

# Lựa chọn phương thức thanh toán quốc tế phù hợp - một số khuyến nghị đối với doanh nghiệp

Trần Nguyễn Hợp Châu

Ngày nhận: 16/04/2018

Ngày nhận bản sửa: 27/04/2018

Ngày duyệt đăng: 23/05/2018

*Có nhiều phương thức thanh toán khác nhau được sử dụng trong thương mại quốc tế. Việc lựa chọn phương thức thanh toán (PTTT) nào phụ thuộc vào các yếu tố như: Mối quan hệ giữa các nhà xuất nhập khẩu, khả năng khách hàng đáp ứng quy định do ngân hàng thương mại (NHTM) đề ra trong thủ tục thanh toán, phí giao dịch do ngân hàng quy định, đặc thù của thị trường bán hàng, đặc điểm của hàng hóa... Tuy nhiên, PTTT nào thuận lợi cho nhà nhập khẩu thì chứa đựng nhiều rủi ro cho nhà xuất khẩu và ngược lại. Thực tế cho thấy các doanh nghiệp có xu hướng sử dụng PTTT chuyển tiền và nhờ thu nhiều hơn là PTTT bằng L/C (Letter of credit) và điều này đã chứa đựng những rủi ro tiềm ẩn cho các doanh nghiệp. Xu hướng này xuất phát từ những nguyên nhân từ phía doanh nghiệp, ngân hàng và từ chính bản thân các PTTT. Bài viết tập trung phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến việc lựa chọn PTTT của doanh nghiệp, xu hướng lựa chọn PTTT, đưa ra một số khuyến nghị doanh nghiệp cần lưu ý khi áp dụng các PTTT quốc tế.*

*Từ khóa: Nhân tố ảnh hưởng, PTTT quốc tế, lựa chọn PTTT quốc tế*

## 1. Các nhân tố ảnh hưởng đến việc lựa chọn phương thức thanh toán của các doanh nghiệp

### *Mối quan hệ giữa các nhà xuất nhập khẩu*

**M**ối quan hệ giữa nhà xuất khẩu và nhà nhập khẩu sẽ trực tiếp ảnh hưởng đến mức độ tin cậy giữa các bên và do vậy trực tiếp ảnh hưởng đến việc lựa chọn PTTT. Ba PTTT quốc tế chủ yếu có thể

được áp dụng tùy theo mức độ tin cậy của các bên hàng: (1) Nếu mức độ tin cậy nhiều, DN thường áp dụng PTTT chuyển tiền; nếu mức độ tin cậy vừa, áp dụng PTTT nhờ thu; nếu mức độ tin cậy ít, thường áp dụng PTTT bằng L/C. Trong quan hệ mua bán, phương thức chuyển tiền thường được lựa chọn đối với các khách hàng có quan hệ thân thiết, tin cậy lẫn nhau. Vì khâu thanh toán này dễ làm nảy sinh việc chiếm dụng vốn của người bán, nếu bên mua cố tình dây dưa, kéo dài việc ra lệnh thanh

Có nhiều phương thức thanh toán khác nhau trong thương mại quốc tế. Các NHTM Việt Nam hiện nay đang sử dụng chủ yếu ba phương thức thanh toán: Chuyển tiền, nhờ thu và thanh toán bằng L/C. Mỗi PTTT đều có ưu điểm và nhược điểm riêng, thể hiện mâu thuẫn quyền lợi giữa các chủ thể tham gia vào thương mại quốc tế. Thực tế cho thấy các doanh nghiệp đang có xu hướng sử dụng các PTTT đơn giản như chuyển tiền hay nhờ thu và giảm dần tỷ trọng của PTTT bằng L/C

toán cho dù phương thức chuyển tiền, đặc biệt là chuyển tiền bằng điện, là PTTT nhanh nhất hiện nay. Đối với nhờ thu, ngân hàng cũng chỉ tham gia với tư cách là trung gian thu hộ tiền, mặc dù ngân hàng có trách nhiệm không chế bộ chứng từ (trong nhờ thu kèm chứng từ) nhưng ngân hàng không bị ràng buộc trách nhiệm vào việc kiểm tra chứng từ cũng như việc nhà xuất khẩu có được nhà nhập khẩu thực hiện nghĩa vụ thanh toán hay không. PTTT này cũng hoàn toàn dựa vào sự tin nhiệm lẫn nhau giữa nhà xuất khẩu và nhập khẩu, dù an toàn hơn chuyển tiền nhưng rủi ro cho bên xuất khẩu vẫn còn rất lớn. Chính vì vậy, khi mức độ tin cậy giữa nhà xuất khẩu và nhập khẩu chưa cao thì nên sử dụng PTTT bằng L/C. Trong PTTT này ngân hàng thay mặt nhà nhập khẩu cam kết trả tiền cho nhà xuất khẩu đồng thời ngân hàng cũng chịu trách nhiệm kiểm tra bộ chứng từ do nhà xuất khẩu chuyển đến để quyết định việc thanh toán cho nhà xuất khẩu.

### ***Khả năng khách hàng đáp ứng quy định do NHTM đề ra trong thủ tục thanh toán của khách hàng***

Xét ở góc độ NHTM thì sự lựa chọn PTTT của khách hàng không phải luôn luôn được đáp ứng do khách hàng không tuân thủ đầy đủ quy định cụ thể cho từng PTTT. Ngân hàng trên cơ sở đánh giá về uy tín cũng như năng lực tài chính của khách hàng để quyết định một PTTT thích

hợp. Khi ngân hàng đánh giá cao khả năng tài chính và uy tín của nhà nhập khẩu thì ngân hàng có thể áp dụng PTTT bằng L/C. Bởi vì khi áp dụng PTTT này có nghĩa là ngân hàng đã thay mặt cho nhà nhập khẩu, cam kết trả tiền cho nhà xuất khẩu. Vì vậy, ngân hàng có thể gặp phải những rủi ro nhất định. Trong trường hợp nhà nhập khẩu lại không ký quỹ đủ 100% giá trị của L/C thì việc chấp nhận phát hành thư tín dụng đồng nghĩa với việc ngân hàng có thể sẽ gặp phải rủi ro không thu hồi được tiền từ nhà nhập khẩu sau khi ngân hàng thanh toán cho nhà xuất khẩu. Mặc dù việc lựa chọn PTTT là do các nhà kinh doanh xuất nhập khẩu quyết định, nhưng không phải khi nào việc lựa chọn này cũng được ngân hàng chấp nhận vì khách hàng không đáp ứng được một số quy định của ngân hàng.

### ***Phí giao dịch do ngân hàng quy định***

Mức phí giao dịch cũng ảnh hưởng đến việc lựa chọn PTTT. Thông thường các ngân hàng bao giờ cũng quy định mức phí tỷ lệ thuận với rủi ro mà ngân hàng có thể gặp phải và trách nhiệm của ngân hàng.

Khách hàng bao giờ cũng có xu hướng lựa chọn những PTTT có phí tổn thấp nhất. Trong ba PTTT mà các NHTM Việt Nam thường áp dụng thì chuyển tiền có mức phí thấp nhất. Tuy nhiên, không phải lúc nào cũng có thể áp dụng được PTTT này. Khách hàng luôn phải cân nhắc giữa mức phí giao dịch với rủi ro mà mình có thể gặp phải. Một cách tổng quát thì phương thức chuyển tiền mang lại rủi ro cho nhà xuất khẩu nhiều hơn. Còn với PTTT bằng L/C thì mức phí giao dịch thường cao bởi vì trách nhiệm của ngân hàng trong PTTT này là rất lớn, ngân hàng sẽ đứng ra cam kết trả tiền cho nhà xuất khẩu cũng như kiểm tra bộ chứng từ cho nhà nhập khẩu.

### ***Đặc thù của thị trường bạn hàng***

Một trong những yếu tố quan trọng ảnh hưởng đến việc lựa chọn PTTT qua ngân hàng đó là đặc thù của thị trường bạn hàng. Nếu thị trường bạn hàng là quốc gia có nhiều bất ổn về chính trị hay là quốc gia đang có nhiều thay đổi về cơ chế quản lý thì nguy cơ đối mặt với rủi ro

về chính trị hay hay rủi ro do cơ chế quản lý sẽ rất cao. Rủi ro do cơ chế quản lý thường gặp khi môi trường pháp lý, nền kinh tế của một nước chưa ổn định, thường xuyên bị điều chỉnh. Khi một quốc gia thay đổi các chính sách về dự trữ ngoại hối, thuế, xuất nhập khẩu sẽ trực tiếp ảnh hưởng đến hoạt động thanh toán quốc tế (TTQT) đối với các bên liên quan. Trong thực tế, những thay đổi này thường khiến các ngân hàng và các bên liên quan không thể thực hiện được cam kết của mình, làm cho quá trình thanh toán bị ngưng trệ, thậm chí bị huỷ bỏ, gây thiệt hại cho các bên. Một ví dụ khác về rủi ro cơ chế quản lý, như rủi ro do chính sách tiền tệ của quốc gia thay đổi, đó là sự thay đổi về lãi suất, tỷ giá. Khi lãi suất, tỷ giá thay đổi có thể khiến năng lực tài chính của doanh nghiệp này tăng lên và doanh nghiệp kia giảm đi. Nguyên nhân rủi ro nền kinh tế thường làm thay đổi giá trị đồng tiền của mỗi nước và là nguyên nhân chính dẫn đến tỷ giá giữa các đồng tiền bị thay đổi. Khi nguy cơ đối mặt với những rủi ro này lớn thì các bên nên áp dụng PTTT có độ an toàn cao như thanh toán bằng L/C thay cho PTTT chuyển tiền và nhờ thu.

#### **Đặc điểm của hàng hoá**

Có những loại hàng hoá nên áp dụng PTTT thích hợp với tính chất đặc thù của nó. Chẳng hạn như với những mặt hàng qua sử dụng một lần (hàng “second-hand”) thì nên áp dụng PTTT chuyển tiền hay nhờ thu vì với loại hàng này việc định giá giá trị còn lại của hàng hoá là rất phức tạp, cần phải ưu tiên cho người mua quyền xem xét hàng hoá trước khi quyết định thanh toán. Hay đối với những mặt hàng đang có sự biến động mạnh về giá cả trên thị trường, thường là giảm giá hoặc trường hợp hàng hoá đó có xu hướng không phù hợp với thị hiếu của người tiêu dùng thì nhà xuất khẩu nên áp dụng PTTT bằng L/C bởi vì trong trường hợp này nếu áp dụng nhờ thu hay chuyển tiền thì nhà xuất khẩu có thể gặp phải rủi ro do người mua không chịu thanh toán, từ chối nhận hàng.

#### **Đặc điểm của từng phương thức thanh toán**

Bản thân các PTTT hiện nay đều có những ưu điểm và nhược điểm mà các NHTM cần có các

giải pháp để tăng cường hơn nữa khả năng phục vụ khách hàng.

- *Phương thức nhờ thu phiếu trơn (Clean collection)*: Lợi ích của PTTT này là thủ tục đơn giản và chi phí thấp, tuy nhiên lại gây bất lợi cho nhà xuất khẩu trong trường hợp người nhập khẩu không chấp nhận hối phiếu chừng nào chưa chắc chắn hàng hoá đạt yêu cầu, hay không có gì đảm bảo là người nhập khẩu sẽ có khả năng thanh toán khi hối phiếu đến hạn. Việc người xuất khẩu có nhận được tiền hay không hoàn toàn tùy thuộc vào thiện chí của người nhập khẩu.

- *Phương thức nhờ thu kèm chứng từ (Documentary Collection)*: Đối với phương thức này, nhà xuất khẩu cũng chỉ có thể thông qua ngân hàng để khống chế quyền định đoạt hàng hoá chứ chưa khống chế được việc trả tiền của nhà nhập khẩu. Điều này dẫn đến có trường hợp nhà xuất khẩu đã giao hàng và gửi bộ chứng từ tới ngân hàng nhờ thu nhưng người nhập khẩu không nhận hàng và trả tiền. Trong trường hợp này nhà xuất khẩu tuy không mất hàng nhưng cũng phải tốn một khoản chi phí nhất định trong việc vận chuyển, lưu kho, lưu bãi hàng hoá... thậm chí có trường hợp phải bán giảm giá hoặc huỷ bỏ toàn bộ hàng hoá.

- *Phương thức thanh toán bằng L/C (Documentary Credit)*: Đây là PTTT vẫn được xem là an toàn nhất cho người xuất khẩu, tuy nhiên, trong thực tế việc áp dụng thời gian qua cho thấy phương thức này còn bộc lộ nhiều hạn chế:

+ Nhà nhập khẩu thường không ưa thích phương thức thanh toán này vì họ không muốn bị ứ đọng vốn cũng như hạn mức tín dụng của họ trong việc ký quỹ mở L/C, đặc biệt là khi họ có thể mua hàng với chất lượng tương đương thông qua các phương thức đơn giản hơn như: chuyển tiền, nhờ thu...

+ Đối với người bán, phương thức này khiến cho họ mất nhiều thời gian, công sức và chi phí để lập và hoàn chỉnh bộ chứng từ phù hợp theo đúng những điều kiện và điều khoản quy định trong L/C, nếu người bán không thể hoàn chỉnh và xuất trình bộ chứng từ phù hợp thì việc thanh toán sẽ bị chậm lại, thậm chí không được thanh toán.

- *Phương thức chuyển tiền*: Bất lợi của PTTT này là quyền lợi của nhà xuất khẩu không được đảm bảo, việc thanh toán tiền hàng hoàn toàn phụ thuộc vào thiện chí của nhà nhập khẩu. Tuy nhiên, nhà nhập khẩu thường ưa thích PTTT này hơn cả bởi vì họ không phải duy trì hạn mức tín dụng tại ngân hàng hay ký quỹ trong trường hợp mở L/C. Đồng thời nó cũng cho phép nhà nhập khẩu tiếp cận nhiều nhà cung cấp khác nhau. Đặc biệt với PTTT này nhà nhập khẩu được bên bán cấp tín dụng, vì vậy số vốn cần thiết trong kinh doanh sẽ giảm đi, chi phí thực hiện giao dịch giảm xuống. Chính vì vậy đây được coi là PTTT tiết kiệm chi phí nhất cho nhà nhập khẩu.

**2. Xu hướng sử dụng các phương thức thanh toán quốc tế hiện nay**

Để xem xét xu hướng dịch chuyển của các PTTT quốc tế, tác giả đã nghiên cứu các tài liệu, báo cáo về TTQT của một số NHTM giai đoạn 2013- 2017 kết hợp với tiến hành khảo sát, phỏng vấn chuyên gia TTQT của một số

NHTM Việt Nam. Đó là các ngân hàng sau: VCB, Vietinbank, BIDV, ACB, Agribank, Techcombank, SCB, VIP, Abbank, Sacombank, Lienvietpostbank, Eximbank. Đây là các NHTM Việt Nam nắm giữ phần lớn thị phần TTQT. Cuộc khảo sát được thực hiện trong khoảng thời gian từ 15/02/2018 đến 31/3/2018. Từ kết quả của cuộc khảo sát, kết hợp với báo cáo TTQT của một số ngân hàng, tác giả đã xác định được tỷ trọng của từng PTTT quốc tế và thị phần thanh toán của các ngân hàng trên giai đoạn 2013- 2017. Coi thị phần là trọng số, tác giả đã tính được tỷ trọng bình quân của các PTTT tại các ngân hàng này.

Hiện nay, các NHTM Việt Nam chủ yếu cung cấp dịch vụ thanh toán theo ba PTTT chuyển tiền, nhờ thu và thanh toán bằng L/C. Đây là danh mục sản phẩm TTQT truyền thống của các NHTM Việt Nam. Các sản phẩm này đều là các sản phẩm thuộc PTTT chuyển tiền, nhờ thu hoặc thanh toán bằng L/C. Hầu hết các ngân hàng đều cung ứng các dịch vụ TTQT này. Cũng với sự phát triển của công nghệ ngân hàng và nhu cầu ngày càng tăng của khách hàng, trên báo cáo của nhiều ngân hàng xuất hiện thêm các sản phẩm thanh toán đặc thù nhưng về cơ bản đều xuất phát từ các PTTT kể trên như: D/P kỳ hạn, UPAS L/C...

Trong những năm gần đây, cơ cấu các PTTT quốc tế tại các NHTM Việt Nam có nhiều sự thay đổi, tỷ trọng PTTT chuyển tiền đang có xu hướng tăng lên. Trong thanh toán hàng xuất, tỷ trọng PTTT chuyển tiền đã tăng từ 45% năm 2013 lên đến 65% năm 2017. Trong khi đó tỷ trọng thanh toán bằng L/C giảm từ 26% năm 2013 còn 19% năm 2017 (Hình 1). Việc chuyển dần sang PTTT chuyển tiền có thể giúp cho các doanh nghiệp tiết kiệm được chi phí so với việc sử dụng các PTTT an toàn hơn thông qua ngân hàng như nhờ thu kèm chứng từ, thanh toán bằng L/C. Mặc dù với phương thức này, việc thanh toán sẽ được thực hiện một cách nhanh chóng, nhưng doanh nghiệp cũng sẽ phải đối mặt với những rủi ro khi việc thanh toán hoàn toàn phụ thuộc vào đạo đức và thiện chí của nhà nhập khẩu. Hơn nữa, khả năng doanh nghiệp bị tội phạm công nghệ tấn công là rất cao, nhất là khi cộng đồng doanh nghiệp chỉ trao đổi và

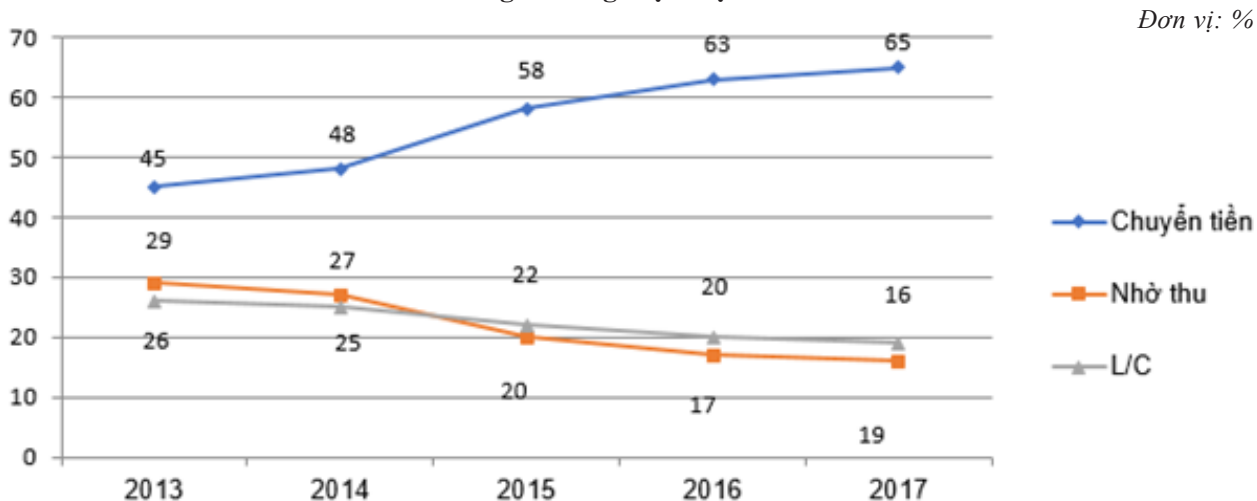
**Bảng 1.**

**Danh mục sản phẩm thanh toán quốc tế của các ngân hàng thương mại Việt Nam**

STT	Phương thức thanh toán	Danh mục sản phẩm
1	Chuyển tiền	- Chuyển tiền đi - Chuyển tiền đến
2	Nhờ thu	- Nhờ thu xuất khẩu - Nhờ thu nhập khẩu  - Phát hành L/C - Thanh toán L/C - Ủy quyền nhận hàng - Ký hậu vận đơn - Phát hành bảo lãnh nhận hàng theo L/C
3	Tín dụng chứng từ	- Thông báo, sửa đổi L/C - Xác nhận L/C - Dịch vụ nhận bộ chứng từ và thanh toán - Chiết khấu có truy đòi - Chiết khấu miễn truy đòi. - Chuyển nhượng L/C

*Nguồn: Thống kê từ website các NHTM Việt Nam*

**Hình 1. Tỷ trọng các phương thức thanh toán trong thanh toán hàng xuất tại một số ngân hàng thương mại Việt Nam**



Nguồn: Báo cáo thanh toán quốc tế của VCB, Techcombank, Vietinbank, ACB, SCB và khảo sát của tác giả

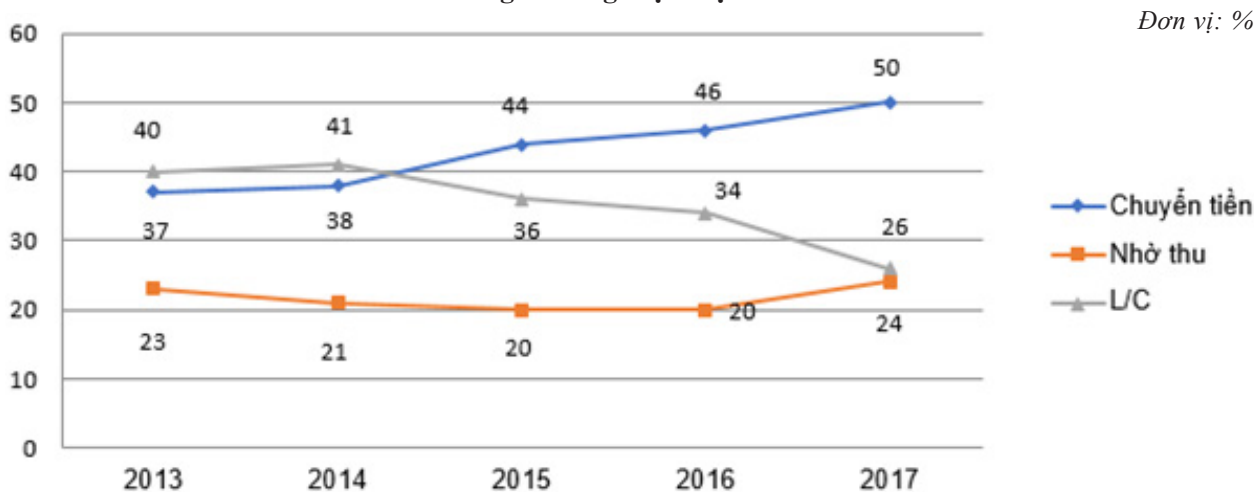
giao dịch qua Internet.

Trong thanh toán hàng nhập khẩu, nếu như trước đây tỷ trọng thanh toán bằng L/C chiếm ưu thế trong tổng doanh số thanh toán hàng nhập thì nay lại có xu hướng giảm dần. Năm 2013, tỷ trọng PTTT chuyển tiền chiếm 37% thì đến năm 2017, con số này đã là 50%. Tỷ trọng PTTT bằng L/C giảm dần từ 40% năm 2013 còn 24% vào năm 2017 (Hình 2). Sự thay đổi này một lần nữa khẳng định uy tín của các doanh nghiệp Việt Nam trên trường quốc tế. Từ chỗ chưa tin tưởng ban đầu, nhà nhập khẩu Việt

Nam phải yêu cầu ngân hàng phát hành L/C, thậm chí là L/C có xác nhận để thanh toán thì ngày nay, người xuất khẩu nước ngoài sẵn sàng giao hàng cho chúng ta rồi mới yêu cầu trả tiền. Qua phân tích thực trạng sử dụng các PTTT quốc tế tại các NHTM Việt Nam cho thấy, xu hướng sử dụng chuyển tiền và nhờ thu ngày càng tăng, PTTT bằng L/C có xu hướng giảm sút. Tình trạng này bắt nguồn từ những nguyên nhân sau đây:

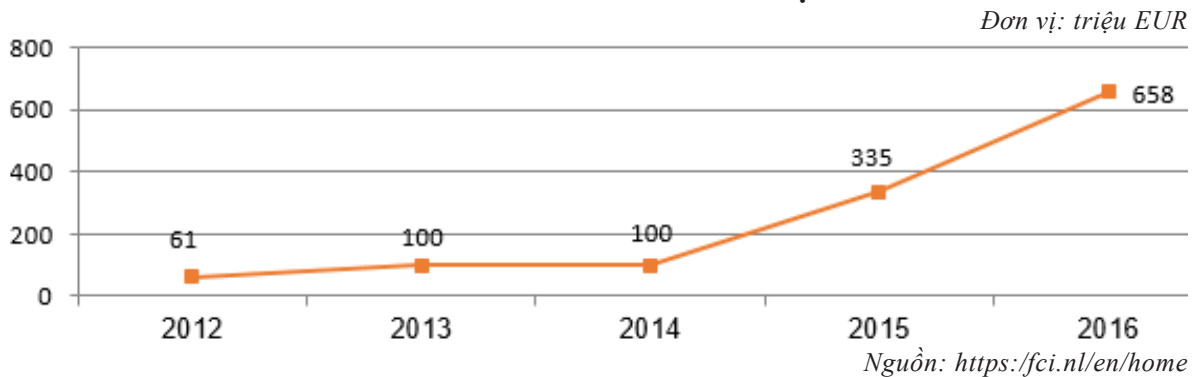
**Xuất phát từ phía các NHTM**

**Hình 2. Tỷ trọng các phương thức thanh toán trong thanh toán hàng nhập tại một số ngân hàng thương mại Việt Nam**



Nguồn: Báo cáo thanh toán quốc tế của VCB, Techcombank, Vietinbank, ACB, SCB và khảo sát của tác giả



**Hình 3. Doanh số bao thanh toán ở Việt Nam**

Việc lựa chọn PTTT nào trong ngoại thương là do các doanh nghiệp tự quyết định, tuy nhiên với vai trò cung cấp các dịch vụ thanh toán và tư vấn cho khách hàng, ngân hàng cũng đóng một vai trò quan trọng trong việc đưa ra quyết định sử dụng phương thức nào trong thanh toán. Bản thân mỗi ngân hàng khi thực hiện một PTTT đều đưa ra các sản phẩm dịch vụ đi kèm, chủ yếu là các loại hình tài trợ nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp trong giao dịch thương mại quốc tế. Hiện nay, với xu hướng hội nhập nền kinh tế quốc tế, Việt Nam đã là thành viên của WTO, để tăng cường cạnh tranh với các ngân hàng nước ngoài thì các NHTM Việt Nam đã đa dạng hoá các loại hình dịch vụ tài trợ thương mại quốc tế, đặc biệt là các sản phẩm dịch vụ hiện đại như bao thanh toán (factoring), bảo lãnh ngân hàng (bank guarantee)...

Theo số liệu thống kê của FCI (Factor Chain International), doanh số bao thanh toán của Việt Nam năm 2012 là 61 triệu EUR thì đến năm 2016 con số này đã là 658 triệu EUR. Có thể nói đây là một con số tăng trưởng ngoạn mục với mức trung bình là 215%/năm. Thành quả này xuất phát từ một số nguyên nhân như sau:

- Các NHTM Việt Nam đã chủ động cung ứng và giới thiệu sản phẩm tài trợ này đến khách hàng.
- Lợi ích mà dịch vụ này mang lại cho khách hàng như nhà xuất khẩu được tài trợ vốn lưu động mà lại tránh được rủi ro khi nhà nhập khẩu trì hoãn hoặc mất khả năng thanh toán, nhà nhập khẩu thì được trả chậm trong một khoảng thời gian nhất định.
- Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (NHNN)

đã ban hành hành lang pháp lý cho hoạt động bao thanh toán: Quyết định số 1096/2004/QĐ-NHNN ngày 06/9/2004, Quyết định số 30/2008/QĐ-NHNN ngày 16/10/2008, Thông tư số 14/2016/TT-NHNN ngày 30/6/2016 và gần đây nhất là Thông tư 02/2017/TT-NHNN ngày 17/5/2017.

Cùng với việc sử dụng các sản phẩm tài trợ này thì rủi ro trong thanh toán của nhà xuất khẩu đã giảm đi. Do vậy, họ sẽ có xu hướng sử dụng các PTTT đơn giản hơn như chuyển tiền hay nhờ thu để tiết kiệm chi phí.

#### ***Xuất phát từ các doanh nghiệp xuất nhập khẩu***

Hình 1 và Hình 2 cho thấy có sự khác biệt về tỷ trọng của PTTT chuyển tiền trong thanh toán hàng xuất và thanh toán hàng nhập. Điều này là xuất phát từ các nguyên nhân khác nhau.

Khi xuất khẩu, tỷ trọng PTTT chuyển tiền thường rất cao, chiếm khoảng 65% (Hình 1). Nguyên nhân là do hàng hoá của Việt Nam có luồng chảy tới những thị trường đã phát triển ở mức độ cao (thị trường EU và Bắc Mỹ), yêu cầu về chất lượng hàng hoá rất khắt khe, vì vậy phía nhà nhập khẩu thường nhận được hàng rồi mới quyết định trả tiền; ngoài ra một số doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam mới tham gia vào thị trường (vốn ít, uy tín chưa có trên thị trường), vì vậy muốn bán được hàng hoá thì phải chấp nhận những yêu cầu của phía nước ngoài, do đó phương thức chuyển tiền được sử dụng là chủ yếu. Thêm vào đó, để hấp dẫn bạn hàng và tăng sức cạnh tranh, nhiều nhà xuất khẩu Việt Nam sẵn sàng sử dụng phương thức chuyển tiền với những bạn hàng lâu năm và có

uy tín.

Khi nhập khẩu, tỷ trọng PTTT chuyển tiền khoảng 50%, 50% còn lại là phương thức nhờ thu và thanh toán bằng L/C (Hình 2). Tỷ trọng này thấp hơn trong thanh toán hàng xuất nhưng đã tăng lên trong vòng 5 năm qua. Điều này đã khẳng định nhà nhập khẩu Việt Nam ngày càng có uy tín trong thanh toán. Do vậy, việc chuyển sang phương thức chuyển tiền sẽ mang lại nhiều lợi ích cho các doanh nghiệp: đơn giản hơn, tiết kiệm chi phí, không phải kiểm soát bộ chứng từ....

### **3. Một số khuyến nghị đối với doanh nghiệp**

- Từ kết quả nghiên cứu trên cho thấy, các doanh nghiệp đang có xu hướng chuyển sang sử dụng chuyển tiền thay cho PTTT bằng L/C. Phương thức chuyển tiền chỉ thực sự có hiệu quả khi người mua, người bán tin tưởng lẫn nhau. NHTM tham gia phương thức trên chỉ với tư cách trung gian hưởng hoa hồng, không đưa ra bất kì sự ràng buộc nào trong quá trình thực hiện dịch vụ. Vì vậy, khi xảy ra tranh chấp, từ chối thanh toán hay vi phạm hợp đồng sẽ gây nên tổn thất nặng nề cho nhà nhập khẩu hay nhà xuất khẩu. Do vậy, doanh nghiệp cần tìm hiểu kỹ đối tác trước khi giao dịch: lịch sử giao dịch, uy tín, sản phẩm, dịch vụ, quy mô, khả năng thanh toán cũng như tham khảo ý kiến ngân hàng về quá trình kinh doanh của đối tác là điều quan trọng để hạn chế rủi ro. Tâm lý của nhiều doanh nghiệp là nỗ lực bán được hàng, giải phóng tồn kho và dễ tin vào đối tác, nên thường xem nhẹ yếu tố phòng ngừa rủi ro. Họ thường chú trọng vào công tác tiếp thị khai thác thị trường cạnh tranh, lơ là công tác điều tra nghiên cứu đối tác mà vốn dĩ nó đòi hỏi nhiều thời gian và thông tin, đặc biệt là thông tin từ nước bản địa. Có rất nhiều hình thức lừa đảo, gian lận cả trong giao dịch xuất khẩu và nhập khẩu, nhưng doanh nghiệp sẽ tránh được nếu nắm rõ đối tác. Một trong rất nhiều cạm bẫy từ đối tác là chuyển tiền 30% ứng trước, để doanh nghiệp tin tưởng giao hàng 100% theo phương thức DA/DP, hoặc trả trước 70% còn lại sau khi nhận hàng. Kết quả kẻ lừa đảo lấy chứng từ nhận hàng và tự giải tán. Để hạn chế rủi ro

trong các giao dịch thương mại quốc tế các doanh nghiệp trước khi xuất hàng cần tìm hiểu kỹ thị trường, kiểm tra đánh giá, xếp hạng rủi ro tín dụng, kinh doanh của phía đối tác nước ngoài thông qua các nguồn tin công khai, mua dịch vụ thẩm tra từ các đơn vị có uy tín, như Trung tâm Thông tin tín dụng Quốc gia Việt Nam CIC (NHNN), hay qua kênh của Hiệp hội tại các nước nhập khẩu, cơ quan đại diện ngoại giao, thương vụ và chi nhánh thương vụ tại nước xuất, nhập khẩu... Nhất là các đối tác mới giao dịch lần đầu, hay đối tác tìm được qua kênh trung gian.

- Theo tài liệu Hội thảo “Thanh toán quốc tế trong hoạt động xuất nhập khẩu” do Cục Xúc tiến Thương mại (Bộ Công thương) tổ chức tại TP. Hồ Chí Minh ngày 5/12/2017, trong một số trường hợp, mặc dù hợp đồng mua bán sơ sài và bất lợi cho phía nhà nhập khẩu Việt Nam, nhưng doanh nghiệp vẫn ký và thực hiện. Từ đó tạo điều kiện để phía nước ngoài giao hàng không như mong muốn, gây ra kiện tụng và doanh nghiệp Việt Nam thường là thua thiệt. Do vậy, trong các hợp đồng mua bán, doanh nghiệp cần quy định chặt chẽ những điều khoản bảo vệ quyền lợi của mình (chú ý điều khoản về cơ quan giải quyết tranh chấp, khiếu nại), tránh các trường hợp bất lợi cho doanh nghiệp khi phát sinh tranh chấp. Nghiên cứu kỹ quy định về điều khoản phạt hợp đồng trong đó quy định phạt bên nào không thực hiện nghĩa vụ của mình một cách đầy đủ; yêu cầu cả hai bên ký quỹ tại một ngân hàng để đảm bảo thực hiện hợp đồng; tự nâng cao nhận thức của mình về pháp luật thương mại quốc tế, chủ động tìm hiểu về quy định pháp lý liên quan đến xuất nhập khẩu tại các thị trường lớn để đưa ra những đối sách phù hợp; trong thanh toán quốc tế, doanh nghiệp xuất nhập khẩu nên lựa chọn ngân hàng lớn uy tín trong nước để sử dụng dịch vụ.

- Kết hợp PTTT quốc tế với một số sản phẩm tài trợ thương mại quốc tế. Với nhà xuất khẩu để tránh rủi ro trong thanh toán khi sử dụng phương thức chuyển tiền có thể kết hợp với sản phẩm bảo lãnh thanh toán hay bao thanh toán. Còn nhà nhập khẩu để phòng ngừa, hạn chế rủi ro do nhà xuất khẩu không giao hàng hay giao

hàng không đúng chất lượng trong hợp đồng có thể sử dụng bảo lãnh thực hiện hợp đồng, bảo lãnh chất lượng sản phẩm.

Lựa chọn PTTT quốc tế phù hợp là yếu tố quan trọng quyết định sự thành công của mỗi một giao dịch thương mại quốc tế. Một PTTT có sự giám sát chặt chẽ của NHTM mang lại một sự đảm bảo an toàn hơn cho các chủ thể tham gia vào giao dịch nhưng lại đi kèm theo một mức

phí dịch vụ đáng kể. Tuy nhiên, khi nhà nhập khẩu và xuất khẩu hội tụ được những điều kiện cần thiết thì việc tiết kiệm chi phí bằng cách sử dụng một PTTT đơn giản hơn, trong đó NHTM chỉ đơn thuần đóng vai trò là trung gian thanh toán lại có thể là sự lựa chọn tối ưu. Chỉ có nhà xuất khẩu và nhập khẩu với sự tư vấn của NHTM sẽ biết một cách chính xác nhất PTTT quốc tế nào là phù hợp với mình. ■

### Tài liệu tham khảo

1. Báo cáo thanh toán quốc tế của VCB, Techcombank, Vietinbank, ACB, SCB năm 2015-2017.
2. GS.TS. Nguyễn Văn Tiến, Cẩm nang thanh toán quốc tế và tài trợ ngoại thương, NXB Thống kê 2014.
3. <https://fci.nl/en/home>
4. Tài liệu Hội thảo “Thanh toán quốc tế trong hoạt động xuất nhập khẩu” do Cục Xúc tiến Thương mại (Bộ Công Thương) tổ chức tại TP. Hồ Chí Minh ngày 5/12/2017.
5. Website các ngân hàng thương mại.

### Thông tin tác giả

**Trần Nguyễn Hợp Châu**, Tiến sĩ  
Khoa Kinh doanh quốc tế, Học viện Ngân hàng  
Email: chautnh@hvn.edu.vn

### Summary

#### The appropriate selection of international payment methods - some suggestions for enterprises

There is a wide range of payment methods used in international trade. The selection of any method of payment depends on a number of factors including the relationship between the exporter and the importer; the ability to comply with certain regulations on payment procedures by the commercial bank; the banking fees; the characteristics of the counterparty's market; the characteristics of the merchandise, etc. Yet it is certain that whichever payment method is advantageous for the importer puts the exporter at greater risk and vice versa. In fact, that companies tend to employ remittances and collection more than letter of credit (L/C) poses a number of potential risks to companies themselves. The tendency arises from reasons of enterprises, banks, and the international payment methods. In order to prevent and mitigate risks during payment process, this article makes some suggestions that companies should consider when selecting international payment methods.

Keywords: Influencing factors, international payment methods, selection of international payment methods.

**Chau Nguyen Hop Tran**, PhD  
International Business Faculty, Banking Academy