

# **BÀI 6**

# **PHƯƠNG THỨC THANH TOÁN**

# **TÍN DỤNG CHỨNG TỪ**

ThS. Nguyễn Thị Lan Hương

# TÌNH HUỐNG KHỞI ĐỘNG

Ngày 21/5/2011 công ty Gidomex, một khách hàng mới của ngân hàng Gidibank đang xem xét ký một hợp đồng xuất khẩu trị giá 254.000 USD, xuất khẩu thủy sản cho một công ty Hàn Quốc. Công ty này lần đầu tiên nhập khẩu hàng từ Việt Nam, nên uy tín tài chính của công ty như thế nào công ty Gidomex chưa rõ.



Giả sử bạn là nhân viên phòng thanh toán quốc tế, hãy tư vấn cho khách hàng nên áp dụng phương thức thanh toán nào?

# MỤC TIÊU

Hiểu rõ vì sao gọi là tín dụng chứng từ, phương thức tín dụng chứng từ;

Nắm vững được quy trình thanh toán của phương thức tín dụng chứng từ;

Nhận diện rõ những lợi ích của phương thức thanh toán bằng L/C;

Phân biệt vai trò của ngân hàng với các phương thức thanh toán khác.

# NỘI DUNG

1

Khái niệm, đặc điểm

2

Các định nghĩa theo UCP 600

3

Nội dung L/C

4

Quy trình thanh toán

5

Các loại L/C

# 1. KHÁI NIỆM VÀ ĐẶC ĐIỂM

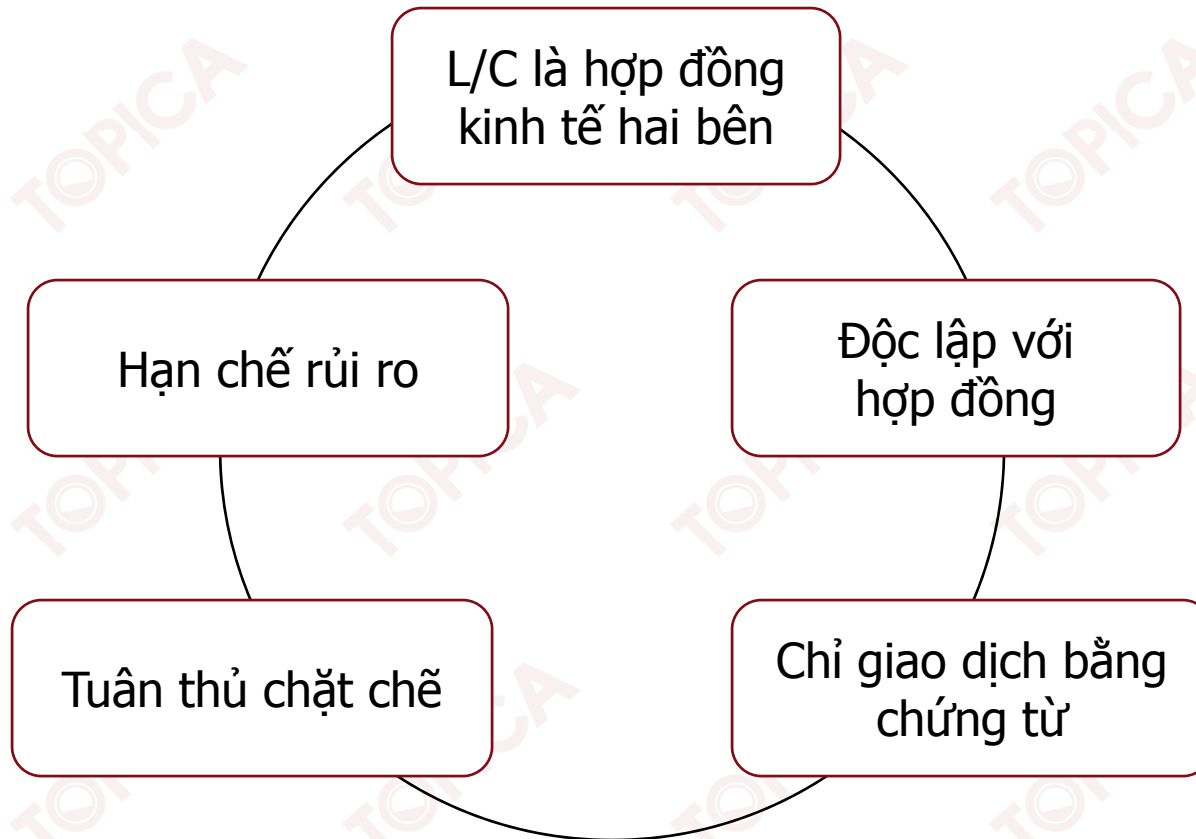


## Khái niệm:

- Chứng từ là một cam kết có điều kiện bằng văn bản của Ngân hàng đối với người thụ hưởng là thanh toán ngay/ thanh toán khi đến hạn/chấp nhận thanh toán đến hạn, khi khách hàng xuất trình đầy đủ các chứng từ đã quy định và mọi điều kiện đặt ra trong thư tín dụng đều được thực hiện đầy đủ.
- Thư tín dụng là một bức thư do ngân hàng viết ra theo yêu cầu của người NK (người xin mở L/C) cam kết trả tiền cho người XK (người hưởng lợi) một số tiền nhất định, trong một thời gian nhất định với điều kiện người này thực hiện đúng và đầy đủ những điều khoản quy định trong lá thư đó.

# 1. KHÁI NIỆM VÀ ĐẶC ĐIỂM

## Đặc điểm:



## 2. CÁC ĐỊNH NGHĨA THEO UCP 600

- UCP (Uniform Customs And Practice For Documentary Credit): Quy tắc và thực hành thống nhất về tín dụng chứng từ.
- Xuất trình phù hợp (Complying presentation): Là việc xuất trình chứng từ phù hợp với các điều kiện và điều khoản của L/C, với các điều khoản được áp dụng của UCP và với tập quán ngân hàng tiêu chuẩn quốc tế ISBP.
- Xuất trình (Presentation): Đòi tiền và chuyển giao chứng từ là việc chuyển giao chứng từ theo L/C cho ngân hàng phát hành hoặc cho ngân hàng chỉ định.
- Người xuất trình (Presenter): Là người thụ hưởng, ngân hàng hoặc một bên khác thực hiện việc xuất trình.
- Địa điểm xuất trình (Place of Presentation): Là địa điểm của ngân hàng mà tại đó L/C có giá trị thanh toán hoặc chiết khấu.





## 2. CÁC ĐỊNH NGHĨA THEO UCP 600

- Thanh toán và cam kết thanh toán (Honour) nghĩa là:
  - Trả tiền ngay nếu L/C có giá trị thanh toán ngay;
  - Cam kết trả chậm và trả tiền khi đến hạn nếu L/C có giá trị thanh toán chậm;
  - Chấp nhận hối phiếu do người thụ hưởng ký phát và trả tiền hối phiếu khi đến hạn, nếu L/C có giá trị thanh toán bằng chấp nhận.
- Chiết khấu (Negotiation): Là việc ngân hàng được chỉ định mua các hối phiếu (ký phát đòi tiền ngân hàng khác) và/hoặc các chứng từ xuất trình phù hợp bằng cách ứng trước hoặc đồng ý ứng trước tiền cho người thụ hưởng.





### 3. NỘI DUNG CỦA L/C



1. Số hiệu L/C

2. Địa điểm phát hành L/C

3. Ngày phát hành L/C:

- Bắt đầu tính thời hạn hiệu lực của L/C;
- Phát sinh sự cam kết của ngân hàng phát hành với người thụ hưởng;
- Phát sinh trách nhiệm không hủy ngang của nhà nhập khẩu trong việc hoàn trả cho ngân hàng phát hành;
- Là mốc để nhà xuất khẩu kiểm tra xem nhà nhập khẩu có mở L/C đúng hạn quy định hay không.

4. Tên, địa chỉ của những người có liên quan đến L/C;

5. Số tiền, loại tiền, khối lượng và đơn giá.

### 3. NỘI DUNG CỦA L/C (tiếp theo)



#### 6. Thời hạn hiệu lực và địa điểm xuất trình L/C:

- Thời hạn hiệu lực của L/C: Là thời hạn mà ngân hàng phát hành cam kết trả tiền cho nhà xuất khẩu, nếu nhà xuất khẩu xuất trình bộ chứng từ trong thời hạn đó và phù hợp với những điều qui định của L/C;
- Tính từ ngày mở L/C đến ngày hết hiệu lực của L/C;
- Ngày giao hàng phải nằm trong thời hạn hiệu lực của L/C và không được trùng với ngày hết hạn của L/C;
- Ngày mở L/C phải trước ngày giao hàng một thời gian hợp lý và không được trùng với ngày giao hàng;
- Ngày hết hạn hiệu lực L/C phải sau ngày giao hàng một thời gian hợp lý.

# CÂU HỎI THẢO LUẬN



Ngày hết hiệu lực của L/C phải sau ngày giao hàng một thời gian hợp lý.  
Khoảng thời gian này được xác định dựa trên cơ sở nào?

### 3. NỘI DUNG CỦA L/C (tiếp theo)



7. Thời hạn trả tiền của L/C:

- Trả tiền ngay: Nằm trong thời hạn hiệu lực L/C;
- Trả tiền có kỳ hạn: Có thể nằm ngoài thời hạn hiệu lực L/C.

8. Ngày giao hàng.

9. Những nội dung liên quan đến hàng hóa.

10. Những nội dung về vận tải, giao nhận hàng hóa.

11. Bộ chứng từ mà nhà xuất khẩu phải xuất trình.

## 4. QUY TRÌNH THANH TOÁN

4.1. Các bên tham gia

4.2. Quy trình thanh toán

4.3. Ưu điểm, hạn chế

## 4.1. CÁC BÊN THAM GIA

- Người yêu cầu mở L/C;
- Người thụ hưởng L/C;
- Ngân hàng phát hành;
- Ngân hàng thông báo;
- Ngân hàng xác nhận: Là ngân hàng bổ sung sự xác nhận của mình vào L/C theo yêu cầu hoặc theo sự ủy quyền của ngân hàng phát hành;
- Ngân hàng được chỉ định: Là ngân hàng mà tại đó L/C có giá trị thanh toán hoặc chiết khấu.



## 4.2. QUY TRÌNH THANH TOÁN

### SƠ ĐỒ KHÁI QUÁT

Người mua có chỉ thị ngân hàng phục vụ mở L/C

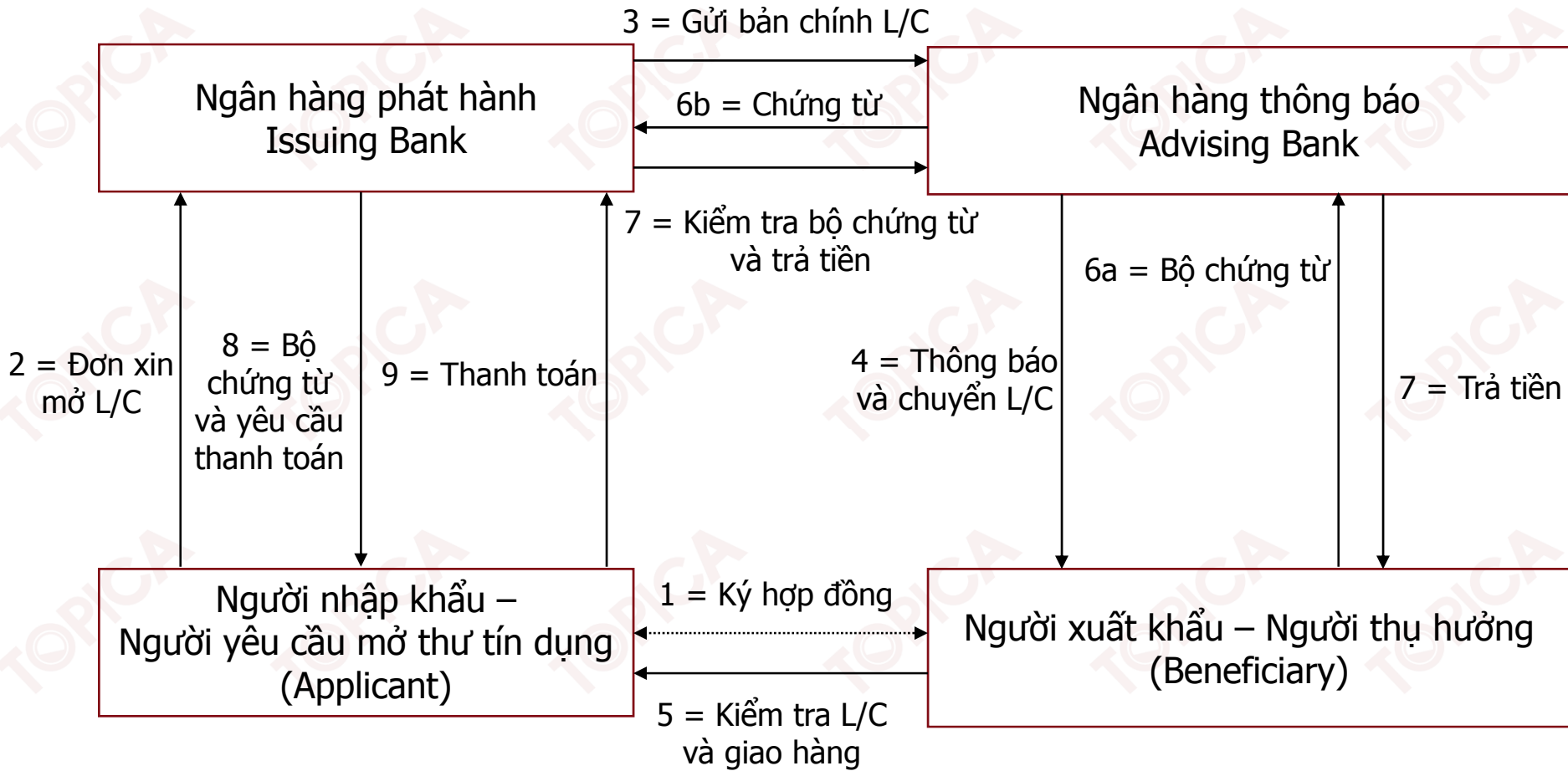


1. Hay bên mua bán ký kết hợp đồng ngoại thương, có điều khoản thanh toán theo phương thức L/C.
2. Căn cứ các điều khoản và điều kiện của hợp đồng ngoại thương, nhà nhập khẩu làm đơn gửi đến ngân hàng yêu cầu ngân hàng phát hành L/C cho nhà xuất khẩu.
3. Căn cứ vào đơn mở L/C, nếu đồng ý, ngân hàng phát hành lập L/C và thông qua ngân hàng đại lý hoặc chi nhánh của mình ở nước nhà xuất khẩu để thông báo L/C cho nhà xuất khẩu.
4. Khi nhận được L/C, ngân hàng thông báo thông báo L/C cho nhà xuất khẩu.
5. Nhà xuất khẩu kiểm tra L/C, nếu phù hợp với hợp đồng đã ký thì tiến hành giao hàng, nếu không phù hợp thì đề nghị sửa đổi, bổ sung L/C.
6. a,b. Nhà xuất khẩu lập bộ chứng từ theo yêu cầu của L/C và xuất trình (thông qua ngân hàng thông báo) cho ngân hàng phát hành để được thanh toán.
7. Ngân hàng phát hành sau khi kiểm tra bộ chứng từ, nếu thấy xuất trình phù hợp thì tiến hành thanh toán; nếu thấy không phù hợp thì từ chối thanh toán và gửi trả lại toàn bộ và nguyên vẹn bộ chứng từ cho nhà xuất khẩu.
8. Ngân hàng phát hành đòi tiền nhà nhập khẩu.
9. Nhà nhập khẩu thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán và ngân hàng phát hành chuyển bộ chứng từ cho nhà nhập khẩu.



# 4.2. QUY TRÌNH THANH TOÁN

## SƠ ĐỒ CHI TIẾT



### 4.3. ƯU ĐIỂM, HẠN CHẾ

	<b>Ưu điểm</b>	<b>Nhược điểm</b>
Xuất khẩu	<ul style="list-style-type: none"><li>• Chắc chắn nhận được tiền hàng;</li><li>• Dùng bộ chứng từ để chiết khấu hoặc chuyển nhượng quyền sở hữu L/C.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Dễ gặp sai sót trong khâu lập chứng từ;</li><li>• Rủi ro bị ngân hàng từ chối thanh toán.</li></ul>
Nhập khẩu	<ul style="list-style-type: none"><li>• Nhận được hàng hóa theo quy định;</li><li>• Chỉ phải trả tiền khi mọi quy định trong L/C được thực hiện đầy đủ.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Bị ứ đọng vốn;</li><li>• Tốn kém chi phí;</li><li>• Thanh toán không dựa vào thực thể hàng hóa.</li></ul>
Ngân hàng	<ul style="list-style-type: none"><li>• Thu nhập dưới hình thức thủ tục phí;</li><li>• Có điều kiện mở rộng các dịch vụ ngân hàng khác.</li></ul>	

# CÂU HỎI THẢO LUẬN



Trong trường hợp nhà nhập khẩu ký quỹ 100% thì ngân hàng phát hành không còn gặp rủi ro nữa có đúng không?

## 5. CÁC LOẠI L/C

### TÌNH HUỐNG

Một nhà nhập khẩu mua đều đặn một khối lượng thép nhất định từ một nhà xuất khẩu, tổng giá trị hợp đồng là 1.600.000 USD, thực hiện trong 12 tháng. Hàng quý sẽ thực hiện mức kim ngạch là 400.000 USD.

Vậy nhà nhập khẩu có thể mở loại L/C nào cho phù hợp?

## 5. CÁC LOẠI L/C

5.1. L/C có thể hủy ngang (Revocable LC)

5.2. L/C không thể hủy ngang (Irrevocable LC)

5.3. L/C không hủy ngang có xác nhận

5.4. L/C chuyển nhượng

5.5. L/C tuần hoàn

5.6. L/C giáp lưng

5.7. L/C có điều khoản đỏ

5.8. L/C dự phòng

## 5.1. L/C CÓ THỂ HỦY NGANG (REVOCABLE LC)

- Người mở L/C có quyền đề nghị ngân hàng phát hành sửa đổi, bổ sung, hoặc hủy bỏ bất cứ lúc nào mà không cần có sự chấp thuận và thông báo trước của người thụ hưởng.
- Quyền lợi của người xuất khẩu không được đảm bảo.



## 5.2. L/C KHÔNG THỂ HỦY NGANG (IRREVOCABLE LC)

Sau khi đã mở ngân hàng phát hành không được sửa đổi, hủy bỏ trong thời hạn hiệu lực của L/C nếu không có sự đồng thuận của người thụ hưởng và ngân hàng xác nhận (nếu có).

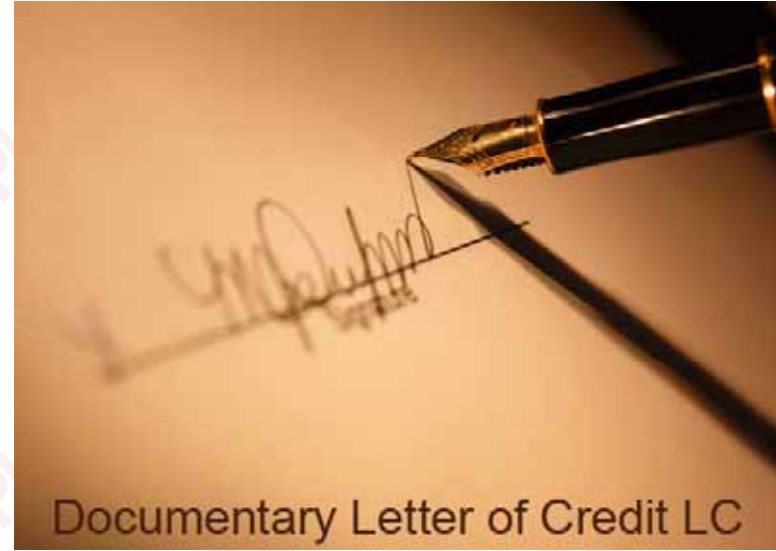




### 5.3. L/C KHÔNG HỦY NGANG CÓ XÁC NHẬN

L/C không thể hủy bỏ. Theo yêu cầu của ngân hàng phát hành, một ngân hàng khác xác nhận trả tiền cho L/C này.

- Ngân hàng phát hành phải trả phí xác nhận;
- Nhu cầu xác nhận L/C tùy thuộc vào mức độ tín nhiệm và tình hình tài chính của ngân hàng phát hành, tình hình kinh tế chính trị của quốc gia nơi ngân hàng phát hành có trụ sở.



## 5.4. L/C CHUYÊN NHƯỢNG

Là L/C không hủy ngang, người hưởng lợi thứ nhất chuyển nhượng một phần hay toàn bộ nghĩa vụ thực hiện L/C cũng như quyền đòi tiền mà mình có được cho những người hưởng lợi thứ hai.

- Sử dụng trong trường hợp người thụ hưởng thứ nhất không tự cung cấp được hàng hóa mà chỉ là một người môi giới.
- Sự chuyển nhượng phải được thực hiện theo L/C gốc.
- Không có nghĩa là hợp đồng mua bán cũng được chuyển nhượng.



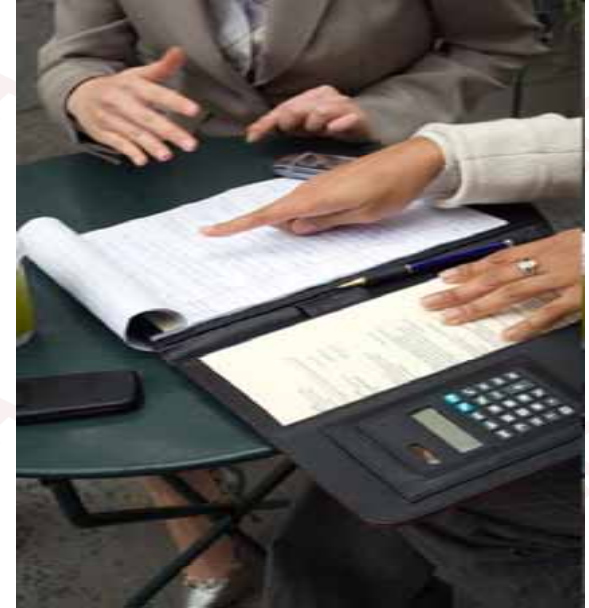
## 5.5. L/C TUẦN HOÀN



- Khái niệm: Là L/C không thể hủy ngang mà sau khi đã sử dụng hết giá trị của nó hoặc đã hết thời hạn hiệu lực thì nó lại tự động có giá trị như cũ và tiếp tục được sử dụng một cách tuần hoàn trong một thời hạn nhất định cho tới khi tổng giá trị hợp đồng được thực hiện.
- Bao gồm:
  - Tuần hoàn tự động;
  - Tuần hoàn bán tự động;
  - Tuần hoàn hạn chế.

## 5.6. L/C GIÁP LƯNG

Sau khi nhận được L/C do người nhập khẩu mở, nhà XK căn cứ vào nội dung L/C này và dùng chính L/C này để thế chấp mở một L/C khác cho người khác hưởng với nội dung gần giống như L/C ban đầu.



## 5.7. L/C CÓ ĐIỀU KHOẢN ĐỎ

L/C có điều khoản đỏ: Là L/C mà ngân hàng phát hành cho phép ngân hàng thông báo ứng trước cho người thụ hưởng để mua hàng hóa, nguyên liệu phục vụ sản xuất hàng hóa theo L/C đã mở.





## 5.8. L/C DỰ PHÒNG (STAND BY L/C)

Trường hợp nhà xuất khẩu đã nhận được L/C, tiền đặt cọc và tiền ứng trước, nhưng không có khả năng giao hàng, hoặc không hoàn thành nghĩa vụ giao hàng, đòi hỏi ngân hàng phục vụ nhà xuất khẩu một L/C trong đó cam kết với nhà nhập khẩu là sẽ hoàn trả lại số tiền đã đặt cọc, ứng trước và chi phí mở L/C cho nhà nhập khẩu.



# TÓM LƯỢC CUỐI BÀI

- Phương thức L/C đã dung hòa được lợi ích và rủi ro giữa nhà xuất khẩu và nhà nhập khẩu. Đây là ưu điểm vượt trội của phương thức này.
- Giao dịch L/C sử dụng nhiều thuật ngữ chuyên môn rất phức tạp, đôi khi việc hiểu chúng là không thống nhất, dẫn đến hiểu lầm và tranh chấp. Vì vậy, các bên tham gia thanh toán phải nghiên cứu thật kỹ lưỡng.