

Ký kết, thực hiện điều khoản thanh toán trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế và một số lưu ý đối với doanh nghiệp Việt Nam

HUỖNH CẨM THỦY*

Tóm tắt

Thông qua việc giới thiệu tổng quan điều khoản thanh toán, phân tích một số vấn đề đặt ra từ các trường hợp điển hình trong việc ký kết và thực hiện Hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế (HĐMBQT) của các doanh nghiệp thời gian qua, nghiên cứu đưa ra các lưu ý cho doanh nghiệp về các mặt: nghiệp vụ, pháp lý, ngôn ngữ, phương thức và thời hạn thanh toán trong tương quan với mối quan hệ giữa các bên, nhằm hoàn thiện điều khoản thanh toán, tránh các rủi ro và tranh chấp có thể phát sinh trong quá trình thực hiện. Đồng thời, tác giả cũng đề xuất một số kiến nghị với các cơ quan, ban ngành liên quan hỗ trợ doanh nghiệp một cách hiệu quả, an toàn trong việc ký kết, thực hiện điều khoản thanh toán trong HĐMBQT thời gian tới.

Từ khóa: hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế, điều khoản thanh toán, ký kết, thực hiện

Summary

Through an overview of payment terms and an analysis of some issues arising from typical cases in the signing and implementation of international goods purchase contracts by enterprises in recent times, the study provides notes for enterprises on the following aspects: business, legal, language, payment methods and terms about the relationship between the parties, to perfect payment terms, avoid risks and disputes that may arise during the implementation process. At the same time, the author also proposes some recommendations to relevant agencies and departments to support enterprises effectively and safely in signing and implementing payment terms in international goods purchase contracts in the coming time.

Keywords: international goods purchase contracts, payment terms, signing, implementation

ĐẶT VẤN ĐỀ

Sự tăng trưởng trong xuất nhập khẩu hàng hóa của Việt Nam đặt các doanh nghiệp trong nước đứng trước các thách thức về vấn đề thanh toán, một trong những khâu then chốt quyết định sự thành công hay thất bại của một hợp đồng thương mại. Trong quá trình ký kết các hợp đồng thương mại và mua bán hàng hóa quốc tế, điều khoản thanh toán là một trong những vấn đề các doanh nghiệp cần chú trọng vì liên quan trực tiếp đến tài chính của các bên. Tuy nhiên, trên thực tế, do xuất phát từ nhiều nguyên nhân, như: vị thế trong đàm phán, kiến thức kỹ năng trong soạn thảo, sự chuẩn bị của doanh nghiệp..., việc ký kết và thực hiện điều khoản thanh toán trong HĐMBQT chưa được chú trọng và hoàn thiện để đảm bảo an toàn cho doanh nghiệp. Trong bối cảnh đó, việc nghiên cứu thực tiễn về ký kết thực hiện điều khoản thanh toán trong HĐMBQT là rất cần thiết để doanh nghiệp trong nước có cơ sở nắm bắt đầy đủ các quy định về mặt pháp lý và hoàn thiện trong thực thi.

TỔNG QUAN VỀ ĐIỀU KHOẢN THANH TOÁN TRONG HĐMBQT VÀ CÁC TIÊU CHÍ ĐÁNH GIÁ

Điều khoản thanh toán trong HĐMBQT
HĐMBQT là hợp đồng mua bán có yếu tố quốc tế, theo đó, một bên là người bán có nghĩa vụ giao hàng và chuyển quyền sở hữu cho bên kia - là người mua một tài sản nhất định gọi là hàng hóa - đối tượng của hợp đồng. Còn người mua có nghĩa vụ nhận hàng, quyền sở hữu và trả một số tiền ngang bằng trị giá của hàng hóa (Quốc hội, 2005). Như vậy, HĐMBQT có một vai trò quan trọng, làm cơ sở để xác định quyền và nghĩa vụ của các bên trong một giao kết. Trong HĐMBQT, điều khoản thanh toán là một trong những vấn đề các doanh nghiệp cần chú trọng, vì liên quan trực tiếp đến tài chính của các bên. Theo Luật Thương mại Việt Nam 2005, điều khoản thanh toán trong HĐMBQT là điều khoản, mà tại đó, quy định tất cả các vấn đề về thanh toán của hợp đồng. Điều khoản thanh toán cần quy định đầy đủ các nội dung: phương thức, thời hạn, loại tiền, giá

* ThS., Ngân hàng TMCP Phát triển TP. Hồ Chí Minh
Ngày nhận bài: 30/9/2024; Ngày phản biện: 18/10/2024; Ngày duyệt đăng: 07/11/2024

trị, các bên liên quan, bộ chứng từ thanh toán (Quốc hội, 2005).

Các tiêu chí đánh giá điều khoản thanh toán trong HĐMBQT

Trong nghiệp vụ ký kết và thanh toán HĐMBQT, theo Nguyễn Xuân Minh (2011), một điều khoản thanh toán cần được xem xét dựa trên 3 góc độ: nghiệp vụ, pháp lý và ngôn ngữ. Dưới mỗi góc độ, điều khoản thanh toán sẽ được xem xét bằng các tiêu chí chi tiết, cụ thể như sau:

Về mặt nghiệp vụ

Xét về mặt nghiệp vụ, điều khoản thanh toán cần được thỏa thuận với đầy đủ các nội dung, như: đồng tiền thanh toán, thời hạn thanh toán, phương thức thanh toán và điều kiện đảm bảo hối đoái, cụ thể như sau:

Đồng tiền thanh toán có thể là đồng tiền tính giá hoặc là một đồng tiền khác tùy theo sự thỏa thuận của các bên. Nếu đồng tiền thanh toán khác với đồng tiền tính giá, thì phải quy định tỷ giá hối đoái hoặc cách xác định tỷ giá hối đoái, chú ý phân biệt rõ là tỷ giá mua vào và tỷ giá bán ra của ngân hàng, tỷ giá lúc mở cửa và tỷ giá lúc đóng cửa. Ngoài ra, doanh nghiệp cũng cần quy định chính xác đồng tiền thanh toán bằng cách xác định tên gọi của đồng tiền đó một cách rõ ràng, tránh các cách diễn đạt chung có nhiều cách hiểu như: đôla..., mà cần chỉ rõ là đôla Mỹ hay đôla Úc...

Thời hạn thanh toán là vấn đề quan trọng cần được thỏa thuận. Theo đó, các bên có thể thực hiện trả trước, trả ngay, trả sau hoặc kết hợp các thời hạn trả tiền này.

Về phương thức thanh toán, hiện nay có nhiều phương thức thanh toán để các bên lựa chọn. Sau khi thống nhất lựa chọn phương thức thanh toán nào, doanh nghiệp cần thể hiện rõ ràng, chi tiết và đầy đủ trong HĐMBQT.

Về điều kiện đảm bảo hối đoái, thời gian chờ giữa thời điểm ký kết hợp đồng và thực hiện hợp đồng có thể phát sinh vấn đề về sự tăng hoặc giảm giá các đồng tiền liên quan. Sự tăng giảm này sẽ ảnh hưởng đến giá trị tiền hàng, vì vậy, các bên thường thỏa thuận rõ để đảm bảo rằng, trong trường hợp giá trị hợp đồng biến động vượt quá một mức tiêu chuẩn nào đó, thì tỷ giá sẽ được xem xét điều chỉnh. Đặc biệt trong trường hợp này, các bên cần quy định về nơi công bố tỷ giá làm cơ sở cho hợp đồng để dựa vào đó xem xét điều chỉnh.

Về mặt pháp lý

Để đánh giá một điều khoản thanh toán về mặt pháp lý, cần đảm bảo điều khoản đó nằm trong một hợp đồng có đầy đủ tính pháp lý. Theo đó, hợp đồng cơ sở cần đáp ứng đầy đủ các điều kiện hiệu lực của hợp đồng. Hợp đồng cơ sở cần tuân thủ những quy định, mà nguồn luật điều chỉnh hợp đồng đó yêu cầu để trở thành một hợp đồng có đầy đủ tính pháp lý.

Về mặt ngôn ngữ

Hiện nay, hợp đồng có thể được soạn thảo bằng nhiều ngôn ngữ khác nhau, tùy thuộc vào nhu cầu của các bên. Tuy nhiên, trong giao dịch mua bán hàng hóa quốc tế, Tiếng Anh đang là ngôn ngữ sử dụng cho hợp

đồng phổ biến nhất tại các phần lớn các quốc gia, trong đó có Việt Nam. Sử dụng ngôn ngữ trong soạn thảo điều khoản thanh toán HĐMBQT cần tuân thủ 3 nguyên tắc gồm: (1) Tuân theo những nguyên tắc chung về cấu trúc ngôn ngữ, câu trong hợp đồng có thể bao gồm các mệnh đề chính hay mệnh đề phụ; (2) Thực hiện đúng quy tắc viết hoa; (3) Ngôn ngữ Tiếng Anh sử dụng trong HĐMBQT nói chung và dùng để soạn thảo điều khoản thanh toán nói riêng phải tuân thủ các nguyên tắc về mặt ngữ pháp, từ vựng của Tiếng Anh thông thường.

CÁC VẤN ĐỀ ĐẶT RA TRONG KÝ KẾT VÀ THỰC HIỆN ĐIỀU KHOẢN THANH TOÁN HĐMBQT

Cùng với sự phát triển và hội nhập sâu rộng với kinh tế toàn cầu của nền kinh tế Việt Nam, hoạt động xuất nhập khẩu ngày càng tăng trưởng mạnh mẽ đã tạo tiền đề cho các doanh nghiệp Việt Nam tham gia ngày càng nhiều vào các giao dịch thương mại quốc tế. Trong bối cảnh này, việc các doanh nghiệp trong nước thường xuyên ký kết và thực hiện điều khoản thanh toán trong các hoạt động mua bán với các đối tác nước ngoài là tất yếu. Nhìn chung, các doanh nghiệp Việt Nam ngày càng chuyên nghiệp trong công tác ký kết HĐMBQT và thực hiện điều khoản thanh toán. Các nội dung chính của điều khoản thanh toán đã được đề cập trong hợp đồng, như: số tiền thanh toán, phương thức thanh toán, thời hạn thanh toán; nội dung được trình bày rõ ràng, ngắn gọn dễ hiểu, dễ thực hiện, ngày càng tiệm cận với thông lệ chung của thương mại quốc tế.

Tuy nhiên, bên cạnh đó, vẫn còn nhiều vấn đề trong nghiệp vụ đàm phán ký kết, tạo ra những điểm yếu và lỗ hổng trong hợp đồng có thể gây bất lợi cho doanh nghiệp Việt Nam nếu xảy ra tranh chấp trong quá trình thực hiện. Các vấn đề phổ biến hiện nay trong việc ký kết và thực hiện điều khoản thanh toán HĐMBQT của các doanh nghiệp chủ yếu vẫn tập trung trên 3 khía cạnh là: pháp lý, ngôn ngữ và nghiệp vụ. Theo đó, *thứ nhất*, về mặt pháp lý, điều khoản thanh toán thường được soạn thảo quá ngắn gọn, thiếu quy định về nguồn luật ràng buộc. Điều này xuất phát từ thực tế là hiện nay, nhiều doanh nghiệp, đặc biệt là doanh nghiệp quy mô nhỏ và vừa, chưa thực sự quan tâm và đầu tư cho việc đào tạo nhân viên về mặt pháp lý do hạn chế về nguồn lực, tài chính và thậm chí là cả nhận thức. Các chủ đề liên quan đến quy định của pháp luật, các văn bản dưới luật, các nghị định trong và ngoài nước liên quan đến xuất nhập khẩu nói chung và thanh toán nói riêng rất ít được truyền tải tại doanh nghiệp. Vì vậy, nhân viên phải tự nghiên cứu tìm hiểu, mà thiếu đi định hướng và tính chính thống, dẫn tới có thể hiểu sai, thiếu kiến thức về luật. *Thứ hai*, doanh nghiệp Việt Nam vẫn còn gặp nhiều vấn đề về diễn đạt trong soạn thảo hợp đồng do phải sử dụng ngôn ngữ khác Tiếng Việt, phần lớn là sử dụng chưa đúng thuật ngữ thể hiện phương thức thanh toán. *Thứ ba*, về mặt nghiệp vụ, vấn đề lớn mà rất nhiều doanh nghiệp đang gặp phải là không đảm

phải thanh toán trước nhận hàng sau khi nhập khẩu và gửi hàng trước khi được nhận thanh toán khi xuất khẩu. Thực tế này phát sinh do vị thế đàm phán thấp của các doanh nghiệp Việt Nam so với các đối tác nước ngoài. Ngoài ra, trong hợp đồng vẫn chưa đề cập đến các vấn đề về đảm bảo hối đoái, như: tỷ giá, quốc gia tham khảo tỷ giá khi xảy ra tranh chấp; các vấn đề liên quan đến phạt chậm thanh toán hay thậm chí có trường hợp còn không đề cập đến đồng tiền thanh toán. Nhìn chung, những yếu điểm này mang tính hệ thống, phổ biến trong phần lớn các giao dịch ký kết và thực hiện HĐMBQT của các doanh nghiệp trong nước, đặc biệt là doanh nghiệp nhỏ và vừa, do xuất phát từ thực tế các doanh nghiệp của Việt Nam còn non trẻ, thiếu kinh nghiệm trong kinh doanh quốc tế. Một số bài học thực tiễn từ các trường hợp nghiên cứu cụ thể được phân tích như sau:

Vấn đề về pháp lý

Trường hợp điển hình cụ thể về một công ty hoạt động trong lĩnh vực dệt sợi là TPP VINA cho thấy, doanh nghiệp vẫn tồn tại nhiều yếu điểm trong ký kết HĐMBQT và thực hiện điều khoản thanh toán với các đối tác nước ngoài là Công ty NATEX LIMITED. Cụ thể, điều khoản thanh toán mà doanh nghiệp thường xuyên sử dụng chỉ là một điều khoản gồm 6 mục đơn giản trong một hợp đồng cơ bản với độ dài 1 trang giấy. Xuất phát từ mối quan hệ tin cậy dựa trên quan hệ hợp tác với nhau khá nhiều trong quá khứ, hợp đồng giữa 2 bên chỉ gồm những điều khoản cơ bản, được diễn đạt ngắn gọn. Đây cũng là một thực trạng diễn ra khá phổ biến trong việc ký kết và thực thi HĐMBQT của các doanh nghiệp Việt Nam hiện nay. Tuy nhiên, thực tế trên đồng nghĩa với việc điều khoản này trong hợp đồng giữa doanh nghiệp và đối tác còn thiếu nhiều ràng buộc về nguồn cơ sở pháp lý được sử dụng khi tranh chấp xảy ra. Đây là một thiếu sót khá phổ biến về mặt pháp lý trong việc ký kết và thực thi HĐMBQT của doanh nghiệp Việt Nam.

Vấn đề về ngôn ngữ

Một vấn đề về mặt nghiệp vụ trong ký kết hợp đồng ở trường hợp của TPP VINA với đối tác cần xem xét là, có một điểm dễ gây nhầm lẫn cần tránh liên quan đến cụm từ "TTR". Thực tế, cụm từ này có thể là từ viết tắt của Telegraphic Transfer Reimbursement (Hoàn trả chuyển tiền bằng điện báo) sử dụng trong phương thức thanh toán L/C. Trong trường hợp đúng, các bên cần thể hiện đó là phương thức thanh toán T/T (Phương thức chuyển tiền bằng điện/Telex) hoặc một số trường hợp có thể ghi là TTr, thay vì TTR như trong hợp đồng. Thực tế, giao dịch của TPP VINA được đánh giá là khá rủi ro, khi công ty này phải thanh toán trước 100% giá trị sau khi ký kết hợp đồng. Công ty TPP VINA cũng nhận thấy yếu điểm và rủi ro trong trường hợp này, tuy nhiên, vì vị thế thấp hơn trong đàm phán, doanh nghiệp đã phải chấp nhận thời hạn thanh toán này. Công ty NATEX LIMITED là một nhà cung cấp lớn ở khu vực; trong khi đó, công ty TPP VINA lại có những đơn hàng

nhỏ, chưa đủ sức để đàm phán thay đổi về thời hạn thanh toán với đối tác.

Vấn đề về nghiệp vụ

Ở góc độ nghiệp vụ, một vấn đề đáng lưu ý liên quan đến điều khoản đảm bảo hối đoái cần được xem xét trong trường hợp của Công ty TNHH Thảo Nguyên, hoạt động trong lĩnh vực sản xuất - kinh doanh xuất nhập khẩu các mặt hàng nông sản, đó là Công ty thường sử dụng hợp đồng mẫu với các điều khoản được xây dựng cố định. Các điều khoản này rất đơn giản, không hề đề cập đến các vấn đề liên quan đến đảm bảo hối đoái hay phạt chậm giao hàng đối với các bên, dù đây là một lĩnh vực rất nhạy cảm về thời gian giao hàng, do ảnh hưởng đến chất lượng sản phẩm. Thực tiễn từ trường hợp điển hình này cho thấy, sự thiếu cân nhắc và chủ quan của doanh nghiệp khi vẫn giao kết hợp đồng quốc tế theo tập quán là những sơ suất lớn có thể khiến doanh nghiệp gặp nhiều rủi ro trong quá trình thực hiện hợp đồng.

Liên quan đến điều khoản thanh toán, một điều khoản thanh toán cụ thể trong hợp đồng mua các tấm mô-đun năng lượng mặt trời với mã sản phẩm LR4-72HPH-445M của Công ty Cổ phần An Thịnh Sài Gòn với LONGi cũng cho thấy có nhiều lỗ hổng. Mặc dù hợp đồng có giá trị rất lớn và được thanh toán từng phần, tuy nhiên, trong điều khoản thanh toán lại không đề cập đến đồng tiền thanh toán. Tuy điều khoản về hàng hóa có thể hiện giá cả được tính theo đồng USD, song điều khoản này vẫn chưa đủ đảm bảo ràng buộc giá trị hợp đồng cần được thanh toán bằng đồng USD. Hợp đồng giữa An Thịnh Sài Gòn và LONGi được thanh toán và giao hàng từng phần, thời gian thực hiện hợp đồng khá dài. Vì vậy, việc tỷ giá biến động bất lợi cho các bên trong thời gian này là hoàn toàn có thể xảy ra, nhưng trong hợp đồng cũng không đề cập đến vấn đề đảm bảo hối đoái. Ngoài ra, trong hợp đồng cũng không đề cập đến nhiều tình huống phát sinh và hướng giải quyết trong các phát sinh, vì vậy, hợp đồng đối mặt với rất nhiều rủi ro do thực tế, đây vẫn là một hợp đồng dài hơi và giá trị lớn. Đây cũng là tình trạng khá phổ biến ở nhiều doanh nghiệp trong nước khi ký kết HĐMBQT với đối tác nước ngoài, khiến doanh nghiệp đối mặt với nhiều rủi ro trong quá trình triển khai thực hiện hợp đồng.

Cũng liên quan đến điều khoản thanh toán, trường hợp doanh nghiệp chưa có mối quan hệ thân thiết với đối tác, nhưng phải thực hiện chuyển khoản trước nhận hàng sau cũng diễn ra khá phổ biến ở Việt Nam, như trong quy định tại một điều khoản thanh toán trong hợp đồng được ký kết giữa doanh nghiệp trong lĩnh vực may mặc và đối tác nước ngoài. Điều khoản này thể hiện doanh nghiệp Việt Nam cần thanh toán tiền hàng trước 15 ngày rồi mới nhận được hàng của đối tác, là một điều kiện hết sức rủi ro khi doanh nghiệp chưa có quan hệ chặt chẽ với đối tác nước ngoài. Thực tế, đã có rất nhiều trường hợp doanh nghiệp mất trắng do bị lừa đảo. Việc kiện và theo đuổi các vụ kiện trong thương mại quốc tế rất tốn kém và khó khăn cho các doanh

ng nghiệp nhỏ và vừa vốn yếu cả về tài chính và kinh nghiệm, khiến nhiều doanh nghiệp bị tổn thất nặng nề.

ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP

Đối với doanh nghiệp

Lưu ý trong quá trình ký kết hợp đồng

Về mặt nghiệp vụ

- Nhất thiết cần đưa vào hợp đồng điều khoản về đảm bảo hồi đoái. Trước tình hình kinh tế thế giới thiếu ổn định như hiện nay, tỷ giá hối đoái chứng kiến sự biến động khó có thể dự đoán trước. Những tình huống xấu vẫn luôn có thể diễn ra ảnh hưởng đến các giao dịch đã ký kết từ trước giữa các bên.

- Các doanh nghiệp Việt Nam cần hết sức quan tâm đến sự phù hợp của phương thức thanh toán và bối cảnh ký kết hợp đồng. Khi đối tác và hợp đồng có nhiều rủi ro chưa xác định được, doanh nghiệp nên lựa chọn các phương thức an toàn nhằm bảo đảm an toàn cho tiền và hàng hóa của doanh nghiệp khi có vấn đề phát sinh.

- Thời hạn thanh toán liên quan mật thiết đến lợi ích của doanh nghiệp, do đó, trong mọi trường hợp, doanh nghiệp cần cố gắng đàm phán các mốc thời gian tương đối có lợi cho doanh nghiệp.

Về mặt pháp lý

Cần tổ chức thường xuyên các chương trình đào tạo nhân viên về những vấn đề liên quan đến pháp luật và pháp lý, đặc biệt là các văn bản liên quan mật thiết đến ngành nghề, lĩnh vực kinh doanh của doanh nghiệp. Đây là một giải pháp không mới, nhưng lại chưa được áp dụng nhiều trong thực tế.

Về mặt ngôn ngữ

Giải pháp khả thi nhất cho các vấn đề về mặt ngôn ngữ là sử dụng các điều khoản mẫu. Hiện nay, có rất nhiều tổ chức uy tín soạn thảo và đưa ra các điều khoản thanh toán mẫu. Đây là nguồn tài liệu phong phú, đáng tin cậy cho nhu cầu sử dụng của doanh nghiệp. Khi có ý định sử dụng các điều khoản mẫu, doanh nghiệp nên tìm hiểu nhiều điều khoản, sau đó lựa chọn điều khoản phù hợp với nhu cầu, sau đó điều chỉnh nếu cần thiết. Khi sử dụng các điều khoản mẫu, điều quan trọng là bản thân doanh nghiệp cũng cần phải hiểu rõ, nắm chắc về nội dung mà mình đưa vào hợp đồng. Đặc biệt, đối với điều khoản thanh toán, do mỗi giao dịch mang đặc thù riêng của các bên tham gia, nên các nội dung liên quan đến việc thanh toán có thể được điều chỉnh cho phù hợp.

Lưu ý trong quá trình thực hiện hợp đồng

Một là, khi tiến hành thực hiện hợp đồng, doanh nghiệp cần tìm hiểu kỹ từng nội dung của hợp đồng.

Thực tế cho thấy, từng câu chữ trong hợp đồng đều có liên hệ mật thiết với nhau và đều bổ trợ ý nghĩa cho việc làm sáng tỏ ý chí của các bên khi ký kết hợp đồng. Nếu chỉ quan tâm đến một số điều khoản quan trọng mà bỏ qua các ràng buộc khác, doanh nghiệp có thể đối mặt với nhiều rủi ro khi đối tác có thể dựa vào việc thực hiện không tuân thủ nội dung hợp đồng để yêu cầu bồi thường, phạt hoặc hủy hợp đồng.

Hai là, khi tiến hành thực hiện điều khoản thanh toán trong hợp đồng mua bán hàng hóa quốc tế, nếu doanh nghiệp không đủ khả năng thực hiện, thì nên thuê nhà cung ứng dịch vụ chuyên nghiệp thực hiện. Thuê dịch vụ dù sẽ tốn kém chi phí, nhưng giúp doanh nghiệp có thể đạt được hiệu quả, tính chính xác trong thanh toán quốc tế. Mọi sai sót khi thanh toán và nhận thanh toán trong một giao dịch liên quan đến mua bán hàng hóa quốc tế đều sẽ có thể là cơ sở cho việc đền bù, kiện tụng do vi phạm hợp đồng. Do đó, nếu doanh nghiệp không có nhiều kinh nghiệm, không am hiểu về nghiệp vụ liên quan đến hoạt động thanh toán, thì thuê dịch vụ là một giải pháp nên tính tới.

Đối với ngân hàng

Tăng cường sự tham gia của ngân hàng trong việc hỗ trợ cho doanh nghiệp trong thanh toán quốc tế. Với đặc thù chuyên môn lĩnh vực kinh doanh, kinh nghiệm và có nguồn nhân sự có trình độ và kinh nghiệm trong thanh toán quốc tế, các ngân hàng có đủ khả năng trợ giúp cho doanh nghiệp. Thay vì để doanh nghiệp phải tự mình tìm hiểu, các ngân hàng có thể đưa ra các sản phẩm hỗ trợ trực tiếp, bao gồm: tư vấn, hỗ trợ kiểm tra chứng từ hợp lệ. Hơn thế nữa, các ngân hàng còn có thể tham gia vào quá trình thanh toán cùng doanh nghiệp như một bên ngang bằng với bên mua và bên bán thông qua phương thức thanh toán “nghĩa vụ thanh toán của ngân hàng” (Bank Payment Obligation - BPO).

Về phía Chính phủ

Chính phủ cần nghiên cứu xây dựng Cổng thông tin quốc gia và đội ngũ hỗ trợ cho doanh nghiệp trong vấn đề thanh toán quốc tế. Hiện nay, do sự không chính thống và khó tiếp cận thông tin về vấn đề thanh toán, nên doanh nghiệp gặp nhiều khó khăn trong thực hiện. Vì vậy, Chính phủ rất cần xây dựng một hệ thống thông tin quốc gia tập hợp các nguồn thông tin chính thống, đầy đủ và kịp thời, để doanh nghiệp có thể tra cứu.

Ngoài ra, cổng thông tin có thể là kênh kết nối nhanh chóng cho doanh nghiệp và các tổ chức ban ngành liên quan, cũng như với ngân hàng và với đội ngũ chuyên gia tư vấn, góp phần hỗ trợ cải thiện và đảm bảo an toàn hơn cho doanh nghiệp trong thanh toán quốc tế. □

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- Nguyễn Xuân Minh (2011), *Hợp đồng xuất nhập khẩu tiếp cận từ khía cạnh pháp lý, nghiệp vụ, ngôn ngữ - Tiếng Anh*, Nxb Đại học Quốc gia TP. Hồ Chí Minh.
- Quốc hội (2005), *Luật Thương mại*, số 36/2005/QH11, ngày 14/06/2005.