

## MỞ ĐẦU

Thực hiện chủ trương của Đảng và nhà nước về mở rộng các quan hệ kinh tế đối ngoại, do vậy hiện nay tất cả pháp nhân có đăng ký kinh doanh ở nước ta đã có quyền kinh doanh xuất nhập khẩu trực tiếp. Do vậy các pháp nhân cũng như các tổ chức kinh tế đã được cấp giấy phép kinh doanh rất cần nắm được những kiến thức cơ bản về lý luận và nghiệp vụ ngoại thương, bởi vì nếu thiếu những kiến thức này họ sẽ gặp những khó khăn không nhỏ trong hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu, hạn chế khả năng thâm nhập thị trường nước ngoài làm chậm tiến trình hội nhập. Đứng trước yêu cầu đó khoa kinh tế vận tải biển trường Đại Học Hàng Hải Việt Nam đã mở thêm ngành ngoại thương và đưa môn học kỹ thuật nghiệp vụ ngoại thương vào chương trình học bắt buộc của ngành học kinh tế ngoại thương, tập thể giảng viên ngành Kinh Tế Ngoại Thương được giao nhiệm vụ biên soạn tập bài giảng kỹ thuật nghiệp vụ ngoại thương trong đó trình bày một cách ngắn gọn những vấn đề cơ bản về kỹ thuật nghiệp vụ ngoại thương

Tập bài giảng này được biên soạn trên cơ sở tập giáo trình “ Kỹ Thuật Nghiệp Vụ Ngoại Thương nhà xuất bản Giáo dục xuất bản năm 2006 do giáo sư Vũ Hữu Từ trường Đại Học Ngoại Thương Hà nội biên soạn, giáo trình Kỹ Thuật Kinh Doanh Thương Mại Quốc Tế nhà xuất bản Thống Kê xuất bản năm 2004 do Tiến sỹ Hà Thị Ngọc Oanh biên soạn.

Tập bài giảng bao gồm các vấn đề về thực tiễn và lý luận trong hoạt động thương mại quốc tế, một lĩnh vực hoàn toàn mới mẻ đối với tập thể các giảng viên của ngành kinh tế ngoại thương của trường Đại Học Hàng Hải Việt Nam, vì vậy chắc chắn còn nhiều điểm thiếu sót chưa thể thoả mãn được yêu cầu của thực tế. Chúng tôi rất mong nhận được những ý kiến phê bình xây dựng của các sinh viên và giáo viên trong khoa.

Thay mặt tập thể bộ môn tôi xin chân thành cảm ơn những ý kiến đóng góp.

Hải phòng 05 năm 2008

Chủ biên Ths Đỗ Đức Phú

Phó trưởng môn Kinh tế Ngoại Thương

## **CHƯƠNG 1.**

### **CC PHƯƠNG THỨC GIAO DỊCH TRONG BUÔN BN QUỐC TẾ.**

#### **1.1. PHƯƠNG THỨC GIAO DỊCH BUÔN BÁN THƯỜNG THƯỜNG.**

Phương thức này có thể là buôn bán trực tiếp giữa người bán và người mua hoặc có thể thông qua trung gian.( thông qua người thứ 3)

##### **1.1.1. Giao dịch buôn bán thông thường trực tiếp.**

*Trong buôn bán quốc tế người ta thường thực hiện các bước sau:*

1. *Hỏi hàng( enquiry).* Đây chính là lời đề nghị giao dịch hay nói cách khác là đề nghị thiết lập quan hệ mua bán xuất phát từ phía người mua. Về phương diện thương mại thì đây là việc người mua đề nghị người bán báo cho mình biết giá cả và các điều kiện để mua hàng.

*Về mặt pháp lý:* pháp luật không ràng buộc nghĩa vụ người hỏi hàng, có nghĩa là người hỏi hàng không có nghĩa vụ phải mua hàng. Không mua hàng người hỏi mua không thể bị kiện hoặc bị khiếu nại.

*Nội dung thư hỏi hàng:* Pháp luật không quy định nội dung thư hỏi hàng, nhưng thông thường trong thư hỏi hàng càng hỏi chi tiết thì càng tiết kiệm được thời gian đàm phán để ký hợp đồng về sau.

##### **2. Phát giá còn gọi là chào hàng(offer)**

Chào hàng là lời đề nghị ký kết hợp đồng xuất phát từ phía người bán. Khác với hỏi hàng chỉ là đề nghị thiết lập quan hệ mua bán. Trong buôn bán quốc tế người ta thường phân biệt hai loại chào hàng.

+ *Chào hàng tự do:* Là loại chào hàng người bán không bị ràng buộc trách nhiệm với thư chào hàng, có nghĩa là người bán hàng không cam kết một cách dứt khoát nghĩa vụ cung cấp hàng hoá cho người mua. Loại chào hàng này thường

được gửi cho nhiều người mua tiềm năng chào bán một lô hàng, ai trả giá cao nhất thì bán. hoặc bán cho người mua nào mà người bán thấy có lợi hơn.

+ *Chào hàng cố định*: Người bán cam kết một cách dứt khoát nghĩa vụ cung cấp hàng hoá cho người mua trong một khoảng thời gian nhất định, và loại chào hàng này chỉ gửi cho một người.

Khi người mua nhận được chào hàng tự do thì chưa chắc sẽ trở thành người mua thực sự, còn khi nhận được chào hàng cố định thì chắc chắn người được chào hàng sẽ trở thành người mua, nếu như họ chấp nhận mọi điều kiện quy định trong thư chào hàng trong thời gian có hiệu lực của thư chào hàng .

*Về mặt pháp lý* thì khi gửi thư chào hàng cố định cho khách hàng, người bán hàng đã tự ràng buộc mình với các nghĩa vụ theo các điều kiện quy định trong thư chào hàng trong thời gian hiệu lực của thư chào hàng, nếu đơn phương từ chối không thực hiện có thể sẽ bị khiếu nại hoặc kiện ra toà và phải bồi thường thiệt hại.

Do vậy, khi ký phát những thư chào hàng cố định, người bán hàng cần phải xem xét kỹ lưỡng, từng chi tiết nhỏ cũng phải phù hợp với luật pháp và phải có lợi cho nhà nước, có lãi cho công ty và không để phát sinh tranh chấp hoặc tổn thất.

Để phân biệt loại thư chào hàng người ta thường căn cứ vào tiêu đề của thư, tự do hay cố định. Nhưng trong thực tế giao dịch người ta lại rất ít viết trên tiêu đề là thư tự do hay thư cố định. Do vậy để phân biệt người ta thường căn cứ vào nội dung của thư chào hàng.

Chào hàng tự do thường có những nội dung rất chung chung.

*VD: Thưa quý ngài,*

- *Tiếp theo cuộc nói chuyện gần đây...*

- *Để phúc đáp bức thư đề ngày ...*

*Nay chúng tôi gửi tới ngài...*

Và kết thúc thư chào hàng tự do thường kết thúc bằng câu: "*Thư chào hàng này chỉ giá trị khi chúng tôi nhận được đơn đặt hàng của quý ngài mà hàng vẫn còn ở trong kho chưa được bán cho người khác.*"

*Về điều khoản hiệu lực:*

Với nội dung là thư chào hàng tự do thì thời hạn không quy định mà chỉ ghi một cách không rõ ràng chẳng hạn như: "*Mong nhận được...*"

Với nội dung là thư chào hàng cố định thì phải có thời hạn. Trường hợp thời hạn không quy định trong thư chào hàng cố định thì theo thông lệ là thời gian hợp lý, thời gian hợp lý đó thường là 30 ngày

Ngoài 2 loại thư chào hàng kể trên trong thực tế người ta còn gặp một số loại thư chào hàng khác như: Thư chào hàng bảo vệ, thư chào hàng thăm dò.

*Chú ý khi gửi thư chào hàng:*

- Khi chào hàng người chào hàng phải có ý định bán hàng thực sự

- Người chào hàng phải được phép hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh xuất nhập khẩu, và đúng ngành hàng .

- Đối tượng được chào hàng cũng phải được luật pháp cho phép hoạt động trong lĩnh vực xuất nhập khẩu.
- Thư chào hàng không chứa các điều khoản trái với quy định của pháp luật .
- Hình thức thư chào hàng phải phù hợp với các quy định của luật pháp.

### 3. Đặt hàng ( Order).

Nếu như thư chào hàng thể hiện ý định bán hàng của người bán và được người bán ký phát cho các khách hàng của mình thì đơn đặt hàng thể hiện ý định muốn mua hàng của người mua, đó là đề nghị từ phía người muốn mua hàng hoá. Trong đơn đặt hàng người mua thường nêu cụ thể tên hàng hoá định mua và đề nghị người bán cung cấp hàng cho mình theo những điều kiện ( số lượng, phẩm chất, thời hạn giao hàng v.v.) do mình tự đặt ra. Một khi người bán chấp nhận hoàn toàn đơn đặt hàng trong thời hạn quy định thì hợp đồng coi như đã được thành lập giữa bên mua và bên bán .

Trong thực tế người ta hay đặt hàng với những khách hàng đã có quan hệ thường xuyên bởi vậy ta cũng thường gặp các đơn đặt hàng chỉ có các mục: tên hàng, số lượng, phẩm chất, thời hạn giao hàng ,v.v. còn các điều kiện khác thì áp dụng như những lần giao hàng trước đó.

Ngoài những trường hợp thông thường đơn đặt hàng còn được sử dụng trong những trường hợp sau:

- Yêu cầu cung cấp hàng hoá sản xuất theo quy định của người mua.

*Chú ý:* Đơn đặt hàng chỉ nên gửi đi khi biết chắc người bán hàng có hàng và có ý định bán hàng hoặc có khả năng cung cấp hàng hoá.

- Đơn đặt hàng thường là cố định, các quy định về đơn đặt hàng cũng giống như thư chào hàng (thư chào hàng cố định)

### 4. Hoàn giá.(counter-offer)

Hoàn giá hay còn gọi là mặc cả giá. Hành động hoàn giá có thể biến một thư chào hàng cố định thành một thư chào hàng tự do.

Về mặt pháp lý hoàn giá chào là việc người được chào giá khước từ đề nghị của người chào giá, tự mình trở thành người chào giá và đưa ra đề nghị mới làm cơ sở ký kết hợp đồng.

### 5. Chấp nhận ( Acceptance).

Là việc người được chào giá đồng ý hoàn toàn với giá được chào (giá trong order). Hiệu quả pháp lý của việc chấp nhận là dẫn tới việc ký kết hợp đồng mua bán.

*Acceptance được chia làm 2 loại:*

1. *Acceptance hoàn toàn vô điều kiện:* Với việc chấp nhận này hợp đồng sẽ được ký kết, và hợp đồng bao gồm những chứng từ sau.

+ offer: do người bán ký.

+ order: do người mua ký

+ Acceptance : do người mua ký.

Sau khi 3 loại chứng từ nói trên được ký kết thì hợp đồng coi như đã được ký

2. *Acceptance có điều kiện :*

Về cơ bản thì hợp đồng vẫn chưa được ký kết và vẫn còn nhiều khả năng không được ký.

*Điều kiện hiệu lực của Acceptance.*

+ Phải theo hình thức mà luật pháp của từng nước yêu cầu. (Theo luật Việt Nam hình thức chấp nhận tương tự như hình thức của hợp đồng, điều 24 ).

+ Phải làm trong thời hạn hiệu lực của offer hoặc order. Nếu ngoài thời hạn thì việc chấp nhận không có giá trị.

+ Phải được chính người nhận giá chấp nhận.

+ Chấp nhận phải được gửi tận tay người chào hoặc người đặt hàng, nếu những người này không nhận được thì chấp nhận cũng không giá trị về mặt pháp lý

*6. Xác nhận:( confirmation)*

Là việc khẳng định lại sự thoả thuận mua bán để tăng thêm tính chắc chắn của nó và để phân biệt những điều khoản cuối cùng với những điều kiện đàm phán ban đầu. Giấy xác nhận có thể do một bên đưa ra. Ví dụ, bên bán đưa ra "Giấy xác nhận đặt hàng" (confirmation of order) để khẳng định việc mình đã chấp nhận đơn đặt hàng do bên mua gửi đến. Xác nhận thường được lập thành 2 bản bên lập xác nhận ký trước rồi sau đó gửi cho bên kia. Bên kia ký xong giữ lại một bản và gửi trả lại cho bên lập xác nhận một bản. Trường hợp các bên chỉ lập một bản xác nhận thì bản xác nhận đó phải có hai chữ ký thường được gọi là hợp đồng

*Hợp đồng cũng có hai loại:*

- Loại một văn bản.

- Loại nhiều văn bản

*Khi ký hợp đồng cần lưu ý.*

+ Những văn bản trao đổi trước khi ký hợp sẽ hết hiệu lực kể từ khi ký hợp.

+ Những văn bản trao đổi sau khi ký hợp đồng phải được xem xét một cách tổng thể trong mối liên hệ với hợp đồng đã ký.

### **1.1.2. Giao dịch buôn bán qua trung gian.**

*a khái niệm:* Phương thức giao dịch buôn bán qua trung gian là phương thức giao dịch trong đó hai bên mua và bán phải thông qua người thứ 3 để ký kết và thực hiện hợp đồng.

*b. Phương thức này bao gồm:*

*1. Môi giới:* Là loại trung gian đơn thuần giữa bên mua và bên bán.

*Đặc điểm:* người môi giới không đại diện cho quyền lợi bên nào mà chỉ đứng giữa, không chịu trách nhiệm pháp lý, họ chỉ tìm người mua, người bán và tạo điều kiện hai bên gặp nhau, tự đàm phán và ký kết hợp đồng. Người môi giới có quyền nhận thù lao của cả hai bên quan hệ giữa người môi giới với các bên không phải là quan hệ hợp đồng dài hạn.

Môi giới thương mại được quy định trong chương V mục 2 từ điều 150 đến điều 154 luật thương mại Việt Nam.

*2. Ủy thác mua bán hàng hoá .*

Đây là phương thức trong đó người uỷ thác giao cho người nhận uỷ thác mua hoặc bán một loại hàng hoá nào đó nhân danh người uỷ thác.



*Đặc điểm của loại giao dịch này:*

- + Hàng hoá phải là hàng hoá được phép lưu thông.
- + Người nhận uỷ thác phải có khả năng và tự mình thực hiện được công việc.
- + Người nhận uỷ thác chỉ được nhận uỷ thác trong phạm vi ngành nghề được phép kinh doanh.

Loại hình kinh doanh này được quy định trong (chương V mục 3 từ điều 155 đến điều 165 Luật Thương Mại Việt Nam 2005).

### 3. Đại lý mua bán hàng hóa (Agent)

Là người hoạt động nhân danh mình với chi phí của người uỷ thác để ký kết và thực hiện hợp đồng. Nói cách khác đại lý là tự nhiên nhân hoặc pháp nhân tiến hành một hay nhiều hành vi theo sự uỷ thác của người uỷ thác (Principal). Quan hệ giữa người uỷ thác với đại lý là quan hệ hợp đồng đại lý.

- *Đặc điểm của hoạt động đại lý.* (Chương V Mục 4, từ điều 166 đến 177 Luật Thương mại Việt Nam năm 2005).

- + Người đại lý chỉ đại diện quyền lợi cho một bên - bên uỷ thác.
- + Người đại lý không được nhận thù lao của cả hai bên, nếu nhận của cả hai bên mà bị phát giác thì người đại lý đó có thể bị phạt, vì làm như vậy thì quyền lợi của cả bên ( bán và mua) dễ bị vi phạm.
- + Người làm đại lý thường có hợp đồng dài hạn với người uỷ thác.

- *Phân loại đại lý:*

a. *Căn cứ vào phạm vi, quyền hạn được uỷ thác người ta chia các đại lý thành:*

1. *Đại lý toàn quyền (Universal Agent)* Là người được phép thay mặt người uỷ thác toàn quyền giải quyết mọi vấn đề.

2. *Tổng đại lý (agent general):* Là người được uỷ quyền làm một phần việc nhất định của người uỷ thác, ví dụ: Ký kết những hợp đồng thuộc một nghiệp vụ nhất định, như phụ trách một hệ thống đại lý trực thuộc - Các đại lý thứ cấp.

3. *Đại lý đặc biệt (Special Agent):* Là người được uỷ thác chỉ làm một việc cụ thể, ví dụ như mua một loại máy móc hay thiết bị nào đó, chẳng hạn máy tiện, với một giá nhất định.

b. *Căn cứ vào nội dung quan hệ giữa người đại lý với người uỷ thác, người ta chia thành các loại đại lý:*

1. *Đại lý thụ uỷ (mandatory)* Là người được chỉ định để hành động thay cho người uỷ thác, với danh nghĩa và chi phí của người uỷ thác. Thù lao của người đại lý có thể là một khoản tiền hoặc một mức phần trăm tính trên kim ngạch của công việc

2. *Đại lý hoa hồng (Commision Agent):* Là người đại lý được uỷ thác tiến hành hoạt động với danh nghĩa của mình, nhưng với chi phí của người uỷ thác và được nhận tiền thù lao gọi là tiền hoa hồng.

Trên thực tế có nhiều công ty có hàng muốn bán hàng vào một số thị trường nhưng do thủ tục phức tạp nên khó thâm nhập trực tiếp mà phải thông qua một số công ty đại lý ở những thị trường đó. Bằng cách này thì việc thâm nhập thị trường

đỡ khó khăn hơn, tiết kiệm được chi phí mở chi nhánh, trường hợp có kiện tụng xảy ra nếu có đại lý là người nước sở tại thì đỡ tốn chi phí hơn rất nhiều.

3. *Đại lý kinh tiêu (Merchant Agent)*: Là người kinh doanh tiêu thụ, hoạt động nhân danh mình với chi phí của mình để bán một loại hàng hoá nào đó và được nhận thù lao là mức chênh lệch giá cả giữa giá bán và giá mua.

Trên thị trường thế giới người ta còn gặp một số loại đại lý như sau:

- *Phắc tơ (Factor)*: Là người đại lý được giao quyền chiếm hữu hàng hoá hoặc chứng từ sở hữu hàng hoá, được phép đứng tên của họ bán hàng hay cầm cố hàng hoá với giá cả mà họ cho là có lợi nhất cho người uỷ thác, được trực tiếp nhận tiền hàng từ người mua hàng.

- *Đại lý gửi bán (Consignee or Agent Carrying Stock)*: Là người đại lý được uỷ thác bán ra, với danh nghĩa của họ và chi phí do người uỷ thác chịu, những hàng hoá do người uỷ thác giao cho để bán ra từ kho của người đại lý.

- *Đại lý bảo đảm thanh toán*: Là người đại lý đứng ra bảo đảm sẽ bồi thường cho người uỷ thác nếu người mua hàng (người thứ ba) ký kết hợp đồng với mình không thanh toán tiền hàng.

- *Đại lý độc quyền (Sole Agent, Exclusive Agent)* là người đại lý duy nhất cho một người uỷ thác để thực hiện một hành vi nào đó như bán hàng, mua hàng, thuê tàu v.v. tại một khu vực và trong một thời gian do hợp đồng quy định. Nếu trên thị trường đã ký một hợp đồng đại lý độc quyền thì bên uỷ thác mất quyền bán trực tiếp cho người khác, nếu đã bán thì phải trả phần chênh lệch đã quy định cho đại lý độc quyền.

c. *Căn cứ vào nghiệp vụ người ta chia các đại lý thành.*

- Đại lý xuất khẩu (bán)

- Đại lý nhập khẩu (mua)

- Đại lý xuất nhập khẩu (vừa mua vừa bán)

- *Hợp đồng đại lý (Luật Thương mại Việt Nam điều 168)*

Nội dung phải theo quy định của pháp luật

*Khi ký hợp đồng cần phải lưu ý:*

1. *Về điều khoản thời gian hiệu lực* của hợp đồng phải quy định rõ ràng thời gian thực hiện và hoàn thành công việc, đây chính là cơ sở để thanh phí đại lý.

2. *Về vấn đề địa dư* : Phải quy định địa dư bán hàng, không được đem hàng từ địa phương này sang bán ở địa phương khác nếu như không được phép của người uỷ thác, vì theo chính sách thâm nhập thị trường hàng hoá gửi bán ở các địa phương khác nhau có chính sách ưu đãi khác nhau, có giá khác nhau.

3. *Về vấn đề quyền hạn của đại lý* : Phải xác định phạm vi quyền hạn của đại lý, chẳng hạn có được nâng giá hay giảm giá không?

4. *Vấn đề xác định giá:*

- *Xác định giá sàn*: giá thấp nhất có thể hạ còn nâng giá tùy ý.

- *Xác định giá trần*: Giá cao tối đa có thể bán còn giá thấp tùy ý.

- *Xác định khung giá* : Xác định giới hạn dao động của giá mà người đại lý có thể sử dụng, tức là chỉ được mua hoặc bán trong giới hạn giá này.

5. Vấn đề phí uỷ thác và các loại phí có liên quan .

Phí đại lý chính là công của người đại lý, do vậy cần phải thoả thuận công cho rõ ràng, phù hợp và khi xác định phí này thì cần phải căn cứ vào:

- + Khối lượng công việc của người đại lý
- + Thời gian hoàn thành công việc - thời gian càng ngắn thì phí càng cao.
- + Địa dư: càng khó khăn ( tức là khó thâm nhập, khó cạnh tranh) thì phí càng cao.
- + Uy tín: Uy tín của người làm đại lý càng cao thì phí càng cao.

\* Cách tính công đại lý

- + Có thể tính thành tiền cụ thể
- + Có thể tính bằng %

\* Chi phí của đại lý còn bao gồm:

- + Chi phí trực tiếp: Trả tiền quảng cáo, mua bảo hiểm hàng hoá.v.v.
- + Chi phí gián tiếp: Chi phí cho các dịch vụ phục vụ cho việc mua, bán hàng hoá.

Hai loại chi phí này có thể tính riêng nhưng thông thường người ta hay tính gộp.

6. Thanh toán: Phải quy định cụ thể:

- + Thời gian thanh toán
- + Phương thức thanh toán.
- + Số tiền thanh toán từng lần

\* Tiền thanh toán có thể phân loại như sau:

- + Tiền ứng trước.
- + Thanh toán cho tiến trình thực hiện công việc.
- + Thanh toán sau khi hoàn thành công việc, số tiền này được dùng để khống chế người làm đại lý.

c. Lựa chọn trung gian (Sử dụng đại lý và môi giới)

1.Lựa chọn: Người trung gian phải thoả mãn các điều kiện:

- + Am hiểu nghiệp vụ, có nghĩa là phải nắm vững thông tin về thị trường và các thông tin có liên quan đến thị trường.
- + Người trung gian phải có khả năng tài chính, có cơ sở vật chất và đội ngũ cán bộ thực hiện công việc có hiệu quả .
- + Người trung gian phải có uy tín.

2. Vấn đề sử dụng trung gian ở Việt Nam

Theo quy định hiện hành khi làm đại lý cho người nước ngoài phải thoả mãn các điều kiện sau:

- + Tất cả thương nhân Việt Nam đều được phép làm đại lý cho người nước ngoài.
- + Đối với những hàng hoá cấm xuất nhập khẩu phải có giấy phép của nhà nước (ví dụ: mua bán vũ khí, chất nổ).
- + Những hàng hoá xuất nhập khẩu có điều kiện phải có giấy phép của Bộ Thương mại và các Bộ quản lý chuyên ngành có liên quan.
- + Phải có khả năng thực hiện nhiệm vụ được uỷ thác.
- + Phải mở tài khoản riêng cho hàng đại lý.



+ Nếu làm đại lý mua hàng cho người nước ngoài thì phải có giấy chứng nhận là phía nước ngoài đã chuyển tiền vào Việt Nam, giấy này do ngân hàng cấp và hải quan sẽ kiểm tra khi làm thủ tục xuất khẩu.

+ Người đại lý phải thay mặt người uỷ thác nộp tất cả các khoản thuế theo quy định của Việt Nam.

Phải dự kiến trường hợp trả lại hàng và quy định điều khoản này trong hợp đồng và hàng trả lại phải phù hợp với quy cách, chất lượng lúc xuất đi.

## 1.2. PHƯƠNG THỨC BUÔN BÁN ĐỐI LƯU.

Phương thức đối lưu là phương thức giao dịch trong đó xuất khẩu và nhập khẩu có mối quan hệ chặt chẽ với nhau xuất khẩu vừa là tiền đề vừa điều kiện để trao đổi.

### 1.2.1. Hoàn cảnh ra đời của phương thức buôn bán đối lưu.

Phương thức buôn bán đối lưu ra đời do nhiều nguyên nhân trong đó có nguyên nhân là do nhà nước quản lý ngoại hối, thanh toán bằng tiền mặt gặp nhiều khó khăn, hoặc các bên đối tác không có ngoại tệ mạnh. Một nguyên nhân nữa cũng cần phải kể đó là do hàng hoá đối tượng của buôn bán đối lưu thường là kém chất lượng hoặc khó tiêu thụ cho nên các bên tìm cách đổi cho nhau. Có thể nói đây là những nguyên nhân chính cho ra đời phương thức buôn bán đối lưu.

### 1.2.2. Đặc điểm của phương thức buôn bán đối lưu.

*Đặc điểm 1:* Giá trị sử dụng của hàng hoá được quan tâm là chính vì việc đổi hàng giữa các đối tác với nhau chỉ là để thoả mãn một nhu cầu nào đó, các đối tác ít quan tâm đến giá trị của hàng hoá.

Nhưng hiện nay trong phương thức buôn bán này người ta cũng đã bắt đầu tính đến giá trị của hàng hoá, vì mục đích chính của hoạt động buôn bán là tìm kiếm lợi nhuận và các bên cũng đã tính đến việc trao đổi hàng hoá gì để có lợi và như vậy phương thức này đã mất dần tính truyền thống của nó là thoả mãn một nhu cầu nào đó

*Đặc điểm 2.* Tiền trong phương thức này chỉ là phương tiện để tính toán có nghĩa là các bên đối tác chỉ định giá hàng hoá để qua đó trao đổi cho nhau.

*đặc điểm 3.* Cân bằng nhau về quyền lợi giữa các bên. Sự cân bằng này được thể hiện ở những khía cạnh sau:

- + Cân bằng về mặt hàng
- + Cân bằng về giá cả.
- + Cân bằng về tổng giá trị.

### 1.2.3. Các hình thức buôn bán đối lưu

#### a. Hàng đổi hàng (Barter).

Hình thức này đã xuất hiện từ thời xa xưa trong lịch sử loài người, có nghĩa là mặt hàng này đổi lấy mặt hàng khác có giá trị tương đương. Nhưng hiện nay trong thực tế không phải lúc nào hàng hoá đem trao đổi cũng có giá trị tương đương với nhau. Hình thức trao đổi hàng hoá có giá trị không tương đương đã và đang được thực hiện trong hoạt động thương mại quốc tế và ngày càng trở nên thông dụng. Trong trường hợp này người ta thường dùng một phần tiền để bù vào

giá trị chênh lệch. Phương thức trao này thường áp dụng với các loại hàng hoá không thể chia nhỏ được.

Ngoài phương thức trao không ngang giá người ta còn tiến hành trao đổi hàng hoá không phù hợp với ngành nghề kinh doanh.

*b. Hình thức bù trừ.*

Thực hiện hình thức buôn bán này là hai bên không thanh toán với nhau bằng tiền mặt mà bằng cách trao đổi với nhau một giá trị hàng hoá hoặc dịch vụ tương đương nhau. Sau khi bù trừ giá hàng hoá với nhau vẫn còn số dư thì giá trị còn dư đó sẽ được thanh toán theo yêu cầu của bên chủ nợ.

*Hình thức bù trừ bao gồm:*

+ Bù trừ theo nghĩa thực của nó tức là việc xuất khẩu liên kết với việc nhập khẩu - *Bù trừ trước (Pre-compensation)*. Theo hợp đồng thì một bên giao hàng trước. Sau khi nhận hàng một thời gian nhất định bên kia mới giao hàng đối ứng.

- *Giao dịch song hành (parallel transaction)*. Hai bên cùng tiến hành giao hàng trong một thời kỳ nhất định. Dĩ nhiên giá trị hàng giao có thể không bằng nhau nhưng không ai giao trước ai.

*c. Mua đối ứng (counter-purchasing)* Hình thức này thường áp dụng trong việc mua bán máy móc thiết bị và nhà máy, bên mua thường không có tiền. Trong trường hợp này hai bên thường ký với nhau các hợp đồng mua hàng hoá của nhau. Có nghĩa là bên cung cấp nhà máy hoặc máy móc thiết bị phải mua lại một loại hàng hoá nào đó của bên nhập khẩu máy móc thiết bị hoặc nhà máy với giá trị bằng giá trị máy móc thiết bị hoặc nhà máy đã bán.

Hai bên ký kết với nhau một văn bản ghi nhớ (memorandum) trong đó một bên sau khi xuất khẩu hứa sẽ nhập khẩu hàng hóa của bên kia. Nhưng lưu ý là bản ghi nhớ không có giá trị pháp lý và các nghĩa vụ không bị ràng buộc như hợp đồng, cho nên lời hứa nhập hàng không phải là cam kết chắc chắn..

*d. Mua lại (buying - back)*. Một bên cung cấp thiết bị toàn bộ và sáng chế hoặc bí quyết kỹ thuật cho bên kia, đồng thời cam kết mua lại những sản phẩm do máy móc thiết bị hoặc sáng chế đó sản xuất ra.

*e. Nghiệp vụ chuyển nợ (switch)*: Bên nhận hàng chuyển khoản nợ tiền hàng về cho bên thứ ba để bên này trả tiền.

*f. Giao dịch bồi hoàn (offset)*: Đây là nghiệp vụ dùng hàng hoá và/hoặc dịch vụ để đổi lấy những ân huệ. Về quân sự bên cung cấp hàng quân sự thường được sử dụng một số đặc ân nào đó về quân sự của bên nhập khẩu hàng quân sự.

**1.2.4. Các biện pháp bảo đảm thực hiện hợp đồng.**

Trong buôn bán đối lưu., người ta thường đề ra những biện pháp bảo đảm thực hiện hợp đồng như:

a. Dùng thư tín dụng đối ứng (Reciprocal L/C), đây là loại L/C mà trong nội dung của nó có điều khoản quy định " L/C này chỉ có hiệu lực khi người hưởng lợi mở một L/C khác có kim ngạch tương đương" Như vậy hai bên mua và bán vừa phải mở L/C vừa phải giao hàng.

b. Dùng người thứ ba không chế chứng từ sở hữu hàng hoá. Người thứ ba chỉ giao chứng từ cho người nhận hàng khi người này đổi lấy một chứng từ hàng hoá khác có giá trị tương đương. Thông thường người ta dùng ngân hàng làm người thứ ba.

c. Dùng một tài khoản đặc biệt để theo dõi việc giao hàng của hai bên. Đến cuối một thời kỳ nhất định (chẳng hạn 6 tháng hay một năm...) nếu còn số dư nợ thì bên nợ phải giao nốt hàng hoặc chuyển số dư nợ sang kỳ giao hàng sau hoặc phải thanh toán bằng ngoại tệ.

d. Phạt về việc giao hàng thiếu hoặc giao hàng chậm: Bên bán không giao hoặc chậm giao hàng phải nộp phạt bằng ngoại tệ. Mức phạt do hai bên thoả thuận quy định trong hợp đồng.

### 1.3. PHƯƠNG THỨC TÁI XUẤT (RE EXPORT).

**1.3.1. Khởi niệm:** *Tái xuất là hình thức xuất khẩu những hàng hoá trước đó nhập khẩu và chưa qua chế biến ở nước tái xuất. Tái xuất là một phương thức giao dịch buôn bán mà người làm tái xuất không nhằm mục đích phục vụ tiêu dùng trong nước mà chỉ tạm nhập khẩu sau đó tái xuất khẩu để kiếm lời.*

Phương thức này khác với phương thức đối lưu ở chỗ là không quan tâm đến nhu cầu tiêu dùng trong nước. Tham gia vào phương thức giao dịch tái xuất luôn có 3 nước Đó là nước xuất khẩu, nước nhập khẩu, và nước tái xuất. Vì vậy phương thức này còn được gọi là phương thức giao dịch 3 bên hay giao dịch tam giác. (Triangular transaction).

*Điều kiện có thể làm tái xuất.*

+ Hàng hoá phải có cung cầu lớn và giá cả hàng hoá đó phải có biến động lớn. Do vậy trong phương thức buôn bán này người nào nắm được sự biến động của giá nhanh chóng được thời cơ thuận thì sẽ có lãi lớn, còn ngược lại thì sẽ bị lỗ vốn và có thể bị phá sản.

### 1.3.2. Các loại hình tái xuất.

**1. Tái xuất khẩu:** Hàng hoá được nhập khẩu vào trong nước tái xuất được lưu tại kho ngoại quan sau đó được xuất khẩu ra nước ngoài không thông qua chế biến, hoạt động này ở Việt Nam được điều chỉnh bằng quy chế kho ngoại quan số 212/1998. Nói chung quy định này của Việt Nam cũng tương tự của nước khác .

Trường hợp người tái xuất muốn giấu xuất xứ hàng hoá (thường thì phải thoả thuận trước với người mua) thì người tái xuất phải thay đổi bao bì, vẽ lại mẫu mã và như vậy có nghĩa là hàng hoá đã được gia công chế biến một phần cho nên khi tái xuất phải nộp thuế xuất khẩu cho phần giá trị gia tăng đó, nếu pháp luật quy định.

Thực tế để giảm chi phí lưu kho người ta thường đưa hàng hoá thẳng từ nước người bán sang nước người mua mà không thông qua nước tái xuất và trên đường vận chuyển người ta làm lại bộ chứng từ hàng hoá khác.

**2. Chuyển khẩu.** Hàng hoá đi từ nước người bán sang nước người mua, nước tái xuất trả tiền cho nước xuất khẩu và thu tiền của nước nhập khẩu.

Trên thực tế phương thức chuyển khẩu thường được thực hiện bằng hai cách:

+ *Công khai*: Các chứng từ hàng hoá từ người bán ban đầu giữ nguyên chỉ các chứng từ làm thủ tục chuyển khẩu.

+ *Bí mật*: Thay lại toàn bộ chứng từ hàng hoá kể cả tên và địa chỉ người bán

Hiện nay theo luật Việt Nam phương thức chuyển khẩu được điều chỉnh bằng văn bản số 1311/1998 QĐ BTM." Quy chế chuyển khẩu tái xuất".

### 3. Các biện pháp bảo đảm thực hiện hợp đồng.

Người kinh doanh tái xuất thường ký một hợp đồng nhập khẩu và một hợp đồng xuất khẩu. Hai hợp đồng này phải phù hợp với nhau về hàng hoá bao bì, mã hiệu v.v. Việc thực hiện hợp đồng nhập khẩu phải tạo cơ sở đầy đủ và chắc chắn cho việc thực hiện hợp đồng xuất khẩu.

Để thực hiện các hợp đồng một cách nghiêm chỉnh người ta thường áp dụng các biện pháp:

+ *Đặt cọc (deposit)* Là một khoản tiền mà một bên có nghĩa vụ phải giao cho bên kia để đảm bảo thực hiện hợp đồng, nếu vi phạm sẽ mất khoản tiền đặt cọc đó.

Trên thực tế đây là một vấn đề rất phức tạp và rắc rối ngay cả khi đã có đặt cọc thì khả năng vi phạm hợp đồng vẫn có thể xảy ra. Cho nên khi tiến hành giao dịch cần phải chọn kỹ đối tác, phải cảnh giác cao.

Để tránh rủi ro người ta thường hay yêu cầu ngân hàng bảo lãnh số tiền gửi hoặc tiền ứng trước. Tuy nhiên nếu yêu cầu ngân hàng bảo lãnh thì phải trả phí bảo lãnh ngân hàng .

+ *Chế tài - phạt tiền*: Biện pháp phạt tiền thường được áp dụng theo các hình thức.

- Trả một khoản tiền quy định trong hợp đồng ( có thể là ngoại tệ có thể là nội tệ)

- Mua hàng trên thị trường và người vi phạm phải trả tiền chênh lệch so với giá hợp đồng.

+ *Phương thức tín dụng giáp lưng ( back to back L/C)*

Sau khi nhận được L/C của người nhập khẩu mở cho mình người kinh doanh tái xuất ( hoặc chuyển khẩu) dùng L/C này để thế chấp mở L/C thứ hai cho người xuất khẩu hưởng lợi với nội dung gần giống L/C mà người nhập khẩu mở cho mình. L/C thứ nhất gọi là L/C gốc, còn L/C thứ hai gọi là L/C giáp lưng.

Một vấn đề rất quan trọng cần phải lưu ý trong kinh doanh theo phương thức tái xuất là công tác khách hàng, phải chú ý tìm được khách hàng đúng đắn, có khả năng thanh toán cao. Thực tế ở Việt Nam cho thấy có nhiều doanh nghiệp đã phá sản do công tác này lỏng lẻo .( nhập khẩu hàng hoá rồi nhưng không biết bán cho ai vì đối tác từ chối nhận hàng - không tái xuất được).



#### 1.4. NHỮNG PHƯƠNG THỨC GIAO DỊCH ĐẶC BIỆT.

##### 1.4.1. Đấu giá quốc tế (*International Auction*)

a. *Khái niệm*: Là một phương thức giao dịch đặc biệt được tổ chức công khai ở một nơi nhất định, tại đó người bán lợi dụng sự cạnh tranh của những người mua để lựa chọn người mua trả giá cao nhất.

b. *Đặc điểm*:

+ Hàng hoá bán theo phương thức này thường là những hàng hoá khó tiêu chuẩn hoá ( đồ cũ, da lông thú...)

+ Hàng hoá phải có trên thị trường ( tại nơi đấu giá) người mua có thể nhìn thấy, sờ thấy và tự lựa chọn.

+ Người mua nhiều, người bán chỉ có một người và người phải cạnh tranh theo điều kiện người bán đặt ra.

+ Đấu giá được tổ chức tại một địa điểm nhất định và trong một khoảng thời gian nhất định được thông báo trên TV và các phương tiện thông tin đại chúng khác.

c. *Các loại hình đấu giá quốc tế.*

Đấu giá quốc tế có hai loại hình chính

1. *Đấu giá có tính thương nghiệp*: hàng hoá được mua tại nơi đấu giá sau đó được đem bán lại trên thị trường để lấy lãi, do vậy đại bộ phận những người dự đều là những nhà buôn và hàng hoá thường được phân ra từng loại, từng lô có loại có thể được sơ chế . Khi mua người mua bao giờ cũng phải có phương án giá và người bán phải bằng cách tác động để người mua phải trả giá cao hơn dự kiến, phải biết nghệ thuật nài kéo...

2. *Đấu giá phi thương nghiệp*: Người dự đấu giá thường mua hàng hoá để thoả mãn nhu cầu nào đó của cá nhân, không có mục đích mua rồi để bán lại kiếm lời và hàng hoá thường có sao bán vậy. Do vậy người bán cũng phải biết nghệ thuật khéo léo để tạo sự cạnh tranh giữa những người mua và cuối cùng bán cho người nào trả giá cao nhất, làm cho người mua sẵn sàng trả giá cao hơn giá họ dự kiến.

Thực tế có những trường hợp do cạnh tranh giữa những người mua mà người bán đã bán được những hàng hoá tưởng như vô giá trị với những giá rất cao. Sử dụng hình thức đấu giá này thường nhằm những mục đích như: Thanh lý vật vô thừa nhận, giải quyết hàng tồn kho, thanh lý công ty phá sản...

*Quy trình đấu giá:*

a. *Chuẩn bị đấu giá bao gồm:*

*Thông báo*: Đăng quảng cáo về ngày, giờ, địa điểm tiến hành, số lượng mặt hàng đấu giá, thể lệ đấu giá, trong công tác này người bán phải làm thế nào để người mua không có đủ thời gian liên kết với nhau tìm cách giảm giá.

*Chuẩn bị hàng hoá*: Đưa hàng hoá tới kho của tổ chức đấu giá, sau đó phân chia thành từng lô căn cứ vào chất lượng, kích cỡ của chúng, đánh số từng lô sau đó lấy mẫu hàng hoá. Ký hợp đồng uỷ thác với các tổ chức đấu giá ( có thể là uỷ ban nhân dân, toà thị chính, công ty... ..)



*Xây dựng thể lệ đấu giá:* Thường quy định người mua phải xem hàng trước (người bán không chịu trách nhiệm về phẩm chất hàng hoá), quy định về khoản tiền ký quỹ trước khi tham dự đấu giá, về mức mặc cả đặt giá.

*b. Trưng bày hàng hoá để người muốn mua có thể xem.*

Tổ chức cho người mua xem hàng, trong thời gian này nếu không xem mà mua phải hàng không theo ý muốn thì không có quyền khiếu nại về chất lượng hàng hoá.

*Có nhiều cách tổ chức cho người mua xem hàng:*

- Xem qua mẫu,
- Xem thực tế: có thể xem xét trực tiếp, cho chạy thử...
- Xem qua ảnh: Một số hàng nhỏ giá trị cao, để mất người ta hay chụp ảnh để giới thiệu.

*c. Tiến hành mở đấu giá.*

Nơi bán đấu giá thường có hình thức của một hội trường. Trên bục cao, nhân viên đấu giá (auctioneer) điều khiển cuộc đấu giá với tư cách đại diện cho bên bán. Tùy theo khả năng để chọn phương thức thích hợp mà bán được giá cao nhất và thông thường người ta hay tiến hành theo các phương thức sau:

+ *Phương thức có tiếng nói (2 cách)*

- *Giảm giá dần:* Người tổ chức định giá cao để người mua giảm dần, hoặc người bán giảm dần nếu người mua không mua và không trả giá.
- *Tăng giá dần:* Người tổ chức quy định giá sàn, người mua trả giá tăng dần, không hạn chế tầm cao, cách này thường áp dụng khi bán những hàng hoá phi thương nghiệp, do sự cạnh tranh của những người mua, nhiều khi bán được hàng với giá rất cao.

+ *Phương pháp không tiếng nói.*

- *Gửi thư kín:* Mọi người trả giá ghi vào phong bì giá mình đề nghị bỏ vào thùng thư như khi đi bầu cử.
- *Giơ tay:* Ghi giá chuyên cho ban tổ chức, hoặc bấm nút máy tính điện tử.

*d. Ký hợp đồng và giao hàng.*

Người thắng là người trả giá cao nhất, đến ban tổ chức ký hợp đồng theo mẫu và trả một phần tiền hàng, có nghĩa là phải đặt cọc (bid) tiền đảm bảo thực hiện hợp đồng và mức bid là bao nhiêu thì người tổ chức phải quy định. Những căn cứ xác định bid:

- *Chi phí mở đấu giá lại:* Quảng cáo, thuê địa điểm
- *Khoản lãi suất:* Khi hàng hoá chưa bán được thì vốn còn đọng thường là vốn đi vay cho nên phải căn cứ vào lãi suất vay.
- *Chi phí lưu kho:*

Sau một thời gian khoảng 3 đến 4 ngày, người mua phải trả nốt tiền và nhận hàng

#### **1.4.2.. Đấu thầu quốc tế (International Tender)**

*a..Khái niệm:* Đấu thầu quốc tế là một phương thức giao dịch đặc biệt, trong đó người mua (tức là người gọi thầu) công bố trước điều kiện mua hàng để người

bán (tức người dự thầu) báo giá mình muốn bán sau đó người mua sẽ chọn mua của người báo giá rẻ nhất và có điều kiện tín dụng phù hợp hơn cả với những điều kiện đã nêu.

Phương thức đấu thầu được áp dụng tương đối phổ biến trong việc mua sắm và thi công các công trình của nhà nước, nhất là tại các nước đang phát triển.

*b.. Các loại hình đấu thầu quốc tế:*

*1. Nếu chia theo đối tượng đấu thầu :*

- + Đấu thầu cung cấp hàng hoá
- + Đấu thầu cung cấp dịch vụ
- + Đấu thầu xây dựng công trình.
- + Đấu thầu dự án .

*2 Nếu căn cứ lượng người tham gia*

- + Đấu thầu mở rộng(open tender)
- + Đấu thầu hạn chế ( limited tender)
- + Chỉ định thầu ( đấu thầu riêng lẻ)

*3.:Căn cứ vào phương thức thực hiện.*

- + *Đấu thầu 1 giai đoạn.:* hai phương thức.

*\* Theo kiểu một phong bì, gồm:* + Chào kỹ thuật  
+ Chào giá

Khi bóc phong bì phải xét kỹ điều kiện kỹ thuật và điều kiện giá cả, làm công tác này rất mất thời gian và tốn kém tiền bạc. Phương thức này được áp dụng đối với đấu thầu mua bán hàng hoá và xây lắp.

*\* Theo kiểu hai phong bì:* Là phương thức nhà thầu nộp đề xuất về kỹ thuật và đề xuất về giá trong từng phong bì hồ sơ riêng vào cùng thời điểm. Phong bì hồ sơ kỹ thuật sẽ được bóc để xem xét trước và đánh giá . Các nhà thầu đạt điểm kỹ thuật từ 70% trở lên sẽ được mở tiếp phong bì hồ sơ thứ hai (đề xuất về giá) để đánh giá. Phương thức này thường được áp dụng đối với đấu thầu tuyển chọn tư vấn.

- + *Đấu thầu hai giai đoạn:*

*\* Giai đoạn 1:* Các nhà thầu nộp hồ sơ dự thầu sơ bộ, gồm đề xuất về kỹ thuật và phương án tài chính ( chưa có giá) để bên mời thầu xem xét và thảo luận cụ thể với từng nhà thầu, nhằm thống nhất về yêu cầu và tiêu chuẩn kỹ thuật để nhà thầu chuẩn bị và nộp hồ sơ dự thầu chính thức của mình.

*\* Giai đoạn hai:* Bên mời thầu mời các nhà thầu tham gia trong giai đoạn thứ nhất nộp hồ sơ dự thầu chính thức với đề xuất kỹ thuật đã được bổ sung hoàn chỉnh trên cùng một mặt bằng kỹ thuật và đề xuất chi tiết về tài chính với đầy đủ nội dung về tiến độ thực hiện, điều kiện hợp đồng, giá dự thầu.

- + *Chào thầu (đấu thầu) cạnh tranh.*

Có bao nhiêu khách hàng thì mời đến bấy nhiêu, để các khách hàng cạnh tranh với nhau và người tổ chức sẽ chọn được giá hợp lý nhất.

*4. Nếu căn cứ hợp đồng có thể chia:*

- + *Hợp đồng khoán gọn :* không có điều chỉnh giá

+ *Hợp đồng có điều chỉnh giá*: Tuỳ theo sự biến động của các yếu tố đầu vào để điều chỉnh.

+ *Hợp đồng kiểu chìa khoá trao tay* (turn-key) theo hợp đồng loại này có thể trao tay toàn phần, có thể từng phần

*c. Nguyên tắc và phương châm tiến hành.*

Mỗi tổ chức quốc tế đều đề ra cho mình một nguyên tắc riêng về đấu thầu .

- *Theo hiệp hội quốc tế các kỹ sư tư vấn (FIDIC) thì đấu thầu phải:*

+ *Cạnh tranh với điều kiện ngang nhau, dữ liệu được cung cấp đầy đủ.*

+ *Đánh giá công bằng, trách nhiệm phân minh.*

- *Theo ngân hàng phát triển châu á (ADB) thì:*

+ *Có nguồn gốc rõ ràng*

+ *Đạt tính kinh tế và tính hiệu quả*

+ *Các bên tham gia phải có đầy đủ cơ hội, công bằng và bình đẳng*

- *Việt nam:*

+ *Công bằng và minh bạch*

+ *Chọn nhà thầu phù hợp đảm bảo hiệu quả kinh tế của dự án (quy chế đấu thầu 1999 của chính phủ)*

- *Cách thức tiến hành:*

( Theo FIDIC: 3 giai đoạn)

*Giai đoạn 1: Sơ tuyển ( áp dụng đối với đấu thầu mở rộng).*

Giai đoạn này là giai đoạn xác định các chỉ tiêu chủ yếu của công trình

+ *Thông báo cho những người có khả năng dự thầu, tuỳ theo loại hình đấu thầu mà thông báo trên các báo chí tập san hoặc gửi thư riêng đến các hãng kinh doanh, nhiệm vụ của ban tổ chức là chọn thời điểm và phương thức hợp lý sao cho những người dự thầu có đủ thời gian chuẩn bị và nghiên cứu mà không thể có đủ thời gian để liên kết với nhau để lũng đoạn giá.*

Nội dung thông báo phải nêu rõ các yêu cầu của công trình và những địa chỉ liên hệ cần thiết. Trên cơ sở thông báo, người dự thầu phải làm:

+ *Đơn*: Kèm theo một loạt các văn bản có liên quan (văn bản tài chính cần thiết, văn bản chứng minh khả năng kỹ thuật - có bao nhiêu công trình sư, có bao nhiêu kỹ sư .v.v.)

+ *Các văn bản xác nhận uy tín*

+ *Các giấy tờ chứng minh khả năng cung cấp vốn* (Nếu công trình xây dựng bằng vốn ODA phải có vốn đối ứng).

*Luật Việt Nam quy định*: Khi thực hiện công trình ở Việt Nam các nhà thầu nước ngoài phải liên doanh với một pháp nhân Việt Nam, do vậy cần phải có thêm các văn bản xác nhận liên doanh liên kết . Ngoài ra các nhà thầu phải có khả năng cung cấp 65% số vốn , do vậy phải có văn bản chứng minh khả năng tài chính.

Trên cơ sở các giấy tờ (hồ sơ) người gọi thầu sẽ tiến hành sơ tuyển. Những người dự thầu được mời đến dự sơ tuyển. Họ nhận được các tài liệu sơ tuyển để kê khai, và ban tổ chức (người gọi thầu) xem xét, phân tích các văn bản mà họ đã nộp và chọn người dự thầu. Đây là một công việc rất quan trọng, cần phải tiến

hành thận trọng nếu chọn người không đúng rất dễ hỏng việc hoặc có những công trình kém chất lượng.

Sau khi sơ tuyển ban tổ chức lập short list và gọi mời những người trong short list đến dự thầu. Trên thế giới danh sách short list thường chỉ có 7-8 người, còn ở Việt Nam có khi có đến trên 30 người và chỉ có trường hợp lên đến 100 người.

#### *Giai đoạn 2. Giai đoạn mở thầu.*

Giai đoạn này trước hết là phải xây dựng bản điều lệ đấu thầu (bidding documents) trong đó nêu rõ những mặt hàng và dịch vụ là đối tượng đấu thầu.

+ Tiến hành làm hồ sơ mời thầu. Trong quá trình làm hồ sơ mời thầu có khi cần cả dịch vụ tư vấn để tư vấn về các vấn đề tài chính, kỹ thuật đây là một việc rất khó khăn và tốn kém.

+ Tiến hành cung cấp hồ sơ mời thầu cho những người trong short list. Hồ sơ được bán cho những dự thầu ở nước ngoài giá dao động từ 30 đến 50 USD, đây là khoản phí không hoàn lại. Nhưng ở Việt Nam giá này thường cao hơn rất nhiều do vậy các nhà thầu nước ngoài phản đối rất mạnh. Công việc chuẩn bị hồ sơ rất tốn kém, phải in ấn nhiều, phải khảo sát kỹ thuật v.v.

+ Tổ chức cho những người dự thầu đi thăm thực địa, nơi xây dựng công trình để họ tính toán cho việc thi công về sau.

+ Tiến hành giải đáp những thắc mắc của người dự thầu.

+ Thu nhận báo giá: Căn cứ vào đơn chào hàng cùng với giấy chứng nhận đặt cọc lần 1, thường thì có giá trị từ 1% đến 5%, nhưng ở Việt Nam lại quy định từ 1 đến 3%. Số tiền này phải trả lại cho người không trúng thầu. Tiền đặt cọc có thể quy định bằng một số tiền nhất định.

Về nguyên tắc khi nhận giấy báo giá (offer) ban tổ chức phải giữ kín, kể cả tiền ký quỹ thầu (bid bond).

+ *Mở thầu:* Vào ngày giờ đã định cuộc đấu thầu được khai mạc tại địa điểm quy định, với sự có mặt của những người dự thầu. Ban tổ chức lúc này mới được mở các phong bì công bố công khai nội dung các báo giá và yêu cầu người tham gia ký vào văn bản xác nhận.

Ban tổ chức thường không công bố kết quả ngay mà công bố sau đó một thời gian.

*Giai đoạn 3:* Giai đoạn này là giai đoạn đánh giá, lựa chọn người trúng thầu ký hợp đồng. Thời gian từ 3 tháng đến 6 tháng. Đây là giai đoạn có nhiều phức tạp, các bên dự thầu chạy đua đưa ra các điều kiện ưu đãi cạnh tranh nhau, bằng mọi biện pháp để thắng thầu, họ không ngần ngại gì khi sử dụng các biện pháp tiêu cực.

Ban tổ chức phải so sánh và đánh giá các báo giá (bid valuation) để đánh giá người ta hay đưa về một cơ sở thống nhất. Ở Việt Nam thường dùng thang điểm cho các phần, ví dụ: về phần giá được bao nhiêu điểm, về phần kỹ thuật được bao nhiêu điểm, thang điểm càng cao càng chính xác.

*Lập hồ sơ xét thầu:* Hồ sơ được đưa lên hội đồng xét thầu và thành phần hội đồng tùy theo công trình: *Nguyên tắc lựa chọn:*

- + Giá thấp.
- + Chọn người có điểm cao nhất
- + Những người có điều kiện thuận lợi nhất.

Vấn đề này cũng rất phức tạp và có nhiều tiêu cực. Thông thường người cấp vốn là người thắng thầu.

Hội đồng chỉ công bố người thắng và không giải thích lý do không thắng. Ai có thắc mắc sẽ được tiếp riêng và được giải thích trực tiếp. Khả năng thắng thầu phụ thuộc rất nhiều yếu tố, kể cả những yếu tố tiêu cực.

*d. Đàm phán ký kết hợp đồng.*

Ngay sau khi thông báo kết quả đánh giá người trúng thầu ký kết hợp đồng với ban tổ chức và nộp tiền bảo đảm thực hiện hợp đồng (performance bond), theo quy định của bản điều lệ. Những người không trúng lấy lại số tiền đã ký quỹ dự thầu.

Thường là ký các hợp đồng soạn sẵn (hợp đồng mẫu). Thông lệ Việt Nam và thế giới không giống nhau.

*Việt nam:* Có lệ mặc cả trong khi đàm phán ký kết hợp đồng cho nên trong khi báo giá họ hay nâng giá vì trong quá trình đàm phán có thể hạ được giá xuống, nhưng với nước ngoài thì giá trong chào hàng là không đổi, đàm phán chỉ để chi tiết hóa hoặc cụ thể hoá các công việc đã được đem ra đấu thầu.

Qua đàm phán xây dựng nội dung hợp đồng, và người thắng sẽ đặt cọc lần hai, như trên đã nói và giá trị của lần đặt cọc này từ 10 đến 15 % giá trị hợp đồng

**1.5. GIA CÔNG QUỐC TẾ (INTERNATIONAL PROCESSION).**

**1.5.1. Khái niệm:** Gia công quốc tế là một phương thức giao dịch trong đó người đặt gia công cung cấp nguyên liệu, định mức, tiêu chuẩn kỹ thuật, bên nhận gia công tổ chức sản xuất sau đó giao lại sản phẩm và được nhận một khoản tiền công tương đương với lượng lao động hao phí để làm ra sản phẩm đó, gọi là phí gia công. Gia công quốc tế là hoạt động xuất nhập khẩu gắn liền với sản xuất.

Gia công quốc tế ngày nay là phương thức giao dịch khá phổ biến trong buôn bán quốc tế của nhiều nước. Đối với bên đặt gia công, phương thức này giúp họ lợi dụng được giá rẻ về nguyên liệu phụ và nhân công của nước nhận gia công. Đối với bên nhận gia công, phương thức này giúp họ giải quyết công ăn việc làm cho nhân dân trong nước và có thể nhận được thiết bị hay công nghệ mới về nước mình, giúp họ phần nào trong công cuộc xây dựng nền công nghiệp dân tộc.

*Đặc điểm của phương thức này:*

- + Quyền sở hữu hàng hoá không thay đổi từ bên đặt gia công sang bên nhận gia công. ( Quyền sở hữu bao gồm: quyền chiếm hữu, quyền sử dụng, quyền định đoạt. có nghĩa là có các quyền bán, cho, đổi chác)
- + Hoạt động gia công được hưởng những ưu đãi về thuế, thủ tục xuất nhập khẩu. Ở Việt Nam hoạt động này được quản lý theo quy chế riêng.
- + Tiền công tương đương với lượng lao động hao phí làm ra sản phẩm. Có người cho rằng hợp đồng gia công là một dạng của hợp đồng lao động. Trên thực tế khi



ký các hợp đồng gia công phía Việt Nam thường muốn tách riêng tiền nguyên liệu phụ, tiền công, tiền bao bì. Phía nước ngoài lại muốn tính gọn.

### 1.5.2. Các hình thức gia công quốc tế.

\* *Xét về mặt quyền sở hữu nguyên liệu:* Gia công quốc tế có thể tiến hành theo những hình thức sau đây:

- + Giao nguyên liệu thu sản phẩm và trả tiền gia công
- + Mua đứt bán đoạn: Bên đặt gia công bán đứt nguyên liệu cho bên nhận gia công và sau thời gian sản xuất, chế tạo sẽ mua lại sản phẩm.

Hình thức này có lợi cho bên đặt gia công vì khi giao nguyên liệu gia công bên đặt gia công dễ gặp phải rủi ro mất mát (chẳng hạn: mất trộm thành phẩm, hỏa hoạn, bão lụt .v.v.) , điểm lợi chính của phương thức này là bên đặt gia công không bị đọng vốn.

Về vấn đề thanh toán tiền nguyên liệu, mặc dù bên nhận gia công phải thanh toán nhưng nguyên liệu chưa hẳn thuộc quyền sở hữu của hoàn toàn của họ vì khi tính tiền sản phẩm người ta thường tính lãi suất cho số tiền đã thanh toán cho bên đặt gia công khi mua nguyên liệu của họ. Do vậy về thực chất thì tiền thanh toán cho nguyên liệu chỉ là tiền ứng trước của bên nhận gia công và có thể coi là tiền đặt cọc để đảm bảo thực hiện hợp đồng. Bên nhận gia công không có quyền bán sản phẩm cho người khác.

Thực tế cũng có trường hợp bên nhận gia công mua đứt nguyên liệu của bên đặt gia công và có quyền bán sản phẩm cho người khác. Trong trường hợp này thì quyền sở hữu nguyên liệu thay đổi từ người đặt sang người nhận gia công .

Ngoài ra người ta còn áp dụng một hình thức kết hợp trong đó bên đặt gia công chỉ giao nguyên liệu chính còn bên nhận gia công cung cấp nguyên liệu phụ.

\* *Xét về giá gia công:* Người ta chia việc gia công thành hai hình thức.

+ *Hợp đồng thực chi, thực thanh:* Chi bao nhiêu cho việc gia công thì thanh toán bấy nhiêu cộng thêm tiền thù lao gia công .

+ *Hợp đồng khoán gọn:* Khoán luôn bao nhiêu tiền, xác định giá định mức (Target price) cho mỗi sản phẩm, bao gồm chi phí định mức và thù lao định mức. Dù chi phí thực tế của bên nhận gia công là bao nhiêu đi nữa thì hai bên vẫn thanh toán với nhau theo giá định mức đó.

*Ngoài ra người ta còn áp dụng phương pháp:* tính giá theo công suất dự kiến

\* *Xét về số bên tham gia:* người ta có hai loại gia công.

+ *Gia công hai bên:* Trong đó chỉ có một bên đặt gia công và một bên nhận gia công

+ *Gia công nhiều bên, còn gọi là gia công chuyển tiếp:* Trong đó bên nhận gia công là một số doanh nghiệp mà sản phẩm gia công của đơn vị trước là đối tượng gia công của đơn vị sau, và bên đặt gia công có thể chỉ có một và cũng có thể nhiều hơn một.

### 1.5.3. Hợp đồng gia công.

Mối quan hệ giữa bên đặt gia công và bên nhận gia công được xác định trong hợp đồng gia công. Trong quan hệ hợp đồng gia công, bên nhận gia công chịu mọi chi phí và rủi ro của quá trình sản xuất gia công.

Ở Việt Nam các hoạt động gia công được điều chỉnh Nghị định 57/1998.

*Hợp đồng gia công xuất khẩu cần phải có các điều khoản:*

1. Tên, địa chỉ các bên.
2. Điều khoản về sản phẩm.
3. Nguyên liệu.
4. Định mức.
5. Về máy móc thiết bị.
6. Cách giải quyết đối với thiết bị và nguyên liệu thừa hay máy móc thiết bị gia công sau khi chấm dứt hợp đồng.
7. Thời gian và địa điểm giao hàng.
8. Giao gia công.
9. Nhãn hiệu kiểu dáng sản phẩm.
10. Thời hạn hiệu lực của hợp đồng.

*Cần lưu ý:*

*a. Về thành phẩm:* Phải xác định cụ thể tên hàng, số lượng, phẩm chất quy cách đóng gói đối với sản phẩm được sản xuất ra.

*b. Về nguyên liệu:* Phải xác định.

- *Nguyên liệu chính:* (fabric material) Là nguyên liệu chủ yếu để làm nên sản phẩm. Nguyên liệu này thường do bên đặt gia công cung cấp.

- *Nguyên liệu phụ:* (accessory material) có chức năng bổ sung làm hoàn chỉnh thành phẩm, thường do bên nhận gia công lo liệu.

*c. Về giá cả gia công:* Xác định các yếu tố tạo thành giá như: tiền thù lao gia công, chi phí nguyên liệu phụ, chi phí mà bên nhận gia công phải ứng trước trong quá trình tiếp nhận nguyên liệu. Về thù lao gia công người ta có thể xác định chi phí đó là: CMT, CMP, CMTQ, CMTthQ.

*d. Về nghiệm thu:* Người ta phải thoả thuận về địa điểm nghiệm thu và chi phí nghiệm thu.

*e. Về thanh toán:* Có thể áp dụng nhiều phương thức thanh toán.

*1. Thanh toán nhờ thu:*

\* *Phương thức D/A:* Là chấp nhận trả tiền đổi lấy chứng từ. Cụ thể là: Bên đặt gia công sau khi giao nguyên phụ liệu, xuất trình chứng từ giao hàng (vận đơn, hoá đơn thương mại.v.v) cho ngân hàng, bên nhận gia công muốn có chứng từ để đi nhận nguyên liệu, vật liệu thì phải chấp nhận trả tiền hoặc cam kết trả tiền vào một ngày nào đó. Sau khi hoàn thành sản phẩm và giao hàng cho bên đặt gia công thì lúc đó bên nhận gia công mới thanh toán bù trừ với bên đặt gia công.

\* *D/P là trả tiền đổi lấy chứng từ:* Bên đặt gia công sau khi giao nguyên phụ liệu xuất trình chứng từ giao hàng cho ngân hàng, bên nhận gia công muốn có chứng

từ để nhận nguyên liệu thì phải trả tiền. Hình thức này được áp dụng khi gia công theo cách " mua nguyên liệu và bán lại sản phẩm "

2. Thanh toán bằng thư tín dụng.

a. Nhận nguyên liệu và giao thành phẩm.

b. Trường hợp mua nguyên liệu và bán thành phẩm  
( vẽ sơ đồ)

f. Về giao hàng: Trong hợp đồng cần phải quy định rõ, cụ thể thời gian, địa điểm, phương thức giao hàng cho nguyên liệu và thành phẩm.

Ở Việt Nam thông thường nguyên liệu được giao theo giá CIF cảng Việt Nam và thành phẩm được giao theo giá FOB cảng Việt Nam.

Ngoài ra hợp đồng còn đề cập tới nhiều vấn đề khác như: ứng trước máy móc thiết bị cho bên gia công, việc đào tạo công nhân, việc giải quyết tranh chấp.

4. Đảm bảo thực hiện hợp đồng gia công

+ Dùng bảo lãnh, thường sử dụng ngân hàng bảo lãnh.

+ Phạt, có thể phạt bằng tiền mặt hoặc mua hàng hoá tại thị trường và bên vi phạm hợp đồng phải thanh toán tiền hàng hoặc chênh lệch.

+Sử dụng L/C dự phòng (Standby L/C).

Loại L/C này có hiệu lực bằng thời gian hiệu lực của hợp đồng, nếu trong thời gian đó không giao hàng thì bên đặt gia công mang chứng từ giao nguyên liệu đến ngân hàng thanh toán tiền nguyên liệu. Nếu bên nhận giao hàng đủ thì L/C tự nhiên mất hiệu lực còn nếu giao thiếu thì L/C sẽ bị trừ phần giá trị thiếu.

## 1.6. GIAO DỊCH TẠI SỞ GIAO DỊCH HÀNG HOÁ.

### 1.6.1. Khái niệm về sở giao dịch.

Sở giao dịch hàng hoá là một thị trường đặc biệt, tại đó thông qua những người môi giới do sở giao dịch chỉ định, người ta mua các loại hàng hoá có khối lượng lớn, có tính chất đồng loại, có phẩm chất có thể thay thế được cho nhau.

Sở giao dịch hàng hoá thể hiện tập trung quan hệ cung cầu về một mặt hàng trong giao dịch trong một khu vực, ở một thời điểm nhất định. Do đó giá công bố tại sở giao dịch có thể được coi là một tài liệu tham khảo trong việc xác định giá quốc tế.

*Những trung tâm giao dịch lớn trên thế giới:*

- London, NewYork: Kim loại màu.
- London, NewYork, Rotterdam, Amsterdam: Cà phê.
- Bombay,Chicago, NewYork: bông.
- Rotterdam,Milan, NewYork:Lúa mì

### 1.6.2. Các loại giao dịch ở sở giao dịch.

a. Giao dịch giao ngay (Spot transaction).

Là giao dịch trong đó hàng hoá được giao ngay và trả tiền ngay vào lúc ký kết hợp đồng. Giá cả mua bán ở đây gọi là giá giao ngay( spot price or spot quotation).Giao dịch này chiếm tỷ trọng nhỏ chỉ khoảng 10% trong các sở giao dịch.

b. Giao dịch có kỳ hạn (forward transaction).

Là giao dịch trong đó giá cả được ấn định vào lúc ký kết hợp đồng nhưng việc giao hàng và thanh toán đều được tiến hành sau một kỳ hạn, nhằm mục đích thu được lợi nhuận do chênh lệch giá giữa lúc ký kết hợp đồng với lúc giao hàng.

Trong trường hợp giá cả biến động không đúng như dự đoán, bên dự đoán không đúng có thể đề nghị đối tác hoãn ngày thanh toán đến kỳ hạn sau và trả cho đối tác một khoản tiền bù. Bên mua trả cho bên bán thì gọi là bù hoãn mua còn bên bán trả cho bên mua gọi là bù hoãn bán.

*c. Nghiệp vụ tự bảo hiểm:* Là một biện pháp kỹ thuật thường được các nhà buôn sử dụng nhằm tránh những rủi ro do biến động giá cả làm thiệt hại đến số lãi dự tính bằng cách lợi dụng giao dịch không trong sổ giao dịch.

### **1.6.3. Cỗch thức tiến hành:**

Địa điểm doanh nghiệp của sở giao dịch gồm có một ngôi nhà lớn, ở chính giữa là một đài tròn để giao dịch, xung quanh đài tròn là những bậc thang không cao lắm để cho khách hàng đứng. Trong ngôi nhà còn có một trạm điện thoại dùng để thông tin về giá.

*Kỹ thuật giao dịch gồm các bước:*

+ Khách hàng uỷ nhiệm mua hoặc uỷ nhiệm bán cho người môi giới và phải nộp tiền bảo đảm ban đầu. Nội dung giấy uỷ nhiệm được đăng ký vào một quyển sổ riêng và được chuyển đến sở giao dịch cho thư ký của người môi giới sở giao dịch biết.

+ Người môi giới ra đài tròn ký hợp đồng mua hoặc hợp đồng bán. Trong lúc đó trên đài cao của sở giao dịch nhân viên ghi chép ghi lên bảng yết giá ( quotation) giá cả, số lượng và thời hạn giao hàng. Nếu đến cuối ngày mà một giao dịch nào đó không có hợp đồng ký kết thì nhân viên ghi chép ghi lên cột giá công bố có liên quan chữ "N" có nghĩa là Nominal = Danh nghĩa.

+ Người môi giới trao hợp đồng cho khách hàng, khách hàng ký vào phần cuống và trả phần cuống ấy cho người môi giới còn họ giữ lại hợp đồng.

+ Tới thời hạn thanh toán khách hàng trao lại hợp đồng cho người môi giới để người này thanh toán tại phòng thanh toán bù trừ .

## **1.7. GIAO DỊCH TẠI HỘI CHỢ VÀ TRIỂN LÃM.**

### **1.7.1. Khỏi niệm về hội chợ và triển lãm:**

Hội chợ là thị trường hoạt động định kỳ, được tổ chức vào một thời gian và ở một địa điểm cố định trong một thời hạn nhất định, tại đó người bán đem trưng bày hàng hoá của mình và tiếp xúc với người mua để ký hợp đồng mua bán.

Triển lãm là việc trưng bày giới thiệu những thành tựu của một nền kinh tế hoặc một ngành kinh tế, văn hoá, khoa học, kỹ thuật.v.v. Liên quan chặt chẽ đến hoạt động ngoại thương là các triển lãm công thương nghiệp, tại đó người ta trưng bày các loại hàng hoá nhằm mục đích quảng cáo để mở rộng khả năng tiêu thụ. Ngày nay triển lãm còn là nơi thương nhân hoặc các tổ chức kinh doanh có thể tiếp xúc, giao dịch với nhau để ký kết các hợp đồng mua bán cụ thể.

**1.7.2. Trữnh tự tiến hành tham gia hội chợ và triển lãm ở nước ngoài:**

Khi nhận được lời mời của ban tổ chức hội chợ hoặc triển lãm ở nước ngoài cần phải nghiên cứu các vấn đề. (Thường là phòng thương mại nghiên cứu trước khi gửi các công ty)

- + Mục đích, ý nghĩa của việc tổ chức hội chợ hoặc triển lãm.
- + Điều kiện, thể thức trưng bày các vật triển lãm.

*Tính chất, vị trí, thời gian và thời hạn công tác.*

- + Thành phần tham dự và thành phần khách tham quan.

Sau khi nghiên cứu các vấn đề nêu trên phòng thương mại thông báo cho các công ty kinh doanh xuất nhập khẩu hoặc các tổ chức kinh tế có thể tham dự. Ban tổ chức thường gửi cho các đơn vị tham gia một bản điều lệ trong đó ghi rõ những điều kiện chủ yếu của việc tham gia.

Bản điều lệ được dùng làm cơ sở để ký kết hợp đồng liên quan giữa ban tổ chức với phòng thương mại và công nghiệp.

Các công ty kinh doanh xuất nhập khẩu hoặc tổ chức kinh tế tham gia triển lãm phải thực hiện các công tác sau:

- + Lập kế hoạch chung và kế hoạch cho triển lãm.
- + Lập kế hoạch và các biện pháp mua bán tại hội chợ hoặc triển lãm.
- + Lập danh mục hàng hoá sẽ trưng bày.
- + Lựa chọn và huấn luyện cán bộ công tác tại triển lãm.
- + Lập kế hoạch cho các biện pháp tuyên truyền có tính chất đại chúng.
- + Lập lịch công tác chuyên chở và bốc dỡ các vật trưng bày

\* Các công việc trước khi khai mạc

\* Các công việc sau khi bế mạc

**1.7.3. Củng việc chuẩn bị cho công hoạt động mua bán tại hội chợ triển lãm bao gồm:**

- + Nghiên cứu tình hình kinh tế, chính trị, thương mại của nước đăng cai hội chợ.
- + Tìm hiểu tính chất của cuộc hội chợ hoặc triển lãm, điều lệ của nó, thành phần và số lượng người tham gia.
- + Nghiên cứu tình hình hàng hoá và giá cả hiện hành trên thị trường thế giới và ở nước đăng cai
- + Chuẩn bị và kịp thời phân phát các tài liệu quảng cáo, các tài liệu thông tin thương nghiệp.
- + Xây dựng những mẫu đơn chào hàng, mẫu hợp đồng có dự tính về giá cả, số lượng, phẩm chất, yêu cầu kỹ thuật, thời hạn giao hàng và điều kiện thanh toán.
- + Kịp thời phát giấy mời đến tham quan gian hàng của mình.
- + Thao diễn thử các máy móc, thiết bị, cho thí nghiệm các mặt hàng cần thiết.
- + Chuẩn bị những vật lưu niệm tại chỗ.
- + Chuẩn bị điều kiện vật chất để tiến hành đàm phán thương mại.



**CÔNG HỎI ỤN TẬP CHƯƠNG 1.**

1. Chào hàng là gì ? Nội dung chủ yếu của chào hàng ? Điều kiện hiệu lực của chào hàng? Trong giao dịch thương mại quốc tế có những loại chào hàng nào?
2. Chấp nhận chào hàng là gì ? Khi nào chấp nhận chào hàng có hiệu lực? Giá trị pháp lý của chấp nhận chào hàng như thế nào?
3. Đơn đặt hàng là gì? Nội dung của đơn đặt hàng? Giá trị pháp lý của đơn đặt hàng như thế nào?
4. Thế nào là buôn bán qua trung gian? Hãy một số loại buôn bán trung gian phổ biến trên thị trường thế giới.
5. Khái niệm của buôn bán đối lưu, Trình bày khái niệm các loại buôn bán đối lưu trên thị trường thế giới.
6. Trình bày khái niệm và đặc điểm của các hình thức đấu giá quốc tế và đấu thầu quốc tế. Các phương thức giao dịch này thường được sử dụng trong trường hợp nào?
7. Gia công quốc tế là gì? Cho biết vai trò của hoạt động gia công quốc tế đối với nền kinh tế Việt nam?
8. Trình bày khái niệm, đặc điểm và tác dụng của phương thức giao dịch tái xuất?

## **CHƯƠNG 2: HỢP ĐỒNG MUA BÁN QUỐC TẾ VÀ CÁC ĐIỀU KIỆN GIAO DỊCH TRONG BUÔN BÁN QUỐC TẾ.**

### **2.1. NHỮNG NẶT CƠ BẢN CỦA HỢP ĐỒNG MUA BÁN QUỐC TẾ.**

**2.1.1. Khởi niệm:** *Hợp đồng là sự thoả thuận của các bên đương sự nhằm làm thay đổi, phát sinh hoặc chấm dứt một quan hệ pháp lý nào đó.*

*Đặc trưng cơ bản của hợp đồng: ý chí tự nguyện, không gượng ép nhau.*

*Hợp đồng mua bán:* Là một loại hợp đồng trong đó một bên được gọi là bên bán, chuyển quyền sở hữu cho bên mua một loại hàng hoá hoặc dịch vụ và được nhận một số tiền tương đương với giá trị của hàng hoá hoặc dịch vụ đó.

*Đặc trưng của hợp đồng mua bán:* Chuyển quyền sở hữu.

*Hợp đồng mua bán ngoại thương :* Là hợp đồng mua bán với thương nhân nước ngoài, Theo Công ước Viên năm 1980: Hợp đồng ngoại thương là hợp đồng ký kết giữa các bên có quốc tịch khác nhau hoặc có trụ sở thương mại ở các nước khác nhau. ( Đây chính là yếu tố quan trọng nhất của của hợp đồng ngoại thương).

*Theo luật Việt Nam:* Hợp đồng ký với thương nhân nước ngoài có nghĩa là một bên là thương nhân Việt Nam một bên là thương nhân nước ngoài. Luật Thương mại Việt Nam điều 27 quy định hình thức của hợp đồng mua bán quốc tế

### **2.1.2. Đặc điểm của hợp đồng mua bán ngoại thương.**

- + Chủ thể là các bên có quốc tịch khác nhau có trụ sở ở các nước khác nhau
- + Hàng hoá được di chuyển qua biên giới quốc gia .
- + Tiền tính giá và tiền thanh toán là ngoại tệ đối với một trong hai bên và có thể là ngoại tệ đối với cả hai
- + Nguồn luật điều chỉnh.

- Điều ước quốc tế , công ước, các hiệp định do các nguyên thủ quốc gia của các bên tham gia hợp đồng ký và được quốc hội phê chuẩn. Tuy nhiên vẫn có những hiệp ước không cần sự phê chuẩn của quốc hội mà có hiệu lực đó là những hiệp định được các nguyên thủ quốc gia ký trên cơ sở các điều ước mật dịch đã được ký trước đó. Những hiệp định này có hiệu lực ngay sau khi ký, do vậy những điều ước hoặc hiệp định này có thể điều chỉnh hay huỷ bỏ hợp đồng và trong hợp đồng có thể không cần dẫn chiếu thì các điều ước, hiệp định này vẫn có hiệu lực điều chỉnh các hợp đồng ký kết giữa các bên.

- *Luật quốc gia:* Các đạo luật cơ bản hoặc các văn kiện dưới luật. Khi luật quốc gia và các điều ước quốc tế mà quốc hội và nhà nước của các bên tham gia giao dịch đã ký và phê chuẩn trái nhau thì áp dụng điều ước quốc tế .

Để điều chỉnh hợp đồng có thể áp dụng luật nước người bán, luật nước người mua hoặc luật của một nước thứ 3 do hai bên tham gia hợp đồng quy định hoặc do toà quyết định.

- *Tập quán thương mại*: Tập quán thương mại là những thói quen được lặp đi lặp lại nhiều lần, nhiều người biết và sử dụng.

Trong hợp đồng thường ghi giá FOB, CIF đó chính các tập quán thương mại.

- *Tập quán thương mại được chia làm 2 loại*:

\* *Tập quán chung*

\* *Tập quán riêng*.

- *án lệ ( tiền lệ pháp)*: Tuỳ theo luật từng nước quy định

+ *Giải quyết tranh chấp*: Khi phát sinh tranh chấp, khiếu nại. Trước hết các bên phải gặp gỡ cùng nhau thương lượng để giải quyết, nếu không giải quyết được thì phải kiện ra trọng tài hoặc toà án.

### 2.1.3. Nội dung hợp đồng mua bán quốc tế .

*Bố cục của bản hợp đồng thường được trình bày như sau:*

a. *Tên hoặc số hiệu của hợp đồng.*

Ví dụ: Hợp đồng mua bán lạc nhân.

Hoặc: Hợp đồng số... ..( trường hợp không muốn ghi rõ tên hàng hoá).

b. *Ngày tháng năm*

Địa điểm ký hợp đồng ( có trường hợp ghi mục này ở cuối hợp đồng)

c. *Mở đầu.*

+ Cơ sở ký kết hợp đồng (có thể căn cứ hiệp định, điều ước, ...)

+ Tên và địa chỉ của các bên tham gia ký hợp đồng ( tên đầy đủ và tên giao dịch)

+ Tên và chức vụ người đại diện.

+ Ngân hàng và tài khoản ( mục này có trường hợp không nên ghi, nếu khả năng về tài chính kém thì sẽ bất lợi vì làm giảm độ tin cậy của phía đối tác).

+ Những định nghĩa dùng trong hợp đồng.

d. *Các điều khoản và điều kiện.(nội dung).*

+ Điều khoản chủ yếu của hợp đồng là những điều khoản không thể thiếu được, nếu thiếu có thể dẫn đến những tranh chấp khó giải quyết trong quá trình thực hiện hợp đồng.

+ Các điều khoản tăng thêm sự ràng buộc trách nhiệm của các bên tham gia hợp đồng: Đây là những điều khoản các bên tham gia hợp đồng có thể đưa vào có thể không đưa vào hợp đồng cũng không ảnh hưởng tới hiệu lực hợp đồng. Những điều khoản này tuy không bắt buộc nhưng cũng không được trái với luật, và có thể vận dụng theo luật hoặc theo các hợp đồng đã ký trước nếu trước đó các bên đối tác đã có quan hệ giao dịch hợp đồng với nhau.

e. *Chữ ký của người có đủ thẩm quyền ký hoặc dấu nếu có.*( dấu cơ quan xác nhận tư cách người ký)

Trường hợp hợp đồng fax thì cơ quan phải đóng dấu treo và ký ở góc thì hợp đồng mới có giá trị làm thủ tục Hải quan.

*Về nội dung hợp đồng, hiện nay có hai quan điểm.*

+ Càng kỹ càng tốt.

+ Càng ngắn càng tốt \_ quan điểm này những người có ý làm các hợp đồng giả hoặc định gian lận thương mại thường hay làm.

#### 2.1.4. Điều kiện hiệu lực hợp đồng mua bán quốc tế.

Tuỳ pháp luật của từng nước điều kiện này được quy định khác nhau. Theo luật Thương Mại Việt Nam và đa số luật của các nước khác cũng tương tự, đều có những quy định như sau:

a. *Chủ thể của hợp đồng*: Là các bên mua và bán phải có đủ tư cách pháp lý

b. *Hàng hoá*: phải là những hàng hoá được phép xuất nhập khẩu. Vấn đề này được nhà nước quy định theo từng thời kỳ và được chia làm 4 loại như sau:

I: *Hàng hoá cấm xuất nhập khẩu*: Đối với loại này muốn xuất khẩu hoặc nhập khẩu phải có giấy phép đặc biệt của chính phủ.

II. *Hàng hoá xuất nhập khẩu có hạn ngạch*.

III: *Hàng hoá xuất nhập khẩu theo định hướng*, hàng hoá được quản lý theo các bộ chuyên ngành.

IV. *Hàng hoá tự do xuất nhập khẩu*.

c. Phải có các điều khoản mà luật pháp yêu cầu ( luật Thương mại và Dân luật)

d. *Hình thức của hợp đồng phải phù hợp với quy định của luật*. Theo luật Việt Nam hợp đồng phải làm dưới dạng văn bản, có thể bằng lời nói hay bằng hành vi cụ thể (điều 24 Luật Thương mại 2005). Theo Công ước Viên cũng có những quy định tương tự.

e. *Các loại hợp đồng*.

\* *Nếu căn cứ theo cách lập hợp đồng*:

+ Hợp đồng do hai bên cùng soạn thảo, sau đó cùng ký.

+ Một bên soạn thảo bên kia xem rồi ký ( loại này gọi là hợp đồng mẫu)

\* *Nêu căn cứ vào hiệu lực*.

+ Hợp đồng ngắn hạn: 1 năm

+ Hợp đồng trung hạn: 1 đến 3 năm.

+ Hợp đồng dài hạn: Dài hơn 3 năm.

*Chú ý*: Về mặt giá hàng hoá theo hợp đồng :

Hợp đồng ngắn hạn giá thường không thay đổi

Hợp đồng trung hạn có thể sửa đổi giá hoặc bổ sung một điều kiện nào đó.

Hợp đồng dài hạn giá sẽ được xác định theo nguyên tắc riêng.

\* *Căn cứ vào nghiệp vụ*.

+ Hợp đồng xuất khẩu

+ Hợp đồng nhập khẩu

+ Hợp đồng tái xuất

+ Hợp đồng xuất nhập khẩu ( barter, bù trừ)

\* *Căn cứ vào số văn bản*.

+ *Hợp đồng một văn bản*: Hai bên gặp nhau trực tiếp trao đổi, thoả thuận lập hợp đồng và ký kết.

+ *Hợp đồng nhiều văn bản*: Hai bên trao đổi với nhau bằng thư tín, fax, telex.v.v. sau khi đã thống nhất thì tất cả các văn bản trở thành các bộ phận của hợp đồng.

## 2.2. CÁC ĐIỀU KIỆN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ (INCOTERMS)

Khi trong hợp đồng quy định giá CIF, FOB đó chính là các điều kiện thương mại. Điều kiện thương mại giúp cho các thương nhân rút ngắn thời gian đàm phán.

**2.2.1. Quở trỡnh ra đời: Trước kia thương nhõn mang hàng hoỏ từ nơi này đến nơi khỏc cú khi phải đi hàng thỏng, hàng năm, lợi nhuận thu đượ nhiều nhưng cũng cú rất nhiều rủi ro. Cựng với sự phỏt triển của phương tiện giao thụng vận tải và thụng tin liờn lạc, con người khụng cần đến tận nơi mua hoặc nơi bỏn và cũng khụng cần trực tiếp gặp gỡ nhau mà vẫn mua hoặc bỏn đượ những hàng hoỏ cần bỏn hoặc cần mua. Việc giao lưu ngày càng phỏt triển do vậy đũi hỏi phải cú những quy tắc đượ quốc tế thừa nhận để điều chỉnh cỏc quan hệ ngày càng phức tạp trong thương mại quốc tế.**

Năm 1932 quy tắc Vác-sa-va ra đời do hội luật gia thế giới soạn thảo. Những vấn cú một số thương nhân khụng thừa nhận và đến năm 1936 phòng Thương Mại quốc tế Paris cho ra đời một số quy tắc gọi là Incoterms 1936 với 6 điều kiện giao hàng, nhưng nhiều người trong giới thương nhân khụng sử dụng do vậy về thực chất Incoterms 1936 chỉ dùng để tham khảo.

Được sự bảo trợ của Mỹ, năm 1953 Phòng Thương mại quốc tế cho ra đời 9 điều kiện giao hàng, gọi là Incoterms 1953. Những điều kiện này đã được giới thương nhân sử dụng ngày càng rộng rãi, cho đến nay đã được sửa đổi bổ sung một số điều kiện trong một số lần.

Năm 1967 thêm điều kiện DAF để giải quyết các vấn đề phát sinh giữa các nước khụng có biển và điều kiện FOA được bổ sung vào năm 1976 để giải quyết các vấn đề giao hàng tại sân bay.

### 2.2.2. Nội dung của Incoterms.

Incoterms là những điều kiện cơ sở giao hàng quy định những cơ sở có tính nguyên tắc của việc giao nhận hàng hoá giữa bên bán và bên mua.

- + Sự phân chia giữa bên bán và bên mua các trách nhiệm trong việc giao hàng, thuê tàu, mua bảo hiểm v.v.
- + Sự phân chia giữa hai bên các chi phí về giao hàng, như chi phí chuyên chở hàng hoá. v.v.
- + Sự di chuyển từ người bán sang người mua những rủi ro và tổn thất về hàng hoá.v.v.

*Cho đến nay Phòng Thương mại quốc tế đã phát hành:*

Incoterms 1936	6 điều kiện
Incoterms 1953	9 điều kiện.
Incoterms 1980	14 điều kiện.
Incoterms 1990	13 điều kiện
Incoterms 2000	13 điều kiện

*Chú ý:* Incoterms chỉ áp dụng để điều chỉnh các vấn đề liên quan đến việc giao hàng.



*Những chú ý khi sử dụng Incoterms.*

a. *Incoterms không có tính chất bắt buộc*, vì nó chỉ là tập quán thương mại. Nó chỉ trở thành điều kiện bắt buộc khi các bên tham gia hợp đồng quy định trong hợp đồng. Các phiên bản ra đời sau không phủ nhận tính hiệu lực của các phiên bản ra đời trước, chính vì vậy mà khi sử dụng Incoterms phải ghi rõ Incoterms nào. VD.. "*Giá hàng được hiểu là giá FOB Hải phòng Incoterms 2000.*"

b. *Chỉ giải thích những vấn đề chung nhất* có liên quan đến việc giao hàng. Còn những vấn đề khác có thể tùy theo thoả thuận của các bên hoặc theo tập quán cảng, tập quán ngành.

c. *Hai bên có thể tăng hoặc giảm trách nhiệm, nghĩa vụ cho nhau* nhưng không được làm thay đổi bản chất điều kiện cơ sở giao hàng.

d. *Trong hợp đồng phải xác định thời điểm chuyển quyền sở hữu* vì trong Incoterms chỉ xác định thời điểm di chuyển rủi ro hàng hoá.

e. *Nếu như hàng hoá được giao bằng container hoặc sà lan* thì nên chuyển sang các điều kiện tương đương, như:

FOB thay bằng FCA

CFR                      CPT

CIF                        CIP

### **2.2.3. Nội dung tóm tắt của Incoterms 2000.**

a. *áp dụng cho mọi phương thức vận tải:*

Nhóm E: EXW - EX WORKS ( ...named place).

Nhóm F: FCA - Free Carrier ( named place)

Nhóm C: CIP - Carriage Paid to ( . ...named place of destination)

CIP - Carriage and insurance paid to ( named place of destination)

Nhóm D : DAF - delivered at Frontier ( named place)

DDU - Delivered Duty Unpaid ( ... named place of destination)

DDP - Delivered Duty Paid ( ... named place of destination)

b. *áp dụng cho phương thức vận tải biển và nội thủy.*

Nhóm F: FAS - Free alongside ship ( named port of shipment)

FOB - Free on board ( ... named of shipment)

Nhóm C: CFR - Cost and Freight ( ... named port of destination)

CIF - Cost, insurance and freight ( Named port of destination)

Nhóm D : DES - Delivered exship ( ... named port of destination)

DEQ - Delivered exquay (... named port of destination)

c. *Những điểm chú ý khi áp dụng Incoterms 2000* : Một số khác biệt giữa Incoterms 1990 và Incoterms 2000 ở các điều FAS, FCA, DEQ.

### **2.2.4. Tóm tắt nội dung các điều kiện cơ sở khi ỏp dụng Incoterms 2000.**

1: *Giao tại xưởng ( EXW - EX.WORKS)* có nghĩa là người bán giao hàng khi đặt hàng hoá dưới quyền định đoạt của người mua tại cơ sở của người bán hoặc tại một địa điểm quy định. Hàng hoá chưa được làm thủ tục thông quan xuất nhập khẩu và chưa được bốc lên phương tiện của người tiếp nhận. Điều kiện này

thể hiện nghĩa vụ của người bán ở phạm vi tối thiểu, và người mua phải chịu mọi phí tổn và rủi ro khi nhận hàng tại cơ sở của người bán.

2: *Giao cho người vận tải: Free Carrier - FCA.*

Người bán sau khi làm xong các thủ tục thông quan xuất khẩu, giao hàng cho người chuyên chở do người mua chỉ định tại địa điểm quy định. Chú ý nếu việc giao hàng diễn ra tại cơ sở của người bán thì người bán phải chịu trách nhiệm chất hàng lên phương tiện của người chuyên chở công cộng, nếu việc giao hàng diễn ra tại địa điểm không phải là cơ sở của người bán, thì người bán không chịu trách nhiệm hàng khỏi phương tiện chở hàng đến có nghĩa là người bán được coi là đã giao hàng khi hàng còn nằm trên phương tiện chở hàng đến.

Điều kiện này có thể sử dụng cho mọi phương thức vận tải, kể cả vận tải đa phương thức.

3: *Giao dọc mạn tàu (Free Alongside Ship - FAS):* Người bán giao hàng khi hàng hoá đã được đặt dưới quyền định đoạt của người mua dọc theo mạn tàu tại cảng bốc hàng quy định. Người mua phải chịu tất cả chi phí và rủi ro về mất mát hoặc hư hại đối với hàng hoá kể từ thời điểm đó.

Điều kiện FAS đòi hỏi người bán làm thủ tục thông quan xuất khẩu cho hàng hoá. Nếu muốn người mua làm thủ tục thì phải quy định bổ sung trong hợp đồng. Điều kiện này chỉ áp dụng cho vận tải đường biển hay đường thủy nội địa.

4: *Giao lên tàu: FOB - Free On Board:* Người bán giao hàng, khi hàng hoá đã qua lan can tàu tại cảng chất hàng quy định. Người mua phải chịu tất cả chi phí và rủi ro về mất mát hoặc hư hại đối với hàng hoá kể từ sau điểm ranh giới đó. Người bán phải làm thủ tục thông quan xuất khẩu cho hàng hoá.

Điều kiện này chỉ áp dụng cho đường biển hay đường thủy nội địa.

5. *Tiền hàng và tiền cước: Cost and Freight - CFR:* Người bán giao hàng khi hàng hoá đã qua mạn tàu (lan can) tại cảng gửi hàng. Phải trả phí tổn và cước vận tải cần thiết để đưa hàng đến cảng quy định, nhưng rủi ro về mất mát và hư hại đối với hàng hoá cũng như mọi chi phí phát sinh thêm do các tình huống xảy ra sau thời điểm giao hàng được chuyển từ người bán sang người mua khi hàng qua lan can tàu tại cảng gửi hàng.

Người bán phải thông quan xuất khẩu cho hàng hoá. Điều kiện này chỉ sử dụng cho vận tải biển và đường thủy nội địa

6. *Tiền hàng bảo hiểm và cước phí: Cost, Insurance and Freight - CIF.*

Người bán giao hàng khi hàng hoá đã qua lan can tàu tại cảng gửi hàng. Người bán phải trả các phí tổn và cước vận tải cần thiết để đưa hàng tới cảng đến quy định, nhưng rủi ro mất mát, hoặc hư hại đối với hàng hoá cũng như các chi phí phát sinh thêm khác do các tình huống xảy ra sau thời điểm hàng được chuyển từ người bán sang người mua. Người bán còn phải mua bảo hiểm hàng hải để bảo vệ cho người mua trước những rủi ro mất mát hoặc hư hại đối với hàng hoá trong quá trình chuyên chở.

Người bán phải thông quan xuất khẩu cho hàng hoá, người mua cần lưu ý là người bán chỉ phải mua bảo hiểm với phạm vi tối thiểu, nếu muốn người bán mua

với phạm vi rộng hơn thì phải thoả thuận rõ ràng với người bán hoặc người mua tự mua thêm bảo hiểm.

7. *Cước phí trả tới" Carriage Paid To..." CPT.*

Người bán giao hàng cho người chuyên chở do chính người bán chỉ định nhưng ngoài ra người bán còn phải trả chi phí vận tải cần thiết để đưa hàng hoá tới nơi đến quy định và người mua phải tự chịu mọi rủi ro và các phí tổn phát sinh sau khi hàng hoá đã được giao .

Nếu có những người chuyên chở kế tiếp được sử dụng để vận chuyển hàng hoá đến nơi quy định thì rủi ro được chuyển giao cho người mua ngay từ khi hàng hoá được giao cho người vận tải đầu tiên.

Người bán phải thông quan cho hàng xuất khẩu .

Điều kiện này có thể sử dụng cho mọi phương thức vận tải kể cả vận tải đa phương thức.

8. *Cước phí và bảo hiểm trả tới. Carriage and Insurance Paid To...) - CIP.*

Người bán giao hàng hoá cho người chuyên chở do họ chỉ định và phải trả chi phí vận tải cần thiết để đưa hàng hoá đến nơi quy định.

Người mua chịu mọi phí tổn, rủi ro phát sinh thêm sau khi hàng hoá được giao như trên. Người bán phải mua bảo hiểm để bảo vệ cho người mua trước những rủi ro mất mát hoặc hư hại đối với hàng hoá trong quá trình chuyên chở, có nghĩa là người bán phải ký hợp đồng bảo hiểm và trả phí bảo hiểm.

Lưu ý người bán chỉ phải mua bảo hiểm với phạm vi tối thiểu, nếu người mua muốn được bảo hiểm ở phạm vi rộng hơn thì phải thoả thuận rõ ràng trong hợp đồng hoặc người mua tự mua thêm.

Nếu có người chuyên chở kế tiếp được sử dụng để vận chuyển hàng hoá tới nơi thoả thuận thì rủi ro chuyển giao khi hàng hoá đã được giao cho người chuyên chở đầu tiên.

Người bán phải thông quan cho hàng xuất khẩu.

9. *Giao tại biên giới. Delivered at Frontier - DAF.*

Người bán giao hàng khi hàng hoá được đặt dưới quyền định đoạt của người mua trên phương tiện vận tải chở đến, chưa dỡ ra, đã hoàn thành thủ tục xuất khẩu nhưng chưa làm thủ tục nhập khẩu ở địa điểm và nơi quy định tại biên giới nhưng qua biên giới Hải quan nước liền kề.

Nếu muốn người bán phải chịu trách nhiệm về việc dỡ hàng hoá từ phương tiện chở đến và chịu rủi ro, phí tổn về việc dỡ hàng thì phải được quy định bằng cách bổ sung vào trong hợp đồng.

Điều kiện này sử dụng cho mọi phương tiện vận tải.

10. *Giao tại tàu- Delivered EX- Ship - DES.*

Người bán giao hàng khi hàng hoá được đặt dưới quyền định đoạt của người mua trên boong tàu, chưa làm thủ tục thông quan nhập khẩu ở cảng đến quy định. Người bán phải chịu mọi phí tổn và rủi ro liên quan tới việc đưa hàng hoá tới cảng đến quy định trước khi dỡ hàng.

Điều kiện này chỉ có thể sử dụng khi hàng hoá được giao bằng đường biển hoặc đường thuỷ nội địa.

*11. Giao hàng trên cầu cảng. Delivered EX-Quay - DEQ.*

Người bán giao hàng khi hàng hoá được đặt dưới quyền định đoạt của người mua, chưa là thủ tục thông quan nhập khẩu, trên cầu tàu tại cảng đến quy định. Người bán phải chịu phí tổn và rủi ro liên quan đến việc đưa hàng tới cảng đến quy định và dỡ hàng lên cầu tàu.

Người mua phải làm thủ tục thông quan nhập khẩu cho hàng hoá và trả chi phí cho mọi thủ tục, thuế quan, thuế và các lệ phí khác đối với việc nhập khẩu.

*12. Giao tại đích chưa nộp thuế : Delivered Duty unpaid - DDU.*

Người bán giao hàng cho người mua chưa làm thủ tục thông quan nhập khẩu và chưa dỡ hàng khỏi phương tiện chở hàng đến nơi quy định. Người bán phải chịu mọi phí tổn rủi ro liên quan đến việc đưa hàng hoá đến nơi quy định mà không bao gồm bất cứ nghĩa vụ nào liên quan đến nhập khẩu ở nước hàng đến. Các nghĩa vụ đó do người mua đảm nhận cũng như mọi phí tổn rủi ro phát sinh do việc không làm thủ tục thông quan nhập khẩu hàng hoá.

Nếu muốn người bán thực hiện nghĩa vụ này thì cần phải quy định rõ ràng trong hợp đồng mua bán.

Điều kiện này dùng cho mọi phương thức vận tải.

*13. Giao hàng đã nộp thuế tại đích : Delivered ...Duty Paid - -DDP.*

Người bán giao hàng cho người mua đã làm xong thủ tục thông quan nhập khẩu và chưa dỡ hàng khỏi phương tiện vận tải chở hàng đến ở nơi quy định. Người bán không những phải chịu mọi phí tổn và rủi ro liên quan đến việc đưa hàng hoá tới nơi đến quy định mà còn phải thực hiện (nếu có quy định) bất kỳ nghĩa vụ nào liên quan đến việc nhập khẩu hàng hoá ở nước hàng đến .

Không nên sử dụng điều kiện này nếu người bán không thể trực tiếp hoặc gián tiếp lấy được giấy phép nhập khẩu.

Nếu điều kiện EXW quy định nghĩa vụ tối thiểu cho người bán thì điều kiện DDP lại quy định nghĩa vụ tối đa.

*Điều kiện này có thể được sử dụng cho mọi phương thức vận tải.*

**2.2.5. Điều kiện cơ sở giao hàng theo định nghĩa ngoại thương của Mỹ sửa đổi năm 1941:**

Theo định nghĩa này thì điều kiện FOB rất khác biệt so với điều kiện FOB 2000.

*1. FOB. ( named inland carrier at named inland point of departure - Người chuyên chở nội địa quy định tại điểm khởi hành nội địa quy định)*

*Theo quy định này thì người bán phải:*

- + Đặt hàng hoá trên phương tiện chuyên chở hoặc giao hàng cho người chuyên chở để bốc hàng.
- + Cung cấp các vận đơn hoàn hảo hoặc biên nhận vận tải khác, cước phí trả sau.



- + Chịu trách nhiệm về bất cứ mất mát, hư hại cho tới khi hàng hoá được đặt lên hoặc trong phương tiện chuyên chở tại điểm bốc hàng và vận đơn hoàn hảo hay giấy biên nhận vận tải khác được người chuyên chở cung cấp.
- + Giúp đỡ người mua theo yêu cầu và phí tổn của người mua để nhận được các chứng từ phát hành ở nước xuất xứ hoặc nước gửi hàng, hoặc cả hai mà người mua cần đến hoặc cho việc xuất khẩu, hoặc cho việc nhập khẩu tại nơi đến.

*Người mua phải:*

- + Chịu trách nhiệm toàn bộ việc chuyên chở hàng hoá từ điểm bốc hàng nội địa, và trả toàn bộ chi phí vận tải.
- + Trả thuế xuất khẩu, hoặc chi phí hay phí tổn khác nếu có khi xuất khẩu
- + Chịu trách nhiệm về mọi mất mát hư hại xảy ra sau khi bốc hàng tại điểm khởi hành nội địa quy định.
- + Trả toàn bộ phí tổn và chi phí để lấy các chứng từ phát hành ở nước xuất xứ, hoặc ở nước gửi hàng, hoặc cả hai mà người mua cần đến hoặc cho việc xuất khẩu hoặc cho việc nhập khẩu mà người mua cần đến.

*2. FOB Người chuyên chở nội địa quy định tại điểm khởi hành nội địa quy định - cước phí trả trước.*

Theo điều này, người bán quy định giá bao gồm phí vận tải tới điểm xuất khẩu quy định và trả cước phí tới điểm xuất khẩu quy định., không chịu trách nhiệm đối với hàng hoá sau khi lấy được vận đơn hoàn hảo, hoặc giấy biên nhận vận tải khác tại điểm khởi hành nội địa quy định.

*3. FOB named inland carrier at named inland point of departure - Freight Added to.*

*4. FOB. Named inland carrier at named point of exportation*

*5. FOB Vessel : named port of shipment.*

*6. FOB named inland point in country of importation*

*Chú thích về tất cả các điều kiện FOB của Mỹ:*

*Có quan hệ với các điều kiện FOB cần chú ý những điểm sau đây:*

- + Cách thức vận tải nội địa, như ô tô vận tải, toa xe đường sắt, sà lan, thuyền, hoặc máy bay, phải được xác định.

*2. Chi phí vận tải trong quá trình vận tải nội địa cần được thoả thuận trước, người mua chịu hay người bán chịu.*

*3. Tránh các tranh chấp có thể xảy ra, cần phải xác định điểm giao hàng cụ thể.*

*4. Nếu phải chở hàng hoá từ phương tiện nội địa tới mạn tàu cần phải quy định ai chịu chi phí này.*

*5. Người bán phải thông báo số lượng tối thiểu để có được cước phí đầy toa, đầy xe hay đầy thuyền.*

*6. Người bán và người mua phải có thoả thuận người mua có trách nhiệm hay người bán đồng ý làm cho người mua đối việc tìm kiếm khoang tàu, bảo hiểm đường biển và rủi ro chiến tranh.*



7. Để bảo vệ mình người bán phải quy định trong hợp đồng bán hàng là bảo hiểm do người mua thu xếp bao hàm mức bảo hiểm từ kho đến kho.

CIF và C&F (CFR) trong bộ luật Thương mại thống nhất của Mỹ về việc bán hàng.

CIF hoặc C&F: Trọng lượng tịnh dỡ lên bờ - net landed weight; Thanh toán khi hàng đến: Payment on arrival; Sự bảo đảm điều kiện khi hàng đến - Warranty of Condition on arrival.

### 2.3.CÁC ĐIỀU KHOẢN TRONG MỘT HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

#### 2.3.1: Các điều khoản chủ yếu.

##### Điều 1: Tên hàng ( Article 1: Commodity)

Tên hàng là đối tượng mua bán của hợp đồng, có tác dụng hướng dẫn các bên dựa vào đó để xác định các mặt hàng cần mua bán – trao đổi. Vì vậy đây là điều khoản quan trọng không thể thiếu giúp cho các bên tránh được những hiểu lầm có thể dẫn đến tranh chấp sau này, đồng thời dễ dàng phân biệt những sản phẩm khác cùng loại. Trong nhiều hợp đồng xuất nhập khẩu do phía Việt nam lập điều khoản này thường ghi rất sơ sài, đơn giản hoặc viết tiếng nước ngoài có sai sót khiến cho đối tác có những cách hiểu khác nhau về hàng hoá, đó là những nguyên nhân của nhiều vụ tranh chấp hợp đồng ở Việt nam.

Trong hợp đồng ngoại thương điều khoản tên hàng thường được ghi như sau:

##### - Tên hàng kèm theo tên thương mại.

Cooking oil Sailing Boat ( do tập đoàn Lamsoon sản xuất)

Cooking oil Marvela ( do tập đoàn Golden Hope sản xuất)

Cooking oil Neptune (do Kouk sản xuất)

##### - Tên hàng kèm tên khoa học

Urea fertilizer đạm u - rê

Weave Fabrric ( vải dệt thoi)

Knitting fabrric (Vải dệt kim)

##### - Tên hàng kèm theo công dụng của nó

Rice paste ( base element for preparation of spring roll) Bánh đa nem

##### - Ghi tên hàng kèm theo mô tả tổng hợp

Honda super cub custom C70 CMR – IC

Colour: Candy raspberry red

##### - Tên hàng kèm theo chất lượng hàng hoá.

Skinless whole dried squid.(Mực lột da)

Frozen polypus (octopus). Bạch tuộc đông lạnh.

**- Tên hàng kèm theo tiêu chuẩn kỹ thuật định trước**

Tiger Brand Home appliances made in Japan( 220v- 50hz)( Đồ gia dụng hiệu Tiger chế tạo tại Nhật bản nguồn điện sử dụng là 220v 50 hz.

**Điều 2: Số lượng/ Khối lượng ( Article 2: Quantity/ weight)**

Đây là một điều khoản không thể thiếu, do vậy trong hợp đồng cần phải thể hiện rõ số lượng hàng hoá được mua bán. Nhưng vì trên thị trường thế giới người ta sử dụng các hệ đo lường rất khác nhau cho nên trong hợp đồng cần thống nhất về đơn vị tính số lượng, cách ghi số lượng/ khối lượng.

Tuỳ theo từng thương vụ và đối tượng của hợp đồng mà chọn cách ghi khối lượng/ trọng lượng cho phù hợp. Tron buôn bán quốc tế người ta thường sử dụng 2 cách ghi khối lượng / trọng lượng.

Cách 1: ghi phỏng chừng, tức là ghi có dung sai và kèm theo chi tiết cho biết dung sai được người mua chọn hay người bán chọn ( at the seller's option hay là at the buyer's option )

Ví dụ: Trong hợp đồng xuất khẩu 10.000 tấn gạo có dung sai là 5% do người bán chọn thì có thể chọn một trong các cách sau:

About 10,000MT  $\pm$  5% at the seller's option

Hoặc 10,000MT approximately 5% at the seller's option

Hoặc 10,000 MT more or less 5% at the seller's option

Hoặc from 9500 MT to 10500 MT at the seller's option

Trường hợp chỉ ghi About 10,000 MT mà không ghi rõ dung sai thì áp dụng theo tập quán hiện hành đối với các loại hàng hoá:

Ví dụ: 0,5% đối với ngũ cốc

0,3% đối với cà phê

10% với hàng hoá là gỗ xuất khẩu.

Cách thứ 2: ghi chính xác. cách này áp dụng đối với những mặt hàng có sử dụng hệ thống đo lường dân gian để tính toán như con, cái , chiếc đôi, thùng, kiện, bao.v.v.

Ví dụ: Khi mua dầu thô và một số chế phẩm từ dầu, nếu đơn vị tính là thùng thì ghi:

15.000 Barrels only

Hoặc 525.000 UK Galons only

Hàng xuất khẩu của Việt nam phần lớn là hàng nông sản , nguyên liệu thô, với khối lượng tương đối lớn, như vậy sẽ có hao hụt trong quá trình vận chuyển,

lưu kho. Nhưng trên hợp đồng hay quên quy định mức dung sai cần thiết do vậy nhiều khi xảy tranh chấp trong quá trình thực hiện .

Ví dụ: Một công ty xuất khẩu lương thực ở Sài gòn bán gạo cho một công ty ở IRAN. Trên hợp đồng không quy định dung sai, nhưng tron L/C thanh toán ngân hàng lại quy định dung sai của khối lượng hàng hoá. Kết quả là chi tiết trên các chứng từ thanh toán và L/C không phù hợp với nhau cho nên ngân hàng mở L/C đã từ chối thanh toán. Người bán Việt nam phải thương lượng lại với người mua IRAN và phải giảm giá bán để được thanh toán.

### **Điều 3: Chất lượng/ Phẩm chất hàng hoá.( Article 3: Quality/ Specification)**

Điều khoản này cho biết chi tiết về chất lượng hàng hoá ; nói một cách khác điều khoản này mô tả về quy cách, kích thước, công suất và các thông số kỹ thuật .v.v.v của hàng hoá được mua bán. Mô tả chi tiết và đúng chất lượng hàng hoá là cơ sở xác định chính xác giá cả của nó, đồng thờ buộc người bán phải giao hàng theo yêu cầu của hợp đồng. Nếu mô tả không kỹ, thiếu chi tiết có thể sẽ dẫn đến thiệt thòi cho một trong hai bên.

Chẳng hạn: Một doanh nghiệp Việt nam nhập khẩu xe gắn máy chỉ viết là xe Honda C70 bán hàng đã giao xe của Malaysia với quy cách và phẩm chất không phù hợp với sở thích tiêu dùng của người Việt nam, vì vậy việc tiêu thụ lô hàng đó vô cùng khó khăn, ảnh hưởng rất lớn đến lợi nhuận và thời gian thu hồi vốn.

Hay một ví dụ khác: Một công ty ở Sài gòn ký hợp đồng mua 30,000 m vải của Hongkong với điều kiện trả chậm trong vòng 3 tháng. Bên Việt nam hy vọng có hàng nhập khẩu để kinh doanh trong nội địa luân chuyển vốn nhanh. Nhưng phía Hong kong đã gửi sang loại vải không phù hợp với thị hiếu người tiêu dùng Việt nam chất lượng kém, độ dày của vải, độ mịn, kỹ thuật in hoa trên vải cũng vô cùng kém .v.v. hàng không bán được phải lưu kho và cũng không có chứng cứ gì để khiếu nại người bán bởi vì trên hợp đồng không quy định rõ quy cách phẩm chất, chủng loại hàng. Sau 3 tháng khách hàng đòi tiền, nhà nhập khẩu Việt nam phải đi vay tiền để thanh toán.

Thông thường trong buôn bán quốc tế người ta thường chọn một trong những cách sau đây để thể hiện chất lượng của hàng hoá trong hợp đồng ngoại thương.

- **Chất lượng được giao như mẫu:** Tron hợp đồng sử dụng cụm từ as the sample hoặc as agreed samples

Phương pháp này được dùng khi mua bán những hàng hoá mà phẩm chất, chất lượng của nó khó mô tả thành lời, thậm chí qua hình ảnh cũng khó xác định chất lượng của nó; chẳng hạn như sản phẩm thời trang, đồ trang sức bằng vàng-bạc có những đường nét trang trí cầu kỳ, đồ mỹ nghệ khảm xà cừ hoặc những nét trạm trổ tinh vi hoặc một số loại quần áo may sẵn, hoặc một số thiết bị phức tạp.

Khi sử dụng phương pháp này phải có 3 bộ mẫu: một bộ người bán giữ, một bộ người mua giữ và một bộ do người trung gian giữ. Mỗi mẫu phải đạt được những tiêu chuẩn sau:

+ Mẫu phải là vật đặc trưng cho hàng hoá và không được thay đổi theo thời gian.

+ Mẫu được coi như một phụ kiện của hợp đồng, không được tách rời hợp đồng, do đó mẫu không được tính vào giá trị của hợp đồng ( trừ khi mẫu là vật có giá trị cao)

+ Người chấp nhận mẫu phải là người có chuyên môn, kỹ thuật cao, am hiểu về kỹ thuật, về tính năng của hàng hoá ( thường là phó giám đốc kỹ thuật hoặc trưởng phòng kỹ thuật)

Ví dụ: Nhập khẩu bột giấy theo tiêu chuẩn chất lượng như mẫu và tài liệu kỹ thuật:

Quality: As per samples & technical data.

- Xác định theo hàm lượng chất chủ yếu trong hàng hoá.:

Phương pháp này thường dùng với những hợp đồng mua bán nông sản, hàng rời như xi măng, hoá chất. Phân bón, khoáng sản. dùng phương pháp này cần phải làm nổi bật những yêu cầu sau:

+ Chất hữu ích (chỉ tiêu chính): cần phải quy định mức tối thiểu phải đạt là bao nhiêu.

+ chất vô ích (chỉ tiêu phụ) : Phải quy định mức tối đa cho phép

Ví dụ: Chất lượng trong một hợp đồng xuất khẩu cà phê được quy định như sau:

Quality: Grade 2 - Black and broken beans 5.0% Max.

- Moisture 13.0 % Max

- Ad mixture 1.0% Max

- Mould (hạt mục) 0.2% Max

- Small beans below screen size 13 (5.0mm) not to exceed

10%

Khi xác định chất lượng hàng hoá theo phương pháp này cần chú ý đến các yêu cầu của đối tác và xem xét khả năng có thể thoả mãn hay không để điều chỉnh, nếu thấy cần thiết. Nếu không cẩn thận có thể sẽ bị tổn thất khi thực hiện hợp đồng.

Ví dụ: trong một hợp đồng xuất khẩu gạo 25% tấm ( 40% hạt nguyên ) cho Ấn độ phần quy định chất lượng ghi như sau:

Moisture	12.0% Max
Broken	25.0% Max
Foreign matter	0.5% Max
Red kernel	4.0% Max
Damage kernel	2.0% Max
Immature kernel	1.0% Max
Whole grain:	40% Min

Khi xác định chất lượng gạo doanh nghiệp đã không hiểu các tiêu chuẩn đánh giá gạo, nếu gạo đạt chỉ tiêu là 40% hạt nguyên là loại gạo 15% tấm chứ không phải là loại 25 % tấm. Khi giao hàng bạn hàng Ấn độ căn cứ vào tiêu chí này mà từ chối nhận hàng và buộc phía Việt nam phải giao loại 40% hạt nguyên tối thiểu, tức là loại 15% tấm. Tất nhiên phía Việt nam không thể chở gạo quay lại Việt nam để thay bằng loại khác, để bạn hàng nhận gạo và thanh toán phía Việt nam phải giảm giá, thương vụ này bị lỗ vốn.

**- Xác định chất lượng theo hiện trạng thực tế của hàng hoá:** Có nghĩa là hàng hoá thế nào thì bán thế. Theo phương pháp này người bán không chịu trách nhiệm về chất lượng hàng đã giao. Trong hợp đồng thường dùng cụm từ: as it is hoặc as it sale

Xác định chất lượng theo phương pháp này thường được áp dụng cho các hợp đồng mua bán đồ cũ, đồ phế thải, phế liệu, phế phẩm v.v.v Đối với những hợp đồng có những chi tiết, linh kiện rời đi kèm phải quy định rõ trong hợp đồng hoặc phải đính kèm hợp đồng các bản vẽ cataloge để tránh bất lợi cho người mua.

Các doanh nghiệp Việt nam thường mua máy móc thiết bị hoặc một số hàng hoá đã qua sử dụng, nếu không chú ý đến điều khoản này có thể sẽ nhận phải lô hàng quá kém về chất lượng hoặc thiết bị không đồng bộ mà người bán sẽ phủ nhận trách nhiệm của mình

**- Xác định chất lượng hàng hoá dựa vào bảng thiết kế kỹ thuật hoặc cataloge**

Phương pháp này thường áp dụng trong các hợp đồng mua bán máy móc thiết bị có nhiều chi tiết lắp ráp

**- Xác định chất lượng theo các tiêu chuẩn sẵn có trong thực tế**

Có thể ghi theo tiêu chuẩn quốc tế hoặc theo tiêu chuẩn của nước người bán hoặc theo tiêu chuẩn của nước người mua cũng có thể ghi theo tiêu chuẩn của đơn chào hàng đã được 2 bên thống nhất hoặc ghi theo ký hiệu đã được đăng ký quốc tế

Ví dụ:



Hàng hoá là màng nhựa BOPP trong suốt chưa in màu, chưa in chữ, chưa gia cố, chưa được hỗ trợ bằng các vật liệu khác dùng để sản xuất bao bì sản phẩm thì ghi: Export Standard, as per approved samples.

Hàng hoá là bột nhựa PVC đăng ký theo tiêu chuẩn quốc tế với các chủng loại:

+ Dùng để sản xuất các khớp nối, các sản phẩm tạo ra từ khuôn cứng, khuôn thổi, khuôn phun cứng, được ghi theo ký hiệu **MVP- 58/K-58**

+ Dùng để sản xuất ống nhựa bọc dây cáp điện làm tấm cứng được ghi theo ký hiệu : MVP-66/K-66

+ Dùng để sản xuất các tấm mềm, bọc dây cáp mềm, vải giả da được ghi theo ký hiệu MVP – 71/K- 71

**- Xác định chất lượng dựa vào sự xem trước và đồng ý**

Phương pháp này được áp dụng với những hợp đồng mua bán các loại hàng hoá sau khi được trưng bày tại hội chợ, triển lãm hoặc một số hoá chất, hợp chất khác.

Ví dụ: Chất lượng hàng là hương liệu tổng hợp dùng để sản xuất kem đánh răng có tên hàng là: SPEARMINT TP 4472

Commodity: Spearmint TP 4472

Quality: as per previous shipment, the same as approved specification.

Ngoài các phương pháp nêu trên người ta còn sử dụng một phương pháp khác như: dựa vào chỉ tiêu đại khái quen dùng, dựa vào phẩm chất tiêu thụ tốt trên thị trường lúc ký hợp đồng ... những phương pháp này không phổ biến do vậy chúng ta không đề cập ở đây.

**Điều 4: Giá cả ( Article 4: Price).**

Đây có thể nói là điều khoản quan trọng nhất của hợp đồng ngoại thương mọi điều khoản khác có thể dễ ràng nhượng bộ hoặc bị thuyết phục nhưng với điều khoản này hầu hết các bên đối tác đều không muốn nhượng bộ. Chính vì vậy khi thương thảo hợp đồng các bên thường rất thận trọng đối với điều khoản này. Thông thường các bên phải thống nhất những nội dung sau đây.

**- Đồng tiền tính giá:**

Trong hợp đồng ngoại thương giá cả hàng hoá có thể được tính bằng tiền của nước người bán, có thể được tính bằng tiền của nước người mua hoặc có thể được tính bằng tiền của nước thứ ba. Đối với người bán luôn chọn đồng tiền có xu hướng tăng giá trị trên thị trường hối đoái, với người mua thì ngược lại. Do vậy người ta thường thống nhất chọn đồng tiền nào có giá ổn định trên thị trường hối đoái, đó là những đồng tiền có khả năng chuyển đổi cao, hay gọi là đồng tiền

manh, hiện nay nếu sắp xếp theo mức độ chuyển đổi thì những đồng tiền sau đây được sử dụng phổ biến hơn cả: USD, JPY, EUR, GBP.

**- Phương pháp tính giá.**

Có rất nhiều cách xác định giá cả hàng hoá. Các bên cần phải thống nhất phương pháp tính giá ngay khi đàm phán để không xảy ra tranh chấp trong quá trình thực hiện hợp đồng và không để xảy ra tình trạng bên có lợi nhiều và bên bị thiệt hại lớn, như vậy, ảnh hưởng đến sự phát triển của hoạt động thương mại quốc tế.

Tùy theo từng thương vụ, từng đối tượng của hợp đồng mà người ta có thể chọn một trong các phương pháp tính giá sau đây:

+ Giá cố định (fixed Price) Là giá được xác định ngay trong khi đàm phán ký kết hợp đồng và không thay đổi trong quá trình thực hiện hợp đồng.

Phương pháp này chỉ nên dùng với các hợp đồng có giá trị nhỏ, thời gian thực hiện ngắn giá cả trên thị trường ổn định. Không nên dùng phương pháp này với những thương vụ mua bán hàng chiến lược thời gian thực hiện dài giá cả lại biến động mạnh trên thị trường dễ gây thiệt hại cho một trong hai bên, không hài hoà quyền lợi.

+ Giá quy định sau: Là giá chưa được quyết định trong lúc đàm phán và ký kết hợp đồng. Trong lúc đàm phán các bên thoả thuận các điều kiện và thời gian xác định giá. Ví dụ: “Giá sẽ được xác định vào thời điểm giao hàng” hoặc “Giá sẽ được tính tại thời điểm thanh toán theo giá quốc tế tại sở giao dịch hàng hoá.....”

Phương pháp này được sử dụng với những hợp đồng mua bán hàng hoá có sự biến động mạnh về giá trên thị trường và trong thời kỳ lạm phát với tốc độ cao.

+ Giá xét lại: các bên thoả thuận và ghi rõ trong hợp đồng điều kiện ‘Đơn giá được xác định tại thời điểm ký hợp đồng; nhưng sẽ được xét lại nếu tại thời điểm giao hàng hoặc thời điểm thanh toán, giá cả biến động trong khoảng (...)%.

VD: trường hợp XK gạo:

**Unit price:** USD 220/MT FOB Saigon Port- 2000.

It will vary by mutual agreement, if when shipment the price be changed about  $\pm 10\%$ .

Giá xét lại cũng được áp dụng để phòng chống rủi ro về giá cả cho các bên tham gia hợp đồng khi thời gian thực hiện hợp đồng dài, giá trị lô hàng lớn, hoặc trong trường hợp mua/bán các mặt hàng nhạy cảm về giá.

Ngoài việc xác định giá cả, các bên còn phải thoả thuận về **đơn giá và điều kiện cơ sở giao hàng tương ứng**. Chẳng hạn giá tôm càng thịt được ghi trong hợp đồng:

- Unit Price: USD 14/kg CFR Singapore – Incoterms 2000
- Total Amount: USD 14,000.00

Trong hợp đồng NK bình Gas lạnh FREON 22, dung tích nhỏ hơn 25 lit từ Mỹ có đơn giá và tổng giá trị hợp đồng là:

- Unit Price: USD 2.4/Kg CIF<sub>HCM</sub> - 2000
- Total Amount: USD 26,128.50

Tổng giá trị hợp đồng được ghi vào điều khoản này:

Tổng giá trị hợp đồng = Đơn giá × Số lượng/Khối lượng hàng hoá

+ Giảm giá: Trong thực tế, khi thoả thuận – ký kết hợp đồng mua, bán, các bên thường dành cho nhau những ưu đãi như NB thưởng khuyến khích cho NM, hoặc NM ứng tiền trước cho NB... Thông thường NB hay dành nhiều ưu đãi cho NM hơn. Một trong những ưu đãi là việc giảm giá bán.

Có nhiều nguyên nhân có thể áp dụng để giảm giá:

+ Giảm giá do trả tiền sớm: NB nhằm mục đích khuyến khích NM thu xếp việc thanh toán sớm và được hưởng tỷ lệ giảm giá theo thời gian thanh toán sớm.

+ Giảm giá do mua thử hoặc mua hàng với số lượng lớn: có thể coi đây là một hình thức khuyến mãi của NB.

Giảm giá nếu trên thị trường đang có sự cạnh tranh mạnh mẽ của các đối thủ: NB nhằm mục đích lôi kéo khách hàng về phía mình.

Lưu ý: Có 2 phương pháp tính giảm giá thường được áp dụng:

*Giảm giá đơn (Simple discount rate):* giảm giá 1 lần cho toàn bộ các nguyên nhân; xác định giá bán theo công thức:

$$P_1 = P_0 \times (1-d)$$

Trong đó:

- +  $P_1$ : là số tiền NM phải thanh toán
- +  $P_0$  là trị giá toàn bộ lô hàng
- +  $d$  là tỷ lệ giảm giá có thể áp dụng

*Giảm giá kép (Chain discount rate):* nếu cùng một lúc NM được hưởng ưu đãi giảm giá do nhiều nguyên nhân, mỗi nguyên nhân được áp dụng một tỷ lệ giảm giá nhất định thì công thức tính giá bán là:

$$P_1 = P_0 \times (1-d_1) \times (1-d_2) \times (1-d_3) \times \dots \times (1-d_n)$$

Trong đó:

- +  $P_1$  là số tiền NM phải thanh toán
- +  $P_0$  là trị giá toàn bộ lô hàng

- +  $d_1$  là tỷ lệ giảm giá do nguyên nhân thứ nhất
- +  $d_2$  là tỷ lệ giảm giá do nguyên nhân thứ hai.....
- +  $d_n$  là tỷ lệ giảm giá do nguyên nhân thứ n

VD: Trị giá lô hàng là 100 triệu USD, NM được giảm giá 20% do mua hàng trong đợt khuyến mãi của NB; đồng thời do mua số lượng nhiều nên được chiết khấu thêm 5%; ngoài ra vì là bạn hàng quen thuộc nên lại được thêm một lần ưu đãi giảm giá 2% nữa. Vì vậy thực tế số tiền NM phải thanh toán chỉ còn:

$$P_1 = 100 \times (1 - 0,2) \times (1 - 0,05) \times (1 - 0,02) \text{ (triệu USD)} = 74,48 \text{ triệu USD.}$$

**Ghi nhớ:** muốn thoả thuận với đối tác để xác định giá hàng XK bạn nên tham khảo các thông tin về giá trên các tạp chí chuyên ngành để xác định được mức giá hợp lý, không quá cao (sẽ khó nhận được sự đồng tình từ phía đối tác) và cũng không quá thấp (gây thiệt hại cho chính mình).

VD: Giá cà phê trên thị trường thế giới (tháng 4/1999) được công bố trên một số tạp chí chuyên ngành:

- Tại thị trường London cà phê Robusta: 1.489 USD/MT
- Tại thị trường singapore cà phê Robusta: 1.516 USD/MT
- Tại thị trường New York cà phê Arabica: 2.847 USD/MT
- Tại thị trường Tokyo cà phê Robusta: 20.530 JPY/Lb (20.530 Yên/tạ)
- Tại thị trường Tokyo cà phê Arabica: 18.700 Yên/bao (69 kg/bao) (18.700 JPY/Bushel)

### **Article 5 – Shipment/ Delivery ( Điều khoản 5 – Giao hàng)**

Đây là điều khoản rất quan trọng của hợp đồng, vì nó sẽ quy định nghĩa vụ cụ thể của NB; đồng thời cũng là ràng buộc các bên hoàn thành trách nhiệm của mình đối với đối phương. Chỉ khi nào NB giao hàng xong mới có thể nhận được tiền và NM mới có cơ sở để nhận hàng như mong muốn. Nếu không có điều khoản này, hợp đồng mua bán coi như không có hiệu lực.

Trong điều khoản giao hàng các bên phải thống nhất với nhau những nội dung cơ bản sau đây:

+ *Thời hạn giao hàng (Time of shipment/ Shipment time):* có thể chọn một trong nhiều cách để quy định thời hạn giao hàng:

*Giao hàng vào một ngày chính xác;* ví dụ: On Jan. 18<sup>th</sup>, 1999.

Với cách quy định này, NB phải giao hàng đúng trong một ngày nào đó – ngày 18/01/1999 trong ví dụ trên – (không có sai lệch); điều này sẽ gây bất lợi cho NB vì trong quá trình thực hiện HĐNT có thể xảy ra những trường hợp bất khả kháng mà NB sẽ khó thực hiện đúng ngày giao hàng như đã qui định. Chẳng hạn

nghư khó khăn trong việc chuẩn bị hàng để XK, hoặc quá trình thuê tàu gặp sự cố... Hơn nữa hàng hoá mua lại trong ngoại thương thường có số lượng lớn, việc vận chuyển bằng đường biển lại phụ thuộc nhiều vào vấn đề thời tiết và liên quan đến nhiều khâu, nhiều người như các nhân viên hãng tàu, nhân viên hải quan, hệ thống cấp giấy phép...

Vì vậy, thời gian giao hàng ít khi được quy định vào một ngày nhất định, trừ trường hợp hàng thuộc loại khẩn cấp, có giá trị nhỏ và khách thường mua một loại hàng quen thuộc nào đó.

Người ta thường quy định thời hạn giao hàng theo những cách sau:

*Giao hàng trong một khoảng thời gian nào đó:*

Thời hạn giao hàng được qui định theo những cách:

From (June 16<sup>th</sup>, 1999) To (July 16<sup>th</sup>, 1999).

Hoặc in July 1999

*Giao hàng theo một mốc quy định nào đó*

Trên hợp đồng ghi theo một trong những cách sau:

Not later than July 31<sup>st</sup> 2006

To be effected latest to July 31<sup>st</sup> 2006

*Thời hạn giao hàng được quy định theo một điều kiện nào đó*

Ví dụ:

While 30 days after L/C issued date

Within 30 days after effective date of this agreement

*Giao hàng ngay lập tức (Prompt/ immediately)*

*Giao hàng càng sớm càng tốt ( as soon as possible)*

+ *Xác định địa điểm giao hàng (place of shipment):* các bên phải thống nhất quy định địa điểm giao hàng cho người vận tải, cho người mua theo một trong những cách sau:

- Địa điểm giao hàng được ghi rõ trong hợp đồng. Cách này ít dùng

- Địa điểm giao hàng theo Incoterms kèm theo điều kiện giá cả.

Ví dụ: Giá lạc nhân xuất khẩu: USD 540/MT FOB Sài Gòn 2000

Giá phụ liệu may áo sơ mi nhập khẩu: USD 0.75 / Yard CFR HCMC port- 2000.

+ *Quy định về phương thức giao hàng :* Gồm các nội dung

- *Có cho phép chuyển tải hay không( Transshipment)*



Nếu từ cảng xếp hàng đến cảng dỡ hàng có ít nhất là 2 phương tiện vận tải được sử dụng, thì trường hợp này được gọi là chuyển tải. Trên hợp đồng sẽ ghi chú:

- + Allowed: được phép (chuyển tải)
- + Hoặc Not Allowed/prohibited: không được phép (chuyển tải) hay Cấm (chuyển tải)

Căn cứ theo hải trình của tàu và lượng hàng hoá chuyên chở để chấp nhận hàng có được phép chuyển tải hay không.

- *Giao hàng toàn bộ hay giao hàng từng phần (Partial shipment)*
- *Giao hàng một lần hay giao hàng nhiều lần (Shipment by Instalment)*

+ Nếu lô hàng được chấp nhận giao nhiều lần thì ghi:

Shipment by Instalment: Allowed - được phép (giao hàng nhiều lần).

+ Nếu lô hàng được chấp nhận giao hàng từng phần thì ghi:

Partial shipment: Allowed - được phép (giao hàng từng phần).

+ Nếu phải giao hàng một lần thì chọn một trong các cách ghi:

- ✓ Total shipment.
- ✓ Partial shipment: Not allowed.
- ✓ Partial shipment: Prohibited.

Việc chấp nhận giao hàng nhiều lần hay một lần phải được cân nhắc sao cho phù hợp với khả năng cung cấp hàng của NB; nhưng đồng thời tạo điều kiện thuận lợi cho việc nhận hàng của NM. Mặt khác còn phải xem xét điều kiện cảng biển có cho phép hay không (nếu giao hàng theo phương thức vận tải biển). Đặc biệt chi phí cho việc giao nhận hàng hoá phải được đặt trong điều kiện tốt nhất.

+ Thông báo về việc giao nhận hàng hoá (Note of shipment):

Tuỳ theo điều kiện giao hàng mà một bên đối tác phải thông báo với bên kia về những vấn đề có liên quan:

- *NM thông báo cho NB:*
  - + Tên tàu, số hiệu của tàu, tên người vận tải, địa điểm giao hàng, thời gian giao hàng...(nếu mua hàng theo điều kiện nhóm F).
- *NB phải thông báo cho NM:* toàn bộ những thông tin về việc giao hàng:
  - + Kết quả giao hàng
  - + Số lượng và chất lượng hàng thực giao
  - + Ngày xếp hàng lên tàu
  - + Ngày được cấp B/L và số của B/L
  - + Ngày tàu khởi hành từ cảng đi và dự kiến ngày tàu đến cảng dỡ hàng

+ Tên tàu, số hiệu và quốc tịch tàu (nếu giành quyền vận tải)...

VD:

Một hợp đồng mua bán thép vụn quy định:

- At least 7 days before vessel's arrival at loading port, the buyer shall advise the seller of the vessel's E.T.A

- 72/48/24 HRS before vessel's arrival at loading port, the master of the M/V shall cable to ship agent her E.T.A and other necessary informations.

Trong điều khoản GIAO HÀNG của hợp đồng mua/bán giữa NM là Việt Nam và NB là Hồng Kông có ghi:

SHIPMENT:

- Latest date of shipment: Mid. Mar, 98 (L/C must be received by the Seller not later than Mar. 07, 08).

- Partial shipment: not allowed.

- Transhipment: not allowed.

- Port of Shipment: any New Zealand Port.

- Port of Destination: Hochiminh City Port, Vietnam

- Notice of Shipment: within 5 working days after the departure date of cargo vessel, the Seller shall notify by fax to the Buyer following shipping particulars:

- Vessel's name and nationality – Contract No.

- Total amount of contract – B/L No. and B/L date.

- Port of loading and port of destination.

- Date of shipment – ETD and ETA.

- FAX TO BUYER THE COMPLETED DOCUMENT.

**Chú ý:** khi mua bán hàng hoá với số lượng lớn, phải thuê tàu chuyên, các bên còn phải thống nhất với nhau thêm về điều kiện thuê tàu và phương thức giao hàng. Những nội dung này phải thống nhất với nội dung ghi trên hợp đồng thuê tàu được ký kết giữa người vận tải và người thuê tàu.

VD: hợp đồng XK 20.000 tấn gạo từ Việt Nam đi Ấn Độ, theo điều kiện FOB cảng Sài Gòn, trong điều khoản Giao hàng có ghi:

**Loading terms:**

At the loading port, the cargo will be loaded at the rate of 2,000MT per weather working days of 24 consecutive hrs, Sundays and Holidays excepted even if used (WWDSHEXIU). If the NOR is presented before noon, laying time to commence at 13:00 o'clock at the same day. If the NOR tendered in afternoon but during office Hrs (from 1.30 P.M to 4.30 P.M), the laytime to commence from 8:00 on the next working day. Dunnage to be for Buyer's/Shipowner's account.

Demurrage/Despatch as per Charter Party.

Tại cảng bốc hàng, hàng hoá sẽ được bốc lên tàu theo tỷ lệ 2.000 tấn/ngày theo điều kiện WWDSHEXIU. Nếu bản *thông báo tàu* đã sẵn sàng đến trước 12h trưa thì thời gian xếp hàng lên tàu được tính từ 13 giờ cùng ngày. Nếu bản thông báo tàu đã sẵn sàng đến sau 12h trưa nhưng trong giờ làm việc (Từ 1 giờ 30 đến 4 giờ 40 buổi chiều), thời gian xếp hàng lên tàu sẽ được tính từ 8 giờ sáng của ngày làm việc kế tiếp. Vật chèn lót được tính cho người mua hoặc chủ tàu.

Điều kiện thưởng, phạt như trong hợp đồng thuê tàu.

### **Article 6: Settlement/payment ( Điều 6: Thanh toán).**

Incoterms quy định nghĩa vụ người bán phải giao hàng đúng như hợp đồng và được thanh toán, nghĩa vụ của người mua là phải nhận hàng và thanh toán cho người bán. Vì vậy cũng như điều khoản giao hàng, điều khoản thanh toán giữ vị trí rất quan trọng trong hợp đồng ngoại thương, vì nó liên quan trực tiếp đến quyền lợi của cả hai bên. Do vậy khi đàm phán ký kết hợp đồng ngoại thương về điều khoản thanh toán các bên cần phải thống nhất những nội dung chính dưới đây.

1. *Đồng tiền thanh toán*: có thể trùng với đồng tiền tính giá, có thể khác với đồng tiền tính giá. Nếu có sự khác biệt thì phải quy đổi trên cơ sở tỉ giá được công bố ở ngân hàng ngoại thương và phải được ghi rõ trong hợp đồng. Thông thường thì đồng tiền thanh toán và đồng tiền tính giá trùng với nhau và là các đồng tiền mạnh.

#### *2. Phương thức thanh toán:*

.Trên thị trường thế giới hiện nay người ta thường áp dụng một số phương thức thanh toán sau đây.

- Thanh toán tiền mặt.
- Thanh toán chuyển tiền ( bằng thư hay bằng điện)
- Thanh toán nhờ thu
- Thanh toán tín dụng chứng từ.

Kỹ thuật thanh toán các phương thức này học sinh sẽ được học trong môn ***thanh toán quốc tế***.

Mỗi phương thức thanh toán đều có những điểm lợi và bất lợi cho người bán hoặc người mua. Do vậy tùy thuộc mối quan hệ, giá trị và thời hạn thực hiện hợp đồng mà các bên thống nhất lựa chọn phương thức thanh toán nào cho phù hợp, thuận tiện và đảm bảo quyền lợi cho các bên tham gia hợp đồng.

Muốn lựa chọn một phương thức thanh toán hợp lý trong quá trình mua bán trao đổi hàng hoá với nước ngoài, ngoài việc nắm vững các quy trình nghiệp vụ mỗi thương nhân còn phải biết vận dụng chúng một cách linh hoạt, ứng xử nhanh

trong nhiều trường hợp vì nghiệp vụ thanh toán quốc tế là một nghiệp vụ rất phức tạp, nếu gặp phải các đối tác không trung thực, có nhiều thủ đoạn thì rất dễ rơi vào bẫy của họ và sẽ khó có thể tránh khỏi tình trạng tiền mất tật mang.

Khi lựa chọn các phương thức thanh toán các thương nhân cần xem xét những căn cứ sau đây:

*a. Độ an toàn trong thanh toán.*

*Độ an toàn trong thanh toán được xem xét trên 2 yếu tố:*

- Thời hạn thanh toán càng dài độ an toàn càng thấp do yếu tố lạm phát hoặc do biến động của tỉ giá

- Nếu không đề phòng những rủi ro thường gặp trong thanh toán như sự lừa đảo của bạn hàng, năng lực tài chính của những người có liên quan, như: ngân hàng bảo lãnh, ngân hàng mở L/C, ngân hàng nhờ thu.v.v. thì độ an toàn trong thanh toán càng thấp.

*b. Chi phí dịch vụ.*

Với những phương thức thanh toán khác nhau thì chi phí dịch vụ trả cho ngân hàng cũng rất khác nhau, do vậy nhân tố này cũng phải được cân nhắc cẩn thận nếu không chi phí dịch vụ sẽ làm tiêu tan lợi nhuận của thương vụ.

*c. Trị giá của lô hàng.*

Trị giá của lô hàng càng lớn thì rủi ro càng cao.

*d. Quan hệ các bên*

Quan hệ truyền thống lâu dài, lâu dài giữ uy tín trong kinh doanh sẽ cho các thương nhân giảm bớt rủi ro trong thanh toán.

*3. Ngân hàng phục vụ xuất nhập khẩu (Seller's bank/ Collecting bank/ advising bank)*

Ghi rõ tên địa chỉ của ngân hàng tham gia vào quá trình thanh toán tiền hàng ( thu hộ tiền, chuyển hộ tiền, giữ hộ tiền, thông báo về kết quả mở L/C và nhận tiền, ngân hàng mở L/C nếu thanh toán bằng L/C) Các bên tham gia hợp cần chú ý cung cấp đầy đủ những chi tiết về ngân hàng này và tài khoản để bảo vệ quyền lợi của mình trong thanh toán.

*4 Thời hạn thanh toán (Time of payment)*

Khi đàm phán về thời hạn giao hàng các bên có thể thống nhất với nhau theo một trong những cách sau: Trả tiền trước, trả tiền sau, trả tiền ngay khi giao hàng hoặc thanh toán theo phương thức hỗn hợp( trả trước một phần, trả ngay một phần, và phần còn lại sẽ thanh toán sau khi giao hàng một khoảng thời gian nào đó)

*a. Người mua trả tiền trước khi người bán giao hàng có thể xảy ra 2 trường hợp:*

+ Người mua giao trước một khoản tiền từ 50% đến 100% tổng giá trị lô hàng: cách này áp dụng khi người mua cần khẩn cấp một loại hàng hoá nào đó hoặc khi người bán gặp khó khăn về tài chính không đủ khả năng tự thực hiện hợp đồng hoặc đối tượng mua bán là loại hàng hoá độc quyền. Tùy theo tính chất của từng thương vụ mà giá cả có thể thấp hơn mà cũng có thể cao hơn giá thị trường.

Phương thức này chỉ nên dùng khi hai bên có mối quan hệ thân thiết như: bạn hàng truyền thống hoặc quan hệ giữa công ty mẹ và các công ty con hoặc chi nhánh ở nước ngoài, hoặc giữa các bên đối tác phải có sự tin cậy tuyệt đối. Bởi vì với cách thanh toán này thì rủi ro đối với người mua cao hơn người bán.

+ Người mua giao cho người bán một số tiền tương đương với một phần giá trị lô hàng ( khoảng 10%) giá trị còn gọi là tiền đặt cọc để thực hiện hợp đồng: Cách này được áp dụng khi cả hai bên cùng muốn hợp đồng phải được thực hiện một cách chắc chắn và nhà xuất khẩu coi khoản ứng trước này như một vật bảo đảm cho việc nhận hàng và thanh toán của người mua.

*b. Thanh toán ngay:* Bằng tiền mặt thường được áp dụng trong trường hợp buôn bán tiểu ngạch ( là hình thức buôn bán trao đổi giữa các thương nhân hai nước vùng biên giới với giá trị trao đổi thấp, thường là dưới 1000 USD).

Trên thị trường thế giới người ta chấp nhận trả tiền ngay khi sử dụng phương thức D/P trong phương thức nhờ thu hoặc L/C at sight trong phương thức tín dụng chứng từ. Trả ngay ở đây được hiểu là trả ngay khi nhìn thấy hối phiếu đòi tiền, có nghĩa là sau khi giao hàng người bán sẽ lập hối phiếu yêu cầu người mua thanh toán ngay khi nhận được hối phiếu ( khi nhìn thấy hối phiếu). Khoảng thời gian kể từ khi người bán ký phát hối phiếu cho đến khi nhận được giấy báo có từ ngân hàng kéo dài ít nhất là 21 ngày.

*c Trả tiền sau:* Đối với những lô hàng có giá trị lớn bên bán thường chấp nhận cho bên mua trả tiền sau thông qua phương thức D/A trong phương thức nhờ thu hoặc Usance L/C trong phương thức tín dụng chứng từ. Theo cách này thì sau khi gửi hàng cho bên mua bên bán lập bộ chứng từ nhờ thu nhờ ngân hàng thu hộ tiền từ người mua theo chỉ thị nhờ thu hoặc lập bộ chứng từ thanh toán theo quy định trong L/C gửi đến ngân hàng mở L/C yêu cầu chấp nhận thanh toán. Khi nhận được chứng từ nhờ thu hoặc nhận được chứng từ thanh toán ngân hàng yêu cầu người mua đến ngân hàng ký hối phiếu chấp nhận trả tiền và giao chứng từ cho người mua đi nhận hàng. Người bán có thể dùng bộ chứng từ đã được người mua chấp nhận trả tiền để thế chấp vay vốn tại ngân hàng hoặc chiết khấu với một ngân hàng nào đó để lấy tiền ngay.

**Điều 7: Chứng từ giao hàng (necessary documents/document requirement/negotiation documents)**



Mục này yêu cầu NB phải cung cấp cho NM những chứng từ chứng minh việc đã giao hàng cho người vận tải như hai bên đã thoả thuận. Nếu bộ chứng từ NB xuất trình là đầy đủ và hợp lệ mới được thanh toán bởi NM hoặc ngân hàng phục vụ NM. Trong nhiều trường hợp, do không thống nhất trước với nhau về việc chuẩn bị bộ chứng từ, NB cung cấp cho NM không đủ những chứng từ cần thiết, gây khó khăn cho NM trong việc nhận hàng; ngoài ra còn gây tổn kém thời gian và tiền bạc của hai bên do phải điều chỉnh, bổ sung chứng từ sau khi giao hàng.

Những chứng từ cần thiết mà NB bắt buộc phải gửi cho NM hoặc ngân hàng phục vụ NM:

- Hối phiếu (Bill of Exchange)
- Vận tải đơn (Bill of Lading/Airwaybill/Railwaybill...)
- Hoá đơn bán hàng (Commercial Invoice)
- Bảng kê chi tiết hàng hoá (Packing List)
- Giấy chứng nhận số lượng, chất lượng hàng hoá thực giao do người sản xuất xác nhận đảm bảo về lượng hàng mua bán (Certificate of Quantity/Certificate of Quality)

Số lượng mỗi loại chứng từ (bao nhiêu bản chính, bao nhiêu bản phụ) và gửi tới đâu sẽ do hai bên thoả thuận khi đàm phán để ký hợp đồng

Tuỳ theo tình trạng hàng hoá mua bán và tính chất của cuộc trao đổi, mà NB phải cung cấp cho NM thêm những chứng từ khác (nếu có yêu cầu) như:

- Giấy chứng nhận bảo hiểm do công ty bảo hiểm cấp (nếu bán hàng theo giá CIF hoặc CIP).
- Giấy chứng nhận xuất xứ hàng hoá do cơ quan chuyên môn của chính phủ nước XK cấp (Certificate of Origin – C/OO)
- Giấy chứng nhận kiểm tra, giám định hàng hoá do cơ quan chuyên môn cấp (khi hàng hoá là thực phẩm, thuốc chữa bệnh, máy móc – thiết bị...)
- Giấy phép xuất nhập khẩu, nếu là hàng chịu sự quản lý của nhà nước.

.....

Mỗi loại chứng từ mang ý nghĩa khác nhau trong bộ hồ sơ thanh toán.....vì vậy sau khi giao hàng nhà XK phải kiểm tra kỹ trước khi gửi chứng từ cho NM và NM cũng phải kiểm tra kỹ khi nhận được bộ chứng từ người bán chuyển đến.

VD: Điều khoản thanh toán của hợp đồng mua/bán giữa NM là VN và NB là HK được ghi:

Mode of payment and necessary documents:

By Irrevocable L/C at sight for full contractual value in favour of HK Ltd (4002 Central Plaza 18 Harbour rd ( HK) Account No:..... through The Hongkong & Shanghai Banking Corp. Ltd, 1 Queen’s rd, Central Hongkong.

TTR acceptable 100% pct of the value of certified loaded quantity payable on presentation of the following documents:

+ Negotiation documents:

3 originals clean on board ocean B/L.

3 originals of singed commercial invoice

3 originals of certificate of origin issued by Chamber of commerce of New Zealand.

3 originals of certificate of quality/ Quantity issued by manufacturer

3 originals of detailed packing list

1 original & 2 copies of insurance certificate covering “ All risk”with 110% invoice value claim payable at Bao Viet Hochiminh city.

1 copy of advising fax

+ Special instructions:

Third party’s document are acceptable.

### 2.3.2: *Các điều khoản tăng cường sự ràng buộc trách nhiệm của bên.*

#### **Article 8 Packing and marking( Điều khoản 8: Bao bì và ký mã hiệu)**

+ **Packing:** Trong hoạt động thương mại, bao bì giữ một vị trí rất quan trọng vì nó có những chức năng sau đây:

- Chứa đựng hàng hoá theo tiêu chuẩn đơn vị
- Bảo vệ hàng hoá, tránh những tổn thất thiệt hại do tác động của môi trường bên ngoài, của tự nhiên hoặc do những hành động cố ý của con người
- Làm tăng giá trị của sản phẩm do tính thẩm mỹ của bao bì
- Gợi ý, kích thích nhu cầu người tiêu dùng
- Hướng dẫn người tiêu dùng cách sử dụng hàng hoá
- Phân biệt hàng hoá của hợp đồng này với hàng hoá của hợp đồng khác

Chính vì vậy việc cung cấp bao bì là yêu cầu không thể thiếu đối với doanh nghiệp nói chung và đối với thương nhân kinh doanh xnk nói riêng do đó khi thương thảo hợp đồng ngoại thương các bên cần thoả thuận điều khoản này một cách cẩn thận. Về điều khoản này trong hợp đồng ngoại thương người ta thường quy định theo 2 cách:

**Cách 1:** Quy định chung chung, chẳng hạn: Bao bì phải phù hợp với tính chất hàng hoá, phương tiện vận chuyển và theo tiêu chuẩn xuất khẩu, do ai cung cấp (người bán hay người mua) phải quy định cụ thể trong hợp đồng.

**Cách thứ 2:** Quy định cụ thể:

Trong hợp đồng phải nêu rõ các yêu cầu về bao bì như:

Yêu cầu kỹ thuật của bao bì

Nghĩa vụ cung cấp bao bì

Loại bao bì

Chất liệu sản xuất bao bì

Tiêu chuẩn bao bì

Chi tiết hướng dẫn sử dụng bao bì

Phải ghi rõ trọng lượng, khối lượng tịnh và khối lượng cả bì.

+ **Marking:** Là những ký hiệu, hàng chữ ghi bên ngoài các loại bao bì để hướng dẫn công tác giao nhận, vận chuyển và bảo quản hàng hoá. Trong hợp đồng các bên cũng rất cần phải quy định rõ những yêu cầu về ký mã hiệu, đó là:

- Được viết bằng sơn hoặc mực không phai, không nhoè
- Phải dễ đọc, dễ thấy
- Kích thước của ký mã hiệu thường  $\geq 2\text{cm}$
- Không gây ảnh hưởng đến phẩm chất hàng hoá
- Phải dùng mực màu đen hoặc màu tím với hàng hoá thông thường, màu đỏ với hàng hoá nguy hiểm, màu da cam với hàng hoá độc hại
- Phải được viết theo thứ tự nhất định
- Phải được kẻ ít nhất trên 2 mặt giáp nhau, thông thường người ta kẻ trên 3 mặt phẳng theo phương thẳng đứng của bao bì.

#### **Article 9 – Penalty (Điều 9 – Phạt và bồi thường thiệt hại):**

Với điều kiện này các bên sẽ thoả thuận những biện pháp trừng phạt khi hợp đồng không thực hiện được do lỗi của một trong hai bên:

- Những trường hợp sẽ bị phạt:
  - + Chậm giao hàng
  - + Giao hàng với số lượng và chất lượng không phù hợp với qui định của hợp đồng
  - + Chậm thanh toán
  - + Mở L/C chậm hơn qui định so với hợp đồng
  - + Cố tình vi phạm hợp đồng, đơn phương huỷ bỏ hợp đồng...
- Mức độ phạt, bồi thường thiệt hại: có thể chọn một trong những cách:
  - + Qui định phạt bằng một số tiền cụ thể
  - + Thống nhất một tỉ lệ nào đó trên tổng giá trị hợp đồng.

#### **Article 10 – Insurance (Điều 10 – Bảo hiểm)**

Bảo hiểm (kinh tế) là một hoạt động kinh tế nhằm mục đích phân chia tổn thất và bảo đảm vốn kinh doanh cho chủ đối tượng được bảo hiểm. Trong kinh doanh hàng hoá ngoại thương hầu hết hàng hoá được chuyên chở bằng đường biển, nên càng cần phải có biện pháp hữu hiệu nhằm bảo vệ quyền lợi của chủ hàng. Vì vậy, bạn nên mua bảo hiểm cho hàng hoá của mình.

Trước đây, các doanh nghiệp Việt Nam do thiếu vốn và chưa hiểu rõ tác dụng của bảo hiểm nên chưa chú trọng lắm đến công tác bảo hiểm. Ngày nay, có

nhiều người nhận thấy tác dụng của bảo hiểm nên đã thay đổi quan niệm “nhường quyền mua bảo hiểm” cho đối tác nước ngoài. Vì vậy trong hợp đồng cần ghi rõ ai là người mua bảo hiểm và điều kiện bảo hiểm cần mua.

### **Article 11 – Claim (Điều 11 – Khiếu nại):**

Khiếu nại là phương pháp giải quyết các tranh chấp bằng thương lượng trực tiếp giữa các bên có liên quan với nhau nhằm thoả mãn (hoặc không thoả mãn) yêu cầu của bên khiếu nại. Vì vậy trong HĐNT người ta thường ghi thêm điều khoản này để quyền lợi các bên được bảo đảm một cách an toàn hơn; đồng thời giữ được mối quan hệ tốt đẹp giữa các bên có liên quan.

Khiếu nại có ý nghĩa rất lớn trong hoạt động ngoại thương vì những lý do sau đây:

Thứ nhất: khiếu nại kịp thời sẽ bảo vệ quyền lợi cho người khiếu nại; vì nếu người bị khiếu nại thoả mãn yêu cầu của người khiếu nại tức là quyền lợi của bên khiếu nại được phục hồi, do đó bảo đảm quá trình kinh doanh của doanh nghiệp.

Thứ hai: thông qua khiếu nại có thể đánh giá được uy tín của đối phương để làm cơ sở cho quá trình xây dựng mối quan hệ sau này.

Thứ ba: khiếu nại còn là cơ sở để toà án hoặc trọng tài chấp nhận đơn kiện để xét xử nếu trong HĐ qui định khiếu nại là bước bắt buộc trước khi đưa ra trọng tài.

Trong hợp đồng, các bên sẽ qui định những trường hợp nào NB có thể khiếu nại NM (hoặc ngược lại); trình tự khiếu nại; thời hạn nộp đơn khiếu nại; quyền hạn và nghĩa vụ của các bên khi đưa ra khiếu nại; các phương pháp điều chỉnh khiếu nại...

### **Article 12 – Arbitration (Điều 12 – Trọng tài)**

Nếu giải quyết tranh chấp giữa các bên bằng thương lượng, khiếu nại không thành, có thể đưa vụ việc ra Trọng tài để được phân xử. Phán xét của trọng tài sẽ là quyết định cuối cùng mà các bên phải chấp hành. Vì vậy điều khoản trọng tài cũng nên đưa vào hợp đồng để một mặt các bên thấy rõ trách nhiệm hơn trước pháp luật; mặt khác có cơ sở để bảo vệ quyền lợi nếu xảy ra tổn thất, tranh chấp.

Những nội dung đề cập đến trong điều khoản này:

- Người đứng ra phân xử để giải quyết tranh chấp giữa các bên là Toà án quốc gia hay Trọng tài kinh tế; Trọng tài quốc tế hay Trọng tài quốc gia... Trong mua bán ngoại thương ở Việt Nam, nhà kinh doanh XNK thường hay chọn trọng tài phân xử là Trọng tài quốc tế Việt Nam.

- Luật nào sẽ được áp dụng trong việc xét xử

- Địa điểm tiến hành giải quyết tranh chấp

- Cam kết chấp hành tài quyết của các bên

- Phân định chi phí trọng tài (thường là bên thua kiện phải chịu)...

Chẳng hạn có thể viết:

In the course of executing this contract, all disputes not reaching at amicable agreement shall be settled by the Arbitration Committee of Vietnam under the

rules of The International Chamber of Commerce of which awards shall be final and binding both parties. The fee for the arbitration and other charges shall be born by the losing party, unless otherwise agreed.

**Article 13 – Force Majeures (Điều 13– Bất khả kháng):** Trong thực tế khi thực hiện hợp đồng có những tình huống xảy ra ngoài khả năng dự kiến của các bên, gây nên những tổn thất không thể tránh khỏi cho hàng hoá; chẳng hạn như thiên tai bất ngờ, hoả hoạn hoặc những hành vi của con người, của chiến tranh làm thiệt hại hàng hoá... Những tổn hại ngoài dự phòng này được coi là Bất khả kháng và các bên có thể được miễn trách (Immunity Liability). Để không bị quy trách nhiệm khi có tổn thất hàng hoá ngoài ý muốn, các bên cũng nên ghi vào hợp đồng điều khoản này. Tuy nhiên cần thống nhất về Tổ chức cấp chứng chỉ giám định Bất khả kháng để dễ phân xử khi xảy ra tổn thất.

Nếu bị khiếu nại bạn cũng nên cố gắng đưa ra các bằng chứng để chứng minh mình ở trong tình trạng bất khả kháng.

**Article 14 – Inspection (Điều 14 – Kiểm tra):**

Kiểm tra hàng hoá XNK có thể xuất phát từ:

- + Yêu cầu của người bán
- + Yêu cầu của người mua
- + Yêu cầu của Chính phủ hoặc cơ quan chuyên môn

Vì vậy điều khoản này đôi khi cũng trở nên cần thiết, đặc biệt trong trường hợp kiểm tra chất lượng hàng XNK là yêu cầu bắt buộc để đáp ứng một nhu cầu nào đó từ phía chính quyền nước XK hoặc nước NK như: kiểm tra lương thực, thực phẩm, cà phê, thuốc chữa bệnh, thiết bị...

Hàng hoá được kiểm tra bởi người XK hoặc người đại diện của nhà XK, là một việc làm cần thiết khách quan để sớm phát hiện những sai sót làm ảnh hưởng đến chất lượng hàng XK và kịp thời điều chỉnh, sửa chữa sản phẩm.

Tuy nhiên trong nhiều trường hợp, vẫn cần có sự kiểm tra chi tiết từ phía nhà NK hoặc người đại diện của nhà NK (hoặc một tổ chức giám định chuyên môn) để bảo đảm rằng NB giao hàng đúng theo yêu cầu của NM và tuân theo luật pháp nước nhập khẩu. Trong trường hợp này hai bên phải chỉ đích danh người cấp giấy chứng nhận kiểm tra.

VD: Điều khoản KIỂM TRA của hợp đồng mua/bán giữa NM là bên Việt Nam và NB là nhà XK Hồng Kông được ghi:

Manufacturer's inspection at Loading Port shall be final. In case, if any difference from quantity and/or quality of this contract. The Buyer should claim within 40 days from the date of final discharging within Vinacontrol's report and the Seller should investigate the claim within 15 days from the date of submitting claim letter. After confirming within 15 days the Seller should settle the claim.

**Article 15 – Other Claus/Generalities (Điều khoản chung/Điều khoản khác):** Trong điều khoản này các bên ghi chú những nội dung muốn thêm vào nhưng không nằm trong những điều khoản kể trên, chẳng hạn như thời gian, địa



điểm lập hợp đồng, ngôn ngữ sử dụng trong hợp đồng, số bản có hiệu lực pháp luật và số bản mỗi bên giữ để thực hiện hợp đồng...

Ngoài ra tùy theo tính chất của thương vụ, nếu thấy cần thiết người ta còn thêm vào những điều khoản:

**Article 16 – Guarantee (Điều 16 – Bảo đảm/Bảo hành/Bảo trì):**

Khi cần có sự bảo đảm của một bên về một yêu cầu nào đó trong thương vụ, hai bên cần ghi chép điều này thành văn bản; chẳng hạn Bảo đảm của NM cung cấp bao bì đúng tiêu chuẩn kỹ thuật, đúng mẫu mã theo tiêu chuẩn XK; bảo đảm cung cấp những dịch vụ cần thiết sau khi giao hàng của NB... hoặc trong trường hợp mua bán thiết bị thì lời cam kết bảo hành định kỳ cho thiết bị của NB cũng phải được ghi chép vào đây:

- + Thời hạn hay tiêu chuẩn bảo hành
- + Chi phí bảo hành
- + Chi phí dịch vụ khác phục vụ cho việc bảo hành...

**Article 17 – Training (Điều 17 - Đào tạo):** Nếu trong thương vụ có yêu cầu về đào tạo nhân viên, đảm bảo khả năng sử dụng hàng hoá do NB cung cấp, hai bên phải thoả thuận:

- + Số lượng nhân viên được đào tạo.
- + Chi phí đào tạo do NB hay NM chịu
- + Thời gian và địa điểm đào tạo nhân viên
- + Tài liệu kỹ thuật do NB cung cấp...
- + Kết quả sau đào tạo (trình độ người được đào tạo, bằng cấp đạt được...)

**Article 18 – Installation – Test run – Commissioning (Điều 18 – Lắp đặt – Chạy thử – Nghiệm thu):**

Trong trường hợp mua bán thiết bị hoặc chuyển giao công nghệ mang tính chất phức tạp, cần phải có giai đoạn thử nghiệm trước khi đưa vào sử dụng, NB có trách nhiệm lắp đặt, vận hành thử thiết bị...; nếu thấy hoàn hảo mới làm biên bản bàn giao cho NM.

**Article 19 – Confidentiality (Điều 19 – Bảo mật):** Điều khoản này nhằm ràng buộc các bên giữ bí mật về cuộc mua bán – trao đổi vì một lý do nào đó; chẳng hạn bảo vệ bí quyết kỹ thuật; giữ bí mật về giá cả; quyền sở hữu công nghiệp...

**Article 20 – Patent right (Điều 20 – Vi phạm bản quyền):** Để tránh tình trạng sử dụng bản quyền của người khác trong mua bán sản phẩm hoặc trong hợp đồng gia công, điều khoản này đưa vào hợp đồng nhằm ràng buộc các bên tuân thủ pháp lệnh về bản quyền và có trách nhiệm với nhau khi thực hiện hợp đồng.

**Article 21 – Termination of the contract (Điều 21 – Chấm dứt hợp đồng):**

Một số trường hợp có thời gian thực hiện hợp đồng dài (ví dụ có những hợp đồng gia công thực hiện trong 5 – 7 năm) thường phải có điều khoản này để ràng

buộc trách nhiệm các bên cho tới khi NB, người cung cấp dịch vụ hoàn thành tốt nghĩa vụ của mình. Vì vậy, các bên nên thống nhất với nhau về thời gian và điều kiện chấm dứt hợp đồng.

### CÔNG HỎI ỤN TẬP CHƯƠNG 2.

1. Hãy cho biết khái niệm về hợp đồng ngoại thương và các trường hợp ngoại lệ theo quy định của Việt nam. Điều kiện hiệu lực của một hợp đồng ngoại thương
2. Hãy trình bày tầm quan trọng và phương pháp quy định điều khoản tên hàng trong các hợp đồng mua bán ngoại thương.
3. Để quy định số lượng hàng trong các hợp đồng mua bán quốc tế người ta cần chú ý những gì?
4. Trong việc mua bán hàng hoá quốc tế người ta thường dùng những loại rọng lượng nào? Cách xác định trọng lượng đó? Trọng lượng đó thường được xác định ở đâu?
5. Hãy trình bày các phương pháp quy định phẩm chất hàng hoá trong các hợp đồng ngoại thương
6. Điều khoản bao bì hàng hoá thường bao gồm những nội dung gì?
8. Thế nào là trường hợp bất khả kháng ? Hậu quả nào sẽ xảy ra nếu gặp trường hợp bất khả kháng? Cách quy định trường hợp bất khả kháng trong hợp đồng ngoại thương.
9. Incoterm là gì? Khi sử dụng Incoterms người ta cần chú ý những gì?
10. Hãy trình bày nghĩa vụ của các bên theo các nhóm điều kiện (E,F, C, D)

## CHƯƠNG 3.

### CHUẨN BỊ GIAO DỊCH, TIẾN TỚI KÍ KẾT HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG.

#### 3.1. NHỮNG CẶNG VIỆC TRƯỚC KHI GIAO DỊCH.

**3.1.1. Chuẩn bị giao dịch:** Hoạt động kinh doanh đối ngoại phức tạp hơn rất nhiều so với kinh doanh đối nội vô rất nhiều lẽ, chẳng hạn như; bạn hàng ở cách xa nhau, phải chịu sự điều tiết của nhiều hệ thống pháp luật, hệ thống tiền tệ - tài chính khác nhau. Do đó trước khi bước vào giao dịch cần phải chuẩn bị chu đáo. Công việc chuẩn bị thường bao gồm:

1. Nghiên cứu tiếp cận thị trường.

a. Nhận biết hàng hoá.

Hàng hoá mua bán phải tìm hiểu kỹ về khía cạnh thương phẩm để hiểu rõ giá trị, công dụng, nắm được những đặc tính của nó và yêu cầu của thị trường về hàng hoá đó.

Để chủ động giao dịch cần nắm vững được tình hình sản xuất mặt hàng đó như thế nào, và cố gắng phải biết được mặt hàng đang lựa chọn đang ở giai đoạn

nào của chu kỳ sống của nó trên thị trường (theo lý thuyết vòng đời sản phẩm). Nói tóm lại ở bước này cần phải nắm được khả năng cung và cầu của mặt hàng định lựa chọn trên thị trường định thâm nhập.

*b. Nắm vững thị trường nước ngoài.*

Đây là một việc cực kỳ quan trọng đối với những đơn vị kinh doanh xuất nhập khẩu. Những nội dung cần phải nắm vững khi nghiên cứu thị trường nước ngoài

- + Những điều kiện chính trị.
- Thương mại nói chung
- Luật pháp và chính sách buôn bán
- + Điều kiện tiền tệ và tín dụng
- + Điều kiện vận tải và tình hình giá cước

*c. Lựa chọn khách hàng:*

Kết quả của hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu phụ thuộc rất nhiều vào khách hàng. Nhiều khi trong cùng những điều kiện như nhau nhưng giao dịch với khách hàng này thì thành công mà giao dịch với khách hàng khác lại không thành công. Vì vậy một trong những nhiệm vụ quan trọng của một đơn vị kinh doanh xuất nhập khẩu là phải lựa chọn khách hàng mà khi giao dịch với họ khả năng thành công cao nhất. Về vấn đề này người ta thường dùng 2 phương pháp điều tra về khách hàng.

- + Điều tra qua tài liệu sách báo
- + Điều tra tại chỗ.

### **3.1.2. Lập phương án kinh doanh : Bao gồm.**

*a. Đánh giá thị trường và thương nhân.*

- Xem xét, phân tích và rút ra những nét tổng quát thuận lợi và khó khăn trong kinh doanh

*b. Lựa chọn mặt hàng, thời cơ, điều kiện và phương thức kinh doanh.*

*c. Đề ra mục tiêu:* Sẽ bán bao nhiêu hàng, với giá cả bao nhiêu, thâm nhập vào thị trường nào.

*d. Đề ra những biện pháp thực hiện:* Trong đó có những biện pháp thực hiện trong nước, những biện pháp thực hiện ở nước ngoài.

*e. Sơ bộ đánh giá hiệu quả kinh tế của việc kinh doanh thông qua các chỉ tiêu khác nhau, trong đó chủ yếu:*

+ *Chỉ tiêu tỷ suất ngoại tệ ( xuất khẩu và nhập khẩu):*

$$TSNT_{XK} = \frac{DT(NT)}{CP(VND)} \qquad TSNT_{NK} = \frac{DT(VND)}{CP(NT)}$$

+ *Chỉ tiêu thời gian hoàn vốn* Đây là thời gian mà nhà kinh doanh thu về được toàn bộ số vốn bỏ ra để kinh doanh. Số vốn này bao gồm cả vốn tự có và vốn đi vay.

Nếu gọi C là vốn bỏ để kinh doanh, P là doanh lợi, K là mức khấu hao, R là mức hoàn trả vốn và lãi vay ngân hàng, t thời gian hoàn vốn được tính như sau:

$$t = \frac{C}{P + K + R}$$

+ *Chỉ tiêu tỷ suất doanh lợi: P'* Đây là mức % doanh lợi đem về so với số vốn bỏ ra ban đầu. Nếu gọi C là vốn bỏ ra, P là doanh lợi của quá trình kinh doanh thì tỷ suất doanh lợi P' là:

$$P' = \frac{P}{C} \%$$

+ *Chỉ tiêu điểm hoà vốn:* Là thời điểm mà tổng chi phí kinh doanh bằng tổng doanh thu.

- Tại điểm hoà vốn.

Trong đó: P: Là giá một đơn vị sản phẩm

X: Số lượng sản phẩm bán được, thì doanh thu sẽ là: P.X

f: Chi phí cố định

v: Chi phí khả biến cho một đơn vị sản phẩm

Gọi S là tổng doanh thu bán hàng: S = P.X

v là chi phí khả biến, thì tổng chi phí khả biến sẽ là: V = vX

Ta có thể suy ra doanh thu hoà vốn sẽ là:

$$S = V + f + vX = P.X \Rightarrow P.X = f + vX \Rightarrow f = P.X - vX \Rightarrow X = f / (P - v).$$

Tóm lại nội dung phương án kinh doanh thường bao gồm những điểm sau: Nhận định tình hình hàng hoá, thị trường và khách hàng, dự đoán xu hướng thị trường và thương nhân, mục tiêu (tối đa và tối thiểu) biện pháp, hành động cụ thể, sơ bộ đánh giá hiệu quả. Sau khi phương án đã được đề ra đơn vị kinh doanh phải cố gắng thực hiện phương án.

### 3.1.3. Các phương pháp kiểm tra và tính giá hàng xuất nhập khẩu.

Giá cả là yếu tố quan trọng trong giao dịch ngoại thương vì vậy khi chuẩn bị đàm phán ký kết hợp đồng người kinh doanh xuất nhập khẩu phải tiến hành kiểm tra và tính giá.

a. Quy dẫn giá: Việc quy dẫn giá có thể gồm:

1. Quy dẫn giá về cùng một đơn vị đo lường
2. Quy dẫn về cùng đơn vị tiền tệ
3. Quy dẫn về cùng một điều kiện cơ sở giao hàng.

Ví dụ: từ giá FOB - CIF hoặc từ giá CIF - FOB.

4. Quy dẫn về mặt bằng thời gian: Do giá cả hình thành ở các thời gian khác nhau cho nên chỉ số giá cả rất khác nhau. Nếu gọi P1 là giá hiện tại và P0 là giá thời kỳ gốc, gọi I1 là chỉ số giá hiện tại và I0 là chỉ số giá thời kỳ gốc, ta có:

$$\frac{P1}{P0} = \frac{I1}{I0} \Rightarrow P1 = P0 \frac{I1}{I0}$$

5. Quy dẫn về điều kiện tín dụng: Giữa giá hàng thanh toán ngay với giá hàng có tín dụng( giá mua chịu)

*b. Lựa chọn các phương pháp kiểm tra và tính giá*

1. *Phương pháp so sánh*: Đây là phương pháp đối chiếu các chỉ tiêu về kỹ thuật và về thương mại của một mặt hàng để rút ra kết luận về giá cả.

2. *Phương pháp định giá trị riêng*:

- *Phương pháp giá trị riêng tính theo trọng lượng*: Còn gọi là trị giá trọng lượng, là thương số giữa giá máy và trọng lượng của máy.

- *Giá trị riêng tính theo công suất*: Là giá trị của một kw, một tấn hơi, một tấn trọng tải.

3. *Phương pháp tính giá phỏng chừng*:

Đối với những hàng hoá nhập khẩu lần đầu tiên, không có tài liệu để áp dụng hai phương pháp nêu trên thì người ta dùng cách tính phỏng chừng trong việc kiểm tra và tính giá.

Nhìn chung, khi tính toán giá cả, đơn vị kinh doanh cần xem xét toàn diện. Thực tế, vấn đề giá cả là vấn đề rất quan trọng nhưng nhiều khi người mua lại chọn hàng có giá cao

### 3.2. QUẢNG CÁO VÀ NHÃN HIỆU HÀNG HOÁ TRONG NGOẠI THƯƠNG.

#### 3.2.1. *Khởi niệm và mục đích quảng cáo*

: Quảng cáo là sự tuyên truyền, giới thiệu về hàng hoá và dịch vụ nhằm thu hút sự chú ý của những người có thể là người mua, gây sự thích thú đối với hàng hoá và dịch vụ đó và cuối cùng làm cho họ trở thành khách hàng thực tế của tổ chức kinh doanh hàng hoá và dịch vụ đó.

*Tác dụng có thể tóm tắt qua 4 pha:*

- A: Attention - Gây sự chú ý.

- I: Interest - Gây sự chú ý.

- D: Desire - Ham muốn.

- A : Action - Thúc đẩy hành động mua hàng.

#### 3.2.2. *Nội dung và hình thức quảng cáo.*

+ Về phẩm chất, chất lượng hàng hoá.

+ Về hiệu quả công dụng

+ Về phương pháp sử dụng hàng hoá đó

+ Về đặc điểm của hàng hoá đó

+ Về điều kiện mua bán và giá cả.

+ Về cách thức gửi hàng .v.v.



### 3.2.3. Phương tiện và phương thức quảng cáo.

1. Báo chí, tập san: Với phương tiện này cần chú ý:

- + Tính chất của tờ báo, tập san.
- + Phạm vi phát hành tờ báo.
- + Chi phí quảng cáo đắt hay rẻ.

2. Các loại ấn phẩm .

3. Quảng cáo ngoài trời

4. Tham gia triển lãm hội chợ quốc tế.

5. Phát thanh, vô tuyến truyền hình và điện ảnh.

6. Gửi tặng phẩm quà biếu.

### 3.2.4.. Tổ chức quảng cáo.

### 3.2.5. Nhãn hiệu hàng hoá.

1. ý nghĩa và tác dụng của nhãn hiệu.

- + Đối với người sản xuất: - Chỉ rõ hàng hoá do mình sản xuất ra  
- Giữ uy tín và mở mang kinh doanh.
- + Đối với người tiêu dùng: - Phân biệt được hàng hoá của các hãng khác nhau.  
- Chọn và mua đúng hàng hoá mình ưa dùng.

2. Nguyên tắc cấu tạo nhãn hiệu hàng hoá.

Sáng tác nhãn hiệu rất phong phú, đa dạng nhưng không thể sáng tác một cách vô nguyên tắc. Nhãn hiệu có thể được hình thành bằng chữ, bằng hình vẽ hoặc phối hợp cả hình và chữ.

*Chú ý:* Theo tập quán quốc tế không nên dùng các loại nhãn hiệu hàng hoá sau đây

- + Giống quốc kỳ, quốc huy hay quân kỳ của một nước nào đó.
- + Huy hiệu hay giống huy hiệu của một đoàn thể xã hội nào đó
- + Trùng hoặc giống một nhãn hiệu đã được đăng ký hoặc đã được dùng.
- + Chân dung của người khác mà chưa được sự đồng ý của người đó.
- + Chân dung hoặc tên lãnh tụ.
- + Dùng tên địa lý.

*Quy định của Việt Nam*

3. Chế độ đăng ký nhãn hiệu:

Chế độ đăng ký nhãn hiệu không hoàn toàn giống nhau, nói chung có thể phân thành 3 loại:

- + Được quyền hưởng do sử dụng trước nhất.
- + Được quyền hưởng nhãn hiệu do đăng ký trước nhất.

Được quyền hưởng nhãn hiệu nếu sau khi đăng ký một thời gian không có ai kháng nghị.

## 3.3. ĐÀM PHÁN TRONG GIAO DỊCH NGOẠI THƯƠNG.

### 3.3.1. Khởi niệm về đàm phán.

Đàm phán thương mại là quá trình trao đổi ý kiến của các chủ thể trong một xung đột nhằm đi tới thông nhất cách nhận định, thống nhất quan niệm, thống nhất cách xử lý những vấn đề nảy sinh trong quan hệ giữa hai hoặc nhiều bên.

Trong thương mại những vấn đề thường trở thành nội dung của đàm phán là: Tên hàng, phẩm chất, số lượng, bao bì, đóng gói, giao hàng, giá cả .v.v.

Để giải quyết những vấn đề nêu trên trong đàm phán thường có hai cách tiếp cận:

- + Tiếp cận hợp tác (cooperative approach)
- + Tiếp cận cạnh tranh ( competitive approach)

### 3.3.2. Các giai đoạn đàm phán:

#### 1. Giai đoạn chuẩn bị đàm phán.

Trong giai đoạn này, nhà đàm phán phải chuẩn bị kỹ càng về các mặt sau:

- + Thu thập thông tin.
- + Chuẩn bị chiến lược
- + Chuẩn bị kế hoạch

#### 2. Giai đoạn đàm phán.

*Trong giai đoạn này các bên cần phải thực hiện các nguyên tắc:*

- + Lễ phép, lịch sự
- + Hoà nhã và thiện cảm.
- + Không xa rời mục tiêu đã định
- + Chủ động.v.v.

3. Sau khi đàm phán: Sau đàm phán, cần phải tỏ rõ thiện chí thực hiện những gì đã đạt được trong cuộc đàm phán. Tuy nhiên, cũng cần phải tỏ ra sẵn sàng xem xét lại một vài thoả thuận nào đó.

Việc theo dõi thực hiện cần phải có sổ sách, tuần kỳ, đối chiếu, kiểm điểm cùng đối tác .

Mỗi cuộc đàm phán có thể coi là một khoá học và đối với những người có ý chí cầu tiến thì mỗi lần đều có thể rút ra cho mình những bài học để tự hoàn thiện mình, nâng cao trình độ nghiệp vụ và bản lĩnh trên thương trường.

### 3.3.3. Các hình thức đàm phán.

#### 1. Đàm phán qua thư tín.

*Thuận lợi:*

- + Tiết kiệm chi phí
- + Có thể giao dịch được với nhiều khách hàng ở nhiều nước khác nhau
- + Có điều kiện cân nhắc suy nghĩ tranh thủ ý kiến nhiều người và có thể dấu kín ý định thực sự của mình.

*Bất lợi:*

- + Mất nhiều thời gian chờ đợi, dễ làm mất cơ hội mua bán tốt.
- + Khó đoán được ý đồ của đối phương

#### 2. Giao dịch đàm phán qua điện thoại.

*Thuận lợi:*

- + Nhanh chóng, đúng thời cơ cần thiết

*bất lợi:*

- + Chi phí điện thoại rất cao

+ Mọi thoả thuận chỉ bằng miệng không được coi là bằng chứng pháp lý nếu xảy ra tranh chấp.

*3. Giao dịch đàm phán bằng cách gặp gỡ trực tiếp.*

Hai bên gặp nhau trực tiếp tạo điều kiện cho việc hiểu biết nhau tốt hơn và duy trì được quan hệ tốt lâu dài với nhau.

Nhưng hình thức này cũng là hình thức đàm phán khó khăn nhất. Đàm phán trực tiếp đòi hỏi người tiến hành đàm phán phải chắc chắn về nghiệp vụ, tự chủ, phản ứng nhanh, nhạy.

**CŨ HỎI ỤN TẬP CHƯƠNG 3.**

1. Tại sao phải nghiên cứu thị trường và thương nhân trước khi giao dịch đàm phán? Nghiên cứu thị trường và thương nhân bao gồm những nội dung gì? Và phương pháp nghiên cứu thế nào
2. Tỷ suất ngoại tệ là gì? Ý nghĩa của chỉ tiêu này và phương pháp xác định nó?
3. Phương án kinh doanh là gì? Nội dung của phương án kinh doanh gồm những gì?
4. Quảng cáo là gì? quảng cáo cho hàng xuất khẩu nhằm mục tiêu gì
5. Hiệu quả của quảng cáo thể hiện ở chỗ nào? Hãy trình bày cách xác định hiệu quả của quảng cáo hàng xuất khẩu.
6. Nhãn hiệu hàng hoá là gì? Nhãn hiệu có tác dụng gì? Hãy cho biết các hệ thống đăng ký nhãn hiệu trên thế giới.

## CHƯƠNG 4:

### THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG NGOẠI THƯƠNG

#### 4.1. TRÌNH TỰ THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG MUA BÁN QUỐC TẾ.

Để thực hiện một hợp đồng xuất nhập khẩu, đơn vị kinh doanh xuất nhập khẩu phải tiến hành công việc trong các khâu sau:

**4.1.1. Xin giấy phép xuất nhập khẩu:** Giấy phép xuất nhập khẩu là một biện pháp quan trọng để nhà nước quản lý hoạt động xuất nhập khẩu, vì thế sau khi ký hợp đồng doanh nghiệp phải xin giấy phép xuất nhập khẩu để thực hiện hợp đồng đúng. Do xu thế tự do hoá mậu dịch quốc tế nhiều nước đã giảm bớt số lượng hàng hoá cần phải có giấy phép xuất nhập khẩu, khi xuất khẩu hoặc khi nhập khẩu.

Ở nước ta hàng năm nhà nước thường công bố danh mục hàng hoá khi xuất khẩu hoặc khi nhập khẩu phải có giấy phép xuất khẩu hoặc nhập khẩu. Danh mục hàng hoá có thể thay đổi trong năm, thường thì thay đổi từng năm.

Khi hàng hoá, đối tượng của hợp đồng thuộc danh mục hàng hoá phải xin giấy phép thì doanh nghiệp phải xuất trình hồ sơ xin giấy phép, bao gồm: Hợp đồng, phiếu hạn ngạch (nếu là hàng hoá quản lý theo hạn ngạch) hợp đồng uỷ thác xuất khẩu, nhập khẩu (nếu hàng hoá xuất nhập khẩu theo phương thức uỷ thác), giấy báo trúng thầu của Bộ Tài chính (nếu là hàng xuất trả nợ nước ngoài .v.v.)

*Việc cấp giấy phép xuất nhập khẩu được phân công như sau:*

- + Bộ Thương mại
- + Tổng Cục Hải quan - cấp giấy phép xuất nhập khẩu cho hàng phi mậu dịch.

#### 4.1.2. Chuẩn bị hàng xuất khẩu.

1. Thu gom tập trung làm thành lô hàng xuất khẩu

2. Đóng gói bao bì xuất khẩu

a. Các loại bao bì: - Hòm (case, box)

- Bao (bag)

- Kiện hay bì (bale)

- Thùng (barrel, drum)

b. Những nhân tố cần được xét đến khi đóng gói.

- + Điều kiện vận tải
- + Điều kiện khí hậu
- + Điều kiện luật pháp và thuế quan

+ Điều kiện chi phí vận chuyển.

3. *Kẻ ký mã hiệu hàng xuất khẩu*: Là những ký hiệu bằng chữ bằng số hoặc bằng hình vẽ được ghi trên bao bì nhằm thông báo những chi tiết cần thiết cho việc giao nhận, bốc dỡ hoặc bảo quản hàng hoá.

*Kẻ ký mã hiệu để*:

+ Bảo đảm thuận lợi cho công tác giao nhận.

+ Hướng dẫn phương pháp, kỹ thuật bảo quản vận chuyển, bốc dỡ hàng hoá.

*Ký mã hiệu phải có*:

+ *Những dấu hiệu cần thiết đối với người nhận hàng*: Tên người gửi, người nhận, trọng lượng.v.v.

+ *Những chi tiết cần thiết cho việc vận chuyển hàng hoá như*: Tên nước và tên địa điểm hàng đến, hàng đi, hành trình chuyên chở.v.v.

+ Những dấu hiệu hướng dẫn cách xếp đặt bốc dỡ và bảo quản hàng hoá.

*Ký mã hiệu phải ghi*.

+ Sáng sủa, dễ đọc.

+ Mực không phai, không thấm nước, sơn hoặc mực không làm ảnh hưởng đến phẩm chất hàng hoá. Ngoài ra, đơn vị kinh doanh xuất nhập khẩu còn phải kiểm tra hàng hoá và lấy giấy chứng nhận sự phù hợp của hàng hoá với quy định của hợp đồng (giấy chứng nhận phẩm chất, giấy chứng nhận kiểm dịch.v.v)

4. *Kiểm tra chất lượng*.

a. *Kiểm nghiệm và kiểm dịch hàng hoá xuất khẩu*.

*Trước khi giao hàng người xuất khẩu phải kiểm tra*:

+ Chất lượng,

+ Số lượng.

+ Trọng lượng,

+ Bao bì,

Nếu là động thực vật thì phải kiểm tra cả khả năng lây lan bệnh.

*Việc kiểm nghiệm được tiến hành ở hai cấp*:

+ Cấp cơ sở - có vai trò quyết định và triệt để nhất

+ Cấp cửa khẩu - kiểm tra kết quả của cơ sở và làm thủ tục xuất khẩu.

Việc kiểm nghiệm ở cấp cơ sở do tổ chức kiểm tra chất lượng sản phẩm tiên hành (KCS) nhưng thủ trưởng vẫn là người chịu trách nhiệm chính về phẩm chất hàng hoá, cho nên bên cạnh chữ ký của bộ phận KCS phải có chữ ký của thủ trưởng đơn vị .

Việc kiểm dịch thực vật và động vật là do phòng bảo vệ thực vật và phòng hoặc trạm thú y của của các quận huyện tiên hành.

Cục thú y và cục bảo vệ thực vật cũng như công ty giám định hàng hoá xuất nhập khẩu đều có các trạm hoặc các chi nhánh công ty.

Nếu có yêu cầu kiểm tra hàng hoá ở cửa khẩu trước khi gửi hàng xuất khẩu, chủ hàng phải đề nghị các cơ quan chứng nhận về phẩm chất hoặc về sự kiểm dịch đối với hàng hoá trong thời hạn là 7 ngày trước khi hàng được bốc xuống tàu.

b. *Kiểm tra chất lượng hàng nhập khẩu*



Hàng nhập khẩu khi về qua cửa khẩu cần được kiểm tra kỹ càng, mỗi cơ quan hữu quan tùy theo chức năng của mình phải tiến hành công việc kiểm tra đó.

#### **4.1.3. Thuê tàu lưu cước.**

Trong quá trình thực hiện hợp đồng mua bán ngoại thương việc thuê tàu chở hàng được tiến hành dựa vào các căn cứ sau đây:

- + Những điều khoản của hợp đồng mua bán ngoại thương
- + Đặc điểm của hàng hoá mua bán.
- + Điều kiện vận tải.

Việc thuê tàu lưu cước đòi hỏi phải có kinh nghiệm, nghiệp vụ, có thông tin về tình hình thị trường thuê tàu và tinh thông các điều kiện thuê tàu. Vì vậy, trong nhiều trường hợp chủ hàng xuất nhập khẩu thường uỷ thác việc thuê tàu lưu cước cho một số công ty hàng hải, như: Công ty thuê tàu và môi giới hàng hải, (Vietfracht), công ty đại lý tàu biển ( VOSA) và cơ sở pháp lý của hoạt động này là hợp đồng uỷ thác.

*Có hai loại hợp đồng uỷ thác thuê tàu:*

- + Hợp đồng uỷ thác thuê tàu cả năm.
- + Hợp đồng uỷ thác chuyến.

Chủ hàng xuất nhập khẩu căn cứ vào đặc điểm của hàng hoá vận chuyển để lựa chọn loại hình hợp đồng cho thích hợp.

#### **4.1.4. Mua bảo hiểm.**

Hàng hoá chuyên chở trên biển thường gặp nhiều rủi ro, tổn thất. Vì thế việc bảo hiểm hàng hoá đường biển là loại bảo hiểm phổ biến nhất trong hoạt động ngoại thương.

Để ký hợp đồng bảo hiểm cần nắm vững các điều kiện bảo hiểm.

*Có 3 loại bảo hiểm:*

- + Bảo hiểm mọi rủi ro ( điều kiện A)
- + Bảo hiểm tổn thất riêng ( điều kiện B)
- + Bảo hiểm miễn tổn thất riêng (điều kiện C)

Ngoài ra còn một số điều kiện bảo hiểm phụ và các điều kiện bảo hiểm đặc biệt. Việc lựa chọn bảo hiểm phải dựa trên các căn cứ sau:

- + Điều khoản hợp đồng
- + Tính chất hàng hoá
- + Tính chất bao bì và phương thức xếp hàng
- + Loại tàu chuyên chở.

#### **4.1.5. Làm thủ tục Hải Quan.**

*Làm thủ tục Hải Quan bao gồm các chi tiết sau:*

##### *1. Khai báo Hải Quan:*

Chủ hàng khai báo các chi tiết về hàng hoá lên tờ khai để cơ quan Hải Quan kiểm tra hàng hoá theo các thủ tục giấy tờ. Tờ khai Hải Quan phải được xuất trình cùng với một số chứng từ khác, mà chủ yếu là giấy phép xuất nhập khẩu, hoá đơn thương mại, bảng kê chi tiết, .v.v

##### *2. Xuất trình hàng hoá .*

Hàng hoá xuất nhập khẩu phải được sắp xếp trật tự để thuận lợi cho Hải Quan kiểm tra tại nơi quy định

### 3. Thực hiện các quyết định của Hải Quan.

Sau khi kiểm tra giấy tờ và hàng hoá, Hải Quan sẽ ra quyết định:

- + Thông quan,
- + Cho hàng đi qua một cách có điều kiện
- + Cho hàng đi qua sau khi chủ hàng đã nộp thuế
- + Lưu kho ngoại quan
- + Hàng không được thông quan

Nếu vi phạm các quy định của Hải Quan có thể bị truy cứu trách nhiệm hình sự

### 4.1.6. Giao nhận hàng hoả với tàu.

#### 1. Giao hàng xuất khẩu:

Hàng xuất khẩu của chúng ta hiện nay chủ yếu giao bằng đường biển, khi giao hàng chủ hàng phải làm các công việc sau:

- + Lập bảng đăng ký hàng chuyên chở với người vận tải để lấy sơ đồ xếp hàng.
- + Liên hệ với điều độ cảng để nắm vững ngày giờ làm hàng.
- + Đưa hàng vào cảng và xếp hàng lên tàu.
- + Lấy biên lai thuyền phó sau đó đổi lấy vận đơn đường biển.

Vận đơn đường biển phải là vận đơn hoàn hảo đã xếp hàng lên tàu ( clean on board B/L) và phải chuyển nhượng được (negotiable).

Nếu hàng được giao bằng container, khi đủ container chủ hàng phải đăng ký thuê container đóng hàng vào container và lập bảng kê hàng trong container (container list). Khi hàng không chiếm hết một container thì chủ hàng phải lập bản đăng ký hàng chuyên chở ( cargo list) Sau khi bản đăng ký được chấp thuận chủ hàng giao hàng đến ga container cho người vận tải.

Nếu hàng hoá chuyên chở bằng đường sắt, thì chủ hàng phải đăng ký với đường sắt để xin cấp toa xe phù hợp với tính chất hàng hoá và khối lượng hàng hoá. Khi đã có toa xe chủ hàng tổ chức bốc xếp hàng, niêm phong kẹp chì và làm các chứng từ vận tải, mà chủ yếu là vận đơn đường sắt.

#### 2. Giao nhận hàng nhập khẩu.

Ở nước ta hiện nay, theo quy định của chính phủ các cơ quan vận tải (ga, cảng) có trách nhiệm tiếp nhận hàng hoá nhập khẩu trên các phương tiện vận tải từ nước ngoài vào, bảo quản hàng hoá trong quá trình xếp dỡ, lưu kho, lưu bãi và giao cho các đơn vị nhập khẩu theo lệnh giao hàng của tổng công ty đã nhập hàng hoá đó.

Đơn vị kinh doanh nhập khẩu phải trực tiếp hoặc thông qua một đơn vị nhận uỷ thác giao nhận ( forwarder) tiến hành:

- + Ký kết hợp đồng uỷ thác cho cơ quan vận tải về việc giao nhận hàng từ tàu ở nước ngoài về
- + Xác nhận với cơ quan vận tải kế hoạch tiếp nhận hàng nhập khẩu từng năm, từng quý, lịch tàu, cơ cấu mặt hàng, điều kiện kỹ thuật khi bốc dỡ, vận chuyển, giao nhận.

- + Cung cấp tài liệu cần thiết cho việc giao nhận
- + Thông báo cho các đơn vị trong nước đặt mua hàng nhập khẩu
- + Thanh toán cho cơ quan vận tải các khoản phí tổn về giao nhận, bốc xếp, bảo quản và vận chuyển hàng nhập khẩu.
- + Theo dõi việc giao nhận, đôn đốc cơ quan vận tải lập những biên bản về hàng hoá và giải quyết trong phạm vi của mình những vấn đề xảy ra trong việc giao nhận

\* *Trường hợp hàng xếp trong container.*

a. *Nếu đủ container (FCL) cảng giao chủ hàng nhận về cơ sở của mình và Hải Quan tiến hành kiểm hoá tại cơ sở của chủ hàng.*

b. *Nếu hàng không đủ container (LCL) cảng giao cho chủ hàng nào có nhiều hàng nhất trong container mang về cơ sở để dỡ hàng và phân chia cho các chủ hàng khác dưới sự giám sát của Hải Quan*

#### **4.1.7. Làm thủ tục thanh toán**

1. *Thanh toán bằng thư tín dụng*

a. *Thực hiện hợp đồng xuất khẩu.*

Nếu hợp đồng quy định phải thanh toán bằng thư tín dụng thì đơn vị kinh doanh hàng xuất khẩu phải đôn đốc người mua ở nước ngoài mở L/C đúng hạn và sau khi nhận được L/C phải kiểm tra nội dung và khả năng thuận tiện trong việc thu tiền bằng L/C. Nếu nội dung không đáp ứng được yêu cầu đã thoả thuận thì yêu cầu người mua phải sửa đổi, bổ sung rồi mới giao hàng.

b. *Thực hiện hợp đồng nhập khẩu*

Bên mua phải mở L/C. Nếu hợp đồng không quy định thì thời gian mở L/C phụ thuộc vào thời gian giao hàng. Thông thường L/C được mở khoảng từ 20 đến 25 ngày trước khi giao hàng.

Căn cứ mở L/C là các điều khoản của hợp đồng, dựa vào đó người nhập khẩu điền vào mẫu gọi là " Giấy xin mở khoản tín dụng nhập khẩu " kèm theo bản sao hợp đồng, giấy phép nhập khẩu (nếu cần) được chuyển đến ngân hàng ngoại thương cùng với hai uỷ nhiệm chi, đó là:

- + Uỷ nhiệm chi để ký quỹ theo quy định về mở L/C
- + Uỷ nhiệm chi trả thủ tục phí cho ngân hàng về việc mở L/C

2. *Thanh toán bằng phương thức nhờ thu.*

Nếu hợp đồng mua bán quy định thanh toán tiền hàng bằng phương thức nhờ thu thì ngay sau khi giao hàng đơn vị kinh doanh hàng xuất khẩu phải hoàn thành việc lập chứng từ và xuất trình cho ngân hàng để uỷ thác cho ngân hàng việc thu đòi tiền.

#### **4.1.8. Khiếu nại và giải quyết khiếu nại.**

1. *Trường hợp nhập khẩu* Nếu thấy thiếu, đổ vỡ, rò rỉ cơ quan kinh doanh xuất nhập khẩu cần phải lập hồ sơ khiếu nại ngay nếu không sẽ bị bỏ lỡ thời hạn khiếu nại. Đối tượng khiếu nại có thể là:

- + Người bán.
- + Người vận tải.

+ Công ty bảo hiểm.

Đơn khiếu nại phải kèm theo những bằng chứng về tổn thất ( biên bản giám định, COR, ROROC hay CSC .v.v) hoá đơn vận tải đường biển, đơn bảo hiểm. ( Bill of Lading, insurance Policy.)...

2. *Trường hợp xuất khẩu*, nếu chủ hàng bị khiếu nại đòi bồi thường cần phải có thái độ nghiêm túc trong việc xem xét yêu cầu của khách hàng (người nhập khẩu). Nếu thấy việc khiếu nại là có cơ sở, sai sót thuộc về phần mình thì phải tìm cách sửa sai hợp lý nhất, tránh được thiệt hại càng nhiều càng tốt kể cả việc phải thực hiện yêu cầu của khách hàng. Trường hợp khiếu nại không hợp lý, không có cơ sở xác định là lỗi của mình thì người xuất khẩu phải cùng khách hàng xem xét nghiêm túc, xác định rõ phần trách nhiệm của các bên và phải khéo léo chứng minh được là mình không có lỗi. Đây là một công tác rất khó và tế nhị, đòi hỏi người thực hiện công vụ có trình độ nghiệp vụ giỏi, có tác phong ngoại giao khéo léo, lập luận vững vàng và có sức thuyết phục.

3. *Nếu các bên tranh chấp không tự giải quyết được với nhau một cách thoả đáng thì có thể kiện nhau tại hội đồng trọng tài hoặc tòa án.*

#### **4.2. NHỮNG CHỨNG TỪ VÀ PHƯƠNG TIỆN TỐN DỤNG TRONG QUỎ TRỖNH THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG MUA BÓN QUỐC TẾ.**

##### **4.2.1. Chứng từ thanh toán.**

1. *Hoá đơn thương mại ( commercial invoice)*

- + Hoá đơn tạm tính ( Provisional invoice)
- + Hoá đơn chính thức ( final invoice)
- + Hoá đơn chi tiết (detailed invoice)
- + Hoá đơn chiếu lệ ( Proforma invoice)
- + Hoá đơn trung lập (Neutral invoice)
- + Hoá đơn xác nhận ( certified invoice)
- + Hoá đơn Hải Quan (Customs Invoice)
- + Hoá đơn lãnh sự (Consular Invoice)

2. *Bảng kê chi tiết ( Specification )*

3. *Phiếu đóng gói ( Packing list)*

4. *Giấy chứng nhận phẩm chất ( Certificate of quanlity)*

5. *Giấy chứng nhận số lượng ( Certificate of quantity)*

6. *Giấy chứng nhận trọng lượng ( Certificate of weight)*

##### **4.2.2. Chứng từ vận tải.**

1. *Vận đơn đường biển.* Vận đơn đường biển có các chức năng sau:

- + Là biên lai của người vận tải về việc đã nhận hàng để chở
- + Là bằng chứng của hợp đồng chuyên chở đường biển
- + Là chứng chỉ về quyền sở hữu hàng hoá.

\* *Phân loại vận đơn.*

a. *Căn cứ vào việc xếp hàng hoá, vận đơn được chia thành:*

- + Vận đơn đã bốc hàng.( Shipped Bill of Lading).
- + Vận đơn nhận để xếp (Received for shipment B/L)

*b. Căn cứ vào quá trình vận tải vận đơn được chia thành:*

- + Vận đơn đi thẳng ( Direct transport B/L)
- + Vận đơn đích danh (Traight B/L)
- + Vận đơn theo lệnh ( To order B/L)
- + Vận đơn vô danh ( To bearer B/L)
- + Vận đơn chuyển tải ( Transshipment B/L)
- + Vận đơn đi suốt ( Through B/L)
- + Vận đơn vận tải liên hợp ( Combined Transport B/L)
- + Vận đơn theo hợp đồng thuê tàu ( To Charter Party B/L)

Nếu hàng được xếp trên boong có vận đơn "shipped on deck B/L". Ngoài ra còn có thể kể đến một số loại vận đơn khác:

- + Vận đơn chở container ( container B/L)
- + Vận đơn do người giao nhận cấp ( forwarder's B/L hoặc House B/L)
- + Vận đơn tập hợp ( Groupage B/L)
- + Vận đơn rút gọn ( Short Form B/L)

*2. Biên lai thuyền phó ( Mate's Receipt)*

Là giấy xác nhận của thuyền phó phụ trách về hàng hoá trên tàu về việc đã nhận hàng chuyên chở.

*3. Biên lai gửi hàng đường biển ( Sea Waybill)*

*4. Phiếu gửi hàng ( Shipping Note)*

*5. Bản lược khai hàng hoá - Manifest - còn gọi là " Cargo Manifest"*

*6. Sơ đồ xếp hàng ( Stowage plan hay còn gọi là Cargo plan)*

*7. Bản kê sự kiện ( Statements of facts)*

*8. Bảng tính thưởng phạt bốc dỡ ( Time Sheet)*

*9. Biên bản kết toán nhận hàng ( Report on Receipt of cargo = ROROC )*

*10. Biên bản hàng đổ vỡ hư hỏng ( Cargo Outturn Report = COR)*

*11. Giấy chứng nhận hàng thiếu ( Certificate of Shortlanded Cargo = CSC )*

*12. Vận đơn đường sắt ( Waybill, Bill of freight , railway bill of lading)*

*13. Vận đơn đường không ( air waybill hoặc aircraft bill of lading)*

#### **4.2.3. Cốc chứng từ bảo hiểm.**

*1. Đơn bảo hiểm hay còn gọi là hợp đồng bảo hiểm = insurance policy, do tổ chức bảo hiểm cấp, bao gồm:*

- + Các điều khoản chung có tính chất thường xuyên, trong đó người ta quy định rõ trách nhiệm của tổ chức bảo hiểm và người được bảo hiểm .
- + Các điều khoản riêng biệt về đối tượng bảo hiểm

*2. Giấy chứng nhận bảo hiểm (insurance certificate).*

*Nội dung:* Những điều khoản về đối tượng bảo hiểm, các chi tiết cần thiết cho việc tính toán bảo hiểm, điều kiện bảo hiểm đã thoả thuận.

#### **4.2.4. Chứng từ kho hàng.**

*1. Biên lai kho hàng ( Warehouse's receipt)*

*2. Chứng chỉ lưu kho ( warrants)*



**4.2.5. Chứng từ Hải Quan:**

1. Tờ khai Hải Quan ( Customs Declaration hay còn gọi là entry Declaration)
2. Giấy phép xuất nhập khẩu ( import/ export license).
3. Các giấy chứng nhận kiểm dịch và giấy chứng nhận vệ sinh.
4. Giấy chứng nhận xuất xứ hàng hoá (C/O)
5. Hoá đơn lãnh sự ( consular invoice)

**4.2.6. Phương tiện tín dụng.**

1. Hối phiếu ( Bill of exchange, or Draft)
  2. séc ( cheque, or check)
- + Séc thông thường dùng để chi trả tiền mặt ( Open Cheque)
- + Séc gạch chéo ( Crossed cheque) dùng để trả bằng cách chuyển khoản.
- + Séc bảo chi ( certified Cheque) trên đó có xác nhận của ngân hàng để bảo đảm séc đó có giá trị chi trả.
- + Séc định mức ( limited cheque) trong đó ngân hàng đñnhj mức số tiền được chi cho cả quyền cheque.
3. Thư tín dụng còn gọi là tín dụng thư.

**CÔNG HỎI ỤN TẬP CHƯƠNG 4.**

1. Hãy trình bày các bước thực hiện hợp đồng xuất khẩu theo điều kiện FOB và theo điều kiện FCA ( hàng giao bằng container)
2. Hãy trình bày hợp đồng nhập khẩu theo điều kiện CIF hàng giao bằng container
3. Hãy trình bày nội dung công việc để thực hiện hợp đồng xuất khẩu đã ký.
4. Nếu hợp đồng thống nhất điều kiện thanh toán là phương thức thức tín dụng chứng từ thì trước và sau lúc giao hàng chủ hàng cần phải làm thế nào để thực hiện đúng hợp đồng xuất khẩu.
5. Hãy cho biết những trường hợp người mua có thể khiếu nại người xuất khẩu, người vận tải và người bảo hiểm.
6. Hãy cho biết những trường hợp người bán có thể khiếu nại người nhập khẩu, người vận tải và người bảo hiểm.
- 7 Công ty bạn thoả thuận mua 1000 tấn đạm Ủê từ LB Nga theo giá FOB Vladivôtk với giá 160USD/Mthàng giao quý IV năm2009, thanh toán bằng L/C. Bạn hãy dự thảo hợp đồng để nhập khẩu lô hàng đó.

**CHƯƠNG 5**

**NGHIỆP VỤ MUA BN THU ấ MƯỜN THIẾT BỊ V CỄNG NGHỆ**

**5.1. NHẬP KHẨU THIẾT BỊ TOÀN BỘ.**

**5.1.1. Khởi niệm về thiết bị toàn bộ và tỡnh hỡnh buụn bỡn thiết bị toàn bộ.**

Thiết bị toàn bộ là một tập hợp những máy móc và dụng cụ cần thiết cho việc thực hiện một quá trình công nghệ nhất định.

Trong một số trường hợp có thể chỉ là thiết bị cho một dây chuyền sản xuất chủ yếu gồm những thiết bị cơ bản có liên quan đến công tác chính của dây chuyền này.

Các tập hợp thiết bị và dụng cụ này có thể thiết lập lên các phân xưởng riêng lẻ hoặc là các bộ phận của các nhà máy, xí nghiệp đang xây dựng hoặc đã xây dựng xong. Trong trường hợp này thì các thiết bị toàn bộ bao gồm các thiết bị công nghệ và cả những thiết bị phụ trợ.

Trong cơ cấu xuất khẩu những năm gần đây của các nước công nghiệp phát triển thì máy móc thiết bị chiếm khoảng 90% còn thiết bị toàn bộ chiếm khoảng 19% đến 15% của khối lượng xuất khẩu về máy móc thiết bị.

### **5.1.2.. Các giai đoạn nhập khẩu thiết bị toàn bộ.**

1. Nghiên cứu khả thi.

Nội dung nghiên cứu :

Bao gồm các mặt; Kỹ thuật, kinh tế, xã hội của công trình.

Mục tiêu:

- + Nắm vững nguồn nguyên liệu
- + Tình hình thị trường
- + Vốn
- + Vấn đề môi trường

Kết quả nghiên cứu thể hiện trong bản luận chứng kinh tế kỹ thuật, văn bản này còn có tên gọi “ Bản nghiên cứu khả thi “

2. Thiết kế kỹ thuật sơ bộ.

+ Tìm ra dây chuyền sản xuất bảo đảm tiêu thụ nguyên liệu và năng lượng ít nhất cho một đơn vị sản phẩm, đảm bảo các tiêu chuẩn về vệ sinh môi trường.

3. Thiết kế kỹ thuật cơ bản.

- + Tìm ra thông số kỹ thuật của từng thiết bị và cả dây chuyền, trên cơ sở đó chọn nhập khẩu những thiết bị thích hợp.
- + Thiết kế mặt bằng của công trình, hệ thống cấp thoát nước.
- + Kháng định khả năng thu hồi vốn của công trình.

4. Thiết kế kỹ thuật chi tiết.

Đây là giai đoạn đảm bảo khi công trình hoàn thành thì vận hành dễ dàng, bảo dưỡng đơn giản, ít tốn kém và đồng bộ.

Trong giai đoạn này phải tìm mọi biện pháp giải quyết những điểm chưa ăn khớp giữa các công đoạn.

5. Cung cấp thiết bị và xây lắp công trình.

Đây là giai đoạn vô cùng quan trọng và khó khăn. Hai bên ( mua và bên bán) phải thảo luận để lập kế hoạch cung cấp thiết bị và bảo đảm việc cung cấp thiết bị đúng tiến độ thi công.

Tại hiện trường các bộ phận quản lý, theo dõi và có nhiệm vụ bảo đảm hoàn thành thi công đúng thời gian quy định, chất lượng kỹ thuật tốt và sử dụng trong phạm vi được duyệt

6. Chạy thử và đưa vào sản xuất.

Đây là giai đoạn kiểm tra từng công đoạn sản xuất bằng cách chạy thử không tải, chạy thử có tải dưới sự hướng dẫn của các chuyên gia bên bán máy móc thiết bị.

Sau đó tiến hành kiểm tra, kiểm kê và đánh giá các thiết bị và dụng cụ đã được cung cấp. Các quy trình sản xuất cũng phải được hoàn tất trong giai đoạn này.

### **5.1.3. Các phương thức nhập khẩu thiết bị toàn bộ.**

1. Phương thức tự quản,
  2. Phương thức cổ truyền,
  3. Phương thức quản lý dự án,
  4. Phương thức chìa khoá trao tay,
- + Chìa khoá trao tay thuần túy,
  - + Chìa khoá kỹ thuật trao tay,
  - + Sản phẩm trao tay,
  - + Thị trường trao tay,

Ngày nay, một số hợp đồng nhập khẩu thiết bị toàn bộ còn được ký kết theo phương thức: Xây dựng + vận hành + chuyển giao

### **5.1.4. Hợp đồng nhập khẩu thiết bị toàn bộ.**

#### *1. Đối tượng hay mục đích của hợp đồng.*

Trong điều khoản này phải quy định đầy đủ, toàn diện và bao quát về đối tượng mua bán và nghĩa vụ người bán phải thực hiện.

*Về đối tượng:* Có thể phải quy định rõ cả công suất, mục đích xây dựng và địa điểm xây dựng thiết bị toàn bộ.

Về nghĩa vụ của người bán( tùy theo thoả thuận) có thể phải ghi rõ trong hợp đồng, người bán phải.

- Cung cấp thiết bị vật tư
- Làm và giao các thiết kế
- Cung cấp các dịch vụ kỹ thuật
- Cung cấp phụ tùng thay thế

#### *2. Các định nghĩa.*

Khi giao dịch mua bán thiết bị toàn bộ có nhiều thuật ngữ được nhắc đi nhắc lại nhiều lần để đảm bảo ngắn gọn và vẫn chính xác tạo thuận lợi cho việc trao đổi thư tín phải đề ra mục định nghĩa .

#### *3. Giá cả và giá trị của hợp đồng*

Trong mục này phải quy định rõ: Giá cố định hay giá di động, đồng tiền tính giá v.v.v.

#### *4. Điều kiện cơ sở giao hàng.*

Tùy theo khả năng thuê tàu các bên có thể quy định những điều kiện cơ sở giao hàng khác nhau cho từng nhóm hàng khác nhau.

#### *5. Thời gian giao hàng*

thường thường việc giao hàng được thực hiện theo một tiến trình nhất định và thời hạn này bắt đầu được tính từ ngày hợp đồng có hiệu lực.

#### *6. Kiểm tra và thử nghiệm.*

Trong mục này người ta thường quy định phân chia trách nhiệm về việc kiểm tra và thử nghiệm, cơ quan tiến hành việc đó và địa điểm kiểm tra cuối cùng.

#### 7. Tài liệu kỹ thuật

Trong mục này người ta thường quy định:

Tài liệu kỹ thuật gồm những loại gì .

Bằng tiếng nước nào

Được xây dựng trên cơ sở tiêu chuẩn kỹ thuật nào

Việc xét duyệt thiết kế thực hiện theo trình tự nào.

#### 8. Bảo hành

Việc bảo hành với thiết bị toàn bộ gồm 3 nội dung:

Bảo hành chung

Bảo đảm cơ khí

Bảo đảm chỉ tiêu thực hiện

Trong việc bảo đảm các chỉ tiêu thực hiện người bán cùng với người mua quy định rõ các chỉ tiêu chất lượng cần được bảo đảm như:

Công suất

Chất lượng sản phẩm

Mức tiêu hao nhiên liệu.

#### 9. Vận hành và kiểm tra thử

Sau khi xây dựng xong, hai bên mua bán thành lập một Ban nghiệm thu kiểm tra từng bộ phận cũng như toàn bộ công trình, Ban này xem xét việc chạy thử từng máy, từng phân xưởng và toàn bộ nhà máy để kiểm tra các thông số kỹ thuật.

#### 10. Các giai đoạn chạy thử.

- + Thử không tải ( no-load test)
- + Thử có tải (load test)
- + Thử quá tải (over- load test)
- + Thử các chỉ tiêu chất lượng ( performance test)

#### 11. Trợ giúp kỹ thuật.

Vấn đề này có thể lập thành một tiểu khoản của hợp đồng, cũng có thể là một phụ lục của hợp đồng, hoặc một hợp đồng riêng, và phải nêu rõ:

- + Khối lượng công việc và phạm vi trợ giúp kỹ thuật
- + Những yêu cầu về trình độ chuyên gia, số lượng, thời hạn
- + Nhiệm vụ của chuyên gia
- + Chế độ làm việc tại công trường, chế độ ăn ở đi lại của các chuyên gia và chế độ lương bổng của họ.
- + Việc thay thế chuyên gia.

#### 12. Phạt.

- + Phạt chậm giao hàng
- + Phạt hàng không đồng bộ
- + Phạt thiết bị không đạt chỉ tiêu công suất.

## 5.2. NGHIỆP VỤ MUA BÁN CÔNG NGHỆ.

### 5.2.1. Công nghệ và mua bán công nghệ

#### a. Khái niệm.

Công nghệ là hệ thống kiến thức về quy trình và kỹ thuật chế biến vật chất hoặc thông tin.

Qua khái niệm trên chúng ta thấy công nghệ được hiểu bao gồm phần cứng: máy móc thiết bị và phần mềm gồm: kỹ năng, kiến thức, phương pháp và bí quyết.

Chính vì vậy mà việc mua bán công nghệ không đồng nhất với việc mua bán thiết bị

( thiết bị lẻ và thiết bị toàn bộ).

Mua bán công nghệ bao gồm mua bán cả 4 yếu tố: Trang thiết bị (technoware) kỹ năng (humanware) thông tin (inforware) và tổ chức (organware)

Theo UNCTAD hoạt động công nghệ gồm (5 bước)

- + Nghiên cứu khảo sát thị trường
- + Thu thập thông tin về một số kỹ thuật sẵn có
- + Thiết kế kỹ thuật
- + Xây dựng nhà máy và lắp đặt thiết bị
- + Phát triển công nghệ sản xuất.

Ngoài ra xếp vào phạm trù công nghệ còn phải kể đến những yếu tố sau:( 3 yếu tố)

- + Tri thức về quản lý vận hành các phương tiện sản xuất
- + Thông tin về thị trường
- + Năng lực cải tiến tại chỗ để nâng cao hiệu quả quá trình sản xuất.

Theo pháp lệnh chuyển giao công nghệ nước ngoài vào Việt nam ban hành tháng 12 năm 1988 hoạt động chuyển giao công nghệ bao gồm:

+ Chuyển giao quyền sở hữu hoặc sử dụng sáng chế, giải pháp hữu ích hoặc các đối tượng sở hữu công nghiệp khác.

+ Chuyển giao các bí quyết hoặc kiến thức kỹ thuật chuyên môn dưới dạng phương án công nghệ, tài liệu thiết kế, công thức, thông số kỹ thuật có hoặc không kèm theo thiết bị.

+ Cung cấp các dịch vụ tư vấn và hỗ trợ công nghệ kể cả đào tạo và thông tin.

Để có công nghệ người ta có thể thực hiện một trong 2 cách:

- + Tự tiến hành nghiên cứu khoa học
- + Mua của nước ngoài thông qua hợp đồng chuyển giao công nghệ – Thuật ngữ chuyển giao công nghệ là một từ chung để chỉ việc mua bán công nghệ.

Và theo UNCTAD việc mua bán công nghệ được thực hiện thông qua 3 phương thức cơ bản:

- + Mua bán không kèm license
- + Mua bán có kèm license
- + Bán công nghệ kèm theo đầu tư tư bản

#### b. Nội dung hợp đồng mua bán công nghệ



Theo pháp lệnh chuyển giao công nghệ, hợp đồng mua bán công nghệ phải bao gồm các điểm chính sau:

- + Đối tượng chuyển giao công nghệ
- + Giá cả, điều kiện và phương thức thanh toán
- + Địa điểm, thời hạn và tiến độ chuyển giao
- + Điều khoản liên quan đến quyền sở hữu công nghiệp
- + Thời hạn hiệu lực, điều kiện sửa đổi và kết thúc hợp đồng
- + Cam kết của hai bên về chất lượng và độ tin cậy, bảo hành, phạm vi bí mật của công nghệ và các cam kết khác để đảm bảo không có những sai sót trong công nghệ và chuyển giao công nghệ
- + Việc đào tạo liên quan đến chuyển giao công nghệ
- + Thủ tục giải quyết tranh chấp, luật áp dụng khi giải quyết tranh chấp.

*c. Phê duyệt nhà nước đối với hợp đồng chuyển giao công nghệ*

Sau khi ký hợp đồng bên Việt nam phải lập hồ sơ xin chuẩn y hợp đồng. Hồ sơ gồm:

- + Đơn xin chuẩn y hợp đồng
  - + Hợp đồng chuyển giao công nghệ và các phụ lục kèm theo.
  - + Bản giải trình về mục tiêu và khả năng thực hiện của công nghệ được chuyển giao
  - + Những thôn tin liên quan đến tư cách pháp lý của các bên tham gia hợp đồng
- Hồ sơ nêu trên được chuyển đến cơ quan quản lý khoa học các cấp.

**5.3. MUA BÁN SÁNG CHẾ ( CÈN GỌI LÀ MUA BÁN LICENSE)**

**5.3.1. Khỏi niệm về mua bản sớng chế.**

Trong lĩnh vực chuyển giao công nghệ, đối tượng của đa số các hợp đồng mua bán là sáng chế và bí quyết kỹ thuật.

*a. Sáng chế:* Là một giải pháp sáng tạo hữu ích có tính chất hoàn toàn mới, có khả năng áp dụng để giải quyết nhiệm vụ nào đó trong lĩnh vực kinh tế, văn hoá, y tế và quốc phòng v.v.v.

*b. Bí quyết kỹ thuật:* Là những kinh nghiệm hoặc kiến thức kỹ thuật để sản xuất những sản phẩm nhất định hoặc để áp dụng cho một quy trình công nghệ nào đó mà nếu không có kinh nghiệm hoặc kiến thức này thì không thể sản xuất được sản phẩm, hoặc không thể tiến hành việc sản xuất một cách chính xác và có hiệu quả.

Người có sáng chế hoặc bí quyết kỹ thuật hay người thừa kế hợp pháp của người này được cơ quan nhà nước có thẩm quyền cấp giấy chứng nhận – giấy đó gọi là bằng sáng chế (patent)

Người chủ sáng chế có tự mình khai thác sáng tạo kỹ thuật, cũng có thể bán hoặc chuyển nhượng một phần hoặc toàn bộ quyền lợi của mình cho người khác.

Nếu bán hoặc chuyển nhượng toàn bộ lợi ích do bằng sáng chế đem lại thì gọi đó là bán bằng sáng chế. Nếu bán hoặc chuyển nhượng một phần quyền lợi về sáng chế hoặc bí quyết kỹ thuật thì người này cấp cho người mua một văn bản

gọi là giấy phép dùng sáng chế tức là license về hoạt động mua bán này người ta thường dùng các hợp đồng:

- + Hợp đồng license giản đơn
- + Hợp đồng license toàn quyền
- + Hợp đồng license độc quyền

Người mua sáng chế, trong phạm vi quyền hạn của mình có thể bán lại sáng chế cho người thứ ba. Trong trường hợp này thì hợp đồng mua bán sáng chế là hợp đồng license phụ ( sub-license)

Trị giá của sáng chế và những nhân tố ảnh hưởng đến trị giá này.

Cơ sở của việc xác định tính toán trị giá của license là việc xác định khoản lãi mà người mua sáng chế thu được do việc sử dụng sáng chế. Một bộ phận của khoản lãi này trở thành thù lao cho người bán sáng chế. Mức thù lao được hai bên mua bán xác định căn cứ vào loại hợp đồng mua bán sáng chế, và các yếu tố sau:

- + Mức độ gia công của đối tượng license
- + Trình độ hoàn bị về kỹ thuật để ứng dụng sáng chế trong công nghiệp.

Một sáng chế có thể được phân làm 3 mức độ gia công:

- + ý đồ sáng chế
- + Sáng chế đã được cấp bằng nhưng chưa sử dụng
- + Sáng chế đã được ứng dụng trong công nghiệp

Trên thực tế việc xét đến tất cả những nhân tố ảnh hưởng đến tiền thù lao license là một việc rất phức tạp. Tuy nhiên cũng cần phải đánh giá một cách tương đối chính xác từng yếu tố để có thể thấy được trị giá đúng đắn của sáng chế.-

Khi tính trị giá của licence người ta thường dùng những số liệu sau đây làm cơ sở:

- + Chi phí tổ chức sản xuất theo sáng chế trong điều kiện của nước người mua, lợi ích kinh tế của người mua khi sử dụng licence đã mua.
- + Giá xí nghiệp hoặc giá bán buôn sản phẩm do sáng chế đó làm ra.
- + Giá bán lẻ ( nếu tiền thù lao licence lại tính theo giá bán lẻ)
- + Lượng sản xuất, tiêu thụ về sản phẩm chế tạo theo license ở tại lãnh thổ mà theo hợp đồng người mua được độc quyền.

### **5.3.2. Nội dung của hợp đồng mua bán license.**

Thông thường nội dung của hợp đồng mua bán license bao gồm các điều khoản sau đây:

- + Các bên trong hợp đồng
- + Điều khoản chung
- + Đối tượng của hợp đồng mua bán license
- + Loại license được thoả thuận
- + Các điều kiện thanh toán
- + Trách nhiệm của bên bán trong hợp đồng mua bán license.
- + Trách nhiệm của bên mua trong hợp đồng mua bán license.
- + Thời hạn hiệu lực của license, những điều kiện chấm dứt hiệu lực của hợp đồng mua bán license.

*.Một số điều khoản hạn chế trong hợp đồng mua bán license.*

- + Hạn chế xuất khẩu
- + Hạn chế về ấn định giá
- + Hạn chế về khối lượng sản xuất
- + Hạn chế tự do mua nguyên liệu, vật liệu
- + Hạn chế vi phạm sử dụng.

Ngoài ra còn một số hạn chế khác như vấn đề tiêu thụ sản phẩm, không gian và thời gian .v.v.

Nói chung, điều lệ của mỗi nước có những quy định khác nhau về những điều khoản hạn chế này.

#### **5.4. MUA BÁN DỊCH VỤ KỸ THUẬT.**

##### **5.4.1. khởi niệm về dịch vụ kỹ thuật và các loại hình của chúng:**

*Các dịch vụ có thể chia làm hai nhóm:*

- + Nhóm thứ nhất gồm: Các dịch vụ có liên quan đến việc xây dựng một công trình cụ thể nào đó như: Nghiên cứu sơ bộ về vấn đề đầu vào một xí nghiệp, xác định doanh lợi của việc đầu tư đó, lựa chọn phương án tối ưu cho việc đầu tư, làm thiết kế sơ bộ, thiết kế kỹ thuật và thiết kế thi công, chuẩn bị những cuộc đàm phán, theo dõi quá trình thực hiện thi công, cung cấp và thực hiện các công tác khác.
- + Nhóm thứ hai gồm: Các dịch vụ có tính chất tổng hợp như: Nghiên cứu những điều kiện kinh tế tài chính và xã hội của một nước, một khu vực, hoặc của một xí nghiệp nào đó, cải tiến tổ chức và quản lý sản xuất, giải quyết những vấn đề năng lượng và những vấn đề sử dụng công nhân, phát triển cơ sở hạ tầng v.v.v. ở các nước công nghiệp phát triển tất cả những dịch vụ này tập trung trong khái niệm “engineering”

##### **5.4.2. Những điều khoản chủ yếu của hợp đồng dịch vụ kỹ thuật trên thị trường quốc tế.**

Tuỳ theo đặc điểm và khối lượng dịch vụ kỹ thuật được mua bán người ta sử dụng các loại hợp đồng khác nhau, mỗi loại đều có hợp đồng mẫu.

##### **5.4.3. Một số điểm trong điều kiện chung của hợp đồng giữa người đặt hàng với người hướng dẫn kỹ thuật “INGRA 1963”**

- + Đối tượng của hợp đồng
- + Quyền hạn và nghĩa vụ của người đặt hàng và của người kỹ sư cố vấn.
- + Cách xác định thù lao cho kỹ sư cố vấn – theo các cách sau:
  - Một khoản tiền trên cơ sở tiền lương theo thời gian cộng với các phụ phí
  - Một mức % tính theo trị giá của công việc cộng với những phụ phí
  - Một khoản tiền xác định cộng với các khoản phụ phí
- + Điều kiện thanh toán
- + Đồng tiền thanh toán

##### **5.4.4. Một số điều khoản của hợp đồng thầu (contract agreement)**

- + Các bên hợp đồng
- + Đối tượng của hợp đồng
- + Quyền hạn và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng

- + Trị giá của các công việc.
- + Thanh toán.

## 5.5. NGHIỆP VỤ THUẤ VÀ CHO THUẤ THIẾT BỊ

### 5.5.1. *Khởi niệm thuê và cho thuê thiết bị.*

Cho thuê thiết bị là việc một doanh nghiệp( người cho thuê) giao cho doanh nghiệp khác ( người đi thuê) được quyền sử dụng máy móc, thiết bị theo những điều kiện nhất định, trong những thời hạn nhất định. Để bù lại việc đó người đi thuê phải trả một khoản tiền nhất định trong những kỳ hạn nhất định cho doanh nghiệp cho thuê.

Tuy nhiên việc tiêu thụ máy móc thiết bị qua hình thức thuê mua có những đặc điểm khác hẳn với việc mua đứt bán đoạn hàng hoá ở chỗ:

- + Khi cho thuê, người xuất khẩu vẫn còn giữ quyền sở hữu đối với máy móc thiết bị còn khi bán đoạn máy móc thiết bị thì quyền sở hữu hàng hoá chuyển từ người xuất khẩu sang người nhập khẩu.
- + Việc tiêu thụ máy móc thiết bị bằng cách cho thuê không giúp người xuất khẩu thu hồi toàn bộ giá trị hàng hoá trong một lúc hoặc trong một thời kỳ nhất định như khi bán đoạn và giá trị của thiết bị được thực hiện dần thông qua việc thu tiền thuê trong suốt thời kỳ dài.

### 5.5.2. *Các loại hỡnh thuê và cho thuê thiết bị .*

1. *Leasing*: là loại hình cho thuê dài hạn( có khi tới 15 năm). Đối tượng của hợp đồng thường là những thiết bị kỹ thuật công nghiệp, kể cả thiết bị toàn bộ.

Thực tế có trường hợp chủ xí nghiệp bán nhà máy của mình cho hãng leasing( hãng này thường là ngân hàng) rồi sau đó thuê lại để kinh doanh. Trường hợp này có tên gọi là lease-back.

2. *Renting*: Là hình thức cho thuê ngắn hạn thường dưới 3 năm. Đối tượng cho thuê trong trường hợp này chủ yếu là những thiết bị tiêu chuẩn hoá như ô-tô, máy kéo, toa xe, máy làm đường, như bulldozer, autograder, scraper.v.v.v.

Ngoài hai hình thức kể trên còn một loại hình cho thuê nữa thường gặp trong thực tế đó là hình thức hire-purchase. Theo hình thức này công ty cho thuê nắm quyền sở hữu tài sản cho đến khi hết thời hạn hợp đồng. Sau khi người thuê thực hiện đầy đủ các điều kiện quy định của hợp đồng về việc trả tiền thuê và trả tiền tài sản người này sẽ trở thành chủ sở hữu của tài sản đã thuê.

### 5.5.3. *Hợp đồng thuê thiết bị*

Trên thị trường người ta thường hay xử dụng hai loại hợp đồng .

+ Hợp đồng thuê tài chính (financial lease) loại hợp đồng này thường có hiệu lực từ 3 đến 7 năm. Hợp đồng thuê tài chính có một số biến thể sau:

- Hợp đồng “bear lease”

Hợp đồng “cost plus lease”

+ Hợp đồng thuê sử dụng “ operating lease”

Hợp đồng loại này thường thời gian hiệu lực ngắn ( không quá 3 năm)

### 5.5.4. *Trỡnh tự lập và chấm dứt hợp đồng cho thuê thiết bị.*

+ Trước khi làm hợp đồng

- + Lập hợp đồng
- + Sau khi ký hợp đồng
- + Chấm dứt hợp đồng.

#### **CÔNG HỎI ỤN TẬP CHƯƠNG 5.**

1. Thiết bị toàn bộ là gì? Việc nhập khẩu thiết bị toàn bộ có ý nghĩa đặc biệt gì trong quan hệ giữa người bán với người mua?
2. Muốn nhập khẩu thiết bị toàn bộ người ta phải thực hiện những công đoạn gì?
3. Công nghệ là gì? Hãy cho biết nội dung chính của hợp đồng chuyển giao công nghệ
- 4 Leasing là gì nó có tác động như thế nào đối với buôn bán quốc tế?
5. Thuê mua là gì nghĩa vụ của người đi thuê và người cho thuê thường được quy định như thế nào trong hợp đồng thuê mua?



## **CHƯƠNG 6**

### **QUAN HỆ MUA BÁN GIỮA DOANH NGHIỆP NGOẠI THƯƠNG VỚI DOANH NGHIỆP TRONG NƯỚC CUNG CẤP HÀNG XUẤT KHẨU VÀ HÀNG NHẬP KHẨU .**

#### **6.1. VAI VỆ VỀ CHẾ ĐỘ HỢP ĐỒNG KINH TẾ.**

##### **6.1.1. Khởi niệm.**

Theo pháp lệnh hợp đồng kinh tế ban hành ngày 25.09.1989 “ Hợp đồng kinh tế là văn bản tài liệu giao dịch giữa các bên ký kết về việc thực hiện công việc sản xuất, trao đổi hàng hoá, dịch vụ, nghiên cứu, ứng dụng tiến bộ khoa học kỹ thuật và các thoả thuận khác có mục đích kinh doanh với sự quy định rõ ràng về quyền và nghĩa vụ của mỗi bên để xây dựng và thực hiện kế hoạch của mình” điều 1.

##### **6.1.2. Hợp đồng kinh tế có tính bắt buộc.**

a. Căn cứ để ký kết hợp đồng là:

- + Định hướng kế hoạch nhà nước, chính sách chế độ, các chuẩn mực kinh tế kỹ thuật.
- + Nhu cầu thị trường, đơn đặt hàng, đơn chào hàng của bạn hàng.
- + Khả năng phát triển sản xuất kinh doanh , chức năng hoạt động kinh tế của mình
- + Tính hợp pháp của hoạt động sản xuất kinh doanh và khả năng bảo đảm về tài sản của bên ký hợp đồng

b. Các bên ký hợp đồng kinh tế là:

- + Pháp nhân với pháp nhân
- + Pháp nhân với cá nhân có đăng ký kinh doanh theo quy định của pháp luật

Người ký hợp đồng kinh tế :

Phải là đại diện hợp pháp của pháp nhân hoặc người đứng tên đăng ký kinh doanh - Người đứng đầu pháp nhân hoặc người đứng tên đăng ký kinh doanh có thể uỷ quyền bằng văn bản cho người khác thay mình ký hợp đồng kinh tế

Người được uỷ quyền chỉ được ký hợp đồng kinh tế trong phạm vi uỷ quyền và không được uỷ quyền cho người thứ ba.

c. Nội dung của hợp đồng kinh tế

- + Ngày, tháng, năm ký hợp đồng kinh tế
- + Tên, địa chỉ, số tài khoản và ngân hàng giao dịch của các bên
- + Đối tượng của hợp đồng kinh tế, tính bằng khối lượng, trọng lượng
- + Chất lượng, chủng loại và quy cách
- + Giá cả
- + Bảo hành
- + Điều kiện nghiệm thu, giao nhận
- + Phương thức thanh toán
- + Trách nhiệm do vi phạm hợp đồng kinh tế
- + Thời hạn hiệu lực của hợp đồng kinh tế
- + Các biện pháp bảo đảm thực hiện hợp đồng kinh tế

- + Các thoả thuận khác
  - d. Vấn đề thay đổi, đình chỉ, thanh lý hợp đồng kinh tế
  - Hợp đồng kinh tế được thanh lý khi
- + Nó đã được thực hiện xong
- + Thời hạn hiệu lực của nó đã hết và các bên không thoả thuận kéo dài thời hạn đó.
- + Bị đình chỉ thực hiện hoặc huỷ bỏ.
- + Không được tiếp tục thực hiện do bên nhận chuyển giao nghĩa vụ không đủ điều kiện thực hiện hợp đồng hoặc do bên ký kết bị giải thể
- e. Trách nhiệm tài sản của bên vi phạm hợp đồng kinh tế
- Phải trả cho bên bị vi phạm tiền phạt bội ước từ 2% đến 12% giá trị phần hợp đồng bị vi phạm.
- Giải quyết các tranh chấp phát sinh
- + Tự thương lượng, nếu không có kết quả thì có thể đưa ra toà án kinh tế hoặc trọng tài kinh tế

## 6.2. THU MUA CUNG ỨNG HÀNG XUẤT KHẨU

### 6.2.1 TỐM HIỂU NGUỒN HÀNG XUẤT KHẨU

#### a. Phân loại nguồn hàng xuất khẩu

##### 1. Phân loại theo chế độ phân cấp quản lý gồm có:

- + Nguồn hàng thuộc chỉ tiêu kế hoạch nhà nước.
- Đây là những mặt hàng nhà nước đã cam kết giao cho nước ngoài trên cơ sở những hiệp định, nhà nước phân bổ chỉ tiêu cho các đơn vị sản xuất và các đơn vị này có nghĩa vụ phải sản xuất và giao nộp hàng xuất khẩu.
- + Nguồn hàng ngoài kế hoạch: Là những nguồn hàng lẻ tẻ, được thu gom để xuất khẩu tùy theo nhu cầu của thị trường nước ngoài.

##### 2. Phân loại nguồn hàng theo đơn vị giao hàng.

Các đơn vị kinh doanh xuất khẩu có thể thu mua, huy động hàng để xuất khẩu bằng nhiều hình thức và từ nhiều nguồn khác nhau trong nước

3. Phân loại nguồn hàng theo phạm vi phân công của đơn vị kinh doanh xuất khẩu.

- + Nguồn hàng trong địa phương là nguồn hàng nằm trong khu vực hoạt động của đơn vị kinh doanh đó.
- + Nguồn hàng ngoài địa phương là nguồn hàng không thuộc phạm vi phân công cho đơn vị ngoại thương đó thu mua, nhưng đơn vị đã tranh thủ lập được quan hệ cung cấp hàng xuất khẩu.

### 6.2.2. Nghiền cứu nguồn hàng xuất khẩu

#### 1. Lấy mặt hàng làm đơn vị nghiên cứu

- + Nghiên cứu tình hình khả năng sản xuất và tiêu thụ của từng mặt hàng. Để theo dõi người ta thường lập các phiếu.

#### 2. Lấy cơ sở sản xuất làm đơn vị nghiên cứu

- + Theo dõi năng lực sản xuất và cung ứng sản phẩm của từng cơ sở sản xuất

### 6.2.3. Lựa chọn phương thức giao dịch hàng xuất khẩu

#### a. Xuất khẩu uỷ thác

Liên kết xuất khẩu

Thu mua hàng xuất khẩu

Thu mua nông lâm thủy sản.

- + Ký kết hợp đồng sản xuất với các đơn vị sản xuất nông lâm thủy sản
- + Thu mua tự do: Mua gom từ những người sản xuất nhỏ, tự do thoả thuận về giá cả và các điều kiện giao dịch trong mỗi lần mua.

+ Gia công nông nghiệp

+ Hàng đổi hàng

#### b. Thu mua công nghệ phẩm và thủ công mỹ nghệ

Các phương thức thường sử dụng:

+ Bao tiêu

+ Đặt hàng

+ Gia công

+ Bán nguyên liệu ra mua thành phẩm vào

+ Đổi hàng

1. Các điều khoản cần chú ý trong hợp đồng mua bán hàng xuất khẩu

+ Phẩm chất hàng hoá

+ Giá cả hàng hoá

+ Thời hạn giao hàng

+ Bao bì, đóng gói

+ Thanh toán tiền hàng

2. Các điều khoản cần chú ý trong hợp đồng gia công hàng xuất khẩu

+ Điều khoản về tên gọi, số lượng, chất lượng thành phẩm.

+ Điều khoản về chủng loại, số lượng và chất lượng nguyên vật liệu

+ Điều khoản về định mức hao phí nguyên vật liệu

+ Điều khoản về giao hàng

+ Điều khoản về chi phí gia công

+ Điều khoản về thanh toán

#### c. Hợp đồng đại lý thu mua hàng xuất khẩu

Các vấn đề cần quy định cụ thể

+ Yêu cầu về hàng hoá: Tên hàng, quy cách, phẩm chất, sự phân loại, sơ chế, đóng gói bao bì.

+ Địa bàn thu mua

+ Giá thu mua (giá tối thiểu, giá tối đa)

+ Thời hạn và địa điểm giao hàng

+ Thù lao đại lý

+ Thanh toán

#### d. Hợp đồng uỷ thác xuất khẩu

#### e. Hợp đồng liên doanh liên kết xuất khẩu

#### **6.2.4. Giá thu mua hàng xuất khẩu**

1. Giá thu mua nông sản, lâm sản, thủy sản, hải sản xuất khẩu

Những điểm cần lưu ý:

- + Hàng xuất khẩu có phẩm chất cao hơn hàng nội địa cho nên giá thu mua cũng phải cao hơn
- + Giá hàng đôi lưu khác giá hàng không đôi lưu
- + Hàng tươi sống giá phải cao hơn vì phải bảo quản
- + Hàng trái vụ phải cao hơn hàng chính vụ
- + Hàng mà thị trường thế giới có cầu cao thì giá thu mua phải cao hơn để khuyến khích xuất khẩu

2. Giá thu mua hàng thủ công mỹ nghệ xuất khẩu

3. Giá thu mua hàng công nghệ phẩm xuất khẩu

#### **6.2.5. Thanh toán tiền hàng xuất khẩu**

- + Tiền mặt trao tay
- + cheque
- + Ủy nhiệm chi
- + Nhờ thu
  - Nhờ thu không cần chấp nhận
  - Nhờ thu nhận trả
  - Nhờ thu chấp nhận sau.

+ Thư tín dụng

#### **6.2.6. Tiếp nhận bảo quản và xuất kho giao hàng xuất khẩu**

a. Tiếp nhận hàng

1. Chuẩn bị nhận hàng: Công việc này bao gồm

- + Chuẩn bị kho chứa hàng
- Căn cứ vào từng loại hàng
- Căn cứ tính chất lý hoá của hàng hoá
- Căn cứ vào bao bì đóng gói hàng hoá
- + Chuẩn bị phương tiện bốc xếp và vận chuyển
- + Chuẩn bị thiết bị đê cân, đong, đo, đếm
- + Chuẩn bị cán bộ và công nhân tiếp nhận
- + Chuẩn bị các loại giấy tờ cần thiết theo quy định

2. Nhận hàng

- + Nhận hàng theo số lượng
- + Nhận hàng theo chất lượng

*Nội dung của việc nhận hàng theo chất lượng bao gồm:*

- + Tính chất cơ lý hoá của hàng hoá
- + Hình thái, màu sắc, kích thước và đề tài của hàng hoá
- + Sự đồng bộ của hàng hoá
- + Số lượng hàng hư hỏng và mức độ hư hỏng hàng
- + Số lượng hàng không đủ tiêu chuẩn xuất khẩu
- + Ký mã hiệu hàng hoá.

*b. Bảo quản hàng trong kho.*

- + Bố trí địa điểm bảo quản hàng hoá
- + Chất xếp hàng hoá một cách khoa học
- + Điều chỉnh độ ẩm và nhiệt độ trong kho
- + Chống trũng bọ, nấm, mốc, chuột và mối
- + Thực hiện chế độ vệ sinh kho hàng
- + Phòng chống thiên tai và kẻ gian phá hoại
- + Quản lý tốt định mức hao hụt hàng hoá và tìm cách giảm thiểu định mức này.

*c. Xuất kho giao hàng.*

*1. Chuẩn bị giao hàng.*

- + Đối chiếu lệnh xuất kho với hàng hoá thực có trong kho
- + Hoạch định thời gian và trình tự giao các loại hàng
- + Chuẩn bị hàng hoá về các mặt
- Phân loại
- Phân lô
- Kiểm tra bao bì, ký mã hiệu và xác định số lượng
- + Chuẩn bị dụng cụ, phương tiện vận chuyển, nhân lực và địa điểm giao hàng

*2. Giao hàng.*

- + Hướng dẫn công nhân bốc hàng để tránh nhầm lẫn và tránh làm hỏng hàng
- + Soát lại số lượng kiện hàng
- + Cùng người nhận hàng tiến hành kiểm tra về số lượng và chất lượng hàng hoá
- + Người giao hàng và người nhận hàng ký phiếu xuất kho hoặc phiếu giao hàng.

**6.3. GIAO DỊCH TRONG NƯỚC VỀ HÀNG NHẬP KHẨU**

**6.3.1. Đơn đặt hàng nhập khẩu**

*a: ý nghĩa.*

Khi muốn nhập khẩu hàng hoá, dù dưới hình thức nào thì đơn vị cần nhập khẩu vẫn phải có đơn đặt hàng cho các đơn vị kinh doanh xuất nhập khẩu. Đơn đặt hàng tạo cơ sở cho việc lập quan hệ qua lại giữa các bên

*b. Nội dung của đơn đặt hàng*

- + Tên, địa chỉ, số tài khoản và ngân hàng giao dịch của bên đặt hàng
- + Số, ngày, tháng lập đơn đặt hàng.
- + Tên hàng ( bằng tiếng Việt và tiếng nước ngoài)
- + Quy cách phẩm chất ( cần có dung sai)
- + Mục đích sử dụng
- + Số lượng ( tối thiểu, tối đa)
- + Ước giá
- + Thời hạn và địa điểm hàng về đến Việt nam

*c. Điều kiện để đơn đặt hàng có hiệu lực*

- + Tên hàng và số lượng hàng hoá phải phù hợp với hạn ngạch nhập khẩu do Bộ Thương Mại cấp ( nếu là hàng hoá nhập khẩu phải có hạn ngạch) hoặc phù hợp với kế hoạch nhập khẩu do Bộ Thương Mại duyệt
- + Đơn đặt hàng phải đầy đủ thủ tục quy định cho việc lập đơn đặt hàng



### 6.3.2. Hợp đồng kinh tế về hàng nhập khẩu

#### a. Hợp đồng uỷ thác nhập khẩu

Nghĩa vụ của các bên:

+ Bên uỷ thác nhập khẩu phải:

- Đưa đơn đặt hàng kèm theo xác nhận của ngân hàng ngoại thương Việt nam về khả năng thanh toán

- Khi hàng về, trong vòng một tháng nếu thấy hàng bị tổn thất hoặc không đúng với hợp đồng phải để nguyên trạng và mời công ty giám định đến lập biên bản giám định, phải trả chi phí uỷ thác.

+ Bên nhận uỷ thác phải:

Ký hợp đồng uỷ thác nhập khẩu với điều kiện thuận lợi cho bên uỷ thác thực hiện các thủ tục Hải quan, kiểm tra chất lượng, báo tin hàng về, giúp đỡ mọi mặt để bên uỷ thác có thể nhận hàng, tiến hành các biện pháp hạn chế tổn thất nếu hàng về có hư hỏng tổn thất.

#### b. Hợp đồng mua bán hàng nhập khẩu

Nội dung của hợp đồng gồm:

+ Đối tượng mua bán (tên hàng hoá)

+ Thời hạn giao hàng

+ Giá hàng nhập khẩu

+ Điều kiện thanh toán hàng nhập khẩu

#### c. Giao nhận và kiểm tra hàng nhập khẩu

Thực hiện theo quy định hiện hành của chính phủ về việc giao nhận hàng nhập khẩu theo những nội dung sau:

+ Người tiếp nhận hàng hoá

+ Địa điểm giao hàng

+ Thông báo giao hàng

+ Trình tự giao hàng

+ Khiếu nại

#### d. Một số nét riêng trong giao dịch hàng nhập khẩu là thiết bị toàn bộ.

Trong việc nhập khẩu thiết bị toàn bộ các đơn vị cần phải tuân thủ nghiêm ngặt các quy định của chính phủ về các vấn đề sau:

+ Khái niệm

+ Thay đổi số lượng, quy cách và lịch thi công

+ Kiểm tra hàng nhập khẩu

+ Thanh toán tiền hàng.

### CÂU HỎI ỤN TẬP CHƯƠNG 6

1. Để huy động hàng xuất khẩu người ta thường sử dụng những phương thức nào?

Mỗi phương thức có những ưu nhược điểm gì?

2. Hợp đồng kinh tế là gì? Hãy nêu những điểm giống nhau và khác nhau giữa hợp đồng mua bán quốc tế và hợp đồng kinh tế ?

3. Để thu mua hàng xuất khẩu người ta thường phải ký những hợp đồng nào? Mỗi loại hợp đồng có những nội dung gì?
4. Để mua hàng nhập khẩu ở trong nước người ta thường ký những hợp đồng gì? Mỗi loại hợp đồng có những nội dung gì?
5. Nếu hàng nhập khẩu là thiết bị toàn bộ thì việc giao và nhận hàng được tiến hành như thế nào? Trách nhiệm của công ty xuất nhập khẩu đối với hàng thiếu, mất mát, hư hỏng như thế nào