

## **1.1.PHƯƠNG THỨC CHUYỂN TIỀN( REMITTANCE PAYMENT)**

### **1.1.1.-Khái niệm,phân loại phương thức chuyển tiền**

#### **1.1.1.1.Khái niệm**

Phương thức chuyển tiền là phương thức mà trong đó khách hàng người trả tiền-yêu cầu ngân hàng của mình chuyển 1 số tiền nhất định cho 1 người khác-người hưởng lợi, ở 1 địa điểm nhất định bằng phương tiện chuyển tiền do khách yêu cầu.

-Thanh toán chuyển tiền là phương thức thanh toán đơn giản

-Cơ sở pháp lý của nghiệp vụ chuyển tiền là chế độ quản lý ngoại hối của từng quốc gia trong từng thời kì.

#### **1.1.1.2.Phân loại**

##### **a) Hình thức thư chuyển tiền( M/T – Mail Transfer)**

-Là hình thức chuyển tiền mà lệnh thanh toán của ngân hàng chuyển tiền gửi đến ngân hàng trả tiền qua đường bưu điện dưới hình thức một bức thư.

-Thư chuyển tiền là chỉ thị của ngân hàng chuyển tiền yêu cầu ngân hàng trả tiền phải trả một khoản tiền nhất định cho người hưởng thụ được chỉ định trong thư.

-Thư chuyển tiền thường có những nội dung sau:

⇒ Số tiền phải trả cho người thụ hưởng.

⇒ Họ tên, địa chỉ, mã số tài khoản của người thụ hưởng.

⇒ Cách thức ngân hàng chuyển tiền, bồi hoàn lại tiền thanh toán cho ngân hàng trả tiền.

-Chi phí chuyển tiền thấp, nhưng tương đối chậm vì thế dễ bị ảnh hưởng biến động của tỷ giá.

##### **b) Hình thức điện báo (T/T-Telegraphic Transfer)**

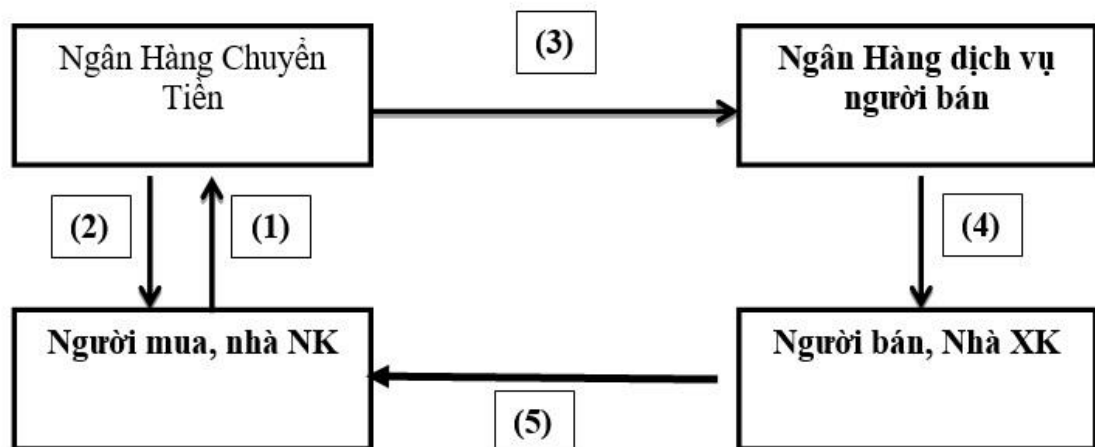
-Là hình thức chuyển tiền mà lệnh thanh toán của ngân hàng chuyển tiền gửi đến ngân hàng trả tiền dưới hình thức một bức điện qua phương tiện telex hoặc SWIFT( Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications).

-Trường hợp cả 2 ngân hàng đều là thành viên SWIFT hoặc có quan hệ trao đổi dữ liệu điện tử (EDI-Electronic Data Interchange) với nhau thì chỉ thị chuyển tiền sẽ được gửi qua mạng liên lạc. Các chỉ thị đều được chuẩn hóa và bảo mật.

-Ngày nay phương thức chuyển tiền này là rẻ nhất, an toàn, chính xác và nhanh chóng nhất trong tất cả các phương thức chuyển tiền nhờ thông qua hệ thống SWIFT. Hệ thống SWIFT hoạt động liên tục 24/24, 7 ngày trong tuần với công suất 99,7%, do đó mỗi bức điện chuyển đi chỉ cần mất vài giây, chi phí thấp, việc nhận và chuyển các bức điện đều được mã hóa và cài đặt những thiết bị kiểm tra tự động để đảm bảo an toàn, nhanh chóng, chính xác.

## 1.2. Quá trình thanh toán

### 1.2.1. Thanh toán chuyển tiền ứng trước toàn bộ

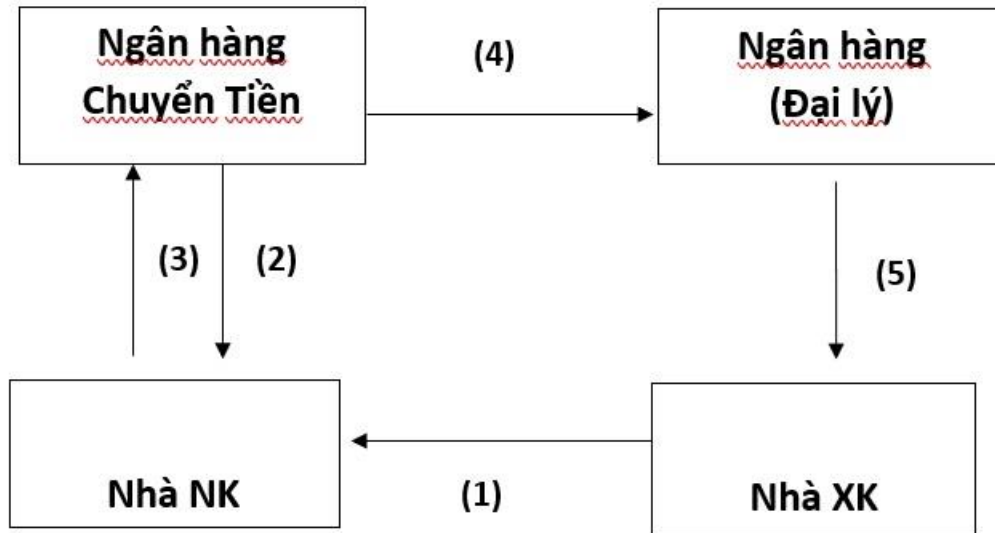


### Giải thích

- (1) Người mua đến ngân hàng viết lệnh chuyển tiền cùng bộ hồ sơ
- (2) Ngân hàng mua tiến hành kiểm tra hồ sơ và thực hiện công tác chuyển tiền sang ngân hàng đại lý( bằng TT/MT) và báo cho người NK(mua)
- (3) Ngân hàng dịch vụ người mua chuyển tiền NH dịch vụ người bán.
- (4) Ngân hàng dịch vụ người bán báo Có cho nhà xuất khẩu.

(5) Người bán giao hàng & hồ sơ bán hàng theo hợp đồng đã đăng ký.

### 1.2.2. Quy trình thanh toán tiền trả ngay hoặc trả chậm



#### Giải thích

- (1) Ký hợp đồng ngoại thương, người bán giao hàng hóa và chuyển bộ chứng từ (BTC) cho người mua.
- (2) Người mua kiểm tra BTC, sau đó viết lệnh chuyển tiền gửi đến ngân hàng mua và ghi đầy đủ nội dung sau:
  - Tên, địa chỉ người xin chuyển tiền
  - Số tài khoản, ngân hàng mở tài khoản
  - Số tiền xin chuyển
  - Tên, địa chỉ người hưởng lợi, số tài khoản, ngân hàng người bán.
  - Lý do chuyển tiền, phí chuyển tiền ai chịu
  - Chứng từ kèm theo: giấy phép nhập khẩu, hợp đồng ngoại thương
- (3) Ngân hàng mua kiểm tra chứng từ nếu hợp lệ => thanh toán, ngân hàng gửi giấy báo Nợ về cho người mua.
- (4) Ngân hàng mua ra lệnh cho ngân hàng đại lý của mình ở nước ngoài => chuyển tiền cho người bán

(5) Ngân hàng đại lý chuyển tiền và gửi giấy báo Có cho người XK

### **1.3. Ưu điểm và hạn chế của phương thức chuyển tiền**

#### **1.3.1. Ưu điểm của phương thức chuyển tiền**

- Thanh toán đơn giản quy trình nghiệp vụ dễ dàng
- Tốc độ nhanh chóng( nếu thực hiện bằng T/T)
- Nhà xuất khẩu không phải chịu sức ép về rủi ro phát sinh và có thể thu được tiền hàng ngay nếu sử dụng phương thức điện chuyển tiền

Chuyển tiền trả trước thuận lợi cho nhà xuất khẩu vì nhận được tiền trước khi giao hàng nên không sợ rủi ro, thiệt hại do nhà nhập khẩu chậm trả.

Chuyển tiền trả sau thuận lợi cho nhà nhập khẩu vì nhận được hàng trước khi giao tiền nên không sợ bị thiệt hại do nhà xuất khẩu giao hàng chậm hoặc hàng kém chất lượng

Trong phương thức chuyển tiền, ngân hàng chỉ là trung gian thực hiện việc thanh toán theo ủy nhiệm để hưởng thù tục phí (hoa hồng) và không bị ràng buộc gì cả.

#### **1.3.2. Hạn chế của phương thức chuyển tiền**

##### **a) Đối với phương thức chuyển tiền trả sau**

Bất lợi cho nhà xuất khẩu vì nếu nhà nhập khẩu chậm lập lệnh chuyển tiền gửi cho ngân hàng thì nhà xuất khẩu sẽ chậm nhận được tiền thanh toán mặc dù hàng hóa đã chuyển đi và nhà nhập khẩu đã có thể nhận được và sử dụng hàng hóa rồi.

Trường hợp nhà nhập khẩu không nhận hàng thì nhà xuất khẩu phải mất chi phí vận chuyển hàng, phải bán rẻ hoặc tái xuất. Do đó, nhà xuất khẩu bị thiệt hại

##### **b) Đối với phương thức chuyển trả trước**

Bất lợi cho nhà nhập khẩu vì đã chuyển tiền thanh toán cho nhà xuất khẩu nhưng chưa nhận được hàng và đang trong tình trạng chờ đợi nhà xuất khẩu giao hàng

Nếu vì lý do gì đó khiến nhà xuất khẩu chậm trễ giao hàng, nhà nhập khẩu sẽ bị nhận hàng trễ.

## **2.1.PHƯƠNG THỨC THANH TOÁN NHỜ THU(Collection Of Payment)**

### **2.1.1.Khái niệm,phân loại phương thức thanh toán nhờ thu**

#### **2.1.2.Khái niệm:**

- Nhờ thu là phương thức thanh toán mà nhà xuất khẩu sau khi cung cấp hàng hóa hay dịch vụ cho nhà nhập khẩu, thì ủy thác cho các ngân hàng phục vụ mình nhờ thu hộ tiền từ nhà nhập khẩu trên cơ sở hối phiếu và chứng từ hàng hóa do nhà xuất khẩu lập.

#### **2.1.3.Phân loại phương thức thanh toán nhờ thu**

##### **a) Phương thức thanh toán nhờ thu trơn**

- Nhờ thu trơn là một phương thức thanh toán mà người bán sau khi hoàn thành giao hàng thì tiến hành lập B/E gửi đến ngân hàng thu hộ từ người mua.Toàn bộ BCT thương mại thì gửi thẳng cho người mua đi nhận hàng.

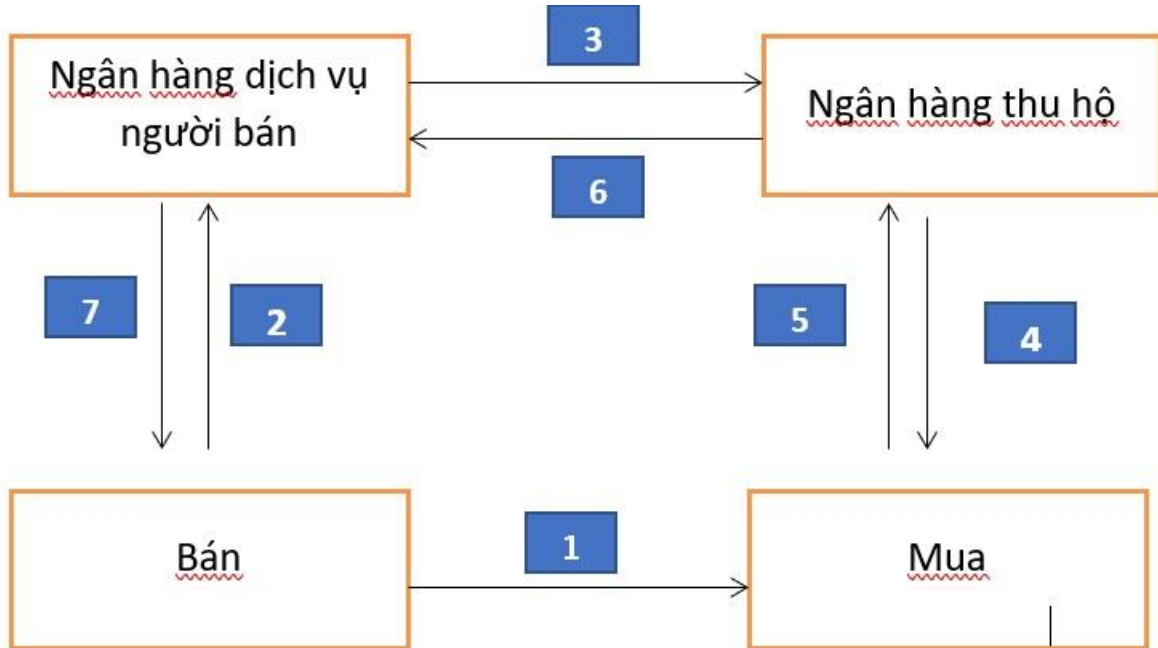
##### **b) Phương thức thanh toán nhờ thu kèm chứng từ**

- Nhờ thu kèm chứng từ là phương thức thanh toán mà người bán sau khi hoàn thành giao hàng thì tiến hành lập B/E và BCT và gửi đến ngân hàng nhờ thu hộ tiền với điều kiện: “ngân hàng chỉ giao BCT cho người mua trả tiền hoặc chấp nhận trả tiền B/E”.

### **2.2.Quy trình thanh toán :**

#### **2.2.1.Quy trình thanh toán nhờ thu trơn**

- Đây là phương thức thanh toán trong đó người bán ủy thác cho ngân hàng thu hộ tiền ở người mua căn cứ vào hối phiếu do mình lập ra, còn chứng từ gửi ngân hàng thì gửi thẳng cho người mua không qua ngân hàng.



- (1) Người bán giao hàng (dựa trên hợp đồng ngoại thương đã kí) cho người mua đồng thời giao BCT TM cho người mua để nhận hàng.
- (2) Người bán lập B/E yêu cầu nhờ thu gửi tới ngân hàng của mình nhờ thu hộ tiền từ người mua..
- (3) Ngân hàng chuyên giao nhận được yêu cầu nhờ thu và B/E và gửi tới ngân hàng ở nước ngoài nhờ thu hộ tiền từ người mua.
- (4) Ngân hàng thu hộ khi nhận được B/E + chỉ thị nhờ thu (Intruction collection) thì tiến hành gửi B/E cho người mua, yêu cầu người mua trả tiền.
- (5) Người mua tiến hành kiểm tra B/E

Nếu B/E hợp lệ thì người mua tiến hành trả tiền ( đối với B/E trả ngay) hoặc chấp nhận trả tiền (đối với B/E trả chậm). Nếu B/E không hợp lệ thì từ chối thanh toán.

(6) Ngân hàng thu hộ tiến hành chuyển tiền (đối với trả ngay) hoặc chuyển B/E đã được chấp nhận thanh toán (đối với B/E trả chậm) hoặc trả lại B/E đã bị từ chối thanh toán cho người bán thông qua ngân hàng chuyển giao.

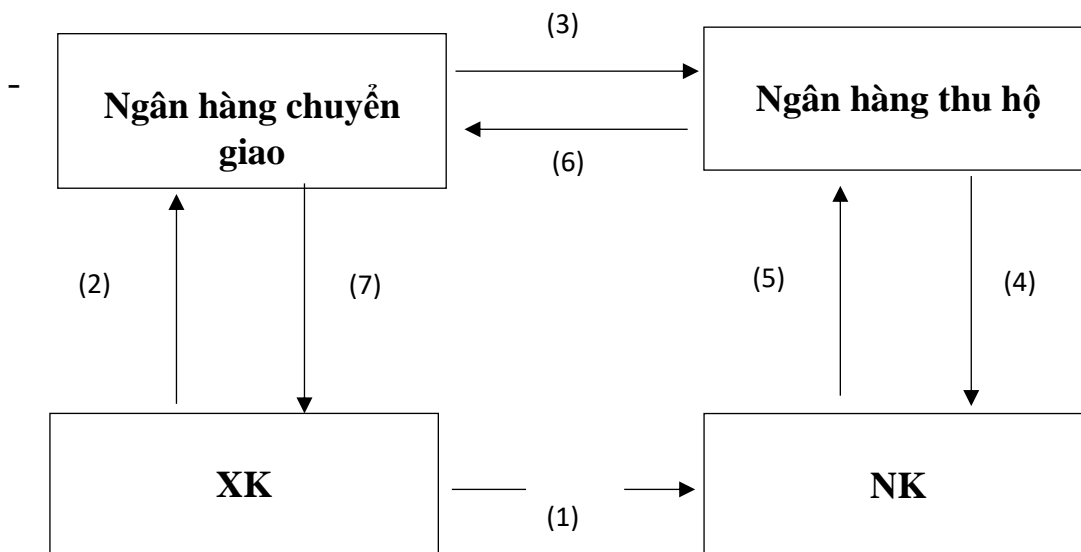
(7) Người bán nhận thông tin về tiền thanh toán hoặc B/E trả chậm hoặc B/E khi bị từ chối thanh toán.

→ Phương thức nhờ thu phiếu trơn chỉ áp dụng trong các trường hợp người mua và người bán tin cậy lẫn nhau hoặc có mối quan hệ liên doanh với nhau giữa công ty mẹ, công ty con hoặc chi nhánh của nhau hoặc trong trường hợp thanh toán về các dịch vụ có liên quan tới xuất khẩu hàng hóa. Phương thức nhờ thu phiếu trơn không áp dụng thanh toán nhiều trong mậu dịch và nó không đảm bảo quyền lợi cho người bán. Đối với người mua áp dụng nhiều phương thức này cũng bất lợi vì nếu hối phiếu đến sớm hơn chứng từ người mua phải trả tiền ngay trong khi không biết việc giao hàng của người bán có đúng hợp đồng hay không.

### 2.2.2. Quy trình thanh toán kèm chứng từ :

- Đây là phương thức trong đó người bán ủy thác cho ngân hàng thu hộ tiền ở người mua không những căn cứ vào hối phiếu mà còn căn cứ vào bộ chứng từ gửi hàng kèm theo với điều kiện là nếu người mua trả tiền hoặc chấp nhận trả tiền hối phiếu thì ngân hàng mới trao toàn bộ chứng từ gửi hàng cho người mua để nhận hàng.

#### - Quy trình nhờ thu kèm chứng từ



- (1) Người bán giao hàng cho người mua nhưng không giao BCT cho người mua để khống chế người mua.
  - (2) Người bán lập B/E yêu cầu nhờ thu gửi tới ngân hàng của mình nhờ thu hộ tiền từ người mua với điều kiện : “Ngân hàng chỉ giao BCT cho người mua nếu người mua trả tiền hoặc chấp nhận trả tiền B/E”
  - (3) Ngân hàng chuyển giao nhận được yêu cầu nhờ thu và B/E và gửi đến ngân hàng ở nước ngoài nhờ thu hộ tiền từ người mua với điều kiện: “Ngân hàng chỉ giao BCT cho người mua nếu người mua trả tiền hoặc chấp nhận trả tiền B/E”
  - (4) Ngân hàng thu hộ khi nhận được B/E và chỉ thị nhờ thu thì tiến hành gửi B/E cho người mua; yêu cầu người mua trả tiền còn BCT.TM thì giữ lại để khống chế người mua và trao BCT.TM cho người mua khi nào người mua trả tiền hoặc chấp nhận trả tiền cho B/E.
  - (5) Người mua tiến hành kiểm tra B/E
    - Nếu B/E hợp lệ thì người mua tiến hành trả tiền ( đối với B/E trả ngay) hoặc chấp nhận trả tiền (đối với B/E trả chậm) để đổi lấy BCT.TM đi nhận hàng.
    - Nếu B/E không hợp lệ thì từ chối thanh toán.
  - (6) Ngân hàng thu hộ tiến hành chuyển tiền (đối với trả ngay) hoặc chuyển B/E đã được chấp nhận thanh toán (đối với B/E trả chậm) hoặc trả lại B/E đã bị từ chối thanh toán cho người bán thông qua ngân hàng chuyển giao.
  - (7) Người bán nhận tiền thanh toán hoặc B/E trả chậm hoặc B/E bị từ chối thanh toán.
- ➔ Trong nhờ thu kèm chứng từ người bán ngoài việc thu hộ tiền còn có việc nhờ nhân hàng khống chế chứng từ vận tải đối với người mua. Với cách khống chế này thì quyền lợi người bán được đảm bảo hơn.



### 2.3. Ưu điểm và hạn chế của phương thức thanh toán nhờ thu

#### 2.3.1. Đối với phương thức thanh toán nhờ thu trơn

##### a) Ưu điểm:

- Quy trình đơn giản, có lợi cho người nhập khẩu, việc thanh toán và nhập hàng tách rời nhau.
- Ngân hàng chỉ là người trung gian
- Ngân hàng không có cam kết hay đảm bảo với người bán và người mua.

##### b) Hạn chế:

- Không đảm bảo quyền lợi cho bên bán giữa sự trả tiền và sự nhận hàng tách rời, người mua có thể nhận hàng mà không trả tiền hoặc trì hoãn trả tiền do:
  - (1) Thiện chí của người mua
  - (2) Phụ thuộc vào khâu lưu chuyển chứng từ, tạo điều kiện cho người mua chiếm dụng vốn
- Chưa sử dụng hết chức năng của Ngân hàng, vai trò của ngân hàng chỉ đơn thuần không chịu trách nhiệm đơn đốc, giám sát, kiểm tra, chưa là trợ thủ đắc lực cho nhà nhập khẩu.

➔ Phương thức nhờ thu trơn thường áp dụng trong những trường hợp:

+ Người bán và người mua tin cậy lẫn nhau, hoặc là có quan hệ liên doanh với nhau giữa công ty mẹ, công ty con hoặc chi nhánh của nhau

+ Thanh toán về các dịch vụ có liên quan tới xuất khẩu hàng hóa vì việc thanh toán này không cần thiết phải kèm theo những chứng từ như tiền cước phí vận tải, bảo hiểm, phạt bồi thường.

#### 2.3.2. Đối với phương thức nhờ thu kèm chứng từ

##### a) Ưu điểm:

- Thông qua ngân hàng, người xuất khẩu có thể khống chế việc nhận hàng của người nhập khẩu.

- Nếu hàng hóa gặp rủi ro bất ngờ, hàng hóa vẫn thuộc sở hữu của người xuất khẩu, họ có thể cử đại diện sang nước ngoài nhập khẩu để xử lý hàng hóa.
- Nếu người nhập khẩu đã ký chấp nhận thanh toán lên hối phiếu thì bắt buộc thanh toán nếu không sẽ bị kiện ra tòa.
- Người nhập khẩu có thể thông qua ngân hàng thu hộ kiểm tra độ chính xác của bộ chứng từ được xuất trình.
- Trong trường hợp nhờ thu D/A, người nhập khẩu có thể chiếm dụng vốn của người xuất khẩu trong thời gian trả chậm

**b) Hạn chế:**

- Có thể gặp rủi ro từ ngân hàng thu hộ
- Rủi ro do người nhập khẩu từ chối nhận hàng
- Với người nhập khẩu rủi ro khi người xuất khẩu xuất trình bộ chứng từ giả.
- Rủi ro về tỉ giá với cả 2 bên.

⇒ *Phương thức thanh toán nhờ thu kèm chứng từ thường áp dụng trong các trường hợp:*

Áp dụng trong trường hợp 2 bên là đối tác tin tưởng, có mối quan hệ thường xuyên, hoặc dùng để thanh toán các loại cước vận chuyển, bảo hiểm, bưu điện.

**2.4.- Những điểm cần chú ý khi sử dụng phương thức thanh toán nhờ thu:**

**2.4.1. Điều kiện thanh toán :**

- Khách hàng cần chỉ thị rõ đối với ngân hàng về yêu cầu thanh toán của mình, cụ thể trả tiền theo điều kiện nào

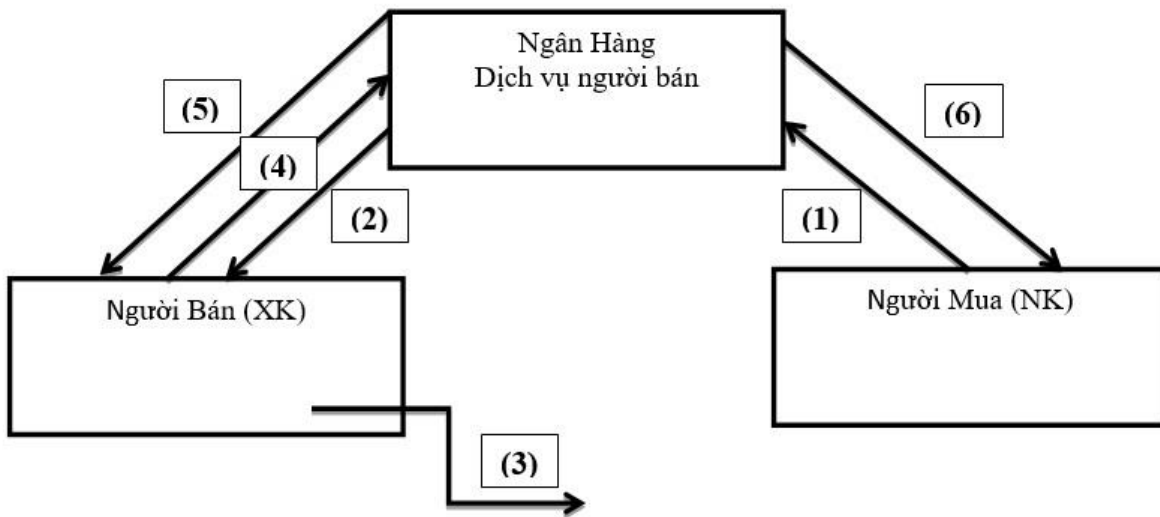
**2.4.2. Điều kiện trả phí :**

- Người bán chịu chi phí và lệ phí của Ngân hàng nhận ủy thác tức là phí nhờ thu gửi đi và gửi đến, người mua chịu chi phí cho Ngân hàng đại lý, Ngân hàng xuất trình, nếu không Ngân hàng thu hộ phải gánh chịu

**2.4.3. Điều kiện liên quan đến hàng hóa :**

Trong trường hợp hàng đến trước chứng từ : người mua có thể yêu cầu Ngân hàng cấp giấy đảm bảo với hàng chuyên chở để nhận hàng. Muốn có được giấy đảm bảo của Ngân hàng, bên mua phải trao cho Ngân hàng đó giấy cam kết (Counter Indemnity). Trường tàu chỉ giao hàng cho người mua khi trên giấy đảm bảo của Ngân hàng có đủ hai chữ Ký của Ngân hàng đảm bảo và của người mua

**3.1.Phương Thức Thanh Toán Giao Chứng Từ Nhận Tiền Ngay (CASH AGAINST DOCUMENTS – CAD)**



(1) Người mua đến ngân hàng mở tài khoản tín thác và ký quỹ 100% trị giá hàng hóa theo hợp đồng ngoại thương đã ký kết. Đồng thời, người mua và ngân hàng sẽ ký kết một văn bản (bản ghi nhớ), trong đó thỏa thuận một số điều khoản về việc nhận chứng từ và chuyển tiền thanh toán cho người bán.

(2) Ngân hàng thông báo cho người bán về việc người mua đã ký quỹ.

(3) Người bán giao hàng (không chứng từ) theo hợp đồng NT cho người mua.

(4) Người bán lập chứng từ và giao cho ngân hàng để yêu cầu thanh toán.

(5) Ngân hàng tiếp nhận và kiểm tra chứng từ, đối chiếu với bản ghi nhớ. Nếu chứng từ đầy đủ thì ngân hàng sẽ chuyển tiền thanh toán.

(6) Ngân hàng giao bộ chứng từ cho người mua để người mua nhận hàng.

**3.1.1 Ưu, nhược điểm**

**1.3.1.1.Ưu điểm**

- Thủ tục thanh toán đơn giản.

- Chuyển từ ngân hàng phục vụ Người mua qua Người bán nhanh.
- Giao hàng xong là được nhận tiền ngay, bộ chứng từ xuất trình đơn giản.

### 3.1.1.2.Nhược điểm

- Người mua phải có đại diện hay chi nhánh ở nước của Người bán vì phải xác nhận hàng trước khi gửi.
- Việc ký quỹ để thực hiện CAD, dẫn đến ứ đọng vốn tại ngân hàng. Nếu người bán không giao hàng, tiền ký quỹ sẽ không được hưởng lãi.
- Người mua gặp khó khăn bị động về vốn.

### 3.2.Nhận xét

- Có lợi cho nhà XK vì chỉ khi nào nhà NK ký đủ quỹ tại ngân hàng thì mới giao hàng.
- Ngân hàng chỉ kiểm tra loại chứng từ, không kiểm tra nội dung chứng từ, nhà nhập khẩu gặp rủi ro trong việc nhận hàng nếu nội dung chứng từ không phù hợp với hàng hóa thực tế được giao

### 3.3.Trường hợp áp dụng

- Người mua và người bán phải có mối quan hệ tin cậy lẫn nhau vì rủi ro đối với người mua.
- Nên sử dụng trong các giao dịch mua bán nội địa vì chỉ có sự tham gia của một ngân hàng làm trung gian cầu nối giữa người mua và người bán.
- Hàng hóa được mua bán đang khan hiếm trên thị trường nước NK.
- Thị trường là thị trường của nhà XK.
- Người mua có đại diện tại nước XK để giám sát quá trình giao hàng.

## 4.1.PHƯƠNG THỨC TÍN DỤNG CHỨNG TỪ

### 4.1.1.Khái niệm,phân loại,quy trình của phương thức tín dụng chứng từ:

### 4.1.2.Khái niệm:

Phương thức tín dụng chứng từ là một sự thoả thuận trong đó một Ngân hàng (Ngân hàng mở thư tín dụng) theo yêu cầu của khách hàng (người yêu cầu mở thư tín dụng) sẽ trả một số tiền nhất định cho một người khác (người hưởng lợi số tiền thư tín dụng) hoặc chấp nhận hối phiếu do người này ký phát trong phạm vi số tiền đó khi người này xuất trình cho Ngân hàng một bộ chứng từ thanh toán phù hợp với những quy định đề ra trong thư tín dụng.

Thư tín dụng là một phương tiện rất quan trọng của phương thức tín dụng chứng từ. Nếu không mở thư tín dụng thì phương thức thanh toán này không thể xác lập được và người xuất khẩu sẽ không giao hàng cho người nhập khẩu.

Thư tín dụng là một bức thư do Ngân hàng lập ra trên cơ sở yêu cầu của khách hàng, trong đó Ngân hàng cam kết trả tiền cho người hưởng lợi nếu họ xuất trình đầy đủ bộ chứng từ thanh toán phù hợp với nội dung thư tín dụng.

**❖ Các bên tham gia quy trình thanh toán L/C:**

- Ngân hàng phát hành (Issuing Bank): Phát hành L/C.
- Ngân hàng thông báo (Advising Bank): Thông báo L/C.
- Ngân hàng xác nhận (Confirming Bank): Xác nhận LC.
- Ngân hàng bồi hoàn (Reimbursing Bank): Thanh toán cho Ngân hàng đòi tiền trong trường hợp L/C có chỉ định.
- Ngân hàng chiết khấu (Negotiating Bank): Thương lượng chiết khấu bộ chứng từ.
- Ngân hàng xuất trình (Presenting Bank): Xuất trình bộ chứng từ đến ngân hàng được chỉ định trong L/C.
- Ngân hàng được chỉ định (Nominated Bank): Được ngân hàng phát hành chỉ định làm một công việc cụ thể nào đó, thường là thương lượng chiết khấu hoặc thanh toán bộ chứng từ.
- Ngân hàng đòi tiền (Claiming Bank): đòi tiền bộ chứng từ theo sự ủy quyền của các bên thụ hưởng.
- Người yêu cầu mở thư tín dụng (Applicant).

- Người thụ hưởng (Beneficiary).

⇒ **Như vậy**, trong phương thức TDCT, ngân hàng không chỉ là người trung gian thu hộ, chi hộ, mà còn là người đại diện cho nhà NK thanh toán tiền hàng cho nhà XK, bảo đảm cho nhà XK nhận được khoản tiền tương ứng với hàng hoá mà họ đã cung ứng. Đồng thời, ngân hàng còn là người đảm bảo cho nhà NK nhận được số lượng và chất lượng hàng hoá phù hợp với bộ chứng từ và số tiền mình bỏ ra.

## **4.2. Phân loại**

- Có rất nhiều cách phân loại thư tín dụng. Tùy theo từng tiêu thức khác nhau người ta có thể phân loại khác nhau.
- Theo loại hình người ta có thể chia làm hai loại là L/C có thể huỷ ngang và L/C không huỷ ngang.

### **4.2.1. L/C có thể huỷ ngang.**

- Đây là loại L/C mà người yêu cầu mở có toàn quyền đề nghị Ngân hàng phát hành sửa đổi, bổ xung hoặc huỷ bỏ nó mà không cần báo trước cho người hưởng lợi biết (Đương nhiên là việc huỷ bỏ phải được thực hiện trước khi L/C thanh toán).
- Như vậy, L/C có thể huỷ ngang thuộc loại cam kết không bị ràng buộc trách nhiệm pháp lý. Tuy nhiên, loại thư tín dụng này không đảm bảo được quyền lợi của người bán vì người mua có thể đơn phương huỷ bỏ L/C. Chính vì vậy ngày nay loại L/C này ít được sử dụng trong thương mại quốc tế.

### **4.2.2. L/C không thể huỷ ngang.**

- Đây là loại L/C mà sau khi mở thì mọi việc liên quan đến sửa đổi, bổ xung hoặc huỷ bỏ nó Ngân hàng phát hành chỉ có thể tiến hành trên cơ sở

có sự thoả thuận của các bên có liên quan. Vì thế quyền lợi của người bán được đảm bảo. Tuy nhiên, L/C không thể không thể huỷ ngang không có nghĩa không thể huỷ bỏ. Trong trường hợp các bên đồng ý huỷ bỏ L/C thì nó được công nhận là không còn giá trị thực hiện. Đây là loại L/C được sử dụng nhiều nhất trong thương mại quốc tế ngày nay.

- Theo phương thức sử dụng người ta phân chia L/C thành nhiều loại khác nhau.

#### L/C không huỷ ngang có giá trị trực tiếp.

- Đây là loại L/C mà chứng từ được yêu cầu xuất trình trực tiếp để thanh toán tại Ngân hàng phát hành. Do vậy, thời hạn hiệu lực sẽ kết thúc tại Ngân hàng phát hành.
- Trong thư tín dụng này sẽ không thể hiện điều khoản chiết khấu và chỉ định ngân hàng chiết khấu. Mặc dù thư tín dụng không có giá trị chiết khấu và cam kết thanh toán của ngân hàng phát hành chỉ có giá trị duy nhất đối với người hưởng, ngân hàng chuyển chứng từ cũng có thể ứng tiền cho khách hàng nếu chứng từ hoàn toàn hợp lệ. Sau khi nhận được chứng từ hợp lệ, ngân hàng phát hành chuyển trả tiền cho người hưởng theo chỉ dẫn của ngân hàng chuyển chứng từ. Vai trò của ngân hàng chuyển chứng từ là bảo vệ quyền lợi của người hưởng và cũng chính là bảo vệ quyền lợi của chính mình nếu họ đã chiết khấu chứng từ.

#### L/C không huỷ ngang, miễn truy đòi.

- Là loại thư tín dụng không thể huỷ ngang mà sau khi thụ hưởng sẽ được hoàn tiền thì Ngân hàng mở không có quyền đòi lại tiền trong bất kỳ tình huống nào.
- Khi sử dụng loại thư tín dụng này, người xuất khẩu phải ghi trên hối phiếu “Miễn truy hồi người ký phát” đồng thời thư tín dụng cũng phải ghi như vậy.

#### 4.2.3.L/C không huỷ ngang và có xác nhận.

- Là loại thư tín dụng không thể huỷ ngang được một Ngân hàng khác đảm bảo trả tiền cho người thụ hưởng theo yêu cầu của Ngân hàng mở thư tín dụng đó.
- Do có hai ngân hàng đứng ra cam kết trả tiền cho người hưởng lợi nên loại thư tín dụng này được coi là rất đảm bảo quyền lợi cho bên bán, và đương nhiên phải thanh toán một khoản phí nhất định đối với ngân hàng xác nhận. Trên thực tế, nhu cầu thư tín dụng này phụ thuộc nhiều yếu tố song chủ yếu phụ thuộc vào mức độ tín nhiệm và tình hình tài chính của ngân hàng mở thư tín dụng.

**4.2.4.L/C tuần hoàn.**

- Đây là loại L/C mà sau khi sử dụng xong hoặc đã hết thời hạn hiệu lực lại có giá trị như cũ và được trực tiếp sử dụng sau một thời gian nhất định.
- Thư tín dụng tuần hoàn được chỉ rõ ngày hết hạn hiệu lực cuối cùng, số lần tuần hoàn và giá trị mỗi lần đó. Đồng thời, cũng phải quy định số dư của hạn ngạch L/C dùng chưa hết lần trước được hay không được cộng dồn vào hạn ngạch L/C sử dụng lần kế tiếp.

**4.2.5. L/C với điều kiện “Đỏ”.**

- Đây là loại L/C mà theo đó người mở L/C cam kết tài trợ cho nhà xuất khẩu ngay sau khi thư tín dụng được mở. Hai bên đối tác phải có quan hệ làm ăn lâu dài và uy tín. Phía nhập khẩu phải là công ty đủ vốn, phía xuất khẩu phải có nguồn hàng hoá, sản xuất nhưng thiếu vốn.
- Với điều kiện Đỏ, ngân hàng phát hành cam kết ứng một số tiền nhất định (khoảng 30 hoặc 50% trị giá L/C) khi nhận được các chứng từ, thông thường là: hối phiếu của số tiền ứng trước, hoá đơn, cam kết trả nợ hoặc cam kết giao hàng và các chứng từ khác tùy theo thoả thuận.

**4.2.6.L/C dự phòng.**

- Là loại thư tín dụng được phát hành với mục tiêu nhằm trực tiếp bảo vệ quyền lợi cho bên mua.
- Bên mua yêu cầu bên bán thông qua ngân hàng phục vụ mình mở thư tín dụng dự phòng cho bên mua hưởng. Trong trường hợp bên bán vi phạm hợp đồng thương mại đã ký kết gây thiệt hại cho họ thì ngân hàng mở thư tín dụng dự phòng sẽ thanh toán đền bù những thiệt hại đó.

**4.2.7.L/C chuyển nhượng.**

- Là loại L/C không thể huỷ ngang mà Ngân hàng trả tiền được phép hoàn trả toàn bộ một phần số tiền của thư tín dụng cho một người hay nhiều người theo lệnh của người hưởng lợi đầu tiên.



- Một thư tín dụng muốn chuyển nhượng được phải có lệnh đặc biệt của ngân hàng mở, trên thư tín dụng phải ghi "có thể chuyển nhượng được". Lưu ý rằng việc chuyển nhượng chỉ được thực hiện một lần cho thư tín dụng đó.

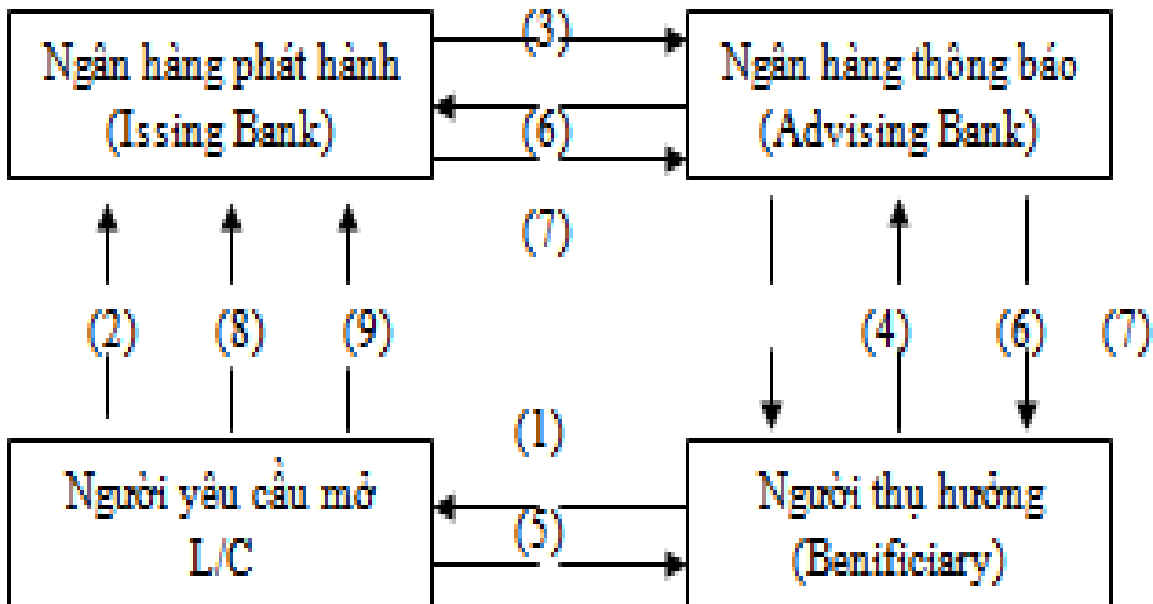
**4.2.8.L/C giáp lưng.**

- Là loại thư tín dụng được mở trên số tiền của một thư tín dụng khác đã được mở trước. Loại thư tín dụng này thường được sử dụng nhiều lần trong phương thức giao dịch mua bán qua trung gian, chuyển khẩu. Việc vận hành nói chung khá phức tạp, đặc biệt là những điều kiện về thời hạn, về bộ chứng từ...

**4.2.9.L/C đối ứng.**

- Là loại L/C không thể hủy ngang chỉ bắt đầu có giá trị hiệu lực khi L/C đối ứng với nó đã được mở ra, thường được sử dụng trong phương thức mua bán hàng đổi hàng, ngoài ra không loại trừ khả năng dùng trong phương thức gia công. Tuy nhiên việc sử dụng trong gia công có nhiều phức tạp.

**4.3. Quy trình vận hành của L/C :**



(Trình tự nghiệp vụ thanh toán L/C)

- (1) Trong quá trình thanh toán hàng hoá xuất nhập khẩu, người xuất khẩu và người nhập khẩu ký hợp đồng thương mại với nhau. Nếu người xuất khẩu yêu cầu thanh toán hàng hoá theo phương thức tín dụng chứng từ thì trong hợp đồng thương mại phải có điều khoản thanh toán theo phương thức tín dụng chứng từ.
- (2) Người nhập khẩu căn cứ vào hợp đồng thương mại lập đơn xin mở L/C tại Ngân hàng phục vụ mình.
- (3) Ngân hàng phát hành sẽ kiểm tra xem đơn mở thư tín dụng đó đã hợp lệ hay chưa. Nếu đáp ứng đủ yêu cầu Ngân hàng sẽ mở L/C và thông báo qua Ngân hàng đại lý của mình ở nước người xuất khẩu về việc mở L/C và chuyển 1 bản gốc cho người xuất khẩu.
- (4) Khi nhận được thông báo về việc mở L/C và 1 bản gốc L/C, Ngân hàng thông báo chuyển L/C cho người thụ hưởng.
- (5) Người xuất khẩu khi nhận được 1 bản gốc L/C, nếu chấp nhận nội dung L/C thì sẽ tiến hành giao hàng theo đúng quy định đã ký kết trong hợp đồng. Nếu không họ sẽ yêu cầu Ngân hàng chỉnh sửa theo đúng yêu cầu của mình rồi mới tiến hành giao hàng.
- (6) Sau khi chuyển giao hàng hoá, người xuất khẩu tiến hành lập bộ chứng từ thanh toán theo quy định của L/C và gửi đến Ngân hàng phát hành thông qua Ngân hàng thông báo để yêu cầu được thanh toán. Ngoài ra, người xuất khẩu cũng có thể xuất trình bộ chứng từ thanh toán cho Ngân hàng được chỉ định thanh toán được xác định trong L/C.
- (7) Ngân hàng phát hành kiểm tra bộ chứng từ thanh toán nếu thấy phù hợp với quy định trong L/C thì tiến hành thanh toán hoặc chấp nhận thanh toán. Nếu Ngân hàng thấy không phù hợp thì sẽ từ chối thanh toán và trả hồ sơ cho người xuất khẩu.
- (8) Ngân hàng phát hành giao lại bộ chứng từ thanh toán cho người xuất khẩu và yêu cầu thanh toán.
- (9) Người phát hành kiểm tra lại bộ chứng từ và tiến hành hoàn trả tiền cho ngân hàng.

⇒ Trên đây là toàn bộ trình tự nghiệp vụ thanh toán quốc tế theo phương thức tín dụng chứng từ.

#### 4.4. Phân tích ưu điểm và nhược điểm của phương thức tín dụng chứng từ :

##### 4.4.1. Ưu điểm :

Phương thức thanh toán bằng tín dụng chứng từ được sử dụng rất rộng rãi trong kinh doanh xuất nhập khẩu của doanh nghiệp vì nó bảo đảm tính an toàn. Là vì : Các đối tác ký kết hợp đồng thường có trụ sở ở những quốc gia khác nhau nên giữa các bên vẫn tồn tại sự thiếu tin tưởng lẫn nhau, phương thức tín dụng chứng từ giúp 2 bên yên tâm về quyền lợi của mình.

##### a.) Lợi ích đối với người xuất khẩu:

- NH sẽ thực hiện thanh toán đúng như qui định trong thư tín dụng bất kể việc người mua có muốn trả tiền hay không.
- Chậm trễ trong việc chuyển chứng từ được hạn chế tối đa.
- Khi chứng từ được chuyển đến NH phát hành, việc thanh toán được tiến hành ngay hoặc vào một ngày xác định (nếu là L/C trả chậm).
- KH có thể đề nghị chiết khấu L/C để có trước tiền sử dụng cho việc chuẩn bị thực hiện hợp đồng.

##### b) Lợi ích đối với người nhập khẩu:

- Chỉ khi hàng hóa thực sự được giao thì người nhập khẩu mới phải trả tiền.
- Người nhập khẩu có thể yên tâm là người xuất khẩu sẽ phải làm tất cả những gì theo qui định trong L/C để đảm bảo việc người xuất khẩu sẽ được thanh toán tiền (nếu không người xuất khẩu sẽ mất tiền).

##### c) Lợi ích đối với Ngân hàng:

- Được thu phí dịch vụ (phí mở L/C, phí chuyển tiền, phí thanh toán hộ ) đại khái là có tiền.
- Mở rộng quan hệ thương mại quốc tế.
- Ưu điểm của L/C là đảm bảo quyền lợi của tất cả các bên tham gia (kể cả Ngân hàng).

##### 4.4.2. Nhược điểm :

- Hơi rườm rà trong thực hiện.
- Phương thức thanh toán này tốn nhiều thời gian do phải thực hiện qua nhiều bước ,việc lập chứng từ đòi hỏi phải có độ chính xác cao, ít sai sót và kiểm

tra chứng từ tiến hành qua nhiều bên nếu có sai sót phải sửa lại làm cho nhà nhập khẩu lâu nhận được chứng từ thanh toán để nhận hàng, tổn kém chi phí cho việc bảo quản hàng hóa ở cảng nhập khẩu, nhà xuất khẩu chấp nhận được tiền thanh toán

- Chi phí giao dịch với ngân hàng lớn

**a) Với người xuất khẩu:**

- Nếu không hiểu rõ về phương thức thanh toán này hoặc do lí do nào đó mà không xuất trình được bộ chứng từ phù hợp với quy định của tín dụng thư hoặc xuất trình muộn so với thời hạn hiệu lực của tín dụng thư thì khi đó ngân hàng sẽ từ chối thanh toán tiền hàng cho nhà xuất khẩu.

**b) Với người nhập khẩu:**

- Vì tín dụng thư khi được phát hành ra sẽ độc lập với hợp đồng cơ sở và ngân hàng phát hành cũng không chịu trách nhiệm kiểm tra về hình thức, nội dung, hiệu lực pháp lí, tính thật giả, chính xác, của bất kì chứng từ nào trong bộ chứng từ người xuất khẩu lập mà chỉ kiểm tra bề ngoài của bộ chứng từ đó có phù hợp với điều khoản của L/C hay không thì sẽ thanh toán cho người xuất khẩu mà không cần quan tâm xem chất lượng hay hàng hóa có được giao đúng, đủ như trong hợp đồng mua bán ngoại thương (hợp đồng cơ sở) không. Những rủi ro và nguyên nhân gây ra rủi ro trong phương thức tín dụng chứng từ:

Trong thanh toán L/C, rủi ro xảy ra khi quyền lợi của một hoặc các bên tham gia bị vi phạm. Rủi ro không chỉ được hiểu theo nghĩa hẹp là việc chứng từ không được thanh toán mà còn phải được hiểu theo nghĩa rộng của nó là bất kỳ một sự khúc mắc, chậm trễ nào trong các khâu của quá trình thanh toán. Rủi ro trong thanh toán bằng L/C có thể xảy ra đối với tất cả các bên: người bán, người mua, các ngân hàng.

**4.5. Một số rủi ro trong phương thức thanh toán tín dụng chứng từ:.**

**4.5.1. Rủi ro đối với nhà Xuất khẩu:**

Khi tham gia phương thức thanh toán TDCT, nhà XK hay gặp những rủi ro sau:

- Khi nhận được L/C từ NH thông báo, nếu nhà XK kiểm tra các điều kiện chứng từ không kĩ, chấp nhận cả những yêu cầu bất lợi mà nhà XK không thể đáp ứng được trong khâu lập chứng từ sau này. Khi các yêu cầu đó không được thoả mãn, NH

phát hành từ chối bộ chứng từ và không thanh toán. Lúc đó, nhà NK sẽ có lợi thế để thương lượng lại về giá cả nằm ngoài các điều khoản của L/C và nhà XK sẽ gặp bất lợi.

- Trong thanh toán TDCT, ngân hàng mở L/C đứng ra cam kết thanh toán cho người XK khi họ xuất trình bộ chứng từ phù hợp với nội dung của L/C, NH chỉ làm việc với các chứng từ quy định trong L/C. Phương thức thanh toán TDCT đòi hỏi sự chính xác tuyệt đối giữa bộ chứng từ thanh toán với nội dung quy định trong L/C. Chỉ cần một sơ suất nhỏ trong việc lập chứng từ thì nhà XK cũng có thể bị NH mở L/C và người mua bắt lỗi, từ chối thanh toán. Do đó, việc lập bộ chứng từ thanh toán là một khâu quan trọng và rất dễ gặp rủi ro đối với nhà XK.

**⇒ Một bộ chứng từ thanh toán phù hợp với L/C phải đáp ứng được các yêu cầu sau :**

- Các chứng từ phải phù hợp với luật lệ và tập quán thương mại mà hai nước người mua và người bán đang áp dụng và được dẫn chiếu trong L/C.
- Nội dung và hình thức của các chứng từ thanh toán phải được lập theo đúng yêu cầu đề ra trong L/C.
- Những nội dung và các số liệu có liên quan giữa các chứng từ không được mâu thuẫn với nhau, nếu có sự mâu thuẫn giữa các chứng từ mà từ đó người ta không thể xác định một cách rõ ràng, thống nhất nội dung thuộc về tên hàng, số lượng, trọng lượng, giá cả, tổng trị giá, tên của người hưởng lợi... thì các chứng từ đó sẽ bị ngân hàng từ chối thanh toán vì bộ chứng từ đó mâu thuẫn với nhau.
- Bộ chứng từ phải được xuất trình tại địa điểm qui định trong L/C và trong thời hạn hiệu lực của L/C.

Trên thực tế có rất nhiều sai sót xảy ra trong quá trình lập chứng từ, thường gặp vẫn là:

- + Lập chứng từ sai lỗi chính tả, sai tên, địa chỉ của các bên tham gia, của hãng vận tải
- + Chứng từ không hoàn chỉnh về mặt số lượng.
- + Các sai sót trên bề mặt chứng từ : số tiền trên chứng từ vượt quá giá trị của L/C; các chứng từ không ghi số L/C, không đánh dấu bản gốc; các chứng từ không khớp nhau hoặc không khớp với nội dung của L/C về số lượng, trọng lượng, mô tả hàng hoá...; các chứng từ không tuân theo quy định của L/C về cảng bốc dỡ hàng, về hãng vận tải, về phương thức vận chuyển hàng hóa...

Tất cả những sai sót trên đều là những nguyên nhân gây nên rủi ro cho nhà XK khi lập bộ chứng từ thanh toán.

Ngoài ra, do sự khác biệt về tập quán, luật lệ ở mỗi nước cho nên dễ dẫn đến những sai sót khi nhà XK hoàn tất bộ chứng từ hàng hoá để gửi NH xin thanh toán.

- Nếu nhà XK xuất trình bộ chứng từ không phù hợp với L/C thì mọi khoản thanh toán hay chấp nhận có thể đều bị từ chối, và nhà XK phải tự xử lý hàng hoá như dỡ hàng, lưu kho cho đến khi vấn đề được giải quyết hoặc phải tìm người mua mới, bán đấu giá hay chở hàng về quay về nước. Đồng thời, nhà XK phải chịu những chi phí như lưu tàu quá hạn, phí lưu kho... trong khi đó không biết rõ lập trường của nhà NK là sẽ đồng ý hay từ chối nhận hàng vì lý do bộ chứng từ có sai sót.

- Nếu NH phát hành mất khả năng thanh toán, thì cho dù bộ chứng từ xuất trình là hoàn hảo thì cũng không được thanh toán.

- Thư tín dụng có thể huỷ ngang có thể được NH phát hành sửa đổi, bổ sung hay huỷ bỏ bất cứ lúc nào trước khi nhà XK xuất trình bộ chứng từ mà không cần sự đồng ý của nhà XK.

#### **4.5.2. Rủi ro đối với nhà Nhập khẩu**

- Trong thanh toán TDCT, việc thanh toán của NH cho người thụ hưởng chỉ căn cứ vào bộ chứng từ xuất trình mà không căn cứ vào việc kiểm tra hàng hoá. NH chỉ kiểm tra tính chân thật bề ngoài của chứng từ, mà không chịu trách nhiệm về tính chất bên trong của chứng từ, cũng như chất lượng và số lượng hàng hoá. Như vậy sẽ không có sự đảm bảo nào cho nhà NK rằng hàng hoá sẽ đúng như đơn đặt hàng hay không. Nhà NK có thể nhận được hàng kém chất lượng hoặc bị hư hại trong quá trình vận chuyển mà vẫn phải hoàn trả đầy đủ tiền thanh toán cho NH phát hành.

- Khi nhà NK chấp nhận bộ chứng từ hàng hoá sẽ có nguy cơ gặp rủi ro. Bộ chứng từ là cơ sở pháp lý đầu tiên về tính đúng đắn của hàng hoá. Nếu nhà NK không chú ý kiểm tra kỹ bộ chứng từ (từ lỗi, câu chữ, số lượng các loại chứng từ, cơ quan có thẩm quyền cấp các loại giấy chứng nhận...) mà chấp nhận bộ chứng từ có lỗi sẽ bị thiệt hại và gặp khó khăn trong việc khiếu nại sau này.

- Một rủi ro mà nhà NK hay gặp là hàng đến trước bộ chứng từ, nhà NK chưa nhận được bộ chứng từ mà hàng đã cập cảng. Bộ chứng từ bao gồm vận đơn, mà vận đơn lại là chứng từ sở hữu hàng hoá nên thiếu vận đơn thì hàng hoá không được giải toả. Nếu nhà NK cần gấp ngay hàng hoá thì phải thu xếp để NH phát hành phát hành một thư bảo lãnh gửi hãng tàu để nhận hàng. Để được bảo lãnh nhận hàng, nhà NK phải trả thêm một khoản phí cho NH. Hơn nữa, nếu nhà NK không

nhận hàng theo qui định thì tiền bồi thường giữ tàu quá hạn sẽ phát sinh.

#### **4.5.3. Rủi ro đối với ngân hàng phát hành:**

- Trong nghiệp vụ mở L/C, nếu NH phát hành kiểm tra không kĩ đơn xin mở L/C sẽ dẫn đến việc chấp nhận cả những điều khoản hàm chứa rủi ro cho

ngân hàng sau này.

- Khi nhận được bộ chứng từ xuất trình, nếu ngân hàng phát hành trả tiền hay chấp nhận thanh toán hối phiếu kỳ hạn mà không có sự kiểm tra một cách thích đáng bộ chứng từ, để bộ chứng từ có lỗi, nhà nhập khẩu không chấp nhận, thì ngân hàng không thể đòi tiền nhà nhập khẩu.

- Trong trường hợp hàng đến trước bộ chứng từ thì ngân hàng phát hành hay được yêu cầu chấp nhận thanh toán cho người thụ hưởng mà chưa nhìn thấy bộ chứng từ. Nếu không có sự chấp nhận trước của người nhập khẩu về việc hoàn trả, thì ngân hàng phát hành sẽ gặp rủi ro khi bộ chứng từ có sai sót, khi đó nhà nhập khẩu không chấp nhận và ngân hàng sẽ không truy hoàn được tiền từ nhà nhập khẩu.

- Ngân hàng phát hành phải thực hiện thanh toán cho người thụ hưởng theo qui định của L/C ngay cả trong trường hợp nhà nhập khẩu mất khả năng thanh toán hoặc bị phá sản do kinh doanh thua lỗ.

- Nếu trong L/C ngân hàng phát hành không qui định bộ vận đơn đầy đủ (full set off bills of lading) thì một người NK có thể lấy được hàng hoá khi chỉ cần xuất trình một phần của bộ vận đơn, trong khi đó người trả tiền hàng hoá lại là ngân hàng phát hành theo cam kết của L/C.

- NH phát hành có thể gặp rủi ro do không hành động đúng theo UCP600, đó là đưa ra quyết định từ chối bộ chứng từ vượt quá 5 ngày làm việc của ngân hàng, theo qui định của UCP 600 là không quá 5 ngày.

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

GS.NSUT. Đinh Xuân Trình (Chủ biên). **Giáo Trình Thanh Toán Quốc Tế**. NXB Lao Động – Xã Hội .

Ths. Thân Tôn Trọng Tín (Chủ biên) & PGS. TS. Lê Thị Mận (2011). **Giáo Trình Thanh Toán Quốc Tế**. NXB Lao Động – Xã Hội.

PGS. TS. Nguyễn Văn Tiến (3/2008). **Giáo Trình Thanh Toán Quốc Tế**. NXB Thống Kê.

**GS.TS. VÕ THANH THU** . Kỹ thuật kinh doanh xuất nhập khẩu,2011. NXB Lao Động – Xã Hội .