chung các ngân hàng đều sẵn sàng chuyển nhượng LC vì đó là một nghiệp vụ ngân hàng thuần và là dịch vụ tích cực hỗ trợ khách hàng thực hiện thương mại quốc tế.

Trừ khi ngân hàng chuyển nhượng đã đồng ý với người hưởng thứ nhất

THƯ VIỆN HUBT TÀI LIỆU PHỤC VỤ CHO NỘI BỘ

về việc thanh toán cho người hưởng thứ hai khi xuất trình chứng từ hợp lệ, ngân hàng sẽ không bị ràng buộc việc thanh toán, cam kết thanh toán sau, chấp nhận hay chiết khấu bộ chứng từ xuất trình tại ngân hàng. Để làm rõ trách nhiệm của mình, trong các thông báo chuyển nhượng, ngân hàng chuyển nhượng cần nói rõ vị trí của mình: *"theo yêu cầu của người thụ hưởng thứ nhất... và với trách nhiệm không thuộc về chúng tôi, chúng tôi chuyển nhượng toàn bộ chi tiết của LC gốc cùng các sửa đổi liên quan (nếu có) cho người thụ hưởng thứ hai..."* (by order of... and without any engagement from our part, we hereby transfer the Letter of Credit No....); Điều khoản thanh toán ghi rõ: *"chứng từ sẽ được nhận và chuyển tiếp cho NHPH. Sau khi nhận được tiền thanh toán, chúng tôi sẽ hoàn trả cho quý ngài theo chỉ thị"*. Tuy nhiên, nếu ngân hàng chuyển nhượng xác nhận LC thì họ phải thanh toán sau khi nhận được bộ chứng từ hợp lệ.

Nhìn chung, nếu không có cam kết gì, thì ngân hàng chuyển nhượng thường không chiết khấu bộ chứng từ mà chỉ chuyển tiền khi nhận được từ NHPH. Do không có cam kết gì, nên ngân hàng chuyển nhượng không có trách nhiệm gì về hậu quả phát sinh do hành động chuyển nhượng của mình (vì đơn giản nó chỉ là ngân hàng được chỉ định).

Theo quy tắc giao dịch LC, các ngân hàng được yêu cầu chuyển nhượng được quyền từ chối chuyển nhượng. Vậy tại sao và trong trường hợp nào thì ngân hàng được yêu cầu lại từ chối chuyển nhượng LC?

Tuy được miễn trách về trách nhiệm và nghĩa vụ, nhưng trong thực tế sẽ có những phức tạp phát sinh mà ngân hàng chuyển nhượng có thể liên quan đến tính chất pháp lý như: quản lý ngoại hối, những hạn chế xuất nhập khẩu.... Ngoài ra, nếu LC có những điều khoản bất hợp lý, không logic hoặc gây khó khăn cho việc thực hiện thì ngân hàng không sẵn sàng chuyển nhượng hoặc chỉ chuyển nhượng khi LC đã được sửa đổi. Ví dụ, LC quy định điều kiện giao hàng là CFR nhưng người hưởng yêu cầu chuyển nhượng theo điều kiện FOB thì không thể chấp nhận được; người hưởng lợi thứ hai nằm trong danh sách bị cấm vận bởi các tổ chức UN và/hoặc OFAC. Vì vậy, trước khi chuyển nhượng, ngân hàng phải kiểm tra kỹ càng từng điều khoản của LC, nhằm bảo đảm LC có giá trị thực hiện.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ NHU CẦU HỌC TẬP

3. Đối với nhà XK và NK:

Những phát sinh trong giao dịch LC chuyển nhượng ngoài tầm kiểm soát của nhà xuất khẩu có thể tạo rủi ro cho nhà xuất khẩu. Quyền lợi của nhà xuất khẩu không được bảo đảm vì những lý do:

- Hợp đồng mua bán ký kết với một đối tác (nhà trung gian) lại không phải là người chịu trách nhiệm thanh toán, mà việc thanh toán lại phụ thuộc hoàn toàn vào NHPH và người mở LC. Nếu vì một lý do nào đó bất lợi cho người mua (ví dụ, giá cả thị trường giảm, hàng chậm tiêu thụ, người mở LC có dấu hiệu thua lỗ...), thì NHPH và người mở sẵn sàng từ chối bộ chứng từ cho dù chỉ có sai biệt rất nhỏ (mặc dù thực chất người xuất khẩu đã thực hiện đầy đủ hợp đồng). Điểm đáng nói ở đây là, khi bộ chứng từ bị NHPH từ chối, nhưng nhà xuất khẩu vẫn không thể khiếu nại hoặc kiện người trung gian hay ngân hàng chuyển nhượng, bởi vì họ đã làm đúng theo quy định của LC. Về nguyên tắc, người trung gian có quyền khiếu nại và kiện NHPH và người mở LC. Tuy nhiên, điều này còn phụ thuộc vào thiện chí của người trung gian, yếu tố chi phí, thời gian, nên rủi ro hiện hữu đối với nhà xuất khẩu là rất lớn.

- Trong giao dịch bằng LC chuyển nhượng, ngoài LC gốc còn có LC chuyển nhượng. Nếu không có sửa đổi LC bổ sung nào, ngoại trừ một số điểm cho phép như đã nói ở trên, thì các nội dung còn lại của LC gốc và LC chuyển nhượng là như nhau. Do đó, nếu nhà xuất khẩu xuất trình được bộ chứng từ phù hợp với LC chuyển nhượng thì coi như hợp lệ với LC gốc, nên khả năng được thanh toán là rất cao. Tuy nhiên, nếu LC gốc được sửa đổi, mà những sửa đổi này người trung gian lại có quyền không thông báo cho người xuất khẩu, thì cho dù nhà xuất khẩu xuất trình được bộ chứng từ phù hợp với LC chuyển nhượng, nhưng lại không phù hợp với LC gốc, trong khi đó việc thanh toán lại chỉ căn cứ vào LC gốc, dẫn đến việc thanh toán sẽ bị từ chối.

- Nếu hóa đơn và hối phiếu do người trung gian lập để thay thế cho hóa đơn và hối phiếu của người xuất khẩu không hoàn chỉnh, thì đây cũng là lý do để NHPH từ chối thanh toán.

- Vì bộ chứng từ được xuất trình và lưu giữ tại ngân hàng chuyển nhượng để người trung gian thay thế hóa đơn và hối phiếu, nếu việc làm này chậm trễ, có thể ảnh hưởng đến thời hạn xuất trình chứng từ tại NHPH theo quy định.

Tóm lại, mọi sai sót (vô tình hay cố ý) của người trung gian sẽ là hậu quả của nhà xuất khẩu phải gánh chịu, vì hàng hóa thì đã gửi đi mà tiền thì không được thanh toán. Trong lúc đó người trung gian thiệt hại không đáng kể hoặc không hề bị tổn hại, mặc dù họ chịu trách nhiệm về thị trường tiêu thụ hàng hóa.

Do có những rủi ro cho nhà xuất khẩu, nên các ngân hàng thường từ chối chiết khấu chứng từ. Điều này gây khó khăn về vốn cho nhà xuất khẩu. Một số nhà trung gian đã nghĩ ra "mẹo" là ghi thêm vào LC chuyển nhượng

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU LƯU HÀNH NỘI BỘ

câu "chứng từ có thể được chiết khấu tại ngân hàng nhà xuất khẩu" (ngân hàng chuyển chứng từ). Tuy nhiên, cho dù ghi câu như vậy, thì rủi ro đối với nhà xuất khẩu vẫn không hề giảm chút nào, theo đó ngân hàng chiết khấu cũng chịu rủi ro, nếu bộ chứng từ không được thanh toán. Hơn nữa nếu LC gốc quy định bộ chứng từ chỉ được chiết khấu tại ngân hàng chuyển nhượng hoặc chỉ được thanh toán tại NHPH, thì việc các ngân hàng khác chiết khấu bộ chứng từ hoàn toàn mang tính chất quan hệ giữa ngân hàng chiết khấu và người xuất khẩu, không liên quan gì đến NHPH, ngân hàng chuyển nhượng.

Rủi ro đối với nhà nhập khẩu:

Tuy nhiên, nhà nhập khẩu cũng có thể từ chối không mở LC chuyển nhượng vì các rủi ro như: (1) Quy trình, thủ tục chuyển nhượng làm cho giao dịch trở nên phức tạp; (2) Nhà nhập khẩu không hề biết người xuất khẩu và không có gì bảo đảm cho người nhập khẩu về khả năng cũng như thiện chí và sự chân thực của nhà xuất khẩu.

4. Đối với nhà trung gian:

Trong giao dịch LC chuyển nhượng, nhà trung gian ký đồng thời hai hợp đồng mua bán; trong đó, với vai trò là người bán trong hợp đồng với người mở LC, và với vai trò là người mua trong hợp đồng với nhà cung ứng. Do đó, điều cốt lõi đầu tiên để LC chuyển nhượng có giá trị thực hiện, thì "hợp đồng mua và bán phải tương thích với nhau về hàng hóa, cách đóng gói, số lượng, quy cách, phẩm chất…".

Cũng như giao dịch LC thông thường, trong giao dịch LC chuyển nhượng, việc nhà xuất khẩu có nhận được tiền hay không phụ thuộc vào việc lập chứng từ có phù hợp với quy định của LC. Đối với LC chuyển nhượng, việc lập và xuất trình chứng từ cần chú ý:

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

- Do một số chứng từ không thể thể hiện tên người hưởng lợi thứ nhất và cũng không thay thế chứng từ được, do đó, LC phải quy định cụ thể là *"chấp nhận chứng từ của người thứ ba"*. Chẳng hạn, người gửi hàng trên vận đơn sẽ không phải là người hưởng lợi thứ nhất hay tên của người xin cấp C/O, tên người lập phiếu đóng gói, phiếu trọng lượng (nếu có) sẽ không phải là tên người hưởng thứ nhất.

- Người hưởng lợi thứ nhất có quyền thay các hóa đơn và các hối phiếu của người hưởng lợi thứ hai bằng hóa đơn và hối phiếu của mình với số tiền và đơn giá không vượt so với quy định của LC gốc. Nếu người trung gian muốn giấu đơn giá và trị giá thì phải quy định: *"số hóa đơn và số tiền hóa*

đơn không được ghi trên bất cứ chứng từ nào, ngoại trừ trên hóa đơn - No invoice number must be mentioned on any documents, except on the invoice. No amount (value of goods, unit prices and the like) to be mentioned on any documents except on the invoice and the insurance certificate".

- Việc thay thế các chứng từ trên phải được thực hiện ngay khi nhận được yêu cầu ***lần đầu*** của ngân hàng chuyển nhượng. Quy định này nhằm tránh sự chậm trễ từ phía người hưởng thứ nhất làm kéo dài thời gian nghiệp vụ ngân hàng sau đó. Chứng từ chỉ được phép lưu tại ngân hàng chuyển nhượng một thời gian ngắn. Nếu không, chứng từ đến ngân hàng phát hành vượt quá thời hạn hiệu lực hoặc quá 21 ngày kể từ ngày giao hàng sẽ bị từ chối. Do vậy, nhằm bảo đảm quyền lợi các bên liên quan, đặc biệt là người hưởng thứ hai, Điều 38, UCP 600 cho phép ngân hàng chuyển nhượng chuyển giao toàn bộ chứng từ nhận từ người hưởng thứ hai cho NHPH nếu người hưởng thứ nhất không đáp ứng được yêu cầu về thời gian trong việc thay thế hối phiếu và hóa đơn.

- Ngoài số LC gốc, không được ghi thêm bất kỳ số LC nào khác trên các chứng từ trừ trên hóa đơn và hối phiếu để tiện cho việc theo dõi *"All documents must be indicated LC number... and no other LC number may be indicated on any documents".*

Ngoài ra, đối với nhà trung gian còn có các điểm đặc thù:

- Sau khi đã chuyển nhượng LC nghĩa là người trung gian đã chuyển nghĩa vụ thực hiện LC sang cho nhà cung cấp, do đó, áp lực về vốn để thực hiện LC đối với người trung gian là không có, tuy nhiên, nhà trung gian phải chịu phí chuyển nhượng LC.

- Mọi chứng từ xuất trình (trừ hóa đơn và hối phiếu) do người hưởng lợi thứ hai chịu trách nhiệm, nên người trung gian giảm được chi phí và thời gian lập chứng từ.

- Người trung gian có thể (không bắt buộc) thay thế hóa đơn hay hối phiếu của người cung cấp, nên giấu được số tiền chênh lệch.

- Người trung gian hoàn toàn phụ thuộc vào người cung cấp vì nếu chứng từ không phù hợp với LC thì không thu được lợi nhuận.

- Dễ lộ thị trường cung ứng do cung cấp mọi chi tiết của hợp đồng trừ trị giá của hóa đơn cuối cùng. Do vậy, nhà cung cấp sau này sẽ trực tiếp giao dịch với người mua.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

2. QUY TRÌNH NGHIỆP VỤ LC GIÁP LƯNG

2.1. KHÁI NIỆM, ĐẶC ĐIỂM VÀ MỤC ĐÍCH

a/ Khái niệm:

Sau khi nhận được LC do người nhập khẩu mở cho nhà trung gian hưởng, nhà trung gian căn cứ vào nội dung LC này và dùng chính LC này để thế chấp mở một LC khác cho nhà xuất khẩu hưởng với nội dung gần giống như LC ban đầu.

Các tên gọi trong giao dịch LC giáp lưng:

1. ***Nhà nhập khẩu*** hay người mở LC chủ.

2. Ngân hàng nhà nhập khẩu gọi là ***NHPH*** (tức NHPH LC chủ).

3. ***Nhà trung gian*** còn gọi là người thụ hưởng thứ nhất hay người thụ hưởng LC chủ.

4. Ngân hàng nhà trung gian còn gọi là ***ngân hàng trung gian***, ngân hàng phát hành LC giáp lưng.

5. Ngân hàng phục vụ nhà xuất khẩu gọi là ***NHTB***.

6. ***Nhà xuất khẩu*** còn gọi là người thụ hưởng thứ hai, hay người thụ hưởng LC giáp lưng, người cung ứng, người cung cấp.

7. LC được đem đi thế chấp gọi là ***LC chủ*** hay ***LC gốc*** (Master LC hay Backing LC).

8. LC sau gọi là ***LC giáp lưng*** (Back to Back LC) hay ***LC đối, LC phụ*** (Counter LC or Subsidiary LC).

Mặc dù gọi là LC giáp lưng, nhưng cả hai LC này đều không ghi tiêu đề như vậy. Giáp lưng được hiểu trên tổng thể của một giao dịch thương mại sử dụng hai LC riêng biệt, cái sau dựa vào cái trước và được cái trước bảo đảm. Giữa LC chủ và LC đối không có bất kỳ mối liên hệ pháp lý nào. Người mở LC chủ không liên quan gì đến LC đối, còn người thụ hưởng LC đối cũng không liên quan gì đến LC chủ.

THƯ VIỆN HUBT TÀI LIỆU PHỤC VỤ CÔNG TÁC HỌC TẬP

b/ Đặc điểm:

Tuy LC gốc và LC đối về cơ bản là giống nhau, nhưng cụ thể có một số điểm khác nhau. Cũng tương tự như LC chuyển nhượng, khi mở LC giáp lưng, cần chú ý một số nội dung sau đây:

1. Số tiền và đơn giá ghi trong LC giáp lưng: Nhìn chung số tiền và đơn giá của LC giáp lưng đều thấp hơn so với LC chủ, phần chênh lệch chính là lãi gộp của nhà trung gian.

2. Thời hạn hiệu lực của LC giáp lưng thường ngắn hơn LC chủ.

3. Ngày chậm nhất phải xuất trình chứng từ của LC giáp lưng thường sớm hơn so với LC chủ.

4. Thời hạn gửi hàng: Về nguyên tắc, thời hạn giao hàng trong LC chuyển nhượng và LC giáp lưng không thay đổi so với LC gốc, vì hàng được giao thẳng từ nhà xuất khẩu đến nhà nhập khẩu (không qua nhà trung gian). Tuy nhiên, nếu trường hợp hàng được gửi cho người hưởng thứ nhất, từ đó hàng mới được giao cho người nhập khẩu theo quy định của LC gốc, trong trường hợp này, thời hạn giao hàng phải rút ngắn sao cho người trung gian nhận được hàng và giao hàng cho nhà nhập khẩu đúng hạn.

5. Tỷ lệ bảo hiểm: Tỷ lệ bảo hiểm sẽ cao hơn để có thể đạt được số tiền phải mua bảo hiểm ghi trong LC gốc.

Đối với một LC giáp lưng, nếu người trung gian mua với giá FOB và bán với giá CIF, thì nhà trung gian sẽ đứng ra mua bảo hiểm và trả cước vận chuyển, nên sẽ tự định đoạt tỷ lệ hay trị giá bảo hiểm phù hợp với LC gốc. Do có sự thay thế, bổ sung chứng từ của người trung gian nên thường xảy ra sai biệt về số tiền bảo hiểm có thể lớn hơn hay nhỏ hơn 110% trị giá hóa đơn.

c/ Mục đích sử dụng:

LC giáp lưng sử dụng chủ yếu trong mua bán qua trung gian khi:

- LC gốc thuộc loại không thể chuyển nhượng (do người nhập khẩu không đồng ý), trong khi đó nhà trung gian không thể tự mình cung cấp hàng hoá. Do đó, nhà trung gian đem LC này làm đảm bảo để mở LC đối cho nhà cung cấp hàng hóa hưởng.

- Nhà cung cấp không đồng ý LC chuyển nhượng vì nó không đảm bảo khả năng được thanh toán.

- Khi các điều kiện của hợp đồng mua và bán là khác nhau. Ví dụ: Người trung gian bán hàng theo điều kiện CIF còn hợp đồng mua từ người cung cấp là theo điều kiện FOB nên không thể dùng LC bán CIF chuyển nhượng cho người cung cấp hàng theo hợp đồng mua FOB được.

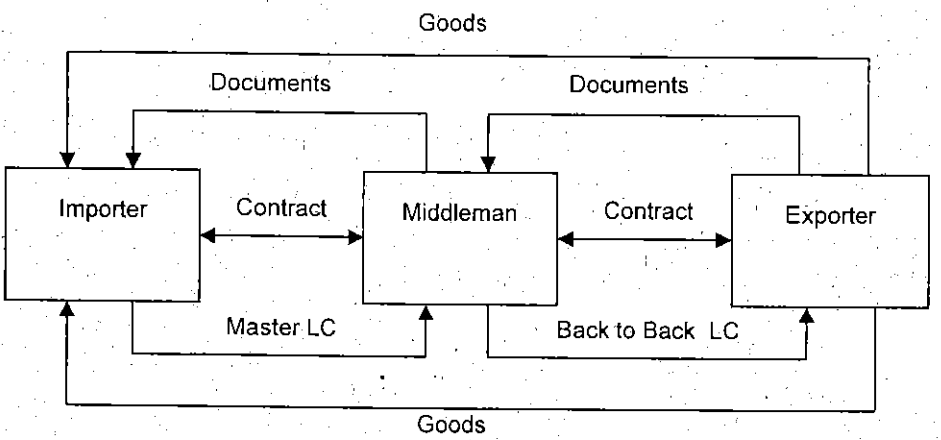
- Khi các chứng từ được yêu cầu xuất trình theo LC gốc không thể khớp với các chứng từ phải xuất trình theo LC đối.

- Người trung gian muốn giấu tất cả các thông tin liên quan đến điều kiện giao hàng, nhà nhập khẩu, nơi hàng đến và các thông tin về giá cả...

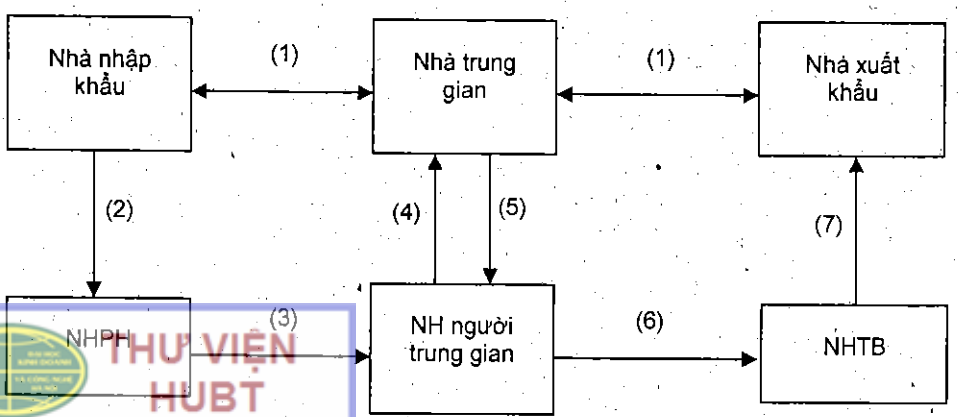
THƯ VIỆN HUBT
LƯU HÀNH NỘI BỘ

2.2. QUY TRÌNH NGHIỆP VỤ LC GIÁP LƯNG

a/ Mô hình tổng quát:



b/ Quy trình mở và thông báo:



THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Diễn giải:

(1) Người trung gian ký hợp đồng mua với người xuất khẩu và hợp đồng bán với người nhập khẩu.

(2) Căn cứ vào hợp đồng, nhà nhập khẩu mở LC không hủy ngang cho nhà trung gian hưởng. LC này gọi là LC chủ (hay LC gốc).

(3) NHPH chuyển LC chủ tới ngân hàng trung gian.

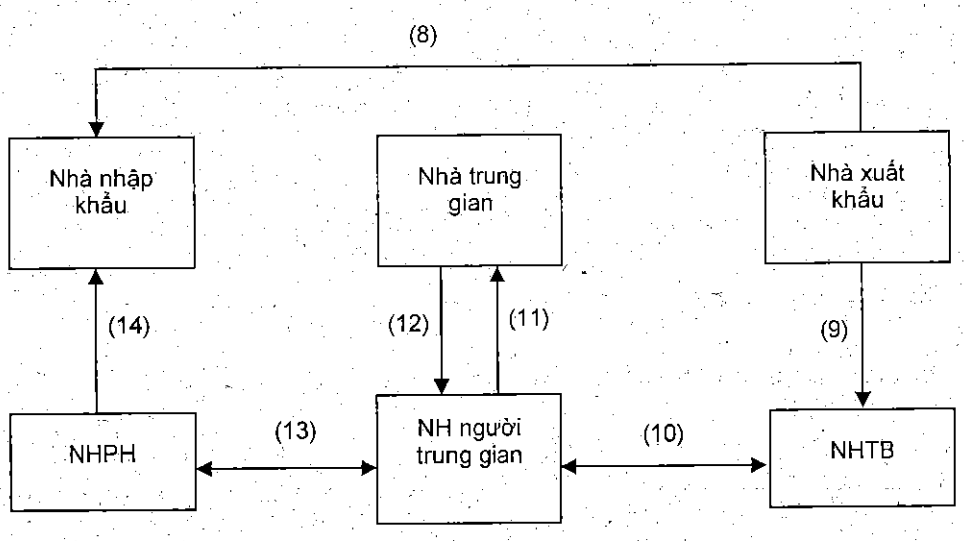
(4) Ngân hàng trung gian thông báo LC chủ cho nhà trung gian.

(5) Nhà trung gian yêu cầu ngân hàng trung gian mở LC giáp lưng dựa trên LC chủ cho nhà xuất khẩu hưởng.

(6) Ngân hàng trung gian đồng ý mở và chuyển LC giáp lưng tới ngân hàng thông báo ở nước nhà xuất khẩu.

(7) NHTB thông báo LC giáp lưng cho nhà xuất khẩu.

c/ Quy trình xuất trình chứng từ và thanh toán:



Diễn giải:

(8) Sau khi chấp nhận LC giáp lưng, nhà xuất khẩu tiến hành giao hàng trực tiếp cho nhà nhập khẩu.

(9) Nhà xuất khẩu lập bộ chứng từ và xuất trình qua NHTB (thông thường NHTB sẽ chiết khấu bộ chứng từ).

(10) NHTB gửi bộ chứng từ đến ngân hàng trung gian để đòi tiền; nếu bộ chứng từ hợp lệ, ngân hàng trung gian sẽ thanh toán.

(11) Ngân hàng trung gian yêu cầu nhà trung gian gửi hóa đơn và hối phiếu của mình để lập bộ chứng từ theo LC chủ để đòi tiền NHPH.

(12) Người trung gian thay thế chứng từ cần thiết.

(13) Ngân hàng trung gian gửi chứng từ đòi tiền NHPH; nếu chứng từ hợp lệ NHPH sẽ thanh toán bộ chứng từ.

(14) Nhà nhập khẩu nhận bộ chứng từ và hoàn trả tiền cho NHPH.

THƯ VIỆN HUBT

2.3. SO SÁNH LC GIÁP LƯNG VỚI LC CHUYỂN NHƯỢNG

a/ Sự giống nhau:

1. Cả hai loại đều liên quan đến một người trung gian là người bán, đều là phương thức thanh toán mua bán qua trung gian.

2. Cả hai loại đều liên quan đến thay thế chứng từ (nội dung thay thế chứng từ là tương tự với LC chuyển nhượng).

b/ Sự khác nhau giữa LC chuyển nhượng và LC giáp lưng:

1. LC chuyển nhượng chỉ liên quan đến một LC, trong khi LC giáp lưng liên quan đến hai LC độc lập.

2. LC chuyển nhượng phải ghi rõ là có thể chuyển nhượng được, trong khi đó LC giáp lưng là không cần phải ghi tiêu đề "giáp lưng", thậm chí còn phải giấu kín.

3. LC chuyển nhượng có thể không gắn trách nhiệm gì đối với ngân hàng trung gian, còn LC giáp lưng được mở ra với trách nhiệm của ngân hàng trung gian là ngân hàng phát hành. Đây là điểm khác biệt cơ bản và quan trọng nhất so với chuyển nhượng, bởi vì trong giao dịch giáp lưng hai ngân hàng phát hành hai LC hoàn toàn độc lập với nhau. Chính vì vậy, khi một NHTM muốn phát hành một LC giáp lưng trên cơ sở của một LC gốc theo yêu cầu của khách hàng thì phải chú ý đến tính chất khác biệt đó của LC giáp lưng để thấy được trách nhiệm của mình.

4. Cả hai loại LC phải tuân thủ UCP nếu có dẫn chiếu đến, nhưng LC chuyển nhượng có một điều khoản riêng điều chỉnh (Điều 38 UCP600), còn LC giáp lưng thì không.

5. LC giáp lưng cho phép sự linh hoạt nhất định trong yêu cầu chứng từ, nhưng LC chuyển nhượng không cho phép một ngoại lệ nào.

6. Số lượng chứng từ trong LC giáp lưng có thể nhiều hơn so với LC chuyển nhượng.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

2.4. ƯU NHƯỢC ĐIỂM ĐỐI VỚI CÁC BÊN

a/ Đối với nhà trung gian:

Ưu điểm: Từ đặc điểm của loại LC giáp lưng gồm 2 LC độc lập, thanh toán riêng rẽ nên:

1. Người trung gian có thể điều chỉnh các điều kiện của LC giáp lưng sao cho có lợi nhất cho mình, nó không nhất thiết phải mở LC thứ hai y hệt, miễn là ngân hàng trung gian đồng ý.

2. Người trung gian có thể điều chỉnh điều kiện giao hàng, nghĩa là LC chủ có thể ghi điều kiện giao hàng là CIF trong khi LC đối là FOB, cho phép người trung gian có thể kiểm soát việc thực hiện của người cung cấp bằng cách ghi thêm vào LC đối những yêu cầu cần thiết mà người cung cấp phải thực hiện.

3. Người trung gian không phụ thuộc tuyệt đối vào người cung cấp phải xuất trình chứng từ phù hợp với LC chủ vì người trung gian sẽ thay đổi chứng từ khi cần thiết.

4. Người trung gian có thể từ chối trả tiền LC đối nếu chứng từ không phù hợp, trong khi đó vẫn có thể đòi tiền NHPH theo LC chủ miễn là chứng từ phù hợp.

5. Giữ được bí mật về mối hàng.

Nhược điểm:

1. Người trung gian phải làm thủ tục mở LC đối, phải bỏ thêm công sức và trả phí mở LC thứ hai (cao hơn phí chuyển nhượng LC) và các khoản phụ phí khác trong trường hợp có sửa đổi LC. Do vậy, các nhà trung gian phải tính toán kỹ để quyết định nếu không chi phí để mở LC giáp lưng lớn hơn lãi trung gian.

2. Trường hợp ngân hàng trung gian không đồng ý dùng LC thứ nhất để làm bảo đảm cho LC thứ hai, buộc nhà trung gian phải ký quỹ, điều này có thể ảnh hưởng đến tình hình tài chính của nhà trung gian.

3. Khi nhà trung gian không nhận được chứng từ theo LC phụ thì không thể thanh toán LC chủ được.

4. Nếu các chứng từ theo LC phụ không phù hợp với yêu cầu của LC chủ thì nó không thể dùng các chứng từ đó đòi tiền theo LC chủ.

5. Thường phải qua thủ tục thay đổi chứng từ phức tạp.

b/ Đối với nhà xuất khẩu:

Ưu điểm: Việc mở LC giáp lưng đảm bảo cho nhà xuất khẩu được thanh toán tốt hơn so với việc thanh toán theo LC chuyển nhượng và quyền lợi của họ cũng được đảm bảo hơn từ người trung gian vì:

1. Người trung gian dựa trên LC gốc mở LC giáp lưng cho người xuất khẩu hưởng.

2. Người xuất khẩu biết rõ nội dung LC giáp lưng và chỉ cần làm đúng theo các điều kiện và điều khoản của LC giáp lưng là được thanh toán cho dù người trung gian có được NHPH thanh toán hay không bởi vì đây là hai LC độc lập.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Nhược điểm: Trường hợp LC gốc qui định B/L lập theo lệnh của NHPH thì LC giáp lưng cũng phải qui định B/L lập theo lệnh của NHPH LC gốc (chứ không được theo lệnh NHPH LC giáp lưng). Khi hàng về đến cảng, nhà NK mặc dù chưa có chứng từ vận tải gốc nhưng có thể đề nghị NHPH của mình phát hành bảo lãnh nhận hàng để đi nhận hàng vì B/L lập theo lệnh NHPH và việc này vẫn được các NH thực hiện theo thông lệ. Điều này rất rủi ro cho nhà XK vì nếu họ không lập được bộ chứng từ phù hợp với LC giáp lưng thì nhà trung gian sẽ yêu cầu NH phát hành LC giáp lưng từ chối thanh toán bộ chứng từ. Nhà XK không thể kiện được NHPH LC giáp lưng vì NH này không đứng ra bảo lãnh nhận hàng nên không chịu trách nhiệm thanh toán, trong khi đó nhà trung gian cũng không phải chịu trách nhiệm gì vì họ không nhận hàng và đã thực hiện đúng nghĩa vụ của LC và tập quán quốc tế. NHPH LC gốc cũng không phải thực hiện nghĩa vụ thanh toán vì nhà trung gian không xuất trình bộ chứng từ đòi tiền theo LC gốc.

c/ Đối với ngân hàng trung gian:

Khi thực hiện mở LC giáp lưng, ngân hàng trung gian chịu nhiều rủi ro hơn cả. Nghiệp vụ rất phức tạp, kiểm soát chứng từ phải hết sức cẩn thận, ngân hàng trung gian phải đóng vai trò đồng thời là ngân hàng thông báo, ngân hàng thanh toán và ngân hàng phát hành LC giáp lưng để tiện đối chiếu chứng từ (vì đây là tổng hợp của một LC nhập và một LC xuất). Vì vậy, ngân hàng trung gian không thể buông lơi quản lý chứng từ bất cứ lúc nào, đặc biệt là lúc kết hợp hai LC với nhau. Ngân hàng không khuyến khích sử dụng LC giáp lưng và thường yêu cầu chuyển sang dùng LC chuyển nhượng. Khi thực hiện LC giáp lưng, ngân hàng phải chú ý một số vấn đề sau:

1. LC gốc phải trong tay ngân hàng và xem có cần xác nhận không?

2. NH trung gian phải được biết trước những chứng từ mà LC gốc yêu cầu trước khi chấp nhận nghiệp vụ LC giáp lưng. Do đó, NH trung gian thường phải yêu cầu mình là NH thông báo LC xuất khẩu để kiểm soát được toàn bộ nội dung LC gốc cũng như các sửa đổi trong tương lai.

3. Tất cả các chứng từ của LC giáp lưng phải được gửi cho Ngân hàng trung gian bằng một chuyến duy nhất.

4. Để hạn chế tối đa rủi ro khi phát hành LC giáp lưng, NH trung gian thường rà soát kỹ các nội dung LC gốc và yêu cầu sửa đổi các điều kiện để phù hợp với qui trình của Ngân hàng. Ví dụ: yêu cầu LC gốc phải sửa đổi trong đó qui định LC chỉ có giá trị thanh toán tại NH trung gian (available with NH trung gian) nhằm mục đích ràng buộc nhà trung gian phải xuất trình chứng từ

THƯ VIỆN NHPT TÀI LIỆU LƯU HÀNH NỘI BỘ

tại mình để kiểm soát việc thay thế chứng từ và nguồn thanh toán sau này.

5. Đối với nội dung LC giáp lưng, NH trung gian phải qui định thêm điều kiện "tất cả các chứng từ, trừ hối phiếu và hoá đơn, không được nêu số và ngày LC, trị giá LC và tên của NH phát hành" (all documents except drafts and invoices must not show LC no. and date, LC amount and name of LC issuing bank).

Nghiệp vụ LC giáp lưng phức tạp, đòi hỏi sự cẩn trọng cao nên NH phát hành LC giáp lưng cần phân công các cán bộ có kinh nghiệm, chuyên môn tốt để xử lý. Ngân hàng phải lập bản so sánh từng điều khoản giữa hai LC theo các tiêu chí như: có hạn chế chiết khấu không, số tiền chênh nhau như thế nào, người ký phát hối phiếu, thuê tàu, bảo hiểm, thời hạn giao hàng, ngày hết hạn hiệu lực LC, có cho giao hàng từng phần, chuyển tải, cảng đi, cảng đến, vận đơn đến muộn, vận đơn theo hợp đồng thuê tàu, thông báo B/L, mô tả hàng hóa, các chứng từ khác… Rủi ro của ngân hàng trung gian giảm bớt khi LC gốc và LC giáp lưng có nội dung giống nhau.

3. UPAS LC

a/ Khái niệm:

UPAS LC (Usance Letter of Credit Payable at Sight) là loại LC có *kỳ hạn trả chậm* trong đó có điều kiện người thụ hưởng có thể xuất trình chứng từ để được *nhận tiền ngay hoặc tại một thời điểm nhất định trong tương lai* từ ngân hàng chiết khấu, phí chiết khấu do người yêu cầu mở chịu.

Lý do ra đời loại hình UPAS LC xuất phát từ nhu cầu người thụ hưởng muốn được thanh toán trả ngay nhưng người yêu cầu mở muốn mở LC trả chậm. Tuy nhiên, người yêu cầu mở không tiếp cận được nguồn vốn vay ngoại tệ từ ngân hàng phục vụ mình do vướng các qui định về hạn chế cho vay của ngân hàng, do đó phải vay từ ngân hàng chiết khấu và phải trả phí chiết khấu.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

b/ Các loại UPAS LC:

Căn cứ vào thời điểm người thụ hưởng nhận tiền thanh toán, UPAS LC được chia làm 2 loại sau:

- *UPAS LC thông thường:* Là loại UPAS LC mà ngân hàng phát hành chỉ thị ngân hàng chiết khấu *thanh toán ngay* cho người thụ hưởng khi người thụ hưởng xuất trình bộ chứng từ phù hợp.

- *UPAS LC đặc biệt:* Là loại UPAS LC mà ngân hàng phát hành chỉ thị ngân hàng chiết khấu thanh toán cho người thụ hưởng *tại một thời điểm nhất định trong tương lai* khi người thụ hưởng xuất trình bộ chứng từ phù hợp./.

© GS. TS. Nguyễn Văn Tiến – TS. Nguyễn Thị Hồng Hải

CHƯƠNG 10

KIỂM TRA CHỨNG TỪ TUÂN THỦ UCP600 & ISBP745

1. BỘ CHỨNG TỪ THEO LC

Từ bản chất giao dịch LC cho thấy, mặc dù hợp đồng mua bán là cơ sở hình thành LC, nhưng một khi LC đã được phát hành thì nó lại hoàn toàn độc lập với hợp đồng cơ sở ngay cả khi LC có dẫn chiếu đến hợp đồng này. Điều này có nghĩa là nếu người bán xuất trình chứng từ phù hợp với các điều khoản và điều kiện của LC thì ngân hàng phát hành có nghĩa vụ phải trả tiền cho họ kể cả trong trường hợp người mua khiếu nại hàng hóa thực tế không đúng như hợp đồng, thậm chí hàng hoá không được giao. Đây là một nguyên tắc hết sức cơ bản trong giao dịch LC mà các bên đều phải hiểu rõ.

Do các bên tham gia giao dịch bằng LC chỉ căn cứ vào chứng từ, nên việc nhà xuất khẩu lập bộ chứng từ thanh toán phù hợp với LC là yêu cầu tối quan trọng để phương thức LC trở thành một công cụ thanh toán, chứ không phải công cụ từ chối thanh toán. Vì chứng từ trong thương mại quốc tế là rất đa dạng và phức tạp, nên đòi hỏi các bên liên quan phải hiểu thấu đáo được các văn bản pháp lý cũng như tập quán quốc tế, để từ đó có thể lập, kiểm tra và chấp nhận chứng từ một cách đúng đắn. Những vấn đề cơ bản liên quan đến hệ thống chứng từ (bao gồm chứng từ thương mại và chứng từ tài chính) đã được phân tích kỹ ở chương 3 và 4.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Bộ chứng từ theo LC là nhiều hay ít phụ thuộc vào tính chất hàng hoá, yêu cầu của nước nhập khẩu, đặc biệt là yêu cầu của người mua. Điểm chung nhất là đều theo yêu cầu của LC. Tuy nhiên, để có cái nhìn tổng quan về bộ chứng từ, ta có thể phân loại chứng từ như sau:

1. Nhóm chứng từ cơ bản (thường không thể thiếu), như:

- Chứng từ vận tải.
- Chứng từ bảo hiểm (nếu người thụ hưởng chịu trách nhiệm mua).
- Hoá đơn thương mại.
- Hối phiếu.

2. Nhóm chứng từ phụ thuộc vào tính chất hàng hoá, như:

- Phiếu đóng gói/phân loại (bản kê chi tiết).

- Giấy chứng nhận số lượng/chất lượng/trọng lượng.
- Giấy kiểm định.
- Giấy kiểm dịch thực vật/động vật.
- Giấy chứng nhận vệ sinh…

3. Theo yêu cầu nước nhập khẩu:

- Giấy chứng nhận xuất xứ.
- Giấy xác nhận hợp pháp hoá/thị thực.
- Giấy phép xuất khẩu.

4. Theo yêu cầu của nhà nhập khẩu:

- Biên lai bưu điện/fax xác nhận giao dịch mà người thụ hưởng thực hiện.

Cần lưu ý là, việc phân loại chứng từ như trên chỉ là tương đối, bởi vì một chứng từ có thể là sự tổng hoà của các yêu cầu.

Vì chứng từ thường được gửi bằng đường hàng không nên để tránh rủi ro mất mát hay thất lạc, người ta có thể gửi chứng từ làm hai (hoặc ba) lần kế tiếp nhau. Chính vì vậy mà bộ chứng từ còn có các đặc điểm mà người thụ hưởng cần lưu ý khi lập và xuất trình là:

- Số loại chứng từ mà LC yêu cầu.
- Số lượng mỗi loại là bao nhiêu bản.
- Là bản gốc hay bản sao.
- Các chứng từ phải phát hành độc lập hay có thể phát hành gộp.
- Chứng từ nào cần hợp pháp hoá/thị thực.
- Chứng từ có thể xuất trình thay thế.
- Là chứng từ do người thụ hưởng/bên thứ ba đích danh/bất kỳ bên thứ ba nào phát hành.

THƯ VIỆN HUBT
THƯ VIỆN PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Điều kiện để được thanh toán là bộ chứng từ xuất trình phải phù hợp, do đó, nhiệm vụ lập bộ chứng từ đối người thụ hưởng là tối quan trọng. Tuy nhiên, để có một xuất trình là phù hợp, thì người thụ hưởng phải nhận biết được những nguyên nhân có thể dẫn đến bộ chứng từ có sai biệt, phải thuần thục các quy tắc kiểm tra chứng từ, có như vậy mới hạn chế được rủi ro.

2. NGUYÊN NHÂN DẪN ĐẾN CHỨNG TỪ CÓ SAI BIỆT

Cho tới bây giờ, có không ít những ý kiến, bài phân tích cũng như những thông tin cảnh báo về những sai biệt của bộ chứng từ xuất khẩu so với yêu cầu của LC. Tuy nhiên, hầu hết những ý kiến, bài phân tích và thông tin ấy mới chỉ tập trung vào những sai biệt xảy ra là gì, hậu quả của chúng là

như thế nào v.v, mà chưa đi sâu phân tích những nguyên nhân dẫn đến sai biệt của chứng từ, làm cơ sở đề ra các giải pháp hiệu quả nhằm giảm thiểu các sai biệt đó.

Có 3 nguyên nhân chính dẫn đến sai biệt chứng từ, đó là:

- Thiếu hiểu biết về các tập quán quốc tế áp dụng trong giao dịch LC.

- Doanh nghiệp không có hoặc có không hiệu quả bộ phận chuyên trách và quy trình giao dịch LC tại đơn vị.

- Lỗi văn thư, văn phòng, đánh máy, in ấn...

Về vấn đề này, đã có không ít bài phân tích về hậu quả của bộ chứng từ có sai biệt, đồng thời chỉ ra những sai biệt phổ biến thường gặp là gì. Nhưng rất hiếm những bài phân tích nói về ***nguyên nhân*** làm phát sinh sai biệt chứng từ bao gồm những gì. Có ý kiến cho rằng đó là hậu quả của sự yếu kém trong đồng thời cả hai lĩnh vực là: Quản lý doanh nghiệp và kỹ năng thao tác LC. Sau đây là một số nguyên nhân mà nhà xuất khẩu thường mắc sai lầm khi lập bộ chứng từ và giải pháp khắc phục.

2.1. NGUYÊN NHÂN

Khi lập bộ chứng từ, nhà xuất khẩu thường mắc 3 sai lầm cơ bản (gọi là sai lầm 3 C), đó là:

- Không chính xác (not correct).

- Không hoàn chỉnh (not complete).

- Không nhất quán (not consistent).

Theo thống kê của ICC, có tới 50% - 70% bộ chứng từ là có sai biệt khi xuất trình lần đầu, và hậu quả của chúng là sự chậm trễ thanh toán, từ chối chứng từ, hoặc kiện tụng tranh chấp kéo dài. Mặc dù biết vậy, nhưng các doanh nghiệp vẫn sử dụng LC cho dù rủi ro chứng từ có sai biệt là rất lớn. Chúng ta cũng thấy rằng, mặc dù có những tài liệu hướng dẫn lập, kiểm tra chứng từ, các lớp tập huấn với các chuyên gia nổi tiếng, nhưng sai biệt chứng từ vẫn xảy ra. Như vậy, nguyên nhân dẫn đến chứng từ có sai biệt là rất phức tạp, bởi vì nếu biết được một cách dễ dàng thì chắc hẳn số lượng bộ chứng từ có sai biệt sẽ giảm xuống rõ rệt. Chúng ta thường bàn cách thức xử lý sai biệt như sửa chữa chứng từ và xuất trình lại, xin nhà nhập khẩu bỏ qua, khiếu nại, và đề nghị ICC giải thích làm rõ. Nhưng, chúng ta lại ít bàn về các biện pháp ngăn ngừa trước và trong khi lập chứng từ. Chỉ cho đến khi có thông báo về chứng từ có sai biệt, mới tập trung sức lực tinh hoa để xử lý và tìm cách xin

THƯ VIỆN HUBT TÀI LIỆU LƯU HÀNH NỘI BỘ

được thanh toán. Vậy, tại sao chúng ta không thử tìm hiểu những nguyên nhân sâu xa nào dẫn đến bộ chứng từ có sai biệt?

Sau đây, chúng ta sẽ khám phá các nguyên nhân là gì:

Thứ nhất, thiếu hiểu biết về UCP, quy trình nghiệp vụ LC tại doanh nghiệp tùy tiện (đọc và giải thích LC không thận trọng) và bộ phận nghiệp vụ thiếu trách nhiệm (lỗi chính tả, lỗi đánh máy, in ấn).

Thứ hai, thoả thuận giữa người mua và người bán không rõ ràng về các chi tiết giao hàng và/hoặc LC. Người thụ hưởng đã không kiểm tra cẩn thận LC, mặc dù đã được cảnh báo từ phía ngân hàng. Nhà xuất khẩu đã không có đủ thời gian hoặc không tiến hành yêu cầu sửa đổi LC, thay vào đó là sự im lặng và sự tin tưởng vào nhà nhập khẩu sẽ bỏ qua một số lỗi nhỏ, không cơ bản. Người thụ hưởng không tuân thủ yêu cầu của LC, có thể là do thiếu hiểu biết về UCP.

Thứ ba, thiếu kinh nghiệm và thiếu sự phối kết hợp giữa các phòng ban trong doanh nghiệp. Nguyên nhân dẫn đến chứng từ có sai biệt phụ thuộc rất nhiều vào đặc điểm kinh doanh. Đối với những thương vụ mới, không thường xuyên (kinh doanh thời vụ), thì nguyên nhân chủ yếu là do thiếu kinh nghiệm và không hiểu biết về UCP. Những nhà kinh doanh thời vụ thường đối mặt với rủi ro cao, và họ đã tìm thấy cái neo ở LC, nhưng tiếc thay, họ lại không hiểu thấu đáo UCP và giao dịch LC. Đối với các doanh nghiệp lớn, thì các phòng ban được chuyên môn hoá cao, nhưng thiếu sót lại xảy ra trong khâu phối kết hợp giữa các phòng ban.

Thứ tư, LC không được phát hành chuẩn xác, có chủ ý xấu; hoặc LC không hoàn chỉnh, không khả thi. Mặc dù vậy, người thụ hưởng vẫn coi thường và còn khẳng định rằng: ***"Tôi không cần quan tâm đến UCP nói gì; tôi cần tiền của tôi là đủ".***

Thứ năm, một số nhà nhập khẩu tinh quái đã cài một số điều khoản không khả thi để bắt lỗi chứng từ làm cơ sở từ chối nhận hàng (do hợp đồng thương mại ký bị hớ), hoặc làm cơ sở mặc cả để giảm giá. Những LC dài, nhiều nội dung, yêu cầu nhiều chứng từ và sử dụng ngôn ngữ khó hiểu thì càng dễ dẫn đến hiểu sai và nhầm lẫn, đây cũng là nguyên nhân dẫn đến chứng từ có sai biệt sau này.

Cho đến nay, những sai biệt về chứng từ bắt nguồn chủ yếu vẫn từ phía doanh nghiệp. Người mua và người bán với phương thức kinh doanh ở hai môi trường khác nhau, ngôn ngữ khác nhau, cùng với trình độ sử dụng hệ thống công nghệ thông tin yếu kém đã trở thành nguồn gốc tạo ra sự sai biệt

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

của chứng từ. Điều đáng ngạc nhiên là, trong khi đó, những người trong cuộc lại luôn tập trung sức lực vào xử lý sai biệt chứng từ hơn là tìm kiếm biện pháp ngăn ngừa chúng.

Nhiều nhà xuất khẩu (đặc biệt đối với những công ty không có bộ phận chuyên trách để lập và xử lý chứng từ LC) khi nhận được thông báo LC họ thường chỉ quan tâm đến các câu hỏi như:

- Giá trị LC là bao nhiêu? có đúng không?

- Ngân hàng có thể xem qua nội dung LC? Đó có phải là trách nhiệm của ngân hàng? (họ quan niệm cho rằng đó là trách nhiệm của ngân hàng!).

Khi mà sự quan tâm của doanh nghiệp chỉ có vậy, thì rõ ràng việc lập bộ chứng từ theo LC có sai biệt là đương nhiên. Khi sai biệt xảy ra, họ lại chú tâm vào việc xử lý các sai biệt; họ coi đó là quy trình thanh toán bằng LC!

Từ phân tích trên có thể kết luận về các nguyên nhân dẫn đến chứng từ có sai biệt gồm:

1. LC được phát hành có thiếu sót hoặc không hoàn chỉnh. Theo thống kê, có tới 48% LC do các nhà xuất khẩu Anh nhận được là có thiếu sót hoặc không hoàn chỉnh.

2. Thiếu hiểu biết hoặc hiểu không đúng về nội dung tinh thần của UCP. Một trong những nguyên nhân dẫn đến các doanh nghiệp XNK không chịu hiểu UCP là vì: Họ cho rằng UCP là văn bản nghiệp vụ dành riêng cho các ngân hàng, còn các doanh nghiệp XNK chỉ cần tuân thủ nội dung yêu cầu của LC là đủ.

3. Doanh nghiệp không có hoặc có không đúng về nhận thức và quy trình giao dịch LC. Một nhận thức sai lầm phổ biến thường gặp ở các doanh nghiệp là: ***"Hãy gửi cho tôi một LC và tôi sẽ gửi hàng cho anh".*** Do có nhận thức như vậy, nên các doanh nghiệp thường bỏ qua khâu kiểm tra tính chuẩn xác của LC ngay khi nhận được.

4. Thiếu các nguồn lực cần thiết, bao gồm: vốn, công nghệ, sự hiểu biết (ngôn ngữ UCP và LC), kỹ năng, danh mục kiểm tra chứng từ và nguồn nhân sự xử lý giao dịch LC.

5. Đặt niềm tin quá mức vào người NK và ngân hàng phát hành LC.

6. Trong tư duy nhiều nhà xuất khẩu cho rằng, việc từ chối thanh toán hẳn do bộ chứng từ có sai biệt trên thực tế là rất ít, do đó, nếu có sai biệt xảy ra, thì chỉ cần tập trung thương lượng là ổn thoả.

THƯ VIỆN HUBT TÀI LIỆU THƯ VIỆN HỌC

7. Do quá tin tưởng vào người nhập khẩu là họ sẽ tập trung vào lô hàng nhập mà có thể bỏ qua những sai biệt nhỏ của chứng từ, từ đó tạo ra thái độ chủ quan trong khâu lập chứng từ.

8. Tin tưởng vào phép màu của LC là công cụ để nhận tiền thanh toán, nhưng lại không chịu hiểu một nguyên tắc cơ bản của LC là "nhận tiền có điều kiện".

9. Không kiểm tra kỹ các điều kiện và điều khoản của LC, dẫn đến lập chứng từ không tham chiếu yêu cầu của LC.

10. Xuất trình đúng vào thời điểm LC hết hạn, không còn cơ hội để sửa chữa, bổ sung, thay thế chứng từ.

2.2. BIỆN PHÁP PHÒNG NGỪA

2.2.1. KÝ KẾT HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

Vì thỏa thuận thanh toán bằng LC, nên để tránh rủi ro, ***trước khi ký hợp đồng***, nhà nhập khẩu và xuất khẩu cần nắm vững những nội dung cơ bản trong giao dịch bằng LC, và chủ yếu là:

1. Quan hệ giữa hợp đồng và LC: Theo UCP, hợp đồng thương mại là cơ sở của LC, nhưng khi đã được thiết lập, LC có giá trị độc lập với hợp đồng. Chính vì vậy, điều khoản nào của hợp đồng không được ghị vào LC sẽ không có giá trị thực hiện đối với tất cả các bên liên quan; ngược lại, những điều khoản mà hợp đồng không điều chỉnh nhưng lại được quy định trong LC thì nó lại có giá trị bắt buộc thực hiện với tất cả các bên liên quan. Chính vì vậy, khi ký kết hợp đồng thương mại, nhà xuất khẩu cũng như nhà nhập khẩu phải đặc biệt quan tâm đến điều khoản thanh toán. Đồng thời, nhà nhập khẩu khi chuyển tải các nội dung thanh toán vào đơn mở LC phải chính xác tuyệt đối, còn nhà xuất khẩu khi nhận được thông báo LC phải kiểm tra chi tiết nội dung LC với hợp đồng thương mại.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU CHỈ DÙNG VỚI THÔNG KHẢO NỘI BỘ

2. Đối với nhà nhập khẩu: Theo thông lệ quốc tế, các ngân hàng xử lý LC chỉ căn cứ vào chứng từ, không căn cứ vào hàng hóa, do đó, nhà xuất khẩu có thể giao hàng không đúng hợp đồng thương mại, nhưng lập bộ chứng từ phù hợp LC, thì vẫn đòi được tiền từ ngân hàng. Về chứng từ giả mạo, đây là vấn đề khó khăn chưa có giải pháp ngăn chặn nào được quy định trong UCP. Trong khi đó, UCP lại cho phép các ngân hàng được miễn trách về chứng từ giả mạo vì thực tế ngân hàng cũng khó phát hiện chứng từ giả mạo, và quy định này lại trở thành khe hở để cho hành vi gian lận giả mạo dễ bề len lỏi. Chính vì vậy, nhà nhập khẩu phải thận trọng, tìm hiểu kỹ

càng đối tác, phải thiết lập cơ chế hữu hiệu trong việc giám sát lô hàng, quá trình giao hàng và quy định chặt chẽ bộ chứng từ xuất trình.

3. Đối với nhà xuất khẩu về NHPH: Có cần phải biết về khả năng và uy tín của NHPH? Làm thế nào để biết? Thời điểm cần biết là khi nào?

- Cam kết trả tiền LC là NHPH chứ không phải nhà nhập khẩu. Do đó, việc biết được chắc chắn khả năng và uy tín của NHPH trở nên cần thiết đối với nhà xuất khẩu, đặc biệt là trong một thế giới đầy biến động về chính trị, xã hội và kinh tế. Rất tiếc, các nhà xuất khẩu thường ít quan tâm đến câu hỏi này, họ thường cho rằng đã là cam kết của ngân hàng thì luôn luôn được bảo đảm. Chính vì vậy, một số nhà xuất khẩu không am hiểu còn muốn được nhận LC trực tiếp từ NHPH (không qua NHTB) để không chịu phí thông báo!

- Các ngân hàng luôn được cập nhật các thông tin về các ngân hàng khác trên thế giới, do đó, cách nhanh nhất và chính xác nhất là thông qua ngân hàng phục vụ mình để được tư vấn về uy tín và khả năng của bất kỳ ngân hàng nào trên thế giới.

- Nhiều nhà xuất khẩu chỉ mong muốn ký được hợp đồng để bán hàng và nhận tiền thanh toán bằng LC là yên chí mà không quan tâm thích đáng đến các điều khoản cụ thể của LC, trong đó NHPH là ai? Chỉ đến khi nhận được LC mới đi xin tư vấn ngân hàng phục vụ mình. Như vậy đã là quá muộn! Trước khi ký kết hợp đồng thương mại, nhà xuất khẩu nên được ngân hàng phục vụ mình tư vấn về NHPH và các điều khoản cụ thể trong LC, đặc biệt là các thương vụ mới, đối tác mới.

2.2.2. TỔ CHỨC THỰC HIỆN GIAO DỊCH LC TẠI DOANH NGHIỆP

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

Chúng ta đã thảo luận rất nhiều về nguyên nhân làm cho bộ chứng từ có sai biệt. Vậy làm thế nào để ngăn ngừa được các sai biệt này? Sau đây xin nêu 8 bước cần thiết khi thiết lập một bộ chứng từ theo LC:

Bước 1: Tổ chức và phối hợp tốt trong các hoạt động xuất khẩu:

Khi doanh nghiệp xuất khẩu có một phòng (bộ phận) chuyên trách xử lý giao dịch LC, thì sự cần thiết là phải chia sẻ các thông tin về yêu cầu thực hiện LC và chuyển giao bảng liệt kê danh mục chứng từ cần lập và cần kiểm tra cho các phòng ban liên quan thông qua sự phối kết hợp có tổ chức nhằm đạt được mục tiêu là lập được bộ chứng từ phù hợp. Sai biệt trong khâu lập chứng từ thường xảy ra phổ biến ở những doanh nghiệp xuất khẩu không được tổ chức tốt, không có tập huấn chuyên môn, không đúc kết kinh nghiệm về kỹ năng giao dịch LC và một sự phối kết hợp tồi. Mọi cán bộ liên

quan đến bất kỳ khâu nào trong giao dịch LC đều phải được tập huấn kỹ càng về giao dịch LC, UCP, ISBP và Incoterms.

Bước 2: Thương lượng về các điều khoản của LC là nền tảng để thiết lập bộ chứng từ hoàn hảo. Nhà xuất khẩu phải chủ động thiết lập *một khung* các điều khoản sử dụng trong thương lượng về nội dung của LC như là một bộ phận cấu thành trong hợp đồng thương mại. Tuyệt đối tránh việc tuỳ tiện, ngẫu hứng trong giao dịch LC:

"Gửi LC cho tôi, tôi sẽ gửi hàng cho ông"!

Trong quá trình đàm phán, nhà xuất khẩu phải đưa ra hoặc chỉ chấp nhận các điều khoản phù hợp với năng lực của mình và bảo đảm tuân thủ các quy tắc của UCP. Sau khi kết thúc đàm phán, phải chuẩn bị một danh mục (làm thành hai bản) về các điều khoản đã được hai bên chấp thuận để người mua làm căn cứ phát hành LC, người bán làm căn cứ lập bộ chứng từ phù hợp.

Nhà xuất khẩu cần chủ động đưa ra chiến thuật đàm phán để có được một LC linh hoạt, khả thi. *Ví dụ,* về một điều khoản linh hoạt như: *"bất kỳ cảng nào"* trong điều khoản giao hàng sẽ là tốt hơn một cảng đích danh, như: *"Hải Phòng Port"*. Hoặc *"khoảng 1.000 kg"* sẽ tốt hơn *"không quá 1.000 kg"* về hàng hoá quy định. Một LC là khả thi, ví dụ, là LC có một khoảng thời gian giao hàng hợp lý, có địa điểm xuất trình ngay tại nước nhà xuất khẩu.

Nhà xuất khẩu cũng phải thương lượng làm rõ về số loại chứng từ, số lượng mỗi loại, bản gốc, bản sao, người phát hành, nội dung… và luôn trong khả năng thực hiện đúng hạn. Nguyên tắc chung là càng ít chứng từ phải xuất trình thì càng dễ thực hiện, càng nhiều chứng từ phải xuất trình thì rủi ro sai biệt càng lớn.

Bước 3: Kiểm tra kỹ LC khi mới nhận được.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Có người hiểu đơn giản có LC là an tâm giao hàng, không cần kiểm tra nội dung LC có những điều khoản gì, có phù hợp với hợp đồng thương mại đã ký kết hay không? Làm như vậy là sai lầm vì nếu LC có một vài điều khoản lắt léo, cài bẫy có thể làm cho nhà xuất khẩu giao hàng mà không đòi được tiền. Bởi vậy, ngay khi nhận được LC từ NHTB, nhà xuất khẩu phải kiểm tra nội dung của LC, nếu phát hiện có điều khoản mập mờ, không rõ ràng, khó thực hiện thì yêu cầu sửa đổi, tu chỉnh kịp thời. Không nhân nhượng chấp nhận một LC có những điều khoản khác với những gì đã thoả thuận, nhất là các điều khoản này lại khó thực hiện, không rõ ràng hoặc mơ hồ. Không được giao hàng chừng nào các điều khoản trong LC chưa rõ ràng.

Một LC rõ ràng, chính xác sẽ là tiền đề để lập bộ chứng từ phù hợp. Có thể nói: *"kiểm tra LC là bước chẩn đoán bệnh, còn yêu cầu sửa đổi LC là bước trị bệnh"*.

Bước 4: Lập kế hoạch phù hợp.

Phải lập kế hoạch chi tiết về việc sản xuất hay thu gom hàng hoá xuất khẩu theo LC. Nhà xuất khẩu phải lập kế hoạch cho các công việc như giao hàng, lập bộ chứng từ, xuất trình… và phải tổ chức thực hiện và giám sát chúng. Khi đã lập được một kế hoạch hợp lý, rõ ràng, thì nhà xuất khẩu tránh được sự căng thẳng trong công việc, tránh được các sai biệt, tránh được những cuộc tranh cãi không cần thiết.

Bước 5: Chuẩn bị và tổ chức lập chứng từ.

Nhà xuất khẩu phải chắc chắn được trang bị đầy đủ về công nghệ, có đội ngũ cán bộ thông thạo chuyên môn và có nguồn vốn đầy đủ để thực hiện lập và xuất trình bộ chứng từ phù hợp. Phải vận dụng và tuân thủ các quy tắc của UCP và ISBP trong việc lập chứng từ. Phải sử dụng "danh mục kiểm tra chứng từ - CHECKLIST" để đối chiếu trong quá trình lập chứng từ, đồng thời gửi nội dung mà các chứng từ phải tuân thủ cho các đơn vị có liên quan, như: người chuyên chở, công ty bảo hiểm, phòng thương mại… để lập các chứng từ tương ứng cho phù hợp với yêu cầu.

Bước 6: Tự kiểm tra bộ chứng từ trước khi xuất trình.

Biện pháp ngăn ngừa trước khi xuất trình bao giờ cũng hiệu quả hơn là sự sửa chữa sau khi xuất trình, hơn nữa việc sửa chữa sau khi xuất trình không phải lúc nào cũng khả thi. Người ta thường nói: *"phòng bệnh tốt hơn là trị bệnh"*, điều này cũng đúng với việc kiểm tra bộ chứng từ trước khi xuất trình. Thật đúng đắn khi cho rằng kiểm tra bộ chứng từ phù hợp trước khi xuất trình hơn là kỹ năng điêu luyện trong thương lượng với ngân hàng và người nhập khẩu để xin bỏ qua sai biệt.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Lỗi chính tả, đánh máy, in ấn hoàn toàn có thể sửa chữa trước khi xuất trình, cho dù theo quy tắc của ISBP thì đó không được coi là lỗi.

Bước 7: Xuất trình đúng hạn.

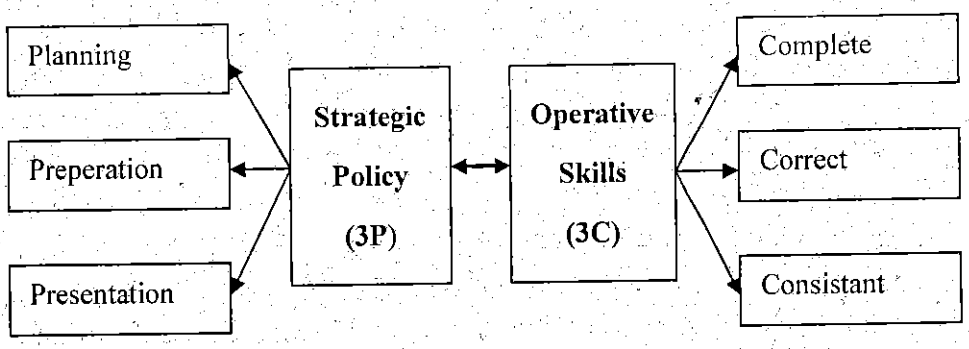
Xuất trình phù hợp là xuất trình bao gồm không những các chứng từ phù hợp mà còn đúng hạn, tại nơi quy định và trong thời gian làm việc của ngân hàng. Nhà xuất khẩu cần tính toán đủ thời gian thích đáng để tu chỉnh và xuất trình lại chứng từ (nếu có).

Bước 8: Kiểm soát và kiểm tra thường xuyên.

Nhà xuất khẩu phải kiểm soát được quá trình lập chứng từ và các nhân tố có thể làm cho quá trình này và việc xuất trình trở nên bị chậm trễ. Sau khi bộ chứng từ đã được xuất trình, thì nhà xuất khẩu phải liên hệ chặt chẽ với người mua và ngân hàng phục vụ mình để có được thông tin chính xác và kịp thời về số phận bộ chứng từ để xử lý.

Các bước nêu trên nếu được tuân thủ nghiêm túc, chắc chắn sẽ góp phần làm hạn chế các sai biệt của bộ chứng từ. Một cách ngắn ngọn, nhà xuất khẩu cần ghi nhớ và tuân thủ tiêu chí 3P, gồm: Planning (lập kế hoạch), Preperation (lập chứng từ), và Presentation (xuất trình); đồng thời ghi nhớ và thực hiện tối tiêu chí 3C trong lập chứng từ phù hợp, gồm: Complete (hoàn chỉnh), Correct (chính xác), và Consistant (nhất quán).

Sơ đồ tiêu chí 3P và 3C:



Tóm lại, nhà xuất khẩu cần tổ chức thực hiện nghiêm ngặt việc lập bộ chứng từ, bởi vì chỉ khi bộ chứng từ phù hợp mới bảo đảm nhận được tiền hàng xuất khẩu. Những công ty lớn có hợp đồng xuất khẩu thường xuyên đã đào tạo và phân công cán bộ chuyên trách lập từng loại chứng từ riêng biệt. Các cán bộ này đã thành thạo nghiệp vụ đến mức thuộc lòng từng loại giấy tờ đối với từng loại hàng hóa và từng thị trường khác nhau. Làm như vậy mang lại hiệu quả rất cao là tránh được mọi rủi ro. Theo thông lệ quốc tế, các ngân hàng xử lý LC chỉ căn cứ vào chứng từ, không căn cứ vào hàng hóa. Bởi vậy, nếu hàng hóa giao đúng hợp đồng thương mại, nhưng lập chứng từ không phù hợp, thì nhà xuất khẩu vẫn không đòi được tiền. *Đây là điều phức tạp, nhạy cảm, ranh giới mong manh, nên các bên liên quan phải hết sức thận trọng để tránh rủi ro.*

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

2.3. NỘI DUNG KIỂM TRA LC KHI NHẬN ĐƯỢC

/ Trước khi làm bất cứ điều gì:

- Kiểm tra LC có là đối tượng điều chỉnh bởi UCP nào hay không.

- Kiểm tra tính chân thật của LC. LC giả rất hiếm thấy nhưng cực kỳ nguy hiểm. Về nguyên tắc, LC phải do NHTB hay NHXN tại Việt Nam gửi đến doanh nghiệp. Mọi LC nhận được bằng các kênh khác đều phải cảnh giác cao độ. Ví dụ, nếu nhận được LC trực tiếp từ nước ngoài, thì cần liên hệ với ngân hàng phục vụ mình để làm rõ, hoặc ngay cả khi nhận được LC từ một ngân hàng Việt Nam gửi đến nhưng ngân hàng này không phải là ngân hàng phục vụ mình thì cũng phải liên hệ làm rõ.

Nếu nhận được LC do một người mua không quen biết mở, nhưng lại được một ngân hàng phục vụ mình thông báo, thì cũng phải kiểm tra mọi chi tiết để làm rõ LC.

- Kiểm tra nội dung chi tiết của LC: Một thực tế là, có đến 50% bộ chứng từ bị từ chối ngay từ lần xuất trình đầu tiên. Nguyên nhân có nhiều, song một trong những nguyên nhân có thể khắc phục được đó là thiếu sự kiểm tra cần thiết ngay khi nhận được LC, dẫn đến xử lý LC thiếu sự đồng bộ, thiếu sự phối hợp giữa các phòng ban.

/ Kiểm tra loại LC:

Theo quy tắc của UCP600, một LC không nói là loại nào, thì được xem là loại không huỷ ngang. Vấn đề còn lại cần kiểm tra là:

- Kiểm tra xem LC có được thanh toán theo thời hạn và đúng địa điểm như thoả thuận.

- Nếu LC cho phép trả tiền hay chiết khấu tại nước xuất khẩu thì rất thuận tiện, còn nếu thực hiện ở nước ngoài thì có thể phải mất một thời gian và các vấn đề khác phức tạp có thể phát sinh.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

- Kiểm tra xem LC thuộc loại nào: Payment at sight, Acceptance, Deferred hay Negotiation.

- Kiểm tra tên, địa chỉ của người mua và người bán có chính xác.

- Kiểm tra xem với điều kiện của LC, mình có thể sản xuất, thu gom, giao hàng, lập bộ chứng từ và xuất trình cho ngân hàng trong thời hạn hiệu lực của LC và trong giới hạn thời gian xuất trình chứng từ vận tải. Ngân hàng không được làm trái UCP600 và sẽ không trả tiền sau ngày LC hết hạn hoặc chứng từ không phù hợp.

- Nếu LC được chuyển bằng điện, kiểm tra xem LC là thông báo sơ bộ hay LC đầy đủ. LC có hiệu lực thực hiện hay không có hiệu lực thực hiện. NHTB có ghi rõ là LC là đối tượng điều chỉnh của UCP600.

- Kiểm tra để bảo đảm rằng các khoản phí ngân hàng mà mình phải chịu có đúng như đã thoả thuận.

- Nếu phát hiện điều gì sai biệt, LC bị biến dạng, hay bị kéo dài… thì phải liên hệ ngay với NHTB để làm rõ. Đôi khi đó là do lỗi kỹ thuật, sự nhầm lẫn sai biệt của NHTB. Nếu đó không là lỗi kỹ thuật, hay sai biệt của NHTB, thì phải liên hệ không chậm trễ với người mua để bảo đảm rằng mọi sửa đổi LC nếu cần thì phải được chuyển đến kịp thời.

Trước khi triển khai thực hiện LC, những nhà xuất khẩu kinh nghiệm thường gửi ngay một bản copy LC cho người giao nhận hay bất kỳ người nào có chức năng lấy chứng từ vận tải. Tương tự, một bản copy LC cũng được gửi đến công ty bảo hiểm, nếu nhà xuất khẩu chịu trách nhiệm mua bảo hiểm. Cần lưu ý là, các yêu cầu của nhà xuất khẩu bằng các cú điện thoại có rủi ro rất cao, vì sai biệt rất dễ xảy ra trong khâu phiên âm, thậm chí có thể dẫn đến chứng từ vận tải hay chứng từ bảo hiểm không được cấp đúng loại yêu cầu.

/ Kiểm tra chi tiết LC:

- Giá trị của LC và điều kiện thanh toán có đúng không.

- Mô tả hàng hoá và xuất xứ có đúng như hợp đồng thương mại.

- Cơ sở điều kiện giao hàng có chính xác như hợp đồng thương mại. Ví dụ, hợp đồng thương mại quy định $100.000 FOB Hải Phòng, nhưng LC lại ghi $100.000 CIF Singapore, thì nhà xuất khẩu phải yêu cầu sửa đổi LC, nếu không anh ta phải chịu thêm cước phí vận tải và phí bảo hiểm hàng hoá. Việc tự ý ghi tăng thêm giá trị cước phí vận tải và phí bảo hiểm sẽ bị ngân hàng từ chối thanh toán.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

- Chuyển tải có bị cấm?

- Ngày hết hạn của LC. Bạn có thể kịp thời gian giao hàng, lập chứng từ và xuất trình? Thời gian bạn cần có gồm:

+ Sản xuất và đóng gói.

+ Kiểm định (nếu có).

+ Giao hàng (kiểm tra lịch chạy tàu).

+ Công việc với Phòng thương mại và Lãnh sự quán.

+ Tập hợp và kiểm tra chứng từ.

+ Xuất trình chứng từ cho ngân hàng.

Tất cả các công việc trên phải được hoàn thành trước khi LC hết hạn và trong thời gian 21 ngày sau ngày giao hàng (nếu LC không quy định khác).

3. HẬU QUẢ CỦA VIỆC BẮT LỖI CHỨNG TỪ KHÔNG ĐÚNG

Khi NHPH quyết định bộ chứng từ có sai biệt, đã thông báo cho người mua và từ chối thanh toán cho người hưởng. Nếu phía NHCK không đồng ý, tranh chấp xảy ra, trong khi đó hàng hóa có thể bị hư hỏng, giảm giá... Nếu phán quyết của tòa án hay trọng tài kinh tế cho rằng việc bắt lỗi của NHPH là sai, thì rủi ro ắt ập đến với NHPH. Lúc này người mở sẽ không nhận hàng, vì NHPH đã thông báo cho họ là bộ chứng từ có lỗi, trong khi NHPH vẫn phải thanh toán cho người hưởng.

Chính vì vậy, cán bộ làm công tác thanh toán quốc tế phải có năng lực, chuyên môn và ngoại ngữ thực sự, có tinh thần trách nhiệm cao, phải am hiểu tường tận UCP, ISBP và luật pháp.

Trong thực tế, các khuynh hướng có thể xảy ra là:

Thứ nhất, nếu cán bộ làm công tác thanh toán quốc tế có thiên hướng bảo vệ quyền lợi khách hàng (người nhập khẩu) thái quá, vượt quá phạm vi của UCP (và ISBP), thì ngân hàng sẽ gặp rủi ro. Ví dụ, nếu khách hàng vì một lý do nào đó không muốn nhận hàng, cán bộ thanh toán quốc tế đã giúp đỡ khách hàng bằng cách tìm cho ra lỗi chứng từ để từ chối thanh toán. Vì việc bắt lỗi không có căn cứ (không phù hợp với quy tắc UCP600 và ISBP), nên bị phía nước ngoài bác bỏ và cuối cùng là phải thanh toán cho nước ngoài. Điều này là vô cùng rủi ro cho NHPH, bởi vì:

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

- NHPH bị mất uy tín.

- Người nhập khẩu có thể vin vào việc thông báo lỗi chứng từ để từ chối nhận hàng và từ chối thanh toán.

- Trong lúc đó hàng hóa gặp rủi ro giảm giá, hư hỏng, chịu các loại phí lưu kho, lưu bãi, phí bảo hiểm.

- Người chuyên chở có thể mang hàng đi bán ở nơi khác.

Thứ hai, nhằm tránh trách nhiệm trong khâu kiểm tra chứng từ, một thái cực khác của cán bộ thanh toán quốc tế hiện nay đang phổ biến là: Khi nhận được bộ chứng từ, họ có thể không kiểm tra hoặc chỉ kiểm tra qua loa, rồi yêu cầu khách hàng (người nhập khẩu) đến để cam kết nhận bộ chứng từ đi nhận hàng. Người nhập khẩu phải cam kết:

- Đã kiểm tra bộ chứng từ, không phát hiện ra lỗi.
- Chấp nhận thanh toán bộ chứng từ vô điều kiện.
- Nhận bộ chứng từ và đi nhận hàng.

Ở đây ta ngầm hiểu, ngân hàng "đã đá quả bóng rủi ro trong kiểm tra chứng từ" sang cho khách hàng.

Vấn đề đặt ra ở đây là: Ai cũng biết cán bộ ngân hàng có chuyên môn cao hơn trong việc kiểm tra chứng từ so với nhà kinh doanh XNK. Hơn nữa, về tâm lý, khách hàng rất tin tưởng vào năng lực và đạo đức của cán bộ ngân hàng, mặt khác nhà kinh doanh XNK lấy trọng tâm kinh doanh là lãi từ thương vụ mua bán, nên ít tập trung vào các nghiệp vụ ngân hàng có liên quan, họ muốn được ngân hàng trợ giúp và họ cũng sẵn sàng trả phí.

Chính vì vậy, cho dù khách hàng có cam kết nhận bộ chứng từ, nhưng nếu cán bộ ngân hàng tắc trách, kiểm tra qua loa, không phát hiện ra lỗi chứng từ rất cơ bản, trong khi khách hàng vì không có đủ chuyên môn đã chấp nhận bộ chứng từ, dẫn đến bị lừa đảo, gian lận về hàng hóa với giá trị lớn, thì cán bộ thanh toán nói riêng và NHPH nói chung không tránh khỏi trách nhiệm pháp lý.

4. QUY TẮC ÁP DỤNG TRONG KIỂM TRA CHỨNG TỪ

Những quy tắc chung áp dụng trong việc kiểm tra chứng từ xuất trình theo LC được quy định tại điều 14 của UCP600, gồm:

*1. Ngân hàng **chỉ trên cơ sở chứng từ,** phải kiểm tra việc xuất trình để quyết định xem **trên bề mặt** của chứng từ có tạo thành một xuất trình phù hợp hay không.*

Đây được xem là quyên tắc cơ bản, xuyên suốt của tập quán ngân hàng tiêu chuẩn quốc tế. Như vậy, chứng từ xuất trình là căn cứ duy nhất để ngân hàng quyết định trả tiền hay từ chối thanh toán cho người thụ hưởng, và chứng từ cũng là căn cứ duy nhất để người nhập khẩu quyết định hoàn trả tiền hay từ chối hoàn trả tiền cho NHPH. Các ngân hàng quyết định sự phù hợp của chứng từ chỉ căn cứ vào bề mặt của chúng, điều này có nghĩa là ngân hàng không có nghĩa vụ và trách nhiệm đối với hình thức, sự hoàn bị, tính chính xác, tính chân thực, sự giả mạo hoặc hiệu lực pháp lý của bất cứ chứng từ nào hoặc đối với các điều kiện chung hoặc điều kiện riêng quy định trong chứng từ hoặc ghi thêm vào chứng từ; hoặc không chịu nghĩa vụ hoặc trách nhiệm đối với mô tả hàng hoá, số lượng, trọng lượng, chất lượng, điều kiện, bao gói, giao hàng, giá trị hoặc số phận thật sự của hàng hoá hoặc

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

dịch vụ mà bất cứ chứng từ nào đại diện, hoặc về thiện chí hoặc các hành vi hoặc các thiếu sót, khả năng thanh toán, thực hiện nghĩa vụ hoặc địa vị của người gửi hàng, người chuyên chở, người giao nhận, người nhận hàng hoặc người bảo hiểm hàng hoá hoặc bất cứ người nào khác.

2. Về thời hạn kiểm tra chứng từ:

Mỗi ngân hàng (NHPH, NHXN và NHĐCĐ) có tối đa 5 ngày làm việc tiếp theo ngày xuất trình để quyết định xem xuất trình có phù hợp hay không. Thời hạn này không bị rút ngắn hoặc bị ảnh hưởng bởi sự cố xảy ra vào hoặc sau ngày xuất trình rơi đúng vào ngày hết hạn hay ngày xuất trình chậm nhất. So với UCP500, thời gian kiểm tra chứng từ của ngân hàng giảm từ 7 xuống còn 5 ngày làm việc, đồng thời bỏ cụm từ "reasonable care và reasonable time" là rất hợp lý.

3. Thời hạn xuất trình chứng từ vận tải:

Nếu trong bộ chứng từ bao gồm chứng từ vận tải, thì việc xuất trình phải được thực hiện không chậm hơn 21 ngày dương lịch sau ngày giao hàng, nhưng trong mọi trường hợp không được muộn hơn ngày hết hạn của tín dụng. Trên chứng từ vận tải có thể ghi rất nhiều ngày khác nhau như: ngày phát hành, ngày nhận hàng, nhiều ngày nhận hàng khác nhau, ngày bốc hàng lên tàu, nhiều ngày bốc hàng lên tàu khác nhau..., do đó, tùy theo loại vận đơn và quy tắc xác định ngày vận đơn theo ISBP mà xác định cho chính xác ngày giao hàng. Về ngày giao hàng đã được phân tích kỹ ở chương 3.

4. Dữ liệu ghi trên chứng từ:

Dữ liệu trong một chứng từ không nhất thiết phải giống hệt khi so sánh với LC, bản thân chứng từ và với tập quán ngân hàng tiêu chuẩn quốc tế, nhưng không được mâu thuẫn nhau và không được mâu thuẫn với bất cứ chứng từ nào khác hoặc với LC.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

5. Mô tả hàng hoá trên chứng từ:

Việc mô tả hàng hoá, dịch vụ hoặc thực hiện trên tất cả các chứng từ, ngoại trừ hoá đơn thương mại, có thể chỉ là chung chung, miễn là không mâu thuẫn với mô tả hàng hoá trong LC.

6. Người phát hành và nội dung chứng từ:

Nếu LC yêu cầu xuất trình một chứng từ không phải là chứng từ vận tải, chứng từ bảo hiểm hoặc hoá đơn thương mại mà không quy định người phát hành là ai hoặc nội dung dữ liệu phải như thế nào, thì các ngân hàng sẽ chấp nhận chứng từ như xuất trình, miễn là nội dung của chứng từ đáp ứng được chức năng của chứng từ đó.

7. Xuất trình chứng từ phụ:

Ngân hàng không xem xét, không kiểm tra những chứng từ mà LC không yêu cầu và có thể trả lại chúng cho người xuất trình. Trong thực tiễn, nhiều khi nhà nhập khẩu cần bổ sung một số chứng từ như: giấy chứng nhận xuất xứ, giấy kiểm dịch thực, động vật... cho phù hợp với quy định mới của nước nhập khẩu. Do có mối quan hệ làm ăn tin tưởng, các bên xuất khẩu và nhập khẩu không muốn làm thủ tục sửa đổi LC, một mặt là do thời gian hạn chế, mặt khác để khỏi phải chịu phí ngân hàng, trong bộ chứng từ, nhà xuất khẩu gửi kèm luôn các chứng từ này. Những chứng từ như vậy được gọi là các chứng từ phụ (additional documents).

8. Điều khoản không quy định chứng từ xuất trình:

Nếu LC bao gồm điều kiện nhưng không quy định chứng từ phải phù hợp với điều kiện đó ("điều kiện phi chứng từ"), thì sự phù hợp với điều kiện đó không phải thể hiện trên bất kỳ chứng từ quy định nào. Tuy nhiên, dữ liệu chứa đựng trên chứng từ quy định không được mâu thuẫn với điều kiện phi chứng từ. Ví dụ, nếu tín dụng quy định "đóng gói trong các hộp gỗ" nhưng không yêu cầu dữ liệu này phải thể hiện trên bất kỳ chứng từ quy định nào, thì một tuyên bố trên bất kỳ chứng từ quy định nào thể hiện chủng loại đóng gói khác với "đóng gói trong các hộp gỗ" được xem là có mâu thuẫn về dữ liệu.

9. Ngày phát hành chứng từ và ngày phát hành LC:

Một chứng từ có thể được ghi ngày trước ngày phát hành LC, nhưng không được ghi ngày sau ngày xuất trình chứng từ. Nhiều người thắc mắc cho rằng, một khi LC chưa được phát hành thì chưa thể phát hành chứng từ theo LC này được. Thực ra không phải như vậy, khi sản xuất hàng hoá, nhiều chứng từ phải được hoàn thành đồng thời với việc hoàn thành hàng hoá. Ví dụ như: Giấy kiểm định chất lượng, phiếu phân loại, phiếu đóng gói, giấy chứng nhận xuất xứ do người sản xuất phát hành... Các chứng từ như vậy không phụ thuộc vào ngày phát hành LC.

THƯ VIỆN HUBT

10. Về địa chỉ ghi trên chứng từ:

Địa chỉ của người thụ hưởng và của người yêu cầu ghi trên bất cứ chứng từ nào không nhất thiết phải đúng với quy định của LC hoặc trong bất cứ chứng từ nào khác, nhưng phải trong cùng một quốc gia.

Các chi tiết giao dịch (telefax, telephone, email...) sẽ không được xem xét.

Địa chỉ và các chi tiết giao dịch của người nhận hàng hoặc bên được thông báo ghi trên chứng từ vận tải phải đúng như quy định trong LC.

***11.** Người gửi hàng ghi trên bất cứ chứng từ nào không nhất thiết phải là người thụ hưởng LC.*

Trong thực tế, người thụ hưởng LC không phải lúc nào cũng trực tiếp đi gửi hàng. Việc giao hàng cho người chuyên chở có thể được thực hiện bằng một người khác do người thụ hưởng thuê, uỷ thác hoặc do chính những người cung cấp hàng hoá thực hiện.

***12.** Một chứng từ vận tải có thể được phát hành bởi bất cứ bên nào* bao gồm người chuyên chở, chủ tầu, thuyền trưởng, người thuê tầu, chi nhánh hoặc đại lý của họ, v.v., miễn là chứng từ vận tải đó đáp ứng được các yêu cầu của các điều khoản 19, 20, 21, 22, 23 hoặc 24 của UCP600.

***13.** Về một số từ ngữ không được định nghĩa trong UCP:*

Các từ "chứng từ giao hàng", "chứng từ đến chậm được chấp nhận", "chứng từ bên thứ ba được chấp nhận", "chứng từ bên thứ ba không chấp nhận", "nước xuất khẩu", "công ty vận tải" và " chấp nhận chứng từ như xuất trình" không nên dùng trong tín dụng, bởi vì chúng không được định nghĩa trong UCP600. Tuy nhiên, nếu chúng được sử dụng và nghĩa của chúng không được định nghĩa trong tín dụng, thì chúng sẽ có nghĩa dưới đây theo Tập quán Ngân hàng Tiêu chuẩn quốc tế:

a. "Chứng từ giao hàng" - tất cả chứng từ theo yêu cầu của tín dụng, trừ hối phiếu đòi nợ, báo cáo chuyển điện và biên lai chuyển phát, biên lai bưu điện hoặc chứng nhận gửi bưu điện làm minh chứng gửi chứng từ.

b. "Chứng từ đến chậm được chấp nhận" - có thể xuất trình chứng từ muộn hơn 21 ngày niên lịch sau ngày giao hàng miễn là việc xuất trình không muộn hơn ngày hết hiệu lực của tín dụng. Điều này cũng được áp dụng khi tín dụng quy định thời hạn xuất trình cụ thể cùng với điều kiện "chứng từ đến chậm được chấp nhận".

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

c. "Chứng từ bên thứ ba được chấp nhận" - tất cả chứng từ mà tín dụng hoặc UCP600 không quy định người phát hành, trừ hối phiếu đòi nợ, có thể được phát hành bởi một người đích danh hay một bên khác không phải là người thụ hưởng.

d. "Chứng từ bên thứ ba không chấp nhận" - không có ý nghĩa và không được xem xét.

e. "Nước xuất khẩu" - là một trong các trường hợp sau: nước tại đó người thụ hưởng cư trú, nước xuất xứ hàng hóa, nước tại đó người chuyên chở nhận hàng hoặc nước từ đó hàng hóa được giao hoặc gửi đi.

f. "Công ty vận tải biển" - khi sử dụng gắn cùng với người phát hành giấy chứng nhận, lời chứng nhận hoặc lời khai liên quan đến chứng từ vận tải - bất kỳ một trong các trường hợp sau: người chuyên chở, thuyền trưởng hoặc, khi vận đơn theo hợp đồng thuê tàu xuất trình, thuyền trưởng, chủ tàu hoặc người thuê tàu, hoặc bất kỳ người nào là đại lý của bất kỳ một trong những người nói ở trên, bất chấp việc người này có phát hành hoặc ký chứng từ vận tải xuất trình hay không.

g. "Chấp nhận chứng từ như xuất trình" - một xuất trình có thể bao gồm một hoặc nhiều hơn các chứng từ quy định miễn là chúng được xuất trình trong thời hạn hiệu lực của tín dụng và số tiền đòi trong phạm vi cho phép của tín dụng. Ngoài ra, chứng từ sẽ không được kiểm tra xem có tuân thủ tín dụng hoặc UCP600 hay không, kể cả số lượng bản gốc hay bản sao theo yêu cầu xuất trình.

h. Các từ và các câu như "nhanh chóng", "ngay lập tức", "càng sớm càng tốt" và tương tự không nên sử dụng trong bất cứ hoàn cảnh nào. Nếu được sử dụng, thì ngân hàng sẽ không xem xét đến chúng.

5. CÁC QUY TẮC THỰC HÀNH

1. Quy tắc viết tắt và lỗi chính tả:

- Hiện nay, việc sử dụng các ký tự viết tắt là rất phổ biến, nhiều lĩnh vực đã được quốc tế hoá theo tiêu chuẩn ISO. Ví dụ như ký hiệu tiền tệ, điều kiện cơ sở giao hàng... Do đó, việc sử dụng các chữ viết tắt ghi trên các chứng từ thông thường được chấp nhận, nhưng không hạn chế, như: "Int'l" thay cho "International", "Co." thay cho "Company", "kgs" hoặc "kos" thay cho "kilograms" hoặc "kilos", "Ind." thay cho "Industry", "Ltd" thay cho "Limited", "mfr" thay cho "manufacturer" hoặc "mt" thay cho "metric tons" có thể sử dụng trong chứng từ để thay thế cho một từ hoặc ngược lại. LC bao gồm chữ viết tắt trong nội dung sẽ cho phép chứng từ xuất trình sử dụng chữ viết tắt đó hoặc bất kỳ chữ viết tắt nào khác có cùng nghĩa, hoặc viết đầy đủ cả từ hoặc ngược lại.

- Lỗi chính tả và lỗi đánh máy không làm thay đổi nghĩa của từ hay câu thì không được xem là sai biệt. *Ví dụ,* mô tả hàng hoá trên chứng từ ghi là "mashine" thay vì "machine", hay "fountan pen" thay vì "fountain pen", hay "modle" thay vì "model" v.v. thì không vì thế mà làm cho chứng từ sai biệt. Tuy nhiên, nếu mô tả hàng hoá ghi là "model 123" thay vì "model 321" thì không được xem là lỗi đánh máy, và nó sẽ làm cho chứng từ trở nên có sai biệt.

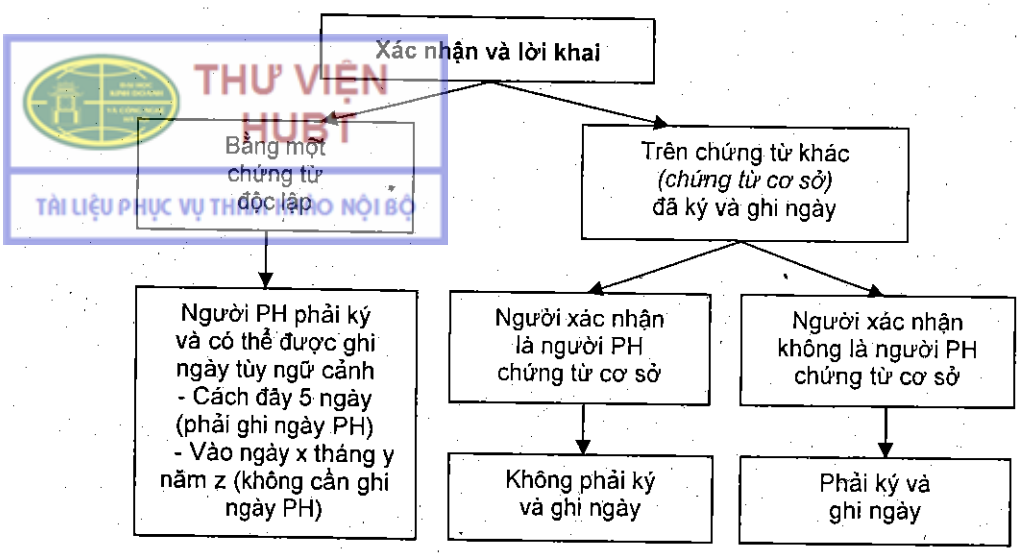
THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Những nhà xuất khẩu kinh nghiệm, họ rất cẩn thận ghi phần mô tả hàng hoá trên hoá đơn thương mại giống hệt từng câu, từng chữ, từng dấu chấm, dấu phẩy, viết hoa, viết thường, ngoặc đơn, ngoặc kép v.v. như mô tả trong LC và luôn được kiểm tra chéo.

2. Quy tắc Xác nhận và Lời khai:

- Nếu xác nhận hay lời khai bằng một chứng từ độc lập, thì người phát hành phải ký và *"mong đợi được ghi ngày tháng"*. Cầm một giấy xác nhận trên tay mà không ghi ngày tháng thì rất bối rối, giảm độ tin cậy... do đó, tuy được phép, nhưng tốt hơn hết là khi lấy giấy xác nhận ta nên lưu ý người phát hành ghi ngày tháng rõ ràng; hoặc khi phát hành LC nên quy định rõ ràng là mọi xác nhận và lời khai phải được ghi ngày tháng.

- Xác nhận hay lời khai có thể được thực hiện trên một chứng từ khác (gọi là chứng từ cơ sở). Ví dụ, người xuất khẩu xác nhận xuất xứ hàng hoá trên hoá đơn thương mại do mình lập, thì không phải ký và ghi ngày tháng cho phần xác nhận xuất xứ hàng hoá. Một thực tế là, cầm một chứng từ trên tay với hai chức năng là hoá đơn thương mại và giấy chứng nhận xuất xứ mà chỉ có chữ ký và ngày tháng của chứng từ cơ sở, thì ta lại cảm thấy bối rối, giảm độ tin cậy... do đó, tuy được phép, nhưng tốt hơn hết là nên lưu ý người xác nhận phải ký và ghi ngày tháng rõ ràng; hoặc quy định trong LC là mọi xác nhận và lời khai phải được ký và ghi ngày tháng cho dù đó là chứng từ độc lập hay chứng từ kết hợp.



THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

3. Quy tắc sửa chữa và thay đổi thông tin, số liệu trên chứng từ:

- Về nguyên tắc, mọi chứng từ đã được thị thực, hợp pháp hoá hay xác thực, thì khi sửa chữa, thay đổi thông tin hay số liệu thì phải được tái thị thực, tái hợp pháp hoá hay tái xác thực.

- Các chứng từ do người thụ hưởng lập (trừ hối phiếu) mà chưa được thị thực, hợp pháp hoá, khi sửa chữa, thay đổi thông tin hay số liệu thì không cần phải xác nhận.

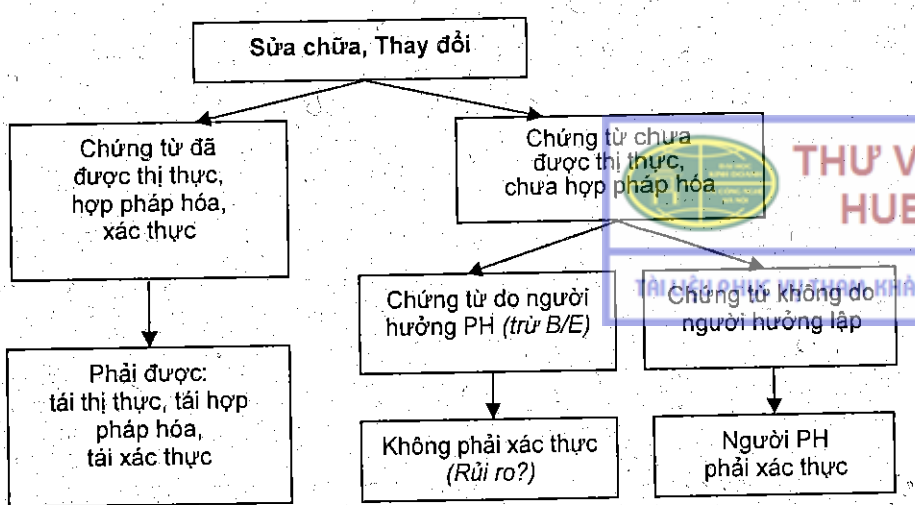
Cho dù được phép, nhưng một thực tế (theo thói quen) khi cầm một chứng từ trên tay mà số liệu, thông tin đã được sửa chữa, thì độ tin cậy sẽ không cao. Ví dụ, hoá đơn thương mại do người thụ hưởng phát hành, mà trên đó lại có sửa chữa về giá trị, khối lượng, đơn giá v.v. thì rất khó chấp nhận. Chính vì vậy, để tránh bối rối, ta nên quy định trong LC là mọi sửa chữa, thay đổi trên mọi chứng từ đều phải được xác nhận.

- Mọi xác nhận phải chỉ ra tên, chữ ký và năng lực của người xác nhận.

- Các kiểu chữ đánh máy và font chữ khác nhau hay viết tay trên cùng một chứng từ không được xem là sửa chữa hay thay đổi.

- Trên một chứng từ có thể có nhiều sửa chữa, thay đổi, do đó, người xác nhận có thể tiến hành xác nhận riêng biệt hoặc xác nhận gộp.

- Bất kỳ sửa chữa dữ liệu nào trên bản sao đều không cần xác thực.



THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU CHỈ SỬ DỤNG CHO MỤC ĐÍCH THAM KHẢO NỘI BỘ

4. Quy tắc ghi ngày tháng:

- Về nguyên tắc, cho dù LC không yêu cầu, thì 3 chứng từ bắt buộc phải ghi ngày tháng là:

+ Hối phiếu: Ngày phát hành.

+ Chứng từ vận tải: Ngày phát hành và ngày giao hàng, nếu cần.

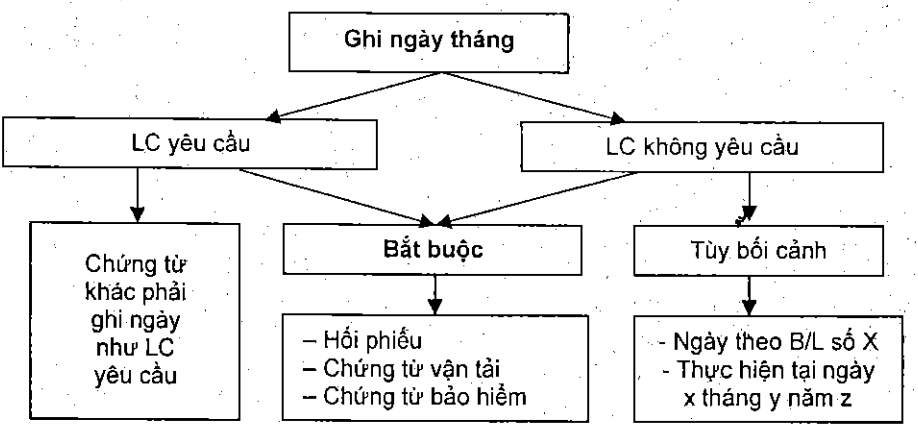
+ Chứng từ bảo hiểm: Ngày phát hành và ngày hiệu lực, nếu cần.

- Các chứng từ khác có ghi ngày tháng hay không tùy thuộc vào:

+ Nếu LC có yêu cầu, thì phải ghi ngày.

+ Tính chất và nội dung chứng từ. Ví dụ, một giấy xác nhận giao hàng có ghi "ngày theo vận đơn số...", "đã được thực hiện tại ngày....".

Để tránh rủi ro thì LC nên quy định, mọi chứng từ phải được ghi ngày tháng phát hành.



5. Thời điểm phát hành chứng từ:

- Một thực tế là, khi yêu cầu một chứng từ là bằng chứng của một sự kiện nào đó xảy ra trước khi giao hàng, thì theo tư duy logic phổ thông, chứng từ đó phải được ghi ngày phát hành trước ngày giao hàng. Nhưng thực tiễn lại vô cùng phong phú các tình huống vượt ra ngoài tư duy phổ thông của chúng ta, ví dụ, hàng hoá thực sự được kiểm định ngày hôm nay (thứ 6) khi hàng hoá chưa được bốc lên tàu, thứ 7 hàng bốc xong và tàu khởi hành, cán bộ kiểm định lập giấy chứng nhận kiểm định tại văn phòng vào ngày thứ 2, và ngày ký chứng từ sẽ là ngày thứ 2, trong khi hàng hoá được giao lên tàu là thứ 7. Như vậy, ngày phát hành chứng từ trong trường hợp này là sau ngày giao hàng, nhưng sự kiện kiểm định hàng hoá lại được thực hiện trước khi giao hàng. Do đó, để chứng từ phù hợp, người ta chấp nhận xuất trình chứng từ có tiêu đề "Giấy kiểm định hàng hoá trước khi giao hàng" hoặc bằng nội dung "ngày/tháng/năm, (trước khi giao hàng) tại... hàng hoá đã được kiểm định".

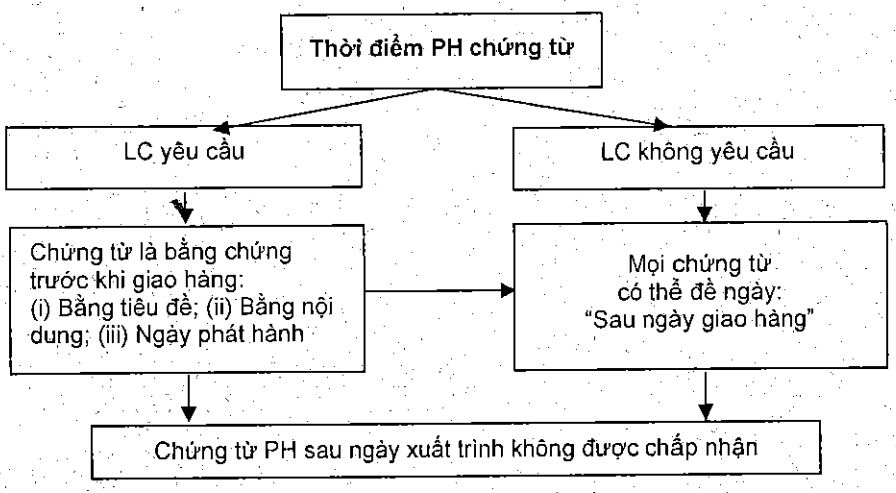
THƯ VIỆN HUBT

Qua phân tích cho thấy, cho dù LC yêu cầu hay không yêu cầu, thì mọi chứng từ đều có thể ghi ngày phát hành sau ngày giao hàng.

- Một chứng từ vừa thể hiện ngày soạn thảo và ngày ký sau đó, thì ngày ký được xem là ngày phát hành chứng từ.

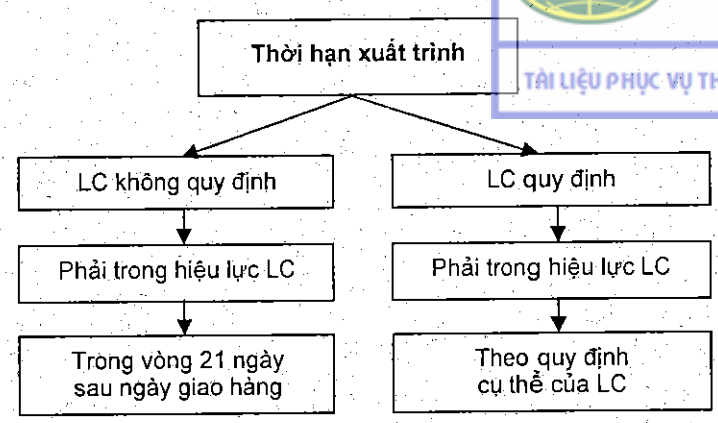
- Hiện nay có hai cách thể hiện ngày tháng phổ biến là: (i) Của Anh ghi "ngày/tháng/năm"; Của Mỹ ghi "tháng/ngày/năm".

và theo quy tắc ISBP thì ngày có thể được ghi bằng mọi cách miễn là có thể xác định được trên chứng từ hay trên các chứng từ khác trong cùng một lần xuất trình. Để tránh nhầm lẫn, LC nên quy định "tháng phải ghi bằng chữ".

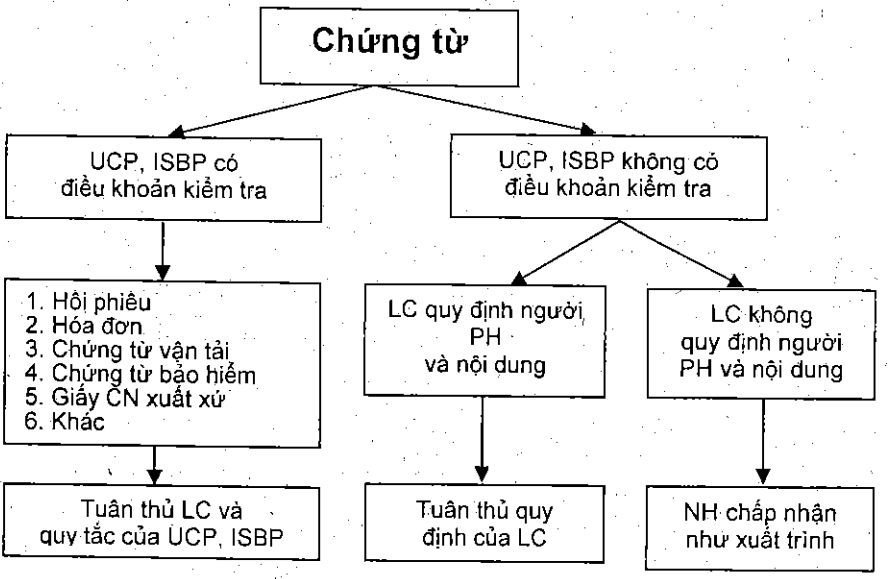


6. Thời hạn xuất trình:

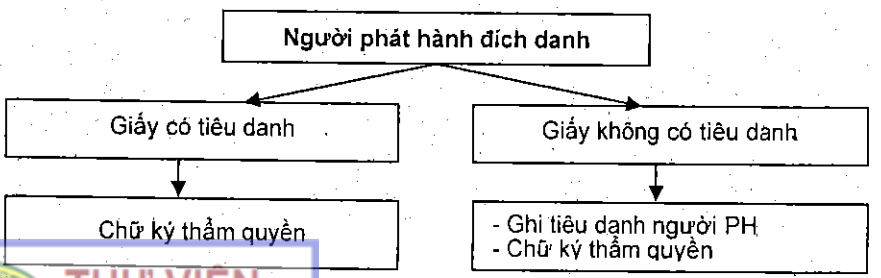
THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ



7. Tiêu chuẩn kiểm tra chứng từ:



8. Người phát hành đích danh:



THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

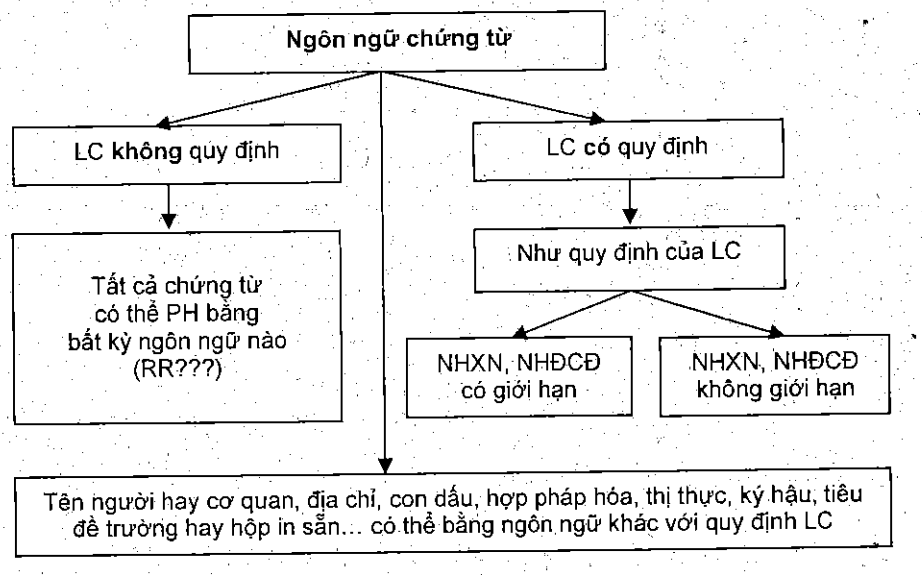
9. Điều kiện phi chứng từ và mâu thuẫn dữ liệu

- Khái niệm: Điều kiện phi chứng từ là điều kiện không yêu cầu chứng từ phải xuất trình.

- Dữ liệu trên các chứng từ quy định xuất trình không được mâu thuẫn với điều kiện phi chứng trừ.

10. Về ngôn ngữ chứng từ:

Ngày nay, các cán bộ ngân hàng làm công tác thanh toán quốc tế biết tiếng Anh là chủ yếu, do đó, nếu một chứng từ nào đó, ví dụ như chứng từ vận tải đường sắt lại ghi bằng tiếng Trung Quốc, thì cán bộ Thanh toán quốc tế sẽ gặp rất nhiều khó khăn trong khâu kiểm tra chứng từ. Do đó, để tránh rủi ro này, LC nên quy định rõ là "mọi chứng từ phải được lập bằng tiếng Anh".



11. Bản gốc và bản sao:

- Nếu LC không quy định, mỗi loại chứng từ phải được xuất trình ít nhất là một bản gốc. Nếu LC quy định thì xuất trình như LC yêu cầu.

- Ngân hàng coi là bản gốc bất kỳ chứng từ nào trên bề mặt được ký, ghi chú, đóng dấu hoặc nhãn hiệu ***gốc*** của người phát hành chứng từ, trừ khi bản thân chứng từ chỉ ra nó không phải là chứng từ gốc.

- Trừ khi chứng từ quy định ngược lại, ngân hàng sẽ chấp nhận chứng từ là bản gốc, nếu chứng từ:

+ thể hiện là được viết, đánh máy chữ, đục lỗ hoặc dán tem bằng tay của người phát hành; hoặc

+ thể hiện là giấy văn thư gốc của người phát hành chứng từ; hoặc

+ ghi là chứng từ gốc.

THƯ VIỆN HUBT

- Nếu LC yêu cầu xuất trình bản sao chứng từ, thì xuất trình bản gốc hoặc bản sao đều được phép.

- Nếu LC yêu cầu xuất trình chứng từ nhiều bản bằng cách sử dụng các từ như "làm thành hai bản giống nhau", "gấp hai lần" hoặc "làm hai bản", thì có thể xuất trình ít nhất một bản gốc và số còn lại là bản sao.

- Khi chứng từ được lập thành nhiều bản gốc, thì có thể ghi chú:

+ Original, Duplicate, Triplicate

+ First Original, Second Original, Third Original...

- Nếu LC yêu cầu:

+ "Invoice", "One Invoice" or "Invoice in 1 copy" = 1 bản gốc

+ "Invoice in 4 copies" = Ít nhất 1 bản gốc, còn lại bản sao

+ "One copy of Invoice" = 1 bản sao (1 bản gốc được chấp nhận)

- Chứng từ bản gốc phải được ký theo yêu cầu của LC, tự bản thân chứng từ, hoặc UCP600.

12. Chữ ký:

- Có thể ký bằng tay, bằng máy, bằng phương pháp điện tử hay cơ khí.

- "Ký và đóng dấu" = Chữ ký (tay, máy, điện tử, cơ khí) + Tên người ký (Viết tay, đánh máy, đóng dấu, in sẵn, scan..)

- Ký giấy có tiêu danh: Không cần nhắc lại tên.

- Ký cho hoặc thay mặt cho chi nhánh của người phát hành thì được xem là chữ ký của người phát hành.

- Chứng từ có hộp, trường hay chỗ trống để ký thì không nhất thiết phải ký vào hộp, trường hay chỗ trống đóp. *Tuy nhiên,* nếu chứng từ có quy định "Chứng từ này sẽ không có giá trị trừ khi được tiếp ký (hoặc được ký) bởi (tên người hoặc bên)"), thì hộp, trường hoặc chỗ trống đó phải bao gồm chữ ký và tên của người hoặc bên thực hiện ký hay tiếp ký chứng từ.

13. Tiêu đề của chứng từ và Chứng từ kết hợp

- Chứng từ có thể ghi tiêu đề như LC quy định, ghi tiêu đề tương tự, thậm chí không ghi tiêu đề.

- Nội dung chứng từ phải thể hiện đầy đủ chức năng của chứng từ.

Ví dụ, LC yêu cầu một "Giấy đóng gói", thì có thể xuất trình một chứng từ thể hiện các chi tiết về đóng gói có tiêu đề "Phiếu đóng gói", "Giấy đóng gói và trọng lượng" v.v. hay không có tiêu đề.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ TRA CỨU KHÁO HỌC

- Các chứng từ mà LC yêu cầu phải được xuất trình thành từng chứng từ độc lập, riêng biệt. Tuy nhiên, có thể xuất trình chứng từ có chức năng là chứng từ gộp.

Ví dụ, LC yêu cầu một "Giấy đóng gói" và một "Giấy trọng lượng", thì yêu cầu này có thể được đáp ứng theo hai cách:

Cách 1: Xuất trình hai chứng từ độc lập, gồm một "Giấy đóng gói" và một "Giấy trọng lượng".

Cách 2: Xuất trình hai bản gốc của "Giấy kết hợp đóng gói và trọng lượng", miễn là chứng từ này chỉ ra chi tiết về đóng gói và trọng lượng.

6. KIỂM TRA CÁC CHỨNG TỪ

6.1. HỐI PHIẾU ĐÒI NỢ (HỐI PHIẾU)

1. Lập và ký phát B/E:

- Người lập và ký phát: Beneficiary (Ben.)

- Ngày phát hành: Là bắt buộc

- Nếu Ben. thay đổi tên: Có thể ký phát theo tên mới và phải có ghi chú "trước đây gọi là...".

- Nếu địa chỉ Drawee là địa chỉ SWIFT của ngân hàng: Thì ghi theo địa chỉ SWIFT hoặc ghi tên đầy đủ của ngân hàng.

- Nếu *"LC available with bank **X** (or any bank) by negotiation"*, thì B/E phải ký phát đòi tiền ngân hàng khác với ngân hàng X.

- Nếu *"LC available with bank **X** by payment/acceptance"*, thì B/E phải được ký phát đòi tiền ngân hàng X (ngân hàng X có thể là NHPH, NHXN hay NHĐCĐ).

+ Nếu bank X (không phải NHXN, NHPH) từ chối chấp nhận hối phiếu, thì Ben. có thể: (i) Ký phát B/E đòi tiền NHXN (nếu có) hoặc NHPH; hoặc (ii) yêu cầu ngân hàng X chuyển xuất trình như thế đến NHXN hoặc NHPH.

+ Nếu xuất trình là không phù hợp và NHXN từ chối chấp nhận, thì Ben. có thể: (i) ký phát hối phiếu đòi tiền NHPH; hoặc (ii) yêu cầu NHXN chuyển xuất trình như thế đến NHPH.

2. Kỳ hạn B/E:

- Nếu không lấy ngày at sight làm mốc, thì ngày đến hạn phải xác định được từ dữ liệu trên chính hối phiếu.

- Nếu lấy ngày B/L làm mốc thì ngày B/L là ngày giao hàng.

- Nếu trên B/L có nhiều ngày "On Board" và thể hiện *chuyển tải* đã xảy ra, thì lấy ngày "On Board" *sớm nhất* để tính kỳ hạn.

- Nếu trên B/L có nhiều ngày "On Board" thể hiện hàng hóa được giao trên cùng *một con tàu*, thì lấy ngày "On Board" *muộn nhất* để tính kỳ hạn.

- Nếu có nhiều B/L xuất trình cho cùng một B/E, thì lấy ngày "On Board" *muộn nhất* để tính kỳ hạn.

3. Ngày đến hạn B/E:

- Nếu xuất trình phù hợp: Là ngày quy định trên B/E.

- Nếu xuất trình không phù hợp:

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

+ Không có thông báo từ chối: Là ngày quy định trên B/E.

+ Có thông báo từ chối:

. NHPH là Drawee bank: Kỳ hạn B/E được tính từ ngày người yêu cầu chấp nhận lỗi chứng từ.

. NHXN hoặc NHĐCĐ là Drawee bank: Kỳ hạn B/E được tính từ ngày NHPH thông báo chấp nhận lỗi chứng từ.

4. Số tiền:

- B/E phải được ký phát với số tiền đòi theo quy định của xuất trình.

- Số tiền: Ghi bằng chữ và ghi bằng số phải giống nhau nếu cả hai cùng được ghi. Nếu số tiền bằng số khác với bằng chữ thì căn cứ số tiền bằng chữ.

- Đồng tiền của B/E phải theo quy định của LC.

5. Sửa chữa:

- Bất kỳ sửa chữa nào trên B/E thì Ben. đều phải xác thực.

- Cần lưu ý là, ở một số nước, việc sửa chữa và thay đổi trên B/E là không được phép ngay cả khi có sự xác nhận của người ký phát. NHPH ở các nước này phải quy định rõ trong LC là mọi sửa chữa và thay đổi trên B/E là không được phép.

6. B/E ký phát đòi tiền người yêu cầu:

- Không được phát hành LC có giá trị thanh toán bằng B/E ký phát đòi tiền người yêu cầu.

- Nếu LC yêu cầu xuất trình B/E ký phát đòi tiền người yêu cầu như một chứng từ được yêu cầu, thì hối phiếu được kiểm tra chỉ với nội dung ghi rõ trong LC và UCP600 khoản 14(f).

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

6.2. HOÁ ĐƠN

1. Nếu LC yêu cầu "Invoice", thì bất kỳ loại hóa đơn nào sau đây đều được chấp nhận:

- Commercial Invoice.
- Customs Invoice.
- Tax Invoice.
- Final Invoice.
- Consular Invoice...

Ngoại trừ: "Provisional" và "Proforma" là không được chấp nhận.

2. Nếu LC yêu cầu "Commercial Invoice" thì xuất trình "Invoice" được chấp nhận.

3. Invoice phải:

- Thể hiện là đã được Ben. (hoặc Ben. 2) phát hành.

- Nếu Ben. thay đổi tên: Có thể phát hành theo tên mới và phải có ghi chú "trước đây gọi là...".

- Được lập đứng tên người yêu cầu mở LC.

- Được lập bằng loại tiền của LC; và

- Không nhất thiết phải được ký vfa không phải ghi ngày.

4. Ngân hàng có thể chấp nhận một hoá đơn có số tiền vượt số tiền của LC, và quyết định trả tiền sẽ ràng buộc tất cả các bên, miễn là ngân hàng này đã không thanh toán hoặc chiết khấu số tiền vượt quá số tiền của LC.

5. Mô tả hàng hoá trên hoá đơn phải tương ứng với mô tả của LC.

6. Phải phản ánh hàng hóa nào thực sự đã được giao. Ngoài ra, có thể ghi các dữ liệu bổ sung đối với hàng hóa, miễn là chúng không không mâu thuẫn với bản chất, chủng loại hoặc mặt hàng.

7. Hóa đơn phải thể hiện:

- Giá trị hàng hóa đã được giao.

- Đơn giá và loại tiền phải giống với LC.

- Bất kỳ chiết khấu hay giảm giá nào theo yêu cầu của LC, hoặc có thể ghi giảm giá do ứng trước tiền mà LC không quy định.

8. Phải thể hiện điều kiện thương mại như LC quy định. Ví dụ:

- CIF Singapore Incoterms©2010.

- CIF Singapore Incoterms.

- CIF Singapore.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

9. Các phụ phí và chi phí liên quan đến lập chứng từ, cước phí, bảo hiểm… phải được gồm trong giá trị tương ứng với điều kiện thương mại.

10. Số lượng, trọng lượng và thể tích trên hóa đơn không được mâu thuẫn với thể hiện trên các chứng từ khác.

11. Hóa đơn không được:

- Giao hàng quá, nếu hàng hóa được tính là chiếc, bao, kiện…và tổng số tiền thanh toán không vượt quá số tiền của LC.

- Không được thể hiện hàng hoá mà LC không yêu cầu, kể cả có ghi là miễn phí (như hàng mẫu, vật liệu quảng cáo…).

12. Về số lượng hàng hóa:

- Không có dung sai về số lượng: (i) nếu LC quy định số lượng không được hơn hoặc kém; hoặc (ii) số lượng được tính bằng đơn vị đóng gói hoặc đơn vị riêng lẻ.

- Được phép dung sai ±5%: Các trường hợp còn lại, nhưng số tiền đòi không được vượt quá số tiền LC.

- Nếu LC không quy định số lượng và giao hàng từng phần bị cấm, thì hóa đơn thể hiện số tiền đến 5% kém so với LC được xem là giao đủ số lượng.

- Nếu LC dùng các từ như about, approximately, circa… để nói về số lượng thì cho phép dung sai là ±10%.

13. Nếu LC yêu cầu giao hàng định kỳ, thì mỗi lần giao hàng phải phù hợp với lịch đã định.

6.3. CHỨNG TỪ VẬN TẢI ĐA PHƯƠNG THỨC (MTD)

1. Điều khoản áp dụng cho MTD? Điều 19 UCP600.

2. Tên gọi MTD có phải tuân thủ LC hay UCP600? Tên gọi là tùy ý, tức có thể có tiêu đề như LC, tương tự hoặc thậm chí không có tiêu đề.

3. MTD phải có bao nhiêu phương thức vận tải tham gia? Ít nhất là hai phương thức vận tải khác nhau.

4. Hãy nêu điều khoản UCP600 áp dụng kiểm tra chứng từ vận tải đối với LC quy định:

Tình huống 1: LC yêu cầu:

- Xuất trình "Clean On Board ocean B/L".

- Lộ trình hàng hóa:

44E: Haiphong Port Vietnam (Port of loading)

44F: Rostock Germany (Port of discharge)

44B: Berlin Port Germany (Final destination)

Tình huống 2: LC yêu cầu:

- Xuất trình "Clean On Board ocean B/L".

- Lộ trình hàng hóa:

44A: Hanoi Vietnam (Place of receipt)

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

44E: Haiphong Port Vietnam (Port of loading)

44F: Rostock Port Germany (Port of discharge)

Tình huống 3: LC yêu cầu:

- Xuất trình "Clean On Board ocean B/L".

- Lộ trình hàng hóa:

44A: Hanoi Vietnam (Place of receipt)

44E: Haiphong Port Vietnam (Port of loading)

44F: Rostock Port Germany (Port of discharge)

44B: Berlin Germany (Final destination)

Kết luận: Chứng từ vận tải phải phù hợp với *lộ trình* hàng hóa như LC quy định mà không cần phù hợp với tên gọi chứng từ của LC.

5. MTD có được tham chiếu đến hợp đồng thuê tầu? Không

6. Nếu LC quy định: "Freight Forwarder's Multimodal Transport Document is acceptable" hoặc "House Multimodal Transport Document is acceptable", thì chấp nhận chứng từ được ký bởi người giao nhận mà không cần thể hiện tên người chuyên chở. Nếu LC quy định: "Freight Forwarder's Multimodal Transport Document **are not** acceptable" hoặc "House Multimodal Transport Document **are not** acceptable", thì không có ý nghĩa gì, tức phải xuất trình chứng từ vận tải đa phương thức tuân thủ UCP600 điều 19.

7. MTD được ký như thế nào?

- Trên chứng từ phải luôn luôn thể hiện tên người chuyên chở.

- Người chuyên chở hay thuyền trưởng ký thì không cần ghi tên.

- Đại lý ký thì phải ghi rõ tên đích danh và ký cho người chuyên chở hay thuyền trưởng. Tên người chuyên chở hay thuyền trưởng không cần thể hiện.

- Chữ ký của chi nhánh được xem là chữ ký của người chuyên chở.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

8. Ngày giao hàng của MTD là ngày nào?

- Nếu có ghi chú riêng: Thì ngày này là ngày giao hàng.

- Nếu không có ghi chú riêng: Thì ngày phát hành là ngày giao hàng.

Ngày ghi chú riêng có thể trước hoặc sau ngày phát hành MTD?

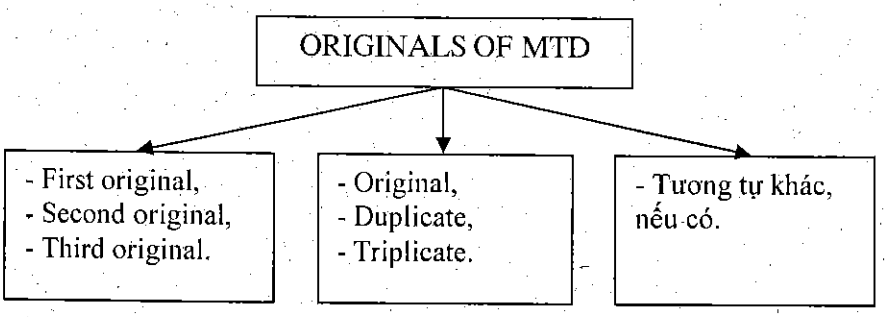
9. Nếu LC yêu cầu giao hàng bắt đầu từ một cảng biển, thì việc ghi chú lên tàu là tương tự như việc ghi chú lên tàu đối với vận đơn đường biển, tức tuân thủ UCP600 điều 20 (xem chi tiết dưới đây).

10. Phải chỉ ra địa điểm nhận hàng và địa điểm trả hàng cuối cùng như quy định của LC, nhưng không phải chỉ ra tên nước cho dù LC có yêu cầu.

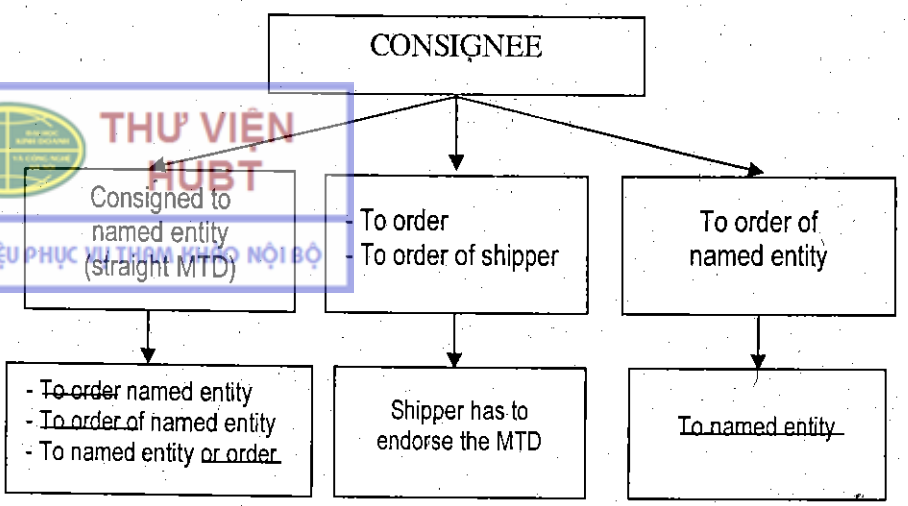
11. Nếu LC cho phép giao hàng và/hoặc trả hàng trong một khu vực địa lý hay một loạt địa điểm cụ thể, thì MTD phải thể hiện địa điểm thực tế mà từ đó hàng hóa đã được giao và/hoặc được trả trong khu vực địa lý hay loạt địa điểm cho phép. Tên khu vực địa lý không cần thể hiện.

12. MTD được phát hành bao nhiêu bản gốc? Theo thỏa thuận và phải thể hiện số bản gốc trên MTD (ví dụ, 3/three originals)

13. Có bao nhiêu cách thể hiện ký hiệu là bản gốc trên MTD?

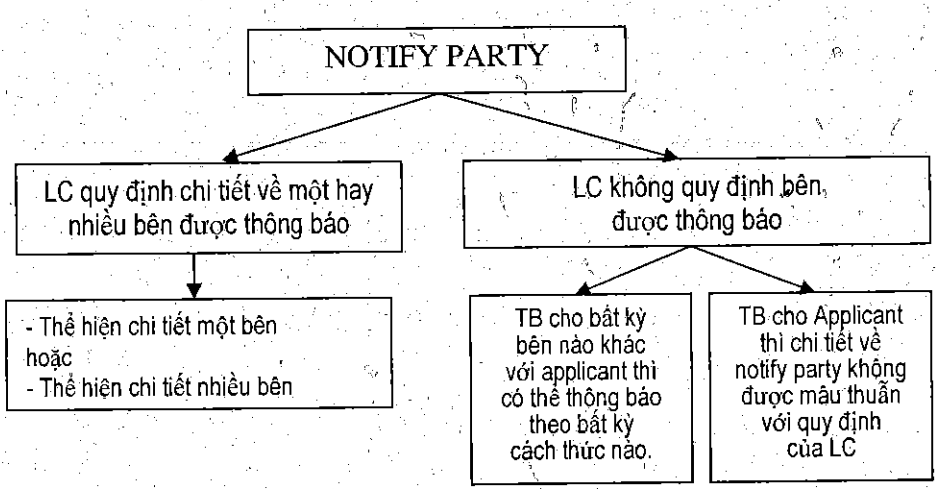


14. MTD quy định người nhận hàng như thế nào?



THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

15. MTD quy định bên được thông báo như thế nào?



16. Nếu chi tiết của Consignee hay Notify Party trên MTD là của Applicant, thì các chi tiết này không được mâu thuẫn với chi tiết của Applicant trong LC.

17. Chuyển tải có nghĩa là việc dỡ hàng xuống rồi lại bốc hàng lên từ một phương tiện vận tải này sang một phương tiện vận tải khác (dù cho phương thức vận tải có khác nhau hay không) trong hành trình chuyên chở từ nơi gửi, nhận hàng để chở hoặc giao hàng đến nơi đích hàng đến quy định trong LC.

- Một chứng từ vận tải không thể hiện chuyển tải đã hoặc sẽ xảy ra thì thể là MTD?

- LC cấm chuyển tải nhưng lại yêu cầu chứng từ vận tải đa phương thức thì xử lý như thế nào?

18. Nếu hàng hóa được giao trên nhiều phương tiện vận tải, tại cùng một địa điểm, khởi hành cùng ngày, cùng một tuyến đường, cùng một nơi đến thì có được xem là giao hàng từng phần?

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

19. Nếu nhiều bộ bản gốc MTD cho cùng một xuất trình thể hiện: hàng hóa được giao trên cùng một phương tiện vận tải, tại các địa điểm khác nhau, các ngày giao hàng khác nhau, cùng một tuyến đường, cùng một nơi đến thì có được xem là giao hàng từng phần? Ngày ***muộn nhất*** trong số các ngày giao hàng đó được dùng để tính cho bất kỳ thời hạn xuất trình nào.

20. Nếu nhiều bộ bản gốc MTD cho cùng một lần xuất trình thể hiện: các ngày giao hàng khác nhau, giao hàng trên các phương tiện vận tải khác nhau thì được xem là giao hàng từng phần. Ngày ***sớm nhất*** trong số các

ngày giao hàng đó được dùng để tính cho bất kỳ thời hạn xuất trình nào.

21. MTD sạch: Không có phê chú xấu rõ ràng về khiếm khuyết của hàng hóa và/hoặc bao bì.

22. Mô tả hàng hóa: Chỉ cần mô tả chung chung miễn là không mâu thuẫn với mô tả hàng hóa của LC.

23. Sửa chữa và thay đổi dữ liệu trên MTD:

- Bất kỳ sửa chữa nào cũng phải xác thực.
- Ai là người có quyền xác thực: Bất kỳ người nào có quyền ký MTD.
- Bản sao MTD không cần xác thực và ghi ngày.

24. Việc trả hàng của MTD này không được phụ thuộc vào MTD khác, trừ khi các MTD này tạo thành một xuất trình của cùng một LC.

6.4. VẬN ĐƠN ĐƯỜNG BIỂN (B/L)

1. Áp dụng điều khoản kiểm tra B/L:

Khi nói đến vận đơn đường biển, thì điều đương nhiên là phải áp dụng Điều 20 UCP600 và các quy tắc thuộc mục E của ISBP745 để lập và kiểm tra. Vấn đề đặt ra là, trong L/C có hai nội dung liên quan đến lựa chọn điều khoản áp dụng đối với vận đơn đường biển phải xuất trình là: (i) Trường 46A - Chứng từ yêu cầu xuất trình; và (ii) Lộ trình chuyên chở tại các trường 44A - nơi nhận hàng, 44E - cảng xếp hàng, 44F - cảng dỡ hàng, 44B - nơi hàng đến cuối cùng. Vậy, nếu trong trường hợp "Tiêu đề chứng từ vận tải" mà L/C yêu cầu xuất trình mâu thuẫn với "Lộ trình chuyên chở", thì khi lập và kiểm tra chứng từ sẽ căn cứ vào "Tiêu đề chứng từ (trường 46A)" mà L/C yêu cầu hay "Lộ trình chuyên chở" quy định trong L/C? Để trả lời câu hỏi này, trước hết ta xét ví dụ minh họa:

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

L/C quy định:

46A: Documents required: (Chứng từ yêu cầu xuất trình)

- Clean Multimodal Transport Document (MTD sạch).

44A: Place of receipt: (Nơi nhận hàng - Để trống)

44E: Haiphong Port Vietnam (Port of loading - Cảng xếp hàng)

44F: Rostock Port Germany (Port of discharge - Cảng dỡ hàng)

44B: Final destination: (Nơi hàng đến cuối cùng - Để trống)

Chứng từ vận tải xuất trình:

Place of receipt: Hanoi

Port of loading: Haiphong Port

Port of discharge: Rostock Port

Final destination: Berlin

Căn cứ vào các dữ liệu cho thấy rằng: (i) L/C yêu cầu xuất trình chứng từ vận tải đa phương thức nhưng đồng thời lại quy định lộ trình chuyên chở từ cảng tới cảng (port - to - port); (ii) chứng từ vận tải xuất trình vừa có thể là chứng từ vận tải đa phương thức vừa có thể là vận đơn đường biển. Vậy, căn cứ để áp dụng điều khoản kiểm tra chứng từ này là như thế nào? Trong tình huống này, chúng ta phải căn cứ vào các đoạn D1)c và E1)a của ISBP 745 nói rằng: *Căn cứ để áp dụng điều khoản kiểm tra chứng từ vận tải là lộ trình chuyên chở theo quy định của L/C chứ không phải theo tên gọi của L/C*. Với quy định ***mới*** này của ISBP 745, thì các ngân hàng phải áp dụng Điều 20 UCP600 để kiểm tra chứng từ như một vận đơn đường biển.

Để lựa chọn đúng loại chứng từ vận tải yêu cầu xuất trình, thì phải tuân thủ quy tắc *"Lộ trình chuyên chở"* được thể hiện trong việc sử dụng các trường 44A, E, F và B trong đơn yêu cầu và trong L/C phát hành, cụ thể như sau:

- Nếu chỉ hai trường 44E và 44F được sử dụng, thì phải xuất trình chứng từ vận tải loại "từ cảng tới cảng" (Bill of lading, Sea Waybill, Charter Party Bill of lading hoặc Air Waybill).

- Nếu chỉ hai trường 44A và 44B được sử dụng, thì phải xuất trình chứng từ vận tải Multimodal Transport document, Road, hoặc Rail.

- Nếu chỉ ba trường 44A, 44E và 44F; hoặc chỉ ba trường 44E, 44F và 44B; hoặc tất cả bốn trường 44A, 44E, 44F và 44B được sử dụng, thì chứng từ vận tải xuất trình phải là multimodal transport document.

2. Tên gọi B/L có phải tuân thủ LC hay UCP600? Tên gọi là tùy ý, tức có thể có tiêu đề như LC, tương tự hoặc thậm chí không có tiêu đề. Vậy, có nhất thiết phải thể hiện **"Ocean/Marine"** B/L?

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

3. B/L phải có bao nhiêu phương thức vận tải tham gia? Duy nhất đường biển và thể hiện "từ cảng tới cảng".

4. B/L có được tham chiếu đến hợp đồng thuê tàu? Không

5. Nếu LC quy định: "Freight Forwarder's Bill of Lading is acceptable" hoặc "House Bill of Lading is acceptable", thì chấp nhận chứng từ được ký bởi người giao nhận mà không cần thể hiện tên người chuyên chở. Nếu LC quy định: "Freight Forwarder's Bills of Lading **are not** acceptable" hoặc "House Bills of Lading **are not** acceptable", thì không có ý nghĩa gì, tức phải xuất trình B/L tuân thủ UCP600 điều 20.

6. B/L được ký như thế nào?

- Trên B/L phải luôn luôn thể hiện tên người chuyên chở.
- Người chuyên chở hay thuyền trưởng ký thì không cần ghi tên.
- Đại lý ký thì phải ghi rõ tên đích danh và ký cho người chuyên chở hay thuyền trưởng. Tên người chuyên chở hay thuyền trưởng không cần thể hiện.
- Chữ ký của chi nhánh được xem là chữ ký của người chuyên chở.

7. Cách thức ghi chú "On Board":

Cụm từ *"On Board"* có thể được in sẵn hoặc không được in sẵn trên vận đơn. Nếu chưa được in sẵn, để trở thành vận đơn "On Board", người phát hành ***phải*** ghi chú riêng hay đóng dấu (gọi là ghi chú lên tàu) một trong các chữ sau đây lên trên mặt trước của vận đơn: "Shipped on Board", "On Board", "Shipped", "Laden on Board", hoặc "Laden". Như vậy, cầm vận đơn trên tay nếu có in sẵn hoặc có ghi hay đóng dấu thêm một trong các chữ như trên thì vận đơn đó thuộc loại "đã xếp hàng lên tàu". Việc ghi chú "ngày" lên tàu phải tuân thủ các quy tắc sau:

Quy tắc 1: Đối với vận đơn in sẵn cụm từ "Shipped on Board".

- Nếu không có ghi chú riêng, thì ngày phát hành vận đơn là ngày lên tàu.
- Nếu có ghi chú riêng ngày lên tàu, thì ngày ghi chú riêng là ngày lên tàu, cho dù ngày này có thể trước hoặc sau ngày phát hành vận đơn.

Quy tắc 2: Đối với vận đơn in sẵn cụm từ "Received for Shipment".

Bản thân vận đơn in sẵn nội dung "Received for Shipment" (nhận hàng để chở) không đáp ứng được hợp đồng thương mại hay L/C có yêu cầu vận đơn xuất trình phải là vận đơn đã xếp hàng lên tàu. Người bán chưa hoàn thành nghĩa vụ của mình, vì hàng mới được "nhận để chở" mà chưa được xếp lên tàu. Muốn trở thành vận đơn đã xếp hàng lên tàu, thì người phát hành phải ghi chú thêm trên vận đơn là "đã xếp" và chỉ ra ngày tháng. Như vậy, ngày ghi chú trên vận đơn là ngày "xếp hàng" và cũng là ngày giao hàng.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Hiện nay, các mẫu vận đơn thường in sẵn các trường về "Lộ trình chuyên chở" với các nội dung như sau:

1. Pre - carriage by: (Phương tiện tiền chuyên chở)	2. Place of receipt: (Nơi nhận hàng để chở)
3. Ocean vessel & voyage: (Tên con tàu và số liệu chuyến tàu)	4. Port of loading: (Cảng xếp hàng)
5. Port of discharge: (Cảng dỡ hàng)	6. Place of delivery: (Nơi đích hàng đến)

Căn cứ nội dung "Lộ trình chuyên chở", các tình huống ghi chú "lên tàu" gồm có:

Trường hợp 1: Vận đơn KHÔNG thể hiện phương tiện tiền chuyên chở, bao gồm các tình huống sau.

- Vận đơn không thể hiện nơi nhận hàng và cũng không thể hiện phương tiện tiền chuyên chở, ví dụ:

1. Pre - carriage by:	2. Place of receipt:
3. Ocean vessel & voyage: MAERSK TRIESTE/409	4. Port of loading: HAI PHONG PORT
5. Port of discharge: SINGAPORE	6. Place of delivery:

- Vận đơn thể hiện nơi nhận hàng khác với cảng xếp hàng nhưng không thể hiện phương tiện tiền chuyên chở, ví dụ:

1. Pre - carriage by:	2. Place of receipt: HA NOI
3. Ocean vessel & voyage: MAERSK TRIESTE/409	4. Port of loading: HAI PHONG PORT
5. Port of discharge: SINGAPORE	6. Place of delivery:

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

- Vận đơn thể hiện nơi nhận hàng trùng với cảng xếp hàng nhưng không thể hiện phương tiện tiền chuyên chở, ví dụ:

1. Pre - carriage by:	2. Place of receipt: HAI PHONG CY
3. Ocean vessel & voyage: MAERSK TRIESTE/409	4. Port of loading: HAI PHONG PORT
5. Port of discharge: SINGAPORE	6. Place of delivery:

Cách thức ghi chú như sau:

a/ Nếu vận đơn in sẵn cụm từ "Đã xếp hàng lên tàu" thì không cần có ghi chú riêng lên tàu nữa và ngày phát hành vận đơn được xem là ngày lên tàu. Tuy nhiên, nếu trên vận đơn có ghi chú riêng ngày lên tàu, thì ngày ghi chú riêng được xem là ngày lên tàu cho dù ngày này có thể trước hoặc sau ngày phát hành.

b/ Nếu vận đơn in sẵn cụm từ "Nhận hàng để chở" thì trong mọi trường hợp phải có ghi chú riêng ngày lên tàu và ngày ghi chú riêng được xem là ngày lên tàu cho dù ngày này có thể trước hoặc sau ngày phát hành.

c/ Trong ghi chú lên tàu không cần chỉ ra tên con tàu và cảng xếp hàng.

Trường hợp 2: Trên vận đơn thể hiện phương tiện tiền chuyên chở, bao gồm các tình huống sau.

- Vận đơn thể hiện phương tiện tiền chuyên chở nhưng không thể hiện nơi nhận hàng, ví dụ:

1. Pre - carriage by: **MEKONG WEHR/100**	2. Place of receipt:
3. Ocean vessel & voyage: MAERSK TRIESTE/409	4. Port of loading: HAI PHONG PORT
5. Port of discharge: SINGAPORE	6. Place of delivery:

- Vận đơn thể hiện phương tiện tiền chuyên chở và thể hiện nơi nhận hàng khác với cảng xếp hàng, ví dụ:

1. Pre - carriage by: MEKONG WEHR/100	2. Place of receipt: HA NOI
Ocean vessel & voyage: 3. MAERSK TRIESTE/409	4. Port of loading: HAI PHONG PORT
5. Port of discharge: SINGAPORE	6. Place of delivery:

- Vận đơn thể hiện phương tiện tiền chuyên chở và thể hiện nơi nhận hàng trùng với cảng xếp hàng, ví dụ:

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ TĂNG HIỆU QUẢ

1. Pre - carriage by: **MEKONG WEHR/100**	2. Place of receipt: HAI PHONG CY
Ocean vessel & voyage: 3. MAERSK TRIESTE/409	4. Port of loading: HAI PHONG PORT
5. Port of discharge: SINGAPORE	6. Place of delivery:

- Vận đơn thể hiện phương tiện tiền chuyên chở và thể hiện nơi nhận hàng cũng chính là cảng xếp hàng, ví dụ:

1. Pre - carriage by: **MEKONG WEHR/100**	2. Place of receipt: HAI PHONG PORT
3. Ocean vessel & voyage: MAERSK TRIESTE/409	4. Port of loading: HAI PHONG PORT
5. Port of discharge: SINGAPORE	6. Place of delivery:

Cách thức ghi chú như sau:

Trong mọi trường hợp, nếu vận đơn thể hiện phương tiện tiền chuyên chở, thì cho dù vận đơn có in sẵn cụm từ "Đã xếp hàng lên tàu" hay không, thì luôn luôn phải có ghi chú riêng lên tàu và ghi chú phải chỉ ra:

a/ Ngày tháng;

b/ Tên con tàu mà hàng hóa thực sự được xếp lên;

c/ Cảng xếp hàng như quy định của L/C.

Trường hợp 3: Nếu vận đơn thể hiện nhiều cảng xếp hàng lên tàu, thì vận đơn phải có từng ghi chú lên tàu cùng ngày lên tàu tương thích với cảng xếp hàng. Ví dụ:

1. Pre - carriage by:	2. Place of receipt:
3. Ocean vessel & voyage: MAERSK TRIESTE/409	4. Port of loading: HAI PHONG PORT DA NANG PORT
5. Port of discharge: SINGAPORE	6. Place of delivery:
Shipped on Board **at HAI PHONG PORT** **15th of October, 2013**	**Shipped on Board** **at HAI PHONG PORT** **20th of October, 2013**

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Trường hợp 4: Nếu vận đơn thể hiện "con tàu dự kiến xếp hàng", ví dụ:

1. Pre - carriage by:	2. Place of receipt:
3. **Intended** vessel & voyage: MAERSK TRIESTE/409	4. Port of loading: HAI PHONG PORT
5. Port of discharge: SINGAPORE	6. Place of delivery:

Trong mọi trường hợp phải có ghi chú riêng lên tàu chỉ ra ngày tháng và tên con tàu đích danh mà hàng hóa thực sự xếp lên, ngay cả khi tên còn tàu đích danh đã được thể hiện trên vận đơn.

Trường hợp 5: Trong một số ít trường hợp ta có thể bắt gặp vận đơn in sẵn cụm từ với nội dung: *"Nếu hộp ghi nơi nhận hàng đã được điền, thì bất kỳ ghi chú nào trên vận đơn này về "xếp hàng lên tàu" hoặc từ có nội dung tương tự sẽ được xem là lên tàu của phương tiện tiền chuyên chở"*, và nếu hộp ghi nơi nhận hàng để chở thực sự đã được điền, thì vận đơn phải có ghi chú riêng lên tàu. Trong ghi chú riêng lên tàu phải thể hiện: (i) ngày tháng, (ii) tên con tàu hàng hóa thực sự được xếp lên, (iii) cảng xếp hàng như quy định của tín dụng.

8. Quy tắc xác định ngày giao hàng:

Trong thực tiễn vận tải và giao nhận hàng hóa, tùy thuộc vào quy định của L/C là có cho phép giao hàng từng phần hay không, mà xác định ngày giao hàng cho chính xác. Nếu trong cùng một lần xuất trình mà có nhiều ngày "On Board", thì quy tắc xác định ngày giao hàng đối với các tình huống như sau.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Thứ nhất, L/C cấm giao hàng từng phần và không có chuyển tải: Nếu trên B/L có nhiều ngày "On Board" hoặc có nhiều B/L thể hiện hàng hóa được xếp lên cùng một con tàu, tại các cảng được phép, cùng một tuyến đường, thì ngày "On Board" **muộn nhất** được xem là ngày giao hàng cho lần xuất trình đó.

Thứ hai, L/C cho phép giao hàng từng phần: Do được phép giao hàng từng phần, nên sẽ có nhiều B/L thể hiện hàng hóa được xếp lên các con tàu khác nhau, tại các cảng được phép, thì ngày "On Board" **sớm nhất** được xem là ngày giao hàng cho lần xuất trình đó.

Thứ ba, trên B/L thể hiện có chuyển tải: Do B/L thể hiện chuyển tải và thể hiện ngày (các ngày) "On Board" xếp lên con tàu (các con tàu) chuyển tải, thì: Ngày "On Board" **sớm nhất** (tức ngày xếp hàng lên con tàu đầu tiên nhận hàng) được xem là ngày giao hàng cho lần xuất trình đó; ngày "On Board" lên con tàu chuyển tải không được xem là ngày giao hàng.

Trong mọi trường hợp, ngày giao hàng phải trong thời hạn hiệu lực của L/C và trong thời hạn giao hàng theo quy định của L/C (nếu có).

Điểm cần lưu ý là, theo quy định của ICC, thì khi ghi chú "On Board" không cần phải ký, ký tắt hay xác thực. Điều này được lý giải là vì ý nghĩa của việc ghi chú "On Board" là tương tự như việc ghi chú về cước phí như: "freight prepaid", "freight to collect", "freight to be paid at destination", "freight as arranged",v.v. nhưng các ghi chú này lại không cần phải ký, ký tắt hay xác thực nào. Tuy nhiên, người giao hàng thường vẫn yêu cầu người phát hành vận đơn phải ký, ký tắt hay xác nhận, điều này là không cần thiết. Nếu có ký hay xác nhận thì ngân hàng phát hành L/C cũng không xem xét.

9. Cảng dỡ hàng đích danh phải được thể hiện tại trường "Port of Discharge". Nếu cảng dỡ hàng đích danh được ghi vào trường "Place of Destination", thì phải có ghi chú chỉ ra cảng dỡ hàng đích danh.

Ví dụ, LC quy định "Cảng dỡ hàng": HAIPHONG PORT VIETNAM

Marine Vessel & voyage: XXXXXXXXXXXXXX	Port of Loading: XXXXXXXXXX
	Port of Discharge: *Transhipment at Singapore Port*
	Place of Destination: HAIPHONG PORT

For Dischage At:
HAIPHONG PORT

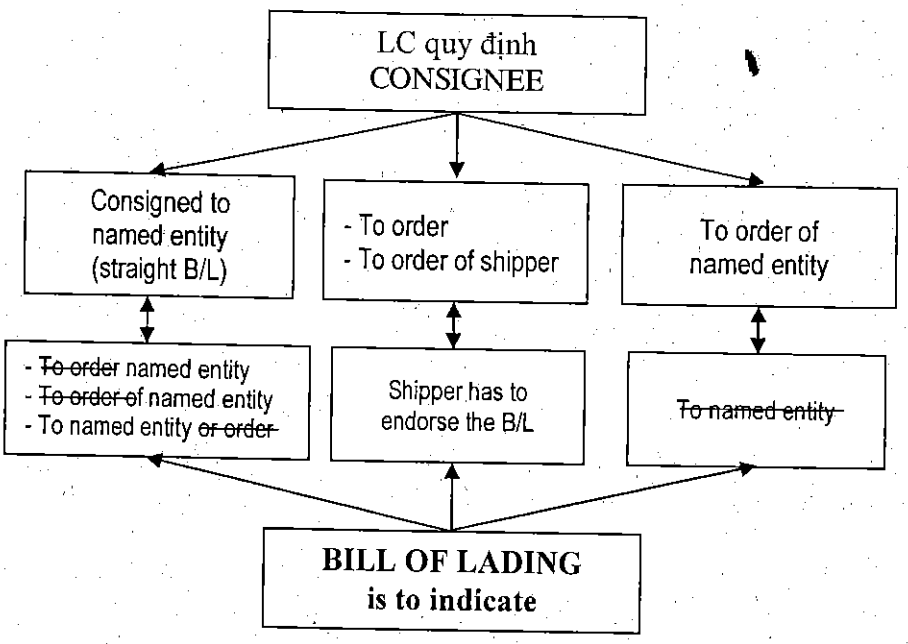
THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

10. Nếu LC cho phép giao hàng và/hoặc trả hàng trong một khu vực địa lý hay loạt cảng cụ thể, thì B/L phải thể hiện cảng thực tế mà tại đó hàng hóa đã được giao và/hoặc được trả trong khu vực địa lý hay loạt cảng cho phép. Tên khu vực địa lý không cần thể hiện.

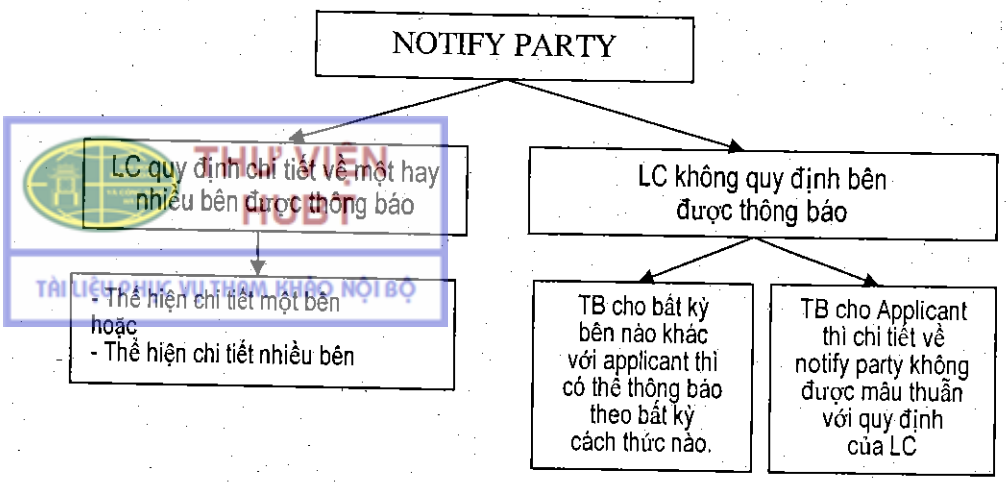
11. B/L được phát hành bao nhiêu bản gốc? Theo thỏa thuận và phải thể hiện số bản gốc trên B/L (ví dụ, 3/three originals)

12. Có bao nhiêu cách thể hiện ký hiệu là bản gốc trên B/L? Như MTD

13. B/L quy định người nhận hàng như thế nào?



14. B/L quy định bên được thông báo như thế nào?



THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

15. Nếu chi tiết của Consignee hay Notify Party trên B/L là của Applicant, thì các chi tiết này không được mâu thuẫn với chi tiết của Applicant trong LC.

16. Chuyển tải có nghĩa là việc dỡ hàng xuống rồi lại bốc hàng lên từ một con tàu này sang một con tàu khác trong hành trình chuyên chở từ cảng xếp hàng đến cảng dỡ hàng. LC cấm chuyển tải, nhưng nếu hàng hóa được chuyên chở bằng container thì việc chuyển tải là được phép.

17. Giao hàng trên nhiều hơn một con tàu là giao hàng từng phần, ngay cả khi các con tàu này khởi hành tại cùng một cảng, cùng một ngày, cùng một tuyến đường, cùng một cảng đích.

18. B/L sạch: Không có phê chú xấu rõ ràng về khiếm khuyết của hàng hóa và/hoặc bao bì. Các tình huống:

- Để "Clean" vận đơn phải ghi từ "Clean"?
- Một vận đơn ghi từ "Unclean" có thể là vận đơn sạch?
- Một vận đơn ghi từ "Clean" có thể là vận đơn bẩn?

19. Mô tả hàng hóa: Chỉ cần mô tả chung chung miễn là không mâu thuẫn với mô tả hàng hóa của LC.

20. Sửa chữa và thay đổi dữ liệu trên B/L:

- Bất kỳ sửa chữa nào cũng phải xác thực.
- Ai là người có quyền xác thực: Bất kỳ người nào có quyền ký B/L.
- Bản sao B/L không cần xác thực và ghi ngày.
- Sửa chữa vận đơn trước khi ký có phải xác nhận không?

21. Việc trả hàng của B/L này không được phụ thuộc vào B/L khác, trừ khi các B/L này tạo thành một xuất trình của cùng một LC.

Ví dụ, nhiều B/L cùng chi phối hàng hoá trong cùng một Container:

a/ Để nhận hàng trong container phải xuất trình đồng thời tất cả các vận đơn riêng lẻ. Tại sao NHPH không chấp nhận vận đơn như vậy?

b/ NHPH có chấp nhận các vận đơn này nếu chúng được sử dụng cho một lần xuất trình cho cùng một LC?

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

6.5. BIÊN LAI GỬI HÀNG ĐƯỢC BIỂN (Non-negotiable sea waybill)

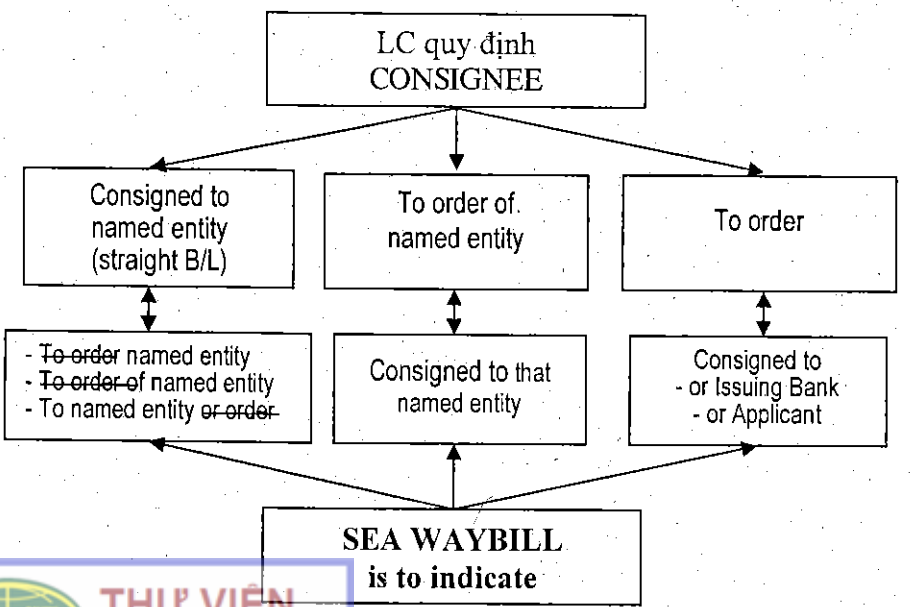
Áp dụng điều 21 UCP600.

Do giữa Bill of Lading và Sea Waybill chỉ có sự khác nhau ở chỗ:

Bill of Lading: Là chứng từ sở hữu hàng hóa, nên người nhận hàng phải xuất trình vận đơn gốc cho người chuyên chở thì mới lấy được hàng. Hơn nữa, B/L có thể được chuyển nhượng bằng cách lấy vận đơn quy định giao hàng theo lệnh và thủ tục ký hậu B/L.

Sea Waybill: Là biên lai gửi hàng, không là chứng từ sở hữu hàng hóa, không dùng để xuất trình nhận hàng. Thủ tục nhận hàng là người đi nhận hàng phải xuất trình giấy tờ tùy thân trùng với thông tin Consignee trên Sea Waybill (giống như việc nhận bưu phẩm ở bưu điện). Do đó, Sea Waybill không được ghi là giao hàng theo lệnh. Chính vì vậy, ngay cả khi LC yêu cầu giao hàng theo lệnh, thì Sea Waybill vẫn có thể thể hiện là giao hàng cho một bên định danh (consigned to named entity).

Việc kiểm tra Bill of Lading và Sea Waybill là hoàn toàn giống nhau, ngoại trừ điểm phân tích ở trên. Cụ thể:



THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ TRA CỨU NỘI BỘ

6.6. VẬN ĐƠN THEO HỢP ĐỒNG THUÊ TÀU

Vận đơn theo hợp đồng thuê tàu là vận đơn đường biển loại "Port to Port shipment", nên việc kiểm tra Charter Party B/L là giống với B/L đã nói ở trên, ngoại trừ một số điểm đặc thù.

1. Điều khoản áp dụng cho Charter Party B/L? Điều 22 UCP600.

2. Một chứng từ vận tải ghi là đối tượng được điều chỉnh bởi, hoặc tham chiếu tới, hoặc cước phí trả theo hợp đồng thuê tàu thì được xem là Charter Party B/L. Bất kỳ chứng từ vận tải nào không có thể hiện nào như thế thì không được xem là Charter Party B/L, kể cả B/L có tên gọi là "vận đơn tàu chuyến-Congenbill" hay "vận đơn tàu dầu-Tanker Bill of Lading".

3. Ai được ký Charter Party B/L?

- Thuyền trưởng, chủ tàu và người thuê tàu. Riêng thuyền trưởng ký thì không cần chỉ ra tên của mình.

- Các đại lý. Đại lý phải ghi rõ tên đích danh của mình, ghi rõ là ký cho thuyền trưởng, chủ tàu hay người thuê tàu, và phải thể hiện rõ tên chủ tàu hay người thuê tàu. Riêng tên thuyền trưởng thì không cần thể hiện.

4. Charter Party B/L không được thể hiện là đã hoặc sẽ chuyển tải.

5. Ngân hàng không kiểm tra bất kỳ nội dung nào trong hợp đồng thuê tàu, ngay cả khi hợp đồng này được yêu cầu như một chứng từ của LC.

6.7. VẬN ĐƠN HÀNG KHÔNG (AWB)

1. Điều khoản áp dụng cho AWB? Điều 23 UCP600.

2. Tên gọi AWB có phải tuân thủ LC hay UCP600? Tên gọi là tùy ý, tức có thể có tiêu đề như LC, tương tự hoặc thậm chí không có tiêu đề.

3. AWB phải có bao nhiêu phương thức vận tải tham gia? Duy nhất đường hàng không và thể hiện "từ sân bay tới sân bay".

4. Nếu LC quy định: "Freight Forwarder's AWB is acceptable" hoặc "House AWB is acceptable", thì chấp nhận chứng từ được ký bởi người giao nhận mà không cần thể hiện tên người chuyên chở. Nếu LC quy định: "Freight Forwarder's AWB **is not** acceptable" hoặc "House AWB **is not** acceptable", thì không có ý nghĩa gì, tức phải xuất trình AWB tuân thủ UCP600 điều 23.

5. AWB được ký như thế nào?

Trên AWB phải thể hiện tên người chuyên chở và được ký bởi:

- Người chuyên chở, hoặc

- Một đại lý đích danh của người chuyên chở.

- Chữ ký của chi nhánh được xem là chữ ký của người chuyên chở.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

6. Ngày "giao hàng" của AWB là ngày nào?

- AWB phải thể hiện hàng hóa đã được nhận để chở.

- Nếu không có ghi chú riêng, thì ngày phát hành AWB là ngày nhận hàng để chở. Các ngày tháng liên quan đến chuyến bay, lộ trình bay… không được xem là ngày giao hàng.

- Nếu có ghi chú riêng, thì ngày ghi chú riêng trên AWB là ngày nhận hàng để chở, cho dù ngày này có thể trước hoặc sau ngày phát hành.

7. Sân bay khởi hành và sân bay đích:

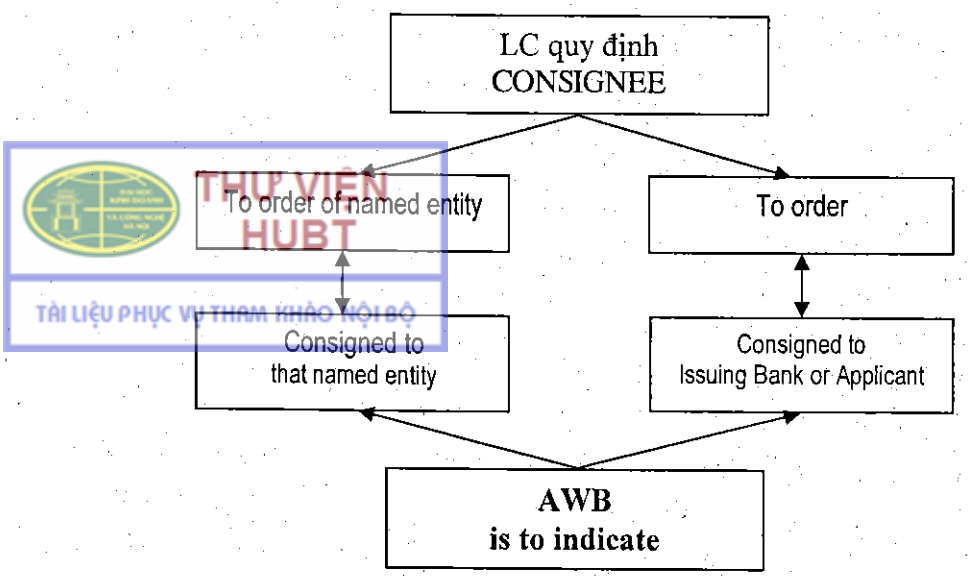
AWB phải thể hiện sân bay khởi hành và sân bay đích như quy của LC. Tên sân bay không cần gắn với tên nước cho dù LC có quy định và có thể được thể bằng tên mã hóa của IATA.

8. Nếu LC cho phép giao hàng và/hoặc trả hàng trong một khu vực địa lý hay loạt sân bay cụ thể, thì AWB phải thể hiện sân bay thực tế mà tại đó hàng hóa đã được giao và/hoặc được trả trong khu vực địa lý hay loạt sân bay cho phép. Tên khu vực địa lý không cần thể hiện.

9. AWB phải là bản gốc dành cho người gửi hàng. Cho dù LC yêu cầu xuất trình trọn bộ bản gốc, thì yêu này được đáp ứng bằng các xuất trình bản gốc dành cho người gửi hàng.

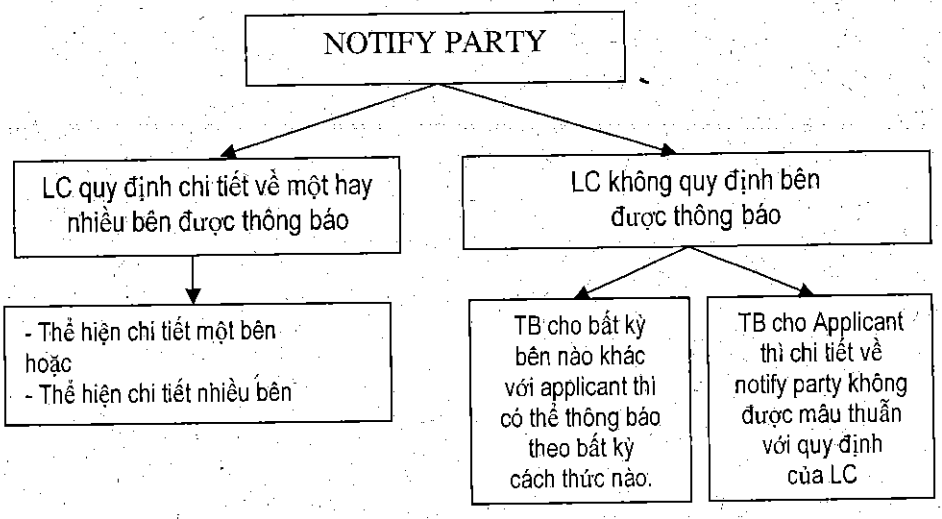
10. AWB quy định người nhận hàng như thế nào?

AWB: Không là chứng từ sở hữu hàng hóa, không dùng để xuất trình nhận hàng. Thủ tục nhận hàng là người đi nhận hàng phải xuất trình giấy tờ tùy thân trùng với thông tin Consignee trên AWB. Do đó, AWB không được ghi là giao hàng theo lệnh. Chính vì vậy, ngay cả khi LC yêu cầu giao hàng theo lệnh, thì AWB vẫn có thể thể hiện là giao hàng cho một bên đích danh (consigned to named entity).



THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

11. AWB quy định bên được thông báo như thế nào?



12. Nếu chi tiết của Consignee hay Notify Party trên AWB là của Applicant, thì các chi tiết này không được mâu thuẫn với chi tiết của Applicant trong LC.

13. Chuyển tải có nghĩa là việc dỡ hàng xuống rồi lại bốc hàng lên từ một tàu bay này sang một tàu bay khác trong hành trình chuyên chở từ sân bay khởi hành đến sân bay đích. Cho dù LC cấm chuyển tải, nhưng AWB thể hiện chuyển tải sẽ hoặc có thể xảy ra được chấp nhận.

14. Giao hàng trên nhiều hơn một tàu bay là giao hàng từng phần, ngay cả khi các tàu bay này khởi hành tại cùng một sân bay, cùng một ngày, cùng một tuyến đường, cùng một sân bay đích.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

15. Nếu nhiều bộ bản gốc AWB cho cùng một xuất trình thể hiện: hàng hóa được giao trên cùng một tàu bay, tại các sân bay khác nhau, các ngày giao hàng khác nhau, cùng một tuyến đường, cùng một sân bay đích thì có được xem là giao hàng từng phần? Ngày ***muộn nhất*** trong số các ngày giao hàng đó được dùng để tính cho bất kỳ thời hạn xuất trình nào.

16. Nếu nhiều bộ bản gốc AWB cho cùng một lần xuất trình thể hiện: các ngày giao hàng khác nhau, giao hàng trên các tàu bay khác nhau, thì được xem là giao hàng từng phần. Ngày ***sớm nhất*** trong số các ngày giao hàng đó được dùng để tính cho bất kỳ thời hạn xuất trình nào.

17. AWB sạch: Không có phê chú xấu rõ ràng về khiếm khuyết của hàng hóa và/hoặc bao bì. Các tình huống:

- Để "Clean" AWB phải ghi từ "Clean"?

- Một AWB ghi từ "Unclean" có thể là AWB sạch?

- Một AWB ghi từ "Clean" có thể là AWB bẩn?

18. Mô tả hàng hóa: Chỉ cần mô tả chung chung miễn là không mâu thuẫn với mô tả hàng hóa của LC.

19. Sửa chữa và thay đổi dữ liệu trên AWB:

- Bất kỳ sửa chữa nào cũng phải xác thực.

- Ai là người có quyền xác thực: Bất kỳ người nào có quyền ký AWB.

- Bản sao AWB không cần xác thực và ghi ngày.

- Sửa chữa AWB trước khi ký có phải xác nhận không?

6.8. CHỨNG TỪ VẬN TẢI ĐƯỜNG BỘ, ĐƯỜNG SẮT VÀ ĐƯỜNG THỦY NỘI ĐỊA

1. Điều khoản áp dụng: Điều 24 UCP600.

2. Tên gọi RRW có phải tuân thủ LC hay UCP600? Tên gọi là tùy ý, tức có thể có tiêu đề như LC, tương tự hoặc thậm chí không có tiêu đề.

3. RRW phải có bao nhiêu phương thức vận tải tham gia? Duy nhất một phương thức: hoặc đường bộ, hoặc đường sắt, hoặc đường thủy nội địa. RRW phải thể hiện "địa điểm nhận hàng" và "điểm đích hàng đến".

4. Từ "Người chuyên chở" có thể được thể hiện là: carrier, issuing carrier, actual carrier, succeeding carrier, contracting carriar.

5. RRW được ký, đóng dấu hay ghi chú như thế nào?

Trên RRW phải thể hiện tên người chuyên chở bằng từ in sẵn, nếu không in sẵn thì khi ký phải chỉ ra tên người chuyên chở, và được ký bởi:

- Người chuyên chở ký.

- Đại lý đích danh ký và chỉ ra tên của mình.

- Chữ ký của chi nhánh được xem là chữ ký của người chuyên chở.

- Riêng đối với đường sắt, công ty hoặc ga đường sắt khởi hành được đóng dấu ngày tháng mà không cần thể hiện tên người chuyên chở hay đại lý đích danh ký cho người chuyên chở.

6. Ngày "giao hàng" của RRW là ngày nào?

- RRW phải thể hiện hàng hóa đã được nhận để chở.

- Nếu không có ghi chú riêng, thì ngày phát hành RRW là ngày nhận hàng để chở.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

- Nếu có ghi chú riêng, thì ngày ghi chú riêng trên RRW là ngày nhận hàng để chở, cho dù ngày này có thể trước hoặc sau ngày phát hành.

7. Đại điểm giao hàng và địa điểm hàng đến:

RRW phải thể hiện địa điểm giao hàng và địa điểm hàng đến như LC quy định. Các địa điểm này không cần gắn với tên nước cho dù LC có quy định.

8. Nếu LC cho phép giao hàng và/hoặc trả hàng trong một khu vực địa lý hay loạt địa điểm cụ thể, thì RRW phải thể hiện địa điểm thực tế mà tại đó hàng hóa đã được giao và/hoặc được trả trong khu vực địa lý hay loạt địa điểm cho phép bởi LC. Tên khu vực địa lý không cần thể hiện.

9. AWB phải là bản gốc dành cho người gửi hàng. Cho dù LC yêu cầu xuất trình trọn bộ bản gốc, thì yêu này được đáp ứng bằng các xuất trình bản gốc dành cho người gửi hàng.

10. Bản gốc và bản thứ hai:

- Chứng từ vận tải đường ***sắt*** hay ***thủy*** nội địa phải được xem là bản gốc cho dù có hay không ký hiệu là bản gốc. Do đó, đối với đường sắt, thì bản thứ hai (bản giấy than) nếu được xác thực bởi chữ ký hay đóng dấu của công ty hay ga đường sắt khởi hành thì được xem là bản gốc mà không cần có ký hiệu "bản gốc".

- Chứng từ vận tải đường ***bộ*** phải thể hiện là bản gốc hoặc cho người gửi hàng (bản cho người gửi) hoặc để trống.

- Cho dù LC yêu cầu xuất trình trọn bộ, thì:

+ Đường bộ: Xuất trình bản gốc cho người gửi hàng (hoặc để trống).

+ Đường sắt: Xuất trình bản thứ hai.

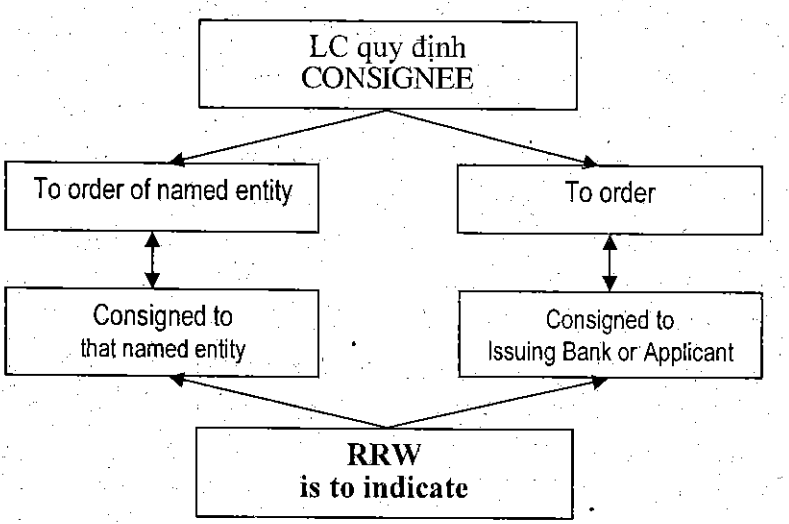
11. Người nhận hàng và bên được thông báo:

- Ngoại trừ chứng từ vận tải đường thủy nội địa được phát hành ở dạng vận đơn (B/L), thì phải thể hiện người nhận hàng như yêu cầu của LC.

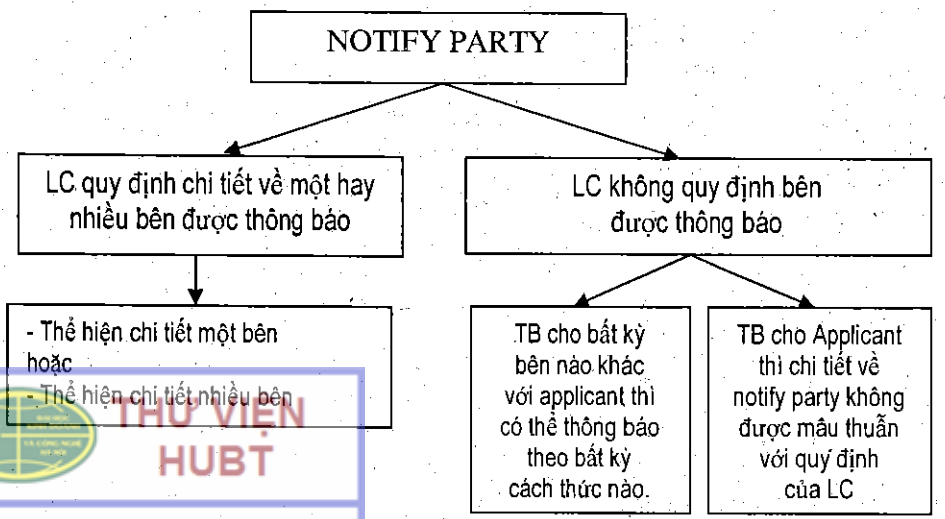
- Các trường hợp còn lại:

RRW: Không là chứng từ sở hữu hàng hóa, không dùng để xuất trình nhận hàng. Thủ tục nhận hàng là người đi nhận hàng phải xuất trình giấy tờ tùy thân trùng với thông tin Consignee trên RRW. Do đó, RRW không được ghi là giao hàng theo lệnh. Chính vì vậy, ngay cả khi LC yêu cầu giao hàng theo lệnh, thì RRW vẫn có thể thể hiện là giao hàng cho một bên đích danh (consigned to named entity).

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ



11. RRW quy định bên được thông báo như thế nào?



THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

12. Nếu chi tiết của Consignee hay Notify Party trên RRW là của Applicant, thì các chi tiết này không được mâu thuẫn với chi tiết của Applicant trong LC.

13. Chuyển tải là việc dỡ hàng xuống rồi lại bốc hàng lên từ một phương tiện vận tải này sang một phương tiện vận tải khác của cùng một phương thức vận tải trong hành trình chuyên chở từ địa điểm giao hàng đến địa điểm hàng đến. Cho dù LC cấm chuyển tải, nhưng RRW thể hiện chuyển tải sẽ hoặc có thể xảy ra được chấp nhận.

14. Giao hàng trên nhiều hơn một phương tiện vận tải là giao hàng từng phần, ngay cả khi các phương tiện này xuất phát tại cùng địa điểm, cùng một ngày, cùng một tuyến đường, và cùng địa điểm đến.

15. Nếu nhiều bộ bản gốc RRW cho cùng một xuất trình thể hiện: hàng hóa được giao trên cùng một phương tiện, tại các địa điểm khác nhau, các ngày giao hàng khác nhau, cùng một tuyến đường, và có cùng một địa điểm đến thì có được xem là giao hàng từng phần? Ngày ***muộn nhất*** trong số các ngày giao hàng đó được dùng để tính cho bất kỳ thời hạn xuất trình nào.

16. Nếu nhiều bộ bản gốc RRW cho cùng một lần xuất trình thể hiện: các ngày giao hàng khác nhau, giao hàng trên các phương tiện khác nhau, thì được xem là giao hàng từng phần. Ngày ***sớm nhất*** trong số các ngày giao hàng đó được dùng để tính cho bất kỳ thời hạn xuất trình nào.

17. RRW sạch: Không có phê chú xấu rõ ràng về khiếm.khuyết của hàng hóa và/hoặc bao bì. Các tình huống:

- Để "Clean" RRW phải ghi từ "Clean"?
- Một RRW ghi từ "Unclean" có thể là RRW sạch?
- Một RRW ghi từ "Clean" có thể là RRW bẩn?

18. Mô tả hàng hóa: Chỉ cần mô tả chung chung miễn là không mâu thuẫn với mô tả hàng hóa của LC.

19. Sửa chữa và thay đổi dữ liệu trên RRW:

- Bất kỳ sửa chữa nào cũng phải xác thực.
- Ai là người có quyền xác thực: Bất kỳ người nào có quyền ký RRW.
- Bản sao RRW không cần xác thực và ghi ngày.
- Sửa chữa RRW trước khi ký có phải xác nhận không?

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

6.9. CHỨNG TỪ BẢO HIỂM

a/ Áp dụng điều 28 của UCP600

1. Các loại chứng từ bảo hiểm:

- Bảo hiểm đơn (insurance policy).
- Giấy chứng nhận bảo hiểm (insurance certificate).
- Tờ khai bảo hiểm bao (declaration under an open cover).

Bảo hiểm đơn có thể xuất trình thay thế cho giấy chứng nhận bảo hiểm hoặc tờ khai bảo hiểm bao; ngược lại thì không được.

2. Người phát hành, ký và bản gốc:

- Tên công ty bảo hiểm hoặc tên người bảo hiểm phải được thể hiện trên chứng từ bảo hiểm bằng từ in sẵn hoặc ghi thêm.

- Chứng từ bảo hiểm phải thể hiện là được phát hành và ký bởi công ty bảo hiểm, người bảo hiểm hoặc đại lý hoặc người được uỷ quyền.

- Chứng từ bảo hiểm có thể được phát hành trên giấy văn thư của người môi giới bảo hiểm, miễn là chứng từ đó đã được ký bởi công ty bảo hiểm, người bảo hiểm, đại lý hay người được ủy quyền.

- Nếu người môi giới bảo hiểm có chức năng là đại lý thì có thể ký chứng từ bảo hiểm với tư cách là đại lý bảo hiểm.

- Chứng từ do người môi giới ký chỉ với tư cách là người môi giới thì không được xem là chứng từ bảo hiểm.

- Nếu người phát hành yêu cầu chứng từ phải được tiếp ký, thì người được bảo hiểm hoặc bên đích danh phải tiếp ký.

- Chứng từ thể hiện là một đồng bảo hiểm do nhiều hơn một người bảo hiểm cung cấp có thể được ký duy nhất bởi một đại lý hoặc một người bảo hiểm thay mặt cho tất cả những người đồng bảo hiểm. Do đó, không cần chỉ ra tên từng người bảo hiểm và tỷ lệ bảo hiểm của từng người bảo hiểm.

3. Nếu chứng từ bảo hiểm thể hiện rằng đã được phát hành nhiều hơn một bản gốc, thì tất cả các bản gốc phải được xuất trình và phải được ký.

4. Ngày tháng:

- Chứng từ bảo hiểm không được quy định thời hạn xuất trình.

- Hiệu lực bảo hiểm không được muộn hơn ngày giao hàng. Nếu chứng từ bảo hiểm được phát hành sau ngày giao hàng thì phải có câu "hiệu lực bảo hiểm kể từ ngày không chậm hơn ngày giao hàng". Dù có câu "bảo hiểm có hiệu lực từ kho tới kho", nhưng nếu ngày phát hành là sau ngày giao hàng cũng không được chấp nhận.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ TRÌNH KHO HỌI BỘ

- Nếu chứng từ bảo hiểm không ghi ngày phát hành và/hoặc ngày hiệu lực thì ngày tiếp ký bởi người được bảo hiểm được xem là ngày hiệu lực bảo hiểm.

5. Số tiền và mức bảo hiểm:

- Đồng tiền bảo hiểm phải là đồng tiền của LC.

- Nếu LC không quy định cụ thể tỷ lệ bảo hiểm, thì tỷ lệ 110% giá CIF, CIP hay số tiền hóa đơn (lấy số tiền lớn hơn) là số tiền bảo hiểm tối thiểu. Không có giới hạn về số tiền bảo hiểm tối đa.

- Không được yêu cầu tỷ lệ bảo hiểm phải được tính toán nhiều hơn 2 chữ số thập phân.

- Khi trị giá CIF hoặc CIP không thể xác định được trên chứng từ, thì số tiền được bảo hiểm phải được tính dựa trên cơ sở của số tiền thanh toán hoặc tổng giá trị hàng hoá ghi trên hoá đơn, tuỳ theo số tiền nào lớn hơn.

6. Rủi ro được bảo hiểm:

- Chứng từ bảo hiểm phải bao gồm những rủi ro theo quy định của LC bằng cách ghi cụ thể từng rủi ro hoặc tham chiếu đến điều khoản cụ thể của nguồn luật bảo hiểm.

- Nếu LC yêu cầu bảo hiểm "mọi rủi ro", thì yêu cầu này được đáp ứng bằng cách xuất trình chứng từ bảo hiểm có điều khoản hoặc ghi chú thể hiện "mọi rủi ro", cho dù có hay không tiêu đề "mọi rủi ro", ngay cả khi chứng từ đó nói rõ một số rủi ro nhất định được loại trừ.

7. Bên được bảo hiểm và ký hậu:

- Về nguyên tắc, chứng từ bảo hiểm được chuyển nhượng bằng thủ tục ký hậu mà không cần có câu "theo lệnh". Do đó, cho dù LC yêu cầu phát hành chứng từ bảo hiểm theo lệnh của bên đích danh, thì chứng từ bảo hiểm vẫn có thể được phát hành cho bên đích danh đó.

- LC không được yêu cầu chứng từ bảo hiểm phát hành cho người cầm hoặc theo lệnh để trống, mà phải quy định rõ bên được bảo hiểm đích danh. Nếu LC không thể hiện bên đích danh đó, thì chứng từ bảo hiểm phải được phát hành cho NHPH hoặc người yêu cầu, hoặc người mua bảo hiểm (người thụ hưởng LC) phải ký hậu để trống, hoặc ký hậu cho NHPH hoặc người yêu cầu.

b/ Một số điểm lưu ý:

1. Người phát hành: Phải là người có chức năng.
2. Toàn bộ số bản gốc chứng từ bảo hiểm phải xuất trình.
3. Các rủi ro được bảo hiểm như LC quy định.
4. Không gian và thời gian bảo hiểm như LC quy định.
5. Nếu chứng từ bảo hiểm có ghi ngày hết hạn hiệu lực, thì phải nói rõ đó là ngày liên quan đến ngày giao hàng chậm nhất, chứ không phải ngày xuất trình chứng từ bảo hiểm đòi bồi thường.
6. Số tiền:

- Nếu LC không yêu cầu hàng hoá phải bảo hiểm, thì không xuất trình chứng từ bảo hiểm.

- Nếu LC yêu cầu chứng từ bảo hiểm:

+ Nếu LC không quy định cụ thể số tiền bảo hiểm, thì số tiền bảo hiểm tối thiểu là 110% giá trị hàng hoá (CIF, CIP), hay giá trị hóa đơn.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU LƯU HÀNH NỘI BỘ

+ Nếu LC quy định số tiền bảo hiểm là 110%, thì đây được hiểu là số tiền bảo hiểm tối thiểu theo giá trị của LC.

+ Nếu LC quy định số tiền bảo hiểm theo cách thức khác, thì phải thực hiện như quy định của LC.

7. UCP không có điều khoản quy định số tiền bảo hiểm tối đa.

8. Nếu LC yêu cầu chứng từ bảo hiểm phải được ký hậu để trống, thì một chứng từ bảo hiểm phát hành cho người cầm được chấp nhận.

9. Nếu LC không chỉ ra người được bảo hiểm cụ thể là ai, thì một chứng từ bảo hiểm quy định việc đòi tiền theo lệnh của người gửi hàng hay người thụ hưởng LC sẽ bị từ chối, trừ khi những người này đã được ký hậu chứng từ bảo hiểm.

10. Chứng từ bảo hiểm phải được phát hành hay bằng thủ tục ký hậu để quyền được nhận tiền bồi thường xảy ra trước khi trao chứng từ.

6.10. GIẤY CHỨNG NHẬN XUẤT XỨ

1. Yêu cầu cơ bản và đáp ứng chức năng

- Nếu LC yêu cầu xuất trình C/O, thì yêu cầu này được đáp ứng bằng cách xuất trình chứng từ được ký thể hiện là liên quan tới hàng hóa của hóa đơn và xác nhận xuất xứ hàng hóa.

- Nếu LC yêu cầu xuất trình mẫu giấy C/O cụ thể như GSP Mẫu A, thì chỉ chứng từ theo mẫu đó được xuất trình.

2. Người phát hành C/O

- C/O phải được phát hành bởi bên như quy định của tín dụng.

- Nếu LC không quy định người phát hành, thì bất kỳ bên nào cũng có thể phát hành C/O.

- Nếu LC yêu cầu xuất trình C/O được phát hành bởi Ben., người XK hoặc người SX, thì yêu cầu này sẽ cũng được đáp ứng bằng cách xuất trình C/O được phát hành bởi Phòng thương mại hoặc tương tự, như, nhưng không hạn chế, Phòng công nghiệp, Hiệp hội công nghiệp, Phòng kinh tế, Cơ quan hải quan và Phòng thương mại hoặc tương tự, miễn là chứng từ thể hiện tên Ben., người XK hoặc người SX, tùy trường hợp.

- Nếu LC yêu cầu xuất trình C/O được phát hành bởi Phòng thương mại, thì yêu cầu này cũng được đáp ứng bởi xuất trình C/O phát hành bởi Phòng công nghiệp, Hiệp hội công nghiệp, Phòng kinh tế, Cơ quan hải quan và Phòng thương mại hoặc tương tự.

THƯ VIỆN HUBT

3. Nội dung C/O

- **C/O** phải liên quan đến hàng hóa của hóa đơn, ví dụ, bằng cách:

+ mô tả hàng hóa phù hợp với mô tả trong LC hoặc nội dung mô tả chỉ là chung chung miễn là không mẫu thuẫn với mô tả trong LC; hoặc

+ tham chiếu tới mô tả hàng hóa trên chứng từ quy định khác hoặc trên chứng từ đính kèm C/O tạo thành bộ phận không tách rời của C/O.

- Thông tin người nhận hàng, nếu chỉ ra, không được mâu thuẫn với thông tin người nhận hàng trên chứng từ vận tải. Tuy nhiên, nếu LC yêu cầu chứng từ vận tải được phát hành "theo lệnh", "theo lệnh người gửi hàng", "theo lệnh NHPH", "theo lệnh NHĐCĐ (hoặc NHCK)" hoặc "giao hàng cho NHPH ", thì C/O có thể chỉ ra người nhận hàng là bất kỳ bên đích danh nào trong LC trừ người thụ hưởng. Nếu LC được chuyển nhượng, thì người thụ hưởng thứ nhất có thể thể hiện là người nhận hàng.

- C/O có thể thể hiện người giao hàng hoặc người XK là bên khác với Ben. hoặc người gửi hàng thể hiện trên bất kỳ chứng từ quy định nào khác.

- Nếu LC có điều khoản về C/O nhưng không yêu cầu xuất trình C/O, thì bất kỳ sự nhắc đến nào tới xuất xứ trên các chứng từ quy định cũng không được mâu thuẫn với xuất xứ mà LC nói tới. Ví dụ, nếu LC thể hiện "xuất xứ hàng hóa: Đức" mà không yêu cầu xuất trình C/O, thì một thể hiện trên bất kỳ chứng từ quy định nào thể hiện xuất xứ hàng hóa là khác thì được xem là mâu thuẫn về dữ liệu.

- C/O có thể thể hiện số hóa đơn, ngày hóa đơn và lộ trình vận tải khác với những gì thể hiện trên một hoặc nhiều chứng từ quy định khác, miễn là người XK trên C/O không phải là Ben..

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

6.11. GIẤY, PHIẾU HOẶC NHÃN ĐÓNG GÓI ("Giấy đóng gói")

1. Yêu cầu cơ bản và đáp ứng chức năng (P/L)

- Nếu LC yêu cầu xuất trình P/L, thì yêu cầu này được đáp ứng bằng cách xuất trình chứng từ có tiêu đề như yêu cầu của tín dụng, hoặc thể hiện tiêu đề tương tự hoặc không có tiêu đề, miễn là nó đáp ứng được chức năng bởi bất kỳ thông tin nào tới việc đóng gói hàng hóa.

2. Người phát hành P/L

- **P/L** phải được phát hành bởi bên như quy định của tín dụng.

- Nếu LC không quy định tên người phát hành, thì bất kỳ bên nào cũng có thể phát hành P/L.

3. Nội dung P/L

- Nếu LC yêu cầu cụ thể về đóng gói, mà không quy định P/L xuất trình, thì bất kỳ dữ liệu nào về đóng gói hàng hóa trên bát kỳ chứng từ xuất trình nào, đều không được mâu thuẫn với LC.

- P/L có thể thể hiện số hóa đơn, ngày hóa đơn và lộ trình vận tải khác với những gì thể hiện trên một hoặc nhiều chứng từ quy định khác, miễn là người phát hành P/L không phải là Ben..

- Ngân hàng chỉ kiểm tra tổng giá trị, gồm, nhưng không giới hạn, tổng số lượng, tổng trọng lượng, tổng thể tích hoặc tổng bao kiện, để bảo đảm rằng tổng áp dụng không mâu thuẫn với tổng trên LC và trên bất kỳ chứng từ nào khác.

6.12. GIẤY, PHIẾU HOẶC NHÃN TRỌNG LƯỢNG ('Giấy trọng lượng")

1. Yêu cầu cơ bản và đáp ứng chức năng

- Nếu LC yêu cầu xuất trình giấy trọng lượng, thì yêu cầu này được đáp ứng bằng cách xuất trình chứng từ có tiêu đề như tín dụng yêu cầu, tiêu đề tương tự hoặc không có tiêu đề, miễn là nó đáp ứng được chức năng bởi bất kỳ thông tin nào về trọng lượng hàng hóa.

2. Người phát hành giấy trọng lượng

- Giấy trọng lượng phải được phát hành bởi bên như quy định của LC.

- Nếu LC không quy định tên người phát hành, thì bất kỳ bên nào cũng có thể phát hành giấy trọng lượng.

3. Nội dung giấy đóng gói

- Nếu LC yêu cầu cụ thể về đóng gói nhưng không quy định chứng từ xuất trình tuân thủ yêu cầu đó, thì bất kỳ dữ liệu nào về trọng lượng hàng hóa trên giấy trọng lượng, nếu xuất trình, đều không được mâu thuẫn với LC.

- Giấy trọng lượng có thể thể hiện số hóa đơn, ngày hóa đơn và lộ trình vận tải khác với thể hiện trên một hoặc nhiều chứng từ quy định khác, miễn là người phát hành giấy trọng lượng không phải là Ben..

- Ngân hàng chỉ kiểm tra tổng giá trị, nhưng không giới hạn, gồm cả, tổng số lượng, tổng trọng lượng, tổng thể tích hoặc tổng bao kiện, để bảo đảm tổng áp dụng không mâu thuẫn với tổng trên LC và trên bất kỳ chứng từ nào khác.

6.13. GIẤY CHỨNG NHẬN CỦA NGƯỜI THỤ HƯỞNG

1. Yêu cầu cơ bản và đáp ứng chức năng

- Nếu LC yêu cầu xuất trình giấy chứng nhận của người thụ hưởng, thì yêu cầu này được đáp ứng bằng cách xuất trình chứng từ được ký có tiêu đề

THƯ VIỆN HUFT TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

như LC yêu cầu, hoặc có tiêu đề phản ánh loại giấy chứng nhận được yêu cầu hoặc không có tiêu đề, miễn là nó đáp ứng được chức năng bằng các dữ liệu và sự xác nhận theo yêu cầu của LC.

2. Ký giấy chứng nhận của người thụ hưởng

- Giấy chứng nhận của người thụ hưởng phải được ký bởi, hoặc ký cho [hoặc thay mặt cho], người thụ hưởng.

3. Nội dung giấy chứng nhận của người thụ hưởng

- Dữ liệu thể hiện trên giấy chứng nhận của người thụ hưởng không được mâu thuẫn với yêu cầu của LC.

- Dữ liệu hoặc xác nhận thể hiện trên giấy chứng nhận của người thụ hưởng:

+ không cần phải giống hệt như yêu cầu của LC, nhưng phải thể hiện rõ ràng là yêu cầu mô tả trong LC đã được đáp ứng;

+ không cần bao gồm mô tả hàng hóa hoặc bất kỳ tham chiếu nào khác tới LC hoặc chứng từ quy định khác.

6.14. GIẤY CHỨNG NHẬN PHÂN TÍCH, KIỂM ĐỊNH, Y TẾ, KIỂM DỊCH THỰC VẬT, SỐ LƯỢNG, CHẤT LƯỢNG VÀ KHÁC ("Certificate")

1. Yêu cầu cơ bản và đáp ứng chức năng

- Nếu LC yêu cầu xuất trình giấy chứng nhận như thế, thì yêu cầu này được đáp ứng bằng cách xuất trình chứng từ được ký có tiêu đề như yêu cầu của LC, có tiêu đề tương tự, hoặc không có tiêu đề, miễn là nó đáp ứng được chức năng bằng cách xác nhận kết quả của một hành động được yêu cầu, ví dụ, kết quả phân tích, kiểm định, y tế, kiểm dịch thực vật, số lượng hoặc đánh giá chất lượng.

- Nếu LC yêu cầu xuất trình giấy chứng nhận liên quan đến hành động phải thực hiện vào hoặc trước ngày giao hàng, thì giấy chứng nhận phải thể hiện:

+ ngày phát hành không muộn hơn ngày giao hàng; hoặc

+ diễn đạt hiệu lực của hành động đã được thực hiện vào hoặc trước ngày giao hàng, trong trường hợp này, nếu ngày phát hành cũng thể hiện, thì ngày này có thể xảy ra sau ngày giao hàng nhưng không muộn hơn ngày xuất trình giấy chứng nhận; hoặc

+ tiêu đề thể hiện một sự kiện, ví dụ, "Giấy kiểm định trước khi giao hàng".

2. Người phát hành giấy chứng nhận

- Giấy chứng nhận phải được phát hành bởi bên như quy định của LC.

- Nếu LC không quy định tên người phát hành, thì bất kỳ bên nào, kể cả người thụ hưởng cũng có thể phát hành giấy chứng nhận.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

- Nếu LC tham chiếu tới người phát hành giấy chứng nhận với tên gọi "độc lập", "chính thức", "đủ tư cách" hoặc các từ có nội dung tương tự, thì giấy chứng nhận có thể được phát hành bởi bất kỳ bên nào, ngoại trừ người thụ hưởng.

3. Nội dung giấy chứng nhận

- Giấy chứng nhận có thể thể hiện:

+ chỉ kiểm tra, phân tích hoặc kiểm định mẫu hàng hóa.

+ số lượng nhiều hơn so với quy định của LC hoặc so với trên bất kỳ chứng từ quy định nào; hoặc

+ số lượng khoang tàu, gian chứa, thùng chứa là nhiều hơn như thể hiện trên B/L hoặc vận đơn theo hợp đồng thuê tàu.

- Nếu LC thể hiện yêu cầu cụ thể đối với phân tích, kiểm định, y tế, kiểm dịch thực vật, số lượng hoặc đánh giá chất lượng hoặc tương tự, có hay không có quy định chứng từ phải tuân thủ yêu cầu đó, thì dữ liệu về phân tích, kiểm định, y tế, kiểm dịch thực vật, số lượng, đánh giá chất lượng hoặc tương tự thể hiện trên giấy chứng nhận hoặc trên bất kỳ chứng từ quy định nào khác được quy định sẽ không được mẫu thuẫn với yêu cầu đó.

- Nếu LC không chỉ ra nội dung cụ thể phải thể hiện trên giấy chứng nhận, bao gồm, nhưng không hạn chế, bất kỳ tiêu chuẩn yêu cầu nào để xác định kết quả phân tích, kiểm định hoặc đánh giá chất lượng, thì giấy chứng nhận có thể bao gồm nội dung như "không phù hợp cho con người tiêu dùng", "thành phần hóa học có thể không đáp ứngg nhu cầu cần thiết" hoặc từ có nội dung tương tự, miễn là các nội dung này không mẫu thuẫn với tín dụng, bất kỳ chứng từ quy định nào khác hoặc UCP600.

- Thông tin người nhận hàng, nếu thể hiện, thì không được mâu thuẫn với thông tin người nhận hàng trên chứng từ vận tải. Tuy nhiên, nếu LC yêu cầu chứng từ vận tải phải được ký "theo lệnh", "theo lệnh người gửi hàng", "theo lệnh NHPH ", "theo lệnh NHĐCĐ (hoặc NHCK)", hoặc "giao hàng cho NHPH ", thì giấy chứng nhận có thể chỉ ra người nhận hàng là bất kỳ bên đích danh nào trong tín dụng trừ người thụ hưởng. Nếu LC được chuyển nhượng, thì người thụ hưởng thứ nhất có thể được chỉ ra là người nhận hàng.

- Giấy chứng nhận có thể chỉ ra người giao hàng hoặc người xuất khẩu là một bên khác với người thụ hưởng hoặc người gửi hàng như được chỉ ra trên bất kỳ chứng từ quy định nào khác.

- Giấy chứng nhận có thể thể hiện số hóa đơn, ngày hóa đơn và lộ trình vận tải khác với trên một hoặc nhiều chứng từ khác, miễn là người XK hoặc người giao hàng ghi trên giấy chứng nhận không phải là người thụ hưởng./.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU CHỈ SỬ DỤNG TRONG MẠNG NỘI BỘ

CHƯƠNG 11

BẢO LÃNH NGÂN HÀNG TRONG NGOẠI THƯƠNG

1. NHỮNG VẤN ĐỀ CƠ BẢN VỀ BẢO LÃNH NGÂN HÀNG

1.1. KHÁI NIỆM VÀ CÁC BÊN THAM GIA

a/ Sự cần thiết:

Trong các hợp đồng kinh tế, các bên tham gia luôn lo ngại về các rủi ro có thể xảy ra trong quá trình thực hiện hợp đồng. Ví dụ, đối với hợp đồng thương mại:

- Rủi ro đối với người mua nếu người bán không có khả năng giao hàng sau khi hợp đồng đã được ký kết.

- Rủi ro đối với người bán nếu người mua sau khi nhận hàng bị mất khả năng thanh toán.

Để bảo đảm quyền lợi cho các bên tham gia hợp đồng, tránh được các rủi ro phát sinh, đòi hỏi phải có sự bảo đảm của bên thứ 3 cam kết bồi thường cho bên bị thiệt hại do bên đối tác gây ra. Người thứ ba thông thường phải là người có uy tín, có khả năng tài chính và có đủ các điều kiện thực hiện ngay việc bồi thường. Trong thực tế, người có khả năng đứng ra với vai trò là người thứ ba thường là ngân hàng, chính vì vậy, trong các hợp đồng kinh tế, khi nói đến bảo lãnh người ta thường nghĩ ngay đó là Bảo lãnh ngân hàng. Cam kết bồi thường của ngân hàng bằng văn bản (chứng thư) gọi là "Thư thư bảo lãnh ngân hàng" (Bank Guarantee).

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

b/ Khái niệm:

Thông tư số 28/2012/TT-NHNN, ngày 3 tháng 10 năm 2012 định nghĩa: *Bảo lãnh ngân hàng (sau đây gọi là bảo lãnh) là hình thức cấp tín dụng, theo đó bên bảo lãnh cam kết bằng văn bản với bên nhận bảo lãnh sẽ thực hiện nghĩa vụ tài chính thay cho bên được bảo lãnh khi bên được bảo lãnh không thực hiện hoặc thực hiện không đầy đủ nghĩa vụ đó cam kết với bên nhận bảo lãnh; bên được bảo lãnh phải nhận nợ và hoàn trả cho bên bảo lãnh theo thỏa thuận.*

Xét về góc độ học thuật, bảo lãnh ngân hàng là một hình thức *"Tín dụng chữ ký - Signature Credit"*, là hoạt động sinh lời mà không phải bỏ vốn của các ngân hàng. Trong thương mại quốc tế, bảo lãnh ngân hàng được xem là *loại hình tài trợ ngoại thương*, nhằm phòng ngừa những tổn thất cho người thụ hưởng bảo lãnh do sự vi phạm nghĩa vụ của bên đối tác liên quan. Như vậy, bảo lãnh ngân hàng là một loại hình tín dụng chữ ký, không cần vốn và là hoạt động sinh lời của ngân hàng.

c/ Các bên tham gia:

Trong một nghiệp vụ bảo lãnh thường có ít nhất 3 bên tham gia là: Người bảo lãnh, người xin bảo lãnh và người thụ hưởng bảo lãnh.

1. Người bảo lãnh (Guarantor):

Là người phát hành thư bảo lãnh, thường là ngân hàng, tổ chức tín dụng hay tổ chức tài chính, gọi chung là ngân hàng. Ngân hàng bảo lãnh phải là ngân hàng có uy tín, có khả năng tài chính, *được bên thụ hưởng chấp nhận*. Ngân hàng bảo lãnh có khi chỉ là một ngân hàng phục vụ người xin bảo lãnh (trường hợp phát hành bảo lãnh trực tiếp); và cũng có khi là hai ngân hàng tham gia, trong đó một ngân hàng phục vụ người xin bảo lãnh và một ngân hàng phục vụ người thụ hưởng (trường hợp bảo lãnh gián tiếp).

2. Người được bảo lãnh (Principal or applicant):

Người được bảo lãnh có thể là:

- Người bán (trường hợp bảo lãnh thực hiện hợp đồng).
- Người mua (trong trường hợp bảo lãnh thanh toán).
- Người đi vay, người mua hàng trả chậm (bảo lãnh thanh toán).
- Người tham gia dự thầu (trong trường hợp bảo lãnh dự thầu)...

3. Người thụ hưởng hay người nhận bảo lãnh (Beneficiary):

- Người mua (trong trường hợp bảo lãnh thực hiện hợp đồng).
- Người bán, người cho vay (trường hợp bảo lãnh thanh toán).
- Người chủ thầu (trường hợp bảo lãnh dự thầu).
- Người mua (trường hợp bảo lãnh tiền đặt cọc, tiền ứng trước)...

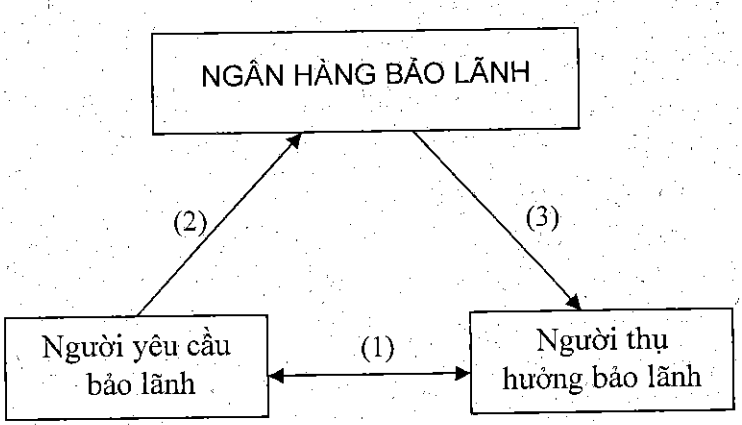
Ghi chú: Trong hợp đồng thương mại, người bán và người mua có thể vừa là người thụ hưởng vừa có thể là người yêu cầu bảo lãnh. Ví dụ, trong hợp đồng mua bán thiết bị toàn bộ theo phương thức trả chậm, người bán có thể yêu cầu người mua phải có bảo lãnh thanh toán của ngân hàng; ngược lại, người mua có thể yêu cầu người bán phải có bảo lãnh tiền đặt cọc, bảo lãnh thực hiện hợp đồng hay bảo lãnh bảo hành thiết bị máy móc.

THƯ VIỆN HUBT TÀI LIỆU PHỤC VỤ HỌC TẬP NGHIÊN CỨU

1.2. ĐẶC ĐIỂM CỦA BẢO LÃNH NGÂN HÀNG

a/ Bảo lãnh ngân hàng là mối quan hệ nhiều bên, phụ thuộc lẫn nhau:

Như trên đã trình bày, bảo lãnh ngân hàng bao gồm ít nhất 3 bên tham gia dựa trên ba mối quan hệ bởi 3 hợp đồng. Bằng sơ đồ, ta biểu diễn mối quan hệ giữa các bên ***chính*** tham gia trong một nghiệp vụ bảo lãnh:



Trong đó:

(1) Mối quan hệ gốc, hợp đồng gốc (underlying contract), là cơ sở phát sinh yêu cầu bảo lãnh.

(2) Mối quan hệ giữa người xin bảo lãnh và ngân hàng phát hành thư bảo lãnh, trong đó người xin bảo lãnh làm đơn yêu cầu ngân hàng phát hành thư bảo lãnh cho đối tác trong hợp đồng gốc thụ hưởng.

(3) Mối quan hệ giữa ngân hàng phát hành thư bảo lãnh và người thụ hưởng. Khi hợp đồng bị vi phạm, ngân hàng bồi thường cho người thụ hưởng.

Thư bảo lãnh là cam kết của người bảo lãnh đối với người thụ hưởng, nhưng mối quan hệ này lại chịu sự ràng buộc chặt chẽ với hợp đồng cơ sở và đơn yêu cầu bảo lãnh. Hợp đồng bảo lãnh không thể xuất hiện nếu không có hai hợp đồng cơ sở và cung cấp dịch vụ. Do đó, có thể thấy rằng, bảo lãnh ngân hàng là mối quan hệ nhiều bên phụ thuộc lẫn nhau.

b/ Tính độc lập của thư bảo lãnh:

Bảo lãnh ngân hàng tuy mang mối quan hệ nhiều bên, phụ thuộc lẫn nhau, song thư bảo lãnh lại có tính độc lập tương đối với hợp đồng cơ sở. Bởi việc thanh toán một thư bảo lãnh chỉ căn cứ vào các điều kiện và điều khoản quy định trong hợp đồng bảo lãnh. Việc thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh không

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ HỌC TẬP NỘI BỘ

phụ thuộc vào bất kỳ yếu tố nào ngoài giao dịch bảo lãnh. Ngân hàng phải có trách nhiệm thanh toán cho bên thụ hưởng bảo lãnh khi bên này yêu cầu và có bằng chứng chứng minh sự vi phạm hợp đồng của bên được bảo lãnh. Ngân hàng không thể viện vào lý do thuộc về mối quan hệ giữa ngân hàng với bên được bảo lãnh để trì hoãn thanh toán cho bên thụ hưởng bảo lãnh.

Sở dĩ nói tính độc lập tương đối của thư bảo lãnh bởi tùy từng trường hợp mà tính độc lập có thể cao hay thấp. Nó phụ thuộc vào điều kiện đi kèm. Nếu bảo lãnh yêu cầu đi kèm phán quyết của trọng tài hay toà án thì tính độc lập của bảo lãnh chỉ là tương đối.

c/ Giao dịch bằng chứng từ và chỉ dựa trên chứng từ:

Các hoạt động của ngân hàng mang một đặc thù đó là dựa trên cơ sở chứng từ. Bảo lãnh ngân hàng cũng vậy, là một cam kết bằng văn bản, người thụ hưởng đòi tiền cũng dựa trên chứng từ và ngân hàng bồi thường cũng dựa trên chứng từ. Như vậy, việc thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh của ngân hàng chỉ dựa trên chứng từ mà không có sự kiểm tra, giám sát việc thực hiện nghĩa vụ của người xin bảo lãnh. Bất kỳ khi nào người thụ hưởng bảo lãnh đến yêu cầu ngân hàng thanh toán, thì ngân hàng phải có trách nhiệm kiểm tra bề mặt chứng từ do người thụ hưởng xuất trình xem có tuân thủ các điều kiện và điều khoản của thư bảo lãnh hay không. Ngân hàng phát hành có quyền từ chối thanh toán với chứng từ bất hợp lệ hoặc với điều kiện hay điều khoản không đáp ứng. Nếu ngân hàng không thực hiện đúng trách nhiệm của mình, thanh toán cho bộ chứng từ không hợp lệ thì ngân hàng phải tự chịu rủi ro sẽ không nhận được bồi hoàn từ người được bảo lãnh. Như vậy, việc thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh độc lập với tình hình thực tế của hai bên là Bên nhận bảo lãnh và Bên được bảo lãnh, và chỉ dựa trên chứng từ.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

d/ Bảo lãnh ngân hàng là một hoạt động ngoại bảng:

Bảo lãnh là một hình thức tín dụng (tín dụng chữ ký), là hoạt động sinh lời mà không phải bỏ vốn của ngân hàng. Khi tiến hành cam kết phát hành thư bảo lãnh cho khách hàng, ngân hàng chưa phải xuất quỹ tiền ngay, do đó, bảo lãnh thuộc một trong các hoạt động ngoại bảng của ngân hàng, tức hoạt động bảo lãnh chưa làm thay đổi bảng cân đối kế toán của ngân hàng. Tuy nhiên, khi rủi ro thực sự xảy ra, và ngân hàng phải thực hiện nghĩa vụ thanh toán cho bên thụ hưởng, thì khoản chi này được xếp vào khoản nợ quá hạn, là một bộ phận cấu thành nợ xấu. Khi đó, hoạt động bảo lãnh được chuyển từ tài sản ngoại bảng vào tài sản nội bảng.

1.3. VAI TRÒ CỦA BẢO LÃNH NGÂN HÀNG

a/ Đối với doanh nghiệp:

Trong kinh doanh ngày nay, bảo lãnh ngân hàng luôn được coi như "Giấy thông hành" cho các doanh nghiệp trong các hoạt động mua bán trả chậm, giao thương quốc tế... Với vai trò như vậy, bảo lãnh đã trở thành loại hình dịch vụ kinh doanh có nhiều tác động tích cực trong nền kinh tế.

- Đối với doanh nghiệp được bảo lãnh:

Bảo lãnh ngân hàng giúp cho doanh nghiệp xin bảo lãnh có đủ điều kiện hay nói cách khác là có đủ uy tín trong các giao dịch với khách hàng khi họ chưa tạo được niềm tin thực sự với đối tác. Đặc biệt các doanh nghiệp vừa và nhỏ, doanh nghiệp mới thành lập, nhờ có sự bảo lãnh uy tín từ ngân hàng mà doanh nghiệp có thể tìm được những nguồn vốn, nguồn tài trợ khác hoặc tham gia đấu thầu, được ứng trước tiền hàng,...giúp cho doanh nghiệp có thể đầu tư mở rộng sản xuất, nâng cao chất lượng sản phẩm, tăng khả năng cạnh tranh trên thị trường và dần dần tạo niềm tin, uy tín với đối tác. Ngoài ra, với chức năng đôn đốc, hoàn thành hợp đồng, bảo lãnh còn thúc đẩy các doanh nghiệp hoạt động kinh doanh nghiêm túc và tuân thủ pháp luật. Hơn nữa, khi đến xin bảo lãnh tại ngân hàng, doanh nghiệp sẽ được ngân hàng tư vấn trong việc thực hiện hợp đồng hiệu quả, hợp pháp và mang lại lợi nhuận tối đa. Mặt khác, khi được ngân hàng bảo lãnh, doanh nghiệp phải trả phí, điều này là tất nhiên và cũng từ đó giúp doanh nghiệp ý thức được phải nâng cao hiệu quả sử dụng vốn một cách tối đa.

- Đối với doanh nghiệp nhận bảo lãnh:

Với chức năng là một công cụ đảm bảo, bảo lãnh sẽ giúp cho doanh nghiệp thụ hưởng bảo lãnh yên tâm hơn hay có thể chắc chắn bảo đảm không có rủi ro về phía mình khi tham gia giao dịch, hơn nữa nó còn giúp doanh nghiệp tiết kiệm thời gian, chi phí tìm hiểu đối tác, không bỏ lỡ cơ hội kinh doanh. Bảo lãnh đảm bảo bù đắp rủi ro kịp thời cho doanh nghiệp khi doanh nghiệp được bảo lãnh không thực hiện hoặc thực hiện không đúng nghĩa vụ của họ trong hợp đồng. Khi đó, doanh nghiệp thụ hưởng bảo lãnh chỉ cần xuất trình với ngân hàng những giấy tờ chứng minh sự vi phạm hợp đồng căn cứ vào điều kiện thanh toán của thư bảo lãnh là có thể nhận được khoản bồi thường từ phía ngân hàng bảo lãnh.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

b/ Đối với ngân hàng bảo lãnh:

Ngân hàng với vị trí là người đứng ra bảo lãnh cho khách hàng, ta thấy ngay một vai trò của bảo lãnh với vị trí này, đó là thu phí bảo lãnh. Phí bảo

lãnh giúp ngân hàng có một khoản doanh thu không nhỏ trong cơ cấu doanh thu của mình, hơn nữa lại chưa phải xuất tiền hay bất kỳ chi phí nào đáng kể ngay từ khi đứng ra cam kết bảo lãnh cho khách hàng.

Vai trò thứ hai, nghiệp vụ bảo lãnh giúp cho ngân hàng đa dạng hóa sản phẩm dịch vụ để phục vụ khách hàng, tăng tính cạnh tranh và là một kênh chia sẻ rủi ro hiệu qủa trong danh mục sản phẩm kinh doanh của mình.

Thứ ba, thông thường khi cam kết bảo lãnh cho khách hàng, ngân hàng yêu cầu khách hàng ký quỹ một khoản tại ngân hàng để đảm bảo cho ngân hàng trong trường hợp có rủi ro xảy ra và khoản ký quỹ không có lãi suất là nguồn vốn ổn định mà ngân hàng có thể tạm thời sử dụng để cho vay.

Thứ tư, bảo lãnh giúp ngân hàng tăng vị thế, mở rộng quan hệ đại lý đặc biệt là trên thị trường quốc tế, bởi việc chấp nhận bảo lãnh của một ngân hàng cũng đồng nghĩa với việc chấp nhận mức độ uy tín và khả năng thanh toán của ngân hàng bảo lãnh.

c/ Đối với nền kinh tế:

Bảo lãnh ngân hàng tồn tại xuất phát từ nhu cầu thực tế của nền kinh tế phát triển. Do đó, nó mang lại nhiều lợi ích, không chỉ với ngân hàng mà còn đóng vai trò to lớn trong sự phát triển kinh tế.

Bảo lãnh ngân hàng có vai trò như là chất xúc tác cho các hợp đồng kinh tế, xây dựng thương mại, các giao dịch hàng hóa, dịch vụ trong nước và quốc tế được ký kết một cách nhanh chóng và thuận lợi, giúp các hoạt động này ngày càng phát triển và sôi động.

Bảo lãnh ngân hàng còn có vai trò thu hút vốn cho sản xuất kinh doanh trong và ngoài nước. Nước ta hiện nay đang trong quá giai đoạn CNH - HĐH thì vốn là một điều kiện vô cùng quan trọng. Nhưng hầu hết các doanh nghiệp Việt Nam chưa tạo được sự tin tưởng cần thiết đối với các chủ đầu tư nước ngoài. Khi đó, bảo lãnh tham gia với vai trò giúp tiếp cận nguồn vốn. Do vậy, bảo lãnh giúp thu hút các nguồn vốn đầu tư dài hạn và chi phí tương đối thấp từ nước ngoài.

Bảo lãnh ngân hàng góp phần thiết lập các mối quan hệ kinh doanh, trở thành những đối tác tin cậy, tăng cường mối quan hệ quốc tế.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU LƯU HÀNH NỘI BỘ

1.4. VĂN BẢN PHÁP LÝ ĐIỀU CHỈNH NGHIỆP VỤ BẢO LÃNH NGÂN HÀNG

a/ Nguồn văn bản pháp lý quốc tế điều chỉnh nghiệp vụ bảo lãnh ngân hàng:

Phòng thương mại quốc tế đã ban hàng *"Quy tắc thống nhất về bảo lãnh hợp đồng, ấn phẩm số 325 - Uniform Rules for Contract Guarantees - URCG 325, ICC 1978"* và *"Quy tắc thống nhất về bảo lãnh theo yêu cầu - Uniform Rules for Demand Guarantees - URDG 458, ICC 1992"*. Các quy tắc của ICC đang song song tồn tại và có hiệu thi hành. Tính chất pháp lý của các văn bản này là tùy ý. Tuy nhiên, khi đã được dẫn chiếu trong hợp đồng, trong thư bảo lãnh thì việc tuân thủ áp dụng các quy tắc của ICC là bắt buộc.

Ủy ban Liên hợp quốc về Luật thương mại quốc tế (United Nations Commision on International Trade Law - UNCITRAL) đã soạn thảo công ước Liên hợp quốc về các bảo lãnh độc lập và tín dụng dự phòng (United Nations Convention on Independent Guarantee and Standby Letters of Credit). Công ước này chỉ có hiệu lực thi hành tại những quốc gia ký kết công ước.

1. Quy tắc thống nhất về bảo lãnh hợp đồng – URCG 325

URCG ấn bản số 325 được Phòng thương mại quốc tế ban hành năm 1978. Ngoài việc đưa ra những tiêu chuẩn chung, mục đích của URCG 325 là giảm bớt khả năng phát sinh tranh chấp trong hoạt động bảo lãnh bằng việc đưa ra các quy tắc công bằng, hợp lý. Mục đích của quy tắc này còn là một chuẩn mực thực hành bảo lãnh và tạo đà phát triển cho giao dịch thương mại. Nhưng thực tế nó lại không được áp dụng rộng rãi, bởi một nhược điểm của nó là yêu cầu người thụ hưởng bảo lãnh khi đòi thanh toán phải xuất trình phán quyết của tòa án hay quyết định của trọng tài, thậm chí cả văn bản chấp nhận việc đòi tiền của người xin bảo lãnh. Điều kiện này nhằm ngăn chặn sự gian lận của người thụ hưởng nhưng quá thiên về phía người xin bảo lãnh và làm mất đi tính độc lập. Như vậy URCG đã không làm hoàn thiện bảo lãnh, trong quá trình sử dụng quy tắc này gây nhiều tranh cãi. Đến tháng 11/1988, ICC đã có những văn bản giải thích bổ sung nhưng quy tắc này vẫn không được phổ biến sử dụng.

2. Quy tắc thống nhất về bảo lãnh theo yêu cầu - URCG 458, ICC 1992

Quy tắc này là kết quả lao động của các thành viên Joint Working Party, tổng hợp những tiến bộ của quy tắc thống nhất về bảo lãnh hợp đồng.

URDG 458 quy định việc người phát hành thanh toán bảo lãnh chỉ dựa trên những chứng từ yêu cầu thanh toán và chứng từ khác, không cần xác định việc vi phạm thực sự của người được bảo lãnh bằng những chứng từ

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

của một bên thứ ba như quyết định của tòa án hay trọng tài. Tuy nhiên, để công bằng giữa người thụ hưởng và người xin bảo lãnh, quy tắc này quy định một yêu cầu thanh toán phải được thành lập bằng văn bản và ít nhất phải kèm theo thông báo của người thụ hưởng thể hiện một khía cạnh nào đó rằng người xin bảo lãnh đã vi phạm hợp đồng. URDG 458 không chỉ điều tiết mối quan hệ giữa người bảo lãnh và người hưởng mà cũng quy định những điều khoản liên quan đến bảo lãnh đối ứng (Counter Guarantee).

b/ Văn bản pháp lý quốc gia điều chỉnh nghiệp vụ bảo lãnh ngân hàng:

Ngoài công ước quốc tế về bảo lãnh và các văn bản của Phòng thương mại quốc tế (ICC), các quốc gia cũng ban hành những luật, quy chế cho nghiệp vụ bảo lãnh của riêng mình. Những quy định, định nghĩa mô tả nội dung bảo lãnh, điều kiện thanh toán.

Luật quốc gia chỉ có hiệu lực trong phạm vi lãnh thổ của nước ban hành, và đôi khi những quy định của luật quốc gia có mâu thuẫn với những quy tắc, thông lệ, tập quán quốc tế. Trong hầu hết những trường hợp như thế, thư bảo lãnh sẽ được điều chỉnh theo luật của nước phát hành thư bảo lãnh.

Tại Việt Nam, bộ luật Dân sự, luật Ngân hàng đều đưa ra các định nghĩa về bảo lãnh nhưng chỉ giới hạn ở việc nêu ra bản chất. Ngoài ra bảo lãnh ngân hàng còn được điều chỉnh bởi một văn bản dưới luật đó là Thông tư số 28/2012/TT-NHNN, ngày 3 tháng 10 năm 2012 quy định về bảo lãnh ngân hàng của thống đốc NHNN.

Do luật của các quốc gia có thể khác nhau, nên khi phát hành bảo lãnh, ngân hàng cần tìm hiểu luật pháp chi phối cam kết bảo lãnh để tránh xảy ra rủi ro tranh chấp.

THƯ VIỆN HUBT

1.5. CÁC CHỨC NĂNG CỦA BẢO LÃNH NGÂN HÀNG

Các chức năng của bảo lãnh ngân hàng được giải thích thông qua trường hợp bảo lãnh thực hiện ***hợp đồng mua bán*** như sau:

1. Chức năng pháp lý:

Theo yêu cầu của người bán, ngân hàng phát hành thư bảo lãnh cho người mua hưởng, điều này hàm ý người bán đã thừa nhận nghĩa vụ thực hiện hợp đồng của mình.

2. Chức năng thúc đẩy:

Vì người bán là người xin bảo lãnh, do đó nếu anh ta vi phạm hợp đồng thì phải bồi thường tổn thất cho người mua, chính vì vậy bảo lãnh ngân hàng đã buộc người bán thực hiện hợp đồng một cách nghiêm túc để không bị bồi

thường. Mặt khác, do chịu trách nhiệm cam kết bồi thường, nên ngân hàng phát hành cũng thường xuyên kiểm tra, giám sát tạo ra một áp lực thực hiện hợp đồng, giảm thiểu vi phạm từ phía người bán.

3. Chức năng bồi thường:

Trong trường hợp hợp đồng không được thực hiện hoặc thực hiện không đúng thì người mua sẽ nhận được tiền bồi thường cho những thiệt hại phát sinh.

4. Công cụ tài trợ:

Là công cụ tài trợ thực sự về mặt tài chính cho người được bảo lãnh. Trong rất nhiều trường hợp, thông qua bảo lãnh mà người được bảo lãnh không phải ký quỹ, thu hồi vốn nhanh... Vì vậy, cho dù không trực tiếp cấp vốn, nhưng với việc phát hành thư bảo lãnh, ngân hàng đã giúp khách hàng được hưởng những thuận lợi về ngân quỹ như khi được vay thực sự.

2. PHÂN LOẠI BẢO LÃNH NGÂN HÀNG

2.1. CĂN CỨ VÀO PHƯƠNG THỨC PHÁT HÀNH BẢO LÃNH

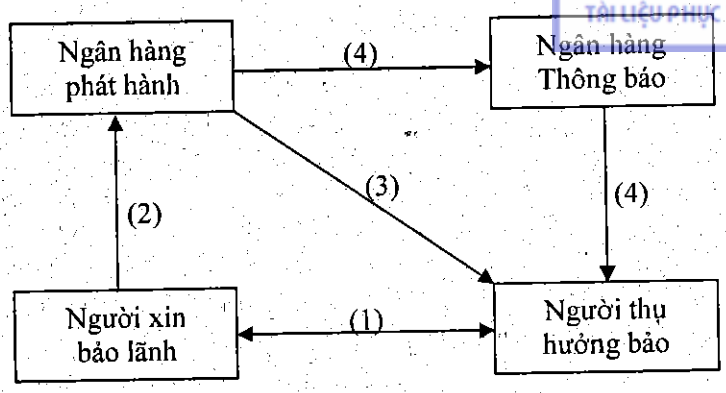
1. Bảo lãnh trực tiếp (Direct Guarantee):

- Là loại bảo lãnh, trong đó ngân hàng của người xin bảo lãnh cam kết bồi thường không huỷ ngang ***trực tiếp*** cho người thụ hưởng.

- Sau khi đã bồi thường cho người thụ hưởng, ngân hàng truy đòi bồi hoàn trực tiếp từ người xin bảo lãnh.

- Thông thường có ba bên tham gia là ngân hàng phát hành, người xin bảo lãnh và người thụ hưởng. Khi người thụ hưởng ở nước ngoài, thường có thêm một ngân hàng ở nước người thụ hưởng tham gia ***làm đại lý*** cho ngân hàng phát hành với nhiệm vụ thông báo thư bảo lãnh cho người thụ hưởng.

Sơ đồ bảo lãnh trực tiếp:



THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Trong đó:

(1) Hợp đồng gốc được ký kết bởi người xin bảo lãnh và người thụ hưởng bảo lãnh.

(2) Trên cơ sở hợp đồng gốc, khách hàng yêu cầu ngân hàng phục vụ mình phát hành thư bảo lãnh và cam kết hoàn trả.

(3) Trường hợp không có ngân hàng đại lý, ngân hàng phát hành thư bảo lãnh và chuyển trực tiếp cho người thụ hưởng.

(4) Trường hợp có ngân hàng đại lý, ngân hàng phát hành thư bảo lãnh và chuyển cho người thụ hưởng thông qua ngân hàng đại lý.

2. Bảo lãnh gián tiếp (Indirect Guarantee):

- Là bảo lãnh, trong đó người xin bảo lãnh yêu cầu ngân hàng phục vụ mình (gọi là ngân hàng chỉ thị) đề nghị ngân hàng ở nước người thụ hưởng (gọi là ngân hàng bảo lãnh) phát hành thư bảo lãnh (gọi là bảo lãnh chính hay bảo lãnh gốc) và chuyển cho người thụ hưởng.

- Để bảo lãnh gián tiếp có hiệu lực, thì ngân hàng chỉ thị phải phát hành một thư bảo lãnh cho ngân hàng bảo lãnh hưởng. Thư bảo lãnh giữa hai ngân hàng này gọi là thư *bảo lãnh đối ứng* hay bảo lãnh giáp lưng (Counter Guarantee or Back - to - Back Guarantee).

- Nội dung và các điều khoản của thư bảo lãnh đối ứng phải giống với nội dung và các điều khoản của thư bảo lãnh gốc.

- Khi xảy ra vi phạm hợp đồng, thứ tự bồi hoàn như sau: Người thụ hưởng truy đòi ngân hàng bảo lãnh; sau đó ngân hàng bảo lãnh truy đòi ngân hàng chỉ thị; và cuối cùng, ngân hàng chỉ thị truy đòi người yêu cầu bảo lãnh.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

- Như vậy, trong bảo lãnh gián tiếp có 4 thành phần tham gia là:

+ Người xin bảo lãnh-Principal.

+ Ngân hàng chỉ thị-Instructing Bank (ngân hàng phục vụ người xin bảo lãnh).

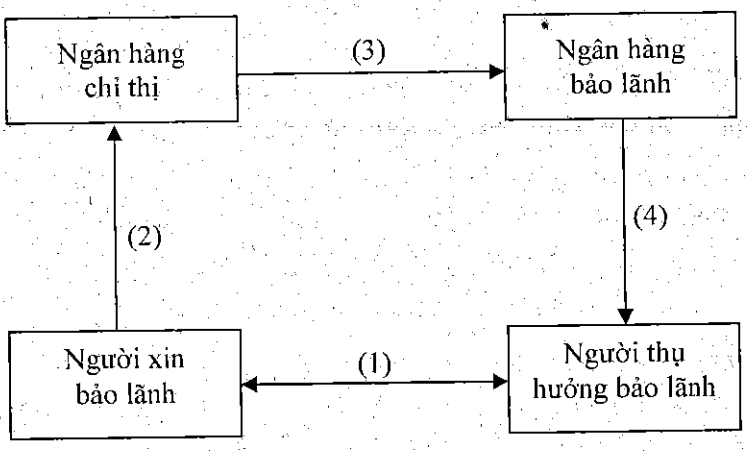
+ Ngân hàng bảo lãnh-Issuing Bank (ngân hàng phục vụ người thụ hưởng).

+ Người thụ hưởng - Beneficiarry.

- Theo tập quán, ngân hàng bảo lãnh sẽ soạn nội dung và gửi mẫu thư bảo lãnh để ngân hàng chỉ thị chấp nhận.

- Do là khách hàng của ngân hàng bảo lãnh, nên quyền lợi của người thụ hưởng được bảo vệ chắc chắn hơn.

Sơ đồ bảo lãnh gián tiếp:



Trong đó:

(1) Hợp đồng gốc (hợp đồng mua bán).

(2) Trên cơ sở hợp đồng gốc, khách hàng yêu cầu ngân hàng phục vụ mình chỉ thị cho ngân hàng đại lý phát hành thư bảo lãnh và chuyển cho người thụ hưởng.

(3) Ngân hàng chỉ thị phát hành thư bảo lãnh đối ứng cho ngân hàng bảo lãnh hưởng.

(4) Ngân hàng bảo lãnh phát hành thư bảo lãnh và chuyển cho người thụ hưởng.

Ví dụ: Công ty Vinafood xuất khẩu gạo sang Philipiness. Nhà nhập khẩu yêu cầu phải có bảo lãnh thực hiện hợp đồng do một NHTM tại Philipiness phát hành. Vinafood yêu cầu một NHTM Việt Nam ra chỉ thị cho một NHTM tại Philipiness phát hành bảo lãnh thực hiện hợp đồng cho người nhập khẩu hưởng. Với bảo lãnh này, nhà nhập khẩu vừa được bảo vệ mình trước những rủi ro từ phía Vinafood và cả những rủi ro có thể từ phía NHTM Việt Nam.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

2.2. CĂN CỨ VÀO MỤC ĐÍCH BẢO LÃNH

Căn cứ mục đích, bảo lãnh ngân hàng gồm các loại cơ bản sau:

1. Bảo lãnh vay vốn:

Là cam kết của bên bảo lãnh với bên nhận bảo lãnh về việc sẽ trả nợ thay cho bên được bảo lãnh trong trường hợp bên được bảo lãnh không thực hiện hoặc thực hiện không đầy đủ, đúng hạn nghĩa vụ trả nợ vay.

2. Bảo lãnh dự thầu:

Là cam kết của bên bảo lãnh với bên nhận bảo lãnh (bên mời thầu) để bảo đảm nghĩa vụ tham gia dự thầu của bên được bảo lãnh. Trường hợp bên được bảo lãnh vi phạm quy định dự thầu mà không thực hiện hoặc thực hiện không đầy đủ nghĩa vụ tài chính tham gia dự thầu thì bên bảo lãnh sẽ thực hiện thay.

Trong thương mại, đấu thầu thường được sử dụng để tìm được nguồn cung cấp tối ưu nhất. Các bên tham gia đấu thầu bao gồm: (i) Chủ thầu hay người mời thầu (người mua, nhà nhập khẩu) là người thụ hưởng bảo lãnh; (ii) Người dự thầu (người bán, cung ứng, nhà xuất khẩu) là người xin bảo lãnh, người dự thầu phải nộp kèm đơn dự thầu một thư bảo lãnh dự thầu do một ngân hàng phát hành.

Mục đích của bảo lãnh dự thầu là nhằm bù đắp thiệt hại về thời gian và chi phí cho chủ thầu do những vi phạm của người dự thầu gây ra như: rút đơn thầu, trúng thầu nhưng bỏ không ký tiếp hợp đồng cung ứng, bổ sung thêm các điều kiện khi ký hợp đồng so với bản dự thầu.

Bảo lãnh dự thầu thực chất là công cụ thay thế việc ký quỹ của người dự thầu. Ngoài ra, bảo lãnh dự thầu còn có tác dụng để cho bên chủ thầu thấy đơn dự thầu là một đề nghị nghiêm túc và bên dự thầu sẽ ký kết hợp đồng nếu trúng thầu. Việc ngân hàng cấp bảo lãnh dự thầu hàm ý năng lực tài chính của người dự thầu là lành mạnh; ngoài ra, nếu trúng thầu ngân hàng sẽ xét cấp tiếp các bảo lãnh như bảo lãnh thực hiện hợp đồng, bảo lãnh đặt cọc.

Thời hạn bảo lãnh dự thầu kết thúc trong các trường hợp sau:

- Người dự thầu trúng thầu và ký bảo lãnh thực hiện hợp đồng.
- Người dự thầu không trúng thầu.

Mức bảo lãnh theo thông lệ là từ 2% đến 5% giá trị hợp đồng.

3. Bảo lãnh thực hiện hợp đồng:

Là cam kết của bên bảo lãnh với bên nhận bảo lãnh để bảo đảm việc thực hiện đúng, đầy đủ các nghĩa vụ của bên được bảo lãnh theo hợp đồng đã ký kết với bên nhận bảo lãnh. Trường hợp bên được bảo lãnh vi phạm hợp đồng bị phạt hoặc phải bồi thường cho bên nhận bảo lãnh mà không thực hiện hoặc thực hiện không đầy đủ nghĩa vụ tài chính thì bên bảo lãnh sẽ thực hiện thay.

Đây là loại bảo lãnh thông dụng trong ngoại thương và thường có hiệu lực ngay khi chấm dứt hiệu lực của bảo lãnh dự thầu. Các bên tham gia bảo lãnh thực hiện hợp đồng bao gồm: (i) Người mua là người thụ hưởng bảo lãnh; (ii) Người cung ứng, người bán là người xin bảo lãnh.

THƯ VIỆN HUBT TÀI LIỆU PHỤC VỤ CÔNG TÁC HỌC TẬP

Mục đích của bảo lãnh thực hiện hợp đồng:

- Tạo nghĩa vụ cho người bán phải thực hiện đúng những điều đã ký kết trong hợp đồng.

- Bồi thường cho người mua trong trường hợp người bán vi phạm hợp đồng như không giao hàng, giao hàng chậm, không đúng chất lượng, số lượng.

Mức bảo lãnh thực hiện hợp đồng thường từ 5 - 10% giá trị của hợp đồng. Hiệu lực của loại bảo lãnh này chấm dứt khi người được bảo lãnh hoàn thành nghĩa vụ cung ứng hàng hoá.

4. Bảo lãnh tiền đặt cọc và tiền ứng trước:

Là cam kết của bên bảo lãnh với bên nhận bảo lãnh để bảo đảm nghĩa vụ hoàn trả tiền ứng trước của bên được bảo lãnh theo hợp đồng đã ký kết với bên nhận bảo lãnh. Trường hợp bên được bảo lãnh phải hoàn trả tiền ứng trước mà không hoàn trả hoặc hoàn trả không đầy đủ thì bên bảo lãnh sẽ thực hiện thay.

Đặt cọc là việc người mua chuyển một số tiền ký quỹ nhằm bảo đảm thực hiện hợp đồng, đồng thời người mua cũng yêu cầu người bán đề nghị ngân hàng phát hành thư bảo lãnh khoản tiền đặt cọc đó; thư bảo lãnh này gọi là bảo lãnh tiền đặt cọc. Thông thường tiền đặt cọc không tính lãi suất.

Đối với những hợp đồng thương mại có giá trị lớn, để giúp người bán có vốn ban đầu để sản xuất và nhanh chóng giao hàng cho người mua, trong hợp đồng thương mại thường quy định một tỷ lệ theo giá trị hợp đồng phải được đáp ứng trước cho người bán; đồng thời người mua cũng yêu cầu người bán đề nghị ngân hàng phát hành thư bảo lãnh khoản tiền ứng trước đó; thư bảo lãnh này gọi là bảo lãnh tiền ứng trước. Thông thường tiền ứng trước được tính lãi suất phát sinh.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Mục đích của bảo lãnh tiền đặt cọc hay ứng trước: Nhằm đảm bảo cho người mua được nhận lại số tiền đã đặt cọc hay ứng trước trong trường hợp người bán không hoàn thành nghĩa vụ hợp đồng, nghĩa là không giao hàng đúng như hợp đồng quy định.

Các bên tham gia gồm: (i) Người mua hay người đặt hàng là người thụ hưởng bảo lãnh; (ii) Người bán hay nhà cung ứng là người yêu cầu bảo lãnh. Mức đặt cọc hay ứng trước thông thường từ 5% đến 20% giá trị hợp đồng. Bảo lãnh tiền đặt cọc hay ứng trước có hiệu lực khi người bán sử dụng khoản tiền này và hết hiệu lực khi người bán giao hàng lần cuối cộng với một số ngày để người thụ hưởng làm thủ tục đòi tiền nếu có. Đối với những hợp

đồng quy định hàng hoá được giao làm nhiều lần, thì trong hợp đồng bảo lãnh cần quy định điều khoản giảm dần giá trị bảo lãnh tương ứng với hàng hoá đã được giao. Để chứng minh rằng hàng đã được giao, nhà cung ứng phải xuất trình sau mỗi đợt giao hàng các chứng từ cho ngân hàng phát hành.

5. Bảo lãnh thanh toán:

Là cam kết của bên bảo lãnh với bên nhận bảo lãnh về việc sẽ thực hiện nghĩa vụ thanh toán thay cho bên được bảo lãnh trong trường hợp bên được bảo lãnh không thực hiện hoặc thực hiện không đầy đủ nghĩa vụ thanh toán của mình khi đến hạn.

Bảo lãnh thanh toán được dùng chủ yếu trong các hợp đồng mua bán thiết bị hàng hoá trả chậm. Các bên tham gia gồm: (i) Người bán hay người cung ứng là người thụ hưởng bảo lãnh; (ii) Người mua hay người đặt hàng là người yêu cầu bảo lãnh.

Quan hệ giữa người bán và người mua thực chất là quan hệ tín dụng thương mại, theo đó, người mua chấp nhận trả tiền hàng hoá theo kỳ hạn nợ cụ thể. Để bảo vệ mình trước rủi ro không thanh toán đầy đủ và đúng hạn của người mua, người bán có thể yêu cầu một bảo lãnh trả chậm của ngân hàng. Đây là loại bảo lãnh phổ biến ở các nước đang phát triển và có thể được sử dụng để thay thế cho phương thức tín dụng chứng từ.

6. Bảo lãnh bảo hành:

Loại bảo lãnh này thường áp dụng trong đấu thầu xây dựng để bảo hành công trình hoặc bảo lãnh trong các hợp đồng nhập thiết bị đồng bộ để bảo hành thiết bị máy móc. Giá trị bảo lãnh thường từ 5-10% giá trị hợp đồng. Trong trường hợp người cung ứng hoặc người dự thầu không bảo hành thiết bị, công trình thì ngân hàng bảo lãnh sẽ trả tiền bảo lãnh cho người thụ hưởng để thuê công ty khác sửa chữa, bảo hành.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Thời hạn hiệu lực của thư bảo lãnh thường từ 12 đến 24 tháng kể từ ngày lắp đặt thiết bị hoàn chỉnh, chạy thử hoặc từ ngày nghiệm thu công trình xây dựng.

7. Bảo lãnh bảo đảm chất lượng sản phẩm:

Là cam kết của bên bảo lãnh với bên nhận bảo lãnh để bảo đảm việc bên được bảo lãnh thực hiện đúng các thỏa thuận về chất lượng của sản phẩm theo hợp đồng đã ký kết với bên nhận bảo lãnh. Trường hợp bên được bảo lãnh vi phạm thỏa thuận về chất lượng sản phẩm và phải bồi thường cho bên nhận bảo lãnh mà không thực hiện hoặc thực hiện không đầy đủ nghĩa vụ tài chính thì bên bảo lãnh sẽ thực hiện thay.

Trong trường hợp một trong số thành viên đồng bảo lãnh được miễn việc thực hiện phần nghĩa vụ bảo lãnh của mình thì các thành viên khác vẫn phải thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh của mình theo cam kết bảo lãnh.

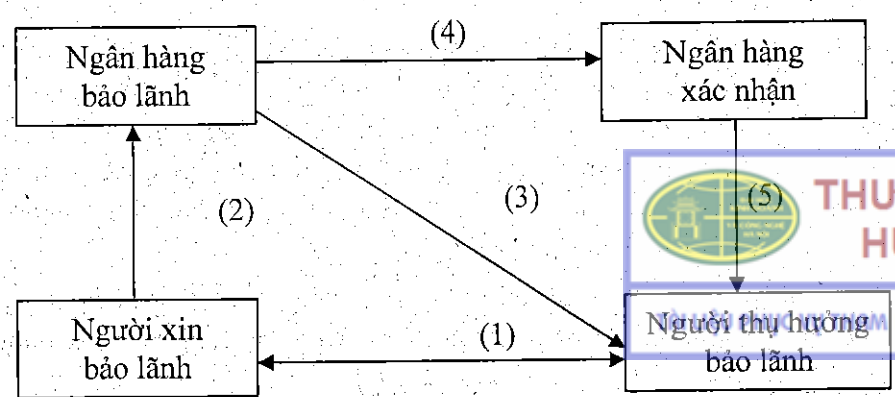
***8.** Đồng bảo lãnh (Co-Guarantee):*

Là việc nhiều ngân hàng cùng bảo lãnh cho một nghĩa vụ của khách hàng thông qua một ngân hàng làm đầu mối. Các bên tham gia đồng bảo lãnh cùng chịu trách nhiệm liên đới trong việc thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh, trừ trường hợp có thỏa thuận khác. Trường hợp ngân hàng đầu mối phải thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh thay cho bên được bảo lãnh thì các bên tham gia có trách nhiệm hoàn trả ngay cho bên làm đầu mối số tiền tương ứng theo tỷ lệ tham gia đồng bảo lãnh mà các bên đã thỏa thuận.

***9.** Xác nhận bảo lãnh (Confirm Guarantee):*

Là một bảo lãnh ngân hàng do một ngân hàng (ngân hàng xác nhận) phát hành cho người thụ hưởng về việc bảo đảm khả năng thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh của ngân hàng phát hành thư bảo lãnh (ngân hàng được xác nhận). Trường hợp ngân hàng phát hành thư bảo lãnh không thực hiện hoặc thực hiện không đầy đủ nghĩa vụ của mình như đã cam kết với người thụ hưởng thì ngân hàng xác nhận sẽ thực hiện nghĩa vụ thay cho ngân hàng bảo lãnh.

Sơ đồ xác nhận bảo lãnh:



THƯ VIỆN HUBT

Trong đó:

(1) Hợp đồng gốc, là cơ sở phát sinh yêu cầu bảo lãnh.

(2) Người xin bảo lãnh làm đơn yêu cầu ngân hàng phát hành thư bảo lãnh cho đối tác trong hợp đồng gốc thụ hưởng.

(3) Ngân hàng bảo lãnh phát hành thư bảo lãnh cho người thụ hưởng. Khi hợp đồng bị vi phạm, ngân hàng bảo lãnh bồi thường cho người thụ hưởng.

(4) Ngân hàng bảo lãnh đề nghị ngân hàng xác nhận phát hành thư xác nhận bảo lãnh cho người thụ hưởng.

(5) Ngân hàng xác nhận phát hành thư xác nhận bảo lãnh cho người thụ hưởng. Khi ngân hàng bảo lãnh vi phạm hợp đồng bảo lãnh, ngân hàng xác nhận bồi thường cho người thụ hưởng.

2.3. CĂN CỨ VÀO ĐIỀU KIỆN THANH TOÁN

Bao gồm bảo lãnh thanh toán vô điều kiện; bảo lãnh thanh toán kèm chứng từ; bảo lãnh thanh toán kèm phán quyết của toà án.

1. Bảo lãnh thanh toán vô điều kiện - Demand Guarantee:

- Là bảo lãnh mà việc thanh toán được thực hiện ngay khi ngân hàng phát hành nhận được yêu cầu đầu tiên bằng văn bản của người thụ hưởng và xem đây như một lệnh thanh toán đơn giản không đòi hỏi phải có chứng từ kèm theo.

- Cần lưu ý là văn bản đòi tiền do người thụ hưởng đơn phương lập, không cần có sự xác nhận của người được bảo lãnh hoặc của bên thứ ba nào khác.

- Ngân hàng phát hành không được viện dẫn bất cứ lý do nào liên quan đến hợp đồng gốc để trì hoãn việc thanh toán. Do đó, chỉ người thụ hưởng là có lợi thế tuyệt đối trong loại bảo lãnh này; còn đối với ngân hàng và người được bảo lãnh luôn ở thế bị động và dễ bị lợi dụng lừa đảo.

2. Bảo lãnh thanh toán kèm chứng từ - Documentary Guarantee

- Điều kiện thanh toán là phải có chứng từ xác nhận của bên thứ ba (thường là bên độc lập có đủ tư cách chuyên môn để xác nhận).

- Chứng từ có thể được xuất trình theo một trong hai cách sau:

+ Người thụ hưởng xuất trình các chứng từ xác nhận hành vi vi phạm hợp đồng của người được bảo lãnh; các chứng từ này phải do bên thứ ba có tư cách độc lập phát hành.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

+ Người thụ hưởng xuất trình yêu cầu thanh toán, ngoài ra không cần xuất trình bất kỳ loại chứng từ nào khác; nhưng ngân hàng phát hành có quyền dừng thanh toán nếu người được bảo lãnh cung cấp các chứng từ của bên thứ ba độc lập xác nhận hợp đồng không bị vi phạm.

- Loại bảo lãnh này bảo vệ người được bảo lãnh tốt hơn so với trường hợp bảo lãnh vô điều kiện.

- Trước khi thanh toán, NH phải tiến hành kiểm tra các chứng từ gửi đến.

3. Bảo lãnh thanh toán kèm theo phán quyết của toà án:

- Điều kiện thanh toán là người thụ hưởng phải xuất trình phán quyết của toàn án hoặc trọng tài khẳng định việc vi phạm nghĩa vụ của người được bảo lãnh và trách nhiệm bồi hoàn cho người thụ hưởng.

- Trên thực tế, loại bảo lãnh này rất ít được các bên tham gia lựa chọn do tính phức tạp và sự chậm trễ của nó.

3. QUY TRÌNH BẢO LÃNH NGÂN HÀNG

Để được bảo lãnh thì người yêu cầu bảo lãnh phải làm đơn gửi ngân hàng. Sau khi được ngân hàng chấp nhận, thì đơn bảo lãnh trở thành *Hợp đồng cấp bảo lãnh* giữa ngân hàng và người yêu cầu. *Hợp đồng cấp bảo lãnh* là văn bản thỏa thuận giữa bên bảo lãnh với bên được bảo lãnh và các bên có liên quan (nếu có) về quyền, nghĩa vụ và các nội dung khác trọng việc thực hiện bảo lãnh.

Căn cứ Hợp đồng cấp bảo lãnh, ngân hàng sẽ phát hành Cam kết bảo lãnh. *Cam kết bảo lãnh* là văn bản bảo lãnh của bên bảo lãnh với bên nhận bảo lãnh theo một trong các hình thức sau:

- *Thư bảo lãnh* là văn bản cam kết của bên bảo lãnh với bên nhận bảo lãnh về việc bên bảo lãnh sẽ thực hiện nghĩa vụ tài chính thay cho bên được bảo lãnh khi bên được bảo lãnh không thực hiện hoặc thực hiện không đầy đủ nghĩa vụ đã cam kết với bên nhận bảo lãnh.

- *Hợp đồng bảo lãnh* là văn bản thỏa thuận giữa bên bảo lãnh và bên nhận bảo lãnh hoặc giữa bên bảo lãnh, bên nhận bảo lãnh và các bên có liên quan (nếu có) về việc bên bảo lãnh sẽ thực hiện nghĩa vụ tài chính thay cho bên được bảo lãnh khi bên được bảo lãnh không thực hiện hoặc thực hiện không đầy đủ nghĩa vụ đã cam kết với bên nhận bảo lãnh.

- *Hình thức cam kết khác* do các bên tự thỏa thuận không trái với quy định của pháp luật.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Các thuật ngữ "Thư bảo lãnh" và "Hợp đồng bảo lãnh" sẽ được dùng đan xen trong phần trình bày sau đây.

3.1. CĂN CỨ PHÁT HÀNH BẢO LÃNH

Vì bảo lãnh là một trong các hình thức cấp tín dụng của ngân hàng, nên muốn được ngân hàng bảo lãnh thì khách hàng (người yêu cầu bảo lãnh) phải hội đủ các điều kiện cấp tín dụng và phải trải qua các thủ tục và các khâu xét duyệt giống như trong các hình thức tín dụng khác. Khách hàng

cung cấp các tài liệu cho ngân hàng bảo lãnh phải chịu trách nhiệm trước pháp luật về tính đầy đủ, trung thực, chính xác và hợp pháp của các tài liệu.

Các tài liệu ngân hàng yêu cầu khách hàng phải xuất trình gồm:

(1) Đơn xin bảo lãnh gửi ngân hàng phát hành:

- Là văn bản của người xin bảo lãnh gửi ngân hàng phục vụ mình yêu cầu ngân hàng này phát hành thư bảo lãnh cho người khác hưởng một khoản tiền nhất định để đảm bảo thực hiện các cam kết trong hợp đồng thương mại.

- Đơn xin bảo lãnh là văn bản pháp lý để ngân hàng phát hành thư bảo lãnh, trong đó, nêu các điều kiện và điều khoản cần thiết về bảo lãnh và phải phù hợp với hợp đồng thương mại đã được ký (hợp đồng gốc) giữa người xin bảo lãnh và người thụ hưởng. Đồng thời phải cam kết hoàn trả cho ngân hàng phát hành sau khi ngân hàng đã thực hiện thanh toán cho người thụ hưởng.

(2) Tài liệu về năng lực tài chính của người xin bảo lãnh:

- Báo cáo cân đối kế toán.
- Báo cáo lãi lỗ.
- Báo cáo lưu chuyển tiền tệ.

(3) Tài liệu liên quan đến thương vụ yêu cầu bảo lãnh:

- Giấy phép xuất nhập khẩu.
- Phương án kinh doanh (phương án lỗ lãi của thương vụ).
- Nội dung hợp đồng thương mại hay đơn đặt hàng.

(4) Tài liệu bảo đảm cho việc phát hành thư bảo lãnh:

- Người xin bảo lãnh phải có tài khoản mở tại NH phát hành.
- Tuỳ theo khả năng tài chính và độ tín nhiệm của khách hàng, ngân hàng phát hành có quyền:

+ Yêu cầu người xin bảo lãnh ký quỹ tại ngân hàng có thể từ 5 - 100%;

+ Hoặc, phải có tài sản thế chấp, cầm cố;

+ Hoặc, phải có bảo lãnh của bên thứ ba.

- Ngoài ra, ngân hàng cần thu thập thêm các thông tin về khách hàng từ các cuộc phỏng vấn trực tiếp, từ báo chí, tạp chí, từ trung tâm thông tin tín dụng (CIC)... Cũng giống như trong cho vay thông thường, quá trình phân tích đánh giá khách hàng chủ yếu là nhằm lượng hoá rủi ro về phía khách hàng.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

- Để hạn chế rủi ro, trước hết ngân hàng bảo lãnh cần chú trọng xem xét tính khả thi, hiệu quả của dự án để bảo đảm rằng bản thân dự án tự nó có khả năng trang trải được nợ là hết sức cần thiết; còn các biện pháp bảo đảm khác chỉ được xem là nguồn trả nợ dự phòng với chức năng như một phao cứu sinh rất cần thiết nhưng hy vọng là sẽ không dùng đến bao giờ.

3.2. SOẠN THẢO THƯ BẢO LÃNH

Do yêu cầu bảo lãnh xuất phát từ hợp đồng thương mại, nên các yếu tố trong thư bảo lãnh phải được xây dựng từ nội dung hợp đồng thương mại và đơn xin bảo lãnh của khách hàng. Do đó, hợp đồng thương mại giữa người xin bảo lãnh và người thụ hưởng được xem như một hợp đồng cơ sở (hay hợp đồng gốc), chính vì vậy, việc nghiên cứu hợp đồng cơ sở phải được thực hiện một cách nghiêm túc. Chỉ sau khi đã thực sự thấu hiểu hợp đồng cơ sở, nếu chấp thuận thì công việc soạn thảo thư bảo lãnh mới được tiến hành.

1. Xem xét nội dung hợp đồng gốc, bao gồm:

a/ Bản chất của thương vụ:

- Thông thường mỗi loại bảo lãnh nhằm bảo đảm cho một loại rủi ro nhất định, hơn nữa, các loại rủi ro này thay đổi theo tiến trình thực hiện thương vụ. Chính vì vậy, việc nghiên cứu kỹ bản chất của từng thương vụ và thời điểm thương vụ đang trải qua là rất cần thiết, giúp ngân hàng lựa chọn được loại bảo lãnh thích hợp hạn chế được rủi ro vi phạm hợp đồng, do đó hạn chế được việc ngân hàng phát hành phải bồi thường cho người thụ hưởng.

- Ngoài ra, bản chất của thương vụ cũng ảnh hưởng đến cách xác định mức tiền bồi thường tối đa của ngân hàng phát hành (ví dụ như điều khoản bồi thường giảm dần theo tiến độ giao hàng trong bảo lãnh thực hiện hợp đồng).

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

b/ Xem xét khả năng của người xin bảo lãnh về việc thực hiện các cam kết trong hợp đồng:

- Các cam kết trong hợp đồng thương mại có phù hợp với nhiệm vụ kinh doanh trong giấy phép của khách hàng?

- Năng lực thực hiện hợp đồng của khách hàng?

- Khi nào thì người xin bảo lãnh bị coi là vi phạm hợp đồng?....

Để hạn chế rủi ro, ngân hàng phát hành cần xem xét cụ thể các vấn đề trên trước khi quyết định phát hành thư bảo lãnh.

c/ Thời hạn hiệu lực của hợp đồng gốc:

Do bảo lãnh là sản phẩm của hợp đồng gốc, nên thời hạn hiệu lực của bảo lãnh phụ thuộc vào thời hạn hiệu lực của hợp đồng gốc. Tuy nhiên, thời hạn của bảo lãnh không trùng hoàn toàn với thời hạn hợp đồng gốc, mà thường dài hơn hợp đồng gốc. Thời hạn hiệu lực của bảo lãnh bao gồm thời hạn hiệu lực của hợp đồng gốc cộng với một số ngày nhất định để người thụ hưởng hoàn tất thủ tục đòi tiền bảo lãnh.

2. Những nội dung cơ bản của một thư bảo lãnh:

Nhìn chung, không có một mẫu thư bảo lãnh thống nhất cho tất cả các loại bảo lãnh cũng như cho tất cả các ngân hàng phát hành. Việc soạn thảo thư bảo lãnh được thực hiện bởi các chuyên viên có kinh nghiệm, đặc biệt là về mặt pháp lý, và mỗi loại bảo lãnh thường có một mẫu riêng.

Tuy nhiên, một thư bảo lãnh phải gồm các nội dung cơ bản sau:

- Người được bảo lãnh (người yêu cầu bảo lãnh).
- Người thụ hưởng (người nhận bảo lãnh).
- Ngân hàng phát hành thư bảo lãnh (ngân hàng bảo lãnh).
- Ngân hàng thông báo (nếu có).
- Ngân hàng chỉ thị (nếu có).
- Ngân hàng xác nhận (nếu có).
- Dẫn chiếu hợp đồng gốc.
- Số tiền và loại tiền bảo lãnh.
- Điều kiện về yêu cầu thanh toán.
- Thời hạn hiệu lực của bảo lãnh.
- Điều khoản giảm dần giá trị bảo lãnh.
- Cam kết bảo lãnh chính thức của ngân hàng.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

- Ngoài ra, có thể có các điều khoản khác như dẫn chiếu luật áp dụng, thời gian thanh toán bảo lãnh....

Sau đây là một số điểm chính cần quan tâm khi soạn thư bảo lãnh:

(1) Tên, địa chỉ ... của các bên tham gia:

Những bên tham gia hợp đồng bảo lãnh bao gồm: Người được bảo lãnh; Người thụ hưởng; Ngân hàng phát hành thư bảo lãnh; Ngân hàng thông báo (nếu có); Ngân hàng chỉ thị (nếu có). Trong thư bảo lãnh tên, địa chỉ... của các

bên tham gia (đặc biệt là người thụ hưởng) phải ghi đầy đủ và rõ ràng, bởi vì bất cứ sự mơ hồ hoặc ẩn ý nào cũng có thể dẫn đến hậu quả rủi ro sau này.

(2) Dẫn chiếu hợp đồng gốc:

Như trên đã đề cập, thường mỗi loại bảo lãnh nhằm vào một loại rủi ro nhất định và do nội dung của hợp đồng gốc quyết định. Thông thường tên gọi của thư bảo lãnh luôn thống nhất với nội dung hợp đồng gốc, do đó, thư bảo lãnh bao giờ cũng có phần dẫn chiếu số hiệu và giá trị của hợp đồng gốc.

(3) Số tiền bảo lãnh:

- Vì số tiền bảo lãnh là số tiền tối đa mà ngân hàng thanh toán cho người thụ hưởng, do đó, cho dù tổn thất do vi phạm hợp đồng có thể lớn hơn số tiền bảo lãnh, nhưng người thụ hưởng vẫn không được bồi thường cao hơn mức bảo lãnh tối đa của ngân hàng.

- Số tiền bảo lãnh phải vừa ghi bằng số, ghi bằng chữ và thống nhất với nhau.

- Tránh trường hợp ghi số tiền bảo lãnh bằng tỷ lệ % so với giá trị hợp đồng, vì đề phòng trường hợp giá trị hợp đồng gốc có thể thay đổi sau khi thư bảo lãnh đã được phát hành.

- Các điều khoản giảm dần giá trị bảo lãnh theo tiến độ hoàn thành hợp đồng (nếu có) cũng phải quy định cụ thể để phòng ngừa người thụ hưởng lợi dụng.

(4) Các điều kiện thanh toán:

- Là bảo lãnh thanh toán vô điều kiện.

- Nếu là bảo lãnh có điều kiện, thì phải xác định cụ thể những chứng từ nào cần phải xuất trình.

- Trước khi thanh toán, ngân hàng cần kiểm tra tính xác thực của các chứng từ được xuất trình.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

(5) Thời hạn hiệu lực của bảo lãnh:

- Đây là khoảng thời gian mà ngân hàng phát hành cam kết thanh toán bất cứ khi nào cho người thụ hưởng khi xuất trình đủ các điều kiện thanh toán.

- Quá thời hạn hiệu lực của bảo lãnh, ngân hàng phát hành được miễn trách nhiệm bồi thường.

- Cần chú ý một số điểm về thời hạn hiệu lực của bảo lãnh như sau:

+ Sự kiện bắt đầu hiệu lực bảo lãnh:

Thời điểm bắt đầu hiệu lực bảo lãnh cần được xác định rõ ràng và cụ thể. Trong ngoại thương, thường là nhà xuất khẩu sẽ không ký kết được hợp

đồng nếu anh ta chưa thu xếp được một bảo lãnh thực hiện hợp đồng. Trong trường hợp này, thư bảo lãnh cho nhà xuất khẩu có thể được phát hành nhưng có điều khoản quy định rằng nó chỉ có hiệu lực khi nào bên xuất khẩu nhận được hợp đồng đã ký, hoặc L/C đã được mở. Tương tự, dạng bảo lãnh tiền ứng trước có thể có điều kiện quy định là chỉ bắt đầu có hiệu lực khi bên nhà xuất khẩu tiếp nhận tiền ứng trước của bên mua.

+ Ngày hết hạn hiệu lực bảo lãnh:

Ngày hết hạn hiệu lực tiếp nhận yêu cầu thanh toán cần phải quy định cụ thể rõ ràng. Ví dụ, bên mua quy định "bảo lãnh ngân hàng hết hạn hiệu lực trong vòng 30 ngày sau ngày hết hạn hiệu lực của đơn dự thầu" thì trong thư bảo lãnh dự thầu cần nêu rõ một ngày cụ thể trong vòng 30 ngày sau khi đơn dự thầu hết hạn hiệu lực.

+ Sự kiện chấm dứt hiệu lực bảo lãnh:

Việc chấm dứt hiệu lực bảo lãnh thường dựa trên một sự kiện nào đó, ví dụ:

- Quá thời hạn hiệu lực của bảo lãnh.
- Hợp đồng gốc bị tuyên bố là vô hiệu.
- Bảo lãnh được huỷ bỏ có sự đồng ý của người thụ hưởng.
- Khi người được bảo lãnh thực hiện xong nghĩa vụ quy định trong hợp đồng gốc (hoàn thành công trình hay hoàn thành giao hàng).
- Khi NH bảo lãnh đã thực hiện xong nghĩa vụ bồi thường của mình.

(6) Địa điểm phát hành và hết hạn hiệu lực bảo lãnh:

- Trong thực tế, nơi phát hành bảo lãnh ở đâu thì hết hiệu lực ở đó.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THẢO LUẬN NỘI BỘ

- Địa điểm phát hành bảo lãnh có ý nghĩa hết sức quan trọng. Nguyên tắc định xứ quy định rằng: nếu không có quy định khác, thì luật pháp của nước ngân hàng phát hành sẽ điều chỉnh quan hệ bảo lãnh. Tuy nhiên, do luật pháp mỗi nước một khác cho nên trong nhiều trường hợp các bên thoả thuận lấy luật của một nước thứ ba được biết đến một cách phổ biến để áp dụng.

- Địa điểm phát hành cần được quy định cụ thể. Ví dụ, trong bảo lãnh gián tiếp, ngày hết hạn hiệu lực là ngày cuối cùng người thụ hưởng được phép xuất trình yêu cầu đòi tiền cho ngân hàng phát hành (là ngân hàng phục và ở cùng nước với người thụ hưởng).

3.3. PHÁT HÀNH THƯ BẢO LÃNH

Sau khi soạn thảo xong thư bảo lãnh, bản chính sẽ được gửi trực tiếp (hoặc qua ngân hàng thông báo) cho người thụ hưởng.

- Về phía ngân hàng phát hành cần làm các công việc sau đây:

1. Thu phí phát hành bảo lãnh:

Phí bảo lãnh = (Trị giá bảo lãnh x Tỷ lệ bảo lãnh x Số ngày bảo lãnh)/360

- Phí bảo lãnh là phí dịch vụ của ngân hàng bảo lãnh thu từ người xin bảo lãnh.

- Trị giá bảo lãnh là số tiền được ngân hàng bảo lãnh và được ghi trong thư bảo lãnh.

- Tỷ lệ phí bảo lãnh là tỷ lệ % tính trên giá trị bảo lãnh. Tỷ lệ phí cao hay thấp tuỳ thuộc vào mức độ rủi ro của thương vụ (dự án), tỷ lệ tham gia ký quỹ của người xin bảo lãnh. Ví dụ, trong trường hợp khách hàng ký quỹ 100%, thì mức phí bảo lãnh có thể chỉ bằng 25% mức thông thường, do rủi ro đã được giảm thiểu.

- Ngay sau khi phát hành bảo lãnh, ngân hàng tiến hành thu phí bảo lãnh từ người xin bảo lãnh.

2. Quản lý tiền ký quỹ vào tài khoản riêng:

- Mức ký quỹ thường tính bằng % trên số tiền thanh toán bảo lãnh.

- Tuỳ theo uy tín của khách hàng, mà tỷ lệ ký quỹ có thể dao động từ 10% - 100% trị giá bảo lãnh.

3. Tiến hành thủ tục nhận bảo đảm (thế chấp, cầm cố hoặc bảo lãnh) như trong cho vay thông thường của ngân hàng.

4. Hạch toán ngoại bảng giá trị bảo lãnh.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

3.4. ĐÒI TIỀN BẢO LÃNH

Trong trường hợp người thụ hưởng xác định rằng người được bảo lãnh vi phạm hợp đồng, không thực hiện đúng các cam kết trong hợp đồng kinh tế, người thụ hưởng sẽ lập thư đòi tiền bảo lãnh gửi ngân hàng phát hành với các nội dung sau:

1. Thư đòi tiền phải được lập trong thời hạn hiệu lực của thư bảo lãnh. Người thụ hưởng cần lưu ý cộng thêm thời gian gửi thư đòi tiền để đảm bảo hồ sơ đòi tiền đến ngân hàng trả tiền không vượt quá thời hạn hiệu lực của bảo lãnh.

2. Người lập thư đòi tiền là người thụ hưởng, chứ không phải ngân hàng phục vụ người thụ hưởng lập thay. Điều này cần lưu ý, vì trong thực tế có xảy ra trường hợp ngân hàng thông báo lập thư đòi tiền ngân hàng phát hành bảo lãnh và đã bị ngân hàng phát hành từ chối trả tiền.

3. Trong thư đòi tiền phải chỉ rõ số tiền được đòi bồi thường và phải nằm trong giới hạn của thư bảo lãnh.

4. Trên thư đòi tiền phải có xác nhận của ngân hàng phục vụ người hưởng về chữ ký trên thư đòi tiền là đại diện hợp pháp của người hưởng.

5. Nội dung thư đòi tiền phải phù hợp với các điều kiện điều khoản của bảo lãnh. Thư đòi tiền phải nêu rõ là được lập để đòi tiền thư bảo lãnh có số hiệu, ngày tháng phát hành, ngân hàng phát hành, tên địa chỉ người được bảo lãnh.

6. Nếu thư bảo lãnh quy định phải kèm các chứng từ thì người thụ hưởng phải xuất trình các chứng từ này để ngân hàng kiểm tra trước khi trả tiền.

7. Khi nhận được bộ hồ sơ đòi tiền do người thụ hưởng gửi tới, ngân hàng phát hành (hay ngân hàng đại lý được uỷ quyền) phải thanh toán ngay cho người hưởng.

8. Ngân hàng có quyền từ chối những hồ sơ đòi tiền có các điều khoản và điều kiện không phù hợp với nội dung trong thư bảo lãnh.

3.5. THỰC HIỆN NGHĨA VỤ BẢO LÃNH

Trong thời hạn bảo lãnh, bên bảo lãnh hoặc bên xác nhận bảo lãnh thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh khi bên nhận bảo lãnh xuất trình yêu cầu thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh và các hồ sơ, tài liệu, chứng từ kèm theo hợp pháp, hợp lệ (nếu có) thỏa mãn đầy đủ các điều kiện đã quy định trong cam kết bảo lãnh hoặc cam kết xác nhận bảo lãnh. Chậm nhất sau 05 (năm) ngày làm việc kể từ ngày bên nhận bảo lãnh xuất trình đầy đủ bộ hồ sơ đề nghị thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh, bên bảo lãnh, bên xác nhận bảo lãnh có trách nhiệm thực hiện đầy đủ, đúng nghĩa vụ bảo lãnh đối với bên nhận bảo lãnh. Trường hợp từ chối thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh, bên bảo lãnh, bên xác nhận bảo lãnh phải trả lời bằng văn bản nêu rõ lý do từ chối.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Ngay khi thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh, bên bảo lãnh hoặc bên xác nhận bảo lãnh căn cứ cam kết nhận nợ trả thay tại hợp đồng cấp bảo lãnh hoặc cam kết giữa các bên, tài liệu và chứng từ chứng minh việc thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh để hạch toán ghi nợ vào tài khoản cho vay bắt buộc số tiền trả thay cho bên được bảo lãnh hoặc bên bảo lãnh đối ứng hoặc bên bảo lãnh trong xác nhận bảo lãnh và gửi thông báo bằng văn bản về việc trả thay cho các bên liên quan đến khoản bảo lãnh.

© GS. TS. Nguyễn Văn Tiến – TS. Nguyễn Thị Hồng Hải

Các bên được trả thay có nghĩa vụ hoàn trả ngay trong ngày số tiền bên bảo lãnh, bên xác nhận bảo lãnh đã trả thay. Trường hợp chưa hoàn trả được số tiền trả thay, căn cứ vào hợp đồng cấp bảo lãnh hoặc cam kết giữa các bên, bên bảo lãnh hoặc bên xác nhận bảo lãnh quyết định thời hạn cho vay bắt buộc, kỳ hạn trả nợ, lãi suất cho vay áp dụng cho khoản trả thay đối với bên được bảo lãnh hoặc bên bảo lãnh đối ứng hoặc bên bảo lãnh trong xác nhận bảo lãnh. Mức lãi suất cho vay áp dụng tối đa không được vượt quá 150% lãi suất cho vay thông thường đang áp dụng đối với khoản vay có thời hạn tương ứng. Thời điểm để xác định thời hạn cho vay đối với khoản vay kể từ ngày bên bảo lãnh, bên xác nhận bảo lãnh thực hiện trả thay.

3.6. CHẤM DỨT NGHĨA VỤ BẢO LÃNH

Nghĩa vụ của bên bảo lãnh chấm dứt trong các trường hợp sau:

- Nghĩa vụ của bên được bảo lãnh chấm dứt.
- Bên bảo lãnh đã thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh theo cam kết bảo lãnh.
- Bảo lãnh được hủy bỏ hoặc thay thế bằng biện pháp bảo đảm khác.
- Hiệu lực của cam kết bảo lãnh đã hết.
- Bên nhận bảo lãnh miễn thực hiện nghĩa vụ cho bên bảo lãnh.
- Nghĩa vụ bảo lãnh chấm dứt trong các trường hợp khác theo quy định của pháp luật.
- Theo thỏa thuận của các bên.

Cần lưu ý rằng, trong trường hợp bên nhận bảo lãnh miễn thực hiện nghĩa vụ cho bên bảo lãnh thì bên được bảo lãnh và/hoặc bên có liên quan vẫn phải thực hiện nghĩa vụ đã cam kết đối với bên nhận bảo lãnh, trừ trường hợp các bên có thỏa thuận khác hoặc thực hiện nghĩa vụ liên đới theo quy định của pháp luật.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

4. RỦI RO TRONG BẢO LÃNH NGÂN HÀNG

4.1. RỦI RO ĐỐI VỚI NGƯỜI ĐƯỢC BẢO LÃNH

Nghĩa vụ của người được bảo lãnh đối với người thụ hưởng trong giao dịch bảo lãnh ngân hàng là nghĩa vụ chính và trực tiếp. Rủi ro của người được bảo lãnh là rủi ro trong kinh doanh, thương mại đơn thuần. Người được bảo lãnh có thể gặp rủi ro từ các nguyên nhân sau:

Nguyên nhân từ người nhận bảo lãnh: Người được bảo lãnh có rủi ro về chứng từ khi người nhận bảo lãnh có ý đồ lừa đảo, nên đã lập và xuất trình bộ chứng từ giả mạo. Ngoài ra cũng có trường hợp người được bảo lãnh vi phạm

hợp đồng do sự cản trở hoặc không thiện chí từ phía người nhận bảo lãnh, do vậy ngân hàng vẫn có trách nhiệm phải bồi thường cho người thụ hưởng.

Nguyên nhân từ chính người được bảo lãnh: Xuất phát từ sự thiếu kinh nghiệm trong HĐKD của doanh nghiệp, cập nhật thông tin không kịp thời, độ chính xác không cao, hay đánh giá sai lệch thị trường, trong điều kiện khốc liệt của thị trường thì chưa thích ứng kịp, chưa đối phó kịp với những biến động của thị trường từ đó có thể gặp phải các rủi ro như bị cấm đoán, ký các hợp đồng hàng hóa bị cấm NK.

4.2. RỦI RO ĐỐI VỚI NGƯỜI THỤ HƯỞNG BẢO LÃNH

Bảo lãnh ngân hàng là một hình thức đảm bảo cho người thụ hưởng trong các giao dịch thương mại. Tuy nhiên không phải người thụ hưởng sẽ không gặp rủi ro trong quá trình thực hiện hợp đồng.

Một rủi ro mà người thụ hưởng có thể gánh chịu đó là việc xác định uy tín của bên bảo lãnh trước khi chấp nhận cam kết bảo lãnh của ngân hàng này. Đây là một vấn đề hết sức quan trọng bởi vì nếu đánh giá không chính xác thì có thể người được bảo lãnh và người bảo lãnh đều không có khả năng thanh toán cho người thụ hưởng. Ngoài ra, kể cả khi người thụ hưởng nhận được bồi thường từ ngân hàng bảo lãnh thì cũng vẫn có thiệt hại không nhỏ khi mất cơ hội kinh doanh, kế hoạch về nguồn vốn bị thay đổi gây ảnh hưởng đến toàn bộ HĐKD.

Người nhận bảo lãnh còn phải đối mặt với rủi ro khi hợp đồng kinh tế thay đổi hoặc kéo dài mà vì lý do nào đó không thông báo đầy đủ cho ngân hàng phát hành bảo lãnh, hoặc không thể yêu cầu ngân hàng kéo dài thời hạn bảo lãnh, khi đó ngân hàng hoàn toàn có thể từ chối thanh toán bảo lãnh cho người thụ hưởng.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

4.3. RỦI RO ĐỐI VỚI NGÂN HÀNG BẢO LÃNH

Ngân hàng đứng ra bảo lãnh cho khách hàng, tuy ngay ban đầu chưa phải bỏ vốn, nhưng cũng sẽ phải gặp một số rủi ro mà chủ yếu xuất phát từ phía khách hàng khi khách hàng không thực hiện đúng nghĩa vụ theo hợp đồng đã ký.

**/ Rủi ro tín dụng:*

Rủi ro tín dụng xảy ra khi ngân hàng thanh toán nghĩa vụ bảo lãnh cho người nhận bảo lãnh và tiến hành truy hồi bồi hoàn từ người được bảo lãnh, nhưng vì lý do khách quan hay chủ quan mà bên được bảo lãnh không hoàn trả số tiền bảo lãnh cho ngân hàng.

Rủi ro tín dụng cũng xảy ra khi người nhận bảo lãnh xuất trình chứng từ giả để yêu cầu ngân hàng thanh toán, do tính chất độc lập của bảo lãnh, ngân hàng sẽ phải thanh toán ngay lập tức khi giấy tờ được xuất trình và nếu ngân hàng không phát hiện ra các chứng từ là giả mạo mà thanh toán ngay thì ngân hàng phải chịu rủi ro do không đòi được bồi hoàn từ người được bảo lãnh.

**/ Rủi ro lãi xuất:*

Lãi suất thì luôn luôn biến động trong khi mức phí bảo lãnh đã được xác định cố định trong suốt thời gian hiệu lực của bảo lãnh dẫn đến ngân hàng có khả năng gặp rủi ro lãi suất.

Đặc biệt khi NHPH bảo lãnh vay vốn, theo quyết định 60/2009 tại điểm 2, điều 11 quy định: "Bên bảo lãnh trả nợ thay khi thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh với lãi suất bằng 150% lãi suất cho vay tại thời điểm nhận nợ". Quy định như vậy NH sẽ gánh chịu mọi rủi ro khi có biến động lãi suất, vì đối với dự án đầu tư, hợp đồng tín dụng NHTM ký kết với KH thường để lãi suất thả nổi, căn cứ vào mức lãi suất cơ bản và lãi suất thị trường từng thời kỳ, NH sẽ điều chỉ lại lãi suất hợp đồng tín dụng cho phù hợp với tình hình. Do đó quy định lãi suất bằng 150% lãi suất cho vay tại thời điểm nhận nợ sẽ rất cứng nhắc. Trong trường hợp khi lãi suất thị trường thấp hơn lãi suất trong hợp đồng thì NH sẽ phải cam kết thanh toán với lãi suất cao trong khi KH chỉ nhận nợ với lãi suất thấp hơn, do đó ngân hàng phải chịu rủi ro lãi suất.

**/ Rủi ro mất khả năng thanh toán:*

Căn cứ tỷ lệ trích quỹ bảo lãnh là 5% giá trị bảo lãnh, nếu rủi ro thực tế là lớn hơn 5% giá trị bảo lãnh thì khả năng thanh toán trong nghiệp vụ bảo lãnh sẽ không đảm bảo, gây tác động xấu tới khả năng thanh toán chung của ngân hàng. Ngược lại khi khả năng thanh toán chung của ngân hàng không đảm bảo thì khả năng thanh toán trong bảo lãnh cũng bị ảnh hưởng.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ CHO MỤC ĐÍCH NỘI BỘ

**/ Rủi ro hối đoái:*

Tỷ giá hối đoái là quan hệ về giá trị giữa hai đồng tiền, hay nó biểu thị giá trị của một đồng tiền thông qua một đồng tiền khác. Tỷ giá luôn biến động, nên ngoài các rủi ro thông thường, bảo lãnh bằng ngoại tệ sẽ còn gặp thêm rủi ro hối đoái.

**/ Rủi ro từ chính bản thân ngân hàng phát hành bảo lãnh:*

NH phát hành bảo lãnh cũng có thể gặp rủi ro trong quá trình thực hiện bảo lãnh. Nếu trình độ cán bộ nghiệp vụ còn non kém sẽ dẫn đến bị phía nước ngoài lợi dụng trong việc thỏa thuận nội dung của thư bảo lãnh, thư tín dụng hoặc thậm chí bên thụ hưởng cố tình lừa đảo./.

CHƯƠNG 12

TÀI TRỢ THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

Mục đích chương

Cũng như bất kỳ doanh nghiệp nào khi tham gia thương mại quốc tế, các doanh nghiệp kinh doanh XNK cũng cần được tài trợ về *tài chính và uy tín* từ nhiều nguồn khác nhau như chính phủ và các cơ quan của chính phủ, các tổ chức tín dụng, các tổ chức và các cá nhân, trong đó, các tổ chức tín dụng (mà nòng cột là ngân hàng thương mại) đóng vai trò chủ đạo. Vì vậy, nội dung chương này nghiên cứu những các hình thức mà các ngân hàng thương mại tài trợ cho các doanh nghiệp kinh doanh XNK.

1. PHẠM VI TÀI TRỢ THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

Để làm rõ phạm vi tài trợ thương mại quốc tế của ngân hàng thương mại, thì cần thiết phải giải thích các nội dung liên quan gồm:

1.1. Thương mại quốc tế

Theo Luật Thương mại Việt Nam năm 2005, tại điều 3.1 *"Hoạt động thương mại là hoạt động nhằm mục đích sinh lời, bao gồm mua bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ, đầu tư, xúc tiến thương mại và các hoạt động nhằm mục đích sinh lời khác".*

Từ khái niệm này cho thấy:

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THIẾT THỰC NHẤT

- Hoạt động thương mại quốc tế cũng có nội dung tương tự nhưng trên phạm vi quốc tế.

- Hoạt động thương mại quốc tế không chỉ mua bán hàng hóa và cung ứng dịch vụ mà còn bao gồm các hoạt động sinh lời khác.

Trong các hoạt động thương mại quốc tế, thì hoạt động XNK hàng hóa và dịch vụ là chủ yếu, và trên thực tế thì các ngân hàng thương mại cũng chỉ tập trung tài trợ cho các hoạt động XNK hàng hóa và dịch vụ bằng nguồn lực tài chính và uy tín của mình. Đây là lý do tại sao nội dung chương này sẽ tập trung nghiên cứu các hình thức tài trợ XNK của ngân hàng.

1.2. Tài trợ XNK của ngân hàng

Tài trợ XNK của ngân hàng liên quan đến các nội dung:

Thứ nhất, tài trợ XNK phải trên cơ sở hợp đồng XNK, đây là đặc điểm quan trọng để phân biệt với các nội dung tài trợ khác. Mỗi hợp đồng XNK được xem là một thương vụ, và theo cách hiểu truyền thống bao gồm một người bán ở quốc gia này cung cấp hàng hóa hoặc dịch vụ cho một người mua ở một quốc gia khác.

Thứ hai, hoạt động tài trợ XNK là các nghiệp vụ của ngân hàng nhằm mục đích sinh lời.

Thứ ba, ngân hàng tài trợ XNK bằng nguồn lực *tài chính và uy tín* của mình, qua đó làm phát sinh quan hệ tín dụng giữa ngân hàng với nhà kinh doanh XNK.

Thứ tư, các hình thức cấp tín dụng của ngân hàng bao gồm cho vay, chiết khấu, bảo lãnh, bao thanh toán, cho thuê tài chính và các hình thức cấp tín dụng khác. Hoạt động tài trợ XNK của ngân hàng bao gồm tất cả các hình thức cấp tín dụng liên quan đến hợp đồng XNK, đây được xem là điểm đặc thù.

Như vậy, bất kỳ hoạt động nào của ngân hàng liên quan đến hợp đồng XNK mà làm phát sinh quan hệ tín dụng thì được gọi là tài trợ XNK. Hay nói cách khác, *tài trợ XNK của ngân hàng là các hình thức cấp tín dụng của ngân hàng cho nhà kinh doanh XNK nhằm thực hiện hợp đồng XNK.*

Từ khái niệm trên cho thấy, các hoạt động cung cấp dịch vụ của ngân hàng mà không làm phát sinh quan hệ tín dụng thì không được xem là hoạt động tài trợ. Vì vậy, trong số các phương thức thanh toán quốc tế gồm chuyển tiền, ứng trước, ghi sổ, nhờ thu và tín dụng chứng từ thì chỉ có phương thức tín dụng chứng từ mới đương nhiên làm phát sinh quan hệ tín dụng theo bản chất của phương thức này (vì thế mới gọi là tín dụng). Đối với các phương thức thanh toán còn lại, mức độ tài trợ của ngân hàng đến đâu là phụ thuộc vào thỏa thuận giữa ngân hàng với khách hàng.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

1.3. Các kiến thức liên quan

Do các hình thức cấp tín dụng là rất rộng, do đó, để có thể tiếp thu nghiệp vụ tài trợ XNK của ngân hàng, trước hết cần phải được trang bị các nghiệp vụ liên quan đến tín dụng nói chung và các *nghiệp vụ đặc thù* mà ngân hàng cung cấp cho doanh nghiệp thực hiện một hợp đồng XNK như hợp đồng XNK, các phương thức thanh toán quốc tế (UCP, URC…), phương tiện thanh toán quốc tế, điều kiện thương mại quốc tế (Incoterms®2010)…

1.4. Nội dung nghiên cứu

Sau khi hợp đồng XNK được ký kết, ngân hàng có thể bắt đầu các hoạt động tài trợ XNK. Các hình thức cấp tín dụng của ngân hàng để tài trợ cho một hợp đồng XNK chủ yếu là thông qua các phương thức thanh toán quốc tế là nhờ thu và tín dụng chứng từ và các hình thức bao thanh toán. Do đó, hoạt động tài trợ XNK của ngân hàng được trình bày theo các nội dung sau:

- Tài trợ trên cơ sở hợp đồng XNK.
- Tài trợ trên cơ sở phương thức thanh toán nhờ thu.
- Tài trợ trên cơ sở phương thức thanh toán tín dụng chứng từ.
- Tài trợ trên cơ sở bao thanh toán tương đối (factoring).
- Tài trợ trên cơ sở bao thanh toán tuyệt đối (forfailting).

2. TÀI TRỢ TRÊN CƠ SỞ HỢP ĐỒNG XNK

Khi hợp đồng XNK được ký kết, người xuất khẩu và người nhập khẩu phải tiến hành thực hiện những điều khoản đã được quy định trong hợp đồng. Người xuất khẩu phải thu xếp vốn để sản xuất, thu mua hàng hóa xuất khẩu; người nhập khẩu phải tiến hành các thủ tục như ứng tiền hay mở L/C. Ở giai đoạn này khi hai bên đã ký hợp đồng XNK, ngân hàng đã có cơ sở để tài trợ.

2.1. ĐỐI VỚI NHÀ XUẤT KHẨU

Nếu thiếu vốn để sản xuất hay thu mua hàng XK thì anh ta có thể đến ngân hàng đề nghị vay vốn. Ta sẽ xem xét những nội dung đặc thù trong cho vay trên cơ sở hợp đồng XNK với những khoản cho vay thông thường.

Thứ nhất, trong bộ hồ sơ vay vốn có hợp đồng XNK. Đây được xem là một tiêu chí tốt để cho vay. Nếu hợp đồng XNK được ký kết một cách chặt chẽ, bên mua và bên bán có uy tín, mặt hàng là đối tượng xuất khẩu có thị trường tốt, sử dụng phương thức thanh toán an toàn như L/C hay nhờ thu… thì đây được xem là một khoản cho vay có độ an toàn cao, vì nếu thực hiện tốt hợp đồng XNK, thì khoản cho vay này được xem là cho vay tự giải.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO, NỘI BỘ

Thứ hai, do được đánh giá là có độ an toàn và là khoản cho vay tự giải nên ngân hàng tiến hành cho vay với các điều kiện ưu đãi về lãi suất và điều kiện bảo đảm tiền vay.

Về lãi suất, ngân hàng thường có lộ trình ưu tiên lãi suất rất cụ thể. Các mốc làm căn cứ giảm lãi suất cho vay gồm:

- Khi có hợp đồng XNK, ví dụ được giảm 0,2% so với cho vay sản xuất kinh doanh trong nước.

- Khi L/C được mở thì lãi suất cho vay được giảm tiếp, ví dụ 0,3%.

- Sau khi giao hàng, xuất trình bộ chứng từ qua ngân hàng, thì ngân hàng có thể chiết khấu bộ chứng từ hay ứng trước tiền hàng xuất khẩu với lãi suất ưu đãi hơn.

- Nếu hối phiếu được ngân hàng phục vụ người nhập khẩu bảo lãnh hay NHPH chấp nhận thanh toán, thì nhà xuất khẩu có thể được chiết khấu hối phiếu với lãi thấp và có thể là miễn truy đòi.

Về bảo đảm tiền vay, nhìn chung khi hợp đồng XNK được ký kết và đặc biệt khi L/C đã được mở, nếu doanh nghiệp xuất khẩu có uy tín thì có thể cho vay tín chấp.

Thứ ba, khi hợp đồng ngoại thương được ký kết, đặc biệt là khi L/C đã được mở, điều này hàm ý người xuất khẩu có một nguồn thu bằng ngoại tệ tiềm năng tương đối chắc chắn. Trên cơ sở nguồn thu ngoại tệ trong tương lai, nên hôm nay ngân hàng có thể tài trợ bằng nội tệ hay bằng ngoại tệ. Nếu tài trợ bằng nội tệ, thì khi thu được ngoại tệ nhà xuất khẩu sẽ bán lấy nội tệ để hoàn trả nợ vay; nếu tài trợ bằng ngoại tệ, thì hôm nay nhà xuất khẩu sẽ bán ngoại tệ lấy nội tệ thu mua hàng hóa xuất khẩu, khi được thanh toán tiền hàng bằng ngoại tệ thì nhà xuất khẩu dùng để hoàn trả nợ vay. Việc tài trợ bằng nội tệ hay ngoại tệ do nhà xuất khẩu quyết định, miễn là chính sách quản lý ngoại hối cho phép. Ngay cả khi nhà xuất khẩu có đủ vốn không vay ngân hàng, thì nhà xuất khẩu có thể ký một hợp đồng kỳ hạn bán ngoại tệ cho ngân hàng để phòng ngừa rủi ro tỷ giá. Đến đây cho thấy, ngoài việc thu được lãi suất, phí dịch vụ thì khi tham gia tài trợ XNK ngân hàng còn thu được khoản lãi từ kinh doanh ngoại tệ.

Thứ tư, về kỹ thuật tài trợ. Ngoài việc áp dụng kỹ thuật cho vay thông thường, trong thực tế cũng có trường hợp ngân hàng và khách hàng thỏa thuận kỹ thuật cho vay đặc biệt, đó là tài trợ bằng hợp đồng kỳ hạn biến thể. Xin được giới thiệu như sau:

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Vào những năm 1990, các NHTM Việt Nam bị khống chế hạn mức tín dụng. Một số ngân hàng có nguồn vốn mà không thể cho vay ra được, lúc đó Ngân hàng Ngoại thương đã sáng tạo ra một kỹ thuật cho vay đặc biệt mà không làm tăng dư nợ cho vay đó là "ký hợp đồng mua kỳ hạn ngoại tệ nhưng giải ngân VND hôm nay". Hợp đồng kỳ hạn có các nội dung chủ yếu sau:

- Thỏa thuận tỷ giá giao ngay và tỷ giá kỳ hạn.

- Số lượng mua bán ngoại tệ kỳ hạn.

- Kỳ hạn của hợp đồng.

- Căn cứ tỷ giá giao ngay để hôm nay giải ngân VND cho nhà XK.
- Căn cứ lãi suất cho vay để xác định gốc và lãi bằng VND khi đến hạn.
- Quy gốc, lãi bằng VND theo tỷ giá kỳ hạn để thu nợ bằng ngoại tệ.

Với hợp đồng kỳ hạn đặc biệt này, nhà xuất khẩu không những được tài trợ bằng VND ngày hôm nay mà còn trách được rủi ro tỷ giá.

2.2. ĐỐI VỚI NHÀ NHẬP KHẨU

Về cơ bản, sau khi ký hợp đồng XNK nhà nhập khẩu chưa cần tài trợ bằng một khoản vay cụ thể, trừ khi trong hợp đồng ngoại thương quy định anh ta phải ứng trước một khoản tiền cho nhà xuất khẩu. Nếu không có sẵn tiền thì nhà nhập khẩu phải đề nghị xin vay ngân hàng. Ngoài ra, nếu hợp đồng XNK quy định thanh toán bằng L/C, thì nhà nhập khẩu phải chuẩn bị tiền ký quỹ để được ngân hàng tài trợ "chữ tín" trong việc phát hành L/C cho nhà xuất khẩu hưởng.

3. TÀI TRỢ BẰNG PHƯƠNG THỨC NHỜ THU

Về nguyên tắc, ngân hàng cung cấp phương thức nhờ thu cho khách hàng là để hưởng phí, ngân hàng không có bất kỳ cam kết thanh toán nào và không chịu bất kỳ trách nhiệm nào đến việc thanh toán giữa nhà xuất khẩu và nhà nhập khẩu. Do đó, nếu không có yêu cầu tài trợ của người xuất khẩu hay người nhập khẩu thì bản thân phương thức nhờ thu không làm phát sinh bất kỳ quan hệ tín dụng nào giữa ngân hàng với các bên liên quan. Tuy nhiên, thực tế trong khi sử dụng phương thức nhờ thu thì người xuất khẩu và người nhập khẩu thường phát sinh nhu cầu được tài trợ. Vậy, những nhu cầu được tài trợ đó có đặc điểm gì? và kỹ thuật nghiệp vụ tài trợ như thế nào?

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

3.1. TÀI TRỢ CHO NHÀ XUẤT KHẨU

1. Chiết khấu hay ứng trước bộ chứng từ:

Sau khi giao hàng, nhà xuất khẩu lập bộ chứng từ gửi ngân hàng phục vụ mình (gọi là ngân hàng nhờ thu) để gửi đi thu tiền ở nhà nhập khẩu. Do bộ chứng từ là đại diện cho hàng hóa, nhà nhập khẩu muốn nhận bộ chứng từ đi nhận hàng thì phải thanh toán. Vì vậy, bộ chứng từ được xem là có giá trị (giá trị của nó được thể hiện bằng số tiền ghi trên hóa đơn bán hàng), nếu nhà xuất khẩu thiếu vốn để tiếp tục kinh doanh thì có thể đề nghị ngân hàng nhờ thu chiết khấu hay ứng trước tiền cho bộ chứng từ.

Chiết khấu bộ chứng từ là việc ngân hàng mua lại bộ chứng từ tại mức giá thấp hơn mệnh giá. Ngân hàng có thể áp dụng hình thức chiết khấu có

truy đòi (with recourse) hay miễn truy đòi (without recourse). *Chiết khấu có truy đòi là việc ngân hàng có quyền truy đòi lại số tiền chiết khấu (cùng lãi suất) nếu bộ chứng từ không được thanh toán. Chiết khấu miễn truy đòi là việc ngân hàng mua đứt bộ chứng từ, nếu bộ chứng từ không được thanh toán, thì ngân hàng cũng không có quyền truy đòi lại số tiền đã chiết khấu.* Do người trả tiền cho bộ chứng từ nhờ thu là nhà nhập khẩu (là một doanh nghiệp), nên mức độ bảo đảm thanh toán là không cao (so với ngân hàng), nên các ngân hàng chỉ áp dụng chiết khấu có truy đòi đối với bộ chứng từ nhờ thu hàng xuất.

Ứng trước tiền cho bộ chứng từ nhờ thu hàng xuất thực chất là ngân hàng cho khách hàng vay tiền trên cơ sở bảo đảm bằng bộ chứng từ nhờ thu. Như vậy, về bản chất thì ứng trước và chiết khấu có truy đòi trong nhờ thu là giống nhau.

2. Chiết khấu hối phiếu đòi nợ:

Nếu nhờ thu là có kỳ hạn, mà trong bộ chứng từ có hối phiếu kỳ hạn, người nhập khẩu muốn nhận bộ chứng từ đi nhận hàng thì phải ký chấp nhận trả tiền hối phiếu. Nếu không có nhu cầu tài trợ, thì nhà xuất khẩu sẽ xuất trình hối phiếu đòi nợ nhà nhập khẩu khi đến hạn. Nếu nhà xuất khẩu có nhu cầu tài trợ, thì ngân hàng phục vụ người xuất có thể chiết khấu hối phiếu trước hạn. Do doanh nghiệp là người ký chấp nhận trả tiền hối phiếu, nên các ngân hàng thường áp dụng hình thức chiết khấu có truy đòi.

Trong một số trường hợp, để bảo đảm chắc chắn thu được tiền thì trong lệnh nhờ thu có quy định ngoài việc nhà nhập khẩu ký chấp nhận trả tiền hối phiếu còn yêu cầu ngân hàng phục vụ người nhập khẩu (gọi là ngân hàng thu hộ) bảo lãnh thanh toán hối phiếu. Với quy định như vậy thì một khi ngân hàng thu hộ trao bộ chứng từ cho nhà nhập khẩu đi nhận hàng sẽ đồng nghĩa chắc chắn rằng nhà xuất khẩu sẽ nhận được tiền từ ngân hàng thu hộ mà không cần quan tâm đến năng lực thanh toán của nhà nhập khẩu là như thế nào. Những hối phiếu được ngân hàng bảo lãnh thanh toán có độ an toàn rất cao, nên được mua bán rất phổ biến trên thị trường tiền tệ. Với những hối phiếu được ngân hàng bảo lãnh thanh toán, thì việc mua bán cũng thường theo hình thức miễn truy đòi.

THƯ VIỆN HUBT TÀI LIỆU LƯU HÀNH NỘI BỘ

3.2. TÀI TRỢ CHO NHÀ NHẬP KHẨU

1. Cho vay thanh toán ngay lô hàng nhập khẩu:

Nếu nhờ thu là thanh toán ngay (at sight), để nhận được bộ chứng từ đi nhận hàng thì nhà nhập khẩu phải thanh toán ngay. Vấn đề đặt ra là nếu nhà

nhập khẩu không có sẵn tiền để thanh toán ngay, trong khi hàng hóa lại đang nằm tại cảng, thì các bên phải làm gì? Vì bộ chứng từ là đại diện cho hàng hóa, giá trị của bộ chứng từ chính là giá trị của lô hàng, nên trong trường hợp này nhà nhập khẩu dùng lô hàng làm tài sản bảo đảm đề nghị ngân hàng phục vụ mình cho vay để thanh toán bộ chứng từ. Nếu ngân hàng chấp thuận, thì ngân hàng sẽ thanh toán cho nhà xuất khẩu và ghi nợ nhà nhập khẩu. Để bảo đảm thu hồi nợ, ngân hàng phải kiểm soát lô hàng bằng biện pháp "chìa khóa hai tay", nghĩa là hàng hóa phải được đưa vào trong kho và để vào được kho lấy hàng đi bán thì phải có hai chìa khóa, một chìa của ngân hàng và một chìa của doanh nghiệp. Theo phương thức cho vay này, doanh nghiệp thực hiện khâu bán hàng, còn ngân hàng thực hiện khâu thu tiền để thu hồi nợ gốc và lãi.

Đối với ngân hàng, tài trợ theo hình thức thế chấp lô hàng có ưu điểm là khoản cho vay có tính tự giải cao và thu được phí dịch vụ. Tuy nhiên, ngân hàng cũng có thể gặp một số rủi ro như nếu hàng hóa không bán được, bán với giá thấp có thể làm cho việc thu hồi nợ diễn ra chậm, thanh toán dây dưa.

Đối với nhà nhập khẩu, rõ ràng là rất ưu điểm bởi vì anh ta không có tiền mà vẫn nhận được hàng, nếu hàng hóa bán chạy, anh ta sẽ thu được lợi nhuận cao. Tuy nhiên, nếu ngân hàng không chấp nhận tài trợ thì anh ta đã bỏ lỡ cơ hội kinh doanh, hơn nữa anh ta đã mất hoàn toàn uy tín với nhà XK.

Đối với nhà xuất khẩu, rủi ro tiềm ẩn là rất lớn, bởi vì nếu ngân hàng không tài trợ cho nhà nhập khẩu, trong khi nhà nhập khẩu không lấy đâu ra tiền thanh toán, nhà xuất khẩu phải làm gì khi lô hàng đã ở nước ngoài mà không được trả tiền? Đây là lý do cơ bản cho phương thức tín dụng chứng từ ra đời nhằm giải quyết vấn đề này.

2. Bảo lãnh hối phiếu:

Nếu là thanh toán chậm bằng hình thức ngân hàng ký bảo lãnh thanh toán hối phiếu. Để được ngân hàng bảo lãnh thanh toán hối phiếu, thì nhà nhập khẩu phải thực hiện biện pháp bảo đảm tín dụng. Nếu nhà nhập khẩu là một doanh nghiệp hạy một tập đoàn lớn, có uy tín, thì có thể áp dụng hình thức tín chấp. Ngoài ra, ngân hàng có thể áp dụng biện pháp bảo đảm tín dụng bằng chính lô hàng nhập khẩu (như đã nói ở trên), hoặc kết hợp với các hình thức bảo đảm tín dụng khác như bảo lãnh của bên thứ ba, nhà nhập khẩu dùng tài sản của mình để cầm cố thế chấp. Các hình thức bảo đảm tín dụng này cũng được dùng tương tự trong trường hợp "thanh toán trong vòng X ngày nhìn thấy - X days sight".

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

3. Phát hành thư bảo lãnh nhận hàng:

Trong trường hợp hàng hóa đến trước bộ chứng từ mà nhà nhập khẩu chưa có vận đơn gốc trong tay, thì nhà nhập khẩu yêu cầu ngân hàng phát hành thư bảo lãnh nhận hàng. Để được ngân hàng phát hành thư bảo lãnh nhận hàng, thì nhà nhập khẩu phải thanh toán ngay hoặc cam kết thanh toán có thời hạn. Trong trường hợp cam kết trả tiền sau, thì nhà nhập khẩu phải thực hiện các biện pháp bảo đảm tín dụng như đã đề cập ở trên. Khi nhận được bộ chứng từ, ngân hàng phải trao vận đơn gốc cho người chuyên chở để thu hồi lại thư bảo lãnh. Do nhà nhập khẩu đã nhận hàng bằng thư bảo lãnh, nên ngân hàng phải có nghĩa vụ thanh toán vô điều kiện khi nhận được bộ chứng từ. Chính vì vậy, trong thực tế có trường hợp xảy ra là trong bộ chứng từ nhờ thu không có vận đơn gốc mà chỉ có vận đơn bản sao, nhận được bộ chứng từ ngân hàng thu hộ tiến hành trả tiền. Tưởng thế là xong! Bất ngờ, sau đó nhà xuất khẩu lập một bộ chứng từ khống (không giao hàng nhưng vẫn lập chứng từ) trong đó có vận đơn gốc đòi tiền nhà nhập khẩu. Theo quy tắc để lấy được vận đơn gốc thì phải trả tiền. Mà nếu không trả tiền thì không có vận đơn gốc, mà không có vận đơn gốc thì không thu hồi bảo lãnh nhận hàng của ngân hàng được! Thành ra ngân hàng phải trả tiền hai lần.

4. Ký hậu vận đơn:

Trong trường hợp một vận đơn gốc gửi cùng hàng hóa và hàng hóa đến trước bộ chứng từ. Để kiểm soát hàng hóa, khi lấy vận đơn nhà xuất khẩu thường quy định "Giao hàng theo lệnh của ngân hàng thu hộ - To order of the collecting bank", nên cho dù có vận đơn gốc trong tay nhưng để nhận được hàng, thì nhà nhập khẩu phải làm đơn đề nghị ngân hàng thu hộ ký hậu vận đơn thì mới lấy được hàng. Theo quy tắc, khi ngân hàng thu hộ ký hậu vận đơn trao người nhập khẩu đi nhận hàng thì đồng nghĩa với trách nhiệm thanh toán cho nhà xuất khẩu được chuyển từ nhà nhập khẩu sang ngân hàng thu hộ. Chính vì vậy, để được ngân hàng ký hậu vận đơn thì nhà nhập khẩu phải thực hiện các biện pháp bảo đảm tín dụng như đã nói ở trên.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Cần lưu ý, nếu giao hàng bằng đường hàng không, thì vận đơn hàng không không phải là chứng từ sở hữu hàng hóa, nên khi giao hàng, nhà xuất khẩu lấy vận đơn hàng không quy định "Giao hàng cho ngân hàng thu hộ - To the collecting bank". Trong trường hợp này, ngân hàng không ký hậu vận đơn hàng không mà viết một thư ủy quyền cho nhà nhập khẩu đi nhận hàng.

4. TÀI TRỢ BẰNG PHƯƠNG THỨC TÍN DỤNG CHỨNG TỪ

Tín dụng chứng từ, bản thân nó gắn liền với các quan hệ tín dụng giữa ngân hàng với nhà xuất khẩu và nhà nhập khẩu. Xuất phát từ bản chất của tín dụng chứng từ là một cam kết chắn chắn không hủy ngang của ngân hàng phát hành là sẽ thanh toán cho người thụ hưởng khi người này xuất trình được bộ chứng từ tuân thủ những nội dung quy định trong L/C. Vậy quan hệ tín dụng giữa ngân hàng với nhà xuất khẩu và nhà nhập khẩu là như thế nào?

4.1. ĐỐI VỚI NHÀ XUẤT KHẨU

1. Cam kết thanh toán không hủy ngang của ngân hàng phát hành:

Việc một ngân hàng phát hành L/C (NHPH) cho nhà xuất khẩu hưởng làm phát sinh cam kết thanh toán không hủy ngang của ngân hàng này với nhà xuất khẩu khi người này xuất trình được bộ chứng từ giao hàng phù hợp với L/C. Cam kết thanh toán của NHPH thực chất là một cam kết tín dụng có điều kiện cho nhà xuất khẩu. So với các phương thức thanh toán khác, khi nhận được L/C thì nhà XK coi như đã được bảo lãnh thanh toán có điều kiện.

2. Tài trợ thế chấp bằng L/C:

Khi nhận được L/C có nghĩa là nhà xuất khẩu đã được NHPH cam kết chắc chắn sẽ thanh toán nếu nhà xuất khẩu xuất trình được bộ chứng từ phù hợp với L/C. Như vậy, nếu nhà xuất khẩu nghiêm chỉnh trong việc giao hàng, lập bộ chứng từ tốt và xuất trình L/C trong thời hạn hiệu lực của L/C thì chắc chắn là được trả tiền, vì đây là cam kết trả tiền của NHPH chứ không phải cam kết của nhà nhập khẩu. Để tiến hành thu mua hàng hóa xuất khẩu, nhà xuất khẩu phải có đủ tiền, do đó, anh ta có thể yêu cầu ngân hàng cho vay. Hầu hết các ngân hàng đều mong muốn được tài trợ cho các nhà xuất khẩu khi đã có L/C, vì các khoản cho vay này rất an toàn, do được cam kết trả tiền bởi NHPH. Theo quy tắc giao dịch L/C, trong bộ chứng từ xuất trình phải L/C gốc, do đó, để được vay tiền, nhà xuất khẩu phải cầm cố L/C gốc tại ngân hàng cho vay. Sau khi giao hàng, lập bộ chứng từ và xuất trình qua ngân hàng cho vay. Ngân hàng cho vay sẽ thu nợ khi NHPH thanh toán.

Ngân hàng tài trợ cầm cố L/C có thể gặp các rủi ro:

- Nếu nhà XK sau khi nhận được tiền vay, vì một lý do nào đó không giao hàng, đơn phương hủy L/C, trong khi tiền vay đã bị tiêu tán hết.

- Nhà xuất khẩu giao hàng, lập bộ chứng từ xuất trình cho NHPH để được thanh toán, nhưng do bộ chứng từ có lỗi nên NHPH đã từ chối thanh toán, do đó không nhận được tiền hàng xuất khẩu.

THƯ VIỆN HUBT TÀI LIỆU PHỤC VỤ HỌC TẬP NGHIÊN CỨU

- Sau khi nhận được tiền vay, nhà xuất khẩu, nhà nhập khẩu thỏa thuận đề nghị NHPH hủy L/C, ngân hàng cho vay gặp rủi ro.

- Có thể xảy ra trường hợp, nhà xuất khẩu cầm cố L/C ở ngân hàng A để vay vốn, nhưng lại xuất trình bộ chứng từ qua ngân hàng B để được thanh toán, ví dụ nếu ngân hàng B là chi nhánh của NHPH hay NHPH đồng ý trong bộ chứng từ không cần có L/C gốc.

Do có nhiều rủi ro có thể phát sinh, nên bên cạnh việc cầm cố L/C thì ngân hàng có thể yêu cầu nhà xuất khẩu thực hiện các biện pháp bảo đảm tín dụng bổ sung.

3. Chiết khấu bộ chứng từ:

Thông thường, hầu hết các L/C đều chỉ định một ngân hàng (ngân hàng được chỉ định - NHĐCĐ) ở nước người xuất khẩu, thay mặt NHPH, có vai trò và trách nhiệm như NHPH trong việc tiếp nhập, kiểm tra, kết luận và chiết khấu bộ chứng từ cho nhà xuất khẩu. Như vậy, trong quá trình xuất trình chứng từ để được thanh toán, nếu cần vốn để tiếp tục kinh doanh thì nhà xuất khẩu sẽ được NHĐCĐ chiết khấu bộ chứng từ. Do NHPH chỉ thanh toán khi bộ chứng từ xuất trình là phù hợp, do đó, NHĐCĐ sẽ gặp rủi ro khi đã chiết khấu bộ chứng từ nhưng không được NHPH thanh toán. Vì vậy, trong thực tế các ngân hàng thường chỉ áp dụng hình thức chiết khấu bộ chứng từ có truy đòi mà hiếm khi áp dụng hình thức chiết khấu miễn truy đòi. NHĐCĐ chiết khấu bộ chứng từ là tùy ý, nghĩa là nó không có nghĩa vụ phải chiết khấu, tuy là được chỉ định để chiết khấu nhưng nó có quyền từ chối làm việc này bất kỳ khi nào.

4. Chiết khấu hối phiếu đã được chấp nhận:

Nếu L/C là trả chậm bằng việc chấp nhận hối phiếu, nghĩa là NHPH tiếp nhận, kiểm tra và kết luận bộ chứng từ là phù hợp, theo quy định của L/C là trả chậm nên NHPH thực hiện chấp nhận hối phiếu. Một hối phiếu đã được ngân hàng chấp nhận gọi là chấp phiếu ngân hàng (Banker's Acceptance - BAs). Chấp phiếu ngân hàng có độ an toàn cao nên dễ dàng được bất kỳ ngân hàng nào chiết khấu và thường được chiết khấu miễn truy đòi.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

5. Xác nhận L/C:

Trong trường hợp, nhà xuất khẩu không tin tưởng vào khả năng thanh toán của NHPH, hay NHPH ở quốc gia xa lạ, chính sách hay thay đổi, hay tình hình chính trị trong nước bất ổn…có thể khiến cho nhà xuất khẩu gặp rủi ro trong thanh toán. Để bảo đảm được thanh toán khi đã xuất trình bộ chứng từ phù hợp, thì nhà xuất khẩu thỏa thuận với nhà nhập khẩu trong

hợp đồng ngoại thương rằng thanh toán bằng L/C có xác nhận. Căn cứ hợp đồng ngoại thương, nhà nhập khẩu làm đơn mở L/C có xác nhận. Căn cứ nội dung đơn, ngân hàng phục vụ người nhập khẩu phát hành một L/C trong đó có nội dung đề nghị một ngân hàng (thông thường là ngân hàng phục vụ nhà xuất khẩu) xác nhận L/C. Như vậy, đối với loại L/C xác nhận thì nhà xuất khẩu được bảo đảm thanh toán hai lần, đặc biệt trong đó có bảo đảm thanh toán của chính ngân hàng phục vụ mình. Để có được điều này thì phải trả phí rất cao cho NHXN.

Trách nhiệm trả tiền cho người thụ hưởng của NHXN là giống như NHPH, do đó NHPH phải trả phí xác nhận và có thể phải ký quỹ tại NHXN. Tỷ lệ ký quỹ có khi lên tới 100% giá trị của L/C.

4.2. ĐỐI VỚI NHÀ NHẬP KHẨU

Có thể nói trong thanh toán bằng L/C, nhà nhập khẩu luôn ở trong trạng thái được tài trợ liên tục trong suốt thời hạn hiệu lực của L/C.

1. NHPH tài trợ uy tín cho nhà nhập khẩu:

Do uy tín của nhà nhập khẩu không bằng ngân hàng, nên để được nhà xuất khẩu giao hàng, thì nhà nhập khẩu phải đến ngân hàng đề nghị ngân hàng thay mặt mình mở L/C cam kết thanh toán cho nhà xuất khẩu. Như vậy, trong trường hợp này NHPH đã tài trợ "uy tín" cho nhà nhập khẩu. Do NHPH nhận trách nhiệm thanh toán L/C thay cho nhà nhập khẩu nên NHPH thường yêu cầu nhà nhập khẩu thực hiện các biện pháp bảo đảm tín dụng.

2. Tài trợ thông qua tín chấp hay tỷ lệ ký quỹ thấp:

Do NHPH cam kết thanh toán L/C thay cho nhà nhập khẩu, nên về mặt lý thuyết để bảo đảm an toàn tuyệt đối cho NHPH thì tỷ lệ ký quỹ phải là 100% giá trị của L/C. Tuy nhiên, nếu doanh nghiệp là khách hàng truyền thống, có uy tín cao, thì ngân hàng có thể áp dụng biện pháp "tín chấp", tức miễn ký quỹ. Tỷ lệ ký quỹ trong thực tế là không cao, khoảng 15% giá trị L/C. Tỷ lệ ký quỹ thấp bởi hai lý do:

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU THAM KHẢO

- NHPH là người cam kết thanh toán L/C nhưng NHPH cũng chính là người có quyền kiểm soát lô hàng cho đến khi người nhập khẩu thanh toán, chính vì vậy tỷ lệ 15% được xem như tiền đặt cọc thanh toán của nhà NK.

- Tiền ký quỹ là tiền vốn đóng băng không sinh lời (nếu có thì rất thấp) của doanh nghiệp, nên không doanh nghiệp nào muốn phải ký quỹ cao. Vì vậy dưới áp lực cạnh tranh, buộc các ngân hàng không thể nâng tỷ lệ ký quỹ lên cao được. Tỷ lệ ký quỹ càng thấp thì tỷ lệ tài trợ cho nhà NK càng cao.

3. Cho vay thanh toán L/C at sight:

Đối với L/C at sight, khi bộ chứng từ xuất trình là phù hợp, thì NHPH phải thanh toán ngay vô điều kiện, không phụ thuộc vào ý chí và năng lực của nhà nhập khẩu. Nếu nhà nhập khẩu không có sẵn tiền để hoàn trả, thì NHPH tiến hành ghi nợ (cho vay) nhà nhập khẩu. Khi tiến hành ghi nợ và trao bộ chứng từ nhà khẩu đi nhận hàng, NHPH phải áp dụng biện pháp bảo đảm tín dụng. Do hàng hóa là có giá trị, nên trong trường hợp này các bên thường thống nhất dùng chính lô hàng làm tài sản bảo đảm theo quy tắc "chìa khóa hai tay".

4. Chấp nhận hối phiếu hay cam kết trả chậm:

Trong trường hợp giá trị lô hàng lớn, hay hàng hóa là máy móc, thiết bị đồng bộ…nhà XK đồng ý cấp tín dụng thương mại cho nhà NK bằng hình thức sử dụng L/C có kỳ hạn (Acceptance or Deferred L/C). Theo quy tắc giao dịch L/C, khi nhận được bộ chứng từ phù hợp thì NHPH phải cam kết thanh toán và phải thanh toán vô điều kiện khi đến hạn. Mặt khác, NHPH phải trao bộ chứng từ.cho nhà NK đi nhận hàng. Nếu không nhận thức đầy đủ và không có biện pháp kiểm soát rủi ro đối với nhà nhập khẩu thì NHPH có thể gặp rủi ro rất lớn.

Giả sử L/C thanh toán chậm 180 ngày. Nhà nhập khẩu nhận hàng, bán hàng khó khăn gây thua lỗ; hoặc thu tiền bán hàng nhưng chưa đến hạn thanh toán, có sẵn tiền trong tay nhà nhập khẩu bắt đầu quay vòng trong các hoạt động kinh doanh mạo hiểm hoặc đầu tư dài hạn. Nếu ngân hàng không kiểm soát tốt hoặc không có biện pháp bảo đảm tín dụng hữu hiệu, khi đến hạn nhà nhập khẩu không trả được tiền, ngân hàng phải cho vay "bắt buộc" đối với khách hàng của mình.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

5. Ký hậu vận đơn:

Thông thường, vận đơn được phát hành thành bộ gồm 3 bản gốc, 2 bản nằm trong bộ chứng từ, 1 bản gửi đi cùng hàng hóa. Vì vận đơn là chứng từ sở hữu hàng hóa, nên khi lấy vận đơn nhà XK thường yêu cầu nhà vận tải ghi "Giao hàng theo lệnh của NHPH- To order of Issuing Bank".

Trường hợp, nếu hàng hóa đến trước bộ chứng từ thì nhà NK được thông báo đến hãng tàu để nhận vận đơn. Vì vận đơn quy định "Giao hàng theo lệnh của NHPH" nên để lấy được hàng bán ngay, nhà NK phải làm đơn để NHPH ký hậu vận đơn. Ký hậu là hành vi thể hiện ý chí tự nguyện chuyển nhượng giấy tờ có giá cho người khác. Khi vận đơn đã được NHPH ký hậu thì nhà NK có quyền nhận hàng.

Vấn đề đặt ra là, theo quy tắc giao dịch L/C, một khi NHPH đã ký hậu vận đơn và người NK đã nhận hàng, thì NHPH phải thanh toán vô điều kiện khi nhận được bộ chứng từ, ngay cả khi chứng từ có sai sót. Chính vì vậy, để được NHPH ký hậu vận đơn thì nhà nhập khẩu phải:

- Thanh toán ngay hoặc cam kết thanh toán vô điều kiện ngay cả khi bộ chứng từ có sai sót, và ngay cả khi hàng hóa nhận được không đúng với quy định trong hợp đồng ngoại thương.

- Phải thực hiện bảo đảm tín dụng theo yêu cầu của NHPH.

Nếu giao hàng bằng đường hàng không thì NHPH không ký hậu vận đơn hàng không (vì vận đơn hàng không không phải chứng từ sở hữu hàng hóa) mà sẽ phát hành một thư ủy quyền nhận hàng.

6. Bảo lãnh nhận hàng:

Nếu L/C quy định xuất trình trọn bộ vận đơn gốc (full set) mà hàng hóa lại đến trước bộ chứng từ. Khi nhận được thông báo hàng đến, nhà nhập khẩu làm đơn yêu cầu NHPH phát hành một thư bảo lãnh nhận hàng. Vì ngân hàng có uy tín, nên khi nhà nhập khẩu xuất trình bảo lãnh thì người chuyên chở sẽ giao hàng.

Tương tự như trong trường hợp ký hậu vận đơn, khi đã phát hành bảo lãnh nhận hàng, thì theo quy tắc giao dịch L/C, NHPH phải thanh toán vô điều kiện khi nhận được bộ chứng từ, ngay cả khi chứng từ có sai sót. Như vậy, để bảo đảm an toàn, NHPH phải yêu cầu nhà nhập khẩu thanh toán ngay hay cam kết thanh toán vô điều kiện khi đến hạn, đồng thời NHPH cũng yêu cầu nhà nhập khẩu thực hiện các biện pháp bảo đảm tín dụng theo yêu cầu của mình.

THƯ VIỆN HUBT TÀI LIỆU PHỤC VỤ NHÂN NGHIỆP

Điểm khác biệt cơ bản giữa ký hậu vận đơn và phát hành thư bảo lãnh nhận hàng đó là: Theo quy tắc, người chuyên chở chỉ hoàn thành nghĩa vụ giao hàng của mình khi thu hồi được vận đơn gốc. Như vậy, NHPH thư bảo lãnh là "con nợ" chừng nào chưa xuất trình được vận đơn gốc cho người chuyên chở để thu hồi thư bảo lãnh. Như vậy, cho dù nhà nhập khẩu đã nhận được hàng, nhưng nghĩa vụ của ngân hàng phát hành thư bảo lãnh vẫn còn đối với người chuyên chở. Đây là điểm khác biệt cơ bản giữa ký hậu vận đơn và phát hành thư bảo lãnh nhận hàng.

Ngân hàng phát hành sẽ gặp rủi ro nếu trong bộ chứng từ đến sau không có vận đơn gốc. Trong thực tế đã xảy ra trường hợp này. Nhà xuất khẩu khi biết được rằng ngân hàng đã phát hành thư bảo lãnh để người nhập khẩu nhận hàng, anh ta đã phát sinh hành vi lừa đảo bằng cách, trong bộ chứng từ

theo L/C chỉ là bộ sao vận đơn, nhận được bộ chứng từ NHPH thanh toán ngay, còn các vận đơn gốc anh lập một bộ chứng từ nhờ thu khống.

4.3. SỬ DỤNG CÁC LOẠI L/C TRONG TÀI TRỢ XNK

1. L/C có thể huỷ ngang (Revocable L/C):

- Là L/C mà người mở (nhà nhập khẩu) có quyền đề nghị NHPH sửa đổi, bổ sung, hoặc huỷ bỏ bất cứ lúc nào mà không cần có sự chấp thuận và thông báo trước của người thụ hưởng (nhà xuất khẩu).

- Tuy nhiên, khi hàng hoá đã được giao, ngân hàng mới thông báo lệnh huỷ bỏ hoặc sửa đổi bổ sung thì lệnh này không có giá trị; nghĩa là khi đó NHPH vẫn phải thực hiện nghĩa vụ thanh toán như đã cam kết, coi như không có việc huỷ bỏ xảy ra.

- Vì tình trạng thanh toán bấp bênh, đặc biệt là quyền lợi người xuất khẩu không được bảo đảm, do đó, loại L/C này hầu như không được sử dụng trong thực tế mà chỉ tồn tại trên lý thuyết.

2. L/C không thể huỷ ngang (Irrevocable L/C):

- Là L/C mà sau khi đã mở, thì NHPH không được sửa đổi, bổ sung hay huỷ bỏ trong thời hạn hiệu lực của L/C nếu không có sự đồng thuận của người thụ hưởng và NHXN (nếu có).

- Do quyền lợi của người xuất khẩu được bảo đảm, do đó, loại L/C này được sử dụng phổ biến nhất hiện nay trong thanh toán quốc tế.

- Một L/C không ghi chữ "Irrevocable" thì vẫn được coi là không huỷ ngang, trừ khi nó nói rõ là có thể huỷ ngang.

Với quy tắc này, những người tham gia giao dịch L/C luôn có nhận thức thường trực rằng đã là L/C thì phải là loại không hủy ngang, trừ khi nói rõ là có thể hủy ngang. Điều này phù hợp với thực tiễn hiện nay là loại L/C có thể hủy ngang hầu như không còn áp dụng, bởi vì nó có thể gây ra hậu quả khó lường cho người thụ hưởng.

L/C hủy ngang nói lên khả năng đơn phương hủy bỏ L/C đang còn hiệu lực vào bất cứ thời điểm nào mà không cần sự đồng ý của các bên liên quan. Chẳng hạn, người mở hay NHPH đơn phương tuyên bố hủy L/C, trong khi đó người thụ hưởng, NHTB hay NHXN không hề biết trước và không hề đồng ý. Ngược với L/C hủy ngang, L/C không hủy ngang không cho phép bất cứ bên nào đơn phương tuyên bố hủy hay sửa đổi L/C mà không có sự chấp thuận của một/các bên còn lại. Việc đơn phương tuyên bố hủy hay sửa đổi L/C là không có giá trị pháp lý.

THƯ VIỆN HUBT
LƯU HÀNH NỘI BỘ

Nhưng một L/C không hủy ngang không có nghĩa là không thể hủy bỏ. Trong trường hợp các bên cùng nhau đồng ý hủy bỏ L/C thì nó được công nhận không còn giá trị thực hiện. Tuy nhiên, sau khi thỏa thuận với người thụ hưởng về hủy bỏ L/C, người mở phải thương lượng với NHPH, ngân hàng này liên hệ với NHXN (nếu có) để có được xác thực đồng ý hủy bỏ L/C. Như vậy, một L/C muốn được hủy bỏ phải được sự đồng thuận của người thụ hưởng, NHPH và NHXN (nếu có). Trong thực tế khách hàng thường lầm tưởng là chỉ cần bên mua và bên bán đồng ý hủy bỏ L/C là được, mà coi nhẹ vai trò của ngân hàng. Rất có thể NHPH/ NHXN không đồng ý hủy L/C vì họ đã cấp tín dụng cho người mở, hoặc tài trợ xuất khẩu cho người hưởng, việc hủy L/C dẫn đến thiệt hại cho những ngân hàng liên quan.

Thông thường, yêu cầu hủy bỏ L/C phát sinh từ người mở vì họ cần giải tỏa tiền ký quỹ tại NHPH trước thời hạn hiệu lực. Đối với người thụ hưởng, việc không giao hàng của họ đồng nghĩa với việc hủy bỏ L/C. Đó là lý do người mua yêu cầu người bán phát hành "Bảo lãnh thực hiện hợp đồng" nhằm tránh thiệt hại do phía người bán "hủy ngang" L/C, nghĩa là không giao hàng hoặc không có hàng giao như thỏa thuận.

3. L/C chuyển nhượng (Transferable L/C):

- Là L/C không huỷ ngang, theo đó, người hưởng lợi thứ nhất chuyển nhượng một phần hay toàn bộ nghĩa vụ thực hiện L/C cũng như quyền đòi tiền mà mình có được cho những người hưởng lợi thứ hai, mỗi người hưởng lợi thứ hai nhận cho mình một phần của thương vụ.

- Như vậy, khái niệm chuyển nhượng ở đây bao gồm chuyển nhượng quyền thực hiện L/C và chuyển nhượng quyền được đòi trả tiền, tức quyền được ký phát hối phiếu đòi tiền theo L/C. Quyền ký phát hối phiếu đòi tiền theo L/C chỉ được dành cho người hưởng lợi thứ nhất hay một số người được chuyển nhượng của L/C. Như vậy, chuyển nhượng quyền ký phát hối phiếu là khác với quyền có thể nhượng các khoản thu được từ L/C cho người khác.

- L/C chuyển nhượng chỉ được chuyển nhượng một lần.

- Chi phí chuyển nhượng thường do người hưởng lợi ban đầu chịu.

- Được sử dụng khi người thụ hưởng thứ nhất không tự cung cấp được hàng hoá mà chỉ là một người môi giới.

- Sự chuyển nhượng phải được thực hiện theo L/C gốc.

- Việc chuyển nhượng L/C không có nghĩa là hợp đồng mua bán cũng được chuyển nhượng. Người hưởng lợi ban đầu vẫn là người chịu trách nhiệm chính với nhà nhập khẩu.

THƯ VIỆN HUBT TÀI LIỆU LƯU HÀNH NỘI BỘ

- Trường hợp người hưởng lợi thứ hai không giao hàng hay không giao đúng hàng hay chứng từ không hoàn hảo, thì người hưởng lợi thứ nhất phải chịu trách nhiệm về phía bên xuất khẩu theo hợp đồng đã ký.

4. L/C giáp lưng (Back to Back L/C):

- Khái niệm: Sau khi nhận được L/C do người nhập khẩu mở cho mình hưởng, nhà xuất khẩu căn cứ vào nội dung L/C này và dùng chính L/C này để thế chấp mở một L/C khác cho người khác hưởng với nội dung gần giống như L/C ban đầu.

- L/C được đem đi thế chấp gọi là L/C chủ hay L/C gốc (Master L/C hay Backing L/C); L/C sau gọi là L/C giáp lưng (Back to Back L/C) hay còn gọi là L/C đối, L/C phụ (Counter L/C or Subsidiary L/C); còn người xin mở L/C giáp lưng gọi là nhà trung gian.

- Mặc dầu gọi là L/C giáp lưng, nhưng cả hai L/C này đều không ghi tiêu đề như vậy. Giáp lưng được hiểu trên tổng thể của một giao dịch thương mại sử dụng hai L/C riêng biệt, cái sau dựa vào cái trước và được cái trước bảo đảm.

- Giữa L/C chủ và L/C đối không có mối liên hệ pháp lý nào. Người mở L/C chủ không liên quan gì đến L/C đối, còn người thụ hưởng L/C đối cũng không có liên quan gì đến L/C chủ.

- Tuy hai L/C gốc và L/C đối là giống nhau, nhưng xét cụ thể có một số điểm khác nhau như sau:

+ Số tiền của L/C đối thường nhỏ hơn số tiền của L/C gốc. Số chênh lệch này bao gồm chi phí và phần thưởng cho nhà trung gian.

+ Đơn giá của L/C đối thường thấp hơn đơn giá của L/C gốc.

+ Số loại chứng từ của L/C đối thường nhiều hơn L/C gốc.

+ Thời hạn giao hàng của L/C đối phải sớm hơn L/C gốc.

+ Thời hạn hiệu lực của L/C đối là ngắn hơn L/C gốc.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

- Mục đích sử dụng: Sử dụng chủ yếu qua mua bán trung gian khi:

+ L/C gốc thuộc loại không thể chuyển nhượng (do người nhập khẩu không đồng ý), trong khi đó nhà trung gian không thể tự mình cung cấp hàng hoá. Do đó, nhà trung gian đem L/C này làm đảm bảo để mở L/C đối cho người cung cấp hàng cho mình hưởng. Hoặc khi:

+ Nhà cung cấp không đồng ý L/C chuyển nhượng vì nó không đảm bảo khả năng được thanh toán.

+ Khi các chứng từ được yêu cầu xuất trình theo L/C gốc không thể khớp với các chứng từ phải xuất trình theo L/C đối.

+ Người trung gian muốn giấu các thông tin liên quan đến điều kiện giao hàng, người mua cuối cùng, nơi hàng đến và các thông tin về giá cả.

5. L/C tuần hoàn (Revolving L/C):

Khái niệm: Là L/C không thể huỷ ngang mà sau khi đã sử dụng hết giá trị của nó hoặc đã hết thời hạn hiệu lực thì nó lại (tự động) có giá trị như cũ và tiếp tục được sử dụng một cách tuần hoàn trong một thời hạn nhất định cho đến khi tổng trị giá hợp đồng được thực hiện.

Ví dụ: Một nhà nhập khẩu mua đều đặn một khối lượng thép nhất định từ một nhà xuất khẩu tổng trị giá hợp đồng là 1.600.000 USD, thực hiện trong 12 tháng. Hàng quý sẽ thực hiện mức kim ngạch là 400.000 USD. Nhà nhập khẩu có thể mở một L/C tuần hoàn trị giá 400.000 USD thời hạn hiệu lực 3 tháng và được tuần hoàn 4 lần trong 12 tháng. Cuối quý I, giá trị L/C thực hiện hết để thanh toán số hàng đã giao trong quý, kim ngạch L/C lại được mở lại như cũ và cứ như vậy cho đến hết sau 12 tháng (4 lần) để thanh toán toàn bộ khối lượng hàng hoá đã giao theo hợp đồng ký cho 12 tháng.

Trường hợp sử dụng: Đối với những mặt hàng được mua bán thường xuyên, định kỳ, số lượng lớn, giao nhiều lần trong một thời gian nhất định hoặc các bên mua bán quen thuộc và tin cậy lẫn nhau thì nên dùng L/C tuần hoàn để tránh gây ứ đọng vốn không cần thiết, có lợi cho cả đôi bên mua bán. Bởi vì nếu mỗi lần giao hàng lại ký hợp đồng, mở một L/C thì mất nhiều thì giờ để ký kết hay làm thủ tục mở L/C. Người bán thì không chủ động đầu ra còn người mua thì cũng không chủ động về nguồn hàng.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU CHỈ PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Lợi thế của L/C tuần hoàn: Là tạo điều kiện tốt cho nhà nhập khẩu mua được hàng hóa trong suốt thời gian dài khi thị trường đang có lợi thế cho mình. Hơn nữa, bên mua cũng không muốn nhận tất cả hàng hóa ngay một lúc vì phải tính đến chi phí lưu kho, bảo quản và việc quay vòng vốn. Đồng thời nhà nhập khẩu khi mở L/C tuần hoàn thì không phải yêu cầu ngân hàng mở thêm các L/C khác cho cùng một đơn đặt hàng, giúp nhà nhập khẩu không bị đọng vốn, không bị tính phí mở nhiều lần L/C. Nhà xuất khẩu không phải chờ đợi L/C mới cũng như có thuận lợi là khi giao hàng nhà xuất khẩu có thể nhận được tiền ngay trong cùng một L/C.

L/C tuần hoàn được dùng phổ biến trong buôn bán với các bạn hàng quen thuộc có tiếng trên thị trường và các bên tin cậy lẫn nhau.

Thông thường, có 3 cách tuần hoàn như sau:

(i) Tuần hoàn tự động: L/C sau tự động có giá trị như cũ mà không cần có sự thông báo của NHPH cho nhà xuất khẩu biết.

(ii) Tuần hoàn bán tự động: Nếu sau một số ngày nhất định kể từ ngày L/C hết hạn hiệu lực hoặc đã sử dụng hết mà NHPH không có ý kiến gì thì L/C kế tiếp tự động có giá trị như cũ.

(iii) Tuần hoàn hạn chế: Là chỉ khi nào NHPH thông báo cho người bán thì L/C kế tiếp mới có hiệu lực.

- L/C tuần hoàn cần ghi rõ ngày hết hiệu lực cuối cùng, số lần tuần hoàn và số tiền tối thiểu của mỗi lần. Đồng thời phải ghi rõ có cho phép số dư của L/C trước cộng dồn vào những L/C kế tiếp hay không, nếu không cho phép thì gọi là L/C tuần hoàn không tích luỹ (non-cumulative revolving L/C), còn nếu cho phép cộng dồn thì gọi là L/C tuần hoàn tích luỹ (cumulative revolving L/C).

6. L/C dự phòng (Standby L/C):

Để bảo vệ quyền lợi của nhà nhập khẩu trong trường hợp nhà xuất khẩu đã nhận được L/C, tiền đặt cọc và tiền ứng trước, nhưng không có khả năng giao hàng, hoặc không hoàn thành nghĩa vụ giao hàng như đã qui định trong L/C, đòi hỏi ngân hàng phục vụ nhà xuất khẩu phát hành một L/C trong đó cam kết với người nhập khẩu là sẽ hoàn trả lại số tiền đã đặt cọc, tiền ứng trước và chi phí mở L/C cho nhà nhập khẩu. L/C như vậy gọi là L/C dự phòng.

7. L/C đối ứng (Reciprocal L/C):

- L/C chỉ bắt đầu có hiệu lực khi L/C kia đối ứng với nó được mở.

- Trong hai L/C sẽ có một L/C mở trước phải ghi: "L/C này chỉ có hiệu lực khi người hưởng lợi đã mở lại một L/C đối ứng cho người mở L/C này hưởng"; và trong L/C đối ứng phải ghi câu: "L/C này đối ứng với L/C số... mở ngày... tại ngân hàng..."

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

- Trường hợp sử dụng và đặc điểm:

+ Nhà cung cấp nguyên liệu và nhà gia công ở hai nước khác nhau

+ Trong phương thức mua bán hàng đổi hàng.

+ Bảo đảm quyền lợi cho người gia công vì sản phẩm làm ra có đặc điểm riêng do người đặt hàng quy định nên chỉ người đặt hàng tiêu thụ.

+ Trong giao dịch, người bán đồng thời là người mua và ngược lại.

- Người mở L/C này là người hưởng lợi L/C kia và ngược lại.

8. L/C điều khoản đỏ (Red Clause L/C):

Là L/C mà NHPH cho phép NHTB ứng trước cho người thụ hưởng để mua hàng hoá, nguyên liệu phục vụ sản xuất hàng hoá theo L/C đã mở. Điều cần hiểu là tiền ứng trước được lấy từ tài khoản của người mở, nghĩa là tín dụng thương mại, mà không phải là tín dụng của NHTB hay NHPH. NHTB chỉ thực hiện các thủ tục theo điều khoản của L/C mà không cam kết hoặc chịu trách nhiệm về số tiền đó. Việc ứng tiền được NHPH ủy quyền cho NHTB thực hiện. Sau đó (hoặc trước đó) NHPH sẽ (hoặc đã) trích tài khoản của người mở chuyển (hoặc hoàn trả) cho NHTB.

- Gọi điều khoản đỏ là vì trước đây in bằng mực đỏ để tăng sự chú ý.

- Từ "Red Clause" ngày nay được dùng bởi nhiều thuật ngữ khác nhau như: "Advance Clause" (điều khoản ứng trước), hoặc "Special Clause" (điều khoản đặc biệt). Theo đó, người mở L/C cam kết tài trợ cho nhà xuất khẩu ngay khi L/C được mở.

Với "Điều khoản đỏ", NHPH cam kết ứng một số tiền nhất định của L/C khi nhận được các chứng từ, thông thường là: hối phiếu của số tiền ứng trước, hóa đơn, giấy nhận nợ hoặc cam kết giao hàng.

Rất nhiều trường hợp người mở chỉ ứng trước tiền cho người hưởng dưới sự bảo lãnh của ngân hàng người hưởng (Advance Guarantee). Như vậy, người hưởng sẽ thương lượng với ngân hàng mình để phát hành bảo lãnh trước khi nhận được tiền theo điều khoản đỏ.

Hiện nay, Red Clause đã được sử dụng trong thanh toán xuất nhập khẩu khá rộng rãi, nhất là đối với hàng hóa nông sản, lâm, thổ sản có thời vụ như cà phê, lúa, gạo, ngô, hạt điều, lông cừu và một số hàng khác. Nhằm ổn định thị trường và nắm chắc nguồn hàng, nhà nhập khẩu và nhà xuất khẩu có thể kýý hợp đồng thương mại từ hai ba tháng trước vụ thu hoạch, hoặc có khi sớm hơn. Trong nội dung hợp đồng thương mại đã quy định rõ số lượng hàng hóa, giá cả, thời gian và điều kiện giao hàng..., nhà nhập khẩu ký với ngân hàng phục vụ mình một hợp đồng quy định rõ các điều kiện mà theo đó ngân hàng bên mua sẽ mở một L/C có điều khoản đỏ (sở dĩ gọi như vậy là vì điều khoản này thường được in bằng màu đỏ), phù hợp với hợp đồng thương mại do bên mua và bên bán đã kýý kết. Ngân hàng bên mua thường yêu cầu người mua phải ký quỹ một số tiền nhất định (margin/deposit) hoặc cho bên mua sử dụng một hạn mức tín dụng (credit line) để mở Red Clause L/C tùy thuộc vào quan hệ tin cậy giữa hai bên.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Với Red Clause, bên bán được nhận một số tiền trước khi giao hàng (có thể bằng 10%, 20%, 25%...) tùy hai bên thỏa thuận để sử dụng vào việc chuẩn bị hàng hóa xuất khẩu, giảm được khó khăn về tài chính và có thị trường xuất khẩu ổn định. Đó là ưu điểm của Red Clause với bên bán. Về bên mua, theo Red Clause, họ phải mở L/C tương đối sớm trước khi giao hàng, phải chịu chi phí và rủi ro về việc ứng trước, nhưng đáp lại họ được bù đắp bằng giá hàng thấp hơn và ổn định được nguồn hàng nhập khẩu ngay cả khi giá cả quốc tế đột biến. Việc NHTB ứng tiền theo L/C điều khoản đỏ, thì đây chính là khoản cho vay ứng trước tiền hàng xuất khẩu mà các NHTM vẫn làm, tuy nhiên, ứng trước theo L/C điều khoản đỏ có thêm sự đảm bảo hoàn trả từ NHPH nếu người bán vi phạm hợp đồng.

5. NGHIỆP VỤ FACTORING

5.1. SỰ RA ĐỜI VÀ KHÁI NIỆM FACTORING

1. Sự ra đời:

Vào Thế kỷ 17-18, thương mại quốc tế phát triển mạnh mẽ trên quy mô toàn thế giới. Thời đó, do thông tin liên lạc còn chậm và rất hạn chế, hình thức vận chuyển hàng hoá chủ yếu bằng đường biển rất lâu, do đó, nhà XK phải chỉ định các Đại lý thương mại (nhà Factor) tại các thị trường ở nước ngoài. Đại lý thương mại thực hiện các chức năng được uỷ quyền với danh nghĩa chính mình bao gồm:

- Bảo quản kho hàng.
- Thực hiện bán hàng thông thường trả tiền ngay.
- Bán hàng chịu (tín dụng thương mại)
- Cấp hoá đơn bán hàng.
- Chịu trách nhiệm quản lý và thu hồi các khoản bán chịu.
- Ngoài ra, đại lý còn phải ứng tiền để trả các khoản chi phí như thuế, lưu kho, bến cảng, và hoàn trả tiền bán hàng cho các chủ hàng.

THƯ VIỆN HUBT
PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Khi thông tin liên lạc và phương thức vận tải đã phát triển, nhà XK đã thay hình thức bán ký gửi hàng hoá qua các đại lý (nhà Factor) bằng hình thức bán hàng trực tiếp cho nhà NK. Tuy nhiên, người bán hàng vẫn duy trì và sử dụng các Đại lý trong việc thu tiền bán hàng từ người mua. Đây là cơ sở hình thành dịch vụ Factoring hiện đại ngày nay.

2. Khái niệm Factoring:

Factoring là việc mua bán các khoản phải thu chưa đến hạn tại một mức chiết khấu nhất định; nó là một công cụ tài chính cung cấp cho người

bán bốn dịch vụ cơ bản là: (i) tài trợ vốn ngắn hạn, (ii) dịch vụ thu hộ tiền từ người mua; (iii) dịch vụ quản lý sổ sách kế toán bán hàng; và (iv) dịch vụ bảo đảm rủi ro tín dụng

Theo Quy chế hoạt động Bao thanh toán do NHNN ban hành theo QĐ 1096/2004/QĐ-NHNN ngày 6/9/2004: *"Factoring là một hình thức cấp tín dụng của tổ chức tín dụng cho bên bán hàng thông qua việc mua lại các khoản phải thu phát sinh từ việc mua, bán hàng hoá đã được bên bán hàng và bên mua hàng thoả thuận trong hợp đồng mua, bán hàng".*

3. Đặc điểm của Factoring:

Từ khái niệm trên, chúng ta rút ra các đặc điểm của Factoring:

- Đây là hợp đồng mua, bán các khoản phải thu chưa đến hạn.
- Nhà Factor tài trợ cho người bán bằng cách ứng trước tiền.
- Nhà Factor cung cấp dịch vụ quản lý sổ sách kế toán bán hàng và tiến hành thu nợ khi đến hạn.
- Nhà Factor (chứ không phải người bán) đảm nhận rủi ro tín dụng (do đặc thù của nghiệp vụ Factoring chủ yếu là miễn truy đòi, nên mọi rủi ro trong thanh toán do nàh Factor chịu).

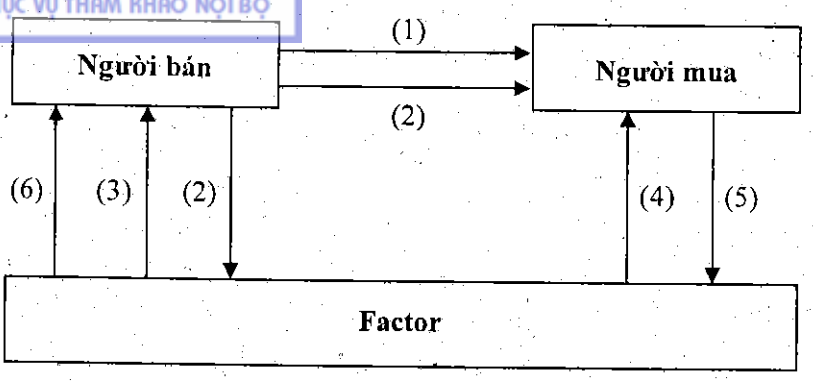
5.2. QUY TRÌNH NGHIỆP VỤ FACTORING

1. Factoring nội địa:

Factoring nội địa được sử dụng trong trường hợp cả người mua và người bán ở cùng một quốc gia, thực hiện hoạt động mua bán hằng hoá/dịch vụ với nhau trong phạm vi biên giới quốc gia. Người bán bán lại các khoản phải thu cho nhà Factor và nhận được ngay một khoản tiền ứng trước từ nhà Factor, do đó tăng cường khả năng thanh khoản và vị thế tài chính.

Sơ đồ Bao thanh toán nội địa như sau:

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ



Chú thích:

(1) Người bán giao hàng bán chịu cho người mua.

(2) Người bán bán lại các khoản phải thu cho nhà Factor và thông báo cho người mua biết.

(3) Nhà Factor trả ngay cho người bán một tỷ lệ % nhất định sau khi đã điều chỉnh khoản hoa hồng và lãi suất.

(4) Nhà Factor tiến hành các thủ tục đòi tiền người mua.

(5) Người mua thanh toán khoản nợ cho nhà Factor.

(6) Nhà Factor thanh toán phần còn lại cho người bán sau khi thu được nợ hoặc vào một ngày nhất định như đã thoả thuận.

Khi cung cấp dịch vụ thu hộ và quản lý sổ sách bán hàng, nhà Factor thu một khoản hoa hồng phí theo tỷ lệ % cố định trên tổng trị giá khoản tiền phải thu ngay tại thời điểm hợp đồng mua bán nợ được ký kết. Đối với khoản tiền ứng trước, nhà Factor áp dụng mức lãi suất cao hơn mức lãi suất cho vay vốn lưu động của các NHTM. Thời hạn tính lãi là khoảng thời gian từ khi ứng trước cho đến khi khoản nợ được thu hoặc đến một ngày nhất định như thoả thuận. Nếu tiền lãi được thu ngay khi ứng trước, thì mức lãi suất áp dụng sẽ là mức lãi suất chiết khấu thấp hơn. Sau đây là ví dụ minh hoạ về mức lãi suất chiết khấu và số tiền ứng trước.

Ví dụ: Hợp đồng bao thanh toán giữa Công ty ABC với nhà Factor như sau:

- Số tiền ứng trước $140.000, tương đương 80% tổng trị giá phải thu.
- Thời hạn bao thanh toán là 3 tháng kể từ ngày ký kết hợp đồng.
- Mức lãi suất chiết khấu là 16%/năm cho kỳ hạn 3 tháng.
- Hoa hồng phí 1,5% trên tổng trị giá khoản nợ phải thu.
- Lãi suất và hoa hồng phí phải trả ngay khi ký hợp đồng.
- Lãi suất tính theo phương thức lãi suất kép cho kỳ hạn 3 tháng.

1. Tính khoản tiền ứng trước mà Công ty ABC thực tế nhận được.

Chỉ tiêu	Trị giá	Cách tính
Tổng trị giá khoản nợ phải thu	175.000	= 140.000 / 0,80
Khoản tiền ứng trước	140.000	= Hợp đồng quy định
Hoa hồng phí	2.625	= 175.000 x 0,015
Lãi suất chiết khấu	5.600	= 140.000 x 0,16 x 90/360
Số tiền mà Công ty nhận được	131.775	= 140.000 - (2.625 + 5.600)

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU THAM KHẢO NỘI BỘ

2. Tính mức lãi suất trả sau tương ứng là bao nhiêu %/năm?

(5.600/131.775) x 100% = 4,25%/3 tháng

Tương đương: $[(1,0425)^4 - 1] \times 100\% =$ **18,14%/năm**

3. Nếu áp dụng mức lãi suất trả sau là 16%/năm, hỏi mức lãi suất thực trả (effective rate) là bao nhiêu %/năm?

Chỉ tiêu	Trị giá	Cách tính
Tổng trị giá khoản nợ phải thu	175.000	= 140.000 / 0,80
Khoản tiền ứng trước	140.000	= Hợp đồng quy định
Hoa hồng phí	2.625	= 175.000 x 0,015
Số tiền mà Công ty nhận được	137.375	= 140.000 - 2.625
Lãi suất trả sau 3 tháng	5.600	= 140.000 x 0,16 x 90/360
Mức lãi suất %/3 tháng	4,076%	= (5.600 / 137.375) x 100%
Mức lãi suất %/năm	**17,33%**	= $[(1,04076)^4 - 1] \times 100\% = 17,33\%$

Một thực tế là, nhà Factor không bao giờ ứng trước 100% tổng trị giá khoản nợ phải thu. Tỷ lệ % còn lại gọi là khoản "dự phòng rủi ro bao thanh toán" (Factor reserve) nhằm bù đắp rủi ro trong việc thu hồi các khoản nợ phải đòi.

b/ Factoring quốc tế:

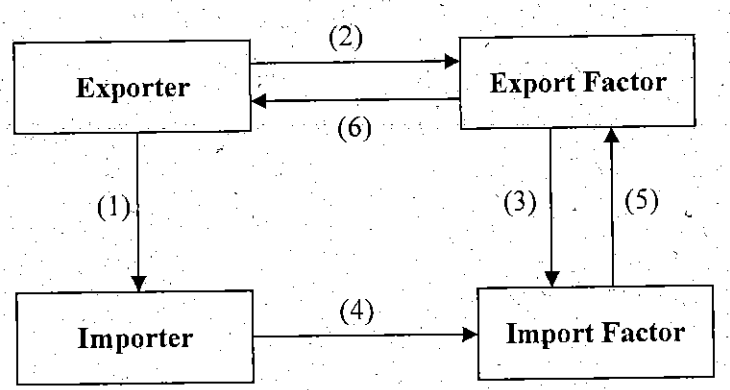
Factoring quốc tế là dịch vụ bao thanh toán cấp cho người mua và người bán ở hai quốc gia khác nhau sử dụng phương thức thanh toán Ghi sổ, D/A hay D/OT. Về bản chất, Factoring quốc tế cũng cung cấp tất cả những tiện ích như Factoring nội địa, điểm khác biệt ở đây chính là khả năng tham gia thêm của nhà Factor đại lý. Nhà Factor đại lý thường có trụ sở tại nước người NK và thường là thành viên trong cùng hiệp hội Factoring quốc tế. Nhà Factor đại lý được uỷ quyền thu nợ từ nhà NK và bảo lãnh về khả năng thanh toán của nhà NK.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Như vậy, trong bao thanh toán quốc tế, thường có 4 bên tham gia là: người XK, nhà Factor XK, người NK và nhà Factor NK.

Trong quy trình giao dịch, nhà XK ký hợp đồng bán các khoản phải thu XK cho nhà Factor XK có trụ sở cùng nước với mình. Quá trình thanh toán giống với Factoring nội địa. Nếu các khoản thu XK ghi bằng ngoại tệ, thì nhà Factor phải đối mặt với rủi ro tỷ giá.

Sơ đồ Factoring quốc tế:



Chú thích:

(1) Nhà XK bán hàng cho nhà NK theo phương thức thanh toán Ghi sổ, D/A hay D/OT.

(2) Nhà XK bán các khoản phải thu cho nhà Factor XK. Bộ chứng từ bao gồm ***bản sao*** hoá đơn, hối phiếu, chứng từ vận tải và các chứng từ khác được chuyển giao cho nhà Factor XK.

(3) Nhà Factor XK thiết lập mối quan hệ đại lý với nhà Factor NK và ký hợp đồng thực hiện kiểm tra tín dụng, theo dõi sổ cái bán hàng và thu hộ tiền từ nhà NK.

(4) Nhà Factor NK thu tiền từ nhà NK khi đến hạn.

(5) Nhà Factor NK chuyển tiền thu được cho nhà Factor NK theo các điều khoản đã thoả thuận.

(6) Nhà Factor XK hoàn trả tiền cho nhà XK theo các điều khoản thoả thuận. Thời điểm hoàn trả có thể ngay khi ký hợp đồng Fcatoring, tại một thời điểm nhất định hoặc tại thời điểm các khoản phải thu được trả.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Như vậy, trong nghiệp vụ Bao thanh toán XK có tới hai hợp đồng, *thứ nhất,* hợp đồng giữa nhà XK với nhà Factor XK; *thứ hai,* giữa nhà Factor XK với nhà Factor NK. Do nhà Factor XK và Factor NK cùng là thành viên của một hiệp hội Bao thanh toán quốc tế, nên mối quan hệ giữa hai nhà Factor được điều chỉnh bởi những quy tắc chung mang tính tiêu chuẩn rất cao. Do các quy tắc mang tính quy phạm tuỳ ý, nên hai nhà Factor cũng có thể thoả thuận các dịch vụ đặc biệt dành riêng cho nhau.

Mặc dù Bao thanh toán XK cần tới hai nhà Factor, hai hợp đồng, nhưng nhà XK chỉ giao dịch với nhà Factor XK và chỉ biết nhà Factor XK có cùng trụ sở tại nước mình mà không cần biết đến nhà Factor NK. Do đó, đối với nhà XK thì bao thanh toán XK là tương tự như bao thanh toán nội địa. Còn việc kiểm tra mức độ tín nhiệm và thu tiền từ nhà NK do nhà Factor NK thực hiện theo quy chế Bao thanh toán của nước NK.

Một thực tế là, chi phí cho hệ thống bao thanh toán XK với hai nhà Factor sẽ cao hơn so với bao thanh toán nội địa (vì chỉ có một nhà Factor), nhưng chi phí này thường là thấp hơn đối với nhà XK trong việc kiểm soát các khoản phải thu và thực hiện thu chúng.

Từ phân tích trên cho thấy mối quan hệ giữa các bên trong bao thanh toán quốc tế bao gồm:

(1) Giữa nhà XK và nhà NK: Là hợp đồng ngoại thương.

(2) Giữa nhà XK và nhà Factor XK: Là hợp đồng Factoring, theo đó, nhà XK bán, còn nhà Factor XK mua các khoản phải thu chưa đến hạn.

(3) Giữa nhà Factor XK và nhà NK:

- Là quan hệ pháp lý giữa chủ nợ và con nợ.
- Có hiệu lực thực thi được pháp luật công nhận.
- Quan hệ này là hệ quả từ hợp đồng giữa nhà XK và nhà Factor XK.

(4) Giữa nhà Factor XK và nhà Factor NK:

- Là mối quan hệ đại lý, theo đó, nhà Factor XK uỷ quyền cho nhà Factor NK thu nợ trực tiếp từ nhà NK.
- Hai nhà Factor này cùng trong một hiệp hội Factoring quốc tế.

(5) Quan hệ giữa nhà Factor NK và nhà NK:

- Nhà Factor NK là người được uỷ thác thu tiền trực tiếp từ nhà NK.
- Thông thường, Nhà Factor NK bảo lãnh thanh toán cho nhà NK.

c/ So sánh giữa Factoring nội địa và Factoring quốc tế:

**/ Giống nhau:* Đều cung cấp những dịch vụ cơ bản:

- Tài trợ ứng trước các khoản phải thu.
- Quản lý sổ sách kế toán bán hàng và dịch vụ thu nợ.
- Bảo đảm rủi ro tín dụng từ phía người mua.

**/ Khác nhau:*

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO

STT	Factoring nội địa	Factoring quốc tế
01	Nhà Factor quản lý sổ sách bán hàng bằng đồng nội tệ, và việc tài trợ ứng trước cũng được thực hiện bằng đồng nội tệ.	Các khoản phải thu có thể là một đồng tiền nhưng việc tài trợ ứng trước lại có thể là đồng tiền khác.
02	Nhà Factor thường chịu trách nhiệm thu nợ và chấp nhận rủi ro không thanh toán của người mua.	Nhà Factor NK thường bảo lãnh thanh toán cho người mua, do đó nhà Factor XK (và người bán) giảm được đáng kể rủi ro không thanh toán từ người mua.
03	Thông thường giao dịch trên cơ sở có truy đòi, nghĩa là nhà Factor không nhận rủi ro không thanh toán về phía mình.	Hầu hết các giao dịch dựa trên cơ sở miễn truy đòi, nghĩa là nhà Factor nhận rủi ro không thanh toán về phía mình (do có nhà Factor NK bảo lãnh thanh toán cho người mua).
04	Nhà Factor, người bán, người mua đều chịu chi phối bởi cùng hệ thống pháp luật (luật quốc gia).	Có ít nhất hai hệ thống pháp luật của hai nước điều chỉnh các mối quan hệ Factoring.
05	Nhà Factor, người ban, người mua đều có chung ngôn ngữ, thông lệ và tập quán địa phương. Do đó việc kiểm tra tín dụng đối với người mua trong môi trường thuận lợi.	Ngôn ngữ và các tập quán khác nhau, dẫn đến việc kiểm tra tín dụng và thực hiện thu nợ sẽ khó khăn và tốn kém hơn. Để hạn chế rủi ro, trong Factoring quốc tế luôn phải có hai nhà Factor tham gia.
06	Chất lượng dịch vụ Factoring cung cấp cho người bán phụ thuộc vào một nhà Factor.	Chất lượng dịch vụ Factoring cung cấp cho người bán phụ thuộc chủ yếu vào nhà Factor NK. Điều này đòi hỏi có một hệ thống pháp luật quốc tế quy chuẩn để điều chỉnh dịch vụ các nhà Factor quốc tế.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

5.3. CÁC CHỨC NĂNG CỦA FACTORING

Factoring thực hiện ít nhất một trong số các chức năng Dịch vụ thu nợ, Dịch vụ quản lý sổ sách bán hàng, Dịch vụ Credit protection, Tài trợ ngắn hạn và Dịch vụ tư vấn.

a/ Dịch vụ thu nợ (Collection):

Thu nợ các khoản phải thu được xem là chức năng cơ bản nhất của nghiệp vụ Factoring bởi hai lý do:

- Các khoản phải thu của khách hàng là tài sản hữu ích duy nhất đối với nhà Factor, do đó, nếu kế hoạch thu hộ không hiệu quả sẽ làm cho giao dịch Factoring trở nên không còn ý nghĩa nữa.

- Bất kỳ một sai sót nào trong quá trình xử lý thu nợ đều làm tổn hại đến mối quan hệ giữa người mua và người bán, điều này làm suy giảm giao dịch Factoring.

Kế hoạch thu nợ của nhà Factor cần bao gồm các bước sau đây:

1. Nhà Factor gửi bản sao kê các khoản phải thu chưa đến hạn cho người mua và gửi lệnh thu nợ khi chúng đến hạn.

2. Nếu khoản phải thu đã quá hạn một số ngày nhất định, thì nhà Factor phải hối thúc việc trả nợ bằng thư, điện thoại, hoặc gặp gỡ trực tiếp người mua để thảo luận về vấn đề trả nợ.

3. Nhà Factor tiến hành thủ tục pháp lý đối với các khoản nợ quá hạn được điều chỉnh bởi các nguồn luật như: hối phiếu, kỳ phiếu, séc.

Về quy tắc, nhà Factor không phải tham vấn với người bán về các quy trình và thủ tục thu nợ, tuy nhiên, hầu hết các nhà Factor đều tham vấn người bán về thời điểm áp dụng các biện pháp pháp lý đối với các khoản phải thu đã quá hạn. Trong thực tiễn, bất kỳ một khoản phải thu nào đã quá hạn trên 90 ngày đều là đối tượng xử lý theo luật định.

Trong một số trường hợp, người mua có thể từ chối thanh toán do còn có tranh chấp với người bán về số lượng, chất lượng, hay việc giao hàng chậm... Nếu vậy, nhà Factor sẽ lưu ý người bán và gia hạn một thời gian nhất định để người bán và người mua giải quyết tranh chấp. Quá thời hạn trên, nếu tranh chấp không được giải quyết, thì nhà Factor quay sang truy đòi người bán.

b/ Quản lý sổ sách kế toán bán hàng:

Nhà Factor duy trì sổ sách bán hàng cho từng khách hàng riêng biệt. Sổ sách bán hàng được duy trì bằng các phương thức sau:

- *Phương thức thu nợ riêng biệt (Open - item method):* Mỗi khoản phải thu được phản ánh bằng một đơn riêng biệt tương ứng. ưu điểm của phương thức thu nợ riêng biệt là cho phép nhà Factor kiểm soát tốt hơn từng khoản phải thu cụ thể.

- *Phương thức số dư (Balancing method):* Các khoản nợ được ghi chép theo trật tự thời gian đến hạn, việc thu nợ diễn ra theo định kỳ căn cứ vào số dư tích luỹ ròng cuối kỳ.

c/ Hạn mức tín dụng:

Khi khoản phải thu đã được mua, bán theo điều kiện miễn truy đòi, nhà Factor thiết lập một hạn mức tín dụng hoặc xác định một giới hạn tối đa mà

người bán được phép bán chịu cho người mua. Hạn mức tín dụng hay giới hạn bán chịu phụ thuộc vào vị thế tài chính, lịch sử thanh toán của người mua và giá trị hàng hoá mua bán. Nhà Factor thường xác định doanh số bán hàng bình quân hàng tháng làm cơ sở cấp tín dụng tự động cho người mua. Ví dụ, nếu hạn mức tín dụng được cấp cho người mua là 150.000 USD với kỳ hạn thu nợ trung bình là 45 ngày, thì doanh số bán hàng tối đa hàng tháng được cấp tín dụng tự động sẽ là 100.000 USD.

Để xác định mức độ tín nhiệm của người mua, nhà Factor dựa vào:

- Hệ số tín nhiệm và các báo cáo.
- Báo cáo của ngân hàng và của Tổ chức thương mại.
- Phân tích báo cáo tài chính.
- Lịch sử trả nợ trước đây.
- Khảo sát khách hàng.

d/ Tài trợ ngắn hạn:

Như đã nói ở trên, nhà Factor thường ứng trước một phần ngay khi mua các khoản phải thu và áp dụng mức lãi suất chiết khấu đối với khoản ứng trước này, phần còn lại có chức năng dự phòng rủi ro.

Cho dù là ứng trước có truy đòi, nhưng nhà Factor vẫn có lý do để lo lắng, bởi vì nhà Factor đã không tham gia quá trình đánh giá và cấp tín dụng cho người mua. Do đó, trước hết, nhà Factor thường ưu tiên mua các khoản phải thu với điều khiện không có ứng trước. Tuy nhiên, hầu hết các nhà Factor thường ứng trước cho tất cả các khoản phải thu, đồng thời tăng cường giám sát quá trình thu nợ.

e/ Dịch vụ tư vấn:

Đây là dịch vụ phái sinh từ mối quan hệ Bao thanh toán giữa nhà Factor và khách hàng. Nhà Factor cung cấp sự hiểu biết về thị trường, sản phẩm, giá cả và tư cách người mua cho người bán.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

5.4. CÁC HÌNH THỨC BAO THANH TOÁN

Căn cứ vào đặc điểm giao dịch, có thể tạo ra rất nhiều hình thức Bao thanh toán với hai đặc điểm chung là:

- Nhà Factor chịu trách nhiệm thu hồi các khoản phải thu.
- Nhà Factor quản lý sổ sách kế toán bán hàng.

Ngoài 2 đặc điểm chung nêu trên, từng hình thức Factoring có các đặc điểm riêng của mình như sau:

a/ Bao thanh toán có truy đòi:

Nhà Factor mua các khoản phải thu với điều kiện là mọi tổn thất do không thu hồi được toàn bộ hay một phần các khoản phải thu đều do người bán chịu. Ví dụ, nếu nhà Factor ứng trước cho người bán 80.000 USD (tỷ lệ là 80%) trên tổng trị giá các khoản phải thu là 100.000 USD với điều kiện có truy đòi. Nếu đến hạn, nhà Factor không thu hồi đủ được 80.000 USD, thì nhà Factor có quyền truy đòi người bán cho đủ 80.000 USD cùng hoa hồng phí và lãi suất.

b/ Bao thanh toán miễn truy đòi:

Nhà Factor mua các khoản phải thu với điều kiện là mọi tổn thất do không thu hồi được toàn bộ hay một phần các khoản phải thu đều do nhà Factor chịu (miễn truy đòi người bán). Để bù đắp các rủi ro có thể phát sinh do không thu hồi đầy đủ các khoản phải thu, nhà Factor thường áp dụng mức phí hoa hồng cao hơn mức có truy đòi, đồng thời tích cực tham gia quá trình đánh giá hệ số tín dụng của người trả tiền (người mua), trên cơ sở đó cấp cho người mua một hạn mức tín dụng tương ứng.

c/ Bao thanh toán đáo hạn:

Nhà Factor mua các khoản phải thu với điều kiện không có bất kỳ một khoản tiền ứng trước nào. Nhà Factor sẽ thanh toán cho người bán tại một ngày nhất định như đã thoả thuận hoặc tại thời điểm các khoản phải thu được thanh toán. Cơ sở để định ngày thanh toán là chu kỳ thu nợ của người bán thể hiện trên sổ sách kế toán bán hàng.

d/ Bao thanh toán ứng trước:

Nhà Factor mua các khoản phải thu với điều kiện là sẽ ứng trước cho người bán một tỷ lệ % nhất định (thường là từ 75 đến 80%) trên tổng số tiền phải thu. Tỷ lệ % còn lại sẽ được thanh toán tại một ngày nhất định theo thoả thuận hoặc tại ngày mà các khoản phải thu được thanh toán. Mức lãi suất đối với khoản tiền ứng trước phụ thuộc vào (i) mức lãi suất cho vay ngắn hạn hiện hành trên thị trường, (ii) năng lực tài chính của khách hàng và (iii) doanh số kinh doanh.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

e/ Chiết khấu hoá đơn:

Là dịch vụ tài trợ (tạm ứng trước) trên cơ sở chiết khấu hoá đơn của người bán, mà không cung cấp bất kỳ một dịch nào khác của Factoring. Do đó, một cách chính xác, chiết khấu hoá đơn không phải là hình thức Bao thanh toán, bởi vì nó không thực hiện các dịch vụ của Bao thanh toán. Với khoản tiền ứng trước nhà Factor tính lãi suất từ khi ứng tiền cho đến khi thu

được nợ. Người bán là người chịu trách nhiệm quản lý sổ sách kế toán bán hàng và thu nợ khi đến hạn.

f/ Bao thanh toán toàn bộ:

Là hợp đồng bao thanh toán với hai đặc điểm là: "ứng trước" và "miễn truy đòi". Như vậy, hợp đồng bao thanh toán đầy đủ cung cấp một loạt các dịch vụ trọn gói bao gồm: thu nợ, quản lý sổ sách bán hàng và tài trợ vốn ngắn hạn.

g/ Bao thanh toán công khai:

Người mua được thông báo về việc người bán bán lại các khoản phải thu cho nhà Factor. Người mua sẽ thanh toán tiền hàng trực tiếp cho nhà Factor.

h/ Bao thanh toán kín:

Người mua không hay biết về việc người bán đã bán lại các khoản phải thu cho nhà Factor. Người mua thanh toán tiền hàng cho người bán theo hợp đồng thương mại và người bán hoàn trả số tiền này cho nhà Factor.

5.5. PHÂN BIỆT FACTORING VỚI MỘT SỐ NGHIỆP VỤ TÀI TRỢ

a/ Factoring với chiết khấu hối phiếu:

1. Chiết khấu hối phiếu: Người bán sau khi giao hàng ký phát hối phiếu đòi tiền người mua trong phương thức nhờ thu, đòi tiền NHPH trong phương thức L/C. Sau khi hối phiếu được chấp nhận trả tiền, người bán có thể đem hối phiếu chiết khấu tại ngân hàng phục vụ mình, hay tại bất kỳ một tổ chức tài chính nào cung cấp dịch vụ chiết khấu. Như vậy, người bán không cần phải chờ cho các khoản phải thu đến hạn mới nhận được tiền, mà có thể nhận được ngay sau khi bán hàng. Nói cách khác, người bán có thể chuyển từ tín dụng thương mại sang tín dụng ngân hàng và chủ nợ lúc này được dịch chuyển từ người bán sang ngân hàng chiết khấu. Tuỳ thuộc vào loại hối phiếu được chấp nhận là ai? Thương nhân hay ngân hàng? mà mức lãi suất chiết khấu áp dụng cũng khác nhau. Thông thường, mức lãi suất chiết khấu áp dụng cho các hối phiếu do thương nhân chấp nhận là cao hơn mức lãi suất đối với hối phiếu do ngân hàng chấp nhận. Vì mức lãi suất chiết khấu áp dụng cho việc trả tiền ngay, nên nếu quy về mức lãi suất thực trả (trả sau) sẽ là cao hơn.

Ví dụ, nếu mức lãi suất chiết khấu là 16%/năm cho kỳ hạn 3 tháng, thì mức lãi suất thực trả sẽ là:

- Mức lãi suất chiết khấu 3 tháng: 16% : 4 = 4%

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

- Mức lãi suất thực trả (effective) 3 tháng: 4% : 96 = 4,17%

- Mức lãi suất thực trả 12 tháng (lãi kép):

$$[(1,0417)^4 - 1] \times 100\% = 17,75\%$$

Chúng ta thấy rằng, về hình thức giữa Bao thanh toán và Chiết khấu hối phiếu là tương tự nhau, bởi vì cả hai đều cho phép người bán nhận tiền trước khi các khoản phải thu đến hạn. Tuy nhiên, giữa chúng có những điểm khác biệt cơ bản sau:

- Chiết khấu hối phiếu là việc mua hối phiếu trên cơ sở định giá và chiết khấu từng hối phiếu **riêng biệt** bởi tổ chức tài chính trung gian; trong khi đó, Bao thanh toán liên quan đến việc trả tiền trước cho **toàn bộ** các hoá đơn chưa chưa đến hạn và chưa được thanh toán bằng việc mua lại bởi nhà Factor.

- Trong thoả thuận chiết khấu, trung gian tài chính không chịu trách nhiệm về quản lý sổ sách bán hàng và thu nợ tiền hàng; trong khi đó, nhà Factor phải thực hiện các nhiệm vụ này.

- Trong thoả thuận chiết khấu, không giống như thoả thuận trong bao thanh toán, không có thông báo nào về sự chuyển nhượng hối phiếu cho người trả tiền biết.

- Xét từ giác độ trung gian tài chính, các hối phiếu có thể được tái chiết khấu nhiều lần trước khi đến hạn, trong khí đó, theo hợp đồng bao thanh toán, nhà Factor không được tái chiết khấu khoản phải thu đã mua.

b/ Factoring với tài trợ ngân hàng

Ngân hàng	Factoring
1. Là dạng tài trợ ngân hàng thuần tuý, nghĩa là cho nhà XK vay vốn trong một thời hạn xác định, theo các quy tắc TD.	**1.** Có ít nhất hai trong ba chức năng là: tài trợ thuần tuý, dịch vụ thu nợ và chấp nhận rủi ro trong thanh toán.
2. Rủi ro tín dụng trực tiếp và chủ yếu phụ thuộc vào uy tín và năng lực tài chính của bên bán, tức nhà XK.	**2.** Rủi ro tín dụng trực tiếp và chủ yếu phụ thuộc vào uy tín và năng lực tài chính của bên mua, tức nhà NK.
3. Giá trị khoản nợ phải thu là cơ sở cấp tín dụng. Nhà XK chịu trách nhiệm cuối cùng về thu nợ từ nhà NK.	**3.** Thường khoản phải thu được mua đứt và là cơ sở để nhà Factor thu nợ từ nhà NK nước ngoài.
4. Nhà NK tường không được thông báo về việc ngân hàng tài trợ khoản phải thu cho nhà XK.	**4.** Factoring được thông báo cho bên mua biết, bên mua có nghĩa vụ pháp lý trả nợ trực tiếp cho nhà tài trợ factoring.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU LƯU HÀNH NỘI BỘ

5. Tài trợ thường xét cấp cho bên bán dựa vào từng khoản phải thu riêng biệt.	**5.** Factoring bao toàn bộ các khoản phải thu tiền hàng của nhà XK.
6. Quan hệ tài trợ mang tính độc lập giữa ngân hàng và nhà XK.	**6.** Quan hệ ba bên: nhà Factor của nhà XK, nhà XK, nhà NK và có thể thêm nhà Factor của nhà NK.

c/ Factoring với bảo hiểm tín dụng:

Ở một số nước, dịch vụ bảo hiểm tín dụng rất phát triển. Nhà XK có thể bảo hiểm rủi ro tín dụng cho các khoản phải thu. Công ty bảo hiểm không cung cấp dịch vụ thu hộ tiền bán hàng, mà chỉ bồi thường cho nhà XK khi các khoản phải thu đến hạn nhưng không thu được vì các nguyên nhân được quy định trong hợp đồng bảo hiểm. Như vậy, công ty bảo hiểm sẽ đảm nhận việc thu hồi các khoản phải thu quá hạn. Để hạn chế rủi ro, công ty bảo hiểm thường chỉ bảo hiểm một tỷ lệ % nhất định cho các khoản phải thu và tỷ lệ này lại phụ thuộc vào hệ số tín nhiệm của người mua.

Như vậy, bảo hiểm tín dụng là tương tự với bao thanh toán miễn truy đòi xét từ giác độ bảo hiểm rủi ro tín dụng. Tuy nhiên, các công ty bảo hiểm chỉ thực hiện bảo hiểm các khoản nợ xấu, và không thực hiện thu hộ tiền hàng cũng như tài trợ ứng trước. Hơn nữa, bảo hiểm tín dụng (các khoản nợ xấu) chịu chi phí cao hơn rất nhiều so với bao thanh toán.

5.6. TÍNH CHẤT PHÁP LÝ CỦA FACTORING

Mối quan hệ pháp lý giữa nhà Factor và người bán được điều chỉnh bởi các điều khoản trong hợp đồng bao thanh thanh toán. Những yếu tố chủ yếu của hợp đồng này bao gồm:

(1) Người bán cam kết bán và nhà Factor cam kết mua các khoản phải thu với các điều kiện và điều khoản quy định trong hợp đồng bao thanh toán.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

(2) Người bán bảo đảm rằng các khoản phải thu là hợp lệ, khả thi và không có tranh chấp. Người bán cũng cam kết sẽ giải quyết các tranh chấp, bồi thường các thiệt hại và các khoản khấu trừ liên quan đến các hoá đơn đã bán cho nhà Factor.

(3) Người bán đồng ý rằng các hoá đơn được mua bán theo điều kiện miễn truy đòi chỉ khi có sự đồng ý rõ ràng của nhà Factor hoặc trong giới hạn tín dụng cho phép của nhà Factor.

(4) Người bán phải thông báo việc chuyển nhượng các hoá đơn cho người mua theo mẫu tiêu chuẩn của nhà Factor.

(5) Người bán phải cung cấp các bản sao hoá đơn, phiếu nhận nợ... liên quan đến các khoản phải thu cho nhà Factor; nhà Factor cam kết chuyển trả tiền thu được cho người bán.

(6) Thời hạn và phương thức thanh lý cũng được xác định rõ.

Vị thế pháp lý của nhà Factor trong hợp đồng bao thanh toán là vị thế của người được uỷ quyền. Do đó, người mua có đầy đủ quyền lợi và nghĩa vụ đối nhà Factor như đối với người bán. Sau khi các khoản phải thu đã được bao thanh toán và đã thông báo cho người mua, thì người mua có nghĩa vụ pháp lý thanh toán trực tiếp cho nhà Factor khi đến hạn. Như vậy, nếu người mua vẫn tiếp tục trả tiền trực tiếp cho người bán, thì nghĩa vụ thanh toán cho nhà Factor không vì thế mà được giải trái. Người mua chỉ hết nghĩa vụ chừng nào thanh toán xong nợ cho nhà Factor.

5.7. LỢI ÍCH FACTORING ĐỐI VỚI NHÀ XK VÀ NK

a/ Đối với nhà XK:

(1) Cho phép nhà XK bán hàng theo phương thức thanh toán Ghi sổ và D/A, nghĩa là người NK được cấp tín dụng thương mại, do đó, làm tăng năng lực XK và cạnh tranh của nhà XK.

(2) Khả năng mở rộng thị trường XK mới, bởi vì rủi ro không thanh toán bởi nhà NK đã được nhà Factor NK bảo lãnh.

(3) Do được tài trợ ngay sau khi bán hàng, làm cho việc bán hàng trở nên giống với trả tiền ngay. Điều này làm tăng khả năng thanh khoản, và tăng vòng quay vốn, từ đó tăng được doanh số bán hàng.

(4) Do các công việc như quản lý sổ sách bán hàng, quản lý và thu hồi nợ đã được chuyển giao cho nhà Factor, nên công ty XK có điều kiện tập trung phát triển khâu tiếp thị và bán hàng, kết quả là tăng được doanh thu và lợi nhuận.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ HỌC TẬP

(5) Giảm được những khoản phải thu khó đòi trên bản cân đối.

(6) Vấn đề bất đồng ngôn ngữ và luật pháp được các nhà Factor chuyên nghiệp xử lý.

b/ Đối với nhà NK:

(1) Được mua hàng theo phương thức ghi sổ và D/A, tức được cấp tín dụng thương mại.

(2) Không mất phí và thời gian để mở L/C.

(3) Không phải ký quỹ.

(4) Được nhà Factor NK tư vấn dịch vụ liên quan đến thương mại quốc tế.

5.8. PHẠM VI ÁP DỤNG TÀI TRỢ FACTORING

Nhìn chung, tài trợ factoring đặc biệt thích hợp với các giao dịch XK áp dụng phương thức thanh toán ghi sổ, D/P và D/A cho phép người mua hưởng tín dụng cung ứng hoặc gặp khó khăn trong việc thu nợ tiền hàng từ người mua nước ngoài.

Cho dù các khoản phải thu của nhà XK được chấp nhận tài trợ factoring bao giờ cũng là những khoản nợ ngắn hạn, nhưng về bản chất thì tài trợ factoring có đặc trưng của loại hình tài trợ trung dài hạn, bởi vì nhà XK chuyển giao toàn bộ công tác thu nợ tiền hàng từ tất cả những người mua nước ngoài cho nhà Factor trong suốt quá trình kinh doanh XK của mình (giải thích tương tự như Core Deposits).

Thông qua dịch vụ factoring, nhà XK có những lợi ích mà các loại hình dịch vụ tài trợ khác không có là:

1. Vì nhà Factor là nhà bao thanh toán chuyên nghiệp và hoạt động theo Hiệp hội, do đó, chi phí liên quan đến khâu thu nợ được tinh giảm, giúp nhà XK vừa nâng cao hiệu quả, vừa tiết kiệm chi phí hành chính và các thủ tục có liên quan trong vấn đề quản lý theo dõi thu nợ tiền hàng từ người mua nước ngoài.

2. Dịch vụ tài trợ và phòng ngừ rủi ro không thanh toán của factoring giúp nhà XK có được trạng thái lưu chuyển tiền tệ nhanh chóng, ổn định, an toàn. Đặc biệt là khi hạn mức tín dụng mà ngân hàng cấp cho nhà XK đã sử dụng hết. Mặt khác, bằng cách sử dụng factoring nhà XK sẽ nâng cao sức cạnh tranh nhờ vào khả năng cấp tín dụng cho người mua nước ngoài dưới dạng thanh toán ghi sổ.

Trong thực tế, các tổ chức tài trợ factoring thường là một bộ phận hoặc công công ty con trực thuộc ngân hàng thương mại. Đồng thời các tổ chức này cũng thường đăng ký tư cách thành viên của Hiệp hội tổ chức factoring quốc tế.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

6. NGHIỆP VỤ FORFAITING

a/ Khái niệm:

Forfaiting là dịch vụ tài trợ XK thông qua việc chiết khấu các khoản phải thu XK bằng hối phiếu, kỳ phiếu và các công cụ chuyển nhượng khác với điều kiện miễn truy đòi người bán, tại một mức lãi suất cố định và đến 100% trị giá của hợp đồng.

Về mặt thuật ngữ, Factoring đã được Việt hoá tương đối phổ biến là "Bao thanh toán", trong khi đó, thuật ngữ "Forfaiting" chưa được Việt hoá

một cách hoàn toàn, nên chúng ta tạm dịch là "Bao thanh toán tuyệt đối". Sau đây, thuật ngữ "Forfaiting" được sử dụng ở dạng nguyên thể.

Như vậy, trong giao dịch forfaiting, nhà XK bán đứt (miễn truy đòi người bán) các khoản phải thu XK cho nhà forfaiter để được nhận tiền ngay, nghĩa là nhà XK đã chuyển hoá từ việc bán hàng chịu (tín dụng thương mại) sang bán hàng trả tiền ngay. Nhà Forfaiter có thể nắm giữ các giấy tờ có giá cho đến khi đáo hạn (như một khoản đầu tư) hoặc bán lại chúng cho những nhà đầu tư khác với điều kiện miễn truy đòi.

b/ Các đặc điểm của Forfaiting:

Dịch vụ Forfaiting có những đặc điểm chủ yếu sau:

(1) Chuyển hoá khoản thu XK trả chậm thành trả ngay, cải thiện khả năng thanh khoản và luồng tiền mặt cho nhà XK.

(2) Nhà XK tránh được rủi ro quốc gia và rủi ro thị trường liên quan đến các khoản phải thu XK.

(3) Nhà XK được tài trợ đến 100% giá trị XK, lớn hơn nhiều so với các hình thức tài trợ XK thông thường (75 - 80%).

(4) Khoản tài trợ forfaiting không thể là một khoản nợ trên bảng cân đối của nhà XK, do đó, không làm xấu đi các chỉ tiêu tài chính.

(5) Do lãi suất áp dụng là cố định và được thanh toán ngay, nên loại trừ được rủi ro lãi suất và rủi ro tỷ giá.

(6) Nhà XK được giải phóng khỏi công việc quản lý tín dụng.

(7) Giúp nhà XK mở rộng được tín dụng XK trung dài hạn, tăng được thị phần bán hàng.

(8) Giúp giảm được chi phí bảo hiểm tín dụng XK.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

c/ Quy trình nghiệp vụ:

Trong thương mại quốc tế, forfaiting là hình thức cơ bản để tài trợ cho các khoản phải thu XK. Theo hợp đồng Forfaiting:

1. Nhà XK bán hàng cho nhà NK theo hình thức trả chậm từ 3 đến 5 năm (Ghi sổ, D/A, D/OT).

2. Nhà NK ký chấp nhận hối phiếu hay ký phát các kỳ phiếu cho người XK hưởng thanh toán cùng lãi suất.

3. Các hối phiếu hay kỳ phiếu được một ngân hàng bảo lãnh thanh toán (thường là ngân hàng phục vụ nhà NK).

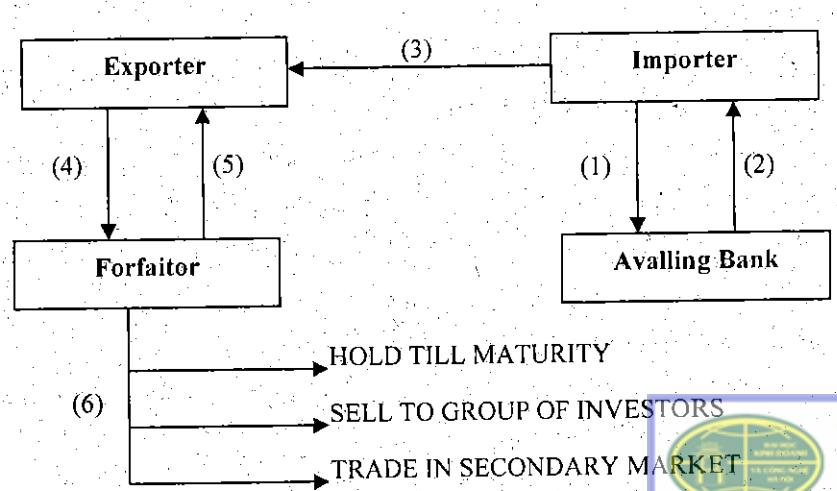
4. Nhà XK bán lại hối phiếu hay kỳ phiếu đã được bảo lãnh cho nhà Forfaitor (thường là ngân hàng nhà XK) theo lãi suất chiết khấu và miễn truy đòi.

Mức lãi suất chiết khấu phụ thuộc vào:

- Kỳ hạn của hối phiếu và kỳ phiếu.
- Đồng tiền ghi trên hối phiếu và kỳ phiếu.
- Hệ số tín nhiệm của ngân hàng bảo lãnh.
- Rủi ro quốc gia nước NK.
- Mức lãi suất trung dài hạn hiện hành của thị trường.

5. Nhà Forfaitor có thể nắm giữa các kỳ phiếu đến hạn hoặc bán lại chúng trên thị trường.

Sơ đồ nghiệp vụ Forfaiting:



THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Chú thích:

(1) Các hối phiếu và kỳ phiếu được gửi đến ngân hàng NK để bảo lãnh thanh toán.

(2) Các hối phiếu và kỳ phiếu đã được bảo lãnh được chuyển lại cho nhà nhập khẩu.

(3) Các hối phiếu và kỳ phiếu đã được bảo lãnh chuyển trả cho nhà XK.

(4) Các hối phiếu và kỳ phiếu được chiết khấu miễn truy đòi tại nhà Forfaitor.

(5) Nhà XK nhận ngay tiền chiết khấu (đến 100% trị giá).

(6) Nhà Forfaitor nắm giữ hối phiếu và kỳ phiếu đến hạn hoặc bán lại chúng cho những nhà đầu tư khác trước khi đến hạn.

d/ So sánh giữa Factoring và Forfaiting:

Ta thấy rằng, một giao dịch forfaiting là tương tự như một giao dịch Factoring quốc tế có đặc điểm ứng trước miễn truy đòi. Nhưng hai giao giao dịch này không giống hệt nhau mà có những khác biệt:

(1) Trong giao dịch Factoring, nhà Factor không tài trợ 100% mà giữ lại một tỷ lệ nhất định gọi là "dự phòng". Mặt khác, đối với giao dịch forfaiting, nhà fortaiter chiết khấu toàn bộ (100%) giá trị của hối phiếu hay kỳ phiếu.

(2) Trong giao dịch Factoring miễn truy đòi, nhà Factor tham gia quá trình quyết định tài trợ cho nhà XK, trong đó, giao dịch forfaiting, nhà Forfaiter dựa vào sự bảo lãnh vô điều kiện không huỷ ngang của ngân hàng bảo lãnh. Do đó, nhà forfaiter sẽ quan tâm chủ yếu là vị thế tài chính của ngân hàng bảo lãnh hơn là vị thế tài chính của nhà XK hay nhà NK.

(3) Trong khi nhà Factor nhận trách nhiệm quản lý sổ sách, giám sát các khoản phải thu và tiến hành thu tiền, thì nhà forfaiter không chịu bất kỳ một trách nhiệm nào như vậy.

(4) Nhà Factor mua các khoản phải thu ngắn hạn, trong khi đó, nhà forfaiter mua hối phiếu, kỳ phiếu phát sinh từ các hợp đồng trả chậm trung dài hạn.

Ta có bảng so sánh như sau:

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Tiêu chí khác biệt	Factoring	Forfaiting
Quy mô tài trợ	Thông thường là 80% trị giá hoá đơn được ứng trước	Tài trợ ngay 100%
Mức độ tín nhiệm	Nhà Factor tự đánh giá mức độ tín nhiệm của người mua trong trường hợp bao thanh toán miễn truy đòi.	Ngân hàng Forfaiting dựa trên hệ số tín nhiệm của ngân hàng bảo lãnh
Các dịch vụ cung cấp	Quản lý sổ cái bán hàng hàng ngày cùng các dịch vụ khác đi kèm	Không cung cấp các dịch khác
Kỳ hạn	Tài trợ ngắn hạn	Tài trợ trung dài hạn

e/ Lợi ích và bất lợi đối với nhà XK:

**/ Lợi ích:*

- Tránh được rủi ro lãi suất và rủi ro tỷ giá.

- Được tài trợ miễn truy đòi.

- Được trả tiền ngay sau khi giao hàng, tạo khả năng thanh khoản, giảm được nhu cầu vay vốn ngân hàng hoặc tận dụng được cơ hội đầu tư mới hoặc dùng tiền vào các mục đích khác (trả nợ...).

- Nhà XK không mất thời gian và tiền bạc vào việc quản lý, giám sát và thu nợ.

- Nhà forfaiter (không phải nhà XK) nhận các rủi ro như: rủi ro lãi suất, rủi ro tỷ giá, rủi ro từ nhà bảo lãnh, rủi ro quốc gia nước NK.

**/ Bất lợi:*

- Phải sở hữu những hối phiếu và kỳ phiếu hợp pháp, và phải thu xếp để chúng được ngân hàng bảo lãnh thanh toán.

- Do Forfaiter đảm nhận mọi rủi ro, nên mức hoa hồng phí và mức lãi suất chiết khấu sẽ cao hơn nhiều so với các hình thức tài trợ khác.

f/ Lợi ích và bất lợi đối với nhà NK:

**/ Lợi ích:*

- Bộ chứng từ hàng hoá đơn giản và nhanh chóng được thiết lập.

- Được mở rộng tín dụng NK với mức lãi suất cố định.

- Nếu sử dụng tín dụng ngân hàng để thanh toán tiền hàng có thể bị giới hạn bởi hạn mức tín dụng.

**/ Bất lợi:*

- Số dư bảo lãnh có thể được tính vào hạn mức tín dụng, làm giảm khả năng tiếp cận tín ngân hàng.

- Phải trả phí bảo lãnh thanh toán hối phiếu và kỳ phiếu.

- Nghĩa vụ thanh toán hối phiếu và kỳ phiếu là độc lập hoàn toàn với tình trạng hàng hoá. Do đó, dù có tranh chấp về hàng hoá, thì nhà NK vẫn phải thanh toán vô điều kiện các hối phiếu và kỳ phiếu.

- Việc nhà Forfaiter thu hoa hồng phí và lãi suất chiết khấu cao khiến cho giá thành hàng hoá bị đẩy lên cao./.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. *GS. TS. Nguyễn Văn Tiến: Toàn tập Quản trị Ngân hàng Thương mại. NXB Lao Động, 2015.*

2. *GS. TS. Nguyễn Văn Tiến: Tài chính Quốc tế Hiện đại - Dành cho Cao học & Nghiên cứu sinh. NXK Thống Kê, 2013.*

3. *Nguyễn Trọng Thủy:* Toàn tập UCP - Quy tắc & Thực hành Thống nhất Tín dụng chứng từ. In lần thứ 8. NXB Thống kê, 2009.

4. *PGS. TS. Lê Văn Tề:* Nghiệp vụ Ngân hàng quốc tế. NXB Thống kê, 2002.

5. *PGS. TS. Nguyễn Như Tiến:* Hướng dẫn sử dụng vận đơn đường biển trong thương mại và hàng hải quốc tế. NXB Giao thông vận tải, 2001

6. *PGS. TS. Nguyễn Hồng Đàm (chủ biên):* Vận tải và giao nhận trong ngoại thương. NXB Giao thông vận tải, 2003.

7. *PGS. Vũ Hữu Tửu:* Kỹ thuật nghiệp vụ ngoại thương. NXB Giáo dục, 2002.

8. *PGS. TS. Võ Thanh Thu,* TS. Đoàn Thị Hồng Vân: Incoterms 2000 và Hỏi đáp về Incoterms. NXB Thống kê, 2000.

9. *TS. Vũ Sỹ Tuấn:* Trách nhiệm của người chuyên chở đường biển và đường hàng không. NXB Chính trị quốc gia, 2002.

10. *ThS. Bùi Thị Khuyên:* Hợp đồng kinh tế trong kinh doanh. NXB Lao động - Xã hội, 2004.

11. *Trung tâm trọng tài quốc tế Việt Nam (VIAC):* 50 phán quyết trọng tài quốc tế chọn lọc. Hà Nội 2002.

120. *Alasdair Watson:* Finance of International Trade. CIB, 5e, 1995.

13. *Trade Finance* - BPP, 3e, 1993.

14. *Howard Palmer:* International Trade and Pre-export Finance - A practitioner's guide. Euromoney Book0s, 2e, 1999.

15. *Gary Collyer & Ron Katz:* Collected Opinions 1995 - 2001 on UCP 500, UCP 400, URC 522 & URDG 458. ICC Banking Commission.

16. *James E. Byrne & Christopher S.Byrnes:* The 2001 Annual Survey of Letter of Credit Law & Pratice.

17. *Jan Deker:* More Case Studies on D.C. (Problem, Queries, Answers).

18. Documentary Credit Insight, ICC Quarterly Publication.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

GS. TS. NGUYỄN VĂN TIẾN
TS. NGUYỄN THỊ HỒNG HẢI
(Đồng chủ biên)

GIÁO TRÌNH

THANH TOÁN QUỐC TẾ VÀ TÀI TRỢ NGOẠI THƯƠNG

NHÀ XUẤT BẢN LAO ĐỘNG
Số 175 Giảng Võ – Hà Nội
Điện thoại: 04 38515380; Fax: 0438515381
Email: info@nxblaodong.com.vn
Website: www.nxblaodong.com.vn
***
Chi nhánh phía Nam
Số 85 Cách mạng Tháng Tám, Quận 1, TP Hồ Chí Minh
ĐT:0838390970; Fax 0839257205
*****
Chịu trách nhiệm xuất bản
VÕ THỊ KIM THANH
Biên tập: Nguyệt Hằng - Đức Lưỡng
Bìa: Nguyễn Quốc Quý
Trình bày, sửa bản in: Hoàng Long

Liên kết Xuất bản
GS. TS. Nguyễn Văn Tiến – TS. Nguyễn Thị Hồng Hải
Địa chỉ: Học viện Ngân hàng - Số 12, Chùa Bộc, Hà Nội

Số ISBN: 978-604-59-5102-6

- In 1.000 cuốn, khổ 16x24cm, tại Công ty In và Thương mại HTC. Địa chỉ: Số 8, Ngõ 23B, Lý Nam Đế, Hà Nội.
- Xác nhận ĐKXB số: 3550-2015/CXBIPH/15-267/LĐ.
- Quyết định XB số: 1353/QĐLK-LĐ, ngày 04 tháng 12 năm 2015
- In xong và nộp lưu chiểu Quý I năm 2016.

THƯ VIỆN HUBT
TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

GS. TS. NGUYỄN VĂN TIẾN

Sinh ngày 06 tháng 01 năm 1962 tại Hoằng Quý, Hoằng Hóa, Thanh Hóa. Từ năm 1979 - 1983 tham gia quân ngũ. Năm 1984 là lưu học sinh, năm 1989 tốt nghiệp loại ưu trường Đại học Tổng hợp Kinh tế Bratislava Slovakia, được chuyển tiếp làm NCS. Năm 1993 nhận học vị Tiến sĩ ngành Tài chính - Ngân hàng.

Năm 1994 công tác tại Ngân hàng Ngoại thương Trung ương, nguyên là Trưởng phòng Tổng hợp và Phân tích Kinh tế. Năm 1998 chuyển làm công tác giảng dạy, năm 1994 được phong học hàm Phó Giáo sư, năm 2010 được phong học hàm Giáo sư. Hiện nay là Chủ nhiệm khoa Kinh doanh Quốc tế, Học viện Ngân hàng.

TS. NGUYỄN THỊ HỒNG HẢI

Sinh ngày 06 tháng 07 năm 1963 tại Hương Thủy, Thừa Thiên Huế.

Tốt nghiệp Cử nhân chuyên ngành Ngoại hối và Thạc sĩ ngành Tài chính – Ngân hàng. Năm 2008 nhận học vị Tiến sĩ ngành Tài chính - Ngân hàng, Trường Học viện Ngân hàng. Hiện nay là Chủ nhiệm Bộ môn Thương mại Quốc tế, khoa Kinh doanh Quốc tế, Học viện Ngân hàng.

Mobile: 0904 139 216

Email: honghaihvnh@yahoo.com

THƯ VIỆN HUBT

TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

9 786045 951026

Giá: 92.000đ