

ỦY BAN NHÂN DÂN THÀNH PHỐ HÀ NỘI
TRƯỜNG CAO ĐẲNG THƯƠNG MẠI VÀ DU LỊCH HÀ NỘI



GIÁO TRÌNH

Môn học: **THANH TOÁN QUỐC TẾ TRONG DU LỊCH**

Ngành: **QUẢN TRỊ DỊCH VỤ DU LỊCH VÀ LỮ HÀNH;**

QUẢN TRỊ KHÁCH SẠN

Trình độ: **CAO ĐẲNG**

(Ban hành theo Quyết định số: 278/QĐ-TMDL ngày 06 tháng 9 năm 2018)

HÀ NỘI, 2019

TUYÊN BỐ BẢN QUYỀN

Giáo trình “Thanh toán quốc tế trong du lịch” do tôi biên soạn là tài liệu thuộc loại sách giáo trình nên các nguồn thông tin có thể được phép dùng nguyên bản hoặc trích dùng cho các mục đích về đào tạo và tham khảo.

Mọi mục đích khác mang tính lệch lạc hoặc sử dụng với mục đích kinh doanh thiếu lành mạnh sẽ bị nghiêm cấm.

LỜI GIỚI THIỆU

Trong những năm gần đây, du lịch đã và đang trở thành ngành dịch vụ quan trọng của đất nước. Ngành du lịch không ngừng mở rộng thị trường, tăng cường quảng bá tạo ra sản phẩm du lịch hấp dẫn khách du lịch. Mặt khác hoạt động đào tạo, bồi dưỡng nguồn nhân lực có trình độ đáp ứng được yêu cầu phát triển của ngành cũng đầy mạnh.

Trong hệ thống các môn học của chuyên ngành Quản trị Dịch vụ khách sạn và Quản trị Du lịch và Lữ hành tại trường Cao đẳng Thương mại và Du lịch Hà Nội. Môn học Thanh toán quốc tế trong du lịch là môn học cơ sở ngành, là tiền đề để nghiên cứu các môn chuyên ngành. Ngoài việc trang bị cơ sở lý luận, phương pháp luận, môn học còn mang tính hệ thống. Kiến thức của môn học giúp tiếp nối các môn học cơ sở ngành và chuyên ngành.

Giáo trình “Thanh toán quốc tế trong du lịch” là tài liệu được biên soạn nhằm cung cấp các kiến thức cơ bản và có hệ thống về hoạt động thanh toán quốc tế trong hoạt động du lịch. Để từ đó người học có thể tiếp tục học tập và nghiên cứu sâu hơn theo chuyên ngành kinh doanh khách sạn hoặc có thể kinh doanh lữ hành hay hướng dẫn du lịch.

Giáo trình được biên soạn theo đề cương học phần “Thanh toán quốc tế trong du lịch” ở bậc cao đẳng ngành Quản trị dịch vụ du lịch và lữ hành và Quản trị khách sạn đã được Hội đồng Khoa học và Đào tạo nhà trường thông qua.

Nội dung của môn học Thanh toán quốc tế trong du lịch bao gồm 4 chương, cụ thể như sau:

- Chương 1: Một số vấn đề cơ bản về hệ thống nghiệp vụ thanh toán.
- Chương 2: Cán cân thanh toán quốc tế
- Chương 3: Các điều kiện trong thanh toán quốc tế
- Chương 4: Các phương tiện thanh toán quốc tế.

Tác giả xin trân trọng cảm ơn các tác giả đi trước, đặc biệt cảm ơn tác giả biên soạn giáo trình Thanh toán quốc tế - Khoa Khách sạn du lịch- trường Đại học Kinh tế Quốc dân Hà Nội mà chúng tôi đã kế thừa và tham khảo lượng kiến thức quý giá để hoàn thành giáo trình. Chúng tôi xin được cảm ơn đến UBND thành phố Hà Nội, Ban Giám Hiệu trường Cao đẳng Thương mại và Du lịch Hà Nội và Hội đồng Thẩm định giáo trình đã tạo điều kiện, hỗ trợ tác giả.

Mặc dù đã hết sức cố gắng, song do biên soạn lần đầu, giáo trình không tránh khỏi những thiếu sót. Kính mong đồng nghiệp và bạn đọc đóng góp ý kiến để giáo trình được hoàn thiện hơn.

Xin chân thành cảm ơn!

Hà Nội, ngày tháng năm 2018

Chủ biên

MỤC LỤC

Trang

TUYÊN BỐ BẢN QUYỀN

LỜI GIỚI THIỆU

MỤC LỤC

NỘI DUNG GIÁO TRÌNH THANH TOÁN QUỐC TẾ TRONG DU LỊCH

Chương 1: MỘT SỐ VẤN ĐỀ CƠ BẢN VỀ HỆ THỐNG NGHIỆP VỤ

THANH TOÁN 1

1. Hệ thống tiền tệ thế giới 1

1.1. Quá trình phát triển, khái niệm và bản chất của tiền tệ 1

1.2. Hệ thống tiền tệ của thế giới 2

1.3. Đồng tiền chung EU 5

2. Tỷ giá hối đoái (Foreign Exchange Rate - EX) 6

2.1. Khái niệm và phương pháp yết tỷ giá 6

2.2. Phân loại tỷ giá hối đoái 12

2.3 Các nhân tố ảnh hưởng và phương pháp điều chỉnh tỷ giá hối đoái 14

Chương 2: CÁN CÂN THANH TOÁN QUỐC TẾ 20

1. Khái niệm về cán cân thanh toán quốc tế 20

1.1. Khái niệm 20

1.2. Các loại cán cân thanh toán quốc tế 20

1.3. Các hạng mục trong cán cân thanh toán quốc tế 21

2. Nguyên tắc bút toán của cán cân thanh toán quốc tế 22

2.1 Nguyên tắc cơ bản thứ nhất (Ghi chép) 22

2.2. Nguyên tắc cơ bản thứ hai (Hạch toán -Bút toán kép)..... 22

2.3. Điều chỉnh cán cân thanh toán quốc tế 22

Chương 3: CÁC ĐIỀU KIỆN TRONG THANH TOÁN QUỐC TẾ 25

1. Điều kiện về tiền tệ 25

1.1 Lựa chọn tiền tệ 25

1.2. Lựa chọn phương pháp đảm bảo cho tiền tệ 26

2. Điều kiện về địa điểm thanh toán 29

3. Điều kiện về thời gian thanh toán 29

4. Điều kiện về phương thức thanh toán 30

5. Các biện pháp ngăn ngừa rủi ro về tài chính 31

5.1. Điều kiện về các biện pháp ngăn ngừa rủi ro cho bên gửi khách do
bên nhận khách gây ra 31

5.2. Điều kiện về các biện pháp ngăn ngừa rủi ro cho bên nhận khách
do bên gửi khách gây ra 32

Chương 4 : CÁC PHƯƠNG TIỆN THANH TOÁN QUỐC TẾ 34

1. Các phương thức thanh toán quốc tế 35

1.1. Phương thức chuyển tiền (Remittance) 35

1.2. Phương thức ghi Sổ (Open account) 37

1.3. Phương thức nhờ thu (Collection of payment) 38

2. Các phương tiện thanh toán 42

2.1. Thẻ thanh toán 42

2.2 Séc du lịch (traveller's cheque) 49

2.3. Hối phiếu (Bill of exchange).....	51
3. Phiếu trả tiền trước (Voucher)	59
3.1. Khái niệm	59
3.2. Nội dung của voucher	60
3.3. Các loại voucher.....	60
4. Thanh toán trực tuyến(e-banking).....	61
4.1. Khái niệm	61
4.2. Những lợi ích của thanh toán trực tuyến.....	61
4.3. Các hình thức thanh toán trực tuyến	62
4.4. Một số hạn chế khi sử dụng phương thức thanh toán trực tuyến.....	62
TÀI LIỆU THAM KHẢO	64

NỘI DUNG GIÁO TRÌNH THANH TOÁN QUỐC TẾ TRONG DU LỊCH

Vị trí, tính chất, ý nghĩa và vai trò của môn học.

- Vị trí: Thanh toán quốc tế trong du lịch là môn học kiến thức cơ sở ngành trong chương trình đào tạo trình độ cao đẳng Quản trị khách sạn. Môn học này được bố trí giảng dạy sau các môn như Quản trị học, Thống kê du lịch, cơ sở văn hóa Việt Nam, Tâm lý du lịch của chương trình đào tạo.

- Tính chất: Môn học thanh toán quốc tế trong du lịch giới thiệu về hệ thống nghiệp vụ thanh toán, cán cân thanh toán quốc tế, các phương tiện thanh toán, các điều kiện thanh toán và một số phương tiện và phương thức thanh toán quốc tế thường dùng trong khách sạn, du lịch.

- Ý nghĩa và vai trò của môn học: Môn học này cung cấp cho người học những kiến thức cơ bản về nghiệp vụ thanh toán trong du lịch. Từ đó người học có khả năng tiếp cận các môn học chuyên ngành một cách có hệ thống.

Mục tiêu môn học:

- Về kiến thức:
 - + Trình bày được bản chất, chức năng, quá trình phát triển của tiền tệ.
 - + Nhận biết được các loại hình tiền tệ phổ biến trên thế giới.
 - + Biết cách niêm yết tỷ giá của ngân hàng và cách tính tỷ giá chéo của hai đồng tiền
 - + Phân tích được các yếu tố ảnh hưởng đến tỷ giá hối đoái trên thị trường hiện nay.
 - + Trình bày được các nguyên tắc bút toán của cán cân thanh toán quốc tế
 - + Phân biệt được các hình thức thanh toán không dùng tiền mặt trong nền kinh tế thị trường hiện nay
 - + Phân tích được các điều kiện về tiền tệ, địa điểm thanh toán, thời gian thanh toán, phương thức thanh toán đối với các hợp đồng du lịch nội địa và du lịch quốc tế.
 - + Trình bày được các quy trình thanh toán bằng thẻ, bằng séc du lịch và phiếu trả tiền trước trong du lịch khách sạn.
- Về kỹ năng: Vận dụng vào thực hành làm các bài tập và nghiệp thực hành nghiệp vụ thanh toán trong quá trình học.
- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:
 - + Tự giác, tự chủ, tự tin trong hoạt động .
 - + Có phẩm chất đạo đức tốt
 - + Có khả năng tư duy độc lập.

Chương 1

MỘT SỐ VẤN ĐỀ CƠ BẢN VỀ HỆ THỐNG NGHIỆP VỤ THANH TOÁN

Mục tiêu:

- Về kiến thức:
 - + Phân tích được những nguyên nhân thúc đẩy sự ra đời và phát triển của tiền tệ.
 - + Trình bày được khái niệm của tiền tệ
 - + Trình bày được các giai đoạn về hệ thống tiền tệ của thế giới.
 - + Nêu được khái niệm, phương pháp của tỷ giá
 - + Trình bày được các trường hợp tính tỷ giá hối đoái theo tỷ giá chéo
 - + Phân loại được các loại tỷ giá hối đoái.
 - + Phân tích được các nhân tố ảnh hưởng và phương pháp điều chỉnh tỷ giá hối đoái.
- Về kỹ năng:
 - + Vận dụng những hiểu biết về hệ thống tiền tệ thế giới để thảo luận những vấn đề có liên quan đến hệ thống tiền tệ thế giới và tỷ giá hối đoái.
 - + Vận dụng kiến thức tỷ giá hối đoái vào các bài tập tính tỷ giá hối đoái
 - + Có nhận thức đúng đắn về hệ thống tiền tệ trên thế giới, đồng tiền chung EU và tỷ giá hối đoái.
- Về năng lực tự chủ trách nhiệm:
 - + Tự giác, tự chủ, tự tin trong hoạt động .
 - + Có phẩm chất đạo đức tốt
 - + Có khả năng tư duy độc lập.

Chương 1 trình bày những nội dung sau:

- Hệ thống tiền tệ thế giới
- Tỷ giá hối đoái

1. Hệ thống tiền tệ thế giới

1.1. Quá trình phát triển, khái niệm và bản chất của tiền tệ

1.1.1. Quá trình phát triển, khái niệm của tiền tệ

Khi nền sản xuất và quá trình trao đổi hàng hóa phát triển đến một mức độ nhất định nào đó sẽ đòi hỏi phải có một vật ngang giá chung. Vật ngang giá chung là những hàng hóa có thể trao đổi trực tiếp với nhiều hàng hóa khác. Vật ngang giá chung có đặc điểm là có giá trị sử dụng thiết thực, quý hiếm, dễ bảo quản, dễ vận chuyển và mang tính đặc thù của từng địa phương.

Khi lực lượng sản xuất phát triển, thị trường được mở rộng, trao đổi hàng hóa trở thành nhu cầu thường xuyên của con người thì việc có quá nhiều vật ngang giá chung đã gây khó khăn cho quá trình trao đổi hàng hóa, do đó những vật ngang giá chung đã tự loại trừ lẫn nhau. Dần dần, vật ngang giá chung bằng kim loại đã thay thế những vật ngang giá chung khác. Kim loại được sử dụng đầu tiên làm vật ngang giá chung là sắt và kẽm, sau đó đến đồng và bạc. Đến đầu thế kỷ XIX, vai trò của tiền tệ đã được cố định bằng vàng bởi vì vàng có nhiều đặc tính ưu việt hơn những hàng hóa khác, đó là:

- Tính đồng nhất của vàng rất cao.
- Dễ phân chia mà không làm ảnh hưởng đến giá trị vốn có của nó.

- Dễ vận chuyển
- Thuận tiện trong việc lưu trữ

Khi vàng độc chiếm vị trí vật ngang giá chung thì tên “**vật ngang giá chung**” được thay thế bằng “**tiền tệ**”. Và lúc này, thế giới hàng hóa được chia thành 2 cực rõ rệt. Một bên là những hàng hóa thông thường, trực tiếp biểu hiện giá trị sử dụng và mỗi hàng hóa chỉ có thể thỏa mãn một hay vài nhu cầu nào đó của con người. Còn bên kia cực đối lập là vàng - tiền tệ, trực tiếp biểu hiện giá trị của mọi hàng hóa khác. Vì tiền có thể trao đổi trực tiếp được với mọi hàng hóa trong bất kỳ điều kiện nào nên vàng - tiền tệ được coi là một loại hàng hóa đặc biệt.

Từ đó, ta có thể định nghĩa tiền tệ như sau:

Tiền tệ là một loại hàng hóa đặc biệt, được dùng làm vật ngang giá chung đo lường và biểu hiện giá trị của tất cả các hàng hóa khác và thực hiện trao đổi giữa chúng.

1.1.2. Bản chất của tiền tệ

Qua việc tìm hiểu quá trình phát triển của tiền tệ, ta thấy tiền tệ là một sản phẩm tất yếu của nền kinh tế hàng hóa nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho quá trình trao đổi hàng hóa và dịch vụ. Về bản chất, tiền tệ là một loại hàng hóa đặc biệt, đóng vai trò vật ngang giá chung để đo lường giá trị của các hàng hóa đồng thời tiền tệ còn đóng vai trò làm phương tiện để trao đổi hàng hóa, dịch vụ và thanh toán các khoản nợ.

Chính bản chất này của tiền tệ đã đem lại cho tiền tệ một đặc tính đó là khả năng có thể đổi lấy bất cứ hàng hóa hay dịch vụ nào.

Do tiền tệ là một hàng hóa đặc biệt nên cũng như các hàng hóa thông thường khác, tiền tệ có hai thuộc tính đó là: giá trị và giá trị sử dụng. Bản chất của tiền tệ được thể hiện rõ hơn qua hai thuộc tính của nó:

- Thứ nhất về giá trị sử dụng của tiền tệ, đó là khả năng thỏa mãn nhu cầu trao đổi của xã hội, nhu cầu sử dụng làm vật trung gian trong trao đổi. Giá trị sử dụng của một loại tiền tệ nào đó là do xã hội quy định, khi nào xã hội còn thừa nhận nó thực hiện tốt vai trò trung gian môi giới trong quá trình trao đổi thì khi đó giá trị sử dụng của nó với tư cách là tiền tệ còn tồn tại. Bởi vậy, đó cũng là cách trả lời cho sự xuất hiện hay biến mất của các dạng tiền tệ trong lịch sử.

- Thứ hai là giá trị của tiền tệ được đặc trưng bởi khái niệm “sức mua tiền tệ”, đó là khả năng đổi được nhiều hay ít hàng hóa trong trao đổi. Tuy nhiên, khái niệm “sức mua tiền tệ” không được xem xét dưới góc độ sức mua đối với từng loại hàng hóa nhất định mà nó được xem xét trên phương diện toàn thể các hàng hóa trên thị trường. Cụ thể là nếu xếp tất cả hàng hóa trong xã hội vào một “giỏ” thì “sức mua tiền tệ” được phản ánh bằng khả năng mua được bao nhiêu phần của “giỏ” hàng hóa đó. Đó là sức mua tổng hợp đối với tất cả các hàng hóa trên thị trường.

1.2. Hệ thống tiền tệ của thế giới

1.2.1. Hệ thống lưỡng kim bản vị (trước năm 1875)

Sau một thời gian dài loài người sử dụng hình thức hàng đổi hàng để phục vụ sinh hoạt, cho đến khi quan hệ mua bán trao đổi hàng hóa phát triển, kéo theo nhu cầu cất trữ, mua đi bán lại kiếm lời nên hình thức trên không còn phù hợp.

Vào những năm của thế kỷ VIII (trước Công nguyên) thì các đồng tiền bằng kim loại đã xuất hiện nhằm đáp ứng nhu cầu đó. Ban đầu, người ta sử dụng rất nhiều loại kim loại để đúc tiền như kẽm, đồng, thiếc, vàng, bạc... song trong quá trình sử dụng thì chỉ có vàng và bạc là hai kim loại được ưa dùng hơn cả.

Hệ thống lưỡng kim bản vị chính thức được thừa nhận. Đó là chế độ bản vị kép với hai kim loại quý là vàng và bạc được dùng để đảm bảo cho hệ thống tiền tệ tự do chuyển đổi. Ban đầu việc quy đổi vàng và bạc theo tỷ lệ 1/10 (hội suất tại Roma - thế kỷ II sau CN) đến năm 1803 thì thống nhất là 1/15,5. Tuy nhiên, do sử dụng hai loại tiền làm đảm bảo đã dẫn tới nhiều bất tiện nên giai đoạn thực hiện chế độ này ở mỗi quốc gia trên thế giới không giống nhau và các nước này nhận thấy rằng chỉ nên sử dụng một loại tiền làm đảm bảo mà thôi. Nước Anh duy trì chế độ này tới năm 1816, sau khi kết thúc chiến tranh với Napoleon, Quốc hội Anh đã thông qua đạo luật chỉ dùng vàng làm đảm bảo cho hệ thống tiền tệ, hủy bỏ việc đảm bảo của bạc. Mỹ thực hiện chế độ này từ 1792 đến 1874. Một số nước khác như Đức, Pháp, các nước ở bán đảo Scandinave, Liên minh tiền tệ Latin duy trì chế độ này tới những năm 1871 đến những năm 1874.

1.2.2. Hệ thống bản vị vàng cổ điển (1875-1914)

Mặc dù vàng rất được ưa chuộng trong trao đổi và cất trữ, song phải tới năm 1821, bản vị vàng hoàn chỉnh đầu tiên mới được thiết lập ở Anh và giấy bạc do Ngân hàng Anh phát hành có thể tự do chuyển đổi ra vàng. Pháp chính thức thiết lập bản vị vàng từ năm 1875 và cho tới năm 1879 thì Mỹ thi hành chế độ này, còn Nga và Nhật thì phải tới năm 1897 mới chính thức thi hành bản vị vàng.

Chế độ bản vị vàng cổ điển kéo dài 40 năm và chấm dứt khi Chiến tranh thế giới lần thứ Nhất bùng nổ. Trong suốt giai đoạn tồn tại của mình, London (Anh) được xem như là một trung tâm tiền tệ quốc tế, thể hiện vai trò chủ đạo trên thương trường quốc tế. Hoạt động của hệ thống bản vị vàng đã có những quy định thống nhất hơn so với thời kỳ trước.

- Chỉ có vàng là đảm bảo duy nhất cho hệ thống tiền tệ
- Khả năng chuyển đổi hai chiều giữa vàng và đơn vị tiền tệ quốc gia theo một tỷ lệ ổn định. Để đảm bảo việc chuyển đổi ra vàng, tiền giấy phải được đảm bảo bằng một trữ lượng vàng với tỷ lệ ấn định được ngân hàng trung ương công bố.
- Vàng được xuất nhập khẩu tự do.

Tuy nhiên chế độ bản vị vàng cũng có những hạn chế sau:

+ Đặc tính quý hiếm của vàng dẫn tới khả năng khó có thể cung ứng đủ tiền vàng. Do đó không đáp ứng nhu cầu phát triển kinh doanh và đầu tư trên phạm vi toàn thế giới.

+ Tính “lỏng” của việc thực thi chế độ này cao vì chính phủ các nước sẵn sàng từ bỏ bản vị vàng khi nó có mâu thuẫn với lợi ích quốc gia của nước đó.

1.2.3. Giai đoạn giữa hai cuộc chiến tranh thế giới (1914-1944)

Chiến tranh thế giới thứ nhất nổ ra chấm dứt chế độ bản vị vàng cổ điển vào tháng 8/1914 bằng việc các quốc gia (Anh, Pháp, Đức, Nga) tuyên bố chấm dứt việc chuyển đổi giấy bạc ra vàng và cấm xuất khẩu vàng. Sau chiến tranh, các nước bắt đầu giai đoạn khôi phục, ổn định kinh tế và có xu hướng xây dựng lại chế độ bản vị vàng. Trong giai đoạn này, Hoa Kỳ, quốc gia đã thay thế Anh

trong vai trò chủ đạo nền kinh tế thế giới, cũng là nước tiên phong trong việc nỗ lực khôi phục chế độ bản vị vàng và đã quay trở lại chế độ này vào năm 1919. Năm 1922, hội nghị Genes thừa nhận nguyên tắc quy chuẩn hối đoái vàng, được coi là mốc quay về với chế độ bản vị vàng của các nước. Anh khôi phục chế độ này vào năm 1925, Thụy Sĩ, Pháp và các nước Bắc Âu phục hồi chế độ này vào năm 1928. Tuy nhiên, đến cuối năm 1920 thì chế độ này chỉ còn tồn tại như một hình thức vì cơ chế tự điều tiết của hệ thống bản vị vàng đã bị vô hiệu do các nước lớn áp dụng chính sách xuất nhập khẩu vàng gắn với việc giảm và tăng về tín dụng và tiền tệ trong nước.

Năm 1929, thế giới bước vào cuộc khủng hoảng tiền tệ (1929 -1931). Nhiều nước đã bị suy thoái nặng nề, dự trữ giảm. Đến năm 1931, Anh tuyên bố đình chỉ chuyển GBP ra vàng, tiến hành kiểm tra hối đoái và thả nổi GBP. Cuối năm đó, lần lượt các nước Canada, Thụy Điển, Áo và Nhật tuyên bố từ bỏ chế độ bản vị vàng. Mỹ từ bỏ chế độ này vào năm 1933 song vào năm 1934, FED cố định ngang giá của đồng dollar theo tỷ lệ 1 ounce vàng = 35 USD (1 ounce = 38,25 gram). Còn Pháp chấm dứt chế độ bản vị vàng vào năm 1936. Từ đây, nền kinh tế thế giới bị chia cắt thành các khối tiền tệ và thực hiện chế độ thả nổi.

1.2.4. Hệ thống tiền tệ Bretton Woods (1944-1973)

Với việc đại diện 44 quốc gia liên kết thành lập quỹ tiền tệ quốc tế (IMF) vào tháng 7 năm 1944 tại hội nghị Bretton Woods (Mỹ), một hệ thống tiền tệ quốc tế mới đã được ra đời. Theo hệ thống này:

- Các quốc gia xây dựng chính sách ngang giá dựa trên đồng USD và có trách nhiệm giữ tỷ giá hối đoái giao động trong khoảng 1 % so với giá trị ngang giá đã được thỏa thuận (chỉ được phép thay đổi khi có tình trạng mất cân đối ngân sách) còn ngang giá của USD thì cố định ở mức 1 ounce vàng = 35 USD (theo công bố của FED năm 1934).

- Chỉ có USD mới có quyền chuyên đổi ra vàng. Vàng và USD là phương tiện thanh toán quốc tế

Về thực chất, hệ thống Bretton Woods là hệ thống bản vị hối đoái vàng dựa trên USD cho nên từ năm 1946 đến 1968, các nước tham gia hệ thống này đã cố gắng can thiệp để giữ hối suất theo quy định. Song niềm tin vào USD ngày càng bị giảm sút do Mỹ liên tục bị thâm hụt cán cân thanh toán. Đến năm 1969, các nước thành viên IMF tiến hành bổ sung quy chế lần thứ nhất, đưa ra công cụ mới về dự trữ (SDR) để xác định tương quan với vàng nhằm làm giảm ảnh hưởng của USD. Đến năm 1971, Mỹ đình chỉ việc đổi USD ra vàng và tiến hành phá giá USD lần thứ nhất, lúc này 1 ounce vàng = 38 USD, biên độ giao động từ 1 % đến 2,5 %. Song tình hình không cải thiện được bao nhiêu, tới năm 1973, các nước thành viên IMF công nhận sự phá sản của tỷ giá dựa trên vàng.

1.2.5. Chế độ tỷ giá hối đoái linh hoạt (1973 đến nay)

Sau khi hệ thống Bretton Woods sụp đổ (mặc dù tới tháng 4 năm 1978, IMF mới chính thức phế bỏ chế độ kim bản vị), tỷ giá giữa các đồng tiền được xác định một cách linh hoạt dựa trên sức mua của các đồng tiền đó trên thị trường. Các khu vực kinh tế bắt đầu được phát triển mạnh nhưng mang tính chất phân tán. Vào năm 1979, hệ thống tiền tệ Châu Âu (European Monetary System

- EMS) bắt đầu được thiết lập và đồng ECU ra đời. Sau cơn sốt vàng 1981 (1 ounce = 800 USD), IMF phải chấp nhận tỷ giá thả nổi và lấy đồng SDR (Special Drawing Right - Quyền rút vốn đặc biệt) làm tiền tệ quốc tế. Với việc thực hiện chế độ tỷ giá hối đoái linh hoạt, USD liên tục tăng giá và đạt đỉnh điểm vào năm 1985. Trước tình hình đó, các nước G5 (Pháp, Anh, Đức, Mỹ, Nhật) đã ký hiệp định Plaza nhằm phối hợp chính sách hối đoái giúp USD định giá thấp xuống, thực tế nó đã giảm và tạm ổn định vào năm 1988. Trong giai đoạn này, mặc dù vị trí của USD không còn như trước song USD vẫn đóng vai trò chủ đạo.

1.3. Đồng tiền chung EU

Do các nước sử dụng tỷ giá hối đoái linh hoạt đã phát sinh sự biến động về giá cả các đồng tiền trên thị trường và dẫn tới các cuộc khủng hoảng tiền tệ. Năm 1994, khủng hoảng tài chính Mexico gây ảnh hưởng toàn châu Mỹ và đặc biệt là cuộc khủng hoảng tiền tệ châu Á năm 1997 đã gây ảnh hưởng cho nền kinh tế toàn thế giới.

Đứng trước thực tế đó, đòi hỏi các nước lại phải tiến hành các bước đi nhằm đảm bảo sự ổn định tương đối của đồng tiền quốc gia. Một số nước liên kết đồng tiền của mình với đồng USD, FRF... Một số nước (Việt Nam, Trung Quốc...) áp dụng tỷ giá thả nổi có sự kiểm soát của chính phủ... Và các nước ở châu Âu cũng có những bước đi như vậy. Mặc dù đã được hoạt động từ năm 1979, song phải tới 7/2/1992, liên minh kinh tế tiền tệ châu Âu (Economic and Monetary Union - EMU) và đồng tiền chung châu Âu EURO mới chính thức được ra đời từ việc ký kết hiệp ước Maastricht (Hà Lan). Và từ 1/1/1999 đồng EURO được sử dụng trên thị trường tài chính quốc tế.

Tuy nhiên, để được gia nhập EMU, các nước thành viên phải đảm bảo thực hiện hiệp ước Maastricht, trong đó có 5 tiêu chuẩn cơ bản sau:

Thứ 1: Thâm hụt ngân sách không được vượt quá 3% GDP của nước mình.

Thứ 2: Nợ nhà nước không được vượt quá 60% GDP của mình.

Thứ 3: Lạm phát không được cao quá 1,5 % mức bình quân của các chỉ tiêu này ở 3 nước có nền kinh tế ổn định nhất.

Thứ 4: Lãi suất tín dụng không được vượt cao quá 2 % mức bình quân của các chỉ tiêu này ở 3 nước có nền kinh tế ổn định nhất.

Thứ 5: Trong 2 năm gần nhất đồng bản tệ không bị phá giá (nghĩa là trong hai năm gần nhất đồng bản tệ phải ổn định).

Đối chiếu với các tiêu chuẩn trên và với sự nỗ lực của các nước, khả năng gia nhập EMU là 14/15 (trừ Hy Lạp chưa đủ điều kiện gia nhập). Thực tế đến nay, EMU có 11 nước tham gia gồm: Đức, Áo, Bỉ, Tây Ban Nha, Pháp, Phần Lan, Ai len, Italia, Luxembua, Hà Lan, Bồ Đào Nha, (Anh (trước Brexit), Thụy Điển, Đan Mạch đủ tiêu chuẩn nhưng quyết định chưa gia nhập vào năm 1999 do lo ngại sử dụng đồng Euro sẽ làm giảm bớt chủ quyền). Bên cạnh các thành viên chính thức, một số quốc gia hay địa phận khác cũng đã tự quyết định chọn Euro làm tiền tệ chuẩn (không có quyết định của EU) như Montenegro, Andorra, Kosovo. Các thành viên không chính thức này đã từ bỏ tiền tệ riêng hay từ bỏ một trong số những tiền tệ trước đây và thay vào đó là dùng đồng Euro. Do đó các thành viên này không còn độc quyền tiền tệ nhưng lại không có ảnh hưởng đến chính sách lãi suất của ECB.

Khác với các đồng tiền mạnh khác trên thế giới, đồng Euro không dựa trên nền kinh tế của một nước duy nhất. Nếu nói về phúc lợi kinh tế của các nước sử dụng đồng Euro thì phải nói về tình trạng của mỗi nền kinh tế trong số 17 nước. Ngoài ra, tất cả các nước này đều có chính sách thuế khác nhau, Đức có thể củng cố vị thế của mình đồng thời Pháp có thể làm suy yếu nền kinh tế và ngược lại. Thương mại quốc tế là một trong số các nguồn thu quan trọng nhất của các nước khu vực đồng tiền chung châu Âu (Eurozone), nó mang lại GDP lớn hơn Nhật hay Mỹ. Ngoài ra, các nước Eurozone là những nước công nghiệp, bên cạnh đó sản xuất và dịch vụ cũng là nguồn thu quan trọng của những nền kinh tế này. Một số nước Eurozone là nhà cung cấp nguyên liệu tự nhiên quan trọng (Na Uy) và giá nguyên liệu có thể tác động đáng kể đến nền kinh tế của các nước này.

Trong thập niên đầu thế kỉ XXI, đồng Euro vẫn giữ được vị trí thống lĩnh của mình với tính chất là đồng tiền quốc tế. Tuy nhiên khủng hoảng nợ công đã khiến phải đặt ra câu hỏi về việc duy trì đồng tiền này và loại bỏ một số nước đang tham gia khu vực đồng tiền chung châu Âu. Rõ ràng là một số nước tham gia khu vực này đã nhận trách nhiệm khi chấp nhận các cam kết chung song không thể thực hiện được. Việc hỗ trợ cho các nước này từ các nước khác có thể tạo nên tình trạng căng thẳng cho nền kinh tế của các nước đó và làm suy yếu cơ sở của khu vực đồng tiền chung châu Âu.

Mặc dù sự giảm giá đồng Euro là ít khả năng xảy ra song đôi khi cũng cần chú ý đến sự bất ổn của các đồng tiền này và tính trước khả năng một số nước có thể rút khỏi Eurozone. Nhưng nếu như Euro tiến hành một đợt “tổng vệ sinh” và khắc phục tất cả các điểm yếu của nó thì đồng Euro sẽ có cơ hội thay thế đồng đô la Mỹ với tính chất là đồng tiền dự trữ ngoại tệ.

2. Tỷ giá hối đoái (Foreign Exchange Rate - EX)

2.1. Khái niệm và phương pháp yết tỷ giá

2.1.1. Khái niệm

Quan hệ trao đổi theo nguyên tắc cung cầu trên thị trường tài chính tiền tệ quốc tế dẫn đến nhu cầu so sánh giá trị của các đơn vị tiền tệ khác nhau. Kết quả của sự so sánh đó chính là tỷ giá hối đoái. Tỷ giá hối đoái được tiếp cận hai cách như sau:

- Tỷ giá hối đoái là khái niệm biểu thị giá cả của một đơn vị tiền tệ nước này thể hiện bằng một số đơn vị tiền tệ của nước kia. Với cách tiếp cận này trên thực tế có thể hiểu một cách đơn giản như sau: Tại thị trường Việt Nam, tỷ giá hối đoái giữa đô la Mỹ (USD) và đồng của Việt Nam (VND) được công bố ngày 3/6/2017 là 22.120/22.240, điều đó nghĩa là giá ngân hàng mua vào 1 USD là 22.120 VND và giá ngân hàng bán ra 1 USD là 22.240 VND.

+ Tỷ giá hối đoái là khái niệm biểu thị mối quan hệ so sánh trên thị trường giữa giá trị của 2 loại tiền tệ của 2 quốc gia khác nhau.

Với cách tiếp cận này có thể hiểu một cách đơn giản như sau: Tỷ giá hối đoái giữa đô la Mỹ (USD) và đồng của Việt Nam (VND) được công bố vào ngày 3/6/2017 là USD/VND = 22.120 /22.240. điều đó nghĩa là giá trị của 1 USD so với giá trị của đồng VND được 22.120 lần và 22.240 lần.

Từ hai cách tiếp cận trên, ta có khái niệm về tỷ giá hối đoái như sau: **Tỷ giá hối đoái là giá cả của 1 đơn vị tiền tệ nước này được thể hiện bằng một số đơn vị tiền tệ nước khác.**

Trong khái niệm này, hối đoái là sự chuyển đổi từ đồng tiền sang đồng tiền khác chẳng hạn chuyển đổi từ đồng Việt Nam sang đồng đô la Mỹ, hoặc từ đồng bảng Anh sang đồng Yên Nhật... sự chuyển đổi này xuất phát từ yêu cầu thanh toán giữa các cá nhân, các công ty, các tổ chức thuộc hai quốc gia khác nhau. Sự chuyển đổi này phải dựa trên một tỷ lệ nhất định giữa hai đồng tiền. Tỷ lệ chuyển đổi từ đồng tiền này sang đồng tiền khác chính là tỷ giá hối đoái.

Ngoài ra, trong một tỷ giá hối đoái, luôn luôn có mặt hai loại đồng tiền, trong đó một đồng tiền được cố định bằng một đơn vị để so sánh với một số đơn vị tiền tệ của đồng tiền còn lại

2.1.2. Phương pháp yết giá

Yết tỷ giá (Quotation) là việc công bố tỷ giá giữa hai đồng tiền trên thị trường tài chính tiền tệ. Trong đó, tỷ giá hối đoái là đại lượng được xác định cụ thể theo không gian và thời gian.

Theo tập quán kinh doanh tiền tệ của ngân hàng, tỷ giá hối đoái thường được yết như sau:

VD1: Tại thị trường Tokyo, Nhật Bản, ngày 25/01/2017, tỷ giá hối đoái giữa đồng Euro và đồng USD được yết như sau: EUR/USD = 1,3245/1.3265.

VD2: Tại Hà Nội, Việt Nam, ngày 25/01/2017, tỷ giá hối đoái giữa đồng USD và đồng VND được yết như sau: USD/VND = 22.240/22.440.

Các đồng tiền đứng trước (EUR trong VD 1, USD trong VD2) được gọi là tiền yết giá (commodity term) và là 1 đơn vị tiền tệ.

Các đồng tiền đứng sau (USD trong vd 1, VND trong vd 2) được gọi là tiền định giá (currency term) và là một số đơn vị tiền tệ. Tiền định giá thường thay đổi phụ thuộc vào thời giá của tiền yết giá.

Một số quy ước trong giao dịch hối đoái:

+ **Ký hiệu tiền tệ: XXX**

Trên thực tế, đồng tiền của một số quốc gia có tên gọi giống nhau. Vì vậy để thống nhất và thuận tiện trong các giao dịch thanh toán quốc tế, tổ chức tiêu chuẩn quốc tế ISO đã quy ước chung ký hiệu tiền tệ cho đồng tiền của một quốc gia là: XXX. Trong đó, 2 chữ cái đầu tiên là tên viết tắt của tên nước, chữ cái thứ ba là tên đồng tiền của quốc gia đó.

VD:

Dollar Mỹ	USD
Bảng Anh	GBP
Đồng tiền chung Châu Âu	EUR
Yên Nhật	JPY
Franc Thụy sỹ	CHF
Dollar Úc	AUD
Dollar Hồng Kong	HKD
Won Hàn Quốc	KRW

+ Phương pháp đọc tỷ giá (Ngôn ngữ trong giao dịch hối đoái quốc tế)

Vì những lý do nhanh chóng, chính xác và tiết kiệm, các tỷ giá không được đọc đầy đủ và chỉ được đọc những con số hay biến động, đó là những con số cuối.

Ví dụ: EUR/ USD = 1,3125 chỉ được đọc các số lẻ sau dấu phẩy. các số này chia làm 2 nhóm số. Hai số thập phân đầu tiên được đọc là “Số” (Figure), hai số tiếp theo được đọc là “điểm” (Point). Tỷ giá trên được đọc là (Euro, đô la Mỹ bằng 1 phẩy ba mươi một số hai mươi lăm điểm).

Ngoài ra, trong giao dịch ngoại hối, người ta thường lấy tên của các nước mà ở đó là thị trường tiền tệ lớn trên thế giới như London - Anh, Tokyo - Nhật, New York - Mỹ...

Vd: Thay vì đọc tỷ giá USD/GBP người ta đọc tỷ giá USD- London...

+ Phương pháp yết tỷ giá: Yết trực tiếp và yết gián tiếp

Phương pháp yết trực tiếp (Direct quotation - Price quotation) là phương pháp trong đó giá cả của đồng tiền đó được thể hiện ra bên ngoài, đồng tiền đó luôn luôn đứng trước các đồng tiền khác trong quan hệ tỷ giá.

Phương pháp yết giá gián tiếp (Indirect quotation - Volume quotation) là phương pháp trong đó giá cả của chúng không được thể hiện một cách trực tiếp mà muốn biết được, người ta phải làm một phép tính. Khi yết giá gián tiếp, đồng tiền đó luôn đứng ở vị trí là đồng định giá.

Ví dụ: Ngày 20/6 /2017, ngân hàng Vietcombank công bố tỷ giá:

$$\text{USD/VND} = 22.240/22.340$$

+ Đồng USD là đồng tiền được yết giá trực tiếp bởi giá 1 USD ngân hàng mua vào là 22.240 và bán ra là 22.340.

+ VND là đồng tiền được yết giá gián tiếp. Vì giá của 1 VND chưa thể hiện ra bên ngoài. Muốn biết chúng ta phải làm phép chia để được giá của 1 VND ngân hàng mua vào là $1/22.340$ và 1 VND ngân hàng bán ra là $1/22.240$

Nếu đứng ở góc độ thị trường tiền tệ quốc tế hiện nay trên thế giới thường các đồng tiền EUR, USD, GBP dùng cách yết giá trực tiếp. còn các đồng tiền khác đều dùng phương pháp chưa thể hiện trực tiếp ra ngoài, mới thể hiện gián tiếp.

Còn tại các nước Anh, Mỹ và các nước dùng đồng EUR làm đồng nội tệ thì dùng cách yết giá gián tiếp để thể hiện giá cả ngoại hối ở các nước họ.

VD: Tại Mỹ, vào ngày 15/6/2017, tỷ giá hối đoái được công bố như sau:

$$\text{USD/JPY} = 118,20/119,60.$$

Với cách yết giá này trên thị trường Mỹ, người ta chưa trực tiếp biết được giá JPY- là một đồng ngoại tệ là bao nhiêu mà chỉ biết giá ngoại tệ JPY thể hiện trên thị trường Mỹ là 118,20 JPY bằng 1 USD hay 119,60 JPY bằng 1 USD, tức là mới thể hiện gián tiếp.

Muốn xác định giá của 1 JPY, ta phải làm phép tính chia

$$1 \text{ JPY} = 1/118,20 \text{ USD} = 0,0846$$

$$1 \text{ JPY} = 1/119,60 \text{ USD} = 0,0836.$$

Như vậy ta có tỷ giá JPY/USD = 0,0836/0,0846. Lúc này giá của đồng JPY mới thể hiện trực tiếp ra bên ngoài.

**** Xác định tỷ giá theo phương pháp tính chéo**

Trên thị trường hối đoái của các nước thường các đồng tiền EUR, GBP, USD là những đồng tiền yết giá trực tiếp. Tuy nhiên, trong giao dịch việc thanh toán đôi khi rất phong phú, người ta cần xác định tỷ giá giữa hai đồng ngoại tệ hoặc giữa đồng nội tệ nước mình với một ngoại tệ mà ngân hàng không công bố. Trong những trường hợp đó, người ta phải xác định tỷ giá theo phương pháp chéo tức là từ hai tỷ giá đã biết để tính được tỷ giá cần tìm....

***Xác định tỷ giá của hai đồng tiền yết giá gián tiếp**

Có thể diễn đạt tổng quát như sau:

Ngân hàng công bố các tỷ giá của các đồng tiền:

$$\left. \begin{array}{l} A/B \\ A/C \end{array} \right\} \text{Xác định tỷ giá B/C}$$

VD: Tại Singapore, ngày 20/6/2017, ngân hàng công bố tỷ giá:

$$\text{USD/HKD} = 7,9135/7,9185.$$

$$\text{USD/SGD} = 1,6415/1,6445.$$

Hãy xác định tỷ giá HKD/SGD

Ở đây ta cần xác định cả tỷ giá BID k HKD/SGD và ASK k HKD/SGD.

Trong hai tỷ giá đã biết, SGD và HKD đều là yết giá gián tiếp.

Trong tỷ giá cần tìm HKD là đồng yết giá, SGD là đồng định giá.

Ta tính như sau:

+ 7,9135 là tỷ giá ngân hàng mua USD trả bằng đồng HKD (BID n USD/HKD).

+ 7,9185 là tỷ giá ngân hàng bán USD thu về đồng HKD (ASK n USD/HKD)

+ 1,6415 là tỷ giá ngân hàng mua USD trả bằng đồng SGD (BID n USD/SGD)

+ 1,6445 là tỷ giá ngân hàng bán USD thu về đồng SGD (ASK n USD/SGD)

Tỷ giá khách hàng bán HKD cho ngân hàng lấy đồng SGD gọi là ASK k HKD/SGD (tương đương với tỷ giá ngân hàng mua SGD trả bằng đồng HKD - BID n HKD/SGD)

Tỷ giá khách hàng mua HKD từ ngân hàng và trả bằng đồng SGD gọi là BID k HKD/SGD (tương đương với tỷ giá ngân hàng bán HKD và thu về đồng SGD -ASK n HKD/SGD).

Để tính tỷ giá ta phải thực hiện các bước sau:

Bước 1: Viết lại hai tỷ giá đã cho như sau:

$$1 \text{ USD} = 7,9135/7,9185 \text{ HKD.}$$

$$1 \text{ USD} = 1,6425/1,6445 \text{ SGD.}$$

$$7,9135/7,9185 \text{ HKD} = 1,6425/1,6445 \text{ SGD}$$

$$\text{Vậy } 1 \text{ HKD} = (1,6425/1,6445 : 7,9135/7,9185) \text{ SGD.}$$

$$\text{Nói cách khác } \text{HKD/SGD} = (\text{USD/SGD}) : (\text{USD/HKD}) \quad (1)$$

Bước 2: Tính tỷ giá BID k HKD/SGD

Khách hàng bán SGD cho ngân hàng lấy USD: áp dụng tỷ giá ASK n USD/SGD

Khách hàng bán USD cho ngân hàng lấy HKD: áp dụng tỷ giá BID n USD/HKD

$$\text{Vậy ta có: } \text{BID k HKD/SGD} = \frac{\text{ASK n USD/SGD}}{\text{BID n USD/HKD}}$$

$$\text{Suy ra ta có: } 1,6445 \text{ SGD} = 7,9135 \text{ HKD}$$

$$\text{HKD/SGD} = 1,6445 / 7,9135 = 0,2078$$

Bước 3: Tính tỷ giá ASK k HKD/SGD

Khách hàng bán HKD cho ngân hàng lấy USD: áp dụng tỷ giá ASK n USD/HKD

Khách hàng bán USD cho ngân hàng và lấy SGD: áp dụng tỷ giá BID n USD/SGD

$$\text{Vậy ta có ASK k HKD / SGD} = \frac{\text{BID n USD / SGD}}{\text{ASK USD / HKD}}$$

$$\text{Suy ra ta có: } 1,6425 \text{ SGD} = 7,9185 \text{ HKD}$$

$$\text{ASK k HKD/SGD} = 1,6425 / 7,9185 = 0,2073.$$

$$\text{Vậy tỷ giá cần tìm HKD/SGD} = 0,2073 / 0,2078.$$

Kết luận 1:

- Muốn tìm tỷ giá của 2 đồng tiền yết giá gián tiếp, ta lấy tỷ giá của đồng định giá chia cho tỷ giá của đồng yết giá.

+ Muốn tìm tỷ giá bán của khách hàng thì lấy tỷ giá mua của ngân hàng chia cho tỷ giá bán của ngân hàng

+ Muốn tìm tỷ giá mua của khách hàng thì lấy tỷ giá bán của ngân hàng chia cho tỷ giá mua của ngân hàng.

*** Xác định tỷ giá của 2 đồng tiền yết giá trực tiếp**

Có thể diễn đạt một cách tổng quát như sau:

$$\left. \begin{array}{l} \text{B/A} \\ \text{C/A} \end{array} \right\} \text{Xác định tỷ giá B/C}$$

Ví dụ: Tại Mỹ, ngày 20/6 /2017. Ngân hàng công bố các tỷ giá:

$$\text{GBP /USD} = 1,6595 / 1,6605$$

$$\text{EUR / USD} = 1,1225 / 1,1235$$

Xác định tỷ giá GBP / EUR

Ở đây ta cần xác định cả tỷ giá ASK k GBP/EUR và BID k GBP/EUR

Ở hai tỷ giá đã biết, GBP và EUR đều là yết giá trực tiếp.

Trong tỷ giá cần tìm, GBP là đồng tiền yết giá và EUR là đồng định giá.

+ 1,6595 là tỷ giá ngân hàng mua GBP (BID n GBP/USD)

+ 1,6605 là tỷ giá ngân hàng bán GBP (ASK n GBP /USD)

+ 1,1225 là tỷ giá ngân hàng mua EUR (BID n EUR/USD)

+ 1,1235 là tỷ giá ngân hàng bán EUR (ASK n EUR/ USD)

Tỷ giá khách hàng bán GBP thu về EUR là ASK k GBP/ EUR.

Tỷ giá khách hàng mua GBP trả bằng EUR là BID k GBP/ EUR.

Để tính tỷ giá GBP/EUR ta thực hiện các bước như sau:

Bước 1: Viết lại 2 tỷ giá đã cho:

$$1\text{GBP} = 1,6595 / 1,6605 \text{ USD hay } 1 \text{ USD} = 1 / (1,6595 / 605) \text{ GBP}$$

$$1\text{EUR} = 1,1225 / 1,1235 \text{ USD hay } 1 \text{ USD} = 1 / (1,1225 / 1,1235) \text{ EUR.}$$

$$1 / (1,6595 / 605) \text{ GBP} = 1 / (1,1225 / 1,1235) \text{ EUR.}$$

$$1,1225 / 1,1235 \text{ GBP} = 1,6595 / 605 \text{ EUR}$$

$$\text{GBP/ EUR} = (1,6595 / 605 : 1,1225 / 35) \text{ EUR}$$

$$\text{Nói cách khác } \text{GBP / EUR} = \frac{\text{GBP / USD}}{\text{EUR / USD}}$$

Bước 2: Tính tỷ giá BID k GBP/EUR

Khách hàng bán GBP cho ngân hàng lấy USD - áp dụng tỷ giá BID n GBP/USD.

Khách hàng bán USD cho ngân hàng lấy EUR- áp dụng tỷ giá ASK n EUR/USD

$$\text{BID k GBP / USD} = \frac{\text{BID n GBP / USD}}{\text{ASK n EUR / USD}} = \frac{1,6595}{1,1235} = 1,4771$$

Bước 3: Tính tỷ giá ASK k GBP/ EUR

Khách hàng bán EUR cho ngân hàng lấy USD - áp dụng tỷ giá BID n EUR/USD

Khách hàng bán USD cho ngân hàng lấy GBP - áp dụng tỷ giá ASK n GBP/USD

$$\text{ASK k GBP / EUR} = \frac{\text{ASK n GBP / USD}}{\text{BID n EUR / USD}} = \frac{1,6605}{1,1225} = 1,4793$$

Vậy tỷ giá cần tìm GBP/EUR = 1,4771/93.

Kết luận 2:

- Muốn tìm tỷ giá của 2 đồng yết giá trực tiếp, ta lấy tỷ giá của đồng yết giá chia cho tỷ giá của đồng tiền định giá

+ Muốn tìm tỷ giá bán của khách hàng, ta lấy tỷ giá mua của ngân hàng chia cho tỷ giá bán của ngân hàng

+ Muốn tìm tỷ giá mua của khách hàng, ta lấy tỷ giá bán của ngân hàng chia cho tỷ giá mua của ngân hàng

*** Xác định tỷ giá của 2 đồng yết giá khác nhau**

VD: Cho 2 tỷ giá như sau:

$$\text{GBP /USD} = 1,5105/24.$$

$$\text{USD/CHF} = 1,3345/68$$

Tính tỷ giá GBP/CHF

Trong 2 tỷ giá đã biết, GBP được yết giá trực tiếp, CHF được yết giá gián tiếp

+ 1,5105 là tỷ giá ngân hàng mua GBP (BID n GBP/USD)

+ 1,5124 là tỷ giá ngân hàng bán GBP (ASK n GBP/USD)

+ 1,3345 là tỷ giá ngân hàng mua USD (BID n USD/CHF)

+ 1,3368 là tỷ giá ngân hàng bán USD (ASK n USD/CHF)

Tỷ giá khách hàng bán GBP lấy CHF (ASK k GBP/CHF)

Tỷ giá khách hàng mua GBP trả bằng CHF (BID k GBP/CHF)

Để tính tỷ giá, ta thực hiện như sau:

Bước 1: Viết lại 2 tỷ giá đã cho như sau:

$$1 \text{ GBP} = 1,5105 / 24 \text{ USD hay } 1 \text{ USD} = \frac{1}{1,5105 / 24} \text{ GBP}$$

$$1 \text{ USD} = 1,3345/68 \text{ CHF}$$

$$\text{Hay } \frac{1}{1,5105 / 24} \text{ GBP} = 1,3345 / 68 \text{ CHF}$$

$$1 \text{ GBP} = (1,3345/68 \times 1,5105/24) \text{ CHF}$$

Nói cách khác: GBP/ CHF = GBP/ USD x USD/CHF

Bước 2: Tính tỷ giá ASK k GBP/CHF

Khách hàng bán GBP cho ngân hàng lấy USD - áp dụng tỷ giá BID n GBP/USD

Khách hàng bán USD cho ngân hàng lấy CHF - áp dụng tỷ giá BID n USD/ CHF

Vậy $ASK k \text{ GBP/CHF} = BID n \text{ GBP/USD} \times BID n \text{ USD/CHF}$

$$= 1,5105 \times 1,3345 = 2,0157$$

Bước 3: Tính tỷ giá BID k GBP/ CHF

Khách hàng bán CHF cho ngân hàng lấy USD - áp dụng tỷ giá ASK n USD/CHF

Khách hàng bán USD cho ngân hàng lấy GBP - áp dụng tỷ giá ASK n GBP/ USD

Vậy $BID k \text{ GBP/CHF} = ASK n \text{ GBP/USD} \times ASK n \text{ USD/CHF}$

$$= 1,5124 \times 1,3368 = 2,0217$$

Vậy tỷ giá cần tìm GBP/ CHF = 2,0217/57.

Kết luận 3:

+ Muốn tìm 2 tỷ giá của đồng yết giá khác nhau, ta nhân 2 tỷ giá đã cho với nhau

+ Muốn tìm tỷ giá bán của khách hàng, ta nhân 2 tỷ giá mua của ngân hàng

với nhau

+ Muốn tìm tỷ giá mua của khách hàng, ta nhân 2 tỷ giá bán của ngân hàng

với nhau

2.2. Phân loại tỷ giá hối đoái

2.2.1. Căn cứ vào chế độ quản lý ngoại hối

Tỷ giá hối đoái được chia thành

+ Tỷ giá chính thức: là tỷ giá do Nhà nước công bố làm cơ sở cho việc quản lý ngoại hối và hoạt động kinh doanh ngoại tệ của các ngân hàng thương mại. Loại tỷ giá này chỉ mang tính chất tham khảo, định hướng cho thị trường, không phục vụ cho mục đích kinh doanh

+ Tỷ giá tự do (tỷ giá chợ đen): là tỷ giá do quan hệ cung cầu về ngoại hối trên thị trường quyết định. Tỷ giá này thường lớn hơn tỷ giá chính thức do Nhà nước công bố.

+ Tỷ giá thả nổi: là tỷ giá được hình thành tự phát trên thị trường, do quan hệ cung cầu về ngoại hối quyết định và Nhà nước không can thiệp vào sự hình thành và quản lý loại tỷ giá này.

+ Tỷ giá cố định: là tỷ giá không biến động trong phạm vi X% nào đó.

Trên thực tế, các quốc gia thường thi hành chế độ nhiều tỷ giá. Mục đích chính của chế độ nhiều tỷ giá trước hết là để ảnh hưởng đến cán cân thương mại quốc tế, do đó ảnh hưởng đến cán cân thương mại quốc tế và tỷ giá hối đoái. Sau nữa, chế độ nhiều tỷ giá còn có tác dụng như là một loại thuế nhập khẩu đặc biệt hoặc làm tiền thưởng xuất khẩu làm công cụ cho chính sách bảo hộ mậu dịch và trong trường hợp nào đó làm tăng thu nhập của ngân sách qua thu thuế bán ngoại hối. Chế độ nhiều tỷ giá dù có nhiều hình thức muôn vẻ nhưng nói chung có những đặc điểm chính sau:

+ Áp dụng tỷ giá hối đoái cao đối với một số hàng xuất khẩu nào đó cần phải bán phá giá hàng hóa, áp dụng tỷ giá hối đoái thấp so với những hàng hóa không khuyến khích xuất khẩu.

+ Áp dụng tỷ giá hối đoái cao đối với một số hàng nào đó cần phải hạn chế nhập khẩu còn đối với những mặt hàng nhập khẩu khác thì áp dụng tỷ giá hối đoái thấp để khuyến khích nhập khẩu

+Áp dụng tỷ giá hối đoái cao nhất hoặc ưu đãi nhất đối với khách du lịch quốc tế đến hoặc tư nhân gửi tiền vào trong nước nhằm thu hút ngoại tệ vào

+Áp dụng tỷ giá hối đoái cao đối với một đồng tiền của quốc gia hoặc khu vực nào đó nhằm đẩy mạnh xuất khẩu hàng hóa sang quốc gia hay khu vực đó. (VD: Mỹ áp dụng chế độ tỷ giá USD/EUR cao để đẩy mạnh xuất khẩu hàng hóa của Mỹ sang EU)

Hình thức đơn giản nhất của chế độ nhiều tỷ giá là quy định hai tỷ giá chính thức: tỷ giá cơ bản và tỷ giá ưu đãi.

Trong lĩnh vực thương mại quốc tế có rất nhiều loại tỷ giá chính thức được áp dụng. Đối với từng nhóm hàng hóa khác nhau mà cần phải hạn chế nhập hay đẩy mạnh xuất thì có từng loại tỷ giá chính thức khác nhau.

Tỷ giá ưu đãi thường được áp dụng đối với nhập khẩu vốn, khách du lịch quốc tế đến và gửi tiền trong nước.

Ngoài ra, chế độ nhiều tỷ giá còn có một số hình thức khác nhau: chế độ cấp giấy chứng nhận chuyển ngoại hối, bán đấu giá ngoại hối.

2.2.2. Căn cứ vào phương thức chuyển đổi ngoại hối

Tỷ giá được phân loại thành:

- Tỷ giá điện hối (Telegraphic Transfer - T/ T) là tỷ giá giao dịch ngoại hối mà ngân hàng có trách nhiệm chuyển ngoại hối bằng điện. Các tỷ giá được niêm yết tại ngân hàng là tỷ giá điện hối. Tỷ giá điện hối thường được sử dụng làm cơ sở xác định các loại tỷ giá khác.

- Tỷ giá thư hối (Mail Transfer - M/T) là tỷ giá giao dịch ngoại hối mà ngân hàng có trách nhiệm chuyển ngoại hối bằng thư

2.2.3 Căn cứ vào phương tiện thanh toán quốc tế

Tỷ giá được phân thành:

- Tỷ giá séc là tỷ giá mua, bán các loại séc bằng ngoại tệ. Phương pháp này được xác định bằng tỷ giá điện hối trừ đi số tiền lãi phát sinh tính theo số ngày cần thiết để bưu điện chuyển séc từ nước này sang nước khác.

- Tỷ giá hối phiếu trả tiền ngay: là tỷ giá mua, bán các loại hối phiếu trả tiền ngay bằng ngoại tệ. Phương pháp này xác định loại tỷ giá này bằng tỷ giá điện hối trừ đi số tiền lãi phát sinh tính theo số ngày cần thiết kể từ lúc ngân hàng bán hối phiếu đến lúc hối phiếu được trả tiền.

- Tỷ giá hối phiếu có kỳ hạn: là tỷ giá mua, bán các loại hối phiếu có kỳ hạn bằng ngoại tệ. Phương pháp xác định loại tỷ giá này bằng tỷ giá điện hối trừ đi số tiền lãi phát sinh tính theo số ngày kể từ lúc ngân hàng bán hối phiếu đến lúc hối phiếu được trả tiền.

- Tỷ giá chuyển khoản: là tỷ giá mua, bán ngoại hối trong đó việc chuyển khoản ngoại hối không phải bằng tiền mặt mà bằng cách chuyển khoản qua ngân hàng. Tỷ giá chuyển khoản thường cao hơn tỷ giá tiền mặt.

- Tỷ giá tiền mặt: là tỷ giá mua, bán ngoại hối mà việc chuyển trả ngoại hối bằng tiền mặt.

2.2.4. Căn cứ vào thời điểm giao dịch ngoại hối

Tỷ giá được chia thành:

- Tỷ giá mở cửa: là tỷ giá của lần giao dịch đầu tiên trong ngày

- Tỷ giá đóng cửa: là tỷ giá của lần giao dịch cuối cùng trong ngày. Tỷ giá đóng cửa được coi là chỉ tiêu chủ yếu về tình hình biến động của tỷ giá trong ngày hôm đó.

2.2.5. Căn cứ vào tính chất áp dụng của tỷ giá hối đoái

-Tỷ giá giao nhận ngay: là tỷ giá giao dịch ngoại hối mà việc giao nhận ngoại hối sẽ được thực hiện chậm nhất trong hai ngày làm việc

-Tỷ giá giao nhận có kỳ hạn: là tỷ giá giao dịch ngoại hối mà việc giao nhận ngoại hối sẽ được thực hiện theo thời hạn nhất định được quy định trong hợp đồng

2.2.6. Căn cứ vào nghiệp vụ kinh doanh ngoại hối của ngân hàng

Tỷ giá được phân thành:

-Tỷ giá mua: (BID n rate): tỷ giá ngân hàng mua ngoại hối vào

Tỷ giá bán: (ASK n rate): là tỷ giá ngân hàng bán ngoại hối ra.

2.3 Các nhân tố ảnh hưởng và phương pháp điều chỉnh tỷ giá hối đoái

2.3.1. Các nhân tố ảnh hưởng đến tỷ giá hối đoái

Trong chế độ lưu thông tiền giấy ngày nay, tỷ giá hối đoái trên thị trường biến động liên tục, dưới tác động của nhiều nhân tố khác nhau.

Những nhân tố chính ảnh hưởng đến sự biến động của tỷ giá hối đoái bao gồm:

+ Cán cân thanh toán quốc tế: Khi cán cân thanh toán quốc tế của một nước thay đổi sẽ làm ảnh hưởng đến tình hình cung cầu ngoại tệ của nước đó. Chẳng hạn, cán cân vãng lai của một nước thặng dư sẽ đồng nghĩa với cung về ngoại tệ lớn hơn cầu về ngoại tệ. Điều này có xu hướng làm cho đồng tiền trong nước tăng giá so với ngoại tệ.

+ Tỷ lệ lạm phát trên thị trường của hai quốc gia: Nếu tỷ lệ lạm phát của một nước mà cao hơn các nước khác thì đồng tiền nước đó có xu hướng giảm giá so với đồng tiền của nước kia.

+ Cung hoặc cầu về ngoại hối: Đây là nhân tố ảnh hưởng trực tiếp và nhạy cảm đến sự biến động của tỷ giá hối đoái, bởi vì nếu cầu ngoại hối lớn hơn cung ngoại hối thì đồng tiền trong nước giảm giá so với ngoại tệ, tỷ giá hối đoái tăng lên và ngược lại.

+ Mức chênh lệch lãi suất giữa các nước: nếu nước nào có lãi suất ngắn hạn cao hơn nước khác thì vốn ngắn hạn sẽ chảy vào nhằm thu tiền chênh lệch do phần lãi tạo ra. Do đó sẽ làm cho cung ngoại hối tăng lên, cầu ngoại hối giảm đi, tỷ giá hối đoái sẽ giảm xuống.

Ngoài ra, tỷ giá hối đoái còn chịu sự tác động của những dự đoán trên thị trường, yếu tố tâm lý, chiến tranh, thiên tai, các sự kiện kinh tế xã hội.

2.3.2. Phương pháp điều chỉnh tỷ giá hối đoái

Trong nền sản xuất hàng hóa, tỷ giá hối đoái chịu ảnh hưởng của nhiều nhân tố và biến động một cách tự phát. Nhà nước có thể áp dụng nhiều phương pháp để điều chỉnh tỷ giá hối đoái.

Các biện pháp chủ yếu để điều chỉnh tỷ giá hối đoái là chính sách chiết khấu, chính sách hối đoái, lập quỹ bình ổn hối đoái, vay nợ, phá giá, nâng giá tiền tệ để điều chỉnh tỷ giá hối đoái.

*** Chính sách chiết khấu**

Là chính sách của ngân hàng trung ương dùng cách thay đổi tỷ suất chiết khấu của ngân hàng mình để điều chỉnh tỷ giá hối đoái trên thị trường. Khi tỷ giá hối đoái lên cao đến mức nguy hiểm muốn làm cho tỷ giá hạ xuống thì ngân hàng trung ương nâng cao tỷ suất chiết khấu lên. Do đó lãi suất trên thị trường cũng tăng lên, kết quả là vốn ngắn hạn trên thị trường thế giới sẽ chạy vào nước mình để thu lãi cao. Lượng vốn chạy vào sẽ góp phần làm dịu sự căng thẳng của cầu ngoại hối do đó tỷ giá hối đoái có xu hướng hạ xuống.

Chính sách chiết khấu cũng chỉ có ảnh hưởng nhất định và có hạn đối với tỷ giá hối đoái, bởi vì giữa tỷ giá và lãi suất không có quan hệ nhân quả, lãi suất không phải là nhân tố quyết định sự vận động vốn của các nước.

Lãi suất biến động là do tác động của quan hệ cung cầu của vốn cho vay. Lãi suất có thể biến động trong phạm vi tỷ suất lợi nhuận bình quân và trong một tình hình đặc biệt có thể vượt quá tỷ suất lợi nhuận bình quân. Còn tỷ giá hối đoái thì do quan hệ cung cầu về ngoại hối quyết định. Mà quan hệ này lại do tình hình của cán cân thanh toán dư thừa hay thiếu hụt quyết định. Như vậy nhân tố hình thành lãi suất và tỷ giá không giống nhau, do đó mà biến động của lãi suất (lên cao chẳng hạn) không nhất định đưa tỷ giá hối đoái biến động theo (hạ xuống chẳng hạn).

Lãi suất lên cao có thể thu hút vốn ngắn hạn của nước ngoài chạy vào, nhưng khi tình hình chính trị, kinh tế và tiền tệ trong nước đó không ổn định thì không nhất thiết thực hiện được bởi vì đối với vốn nước ngoài, vấn đề lúc đó lại đặt ra trước tiên là sự đảm bảo an toàn cho số vốn chứ không phải là vấn đề thu được lãi nhiều.

Ví dụ: Trong cuộc khủng hoảng đô la Mỹ, mặc dù lãi suất của USD trên thị trường New York cao gấp rưỡi thị trường London, gấp 3 lần thị trường Tây Đức nhưng vốn ngắn hạn không chạy vào Mỹ mà đổ dồn chạy vào Tây Đức và Nhật. Mặc dù các nước này thực hiện chính sách lãi suất thấp, bởi vì nguy cơ phá giá đô la sắp trở thành hiện thực.

Tuy nhiên, không nên hoàn toàn coi thường chính sách chiết khấu. Nếu tình hình tiền tệ của các nước đều đại thể như nhau thì phương hướng đầu tư ngắn hạn vẫn hướng vào những nước có lãi suất cao. Do đó, hiện nay, chính sách chiết khấu vẫn có ý nghĩa của nó.

Ví dụ: Năm 1964, Ngân hàng Anh nâng tỷ suất chiết khấu từ 5 % lên 7 % do đó đã thu hút được vốn ngắn hạn chạy vào Anh, góp phần giải quyết những khó khăn của cán cân thanh toán quốc tế tại Anh.

*** Chính sách hối đoái**

Là biện pháp trực tiếp tác động vào tỷ giá hối đoái, có nghĩa là ngân hàng trung ương hay các cơ quan đối ngoại của nhà nước dùng nghiệp vụ trực tiếp mua bán ngoại hối để điều chỉnh tỷ giá hối đoái.

Khi tỷ giá lên cao, ngân hàng trung ương tung ngoại hối ra bán để kéo tỷ giá hối đoái tụt xuống. Muốn thực hiện được biện pháp này, ngân hàng trung ương phải có dự trữ ngoại hối lớn. Song nếu tình hình thiếu hụt của cán cân thanh toán quốc tế của một nước kéo dài thì khó có nguồn dự trữ ngoại hối lớn để thực hiện chính sách này.

Trong tình hình vậy, các nước tư bản phải dựa vào vốn dự trữ ngoại hối của nhau để cứu nguy đồng tiền của một nước nào đó. Vì vậy, 14 nước tư bản chủ nghĩa phát triển và Mỹ đã ký hiệp định “SWAP” để hỗ trợ lẫn nhau giữa các ngân hàng trung ương nhằm tác động đến quan hệ cung cầu ngoại hối của nước sử dụng tín dụng “SWAP” do đó ảnh hưởng đến tỷ giá hối đoái của nước đó.

Chính sách chiết khấu và chính sách ngoại hối đều dẫn đến mâu thuẫn giữa các tập đoàn trong nước, giữa thương nhân xuất khẩu muốn nâng cao tỷ giá hối đoái lên với thương nhân nhập khẩu muốn hạ tỷ giá hối đoái xuống, giữa nhà xuất khẩu muốn hạ thấp tỷ giá hối đoái với nhà nhập khẩu muốn nâng tỷ giá hối đoái và mâu thuẫn giữa các nước tư bản chủ nghĩa với nhau. Vì tỷ giá của một nước nâng lên thì hạn chế xuất khẩu hàng của nước khác nhưng lại khuyến khích việc xuất khẩu vốn của nước khác. Do đó, làm cho cán cân thương mại và cán cân thanh toán của nước ngoài đó với nước thực hiện hai chính sách bị thiệt hại.

*** Quỹ dự trữ bình ổn tỷ giá hối đoái.**

Quỹ dự trữ bình ổn tỷ giá hối đoái là một hình thức biến tướng của chính sách hối đoái, mục đích của nó là nhằm tạo ra một cách chủ động một lượng dự trữ ngoại hối để ứng phó với sự biến động của tỷ giá hối đoái thông qua chính sách hoạt động công khai trên thị trường.

Về nguyên tắc thì ngân hàng trung ương và các nước không chịu trách nhiệm điều tiết sự biến động của tỷ giá thả nổi. Song, do khủng hoảng hối đoái trầm trọng, tiền tệ các nước ngày một mất giá và tỷ giá biến động mãnh liệt đã ảnh hưởng đến sản xuất và lưu thông hàng hóa, các nước đã thành lập quỹ bình ổn hối đoái để điều tiết tỷ giá của đồng tiền nước mình.

Theo số liệu của ngân hàng dự trữ liên bang New York, các nước tư bản chủ nghĩa đã chi một khoản khá lớn trích ra trong quỹ của mình khoảng 300 tỷ đô la từ đầu năm 1973, trong đó chỉ riêng từ tháng 8/1977 đến tháng 2/1978 đã chi ra 60 tỷ đô la để duy trì tỷ giá hối đoái của họ. Riêng tháng 3/1978, quỹ của ngân hàng dự trữ liên bang và khoản tín dụng “SWAP” đã đạt 22,6 tỷ đôla để thực hiện cho mục đích này.

Kinh nghiệm đã chỉ rằng, tác dụng của quỹ bình ổn hối đoái rất có hạn vì một khi đã bị khủng hoảng kinh tế và khủng hoảng ngoại hối, lượng dự trữ theo quỹ đó cũng giảm đi và không đủ sức điều tiết theo tỷ giá. Quỹ này chỉ có tác dụng khi khủng hoảng ngoại hối ít nghiêm trọng và có nguồn tín dụng quốc tế hỗ trợ, ví dụ như tín dụng “SWAP”

*** Phá giá tiền tệ**

Trong những điều kiện của cuộc đấu tranh về kinh tế, chính trị của các nước và những ảnh hưởng của thị trường ngoài nước. trong những điều kiện mức độ lạm phát rất khác nhau ở các nước đã phát sinh vấn đề cần thiết là phải xem xét lại tỷ giá tiền tệ của nước này hoặc của nước khác.

Trong tình trạng nghiêm trọng của khủng hoảng ngoại hối, khi mà sức mua của tiền tệ giảm sút mạnh không thể đại diện cho sức mua danh nghĩa của nó, khi mà trong suốt thời gian dài tỷ giá biến động mạnh thì vấn đề xác định lại tỷ giá hối đoái là không thể tránh khỏi, song chính phủ các nước không thừa nhận

điều đó, họ phá giá tiền tệ lúc nào, mức độ ra sao là phụ thuộc vào mục đích kinh tế và chính trị của họ. Phá giá tiền tệ đã trở thành một chính sách kinh tế, tài chính của nhà nước để tác động đến tỷ giá hối đoái và cán cân thanh toán quốc tế.

Phá giá tiền tệ là sự đánh tụt sức mua của tiền tệ nước mình so với ngoại tệ, thấp hơn sức mua thực tế của nó.

Ví dụ: tháng 12/1971 USD phá giá 7,89 % tức là giá của 1 GBP tăng từ 2,4 USD lên 2,605 USD hay nói cách khác sức mua USD giảm từ 0,416 GBP còn 0,383 GBP.

Tác dụng của phá giá tiền tệ đối với nước tiến hành phá giá có thể là:

- Khuyến khích xuất khẩu hàng hóa, hạn chế nhập khẩu hàng hóa, do đó có tác dụng khôi phục lại sự cân bằng của cán cân ngoại thương, nhờ vậy góp phần cải thiện cán cân thanh toán quốc tế.

- Khuyến khích nhập khẩu vốn, kiều hối và hạn chế xuất khẩu vốn ra bên ngoài cũng như chuyển tiền ra ngoài nước. Do đó có tác dụng làm tăng khả năng cung ứng ngoại hối, giảm nhu cầu về ngoại hối nhờ đó tỷ giá hối đoái sẽ giảm xuống.

- Khuyến khích khách du lịch quốc tế vào trong nước (inbound tourism), hạn chế khách ra nước ngoài (outbound tourism) nhằm giảm bớt sự căng thẳng của mối quan hệ cung - cầu về ngoại hối.

- Cướp không một phần giá trị thực tế của những ai nắm đồng tiền phá giá trong tay.

Như vậy, mục đích chính của chính sách phá giá tiền tệ là nhằm cải thiện cán cân thanh toán quốc tế của một quốc gia. Tuy nhiên, mức độ thành công của chính sách này còn phụ thuộc vào khả năng đẩy mạnh xuất khẩu hàng hóa, thu hút khách du lịch ... của quốc gia thực hiện nó.

Ví dụ: Do kết quả phá giá đồng bảng Anh (GBP) 14,3 % tháng 11/1967 nên trong năm 1968-1969 sự thiếu hụt của cán cân thương mại của Anh đã giảm đi rõ rệt và trong 2 năm 1970-1971 cán cân thương mại của Anh đã dư thừa 12 triệu GBP và 285 triệu GBP.

*** Nâng giá tiền tệ**

Là việc nâng sức mua của tiền tệ nước mình so với ngoại tệ, cao hơn sức mua thực tế của nó

Ví dụ: Tháng 10/1969, đồng DEM nâng giá 9,29% tức là ở Đức tỷ giá hối đoái 1 USD = 4 DEM đã giảm còn 1 USD = 3 DEM, tức là đô la giảm giá ngược lại giá của DEM đã tăng từ 1 DEM = 0,25 USD lên 1 DEM = 0,27 USD.

Ảnh hưởng của nâng giá tiền tệ đối với ngoại thương của một nước hoàn toàn ngược lại với phá giá tiền tệ. Nâng giá tiền tệ trong những điều kiện hiện nay thường xảy ra dưới áp lực của nước khác mà các nước này mong muốn tăng khả năng cạnh tranh hàng hóa của mình vào nước có cán cân thanh toán và cán cân thương mại dư thừa.

Đức là một nước có cán cân thanh toán và cán cân thương mại dư thừa đối với Mỹ, Anh và Pháp. Để hạn chế xuất khẩu hàng hóa của Đức vào nước mình, Mỹ, Anh và Pháp thúc ép Đức phải nâng giá DEM. Sau khi nâng hàm lượng vàng của DEM lên 5 % vào năm 1961, chính phủ Đức đã phải nhiều lần nâng

giá đồng tiền của mình dưới áp lực của các nước bạn như Mỹ, Anh, Pháp và Ý. Tình hình đối với đồng Yên Nhật Bản cũng tương tự như vậy và thêm tệ hơn. Hiện nay Yên Nhật đã lên giá quá cao USD/JPY = 102 năm 1966 so với 360 năm 1971.

Ngoài ra, không loại trừ khả năng để tránh phải tiếp cận các đồng đô la mất giá đang “chạy trốn” khỏi Anh, Mỹ, chính phủ Đức và Nhật coi biện pháp nâng giá đồng tiền của mình như là một biện pháp hữu hiệu để ngăn ngừa đồng đô la mất giá chạy vào nước mình và giữ vững lưu thông tiền tệ và tín dụng, duy trì sự ổn định của tỷ giá hối đoái.

Những nước có nền kinh tế phát triển quá “nóng” như Nhật Bản, muốn làm “lạnh” nền kinh tế để tránh khủng hoảng cơ cấu thì sẽ dùng biện pháp nâng giá tiền tệ để giảm xuất khẩu hàng hóa, giảm đầu tư vào trong nước.

Việc nâng giá đồng Yên Nhật Bản cũng tạo điều kiện để Nhật Bản chuyển vốn đầu tư ra bên ngoài nhằm xây dựng một nước Nhật “kinh tế” trong lòng các nước khác, nhờ đó mà Nhật giữ vững thị trường bên ngoài, một vấn đề sống còn đối với Nhật Bản.

Câu hỏi ôn tập

1. Hãy nêu và phân tích những nguyên nhân thúc đẩy sự ra đời và phát triển của tiền tệ. nêu bản chất của tiền tệ
2. Trình bày các hệ thống tiền tệ thế giới.
3. Tỷ giá hối đoái là gì? Trình bày các phương pháp yết tỷ giá
4. Trình bày nguyên nhân ra đời đồng tiền chung EU và các tiêu chuẩn để gia nhập EU.

Bài tập

1/ Một công ty lữ hành A từ hoạt động kinh doanh nhận khách thu được 450.000 CNY. Với số tiền này, công ty A muốn dùng để thanh toán 500.000 JPY cho hoạt động gửi khách. Số tiền còn lại, công ty chuyển thành EUR. Hãy xác định số EUR mà công ty A sẽ có. Biết rằng các tỷ giá được công bố như sau:

$$\text{USD/CNY} = 8,2745/80$$

$$\text{USD/JPY} = 118,20/119,06$$

$$\text{EUR/USD} = 1,3125/45.$$

2/ Một khách du lịch A cần phải thanh toán 5.400.000 VND. Người này muốn thanh toán bằng 50 GBP số còn lại sẽ thanh toán nốt bằng EUR. Hãy xác định số EUR mà người khách du lịch A cần phải thanh toán nốt. biết rằng các tỷ giá được công bố như sau:

$$\text{GBP/USD} = 1,8135/65.$$

$$\text{EUR/USD} = 1,3125/45.$$

$$\text{USD/VND} = 22.810/22.910$$

3/ Có tỷ giá của một ngân hàng thương mại niêm yết như sau:

$$\text{USD/ VND} = 16.850/16.871$$

$$\text{USD/EUR} = 1,2248/98$$

$$\text{USD/JPY} = 114,81/115$$

$$\text{AUD/USD} = 0,6894/0,6924$$

$\text{GBP/USD} = 1,6568/1,6600$

Hãy xác định các tỷ giá và các khoản tiền đổi tương ứng khi :

- a. Khách hàng muốn mua 150.000 USD bằng VND
- b. Khách hàng muốn bán 96.000 EUR lấy USD
- c. Khách hàng muốn bán 92.000 USD lấy EUR
- d. Khách hàng muốn mua 28.300 GBP bằng USD
- e. Khách hàng muốn bán 56.000 USD lấy AUD

Chương 2

CÁN CÂN THANH TOÁN QUỐC TẾ

Mục tiêu:

- Về kiến thức:

- + Trình bày được khái niệm về cán cân thanh toán quốc tế
- + Trình bày được các loại cán cân thanh toán quốc tế.
- + Trình bày và phân tích được các hạng mục trong cán cân thanh toán quốc tế.
- + Trình bày được các nguyên tắc bút toán của cán cân thanh toán quốc tế.
- + Phân tích các biện pháp điều chỉnh cán cân thanh toán quốc tế.

- Về kỹ năng:

- + Vận dụng những hiểu biết về cán cân thanh toán quốc tế để thảo luận, phân tích những điều chỉnh có liên quan đến cán cân thanh toán khi bị thiếu hụt hoặc dư thừa

- Về năng lực tự chủ trách nhiệm:

- + Tự giác, tự chủ, tự tin trong hoạt động .
- + Có phẩm chất đạo đức tốt
- + Có khả năng tư duy độc lập.

Chương 2 trình bày những nội dung sau:

- Khái niệm về cán cân thanh toán quốc tế
- Nguyên tắc bút toán của cán cân thanh toán quốc tế
- Điều chỉnh cán cân thanh toán quốc tế

Mỗi quốc gia trên thế giới đều có những quan hệ về kinh tế, văn hóa, chính trị, quân sự, ngoại giao với nhiều quốc gia khác. Gắn với các quan hệ này là các dòng ngoại tệ chảy vào, chảy ra của từng quốc gia tức là phát sinh các khoản thu chi ngoại tệ. Để đánh giá tình hình thu chi quốc tế trong từng thời kỳ, người ta tập hợp ghi chép trên một biểu đặc biệt gọi là cán cân thanh toán.

1. Khái niệm về cán cân thanh toán quốc tế

1.1. Khái niệm

Cán cân thanh toán quốc tế là một biểu tổng hợp ghi chép một cách có hệ thống tất cả các khoản thu chi ngoại tệ của một nước phát sinh với các nước khác trong một thời kì nhất định.

1.2. Các loại cán cân thanh toán quốc tế

Có 2 loại cán cân thanh toán quốc tế:

- Cán cân thanh toán quốc tế thời kỳ: là bảng đối chiếu giữa những khoản tiền mà nước ngoài thực tế đã trả và những khoản tiền mà nước mình thực tế đã trả cho nước ngoài trong một thời kỳ nào đó (tháng, năm).

- Cán cân thanh toán quốc tế thời điểm: là bảng đối chiếu giữa những khoản tiền đã và sẽ thu và chi vào một thời điểm nào đó (ngày...) có nghĩa là tất cả các khoản nợ nước ngoài và những khoản nước ngoài nợ mà thời hạn trả tiền rơi đúng vào ngày đó của cán cân thì đều được phản ánh vào cán cân thanh toán tại một thời điểm nhất định.

Các giao dịch tiền được phản ánh trong cán cân thanh toán thực chất là những giao dịch tiền tệ giữa những người cư trú và những người không cư trú và ngược lại.

1.3. Các hạng mục trong cán cân thanh toán quốc tế

Cán cân thanh toán quốc tế bao gồm 2 hạng mục lớn là: Hạng mục thường xuyên (current account) và hạng mục vốn (capital account)

- Hạng mục thường xuyên: ghi những giao dịch về hàng hóa, dịch vụ và các khoản chuyển dịch thanh toán giữa 2 nước. Hạng mục thường xuyên còn gọi là cán cân vãng lai (current balance of payment).

Hạng mục thường xuyên bao gồm các khoản giao dịch:

* *Cán cân thương mại (cán cân hữu hình)*

- Cán cân này phản ánh những khoản thu chi về xuất nhập khẩu hàng hóa trong một thời kỳ nhất định.

- Khi cán cân thương mại thặng dư nghĩa là nước đó đã thu được từ xuất khẩu nhiều hơn phải trả cho nhập khẩu. Ngược lại, cán cân bội chi phản ánh nước đó nhập khẩu nhiều hơn xuất khẩu.

- Khi xuất khẩu, trị giá hàng xuất khẩu được phản ánh vào bên Có.

Khi nhập khẩu, trị giá hàng nhập khẩu được phản ánh vào bên Nợ. vì xuất khẩu làm phát sinh cung ngoại tệ, và cầu nội tệ trên thị trường ngoại hối. Nhập khẩu làm phát sinh cầu ngoại tệ.

* *Cán cân dịch vụ (Cán cân vô hình)*

- Phản ánh các khoản thu chi từ các hoạt động dịch vụ về vận tải (cước phí vận chuyển, thuê tàu, bến bãi...) du lịch, bưu chính, cổ vấn pháp luật, dịch vụ kỹ thuật, bản quyền, bằng phát minh sáng chế.

- Thực chất của cán cân dịch vụ là cán cân thương mại nhưng gắn với việc xuất nhập khẩu dịch vụ.

- Ghi chép: Xuất khẩu dịch vụ (phản ánh bên Có)

: Nhập khẩu dịch vụ (phản ánh bên Nợ)

* *Cán cân thu nhập (yếu tố thu nhập)*

Phản ánh các dòng tiền về thu nhập chuyển vào và chuyển ra. Bao gồm

- Thu nhập của người lao động (tiền lương, tiền thưởng, thu nhập khác...) do người không cư trú trả cho người cư trú và ngược lại.

- Thu nhập từ hoạt động đầu tư như: FDI, ODA... các khoản thanh toán và được thanh toán từ tiền lãi, cổ tức đến những khoản thu nhập từ đầu tư ở nước ngoài từ trước.

- Phản ánh: thu nhập chảy vào phản ánh bên Có (làm tăng cung ngoại tệ)

Khi chuyển thu nhập ra được phản ánh bên Nợ (làm giảm cung ngoại tệ)

* *Chuyển tiền đơn phương*: bao gồm các khoản chuyển giao một chiều không được hoàn lại.

Bao gồm: + Viện trợ không hoàn lại

+ Khoản bồi thường, quà tặng, quà biếu

+ Trợ cấp tư nhân, trợ cấp chính phủ.

- Ghi chép:

+ Các khoản thu đơn phương được xem như tăng thu nhập nội địa do thu được từ nước ngoài, làm tăng cung ngoại tệ (phản ánh vào bên Có)

+ Các khoản phải trả đơn phương do phải thanh toán cho người nước ngoài (phát sinh cầu ngoại tệ (phản ánh vào bên Nợ)

- Hạng mục vốn ghi những di động tiền tệ trong đầu tư và tín dụng giữa 2 nước. Hạng mục vốn bao gồm 2 giao dịch chủ yếu

+ Đầu tư trực tiếp

+ Hoạt động tín dụng ngắn hạn và dài hạn đầu tư vào thị trường chứng khoán.

Ngoài 2 hạng mục chủ yếu trên, trong cán cân thanh toán còn có hạng mục thứ 3 là hạng mục chênh lệch. Hạng mục chênh lệch phát sinh do thống kê sai sót, nhầm lẫn.

2. Nguyên tắc bút toán của cán cân thanh toán quốc tế

2.1 Nguyên tắc cơ bản thứ nhất (Ghi chép)

- Các giao dịch chuyển tiền quốc tế được phản ánh vào bên Có và bên Nợ của cán cân thanh toán.

- Bên Có: phản ánh các khoản thu tiền của người nước ngoài tức là những khoản giao dịch mang về cho quốc gia một số lượng ngoại tệ nhất định. Bên Có được ký hiệu dương

- Bên Nợ: phản ánh các khoản chi tiền ra thanh toán cho người nước ngoài tức là những khoản giao dịch làm cho quỹ ngoại tệ ở trong nước giảm đi. Bên Nợ được ký hiệu âm (-) của cán cân thanh toán.

2.2. Nguyên tắc cơ bản thứ hai (Hạch toán -Bút toán kép)

Hạch toán trong giao dịch quốc tế được thực hiện theo nguyên tắc ghi sổ kép. Điều này có nghĩa là mỗi giao dịch được ghi kép, một lần ghi NỢ và một lần ghi CÓ với giá trị như nhau.

Ví dụ: Một công dân Việt Nam đi du lịch tại Nhật Bản. Chi ăn, ở khách sạn 15.000 USD thì được ghi vào bên “Nợ” vì giao dịch này giống như giao dịch nhập khẩu hàng hóa, nó tạo ra nghĩa vụ phải thanh toán cho người nước ngoài. Đồng thời, nó cũng được hiểu là phát sinh một khoản nợ ngắn hạn đối với người nước ngoài. Đồng thời nó cũng được hiểu là phát sinh một khoản nợ ngắn hạn đối với người nước ngoài, làm tăng tài sản ngoại quốc tại Việt Nam. Do đó sẽ ghi bên “Có” của cán cân thanh toán quốc tế tại Việt Nam.

2.3. Điều chỉnh cán cân thanh toán quốc tế

2.3.1. Thay đổi tỷ giá

Mục tiêu quan trọng trong chính sách kinh tế của mỗi quốc gia là đảm bảo cán cân thanh toán được cân bằng. Khi cán cân thanh toán bội thu hoặc bội chi thì các nước thường sử dụng các biện pháp điều chỉnh cán cân

Trong đó, điều chỉnh tỷ giá hối đoái sẽ nhằm khuyến khích xuất khẩu tăng thu ngoại tệ đồng thời hạn chế nhập khẩu tiết kiệm ngoại tệ.

Đây là biện pháp mà ngân hàng TW hay các cơ quan ngoại hối của Nhà nước trực tiếp tác động vào tỷ giá hối đoái bằng cách dùng nghiệp vụ trực tiếp mua hoặc bán ngoại hối trên thị trường khi có những biến động mạnh về tỷ giá hối đoái mà Nhà nước can thiệp.

Trong trường hợp tỷ giá hối đoái tăng cao, ngân hàng TW sẽ bán ngoại hối ra thị trường để kéo tỷ giá hối đoái xuống và ngược lại, trong trường hợp tỷ giá hối đoái giảm mạnh, ngân hàng TW sẽ mua ngoại hối trên thị trường để đẩy tỷ giá lên.

Để thực hiện được biện pháp này, ngân hàng TW phải có dự trữ ngoại hối dồi dào. Chính sách này chỉ có tác dụng tạm thời và thực tế chỉ hạn chế được biến động của tỷ giá chứ không làm thay đổi được tình hình tiền tệ trong nước. Nếu cán cân thanh toán quốc tế của một quốc gia có tình trạng thâm hụt kéo dài thì khó có nguồn dự trữ ngoại hối lớn để thực hiện chính sách này.

2.3.2. Áp dụng các chính sách và các biện pháp tài chính

Khi cán cân bội thu, các nước thường sử dụng số bội thu đó để tăng cường đầu tư ra nước ngoài và bổ sung quỹ dự trữ ngoại hối quốc gia. Bội chi cán cân sẽ có tác động tiêu cực đến việc phát triển kinh tế của quốc gia, quan hệ kinh tế đối ngoại và quan hệ kinh tế - xã hội khác. Do vậy, việc áp dụng những biện pháp nhằm điều chỉnh cán cân khi bội chi là một việc làm hết sức cần thiết nhằm cải thiện cán cân

- Giảm bớt chi tiêu ngân sách nhà nước

Giảm chi tiêu ngân sách nhà nước sẽ tác động đến tổng cầu do đó góp phần cải thiện cán cân thanh toán ngắn hạn

Giảm chi tiêu ngân sách nhà nước thường đi đôi với chính sách thắt chặt tiền tệ, thuế khóa như: tăng lãi suất cho vay để giảm đầu tư, dùng công cụ thuế để hạn chế tiêu dùng nhất là hạn chế nhập khẩu hàng tiêu dùng

- Tăng cường thu hút vốn đầu tư nước ngoài: Để tăng cường thu hút vốn đầu tư nước ngoài có thể áp dụng các biện pháp sau:

+ Nâng lãi suất tiền gửi nhằm thu hút ngoại tệ từ nước ngoài vào

+ Vay của nước ngoài và tìm kiếm nguồn viện trợ nhà nước

+ Tạo môi trường đầu tư thuận lợi thủ tục dễ dàng, ưu đãi về thuế, chuyển lợi nhuận ra nước ngoài.

- Chính sách chiết khấu: Ngân hàng TW dùng cách thay đổi lãi suất tái chiết khấu của ngân hàng để điều chỉnh cán cân thanh toán quốc tế. Nếu lãi suất tái chiết khấu tăng trong khi lãi suất của các nước trong khu vực vẫn giữ nguyên thì sẽ thu hút được lượng ngoại tệ lớn ở trong nước và nước ngoài vào ngân hàng, như vậy cung cầu ngoại tệ sẽ được cải thiện

Khi cần thiết, ngân hàng TW hạ lãi suất tái chiết khấu sẽ mở rộng quan hệ tín dụng giữa ngân hàng với doanh nghiệp, khuyến khích doanh nghiệp mở rộng đầu tư, phát triển sản xuất đẩy mạnh xuất khẩu hàng hóa và dịch vụ ra nước ngoài tăng thu ngoại tệ.

- Chính sách hối đoái là biện pháp tác động trực tiếp vào tỷ giá hối đoái nghĩa là ngân hàng TW hay cơ quan ngoại hối của nhà nước dùng các nghiệp vụ trực tiếp mua, bán ngoại hối để điều chỉnh tỷ giá phù hợp với điều kiện của mình trong từng giai đoạn, phù hợp mục tiêu chính sách kinh tế đối ngoại.

+ Nâng giá hoặc phá giá sức mua của đồng tiền nội tệ

- Áp dụng chính sách bảo hộ mậu dịch nhằm kích thích xuất khẩu hàng hóa ra nước ngoài, tăng thu ngoại tệ bù đắp sự thiếu hụt, sử dụng hàng rào thuế quan hạn chế nhập khẩu

- Sử dụng quyền rút vốn đặc biệt SDR tại IMF

Khi một quốc gia là thành viên chính thức tại IMF thì có thể sử dụng quyền rút vốn đặc biệt hoặc thực hiện xuất vàng để trang trải các khoản nợ nước ngoài.

* Các giải pháp mang tính chiến lược

- Tăng khả năng xuất khẩu hàng hóa, dịch vụ tùy thuộc vào điều kiện tài nguyên, trình độ phát triển khoa học công nghệ của quốc gia trong đó trình độ khoa học công nghệ giữ vị trí quyết định

- Có chính sách hợp lý và năng động để thu hút khách du lịch, kiều hối, xuất khẩu lao động, xuất khẩu công nghệ nhằm tăng thu ngoại tệ

- Quản lý thu chi ngoại tệ theo nguyên tắc tăng thu giảm chi ngoại tệ

- Đổi mới chính sách quản lý kinh tế đối ngoại để thu hút vốn đầu tư

- Nâng cao trình độ quản lý và điều hành kinh tế của chính phủ và các cấp chính quyền.

Câu hỏi ôn tập

1. Trình bày khái niệm về cán cân thanh toán quốc tế? Có mấy loại cán cân thanh toán quốc tế

2. Trình bày các hạng mục trong cán cân thanh toán quốc tế

3. Cán cân thanh toán có những nguyên tắc bút toán nào?

4. Khi cán cân thanh toán bị thiếu hụt hoặc dư thừa thì có thể được điều chỉnh như thế nào?

Chương 3

CÁC ĐIỀU KIỆN TRONG THANH TOÁN QUỐC TẾ

Mục tiêu:

- Về kiến thức:

+ Trình bày được điều kiện về lựa chọn tiền tệ trong thanh toán quốc tế.

+ Trình bày được việc lựa chọn các hình thức điều kiện để đảm bảo cho hội đoái.

+ Trình bày và phân tích được các điều kiện về địa điểm, thời gian trong thanh toán.

+ Phân tích được các điều kiện về phương thức thanh toán.

+ Trình bày được các biện pháp ngăn ngừa rủi ro do các doanh nghiệp lữ hành gửi khách, nhận khách gây ra.

- Về kỹ năng:

+ Vận dụng những hiểu biết về các điều kiện về tiền tệ trong các hợp đồng du lịch để thảo luận, phân tích về các vấn đề liên quan đến điều kiện tài chính khi tham gia hợp đồng du lịch.

-Về năng lực tự chủ trách nhiệm:

+Tự giác, tự chủ, tự tin trong hoạt động .

+ Có phẩm chất đạo đức tốt

+ Có khả năng tư duy độc lập.

Nội dung tóm tắt:

Chương 3 trình bày những nội dung sau:

1.Điều kiện về tiền tệ

2.Điều kiện về địa điểm

3.Điều kiện về thời gian thanh toán

4.Điều kiện về phương thức thanh toán

Trong quan hệ thanh toán quốc tế, các bên tham gia thanh toán đều quan tâm đến lợi ích của mình, chính vì vậy nên họ cần thiết phải thỏa thuận với nhau các vấn đề cụ thể liên quan đến quyền lợi và nghĩa vụ của chính bản thân mình khi thực hiện hợp đồng, quy tụ lại nó chính là các điều kiện được gọi là *điều kiện thanh toán quốc tế*.

1. Điều kiện về tiền tệ

Điều kiện tiền tệ quy định sử dụng đơn vị tiền tệ của nước nào để tính toán và thanh toán trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế; đồng thời cũng quy định cách giải quyết khi có sự biến động về giá trị của đồng tiền đó trong quá trình thực hiện hợp đồng.

1.1 Lựa chọn tiền tệ

Trong giao dịch quốc tế, nếu căn cứ vào mục đích sử dụng tiền tệ trong thanh toán thì tiền tệ có thể được chia ra làm 2 loại: đồng tiền tính toán và đồng tiền thanh toán.

+ Tiền tệ tính toán (Account currencies) là đồng tiền được sử dụng để thể hiện giá cả hàng hóa và tính toán tổng giá trị hợp đồng mua bán quốc tế.

+ Tiền tệ thanh toán (Payment currencies) là đồng tiền được các chủ thể trong hợp đồng mua bán quốc tế để thanh toán nợ.

Trong hợp đồng thanh toán quốc tế, đồng tiền thanh toán cũng có thể là đồng tiền tính toán hoặc là một đồng tiền khác. Việc đồng tiền nào được lựa chọn sử dụng trong thanh toán quốc tế thì phải được thỏa thuận giữa 2 bên. Nhìn chung, bên nào cũng muốn lấy đồng tiền nước mình được sử dụng trong thanh toán quốc tế với những lý do:

- Qua thanh toán quốc tế có thể nâng vị thế của đồng tiền nước mình trên thị trường tiền tệ quốc tế.

- Chủ động trong thanh toán, không phải dùng ngoại tệ để trả nợ cho nước ngoài.

- Có thể né tránh được các rủi ro khi tỷ giá ngoại tệ biến động.

- Có thể tạo điều kiện tăng thêm xuất khẩu hàng cho mình.

Tuy nhiên, việc lựa chọn đồng tiền nào còn phụ thuộc vào các yếu tố sau:

- Dựa vào tương quan lực lượng trong quan hệ mua bán của cả 2 bên người mua, người bán.

- Vị trí của đồng tiền đó trên thị trường thế giới tại thời điểm giao dịch.

- Dựa vào tập quán sử dụng đồng tiền trong thanh toán ngành hàng...

1.2. Lựa chọn phương pháp đảm bảo cho tiền tệ

Trong điều kiện lạm phát và chính sách thả nổi tiền tệ phổ biến như hiện nay, sự biến động sức mua của các đồng tiền sẽ không còn hiện tượng cá biệt. Do vậy, để tránh rủi ro cho các nhà nhập khẩu khi tỷ giá hối đoái tăng ảnh hưởng đến khoản thanh toán chi trả cho bên người bán và ngược lại khi tỷ giá hối đoái giảm ảnh hưởng đến thu nhập của người bán. Từ thực tiễn đó, các chủ thể tham gia hoạt động mua bán quốc tế thường tìm kiếm, thỏa thuận các cách thức khác nhau để tìm cách hạn chế, giảm thiểu các rủi ro do những biến động về giá trị tiền tệ xảy ra đối với các khoản thu chi quốc tế của họ. Đó là những điều kiện đảm bảo hối đoái cho tiền tệ.

Điều kiện đảm bảo hối đoái là các quy định về cách xử lý khi sức mua của tiền tệ thay đổi nhằm đảm bảo sự bình đẳng về quyền lợi kinh tế giữa các bên tham gia hợp đồng mua bán quốc tế, đảm bảo giá trị thực tế của các khoản thu chi quốc tế.

Trong thanh toán quốc tế, các hình thức đảm bảo hối đoái rất đa dạng. Bao gồm:

*** Điều kiện đảm bảo theo vàng.**

Đây là hình thức đảm bảo cổ điển nhất, đơn giản nhất. Dùng vàng để đảm bảo có thể theo một trong các hình thức sau:

+ Một là: lấy giá cả hàng hóa và tổng giá trị của hợp đồng thanh toán quốc tế quy ra bằng một khối lượng vàng nhất định. Khi thanh toán dựa vào khối lượng vàng để thanh toán.

+ Hai là: Căn cứ vào hàm lượng vàng của tiền tệ.

Theo cách này, đồng tiền tính toán và đồng tiền thanh toán là cùng một loại tiền. Khi ký hợp đồng bắt buộc phải nêu hàm lượng vàng của đồng tiền đó. Đến

khi thanh toán, nếu hàm lượng vàng của đồng tiền này thay đổi so với thời điểm ký hợp đồng thì giá cả hàng hóa và tổng giá trị hợp đồng sẽ được điều chỉnh tương ứng.

Cách đảm bảo này chỉ có thể áp dụng đối với những đồng tiền đã công bố hàm lượng vàng và chỉ có tác dụng trong hợp chính phủ công bố chính thức đánh sứt hàm lượng vàng của đồng tiền xuống.

Trong điều kiện hiện nay tiền tệ không được quy đổi ra vàng và giá trị của đồng tiền không phải hoàn toàn đúng do hàm lượng vàng quyết định. Mặt khác, mức độ đánh sứt hàm lượng vàng trên mỗi đồng tiền của chính phủ các nước thường không phản ánh đúng mức độ sứt giá thực tế của đồng tiền đó. Vì vậy, hiệu quả của cách đảm bảo này chỉ có giá trị tương đương mà thôi. Chính vì vậy mà cách đảm bảo này ít được dùng.

+ Ba là: Căn cứ vào giá vàng hiện hành trên thị trường vàng để lựa chọn.

Theo cách này, hai bên thỏa thuận dùng một đồng tiền nào đó vừa là đồng tiền tính toán vừa là đồng tiền thanh toán và nhất trí chọn giá vàng trên một thị trường nào đó tính bằng đồng tiền này để đảm bảo. Đến khi thanh toán nếu giá vàng ở thị trường này biến động thì giá cả hàng hóa và tổng giá trị hợp đồng sẽ được điều chỉnh tương ứng.

Ví dụ: Khi một công ty du lịch Việt Nam ký với một doanh nghiệp du lịch Anh, tại Anh $273 \text{ GBP} = 1 \text{ auxo vàng}$. Đến ngày thanh toán, giá vàng tăng lên $285 \text{ GBP} = 1 \text{ auxo vàng}$, khi đó tổng giá trị hợp đồng cũng phải điều chỉnh tăng lên. Cách tính như sau:

Giá vàng tăng 12 GBP tức là $Z\%$

Tổng giá trị hợp đồng hiện tại = Tổng giá trị hợp đồng lúc ký $X + X \cdot Z\%$.

Cách tính này khi không chính xác, vì hiện nay giá vàng trên thế giới biến động mãnh liệt do tình hình đầu cơ, vượt xa các biến động về hàng hóa và tỷ giá hối đoái.

Cách đảm bảo dựa vào giá vàng, nói chung phản ánh nhạy bén tình hình biến động của tiền tệ lên xuống nhưng cũng không đảm bảo chính xác, bởi vì giá vàng trên thị trường biến động khá mạnh, có khi vượt xa sự biến động của giá cả hàng hóa và tỷ giá hối đoái.

*** Điều kiện đảm bảo ngoại hối:**

Điều kiện đảm bảo ngoại hối là điều kiện đảm bảo cho giá trị của đồng tiền thanh toán bằng một đồng tiền khác có sức mua ổn định hơn. Hai bên mua bán sẽ thỏa thuận lựa chọn một đồng tiền có sức mua tương đối ổn định, xác định tỷ giá với đồng tiền được lựa chọn trong thanh toán. Trước một ngày thanh toán lấy lại tỷ giá giữa 2 đồng tiền này để đối chiếu với tỷ giá đã xác định, nếu có sự thay đổi sẽ điều chỉnh giá cả hàng hóa và tổng giá trị hợp đồng theo sự biến động đó.

Ví dụ: Khi một công ty du lịch Việt Nam ký kết hợp đồng du lịch quốc tế với Thái Lan, lúc ký kết hợp đồng lấy đồng Baht Thái Lan làm đồng tiền thanh toán. Khi đến hạn thanh toán, đồng Baht bị phá giá mạnh. Nếu như hai bên đối tác có thỏa hiệp về tiền tệ trong hợp đồng đã ký tổng số tiền thanh toán cho hợp đồng sẽ được điều chỉnh theo tỷ giá lấy theo đồng USD.

Hợp đồng ký ngày 1/3/2017, giá trị hợp đồng là 500.000 Baht, tỷ giá 1 USD = 24 Baht.

Đến ngày 1/10/2017 là thời hạn phải thanh toán thì tỷ giá 1USD = 31 Baht.

Theo thỏa hiệp thì số tiền phải thanh toán bây giờ là:

$$500.000 \times 31/24 = 645.833 \text{ Baht.}$$

Trên thực tế, việc xác định tỷ giá lúc thanh toán căn cứ vào tỷ giá nào. Thông thường các đối tác thỏa thuận lấy tỷ giá trung bình giữa tỷ giá cao và tỷ giá thấp vào ngày hôm trước khi trả tiền. Trong trường hợp bản thân đồng tiền được chọn làm đồng tiền đảm bảo giá trị cũng bị sụt giá thì biện pháp đảm bảo này không có tác dụng. Chính vì vậy, cách đảm bảo này cũng chỉ mang tính tương đối.

***Điều kiện đảm bảo theo “rủ tiền tệ”**

Trong điều kiện nền kinh tế thế giới có nhiều biến động, khó có thể chọn được một đồng tiền có giá trị ổn định lâu thì biện pháp đảm bảo về tiền tệ theo “rủ” tiền tệ thường được sử dụng.

Khi áp dụng biện pháp đảm bảo hối đoái theo “rủ” tiền tệ thì các bên đối tác phải thống nhất số lượng ngoại tệ sẽ được chọn để đưa vào “rủ” tiền tệ và cách lấy tỷ giá hối đoái của các ngoại tệ so với đồng tiền được đảm bảo lúc ký kết hợp đồng và lúc thực thanh toán, để điều chỉnh tổng giá trị của hợp đồng đó.

Có thể tóm tắt cách đảm bảo này như sau:

Hai bên đối tác thỏa thuận dùng một số đồng tiền tập hợp lại tạo thành “rủ tiền”. mặt khác phải xác định đồng tiền của hợp đồng và tỷ giá hối đoái của nó với tất cả các đồng tiền tham gia “rủ tiền” vào thời điểm ký hợp đồng. Nếu tỷ giá đó vào thời điểm thanh toán có sự biến động (tăng, giảm) so với thời điểm ký hợp đồng thì sẽ phải tính sự biến động của toàn “rủ”, sau đó điều chỉnh số phải thanh toán theo hợp đồng.

Ví dụ: Tổng trị giá một hợp đồng du lịch là 1.000.000 USD. Hai bên đối tác cùng thỏa thuận xây dựng “rủ tiền” gồm các đồng tiền: EUR, GBP, CHF, CAD. Tỷ giá hối đoái giữa USD và các đồng trong rủ như sau:

Tên đồng tiền	Tỷ giá USD		Tỷ lệ biến động (%)
	Khi ký HĐ	Khi thanh toán HĐ	
EUR	0,822	0,8240	+0,49
JPY	110,20	109,70	-0,45
GBP	0,5720	0,5653	-1,17
CAD	1,2480	1,2107	-2,99
Toàn rủ tiền	112,84	112,3	-4,12

Bảng 3.1: Bảng “rủ tiền” được thỏa thuận

Như vậy, mức bình quân tỷ lệ biến động của tỷ giá hối đoái cả rủ tiền là: -1,03 = (-4,12: 4). và tổng giá trị của hợp đồng sẽ được điều chỉnh tăng lên 101,03% tức là từ 1.000.000 USD lên 1.010.300 USD.

Ngoài ra, còn có thể điều chỉnh hợp đồng theo cách thứ hai là căn cứ vào tỷ lệ biến động bình quân tỷ giá hối đoái của cả rổ vào lúc thanh toán so với lúc ký kết hợp đồng.

Tỷ giá hối đoái bình quân của cả rổ lúc ký kết hợp đồng: $112,84 / 4 = 28,21$

Tỷ giá hối đoái bình quân của cả rổ vào thời điểm thanh toán: $112,3 / 4 = 28,075$

Tỷ lệ biến động bình quân tỷ giá hối đoái của cả rổ vào lúc thanh toán so với lúc ký kết hợp đồng là: $(28,075 - 28,21) / 28,21 = - 0,48$

Như vậy, tổng giá trị của hợp đồng được điều chỉnh tăng lên 100,48%. Từ 1.000.000 USD lên 1.004.800 USD.

*** Đảm bảo căn cứ vào sự biến động của giá cả**

Điều kiện đảm bảo bằng vàng và ngoại hối không thể đảm bảo giá trị thực tế của đồng tiền khi thu về trong tình hình tỷ giá và hàm lượng vàng quy định một cách giả tạo. Vì vậy, để đảm bảo giá trị thực tế của đồng tiền thanh toán, trong hợp đồng còn có thể dùng hai cách quy định điều kiện đảm bảo sau đây:

+ Một là, số tiền phải trả căn cứ vào tình hình biến động của chỉ số giá cả. Tuy nhiên, chỉ số giá cả thay đổi không phản ánh đầy đủ và chính xác sự biến động của tiền tệ bởi vì có nhiều nhân tố ảnh hưởng đến sự biến động của giá cả, trong đó tiền tệ chỉ là một nhân tố.

+ Hai là, số tiền phải trả căn cứ vào sự biến động của chính mặt hàng đó trên thị trường.

Tuy nhiên, biện pháp đảm bảo căn cứ vào sự biến động của giá cả thường ít được sử dụng trong thanh toán và buôn bán quốc tế - trong đó có du lịch.

2. Điều kiện về địa điểm thanh toán

Trong thanh toán quốc tế giữa các nước, bên nào cũng muốn trả tiền tại nước mình, lấy nước mình làm địa điểm thanh toán vì có những điều lợi như sau:

+ Có thể đến ngày trả tiền mới chi tiền ra, đỡ đọng vốn hoặc có thể thu tiền về nhanh chóng nên luân chuyển vốn nhanh.

+ Ngân hàng nước mình thu được phí nghiệp vụ.

+ Có thể tạo ra điều kiện nâng cao được địa vị của thị trường tiền tệ nước mình trên thế giới.

Tuy nhiên, địa điểm thanh toán có thể là nước gửi khách du lịch sang Việt Nam, có thể là ở Việt Nam (qua các ngân hàng có khả năng thanh toán quốc tế). Trong thực tế, việc xác định địa điểm thanh toán là do sự so sánh lực lượng giữa hai bên quyết định.

3. Điều kiện về thời gian thanh toán

Điều kiện về thời gian thanh toán trong các hợp đồng du lịch quốc tế thường được quy định theo các cách như sau:

+ Thời gian trả tiền trước: Đây là hình thức trả tiền ngay sau khi ký hợp đồng. Trước khi gửi khách sang, bên doanh nghiệp gửi khách đã trả cho bên doanh nghiệp nhận khách hoặc doanh nghiệp nhận cung ứng dịch vụ du lịch một phần hoặc toàn bộ số tiền theo hợp đồng đã ký kết (thường là một phần). Thời gian này có thể được tính theo hai cách:

- N ngày sau khi ký hợp đồng

- N ngày sau khi hợp đồng có hiệu lực

Bên doanh nghiệp gửi khách trả tiền trước nhằm mục đích:

+ Ứng trước tiền cho bên doanh nghiệp cung ứng dịch vụ du lịch, tạo điều kiện cho bên doanh nghiệp cung ứng có đủ vốn để cung ứng dịch vụ du lịch cho khách du lịch được gửi.

+ Ngoài ra, việc trả tiền trước còn nhằm đảm bảo việc thực hiện hợp đồng của doanh nghiệp gửi khách với doanh nghiệp nhận khách.

- Thời gian trả tiền ngay: Thời gian trả tiền ngay được đưa ra ngay sau khi ký kết hợp đồng. Điều kiện trả tiền ngay được quy định theo một trong bốn hình thức cụ thể sau:

Hình thức 1: Doanh nghiệp gửi khách trả tiền cho doanh nghiệp nhận khách ngay sau khi hoàn thành nghĩa vụ gửi khách. Theo thuật ngữ của Incoterm 2000 ICC, đây là hình thức người mua trả tiền cho người bán sau khi hoàn thành nghĩa vụ giao hàng tại nơi giao hàng được chỉ định. (COD).

Hình thức 2: Doanh nghiệp gửi khách trả tiền cho công ty nhận khách hoặc công ty cung cấp dịch vụ du lịch ngay sau khi công ty cung cấp dịch vụ du lịch hoàn thành các dịch vụ cung cấp. Hình thức này chính là cách mà người mua trả tiền cho người bán ngay sau khi người bán hoàn thành nghĩa vụ giao hàng lên phương tiện vận tải tại nơi giao hàng quy định.(FOB)

Hình thức 3: Doanh nghiệp bên mua trả tiền cho bên công ty cung cấp dịch vụ du lịch ngay sau khi nhận được bộ chứng từ thanh toán từ bên người bán (CAD)

Hình thức 4: Khách hàng trả tiền cho bên cung cấp dịch vụ du lịch ngay sau khi được cung cấp đầy đủ các dịch vụ và sử dụng xong các dịch vụ tại nơi quy định. (COR).

Đối với thời gian trả tiền ngay thường không xảy ra trên thực tế vì trong du lịch luôn có tình trạng biến đổi về số lượng người đi cũng như số lượng dịch vụ du lịch sẽ dùng

- Thời gian trả tiền sau: Với cách trả tiền này thì sau một thời gian nào đó kể từ khi người bán hoàn thành nghĩa vụ cung cấp số lượng các dịch vụ du lịch (như 2 bên đã thỏa thuận). Người mua sẽ tiến hành thanh toán. Hiểu một cách đơn giản là sau khi phục vụ xong đoàn về mới thanh toán.

Cách làm này ít gặp trong thực tế kinh doanh du lịch vì bên nhận khách có thể gặp rủi ro nhiều.

4. Điều kiện về phương thức thanh toán

Phương thức thanh toán là điều kiện quan trọng hàng đầu có tính tổng hợp nhất trong các điều kiện được thỏa thuận trong thanh toán quốc tế trong du lịch. Phương thức thanh toán được hiểu một cách đơn giản lẫn cách thức nhất định để người bán (công ty cung cấp dịch vụ du lịch) thu được tiền hàng và dịch vụ nhanh nhất, an toàn nhất và khách hàng (khách du lịch) trả được tiền đồng thời nhận được hàng chuẩn xác, đủ về số lượng dịch vụ du lịch, đúng thời gian như hợp đồng du lịch đã ký kết. Tùy từng trường hợp cụ thể, các bên tham gia ký hợp đồng sẽ thỏa thuận sử dụng một phương thức thanh toán thích hợp trên nguyên tắc cùng có lợi.

Hay sử dụng nhất trong du lịch là trả tiền ứng trước (theo hình thức chuyển tiền ứng trước một khoản) cho hợp đồng du lịch và sau đó thì quyết toán vào

cuối kỳ du lịch (cuối thời vụ du lịch). Trong du lịch thường thấy các dạng chuyển khoản ứng trước như sau:

+ Chuyển tiền trước khi khách du lịch vào (ra) Việt Nam.

Số lượng và hình thức của việc trả tiền ứng trước phụ thuộc vào:

- Khối lượng hàng hóa và dịch vụ du lịch ký kết trong hợp đồng (những hợp đồng với khối lượng lớn và cho thời hạn lâu hơn thì lượng tiền chuyển ứng trước cũng lớn hơn).

- Với đối tác nào (là những công ty du lịch lữ hành nào, ở những nước nào).

- Chuyển tiền vào ngay khi khách du lịch vào Việt Nam hoặc khách du lịch Việt Nam ra nước ngoài du lịch.

- Chuyển tiền mấy ngày sau khi khách du lịch vào Việt Nam hoặc khách du lịch Việt Nam đi nước ngoài du lịch.

Trên thực tế, dạng cuối cùng là hay được sử dụng nhất. Tuy nhiên, để có lợi nhất cho nước đón khách du lịch (trường hợp như Việt Nam vì Việt Nam là nước phát triển du lịch quốc tế) thì hình thức thứ nhất là có lợi nhất vì thông thường khi các công ty lữ hành ký kết với các doanh nghiệp du lịch Việt Nam thì họ thực hiện bán cho khách tại nước họ và như vậy họ thu được tiền trước từ khách du lịch (thời hạn cũng tương đối lâu). Như vậy là họ đã được sử dụng số tiền đó. Trong khi đó về phía các công ty du lịch Việt Nam để phục vụ cho việc đón khách du lịch đến cũng cần phải có tiền để chuẩn bị cơ sở vật chất kỹ thuật, nhân viên.... Tuy nhiên trên thực tế vì phía Việt Nam mới phát triển du lịch quốc tế, cần nguồn khách nên nhiều khi phải chấp nhận thanh toán theo hình thức cuối cùng và chấp nhận quyết toán chậm.

5. Các biện pháp ngăn ngừa rủi ro về tài chính.

5.1. Điều kiện về các biện pháp ngăn ngừa rủi ro cho bên gửi khách do bên nhận khách gây ra.

Bên doanh nghiệp nhận khách thường gây ra những rủi ro như sau cho bên gửi khách:

+ Không cung cấp đầy đủ những dịch vụ cho khách du lịch theo như số lượng đã được ký kết trong hợp đồng.

+ Không đảm bảo chất lượng của các dịch vụ cung cấp cho khách du lịch theo như đã thỏa thuận trong hợp đồng.

Để tránh những rủi ro như trên có thể xảy ra, hai bên đối tác thường thỏa thuận về việc quyết toán giá trị của hợp đồng phụ thuộc vào mức độ hài lòng của khách du lịch đối với các dịch vụ và hàng hóa du lịch đã được cung cấp. Mức độ hài lòng của khách du lịch được xác định thông qua các phiếu đánh giá ý kiến (Evaluation Form) được phát cho khách du lịch. Nếu mức độ hài lòng của khách du lịch thấp, bên gửi khách có thể trừ một số % giá trị của hợp đồng khi quyết toán nốt giá trị hợp đồng.

Ví dụ: khi xác định mức độ hài lòng của khách du lịch, bên gửi khách có thể dựa vào tỷ lệ % khách du lịch trả lời thỏa mãn hoặc rất thỏa mãn đối với các dịch vụ được cung cấp theo các mức độ sau:

Mức độ hài lòng của khách du lịch	Tỷ lệ % khách du lịch trả lời thỏa mãn hoặc rất thỏa mãn
Kém	<66%
Trung bình	66-69%
Tương đối tốt	70-79%
Tốt	80-84%
Rất tốt	85-100%

Bảng 3.1: Phương pháp xác định mức độ hài lòng của khách du lịch về các dịch vụ được cung cấp ⁽¹⁾

(1): Nguyễn Văn Đình, chất lượng dịch vụ- một nhân tố quyết định sự sống còn của doanh nghiệp du lịch - Tạp chí kinh tế phát triển số tháng 08/2007.

5.2. Điều kiện về các biện pháp ngăn ngừa rủi ro cho bên nhận khách do bên gửi khách gây ra

Rủi ro do không trả tiền, không chấp nhận thanh toán các hóa đơn thanh toán hay chậm trễ trong thanh toán

Những rủi ro này thường hay gặp trong những trường hợp sau: các doanh nghiệp gửi và nhận khách là những đối tác làm ăn với nhau chưa lâu dài, chưa có chữ tín trong kinh doanh, các doanh nghiệp có quy mô nhỏ, lẻ, mang tính chất manh mún, các doanh nghiệp kinh doanh trong những điều kiện hệ thống pháp luật phát triển chưa hoàn hảo... những rủi ro của các doanh nghiệp du lịch Việt Nam với tư cách là doanh nghiệp nhận khách hay gặp phải đối với các doanh nghiệp gửi khách nước ngoài (đặc biệt là đối với các doanh nghiệp gửi khách Trung Quốc).

Để tránh những rủi ro này, trong du lịch thường sử dụng đảm bảo của ngân hàng, của các tổ chức đứng ra làm trung gian trong ký kết hợp đồng và đặc biệt của những công ty lữ hành gửi khách hàng thông qua những bản ký kết của những người đại diện cho các hãng lữ hành gửi khách đó khi khách đến Việt Nam (ký với doanh nghiệp lữ hành nhận khách) hay chỉ khi khách đã sử dụng dịch vụ du lịch.

Muốn tránh tình trạng các đối tác với Việt Nam không quyết toán hết hoặc quyết toán chậm, các nhà cung ứng du lịch Việt Nam cần đảm bảo tránh những tình trạng khiếu nại của khách về số lượng dịch vụ, chất lượng dịch vụ...

+ Rủi ro do việc thông báo chậm hoặc hoàn toàn không thông báo việc giảm số lượng khách đến hay hủy đoàn.

Trên thực tế, việc giảm số lượng khách du lịch của đoàn khách hay hủy đoàn khách

theo như đã đăng kí nhiều khi diễn ra không theo mong đợi của bên gửi khách. Song việc bên gửi khách thông báo chậm hoặc hoàn toàn không thông báo cho bên nhận khách về việc giảm số lượng khách hoặc hủy đoàn khách lại gây rủi ro cho các bên nhận khách. Lý do là ở chỗ: dịch vụ du lịch là sản phẩm vô hình nên không thể tồn kho được, nếu không được bán kịp thời sẽ bị triệt tiêu

giá trị; các doanh nghiệp nhận khách phần lớn đóng vai trò trung gian (là các doanh nghiệp lữ hành) nên để có dịch vụ cung cấp cho khách đã phải đăng kí trước với các nhà cung ứng trực tiếp dịch vụ du lịch.

Để đảm bảo tránh những rủi ro này, khi ký kết hợp đồng hai bên nhận khách và gửi khách cần thỏa thuận rõ ràng về trường hợp xảy ra và các mức độ phạt.

Ví dụ: Trong hợp đồng gửi và nhận khách du lịch hai bên có thể quy định về các trường hợp xảy ra và mức độ xử phạt theo các mức sau:

Nếu bên gửi khách thông báo cho bên nhận khách về việc giảm số lượng của đoàn khách hay hủy đoàn chậm nhất là 15 ngày trước ngày đoàn đến thì không phạt.

Nếu bên gửi khách thông báo cho bên nhận khách về việc giảm số lượng của đoàn khách hay hủy đoàn trong thời gian từ 14-17 ngày trước ngày đoàn đến thì phạt 10% tính theo giá của hợp đồng cho lượng khách giảm

Nếu bên gửi khách thông báo cho bên nhận khách thông báo về việc giảm số lượng của đoàn khách hay hủy đoàn trong thời gian từ 6-3 ngày trước ngày đoàn đến thì phạt 25% tính theo giá của hợp đồng cho lượng khách giảm.

Nếu bên gửi khách thông báo cho bên nhận khách về việc giảm số lượng của đoàn khách hay hủy đoàn trong thời gian từ 2-1 ngày trước ngày đoàn đến thì phạt 50% tính theo giá của hợp đồng cho lượng khách giảm.

Nếu bên gửi khách thông báo cho bên nhận khách về việc giảm số lượng của đoàn khách hay hủy đoàn vào ngày đoàn đến hoặc hoàn toàn không thông báo gì thì phạt 100% tính theo giá của hợp đồng cho lượng khách giảm.

Trong các trường hợp xác định thời hạn ở trên, thời gian được tính là ngày làm việc theo lịch.

Câu hỏi ôn tập

1. Phân tích các nhân tố tác động đối với các điều kiện tài chính - tiền tệ trong các hợp đồng du lịch quốc tế.
2. Trình bày nội dung của các điều kiện về tài chính trong các hợp đồng du lịch
3. Phân tích các rủi ro do các doanh nghiệp lữ hành gửi khách gây ra và các biện pháp ngăn ngừa.
4. Phân tích các rủi ro do các doanh nghiệp lữ hành nhận khách gây ra và các biện pháp ngăn ngừa.
5. Trình bày nội dung của các điều kiện về tiền tệ trong các hợp đồng du lịch.

Chương 4

CÁC PHƯƠNG TIỆN THANH TOÁN QUỐC TẾ

Mục tiêu:

- Về kiến thức:

- + Trình bày được khái niệm, quy trình thanh toán của phương thức chuyển tiền.
- + Nêu được các yêu cầu về chuyển tiền của Việt Nam và điều kiện áp dụng phương thức chuyển tiền trong kinh doanh du lịch.
- + Trình bày được khái niệm, đặc điểm, quy trình thanh toán của phương thức thanh toán ghi sổ và điều kiện áp dụng trong kinh doanh du lịch.
- + Trình bày được khái niệm, đặc điểm, quy trình thanh toán của phương thức nhờ thu và điều kiện áp dụng trong kinh doanh du lịch.
- + Phân biệt được từng phương tiện thanh toán trong du lịch.
- + Trình bày được khái niệm, cấu tạo nội dung, quy trình phát hành, sử dụng và thanh toán séc du lịch.
- + Trình bày được khái niệm, đặc điểm của hối phiếu, cấu tạo nội dung, các loại hối phiếu một số quy định về việc lập và sử dụng hối phiếu.
- + Trình bày được khái niệm, nội dung của voucher, các loại voucher và quy trình thanh toán phiếu du lịch trả tiền trước.
- + Trình bày được khái niệm, lợi ích của thanh toán trực tuyến, các hình thức thanh toán trực tuyến.

- Về kỹ năng:

- + Vận dụng những hiểu biết về các phương tiện thanh toán để thảo luận, phân tích về các vấn đề liên quan đến điều kiện thanh toán khi tham gia hợp đồng du lịch.
- Nhận biết được một số loại thẻ thanh toán, séc du lịch của một số tổ chức kinh doanh du lịch lớn trên thế giới.

- Về năng lực tự chủ trách nhiệm:

- + Tự giác, tự chủ, tự tin trong hoạt động .
- + Có phẩm chất đạo đức tốt
- + Có khả năng tự duy độc lập.
- + Tăng cường kỹ năng làm việc nhóm.

Nội dung tóm tắt:

Chương 4 trình bày những nội dung sau:

- Phương thức chuyển tiền.
- Phương thức ghi sổ
- Phương thức nhờ thu.
- Séc du lịch
- Hối phiếu
- Phiếu trả tiền trước (voucher)
- Thanh toán trực tuyến (e-banking)

Phương thức thanh toán quốc tế xác định quy trình kỹ thuật về vấn đề thực hiện việc thanh toán của người mua cho người bán với tư cách là các đối tác trong lĩnh vực thương mại quốc tế.

Phương thức thanh toán quốc tế quy định địa điểm và thời gian thực hiện việc thanh toán. Ai là người khởi xướng phương thức thanh toán và phương thức thanh toán sẽ có lợi cho ai hơn cũng như các loại chứng từ cần phải được xuất trình để quy trình thanh toán được thực hiện.

Đã có nhiều phương thức thanh toán quốc tế khác nhau được xây dựng, nhưng phương thức thanh toán phổ biến thường gặp là: phương thức chuyển tiền (bao gồm chuyển tiền mặt và chuyển khoản), phương thức Ghi sổ (tài khoản mở), phương thức nhờ thu..

1. Các phương thức thanh toán quốc tế

1.1. Phương thức chuyển tiền (Remittance)

1.1.1. Khái niệm

Phương thức chuyển tiền là phương thức mà trong đó khách hàng (người cần chuyển) yêu cầu ngân hàng của mình chuyển một số tiền nhất định cho một người khác (người hưởng lợi) ở một địa điểm nhất định bằng phương tiện chuyển tiền do khách hàng yêu cầu.

1.1.2. Các bên tham gia

- Người cần chuyển tiền: Là người yêu cầu ngân hàng chuyển tiền ra nước ngoài (có thể là người mua, người mắc nợ, người đầu tư, kiều bào chuyển tiền về nước...)

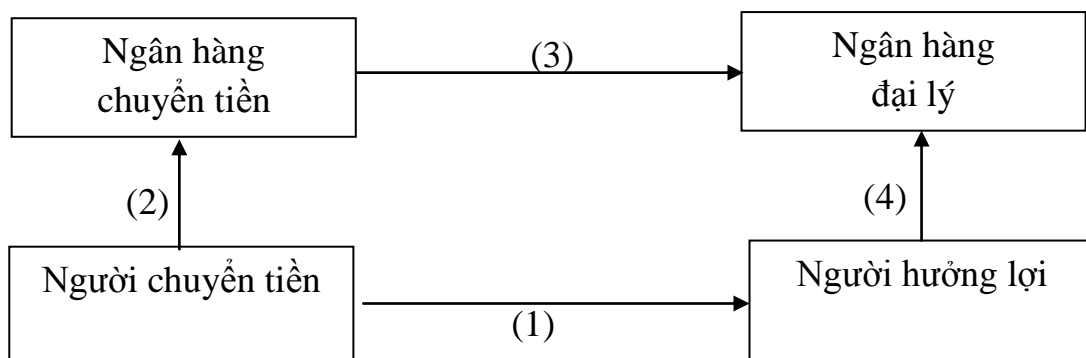
- Người hưởng lợi: là người được nhận tiền chuyển có thể là người bán, chủ nợ, người tiếp nhận vốn hoặc người nào đó do người chuyển tiền chỉ định.

- Ngân hàng chuyển tiền là ngân hàng ở nước người chuyển tiền

- Ngân hàng đại lý của ngân hàng chuyển tiền là ngân hàng ở nước người hưởng lợi.

1.1.3. Quy trình thanh toán

Quy trình thanh toán của phương thức chuyển tiền có thể được mô tả theo sơ đồ sau:



Sơ đồ 4.1: Quy trình thanh toán của phương thức chuyển tiền

(1): Người cần chuyển tiền cần chuyển một khoản tiền nhất định cho một người hưởng lợi nào đó, vì nhiều lý do khác nhau có thể là sau giao dịch thương mại, cần đầu tư, cần chuyển kinh phí.

(2): Người cần chuyển tiền viết đơn yêu cầu chuyển tiền và nếu không có tài khoản mở tại ngân hàng phải đem tiền mặt đến, nếu có tài khoản mở tại ngân hàng thì phải có ủy nhiệm chi.

(3): Ngân hàng chuyển tiền chuyển tiền tới ngân hàng đại lý tại nước ngoài.

(4): Ngân hàng đại lý chuyển tiền cho người hưởng lợi.

1.1.4. Các yêu cầu về chuyển tiền của Việt Nam

Muốn chuyển tiền ra nước ngoài cần có giấy phép của Bộ chuyên ngành và Ngân hàng Nhà nước.

Ví dụ: Người Việt Nam trong trường hợp muốn chuyển vốn đầu tư ra nước ngoài thì chỉ được chuyển vốn đầu tư ra nước ngoài trong trường hợp dự án đầu tư ra nước ngoài đã được và Bộ Kế hoạch và Đầu tư cấp giấy phép và Ngân hàng nhà nước xem xét duyệt giấy phép cho người đó được chuyển vốn ra nước ngoài để đầu tư cho dự án.

Chuyển tiền thanh toán trong ngoại thương thường phổ biến theo hình thức chuyển khoản. Các yêu cầu cần thiết để chuyển khoản thanh toán trong ngoại thương bao gồm:

- + Có hợp đồng mua bán ngoại thương
- + Có bộ chứng từ gửi hàng (cung ứng dịch vụ) của người xuất khẩu gửi đến
- + Có giấy phép kinh doanh xuất nhập khẩu
- + Có ủy nhiệm chi và phí chuyển tiền
- + Khi người cần chuyển tiền viết đơn chuyển tiền gửi đến ngân hàng chuyển tiền cần ghi đủ:

- + Tên, địa chỉ của người hưởng lợi, số tài khoản nếu người hưởng lợi yêu cầu.
- + Số ngoại tệ xin chuyển ghi bằng số và bằng chữ, loại ngoại tệ
- + Lý do chuyển tiền
- + Những yêu cầu khác,
- + Ký tên, đóng dấu.

1.1.5. Trường hợp áp dụng phương thức chuyển tiền

- + Trả tiền hàng nhập khẩu với nước ngoài
- + Thanh toán cho các chi phí có liên quan đến xuất nhập khẩu hàng hóa, dịch vụ.

- + Chuyển vốn ra bên ngoài để đầu tư hoặc chi tiêu phi thương mại

- + Chuyển kiều hối

1.1.6. Áp dụng phương thức chuyển tiền trong kinh doanh du lịch

Trong lĩnh vực du lịch quốc tế, đối tượng chính của các hợp đồng là dịch vụ du lịch. Chúng được cung ứng trong những điều kiện rất đặc thù. Chính vì lẽ đó, các phương thức thanh toán quốc tế trong du lịch được vận dụng sao cho phù hợp với những điều kiện đặc thù của du lịch. Trong hợp đồng du lịch quốc tế, thường quy định về việc thanh toán đặt cọc nên phương thức chuyển khoản là thích hợp nhất trong thanh toán giữa các đối tác. Phụ thuộc vào những điều kiện đã được thỏa thuận trong các hợp đồng đã được ký kết, các doanh nghiệp lữ hành gửi khách sẽ chuyển khoản thanh toán cho các cơ sở nhận khách theo các phương pháp khác nhau. Một số trường hợp cụ thể:

+ Chuyển khoản đặt cọc được thực hiện vào trước ngày đoàn khởi hành, vào ngày đoàn khởi hành hoặc sau khi đoàn khởi hành được một số ngày. Sau khi đoàn về chuyển khoản quyết toán.

+ Chuyển khoản đặt cọc được thực hiện theo định kỳ (hàng tuần, hàng tháng, 3 tháng một) chuyển khoản quyết toán.

+ Chuyển khoản một lượng tiền nhất định để đảm bảo trang trải chi phí cho doanh nghiệp nhận khách cho cả mùa du lịch (trong trường hợp giữa các đối tác có mối quan hệ bền vững với nhau).

+ Chuyển khoản trước toàn bộ giá trị theo hợp đồng (trong trường hợp giữa các đối tác có quan hệ bền vững với nhau).

Ở Việt Nam việc thanh toán giữa các doanh nghiệp lữ hành gửi khách và cơ sở nhận khách thường được thực hiện theo phương pháp với trình tự sau:

Chậm nhất 14 ngày tính đến ngày đoàn đến, bên gửi khách phải gửi thông báo chính xác số lượng khách sẽ đi cho bên nhận khách.

Dựa vào hợp đồng đã ký và số lượng khách đã được thông báo, bên nhận khách gửi giấy báo giá cụ thể, số tiền phải thanh toán cho bên gửi khách.

Chậm nhất 7 ngày tính đến ngày đoàn đến, bên nhận khách phải nhận được thanh toán đặt cọc của bên gửi khách (có thể là 30%, 50% hoặc 70% giá trị của hợp đồng, tùy thuộc sự thỏa thuận của 2 bên đối tác)

Hoặc 1 ngày trước khi đoàn về, hoặc một số ngày sau khi đoàn về bên gửi khách sẽ chuyển khoản thanh toán nốt cho bên nhận khách.

1.2. Phương thức ghi Sổ (Open account)

1.2.1. Khái niệm

Phương thức ghi sổ là một phương thức thanh toán trong đó người bán mở một tài khoản (hoặc một quyển sổ) để ghi nợ người mua sau khi đã hoàn thành giao hàng hay dịch vụ. Đến từng định kỳ (tháng, quý, nửa năm) người mua trả tiền cho người bán theo phương thức chuyển tiền hoặc phát hành séc...

Vì vậy giá trong phương thức ghi Sổ thường cao hơn giá hàng trong trường hợp trả tiền ngay. Chênh lệch này là số tiền lãi phát sinh của số tiền ghi sổ trong khoảng thời gian bằng định kỳ thanh toán, theo mức lãi suất được người mua chấp nhận.

1.2.2. Đặc điểm của phương thức thanh toán ghi Sổ

+ Không có sự tham gia của các ngân hàng với chức năng là người mở tài khoản và thực thi thanh toán.

+ Chỉ mở tài khoản đơn biên không mở tài khoản song biên. Tức là nếu người mua mở tài khoản để ghi thì tài khoản ấy chỉ là tài khoản theo dõi, không có giá trị thanh toán giữa 2 bên, trong từng ấy lần thanh toán.

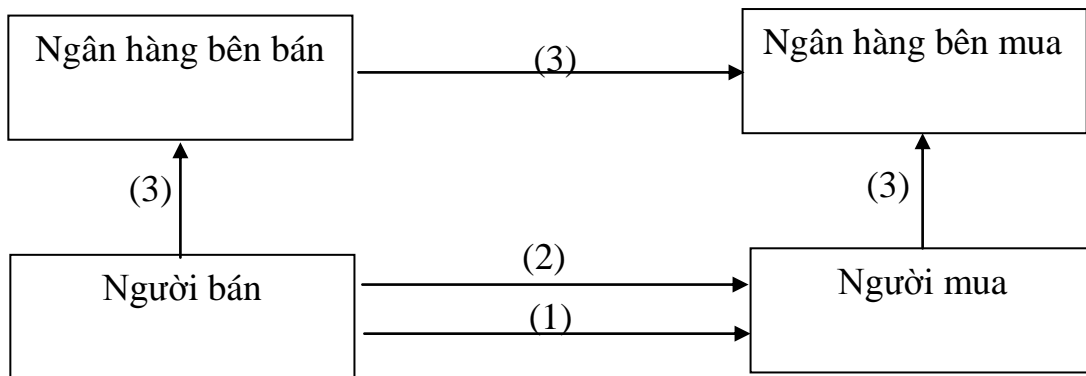
+ Dùng cho phương thức mua bán hàng đổi hàng, nhiều lần, thường xuyên trong mỗi lần định kỳ.

+ Dùng trong thanh toán tiền phi mậu dịch như tiền cước phí vận tải, tiền phí bảo hiểm, tiền hoa hồng trong dịch vụ môi giới, ủy thác, tiền lãi cho vay và đầu tư.

+ Thường dùng cho thanh toán nội địa.

1.2.3. Quy trình thanh toán

Quy trình thanh toán của phương thức ghi sổ được mô tả theo sơ đồ sau:



Sơ đồ 4.2: Quy trình thanh toán của phương thức ghi Sổ

(1): Hai bên mua - bán ký kết hợp đồng và người bán giao hàng hoặc cung ứng dịch vụ cùng với gửi chứng từ hàng hóa, dịch vụ.

(2) Người bán báo nợ trực tiếp

(3) Người mua dùng phương thức chuyển tiền để trả tiền khi đến định kỳ thanh toán.

1.2.4. Áp dụng phương thức thanh toán ghi sổ trong du lịch

Với đặc điểm là quá trình gửi và nhận khách diễn ra nhiều lần trong một thời kỳ nhất định, giá trị của một lần cung ứng dịch vụ du lịch thường không lớn (thường chỉ từ vài nghìn đến vài chục nghìn USD) nên nếu các doanh nghiệp lữ hành gửi và nhận khách áp dụng phương thức ghi sổ sẽ tiết kiệm được chi phí chuyển tiền. Tuy vậy, do tính chất trung gian trong hoạt động của các doanh nghiệp lữ hành nhận khách, do số lượng các đối tác lớn, nên trên thực tế các doanh nghiệp lữ hành chỉ thường áp dụng phương thức thanh toán này với việc thanh toán phạt do có khiếu nại.

Ở Việt Nam, do các doanh nghiệp du lịch mới phát triển, chưa có kinh nghiệm, chưa có nhiều đối tác với độ tin cậy rất cao với nhau nên phương thức này chưa được áp dụng để thanh toán.

1.3. Phương thức nhờ thu (Collection of payment)

1.3.1. Khái niệm

Phương thức nhờ thu là một phương thức thanh toán trong đó người bán khi đã hoàn thành xong nghĩa vụ giao hàng hoặc cung ứng một dịch vụ cho khách hàng ủy thác cho ngân hàng của mình thu hộ số tiền ở người mua trên cơ sở hối phiếu của người bán lập ra.

1.3.2. Các bên tham gia phương thức nhờ thu

- + Người bán tức là người hưởng lợi (principal)
- + Ngân hàng bên bán là ngân hàng nhận sự ủy thác của bên bán (Remitting bank)
- + Ngân hàng đại lý của ngân hàng bên bán là ngân hàng ở nước người mua, thực hiện chức năng thu hộ (collecting bank).
- + Người mua tức là người có nghĩa vụ phải trả tiền (Drawee)

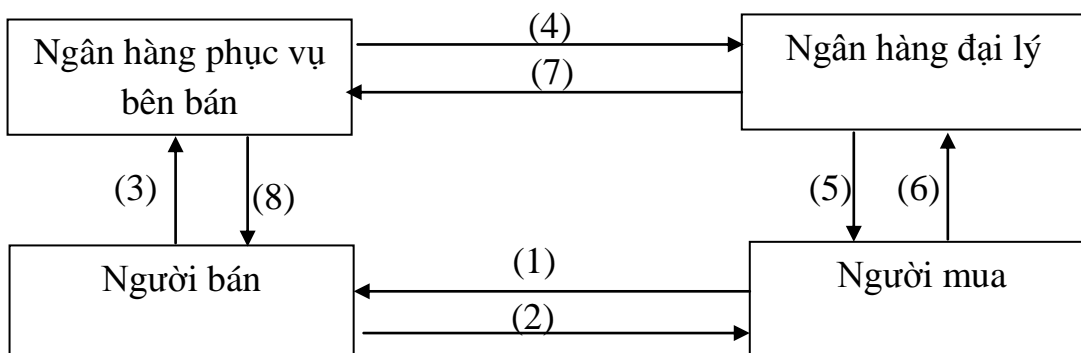
1.3.3. Các loại nhờ thu

Phụ thuộc vào mức độ tin cậy giữa các bên đối tác mà phương thức nhờ thu được chia làm 2 loại nhờ thu; nhờ thu phiếu trơn và nhờ thu có kèm chứng từ

a. Nhờ thu phiếu trơn (Clean collection)

Là phương thức thanh toán trong đó người bán sau khi hoàn thành nghĩa vụ giao hàng, ủy thác cho ngân hàng thu hộ tiền ở người mua căn cứ vào hối phiếu do mình lập ra, còn chứng từ gửi hàng thì gửi thẳng cho người mua không qua ngân hàng.

* Quy trình thanh toán



Sơ đồ 4.3. Quy trình thanh toán của phương thức nhờ thu hối phiếu

(1): Người bán và người mua ký hợp đồng kinh tế quốc tế

(2): Người bán gửi hàng và chứng từ giao hàng cho người mua (đối với hàng hóa) hoặc sau khi đã cung ứng dịch vụ cho khách hàng và gửi các chứng từ có liên quan cho người mua.

(3): Người bán lập một hối phiếu đòi tiền người mua và ủy thác cho ngân hàng của mình đòi tiền hộ bằng chỉ thị nhờ thu.

(4): Ngân hàng phục vụ bên bán gửi chỉ thị nhờ thu và hối phiếu cho ngân hàng đại lý của mình ở nước ngoài nhờ thu tiền từ người mua.

(5): Ngân hàng đại lý yêu cầu người mua trả tiền hoặc chấp nhận trả tiền cho hối phiếu (tùy thuộc vào điều kiện mua trả ngay hay mua chịu đã được thỏa thuận giữa người mua và người bán).

(6): Người mua trả tiền hoặc chấp nhận trả tiền cho hối phiếu

(7): Ngân hàng đại lý chuyển tiền thu được cho ngân hàng phục vụ bên bán nếu người mua trả tiền ngay. Trong trường hợp người mua chấp nhận trả tiền cho hối phiếu thì ngân hàng đại lý hoặc giữ lại hối phiếu hoặc gửi hối phiếu (đã được ký chấp nhận trả tiền) cho ngân hàng phục vụ bên bán.

(8): Ngân hàng phục vụ bên bán trả tiền cho người bán hoặc gửi hối phiếu đã được người mua ký chấp nhận trả tiền cho bên bán.

* *Áp dụng*

Phương thức nhờ thu phiếu trơn chỉ được áp dụng trong những trường hợp sau:

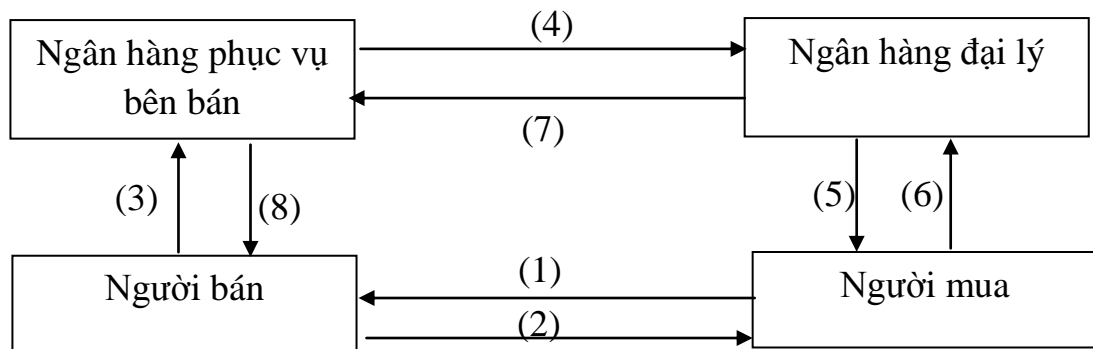
- Người bán và người mua có độ tin cậy lẫn nhau cao
- Trong giao dịch giữa các công ty con, chi nhánh với các công ty mẹ
- Thanh toán về các dịch vụ có liên quan tới xuất nhập khẩu hàng hóa, vì việc thanh toán nay không cần thiết phải kèm theo chứng từ như tiền cước phí vận tải, bảo hiểm, phạt bồi thường....
- Thanh toán về các dịch vụ du lịch.

b. Nhờ thu có kèm chứng từ (Documentary collection)

+ Định nghĩa

Nhờ thu có kèm chứng từ là phương thức thanh toán trong đó người bán sau khi đã hoàn thành xong nghĩa vụ giao hàng ủy thác cho ngân hàng thu hộ tiền ở người mua không những căn cứ vào hối phiếu mà còn căn cứ bộ chứng từ gửi hàng kèm theo, với điều kiện là nếu người mua trả tiền hoặc chấp nhận trả tiền cho hối phiếu thì ngân hàng mới trao bộ chứng từ gửi hàng cho người mua để nhận hàng.

+ Quy trình thanh toán



Sơ đồ 4.4 Quy trình phương thức thanh toán nhờ thu kèm chứng từ

Quy trình tiến hành của phương thức nhờ thu có kèm chứng từ về cơ bản cũng giống như nhờ thu phiếu trơn, chỉ khác ở một số khâu:

(2) Người bán gửi hàng

(3) Người bán lập một bộ chứng từ nhờ ngân hàng thu hộ tiền có hối phiếu và các chứng từ gửi hàng kèm theo.

(6) Người mua phải trả tiền và chấp nhận trả tiền thì ngân hàng đại lý mới trao bộ chứng từ gửi hàng cho người mua.

+Áp dụng

So với phương thức nhờ thu phiếu trơn, trong phương thức nhờ thu có kèm chứng từ quyền lợi của người bán đã được đảm bảo hơn, do người bán ủy thác cho ngân hàng của mình ngoài việc thu hộ tiền còn có việc nhờ ngân hàng không chế chứng từ gửi hàng đối với người mua.

Mặc dù vậy, trong phương thức này ngân hàng chỉ đóng vai trò là người trung gian thu hộ tiền, còn không có trách nhiệm đến việc trả tiền của người mua. Chính vì lẽ đó phương thức nhờ thu có kèm chứng từ tiềm ẩn một số rủi ro cho người bán như sau:

-Người bán thông qua ngân hàng mới chỉ không chế được quyền định đoạt hàng hóa của người mua chứ chưa khống chế được việc trả tiền của người mua. Việc trả tiền còn phụ thuộc vào thiện chí của người mua. Người mua có thể kéo dài việc trả tiền bằng cách chưa nhận chứng từ hoặc có thể không trả tiền cũng được, khi tình hình thị trường bất lợi cho họ.

-Việc trả tiền còn quá chậm chạp

Từ đó cho thấy phương thức nhờ thu có kèm chứng từ cũng chỉ nên áp dụng trong trường hợp các đối tác quen thuộc nhau và có độ tin cậy cao với nhau.

1.3.4. Một số vấn đề cần lưu ý trong phương thức thanh toán nhờ thu hộ

+ Chỉ thị nhờ thu do người bán lập gửi đến ngân hàng đại diện cho mình nhờ thu hộ tiền phải đảm bảo những nguyên tắc hợp lệ của văn bản viết, trong đó chứa đựng đầy đủ, chính xác những thông tin liên quan.

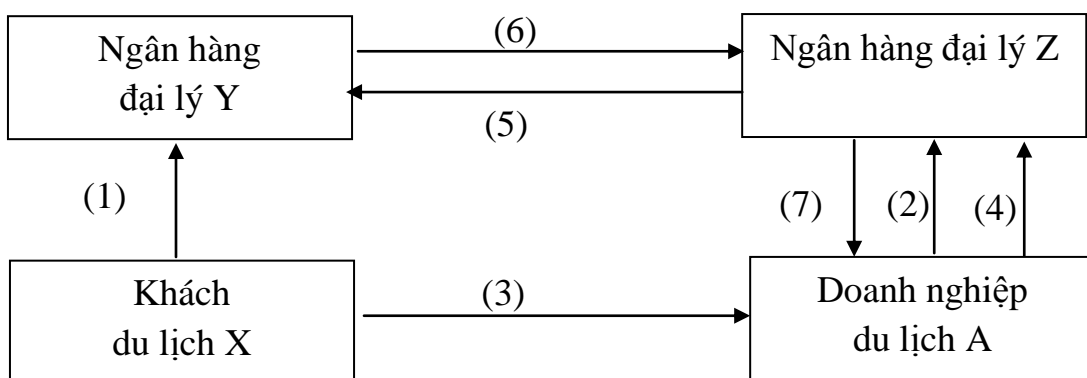
Những chỉ dẫn đầy đủ của người bán sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho các ngân hàng thực hiện nhanh quá trình thu hộ. Những thông tin chỉ dẫn thường bao gồm thể loại, số lượng những chứng từ có liên quan đến ngân hàng, điều kiện trả tiền (trả ngay hay chấp nhận hối phiếu), thời hạn trả tiền, đồng tiền thanh toán, các biện pháp xử lý trong trường hợp người mua từ chối không trả tiền hoặc trả tiền chậm...

+ Điều kiện trả tiền ngay - D/P (Documentary against Payment). Hiểu một cách đơn giản là trả tiền thì được nhận chứng từ. Về thực chất người mua phải trả tiền cho hối phiếu thì ngân hàng mới trao bộ chứng từ gửi hàng cho họ.

+ Chấp nhận trả tiền cho hối phiếu - D/A (Documentary against Acceptance). Được hiểu là chấp nhận trả tiền cho hối phiếu thì nhận được chứng từ. Về thực chất thì thay bằng hành động trả tiền người mua ký chấp nhận trả tiền vào hối phiếu, ngân hàng sẽ trao hộ chứng từ gửi hàng cho họ. Trường hợp này dùng cho việc bán chịu của người bán cho người mua.

1.3.5. Áp dụng trong kinh doanh du lịch

Trong kinh doanh du lịch phổ biến hình thức các khách du lịch đi tự do thanh toán cho các cơ sở du lịch những công cụ thanh toán không phải bằng tiền mặt (séc du lịch, thẻ tín dụng). Sau khi đã cung ứng dịch vụ du lịch cho khách du lịch và nhận những công cụ thanh toán đó, các cơ sở du lịch phải gửi chúng đến ngân hàng nhờ thu hộ. Phương thức thanh toán được sử dụng ở đây có thể là nhờ thu phiếu trơn. Quy trình thanh toán nhờ thu hộ trong du lịch có thể được mô tả theo sơ đồ sau:



Sơ đồ 4.5. Quy trình phương thức nhờ thu trong du lịch

(1) Để có những công cụ thanh toán như séc du lịch hoặc thẻ tín dụng, khách du lịch X hoặc đã phải mua (đối với séc du lịch) hoặc đã phải đăng kí xin sử dụng (đối với thẻ tín dụng) với một ngân hàng Y nào đó (là ngân hàng đại lý của một hoặc một số mạng thanh toán. Những mạng thanh toán séc du lịch và thẻ tín dụng nổi tiếng thế giới như: VISA, MASTER CARD AMERICAN EXPRESS, JCB, DINER'S CLUB).

(2) Doanh nghiệp du lịch A muốn nhận thanh toán các công cụ như séc du lịch, thẻ tín dụng phải có đăng ký với một ngân hàng nào đó (là ngân hàng đại lý của một hoặc một số mạng thanh toán như đã nêu trên). Ngân hàng Z là đại lý của mạng thanh toán thì doanh nghiệp du lịch A có thể nhận các công cụ do các mạng thanh toán đó phát hành.

(3) Khách du lịch X nhận dịch vụ và thanh toán cho doanh nghiệp du lịch A bằng séc du lịch hoặc thẻ tín dụng. Vì vậy nhận thanh toán bằng những công cụ này có khả năng sẽ gây ra những rủi ro cho doanh nghiệp du lịch A, nên khi khách thanh toán doanh nghiệp du lịch A cần phải kiểm tra thật kỹ tính hợp lệ của công cụ thanh toán.

(4) Sau khi đã nhận thanh toán, trong thời hạn quy định (thường là 07 ngày kể từ ngày nhận thanh toán), doanh nghiệp du lịch A phải gửi séc du lịch, hóa đơn thanh toán với thẻ tín dụng đến ngân hàng Z để nhờ thu hộ theo nguyên tắc ký hậu chuyển nhượng.

(5) Ngân hàng Z theo định kỳ sẽ gửi những chứng từ đó sang ngân hàng Y để đòi thu

(6) Sau khi đã nhận được những chứng từ đòi thu gửi đến nếu chúng hợp lệ thì ngân hàng Y sẽ thanh toán cho ngân hàng Z (theo phương thức chuyển khoản). Nếu ngân hàng Y thấy những chứng từ đòi thu không hợp lệ sẽ gửi lại cho ngân hàng Z.

(7) Trong trường hợp nhận được thanh toán ngân hàng Z sẽ thanh toán cho doanh nghiệp du lịch A. Nếu các chứng từ đòi thu bị gửi trả lại, ngân hàng Z sẽ gửi trả lại cho doanh nghiệp du lịch A.

2. Các phương tiện thanh toán

2.1. Thẻ thanh toán

2.1.1. Khái niệm và phân loại

Thẻ thanh toán là một phương tiện thanh toán không dùng tiền mặt, cho phép người chủ thẻ có thể sử dụng để rút tiền mặt hoặc thanh toán tiền hàng hóa, dịch vụ tại các điểm chấp nhận thanh toán thẻ.

Thẻ thanh toán ra đời đầu tiên ở Mỹ vào năm 1946 nhưng thực sự phát triển vào những năm 1950. Ở châu Âu, thẻ thanh toán xuất hiện vào năm 1965 nhưng thực sự phát triển từ năm 1971. Khi thẻ thanh toán ra đời, dần dần thay thế cho một phần thanh toán bằng séc. Thẻ thanh toán được sử dụng cho mục đích tiêu dùng. Nó không thích hợp cho việc mua bán hàng hóa có giá trị lớn. Đến nay, dịch vụ thanh toán thẻ đã phát triển rộng khắp 134 quốc gia trên thế giới, số lượng thẻ phát hành lên đến 2000 thẻ...

Hiện nay, trên thế giới có nhiều mạng khác nhau phát hành nhiều loại thẻ khác nhau song nổi bật nhất là các thẻ của các mạng thanh toán sau:

+ VISA: Năm 1960 ngân hàng Bank of America phát hành thẻ Bank America tức là thẻ VISA ngày nay.

Thẻ VISA ngày nay là thẻ có quy mô phát triển lớn nhất (hiện nay có hàng trăm triệu thẻ đang lưu hành với doanh thu hàng trăm tỷ USD/năm. Mạng VISA có hệ thống máy rút tiền tự động (ATM - Automatic Teller Machine) với hàng trăm nghìn máy trên lãnh thổ của nhiều quốc gia trên thế giới

VISA và MASTER Card không trực tiếp phát hành thẻ mà giao lại cho các thành viên. Đây là mặt mạnh giúp cho VISA và MASTER CARD dễ mở rộng thị trường hơn các thẻ khác....

+ MASTER CARD ra đời năm 1960 do hiệp hội ICA (Interbak card American) phát hành thông qua các thành viên trên thế giới. MASTER CARD cung cấp các dịch vụ như thẻ tín dụng, thẻ ghi nợ, rút tiền mặt bằng máy ATM.. MASTER CARD có quy mô tốc độ phát triển mạnh tương đương VISA. Có hơn 24 triệu đơn vị chấp nhận thẻ toàn cầu, có hơn 760 nghìn ATM trên địa bàn của 82 nước và vùng lãnh thổ.

+ AMERICAN EXPRESS: Thẻ này ra đời sớm nhất vào năm 1958, hiện nay đang là tổ chức thẻ du lịch và giải trí lớn nhất thế giới. Không giống như VISA và MASTER CARD, AMEX tự phát hành thẻ của chính mình và trực tiếp quản lý chủ thẻ.

+ DINER'S CLUB: Thẻ này là loại thẻ du lịch và giải trí ra đời đầu tiên trên thế giới. Mặc dù ra đời sớm, song thẻ này không phát triển mạnh bằng 3 loại thẻ trên. Hiện nay trên thế giới có khoảng hơn 10 triệu thẻ này, với doanh thu vài chục tỷ USD/năm.

+ JCB: ra đời năm 1967 của hiệp hội tín dụng Nhật Bản. có mục tiêu hướng tới thị trường du lịch và giải trí. Thẻ JCB hiện là đối thủ cạnh tranh với AMEX. Mặc dù đứng sau AMEX nhưng JCB có sự phát triển khá mạnh kể từ năm 1989. Hiện đang được mở rộng ở châu Á, Châu Âu và Bắc Mỹ.





Bảng 4.6: Một số loại thẻ thanh toán thông dụng

b. Phân loại thẻ:

Thẻ thanh toán có nhiều loại nhưng căn cứ vào nhiều tiêu chí khác nhau

+ Theo công nghệ sản xuất, thẻ thanh toán chia thành:

- Thẻ khắc chữ nổi: là loại thẻ được làm dựa trên kỹ thuật khắc chữ nổi. Trên bề mặt thẻ được khắc nổi các thông tin cần thiết. Đây chính là công nghệ sản xuất ra tấm thẻ thanh toán đầu tiên trên thế giới. Ngày nay, loại thẻ này không còn sử dụng nữa do kỹ thuật sản xuất lạc hậu

- Thẻ băng từ: là loại thẻ được làm dựa trên kỹ thuật mã hóa thông tin. Những thông tin cần thiết sẽ được mã hóa và lưu giữ ở dải băng từ ở mặt sau của thẻ. Loại thẻ này hiện đang được sử dụng rộng rãi tuy nhiên nhược điểm là những thông tin bí mật của thẻ có thể được đọc dễ dàng thông qua một thiết bị đọc gắn với máy vi tính.

- Thẻ thông minh: là loại thẻ thuộc thế hệ mới nhất hiện nay. Thẻ được làm dựa trên kỹ thuật xử lý tin học, một con chip điện tử được gắn vào thẻ như một máy tính hoàn hảo để lưu giữ thông tin.

+ Theo tính chất thanh toán của thẻ, thẻ bao gồm 2 loại:

- Thẻ tín dụng (Credit card): là loại thẻ được sử dụng phổ biến nhất hiện nay. Khi phát hành thẻ, ngân hàng quy định một hạn mức tín dụng nhất định căn cứ vào tài sản thế chấp hoặc khả năng tài chính của chủ thẻ. Chủ thẻ được phép chi tiêu trong hạn mức đã cho mà không phải trả lãi và đến định kỳ hàng tháng mới phải thanh toán cho ngân hàng. Đây được coi như một hình thức cho vay trong tiêu dùng của các ngân hàng.

- Thẻ ghi nợ: (Debit Card): là loại thẻ được dùng để thanh toán tiên hàng hóa, dịch vụ hay rút tiền nhưng khi chủ thẻ sử dụng thẻ thì ngay lập tức sẽ bị ghi nợ vào tài khoản. Thông thường đối với thẻ ghi nợ chủ thẻ phải ký quỹ đầy đủ trước tài khoản và mỗi thẻ chỉ có một hạn mức thanh toán mà người sử dụng không được sử dụng vượt quá mức này. Loại thẻ này ít được sử dụng rộng rãi trên thế giới mà chỉ được phát hành sử dụng theo khu vực hoặc theo nước bởi tính chất ghi nợ ngay lập tức của nó.

Hoạt động thanh toán thẻ tại Việt Nam xuất hiện trên thị trường từ tháng 7 năm 1990. Hiện nay, các ngân hàng thương mại tham gia vào cung ứng cho dịch vụ này còn rất hạn chế, chỉ có 10 ngân hàng tham gia (chủ yếu là Ngân hàng TMCP Á Châu, Ngân hàng Ngoại thương Việt nam...) Dịch vụ thanh toán thẻ chủ yếu tập trung vào việc phát hành, thanh toán thẻ ATM, chấp nhận thanh toán thẻ quốc tế. Phát hành và thanh toán thẻ nội địa chiếm tỷ lệ nhỏ mang tính chất thí điểm, thăm dò thị trường. Số lượng thẻ phát hành: 100.000 thẻ, doanh số

thanh toán khoảng 240 triệu USD/ năm. Riêng ngân hàng NT Việt nam là 85 triệu USD, doanh số sử dụng thẻ: khoảng 400 tỷ USD; số lượng đại lý chấp nhận thẻ: 65.000; số lượng máy ATM (1100) (2009)

Hiện nay tại Việt Nam tham gia vào thị trường thẻ phục vụ hoạt động du lịch, ngoài các ngân hàng còn bắt đầu có cả các công ty du lịch. VD: Công ty du lịch lữ hành Saigontourist phối hợp với ngân hàng thương mại cổ phần Á Châu (ACB) phát hành thẻ “ACB - Saigontourist premium travel”. Đây là loại thẻ giới thiệu tại Việt Nam, dành cho du khách sử dụng các dịch vụ và các sản phẩm du lịch cao cấp “Premium Travel” của Saigon tourist. Chủ thẻ được chi tiêu đến số tiền cuối cùng trong thẻ, có thể sử dụng số tiền bằng ngoại tệ khi đi du lịch, công tác nước ngoài, được quyền tham gia bảo hiểm cứu trợ y tế toàn cầu (trợ giúp S.O.S), được kết nối bằng tiếng Việt để được tư vấn, trợ giúp về y tế cũng như các vấn đề khẩn cấp khác khi đang ở nước ngoài.

Ngoài ra chủ thẻ được hưởng mức giảm giá ưu đãi từ 5% đến 50 % khi sử dụng dịch vụ của Saigontourist, được sử dụng thẻ để thanh toán hàng hóa, dịch vụ tại các đại lý chấp nhận thẻ Master Card, rút tiền mặt tại các tổ chức hành chính (ngân hàng) hoặc tại các máy rút tiền tự động (ATM) mang thương hiệu Master Card hoạt động 24/24 tại Việt Nam và hơn 220 quốc gia trên toàn quốc gia.

2.1.2. Cấu tạo, nội dung của thẻ

a. Hình thức của thẻ

Hầu hết các loại thẻ thanh toán quốc tế hiện nay đều làm bằng nhựa cứng. Do vậy, trên thực tế nó còn được gọi là thẻ nhựa. Thẻ thanh toán có hình chữ nhật có kích thước tiêu chuẩn là 96mm x 54mm x 0,76mm.

b. Nội dung của thẻ

Thẻ gồm 2 mặt lưu giữ những thông tin cần thiết:

+ Ở mặt trước của thẻ có những thông tin sau:

* Tên và biểu tượng của thẻ:

- Các huy hiệu của các tổ chức phát hành thẻ, tên của thẻ như: VISA, MASTER CARD, JCB...

- Biểu tượng của thẻ: thường được làm một cách đặc biệt để chống giả mạo. Là biểu tượng mang tính đặc trưng riêng của từng tổ chức phát hành thẻ. Đây được xem như thương hiệu và là yếu tố an ninh chống lại sự giả mạo.

VD: Biểu tượng của VISA card là một ô hình chữ nhật nằm ở góc trái phía trên của thẻ, gồm 3 màu xanh, trắng, vàng có dòng chữ VISA chạy ngang giữa màu trắng, dưới ô này có hình chim bồ câu in chìm. Biểu tượng của Master card là 2 nửa địa cầu một màu cam, và một màu đỏ lồng vào nhau nằm ở dưới góc phải của thẻ, có dòng chữ Master Card màu trắng chạy giữa. Của Amex là người lính La mã đội mũ sắt hoặc đối với JCB card là chữ JCB được lồng trong 3 đường gạch song song liền nhau với màu sắc khác nhau.

* Tên và biểu tượng của ngân hàng phát hành thẻ:

- Số thẻ: Đây là số hiệu dành riêng cho mỗi chủ thẻ, được in nổi lên trên bề mặt thẻ và sẽ được in lại trên hóa đơn khi chủ thẻ đi mua hàng. Tùy theo từng loại thẻ mà số thẻ có cấu trúc khác nhau.

Vd: Số thẻ của Visa có 2 loại 16 số và loại 13 số và luôn bắt đầu bằng số 4, số thẻ của Master card gồm 16 số và bắt đầu bằng số 5 trong khi thẻ của Amex có 15 số và bắt đầu bằng số 37 hoặc 34 còn JCB gồm 16 số và đứng đầu là số 35...

* Thời hạn hiệu lực của thẻ: là khoảng thời gian mà thẻ được phép lưu hành, được thống nhất là ngày dương lịch, tháng dương lịch và năm dương lịch.

* Họ tên của chủ thẻ: được in nổi trên bề mặt thẻ. Có một số thẻ còn in cả hình ảnh của chủ thẻ lên mặt trước của thẻ. Nếu là thẻ cá nhân thì in tên của cá nhân. nếu là tên công ty thì in tên công ty và tên người được ủy quyền sử dụng.



Bảng 4.7: Mẫu thẻ Visa – mặt trước của thẻ

+ Mặt sau của thẻ:

* Dải băng từ màu đen: được cấu tạo từ 2 đến 3 rãnh, có khả năng lưu giữ những thông tin như số thẻ, thời hạn hiệu lực, tên chủ thẻ, tên ngân hàng phát hành và mã số bí mật cá nhân (mã số Pin)

* Dải băng từ màu trắng: được cấu tạo từ một loại nguyên liệu đặc biệt có khả năng ngăn ngừa mọi sự tẩy xóa, sửa đổi. Dải băng này dành để lưu giữ chữ ký của chủ thẻ. Khi lập hóa đơn thanh toán, cơ sở chấp nhận thẻ sẽ đối chiếu chữ ký trên hóa đơn với chữ ký mẫu để so sánh.



Bảng 4.8: Mặt sau của thẻ thanh toán

2.1.3. Quy trình phát hành thẻ

Những người tham gia vào quá trình thanh toán thẻ trên phạm vi quốc tế bao gồm:

- Ngân hàng phát hành thẻ: là ngân hàng thương mại được phép thực hiện nghiệp vụ phát hành thẻ, là thành viên chính thức của tổ chức thẻ quốc tế.

- Ngân hàng thanh toán thẻ: là ngân hàng đại lý được ngân hàng phát hành thẻ ủy quyền thực hiện nghiệp vụ thanh toán thẻ và phải là thành viên của tổ chức thẻ quốc tế. Ngân hàng thanh toán thẻ là ngân hàng trực tiếp ký hợp đồng với các cơ sở chấp nhận thẻ, và thanh toán các chứng từ giao dịch do cơ sở chấp nhận thẻ xuất trình. Ngân hàng thanh toán thẻ là ngân hàng trực tiếp ký hợp đồng với các cơ sở chấp nhận thẻ và thanh toán các chứng từ giao dịch do cơ sở

chấp nhận thẻ xuất trình. Ngân hàng thanh toán thẻ cũng có thể đóng vai trò là ngân hàng phát hành thẻ.

- Tổ chức thẻ quốc tế: Là hiệp hội của các ngân hàng tham gia phát hành thẻ và thanh toán thẻ quốc tế. Tổ chức thẻ không có quan hệ trực tiếp với chủ thẻ hay cơ sở chấp nhận thẻ mà cung cấp một mạng lưới viễn thông toàn cầu phục vụ cho quy trình thanh toán cũng như cấp phép cho các ngân hàng thành viên một cách nhanh chóng.

- Chủ thẻ: là người có tên trên thẻ. Được ngân hàng phát hành thẻ cho phép sử dụng thẻ để thanh toán tiền hàng hóa, dịch vụ theo hạn mức được cấp trên thẻ. Ngoài ra, chủ thẻ còn có thể sử dụng thẻ để rút tiền mặt tại các máy rút tiền tự động hoặc các ngân hàng đại lý.

- Cơ sở chấp nhận thẻ: là các đơn vị cung ứng hàng hóa, dịch vụ chấp nhận thẻ làm phương tiện thanh toán. Các cơ sở này được ngân hàng hoặc tổ chức thẻ quốc tế trang bị máy móc, thiết bị chuyên dụng để có khả năng thanh toán tiền hàng hóa, dịch vụ bằng thẻ.

Sau khi được ngân hàng phát hành thẻ, thẻ được trao cho khách hàng sử dụng. Quy trình thanh toán thẻ phát sinh khi chủ thẻ tiến hành mua hàng hóa, dịch vụ... bằng thẻ tại các cơ sở chấp nhận thẻ, tiếp đó là các nghiệp vụ thanh toán hộ cho khách hàng giữa ngân hàng thanh toán, ngân hàng phát hành và tổ chức thẻ quốc tế nhằm đảm bảo cuối cùng số tiền giao dịch của khách hàng sẽ được thanh toán cho cơ sở tiếp nhận thẻ. Dưới đây là quy trình nghiệp vụ thanh toán thẻ tín dụng quốc tế.

Bước 1: Chủ thẻ dùng thẻ để thanh toán tiền hàng hóa, dịch vụ tại các cơ sở chấp nhận thẻ.

Bước 2: Cơ sở chấp nhận thẻ nhận được thẻ từ khách hàng, kiểm tra tính hợp lệ của thẻ và thành lập hóa đơn thanh toán, đồng thời trao hàng hóa, dịch vụ cho khách.

Việc lập hóa đơn thanh toán bằng thẻ thông qua một thiết bị chuyên dùng: đó là máy cà thẻ.

Bước 3: Cơ sở chấp nhận thẻ mang hóa đơn nộp vào ngân hàng thanh toán trong vòng 10 ngày.

Bước 4; Ngân hàng thanh toán thực hiện việc thanh toán cho các cơ sở chấp nhận thẻ bằng cách ghi Có vào tài khoản của họ.

Bước 5: Ngân hàng thanh toán tổng hợp toàn bộ các giao dịch phát sinh từ thẻ trong ngày và truyền dữ liệu cho tổ chức thẻ quốc tế.

Bước 6: Tổ chức thẻ quốc tế ghi Có cho ngân hàng thanh toán

Bước 7: Tổ chức thẻ quốc tế báo Nợ ngân hàng phát hành thẻ.

Bước 8: Ngân hàng phát hành thanh toán Nợ cho Tổ chức thẻ quốc tế

Bước 9: Ngân hàng phát hành báo Nợ cho chủ thẻ

Bước 10: chủ thẻ thanh toán Nợ cho ngân hàng phát hành.

2.1.4. Quy trình sử dụng và thanh toán thẻ

* Với chủ thẻ:

Thông thường, một cá nhân hay một công ty muốn được cấp thẻ tín dụng, phải mở một tài khoản vãng lai, phải có hồ sơ thanh toán tốt và ký hợp đồng sử

dụng thẻ với một cơ sở của mạng thanh toán. Thẻ tín dụng không chuyển nhượng được.

Chủ thẻ có thể dùng thẻ của mình để thanh toán hàng hóa. Dịch vụ tại những cơ sở có chấp nhận thanh toán thẻ tín dụng hoặc rút tiền mặt tại các thẻ rút tiền ATM hay tại những cơ sở thanh toán của các mạng thanh toán.

Khi thẻ thanh toán hoặc rút tiền ngân hàng chỉ ghi nợ vào tài khoản của họ sau một thời gian nhất định. Thông thường cuối mỗi tháng ngân hàng sẽ gửi cho chủ thẻ một bảng kê hóa đơn để yêu cầu chủ thẻ tham chiếu và thanh toán (ở Việt nam chủ thẻ được thanh toán bằng thẻ trong một tháng không vượt quá 90 % giá trị tài khoản đảm bảo đã mở). đối với chủ thẻ mà ngân hàng có độ tin cậy cao, ngân hàng có thể cho phép chủ thẻ nợ thanh toán sau.

*Với cơ sở nhận thanh toán bằng thẻ tín dụng:

Một khách sạn, công ty lữ hành hay một cơ sở thương mại nào đó để có thể nhận thanh toán bằng thẻ tín dụng phải đăng kí (ký hợp đồng) thanh toán với một cơ sở nào đó của các mạng thanh toán(thường các ngân hàng thương mại). sau khi đã đăng kí các ngân hàng thương mại phải cung cấp cho các cơ sở các công cụ và những thông tin cần thiết phục vụ cho việc thanh toán như: thẻ mẫu, bản chỉ dẫn quy trình thanh toán, thông báo về hạn mức thanh toán, máy chà thẻ, những tập hóa đơn tương ứng với mỗi loại thẻ và bảng cập nhật danh mục những thẻ bị đình chỉ thanh toán. Đối với những trường hợp thao tác thanh toán cơ học hoặc được lắp đặt xử lý cấp phép tự động có nối mạng trực tiếp với trung tâm xử lý thẻ của các ngân hàng.

Khi có một khách hàng muốn thanh toán cơ sở nhận thanh toán phải kiểm tra đầy đủ tính hiệu lực của thẻ như: thẻ phải còn nguyên vẹn không tẩy xóa, có đúng của mạng thanh toán mà cơ sở nhận thanh toán đó đã đăng ký không, biểu tượng chống làm giả của thẻ, ngày hiệu lực của thẻ, tính đích thực của chủ sở hữu, thẻ có bị đình chỉ thanh toán hay không và kiểm tra xem giá trị khách muốn thanh toán có vượt mức thanh toán của thẻ hay không... Sau khi kiểm tra thật kỹ cơ sở thanh toán mới thực hiện các thao tác thanh toán cần thiết.

* Nếu thanh toán bằng máy chà thẻ (Imprinter), các thao tác cụ thể như sau:

- Lấy một tập hóa đơn từ các mẫu hóa đơn tương ứng đã được cung cấp (gồm 4 tờ).

Đặt thẻ vào máy chà rồi đặt xấp hóa đơn mặt phải lên trên

Kéo máy in từ trái sang phải

- Kiểm tra xem các số liệu gồm: ngày hiệu lực, số thẻ, họ và tên của chủ sở hữu đã được in ra đầy đủ hay chưa.

- Dùng bút mực không phai ghi các số liệu thanh toán cần thiết lên hóa đơn gồm: ngày, số cấp phép (nếu có), số biên lai hay hóa đơn, tên hàng hóa, dịch vụ, số tiền...

- Đưa cho khách hàng kiểm tra và kí tên

Xé một hóa đơn tương ứng đưa trả khách, một tờ giữ lại doanh nghiệp làm hồ sơ lưu và chậm nhất 7 ngày sau khi nhận thanh toán các cơ sở phải gửi 2 hóa đơn đến ngân hàng để đăng kí nhờ thu hộ.

* Nếu thanh toán bằng máy đọc nối mạng, các thao tác cụ thể như sau:

- Cà thẻ trên máy của ngân hàng.

- Kiểm tra số thẻ - enter
 - Bấm số tiền- enter
 - Chờ máy in ra và lấy chữ ký khách
 - Đưa liên xanh cho khách
 - Chuyển tiền ra ngân hàng bằng máy
 - Bấm Seternet
 - Máy hiện Enter password - bấm 000 - enter
 - Máy hiện Host number - bấm 2 (đối với thẻ visa, master, JCB, Amex -
bấm 3 (đối với thẻ Diner)
 - Bấm enter
 - Máy hiện lên số tiền, kiểm tra xem có đúng với số tiền vừa cà thẻ không.
- Bấm enter- máy in ra - kẹp luôn với 2 tờ in trước có chữ ký của khách hàng.
- Kê khai vào bảng in kê (mỗi loại 1 bảng kê riêng)
 - Nộp bảng kê tờ in cho kế toán
 - Kế toán nộp cho ngân hàng liên trắng và lưu lại liên đỏ.

2.2 Séc du lịch (traveller's cheque)

2.2.1. Khái niệm

Séc du lịch là một công cụ thanh toán được áp dụng từ thế kỷ 19. Nhưng ngày nay vẫn được sử dụng ngày càng rộng rãi. Việc sử dụng tấm séc du lịch như ngày nay bắt đầu có từ những năm 1874 khi công ty Thomas Cook Holidays (đã được thành lập 33 năm) ký bán cho khách hàng của mình các tấm phiếu thông báo cho phép họ có thể dùng để thanh toán chi phí khách sạn hoặc các món tiêu vật tại một số cơ sở đại lý được chỉ định ở nước ngoài.

Séc du lịch là một loại séc đích danh, cho phép khách du lịch có thể thanh toán cho các dịch vụ và hàng hóa dịch vụ mà không cần tiền mặt khi đi du lịch. Séc du lịch chỉ được đưa vào lưu thông khi ngân hàng thanh toán đã nhận được số tiền tương ứng của séc. Nhờ đó séc du lịch được coi như một phương tiện thanh toán thuận tiện và chắc chắn như tiền mặt.

Sở dĩ séc du lịch được sử dụng rộng rãi vì chúng có thể dùng được ở nhiều nước và an toàn hơn phương pháp mang tiền mặt để thanh toán. Một ưu điểm nữa của séc du lịch là khả năng được thay thế khi bị rơi hoặc mất cắp.

Tại Việt nam việc lưu thông séc du lịch bắt đầu xuất hiện từ những năm 1990. Tuy nhiên, đối với việc phát hành séc du lịch thì các ngân hàng của Việt nam chỉ đóng vai trò làm đại lý cho một số hãng phát hành séc du lịch lớn trên thế giới như Amex, Visa, Master card để phát hành séc du lịch cho người VN khi đi du lịch nước ngoài có nhu cầu mua séc du lịch. Việc chấp nhận thanh toán séc du lịch tại Việt nam cũng có nhiều hạn chế. Chỉ một số ngân hàng lớn như ngân hàng ngoại thương VN, ngân hàng công thương VN, ngân hàng đầu tư và phát triển.... chấp nhận mua séc du lịch. Nhiều doanh nghiệp du lịch VN không muốn chấp nhận thanh toán bằng séc du lịch.



Bảng 4.9: Một số loại séc du lịch

2.2.2 Nội dung của séc du lịch

a. Hình thức:

Séc du lịch có hình thức gần giống như tiền mặt, được phát hành bởi các tổ chức phát hành séc du lịch quốc tế và các thành viên của các tổ chức đó.....

b. Nội dung của séc du lịch

Trên séc du lịch có những nội dung cơ bản như sau:

- + Tiêu đề “Séc du lịch” (Traveller’s cheque, cheque de voyage)
- + Số séc
- + Tên và biểu tượng của tổ chức phát hành
- + Tên và biểu tượng của cơ sở thành viên phát hành
- + Giá trị của séc mua được in sẵn (thường bằng các đồng tiền mạnh trên thế giới như EUR, USD, GBP, JPY và với mệnh giá hơn mệnh giá của các đồng tiền mặt)
- + Phần dành cho khách du lịch ký khi mua
- + Phần dành cho khách du lịch khi thanh toán
- + Thời hạn hiệu lực của séc (có thể có hoặc không)
- + Khu vực các ngân hàng trả tiền (có thể có hoặc không)

2.2.3. Cách kiểm tra và thanh toán séc du lịch

Trong cơ chế sử dụng séc du lịch đối với khách du lịch cần chú ý một số thời điểm:

Khi mua séc du lịch

- + Phải ký hợp đồng mua séc du lịch
- + Phải trả bằng tiền mặt (thường theo nguyên tắc $X = 1\% X$)
- + Kí tên trên mỗi tờ séc du lịch

Khi thanh toán:

- + Séc du lịch chỉ có thể thanh toán bởi người hưởng séc, không thể chuyển nhượng được
- + Có thể thanh toán trực tiếp cho các dịch vụ hàng hóa tại các cơ sở du lịch có nhận thanh toán bằng séc du lịch hoặc đổi ra tiền mặt tại các ngân hàng là đại lý cả các cơ sở phát hành séc du lịch

+ Phải kí được chữ ký thứ hai trùng khớp với chữ ký thứ nhất (đã ký khi mua séc du lịch) trước mặt nhân viên thu ngân hoặc nhân viên ngân hàng thì séc mới có giá trị thanh toán

+ Về nguyên tắc khi thanh toán không mất phí, nhưng thực tế các cơ sở nhận thanh toán thường vẫn thu phí (commission) có thể từ 0,5-2 %.

Khi mất séc du lịch

+ Trong trường hợp mất séc chủ sở hữu phải thông báo ngay cho cơ sở phát hành séc du lịch (cũng có thể là cơ sở địa lý của các cơ sở phát hành) để được đền bù (thường đền một giá trị nhất định). Các giấy tờ phải được xuất trình là:

+ Giấy tờ tùy thân có ảnh (CMT, hộ chiếu)

+ Hợp đồng mua séc du lịch

+ Bản tường thuật về mất séc du lịch

Hệ thống hoàn trả rất nhanh chóng và tinh vi nên các tổ chức phát hành có thể cấp séc du lịch thay thế trong vòng 24 giờ

VD: hệ thống dịch vụ cấp lại séc du lịch của Hiệp hội visa hoạt động dựa trên cơ sở một tấm phiếu ghi chú cho mỗi bộ séc phát hành. Trên các tấm phiếu có các chi tiết và số điện thoại để khách hàng liên lạc nếu bị mất séc du lịch. Hệ thống dịch vụ này hoạt động trên 24 giờ / ngày và suốt 365 ngày / năm.

Điện thoại gọi đến được chuyển qua trung tâm xử lý hoàn trả của visa và các thông báo chi tiết của người khách được trung tâm kiểm tra lại trong thời gian đàm thoại. Khách hàng có thể được hoàn trả lại tiền mặt hay séc thay thế tại hơn 60.000 địa điểm khắp thế giới.

* Đối với các cơ sở nhận thanh toán séc du lịch

+ Các cơ sở muốn nhận thanh toán bằng séc du lịch cần đăng ký với một cơ sở là đại lý của các tổ chức phát hành để được cung cấp mẫu séc du lịch, những chỉ dẫn thanh toán, danh sách những séc du lịch bị đình chỉ thanh toán

+ Khi nhận séc du lịch, nhân viên thu ngân tại các cơ sở du lịch hoặc nhân viên ngân hàng phải kiểm tra cẩn thận tính hợp lệ của tờ séc: hình thức không bị nhàu nát, không bị rách, không bị tẩy xóa, số séc không bị nằm trong danh mục những séc bị đình chỉ thanh toán. Sau đó yêu cầu khách du lịch ký chữ ký thứ hai trước sự chứng kiến của mình và kiểm tra chữ ký. Việc xuất trình chứng minh thư là không cần thiết tuy nhiên các nhân viên có quyền yêu cầu khách du lịch xuất trình như một đảm bảo khi thanh toán.

+ Trong thời hạn quy định sau khi nhận séc du lịch (7 ngày) người nhận séc du lịch gửi séc du lịch đến ngân hàng (nơi đã đăng kí), ký hậu chuyển nhượng cho ngân hàng và ngân hàng sẽ chuyển tiếp séc du lịch chủ yếu theo hình thức nhờ thu.

2.3. Hối phiếu (Bill of exchange)

2.3.1. Khái niệm và đặc điểm của hối phiếu

a. Khái niệm

Hối phiếu là phương tiện được sử dụng rộng rãi trong thanh toán quốc tế, là một bộ phận quan trọng trong bộ chứng từ thanh toán khi sử dụng phương thức thanh toán quốc tế như phương thức nhờ thu, phương thức tín dụng chứng từ.

Từ xa xưa, hối phiếu được sử dụng dưới dạng văn tự nhận nợ do người mắc nợ lập ra và trao cho chủ nợ, biểu hiện sự cam kết bằng văn bản giữa người mắc

nợ với người chủ nợ. (còn gọi là kỳ phiếu). Từ thế kỷ XVI, ở Pháp xuất hiện loại hối phiếu đòi nợ do chủ nợ lập ra gửi cho người mắc nợ để yêu cầu trả tiền. Đây chính là tiền thân của loại hối phiếu bây giờ.



Bảng 4.10: Hối phiếu

Khi sử dụng hối phiếu, người sử dụng phải tuân theo các đạo luật chi phối nó. Các nguồn luật chi phối hối phiếu bao gồm:

Luật thống nhất về hối phiếu 1930 (Uniform law for bills of exchange-ULB)- Công ước Giơ-ne -vơ năm 1930-1931.

Luật hối phiếu của Anh năm 1882 (Bill of exchange act of 1882 - BEA).

Luật thương mại thống nhất của Mỹ năm 1962 (Uniform commercial codes of 1962 - UCC).

Các nước tham gia ký kết công ước Giơ ne vơ năm 1930 không đi đến việc thỏa thuận trong việc tìm ra khái niệm hối phiếu là gì để quy định trong luật ULB (Luật thống nhất về hối phiếu 1930) mà các nước này thỏa thuận dùng định nghĩa hối phiếu của luật hối phiếu 1882 của các Anh làm dẫn chiếu trong khái niệm hối phiếu của luật ULB.

Khái niệm phổ biến về hối phiếu được nhiều nước thống nhất sử dụng theo định nghĩa hối phiếu của Luật Hối phiếu 1882 của Anh như sau:

Hối phiếu là tờ mệnh lệnh trả tiền vô điều kiện do một người ký phát cho người khác, yêu cầu anh ta khi nhìn thấy hối phiếu hoặc đến một ngày cụ thể xác định trong tương lai phải trả một số tiền nhất định cho một người nào đó hoặc theo lệnh của người này để trả cho người khác hoặc trả cho người cầm phiếu.

Từ khái niệm trên, ta thấy có 3 người trực tiếp liên quan đến hối phiếu là: người ký phát hối phiếu, người trả tiền hối phiếu và người hưởng lợi hối phiếu.

- Người ký hối phiếu; trong quan hệ thương mại, người ký hối phiếu là người xuất khẩu hàng hóa và dịch vụ. để ký phát, anh ta phải ký vào góc dưới bên phải mặt trước của tờ hối phiếu. người ký phát hối phiếu là người đầu tiên được hưởng số tiền ghi trên tờ hối phiếu, nếu không anh ta có thể chuyển nhượng hối phiếu cho người khác. Trong trường hợp hối phiếu đã chuyển nhượng bị từ chối thanh toán, người ký phát hối phiếu phải có trách nhiệm hoàn trả tiền cho người hưởng lợi của hối phiếu

- Người trả tiền hối phiếu: là người được hối phiếu gửi tới - là người có trách nhiệm trả tiền cho hối phiếu khi đến hạn thanh toán. Thông thường, anh ta là người nhập khẩu hàng hóa, dịch vụ. Đối với hối phiếu sử dụng trong phương thức tín dụng chứng từ, người trả tiền của hối phiếu lại là một ngân hàng do người nhập khẩu ủy thác.

- Người hưởng lợi hồi phiếu: là người có quyền nhận số tiền ghi trên tờ hồi phiếu. Như vậy, người hưởng lợi hồi phiếu có thể là người ký phát hồi phiếu hoặc có thể là một người khác do người ký phát chỉ định hoặc do người hưởng lợi chuyển nhượng quyền hưởng lợi hồi phiếu cho người tiếp theo bằng thủ tục ký hậu.

Pháp tham gia công ước Gie ne vơ năm 1930 nhưng chính thức áp dụng luật ULB vào năm 1936. Việt Nam là thuộc địa của Pháp nên lúc bấy giờ cũng phải áp dụng điều luật này. Hiện nay, nước ta vẫn sử dụng hồi phiếu trong khuôn khổ luật ULB, mặc dù chúng ta không phải là thành viên của công ước Gie ne vơ. Vì vậy, việc giải thích hồi phiếu của nước ta cũng chỉ dựa vào luật ULB hơn là các văn bản pháp lý khác vì ULB được nhiều nước trên thế giới áp dụng.

b. Đặc điểm

Để đảm bảo chức năng của hồi phiếu là một công cụ tín dụng và thanh toán hữu hiệu, khi lập và vận hành hồi phiếu cần thỏa mãn những đặc điểm sau:

+ Tính trừu tượng của hồi phiếu: Trong nội dung của hồi phiếu chỉ được nêu mệnh lệnh phải trả một số tiền nhất định và những nội dung có liên quan đến việc trả tiền mà không cần nêu nguyên nhân vì sao phải trả tiền (tức nguyên nhân sinh ra việc lập hồi phiếu). Hay nói cách khác khoản nợ trên hồi phiếu là trừu tượng. Người chủ của hồi phiếu không cần biết khoản nợ đó xuất phát từ cơ sở nào. Điều đó có nghĩa là khoản nợ của hồi phiếu không phụ thuộc vào thương vụ cơ sở (như từ hợp đồng cà phê, hợp đồng nhận tour du lịch của 1 đoàn....) Trong trường hợp tranh chấp, người chủ nợ có thể tự mình kháng kiện hồi phiếu đó. Nhờ đặc điểm này giúp cho hồi phiếu có thể lưu thông được vì một khi hồi phiếu được tách ra khỏi hợp đồng và thuộc sở hữu của người thứ 3 thì hồi phiếu trở thành một trái vụ độc lập, chứ không phải là một trái vụ sinh ra từ hợp đồng giữa hai đối tác ban đầu.

+ Tính bắt buộc của hồi phiếu: Mặc dù những nội dung ghi trên hồi phiếu có tính trừu tượng song không vì thế mà hiệu lực pháp lý của hồi phiếu bị giảm đi. Hồi phiếu mang tính bắt buộc phải trả tiền, tức là người trả tiền hồi phiếu phải thanh toán cho người hưởng lợi theo đúng những nội dung ghi trên hồi phiếu. Người trả tiền không thể viện lý do gì để trì hoãn hoặc từ chối nghĩa vụ đối với người hưởng lợi (cho dù người đó là người xuất khẩu hay một người nào khác) trừ trường hợp hồi phiếu được lập ra trái với bộ luật chi phối đó.

Vd: Một hợp đồng xuất khẩu máy móc, sau khi ký kết hợp đồng, nhà xuất khẩu lập hồi phiếu và xuất trình hồi phiếu cho người nhập khẩu để anh ta ký chấp nhận trả tiền. Trong thời hạn thanh toán, hồi phiếu này được nhà xuất khẩu chuyển nhượng cho người thứ ba. Đến hạn thanh toán, nhà nhập khẩu máy móc bắt buộc phải trả tiền cho người thứ 3 này ngay trong cả trường hợp nhà cung cấp vi phạm hợp đồng không giao hàng cho nhà nhập khẩu.

+ Tính chuyển nhượng (lưu thông) của hồi phiếu: Khả năng chuyển nhượng của hồi phiếu được thể hiện ở chỗ: trong thời hạn thanh toán, hồi phiếu có thể được chuyển nhượng liên tục từ người này sang người khác như một phương tiện thanh toán. Sở dĩ như vậy vì hồi phiếu có một giá trị tiền nhất định, có tính trừu tượng và được người trả tiền chấp nhận thanh toán. Nhờ tính lưu

thông này mà hối phiếu đã trở thành một phương tiện thanh toán thuận lợi và ngày càng phổ biến trong hoạt động thương mại quốc tế.

2.3.2. Một số quy định về việc lập và sử dụng hối phiếu

a. Về mặt hình thức:

- Hối phiếu phải được lập dưới hình thức văn bản, hối phiếu điện thoại, điện tín đều không có giá trị pháp lý.

- Hối phiếu có thể tự lập ra hoặc điền vào mẫu in sẵn. Hình mẫu của hối phiếu không quyết định giá trị pháp lý của hối phiếu.

- Ngôn ngữ trên hối phiếu phải bằng một thứ tiếng nhất định, thường là tiếng Anh. Một hối phiếu không có giá trị pháp lý nếu nó được tạo lập bằng nhiều ngôn ngữ khác nhau.

- Hối phiếu viết bằng bút chì, mực đỏ, hoặc bằng thứ mực dễ phai đều trở thành vô giá trị

- Hối phiếu có thể lập thành một hay nhiều bản, trên mỗi bản đều phải đánh số thứ tự, các bản của hối phiếu đều có giá trị như nhau. Khi thanh toán, người ta thường gửi 2 bản hối phiếu kế tiếp nhau đến cho người trả tiền để phòng sự thất lạc. Hối phiếu chỉ thanh toán một bản đến trước, bản nào đến sau sẽ trở nên vô giá trị. Vì vậy, trên bản thứ nhất hối phiếu thường có ghi "Sau khi nhìn thấy bản thứ nhất của hối phiếu này (bản thứ hai có cùng nội dung và ngày tháng ký phát không trả tiền)....." và trên bản thứ hai của hối phiếu lại ghi "sau khi nhìn thấy bản thứ hai của hối phiếu này (bản thứ nhất có cùng nội dung và ngày tháng ký phát không trả tiền)....."

b. Về mặt nội dung:

Hối phiếu được quy định hết sức chặt chẽ về mặt nội dung. Theo luật hối phiếu ULB, một văn bản chỉ được công nhận là hối phiếu khi có đủ những yếu tố sau:

- *Tiêu đề của hối phiếu:* Một tờ hối phiếu phải có tiêu đề "HỐI PHIẾU" nằm ở phía trên cùng của tờ hối phiếu. Nếu thiếu đi tiêu đề này, hối phiếu sẽ trở nên vô giá trị. Tuy nhiên, nếu theo luật của Anh và Mỹ thì một chứng từ được thừa nhận là hối phiếu nếu nội dung của nó chứa đựng đầy đủ các yếu tố của hối phiếu mà không nhất thiết phải có tiêu đề HỐI PHIẾU.

- *Số hiệu của hối phiếu:* là số tham chiếu của hối phiếu do người lập hối phiếu (người xuất khẩu) định đoạt theo nguyên tắc lưu hồ sơ của mình.

- *Địa điểm ký phát hối phiếu:* địa điểm ký phát hối phiếu chính là địa điểm lập phiếu: địa điểm này là yếu tố quan trọng để tìm ra nguồn luật điều chỉnh hối phiếu.. nếu một hối phiếu không ghi rõ địa điểm ký phát, có thể lấy địa chỉ bên cạnh tên của người ký phát làm địa điểm ký phát hối phiếu. Nếu trên hối phiếu thiếu cả địa chỉ của người phát hành thì hối phiếu đó vô giá trị. Địa điểm phát hành rất quan trọng đối với hối phiếu được phát hành ở nước ngoài. Vì hối phiếu đó còn có giá trị pháp lý theo luật hối phiếu nước ngoài.

- *Ngày, tháng, năm ký phát hối phiếu:* Điều này có ý nghĩa quan trọng trong việc xác định kỳ hạn trả tiền của hối phiếu có kỳ hạn. Nếu trên hối phiếu có ghi câu "Sau X ngày kể từ ngày ký phát hối phiếu, hãy trả theo lệnh,..." Thì người trả tiền phải căn cứ ngày tháng ký phát hối phiếu mà suy ra thời hạn trả tiền.

Ngoài ra, ngày ký phát hồi phiếu còn liên quan đến khả năng thanh toán của hồi phiếu. chẳng hạn, nếu ngày ký phát hồi phiếu xảy ra sau ngày người trả tiền hồi phiếu mất khả năng thanh toán do bị phá sản, bị ra tòa hoặc chết... thì khả năng thanh toán của hồi phiếu không còn nữa.

- *Số tiền của hồi phiếu*: được ghi bằng chữ, bằng số hoặc cả 2. Số tiền bằng chữ phải thống nhất với số tiền bằng số. Trường hợp có sự chênh lệch thì căn cứ vào số tiền bằng chữ hoặc căn cứ vào số tiền nhỏ hơn để trả tiền. Số tiền ghi trên hồi phiếu phải là một số tiền nhất định, không được phép ghi tỷ lệ phần trăm lãi sinh ra từ số tiền ghi trên hồi phiếu. nếu có tính lãi suất, người ký phát có thể tính ra số tiền lãi phải trả, cộng vào để tính ra số tiền nhất định ghi trong hồi phiếu.

- *Thời hạn trả tiền của hồi phiếu*: có hai loại thời hạn.

+ Trả tiền ngay: hồi phiếu được trả tiền ngay sau khi xuất trình cho người phải trả. Hồi phiếu trả tiền ngay được ghi như sau:” Ngay sau khi nhìn thấy bản thứ nhất/hai của hồi phiếu này, trả tiền theo lệnh.....”

+ Trả tiền có kỳ hạn: hồi phiếu được trả tiền sau một thời gian nhất định tính từ ngày ký phát hồi phiếu. Hồi phiếu trả tiền sau được ghi theo hai cách như sau” X ngày sau khi nhìn thấy bản thứ nhất/hai của hồi phiếu này, trả tiền theo lệnh.....” Hoặc “X ngày kể từ ngày ký bản thứ nhất/hai của hồi phiếu này, trả tiền theo lệnh....”. Những cách ghi thời hạn trả tiền của hồi phiếu mơ hồ, tối nghĩa khiến cho không xác định được thời hạn trả tiền hoặc biến việc trả tiền của hồi phiếu trở thành có điều kiện thì hồi phiếu sẽ trở nên vô giá trị.

- *Người hưởng lợi hồi phiếu*: được ghi ở mặt trước của tờ hồi phiếu. trước tiên, đó là người ký phát hồi phiếu hoặc có thể là một người khác do người ký phát hồi phiếu chỉ định.

- *Người trả tiền hồi phiếu*: được ghi ở mặt trước, góc trái dưới cùng sau chữ “GỬI”

- *Người ký phát hồi phiếu*: được ghi ở mặt trước, góc phải dưới cùng và có chữ ký của người ký phát

Tất cả những người có liên quan được ghi trên tờ hồi phiếu phải ghi đầy đủ họ tên, địa chỉ mà họ dùng đăng kí kinh doanh.

Ngoài những nội dung bắt buộc trên, hồi phiếu còn có thể bao gồm những nội dung khác do hai bên thỏa thuận, miễn là các nội dung này không làm sai lệch tính chất của hồi phiếu do luật ULB quy định.

Mẫu hối phiếu
(Dùng trong phương thức nhờ thu)

Số: 564/9.... HỐI PHIẾU

Số tiền: 15.000 USD

Tokyo, ngày 17 tháng 5 năm 2018

Sau khi nhìn thấy bản thứ Nhất của hối phiếu này (bản thứ HAI, BA có cùng nội dung, ngày tháng không phải trả tiền) trả theo lệnh của ngân hàng TOKYO số tiền là mười lăm ngàn đô la Mỹ chẵn.

Gửi: Công ty BDC

Công ty thương mại hữu hạn

Daiichi- Tokyo

(ký)

2.3.3. Các nghiệp vụ liên quan đến việc sử dụng hối phiếu.

2.3.3.1. Chấp nhận hối phiếu (Acceptance)

Chấp nhận hối phiếu là hành vi cam kết trả tiền của người có nghĩa vụ trả tiền khi hối phiếu đến hạn thanh toán. Hối phiếu đặc biệt là hối phiếu có kỳ hạn, sau khi được ký phát phải xuất trình cho người trả tiền để người này ký chấp nhận trả tiền vào tờ hối phiếu. Một hối phiếu kỳ hạn được ký chấp nhận như vậy mới có độ tin cậy trong thanh toán.

Sự chấp nhận hối phiếu phải được ghi vào mặt trước, góc dưới bên trái của tờ hối phiếu và được thực hiện bằng chữ “Chấp nhận” (Accepted) hoặc “xác nhận” (Confirmed); hoặc “Đồng ý trả tiền” (Agreed to pay)...viết kèm chữ ký của người trả tiền. Sự chấp nhận bằng một văn thư riêng biệt được coi là vô hiệu. Ngoài ra, khi ký chấp nhận, người trả tiền bắt buộc phải ghi ngày tháng ký chấp nhận. Đối với hối phiếu có kỳ hạn có ghi câu” X ngày kể từ ngày nhìn thấy bản thứ nhất của hối phiếu này, trả theo lệnh...” thì ngày tháng ký chấp nhận là mốc để tính ra kỳ hạn trả tiền của hối phiếu.

Hối phiếu phải gửi tới tay người trả tiền để người này ký chấp nhận trước ngày hết hạn xuất trình hối phiếu. Ngày này sẽ do 2 bên thỏa thuận trong hợp đồng mua bán hoặc ghi trong Thư tín dụng(L/C). nếu không, có thể áp dụng quy định của ULB 1930:” Thời hạn chấp nhận hối phiếu là 12 tháng kể từ ngày ký phát hối phiếu”.

Theo luật ULB, việc ký chấp nhận hối phiếu phải đối với toàn bộ số tiền ghi trên hối phiếu; không được phép chấp nhận từng phần và phải là chấp nhận vô điều kiện. thì đều không có giá trị. Tuy nhiên, theo luật Hối phiếu của Anh, việc chấp nhận có thể từng phần và được bảo lưu tức là chấp nhận có điều kiện.

2.3.3.2. Ký hậu hối phiếu (Endorsement)

Ký hậu hối phiếu là hành vi pháp lý nhằm thực hiện thủ tục chuyển nhượng hối phiếu từ người hưởng lợi này sang người hưởng lợi khác. Muốn chuyển nhượng, người ký hậu chỉ cần ký vào mặt sau của tờ hối phiếu và trao hối phiếu cho người được chuyển nhượng mà thôi.

Việc ký hậu phải mang tính trừu tượng và vô điều kiện, có nghĩa là người ký hậu không cần nêu lý do cũng như điều kiện của việc chuyển nhượng và cũng không cần phải thông báo cho người trả tiền biết về việc chuyển nhượng đó.

Có 4 hình thức ký hậu thông dụng:

- Ký hậu để trắng (Blank endorsement): là hình thức ký hậu không chỉ định người hưởng lợi kế tiếp là ai. Người ký hậu chỉ ký tên vào mặt sau của tờ hối phiếu mà thôi. Với kiểu ký hậu này, người nào cầm hối phiếu sẽ trở thành người hưởng lợi hối phiếu và việc chuyển nhượng kế tiếp không cần bằng việc ký hậu nữa mà chỉ cần trao tay là đủ.

- Ký hậu theo lệnh (Order endorsement) là hình thức ký hậu mà việc chỉ định người hưởng lợi tiếp theo phải suy đoán từ ý định của người hưởng lợi trước đó. Vd: người ký hậu ghi câu "Trả theo lệnh của ông X" và ký tên. Như vậy người hưởng lợi hối phiếu trong trường hợp chưa được chỉ định rõ ràng mà cần suy đoán ý định của ông X. Nếu ông X ra lệnh trả tiền cho một người khác thì người hưởng lợi hối phiếu, ngược lại nếu ông X im lặng thì người hưởng lợi hối phiếu đương nhiên là ông X. Với cách ký hậu này, hối phiếu này sẽ được chuyển nhượng kế tiếp đến khi hối phiếu được thanh toán và người hưởng lợi cuối cùng không ký hậu chuyển nhượng nữa. Vì tính lưu thông dễ dàng như vậy, nên ký hậu theo lệnh là loại ký hậu rất thông dụng trong thanh toán quốc tế.

- Ký hậu hạn chế (Restrictive Endorsement): là hình thức ký hậu mà chỉ định cụ thể tên người hưởng lợi kế tiếp và chỉ có người đó mà thôi. VD:: ở mặt sau của tờ hối phiếu, người ký hậu ghi "Chỉ trả cho ông X" (Pay to mr X only) và ký tên. Với loại ký hậu này, duy nhất chỉ có ông X mới nhận được tiền của hối phiếu và do đó, ông X không thể chuyển nhượng tiếp tục hối phiếu này cho người khác bằng thủ tục ký hậu.

- Ký hậu miễn truy đòi (Without recourse Endorsement): Là hình thức ký hậu mà người hưởng lợi kế tiếp không được đòi lại tiền của ký hậu chuyển nhượng cho mình trong trường hợp người trả tiền hối phiếu từ chối thanh toán. Với loại ký hậu này, người ký hậu ghi "Miễn truy đòi người ký hậu" kèm theo với 1 trong 3 hình thức ký hậu trên và ký tên. Ví dụ mặt sau của tờ hối phiếu có ghi "Trả theo lệnh ông X, miễn truy đòi" một khi ông X bị từ chối trả tiền, ông X không có quyền truy đòi tiền từ người ký hậu trực tiếp cho mình. Đây là hình thức ký hậu cũng được sử dụng nhiều trong thanh toán quốc tế.

2.3.3.3. Bảo lãnh hối phiếu (Aval)

Bảo lãnh hối phiếu là sự cam kết của một người thứ 3 trả tiền cho người hưởng lợi khi hối phiếu đến kỳ thanh toán. Thông thường, trong thanh toán quốc tế, người đứng ra bảo lãnh hối phiếu là một ngân hàng lớn, có uy tín và người trả tiền hối phiếu phải trả phí bảo lãnh cho ngân hàng.

Việc bảo lãnh được thực hiện bằng hình thức ghi chữ "Bảo lãnh" (as Aval, Guarantee) và người bảo lãnh ký tên bên cạnh. Luật ULB không quy định cụ thể vị trí bảo lãnh trên tờ hối phiếu nhưng để tránh nhầm lẫn với chữ ký chấp nhận của người trả tiền, chữ ký hậu của người chuyển nhượng, chữ ký bảo lãnh nên được ghi ở mặt trước tờ hối phiếu kèm theo chữ "bảo lãnh"

Ngoài ra, ULB cũng cho phép bảo lãnh bằng một văn bản riêng gọi là bảo lãnh mật. Sở dĩ như vậy là vì người trả tiền không muốn để người khác biết tình

hình tài chính của mình đến mức phải có người bảo lãnh, chỉ một số người liên quan được thông báo là có văn bản bảo lãnh kèm theo mà thôi

2.3.3.4. *Kháng nghị việc trả tiền hối phiếu (Protest for non-payment)*

Trường hợp hối phiếu đã đến hạn thanh toán, người hưởng lợi hối phiếu xuất trình hối phiếu để đòi tiền nhưng bị người trả tiền hối phiếu từ chối thanh toán thì người hưởng lợi đó có quyền kháng nghị. Người hưởng lợi phải lập đơn kháng nghị trong thời gian 2 ngày làm việc kế tiếp sau ngày hết hạn hối phiếu trong đó xác nhận việc từ chối thanh toán của người trả tiền hối phiếu. Trong vòng 4 ngày làm việc tiếp theo, người hưởng lợi bị từ chối thanh toán phải thông báo cho người chuyển nhượng hối phiếu trực tiếp để đòi tiền hoặc bất cứ người nào đã ký hậu chuyển nhượng hối phiếu hoặc người ký phát hối phiếu. Nếu không có bản kháng nghị về việc bị từ chối trả tiền, những người tham gia chuyển nhượng được miễn trách nhiệm trả tiền hối phiếu nhưng người ký phát vẫn phải chịu trách nhiệm này đối với người kháng nghị

2.3.3.5. *Chiết khấu hối phiếu (Discount)*

Chiết khấu hối phiếu là việc người hưởng lợi hối phiếu chưa đến hạn trả tiền cho ngân hàng để lấy tiền. Ngân hàng sẽ mua hối phiếu đó với một giá thấp hơn số tiền ghi trên tờ hối phiếu đó. Để thực hiện việc đó, người hưởng lợi hối phiếu phải ký hậu để chuyển nhượng hối phiếu đó cho ngân hàng. Đây là một nghiệp vụ cho vay của ngân hàng, rất phổ biến ở các nước phát triển.

Khoản chênh lệch giữa số tiền ghi trên hối phiếu với số tiền ngân hàng bỏ ra mua tờ hối phiếu đó gọi là số tiền chiết khấu. Số tiền chiết khấu tùy thuộc vào lãi suất chiết khấu và thời hạn còn lại của hối phiếu. Lãi suất chiết khấu là một loại lãi suất tín dụng do ngân hàng công bố nhưng luôn thấp hơn lãi suất cho vay thông thường. Nếu lãi suất chiết khấu thấp và kỳ hạn còn lại của hối phiếu là ngắn thì số tiền chiết khấu nhỏ và ngược lại.

2.3.4. *Phân loại hối phiếu*

** Căn cứ vào thời hạn trả tiền, hối phiếu được chia thành 2 loại:*

a. Hối phiếu trả tiền ngay (At sight bill): là loại hối phiếu mà khi nhìn thấy hối phiếu người trả tiền phải trả tiền ngay số tiền ghi trên hối phiếu cho người được hưởng lợi.

b. Hối phiếu có kỳ hạn (usance bill): là loại hối phiếu mà việc trả tiền được thực hiện sau một khoảng thời gian nhất định ghi trên hối phiếu. Khoảng thời gian trả chậm này có thể tính theo một trong 3 cách:

- Trả sau một số ngày khi nhìn thấy hối phiếu
- Trả sau một số ngày kể từ ngày ký phát hối phiếu
- Thanh toán vào một ngày quy định cụ thể trong tương lai

** Căn cứ vào chứng từ kèm theo hối phiếu, hối phiếu được chia thành 2 loại:*

a. Hối phiếu trơn (Clean bill) là loại hối phiếu gửi đến cho người trả tiền không kèm theo bộ chứng từ, hàng hóa. Việc trả tiền hối phiếu chỉ dựa vào tờ hối phiếu mà thôi.

b. Hối phiếu kèm theo chứng từ (Documentary bill): là loại hối phiếu gửi đến cho người trả tiền có kèm theo bộ chứng từ hàng hóa với điều kiện nếu người trả tiền trả tiền cho hối phiếu hoặc ký chấp nhận vào hối phiếu mới nhận được bộ chứng từ hàng hóa để đi nhận hàng.

* Căn cứ vào tính chất chuyển nhượng của hối phiếu:

Bao gồm 2 loại:

a. Hối phiếu đích danh: là loại hối phiếu ghi rõ tên người hưởng lợi, loại hối phiếu này không thể chuyển nhượng bằng nguyên tắc ký hậu.

b. Hối phiếu theo lệnh: là loại hối phiếu ghi trả tiền theo lệnh của người hưởng lợi hối phiếu. Loại hối phiếu này có thể chuyển nhượng được bằng hình thức ký hậu hối phiếu và được sử dụng rộng rãi hơn cả trong thanh toán quốc tế.

* Căn cứ vào phương thức thanh toán

a. Hối phiếu sử dụng trong phương thức nhờ thu

b. Hối phiếu sử dụng trong phương thức tín dụng chứng từ

Về mặt nội dung, hai loại hối phiếu trên có một số điểm khác nhau. Hối phiếu sử dụng trong phương thức thanh toán tín dụng chứng từ, ngoài những nội dung căn bản tương tự như hối phiếu sử dụng trong phương thức nhờ thu, có thêm một số những nội dung sau:

- Tên ngân hàng mở tín dụng

- Số hiệu của thư tín dụng và ngày mở thư tín dụng

- Ghi bên cạnh chữ Gửi ở góc dưới bên trái tờ hối phiếu là ngân hàng mở thư tín dụng (thay cho tên người nhập khẩu như hối phiếu sử dụng trong phương thức nhờ thu)

* Căn cứ vào người ký phát hối phiếu

a. Hối phiếu thương mại(Commercial draft): là hối phiếu do người xuất khẩu ký phát đòi tiền người nhập khẩu với mục đích thanh toán hàng hóa xuất nhập khẩu hoặc cung ứng dịch vụ

b. Hối phiếu ngân hàng(Bankers' draft): là hối phiếu do một ngân hàng ký phát ra lệnh cho ngân hàng đại lý của mình thanh toán một số tiền nhất định cho người hưởng lợi được chỉ định trên hối phiếu. Loại hối phiếu này không chuyển nhượng được.

3. Phiếu trả tiền trước (Voucher)

3.1. Khái niệm

Phiếu du lịch là một công cụ thanh toán đặc thù trong du lịch đã có từ rất lâu đời (Mr Thomas - người Anh là người đầu tiên đưa ra sử dụng công cụ này vào những năm cuối thế kỷ 19). Cho đến nay, mặc dù hình thức đã thay đổi nhiều song Voucher vẫn được dùng phổ biến trong lĩnh vực lữ hành du lịch.

Phiếu du lịch là các chứng từ chứng minh việc đã thanh toán trước của khách hàng du lịch cho một số dịch vụ du lịch hoặc tất cả các dịch vụ hàng hóa có trong chương trình du lịch mà họ sẽ được sử dụng trong chuyến hành trình du lịch.



Bảng 4.11: Phiếu du lịch

3.2. Nội dung của voucher

Phiếu du lịch thường do các doanh nghiệp gửi khách phát hành theo những mẫu in sẵn, khi sử dụng chỉ cần điền thêm những nội dung cần thiết.

Mặc dù các doanh nghiệp lữ hành có thể phát hành theo các hình thức khác nhau song nhìn chung nội dung của phiếu du lịch thông thường bao gồm những thành phần cơ bản:

- + Tiêu đề: có thể theo các thể loại - voucher, travel voucher, hotel service voucher
- + Tên địa chỉ, biểu tượng, số fax, số telephone của cơ sở phát hành voucher
- + Tên địa chỉ của cơ sở mà phiếu du lịch được ấn định tới
- + Họ tên khách du lịch (hoặc người trưởng đoàn)
- + Số lượng khách du lịch
- + Thời gian nhận các dịch vụ
- + Liệt kê chi tiết các dịch vụ mà hàng hóa mà khách du lịch sẽ được sử dụng trong chuyến hành trình du lịch
- + Hứa cam kết sẽ thanh toán của doanh nghiệp lữ hành gửi khách
- + Một số nội dung không bắt buộc khác như: số tiền thanh toán, số tài khoản của khách du lịch...

3.3. Các loại voucher

Trên thực tế có nhiều loại phiếu du lịch (voucher) khác nhau. Những loại phổ biến thường gặp:

- + Phiếu du lịch cá nhân
- + Phiếu du lịch cho đoàn
- + Phiếu du lịch cho chương trình trọn gói
- + Phiếu du lịch cho các dịch vụ cơ bản
- + Phiếu du lịch cho các dịch vụ bổ sung
- + Phiếu du lịch mở (trong đó chỉ quy định chung về thể loại, số lượng, chất lượng dịch vụ, không quy định cụ thể về địa điểm và thời gian cung cấp các dịch vụ đó)
- + Phiếu du lịch đóng (trong đó quy định chung về thể loại, số lượng chất lượng dịch vụ cũng như địa điểm và thời gian cung ứng các dịch vụ đó)

*** Quy trình thanh toán phiếu du lịch (voucher)**

Khi sử dụng, phiếu du lịch có thể dùng phiếu du lịch nhận dịch vụ trực tiếp từ các nhà cung ứng dịch vụ du lịch. Trong một số trường hợp du lịch không thể dùng voucher nhận dịch vụ trực tiếp từ các nhà cung ứng dịch vụ du lịch. Khi xuất trình phiếu du lịch cho các doanh nghiệp lữ hành nhận khách, khách du lịch sẽ nhận được những chứng từ tương ứng cho vé xem biểu diễn, phiếu ăn, vé xem...

+Các cơ sở du lịch chỉ nên phục vụ cho những phiếu du lịch được xuất trình khi trước đó đã nhận được.

Quy trình thanh toán phiếu như sau:

B1: Khách du lịch mua chương trình du lịch hoặc dịch vụ khách sạn

B2: Doanh nghiệp lữ hành gửi khách trên cơ sở hợp đồng đã ký với doanh nghiệp lữ hành nhận khách hoặc khách sạn phát phiếu du lịch cho khách du lịch

B3: Doanh nghiệp lữ hành gửi khách gửi 1 bản phiếu du lịch (hoặc những thông tin) tương tự cho doanh nghiệp lữ hành nhận khách hoặc khách sạn

B4: Khách du lịch dùng phiếu du lịch nhận dịch vụ trực tiếp từ khách sạn hoặc nộp phiếu du lịch cho doanh nghiệp lữ hành nhận khách (thông qua họ sẽ nhận dịch vụ các nhà cung ứng dịch vụ du lịch trực tiếp).

B5: Doanh nghiệp lữ hành nhận khách (hoặc khách sạn) gửi phiếu du lịch (có xác nhận của phiếu du lịch hoặc của trưởng đoàn) cho doanh nghiệp lữ hành gửi khách đòi thanh toán

B6: Doanh nghiệp lữ hành gửi khách thanh toán cho doanh nghiệp lữ hành nhận khách hoặc khách sạn.

Trên thực tế các doanh nghiệp lữ hành nhận khách cũng có thể áp dụng phương pháp thanh toán này đối với các nhà cung ứng dịch vụ du lịch trực tiếp (khách sạn, nhà hàng, công ty, vận chuyển...)

Phiếu du lịch được phát hành và sử dụng nguyên tắc như trên được gọi là phiếu du lịch “Thế hệ cũ”. Nó có một số nhược điểm cần khắc phục đó là tính thiếu thống nhất, thanh toán qua bưu điện, doanh nghiệp lữ hành gửi khách chỉ có thể phát hành phiếu du lịch cho khách hàng khi đã thỏa thuận trước với phía nhận khách. Mặt khác, phía nhận khách thường nhận được thanh toán chậm và đôi khi không thu được tiền do phiếu thất lạc. Nhằm bắt được những điểm yếu đó các công ty lớn phát hành thẻ thanh toán đưa ra một loại phiếu du lịch “Thế hệ mới”. Đây là loại phiếu được dựa trên cơ sở chuyển tiền tệ bằng hệ thống điện tử và được các tổ chức cung ứng dịch vụ chấp nhận. Mục đích của các loại phiếu mới này là để thay thế cho loại phiếu du lịch “Thế hệ cũ” bằng một số kiểu phiếu thống nhất được quốc tế thừa nhận thuận tiện cho người phát hành và người sử dụng.

Khi hoạt động kinh doanh du lịch quốc tế của Việt Nam phát triển mạnh thì việc phát hành và lưu thông phiếu du lịch phát triển là một tất yếu khách quan. Nhiều công ty lữ hành quốc tế của Việt Nam phát hành phiếu du lịch cho khách du lịch Việt Nam đi ra nước ngoài du lịch (phổ biến hơn theo hình thức đi theo đoàn). Nhiều công ty lữ hành quốc tế và khách sạn của Việt Nam dựa trên các phiếu du lịch do các công ty lữ hành gửi khách của nước ngoài phát hành.

4. Thanh toán trực tuyến(e-banking)

4.1. Khái niệm

Thanh toán trực tuyến là dịch vụ trung gian giúp khách hàng thanh toán hàng hóa hay dịch vụ trên các website bán hàng cho phép thanh toán trực tuyến và có kết nối với các cổng thanh toán thương mại điện tử.

Muốn thanh toán trực tuyến, người sử dụng phải có tài khoản trên một dịch vụ trung gian nào đó và liên kết tài khoản đó với tài khoản ngân hàng của mình như Paypal, Onepay hay Liberty Reserve...

4.2. Những lợi ích của thanh toán trực tuyến

Sử dụng hình thức này đem lại rất nhiều lợi ích cho người sử dụng, và điển hình phải được kể đến như:

-Tiết kiệm thời gian và chi phí hơn đáng kể so với thanh toán giao dịch truyền thống trong việc thanh toán hóa đơn điện, nước, Internet, etc.

-Tính bảo mật cao trong những lần giao dịch thanh toán với những tiêu chuẩn bảo mật hết sức gắt gao. Nên bạn có thể hoàn toàn yên tâm khi sử dụng hình thức dịch vụ trung gian này.

-Thanh toán trực tuyến còn giúp cho việc thanh toán khi mua bán, trao đổi qua online hay website trở nên đơn giản và dễ dàng hơn như mua hàng online, đặt các dịch vụ phòng, giải trí, đặc biệt trong dịch vụ du lịch.

4.3. Các hình thức thanh toán trực tuyến

Một số hình thức thanh toán điện tử phổ biến nhất hiện nay, cụ thể tại Việt Nam:

- **Thanh toán qua thẻ:** Đây được coi là hình thức thanh toán thương mại đặc trưng nhất và nó chiếm khoảng 90% các giao dịch thanh toán thương mại điện tử. Thanh toán qua thẻ gồm có hai loại: thẻ tín dụng hoặc thẻ ghi nợ quốc tế (Visa, Master, Master Express, etc) và thẻ ghi nợ nội địa.

- **Thanh toán bằng ví điện tử:** Để có thể thực hiện thanh toán trực tuyến, khách hàng phải sở hữu ví điện tử như Mobivi, Payoo, VnMart, etc từ đó khách hàng mới có thể thanh toán trực tuyến trên những website chấp nhận những loại ví điện tử này.

- **Trả tiền mặt khi mua hàng online:** Đây là hình thức được người tiêu dùng khá ưa chuộng và tin tưởng khi sử dụng hình thức này. Hầu hết các trang thương mại điện tử như Tiki, Lazada, etc đều sử dụng hình thức thanh toán khi nhận hàng (ship COD). Với hình thức này, cho phép người sử dụng thanh toán khi nhận hàng hóa mình đặt online.

- **Thanh toán bằng Smart Phone (điện thoại di động thông minh):** Đây là hình thức thanh toán khá phổ biến tại nhiều nước và có tiềm năng phát triển tại Việt Nam trong thời gian tới. Với hình thức này, khách hàng có thể thanh toán trực tuyến thông qua điện thoại thông minh với dịch vụ mobile banking. Đây là hình thức được xây dựng trên mô hình liên kết giữa ngân hàng, cung cấp viễn thông, hệ thống tiêu dùng và người tiêu dùng.

- **Thanh toán qua các cổng thanh toán điện tử:** Đây là hệ thống phần mềm trung gian kết nối giữa người bán, người mua với ngân hàng để hỗ trợ và thực hiện dịch vụ thu và chi cho khách hàng có tài khoản tín dụng ở ngân hàng. Một số cổng thanh toán khá phổ biến tại Việt Nam được biết đến như: Smartlink & banknetvn, và One Pay.

4.4. Một số hạn chế khi sử dụng phương thức thanh toán trực tuyến.

Bên cạnh những lợi ích của loại thanh toán này là vô số những rủi ro bạn cần biết khi sử dụng hình thức thanh toán trực tuyến như:

+ Nguy cơ bị đánh cắp các thông tin của chủ thẻ khi thanh toán trên các website giả mạo

+Nguy cơ mất tiền oan khi gặp trường hợp trục trặc hệ thống: Có những trường hợp xảy ra bạn đã tạo lệnh thanh toán thành công và số dư đã bị trừ đi nhưng đầu bên kia vẫn chưa nhận tiền chuyển đến do hệ thống gặp trục trặc khi thực hiện giao dịch.

+Nguy cơ sử dụng thẻ giả để trục lợi gây thiệt hại lớn cho bên bán hàng. Khi người mua hàng sử dụng thẻ giả để giao dịch thanh toán, người bán hàng sẽ phải đối mặt với nguy cơ thiệt hại rất lớn, nếu trường hợp giao dịch cấp phép thành công.

Mỗi sản phẩm đều có những mặt lợi và hại khác nhau, tuy nhiên nếu người sử dụng có những kiến thức và cẩn thận khi sử dụng hình thức thanh toán trực

tuyển thì đây thực sự là một hình thức thanh toán với những lợi ích tuyệt vời và hữu ích trong thời đại công nghệ hiện nay.

Câu hỏi ôn tập

1. Nêu và phân tích đặc điểm quan trọng của hối phiếu
2. Phân tích các thành phần bắt buộc có trong nội dung hối phiếu.
3. Phân tích bản chất, hình thức và nội dung của séc du lịch
4. Trình bày về nguyên lý phát hành và lưu thông séc du lịch
5. Phân tích bản chất, hình thức và nội dung của thẻ tín dụng
6. Phân tích những điều kiện cần thiết để có thể sử dụng thẻ tín dụng
7. Phân tích bản chất, hình thức và nội dung của phiếu du lịch
8. Nêu khái niệm, lợi ích của thanh toán trực tuyến.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Ngô thị Cúc, Ngô Đức Thành, Phạm Trọng Lễ (1995). *Hoạt động tài chính trong nền kinh tế thị trường*, Sở kinh tế đối ngoại và trung tâm Giao lưu quốc tế về Văn hóa, Giáo dục, Khoa học hợp tác xuất bản, Hà Nội.
2. Nguyễn Văn Đỉnh, Trần Thị Minh Hòa (2005). *Giáo trình " Kinh tế du lịch "*, NXB Lao động - Xã hội, Hà Nội.
3. Trần Thị Minh Hòa (2004). *Sự ảnh hưởng của tỷ giá hối đoái đến hoạt động kinh doanh du lịch quốc tế*, Tạp chí Kinh tế phát triển, số tháng 2/2004.
4. Trần Thị Minh Hòa (2006). *Séc du lịch là một phương tiện thanh toán thuận tiện*, Tạp chí du lịch số tháng 1/2006.
5. Trần Thị Minh Hòa (2012). *Giáo trình "Thanh toán quốc tế trong du lịch"*, NXB Đại học Kinh tế quốc dân, Hà Nội.
6. Trần Thị Xuân Hương (2005). *Thanh toán quốc tế*, Nhà xuất bản Thống kê.
7. Đinh Xuân Trình (2002). *Thanh toán quốc tế trong ngoại thương*, Nhà xuất bản Giáo dục, Hà Nội.
8. Trường Đại học Thương mại (2002). *Lý thuyết tiền tệ - tín dụng*, Nhà xuất bản Đại học Quốc gia Hà Nội.