

# TRADECARD & sự tiện ích

THS. HỒ THANH TÙNG

ĐH Tôn Đức Thắng

Cuộc cách mạng công nghệ thông tin trong thập niên 90 của thế kỷ 20 đã làm thay đổi rất nhiều hoạt động của con người trên toàn cầu, trong đó hoạt động ngoại thương và tài chính ngân hàng là những lĩnh vực nhanh chóng có những thay đổi tích cực và hưởng lợi khá nhiều từ công nghệ thông tin.

Đầu thế kỷ 21, gần như công nghệ thông tin đã thật sự dẫn dắt sự phát triển của mọi công nghệ khác. Những thành tựu của công nghệ thông tin được ứng dụng rộng rãi trong lĩnh vực thương mại, tài chính – ngân hàng ngày càng được cải tiến nhiều hơn với nhiều tiện ích hơn.

Ngày nay khi cần bất kỳ thông tin về sản phẩm nào chúng ta đều có thể tìm thấy trên internet và nếu cần mua – bán – thanh toán thì thông qua internet cũng là việc trong tầm tay. Tuy vậy, hầu hết những trang web nổi tiếng về bán hàng hoặc phục vụ việc thanh toán cho các giao dịch trên internet như: Ebay, Amazon, B&H, Paypad... cho đến nay chủ yếu chỉ là bán lẻ hoặc các mua sắm thông thường, tập trung phục vụ cho cá nhân, tổ chức. Trong khi đó, các giao dịch ngoại thương và thanh toán quốc tế phục vụ ngoại thương vẫn chưa có tiến triển gì nhiều, ngoài việc chào hàng hoặc giới thiệu về doanh nghiệp mình qua web của chính mình.

Nắm được nhu cầu phát triển và cải tiến hơn nữa các hoạt

động ngoại thương, trang web <http://www.tradecard.com> được hình thành và phát triển với tuyên bố sứ mệnh: “Sứ mệnh của TradeCard là để cung cấp một lợi thế cạnh tranh cho khách hàng của chúng tôi bằng cách tận dụng giá trị của các nguồn, hậu cần và chuỗi cung cấp tài chính tích hợp trên toàn cầu, một dịch vụ mạng như một phần mềm.”

Hiện TradeCard có mặt tại hơn 50 quốc gia và cung cấp hỗ trợ trên 35 ngôn ngữ. TradeCard có thể hỗ trợ hầu như bất kỳ các giao dịch tại Hoa Kỳ. Các đối tác tài chính của TradeCard cung cấp đảm bảo thanh toán cho người bán hàng tại nhiều quốc gia, hơn 4.000 hội viên, hơn 150 nhà cung cấp dịch vụ, và hơn 30.000 người dùng cá nhân tại 50 quốc gia.

Sẽ không có gì nhiều để quan tâm nếu như TradeCard cũng phát triển như những trang web bán hàng thông thường trên mạng khác. Tuy nhiên, nếu nghiên cứu sâu hơn về những tiện

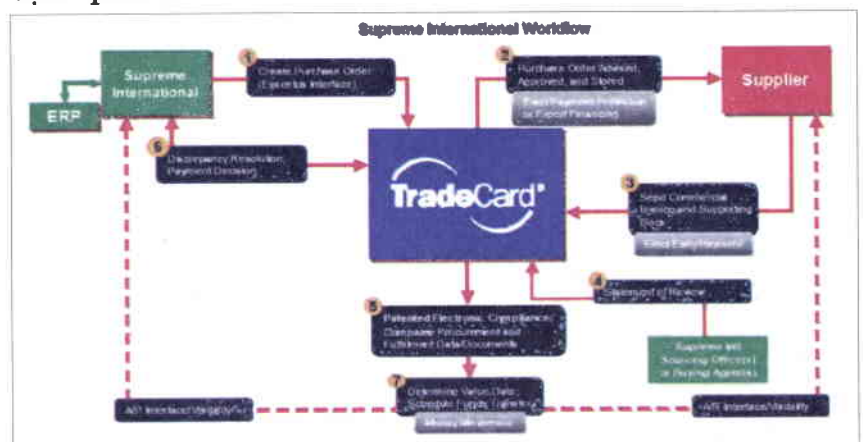
ích mà TradeCard mang đến cho các thành viên của mình thì chúng ta sẽ thấy thật sự có nhiều vấn đề rất đáng quan tâm.

Trong bài viết này, người viết sẽ tập trung phân tích vấn đề “TradeCard có khả năng làm thay đổi cách thức giao dịch lẫn các phương thức thanh toán phổ biến hiện hành”.

## Về cách thức giao dịch

Theo cách thức truyền thống và phổ biến hiện nay, cả nhà xuất khẩu lẫn nhà nhập khẩu đều phải nỗ lực tìm kiếm đối tác của mình bằng nhiều công cụ và nhiều biện pháp như: tìm hiểu trên internet, trao đổi thư tín, tiếp xúc trong các sự kiện xúc tiến thương mại; hội chợ hoặc thăm viếng trực tiếp cơ sở sản xuất kinh doanh của nhau... để từ đó có thể đi đến quyết định ký kết hợp đồng xuất nhập khẩu. Sau một thời gian hợp tác làm ăn hiệu quả với nhau, thì các bên mới có thể đánh giá, quyết định đưa đối tác này vào danh sách các đối tác tin cậy duy

## Quy trình sơ bộ vận hành của TradeCard trong các giao dịch quốc tế.



trì lâu dài của mình. Quá trình như vậy được lập đi lập lại thường xuyên, theo nỗ lực phát triển khách hàng, thị trường của chính các doanh nghiệp một cách đơn lẻ và không phải luôn luôn có được kết quả khả quan như mong đợi, đương nhiên cũng mất nhiều thời gian, chi phí...

Với TradeCard các thành viên là các doanh nghiệp kinh doanh xuất nhập khẩu có thể rút ngắn được nhiều các giai đoạn tìm kiếm, đánh giá và kể cả đàm phán. Ngoài các chức năng của một trang web thương mại điện tử thông thường khác TradeCard còn có chức năng tổ chức các hoạt động cho phép các thành viên có thể tiếp cận cả những đơn đặt hàng lẫn chào hàng của những thành viên đã được đánh giá và chấm điểm trong suốt quá trình giao dịch trên trang web này. Bên cạnh đó, với tính chất tổ chức chuỗi cung ứng (thay vì chỉ là một công đoạn mua/bán như các trang web bán hàng thông thường khác), TradeCard sẽ giúp một doanh nghiệp vừa nhận một đơn đặt hàng và có thể ngay sau đó sẽ nhận được một số chào hàng tốt từ những thành viên trong TradeCard (cung ứng) tương tích với những yêu cầu đầu vào của mình để thực hiện đơn đặt hàng. Theo tính chất này một doanh nghiệp năng động sẽ xây dựng chiến lược phát triển sản xuất kinh doanh trên cơ sở luôn sẵn sàng đáp ứng các nhu cầu trong chuỗi cung ứng (ngay cả khi đơn đặt hàng chưa được làm ra). Từ vị trí của người mua hàng, doanh nghiệp có thể nhanh chóng nắm lấy các chào hàng giá tốt được gửi đến một cách chủ động hoặc treo lên một đơn đặt hàng cụ thể để chờ những chào hàng phù hợp,

hay có thể mặc cả thêm một chút với một chào hàng nào đó cho phù hợp hơn trước khi chính thức “ký hợp đồng” với nhau.

Tất cả những hoạt động của quá trình vừa nêu, đều có thể thực hiện một cách nhanh chóng, trực tuyến nhờ vào các công cụ có tính chuyên môn cao do chính TradeCard cung cấp cho các thành viên và như thế quả là thuyết phục đối với những doanh nghiệp kinh doanh căng cơ, chuyên nghiệp và năng động. Dĩ nhiên bên cạnh những tiện ích TradeCard cung cấp như vừa đề cập sơ bộ trên thì các đối tác vẫn có toàn quyền phối hợp thêm những hoạt động truyền thống khác nếu họ thấy cần thiết.

#### **Về phương thức thanh toán**

Một hợp đồng xuất nhập khẩu được đánh giá là chặt chẽ sẽ phải nêu lên được một phương thức thanh toán gắn chặt quyền lợi và nghĩa vụ cho các bên tham gia và ràng buộc kỷ lưỡng về các nghĩa vụ mà nhà xuất khẩu phải thực hiện, thường các nghĩa vụ đó sẽ được cụ thể hoá vào các nội dung được yêu cầu trong bộ chứng từ lập cho lô hàng xuất khẩu.

Các chứng từ sau khi được lập ra sẽ được chuyển giao từ nhà xuất khẩu đến nhà nhập khẩu theo những cách thức khác nhau tùy vào phương thức thanh toán được lựa chọn ký kết, có thể sơ lược cách thức chuyển chứng từ theo những phương thức thanh toán quốc tế phổ biến nhất hiện nay như sau:

– Phương thức thanh toán chuyển tiền (hay T/T): thường yêu cầu sau khi xuất khẩu bộ chứng từ sẽ được chuyển thẳng từ nhà xuất khẩu đến nhà nhập khẩu bằng bưu điện hoặc các dịch vụ chuyển phát nhanh quốc tế.



– Phương thức thanh toán nhờ thu kèm chứng từ (D/P hoặc D/A): sau khi xuất khẩu bộ chứng nhờ thu được nhà xuất khẩu trình cho ngân hàng và sau đó nhà nhập khẩu sẽ nhận được từ ngân hàng thu hộ sau khi họ ký chấp nhận hối phiếu do nhà xuất khẩu phát hành cùng các chứng từ nhờ thu.

– Phương thức thanh toán tín dụng chứng từ (L/C): Sau khi thực hiện việc giao hàng như yêu cầu của L/C, chứng từ được nhà xuất khẩu tập hợp trình cho ngân hàng chấp nhận, nếu phù hợp với L/C, sau đó các chứng từ này sẽ đến tay nhà nhập khẩu khi họ đã chấp nhận chứng từ và chấp nhận thanh toán cho L/C.

Chúng ta đều biết rằng nhà nhập khẩu khi mua hàng, thì quan tâm hàng đầu của họ là thực hiện hợp đồng đúng hẹn, giao hàng đúng, đủ trong tình trạng hoàn hảo và phù hợp những yêu cầu cụ thể khác về chất lượng, hình dáng... Tất cả những quy định đó, phần lớn có thể kiểm tra được từ nội dung của các chứng từ được lập ra cho hàng hóa xuất khẩu. Tuy nhiên, nếu nhìn lại các phương thức thanh toán quốc tế phổ biến vừa nêu thì cả phương

thức T/T và nhờ thu kèm chứng từ đều không nhắc đến việc kiểm tra sự phù hợp của chứng từ khi người xuất khẩu lập và tập hợp được sau khi giao hàng. Chỉ phương thức thanh toán L/C là có hoạt động kiểm tra ngay khi nhà xuất khẩu trình chứng từ cho ngân hàng xuất trình.

Vấn đề đặt ra là làm thế nào để nhà nhập khẩu theo sát được tiến trình nhà xuất khẩu thực hiện đơn hàng (hay hợp đồng cho mình) và loại bỏ những điều không phù hợp trong cả quá trình đó để nhận được lô hàng đúng như mong muốn? Những phương thức thanh toán hiện tại đã giải quyết được yêu cầu này chưa?

Nhìn chung, tất cả những phương thức thanh toán hiện tại đều không thể đáp ứng yêu cầu vừa nêu. Yêu cầu này trong thực tế không phải là bất khả thi, tuy nhiên, nếu có thoả thuận và muốn thực hiện được đòi hỏi nhà nhập khẩu phải có bộ máy giám sát bố trí tại những nơi cần thiết cho công việc kiểm tra hoặc phải thuê một đơn vị độc lập khác giám sát. Cho dù bằng cách nào đi nữa, thì chính nhà nhập khẩu phải tự xây dựng các tiêu chí, chỉ tiêu cho công tác kiểm tra, theo sát quá trình thực hiện hợp đồng và chắc rằng chi phí cho công việc này cũng khá đáng kể.

Với thành viên của TradeCard, trong các công cụ được cung cấp để các bên trao đổi thông tin về tiến trình thực hiện sẽ giúp các bên thống nhất với nhau về các tiêu chí theo sát tiến trình thực hiện hợp đồng (hay đơn hàng) sao cho những gì bên xuất khẩu thực hiện sẽ phải phù hợp hoàn toàn với những gì bên nhập khẩu mong muốn. Chẳng hạn, nhà nhập khẩu sẽ nhận được những thông

tin như nguyên phụ liệu dùng sản xuất hàng giao cho mình đã nhập kho chưa, tình trạng khi xuất kho đưa vào sản xuất, tiến độ hoàn thành, đóng gói, nhập kho thành phẩm, các thông tin cần thiết về tình trạng hàng hóa ngay trước khi được giao... Bên cạnh đó, ngay sau khi giao hàng những chứng từ cho lô hàng còn được bên xuất khẩu lập theo form chuẩn (hoặc thu thập theo đúng yêu cầu) chuyển cho bên nhập khẩu trên TradeCard trước (trước khi gửi chứng từ gốc). Những điều này thật sự rất hữu dụng, quan trọng đối với bất kỳ nhà nhập khẩu nào.

Đồng thời, cũng chính nhờ các công cụ của TradeCard nhà nhập khẩu khi đã nắm chắc được những gì mình yêu cầu đều đã được bên xuất khẩu thực hiện đầy đủ qua các bước thì họ cũng có trách nhiệm phải chuyển trả tiền cho nhà xuất khẩu trong vòng 30 ngày tương tự như T/T, trong đó có sử dụng thêm một phương tiện thanh toán là thẻ do TradeCard cung cấp.

Giao dịch qua TradeCard thông tin sẽ an toàn, bảo mật, phục vụ đúng đối tượng cần sử dụng, các kết nối thanh toán an toàn và đảm bảo cao, loại bỏ được những lo lắng về việc thực hiện hợp đồng với chi phí kiểm soát quá trình thực hiện thấp và cuối cùng là phí chuyển tiền thanh toán tương tự như T/T (cùng một hợp đồng thì nếu chọn T/T sẽ thấp nhất so với các phương thức thanh toán khác). Từ nhiều góc độ, chúng ta đều có thể nhận thấy TradeCard ưu việt hơn cả phương thức thanh toán tín dụng chứng từ (L/C) vốn được xem là ưu việt nhất trong các phương thức thanh toán hiện hành nhưng chi phí thì không hề thấp như T/T.

Vì vậy, khi các bên đã tham gia TradeCard giao dịch với nhau họ sẽ tìm cách vận dụng hiệu quả những công cụ tiện ích do TradeCard cung cấp và do đó vai trò của các ngân hàng trong việc cung cấp các dịch vụ thanh toán có chuyển chứng từ hoặc kiểm tra chứng từ sẽ có thể giảm đi. Tuy nhiên, các doanh nghiệp nên phối hợp sử dụng TradeCard với một phương thức thanh toán nào đó vì bản thân TradeCard và các phương thức thanh toán khác vẫn có những ưu nhược điểm riêng.

Chính vì TradeCard mang lại nhiều tiện ích ưu việt như các phân tích trên nên hiện nay nhiều doanh nghiệp lớn trên thế giới đã chọn tham gia TradeCard và yêu cầu các đối tác của họ cùng tham gia TradeCard (một số doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam cũng đã tham gia). Khi cùng tham gia TradeCard, việc theo dõi khả năng thực hiện hợp đồng sẽ trở nên rõ ràng và giản tiện hơn, việc thanh toán cũng được đảm bảo. Không những vậy, doanh nghiệp còn có nhiều cơ hội phát triển hoạt động sản xuất kinh doanh của mình từ chính tài nguyên thông tin mà TradeCard mang lại cho các thành viên. TradeCard thật sự đã cải thiện một số hạn chế của các phương thức thanh toán phổ biến hiện nay.

Trong tương lai TradeCard sẽ chưa phải là trang web duy nhất hoặc tốt nhất đối với hoạt động ngoại thương nhưng sự xuất hiện của TradeCard và những gì đang diễn ra liên quan đến nó, đang thật sự có tác động thay đổi một số cách thức giao dịch cũng như cách vận dụng các phương thức thanh toán quốc tế ■